

Beschaffungsmanagement Revue de l'acheteur

Fachzeitschrift für Einkauf und Supply Management

Magazine spécialisé pour les achats et le supply management



Global Sourcing

Supply Management

und Geschäftserfolg bei
der Stöcklin Logistics AG

Seite 3

Praxis & Forschung

Nachhaltige Wertbeiträge

dank Vernetzung im Ein-
kauf als Zukunftsstrategie

Seite 27

Pratique & Recherche

La corruption dans

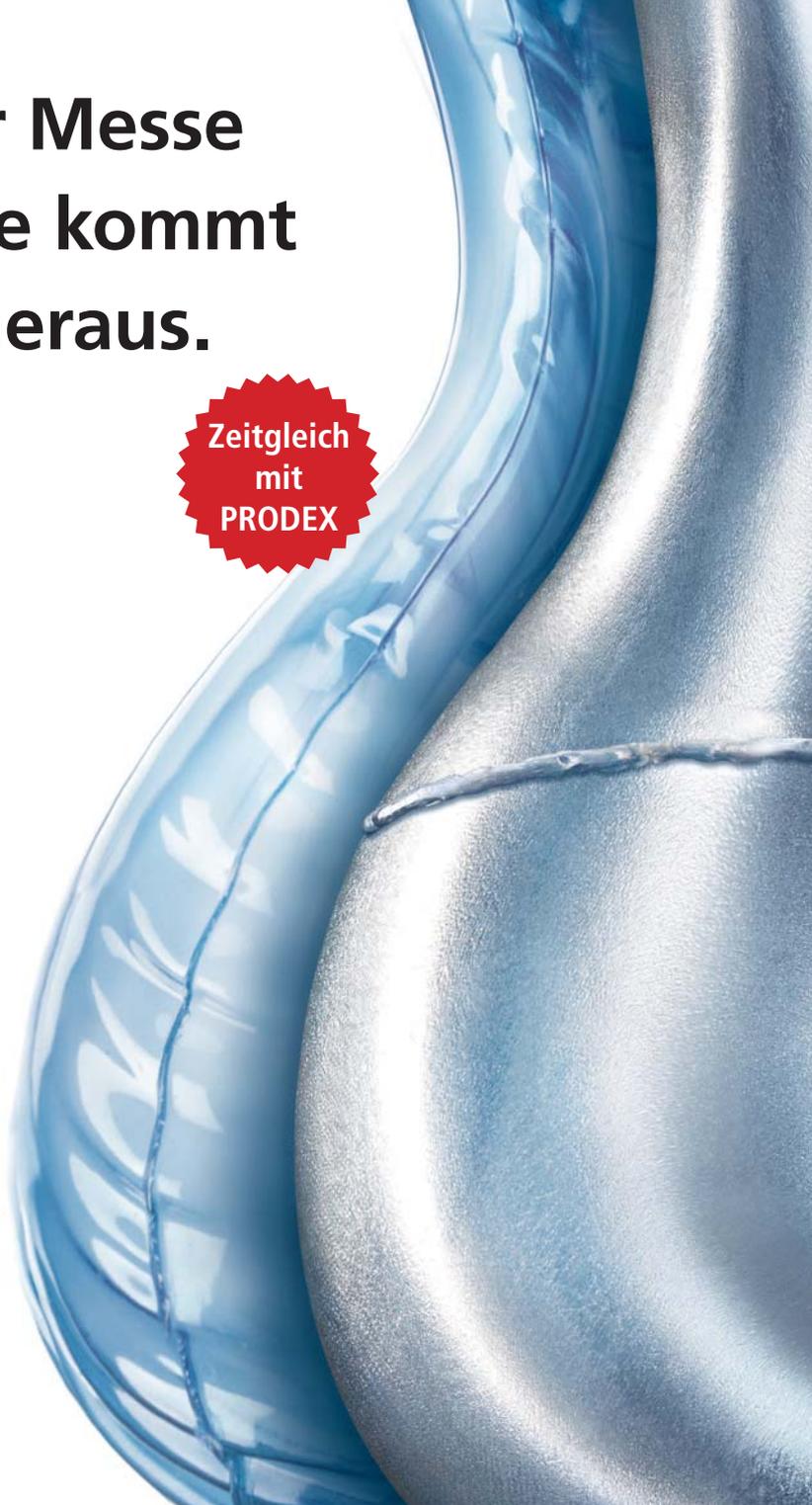
l'attribution des marchés
publics – le cas INSIEME

page 32

SWISSTECH: An der Messe der Zulieferindustrie kommt die Branche gross heraus.

Zeitgleich mit PRODEX

Swisstech, die stärkste deutschsprachige Zuliefermesse, umfasst alle Wertschöpfungsstufen vom Zulieferer von Rohmaterial bis zum Systemanbieter. Zudem präsentiert sie als einzige Messe den Metall- UND den Kunststoffbereich. Eine einmalige Chance. Die hohe internationale Beteiligung und diverse internationale Gemeinschaftsstände bieten den Besuchern einen repräsentativen Branchenquerschnitt. Von der Schraube bis zu neuen Materialien informiert Swisstech als Branchensensor und Netzwerkplattform über Aktualitäten und Trends. Seien Sie dabei!



20.–23. November 2012 | Messe Basel

SWISS tech

Europas zentrale Messe der Zulieferindustrie

Ich bin dabei! Ex. Besucherprospekt (gratis) inkl. Eintrittsgutschein Ex. Messekatalog (CHF 18.– plus Porto)

Vorname/Name: _____ Firma: _____

Strasse: _____ PLZ/Ort: _____

Und ab die Post: Exhibit & More AG, Bruggacherstrasse 26, Postfach 185, CH-8117 Fällanden
 Hotline +41 (0)44 806 33 55, Fax +41 (0)44 806 33 43, E-Mail: info@swisstech-messe.ch, www.swisstech-messe.ch

EXHIBIT & MORE

Inhalt/Contenu

2	Editorial & Impressum
3	Global Sourcing
3	«Am Geschäftserfolg entscheidend mitwirken»
6	Viele Länder, eine Sprache, grosse Missverständnisse
8	Sourcing China: Tendenz zurück nach Mittel- und Osteuropa
10	Sourcing in Zentral- und Osteuropa
12	Die Einkaufsabteilung mutiert zum «Global Business Enabler»
16	China – ist die Preisphase am bröckeln?
19	Schadensquellen beim Abschluss von Geschäften
22	Revision der Zollverordnung
24	Praxis & Forschung/Pratique & Recherche
24	Welchen Stellenwert «verdient» der Einkauf?
27	Der «vernetzte Einkauf»
30	Die Korruption im Beschaffungswesen
32	La corruption dans l'attribution des marchés publics
34	La politique économique suisse face à la crise
36	La gestion du risque fournisseur
39	Events & Bildung/Événement & Formation
39	Diplomfeier – EinkaufsleiterInnen mit eidg. Diplom 2012
42	Lieferantenbeziehungen optimieren dank KAIZEN
43	Entwicklung von Beschaffungsstrategien
45	Disposition in der Materialwirtschaft
46	Achats et conditions générales
47	Droits des contrats commerciaux
48	Märkte & Trends/Marchés & Tendances
48	PMI Juli 2012
50	PMI juillet 2012
52	Metallmarkt
53	Stahl- und Rohwarenpreise
54	Indice OFS
55	BFS Index
56	Indice des prix
57	Preisindex
58	Kurzmeldungen/Brèves
58	Sektionsanlässe
60	Neumitglieder/Nouveaux membres, Kistenfabrik auf der Autobahn, SINDEK
61	Enquête auprès des membres francophones
62	Workshop Purchasing 2022
63	Bezugsquellen/Sources d'approvisionnement



16

André Leutenegger
äussert seine Erfahrungen
zur Preisphase China



24

Markus Zemp über den
Stellenwert, den
der Einkauf verdient



36

Laurent Droz parle de la
gestion du risque fournisseur

Impressum

Beschaffungsmanagement

Revue de l'acheteur 3900 Ex.
46. Jg./46^{ème} année mehrsprachig: d/f/i
10 Ausgaben/éditions/edizioni

Schweiz/Suisse/Svizzera: CHF 65.–
Ausland/étranger/estero: CHF 105.–

Herausgeber/Editeur/Editore

Verein procure.ch, Geschäftsstelle
Laurenzenvorstadt 90, Postfach 3820
5001 Aarau
Telefon 062 837 57 00
Telefax 062 837 57 10
www.procure.ch
contact@procure.ch

Redaktion/Rédaction/Redazione

Bianca Sommer (BS)
Corporate Publishing
Geschäftsstelle procure.ch
Telefon 062 837 57 00
redaktion@procure.ch

Freie Mitarbeiter/

Correspondents/Corrispondenti

Irene Jung (IJ)
Sabine Flachsmann (SF)
lic. iur. Regula Heinzelmann (RH)

Anzeigen & Produktion/ Insertion & Production/ Inserzione & Produzione

Stämpfli Publikationen AG, 3001 Bern
inserate@procure.ch

Copyright

© Verein procure.ch, Aarau
Alle Rechte vorbehalten

Beiträge erscheinen unter der Verantwortung des Verfassers. Alle Angaben ohne Gewähr. Mit Zustellung des Manuskripts geht das Copyright an den Verlag.

Les contributions sont sous la responsabilité de l'auteur. Toute information n'est pas garantie. Avec la remise du manuscrit, l'auteur cède les droits à l'éditeur.

I contributi sono sotto la responsabilità dell'autore. Le informazioni non sono garantite. Con la consegna del manoscritto, l'autore trasferisce il diritto d'autore per l'editore.

Ausgabe September 2012

Edition septembre 2012

Edizione settembre 2012

Lebensmittel/Aliments

11.09.2012

Redaktionsschluss/Clôture/

Data di scadenza 09/2012

29.08.2012



Bianca Sommer
Redaktionsleitung
Rédactrice en chef

Gedanken zum Inhalt

Gehe ich einkaufen, begegnen mir Menschen unterschiedlicher Ethnien, und auch die angebotene Ware stammt aus der ganzen Welt. Globalisierung begegnet mir im Alltag, in Politik und Wirtschaft. Und im Zuge der aktuellen wirtschaftlichen Situation hat sie eine neue Tragweite erreicht.

Das alte Gleichgewicht gerät immer mehr aus den Fugen, neue Länder geben den wirtschaftlichen Takt vor. Entweder kann man sich dagegen wehren oder versuchen, die neue Situation zu meistern. «Made in Switzerland» ist immer noch viel wert. Und ich selbst bin überzeugt vom Wirtschaftsstandort Schweiz. Wollen wir diesen aber erhalten, kommen wir um eine wirtschaftliche Auslagerung kaum herum. Unternehmen, die das Gebot der Stunde erkannt haben, erhalten zum Beispiel mit Produktionsstätten im Ausland die Rentabilität schweizerischer Standorte. Sie begegnen einem immer flexibler werdenden Markt mit flexiblen Massnahmen; aktuell mit Sicherheit eine angebrachte Strategie. Ob sie sich längerfristig als erfolgreich erweist, wird der Verlauf der wirtschaftlichen Entwicklung auf globaler Ebene zeigen. Bis dahin heisst es warten und einen langen Atem beweisen.

Pensées sur le contenu

Aujourd'hui, il suffit de faire ses courses pour croiser des gens d'origines ethniques différentes. Quant aux marchandises proposées sur les étals, elles proviennent elles aussi des quatre coins du monde. La mondialisation a un impact politique et économique sur le quotidien de tout un chacun. Et dans le sillage de la conjoncture actuelle, elle revêt une nouvelle dimension. L'ancien équilibre économique se désagrège à mesure que de nouveaux Etats battent la mesure sur le front économique. Nous pouvons lutter contre cette situation ou tenter de la maîtriser. Le label «Made in Switzerland» vaut toujours son pesant d'or. Et je n'ai personnellement aucun doute sur la grande qualité du site économique suisse. Mais si nous entendons préserver cet avantage, nous ne pourrions guère échapper à la délocalisation économique. Les entreprises qui ont bien identifié les priorités actuelles préservent la rentabilité des sites helvétiques notamment en déplaçant leur production à l'étranger. Elles évoluent sur un marché toujours plus flexible, caractérisé par la souplesse de ses mesures: une stratégie indéniablement opportune à l'heure actuelle. Reste encore à savoir si elle fera ses preuves dans la durée. L'évolution économique à l'échelle du globe nous le dira.

«Das Supply Management kann am Geschäftserfolg entscheidend mitwirken»

Die Stöcklin Logistik AG bietet mit weltweit rund 500 Mitarbeitern Lösungen für die innerbetriebliche Logistik. Als Geschäftsbereichsleiter Supply Chain Management erläutert Peter Voser im Interview, worauf es bei der Beschaffung auf internationalem Parkett ankommt und weshalb Stöcklin nach wie vor in der Schweiz produziert.



Peter Voser

Mitglied der Geschäftsleitung, Geschäftsbereichsleiter Supply Chain Management, Verantwortlicher Produktionswerk Tschechien
Vorstandsmitglied procure.ch

Stöcklin Logistik AG

Seit rund 80 Jahren bietet die Schweizer Stöcklin-Gruppe weltweit innovative Logistiklösungen «alles aus einer Hand» an, welche höchsten Ansprüchen genügen. Das Unternehmen bietet seiner Kundschaft bereits bei der Planung und Projektierung bis hin zur Lieferung schlüsselfertige Gesamtsysteme.

www.stoecklin.com

BM-R: Die Stöcklin Logistik AG in Dornach ist im Bereich Förder- und Lagersysteme sowie Flurfördermittel tätig. Entsprechend muss der Einkauf wohl breit abgestützt sein?

Ja, unsere Einkaufspalette ist breit. Wir kaufen Rohmaterial, Halb- und Fertigfabrikate/Gewerke und Dienstleistungen ein. Oder anders ausgedrückt, ein breites Programm von direkten und indirekten Gütern. Unser Einkauf beschafft Güter für Serienprodukte, ebenso für spezifische Anlagen.

Auch die Disziplin Projekteinkauf ist bei uns ein wichtiges Thema. Entsprechend werden die Einkäufer dort gemäss ihren Stärken fachlich eingebunden.

BM-R: Sie sind verantwortlich für das Supply Management und gleichzeitig Mitglied der Geschäftsleitung. Welchen Stellenwert hat das Supply Management in Ihrem Unternehmen?

Der Einkauf wird ernst genommen und geniesst eine hohe Akzeptanz in der Firma. Bereits früh wurde erkannt, dass der Einkauf entscheidend am Geschäftserfolg mitwirken kann. Deshalb wurde er vor

14 Jahren organisatorisch direkt der Geschäftsleitung angegliedert. Natürlich kann ich durch meine Position in der Geschäftsleitung direkt Einfluss nehmen. Nichtsdestotrotz ist es generell wichtig, den Einkauf für die Bedürfnisse der «internen Kunden» zu sensibilisieren. Um im Unternehmen einen hohen Status zu erreichen, ist der Einkäufer selbst gefragt. Der Schlüssel dazu liegt für mich in der Kommunikation; der Einkauf muss sich verkaufen. Wir erzielen Erfolge und sind eine wesentliche Drehscheibe für einen möglichen positiven Geschäftsverlauf. Diese Verantwortung muss der Einkauf, gegebenenfalls über das Tagesgeschäft hinaus, wahrnehmen.

BM-R: Welche Hebel können Sie in der Beschaffung ansetzen?

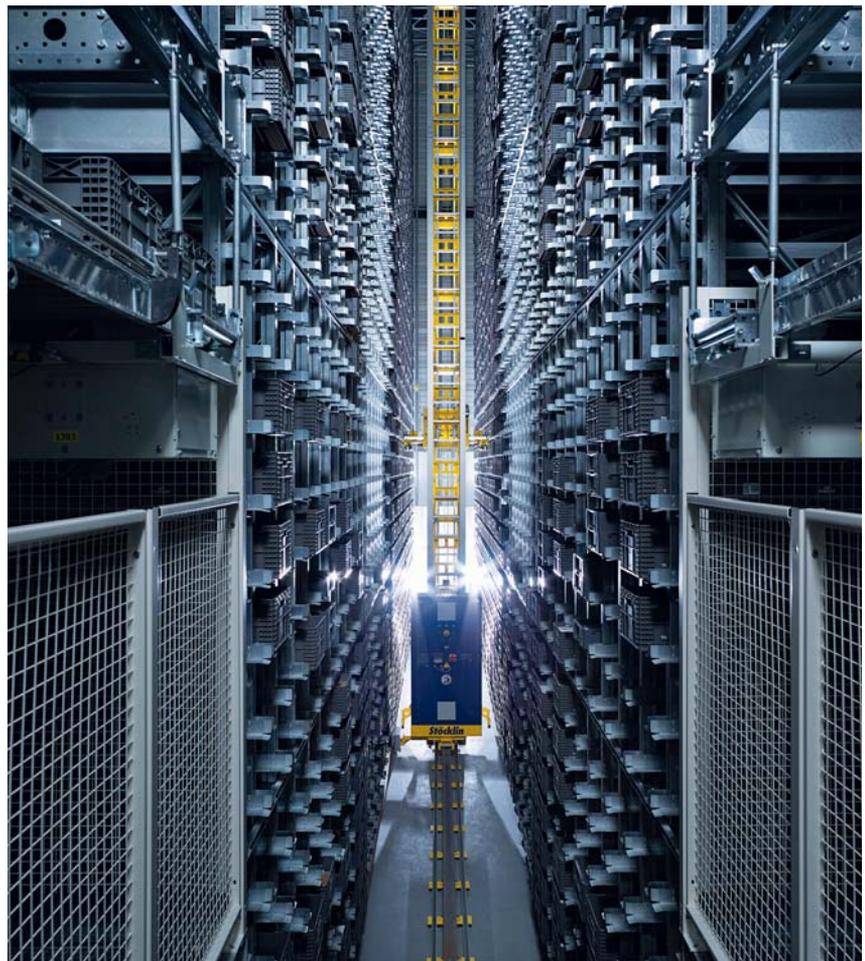
Es ist wichtig, dass wir lokal wie weltweit bei unseren Lieferpartnern zu den besten Gesamtkosten und zur richtigen Qualität beschaffen. Wir beliefern unsere Kunden immer pünktlich, das ist oberstes Ziel. Durch die hohe Termintreue sehen wir uns im Supply Management der Herausforderung gegenüber, alle

Güter zum richtigen Zeitpunkt für die Produktion verfügbar zu halten. Da wir stark exportorientiert sind, hat Natural Hedging einen hohen Stellenwert. Und weil wir bereits seit vielen Jahren auf dem internationalen Markt beschaffen, ist der US-Dollar- und Euroanteil am Beschaffungsvolumen seit 2008 stark gestiegen. Wir haben die Wichtigkeit des richtigen Währungsmix früh erkannt. Da wir aber weitgehend in der Schweiz produzieren, beeinflusst die Euro-Franken-Krise unser Unternehmen stark. Unser Geschäft wird extrem gefordert, und die Kosten sind ein ständiges Thema.

BM-R: Werden die strategischen Einkäufer in die Produktentwicklung einbezogen?

Dies ist für mich ein wichtiger Punkt, und mein Wunsch ist natürlich, dass wir möglichst früh einbezogen werden. Mittlerweile funktioniert das auch gut, und so kann der Einkauf die Impulse des Beschaffungsmarktes in die Produktentwicklung einbringen. Da viele Entwicklungen nur unter Einbezug des Lieferanten realisierbar sind und sich Make-or-buy-Fragen stellen, ist dies absolut notwendig. Ich sehe meine Einkäufer nicht nur als Strategen, sondern als Gestalter, deren Wissen und Meinung gefragt sind.

BM-R: Die Stöcklin Logistik AG bezeichnet sich als Schweizer



Beim Schweizer Uhrenhersteller Tissot bedienen fünf BOXer-RBG 32 000 Stellplätze und erzielen pro Stunde eine Ein- und Auslagerleistung von jeweils rund 640 Behältern.

Bilder: Stöcklin Logistik AG

Traditionsunternehmen. Wie verträgt sich das mit Beschaffung im Ausland?

Wir sind noch eines der wenigen Schweizer Unternehmen im Logistikbereich, das in der Schweiz produziert. Unsere Kunden verhandeln im Einkauf von Investitionsgütern um den Preis immer sehr hart. Und gerade vor dem Hintergrund der aktuellen Währungssituation ist es nicht einfach, gegen Mitbewerber aus dem Euroraum zu bestehen. Global Sourcing ist ein Mosaikstein im Ganzen und hilft uns, konkurrenzfähig zu sein. Doch obwohl wir lokal wie weltweit einkaufen, befin-

det sich unser Produktionsstandort in Aesch. Daneben haben wir noch ein Werk in der Tschechischen Republik, welches wir vor zehn Jahren aufgebaut haben. Wo möglich, bekennt sich die Firmenleitung aber klar zum Standort Schweiz.

Projekte führen wir in der ganzen Welt durch, und nebst Europa sind für uns Mexiko, Brasilien und Amerika wichtige Märkte. Wann immer möglich, beschaffen wir in dem Land, wo unser Kundenprojekt läuft.

BM-R: Dann pflegen Sie Kontakt mit Lieferanten aus unterschiedlichen Kulturen. Was ist daran speziell?

Um erfolgreich Lieferantenbeziehungen in anderen Ländern aufzubauen, ist es für den Einkäufer wesentlich, dass er sich mit der herrschenden Kultur auseinandersetzt. Sei dies in Kursen oder mittels Informationen aus den Medien. So kann man Überraschungen oder Misserfolge in der Verhandlung umgehen. Wichtig ist auch persönliches Interesse und Engagement. Der Einkäufer muss der anderen Kultur und seinen Geschäftspartnern mit Respekt begegnen. Denn Einkauf hat stets mit Menschen zu tun. Stimmt die Chemie, werden die Ziele deutlich besser erreicht und eine nachhaltige Zusammenarbeit wird begünstigt. Ideal ist, wenn sich die für den Einkauf verantwortliche Person generell für fremde Kulturen interessiert und auch die Reises Strapazen in Kauf nimmt. Denn Global Sourcing ist kein 9-to-5-Job und kann schon gar nicht vom Bürossessel aus erfolgreich betrieben werden. Man muss gewisse persönliche Opfer bringen. Im Gegenzug kann man seinen Horizont erweitern. Sicher ist, dass es Personal braucht, das flexibel reagieren kann. Der Einsatz wird dadurch belohnt, dass man durch seine Tätigkeit weltweit wertvolle Kontakte knüpfen kann. Ungeachtet der Nationalität ist Ehrlichkeit in den Verhandlungen ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Wir verhandeln hart, aber fair. Und wenn sich bereits von Anfang an

abzeichnet, dass die Zusammenarbeit nicht zufriedenstellend ist, spricht man dies am besten direkt an. Manchmal ist es sinnvoll, sich nach anderen Lösungen umzusehen, um Zeit und Ressourcen zu sparen.

BM-R: In welchen Ländern sehen Sie mögliches Sourcing-Potenzial für Ihr Unternehmen?

Auch nach 14 Jahren ist der Beschaffungsmarkt in den MOEL-Ländern für uns attraktiv. Vor allem wegen der geografischen Nähe sind unsere Nachbarn in Mittel- und Osteuropa nach wie vor gute Zielländer. Gerade kleine und mittlere Firmen können dort sicher einfacher sourcing als in Asien. Denn dort muss man als Unternehmen über genügend Ausdauer verfügen, um erfolgreich zu sein.

Die BRIC-Staaten, voran Indien und China, spielen weiterhin eine dominante Rolle, und wir beschaffen auch regelmässig in China. Doch leider werden dort wegen der Einkindpolitik und weil die Wanderarbeiter nicht mehr in den gewohnten Massen in die Städte zurückkehren, gute Fachkräfte, die an den Maschinen arbeiten wollen, rar. Ausserdem streben die jungen Leute eine akademische Ausbildung an. Durch diese Tendenz musste ich bereits erfahren, dass die Lohnkosten enorm gestiegen sind. Und Sourcing in China verliert eventuell in fünf bis acht Jahren

an Attraktivität. Aus diesem Grund könnte in Indonesien eine gute Alternative mit wirtschaftlichem Potenzial liegen. Als viertgrösstes Land der Welt (bzgl. Einwohnerzahl) verfügt es über gut eingerichtete Firmen und ausreichend Leute, die in der Produktion tätig sind.

BM-R: Was ist für Sie für erfolgreiches Sourcing ausschlaggebend?

Wer erfolgreich sourcing will, muss kalkulierte Risiken in Kauf nehmen, ohne verantwortungslos zu sein. Das bedeutet, dass man stets einen Plan B im Hinterkopf haben muss. Sinkt beispielsweise das Schiff mit meiner Ware, muss ich über alternative Lieferszenarien verfügen.

Ausserdem braucht es fitte Einkäufer. Ich finde, dass die Beschaffungscrew gut geschult sein muss. Denn nur top ausgebildete Leute können den wechselnden Anforderungen entsprechen. In der Wirtschaft wurde in der Vergangenheit generell im Verkauf mehr in Ausbildung investiert als im Einkauf. Heute ändert sich zum Glück der Trend.

1999 habe ich bei Stöcklin die Beschaffungsakademie eingeführt. Damals gab es beim SVME (heute procure.ch) noch keine Inhouse-Seminare und wir stellten das Training selbst zusammen. Diese Schulungen, welche ich nur empfehlen kann, haben uns besonders in der Verhandlungsführung weit gebracht. ■

Interview: Bianca Sommer

Viele Länder, eine Sprache, grosse Missverständnisse

Die globale Beschaffung bringt viele Vorteile mit sich, birgt aber auch gewisse Risiken. Gerade im kommunikativen Bereich kann es bei ungenügender Vorbereitung zu Unklarheiten und Missverständnissen kommen, welche dann höhere Kosten, Mehraufwände und Verzögerungen nach sich ziehen.

Weltweit sprechen weit über eine Milliarde Menschen mehr oder weniger gut Englisch. Damit ist im globalen Kontext gesehen Englisch mit Abstand die wichtigste Wirtschaftssprache überhaupt. Man muss sich jedoch vor Augen führen, dass von dieser Milliarde nur gerade rund 350 Millionen Personen Englisch als Muttersprache sprechen. Die vermeintliche «Lingua Franca» wird bei der Kommunikation so auch mal ganz schnell zum Stolperstein.

Hoher Informationsbedarf und komplexes Sprachniveau

Global Sourcing bringt dem Beschaffungsmarkt enorme Vorteile: Abhängigkeiten können verringert, Ressourcenbeschaffung vereinfacht, Spezialisierungsgrade erhöht und Kosten gesenkt werden. Für Einkäufer bedeutet die internationale Beschaffung jedoch auch enorme kommunikative Herausforderungen. Preis- und Vertragsverhandlungen sind oftmals von vielen kleinen Details abhängig. Zudem wird auf einem komplexen Sprachniveau miteinander kommuniziert, was den Anspruchslevel zusätzlich

in die Höhe schraubt. Der Informationsbedarf ist sehr hoch und bewegt sich auch in rechtlichen oder länderspezifischen Gefilden. Dazu gesellen sich dann zu guter Letzt auch noch kulturelle Unterschiede, welche zu Missverständnissen oder mindestens zu grösseren Koordinationsaufwänden führen können.

Sprach- und Kulturtraining für Einkäufer

Aufgrund der hohen Anforderungen wurden eigens für Einkäufer Business-Sprachtrainings entwickelt, die auf die branchenbezogenen Anforderungen ausgerichtet sind. Sprachinstitute im Ausland vermitteln neben der Sprache auch praktische Informationen in Bezug auf Verhandlungen und Sitzungen. Daher wird während dieser Kurse viel Gewicht auf die mündliche Kommunikation gelegt. Rollenspiele und praxisnaher Unterricht stehen im Vordergrund: Konditionen aushandeln, Termine verlegen, Bewertungsgespräche von Lieferanten führen oder Qualitätsbeanstandungen vornehmen. Doch auch die schriftliche Kommu-



Max Wey

ist Geschäftsführer von Boa Lingua Business Class.
Telefon +41 (0)41 726 86 96

Boa Lingua BusinessClass

ist als unabhängige Beratungs- und Buchungsstelle für weltweite Business-Sprachtrainings in Zürich, Winterthur, Bern, Luzern, Zug, St. Gallen, Chur und Lausanne tätig.

www.businessclass.ch



Fremdsprachenkenntnisse sind Grundvoraussetzung, um sich in internationalem Umfeld bewegen zu können.

nikation kommt nicht zu kurz, gerade im Bereich der E-Mails und der Korrespondenz gibt der Unterricht wichtige Impulse.

Neben der Sprache spielen Herkunft und kulturelle Hintergründe eine tragende Rolle, wenn es darum geht, in der Geschäftswelt erfolgreich zu sein. Aus diesem Grund bieten Sprachinstitute neben Sprachunterricht auch «Cultural Trainings» an. Zielsetzung dabei ist, mehr über eine oder mehrere Kulturen zu erfahren, das Bewusstsein von Unterschieden zu stärken, zu lernen, wie man mit diesen Unterschieden umgeht und schliesslich erfolgreich über kulturelle Grenzen hinweg miteinander kommunizieren zu können.

Kurz, intensiv und homogen

Business-Sprachtrainings haben nur entfernte Verwandtschaft mit gängigen Sprachkursen. Die intensiven Kurse dauern in der Regel zwischen ein bis drei Wochen. Die

Kursgruppen sind sehr homogen zusammengesetzt, was das Alter und den beruflichen Hintergrund angeht. Beim Sprachtraining für Einkäufer ist man mit anderen Berufsleuten im selben Kurs und kann so nicht nur Networking betreiben, sondern auch auf einem hohen, professionellen Niveau miteinander

in der Fremdsprache diskutieren. Auch die Lehrpersonen verfügen über mehrjährige Erfahrung in der internationalen Geschäftswelt und lassen dies ebenfalls in den Unterricht mit einfließen. Gerade auch diese Erfahrungen machen die Sprachtrainings im Ausland so wertvoll. ■

Sonderangebot für Einkäuferinnen und Einkäufer

**1 Woche English for Purchasing in St. Julian's, Malta
€1320.– statt €1461.–**

Das Executive Trainings Institute verfügt über eine ausgesprochen gute und moderne Lerninfrastruktur. Diese neue Schule, die im Zentrum von St. Julian's liegt, erfüllt auch die hohen qualitativen Ansprüche von Geschäftskunden.

Kursdauer: 5 Tage (Verlängerung möglich)
Kursdaten: Start jeden Montag

Im Preis inbegriffen:

- Unterricht vormittags in Minigruppe (max. 6 Kursteilnehmende pro Klasse)
15 Lektionen à 60 Minuten Business-English
- am Nachmittag 10 Lektionen à 60 Minuten English for Purchasing im Einzelunterricht
- Kursmaterial
- Unterbringung in Executive-Gastfamilie, Einzelzimmer/Halbpension sowie eigene Dusche/WC
- Einschreibengebühren
- Flughafentransfers
- Dossiergebühren
- 1 Jahresabonnement der Zeitschrift Bilanz

Sourcing China: Tendenz zurück nach Mittel- und Osteuropa

Trotz vielversprechendem Absatzmarkt mit zweistelligen Wachstumsraten gerät die Attraktivität Chinas immer mehr unter Druck. Die unberechenbaren lokalen Gegebenheiten können Geschäfte in Milliardenhöhe platzen lassen und damit zu schmerzhaften Verlusten bei ausländischen Firmen und Investoren führen.

Gemäss einer EU-Handelskammer-Studie bei europäischen Unternehmen in China geben mehr als die Hälfte der Befragten die Rechtsunsicherheit, die willkürliche Auslegung regionaler Behörden und die Bevorteilung heimischer Unternehmen durch die Regierung in Peking als Grund für verpatzte Geschäfte in Milliardenhöhe an. 81% halten auch den Schutz des geistigen Eigentums für ungenügend. Zudem haben sich die Löhne in den Wirtschaftszentren in den letzten zwei Jahren verdoppelt und sind heute vielerorts auf dem Niveau der EU-Ostländer. Vor allem Klein- und Mittelunternehmen ohne grossen Absatzmarkt in China wollen aus diesen Gründen keine weiteren Investitionen tätigen oder ziehen sogar einen Rückzug aus dem Reich der Mitte in Betracht.

Vorteile auf: stabile politische und rechtliche Bedingungen, geringe kulturelle Unterschiede, Fachkräfte und Währung wie auch der Schutz des geistigen sowie des materiellen Eigentums. Neben grossen Investitionen in die Energiegewinnung wurde die gesamtheitliche Infrastruktur, welche auf einem hohen Niveau ist, weiter ausgebaut. So wird bspw. Wien/Bratislava noch in diesem Jahr einen Anschluss an das russische Breitspurnetz bekommen, unter Einbezug des Wiener Donauhafens. Der Schienentransport ab Wien nach Peking bzw. Fernost reduziert die Transportzeiten gegenüber dem Wassertransport um die Hälfte. Staatliche wie regionale Behörden sind sehr kooperativ, und die bürokratischen Hürden werden bestmöglich klein gehalten. Für Direktinvestitionen bieten die EU-Länder auch öffentliche Fördermittel an, welche vor Projektbeginn beantragt werden müssen. Erfahrungsgemäss empfiehlt sich der frühzeitige Einbezug eines Fördermittelspezialisten.

MOE-Länder

Tschechien ist wie die Schweiz eine traditionelle Industrienation



Roger J.M. Hutter
Geschäftsleiter von SwissCEE
Vorstand Handelskammer
Schweiz-Tschechien

SwissCEE Agency
(Swiss Central/Eastern Europe) unterstützt Unternehmen und Organisationen beim Aufbau von Geschäftsbeziehungen mit den wirtschaftlich aufstrebenden Ländern Mittel- und Osteuropas. SwissCEE ist mit eigenen Büros vor Ort präsent.
www.swisscee.eu

Mittel- und Osteuropa als Alternative zum Fernen Osten

Die mittel- und osteuropäischen Länder (MOE) bieten sich als eine ernsthaft zu prüfende Alternative zum Fernen Osten an. Unter Berücksichtigung von Sustainable Supply Chain Management (SSCM) weisen die MOE-Beschaffungsmärkte viele

ROMANIA

Basic economic indices 2011

GDP per capita (PPS):	11'700 €
GDP growth rate:	2.5%
Unemployment rate:	5.3%
Inflation rate:	3.1%
Export:	45.0 bill. €
Import:	54.7 bill. €

Tax rates 2012

Income tax:	16%
Corporate tax:	16%
VAT:	24%

Strong points of Romanian market

- Skilled and multilingual labor force at low costs
- Cost of production are much lower than in most European countries
- Small prices for consumer goods and services
- Strategic geographical position
- Social and cultural environment
- Important sums allocated to infrastructure investments
- State aid funds and Eu funds for investment projects
- Strong Swiss presence among foreign investors on the local market



Grafik: ZVG

(Maschinen, Elektro, Metall) und befindet sich im direkten Vergleich zu Rumänien auf einem technisch hohen Niveau. Rumänien hat enorme Anstrengungen im Aufbau von Wind- und Solarenergie unternommen wie auch in den Ausbau der Strassen- und Schieneninfrastruktur. In Tschechien sind fast alle Rohmaterialien in hoher Qualität erhältlich, in Rumänien und Bulgarien beziehen die Unternehmen diese bspw. direkt in Deutschland. Die Verfügbarkeit fachlicher Zulieferanten ist in Tschechien grösser als in Rumänien. Osteuropa bietet durch das bedeutend tiefere Lohnniveau ein attraktiveres Kostenoptimierungspotenzial, der Aufbau des Zulieferanten ist in der Regel zeitintensiver als in Mitteleuropa. Weitere Informationen zu den einzelnen MOE-Ländern finden Sie unter www.procure.ch, Rubrik Service/Links/Wissen/Lexika (ganz unten). Die Länderfokuse von Mittel- und Osteuropa können kostenlos heruntergeladen werden.

MOE-Zulieferanten

Viele Unternehmen aus Mittel- und Osteuropa erfüllen die von den schweizerischen Auftraggebern geforderten Anforderungsprofile. Schweizer Unternehmen kaufen vorzugsweise in Deutschland ein und die Deutschen wiederum in Tschechien. Warum also nicht den direkten Weg gehen und die Einkaufskosten durch den Aufbau eigener Lieferanten aus Mittel- und Osteuropa optimieren? Der MOE-Beschaffungsmarkt kann durch eine Single- oder Multiple-Sourcing-Strategie erschlossen werden oder durch ein Joint Venture. Oder durch eine Direktinvestition? Die Direktinvestitionen (bspw. Produktionsverlagerung) werden zum Teil

bis zu 50% finanziell gefördert. Zum heutigen Zeitpunkt können Direktinvestitionen und Unternehmensakquisitionen dank dem hohen Frankenkurs günstiger realisiert werden.

Schlussfolgerung

Für Klein- und Mittelunternehmen sind die MOE-Beschaffungsmärkte eine geeignete Alternative zum Fernen Osten, die Erwartungen an die Kostenoptimierung werden in der Regel erfüllt. Dank der geografischen, kulturellen und sprachlichen Nähe können Herausforderungen effektiver bewältigt werden. Es empfiehlt sich die Kooperation mit einer gut vernetzten MOE-Vertrauensperson für den Aufbau der Geschäftsbeziehungen vor Ort. ■

Tschechische Republik (Mitteleuropa) und Rumänien (Osteuropa)

	Schweiz	Tschechien	Rumänien
Bruttoinlandprodukt in €	60750	14800	11700
Ø Bruttolöhne in €/Mt.	5500.–	1200.–	470.–
Distanz Hauptstädte	Bern (0 km)	Prag (820 km)	Bukarest (2010 km)
Strassen-/Schienenwege	sehr gut	sehr gut	mittel, im Ausbau
Energieinfrastruktur	sehr gut (Atomstrom)	sehr gut (Atomstrom)	gut (Solar-/Windstrom)
Fremdsprachenkenntnisse	E, F, I	E, D	E, F

Sourcing in Zentral- und Osteuropa

Erfolgreiche Partnerschaft mit Firmen in Zentral- und Osteuropa

Auslagern der Produktion ins Ausland kann Kosten sparen. Doch auf dem Weg dorthin gibt es zahlreiche Stolpersteine. Um lokalen geschäftlichen Gepflogenheiten gerecht zu werden und von Kontakten vor Ort zu profitieren, empfiehlt sich eine Umsetzung mithilfe eines erfahrenen Outsourcing-Partners.



Thomas H. Dalla Vecchia

seit über 20 Jahren in den Zentral- und Osteuropäischen Märkten aktiv, seit sieben Jahre Geschäftsführer und Mitinhaber der OBAL AG.

OBAL AG

mit Sitz in Bern und Wien. Spezialisiert auf Maschinen- und Anlagenbau/technische Güter. Märkte: Zentral- und Osteuropa (Schwerpunkt heute Südosteuropa) sowie Österreich. OBAL AG hat ein grosses Netzwerk in den Zielländern von spezialisierten Personen, welche bei Bedarf zugezogen werden können.

Inhaber Max Meyer von Gebrüder Meyer AG in Wollishofen*, eine im Maschinenbau tätige, international ausgerichtete Firma (über 60% des Umsatzes werden im Euroraum getätigt) lehnt sich zufrieden im Stuhl zurück. «Wir haben die Wende geschafft», sagt er, die neusten Zahlen der letzten zwölf Monate studierend. «Dank den Vorteilen aus der Partnerschaft mit der Firma Ranvestmetal in Rumänien können wir mit Zuversicht in die Zukunft blicken. Die zusätzlichen Standortvorteile helfen uns, in einer zukünftigen Krise flexibler zu agieren.»

Krise und Kostendruck

2007 und 2008 konnten die Umsätze stark gesteigert werden, und der Ertrag war zwar positiv, aber nicht der Branche entsprechend. Zu stark war der Einfluss «Kosten der lokalen und unabhängigen Fertiger in der Schweiz». Ende 2008 ging der Umsatz markant zurück. Ab 2012 konnte er wieder gesteigert werden, jedoch war der Ertrag negativ. Eine erste Analyse zeigte vor allem Probleme in folgenden Bereichen auf:

- Fertigungsflexibilität bei den bestehenden Zulieferanten

- Durch geänderte Losgrößen neue benötigte Abnahmemengen
- Der optimal darauf ausgerichtete Maschinenpark (kleine Stückzahlen und breites Sortiment)
- Die Kostenflexibilität (Kostenreduktion aufgrund der veränderten Marktpreise)
- Währungsprobleme

Max Meyer und sein Team der Geschäftsleitung, bestehend aus Beschaffung, Fertigung, Controlling, Verkauf und Logistik diskutierten verschiedene Lösungsansätze. Aber es zeigte sich immer wieder: Geänderte Kundenbedürfnisse (es werden nur noch kleinere Fertigungslose fest bestellt) zu aktuellen Marktpreisen bedürfen neuer Beschaffungs- und Fertigungsmöglichkeiten.

Vorgehen für Verbesserung

Folgendes Vorgehen wurde in der Geschäftsleitung definiert:

- Selektion von Schlüsselteilen und möglichen effektiven Teilen, auf welchen Verbesserungsmöglichkeiten in Form von Zeit und Kosten bestehen
- Kontakt zu bestehenden Ferti-

gungsunternehmen bezüglich deren Optimierungsmöglichkeiten

- Start eines Projektes «Outsourcing in den Low Cost Countries (LCC)» in Zentral- und Osteuropa (Projektname OLCC) mit Gesichtspunkten: Beschaffungskosten, Finanzen, Time to market, Flexibilität

Expertensuche

Aufgrund der Wichtigkeit einer erfolgreichen Umsetzung wurde das Outsourcing-Projekt OLCC durch den Geschäftsführer selber initiiert. Zuerst erfolgte eine generelle Marktklärung, unter Beizug der Kontakte zu OSEC sowie der eigenen Beziehungsnetze, bezüglich besterfahrenem Partner für das Outsourcing von Maschinenteilen (Baugruppen, Einzelteile).

Folgende Anforderungen musste der Outsourcing-Partner erfüllen:

- Erfahrungen in den LCC (Low Cost Countries), Schwerpunkt Osteuropa
- Erfahrung in Maschinen- oder Anlagenbau
- Ein Partner von A bis Z
- Referenzen
- Unabhängig, neutral, aber zielgerichtet und effizient
- Kostenbewusstsein

Vorgehen

Max Meyer entscheidet sich nach Rücksprache mit der OSEC und

deren Länderverantwortlichen für Südosteuropa sowie mit dem Geschäftsführer der Handelskammer Schweiz-Osteuropa (SEC), das Projekt mit der Firma OBAL AG umzusetzen. Folgende Punkte sprechen für diesen Outsourcing-Partner:

- Eine juristische Firma (AG), bereits viele Jahre für Schweizer Unternehmen im Outsourcing tätig
- Spezialisiert auf Maschinen- und Anlagenbau
- Interessante Referenzliste von ähnlichen Projekten
- Potenzielle Zielfirmen sind vor Ort bereits bekannt
- Geschäftsführer ist zertifizierter OSEC-Experte für Länder in Osteuropa
- Grosses Netzwerk in die Zielmärkte und Zweigniederlassung in Wien sowie als Experte für Osteuropäische Märkte auch von der WKO (Wirtschaftskammer Wien) zertifiziert
- Projektablauf und -kosten sind transparent und klar

Umsetzung

Nach einem Einführungsgespräch wird die Umsetzung festgelegt. OBAL AG schlägt Max Meyer potenzielle Firmen in den Märkten von Osteuropa vor, und es werden Prioritäten gesetzt sowie Informationen zu Ländern und möglichen Partnern kommuniziert. Drei Firmen, Inmold, Ranvestmetal und Metalno*, ver-

fügten über die notwendigen Fertigungsmöglichkeiten und boten:

- Notwendigen Maschinenpark
 - Oberflächenbehandlung
 - Qualitätssicherung – ein gemeinsames Vorgehen nach Auftraggeber-Vorgaben wurde erarbeitet
 - die ganze Supply Chain
 - Ausbaufähigkeit der Firma
 - Erfahrungen und Referenzen aus Westeuropa (vor allem Deutschland, Österreich)
 - gewünschte Sprache für den Austausch von Informationen
- Referenzprodukte und -Informationen wurden beigebracht und Offerten erstellt. Max Meyer entschied sich, Ranvestmetal den Auftrag für die Fertigung von Prototypen zu erteilen.

Die entsprechenden Produktionsunterlagen (Fertigungszeichnung und Stückliste) wurden zugestellt. Lieferdetails und Zahlungsmodus wie auch Garantiestellung werden festgelegt, somit kann die Bestellung rechtskräftig gemacht werden.

Dank der fortlaufenden Unterstützung von OBAL AG auch im administrativen Bereich hat dieses neue Projekt keinen grossen Einfluss auf das Tagesgeschäft von Gebr. Meyer gehabt, und trotzdem waren die notwendigen Mitarbeiter von Gebr. Meyer stets gut informiert über den neuen Fertigungspartner. ■

* *Namen geändert*

Die Einkaufsabteilung mutiert zum «Global Business Enabler»

Die Dynamik der asiatischen Volkswirtschaften ist beeindruckend, umso mehr angesichts der aktuellen Euro- und Schuldenkrise. Mehr und mehr entdecken europäische Firmen Asien nicht nur als mögliche Sourcing-Destination. Doch ohne starke operationelle Basis wird man den hohen Anforderungen dieser Märkte nicht gerecht.

Das Sourcing ist und bleibt ein wichtiger (erster) Schritt, die «Märkte von morgen» zu erschliessen.

Zur Beantwortung der Frage, wo die Märkte von morgen sein werden, müssen wir unser Augenmerk erst einmal auf die globalen (Mega-) Trends lenken. Diese deuten an, worauf wir uns zukünftig einstellen müssen, und definieren geografisch die Schauplätze:

- «The Great Rebalancing» – Asien wird bald wieder eine «natürliche» Hälfte des Welt-Brutto-sozialprodukts verantworten
- Urbanisierung und damit einhergehend die Entwicklung der dazugehörigen Infrastruktur
 - Zwischen 2005 und 2025 steigt die Zahl der Menschen, die in Städten wohnen, alleine in Indien um 200 Mio. an
 - China erhält bis ins Jahr 2025 350 Mio. zusätzliche «Städter».
- Demografische Entwicklung – die Menschheit altert, global
- Rohmaterialboom – als Folge der Urbanisierung und Infrastruktur-Entwicklung
- Asiatische Megafirmen drängen nach dem «Westen»: «Lenovo» und «Volvo» sind nur der Anfang

– Ressourcenknappheit – der globale Verteilungskampf hat erst begonnen; «Monopoly» auf Staatenebene, und China spielt nach seinen Regeln

Welche sind geeignete Länder für Best-Cost-Country(BCC)-Sourcing?

Die BRIC-Staaten – allen voran China und Indien, spielen weiterhin eine prominente und dominante Rolle als Sourcing-Markt. Insbesondere Indien schickt sich, dank jüngst erst initiiertes staatlicher Förderungsprogrammen, den derzeit im Vergleich mit China unterdurchschnittlich entwickelten industriellen Sektor zu modernisieren und dessen Produktivität markant zu steigern. Erklärtes Ziel der indischen Regierung ist es, zu China aufzuschliessen – lieber gestern, als morgen.

Auf die BRIC-Staaten folgen – zumindest begrifflich die «N-11» («next eleven»). Dazu zählen Ägypten, Bangladesch, Indonesien, Iran, Mexiko, Nigeria, Pakistan, die Philippinen, Südkorea, Türkei, und Vietnam. Doch nicht alle «Kandidaten» werden reüssieren: Südkorea, Indonesien, Vietnam, Türkei gelten als



Christoph Wilhelm

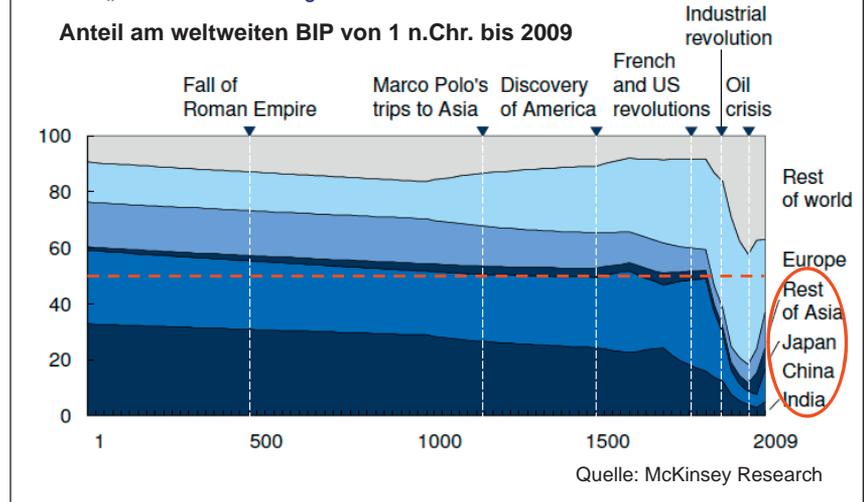
ist dipl. Ingenieur, dipl. Einkäufer und leitet Executive Trainings am IMD in Lausanne und Shanghai. Er hat mehr als 15 Jahre Erfahrung in internationalem Management und Einkauf.

Unternehmen:

- Global Sourcing Services AG (Schweiz/Shanghai)
- Senior Consultant des Kompetenzzentrums der Schweizer Aussenwirtschaftsförderung OSEC/SIPPO für «Global Sourcing»
- Internationaler Fachreferent und Trainer

www.globalsourcingservices.ch

Grafik 1 „The Great Rebalancing“



Favoriten. Insbesondere Indonesien – viertgrösste globale Population – hat deutlich an Dynamik und damit «Boden gut gemacht» und lockt in grossem Stil (ausländisches) Kapital an, ein grosser Anteil davon stammt aus anderen asiatischen Ländern wie Singapur, China/Hongkong, aber auch Japan und Taiwan. Auch aus Europa und den USA stammen Gelder, aber in weit geringerem Ausmass (aus bekannten, aktuellen Gründen).

Aufgrund der geografischen Nähe sind unsere Nachbarn in Mittel- und Osteuropa ideale Zielregionen speziell für kleinere und mittlere Unternehmen, die nicht über die notwendigen Ressourcen verfügen, um weiter entlegene Regionen wie den Fernen Osten zu erschliessen. Ihre Mitgliedschaft oder «Nähe» zur EU beeinflusst ihre Entwicklungsmöglichkeiten «in guten wie in anderen Tagen». Einige dieser Transformationsländer wurden durch die aktuelle wirtschaftliche Situation in der EU stark in Mitleidenschaft genommen; z.B. macht Slowenien eine schwere Bankenkrise zu schaffen. Generell leiden die schwächeren Volkswirtschaften des Balkans und Südosteuropas stärker als Länder aus Osteuropa wie z.B. Polen, das mit 2,7% das stärkste Wachstum innerhalb der EU für dieses Jahr verzeichnen wird. Eine generelle Einschätzung der Entwicklung der Volkswirtschaften Mittel- und Osteuropas gestaltet sich

schwierig aufgrund der unterschiedlichen wirtschaftlichen Ausprägungen aber auch der politischen Konstellationen. (Zu) viel hängt von der weiteren wirtschaftlichen (und auch politischen) Entwicklung der EU ab.

Die Voraussetzungen für Erfolg beim BCC-Sourcing

Erfolgreiches BCC- oder Global Sourcing wird massgeblich von den (globalen) wirtschaftlichen Entwicklungen und Rahmenbedingungen beeinflusst. Die aktuelle wirtschaftliche Situation der EU und die Herausforderungen in den Wechselkursentwicklungen der wichtigsten Währungen zum Schweizer Franken stellen speziell Schweizer Unternehmen auf die Probe:

– Das Wachstum in Europa und den USA hängt mehr und mehr vom Wohlergehen Asiens, insbesondere der BRIC-Staaten, ab: die Exportnationen Deutschland und Schweiz boomen als Folge davon. Doch die Frage stellt sich, wie lange noch angesichts der makroökonomischen Rahmenbedingungen Europas.

– Die technologische Kompetenz in den Emerging Markets ist in den letzten Jahren rasant und markant besser geworden: eine intelligente «Arbeitsteilung» im Bereich «global Operations» ist gefragt! Andere Länder neben China rücken in den Fokus: Eine erst kürzlich im Rahmen des «Swiss Import Promotion Programme» («SIPPO») – ein Mandat des Staatssekretariats für Wirtschaft SECO – durchgeführte Beschaffungsmarktforschungsreise nach Indonesien mit Einkaufsvertretern aus Deutschland, Österreich und der Schweiz bestätigte eindrücklich die Zulieferkompetenz und den hohen Qualitätsstandard dieser dynamischen Volkswirtschaft.

– Asiatische Firmen streben nach Europa und den USA: IBM/Lenovo (2005) und Volvo/Geely (März 2012) sind erst ein Anfang. «China greift nach dem Deutschen Mittelstand», war jüngst in deutschen Medien zu lesen. Auch Schweizer Unternehmen richten sich mehr und

mehr nach Asien aus, und das nicht nur im Bereich der Industrie: Erst vor wenigen Tagen war in Schweizer Medien zu lesen: «Julius Bär spannt mit Bank of China zusammen.»
 – Der Schritt in die «Global Markets» kostet Zeit und Geld: beide Güter stehen gerade KMU nicht unbegrenzt zur Verfügung!

- Wie nahe beim Kunden müssen (oder wollen) wir «operieren»?
- Wie sind unsere Produkte strukturiert (und damit geeignet für «going global»)?
- Wo entwickeln wir zukünftig unsere Produkte? (Müssen wir – zukünftig – bestimmte Komponenten, Teile unserer Produkte «lokalisieren»?)

– Produktionsstandorte wie bisher (Schweiz/Europa; → «Logistik-schlacht»)

2. Aufbau Operationshub

(in einem Emerging/Best-Cost-Country)

- Ausbau (Sourcing) Brückenkopf in (Global) Operationshub
- Baugruppen/Maschinen/Produkte → Nähe zu den neuen Boomabsatzmärkten; dadurch Vorteile aufgrund kürzerer Reaktionszeiten auf Bedürfnisse
- Tiefere Logistikaufwendungen, Hub für After-Sales (Service und Ersatzteile)

3. Localizing – Aufbau lokaler Engineering-Ressourcen

- Volle Ausschöpfung der Kostenreduktionspotenziale
- Firma bereit für volle, offensive Marktbearbeitung

Wege zur Erschliessung von Best-Cost-Countries

«Viele Wege führen nach Rom», doch nur einer sollte (und kann) beschritten werden. Die Wahl des Weges wird von der Unternehmensstrategie bestimmt. Die grundlegenden Fragestellungen dazu lauten:
 – In welchen Absatzmärkten (und Währungsräumen) sind wir tätig?

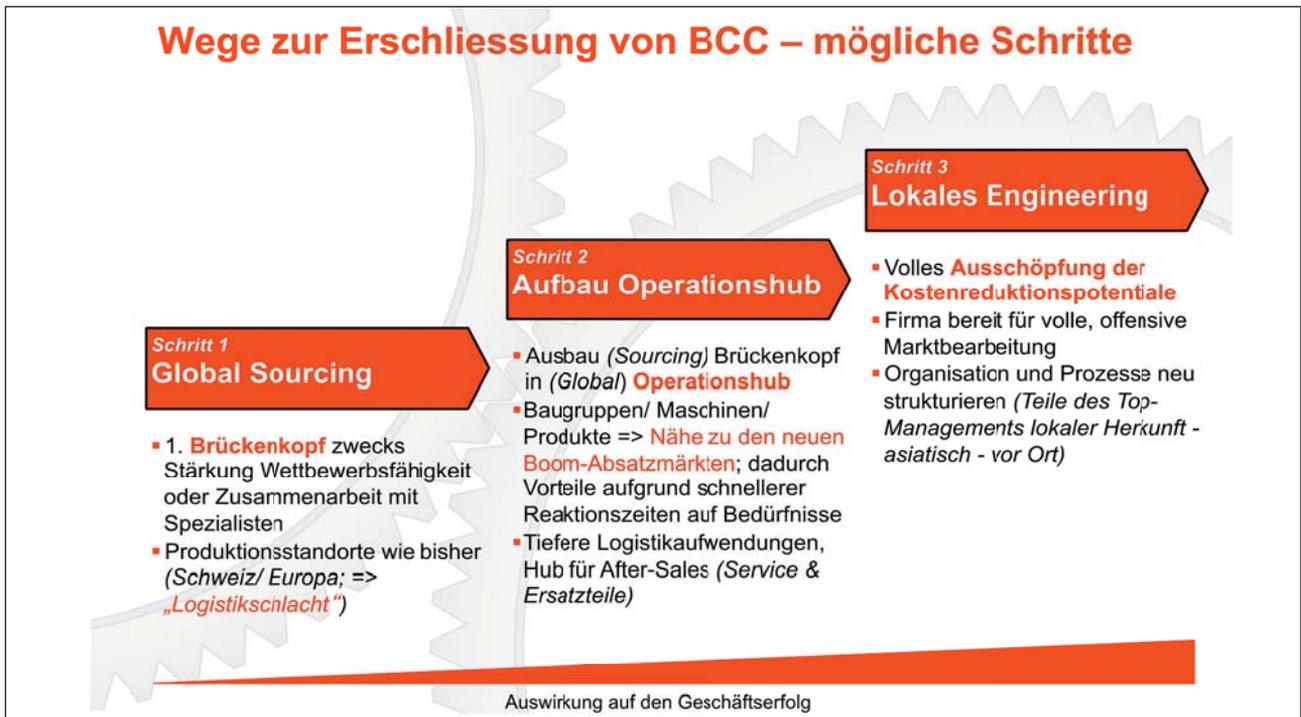
Die Antworten auf diese zentralen Fragestellungen selektieren die möglichen Beschaffungsmärkte. Nachfolgend – exemplarisch – ein möglicher Weg zur Beschaffungsmarkterschliessung:

1. Global Sourcing

- Erster Brückenkopf zwecks Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit oder Zusammenarbeit mit Spezialisten

Grafik 2 – SWOT „MOE“ und BRIC/ Asien

SWOT	Mittel- & Osteuropa (MOE)	Asien/ BRIC-Staaten
Stärken	geographische Nähe	(Lohn-) Kostenniveau
	Währung € (resp. Anbindung)	Absatzmarkt (Grösse, Wachstum)
Schwächen	(Lohn-) Kostenentwicklung	Qualitätsbewusstsein/ -verständnis
	zT starke Ausrichtung auf Automotiv	Verfügbarkeit Fachkräfte
Chancen	Fähigkeit für komplexe Produkte (Systeme)	Kaufkraftentwicklung Mittelstand
	Bildungsniveau	Kapital/ Ersparnisse
Risiken	Abwanderung Fachkräfte	Überhitzungstendenzen
	Länderverschuldung	politische Risiken



– Organisation und Prozesse neu strukturieren (Teile des Top-Managements lokaler Herkunft – z.B. asiatisch – vor Ort)

Die aufgezeigten (globalen) wirtschaftlichen Entwicklungen und die sich daraus ableitenden Handlungsimperative für (nicht nur) global tätige Firmen in der EU und der Schweiz bleiben nicht ohne Folgen – auch nicht für den Einkauf und die Einkäufer. Die Anforderungen nehmen zu – und zwar signifikant:

– Der Einkauf muss die strategischen Themen besetzen und mit den richtigen Fragestellungen und den zugehörigen Antworten die Diskussionen und Entscheidungsfindung auf Geschäftsleitungs- und Verwaltungsratsebene massgeblich moderieren und beeinflussen.

– Um mitreden zu können, muss man wissen, was in der (Wirtschafts-)Welt vor sich geht, wo die (Mega-)Trends hinführen.

– Der «Aussenminister» einer global tätigen Unternehmung ist nicht (nur) der Vertriebschef in Personalunion – da muss sich der Einkäufer vermehrt und stärker, selbstbewusster einbringen respektive «hineinreklamieren».

– Solides Einkaufshandwerk ist Voraussetzung und gleichzeitig das «Eintrittsticket». «Wer die Pflicht nicht beherrscht, sollte zur Kür nicht antreten.»

Die Erfolgsfaktoren im Management strategischer Lieferantenbeziehungen

Es geht um mehr als nur den Preis!

– Aufbau und Pflege einer nachhaltigen globalen Lieferantenbasis als Voraussetzung für eine Wachstumsstrategie zur Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit und damit der Unternehmensprosperität sowie der Arbeitsplätze in Europa und der Schweiz.

– Auf- und Ausbau entsprechender (Beschaffungs-)Vertretung(en) vor Ort. Die globalen Märkte lassen sich nicht vom Schreibtisch aus erschliessen.

– Die Wahl der Ziel- und Schwerpunktregionen ist von grösster Wichtigkeit und verlangt breite Abstützung, Sorgfältigkeit, (Kosten-)Transparenz und Nachvollziehbarkeit.

– Ein verlässliches Logistiknetzwerk (Optimierung von Zeit und Kosten).

– Ein aktives, breit abgestütztes und nachvollziehbares Risk-Management: Denken in Szenarios/Alternativen sowie ein realistischer und funktionierender «Plan B».

«Global Sourcing» richtig gemacht schafft Mehrwert und Opportunitäten. Die Einkaufsabteilung mutiert damit zum «Global Business Enabler» – eine Transformation von Inhalt, Funktion und Wert. ■

China – ist die Preisoase am bröckeln?

Ein «Reisebericht» aus dem Bereich des Global Sourcing

Seit der kontinuierlichen Öffnung des Landes während der vergangenen gut drei Jahrzehnten entwickelte sich China hin zu einem Industriestaat. Die billigen Arbeitskräfte und die Aussicht auf grosse Einsparungen führte dazu, dass unzählige westliche Unternehmen ihre Produkte, zunächst insbesondere in der Pearl-River-Delta Region nahe Hongkong, einkauften.

Doch jüngst haben sich die Kostenstrukturen in den küstennahen Regionen teilweise massiv verändert. Ist China für Beschaffungsspezialisten daher nicht mehr attraktiv genug? Was unternehmen die lokalen Produzenten, um zukünftig Preissteigerungen abfedern zu können, um weiterhin mit anderen asiatischen Ländern konkurrenzfähig zu bleiben? Antworten dazu gibt der Autor dieses Berichts, der soeben von einer mehrwöchigen Reise quer durch China zurückgekehrt ist.

Beginn der Industrialisierung Chinas

1980 wurde in Shenzhen, an der Grenze zu Hongkong, die erste Sonderwirtschaftszone des Landes ausgerufen. In dieser Oase des Kapitalismus konnte erstmals eine ganze Stadt nach den marktwirtschaftlichen Grundsätzen ihre Erfahrungen sammeln. Durch diese Marktöffnung, welche anfänglich hauptsächlich auf den Export ausgerichtet war, wurde es auch ausländischen Investoren ermöglicht, im Land erste Niederlassungen aufzubauen. Anfänglich

wurden jedoch nur Joint Ventures bewilligt, welche per Gesetz einen 51-prozentigen chinesischen Anteil erforderten. Die tiefen Löhne und Steuern machten die Region noch zusätzlich attraktiv.

Die clever agierende chinesische Führung ermöglichte, dass viele Entscheidungen rasch gefällt wurden. So sind beispielsweise innert kürzester Zeit unzählige Infrastrukturprojekte entwickelt und realisiert worden. Aufgrund der immer besseren wirtschaftlichen Strukturen entwickelte sich China rasch zur «Werkbank der Welt». Verschiedene weitere Sonderwirtschaftszonen, hauptsächlich entlang der Küstenregion, wurden ausgerufen. Damit begann auch die Zeit der Wanderarbeiter, welche von den nördlichen und westlichen Provinzen in die Küstenstädte zogen, weil der Bedarf mit lokalen Arbeitern nicht ausreichend gedeckt werden konnte. Zu diesem Zeitpunkt waren auch die gesetzlichen Bestimmungen punkto Sozial- respektive Arbeitnehmerrechte, Umweltsicherheit usw., wenn überhaupt schon vorhanden, äusserst bescheiden.



André Leutenegger
ist Geschäftsführer der

ALS Solutions AG

Das Dienstleistungsunternehmen ist spezialisiert auf die praxisbezogene Unterstützung und Realisierung von Beschaffungs- und Sourcingprojekten.

www.als-solutions.com



Moderne Produktionsstätte in China

Kostentreiber

Der rasante Aufstieg zur zweitgrössten Wirtschaftsmacht, nachdem Japan im Jahre 2011 abgelöst wurde, widerspiegelt die Geschwindigkeit, welche in China herrscht. Bereits ist Chinas Wirtschaftsleistung bis heute gegenüber 2007 schon um gut die Hälfte weitergestiegen, und es wird erwartet, dass sie sich bis 2016 gar verdoppelt haben könnte. Dies hat dazu geführt, dass verschiedene Bereiche, namentlich der Wohnungsmarkt oder die Lebensmittelindustrie, regelrechte Kostenrallyes hingelegt und so die Inflation stark beeinflusst haben. Weiter entstand in den jüngeren Jahren auch ein Arbeitsrecht. Seit 2008 zum Beispiel ist vorgeschrieben, dass Arbeitsverträge schriftlich und nicht mehr per Handschlag abgeschlossen werden müssen. Auch sind Arbeitszeiten und die Bezahlung verbindlich zu regeln. In verschiedenen Provinzen wurden Mindestlöhne eingeführt (Shenz-

hen hat den Höchsten des ganzen Landes mit rund CHF 230.– pro Monat). Zwischenzeitlich wurden diese mehrfach erhöht, Kündigungsfristen verlängert und die Anzahl bezahlte Urlaubstage (10 Urlaubstage plus 11 Feiertage) sowie die Altersvorsorge geregelt. Ein weiterer Hauptgrund der Kostensteigerung ist der Rückgang an Wanderarbeitern aus den westlichen Provinzen, da vermehrt in deren Heimatregionen neue Arbeitsplätze geschaffen wurden. Gemäss einem staatlichen Forschungsinstitut reduzierte sich die Zahl von 200 Millionen Menschen in den 90er Jahren auf aktuell 50 Millionen. Das Ausbleiben des Überangebots an Arbeitskräften, führt insbesondere in den Küstenregionen, zu steigenden Löhnen. Auch höhere Steuern und Landpreise im Vergleich zu westlich gelegenen Provinzen stellen die Unternehmen vor grosse Herausforderungen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Küstenregionen setzen auf Produktivitätssteigerung und Automatismus

In diesen Regionen findet in gewissen industriellen Branchen zur Zeit eine Transformation statt, weg von den Arbeiterintensiven Produktionen hin zum Automatismus. Diverse Unternehmen haben begonnen, ihre Produktionsprozesse zu optimieren und die Produktivität zu erhöhen. Die Abläufe werden flüssiger gestaltet, Arbeitswege verkürzt, Hilfsvorrichtungen gebaut und zusätzliche Maschinen und Roboter eingesetzt. Immer häufiger werden ganze halb- und vollautomatische Montageanlagen installiert. Teilweise sind sie selber entwickelt und hergestellt worden, teilweise werden sie auch importiert, beispielsweise aus Europa. Solche Investitionen lassen sich mittlerweile für chinesische Unternehmen rechnen, da als Beispiel Roboteranlagen in den vergangenen Jahren im zweistelligen Prozentbereich

günstiger geworden sind. Dadurch wird der permanenten Lohnkostensteigerung Paroli geboten, indem Montageanlagen 24 Stunden 7 Tage die Woche in Betrieb sein können, ohne eine Heerschar von Arbeitern mehr zu beschäftigen. Auch die zusätzlichen Lohnkosten für Wochenendeinsätze (+200% vom Basissalär) können somit auf ein Minimum reduziert werden. Diverse Firmen haben auch begonnen, gewisse Produktionszweige in westliche Provinzregionen zu verlagern. Infolge werden nur noch die technisch anspruchsvollen und margenträchtigeren Produkte im Süden produziert.

Westliche Provinzen rüsten auf

Um einen gerechteren sozialen Ausgleich zu erzielen und die lokale Wettbewerbsfähigkeit zu stärken, wurden bereits im Jahre 2000 von der Zentralregierung in Peking die «Go West»-Kampagne und dementsprechend massive Investitionsprogramme in sechs Provinzen in Westchina lanciert. Diese Region umfasst mehr als 70% der gesamten Fläche Chinas. Mehr als die Hälfte der gesamten Bodenschätze befinden sich hier. Die drei führenden Städte Chongqing, Xi'an und Chengdu erzielten 2011 ein Wachstum zwischen 13,8% und 16,5% (China im Durchschnitt 9,2%). Bereits seit 2005 ist Intel mit einer eigenen Produktion in Chengdu tätig. In der Zwischenzeit

sind mehr als 200 der 500 weltweit grössten Unternehmen vor Ort aktiv. Auch Chongqing, welches viele Unternehmen im Automobil- und Chemiesektor beheimatet, und jüngst Xi'an haben sich ins Rennen um Wachstum eingeschaltet. Um die Versorgung ausgebildeter Fachkräfte zu gewährleisten, befinden sich in diesen Städten unzählige Schulen und Universitäten. Allein in Xi'an sind es mehr als 100, von denen jedes Jahr über eine Million Studienabgänger auf den Arbeitsmarkt strömen. Die Ansiedelung von neuen Unternehmen in diesen Regionen führt dazu, dass auch immer mehr lokale Zulieferfirmen entstehen, die sich nicht nur auf den lokalen Markt konzentrieren wollen. Vielmehr ist es deren Bestreben, sich auch im internationalen Wettbewerb zu behaupten, respektive zu etablieren. Dazu helfen die staatlichen Förderprogramme (Steuerbefreiung während einer gewissen Anzahl Jahre), die günstigen Landpreise und die fast unerschöpfliche Anzahl von nach wie vor billigen Arbeitskräften (in der Provinz Sichuan liegt der Minimummonatslohn zwischen CHF 125.– und 163.–), die zur Verfügung stehen.

Schlussfolgerung

China ist immer noch ein äusserst attraktiver Beschaffungsmarkt. Unternehmen, welche in den Küstenregionen mit den stetig steigenden

Lohnkosten zu kämpfen haben, entgegnet der Situation mit der Steigerung der Produktivität und dem Einsetzen von Maschinen, Montageanlagen und Robotern. In Westchina profitieren die Firmen von den Unterstützungsprogrammen, den tiefen Landpreisen, den günstigen Arbeitskräften und beweisen so ihre Wettbewerbsfähigkeit. Darüber hinaus besticht die in weiten Teilen Chinas mittlerweile existierende Infrastruktur, und die Küstenregionen profitieren von den sehr guten Anbindungen an die örtlichen Häfen. Dementsprechend gilt es für Beschaffungsspezialisten, nicht nur die Lohnspirale mit anderen asiatischen Ländern zu vergleichen, sondern auch die Vorteile (u.a. die Verfügbarkeit von Gütern, Infrastruktur, Logistik, Know-how, Zuverlässigkeit, Flexibilität) entlang der gesamten Supply Chain, welche das Land bietet, zu berücksichtigen. ■



Chinas Exportvolumen 2011 nach Regionen

Schadensquellen beim Abschluss von Geschäften – ein Erfahrungsbericht

Die Ursachen von Schäden, die auf ungenügend oder gar falsch ausgearbeitete Verträge zurückgeführt werden können, sind vielfältig. Auch in Bezug auf Geschäftsabschlüsse treffen Murphy's Laws zu. Es gibt immer Faktoren, die nicht vorhersehbar sind, und der Teufel steckt auch bei Verträgen oft im Detail.

Je besser ein Vertrag ausgestaltet ist, desto grösser sind die Chancen für ein Unternehmen, einen Fall für sich gewinnen zu können, ohne dass faule Kompromisse eingegangen werden müssen.

«Wenn man einem Menschen trauen kann, erübrigt sich ein Vertrag. Wenn man ihm nicht trauen kann, ist ein Vertrag nutzlos», meinte Jean-Paul Getty. Als reicher Industrieller hat er wohl Tausende von Verträgen abgeschlossen und musste also wissen, wovon er sprach.

Juristische Herausforderungen vermeiden

Die Erfahrungen am Gericht, in Unternehmen und bei der Schulung von Einkaufsspezialisten zeigen, dass sich viele Fehler immer wiederholen und es Punkte gibt, die deshalb besondere Beachtung verdienen. Unterlassungen und Nachlässigkeiten beim Vertragsabschluss im internationalen Handel sind oft dieselben wie beim Abschluss von Verträgen innerhalb der Schweiz. Da im internationalen Waren- und Handelsverkehr aber unter Umständen auch ande-

re Rechtsordnungen eingehalten werden müssen, gilt es in diesem Zusammenhang ganz besonders, vorsichtig zu sein. An dieser Stelle sollen einige heikle Punkte kurz aufgezeigt werden, die erfahrungsgemäss oft zu juristischen Herausforderungen und Problemen führen:

- Es wird bei einem Geschäft kein schriftlicher Vertrag abgeschlossen.
- Die Parteien haben keine gültige Rechtswahl getroffen.
- Die Parteien haben den Gerichtsstand nicht definiert.
- Haftungsfolgen werden mangelhaft oder gar nicht beschrieben.
- Es werden zwischen den Vertragsparteien Vereinbarungen getroffen, die zwingenden Normen des anwendbaren Rechts entgegenstehen.
- Beim Abschluss eines Vertrages ist ein anwendbares nationales Recht mit seinen Besonderheiten nicht beachtet worden.
- Allgemeine Liefer- und Einkaufsbedingungen kollidieren («battle of the forms»).



Christian Dueblin
lic. iur. EMBA HSG,

hat mehrere Jahre als nebenamtlicher Bezirksrichter gearbeitet, Rechtsabteilungen bekannter international tätiger KMU aufgebaut und betrieben. Er arbeitet als Legal Counsel für die Ziegler Papier AG, als Interimsmanager und als Fachdozent in Recht für procure.ch. Christian Dueblin ist zudem Gründer und CEO des Managementnetzwerkes Xecutives.net.

- Sicherungsinstrumente (Eigentumsvorbehalt, Garantien, Bürgschaften, Akkreditive etc.) für eine ordentliche Zahlung und Lieferung werden vertraglich nicht geregelt.
- Für den Abschluss eines Vertrages ist die nach dem anwendbaren Recht zwingend vorgeschriebene Form nicht eingehalten worden.

Um Nachlässigkeiten in Bezug auf diese Punkte zu verhindern, müssen Juristen für die Formulierung der Verträge herbeigezogen werden. Der oben genannte Katalog von Schadensursachen ist selbstverständlich nicht abschliessend. Jedes Geschäft hat seine Besonderheiten, die es zu berücksichtigen gilt. Viele Schäden aus Nachlässigkeiten beim Vertragsschluss sind latent anzutreffen und sie dürfen durchaus als alltägliches «Juristenfutter» bezeichnet werden. Einmal abgesehen von den finanziellen Aufwendungen, die für die Bearbeitung solcher Fälle durch Fachexperten auflaufen können, führen sie nicht selten zum Fast-Kollaps ganzer Abteilungen in einem Unternehmen und hin und wieder auch zum Untergang ganzer Firmen, leider.

Wesentliche Punkte beim Abschluss von Kaufverträgen

Es gibt gerade beim Kaufvertrag,

dem häufigsten Vertrag im internationalen Handel, einige Punkte, deren Nichtbeachtung in der Praxis regelmässig, und ganz besonders im internationalen Handel, zu Problemen und Schäden führt, die für ein Unternehmen erfahrungsgemäss nebst juristischen oft auch technische und kaufmännische Nachteile mit sich bringen können. Die meisten dieser Punkte sind auch im Zusammenhang mit anderen Verträgen, insbesondere dem Werkvertrag, zu beachten:

- Der Vertragsgegenstand muss genügend bestimmt beschrieben werden. Die fachlichen Details, gerade bei komplexen technischen Geräten oder bei grossen Anlagen, müssen klar definiert sein. Dabei gilt es auch, unter den oft vielfältigen Vertragsdokumenten wie dem Angebot, der Bestellung, der technischen Spezifikation, den Betriebsanleitungen und den Wartungsvorschriften sowie den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) eine Hierarchie festzulegen, gemäss der die Vertragsdokumente bei Widersprüchen zwischen den einzelnen Dokumenten gelten sollen. Die Frage der Hierarchie geht in Unternehmen in der Hitze des Geschäftes oft unter. Was aber, wenn sich das Angebot und die Bestellung

oder technische Spezifikationen beispielsweise in Bezug auf technische Angaben widersprechen? Welches Dokument soll nun Vorrang haben? Ohne Hierarchie der Dokumente sind oft lange Verhandlungen nötig, die in Kompromissen oder Schäden münden, die hätten vermieden werden können.

- Der Umgang mit Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) ist für viele Unternehmen ein Dauerthema. Stehen sich Einkaufs- und Verkaufsbedingungen in einem Problemfall gegenüber – und das passiert öfter als man denkt (!) –, muss in einem Schadens- oder Haftungsfall erfahrungsgemäss ein juristischer Fachexperte herbeigezogen werden. Schon nur die Frage, nach welchem Recht sich eine Einkaufs- oder Verkaufsabteilung denn in einem solchen Fall verhalten soll, kann zur Tortur werden. Aber auch kaufmännische und technische Punkte, wie Zahlungsmodalitäten und technische Toleranzwerte, sind plötzlich in der Schwebe. Wer solche Fälle schon durchgemacht hat, weiss um ihre Brisanz.
- Nicht nur können sich AGB im Übrigen gegenüberstehen und kollidieren. Weit mehr kann in

der Praxis festgestellt werden, dass AGB oft gar nicht gültig in ein Geschäft einfließen. Sie müssen der Gegenpartei zur Kenntnis gebracht werden. Schon diese erste Hürde schaffen viele Unternehmen mit ihren AGB nicht. Die grosse Überraschung erleben sie erst in einem Schadenfall, wenn ihnen von einem Experten der Gegenpartei erklärt wird, dass die AGBs nicht integrierender Bestandteil des Vertrages sind, weil sie nicht zur Kenntnis gebracht worden sind. Das ist oft ernüchternd und führt nicht selten zu finanziellen Schäden. Haftungsbegrenzungen oder Instrumente zur Durchsetzung der eigenen Interessen lösen sich plötzlich in Luft auf oder sind zumindest nicht mehr so durchsetzbar wie ursprünglich angenommen.

- Lieferverzögerungen können grosse finanzielle Schäden bewirken. Es erstaunt, dass viele Unternehmen sich gerade über diesen Punkt nur wenig Gedanken machen. Ist die Haftung für Verzug nicht gültig begrenzt, kann das schlimme Folgen für ein Unternehmen nach sich ziehen. Ein versierter Einkäufer wird das Thema in einem Vertrag geflissentlich weglassen, um keine schlafenden Hunde zu wecken. Was im Vertrag nicht geregelt

wird, regelt möglicherweise das anwendbare Recht, vielleicht das OR oder das BGB, das die Partei, die in Verzug ist, sanktioniert.

- Der Umgang mit allfälligen Mängeln (Gewährleistung) sollte im Vertrag genau beschrieben werden. So ist es wichtig, festzuhalten, wie der Kunde oder der Lieferant mit Mängeln umzugehen hat, d.h. wie und innert welcher Frist er einen allfälligen Mangel rügen muss, wer für die Behebung von Mängeln zuständig ist und wie lange die Gewährleistungsfrist dauert. Der Umgang mit Gewährleistung führt in vielen Unternehmen zu enormen Schäden. Kundendiensttechniker beispielsweise, die diese Regeln nicht kennen, werden nicht fähig sein, die Gewährleistung von der Kulanz zu trennen. Diese beiden Paar Schuhe müssen deutlich getrennt werden. Die Praxis zeigt, dass vom Kunden gerügte «Mängel» oft unentgeltlich behoben und auf einem Gewährleistungskonto abgebucht werden, obwohl bei näherer Betrachtung gar kein Mangel im rechtlichen Sinne vorliegt. Umgekehrt müssen Leistungsempfänger, also allen voran Einkäufer/innen, sich im Klaren über ihre Gewährleistungsrech-

te sein und wissen, was in einem Haftungsfall zu tun ist. Das Thema «Gewährleistung» birgt in vielen Unternehmen ein beträchtliches Einsparpotenzial, in zweierlei Hinsicht: Die eigenen Gewährleistungskosten können durch das Erkennen von «Nichtgewährleistungsfällen» gesenkt werden, und durch eine bessere (vertragliche) Ausgangslage können Gewährleistungsansprüche bei Sublieferanten besser durchgesetzt werden. Sind diese Punkte unmissverständlich, steht einer klar ausgesprochenen Kulanzhandlung nichts im Wege. Sie kann je nach Fall die bessere Lösung sein als das Pochen auf Regeln.

Verantwortliche für bestimmte Fragestellungen sensibilisieren

Die aufgeführten Punkte umfassen einen Grossteil vertraglicher Auseinandersetzungen zwischen Parteien. Ein Unternehmen tut gut daran, sich damit auseinanderzusetzen. Das kann ein Unternehmen mit Schulungen machen, indem es ganze Abteilungen, die Verträge abschliessen, für gewisse Fragestellungen sensibilisiert, oder es kann einen Unternehmensjuristen oder eine externe Fachperson hinzuziehen. Eine gute Mischung aus beiden Möglichkeiten macht sich in der Regel durchaus bezahlt. ■

Revision der Zollverordnung

Vereinfachung der Verfahren

Am 1. August 2012 ist eine Teilrevision der Zollverordnung (ZV) in Kraft getreten. Der Schwerpunkt liegt auf der Vereinfachung von Verfahren. Auch ein Ursprungsnachweis ist nicht mehr in jedem Fall nötig.

Bei Verfahren des zugelassenen Versands und Empfangs erfolgt die Zollanmeldung grundsätzlich elektronisch (Art. 105 ZV). Zu beachten ist in diesem Zusammenhang die elektronische Veranlagungsverfügung (eVV). Auch die Zollquittung kann durch eine elektronische Variante ersetzt werden.

Für bestimmte Fälle wurde bereits ein vereinfachtes Verfahren für die Zollanmeldung im Post- und Kurierverkehr eingeführt. Dieses hat sich bewährt und wird deshalb in der Zollverordnung verankert (siehe Kasten). Es bleibt grundsätzlich freiwillig. Für eine Sendung können im Prinzip mehrere Zollanmeldungen eingereicht werden.

Die Zollverwaltung kann die Bewilligung für die Anwendung der vereinfachten Zollanmeldung verweigern oder entziehen, wenn die Abgabenerhebung oder die Einhaltung nicht zollrechtlicher Erlasse gefährdet ist oder wenn Bedingungen und Auflagen nicht eingehalten werden.

Wichtig: *Eine reduzierte elektronische Zollanmeldung ist nur bei der Überführung der Waren in den zollrechtlich freien Verkehr möglich.*

Sie ist bei anderen Zollverfahren wie Transit, Zolllager, vorübergehender Verwendung, Veredelungsverkehr und Ausfuhr nicht zulässig.

Bestimmung gegen Missbräuche

Die Zollverwaltung kann einen zugelassenen Empfänger verpflichten, die vereinfachte Zollanmeldung anzuwenden, wenn die Preisüberwachung feststellt, dass dieser ein im Vergleich zu anderen Anbietern unverhältnismässig hohes Entgelt für die Verzollung verlangt und der Zollverwaltung einen entsprechenden Antrag stellt (Art. 105 b ZV).

Mit diesem Missbrauchsartikel soll dem Preisüberwacher und der Zollverwaltung ein rechtliches Instrumentarium zur Verfügung gestellt werden, damit sie bei zugelassenen Empfängern, die zu Klagen Anlass geben, entsprechend intervenieren können.

Sicherheits- und Strafbestimmungen

Die Art. 112a ff. ZV enthalten Bestimmungen über zugelassene Wirtschaftsbeteiligte («Authorised



Regula Heinzlmann
lic. iur.

ist mit einem selbstständigen Unternehmen in der Rechtsberatung tätig und arbeitet ausserdem als freie Journalistin.

Economic Operators»). Unter solchen versteht man Personen, denen Erleichterungen bei sicherheitsrelevanten Zollkontrollen gewährt werden. Internationale Verträge können eine summarische Ein- und Ausgangsanmeldung zu Sicherheitszwecken vorsehen. Dann gilt nach dem neuen Art. 112r ZV als anmeldepflichtige Person:

- für Waren, die ins Zollgebiet verbracht werden:
die mit der Zuführung beauftragte Person
- für Waren, die aus dem Zollgebiet verbracht werden:
eine der anmeldepflichtigen Personen

Im neuen Art. 240a ZV sind einige Tatbestände aufgelistet, die mit einer Busse bis zu 5000 Franken nach ZG Art. 127 zu bestrafen sind, z.B. unrichtige Anmeldung von zollfreien Waren, Angabe falscher Tarifnummern bei zollpflichtigen Waren, Nichteinhaltung der von der Zollverwaltung gesetzten Fristen oder der Aufbewahrungsvorschriften für Daten und Dokumente.

Verzicht auf Ursprungsnachweis

Der neue Art. 80a bestimmt, dass unter bestimmten Voraussetzungen das Einreichen eines Ursprungsnachweises nicht notwendig ist. Die Voraussetzungen müssen kumulativ erfüllt sein. Neuere Freihandelsabkommen verwei-

sen bezüglich des Verzichts auf Ursprungsnachweise auf die nationale Gesetzgebung.

Für Ursprungserzeugnisse gewährt die Zollverwaltung die präferenzziel-Veranlagung ohne Vorlage eines Ursprungsnachweises, wenn

- es sich um eine Sendung von Privatperson an Privatperson handelt
- der Gesamtwert der in der Sendung enthaltenen Ursprungser-

zeugnisse nicht mehr als 1000 Franken beträgt

- die Sendung nicht kommerzieller Art ist
- die anmeldepflichtige Person erklärt, dass die Voraussetzungen für die Gewährung der Zollpräferenzen erfüllt sind und an der Richtigkeit dieser Erklärung kein Zweifel besteht und im entsprechenden Freihandelsabkommen nichts anderes vorgesehen ist. ■

Vereinfachte Zollanmeldung

Der zugelassene Empfänger kann für die Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr eine vereinfachte Zollanmeldung einreichen für eine Sendung von Waren (Art. 105 ZV):

- die von einer einzelnen Person versendet werden
- die in einem oder einer Vielzahl von Packstücken mit einem einzelnen grenzüberschreitenden Transportauftrag versendet oder von einer Person, die über die Waren verfügen darf, zusammen ins Zollgebiet transportiert werden
- die zusammen einen Mehrwertsteuerwert von nicht mehr als 1000 Franken
- und eine Rohmasse von nicht mehr als 1000 Kilogramm aufweisen
- die keinen nicht zollrechtlichen Erlassen unterstehen
- die keiner Bewilligungspflicht unterliegen und für die keine Abgaben oder ausschliesslich die Mehrwertsteuer geschuldet sind.

Diese reduzierte Zollanmeldung enthält weniger Daten als die ordentliche elektronische Zollanmeldung «e-dec Import». Die reduzierte Zollanmeldung heisst «e-dec easy» und basiert auf der Plattform «e-dec».

Wenn keine Mehrwertsteuer zu entrichten ist, kann der zugelassene Empfänger die Zollanmeldung schriftlich oder durch eine andere Form der Willensäusserung einreichen.

Informationen

Neue Zollverordnung

<http://www.ezv.admin.ch/themen/00476/03019/>
http://www.ezv.admin.ch/zollinfo_firmen/verzollung/00368/03037/
<http://www.ezv.admin.ch/themen/00476/00494/index.html?lang=de>

Elektronische Veranlagungsverfügung

<http://www.news.admin.ch/message/index.html?lang=de&msg-id=45150>
<http://www.estv.admin.ch/mwst/themen/00159/01085/index.html?lang=de>
http://www.sisa.ch/fileadmin/docs/Medien/Redaktionelle_Artikel/KMU/70-73_Importabwicklung.pdf

Welchen Stellenwert «verdient» der Einkauf in einem Unternehmen?

Immer wieder hört man von Einkäufern die Kritik, dass der Einkauf nicht den notwendigen Stellenwert in der Unternehmung erhält. Warum ist das so? Dieser Frage geht der nachfolgende Artikel nach und will die Rolle des Einkäufers als ganzheitlich denkender und handelnder Geschäftsprozessoptimierer darlegen.



Markus Zemp

Master of Arts
Dipl. Betriebswirt FH
Eidg. Dipl. Einkäufer

Langjährige Wirtschaftserfahrung als CEO und VR in der Privatwirtschaft. Heute Dozent und Studienleiter an der Hochschule Luzern: Studiengänge MBA Luzern und MAS Wirtschaftsingenieur, Fachbereich Unternehmensführung, strategisches Management und Teamentwicklung
procure.ch: Dozent Unternehmensführung und Experte für Diplomarbeiten

Eigentlich stellt sich die zentrale Frage, welchen Stellenwert der Einkauf in einem Unternehmen generell einnehmen sollte? Eine einfache Antwort darauf könnte sein: Die, die er «verdient». Diese Äusserung erfolgte vom Autor dieses Artikels anlässlich einer Podiumsveranstaltung von procure.ch. Ein Raunen ging durch die Reihen der Einkäufer und der eine oder andere fragende Blick verlangte eine Erklärung. Nicht unbewusst wurde in diesem Zusammenhang das Verb «verdienen» gebraucht. Denn aus betriebswirtschaftlicher, aber auch unternehmerischer Sicht kann durchaus argumentiert werden, dass der Einkauf eine Ertragsquelle sein kann. Obwohl viele Unternehmer den Einkauf noch als ausführende Organisation, oft lediglich als verlängerter Arm der Produktion sieht, hat sich die Rolle des Einkaufs in vielen Unternehmen bereits beträchtlich aufgewertet. Und zwar vor allem in Unternehmen, welche den Mehrwert eines kreativen und nach aussen gerichteten Einkaufs erkennen.

Denn in keiner anderen Stelle des Unternehmens laufen so viele Fä-

den zusammen wie in der Beschaffung. Entsprechend sind die Einflussmöglichkeiten des Einkaufs recht gross. Und damit hat er ein grosses Potenzial, durch seinen Wirkungskreis die Prozesse und Leistungen des Unternehmens positiv zu beeinflussen. Geschickt eingesetzt ist der Einkauf über diesen «Hebel» nicht mehr nur eine Kostenstelle, sondern ein Ertragsbringer. Er kann also für das Unternehmen «Geldwert» sein resp. Geld verdienen.

Strategische Erfolgspositionen aus Sicht der Unternehmensfunktion

Diese Sicht wollen wir an dieser Stelle etwas vertiefen: Gemäss Achleitner/Thommen beschreiben die strategischen Erfolgspositionen aus der Sicht der Unternehmensfunktion wie folgt:

- die Fähigkeit, durch laufende Innovationen schneller als die Konkurrenz neue, überlegene Produkte auf den Markt zu bringen
- die Fähigkeit, überlegene Beschaffungsquellen zu erschliessen und zu sichern

- die Fähigkeit, effizienter und kostengünstiger als die Konkurrenz zu produzieren
- die Fähigkeit, die bestqualifizierten Mitarbeiter zu rekrutieren und zu halten
- die Fähigkeit, bestimmte Distributionskanäle am besten zu erschliessen und zu besetzen (z.B. Direktvertrieb)

Schaut man sich diese Fähigkeiten genauer an, erkennt man, dass bei mindestens drei dieser zentralen Fähigkeiten der Einkauf einen wesentlichen Erfolgsbeitrag leisten kann:

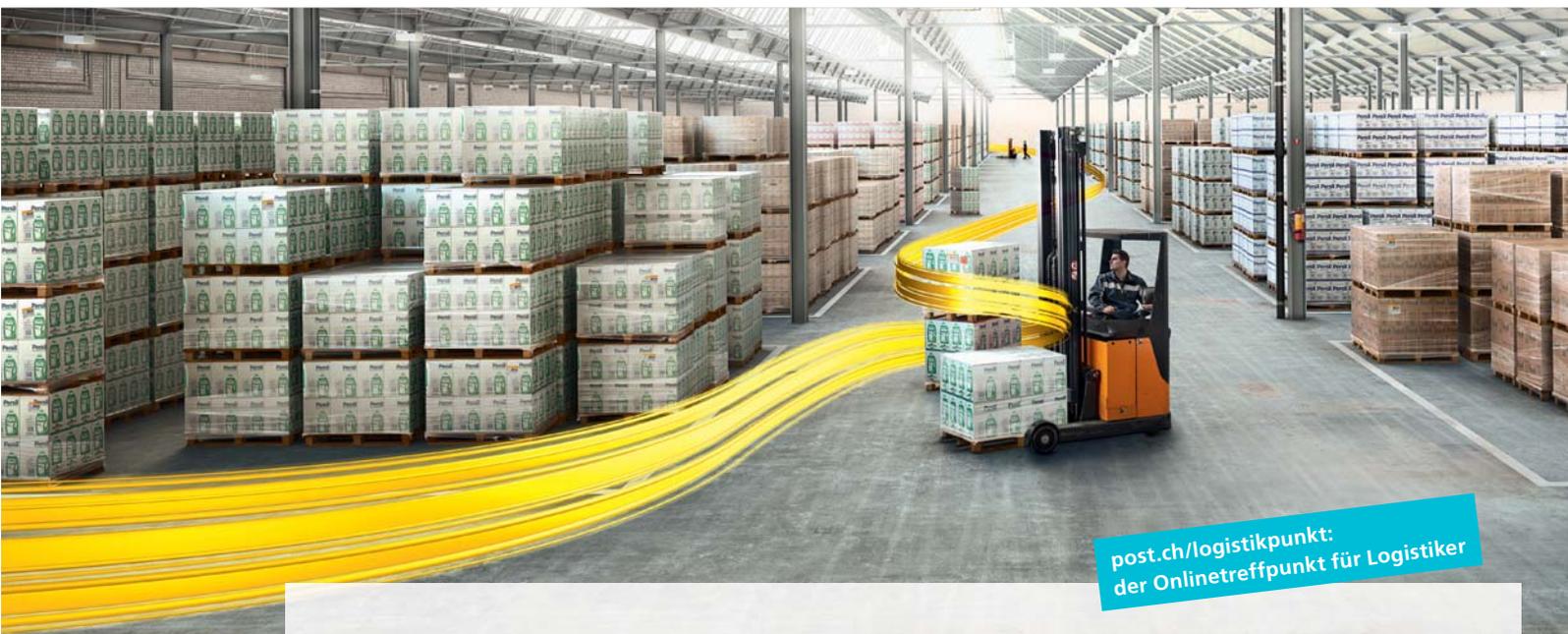
Fähigkeit, durch laufende Innovationen schneller als die Konkurrenz neue, überlegene Produkte auf den Markt zu bringen

Dass der Einkauf in seiner Rolle als Schnittstelle zur Aussenwelt einen bedeutenden Beitrag in Sachen Innovation leisten kann, wurde bereits in der Ausgabe 09/2011 erörtert. Unter dem Titel «Einkäufer als Innovationsmanager auf den zweiten Blick» (Zemp/Springer 2011) wurde die positive Rolle des Einkäufers als Marktkenner und Beziehungsmanager erläutert. In dieser Funktion ist er

Gestalter von Informationsflüssen und Impulsgeber, welcher wichtige Trends aus dem Markt in das Unternehmen tragen kann. Davon profitiert das Unternehmen, wenn es diese Schnittstelle zum Beschaffungsmarkt nutzt und die Potenziale in einer offenen und guten Kunden-Lieferanten-Beziehung erkennt.

Fähigkeit, überlegene Beschaffungsquellen zu erschliessen und zu sichern

Unbestritten DIE Kernaufgabe eines Einkaufs. Überlegene Beschaf-



post.ch/logistikpunkt:
der Onlinetreffpunkt für Logistiker

Modernste IT für höchste Lagerkompetenz: Auch das ist Logistik.

Praktisch für jedes Gut bietet Ihnen die Post ein passendes und flexibles Lager. Über Ihren Warenbestand, Ihre Bestellungen sowie die Transportdaten haben Sie dank modernster IT jederzeit den Überblick. Was immer Sie wünschen, vertrauen Sie auf die Logistikerin mit dem umfassendsten Angebot. Mehr Infos unter post.ch/lager

Für die anspruchsvollsten Kunden der Welt.

DIE POST 

fungsquellen zu suchen und zu finden, gehört zum Haupthandwerk guter Einkäufer. Wobei hier immer zu entscheiden ist, was «überlegen» bedeutet. Einmal ist der Fokus auf die Fähigkeit gerichtet, Lieferanten zu finden, welche in der Lage sind, ein bestimmtes Produkt oder eine bestimmte Dienstleistung zu den tiefsten Kosten anzubieten. Ein andermal steht die Verlässlichkeit und die Fähigkeit zur intensiven technischen Zusammenarbeit im Vordergrund. Wieder anders ist die Zusammenarbeit mit kreativen und hoch innovativen Unternehmen zu gestalten. Ein Einkäufer muss in der Lage sein, zu erkennen, welche Art der Zusammenarbeit am gewinnbringendsten ist und wie diese Beziehung gestaltet werden kann. Oftmals ein Hochseilakt, bei welchem akrobatische Fähigkeiten im Sinne der Verhandlungstechnik und Kommunikationsgestaltung gefragt sind. Der Einkäufer bringt Menschen zusammen und sorgt dafür, dass diese Zusammenarbeit positive Ergebnisse für das Unternehmen ermöglicht.

Effizienter und kostengünstiger produzieren als die Konkurrenz

Dass diese Fähigkeit durch den Einkauf geprägt werden soll, ist nicht unmittelbar erkennbar. Aber schauen wir uns das Produktionsumfeld an: Mittlerweile haben viele Unternehmen erkannt, dass eine Optimie-

rung der Produktionsschritte oder der unternehmensinternen Abläufe nicht mehr ausreichend ist, um die veränderten Marktanforderungen zu erfüllen. Vielmehr ist es notwendig, den Schwerpunkt auf eine unternehmensübergreifende Zusammenarbeit zu verlagern und auf diesem Weg eine kostenoptimierte Integration von Zulieferer,n Produzenten, Handel und Logistik-Dienstleistungsanbietern zu erreichen.

Das kontinuierliche Bestreben, die Produktionskosten zu senken und das weiterverbreitende Outsourcing führen dazu, dass die Unternehmen zweckmässige Prozesse brauchen, um eine effiziente Koordination zwischen den Lieferanten und Zulieferer zu gewährleisten. Es gilt, die Logistikprozesse intelligent zu gestalten und laufend zu optimieren. Dies beinhaltet den Aufbau von Beschaffungsnetzwerken, Veränderungen in der Organisationsstruktur bereits existierender Produktionswerke und ein Überdenken der Prozessabläufe. Das Management dieser logistischen Netzwerke ist eine hochkomplexe und spannende Aufgabe – auch des Einkaufs. Oftmals erfolgt dies in enger Zusammenarbeit mit der Produktion. Je nach Ausprägung wird dieses logistische Netzwerk bis hin zum Kunden gestaltet. Der Einkauf sieht sich hier in einer vermittelnden Rolle zwischen Kundenanforderungen, internen Prozessen und externen Leistungserbringern.

Je schlanker und effizienter er diese Netzwerke gestaltet, desto kostengünstiger kann das Unternehmen seine Produkte dem Kunden bereitstellen.

Im globalen Wettbewerb sind Faktoren wie z.B. Flexibilität, hohe Kosteneffizienz, punktgenaue Lieferfähigkeit, Innovation und Produktivität entscheidend geworden. Die Unternehmen, denen es nicht gelingt, ihre Geschäftsstrategien an den veränderten Rahmenbedingungen anzupassen, müssen mit gravierenden Einbussen in der Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit rechnen. Bei der effizienten Gestaltung der in der Zukunft entscheidenden Fähigkeiten wie Innovation, Zuverlässigkeit und Kostenoptimierung kann der Einkauf grossen Einfluss nehmen. Durch die aktive Einflussnahme und integrative Einbindung in die Unternehmensprozesse wird sich der Einkauf die Position erarbeiten, welche er «verdient». Als ganzheitlich denkender und agierender Geschäftsprozessoptimierer. Dazu wünschen wir allen EinkaufsleiterInnen und EinkäuferInnen viel Spass am Erfolg. ■

Quellenverzeichnis

- Achleitner, A.-K., Thommen, J.-P. (2009). Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 6. Auflage. Wiesbaden: Gabler.
- Markus Zemp, Martin Sprenger (2011), Einkäufer als Innovationsmanager auf den zweiten Blick, Beschaffungsmanagement 09/2011

Der «vernetzte Einkauf»

Vernetzung als Zukunftsstrategie liefert nachhaltige Wertbeiträge



Carsten Vollrath

Managing Partner, Global Practice Head Operations Management, Arthur D. Little (Switzerland) AG

Georg Glaser

Berater im Bereich Operations Management, Arthur D. Little Austria GmbH

Thinktank

Ein Thinktank-Format ist auch in der Schweiz und Österreich denkbar. Bitte wenden Sie sich bei Interesse an einer Teilnahme an:

Rolf Jaus
jaus@procure.ch
062 837 57 00

Über die letzten Jahre haben viele Unternehmen aufgrund der gestiegenen ökonomischen Anspannung die Organisation, Prozesse und Systeme in der Beschaffung optimiert. Zwar realisierten sie damit grosse Einsparungen, trotzdem erkennen die Unternehmen, dass sie das volle Wertschöpfungspotenzial in der Beschaffung noch nicht erreicht haben.

Der Grund dafür liegt in der fehlenden Vernetzung des Einkaufs mit den anderen Funktionen, der sowohl vom Einkauf hausgemacht als auch von aussen verschuldet ist. Arthur D. Little sieht hier eine wichtige Rolle in der konsequenten strategisch vernetzten Ausrichtung des Einkaufs, in den notwendigen organisatorischen Rahmenbedingungen und an der entsprechenden Qualifikation der Mitarbeiter.

Die Vision des vernetzten Einkaufs

Der Einkauf wurde traditionell als operativer Bestellabwickler gesehen. Durch die Einführung des strategischen Warengruppen- und Lieferantenmanagements als Basis für kontinuierliche und nachhaltige Optimierung der Beschaffung hat sich diese Rolle jedoch dramatisch gewandelt: Künftig wird der Einkäufer zum strategischen, vernetzten Businesspartner, der Schnittstellenpartner und Topmanagement im Unternehmen aktiv bei der Optimierung der Supply Chain bis hin

zu strategischen Make-or-Buy-Fragestellungen auf der Beschaffungsseite einbindet und fachlich führt. Die Vernetzung geht jedoch noch weiter: Sie bindet auch Lieferanten und andere Unternehmen im Einkaufsverbund ein.

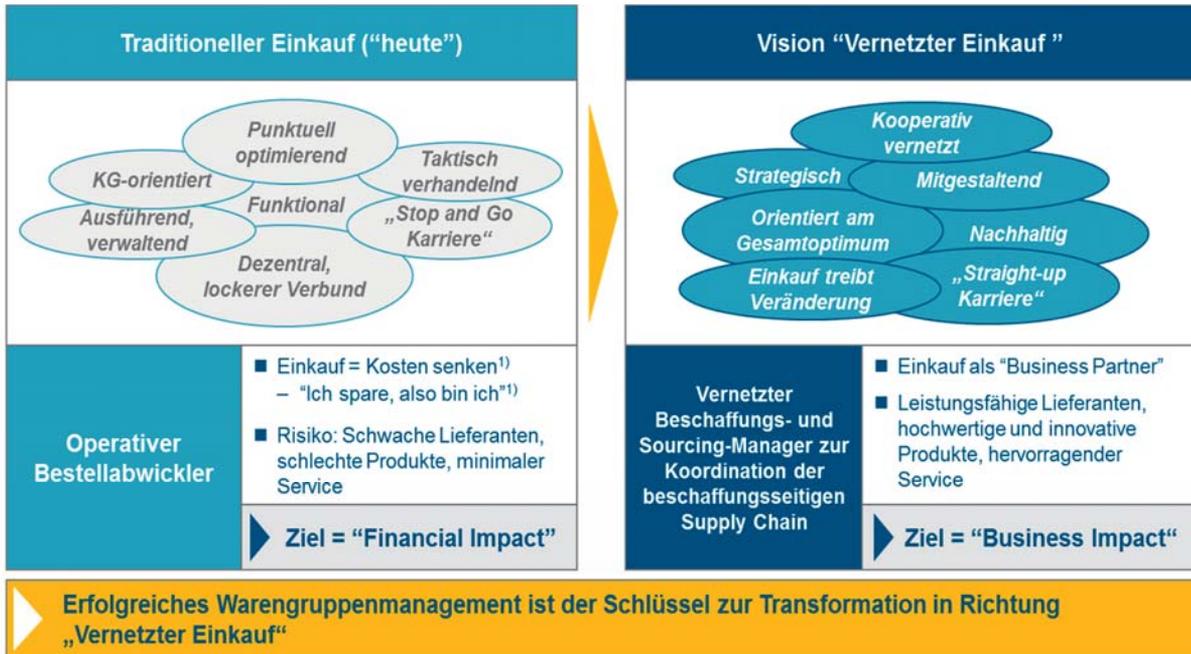
Schlüsselfaktor für erfolgreiches Warengruppenmanagement sind somit die Mitarbeiter im Einkauf – sie etablieren und koordinieren crossfunktionale Beschaffungsteams, welche die Verantwortung für spezifische Warengruppenstrategien übernehmen. Die Crossfunktionalität der Teams ermöglicht den Einsatz des gesamten Hebelspektrums inklusive weitreichender Wertschöpfungshebel wie z.B. Make-or-Buy-Entscheidungen, Entwicklung von Plattformstrategien in Verbindung mit Modularisierung und Standardisierung oder der Einsatz von technischen Entfeinerungskonzepten.

Die Erkenntnisse aus einer aktuellen Studie von Arthur D. Little zeigen: Der Einkauf kann alleine nur 30% aller Hebel einsetzen, bei 70% ist er auf die Schnittstellenpartner und deren funktiona-

1 Vision „Vernetzter Einkauf“

Der Wandel zum vernetzten Einkauf

Grafiken: ZVG



Quelle: Arthur D. Little

¹⁾ O-Töne von Schnittstellenpartnern: "Buyers want lower prices, at all cost"; "Buyers are loaded with testosterone"; "Procurement is the architect of its own island" Notiz: FDL = Finanzdienstleister

le Expertise angewiesen. Die Anforderungen an die Einkäufer steigen dadurch deutlich: Neben den heute oft schon fundiert vorhandenen Fähigkeiten bei operativen Einkaufsprozessen wird eine ganzheitliche, strategische Sicht des Einkäufers auf die gesamte Wertschöpfung des eigenen Unternehmens immer wichtiger.

Organisatorische Voraussetzungen müssen geschaffen werden

In der Rolle des strategischen Businesspartners übernimmt der Einkauf zunehmend eine Leadershipfunktion. Die funktionalen Bereiche haben eigene, teils konträre Ziele zum Einkauf. Es obliegt dem Einkauf, die unterschiedlichen Perspektiven anhand einer

klaren Vision zu integrieren und die crossfunktionalen Partner zur aktiven Mitgestaltung der Warengruppenstrategie-Entwicklung zu gewinnen und zu Höchstleistungen zu motivieren. Eine besondere Herausforderung bei der Leitung der crossfunktionalen Teams ist dabei die fehlende disziplinäre Verantwortung des Einkäufers. Die Qualifizierung des Einkäufers alleine reicht daher nicht aus. In Abhängigkeit vom Entwicklungsgrad der bestehenden Organisation müssen Rahmenbedingungen zur Vernetzung des Einkaufes geschaffen werden. Ansonsten droht dem Einkäufer als alleinigen Visionär und Vertreter der Vernetzungsvision ein ähnliches Schicksal wie dem frühen Steve Jobs: Nur wer seine Teams und Stakeholder abholt und auch mit-

nimmt, kann langfristig tragfähige Strukturen aufbauen.

Wichtige Erfolgsfaktoren

Solche Rahmenbedingungen sind wichtige begleitende Erfolgsfaktoren zur Etablierung eines vernetzten Einkaufs.

Dazu gehören:

- Eine unternehmensweit anerkannte Vision einer vernetzten Organisation
- Harmonisierte Ziele der funktionalen und operativen Bereiche im Unternehmen
- Schulung der Bedarfsträger und Vertreter der funktionalen Schnittstellenbereiche («Schnittstellenpartner») bezüglich fachlicher und sozialer Kompetenzen. Hierüber wird sichergestellt, dass alle Funktionen ein einheitliches Ver-

verständnis von einer vernetzten Organisation haben und deren Ziele und Möglichkeiten verstehen. Dies erst ermöglicht eine erfolgreiche Zusammenarbeit als Hochleistungsteam.

- Begleitung des Vorhabens durch kontinuierliches Change-Management zur Sicherstellung der Verhaltensänderung bei allen Mitarbeitern und Stakeholdern
- Governance-Struktur für den vernetzten Einkauf, d.h. Einführung von entscheidungsbefugten, bereichsübergreifenden

Gremien, Lead Buyer-Strukturen und crossfunktionalen Teams

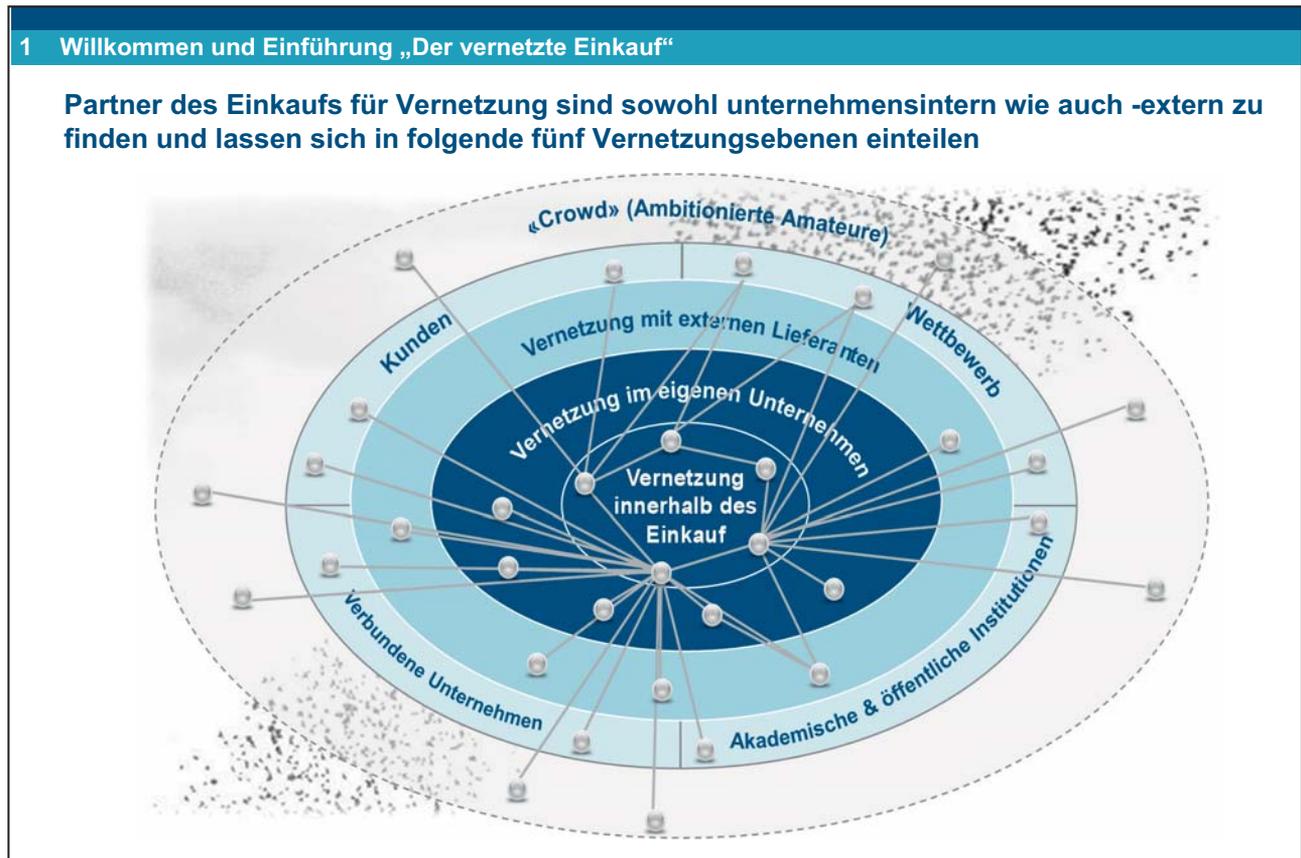
- Etablierung eines Warengruppen-Strategieentwicklungsprozesses als Standard für die Teams

Innovation und konsequente Umsetzung im Einkauf ist notwendig

Um diese und andere Rahmenbedingungen hat Arthur D. Little einen Thinktank mit Einkaufsleitern führender Unternehmen geformt, um für die Umsetzung der

Vernetzungsvision vielversprechende Konzepte zu entwickeln. Darin werden anhand von sieben Bereichen die Möglichkeiten der Vernetzung diskutiert: Strategie, Organisation, Prozesse, Mitarbeiterqualifikation, Technologie, Scorecard und Kultur.

Dieser Thinktank trifft sich in regelmässigen Abständen bis Anfang 2013. Schon jetzt ist absehbar, dass er nicht nur spannende, sondern auch neuartige Ansätze und Konzepte für die Umsetzung eines «gelebten vernetzten Einkaufs» hervorbringen wird. ■



Die Korruption im Beschaffungswesen

Der Fall INSIEME

Die jüngsten Ereignisse in der eidgenössischen Steuerverwaltung haben gezeigt, dass die Bestimmungen des Bundesgesetzes über das Beschaffungswesen in Bezug auf ein wichtiges Informatikprojekt auf der höchsten Stufe dieser Verwaltung bewusst ignoriert wurden.



Jean-Pierre Méan

ist als Rechtsanwalt in Quebec/Kanada und in der Schweiz zugelassen. Er war Rechtskonsulent und Chief Compliance Officer der Genfer Warenprüfungsgesellschaft SGS von 1996 bis 2008 mit einem Unterbruch 2002 und 2003, wo er als Chief Compliance Officer die Compliance-Abteilung der Europäischen Bank für Entwicklung und Wiederaufbau in London aufbaute. Dr. Méan ist Präsident der schweizerischen Sektion von Transparency International und führt den Vorsitz in einer Task Force, welche eine neue Version der Verhaltensrichtlinien der Internationalen Handelskammer zur Bekämpfung der Korruption im Geschäftsverkehr 2011 herausgegeben hat.

In der Tat schreibt dieses Gesetz, das in Ausführung des im Rahmen der Welthandelsorganisation abgeschlossenen multilateralen Abkommens über das Beschaffungswesen erlassen wurde, in seinem Artikel 6 ein öffentliches Vergabeverfahren vor, sobald der Auftrag einen Wert von 230 000 Franken erreicht. Es bestimmt ferner (Art. 7), dass ein Auftrag nicht in der Absicht aufgeteilt werden darf, die Anwendbarkeit des Gesetzes zu umgehen. Genau das wurde aber im betreffenden Fall getan. Da das Gesetz diesbezüglich aber keinen Zweifel erlaubt, muss man annehmen, dass die Aufteilung des Marktes vor allem der Verschleierung des Verstosses gegen das Gesetz und nicht der Rechtfertigung desselben dienen sollte.

Eine Administrativuntersuchung, geleitet vom Generalsekretär und vom Vorsteher des Rechtsdienstes des eidgenössischen Finanzdepartements, hat gezeigt, dass die Wahl eines abgekürzten Verfahrens durch die Verwaltung nicht nur in einen Zeitgewinn, sondern auch in gefährliche Verbindungen

ausmündete. So ergab sich, dass zwei Dienstleister, die dem Verantwortlichen für die Informatikprojekte nahe standen, unüblich hohe Margen erzielten, obgleich ihre Dienstleistung hauptsächlich in der Vermittlung von Personal bestand, das auch direkt von der Verwaltung hätte beauftragt werden können. Genau solche Begebenheiten, denen ein starker Verdacht von Begünstigung anhaftet, soll das Gesetz über das Beschaffungswesen verhindern.

Es ist anzunehmen, dass diese Ereignisse in der eidgenössischen Verwaltung kein Einzelfall sind. Ein öffentliches Verfahren ist aufwendig und die Versuchung ist gross, sich einem solchen Verfahren zu entziehen, wenn die Zeit drängt. Auch die Vorstellung, dass öffentliche Aufträge neutral vergeben werden sollen, ist im helvetischen Kontext eher neu. Es ist nicht so lange her, dass die lokalen Behörden systematisch lokale Unternehmen bevorzugten. Dieser Mangel an Sensibilität lebt sogar auf höchster Stufe weiter, hat es doch ein Mitglied des Bundesrates jüngst für ganz normal gehalten, eine ihm

nahe stehende Person für einen wichtigen Posten vorzuschlagen.

Die Formen der Korruption im öffentlichen Beschaffungswesen
Nepotismus oder Favoritismus kennt man in der Schweiz unter der Bezeichnung «Vetterliwirtschaft». Es handelt sich um eine Korruptionsform, die ohne geeignetes Gesetz besonders schwer nachzuweisen ist. Das Beschaffungswesen bietet in der Tat von jeher idealen Nährboden für die Korruption. Es weist mehrere Merkmale auf, die der Entwicklung der Korruption förderlich sind, wenn keine Regulierung sie eindämmt: hohe Auftragsbeträge, Ermessensspielraum weniger Personen und technische Spezifikationen, die oft allerlei Manipulationen erlauben.

Die Korruption kann auf allen Stufen des Verfahrens vorkommen:

- Auf der Stufe der Bedarfsermittlung: der Bedarf an Gütern und Dienstleistungen, deren Anschaffung man in Betracht zieht, kann z.B. überbewertet werden oder gar nicht bestehen. Das Ziel der Anschaffung ist dann kein anderes als eine Gelegenheit für Bestechungszahlungen zu schaffen oder eine nahestehende Person oder einen politischen Freund zu begünstigen;
- Auf der Stufe der Vorbereitung der Auftrags: die Dokumenta-

- tion kann so konzipiert werden, dass sie einen einzigen Anbieter begünstigt, z.B. indem nur die Produkte dieses Anbieters die Spezifikationen erfüllen, obgleich diese für die Qualität der Produkte nicht wesentlich sind;
- Auf der Stufe der Auswahl des Anbieters: Ein Anbieter kann sich die Gunst der Entscheidungsträger mit Schmiergeldern sichern, entweder z.B. um den Auftrag zu gewinnen oder um vertrauliche Informationen zu erhalten, die es ihm erlauben werden, seine Offerte den Offerten seiner Anbieter anzupassen;
 - Auf der Stufe der Vertragsausführung: Der Anbieter besticht die Personen, welche die Umsetzung des Auftrags beaufsichtigen, z.B. um bestimmte technische Spezifikationen nicht erfüllen zu müssen oder um die Annahme der Güter oder der Dienstleistungen trotz wichtiger Mängeln zu erwirken;
 - Auf der Stufe der Rechnungslegung: z.B. um die Auditoren zu bestechen, damit sie falsche Bestätigungen ausstellen.

Die Risikofaktoren

Die Erfahrung zeigt, dass das Korruptionsrisiko in der Anfangsphase eines Auftrags am höchsten ist. Das Risiko nimmt zusätzlich zu, wenn der Auftrag dringend ist

(z.B. im Falle von Beschaffungen am Ende des Budgetjahres oder bei Naturkatastrophen) oder wenn Transparenz auf den verschiedenen Stufen des Auftrags fehlt. Das Risiko wird durch die Verwendung einer Standarddokumentation, soweit der Auftrag es erlaubt, gemindert. Die Bestechung kann durch Übergabe eines Couverts erfolgen, wird aber eher subtilere Formen annehmen, z.B. eine Spende an eine politische Partei, Bezahlung von Ferien, Gegengeschäfte oder Beteiligung der Entscheidungsträger an der Gesellschaft, welcher der Auftrag zugeteilt werden soll.

Die Integritätspakte

Zur Vermeidung dieser Risiken genügt die Anwendung des Gesetzes über das öffentliche Beschaffungswesen nicht. Es soll durch Sensibilisierungsmassnahmen und Schulungen für das Beschaffungspersonal verstärkt werden. Transparency International bietet auch Integritätspakte, in denen sich die an einem Projekt Beteiligten bzw. die öffentliche Hand und die Anbieter sich verpflichten, sich jeder Form der Bestechung oder von unzulässigen Absprachen im Vergabeverfahren und in der Ausführung des Auftrags zu enthalten. Ferner soll die Durchführung des Auftrags von einem externen unabhängigen Monitor überwacht werden. ■

La corruption dans l'attribution des marchés publics – le cas INSIEME

Les récents événements dans l'Administration fédérale des contributions ont révélé que, pour un projet informatique important, INSIEME, les dispositions de la loi fédérale sur les marchés publics avaient été sciemment ignorées au plus haut niveau de cette administration.



Jean-Pierre Méan

est avocat, admis au barreau du Québec/Canada et en Suisse. Il a été avocat-conseil et chargé de la compliance chez SGS, une société internationale d'inspection et de vérification basée à Genève/Suisse, de 1996 à 2008, avec une interruption en 2002 et 2003 où il a été Chief Compliance Officer de la Banque européenne de reconstruction et de développement. Il est président de la section suisse de Transparency International et préside un groupe de travail de la Chambre de commerce internationale qui a réédité les Règles pour Combattre la Corruption de la CCI en 2011.

En effet cette loi, éditée en application de l'accord multilatéral sur les marchés publics conclu dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce, prescrit à son article 6 un appel d'offres dès lors que la valeur estimée du marché public à adjudger atteint 230 000 francs. Il est précisé par ailleurs (art. 7) qu'un marché ne peut être subdivisé en vue d'échapper à l'application de la loi. Or, c'est précisément ce qui a été fait en l'espèce et, la loi ne permettant aucun doute à cet égard, il faut bien admettre que cette subdivision des marchés visait avant tout à camoufler plutôt qu'à justifier la violation des dispositions légales. Une enquête menée par le secrétaire général et le chef du service juridique du Département fédéral des finances a fait ressortir que le raccourci procédural choisi par l'administration n'avait pas seulement abouti à un gain de temps mais avait aussi donné lieu à des liaisons dangereuses. En effet, il s'avéra que deux fournisseurs de service, proches du responsable de leur engagement, ont réalisé des marges anormalement éle-

vées, alors que leur prestation a consisté essentiellement à s'entretenir pour fournir du personnel qui aurait tout aussi bien pu être engagé directement par l'administration. Or, si la loi sur les marchés publics prévoit des appels d'offre pour tous les contrats importants, c'est précisément pour éviter de telles situations qui dégagent un fort soupçon de favoritisme.

Il y a fort à parier que ce qui s'est passé au sein de l'Administration fédérale des contributions en relation avec le projet INSIEME n'est pas un cas totalement isolé. La procédure des appels d'offre est lourde, et la tentation peut être grande de s'y soustraire quand il s'agit de parer au plus pressé. Par ailleurs l'idée que les achats publics doivent être conduits en toute neutralité est assez nouvelle dans le contexte helvétique. Il n'y a pas si longtemps que les administrations locales donnaient systématiquement la préférence aux entreprises du lieu. Ce manque de sensibilité perdure même au plus haut niveau ainsi qu'en a donné l'exemple d'un membre du Conseil fédéral qui a semble-t-il jugé

tout à fait normal de proposer un proche pour un poste important.

Les formes de corruption dans l'attribution des marchés publics

Le népotisme ou favoritisme est connu en Suisse sous le vocable de «Vetterliwirtschaft» (que l'on peut traduire librement par république des copains). Il s'agit d'une forme de corruption particulièrement difficile à déceler sans réglementation appropriée. En fait, le domaine des marchés publics a de tout temps été un des terroirs les plus favorables à la corruption, dont il présente plusieurs des éléments favorables à son développement en l'absence de réglementation, soit notamment des montants importants, un pouvoir discrétionnaire d'un nombre limité de personnes et des spécifications techniques permettant souvent toutes sortes de manipulations.

La corruption peut intervenir à tous les stades du processus:

- Dans la phase de détermination des besoins : les besoins des biens et services dont on envisage l'achat peuvent p.ex. être surestimés ou inexistant, le but principal de leur achat étant de servir d'assiette à un pot-de-vin ou de favoriser un proche ou un soutien politique;
- Dans la phase de préparation

d'un appel d'offre: la documentation peut être conçue de manière à favoriser un seul fournisseur p.ex. en prévoyant des spécifications que seuls les produits de ce dernier remplissent même si elles ne sont pas essentielles à la qualité des produits;

- Dans la phase de sélection du fournisseur: l'un de ceux-ci peut s'attirer la faveur des décideurs par des pots-de-vin, soit p.ex. pour gagner l'appel d'offres, soit pour obtenir des informations confidentielles qui lui permettront de réviser les conditions de son offre en fonction de celles des concurrents;
- Dans la phase d'exécution du contrat: le fournisseur corrompt les personnes en charge de surveiller l'exécution afin p.ex. de pouvoir se libérer de certaines contraintes techniques ou d'obtenir l'acceptation du produit ou des services malgré des défauts importants;
- Dans la phase d'apurement des comptes et d'audit: p.ex. en corrompant les auditeurs afin d'obtenir de faux certificats.

Les facteurs de risque

L'expérience montre que les risques de corruption sont les

plus élevés au cours des phases initiales du marché. Ils sont accentués par l'urgence du projet (p.ex. pour les achats de fin de période budgétaire ou lors de catastrophes naturelles), ou par l'absence de transparence au cours des différentes phases du marché. Ils sont réduits par l'utilisation d'une documentation standard pour les aspects du marché qui le permettent. La corruption peut consister en la remise d'une enveloppe, mais elle prendra plus souvent des formes plus subtiles, soit p.ex. une donation à un parti politique, paiement de vacances, renvoi d'ascenseur dans d'autres affaires ou participation accordée au(x) décideur(s) dans la société à qui le marché est confié.

Les pactes d'intégrité

Afin d'éviter ces écueils, la seule mise en œuvre de la loi sur les marchés publics gagne à être renforcée par des mesures de sensibilisation et de formation. Transparency International propose aussi des pactes d'intégrité par lesquels les acteurs du processus d'appel d'offres, pouvoirs publics et soumissionnaires s'engagent formellement à s'abstenir de toute forme de corruption ou collusion dans l'obtention et l'exécution du contrat, et acceptent une surveillance du marché par un moniteur indépendant. ■

La politique économique suisse face à la crise

Par le passé, la politique économique en Suisse avait été un succès. Les interventions de l'Etat avaient accru le potentiel de croissance de l'économie. Et même l'appréciation réelle du franc qui améliore les termes de l'échange, augmente les revenus réels et donc la prospérité du pays.

Politique conjoncturelle et politique structurelle

La politique économique se définit comme l'ensemble des interventions de l'Etat dans l'économie.

L'Etat peut intervenir à court terme, pour améliorer la conjoncture. On parle dans ce cas de politique conjoncturelle. Les objectifs visés sont notamment la réduction du chômage, la stabilité des prix ou encore un équilibre extérieur entre ce qui est importé et exporté. Concrètement, l'Etat intervient principalement par une politique budgétaire (par exemple en allégeant la fiscalité en période de crise pour relancer la consommation et l'investissement) et une politique monétaire (la Banque centrale va par exemple augmenter son émission monétaire pour relancer la demande globale).

L'Etat peut également mener une politique sur le moyen et le long terme. On parle alors de politique structurelle. L'objectif est d'accroître le potentiel de croissance de l'économie. On peut agir en investissant dans les infrastructures, la formation et la recherche, la réduction des disparités régionales et sociales, ou encore dans le développement durable.

Politiques conjoncturelles

De par son système politique singulier (démocratie semi-directe, Etat fédéral), la politique économique suisse peut souffrir d'une certaine lenteur ou de décisions contradictoires: le risque de référendum ou encore la décentralisation des organes de décision (Etat, cantons, communes) sont en effet autant d'obstacles à des mesures rapides et coordonnées. L'importance des politiques budgétaires est donc limitée, ce qui rend la politique monétaire et le rôle de la Banque nationale suisse (BNS), qui l'applique avec indépendance, d'autant plus importants.

La Suisse est néanmoins dotée de stabilisateurs automatiques relativement efficaces pour lutter contre les aléas de la conjoncture: on peut citer, au niveau fédéral, depuis 2003, le frein à l'endettement, dont la règle est simple: sur l'ensemble d'un cycle conjoncturel, le montant total des dépenses ne doit pas excéder celui des recettes. La Confédération agit également par le biais de l'assurance-chômage. Elle soutient ainsi les revenus des demandeurs d'emploi sans augmenter les cotisations dans la même période: quand leur nombre



Sébastien Levrat

Titulaire d'un diplôme d'enseignement pour le secondaire supérieur et d'une formation universitaire en économie et en géosciences, M. Levrat enseigne actuellement l'économie, le droit et la géographie au Collège St-Michel à Fribourg. Il est également intervenant et expert auprès de procure.ch dans le cadre de la formation de Responsable Achats. Sur le plan privé, M. Levrat assume des responsabilités dans le domaine associatif et caritatif.

croît, le montant des moyens engagés augmente; à l'inverse, quand la situation s'améliore, les dépenses diminuent automatiquement. Il faut également relever les indemnités versées en cas de réduction de l'horaire de travail. Cette mesure pragmatique a permis de maintenir le savoir-faire de nombreuses entreprises en évitant des licenciements.

Politique de change et franc fort

La réintroduction récente par la BNS d'une politique de change pour soulager l'industrie exportatrice a abouti au fameux taux plancher fixé en septembre 2011 face à l'euro. L'impact de cette mesure doit cependant être relativisé. D'une part, les volumes échangés sur le marché des changes sont très élevés, et les sommes dont dispose la BNS, bien qu'illimitées en théorie, ne supporteraient pas une attaque massive et durable contre le franc (la BNS devrait alors injecter des quantités impor-

tantes de francs sur le marché pour acheter des euros, ce qui finirait par générer des risques inflationnistes en Suisse à moyen terme). D'autre part, il est utile de rappeler que la tendance à l'appréciation du franc suisse a toujours marqué l'évolution des échanges. A titre d'exemples, entre 1914 et nos jours, le dollar des Etats-Unis, la livre britannique, ou la lire italienne (jusqu'en 1998) ont tous perdu au moins 80% de leur valeur vis-à-vis du franc suisse. Ceci s'explique en grande partie par le fait que le franc n'a jamais été livré volontairement à l'inflation pour des raisons budgétaires. Le franc fort contribue également à faire de la Suisse un îlot de bas taux d'intérêt. Les épargnants sont prêts à accepter que les placements en francs suisses rapportent moins en échange d'une plus grande sûreté, ce qui permet de se financer à bas coût. L'appréciation réelle du franc améliore aussi les termes de l'échange (rapport entre le prix des

biens exportés et le prix des biens importés), ce qui augmente les revenus réels et donc la prospérité du pays.

Perspectives

Etant une petite économie ouverte, la Suisse dépend en grande partie de l'évolution de la situation économique de ses grands voisins, et en particulier des pays de la zone euro, pour maintenir et accroître sa prospérité. Si elle n'a pratiquement aucune influence politique sur le comportement de ces pays, la Suisse peut cependant continuer d'agir sur l'amélioration des conditions-cadres de son économie, que ce soit dans les domaines de la formation, de la recherche, de la fiscalité ou sur le marché du travail. Dans une perspective à plus long terme, des investissements plus importants dans le développement durable contribueraient également à l'amélioration de la compétitivité des entreprises suisses. ■

Références

Moser T., Zürcher B., Kugler P. et al.
La Vie économique
Janvier 2012

Secrétariat d'Etat à l'économie (SECO)
Tendances conjoncturelles
Eté 2012

Banque nationale suisse (BNS)
Bulletin mensuel de statistiques économiques
Juin 2012

Ihr kompetenter Partner für die

Bearbeitung von grossen Komponenten

- > Kubische mechanische Bearbeitung
- > Karussell- und Langdrehen
- > Zertifiziertes Schweiessen
- > Sandstrahlen / Lackieren
- > Messtechnik



Promec-Estech AG Telefon +41 (0)43 422 29 00
 Murzlenstrasse 80 www.promec-estech.ch
 CH-8166 Niederweningen info@promec-estech.ch

PROMEC
ESTECH

Ein Unternehmen der ESTECH Gruppe.

La gestion du risque fournisseur: les principes généraux et tendances actuelles

Medtronic a développé avec succès, il y a quelques années, un programme stratégique de gestion des risques fournisseurs. En effet, toute relation commerciale avec un fournisseur peut représenter un risque pour les entreprises; les fournisseurs sont un maillon essentiel et jouent un rôle prépondérant pour le succès et la bonne marche des entreprises.



Laurent Droz

Head of Strategic Sourcing & Procurement, MBA – Medtronic Europe Sàrl

Medtronic à Tolochenaz (VD)

abrite trois entités: le siège pour l'EMEA et Canada, l'unité de production de stimulateurs implantables la plus sophistiquée au monde, le centre européen de formation. Un stimulateur cardiaque sur quatre implanté dans le monde provient de Tolochenaz.

Medtronic Inc.

est leader mondial de la technologie médicale, spécialiste de la gestion du rythme cardiaque et de la neuro-modulation. L'entreprise, fondée en 1949 dans le Minnesota (Etats-Unis), qui compte 45 000 employés dans le monde, est présente dans 120 pays et réalise un chiffre d'affaires de 16,2 milliards de dollars.

Ce phénomène est aujourd'hui amplifié par la situation économique mondiale, des chaînes d'approvisionnement parfois complexes et l'accroissement des exigences réglementaires médicales des agences gouvernementales, notamment de la FDA (Food and Drug Administration).

De la capacité des fournisseurs à livrer des produits et services de qualité, en quantités et dans les délais requis, dépend directement la capacité de Medtronic à satisfaire ses clients. Chez Medtronic, la gestion des risques fournisseur s'effectue non seulement lors du processus de sélection et de qualification, mais également pendant la phase de production. Deux grandes familles de risques sont considérées: le risque d'approvisionnement/commercial et le risque qualité. Ce dernier est d'une importance capitale pour une entreprise du secteur médical qui a pour mission de soulager la douleur, de rétablir la santé et de prolonger la vie. Les patients sont le centre de notre activité et la qualité de nos appareils médicaux implantables notre priorité principale.

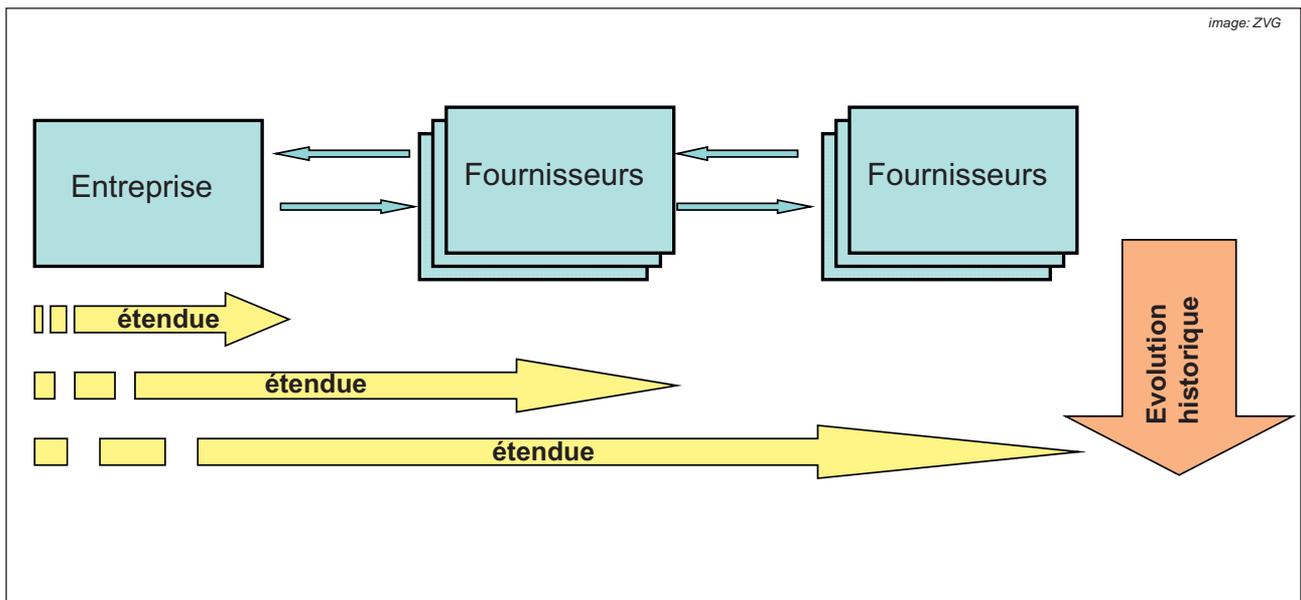
Le risque commercial quant à lui permet d'évaluer l'impact financier d'une rupture d'approvisionnement pour l'entreprise.

L'évaluation du risque permet ensuite de déployer les activités de gestion des fournisseurs en relation au risque obtenu, de permettre la minimisation et l'élimination des risques potentiels. Le risque est bienentendu évolutif et constamment réévalué au travers d'analyses et processus systémiques.

Quelques critères d'évaluation du risque fournisseur

Au-delà du niveau de service et de la réactivité du fournisseur, le risque d'approvisionnement/commercial du fournisseur peut inclure quelques critères supplémentaires, tels que la solidité financière, l'intérêt pour l'industrie médicale, le niveau technologique, la capacité de production, la compétitivité, la diversification ou la manière dont le fournisseur gère également ses propres risques.

Les critères du risque qualité peuvent notamment couvrir les éléments suivants: la conformité, la fiabilité, la maîtrise des pro-



cédés de fabrication et le propre système qualité du fournisseur. La liste des critères commerciaux et qualité peut être étendue à l'infini et doit être adaptée à l'entreprise, au type de produits et à l'industrie; chez Medtronic, une quinzaine de critères d'évaluation du risque fournisseur est généralement utilisée et mise à jour en fonction du marché et de l'environnement économique.

Définir son niveau de risque acceptable

L'objectif en soi n'est bien évidemment pas l'évaluation des risques, mais bien la réduction et l'élimination de ces derniers. Certains risques, notamment ceux liés à la qualité, doivent de facto être maîtrisés et éliminés; d'autres risques sont moins cruciaux, mais nécessitent des actions correctives: au besoin Medtronic peut prendre par exemple des mesures d'accompagnement et de développement du fournisseur si les deux parties y consentent.

Les organisations réglementaires ont fortement augmenté leurs attentes. Elles exigent des entreprises d'avoir le contrôle des produits et services obtenus des fournisseurs; ceci demande dès lors un travail de collaboration accru avec les fournisseurs et peut également devoir considérer les fournisseurs des fournisseurs, le tableau ci-dessus illustre cette tendance. Ce travail de gestion étendue nécessite beaucoup d'investissements et, même si Medtronic tend au risque zéro, chaque entreprise devra définir l'étendue de ses actions et son niveau de risque acceptable.

Tendances actuelles

Quelques tendances se dessinent pour définir les fournisseurs qui permettront de minimiser les risques et d'assurer la pérennité des entreprises dans les années à venir. Par ailleurs, la notion de fournisseur devient restrictive car il s'agit véritablement de partenaires qui pourront accompagner les entreprises au fil des années, et les

notions de compétitivité, de qualité et d'innovation sont essentielles.

De nombreux fournisseurs de l'industrie ont déjà intégré les principes du développement durable et de la philosophie «lean» (la recherche de la performance par l'amélioration continue). En effet la prise en compte de la consommation énergétique et notamment des problématiques liées à une possible augmentation du prix de l'énergie ou à une réglementation plus restrictive sur sa consommation, ainsi que la recherche de la performance par l'amélioration continue peuvent contribuer à leur compétitivité et à des performances élevées. Ces fournisseurs seront en mesure de garantir un partenariat solide avec leurs clients. L'éruption volcanique dans le sud de l'Islande en 2010 et son nuage de cendres nous rappellent également l'importance de la localisation de nos fournisseurs, pouvoir être approvisionné par avion mais également par route peut être un atout considérable. ■

SINDEX 2012 – Die Veranstalter

SINDEX
MASSGEBEND IN TECHNOLOGIE

Die Schweizer Messe für Technologie
Le salon suisse de la technologie
La fiera svizzera della tecnologia

**4. – 6.
SEPTEMBER
2012
BERN**

Ermässigt SBB
RailAway-Angebot.

SYMPOSIUM Jetzt anmelden: www.sindex.ch/symposium

Veranstalter:
BERNEXPO
GROUPE

Patronat:
swissT.net
swiss technology network | **GOP**

SBB CFF FFS

SINDEX 2012 – Die Aussteller

BENEDICT
SWISS AG

SINDEX Halle 2.2 / Stand E094

**SINDEX
Halle 3
Stand N° C 030**
www.maxonmotor.com

maxon motor
driven by precision

...und viele mehr.

Diplomfeier – EinkaufsleiterInnen mit eidg. Diplom 2012

Am Freitag, 29. Juni, fand im legendären Hotel Bellevue Palace in Bern die Diplomfeier statt. 26 Absolventinnen und Absolventen konnten die Auszeichnung zum erfolgreichen Abschluss ihrer Ausbildung entgegennehmen. Ebenso 39 Einkäuferinnen und Einkäufer, welche den verkürzten Upgrade-Lehrgang absolviert hatten.



Begrüssung von Rolf Jaus, Geschäftsführer procure.ch



Nina Ramershoven und Claudia Wagner: die zwei besten Abschlüsse ex aequo

Rolf Jaus, Geschäftsführer von procure.ch, begrüßte die Anwesenden, Absolventen, Partner und Arbeitgeber mit einem Bonmot von Leonardo da Vinci: «Wer nicht kann, was er will, muss wollen, was er kann. Denn das zu wollen, was er nicht kann, wäre töricht.»

Er verdankte Victorinox das grosszügige Sponsoring und dankte der «Pig Farmers Big Band» mit Dirigent Hans-Peter Brunner für die musikalische Begleitung des Abends. Dann fuhr er fort: «26 Damen und Herren, welche den kompletten Lehrgang bottom-up durchlaufen und die Prüfung erfolgreich bestanden haben, erhalten heute an diesem geschichtsträchtigen Tag erstmals das Diplom Einkaufsleiter oder Einkaufsleiterin. Zudem: Fast 40 Jahre lang wurden eidg. dipl. Einkäuferinnen und Einkäufer ausgebildet und sind Besitzer dieses Diploms. Von diesen rund 2000 Diplominhabern dürfen heute 39 Absolventen, welche die verkürzte Upgradeprüfung erfolgreich bestanden haben, ihr zweites Diplom, Einkaufsleiter und Einkaufsleiterin in Empfang nehmen. Ihnen allen möchte ich herzlich zu diesem Er-

folg gratulieren. Sie können stolz auf das sein, was Sie erreicht haben.» Robert Jans, Präsident der Prüfungskommission, setzte seine Ansprache unter das Motto «Erfolgreich zu sein setzt zwei Dinge voraus: klare Ziele und den brennenden Wunsch, sie zu erreichen» (*Johann Wolfgang von Goethe*). Er führte aus: «Sie haben eine grosse Leistung zu feiern. Sie alle haben sich vor geraumer Zeit ein klares Ziel gesetzt, sich zum/r EinkaufsleiterIn mit eidg. Diplom weiterzubilden. Sie alle haben den Mut, die Kraft – den brennenden Wunsch – gehabt, dieses Ziel zu erreichen. Sie haben sich die Zeit genommen, zusätzlich zu Ihrem Berufsalltag, sich auf diese höhere Fachprüfung vorzubereiten und sie erfolgreich abzuschliessen. Ihre klares Ziel und ihr brennender Wunsch haben sich erfüllt. Ich gratuliere Ihnen dazu ganz herzlich.» Er betonte weiter, die Einkaufsbranche brauche dringend auf allen Ebenen und in den verschiedensten Bereichen qualifizierte und motivierte Berufsleute, die immer am Ball bleiben, Neues erlernen und mit Entwicklungen mitgehen, diese mitgestalten.

Nach der Übergabe der langersehnten Diplome wandte sich Angela Bachmann ans Publikum: «Wir haben es geschafft! ... Wir wurden zusammengefügt wie eine Fussballmannschaft an der Europameisterschaft, was uns zeigt, wie nah Erfolg und Misserfolg bei einander liegen. 16 Mannschaften, welche das gleiche Ziel verfolgen. Grosse und namhafte Länder sind bereits in der Vorrunde gescheitert. Doch wir haben es bis ins Finale geschafft. Tägliche Trainings als Einzelspieler oder in kleinen Lerngruppen haben unser Wissen gestärkt. In den kurzen Trainingslagern in Brunnen wurde uns das nötige Fachwissen vermittelt. Praxissituationen wurden anhand von Fallstudien trainiert, wir wurden gut auf die bevorstehende Prüfung vorbereitet. An dieser Stelle möchte ich procure.ch und den Dozenten für die geleistete Arbeit und Unterstützung danken.



Gabriella Scherrer, beste Upgradeprüfung, mit Rolf Jaus

Bei der Disposition der Diplomarbeit kamen einige in die Verlängerung oder sogar zum Elfmeterschiessen, was nicht immer einfach war. Doch auch diese Prüfung wurde europameisterlich bewältigt. Ein Gefühl von Aufgeben gab es nicht, oder wenn vorhanden, wurde es durch Teamgeist wieder beseitigt. So kämpften wir alle bis zum Schluss. Kurz vor dem grossen Finale kam wohl die grösste Herausforderung. Spätestens zu diesem Zeitpunkt musste die Familie zurückstecken und vermehrt auf uns verzichten – auch den Angehörigen herzlichen Dank für die Flexibilität, das Verständnis und die



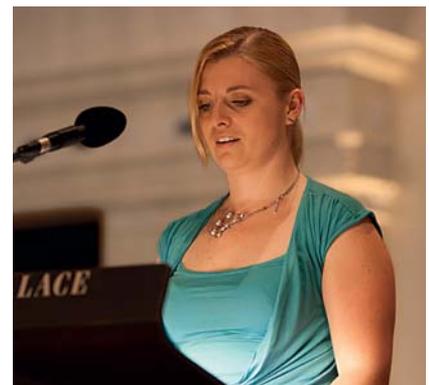
Robert Jans, PK-Präsident, mit Stefan Schaffner, neu dipl. Einkaufsleiter

Unterstützung. Mit grosser Ausdauer und trotz müder Beine haben wir das Ziel, unser eidg. Diplom, nie aus den Augen verloren. Wir kämpften um jeden Ball, und der heutige Erfolg gab uns Recht, nie aufzugeben und weiter zu trainieren. Letztendlich haben wir es geschafft und konnten das Finale für uns entscheiden. Denjenigen, welche leider ausgeschieden sind, wünsche ich viel Erfolg für die noch folgenden Prüfungen. Auch sie haben den Sieg verdient.»

Vor dem letzten musikalischen Intermezzo überreichte Rolf Jaus stellvertretend für den abwesenden Victorinox-Sponsor Patrik Gribi zwei



The Pig Farmers Big Band mit Dirigent Hans-Peter Brunner



Ansprache von Angela Bachmann, Einkaufsleiterin mit eidg. Diplom

neudiplomierten Einkaufsleiterinnen der Gesamtprüfung, Nina Ramershoven und Claudia Wagner, je eine schöne Uhr von Victorinox: Sie hatten ex aequo den besten Gesamtnotendurchschnitt (5,3) erreicht. Und Gabriella Scherrer bekam für

ihre Bestleistung der «Upgradeprüfung» (Notendurchschnitt 5,5) einen Kuonigutschein. Congratulations! In fröhlicher Stimmung folgten beim Apéro und anschliessenden Nachtessen viele gute Gespräche, wurden Erinnerungen und Zukunftspläne

ausgetauscht – es war ein besonderer Abend, ein hohes Ziel erreicht. Wie sagte doch Rolf Jaus, John Ford zitierend: «Leben ist arbeiten, und alles was man tut, bringt Erfahrung.» ■

*Helene Daphinoff,
Prüfungssekretariat procure.ch*

Herzliche Gratulation!

Höhere Fachprüfung für EinkaufsleiterInnen

Einkaufsleiter/Einkaufsleiterinnen mit eidgenössischem Diplom 2012

Bachmann Angela	Koenig Feinstahl AG	Koller Daniel	Belimed Sauter AG
Bieri Andrea	Synthes GmbH	Krienbühl Fabian	Schweizerische Bundesbahnen SBB
Blume Heiko	Toll Global Forwarding (Switzerland) AG	Leuzinger Pedro	Sauter, Bachmann AG
Bollmann Claudia	duagon AG	Neelen Iris	Zürcher Höhenkliniken
Bosshart Adrian	Denipro AG	Ramershoven Nina	Wald und Davos
Brackwehr Christian	Filtrox Engineering AG	Scheuchelbauer Petra	Ziegler Druck- und Verlags-AG
Brudermann Stefan	Bystronic-Laser AG	Schwitler Manuel	Altenrhein Aviation Ltd.
Curaba Marco	ThyssenKrupp Materials Schweiz	Speerli Harry	Bico AG
Eichholzer Yves	Schweizerische Bundesbahnen SBB	Stauffer Adrian	Givaudan Schweiz AG
Garofalo Francesco	F. Hoffmann-La Roche AG	Sturzenegger Daniel	Kuhn Schweiz AG
Gobet Hubert	Fideco AG	Wagner Claudia	ABB Schweiz AG
Graf Christoph	Angst + Pfister AG	Wälchli Pascal	SSM Schärer Schweiter Mettler
Illgen Marco	JOWA AG Hauptsitz	Zoller Peter	Laufen Bathrooms AG
			DISCH AG

Upgrade-Prüfung für EinkaufsleiterInnen

Einkaufsleiter/Einkaufsleiterinnen mit eidgenössischem Diplom 2012

Aebi Rita	Stadt Zürich	Malito Gianfranco	Recticel Bedding (Schweiz) AG
Ammann René	Fritz Nauer AG	Marchianó Atanasio	HaslerRail AG
Ankli Brigitte	Lonza AG	Meyer Evelyne	armasuisse
Bächler René	Bossard AG	Moorhouse John	AXA Versicherungen AG
Bachor Claus	Lista AG	Müller Markus	EBL Elektra Baselland
Bertschi Sacha	Hapa AG	Pelzer Oliver	Stanzwerk AG
Bigler Jürg	Stämpfli Publikationen AG	Pfyl Andreas	Kaba AG
Bürgi Felix	Bank Julius Bär & Co. AG	Probst Salome	Ypsomed AG
Ceberg Oliver	CWS-boco Supply AG	Renevey Christophe	Swisscom (Schweiz) AG
Gerber Rolf	Rehau GmbH	Rey Guido	Sunrise Communications AG
Haas Stefan	Geobruugg AG	Russo Mauro	Siemens Schweiz AG
Haueter Andrea	NYCO flexible packaging GmbH	Schaffner Stefan	SBB Infrastruktur
Hediger Brian	Ferrus AG	Scherrer Gabriella	CICOR Swisstronics AG
Hirschi René	Multi-Contact AG	Senn Adrian	4B Fenster AG
Jud Patrick	Siemens Schweiz AG	Senn Aldo	Sankt Galler Stadtwerke
Kotarelas Aristidis	Assa Abloy Schweiz AG	Thurnheer Martin	J. Wagner AG
Krebs Reto	Kraftwerke Oberhasli AG	Trachsel Roger	Hoffmann Neopac AG
Kummer Stephan	Bystronic-Laser AG	Vogt Patrice Joel	Mepha GmbH
Lüthi Katharina	Bundesamt für Informatik und Telekommunikation	Weber Andrea	Panolin AG
		Wenger Peter	Swisscom (Schweiz) AG

procure.ch-Fachseminar: Lieferantenbeziehungen optimieren dank KAIZEN

Die Aufgaben der Beschaffung sind in einem deutlichen Wandel. Die intensive Zusammenarbeit mit den Lieferanten rückt stärker in den Fokus, und die Komplexität und Dynamik der Geschäfte sind gewachsen. Durch die enge Zusammenarbeit mit Lieferanten wird die gegenseitige Abhängigkeit aber auch grösser und die Form der Zusammenarbeit ändert sich.

Ein zielorientiertes Lieferantenmanagement hat Lieferanten zu selektieren und gemeinsam mit diesen Entwicklungen aufzubauen und zu realisieren. Der Lieferant besitzt sowohl Lieferkompetenz als auch Entwicklungskompetenz. Die Steuerung des Material- und Lieferantenportfolios beinhaltet nicht nur die aktuelle Positionierung, sondern auch das Erarbeiten von Zielpositionen und eines Sollportfolios.

Nach der klassischen Philosophie Ziele – Kennzahlen – Massnahmen ist es aber von entscheidender Bedeutung die richtigen und wirksamen Massnahmen im Lieferantenmanagement auszuwählen und auch erfolgreich umzusetzen. Die Projektarbeit mit den Lieferanten wird wichtiger, und die gemeinsamen Anstrengungen zur Verbesserung der Performance und zur Erreichung der gemeinsamen Ziele erhalten besonderes Gewicht in der Beschaffung. KAIZEN, die klassische japanische Philosophie der ständigen Verbesserung, ist bestens dazu geeignet, ein gemeinsames Verständnis von Zielen, Projekten und Vorgehen zu schaffen. Das Wissen um die Potenziale der KAIZEN-Philosophie an

den Lieferanten weiterzugeben und in gemeinsamen KAIZEN-Teams die Verbesserungen zu erarbeiten, schafft eine Gemeinsamkeit des Denkens und des Handelns, die eine fruchtbare Basis für eine enge Win-Win-Zusammenarbeit schafft.

KAIZEN fokussiert auf das Erkennen und Beseitigen von Verschwendungen, die es an vielen Stellen und in vielen Prozessen im Unternehmen gibt; damit gelingt es die Prozesse zu verbessern und stabil und beherrschbar zu machen.

Gemeinsam werden die Ziele des KAIZEN-Workshops von procure.ch definiert, das gemeinsame Team zusammengestellt, Rollen und Zuständigkeiten definiert und mit einheitlichen Methoden und Instrumenten die Prozesse analysiert, die Schwachstellen herausgearbeitet und durch gemeinsam definierte Massnahmen systematisch verbessert. Mittels eines KAIZEN-Controllings kann dann gemessen werden, welche Verschwendungen beseitigt wurden und welche Verbesserungen erreicht werden konnten. Wichtig ist dabei das gemeinsame Lernen und Verbessern. ■

Anmeldung: www.procure.ch



Prof. Dr. Claus W. Gerberich
Gerberich Consulting AG,
Stans/Mannheim

Methodische Grundlagen zur Entwicklung von Beschaffungsstrategien

Unternehmensorientiertes Kosten- und Risikomanagement

In diesem Führungsseminar erlernen die TeilnehmerInnen, das eigene Beschaffungsumfeld nach Risiko- und Verbesserungspotenzialen zu analysieren und entwickeln daraus geeignete Normstrategien und Detailmatrizes für ihren Einkauf.

Zielgruppe

Führungskräfte im Beschaffungsmanagement und MitarbeiterInnen in der strategischen Beschaffung in Industrie und Handel. Die Methode konzentriert sich auf Beschaffungsgüter, welche regelmässig beschafft werden (keine einmalige Projektbeschaffung).

Referent

Peter Hutzler, Inhaber von hutzler logistic & training, Organisationsberater (BSO) und Trainer im Bereich Beschaffungsmanagement.

Zielsetzung

Die TeilnehmerInnen:

- können das eigene Beschaffungsfeld nach Risiko- und Verbesserungspotenzialen analysieren
- entwickeln daraus ihre individuellen Handlungsempfehlungen bzw. strategische Massnahmen

Programm

- Schulung der Methodenkompetenz
- Entwicklung von Normstrategien (Handlungsempfehlungen) und in der Folge
- Entwicklung von Detailmatrizes
- Folgerungen zur individuellen Strategieentwicklung, -umsetzung und Zielerreichung

Methodik

Wissensvermittlung im Referat, interaktiver Erfahrungsaustausch sowie die praktische Durchführung und Entwicklung eines teilnehmerindividuellen Beschaffungsportfolios.

Dokumentation

Den TeilnehmerInnen wird eine ausführliche Dokumentation (mit Arbeitsblättern) abgegeben, welche sämtliche in diesem Seminar behandelten Workshopprozesse und Einzelschritte detailliert beschreiben.

Datum

4. September 2012 (Dienstag) in Kloten, von 9 Uhr bis 16.30 Uhr; Begrüssungskaffee ab 8.30 Uhr.

Ort

Priora Business Center, Balsberg, 8302 Kloten, www.balsberg.ch

Teilnehmerzahl

Begrenzt auf 12 TeilnehmerInnen, mindestens 8 Personen

Seminarkosten

Inklusive Begrüssungskaffee, Pausenverpflegung und Mittagessen; exkl. MWST auf Verpflegungs- und Infrastrukturleistungen.

MitarbeiterInnen von procure.ch-Firmenmitgliedern und procure.ch-Einzelmitglieder CHF 680.–
Nichtmitglieder CHF 840.–

Rücktritt

Bis 30 Tage vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Seminargebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers/der Teilnehmerin möglich.

Anmeldung

procure.ch-Fachseminar

Methodische Grundlagen zur Entwicklung von Beschaffungsstrategien

4. September 2012 GEBS-2-12

TeilnehmerIn

Name Vorname

Telefon E-Mail

Rechnungsadresse

Firma Adresse

Telefon Fax

E-Mail Internet

Mitgliederstatus

procure.ch-Mitglied

Nichtmitglied

Datum Unterschrift

Bitte einsenden an

procure.ch, Laurenzenvorstadt 90, Postfach 3820, 5001 Aarau, Fax 062 837 57 10





ANALYSIEREN, OPTIMIEREN, MANAGEN.

MIT KYOCERA MDS VERSTECKTE
OUTPUTKOSTEN ERKENNEN
UND DRASTISCH REDUZIEREN.



Mit KYOCERA Managed Document Services (MDS) können Sie Ihre Outputkosten um bis zu 30%* senken. Und für einen maximalen Effekt kombinieren Sie KYOCERA MDS mit unserer höchst langlebigen, zuverlässigen und produktiven TASKalfa 5550ci-Serie.

Source: *All Associates Group

TASKalfa 5550ci

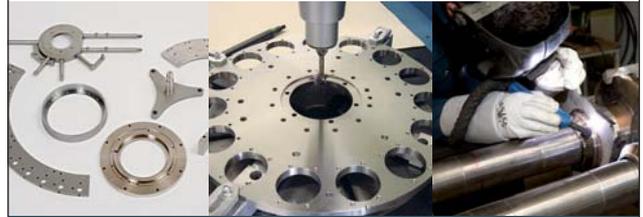
- ▶ Bis zu 50 Seiten pro Minute in Farbe und 55 Seiten in s/w
- ▶ 2 GB Seitenspeicher und 320 GB Festplatte
- ▶ Software-Entwicklungsplattform HyPAS™
- ▶ Exzellente Farbqualität
- ▶ Standardmässiger Netzwerkdruck und -scan in Farbe

KYOCERA. RECHNEN SIE MIT UNS.

KYOCERA Document Solutions Europe B.V.,
Niederlassung Schweiz – Tel. +41 (0)44 908 49 49 –
www.kyoceradocumentsolutions.ch
KYOCERA Document Solutions Inc. –
www.kyoceradocumentsolutions.com



angenstein
Technik für die Zukunft



TECHNIK IN METALL

- Brennschneiden und Anarbeit
- CNC-Drehen, -Bohren und -Fräsen; CNC-Karusselldrehen und Grossteilebearbeitung
- Baugruppen, Montagen
- Anspruchsvolle Schweissarbeiten, verfahrenstechnischer Apparatebau (PED - AD2000)
- Bearbeitung von C-Stahl, rostfreiem Edelstahl, Nickelbasis-Legierungen



TECHNIK IN KUNSTSTOFF

- Kunststoffapparate- und Anlagenbau, Baugruppen und Komponenten, Sonderflansche
- Auskleidungen aus thermoplastischen Kunststoffen und Fluorkunststoffen
- Lüftungstechnik - Lüftungskanäle, Schalldämpfer, Drosselklappen, Abluftwäscher, Absperrklappen
- Rohrleitungsbau, Kompensatoren, Rohr- und Kanalbögen



NORMFLANSCH UND PROZESSBEOBACHTUNG

- Normflansche nach EN, DIN, VSM und ANSI sowie nach Kundennormen in C-Stahl, rostfreien Edelstählen und Nickelbasis-Legierungen
- Schauglasarmaturen
- Ex-Schauglasleuchten, Ex-Kamerasysteme, Scheibenwischer, Sprühvorrichtungen



Angenstein AG
Hauptstrasse 190
CH-4147 Aesch

T +41 (0)61 756 11 11
F +41 (0)61 756 11 01

info@angenstein.ch
www.angenstein.ch

Disposition in der Materialwirtschaft

Optimierungsworkshop mit vielen Übungen

Unnötige Kapitalbindung durch zu grosse Lagerbestände, lange Wartezeiten, verärgerte Kunden und hohe Bestellkosten sind vermeidbar. In diesem Fachseminar lernen die TeilnehmerInnen die wichtigsten Instrumente kennen, um erfolgreich zu disponieren.

Zielgruppe

EinkäuferInnen, Disponenten und Mitarbeiter PPS, die unnötige Kapitalbindung und zu grosse Lagerbestände vermeiden möchten.

Referent

Karl-Heinz Stumpf, Diplom-Wirtschaftsingenieur, Unternehmensberatung Stumpf

Zielsetzung

Die TeilnehmerInnen:

- kennen die Bedeutung der Disposition
- kennen die Abhängigkeit der Disposition von benachbarten Funktionsbereichen
- kennen die gängigsten verbrauchs- und programmgesteuerten Dispositionsverfahren
- hinterfragen Systemparameter kritisch
- konnten die vorgestellten Werkzeuge testen

Programm

- Einführung
- Verbrauchs- und programmgesteuerte Dispositionsverfahren
- Bestandesrechnung und Inventuren
- Just-in-Time-Prozess
- Mit vielen Praxisbeispielen und Übungen

Methodik

Praxisbezogener Vortrag, Praxisbeispiele und intensive Diskussionen.

Dokumentation

Die TeilnehmerInnen erhalten eine praktische Dokumentation.

Datum

20. und 21. September 2012 (Donnerstag/Freitag) in Aarau, jeweils von 9 Uhr bis 17 Uhr. Begrüssungskaffee ab 8.30 Uhr.

Ort

Hotel Aarauerhof, Bahnhofstrasse, Aarau

Teilnehmerzahl

Begrenzt auf 20 TeilnehmerInnen, mindestens 8 Personen

Seminarkosten

Inklusive Begrüssungskaffee, Pausenverpflegung und Mittagessen (ohne Übernachtung); exkl. MWST auf Verpflegungs- und Infrastrukturleistungen.

MitarbeiterInnen von procure.ch-Firmenmitgliedern und procure.ch-Einzelmitglieder	CHF 980.–
Nichtmitglieder	CHF 1250.–

Rücktritt

Bis 30 Tage vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen berechnen wir die gesamte Seminargebühr.

Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers/der Teilnehmerin möglich.

Anmeldung

procure.ch-Fachseminar

Disposition in der Materialwirtschaft

20./21. September 2012 DIMAWI-2-12

TeilnehmerIn

Name Vorname

Telefon E-Mail

Rechnungsadresse

Firma Adresse

Telefon Fax

E-Mail Internet

Mitgliederstatus

procure.ch-Mitglied

Nichtmitglied

Datum Unterschrift

Bitte einsenden an

procure.ch, Laurenzenvorstadt 90, Postfach 3820, 5001 Aarau, Fax 062 837 57 10



Achats et conditions générales

Comment utiliser les conditions générales d'achat à son avantage?

Au cours de ce séminaire, les participants ont la possibilité d'approfondir leurs connaissances sur les conditions générales d'achat et d'appréhender leur importance dans les relations d'affaires. L'interactivité est privilégiée, et les participants sont encouragés à évoquer des problématiques issues de leur propre environnement de travail.

Public cible

Acheteurs confirmés, directeurs financiers, directeurs de PME, responsables supply chain, et toute personne amenée à utiliser des conditions générales d'achat dans le cadre de son travail
Prérequis: connaissances de base en droit des contrats (suisse ou autre)

Intervenant

Marc Sugnaux, titulaire du brevet d'avocat, président d'un tribunal d'arrondissement, formateur en droit commercial et droit du travail

Objectifs du cours

- Comprendre l'importance des conditions générales d'achat dans la pratique commerciale
- Savoir repérer les clauses défavorables des conditions générales de vente
- Être capable de choisir le contenu et les termes des conditions générales d'achat
- Pouvoir utiliser les conditions générales d'achat dans la négociation

Programme

- Exemples et contre-exemples de conditions générales d'achat
- Quels sont les rapports entre le contrat et les conditions générales d'achat et de vente?
- La liberté contractuelle
- Les obligations du vendeur
- Les obligations de l'acheteur
- La prise en charge des frais, le moment du transfert des risques et des profits
- Comment rédiger des conditions générales d'achat en fonction de besoins particuliers?

Méthodologie

Présentation théorique interactive; nombreux cas et exemples pratiques

Documentation

Support de cours remis à chaque participant, qui apportera par ailleurs son propre code des obligations (édition récente, officielle ou annotée)

Participation

Le nombre de participants est limité à 16 personnes.

Date

19 septembre 2012 (mercredi)
De 9h à 17h00; café de bienvenue dès 08h30

Lieu

Hôtel Alpha-Palmiers, rue du Petit-Chêne 34, Lausanne.

Conditions

Y compris pause-café; TVA uniquement sur les frais alimentation/infrastructure facturés en sus
Membres individuels ou employés chez un membre corporatif
de procure.ch CHF 680.-
Non-membres CHF 880.-

Annulation

Jusqu'à 30 jours avant le séminaire, une annulation est possible sans frais. En cas d'annulation plus tardive ou de non-comparution du participant, aucun remboursement n'est prévu. Un remplaçant est autorisé.



Inscription

Séminaire spécialisé

Achats et conditions générales

19 septembre 2012 CGA-2-12

Participant/e

Nom Prénom

Téléphone E-mail

La facture est envoyée à

Entreprise Adresse

Téléphone Fax

E-mail Internet

Statut de membre

Membre de procure.ch Non-membre

Date Signature

S.v.p. envoyer à

procure.ch, Laurenzenvorstadt 90, case postale 3820, 5001 Aarau, fax 062 837 57 10

Droits des contrats commerciaux

Maîtriser les fondamentaux

A l'issue de ce séminaire, les participants connaîtront les principes régissant les contrats et les points importants à prendre en compte pour apprécier ou rédiger un contrat. Les obligations découlant des contrats seront détaillées, et les particularités de la vente internationale de marchandises expliquées.

Très interactif, ce séminaire permet de répondre aux nombreuses questions du quotidien de la supply chain.

Public cible

Collaboratrices et collaborateurs qui interviennent dans le processus de conclusion et/ou d'exécution de contrats de vente dans une structure chargée de l'achat, de la gestion ou de l'approvisionnement. Pas de connaissances juridiques prérequis

Intervenant

Marc Sugnaux, titulaire du brevet d'avocat, président d'un tribunal d'arrondissement, formateur en droit commercial et droit du travail

Objectifs du cours

- Comprendre la place et l'importance des contrats dans l'ordre juridique suisse et dans les relations commerciales
- Connaître le processus de conclusion des contrats, en particulier du contrat de vente
- Savoir distinguer et hiérarchiser la loi, le contrat, les conditions générales et les usages commerciaux
- Connaître les obligations des parties au contrat de vente
- Appliquer les connaissances précitées à des situations pratiques simples

Programme

- Bref aperçu du système juridique suisse
- Principes généraux du droit des contrats, en particulier du contrat de vente
- Obligations du vendeur et de l'acheteur, conséquences en cas de retard ou d'inexécution, garantie pour les défauts
- Particularités de la vente internationale de marchandise

Méthodologie

Présentation théorique interactive; résolution de cas pratiques; simulation de procès

Documentation

Support de cours remis à chaque participant/e, qui apportera par ailleurs son propre Code des obligations (édition récente, officielle ou annotée).

Participation

Le nombre de participants est limité à 16 personnes

Date

25 septembre 2012 (mardi) – Lausanne
De 9h00 à 17h00; café de bienvenue dès 8h30

Lieu

Hôtel Alpha-Palmiers, rue du Petit-Chêne 34, Lausanne

Conditions

Y compris pause-café; TVA uniquement sur les frais alimentation/infrastructure facturés en sus
Membres individuels ou employés chez un membre corporatif de procure.ch CHF 680.–
Non-membres CHF 880.–

Annulation

Jusqu'à 30 jours avant le séminaire, une annulation est possible sans frais. En cas d'annulation plus tardive ou de non-comparution du participant, aucun remboursement n'est prévu. Un remplaçant est autorisé.

Inscription

Séminaire spécialisé

Droits des contrats commerciaux

25 septembre 2012 DCC-12

Participant/e

Nom Prénom

Téléphone E-mail

La facture est envoyée à

Entreprise Adresse

Téléphone Fax

E-mail Internet

Statut de membre

Membre de procure.ch Non-membre

Date Signature

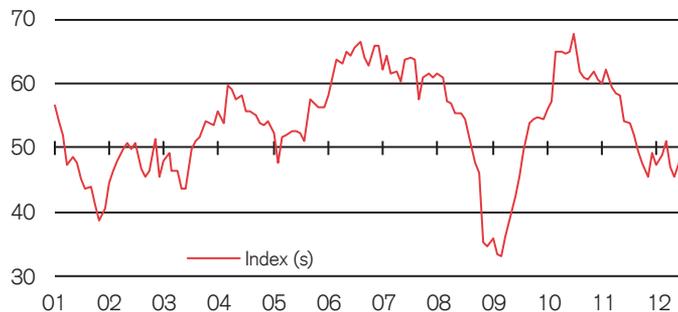
S.v.p. envoyer à

procure.ch, Laurenzenvorstadt 90, case postale 3820, 5001 Aarau, fax 062 837 57 10



procure.ch Purchasing Managers' Index

procure.ch Purchasing Managers' Index (PMI) im Juli 48.6 Zähler
(Vormonat: 48.1 Zähler)



Entwicklung des PMI

		PMI	PMI (s)
2011	Feb	62.7	62.2
	März	61.1	59.5
	April	60.2	58.5
	Mai	59.4	58.1
	Juni	55.7	54.2
	Juli	51.9	53.8
	Aug	50.5	52.0
	Sep	50.7	49.3
	Okt	47.7	47.7
	Nov	45.2	45.6
	Dez	45.1	49.1
	2012	Jan	47.4
Feb		49.5	49.0
März		52.7	51.1
April		48.6	46.9
Mai		46.8	45.4
Juni		49.7	48.1
Juli		46.7	48.6

(s) saisonbereinigte Reihe

Schweizer Industrie baut Kapazitäten ab

Der procure.ch Purchasing Managers' Index (PMI) hat im Juli mit 48.6 Zählern annähernd auf dem gleichen Stand geschlossen wie im Juni (48.1 Zähler). Der PMI vermag seit beinahe einem Jahr nicht in der Wachstumszone Fuss zu fassen, sondern verharrt mehr oder weniger knapp unterhalb der 50-Punkte-Schwelle – Indiz für eine schleichende Abschwächung der Industrieaktivität.

Angesichts der anhaltenden Unsicherheiten um die Eurokrise agiert die Schweizer Industrie äusserst vorsichtig: Lagerbestände und Kapazitäten werden sukzessive verringert. Der Personalbestand wird seit mittlerweile zehn Monaten abgebaut, die entsprechende Subkomponente „Beschäftigung“ ist im Juli sogar etwas weiter unter die Wachstumsschwelle gerutscht (-1 Punkt). Mit einem Stand von 45.3 Zählern notierte sie aber nach wie vor weit über ihren Tiefstständen der Rezession 2009.

Bereits elf Monate dauert der Abbau der Einkaufslager, welcher insbesondere einer Verringerung der Einkaufsmenge geschuldet ist. Die Subkomponenten „Lager Einkauf“ und „Einkaufsmenge“ schlossen auf 43.4 bzw. 41.1 Zählern.

Für Lichtblicke sorgte im Juli erneut eine Produktionssteigerung; die Subkomponente „Produktion“ schloss mit 51.5 Zählern den zweiten Monat in Folge in der Wachstumszone. Zudem befand sich die Subkomponente „Auftragsbestand“ dank einem nochmaligen Anstieg um 2.3 Punkte nur noch knapp unterhalb der Wachstumsschwelle (Indexstand: 47.8). Gleichzeitig nahm der Bestand an Fertigprodukten („Lager Verkauf“: 47.7) ab und die durchschnittliche Lieferfrist zu („Lieferfristen“: 53.5). Beides deutet darauf hin, dass die nunmehr verringerten Kapazitäten zumindest im Juli ausreichend ausgelastet waren.

PMI: Subkomponenten

Subkomponenten	höher	gleich	tiefer	Index	+/-	Index (s)	+/- (s)
Produktion	25	42	33	46.4	-8.4	51.5	0.4
Auftragsbestand	27	39	34	46.5	-1.7	47.8	2.3
Einkaufsmenge	25	35	40	42.1	-4.0	41.1	-2.3
Einkaufspreise	6	80	14	45.3	2.8	44.1	3.5
Lieferfristen	9	79	12	48.4	0.0	53.5	0.4
Lager Einkauf	19	53	28	45.6	0.2	43.4	-1.3
Lager Verkauf	22	53	25	48.8	-2.1	47.7	-2.8
Beschäftigung	13	67	20	46.9	-1.6	45.3	-1.0

Die Tabelle fasst die Ergebnisse der aktuellen Umfrage zusammen. Für jeden Subindex sind die prozentualen Anteile der Antworten aufgeführt, die im Vergleich zum Vormonat auf 'höher', 'gleich' oder 'tiefer' lauten. Daneben ist der jeweilige Indexstand aufgeführt. Der Stand eines Subindex ergibt sich aus der Summe des prozentualen Anteils der auf 'höher' und der Hälfte des prozentualen Anteils der auf 'gleich' lautenden Antworten. Der PMI entspricht dem gewichteten Durchschnitt (Gewichte in Klammern) der Subindizes Produktion (0.25), Auftragsbestand (0.30), Lieferfristen (0.15), Lagerbestand Einkauf (0.10) und Beschäftigung (0.20). Ein Stand des PMI oder eines Subindex' über (unter) der 50.0-Punkte-Marke ist als Zunahme (Abnahme) zu interpretieren.



Der procure.ch Purchasing Managers' Index (PMI) ist ein Gemeinschaftswerk des Fachverbandes für Einkauf und Supply Management procure.ch und der CREDIT SUISSE. Er beruht auf einer monatlich durchgeführten Umfrage bei procure.ch-Mitgliedern. Deren Erhebung und Auswertung erfolgt nach den Vorgaben der International Federation of Purchasing and Materials Management, die sich in den Vereinigten Staaten schon seit Jahrzehnten bewährt haben. Während der Verein procure.ch mit der Erhebung der Umfrage betraut ist, obliegt der CREDIT SUISSE deren Auswertung und Publikation.

Der PMI zeigt ein unmittelbares und repräsentatives Bild der Entwicklung des Geschäftsverlaufs im Industriesektor, welches durch Subindizes sowie weitere Angaben noch verfeinert wird. Der ab September 1995 regelmässig publizierte PMI ist somit eine wertvolle Ergänzung anderer Konjunkturindikatoren.

Kontaktpersonen:

Rolf Jaus

Geschäftsführer procure.ch
Laurenzenvorstadt 90, 5000 Aarau
Tel. 062 837 57 00 Fax 062 837 57 10
contact@procure.ch

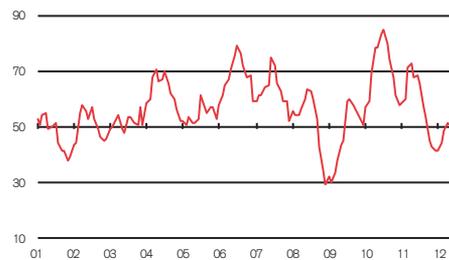
Claude Maurer

CREDIT SUISSE AG, ILP
Uetlibergstrasse 231, 8070 Zürich
Tel. 044 333 41 90 Fax 044 333 56 79
claudio.maurer@credit-suisse.com

Der procure.ch PMI erscheint monatlich. Abonnements können bei der CREDIT SUISSE bestellt werden.

Lieferfristen

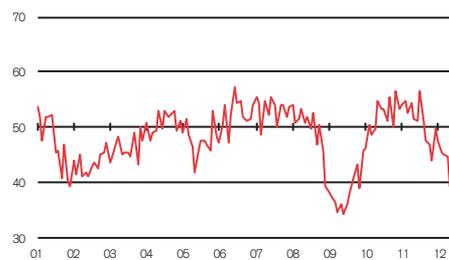
		kürzer (%)	gleich (%)	länger (%)	netto	Index	Index (s)
2011	Nov	17	74	9	8	46.3	42.7
	Dez	17	74	9	8	45.9	41.3
2012	Jan	13	82	5	8	45.9	41.2
	Feb	11	80	9	2	48.6	44.2
	März	9	84	7	2	49.2	48.5
	April	10	85	5	5	47.9	50.8
	Mai	9	86	5	4	47.9	50.6
	Juni	11	81	8	3	48.4	53.1
	Juli	12	79	9	3	48.4	53.5



Die Lieferfristen waren im Juli erneut länger als im Vormonat, was ein Zeichen für eine höhere Kapazitätsauslastung ist. Die Subkomponente „Lieferfristen“ schloss mit 53.5 Zählern den vierten Monat in Folge über der Wachstumsschwelle (Indexanstieg um 0.4 Punkte).

Lager Einkauf

		höher (%)	gleich (%)	tiefer (%)	netto	Index	Index (s)
2011	Nov	18	47	35	-17	41.0	43.7
	Dez	20	45	35	-15	42.6	49.8
2012	Jan	23	49	28	-5	47.3	47.5
	Feb	22	54	24	-2	48.5	45.4
	März	17	59	24	-7	46.6	45.1
	April	20	53	27	-7	46.1	44.6
	Mai	16	51	33	-17	41.9	39.3
	Juni	21	48	31	-10	45.4	44.7
	Juli	19	53	28	-9	45.6	43.4



Die Bestände der Einkaufslager wurden weiter verringert. Der Abbau hat sogar an Dynamik gewonnen. Die Subkomponente „Lager Einkauf“ gab im Juli 1.3 Punkte nach und schloss auf 43.4 Zählern. Offensichtlich antizipieren die Unternehmen beim Einkauf eine zukünftig schwächere Nachfrage.

Einkaufsmenge

		höher (%)	gleich (%)	tiefer (%)	netto	Index	Index (s)
2011	Nov	24	34	41	-17	41.5	43.6
	Dez	23	35	42	-19	40.3	47.7
2012	Jan	27	35	38	-11	44.5	44.0
	Feb	27	43	30	-3	48.2	45.6
	März	28	46	26	2	50.6	47.2
	April	26	38	36	-10	44.9	43.2
	Mai	19	45	36	-17	41.0	41.8
	Juni	23	46	31	-8	46.1	43.5
	Juli	25	35	40	-15	42.1	41.1



Die Unternehmen kauften auch im Juli weniger ein als im Vormonat, wie sie es seit bereits über einem Jahr tun. Die Subkomponente „Einkaufsmenge“ rutschte zudem weiter unter die Wachstumsschwelle (-2.3 Punkte). Offensichtlich tätigen die Unternehmen angesichts der unsicheren Aussichten ihre Einkäufe mit äusserster Zurückhaltung.

Einkaufspreise

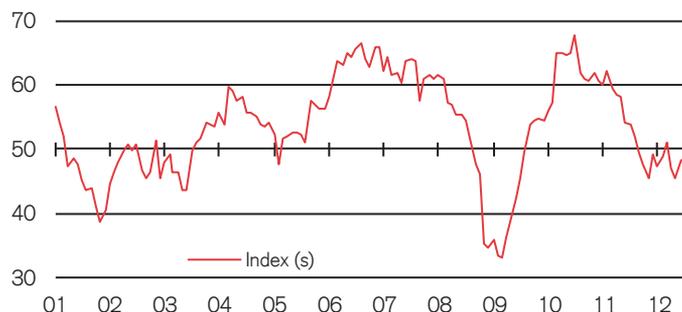
		höher (%)	gleich (%)	tiefer (%)	netto	Index	Index (s)
2011	Nov	5	71	24	-19	40.4	45.5
	Dez	6	74	20	-14	43.2	46.8
2012	Jan	17	66	17	0	49.7	50.3
	Feb	13	75	11	2	50.9	48.1
	März	16	77	7	9	54.4	51.6
	April	19	71	10	9	54.7	49.6
	Mai	8	81	11	-3	48.2	44.1
	Juni	3	79	18	-15	42.5	40.6
	Juli	6	80	14	-8	45.3	44.1



Vorprodukte wurden im Juli erneut billiger, die Preisnachlässe haben sich aber wieder verringert. Die Subkomponente „Einkaufspreise“ kletterte unterhalb der Wachstumsschwelle um 3.5 Punkte nach oben auf 44.1 Zähler. Der Einfluss der Preisnachlässe auf den globalen Rohstoffmärkten schwächte sich ab.

procure.ch Purchasing Managers' Index

Le Purchasing Managers' Index (PMI) de procure.ch à 48,6 points en juillet
(mois précédent: 48,1 points)



Evolution du PMI

Année	Mois	PMI	PMI (s)
2011	Fév.	62.7	62.2
	Mars	61.1	59.5
	Avril	60.2	58.5
	Mai	59.4	58.1
	Juin	55.7	54.2
	Juillet	51.9	53.8
	Août	50.5	52.0
	Sept.	50.7	49.3
	Oct.	47.7	47.7
	Nov.	45.2	45.6
	Déc.	45.1	49.1
2012	Jan.	47.4	47.3
	Fév.	49.5	49.0
	Mars	52.7	51.1
	Avril	48.6	46.9
	Mai	46.8	45.4
	Juin	49.7	48.1
	Juillet	46.7	48.6

(s) série désaisonnalisée

L'industrie suisse réduit les capacités

Avec 48,6 points en juillet, l'indice des directeurs d'achat (PMI) de procure.ch a presque clôturé au même niveau qu'en juin (48,1 points). Depuis près d'un an, le PMI ne parvient plus à s'établir dans la zone de croissance et stagne plus ou moins en dessous du seuil des 50 points, signe d'un tassement de l'activité industrielle.

Face à l'incertitude persistante qui entoure la crise de l'euro, l'industrie suisse se montre extrêmement prudente: les stocks et les capacités sont diminués progressivement. Les effectifs sont en baisse depuis maintenant dix mois, le composant correspondant de l'emploi a même encore glissé un peu plus sous le seuil de croissance en juillet (-1 point). Avec 45,3 points, il se situe toutefois toujours bien au-delà de son niveau plancher atteint lors de la récession en 2009. Cela fait déjà onze mois que les stocks de matières premières et de

semi-produits sont en baisse, ce qui est dû notamment à la diminution des quantités d'achat. Les composants des stocks de matières premières et de semi-produits et des quantités d'achat ont respectivement clôturé le mois à 43,4 et à 41,1 points. Quelques lueurs d'espoir se dessinent du côté de la hausse de production. Avec 51,5 points, le composant de la production a clôturé dans la zone de croissance pour le deuxième mois consécutif. De plus, grâce à une nouvelle hausse de 2,3 points, le composant des carnets de commandes se trouve désormais juste en dessous du seuil de croissance (niveau de l'indice: 47,8). Parallèlement, le composant des stocks de produits finis a cédé du terrain (47,7), tandis que les délais de livraison étaient à la hausse (53,5). Ces deux chiffres indiquent que les capacités désormais réduites ont néanmoins été suffisamment exploitées en juillet.



PMI: Sous-indices

Sous-indices	plus haut	égal	plus bas	Indice	+/-	Indice (s)	+/- (s)
Production	25	42	33	46.4	-8.4	51.5	0.4
Carnets de commandes	27	39	34	46.5	-1.7	47.8	2.3
Quantités d'achat	25	35	40	42.1	-4.0	41.1	-2.3
Prix d'achat	6	80	14	45.3	2.8	44.1	3.5
Délais de livraison	9	79	12	48.4	0.0	53.5	0.4
Stocks de mat. premières	19	53	28	45.6	0.2	43.4	-1.3
Stocks de produits finis	22	53	25	48.8	-2.1	47.7	-2.8
Emploi	13	67	20	46.9	-1.6	45.3	-1.0

Ce tableau résume les résultats du présent sondage. Chaque sous-indice regroupe les réponses 'plus haut', 'égal' et 'plus bas' en pour-cent par rapport au mois précédent. Le total de chaque sous-indice est également indiqué ainsi que son écart par rapport au mois précédent (+/-). Un sous-indice se calcule en additionnant le pourcentage des réponses indiquant 'plus haut' et la moitié de celui des réponses signalant 'égal'. Le PMI correspond à la moyenne pondérée (pondérations entre parenthèses) des sous-indices production (0.25), carnets de commandes (0.30), délais de livraison (0.15), stocks de matières premières (0.10) et emploi (0.20). Selon qu'un PMI ou un sous-indice est supérieur ou inférieur à 50.0 points, il traduit une amélioration ou une détérioration de la situation.

Le Purchasing Managers' Index (PMI) est un projet commun de l'association pour l'achat et Supply Management procure.ch et du CREDIT SUISSE, basé sur une enquête menée chaque mois auprès des membres de procure.ch. L'investigation et son interprétation sont effectuées d'après les critères de la Fédération Internationale d'Achat et de gestion d'Approvisionnement (IFPMM), qui ont fait leurs preuves déjà depuis des décennies aux Etats-Unis. L'association procure.ch est chargée de l'organisation du sondage et le CREDIT SUISSE de son interprétation et de sa publication.

Le PMI donne une image immédiate et représentative de l'évolution de la marche des affaires dans le secteur industriel; il est étoffé par l'apport de sous-indices et de données complémentaires. Publié régulièrement depuis septembre 1995, le PMI apporte ainsi un complément précieux aux indicateurs conjoncturels traditionnels.

Contacts:

Rolf Jaus

Directeur général procure.ch
Laurenzvorstad 90, 5000 Aarau
tél. 062 837 57 00
fax 062 837 57 10
contact@procure.ch

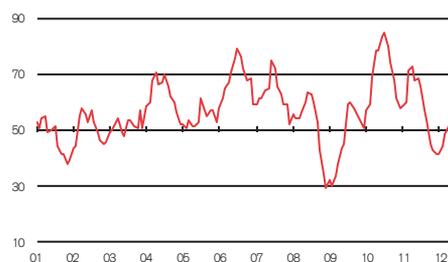
Claude Maurer

CREDIT SUISSE AG, ILP
Uetlibergstrasse 231, 8070 Zürich
tél. 044 333 41 90
fax 044 333 56 79
claude.maurer@credit-suisse.com

Le procure.ch PMI paraît chaque mois. Les abonnements sont à commander auprès du CREDIT SUISSE.

Délais de livraison

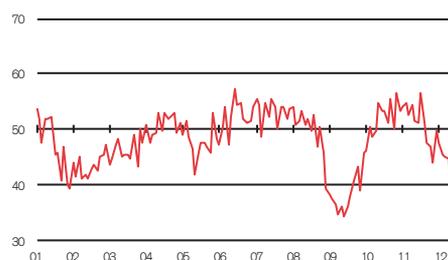
		plus court (%)	égal (%)	plus long (%)	net	Indice	Indice (s)
2011	Nov.	17	74	9	8	46,3	42,7
	Déc.	17	74	9	8	45,9	41,3
2012	Jan.	13	82	5	8	45,9	41,2
	Fév.	11	80	9	2	48,6	44,2
	Mars	9	84	7	2	49,2	48,5
	Avril	10	85	5	5	47,9	50,8
	Mai	9	86	5	4	47,9	50,6
	Juin	11	81	8	3	48,4	53,1
	Juillet	12	79	9	3	48,4	53,5



Les délais de livraison ont encore été plus longs en juillet que le mois précédent, révélant une plus forte utilisation des capacités. Avec 53,5 points, le composant des délais de livraison a clôturé au-dessus du seuil de croissance pour le quatrième mois consécutif (hausse de l'indice de 0,4 point).

Stocks de matières premières

		plus haut (%)	égal (%)	plus bas (%)	net	Indice	Indice (s)
2011	Nov.	18	47	35	-17	41,0	43,7
	Déc.	20	45	35	-15	42,6	49,8
2012	Jan.	23	49	28	-5	47,3	47,5
	Fév.	22	54	24	-2	48,5	45,4
	Mars	17	59	24	-7	46,6	45,1
	Avril	20	53	27	-7	46,1	44,6
	Mai	16	51	33	-17	41,9	39,3
	Juin	21	48	31	-10	45,4	44,7
	Juillet	19	53	28	-9	45,6	43,4



Les stocks de matières premières et de semi-produits ont de nouveau diminué. La diminution a même gagné en puissance. Le composant des stocks de matières premières et de semi-produits a cédé 1,3 point en juillet pour clôturer à 43,4 points. Manifestement, les entreprises anticipent à l'achat une demande plus faible à l'avenir.

Quantités d'achat

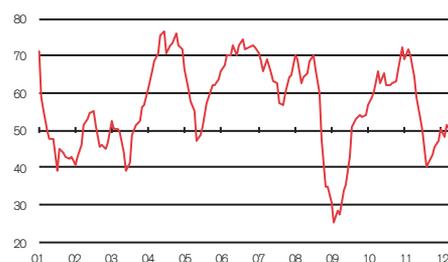
		plus haut (%)	égal (%)	plus bas (%)	net	Indice	Indice (s)
2011	Nov.	24	34	41	-17	41,5	43,6
	Déc.	23	35	42	-19	40,3	47,7
2012	Jan.	27	35	38	-11	44,5	44,0
	Fév.	27	43	30	-3	48,2	45,6
	Mars	28	46	26	2	50,6	47,2
	Avril	26	38	36	-10	44,9	43,2
	Mai	19	45	36	-17	41,0	41,8
	Juin	23	46	31	-8	46,1	43,5
	Juillet	25	35	40	-15	42,1	41,1



Les entreprises ont également moins acheté en juillet que durant le mois précédent, comme elles le font depuis plus d'un an déjà. Le composant des quantités d'achat s'est encore détérioré en dessous du seuil de croissance (-2,3 points). Selon toute évidence, les entreprises ont été extrêmement frileuses dans leurs achats au vu des perspectives incertaines.

Prix d'achat

		plus haut (%)	égal (%)	plus bas (%)	net	Indice	Indice (s)
2011	Nov.	5	71	24	-19	40,4	45,5
	Déc.	6	74	20	-14	43,2	46,8
2012	Jan.	17	66	17	0	49,7	50,3
	Fév.	13	75	11	2	50,9	48,1
	Mars	16	77	7	9	54,4	51,6
	Avril	19	71	10	9	54,7	49,6
	Mai	8	81	11	-3	48,2	44,1
	Juin	3	79	18	-15	42,5	40,6
	Juillet	6	80	14	-8	45,3	44,1



Les préproduits sont encore devenus moins chers en juillet, mais les rabais ont de nouveau diminué. Le composant des prix d'achat s'est octroyé 3,5 points sous le seuil de croissance pour s'inscrire à 44,1 points. L'influence des rabais sur les marchés mondiaux des matières premières s'est affaiblie.

Metallmarkt

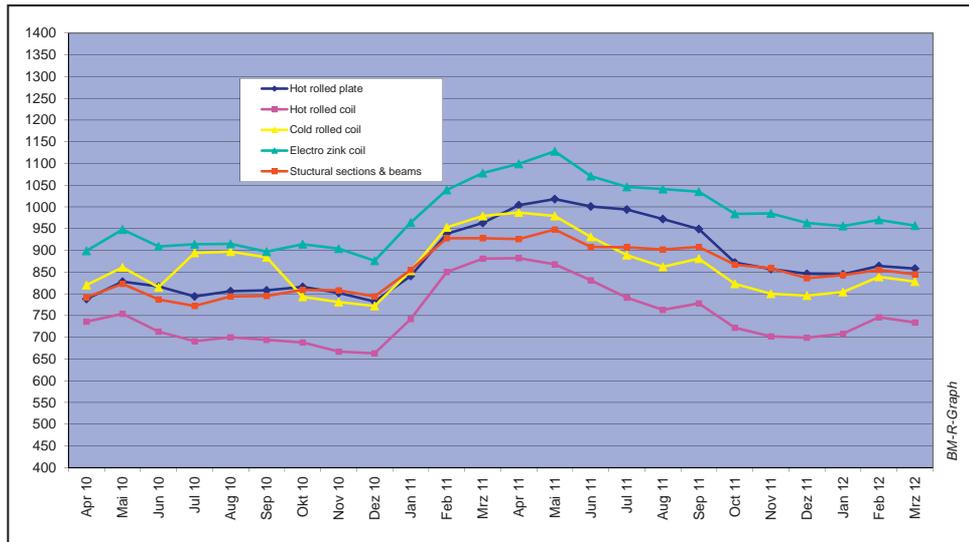
VSEMH

Für August 2012	Preistendenz	Termintendenz
<p>Edelstahl rostfrei Bleche kaltgewalzt Bleche warmgewalzt</p> <p>Stabstahl gewalzt Stabstahl geschmiedet</p>	<p>Rohstoffe Weltweit hat sich das Wirtschaftswachstum abgeschwächt, und damit auch der Edelstahlbedarf. Von China über Indien nach Europa, überall gibt es überschüssige Produktionskapazitäten. Die schon lange gebeutelten Produktionswerke werden noch weiter durch konstant tiefe Preise der Rohstoffe geschwächt. Seit Januar haben die Preise für Nickel, Schrott und Molybdän weitere 6–10% nachgegeben. Die Preise werden somit weiterhin tief bleiben, und es gibt keine Indikatoren für eine Preiserhöhung. Einzige Ausnahme sind die Rohre, wo man versucht, die zu tiefen Preise und die gestiegenen Kosten etwas anzupassen. Insbesondere bei den Dekorrohren wird eine Preiserhöhung erwartet.</p>	<p>Produktionstermine für kaltgewalzte Bleche ca. 8 Wochen</p> <p>Produktionstermine für gewalzte Langprodukte ca. 22 Wochen</p> <p>Produktionstermine für geschmiedete Langprodukte ca. 30 Wochen</p> <p>Produktionstermine für geschweisste Rohre ca. 10 Wochen</p>
<p>Baustahl Allgemein</p> <p>Unlegierter Edelbaustahl</p> <p>Legierter Edelbaustahl</p>	<p>Erfahrungsgemäss ist während der Ferienmonate wenig Preisbewegung festzustellen. Dazu dürfte auch der Nachfragerückgang in China beitragen.</p> <p>Stabile Grundpreise</p> <p>Stabile Grundpreise und Legierungszuschläge</p>	<p>Termine: ca. 3 Monate</p> <p>Termine: je nach Wärmebehandlung 3–4 Monate</p>
<p>Werkzeugstahl</p>	<p>Die Grundpreise bleiben auf dem gleichen Niveau, weil die Werke weiterhin gut ausgelastet sind. Legierungs- und Schrottzuschläge sind volatil.</p>	<p>Die Lieferzeiten der Werke liegen im Durchschnitt bis auf weiteres bei ca. 2–6 Monaten. Die Lieferwerke sind gut ausgelastet, deshalb bleiben die Lieferzeiten unverändert.</p>
<p>Aluminium Walzprodukte + Profile</p>	<p>Preistendenz Das Rohaluminium hat sich in den vergangenen Wochen auf höherem Niveau eingependelt. Der weitere Kursverlauf wird nach wie vor volatil geprägt sein. Die Werke haben aufgrund der unbefriedigenden Ertragsituation die Umarbeitungspreise für das 3. Quartal etwas nach oben angepasst. Für das 4. Quartal künden die Halbzeughersteller bereits heute grössere bzw. z.T. massivere Preiserhöhungen an. Unverändert wird das Aluminiumhalbzeug auf Tagespreisbasis angeboten.</p> <p>Verfügbarkeit Gegenüber den Vormonaten haben sich die Lieferzeiten verlängert, und es kommt zu gewissen Lieferengpässen.</p> <p>Auslastung der Werke Die Walzwerke verfügen über einen guten Auslastungsgrad. Bei Neuproduktion von Walzhalbzeug kann generell mit Lieferung auf Anfang/Mitte Oktober 2012 gerechnet werden, dies in Abhängigkeit des Produkts, der Abmessung, Legierung oder des Zustands. Bei den Standardprodukten im Pressbereich hat sich die Auftragslage merklich verbessert, und für Neuproduktion kann mit Lieferung gegen Ende/Anfang September 2012 gerechnet werden. Bei Spezialitäten ohne Kapazitätsreservierungen bewegen sich die Liefertermine Stand heute im Oktober/November 2012.</p>	<p>Die Lieferfristen für Pressprodukte liegen bei ca. 4–10 Wochen, jene für Walzprodukte betragen ca. 8–18 Wochen.</p>
<p>Buntmetalle</p>	<p>Kupfer Kupfernotierungen Mitte Mai unter 8000 \$ gefallen, Preistendenz im Moment zwischen 7500 und 7800 \$, hält sich stabil. Wiederbelebung des Marktes wird den Kupferpreis eher wieder in die Höhe treiben.</p>	<p>Termine für Press-, Zieh- und Walzprodukte gleichbleibend lang/wieder steigend</p>

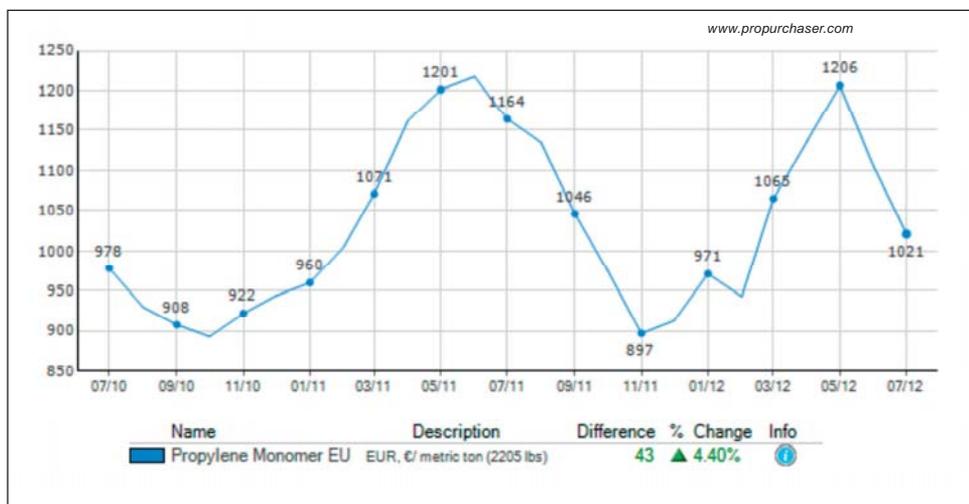
Stahl- und Rohwarenpreise

An den Ölmärkten standen Ende Juli negative Wirtschaftsnachrichten aus Europa positiven Zahlen aus China gegenüber. Die Befürchtung, dass Spanien finanzielle Unterstützung durch die EU beanspruchen wird, und einschränkende Massnahmen der Leerverkäufe von Finanz- und Versicherungstiteln durch die italienische und spanische Regierung drückten auf die Stimmung an den Aktien- und Waren-

terminbörsen. Die höheren US-Lagerbestände bei den Ölprodukten neutralisierten die Meldungen betreffend Spannungen im Mittleren Osten, doch die Notierungen waren einer grossen Volatilität ausgesetzt, nicht zuletzt, weil die Anleger im Erwartung höherer US-Bestände eher vorsichtig einkauften. *BS*



Preisentwicklung World Carbon Steel \$/t (MEPS)



Preisentwicklung Propylen Monomer EU pro Tonne

Monat	Rohöl*	Gasoil	Nickel	Kupfer	Zinn	Zink	Blei	Alu	Silber	Gold	Platin	\$	€
Quelle:	NYMEX	ICE	LME	LME	grade spot	grade spot	LME spot	grade spot	COMEX	COMEX	NYMEX	(SNB)	(SNB)
NZZ*/EV-UP	\$/ Fass	\$/ t	\$/ t	\$/ t	\$/ t	\$/ t	\$/ t	\$/ t	ct / oz.	\$/ oz.	\$/ oz.		
Aug 10	71.92	644.75	20710.00	7355.50	21350.00	2047.00	2010.50	2045.00	1943.20	1246.00	1523.50	1.0398	1.3428
Sep 10	77.50	673.25	23670.00	8340.50	26540.00	2365.50	2373.00	2348.50	2152.00	1340.60	1675.00	1.0023	1.3085
Okt 10	80.42	699.50	23505.00	8295.00	26545.00	2376.50	2377.00	2356.50	2354.00	1332.90	1673.30	0.9665	1.3356
Nov 10	79.56	704.00	21290.00	8149.00	23950.00	2078.50	2150.00	2221.00	2339.00	1375.80	1670.80	0.9831	1.3445
Dez 10	81.54	705.50	24180.00	9211.00	25900.00	2322.00	2419.50	2298.00	2961.00	1376.20	1680.00	0.9683	1.2806
Jan 11	88.24	708.75	25755.00	9330.00	28200.00	2228.00	2535.00	2212.00	2695.00	1331.50	1801.50	0.9569	1.2779
Feb 11	104.40	877.30	29030.00	9829.50	32400.00	2545.50	2658.00	2532.00	3265.00	1388.00	1819.00	0.9499	1.2966
Mrz 11	114.90	877.25	26580.00	9545.00	31750.00	2334.50	2679.00	2585.00	3262.00	1387.60	1791.60	0.9197	1.2879
Apr 11	98.14	959.00	26655.00	9611.00	32675.00	2336.50	2670.00	2432.00	4678.00	1509.80	1835.10	0.8987	1.2978
Mai 11	103.84	981.50	23560.00	8921.20	27800.00	2157.80	2444.00	2521.70	3590.00	1511.70	1769.80	0.8735	1.2540
Jun 11	99.50	970.50	22406.70	9037.70	23438.30	2243.30	2538.50	2568.00	3540.30	1521.20	1752.60	0.8404	1.2093
Jul 11	100.33	934.70	23130.00	9447.80	26138.30	2333.30	2658.70	2473.80	3526.40	1529.00	1716.70	0.8244	1.1778
Aug 11	96.03	949.63	21091.73	8822.50	23641.67	2147.33	2333.00	2074.60	4097.67	1806.25	1582.83	0.7812	1.1205
Sep 11	86.97	953.44	19766.25	8026.75	22357.50	2013.85	2219.00	2275.15	3635.00	1738.30	1730.60	0.8723	1.2010
Okt 11	87.57	936.05	18819.20	7417.10	21493.35	1865.50	1948.00	2162.80	2929.35	1683.75	1543.70	0.8975	1.2298
Nov 11	97.64	972.05	17781.00	7505.30	21270.00	1918.20	1987.40	2074.60	3284.60	1730.25	1604.25	0.9082	1.2315
Dez 11	96.79	964.46	17412.50	7625.25	19990.00	1984.00	2031.00	2041.25	3233.00	1731.58	1528.25	0.9316	1.2276
Jan 12	100.73	957.50	19690.00	7987.00	21058.75	1971.63	2078.75	2160.88	3050.70	1647.00	1493.75	0.9378	1.2111
Feb 12	101.11	980.75	20375.00	8359.75	23920.00	2038.50	2139.50	2194.00	3312.00	1728.62	1604.25	0.9119	1.2072
Mrz 12	105.68	1032.00	18770.00	8437.00	23170.00	2030.50	2042.45	2200.50	3190.00	1642.35	1642.00	0.9133	1.2063
Apr 12	103.08	994.00	17945.00	8054.00	21650.00	1990.00	2033.50	2027.00	3124.00	1644.15	1563.25	0.9136	1.2022
Mai 12	111.62	991.67	16915.00	7854.36	20216.43	1916.00	1986.64	1990.93	2833.43	1572.97	1445.96	0.9377	1.2012
Jun 12	98.04	900.96	16594.69	7434.94	19358.44	1861.94	1863.16	1890.66	2786.19	1589.77	1349.89	0.9584	1.2010

Indice et mutations

Indices statistiques en juin 2012

Indice des prix à la production et à l'importation, décembre 2010 = 100

Structure	Pondé- ration en %	Indice	Contribution à la var. depuis déc. 2010	Var. p. rapp. au mois précédent		Var. p. rapp. à l'année pré- cédente en %	Var. p. rapp. à déc. 2011 en %
				en %	Contribution à la variation		
Indice des prix à la production: total	100.0000	98.5	-1.480	-0.1	-0.132	-1.2	0.8
Agriculture et sylviculture	2.7293	98.8	-0.034	1.4	0.039	-3.3	-0.2
Pierres naturelles, sable et gravier, sel	0.5660	100.1	0.001	0.0	0.000	-1.1	0.1
Arts et métiers, industrie	93.0318	98.4	-1.493	-0.2	-0.153	-1.2	0.8
Produits alimentaires, boissons, tabacs	10.4627	99.3	-0.071	0.2	0.017	-0.3	-0.1
Textiles, habillement, cuir, articles en cuir, chaussures	1.5583	101.2	0.019	0.1	0.001	0.0	2.1
Produits en bois	2.6394	100.6	0.015	-0.8	-0.021	0.5	-0.8
Papier, articles en papier, imprimés	3.2538	97.1	-0.094	0.0	0.000	-3.9	-1.5
Produits pétroliers	1.5501	115.6	0.242	-6.6	-0.129	2.7	-2.4
Produits chimiques et pharmaceutiques	22.5330	95.7	-0.966	0.0	0.000	-1.5	4.5
Articles en caoutchouc et en matières plastiques	2.7878	99.4	-0.016	0.0	0.000	-1.1	0.1
Verre, céramiques, ciment, produits en béton etc.	1.9680	100.9	0.018	0.0	0.000	0.3	1.0
Métaux, produits métalliques	8.6750	99.5	-0.044	-0.3	-0.025	-1.6	-0.2
Prod. informatiques, électroniques et optiques, montres	14.0204	99.0	-0.145	0.0	0.000	-0.5	-0.3
Equipements électriques	5.6938	97.9	-0.122	0.0	0.003	-2.0	-0.5
Machines	11.6033	97.5	-0.285	0.0	0.000	-2.1	-0.4
Véhicules, composants de véhicules	1.9655	99.9	-0.003	0.0	0.000	0.0	0.2
Meubles et autres produits	4.3207	99.0	-0.043	0.0	0.000	-1.6	0.1
Prod. et distrib. d'électricité et de gaz	3.4449	102.3	0.081	0.0	0.000	0.9	0.5
Récupération (recyclage)	0.2280	84.9	-0.034	-8.2	-0.018	-18.7	-7.4
Arts et métiers, industries: marché intérieur	43.3692	99.5	-0.224	-0.3	-0.149	-0.8	-0.2
Arts et métiers, industries: exportations	56.6308	97.6	-1.381	0.0	-0.015	-1.5	1.6
Produits agricoles et sylvicoles	2.7293	98.8	-0.034	1.4	0.039	-3.3	-0.2
Biens intermédiaires	31.4501	99.0	-0.327	-0.1	-0.044	-1.0	0.4
Biens d'investissement	29.2411	99.1	-0.254	0.0	0.000	-1.0	-0.1
Biens de consommation durables	2.3560	98.6	-0.033	0.0	0.000	-2.3	-1.3
Biens de consommation non durables	29.0005	96.1	-1.120	0.1	0.020	-1.8	2.6
Agents énergétiques	4.9950	106.5	0.322	-2.3	-0.129	1.5	-0.5
Inflation sous-jacente 1)	92.0653	98.2	-1.630	0.0	-0.018	-1.2	0.9
Indice des prix à l'importation: total	100.0000	97.4	-2.600	-0.8	-0.790	-4.1	0.0
Produits agricoles	1.9203	95.6	-0.084	-2.1	-0.039	-2.3	1.1
Produits énergétiques (pétrole brut, gaz naturel, charbon)	4.0011	118.0	0.721	-4.4	-0.220	6.5	4.9
Arts et métiers, industrie	94.0786	96.6	-3.236	-0.6	-0.531	-4.7	-0.2
Produits alimentaires, boissons	5.1712	99.3	-0.037	0.1	0.006	-2.9	-0.6
Textiles, habillement, cuir, articles en cuir, chaussures	6.5413	99.9	-0.003	0.1	0.008	-0.2	2.3
Produits en bois	0.3272	96.5	-0.012	0.0	0.000	-4.0	-0.3
Papier, articles en papier, imprimés	3.1488	92.1	-0.249	0.0	0.000	-6.5	0.3
Produits pétroliers	5.2858	115.4	0.812	-6.6	-0.440	0.9	-2.8
Produits chimiques et pharmaceutiques	23.3150	96.6	-0.802	0.0	0.000	-5.2	1.1
Articles en caoutchouc et en matières plastiques	3.4727	97.3	-0.095	0.0	0.000	-3.8	-0.2
Verre, céramiques, produits en béton etc.	1.4491	93.7	-0.091	-0.1	-0.001	-5.7	-2.7
Métaux, produits métalliques	7.8900	90.5	-0.750	-0.9	-0.068	-10.4	-0.9
Prod. informatiques, électroniques et optiques	9.7026	91.7	-0.801	-0.4	-0.033	-6.4	-1.5
Equipements électriques	5.2578	96.0	-0.210	0.0	-0.002	-4.0	0.2
Machines	10.2910	95.9	-0.422	0.0	0.000	-4.1	-0.7
Véhicules, composants de véhicules	8.0116	95.3	-0.377	0.0	0.000	-5.0	-1.0
Meubles et autres produits	4.2145	95.2	-0.201	0.0	0.000	-5.0	-0.9
Produits agricoles	1.9203	95.6	-0.084	-2.1	-0.039	-2.3	1.1
Biens intermédiaires	30.5390	95.2	-1.476	-0.2	-0.060	-6.1	0.3
Biens d'investissement	28.1314	94.6	-1.518	-0.1	-0.033	-5.0	-1.0
Biens de consommation durables	4.3973	93.5	-0.287	0.0	0.000	-6.1	-0.7
Biens de consommation non durables	25.7251	97.0	-0.767	0.0	0.002	-3.7	0.7
Agents énergétiques	9.2869	116.5	1.533	-5.7	-0.660	3.3	0.5
Inflation sous-jacente 1)	81.8910	95.9	-3.345	0.0	-0.030	-4.6	0.1
Indice des prix de l'offre totale: total 2)	100.0000	98.2	-1.839	-0.3	-0.342	-2.2	0.5
Inflation sous-jacente 1)	88.8067	97.5	-2.180	0.0	-0.022	-2.2	0.6
Ind. des prix de l'offre totale, marché int.: total 3)	100.0000	98.5	-1.487	-0.5	-0.508	-2.5	0.0

1) Total sans les matières premières et les groupes de produits proches de celles-ci dont les prix sont très volatils (surtout les produits agricoles, la viande, les produits pétroliers, les métaux, le gaz).
 2) Total de l'indice des prix à la production (pour 67,9693%) et à l'importation (pour 32,0307%). Résultat raccordé: 104.6 (mai 2003 = 100).
 3) Total de l'indice des prix à la production, marché intérieur (pour 50,0152%) et à l'importation (pour 49,9848%).

OFS

Index und aktuelle Veränderungen

Statistische Kennzahlen im Juni 2012
Produzenten- und Importpreisindex, Dezember 2010 = 100

Hauptgruppen	Gewicht in %	Index	Beitrag zur Veränderung seit Dez. 2010	Veränderung zum Vormonat		Veränderung zum Vorjahr in %	Veränderung in % zum Dez. 2011
				in %	Beitrag zur Veränderung		
Produzentenpreisindex: Total	100.0000	98.5	-1.480	-0.1	-0.132	-1.2	0.8
Land- und forstwirtschaftliche Produkte	2.7293	98.8	-0.034	1.4	0.039	-3.3	-0.2
Natursteine, Sand und Kies, Salz	0.5660	100.1	0.001	0.0	0.000	-1.1	0.1
Verarbeitete Produkte	93.0318	98.4	-1.493	-0.2	-0.153	-1.2	0.8
Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren	10.4627	99.3	-0.071	0.2	0.017	-0.3	-0.1
Textilien, Bekleidung, Leder, Lederwaren, Schuhe	1.5583	101.2	0.019	0.1	0.001	0.0	2.1
Holzprodukte	2.6394	100.6	0.015	-0.8	-0.021	0.5	-0.8
Papier, Papierprodukte, Druckerzeugnisse	3.2538	97.1	-0.094	0.0	0.000	-3.9	-1.5
Mineralölprodukte	1.5501	115.6	0.242	-6.6	-0.129	2.7	-2.4
Chemische Produkte, Pharmazeutika	22.5330	95.7	-0.966	0.0	0.000	-1.5	4.5
Gummi- und Kunststoffprodukte	2.7878	99.4	-0.016	0.0	0.000	-1.1	0.1
Glas, Keramik, Zement, Betonprodukte usw.	1.9680	100.9	0.018	0.0	0.000	0.3	1.0
Metalle, Metallprodukte	8.6750	99.5	-0.044	-0.3	-0.025	-1.6	-0.2
EDV-Geräte, elektron. und opt. Geräte, Uhren	14.0204	99.0	-0.145	0.0	0.000	-0.5	-0.3
Elektrische Ausrüstungen	5.6938	97.9	-0.122	0.0	0.003	-2.0	-0.5
Maschinen	11.6033	97.5	-0.285	0.0	0.000	-2.1	-0.4
Fahrzeuge, Fahrzeugteile	1.9655	99.9	-0.003	0.0	0.000	0.0	0.2
Möbel und sonstige Produkte	4.3207	99.0	-0.043	0.0	0.000	-1.6	0.1
Energieversorgung	3.4449	102.3	0.081	0.0	0.000	0.9	0.5
Rückgewinnung (Recycling)	0.2280	84.9	-0.034	-8.2	-0.018	-18.7	-7.4
Verarbeitete Produkte: Inlandabsatz	43.3692	99.5	-0.224	-0.3	-0.149	-0.8	-0.2
Verarbeitete Produkte: Exporte	56.6308	97.6	-1.381	0.0	-0.015	-1.5	1.6
Land- und forstwirtschaftliche Produkte	2.7293	98.8	-0.034	1.4	0.039	-3.3	-0.2
Vorleistungsgüter	31.4501	99.0	-0.327	-0.1	-0.044	-1.0	0.4
Investitionsgüter	29.2411	99.1	-0.254	0.0	0.000	-1.0	-0.1
Gebrauchsgüter	2.3560	98.6	-0.033	0.0	0.000	-2.3	-1.3
Verbrauchsgüter	29.0005	96.1	-1.120	0.1	0.020	-1.8	2.6
Energie	4.9950	106.5	0.322	-2.3	-0.129	1.5	-0.5
Kerninflation 1)	92.0653	98.2	-1.630	0.0	-0.018	-1.2	0.9
Importpreisindex: Total	100.0000	97.4	-2.600	-0.8	-0.790	-4.1	0.0
Landwirtschaftliche Produkte	1.9203	95.6	-0.084	-2.1	-0.039	-2.3	1.1
Energierohstoffe (Rohöl, Erdgas, Kohlen)	4.0011	118.0	0.721	-4.4	-0.220	6.5	4.9
Verarbeitete Produkte	94.0786	96.6	-3.236	-0.6	-0.531	-4.7	-0.2
Nahrungsmittel, Getränke	5.1712	99.3	-0.037	0.1	0.006	-2.9	-0.6
Textilien, Bekleidung, Leder, Lederwaren, Schuhe	6.5413	99.9	-0.003	0.1	0.008	-0.2	2.3
Holzprodukte	0.3272	96.5	-0.012	0.0	0.000	-4.0	-0.3
Papier, Papierprodukte, Druckerzeugnisse	3.1488	92.1	-0.249	0.0	0.000	-6.5	0.3
Mineralölprodukte	5.2858	115.4	0.812	-6.6	-0.440	0.9	-2.8
Chemische Produkte, Pharmazeutika	23.3150	96.6	-0.802	0.0	0.000	-5.2	1.1
Gummi- und Kunststoffprodukte	3.4727	97.3	-0.095	0.0	0.000	-3.8	-0.2
Glas, Keramik, Betonprodukte usw.	1.4491	93.7	-0.091	-0.1	-0.001	-5.7	-2.7
Metalle, Metallprodukte	7.8900	90.5	-0.750	-0.9	-0.068	-10.4	-0.9
EDV-Geräte, elektron. und opt. Geräte	9.7026	91.7	-0.801	-0.4	-0.033	-6.4	-1.5
Elektrische Ausrüstungen	5.2578	96.0	-0.210	0.0	-0.002	-4.0	0.2
Maschinen	10.2910	95.9	-0.422	0.0	0.000	-4.1	-0.7
Fahrzeuge, Fahrzeugteile	8.0116	95.3	-0.377	0.0	0.000	-5.0	-1.0
Möbel und sonstige Produkte	4.2145	95.2	-0.201	0.0	0.000	-5.0	-0.9
Landwirtschaftliche Produkte	1.9203	95.6	-0.084	-2.1	-0.039	-2.3	1.1
Vorleistungsgüter	30.5390	95.2	-1.476	-0.2	-0.060	-6.1	0.3
Investitionsgüter	28.1314	94.6	-1.518	-0.1	-0.033	-5.0	-1.0
Gebrauchsgüter	4.3973	93.5	-0.287	0.0	0.000	-6.1	-0.7
Verbrauchsgüter	25.7251	97.0	-0.767	0.0	0.002	-3.7	0.7
Energie	9.2869	116.5	1.533	-5.7	-0.660	3.3	0.5
Kerninflation 1)	81.8910	95.9	-3.345	0.0	-0.030	-4.6	0.1
Preisindex Gesamtangebot: Total 2)	100.0000	98.2	-1.839	-0.3	-0.342	-2.2	0.5
Kerninflation 1)	88.8067	97.5	-2.180	0.0	-0.022	-2.2	0.6
Preisindex Gesamtangebot im Inland: Total 3)	100.0000	98.5	-1.487	-0.5	-0.508	-2.5	0.0

1) Total ohne Rohstoffe sowie rohstoffnahe und schwankungsintensive Produktgruppen (insbesondere landwirtschaftliche Produkte, Fleisch, Mineralölprodukte, Metalle, Gas).

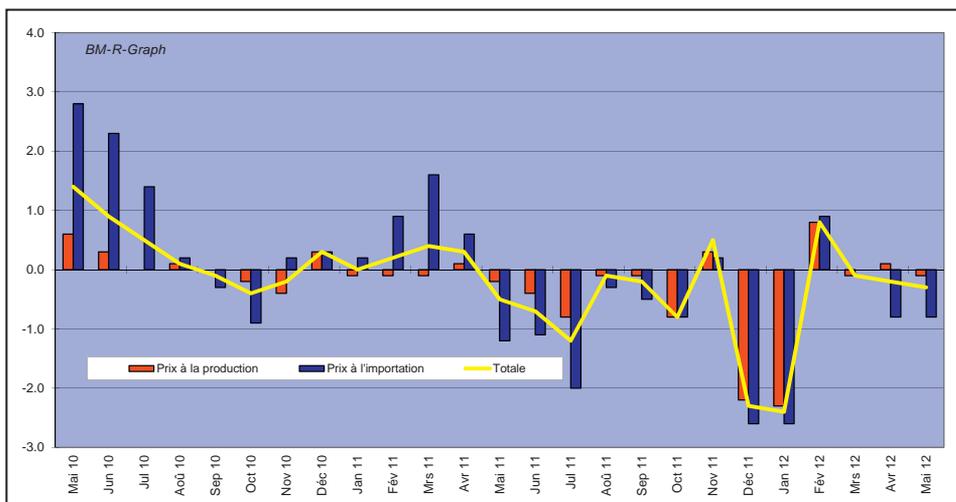
2) Total von Produzenten- (Anteil: 67,9693%) und Importpreisindex (Anteil: 32,0307%); Verkettetes Ergebnis: 104.6 (Mai 2003 = 100).

3) Total von Produzentenpreisindex Inlandabsatz (Anteil: 50,0152%) und Importpreisindex (Anteil: 49,9848%).

BFS

Indice des prix

à la production et à l'importation



Prix à la production et à l'importation: changement en %

En juin 2012, l'indice des prix à la production et à l'importation, établi par l'Office fédéral de la statistique (OFS), a diminué de 0,3% par rapport au mois précédent. Il se situe à présent à 98,2 points (base décembre 2010 = 100). Cette baisse s'explique essentiellement par celle des prix du pétrole et des produits pétroliers. Les prix des produits indigènes ont enregistré un léger recul de 0,1%, et les prix à l'importation ont fléchi de 0,8%. En rythme annuel, le niveau des prix de l'offre totale des pro-

duits importés et des produits du pays a baissé de 2,2%.

Légère diminution des prix à la production

En juin 2012, l'indice des prix à la production calculé par l'Office fédéral de la statistique a reculé de 0,1% par rapport au mois précédent. Il se situe à 98,5 points (base décembre 2010 = 100). Sur un an, le niveau des prix a diminué de 1,2%. L'indice traduit l'évolution des prix des biens produits en Suisse. Sont considérés, pour les biens écoulés en Suisse,

les prix départ-usine et, pour les exportations, les prix à la frontière («free on board: fob»). Les prix ne comprennent pas les impôts sur la consommation ni la taxe sur la valeur ajoutée.

Par rapport au mois précédent, des baisses de prix ont été enregistrées avant tout pour les produits pétroliers. Les légumes frais, les produits de la menuiserie du bâtiment et de l'aménagement intérieur ainsi que l'acier et la ferraille sont aussi devenus meilleur marché. Ont renchéri par contre les pommes de

terre, les bovins de boucherie, les porcs de boucherie et la viande.

En ce qui concerne les arts et métiers et l'industrie, l'indice des prix a reculé de 0,3% par rapport au mois précédent pour le marché indigène, alors que les prix à l'exportation sont restés stables dans l'ensemble. Par rapport à l'an passé, le niveau des prix pour le marché intérieur a fléchi de 0,8%; celui des prix à l'exportation a diminué plus fortement, de 1,5%.

Baisse des prix à l'importation

En juin 2012, l'indice des prix à l'importation calculé par l'Office fédéral de la statistique a reculé de 0,8% par rapport au mois précédent. Il se situe à 97,4 points (base décembre 2010 = 100). Par rapport à l'année précédente, le niveau des prix a baissé de 4,1%. L'indice montre l'évolution des prix à l'importation sans les impôts sur la consommation, la taxe sur la valeur ajoutée et les droits de douane. Ont diminué par rapport au mois précédent en particulier les prix du pétrole brut, des produits pétroliers et du gaz naturel.

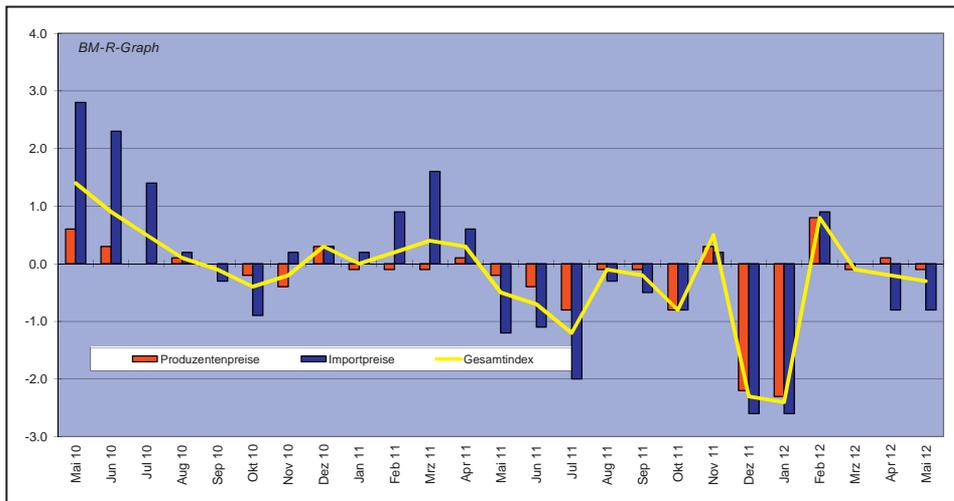
OFS

Principaux résultats pour juin 2012

Variation en % par rapport à	mai 2012	juin 2011
Indice des prix à la production et à l'importation	-0,3	-2,2
- Indice des prix à la production	-0,1	-1,2
- Indice des prix à l'importation	-0,8	-4,1

Preisindex

Produzenten- und Importpreise



Produzenten- und Importpreise: Veränderungen gegenüber Vorjahresmonat in %

Der vom Bundesamt für Statistik (BFS) berechnete Gesamtindex der Produzenten- und Importpreise sank im Juni 2012 um 0,3 Prozent gegenüber dem Vormonat und erreichte den Stand von 98,2 Punkten (Basis Dezember 2010 = 100). Dieser Rückgang ist insbesondere auf tiefere Preise für Erdöl und Erdölprodukte zurückzuführen. Während die Produzentenpreise der im Inland hergestellten Güter leicht um 0,1 Prozent sanken, zeigten die Importpreise einen Rückgang um 0,8 Prozent. Innert Jahresfrist

sank das Preisniveau des Gesamtangebots von Inland- und Importprodukten um 2,2 Prozent.

Leichter Rückgang der Produzentenpreise

Der vom Bundesamt für Statistik berechnete Produzentenpreisindex ging im Juni 2012 gegenüber dem Vormonat leicht um 0,1 Prozent zurück. Sein Stand liegt bei 98,5 Punkten (Basis Dezember 2010 = 100). Gegenüber dem Vorjahr zeigte sich ein Preisrückgang von 1,2 Prozent. Der Index zeigt die Preisentwicklung der

im Inland hergestellten Produkte. Dabei werden für die im Inland abgesetzten Produkte die Abwerkpreise und für die Exporte die Preise an der Grenze («free on board») erfasst. In den Preisen sind Mehrwert- und Verbrauchssteuern nicht enthalten.

Preisrückgänge gegenüber dem Vormonat verzeichneten insbesondere Mineralölprodukte. Billiger wurden auch Frischgemüse, Produkte der Bauschreinerei und des Innenausbaus, Stahl und Schrott. Höhere Preise

registrierte man dagegen für Kartoffeln, Schlachtrinder, Schlachtschweine und Fleisch.

Für das verarbeitende Gewerbe und die Industrie sank der Preisindex für den Inlandabsatz gegenüber dem Vormonat um 0,3 Prozent, während die Exportpreise insgesamt stabil blieben. Gegenüber dem Vorjahr lag das Preisniveau für den Inlandabsatz um 0,8 Prozent tiefer, während der Rückgang bei den Exportpreisen 1,5 Prozent betrug.

Tiefere Importpreise

Der vom Bundesamt für Statistik berechnete Importpreisindex ging im Juni 2012 gegenüber dem Vormonat um 0,8 Prozent zurück. Der Stand des Importpreisindex beträgt 97,4 Punkte (Basis Dezember 2010 = 100). Gegenüber dem Vorjahr lag das Preisniveau um 4,1 Prozent tiefer. Der Importpreisindex zeigt die Entwicklung der Importpreise ohne Mehrwert- und Verbrauchssteuern sowie ohne Zoll.

Tiefere Preise gegenüber dem Vormonat zeigten vor allem Erdöl (roh), Mineralölprodukte (Treibstoff, Heizöl, Reinbitumen) und Erdgas. *BFS*

Hauptergebnisse Juni 2012

Veränderungen in % gegenüber

	Mai 2012	Juni 2011
Produzenten- und Importpreisindex	-0,3	-2,2
– Produzentenpreisindex	-0,1	-1,2
– Importpreisindex	-0,8	-4,1

Besichtigung SBB-Baustelle in Zürich



«Betreten der Baustelle verboten», aber nicht für die Sektion Bern!

Am 7. Juni fuhren die Teilnehmer des Anlasses der Sektion Bern zum Zürcher Hauptbahnhof, um dort die grösste innerstädtische Baustelle der Schweiz, die SBB-Durchmesserlinie, zu besichtigen. Diese Linie soll ab 2013 die Stadt Zürich von Altstetten via Zürich Hauptbahnhof bis Oerlikon als Doppelspur unter- resp. teilweise überqueren. Durch diese Arbeiten wird die schon jetzt beträchtliche Kapazität des Hauptbahnhofs vergrössert. Parallel zu den obengenannten Bauarbeiten wird das Dienstleistungs- und Einkaufsangebot des Bahnhofs erweitert. In der neuen Passage Gessnerallee und an der Löwenstrasse entstehen neue Verkaufsfächen. Die bestehenden Geschäfte der gesamten RailCity Zürich

werden ebenfalls gleichzeitig modernisiert.

Herr Bachmann, Leiter Abteilung Kunstbauten/Tiefbau von Pöyry Infra AG, informierte die Anwesenden über das ganze Projekt, die wichtigsten Bauetappen und die Herausforderung der Logistik. Ab 2013: Die ersten S-Bahn-Züge verkehren über den Bahnhof Löwenstrasse nach Zürich Oerlikon. Die neue Einkaufspassage Gessnerallee und die Halle Löwenstrasse werden eröffnet.

Ab 2015: Abschluss der Bauarbeiten für die Brückenbauwerke Richtung Zürich Altstetten. Ab diesem Zeitpunkt verkehren auch Fernverkehrszüge über den Bahnhof Löwenstrasse.

Nach dieser aufschlussreichen Einführung ging es mit Helmen, Schutzwesten und Stiefeln be-

wehrt auf den Weg in den Untergrund. Treppen rauf und runter, über Abschränkungen, durch Dreck und Geröll, führten die Herren Werne und Bachmann durch die Baustelle und beantworteten zu vollster Zufriedenheit all die zahlreichen Fragen. Nach der

eindrücklichen ein- einhalbstündigen Baustellenbesichtigung sind alle Teilnehmenden des Sektionsanlasses gespannt, wie sich die Bahnhöfe, die Einkaufspassage und der Bahnbetrieb dem Bahnbenutzer präsentieren werden. *Karin Spielmann*

Ins Stollensystem von Aarau abgetaucht

Am 13. Juni empfing Helene Klemm, Stadtarchäologin und Stollenführerin, 15 Teilnehmende der Sektion Aarau in Gummistiefeln, Übergwändli, Regenjacken und mit Taschenlampe vor dem katholischen Pfarrhaus der Stadt Aarau. Dort befindet sich der Eingang zum sagenumwobenen Stollensystem unter der Stadt.

Die Stollen entstanden während der Industrialisierung, als in der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts die Schweiz von England her mit billigen Garnen überschwemmt wurde. Um konkurrenzfähig zu bleiben, mussten die Schweizer Fabrikanten – so auch Johann Rudolf Meyer (Sohn) – ihre Betriebe durch Wasser- und Dampfkraft mechanisieren. Als Meyer seine Fabrik baute, war der Aarauer Stadtbach bereits an den für Wasserräder geeigneten Passagen

vergeben. Deshalb hatte er die Idee, mittels eines Stollensystems Grundwasser zu sammeln und unter seiner Fabrik auf ein Wasserrad zu leiten.

Mit Bauhelm ausgerüstet, begann die Gruppe den Abstieg 17 Meter unter die Erde. Dort herrschten Temperaturen um 8 Grad. Der Wasserstand variiert im Jahr nur um wenige Zentimeter, so Helene Klemm.

Ingenieure des Stollenbaus begutachteten das System und kamen zum Schluss, dass die Gebrüder Meyer ca. 12 PS Leistung mit Transmissionsriemen an das Tageslicht zu den Maschinen fördern konnten. Damals ein enormes Energievorkommen.

Spezialisten schätzen, dass die Männer beim Bau der Stollen ca. 50–70 cm/Tag in das Gestein vordringen konnten. Und wahrscheinlich war die Schufferei nicht immer

von Erfolg gekrönt. Es bestehen einige Stumpengänge, in denen kein Wasser fließt.

Meistens waren die Gänge mannshoch, mitunter muss man sich in gebückter Haltung resp. fast kriechend fortbewegen. Es sind aber auch Hallen vorhanden, wo seinerzeit Wasserräder bis 10 Meter Durchmesser betrieben wurden.

Nach gut einer Stunde

Führung durch das beeindruckende Stollensystem erblickten die Sektionsmitglieder nach dem Aufstieg über eine lange Treppe wieder das Tageslicht.

Abgeschlossen wurde das Abendteuer im Restaurant Einstein, wo Rolf Jaus zu einem Bier und Snacks einlud. Nochmals herzlichen Dank!

Reto Bucher

www.meyerschestollen.ch



Rhetorik für EinkäuferInnen

Der Titel für den Anlass der Sektion Zentralschweiz erwies sich als guter Aufhänger: Eine Höchstzahl an Anwesenden hat den Weg nach Luzern gefunden. Zu Gast waren wir bei Merck (MSD), einem Pharmagiganten. In der Schweiz verfügt MSD über ein schlankes Sourcing Team mit spannenden Aufgaben, die weit über die Standardfragen hinausgehen.

Der neue Sektionspräsident Luca Rondinone

eröffnete den Anlass und begrüßte auch viele neue Gesichter. Mit der Frage «Was hat dieses wunderschöne 1:12-Modell eines Lamborghini mit der Rhetorik zu tun?» hat TALK-Trainer Michael Oefner seinen Vortrag begonnen und sie im Verlauf der Veranstaltung beantwortet.

Der erste Eindruck bei einem Lamborghini ist markant. Er tritt stark auf und behauptet sich. Ebenso meldet er sich mit

imposantem Sound an. Genauso soll der Auftakt einer Rede oder eines Vortrages sein, denn ein guter Anfang ist die Hälfte des Weges. Mit einer kurzen Geschichte, einer Frage in die Runde, einem Zitat oder einer Analogie aus dem Tagesgeschehen kann ein erster Paukenschlag gemacht werden. Die Informationsübermittlung darf Ecken und Kanten haben, soll jedoch nicht mit Details überladen sein.

Michael Oefner legte dem Publikum ans Herz, gute eingängige Bilder zu verwenden, anstatt 1000 Worte zu bemühen. Analog dem Design eines Lamborghini: «Reduce to the max.» Auch ein guter Abschluss einer Rede darf nicht dem Zufall überlassen werden. Gut geplant und markant designt, wie die Auspuffanlage eines Sportwagens. Eine Zusammenfassung, das Ende der Geschichte

vom Anfang, eine Überleitung zum Apéro oder ganz einfach «Vielen Dank, gute Heimreise und uf Wiederluege» sind hier dienlich.

In der anschliessenden Diskussion wünschte sich Michael Oefner, dass wir uns die Legende von der Entstehung der Strahlkraft eines Lamborghini verinnerlichen: Ferruccio Lamborghini wollte beweisen, dass man bessere und zuverlässigere Sportwagen bauen kann, als das bislang Enzo Ferrari tat. Wir Schweizer haben genug Inhalt, wenn wir präsentieren, nur sollen wir es besser machen, als der schlaftablettenähnliche Durchschnitt. Mit den erhaltenen Tipps gehts an die Umsetzung im Alltag. Viel Erfolg!

Am Ende der Veranstaltung waren sich 57 Mitglieder über einen gelungenen Anlass mit gut verankerten Bildern und Inhalten einig.

Margrit Hug



Neumitglieder/Nouveaux membres

Firmenmitglieder	Teseq AG
Membres corporatifs	Luterbach
Bosch Packaging	
Technology SA	Max Zimmermann AG
Romanel-s-Lausanne	ZKD Büromöbel Kleindöttingen
Binkert Publishing GmbH Dornach	WyssLaw Advokatur & Notariat
Bank Julius Bär & Co. AG Zürich	Zug
	Passivmitglied
saw system management ag Widnau	Membre passif Fred Rohrer Bottmingen

Kistenfabrik auf der Autobahn



Exportverpacker Wegmüller aus dem zürcherischen Attikon befährt neue Wege. Mit dem neuen Iveco Daily verlagert Wegmüller die Kistenproduktion auf die Strasse. Zumindest scheint es so: Die Blache ist mit einer 3-D-Illusion bedruckt und lässt manche Verkehrsteilnehmer zwei Mal hinsehen. «Wir möchten zeigen, wie schnell wir Kunden mit massgefertigten Exportverpackungen be-

liefern können», erklärt Marc Wegmüller, Geschäftsführer der Wegmüller AG, den aufwändigen Blachenaufdruck. Oft werden Kisten und Kartonverpackungen quasi über Nacht gefertigt. «Das schaffen wir nur dank engagierten Mitarbeitenden und moderner Produktions- und Logistiktechnik», so Wegmüller über die Herausforderungen der 100-jährigen Verpackungsfirma.

In Zusammenarbeit mit Daniel Naef von Naef-Werbefrafik GmbH aus Rätterschen entstand in nur wenigen Tagen die Vorlage für den Blachenaufdruck. «Für die gelungene 3-D-Illusion braucht es viel Know-

how. Autofahrer, die den bedruckten Lastwagen auf der Autobahn überholen, sollen durch die Illusion angeregt werden, ein zweites Mal hinzusehen», so Naef. *ZVG*
www.wegmueller-attikon.ch

Die SINDEX auf der Zielgeraden

Die Vorbereitungen laufen seit mehreren Jahren, jetzt naht der Tag der Eröffnung: Am 4. September startet in Bern die neue Messe für Technologie SINDEX. Gegen 300 Aussteller zeigen an der dreitägigen Veranstaltung innovative Produkte und Dienstleistungen aus dem Bereich der Industrieautomation. Die Leistungsschau der Schweizer Industrie steht im Zeichen der Energieeffizienz. Die Unternehmen präsentieren eine breite Palette von Komponenten und Gesamtlösungen aus den Bereichen Automation sowie Elektronik und Elektrotechnik.

Wichtige Themen der SINDEX sind Messen und Steuern. Die MAXDATA Schweiz AG (Baar) zeigt in Bern unter anderem die neue Serie der Digital Oszilloskope DS2000 von Rigol, ein elektronisches Messgerät zur optischen Darstellung von elektrischen Spannungen. Der Messtechnikanbieter HBM ist an der Technologieschau unter anderem mit dem Messverstärkersystem PMX vertreten, das speziell auf die Bedürfnisse der Industrie zugeschnitten ist. Viel Ausstellungsraum nimmt an der SINDEX auch die Elektronik für industrielle Systemsteuerungen ein. *ZVG*
www.sindex.ch

Enquête auprès des membres francophones

Procure.ch a réalisé en mars et avril 2012 une enquête de satisfaction auprès de ses membres, notamment francophones. L'objectif de cette

démarche était de mieux percevoir les attentes des membres et de recueillir leurs propositions d'amélioration. Chaque question n'a pas reçu le même

nombre de réponses. Pour le questionnaire en français, c'est la question relative à l'importance des achats qui a suscité le plus de réponses (153) et de commentaires.

Pour synthétiser les résultats, nous les avons regroupés par thèmes: la formation, le réseau et la communication. Les pourcentages sont donnés en fonction du nombre de personnes ayant répondu à chaque question.

La formation

L'offre de séminaires et de cours représente pour plus de 80% des répondants une plateforme utile pour le networking personnel (voire très utile pour la moitié d'entre eux). Les réductions pour les formations sont d'ailleurs une des raisons de l'adhésion à procure.ch pour 77%, et l'offre large de séminaires pour 74%. Si 6 répondants sur 7 jugent l'offre de séminaires spécialisés équilibrée, les remarques et propositions d'amélioration sont nombreuses. La nécessité d'un choix plus large est fortement mise en avant.

Notre commentaire

Cette préoccupation des membres a recueilli toute notre attention. Les séminaires devant répondre à des impératifs de rentabilité, il n'est pas envisageable pour l'association d'organiser des séminaires en assumant un risque élevé d'annulation. Nous avons donc décidé de lancer en suisse romande un projet-pilote: les séminaires à la carte (voir encadré). Cette possibilité de proposer des séminaires à la carte est réservée aux membres: un avantage exclusif supplémentaire!

bilité, il n'est pas envisageable pour l'association d'organiser des séminaires en assumant un risque élevé d'annulation. Nous avons donc décidé de lancer en suisse romande un projet-pilote: les séminaires à la carte (voir encadré). Cette possibilité de proposer des séminaires à la carte est réservée aux membres: un avantage exclusif supplémentaire!

Le réseau

En raison du changement d'identité visuelle, la nouvelle image de l'association procure.ch est perçue comme plutôt moderne (54%) ou moderne (34%). En revanche, la notoriété estimée est moyenne (46%) ou faible (24%), pour la même raison.

Les répondants plébiscitent leur association qu'ils recommanderaient certainement pour 63% d'entre eux, alors que seules 3 personnes ne souhaiteraient pas la recommander.

Si deux tiers des répondants estiment que l'annuaire des membres est utile pour le networking, plus de 80% d'entre eux jugent les activités de section, les séminaires et les cours comme utiles au networking personnel.

Par ailleurs 78% des participants pensent qu'être membre de procure.ch est

utile car cela leur permet d'accroître leur réseau, et de participer gratuitement à des activités de section. Les réponses concernant les horaires des manifestations de permettent pas de déduire une tendance nette, même si le créneau 17h30–20h30 semble acceptable pour une majorité.

La communication

64% des répondants estiment que l'abonnement à la «Revue de l'acheteur» est un critère important de l'adhésion. En revanche, il ressort très nettement que l'offre d'articles en français est aujourd'hui insuffisante (11% des remarques).

Notre commentaire

Notre association est consciente qu'il existe du potentiel dans le domaine des articles en français de notre «Revue de l'acheteur». Nous visons une proportion de 40% d'articles en français. Pour atteindre cet objectif, procure.ch dépend cependant du support des membres en Suisse romande. Nous cherchons toujours des auteurs et publions volontiers un article spécialisé sur les achats dans votre entreprise, ou nous conduisons une interview de votre CPO ou Responsable Achats.

BL

Informations et contacts:
Bianca Sommer,
redaktion@procure.ch

Les séminaires à la carte

Afin de répondre aux besoins de formation spécifiques de notre branche, nous lançons dès la rentrée une offre de séminaires à la carte réservée aux membres procure.ch.

Choisissez le thème et la date de votre séminaire

Envoyez-nous vos propositions de séminaires au moyen du formulaire de préinscription disponible sur www.procure.ch. Nous afficherons les thèmes proposés sur notre site internet. Dès lors, toute personne aura la possibilité de s'inscrire. Dès que le nombre de préinscriptions minimum sera atteint (le seuil), nous vous enverrons un lien (Doodle ou Moreganize) avec un choix de dates pour la planification du séminaire. Les séminaires auront lieu à Lausanne, à l'Hôtel Alpha-Palmiers.

Inscription

Afin de limiter le nombre de propositions et de permettre

ainsi la réalisation des séminaires, chaque proposition de thème équivaut à une préinscription. Cela signifie que vous vous engagez à participer au séminaire lorsque celui-ci aura lieu.

Vous avez par ailleurs la possibilité de vous préinscrire à un séminaire que vous n'avez pas proposé.

Lorsqu'une date est fixée, elle est communiquée à l'ensemble des participants, et l'inscription définitive est confirmée.

Le prix (membres) du séminaire est de CHF 980.– pour deux jours et de CHF 680.– pour une journée.

Vos 4 avantages

- Vous choisissez le thème du séminaire
- Vous choisissez la date qui vous convient
- La réalisation est assurée une fois la date fixée
- Le prix est équivalent à celui d'un séminaire standard

Workshop Purchasing 2022

Quelles formes de collaboration attendent les acteurs – acheteurs et fournisseurs – du monde de la Supply Chain? Le workshop Purchasing 2022 a offert des idées nouvelles pour l'avenir du dialogue entre acheteurs et fournisseurs. Le projet a été initié par Sedat Adiyaman et soutenu par le CEO de la société GoTomorrow, Markus Mettler.

La particularité de ce workshop était ainsi que les acteurs de la Supply Chain – responsables Achats, des acheteurs que des fournisseurs et sous-traitants – eux-mêmes ont ten-

té de penser la façon dont il est possible d'innover dans leur domaine professionnel. Au total, 14 personnes ont collaboré dans ce projet. Lors de ce workshop, qui a eu lieu le 13 juin à Neuchâtel dans les salles de conférence du stade de la Maladière, les participants ont expérimenté la méthode d'innovation de la société GoTomorrow. L'activité de recherche et d'élaboration des idées qu'ont menée les participants a donné lieu, à l'issue du workshop, à un total de 570 idées «brutes» qui ont donné naissance à 39 idées concrètes.

La suite du processus de fabrication des idées conçu par la société GoTomorrow est de reconsidérer les 39 idées développées par les participants lors de ce premier workshop et de les sélectionner selon des critères d'analyse pertinents. La

visée finale du processus de création d'idées étant celle de rendre possible une implémentation des idées retenues dans la réalité du terrain professionnel des acteurs de la Supply Chain, et par conséquent d'innover dans le monde des achats. *S. Adiyaman*

Entreprises:

telles que Felco, Mikron, Autodesk, ADXL, Formoplast, Crivelli Mécanique ou encore RMV Mecanic

Question:

Peut-on imaginer le futur de ces interactions à travers une approche créative et innovante? C'est à travers ces premières considérations qu'a émergé le projet Purchasing 2022.

Exemple d'idées:

La législation éthique. Cette idée a pour but de créer des laboratoires de recherche inter-entreprises, briser le principe de confidentialité et protection des sociétés, protéger les consommateurs (éthique, respect des lois,...), sensibiliser aux problèmes environnementaux et à défendre les droits de l'Homme. La communauté dénonce les abus des entreprises et les poursuit.

WIR LIEBEN UNSER OFFICE*

*Sind Sie bereit für ein Economic Office?

- Möchten Sie alle Büroartikel und passenden Beratungsleistungen aus einer Hand beziehen?
- Wollen Sie Ihre Prozesskosten im Bestellwesen langfristig reduzieren?

Wir haben die Lösungen: Als One-Stop-Shop sind wir die Experten im Einsatz der TCO-Methodik und im E-Procurement.

Interesse am Economic Office?
Wir sind für Sie da:
0844-110 000
service@officedepot.ch
www.officedepot.ch



Office DEPOT
Taking Care of Business

Aluminium und Aluminiumprofile
Aluminium et profils en aluminium



sapa:
Wir gestalten die Zukunft

- Aluminiumstrangpressprofile
- bearbeitete Aluminiumprofil-Komponenten

Sapa Aluminium Profile AG
Chamerstr. 176 - CH-6300 Zug - Tel. +41 55 263 27 77
www.sapagroup.com/ch/profiles

Baugruppenfertigung
la production de l'Assemblée



Schätti AG Metallwarenfabrik
Im Tschachen 2
CH-8762 Schwanden
Telefon +41 55 647 34 11
Telefax +41 55 647 34 21
info@schaetti-ag.ch
www.schaetti-ag.ch

Blechbearbeitung
Tôlerie



swiss made by
VERWO **acquacut**

Blechbearbeitung & Schneidtechnologie

Verwo Acquacut AG
CH-8864 Reichenburg
T +41 (0)55 415 84 84
info@va-ag.ch
www.va-ag.ch

Blechverarbeitung
Unisage de tôle



VON DACH TECHNIK AG
alles aus Blech

- Wasserstrahl- und Laserschneiden
- Blechtechnik/Blechbearbeitung
- Stanz- und Umformtechnik
- Werkzeugbau
- Baugruppen

info@allesausblech.ch
www.allesausblech.ch

Büromaterial + IT-Zubehör
Matériel de bureau et accessoires informatiques



Staples Business Partner

büro schoch direct

- Bürobedarf
- Bürotechnik
- Outsourcing Lösungen

☎ Telefon 0848 724 624 🌐 www.schoch-direct.ch



Sie haben das Büro
– wir haben
das Material... **iba**
BüroVersand

Gratis-Telefon
0800 82 82 82

Gratis
Lieferung

E-Shop
www.iba.ch

Büropapeterie
Papier bureau



Staples Business Partner

büro schoch direct

- Bürobedarf
- Bürotechnik
- Outsourcing Lösungen

☎ Telefon 0848 724 624 🌐 www.schoch-direct.ch



PAPYRUS

Ihr Partner für Papier und Verpackungslösungen

Papyrus Schweiz AG Tel 058 580 58 00
www.papyrus.ch info.ch@papyrus.com

Dichtungs-Profile
Profils d'étanchéité



●●● **poesia-gruppe.ch**

Dichtungsprofile ab Lager • Konfektionen
Profilextrudierwerk • Gewindebüchsensysteme

Grenzweg 3 5726 Unterkulm 062 832 32 32
info@poesia-gruppe.ch www.poesia-gruppe.ch

Dichten und mehr ...

Dokumenten-Management
Gestion de documents



FAIGLE
OFFICE TECHNOLOGY

Thurgauerstrasse 76, 8050 Zürich
Telefon 044 308 43 43, Fax 044 308 43 99

Dienstleistungen
Services



metallica
Un pour-tous... les métaux

Le seul stockiste romand de métaux non ferreux

Commerce avec débitage sur mesure et livraisons de pièces en:

Aluminium, acier inox, cuivre, laiton, bronze, composite Alucobond®, matériaux pour enseignes et publicité, Systèmes Gutmann, profilés selon dessins.

Metallica
Route de Marcolet 37, 1023 Crissier
Tél. : +41 (0) 21 631 23 00
www.metallica.ch | info@metallica.ch

Edelstähle
Acier spécial



KOHLER
HANS KOHLER AG ZÜRICH

Korrosionsbeständige Produkte in den Stahlsorten: Austenitische Cr-Ni- und Cr-Ni-Mo-Stähle, Superaustenite, Duplex-Stähle, hitzebeständige Stähle.

HANS KOHLER AG, Postfach, CH-8022 Zürich
Telefon 044 207 11 11 Fax 044 207 11 10
mail@kohler.ch www.kohler.ch

Elektrotechnik
Électrotechnique



Rüetschi
günstige
Energiespartmotoren
Rüetschi AG – Antriebstechnik
Feldackerstrasse 2, 5040 Schöftland
Tel. 062/739 20 60, Fax 062/739 20 71
www.antriebstech.ch mail@antriebstech.ch



Konfektion von **Kupfer- und Fiberleitungen**
zur Übertragung von Strom, Daten und Licht

TEFKON
KABEL+SYSTEME

9220 Bischofszell | 071 424 2626 | www.tefkon.ch

Entsorgungssysteme
Systèmes d'élimination des déchets



swiss made by
VERWO **acquacut**

Entsorgungssysteme

Verwo Acquacut AG
CH-8864 Reichenburg
T +41 (0)55 415 84 84
info@va-ag.ch
www.va-ag.ch

Etiketten/Etikettiersysteme
Systèmes d'étiquéttage

HIBIAG AG
Etiketten- und Klebetechnik

Erlenwiesenstrasse 2
CH-8604 Volketswil
info@hibiag.ch

Telefon 044 947 44 33
Telefax 044 947 44 55
www.hibiag.ch

permafrix
Etiketten für Logistik

Permapack AG
Reitbahnstrasse 51
CH-9401 Rorschach

Tel. +41 71 844 12 12
Fax +41 71 844 12 13
www.permapack.ch

selfix
Etiketten – Etikettiersysteme

Selfix AG Industriestr. 53 8112 Otelfingen
Tel. 044 308 66 88 Fax 044 308 66 99
info@selfix.com www.selfix.com

Federn und Drahtartikel
Ressorts et fils

Eglin
Feinbearbeitung mit Lasertechnologie
Laser-Schneiden
Laser-Schweissen

ISO 9001:2008
zertifiziert
SGS

Eglin Federnfabrik AG, Neugutstr. 65
Postfach, 8600 Dübendorf
Tel. 044 801 80 00, Fax 044 821 33 37
info@eglifedern.ch, www.eglifedern.ch

d,u,r,o,v,i,s
Für dauerhafte Verbindungen

Federn ab Lager

Shop mit über 8000 Typen
eigene Fertigung

Durovis AG
An der Reuss 7
CH-6038 Gelsikon LU
Telefon 041 455 60 10
Fax 041 455 60 20
www.durovis.ch
info@durovis.ch

procure.ch

Inserieren Sie in der
**Fachzeitschrift
der Beschaffungsprofis!**

Informationen und
Tarife unter **www.procure.ch**

Flexible Rohrleitungselemente
Eléments flexibles de tuyauterie

BOA Group

BOA AG
Kompensatoren · Metallschläuche · Metallbälge
Station-Ost 1 · Postfach · CH-6023 Rothenburg
Tel.: +41 41 289 41 11 · Fax: +41 41 289 42 02
info@boa.ch **www.boa.ch**

Griffe
Poignées

d,u,r,o,v,i,s
Für dauerhafte Verbindungen

Kunststoffgriffe

Shop mit über 500 Typen
sofort lieferbar

Durovis AG
An der Reuss 7
CH-6038 Gelsikon LU
Telefon 041 455 60 10
Fax 041 455 60 20
www.durovis.ch
info@durovis.ch

Kabel
Câbles

HEINIGER

www.heiniger-ag.ch

Heiniger Kabel AG, 3098 Köniz

Kabelkonfektion
Fabrication de câbles

Konfektion von **Kupfer- und Fiberteilungen**
zur Übertragung von Strom, Daten und Licht

TEFKON
KABEL+SYSTEME

9220 Bischofszell | 071 424 2626 | www.tefkon.ch

Kompressoren
Compresseurs

**KAESER
KOMPRESSOREN**

Service Engineering Aufbereitung
Kompressoren Vakuum Gebläse
KAESER Kompressoren AG 8105 Regensdorf
Tel. 044 871 63 63 Fax 044 871 63 90
www.kaeser.com info.swiss@kaeser.com

Kopier-/Fax- und Drucksysteme
Copieurs, fax et systèmes
d'impression

FAIGLE
OFFICE TECHNOLOGY

Thurgauerstrasse 76, 8050 Zürich
Telefon 044 308 43 43, Fax 044 308 43 99

Schumacher
PrintSystems

Zürich Basel Bern Lausanne
Luzern Raron St. Gallen

www.fsag.ch

Staples Business Partner

büroschoch direct

- Bürobedarf
- Bürotechnik
- Outsourcing Lösungen

☎ Telefon 0848 724 624 🌐 www.schoch-direct.ch

Kunststoffbehälter
Conteneurs en plastique

utz RAKO

utzgroup.com

Georg Utz AG * 5650 Bremgarten
info.ch@utzgroup.com

Kunststoff-Spritzguss
Injection plastique

martignoni

MARTIGNONI AG
Kunststofftechnologie
3110 Münsingen
Tel. 031 724 10 10
Fax 031 724 10 19
info@martignoni.ch
www.martignoni.ch

know-how in technology and plastics

Lager- und Betriebseinrichtungen
Équipement de stock et d'atelier

KAISER+KRAFT

ALLES FÜR DIE FIRMA.TOUT POUR L'ENTREPRISE.

6330 Cham, 1025 St-Sulpice
Tel. 041 747 10 10, Fax 041 747 10 20
verkauf@kaiserkraft.ch, www.kaiserkraft.ch

LISTA
making workspace work

Lista AG
Fabrikstrasse 1
CH-8586 Erlen

Telefon +41 71 649 21 11
Telefax +41 71 649 22 03
info@lista.com, www.lista.com

Laserbearbeitung
Usinage au laser

Eglin
Feinbearbeitung mit Lasertechnologie Laser-Schneiden Laser-Schweissen

ISO 9001:2008 zertifiziert SGS

Eglin Federnfabrik AG, Neugutstr. 65
Postfach, 8600 Dübendorf
Tel. 044 801 80 00, Fax 044 821 33 37
info@eglifedern.ch, www.eglifedern.ch

swiss made by **VERWO** **acquacut**

Verwo Acquacut AG
CH-8864 Reichenburg
T +41 (0)55 415 84 84
info@va-ag.ch
www.va-ag.ch

Blechbearbeitung & Schneidtechnologie

KÄGI
IHR STAHLROHR-SPEZIALIST

- Gut sortiertes Rohr- und Zubehörlager
- 3D-Laseranlage für Rohre bis Ø 406mm

Kägi + Co AG
In der Euelwies 22
Postfach
8408 Winterthur

Tel.: +41 52 268 06 06
Fax: +41 52 268 06 07
info@kaegi.ch
www.kaegi.ch

ISO 9001:2008 metal4you

Rohmaterial/Halbzeug
Matière première/semi-fini

METALLWALZWERK AG
CH-5737 MENZIKEN
http://www.mwm.ch

NE-Halbfabrikate **Abt. Rohmetalle**

halbzeuge@mwm.ch rohmetalle@mwm.ch
Tel. 062 / 765 00 00 Tel. 062 / 765 00 65
Fax 062 / 765 00 44 Fax 062 / 765 00 66

TUBES, FILS
ET PROFILES
DE PRECISION EN
TOUS METAUX

PX PRECIMET SA
PASSAGE BONNE-FONTAINE 30 | CH-2304 LA CHAUX-DE-FONDS
T. +41 32 924 05 00 | F. +41 32 924 05 05
PXPRECIMET@PXGROUP.COM | WWW.PXPRECIMET.COM

Schulungseinrichtungen
Aménagement de formation

hunziker
schulungseinrichtungen

Hunziker AG Thalwil
Tischenloostrasse 75
Postfach 280
CH-8800 Thalwil
T 044 722 81 11
F 044 722 82 82
info@hunziker-thalwil.ch

www.hunziker-thalwil.ch

metallica
Un pour tous... les métaux

Le seul stockiste romand de métaux non ferreux

Commerce avec débitage sur mesure et livraisons de pièces en:

Aluminium, acier inox, cuivre, laiton, bronze, composite Alucobond[®], matériaux pour enseignes et publicité, Systèmes Gutmann, profilés selon dessins.

Metallica
Route de Marcolet 37, 1023 Crissier
Tél. : +41 (0) 21 631 23 00
www.metallica.ch | info@metallica.ch

Strahlrohre
Tubes en acier

KÄGI
IHR STAHLROHR-SPEZIALIST

- Gut sortiertes Rohr- und Zubehörlager
- 3D-Laseranlage für Rohre bis Ø 406mm

Kägi + Co AG
In der Euelwies 22
Postfach
8408 Winterthur

Tel.: +41 52 268 06 06
Fax: +41 52 268 06 07
info@kaegi.ch
www.kaegi.ch

ISO 9001:2008 metal4you

Verpackungen
Emballages

permafrix
Verpackungsfolien, Klebebänder

Permapack AG Tel. +41 71 844 12 12
Reitbahnstrasse 51 Fax +41 71 844 12 13
CH-9401 Rorschach www.permapack.ch

WEGMÜLLER ATTIKON
>>individuell
>>zuverlässig
>>schnell

Holz- und Kartonverpackungen
Wegmüller AG www.wegmueller-attikon.ch
8544 Attikon ZH Tel. 052 320 99 11

Moplast
Ihr zuverlässiger Partner für Verpackungsmaterial

Tel. 0848 667 52 78
www.moplast.ch

WellPack

WellPack AG | Zürichstrasse 46 | 8840 Einsiedeln
Tel. 055 418 83 83 | Fax 055 418 83 84
info@wellpack.ch | www.wellpack.ch

Wälzlager
Palier à roulement

SKF

SKF (Schweiz) AG
Eschenstrasse 5, CH-8603 Schwerzenbach
Tel +41 (0)44 825 81 81, Fax +41 (0)44 825 82 82
www.skf.ch, skf.schweiz@skf.com

Wasserstrahl-Schneiden
Découpe par jet d'eau

VON DACH TECHNIK AG
alles aus Blech

- Wasserstrahl- und Laserschneiden
- Blechtechnik/Blechbearbeitung
- Stanz- und Umformtechnik
- Werkzeugbau
- Baugruppen

info@allesausblech.ch
www.allesausblech.ch

swiss made by **VERWO** **acquacut**

Verwo Acquacut AG
CH-8864 Reichenburg
T +41 (0)55 415 84 84
info@va-ag.ch
www.va-ag.ch

Blechbearbeitung & Schneidtechnologie

procure.ch

Inserieren Sie in der
**Fachzeitschrift
der Beschaffungsprofis!**

Informationen und
Tarife unter **www.procure.ch**

KAESER
KOMPRESSOREN

More than compressed air

Der Schlüssel zur Druckluft-Effizienz:



Der **SIGMA AIR MANAGER** von **KAESER Kompressoren AG** ist der Schlüssel zur erhöhten **Druckluft-Effizienz** dank neuer und einzigartiger 3D-Regelung des Druckluftsystems. Die übergeordnete Steuerung SAM senkt den Stromverbrauch Ihrer Kompressorstation deutlich.

www.kaeser.com

4. - 6.
SEPTEMBER
2012
BERN **SINDEX**
MASSGEBEND IN TECHNOLOGIE

Halle: 3.0 Stand: C025

KAESER Kompressoren AG
Grossäckerstrasse 15
CH-8105 Regensdorf
Tel +41 (0)44 871 63 63
info.swiss@kaeser.com

KAESER Suisse Romande:

Rte de Delley 104/CP 138
CH-1566 St-Aubin/FR
Tél +41 (0)26 677 07 40
info.swiss@kaeser.com