

Beschaffungsmanagement Revue de l'acheteur

Fachzeitschrift für Einkauf und Supply Management
Magazine spécialisé pour les achats et le supply management



Green Procurement
Gläserne Supply Chain
Alle Stationen für die
Kunden sichtbar machen
Seite 3

Green Procurement
Nouvelles dispositions
en matière de protection
de l'environnement
page 16

Praxis & Forschung
Beschaffungsmarkt
Umbruch in den asiatischen
Low-Cost-Countries
Seite 24

Wir wollen Ihren Alten.

Wer jetzt tauscht, profitiert: Einfach Ihren Transporter zum Mercedes-Benz Partner bringen und Top-Prämie beim Kauf eines neuen Citan, Vito oder Sprinter erhalten.

Geben Sie sich nur mit der besten Lösung zufrieden. Setzen Sie darum auf die wirtschaftlichen und zuverlässigen Vans von Mercedes-Benz. Alle Transporter zeichnen sich durch höchste Qualitätsstandards für verbrauchs- und kostensparendes Fahren aus. Lange Wartungs- und Serviceintervalle von bis zu 60 000 km sorgen für kurze Standzeiten und geringen Unterhaltsaufwand. Damit Sie wirklich jedes Ziel erreichen. Mehr Information bei Ihrem Mercedes-Benz Partner oder unter www.mercedes-benz.ch

Eine Marke der Daimler AG



Bis zu **CHF 6000.-**
Eintauschprämie* sichern

inkl. 10 Jahre Gratis-Service, 3 Jahre Vollgarantie**



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

* Jeder Transporter kann zum Eurotaxwert plus Eintauschprämie von CHF 2500.- (Citan), CHF 5000.- (Vito) oder CHF 6000.- (Sprinter) eingetauscht werden. Das Eintauschfahrzeug muss seit mindestens 12 Monaten auf den Käufer eingelöst sein. Angebot gilt nur für gewerbliche Nutzer, gültig bis 30. Juni 2014. Preise exkl. MwSt. Gültigkeit auch bei Eintausch von Fremdmarken.

** **MERCEDES-SWISS-INTEGRAL**: das serienmässige Service- & Garantiepaket für alle Modelle – exklusiv von Mercedes-Benz Schweiz. 10 Jahre Gratis-Service, 3 Jahre Vollgarantie (beides bis 100 000 km, es gilt das zuerst Erreichte).

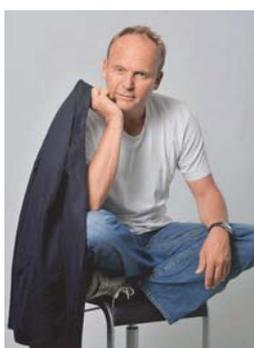
Inhalt/Contenu

10



Ken Brändli weiss, dass sich bei den Strompreisen erhebliche Einsparungen realisieren lassen

13



Robin Cornelius proclame une transparence absolue pour le consommateur

18



Laut Roland Schumacher lässt sich die Effizienz dank elektronischer Zollabwicklung maximieren

Editorial & Impressum	2
Green Procurement	3
Alle Stationen der Beschaffungskette sind für den Konsumenten sichtbar	3
Logistik + Nachhaltigkeit = Papyrus	6
Neuregelungen im Umweltschutzgesetz	8
Stromkosten verhandeln und optimieren	10
Une transparence absolue pour le consommateur	13
Nouvelles dispositions en matière de protection de l'environnement	16
Praxis & Forschung/Pratique & Recherche	18
Effizienzsteigerung durch Schweizer Zollinitiativen	18
Einkaufs-Benchmarking in der Praxis	21
Integration von GTM- und Trade-Compliance-Lösungen in ERP-Systeme	22
Umbruch auf dem asiatischen Beschaffungsmarkt	24
Intégration des solutions de conformité dans les progiciels de gestion intégrée	26
Asie: le marché de l'approvisionnement en mutation	28
Chronique: «Acheteur, métier d'avenir»	29
Events & Bildung/Événement & Formation	30
Ländersprechtage Mittel- und Osteuropa	30
7. Internationales Bodensee-Forum	32
Welche zusätzlichen Dimensionen im Einkauf Mehrwerte generieren	34
Berufsprüfung Oktober 2014	36
Examen professionnel octobre 2014	36
Lehrgänge & Seminare	37
Formations & Séminaires	37
Märkte & Trends/Marchés & Tendances	38
PMI Mai 2014	38
PMI mai 2014	40
Metallmarkt	42
Stahl- und Rohwarenpreise	43
Index und aktuelle Veränderungen	44
Indice et mutations	45
Preisindex	46
Indice des prix	47
Kurzmeldungen/Brèves	48
Lieferantenportal/Portail des fournisseurs	52

Impressum

Beschaffungsmanagement
Revue de l'acheteur 3250 Ex.
 47. Jg./47^e 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 01
 redaktion@procure.ch

**Freie Mitarbeiter/
 Correspondants/Corrispondenti**
 Sabine Flachsmann (SF)
 lic. iur. Regula Heinzlmann (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. Die Redaktion behält sich Anpassungen zum besseren Verständnis und zur Sicherung der Qualität vor. Alle Angaben ohne Gewähr. Mit Zustellung des Manuskripts geht das Copyright an den Verlag. Bilder werden von den Autoren zur Verfügung gestellt.

Les contributions sont sous la responsabilité de l'auteur. Pour une meilleure compréhension et qualité, la rédaction se permettra de faire des adaptations. Toute information n'est pas garantie. Avec la remise du manuscrit, l'auteur cède les droits à l'éditeur. Les images sont mises à disposition par les auteurs.

Ausgabe Juni/Juli 2014
Edition juin/juillet 2014
Edizione giugno/luglio 2014
 Green Procurement
 10.6.2014

**Redaktionsschluss/Ciôture/
 Data di scadenza 6-7/2014**
 26.5.2014



Bianca Sommer
 Redaktionsleitung
 Rédactrice en chef

Gedanken zum Inhalt

Moral ist überall. Kindergeschichten, Märchen, Gedichte, alle haben sie eine. Und auch im modernen Leben wird daran appelliert, und sie wird hochgehalten. Sollte die Moral auch der Hauptauslöser für nachhaltiges, ethisch vertretbares Verhalten sein?

Doch braucht es dazu nicht auch gesundes Augenmass? Denn je nach Trend kann sich meine Vorstellung von Moral verändern, das Gewissen stumpft bekanntlich ab. Oder welcher Smartphonebesitzer hat schlaflose Nächte, weil er indirekt afrikanische Warlords unterstützt, die auf Kosten der Zivilbevölkerung Bodenschätze ausbeuten und damit ihre Armeen finanzieren? Und wie viel Verantwortungsbewusstsein und Kenntnis der Zusammenhänge sind zumutbar?

Für den Einkäufer jedenfalls ist das Grundverständnis von Zusammenhängen über die gesamte Supply Chain Voraussetzung, um seine Aufgabe zu erfüllen. Mit fundiertem Wissen und gesundem Menschenverstand trägt er einen wichtigen Teil zu einer nachhaltigen Wertschöpfung bei, von der hoffentlich alle Beteiligten der Supply Chain profitieren.

Und die Moral von der Geschichte... Nachhaltigkeit lohnt sich doch – oder nicht? ■

Pensées sur le contenu

La morale est omniprésente. Dans la littérature, mais aussi dans la vie moderne, où elle apparaît comme une boussole qui devrait guider nos actions. Faut-il dès lors se fonder sur ses principes pour adopter un comportement éthique et durable?

On peut penser que la faculté de discernement est tout aussi indispensable. En effet, notre conception de la morale est susceptible d'évoluer au gré des circonstances: la conscience est versatile, c'est bien connu. Par ailleurs, on sait que les détenteurs de smartphone soutiennent indirectement les seigneurs de la guerre africains, qui exploitent les richesses du sous-sol aux dépens des populations afin de financer leurs armées. Les consommateurs sont-ils alors rongés par la culpabilité? Et quel degré de compréhension des enjeux peut-on exiger de leur part?

L'acheteur, lui, doit absolument être au fait des tenants et des aboutissants de la supply chain dans son ensemble pour mener sa mission à bien. C'est grâce à ses solides connaissances et à son bon sens qu'il apporte une contribution précieuse à la durabilité de la chaîne de création de valeur, dont toutes les parties prenantes sont censées bénéficier. Quant à la morale de l'histoire: la durabilité en vaut bien la peine... non? ■

Alle Stationen der Beschaffungskette sind für den Konsumenten sichtbar

Seit 1981 steht die Switcher SA für faire Mode entlang der gesamten Supply Chain. Gründer und Executive Chairman Robin Cornelius ist als Referent an der procure.ch-Frühjahrstagung am 22. Mai. Im Interview spricht er über Einkäufer in der Rolle als Coach und erklärt, weshalb Produzenten die Konsumenten transparent informieren sollen.



Robin Cornelius
Gründer und Executive
Chairman von Switcher

Switcher SA

ist ein Pionierunternehmen für nachhaltig produzierte Textilien. Auf das Wesentliche reduzierte Kleidungsstücke in zahlreichen Farben – darin besteht die Idee von Robin Cornelius. Eine Idee und ein Grundstein, auf dem die Marke Switcher aufbaut. Dabei soll die Geschäftstätigkeit mit einer ethischen Produktion vereinbar sein.

www.switcher.ch

Nachhaltigkeit gehört bei der Switcher SA untrennbar zur Unternehmensstrategie. Das Thema sei eine lange Geschichte, sagt Gründer und Executive Chairman Robin Cornelius. Viele Dinge, für die er früher hätte kämpfen müssen, seien heute Norm. Andere Fragen hingegen hätten auch nach 33 Jahren nicht an Aktualität eingebüsst. So die Debatte zum CO₂-Ausstoss.

«Um solche Aufgaben zu lösen, benötigen wir eine vernünftige Beschaffungskette, die für den Endverbraucher transparent ist», stellt Cornelius fest. Natürlich sei es gut, dass sich NGO für Fairness einsetzen und die Produzenten mittels Audits auf Qualität und Arbeitsbedingungen überprüft würden. Doch der Konsument müsse sich am Schluss doch selbst eine Meinung bilden – und bilden können. Denn die Lösung liege in der Beziehung zwischen Unternehmen und Endkunden.

Dabei gehe es nicht darum, Kapitalismus als unmoralisch zu verschreien. Vielmehr müsse jeder seine «Schlafzimmerbuchhaltung» selbst erledigen und für sich entscheiden, ob er abends mit einem

guten oder schlechten Gewissen einschlafe.

Billigster Beschaffungsmarkt ist nicht automatisch der beste

Aktuell produziert Switcher zu 60 Prozent in Europa, Tendenz steigend. 70 Prozent der Europaproduktion entfallen auf Rumänien, Portugal und die Türkei. Früher befand sich der Löwenanteil der Fertigung in Asien. «You make money in buying», habe er vor 25 Jahren an der Handelshochschule gelernt. Zu jedem Produkt stellten sich drei Fragen:

1. Warum braucht es dieses Produkt (Nachfrage)?
2. Wie produziere ich?
3. Wo produziere ich?

Es habe sich gezeigt, dass Portugal respektive die Türkei die nötigen Kompetenzen aufweisen, um Baumwoll- und Strickprodukte zu fairen Konditionen anzufertigen. Gehe es um technischere Produktionen von synthetischen Fasern, verfüge Hongkong über das nötige Know-how. Dieser Kompetenzmix des Einkäufers mache es aus, dass die Ware am passenden Ort bezogen würde. Dabei sei der billigste

Beschaffungsmarkt nicht automatisch auch der beste.

Fünf Personen sind bei Switcher im Sourcing tätig, Qualitätskontrolle inbegriffen. Das Lieferantenportfolio ist mit 20 Fabriken überschaubar. Die Kooperationen sind langfristig. Switcher arbeitet oft bis zu zehn Jahren mit denselben Produzenten, in einzelnen Fällen hält die Kooperation seit 20 Jahren. «Neue Lieferanten zu akquirieren ist aufwendig», gibt Robin Cornelius zu bedenken. Switcher hat zwei Hauptwarengruppen: Der Retail-Bereich mit einem schnell wechselnden Sortiment und vielen Farben. Diesen ergänzt der Corporate-Bereich, in dem Firmen grosse Mengen beziehen und Farbauswahl einen geringeren Stellenwert hat, dafür eine hohe Verfügbarkeit gewährleistet sein muss.

Robin Cornelius geht jeweils auf «Forschungsreise», um sich inspirieren zu lassen. Die Materialkont-

rolle erfolgt bereits bei der Fertigung in der Fabrik. In der Schweiz werden nur noch Stichproben vorgenommen. Denn es sei nicht seine Aufgabe, die Produkte zu überprüfen, sagt Cornelius. Vielmehr müsse der Einkäufer ein «Untersucher» sein, verstehen, wie Prozesse funktionieren, und Optimierungspotenzial erkennen. Es gehe um einen Dialog im Einkauf: «Wir haben Tonnen von kleinen Nischen.» Zu den Aufgaben des Einkaufs gehöre, gut zuzuhören, Bedarfe zu erkennen und zu vermitteln. Ein Einkäufer sei wie ein Coach, die Analyse sei das wichtigste Element seiner Tätigkeit.

Ressourcen sparen, Tempo drosseln

Gut Ding will Weile haben, ist der Switcher-Gründer überzeugt. Denn was schnell gehe, benötige auch viel Energie. Wolle man Ressourcen sparen, gehe das nur bei

einem vernünftigen Tempo. Durch die Produktion in Europa werden Lieferwege eingespart, was wiederum Kapazitäten an anderen Stellen der Wertschöpfungskette freisetzt. Die Anforderungskriterien für Produkte sind einfach. Ein Kleidungsstück wird nach vier Punkten beurteilt:

1. Qualität
2. Bequemlichkeit
3. Schnitt/Passform
4. Preis (wenig relevant)

Denn obwohl der Schrank voller Kleider sei, hätten die meisten Leute sowieso immer dieselben Sachen an. Weil diese Lieblingsstücke eben gefallen und sich gut tragen.

Dabei wird bei Switcher nicht nach Volumen gesucht. Es müsse alles in der Balance sein. Nachhaltigkeit sei die halbe Miete. Mit kleinen Mengen liesse sich bestehendes Lieferantenpotenzial nutzen. Steigen die Preise, müssen davon



Herstellung von Switcher-Produkten bei einem der europäischen Partner in Portugal.



Klare Schnitte und eine grosse Auswahl an Farben kennzeichnen das Sortiment von Switcher.

alle Beteiligten der Supply Chain profitieren können, nur so fliesse der Mehrwert nachhaltig in den Wirtschaftszyklus zurück. «Less is more, but more is good to have», stellt Cornelius fest. Er will bestehende, bewährte Produkte modernisieren, zeitlos und dezente Textilien produzieren. «Minimalistisch, smart und cool», ist, was ihm vorschwebt. Beispielsweise denkt er daran, seine Produkte zu datieren. So würde jeder Kunde das Alter seines T-Shirts kennen. Ein Gegentrend zur Wegwerfmentalität? «Alt ist cool», so Robin Cornelius.

Gläserne Supply Chain für die Konsumenten

Im 20. Jahrhundert habe sich das Interesse weg vom reinen Konsum und hin zur Nachhaltigkeit respektive Rückverfolgbarkeit entwickelt. Heute interessiere sich der Verbraucher für die Supply Chain. Aufgabe des Produzenten sei es folglich, die nötige Transparenz herzustellen.

Generell setzt der Romand auf Transparenz. Er wolle mit einem Produkt «reden» können, so, dass zum Beispiel bei einem Stuhl ein Etikett den gesamten Produktionsprozess offenlegt.

Bei den Kleidern von Switcher ist dies bereits möglich. Mittels «Respect Code» kann der Konsument die Geschichte seines Produktes einsehen, sieht sämtliche Stationen der Produktionskette, erfährt, woher die Rohstoffe stammen und wo produziert wurde.

Konsumenten-Community im Warenhaus

Seine Visionen setzt Robin Cornelius bei Switcher um. Dies oft mit grosser Ausdauer. Doch was wünscht er sich von den Menschen um sich herum, von den anderen Konsumenten?

«Ich wünsche mir ein hohes Bewusstsein der Konsumenten», sinniert er. Denn jeder weiss, was er isst. Genauso müsse sich der Konsument über die Kleider, die

er trägt, oder andere Konsumgüter informieren. Jedes Produkt solle aufgrund seiner Nachhaltigkeit gekennzeichnet werden. Dann sähe man auf einen Blick, wo die eigenen Einkaufsprioritäten liegen würden. Dabei gehe es nicht um Schikane, sondern um gesunden Menschenverstand. Also zum Beispiel um saisongerechten Konsum.

Ausserdem wünscht sich Robin Cornelius eine Art Live-Konsumenten-Community. Einen gekennzeichneten Bereich im Einkaufsladen, wo sich die Kunden treffen könnten, um sich auszutauschen. Frau A. würde folglich Herrn G. das neue Olivenöl empfehlen, das wirklich perfekt zu Rucola passt. Herr G. seinerseits wüsste, dass der Rotwein XY zu Rindfleisch absolut köstlich schmecke. So liessen sich laut Cornelius Erfahrungen weitergeben, Wissen vertiefen und das Bewusstsein der Konsumenten für Zusammenhänge in der Supply Chain sensibilisieren. ■

Bianca Sommer

Logistik + Nachhaltigkeit = Papyrus

Klimaneutrale Logistik beim Papiergrosshändler

Seit 1998 setzt Papyrus in der Logistik auf die Kombination Schiene/Strasse. Dabei verlassen täglich über 50% der Güter das Logistikcenter auf der Schiene. Nach Jahren des erfolgreichen Einsatzes dieser Transportkombination ist das Unternehmen einen Schritt weitergegangen und hat dank CO₂-Emissionskompensation die Logistik klimaneutral gestellt.

Beim Verpackungs- und Papiergrosshändler Papyrus Schweiz AG steht auf einer Seite ein ausgefeiltes und baukastenmässig aufgebautes Logistikkonzept mit optimierten Beschaffungsprozessen. Auf der anderen Seite verfolgt man konsequent die Idee der Nachhaltigkeit. Nicht nur Nachhaltigkeit im umwelttechnischen Sinn, sondern vielmehr als zentrales Element der Strategie und der Beziehungen zu den Kunden. Dies aus der Erkenntnis heraus, dass Dienstleistungsunternehmen oder Druckereibetriebe mit Basis Hochlohnland Schweiz nicht mit dem besten Preis, sondern vielmehr nur mit dem besten Mehrwert reüssieren können. Sei es Mehrwert in Form von speziellen Dienstleistungen oder in Form von spezieller Verantwortung gegenüber Mensch und Umwelt.

Bereits sehr früh dachte man intensiv über Lösungsansätze für die Umgehung des strikten Nachfahrverbotes auf der Strasse nach. Beim Bau des Logistikstandortes mit Bahnanschluss im Jahr 1993 in Dintikon standen schon ökonomische, verkehrstechnische sowie ökologische Aspekte im Vordergrund. Dass dies

heute einen Beitrag zur Linderung der aktuellen Verkehrsprobleme und eine Entlastung der Umwelt bringt sowie die Möglichkeit zur heute geforderten Warenfrühanlieferung bietet, kann aus heutiger Sicht als visionäres Vorausdenken bezeichnet werden. Papyrus sieht sich ausser als führender Papier-, Verpackungs- und Logistikdienstleister im Schweizer Markt als Partner ihrer Kunden, um die gemeinsamen Geschäfte und Warentransporte im Sinne beider Unternehmen effizient und umweltschonend abzuwickeln.

Erfolgreiche Zusammenarbeit

Zur Umsetzung der klimaneutralen Logistik bei Papyrus Schweiz AG wurde vor vier Jahren in der Logistik ein Projekt in Angriff genommen, dies nach dem Motto: vermeiden, reduzieren und den Rest kompensieren. Dahinter steckt eine klare Absicht zur Übernahme von Verantwortung, nicht zuletzt gegenüber unserer Umwelt. Wichtige Partner bei diesem Konzept sind SBB Cargo und myclimate.

Die seither jährlich erstellten CO₂-Bilanzen zeigen, dass der richtige Weg eingeschlagen wurde. So ist

Papyrus Schweiz AG

Der Verpackungs- und Papiergrosshändler Papyrus Schweiz AG ist mit dem Hauptsitz in Thalwil und der Niederlassung in Lausanne sowie dem klimaneutralen Logistikzentrum in Dintikon in der Schweiz vertreten. Hauptsitz ist in Mölndal bei Göteborg in Schweden. Mit einem Umsatz von ca. 170 Mio. Franken und einem Jahresabsatz von über 90000 Tonnen Papier, etwas mehr als 30000 Palettenplätzen und 220 Mitarbeitenden ist die Papyrus Schweiz AG heute führend im Geschäft mit Papier, Karton und Logistikdienstleistungen.

www.papyrus.ch



Der Papiergrosshändler Papyrus setzt auf klimaneutrale Logistik.

der Energieverbrauch des Logistikzentrums heute deutlich niedriger als zu Beginn des Projektes. Im Vergleich zum Basisjahr verbrauchte Papyrus im Jahr 2012 12% weniger Erdgas und 11% weniger Strom. Auch die Verbesserungen bei den Lkw-Transporten können sich sehen lassen. Obwohl im Vergleich zu 2009 rund 35% mehr Waren mit der eigenen Flotte transportiert werden, legen die Fahrzeuge gleich viele Kilometer zurück. Inklusiv der Transporte durch Dritte konnten die Treibhausgasemissionen seit Beginn des Projekts um 17% gesenkt werden. Dies sind totale Einsparungen von rund 1600 Tonnen CO₂ aus den Effizienzsteigerungen im Transport. Um diese Emissionen zu generieren, fährt ein Pkw 500-mal um die Erde! Restemissionen werden in einem myclimate-Klimaschutzprojekt kompensiert, womit sich Papyrus auch dafür stark macht, weltweit die erneuerbaren Energien und die Energieeffizienz zu fördern.

Kombilogistik

Das kombinierte Transport- und Logistikkonzept ist ein System, wel-

ches die Anliegen bezüglich Nachhaltigkeit und schonenden Umgangs mit den Ressourcen beinhaltet. Und so funktioniert es: Alle Aufträge, die bis 18.30 Uhr beim Kundenservice eingehen, werden im Zentrallager in Dintikon verarbeitet und konfektioniert. Der Verlad erfolgt in der eigenen Bahnhalle in die von SBB Cargo zur Verfügung gestellten Bahnwagen. Im sogenannten «Nachtsprung» transportiert SBB Cargo die Bahnwagen an die Umschlagplätze. Dort wird die angelieferte Ware in die bereitstehenden Lastwagen und Lieferwagen umgeladen, sodass die Auslieferung an die Kunden frühmorgens beginnen kann. Mit diesem «Nachtsprung» werden die Umschlagsorte St. Gallen, Bern, Dailens und Cadenazzo bedient. Die Regionen Nordwestschweiz, Zürich und Innerschweiz beliefert Papyrus direkt von Dintikon aus auf der Strasse. Aus umwelttechnischer Sicht ist der Erfolg dieser Massnahmen klar messbar: Vermeidung von jährlich 1300 Tonnen CO₂-Emissionen, Verzicht auf 3500 Lastwagenfahrten. Ein weiterer Vorteil: Verkehrstechnische Unwägbarkeiten wie Staus

auf den stark befahrenen Ost-West-Strassenverkehrsachsen können vermieden werden. Das Beispiel der Partnerschaft zwischen Papyrus Schweiz und der SBB Cargo zeigt auf, wie Bahn- und Lastwagen-transport sinnvoll kombiniert werden kann. Für längere Distanzen und grössere Mengen die Bahn, für die Feinverteilung der Lastwagen und die Lieferwagen.

Mehrwert bieten

Papyrus Schweiz als einer der grössten Papierhändler der Schweiz ist herausgefordert. Das Marktumfeld, in dem sich das Unternehmen bewegt, ist durch Preiskampf und strukturelle Veränderungen geprägt. Dabei setzt das Unternehmen bewusst nicht auf eine Kostenführerstrategie, die ohnehin kaum Chancen hätte, sondern auf Qualität, Flexibilität und Leistung. Sei es im Papierhandel oder im Logistikgeschäft. Man möchte die Kunden an sich binden, indem man ihnen mehr bietet als nur die billigste Ware. Das bedeutet aber auch eine klare Fokussierung. Nur mit partnerschaftlichen Beziehungen lassen sich solche Ideen verwirklichen. Ein gutes Beispiel hierfür ist das Logistikkonzept Papermanagement, bei dem Papyrus für Druckerei- oder Dienstleistungsunternehmen das gesamte Papierhandling übernimmt. Und so ist es auch beim nachhaltigen Logistikkonzept. Ohne eine sehr enge Zusammenarbeit mit SBB Cargo und myclimate könnten solche Konzepte gar nicht verwirklicht werden. Das ist die Botschaft von Papyrus an die grafische Branche: Nur gemeinsam kann man etwas zum Erfolg führen. ■

Neuregelungen im Umweltschutzgesetz und bei der Abfallentsorgung

Im Umweltbereich sind einige neue Regelungen geplant oder bereits in Kraft getreten. Für Einkäufer wesentlich sind vor allem die Revisionen der Verordnungen, die den Umgang mit Abfällen regeln, sowie Verordnungsänderungen im Energiebereich.

Die Verordnung über den Verkehr mit Abfällen (VeVA) regelt den Umgang mit Sonderabfällen und anderen kontrollpflichtigen Abfällen. Am 1. Mai 2014 werden die revidierten Bestimmungen in Kraft gesetzt.

Sonderabfälle beim Produzenten übernehmen

Neuerdings können Entsorgungsunternehmen die Sonderabfälle nicht nur am eigenen Standort entgegennehmen, sondern auch am Standort des Unternehmens, bei dem sie produziert werden. Voraussetzung ist, dass es sich um regelmässig an diesem Standort anfallende Produktionsabfälle mit bekannter und gleichbleibender Zusammensetzung handelt.

Stellt ein Entsorgungsunternehmen fest, dass es nicht berechtigt ist, die Sonderabfälle entgegenzunehmen, oder dass die Abfälle nicht den Angaben auf den Begleitscheinen entsprechen, so weist es die Abfälle an den Abgeberbetrieb zurück oder sorgt in Absprache mit diesem für die

Übergabe der Abfälle an einen berechtigten Dritten. Bei einer Umweltgefährdung ist die kantonale Behörde zu informieren.

Wer bewilligungspflichtige Abfälle ausführt, muss neuerdings eine Sicherheitsleistung in Form einer Bankgarantie oder einer Versicherung zugunsten des BAFU erbringen (VeVA Art. 20). Die Sicherheitsleistung dient zur Deckung sämtlicher Kosten, die anfallen, wenn der Exporteur seinen Verpflichtungen zur Rücknahme der Abfälle nicht nachkommt. Die Rücknahme ist vorgeschrieben, wenn eine umweltverträgliche Entsorgung im Ausland nicht möglich ist (VeVA Art. 33 und 34).

Entsorgungsgebühr ab Januar 2015 obligatorisch

Die Verordnung über die Rückgabe, die Rücknahme und die Entsorgung elektrischer und elektronischer Geräte (VREG) soll auf Januar 2015 revidiert werden. Dabei wird eine grundsätzliche obligatorische vorgezogene Entsorgungsgebühr für elektrische und elektronische Geräte vorgeschrieben.



Regula Heinzelmann
lic. iur.

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

Hersteller und Importeure, die heute keine Beiträge an ein freiwilliges System leisten, sollen mit einer vorgezogenen Entsorgungsgebühr (VEG) die Entsorgungskosten für ihre Geräte decken. Sie können sich auch an ein System anschliessen, das die Anforderungen der Verordnung erfüllt. Gleichzeitig sollen die heutigen freiwilligen Systeme zur Finanzierung und Verwertung von Altgeräten weiter bestehen bleiben und gestärkt werden.

Gültige neue Regelungen im Energiebereich

Nach dem Energiegesetz (EnG) dürfen Netzgesellschaften einen Zuschlag auf die Übertragungskosten der Hochspannungsnetze auf die Betreiber der unterliegen-

den Netze und auf die Endverbraucher überwälzen. Nach einer Revision der Energieverordnung (EnV) wird dieser Zuschlag seit Januar 2014 auf 0,6 Rappen pro kWh erhöht (vorher 0,45 Rappen pro kWh).

Nach einer neuen Regelung in der Verordnung über das Plangenehmigungsverfahren für elektrische Anlagen (VPeA) können kleine Fotovoltaikanlagen und andere kleine Stromerzeugungsanlagen künftig ohne Genehmigung des Eidgenössischen Starkstrominspektorats ESTI gebaut werden. Eine Plangenehmigungspflicht besteht nur noch für Anlagen mit einer Leistung über 30 kVA.

Die Verordnung des UVEK über den Nachweis der Produktionsart und der Herkunft von Elektrizität (Herkunftsnachweis-Verordnung, HKNV) wurde angepasst. Bei Anlagen mit einer Anschlussleistung über 30 kVA müssen die Angaben über die Anlage und die produzierte Elektrizität durch eine für diesen

Fachbereich akkreditierte Konformitätsbewertungsstelle (Auditor) beglaubigt werden.

Totalrevisionen von Umweltverordnungen für 2015

Für 2015 ist eine umfangreiche Revision der Luftreinhalteverordnung vorgesehen. Wichtige Punkte sind: Anpassungen der Emissionsgrenzwerte für stationäre Verbrennungsmotoren und Gasturbinen an den Stand der Technik, Aktualisierung der Normen für Gas- und Holzfeuerungen, Festlegung von Qualitätsanforderungen an Holzbriketts und -pellets, Anpassung der Emissionsgrenzwerte an den Stand der Technik zur Vorbereitung der Ratifizierung des POP- und des Schwermetallprotokolls im Rahmen der Genfer Konvention. Weiter ist auf Ende 2015 eine Totalrevision der Technischen Verordnung über Abfälle (TVA) geplant sowie eine solche verschiedener Verordnungen, die damit zusammenhängen. ■

Revision des Umweltschutzgesetzes

Der Bundesrat hat im Februar 2013 entschieden, eine Teilrevision des Umweltschutzgesetzes (USG) zu planen, und zwar als indirekten Gegenvorschlag zur Volksinitiative «Für eine nachhaltige und ressourceneffiziente Wirtschaft (Grüne Wirtschaft)». Wichtige Punkte sind: effiziente Nutzung natürlicher Ressourcen bei Konsum und Produktion, geschlossene Stoffkreisläufe bei Abfällen (Recycling), Zusammenarbeit mit der Wirtschaft, mehr internationales Engagement der Schweiz, Information und Berichterstattung im Hinblick auf die effiziente Nutzung natürlicher Ressourcen.

Am 1. Juni 2014 wird die Schweiz formell Vertragspartei der Aarhus-Konvention. Gleichzeitig treten die Änderungen des Umweltschutzgesetzes in Kraft, die damit im Zusammenhang stehen. Dabei geht es um den Zugang der Bevölkerung zu Informationen und die Beteiligung der Öffentlichkeit an Entscheidungsverfahren im Umweltbereich. Die Schweiz erfüllt bereits heute praktisch alle Voraussetzungen der Aarhus-Konvention. Neu ist, dass auch die Kantone der Bevölkerung einen Zugang zu Umweltinformationen gewähren müssen. In 20 Kantonen ist ein entsprechendes Öffentlichkeitsgesetz bereits erlassen oder geplant. Die anderen Kantone können im Umweltbereich das Öffentlichkeitsgesetz des Bundes sinngemäss anwenden.

Informationen

Neue Gesetze

<http://www.admin.ch/ch/d/gg/pc/ind2013.html>

Umweltschutz

<http://www.bafu.admin.ch/wirtschaft/11350/index.html?lang=de>

VeVA

<https://www.veva-online.ch>

Aarhus-Konvention

<https://www.news.admin.ch/message/index.html?lang=de&msgid=52399>

TVA-Revision

<http://www.bafu.admin.ch/abfall/02202/12415/12907/index.html?lang=de>

Rechtsetzungsprogramm BAFU

http://www.bafu.admin.ch/recht/12855/index.html?download=NHzLpZeg7t,Inp6I0NTU042I2Z6In1acy4Zn4Z2qZpnO2YUq2Z6gpJCDfXx3gGym162epYbg2c_JjKbNoKSn6A--&lang=de

Stromkosten verhandeln und optimieren

So lassen sich mehrere Tausend Franken einsparen

Seit der Reaktorkatastrophe von Fukushima wird der Atomausstieg heiss debattiert. Doch welche nachhaltigen Energiealternativen gibt es, und wo lassen sich bei den Stromkosten tatsächlich Einsparungen realisieren? Ken Brändli von der Alpiq AG zeigt im Interview auf, in welchen Bereichen sich im Einkauf langfristig sparen lässt.



Ken Brändli

Key Account Manager
Alpiq AG

Alpiq AG

erzeugt, handelt und vertreibt Energie und bietet Dienstleistungen im Energieservice an.

www.alpiq.ch

Nachmittagsveranstaltung

Energie – effiziente Beschaffung und Nutzung

Kostensenkungspotenziale auf Ihrer Stromrechnung

Sälihof, Olten
11. September 2014
13.30 bis 18 Uhr

Details und Anmeldung:
www.procure.ch/seminar

BM-R: Welche Punkte charakterisieren im Wesentlichen die Strommarktentwicklung in der Schweiz?

K. Brändli: Seit dem 1. Januar 2009 dürfen Endverbraucher mit einem Verbrauch von >100 000 kWh/Jahr den Strom auf dem freien Markt beziehen. Zu Beginn dieser Teilöffnung des Schweizer Strommarkts war die Grundversorgung attraktiver als eine Beschaffung auf dem freien Markt.

Die Wechselrate der marktberechtigten Kunden war folglich gering.. Das hat sich aber grundlegend geändert. Die Marktpreise für Strom sind in den letzten Jahren für Endkunden, nicht zuletzt wegen des starken Ausbaus von neuen erneuerbaren Energien im Nachbarland Deutschland, stark gesunken. Gegenüber der Grundversorgung können Industriekunden durch eine Beschaffung des Stroms auf dem freien Markt mehrere Tausend Franken an Stromkosten einsparen. Ein im heutigen Umfeld nicht zu unterschätzender Faktor, um als Unternehmen wettbewerbsfähig zu bleiben. Ein Bezug des Stroms auf dem liberalisierten Markt bietet zudem die Möglichkeit, bereits heute die Stromversorgung für die nächsten Jahre zu fixen Preisen ab-

zusichern. Die verschiedenen Energieversorger auf dem Markt bieten hierzu eine Reihe massgeschneiderter Energieprodukte bis hin zur strukturierten Beschaffung an. Aktuelle Erhebungen der Elcom zeigen, dass bis heute rund 27% der marktberechtigten Kunden in den freien Markt gewechselt haben, was einer frei gehandelten Energiemenge von 47% entspricht.

BM-R: Die Energiewende ist in aller Munde. Welche realistischen Alternativen gibt es bezüglich Atomausstiegsdiskussion?

Tatsächlich wird es schwierig sein, den beachtlichen Anteil der Kernenergie (40%) in den nächsten Jahrzehnten durch wirtschaftlich vertretbare, erneuerbare Energien zu ersetzen. Ein hoher Anteil an regenerativer Energie (relativ unplanbar und nicht immer vorhanden) wird sogenannte Schattenkraftwerke benötigen. In der Schweiz geht man davon aus, dass dieser Back-up durch Gaskraftwerke sichergestellt wird. Doch es wird unumgänglich sein, die Energieeffizienz stark zu steigern, wirtschaftliche Speichertechnologien zu entwickeln und in Smart

Grids/Smart Markets zu investieren. Bereits heute gibt es Ansätze, wie Endverbraucher am Regenergiemarkt teilnehmen können, so ist bspw. der Industriepool «poweralliance» im Aufbau.

BM-R: Gibt es nebst der Beschaffung des Stroms auf dem freien Markt weitere Kostensenkungspotenziale?

Durch den Strombezug auf dem freien Markt kann der Endkunde die «Energieseite» optimieren. Unabhängig von einem Bezug des Stroms auf dem freien Markt bleibt der Kunde auf der Netzseite im natürlichen Monopol. Dies bedeutet, dass der Kunde unabhängig vom Strombezug die Netzkosten auch weiterhin vom lokalen Verteilnetzbetreiber verrechnet bekommt. Hier gilt der Grundsatz der Diskriminierungsfreiheit, d.h., durch einen Wechsel des Kunden auf den freien Markt können keine Mehrkosten auf der Netzseite erhoben werden. Je nach Versorger werden dem Endkunden die monatliche oder sogar jährliche Spitzenlast (höchste Viertelstunde) über den Leistungspreis verrechnet, was oft bis zu 30 Prozent der gesamten Stromkosten in einem Unternehmen ausmachen kann. Aktuelle Tendenzen zeigen, dass viele lokale Versorger die Leistungspreise erhöhen und somit die zu bezahlenden Leistungskosten für die Endverbraucher zunehmen werden. Durch ein gezieltes Steuern von schaltbaren Verbrauchern können Lastspitzen reduziert und somit Leistungskosten eingespart werden. Oberstes Credo hierbei ist, dass diese Steuerungseingriffe ohne jegliche Betriebsbe-

Kostenpositionen	Aktionshebel zur Optimierung
Energie	Energie: Energieeffizienz, Umschichtung HT auf NT, Verbrauchsreduktion, Angebote einholen/Netzebene
<ul style="list-style-type: none"> • HT • NT 	
Netznutzung	Energie: wie Energie/Netzebene (Trafo)
<ul style="list-style-type: none"> • Energie • Leistung • Blindleistung 	Leistung: Lastmanagement System
Abgaben	Blindleistung: Kompensationsanlagen
<ul style="list-style-type: none"> • Abonemente • Gemeinde • SDL • KEV 	Abonemente: Rücksprache mit EVU
Summen	Gemeinde: --- (Rücksprache mit Gemeinde)
<ul style="list-style-type: none"> • MwSt. 8.0% 	SDL: ---
Total Stromkosten	KEV: --- (BFE-Sonderregelung)
	MwSt.: ---

Alpiq Suisse AG

influssung zu erfolgen haben. Als weitere Kostenkomponente sollten die Blindstromkosten regelmässig einer Überprüfung unterzogen werden. Durch eine installierte und gut gewartete Kompensationsanlage können auch hier Kosten eingespart werden. Als dritte Kostenkomponente, auf die der Endkunde aber nur bedingt Einfluss hat, ist die Verrechnung der monatlichen Messkosten des lokalen Verteilnetzbetreibers. Hier erachtet die Elcom eine Kostenpauschale von CHF 600.– pro Jahr als nicht auffällig. Liegen die Kosten markant über diesem Wert, würde sich eine Überprüfung lohnen.

BM-R: Welche Stolpersteine gibt es für Einkäufer in Bezug auf Energielieferverträge?

Die meisten Energieversorger verwenden für die klassischen Vollversorgungsprodukte ähnliche Verträge, welche von den Endkunden meist ohne grosse Anpassungswünsche unterschrieben werden. Die Verträge beinhalten daher kaum Stolpersteine. Bei der Angebotseinholung lohnt es sich jedoch, folgende Themen zu beachten:

- Preisgestaltung: Möchte ich als Endkunde einen HT/NT/SO/WI-Preis oder eher einen Einheitspreis pro Jahr? Je nach Preisgestaltung erheben die Versorger unterschiedliche Risikozuschläge.
- Währung (viele Energieversorger bieten auch die Möglichkeit, in Euro abzuschliessen)
- Tarifzeiten: Um die offerierten Preise der Anbieter vergleichen zu können, muss man die gewünschten Tarifzeiten (meist nimmt man jene des lokalen Versorgers) angeben. Falls man Angebote zu verschiedenen Tarifzeiten bekommt, können Preise nicht 1:1 verglichen werden. Falls einheitliche Tarifzeiten nicht möglich sind, sollte man einen informativen Durchschnittspreis pro Jahr verlangen, über den die Preise verglichen werden können.
- Jahresmengenflexibilitäten: Der Endkunde hat die Möglichkeit, je nach Stabilität seines Verbrauchs und seiner Prognose des zukünftigen Bedarfs Toleranzgrenzen auf die Jahresmengen bepreisen zu lassen. Diese Varianten haben einen preislichen Einfluss. ■

Interview: Bianca Sommer

Kalkschutz + Rostschutz



Für Mehrfamilienhäuser und Überbauungen

Keine Chemie | kein Strom | kein Magnet



Beratung:
Mediagon
Bahnhofstrasse 17
CH-9326 Horn
Tel. +41 71 846 88 40
www.mediagon.ch

MEDIAGON[®]
Made in Switzerland +

Une transparence absolue pour le consommateur

Switcher SA fabrique des articles de mode dans le respect de conditions équitables tout au long de la supply chain. Robin Cornelius, fondateur et directeur de l'entreprise, évoque dans cet entretien, le rôle de «coach» des acheteurs et explique pourquoi les producteurs se doivent d'informer les consommateurs en toute transparence.



Robin Cornelius

Fondateur et directeur de Switcher

Switcher SA

est une entreprise pionnière dans la production de textiles durables. Des vêtements épurés et déclinés dans de très nombreux coloris – voilà l'idée-force de Robin Cornelius. Une première pierre sur laquelle la marque se construit, toujours avec le même objectif: l'activité commerciale doit être compatible avec une production éthique.

www.switcher.ch

Robin Cornelius fera partie des intervenants lors de la **Journée de printemps de procure.ch**, qui se tiendra le 22 mai à Berne

www.procure.ch/event

La durabilité fait partie intégrante de la stratégie de Switcher SA. Comme le rappelle Robin Cornelius, fondateur et directeur de l'entreprise, ce thème n'a rien d'une nouveauté. Si bon nombre de principes que le manager a défendus par le passé sont aujourd'hui devenus la norme, d'autres sujets demeurent d'une actualité brûlante, 33 ans après la création de la société. C'est notamment le cas des émissions de CO₂.

«Pour résoudre ce type de problème, il nous faut une chaîne d'approvisionnement raisonnable, qui soit transparente pour les consommateurs finaux, soutient le dirigeant. Bien sûr, je me réjouis que les ONG s'engagent en faveur du commerce équitable et que la qualité des produits et les conditions de travail soient contrôlées via des audits. Mais au bout du compte, les individus doivent pouvoir se forger leur propre opinion: la solution réside dans la relation entre l'entreprise et ses clients.»

Pour Robin Cornelius, il est inutile de dénoncer l'immoralité du capitalisme: mieux vaut inciter chacun à faire son autocritique – unique

façon de savoir si l'on peut être en paix avec sa conscience.

Le marché le moins cher n'est pas forcément le meilleur choix

Actuellement, Switcher fabrique 60% de ses articles en Europe – un chiffre qui tend à augmenter. La Roumanie, le Portugal et la Turquie assurent à eux trois 70% de la confection sur le Vieux Continent. Auparavant, c'était l'Asie qui se taillait la part du lion. «You make money in buying», se souvient avoir appris Robin Cornelius à l'école de commerce, il y a 25 ans. Pour chaque unité, il convenait de se poser trois questions:

1. Pourquoi en ai-je besoin (demande)?
2. Comment produire?
3. Où produire?

Le Portugal comme la Turquie ont prouvé qu'ils possédaient les compétences nécessaires pour confectionner des textiles en coton ou en tricot dans le respect de conditions équitables. Quant à Hong-Kong, il dispose du savoir-faire requis pour la fabrication de fibres synthétiques, un processus plus exigeant techniquement. Cet éventail de possibili-

tés qui s'offre à l'acheteur lui permet de s'approvisionner au bon endroit. A cet égard, le marché le moins cher n'est pas forcément le meilleur choix.

Chez Switcher, cinq personnes travaillent dans le domaine du sourcing, contrôle qualité compris. Le portefeuille de fournisseurs, qui compte 20 usines, est parfaitement transparent. Il repose en outre sur des collaborations de long terme, les relations entre l'entreprise et ses sous-traitants perdurant souvent depuis dix ans, parfois vingt. «Recruter de nouveaux partenaires n'est pas chose aisée», souligne Robin Cornelius. Il existe deux principales catégories de marchandises: le secteur «Retail», caractérisé par un assortiment évoluant rapidement et par une vaste palette de couleurs, et le secteur «Corporate», dans lequel les firmes achètent en grandes quantités et le choix de coloris se révèle secondaire, la priorité étant la disponibilité des produits.

Robin Cornelius effectue systématiquement des «voyages de recherche» afin de trouver l'inspira-

tion. Le contrôle des matériaux est effectué sur site, dès la phase de fabrication. En Suisse, seuls quelques échantillons sont examinés. «Ce n'est pas mon rôle de tester les produits», explique le dirigeant. Pour lui, l'acheteur doit être une sorte d'enquêteur dont la mission est de comprendre le fonctionnement des processus et d'identifier les potentiels d'optimisation. Le dialogue est primordial: «Dans ce domaine, de multiples possibilités nous sont offertes.» Ce métier exige non seulement d'être à l'écoute, mais aussi de savoir reconnaître et communiquer les besoins. Un acheteur est comparable à un coach: l'analyse est la principale dimension de son activité.

Economiser les ressources, réduire les cadences

Les bonnes choses prennent du temps, le fondateur de Switcher en est convaincu. Car pour aller vite, il faut beaucoup d'énergie. Par conséquent, si l'on souhaite économiser les ressources, mieux vaut adopter une cadence raisonnable.

La production en Europe permet ainsi de supprimer certaines voies d'approvisionnement, et donc de libérer des capacités à d'autres niveaux de la chaîne de création de valeur. Les exigences à l'égard des produits sont faciles à définir, un vêtement pouvant être évalué selon quatre critères:

1. la qualité;
2. le confort;
3. la coupe/la forme;
4. le prix (moindre pertinence).

En effet, si la plupart des individus possèdent une garde-robe bien fournie, ils ont tendance à toujours porter leurs tenues préférées, celles qu'ils trouvent jolies et confortables. C'est pourquoi Switcher ne cherche pas à brasser coûte que coûte des volumes importants. Tous les aspects doivent être pris en compte. Selon Robin Cornelius, si l'on favorise la durabilité, la bataille est à moitié gagnée. Les petites quantités permettent d'exploiter le potentiel existant du portefeuille de fournisseurs: lorsque les prix augmentent, tous les membres de la supply chain doivent en profiter. C'est là le seul



Switcher fabrique 60% de ses articles en Europe, p.ex. au Portugal.

APPLICATION DANS LES CHAÎNES D'APPROVISIONNEMENT



moyen de réintégrer durablement la plus-value au cycle économique. «Less is more, but more is good to have», constate le directeur de Switcher. Ce dernier entend moderniser des articles qui ont déjà fait leurs preuves et fabriquer des textiles indémodables et de bon goût, qu'il imagine «cool, élégants et minimalistes». Il envisage par exemple de dater ses produits, afin que chaque client puisse connaître l'âge de son t-shirt. S'agit-il là de s'opposer à la mentalité du tout-jetable? «Le vintage est tendance», tranche Robin Cornelius.

Une supply chain transparente pour les consommateurs

Au cours du XX^e siècle, les clients se sont éloignés de la consommation pure pour privilégier la durabilité ou la traçabilité. Ils s'intéressent désormais à la supply chain. En conséquence, le producteur doit garantir la transparence nécessaire. De manière générale, les Romands accordent en effet une grande importance à cette dernière. Ils souhaitent pouvoir «interroger» le pro-

duit. Ainsi, ils s'attendent à lire sur l'étiquette d'une chaise des informations sur l'intégralité du processus de fabrication.

Les vêtements de Switcher leur offrent déjà cette possibilité. Grâce au «Respect Code», les clients peuvent retracer l'histoire de leur article, se renseigner sur toutes les étapes de la chaîne de production et connaître l'origine des matières premières ainsi que le lieu de confection.

Une communauté de consommateurs dans les grands magasins

Robin Cornelius met sa vision en œuvre chez Switcher, en faisant souvent preuve d'une grande persévérance. Mais qu'attend-il des personnes qui l'entourent, des autres consommateurs?

«J'aimerais qu'ils agissent en toute connaissance de cause», répond-il. Selon lui, si nous nous renseignons sur ce que nous mangeons, nous devrions aussi nous informer sur les vêtements que nous portons ainsi que sur tous les autres biens de consommation. Les caractéris-

tiques de durabilité de chaque produit devraient être systématiquement mentionnées: il serait alors possible d'établir en un coup d'œil ses priorités d'achat. Il ne s'agit pas de pointer quiconque du doigt, mais de faire appel au bon sens de chacun – notamment en ce qui concerne les produits de saison.

Par ailleurs, Robin Cornelius souhaite mettre en place une sorte de communauté de consommateurs, à savoir un secteur réservé à l'intérieur du magasin dans lequel les clients pourraient se retrouver afin d'échanger leurs impressions. Madame A recommanderait à Monsieur G la nouvelle huile d'olive qui se marie à merveille avec la roquette, tandis que Monsieur G, à son tour, indiquerait que le vin rouge XY accompagne parfaitement la viande de bœuf. Pour le chef d'entreprise, il s'agirait là d'un outil idéal permettant de partager des expériences, d'approfondir les connaissances et de sensibiliser davantage les consommateurs aux tenants et aux aboutissants de la supply chain. ■

Bianca Sommer

Nouvelles dispositions en matière de protection de l'environnement

Dans le domaine de l'environnement, de nouvelles dispositions sont prévues, tandis que d'autres sont déjà entrées en vigueur. Les révisions des ordonnances régissant la gestion des déchets ou le secteur de l'énergie sont particulièrement importantes pour les acheteurs.

L'ordonnance sur les mouvements de déchets (OMoD) régit la gestion des déchets spéciaux et d'autres déchets soumis à contrôle. Les dispositions révisées entreront en vigueur le 1^{er} mai 2014.

Réception des déchets spéciaux auprès du producteur

Désormais, les entreprises d'élimination sont habilitées à réceptionner les déchets spéciaux non seulement sur leur propre site, mais aussi sur celui de l'entreprise productrice, à condition qu'il s'agisse de déchets de production générés régulièrement à cet endroit, dont la composition est connue et stable. Si une entreprise d'élimination constate qu'elle n'est pas habilitée à réceptionner les déchets spéciaux remis ou que ceux-ci ne correspondent pas aux indications figurant dans les documents de suivi, elle les renvoie à l'entreprise remettante ou se charge, d'entente avec cette entreprise, de les remettre à un tiers habilité. Si les déchets présentent un danger pour l'environnement, elle en informe l'autorité cantonale.

Quiconque exporte des déchets

soumis à autorisation doit désormais souscrire une garantie financière en faveur de l'OFEV, sous forme d'une garantie bancaire ou d'une assurance (art. 20 OMoD). Cette garantie financière sert à couvrir tous les coûts induits par le manquement de l'exportateur aux obligations de reprise des déchets. Une telle reprise s'impose lorsqu'il est impossible d'éliminer ces déchets à l'étranger de manière respectueuse de l'environnement (art. 33 et 34 OMoD).

Taxe d'élimination obligatoire à compter de janvier 2015

L'Ordonnance sur la restitution, la reprise et l'élimination des appareils électriques et électroniques (OREA) doit être révisée en janvier 2015. Il s'agit d'imposer le paiement d'une taxe d'élimination anticipée pour les appareils électriques et électroniques.

Les fabricants et les importateurs qui ne contribuent aujourd'hui à aucun système librement consenti doivent couvrir les coûts d'élimination de leurs appareils avec la taxe d'élimination anticipée (TEA). Ils ont aussi la possibilité d'adhérer



Regula Heinzelmänn
lic. iur.

à un système qui remplit les exigences de l'ordonnance. Dans le même temps, les systèmes volontaires actuels de financement et de valorisation des appareils usagés doivent pouvoir continuer à exister et être renforcés.

Nouvelle réglementation dans le domaine de l'énergie

Depuis l'adoption de la loi sur l'énergie (LEne), les sociétés nationales du réseau de transport peuvent reporter un supplément sur les coûts de transport des réseaux à haute tension sur les gestionnaires de réseau situés en aval, qui peuvent eux-mêmes le reporter sur les consommateurs finaux. Suite à une révision de l'Ordonnance sur l'énergie (OEn), ce supplément a été porté à 0.6 ct./kWh en janvier 2014 (contre 0.45 ct./kWh auparavant).

Informations

Nouvelles lois

<http://www.admin.ch/ch/f/gg/pc/ind2013.html>

Protection de l'environnement

<http://www.bafu.admin.ch/wirtschaft/11350/index.html?lang=fr>

OMoD

<https://www.veva-online.ch>

Convention d'Aarhus

<https://www.news.admin.ch/message/index.html?lang=fr&msgid=52399>

Révision de l'OTD

<http://www.bafu.admin.ch/abfall/02202/12415/12907/index.html?lang=fr>

Travaux législatifs de l'OFEV

http://www.bafu.admin.ch/dokumentation/gesetzgebung/index.html?lang=fr&download=NHZLpZeg7t,Inp6I0NTU042I2Z6In1ae2IZn4Z2qZpnO2YUq2Z6gpJCDfXx3gGym162epYbg2c_JjKbNoKS6A--

Révision de la Loi sur la protection de l'environnement

En février 2013, le Conseil fédéral a décidé de préparer une révision partielle de la Loi sur la protection de l'environnement (LPE) en tant que contre-projet indirect à l'initiative populaire «Pour une économie durable et fondée sur une gestion efficace des ressources (économie verte)». Les priorités sont les suivantes: une utilisation efficace des ressources naturelles dans le cadre de la consommation et de la production, la fermeture des cycles de vie des matériaux (recyclage), les échanges avec les milieux économiques, le renforcement de l'engagement international de la Suisse ainsi que l'information et la rédaction de rapports relatifs à l'exploitation efficace des ressources naturelles.

Le 1^{er} juin 2014, la Suisse deviendra officiellement partie à la Convention d'Aarhus. C'est également à cette date que les modifications y afférentes de la loi sur la protection de l'environnement entreront en vigueur. Il s'agit de favoriser l'accès à l'information du public et sa participation au processus décisionnel dans le domaine environnemental. Aujourd'hui, la Suisse remplit déjà la quasi-totalité des conditions posées par la Convention d'Aarhus. La nouveauté: désormais, les cantons doivent eux aussi garantir à la population l'accès à l'information sur l'environnement. Actuellement, 20 d'entre eux se sont déjà dotés d'une loi en matière de transparence, ou ont prévu de le faire. Quant aux autres, ils peuvent appliquer par analogie la loi fédérale sur la transparence dans le domaine de l'environnement.

Conformément à la nouvelle mouture de l'ordonnance sur la procédure d'approbation des plans des installations électriques (OPIE), les petites installations photovoltaïques ainsi que d'autres installations de production d'électricité de petite taille pourront à l'avenir être réalisées sans l'approbation de l'Inspection fédérale des installations à courant fort (ESTI). Seules les installations d'une puissance supérieure à 30 kVA seront dorénavant soumises à l'obligation d'approbation des plans.

L'Ordonnance sur l'attestation du type de production et de l'origine de l'électricité (OAO) a elle aussi été adaptée. Dans le cas des installations dotées d'une puissance de raccordement supérieure à 30 kVA, les indications sur l'installation et sur l'électricité produite doivent dorénavant être certifiées par un laboratoire d'évaluation de la conformité accrédité pour ce domaine (auditeur).

Révision totale de certaines ordonnances relatives à l'environnement en 2015

Une révision significative de l'ordonnance sur la protection de l'air (OPair) est prévue pour 2015, avec comme axes prioritaires l'ajustement des valeurs limites d'émissions pour les moteurs à combustion stationnaires et les turbines à gaz afin de les adapter à l'état de la technique, l'actualisation des normes relatives aux installations de combustion alimentées au gaz ou au bois, la définition de critères de qualité pour les briquettes et les granulés de bois et l'adaptation des valeurs limites d'émissions à l'état de la technique dans le but de préparer la ratification du protocole sur les POP et sur les métaux lourds dans le cadre de la Convention de Genève.

Fin 2015 est également prévue une révision totale de l'Ordonnance sur le traitement des déchets (OTD) et de diverses ordonnances y afférentes.

Effizienzsteigerung durch Schweizer Zollinitiativen

Die Ablösung von Papierformularen durch elektronische Applikationen und Dokumente kommt bei der Eidgenössischen Zollverwaltung stetig voran. Die Informatisierung ermöglicht Prozessoptimierungen wie auch kostensparende Effizienzsteigerungen bei Unternehmen.



Roland Schumacher
CEO
SISA Studio Informatica SA

SISA Studio Informatica SA

ist der führende Anbieter von IT-Lösungen für elektronische Zollabwicklung und internationale Speditionen in der Schweiz. SISA wurde 1972 gegründet und betreut heute mit 50 Mitarbeitenden über 200 Kunden, darunter zahlreiche Top-500-Unternehmen der Schweiz. Die SISA-Applikationen können als Lizenzsoftware oder als webbasierte SaaS-Lösungen genutzt werden. Auch die Integration in ERP-Systeme ist gewährleistet.

www.sisa.ch

Die Lkw-Schlangen an den Schweizer Aussengrenzen waren bisher zuverlässige und aktuelle Indikatoren der Schweizer Wirtschaftslage. Dies könnte sich bald ändern, denn der Schweizer Zoll vereinfacht Schritt für Schritt Verzollungsprozesse und beschleunigt dadurch den Grenzübertritt, vor allem für Camionchauffeure. Eine entscheidende Rolle spielt dabei die Ablösung von Papierdokumenten durch Softwarelösungen.

e-Customs- und e-Government-Umsetzung einer Vision

Die elektronische Zollabfertigung (e-Customs/e-Zoll) ist eine Vision, die seit 1999 von der Weltzollorganisation (WCO) verfolgt wird. Ziel ist, weltweit alle papiergestützten Zollverfahren durch elektronische zu ersetzen. Das Projekt e-Customs soll sowohl die Sicherheit an den Aussengrenzen der Staaten oder von Staatengemeinschaften (wie EU oder ASEAN) erhöhen als auch den zwischenstaatlichen Handel vereinfachen.

Seit 2007 plant die Eidgenössische Zollverwaltung (EZV) im

Rahmen der e-Government-Strategie des Bundes eine komplette Ablösung aller Papierformulare durch Internetapplikationen. Sie legte so den Grundstein für eine Trennung von Waren- und Informationsflüssen und für ein EDV-Obligatorium. Die Überarbeitung der Zollveranlagungsprozesse (ZVP), d.h. die Informatisierung der Zollabwicklung, wird zudem durch Prozessoptimierungen ergänzt.

Von NCTS, e-dec und UID ...

Der Einführung des neuen computerisierten Transitsystems (NCTS), des elektronischen internationalen Versandverfahrens, folgte die Einführung der e-dec-Import- und -Exportsysteme. Seit 2013 sind deshalb nur noch elektronische Zollanmeldungen gültig. Mit dem Projekt Zolkundenverwaltung (ZKV) führte die EZV 2014 die Unternehmensidentifikationsnummer (UID) ein. Sie kann jetzt bei allen e-dec Zollanmeldungen und NCTS-Verfahren benutzt werden. Geplant ist noch eine Verknüpfung der UID mit dem Bundesamt für Statistik (BFS) und

SISA Zollapplikationen

Import	Export		Transit			OZL
e-dec Import	e-dec Export	Ausfuhrdeklaration	Transit Import	Transit Export	Nationaler Transit	Offenes Zolllager
eVV	eVV					
eVV Bearbeitung						
Dokumentenarchivierung DMS						

 elektronische Zollsysteme CH

 Änderungen 2014 / 2015

mit der Applikation ZKV (u.a. Zugelassener Empfänger, zugelassener Versender, Hauptverpflichteter und Bürge). Anschliessend kann die Ablösung der Spediteurnr./TIN erfolgen.

Ferner sollen die Bewilligungsprüfung mit dem Projekt Schnittstelle elektronische Bewilligungen automatisiert und die Schnittstelle in den Verarbeitungsprozess von Zollanmeldungen integriert werden.

... zu weiteren Neuerungen

Hochaktuell ist die Informatisierung des nationalen Transitverfahrens (InTv, elektronischer Geleitschein), das den Geleitschein ablösen soll. Das InTv wird derzeit als Pilotprojekt mit zehn Firmen getestet. Es ermöglicht, die Vorteile der internationalen papier-

losen Transite (NCTS) auch im nationalen Transit anzuwenden und durchgängige elektronische Prozesse zu realisieren. Auf dieses Projekt hat die Wirtschaft seit vielen Jahren sehnlichst gewartet. Die ersten Erfahrungen sind positiv. Es ist absehbar, dass die Formulare 11.51 und 11.52 ab Ende 2015 der Vergangenheit angehören werden.

eVV-Import

Nach der definitiven Ablösung der formularbasierten Importverzollung mit e-dec Import ist der nächste grosse Schritt der Ersatz der Veranlagungsverfügung (VV) durch die elektronische (eVV) Zollquittung. Davon sind gegen 20 000 Zollkunden betroffen. Die Lösung dafür ist seit 2012 verfügbar. Eine flächendeckende

Umsetzung wird 2015 wohl für die EZV eine hohe Priorität haben. Mit der eVV werden grosse Mengen von Papierdokumenten durch xml-basierte Daten abgelöst. Zudem kann der Importeur mit eigenem Zollkonto die Kontrolle und Archivierung der Belege IT-basiert und sehr einfach vornehmen. Die mögliche Effizienzsteigerung ist besonders hoch, wenn dafür eine ganzheitliche Softwarelösung eingesetzt wird.

Weitere Projekte sind die elektronische Zollanmeldung für die vorübergehende Verwendung (eZaVV) und den vereinfachten aktiven Veredelungsverkehr (evAVV), auch bekannt als Ablösung Freipass. Die Realisierung war für 2014 vorgesehen, wurde jedoch auf später verschoben.

Offene Zolllager (OZL) mit zertifizierter Software

Seit Kurzem kontrolliert die EZV OZL (Offenes Zolllager)-Kunden gezielter und weist darauf hin, dass die Verwaltung von OZL ganzheitlich IT-gestützt sein muss. Die Zeiten von Karteikarten oder einfachen Excel-Dateien sind also definitiv vorbei. Die wesentlichen Vorteile eines OZL wie Kosteneinsparungen bei Zollabgaben, Vermeiden der MWST und vereinfachtes Handling bestehen mit dem Einsatz von spezialisierter OZL-Lagersoftware für die lückenlose Kontrolle der Warenbewegungen im OZL natürlich weiter. Ein solches IT-System bietet dem Zollkunden und der EZV zudem die Sicherheit, allen Vorschriften zu entsprechen (Compliance).

Vorteile nutzen

Obwohl die elektronische Kommunikation zwischen allen am Zollprozess Beteiligten, die neuen

Prozesse und die elektronischen Dokumente kurz- bis mittelfristig Kosten- und Personaleinsparungen bringen, fehlen bei KMU oft das Know-how und die Zeit, diese Änderungen anzugehen. Dies ist zwar unter Berücksichtigung knapper Ressourcen verständlich, verhindert aber die Erfüllung rechtlicher Anforderungen und verkompliziert die Zusammen-

arbeit mit Logistikpartnern. Der Einsatz von Standardsoftware spezialisierter Zollsystemanbieter ermöglicht dagegen, nicht nur rechtliche Anforderungen frühzeitig im eigenen Betrieb umzusetzen, sondern auch Prozesse zu automatisieren und die Zusammenarbeit mit den Logistikpartnern gemäss den eigenen Bedürfnissen zu gestalten. ■

Wie wähle ich den richtigen Softwarepartner?

- Kann der Softwareanbieter alle Schweizer Zoll-IT-Anforderungen erfüllen (auch diejenigen, welche heute noch nicht relevant sind)?
- Kann die Softwarelösung als Cloud im Internet und als lokale Lizenzsoftware eingesetzt werden?
- Hat der Anbieter ein klares Konzept, wie er neue Zollanforderungen zeitgerecht in seinem System realisiert?
- Verfügt der Anbieter über eine dedizierte Helpdesk-Organisation?
- Kann der Anbieter mein Unternehmen bei der Umsetzung neuer Zollanforderungen beraten?
- Über welche Erfahrung mit Zollsoftware und Beratung verfügt der Anbieter, und wie viele Mitarbeiter verfügen über die entsprechende Kompetenz?

Lucerne University of
Applied Sciences and Arts

**HOCHSCHULE
LUZERN**

Wirtschaft

Mit dem MBA Luzern in Führung gehen!

Master of Advanced Studies MAS

MBA Luzern

Nächster Studienbeginn: 21. August 2014

www.hslu.ch/mba

FH Zentralschweiz

Einkaufs-Benchmarking in der Praxis

Nutzen und sinnvolles Vorgehen

Der Begriff «Benchmarking» oder «Benchmark» wird oft im Geschäftsalltag verwendet und eingesetzt. Selten jedoch wird diese Vergleichsmethode wirklich aktiv gelebt, insbesondere im Hinblick darauf, was dieser Fachbegriff tatsächlich bedeutet und wie er im Unternehmen umgesetzt werden sollte.

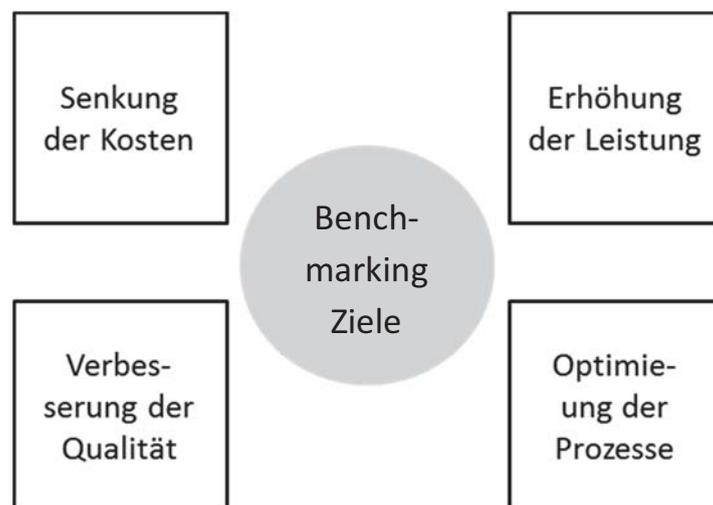
Oftmals ist das Benchmarking nur der reine Vergleich ohne jegliche Hintergrundnachfrage. Das effektive Benchmarking ist mehr als nur ein reiner Vergleich. Es ist das Verstehen von Abläufen und Prozessen, das Durchleuchten des Backgrounds. Der Kern ist daher nicht «Kopieren» sondern «Kapieren». Im Einkaufs-Benchmarking sollte man zuerst das Benchmarking-Objekt festlegen. Das kann ein Produkt oder ein Ablauf/Prozess sein. Als Nächstes sollte man festlegen, wer der ideale BM-Partner sein kann. Hierbei ist es sinnvoll, nicht nur innerhalb der eigenen Branche

zu suchen. Meist kann ausserhalb der eigenen Branche der bessere und informativere Partner gefunden werden.

Es ist unabdingbar, ein Benchmarking-Ziel zu formulieren (siehe Grafik). Man sollte beachten, dass zum «Benchmarking» sowohl ein Budget im Bereich Kosten (Research, Prozesskosten etc.) als auch Zeit (Besprechungen/Schulungen etc.) benötigt werden. Das wird in der Praxis oft vergessen bzw. unterschätzt. Ausserdem sollte man die Echtheit der Daten und deren Vertrautheit in Bezug auf den Benchmark-Partner im Blick haben. ■



Armin Lupberger
Verhandlungstrainer
www.lupberger.de



Integration von GTM- und Trade-Compliance-Lösungen in ERP-Systeme

Bei grossen Transaktionsvolumen ist eine nahtlose Integration von Global-Trade-Management(GTM)- und Trade-Compliance-Lösungen in Enterprise-Resource-Planning(ERP)-Systeme wie SAP oder Oracle entscheidend, um maximale Transparenz zu schaffen und optimalen Nutzen aus der Automatisierung der Geschäftsprozesse zu ziehen.



Thomas Kofler

Leiter Verkauf der Amber Road Switzerland AG

Amber Road, Inc.

bietet eine umfassende On-Demand-Plattform zur Automatisierung und Optimierung globaler Handelsprozesse, von der Unterstützung länderspezifischer Trade-Compliance bis hin zur Planung, Durchführung und Nachverfolgung globaler Warenlieferungen. Ziel sind effiziente grenzüberschreitende Güterverkehre von höchster Wirtschaftlichkeit. Amber Road hat GTM-Lösungen bereits bei zahlreichen Firmen in der Schweiz und in Deutschland implementiert und Systemintegrationen durchgeführt. Weltweit zählt das Unternehmen über 14 000 Nutzer.

www.amberroad.de

Jedes ERP-System erlaubt die Integration von Zusatzsoftwarelösungen. Angesichts der Wichtigkeit und Komplexität der Bereiche Aussenhandel und Zoll für ein international tätiges Unternehmen empfiehlt es sich, bei Lösungsauswahl und Integration mit spezialisierten GTM-Anbietern zusammenzuarbeiten. Der Informations- und Datenaustausch zwischen ERP-Systemen und GTM-respektive Trade-Compliance-Lösungen erfolgt im XML-Format und mit http-Transportprotokollen. Nicht konforme Nachrichten werden automatisch in XML konvertiert. Eine standardisierte oder kundenspezifisch programmierte Schnittstelle organisiert automatisch die Weiterleitung der Meldungen zwischen den Systemen (Message Routing).

Standardisierte Integration

Amber Road benutzt für die Integration Industry Standard API (Application Programming Interface). Dieses kann die Amber-Road-GTM-Lösung Trade Automation mit verschiedenen ERP-Systemen gleichzeitig verbinden. Aus historischen Gründen arbeiten viele Unternehmen mit mehreren ERP-Systemen, z.B. Oracle in

den USA und SAP in Deutschland und der Schweiz etc. Ebenfalls ist es nicht unüblich, dass mehrere SAP-Instanzen und -Versionen bei Unternehmen im Einsatz sind, welche zusätzliche Komplexität in ein Integrationsprojekt bringen. Zahlreiche Grossunternehmen verfügen bereits über eine Integrationsplattform, die die Kommunikation zwischen ihren verschiedenen ERP-Systemen und -Versionen erlaubt und gegebenenfalls auch Zugriff über mobile Geräte ermöglicht. Hier muss dann nur noch eine Schnittstelle zum Amber-Road-API programmiert werden. Bei korrekter Planung, inkl. Analyse der Systemlandschaft beim Kunden, und mit dem Einsatz der entsprechenden Ressourcen kann ein solches IT-Projekt in zwei bis vier Wochen abgewickelt werden.

Herausforderungen

Die grösste Herausforderung bei der Integration einer GTM-Lösung in ein ERP-System ist die Bereitstellung von Fachkräften. Die meisten IT-Abteilungen sind sehr schlank organisiert und haben kaum Kapazität für zusätzliche Integrations- und Programmieraufgaben. Um interna-

tional tätige Unternehmen optimal zu unterstützen, stellt Amber Road die Module ihrer Trade-Automation-Lösung in mehreren Sprachen zur Verfügung und beschäftigt Mitarbeiter aus über 20 Nationen.

Weitere wichtige Entscheidungskriterien sind Hilfsprozesse bei Bedienungs- und Systemfehlern. Ein Unternehmen sollte daher bei der Selektion eines GTM-Lösungsanbieters auf Schulungsangebote, ein 7/24-Helpdesk und automatisierte, elektronische Problemlösungsprozesse und -vorschläge achten. Eine ganz grosse Herausforderung liegt ausserdem darin, den Einkauf und/oder Verkauf zur kontinuierlichen Nutzung dieser GTM-Lösungsmodule zu bewegen und gleichzeitig bei den Vorgesetzten das Bewusstsein für einen Paradigmenwechsel zu schaffen. Beispielsweise für, dass sich Investitionen in sichere Supply-Chains lohnen oder Boni auf Basis von Einsparungen beim Einkaufspreis falsche Anreize schaffen und Gesamteinstandskosten die bessere Kalkulationsbasis sind.

Integrationsziele

GTM-Lösungen geben in Echtzeit Informationen und Antwort auf komplexe Fragen des internationalen Handels. Sie ermöglichen Sanktionslisten und Embargoprüfungen, Export- und Importkontrollfunktio-

Herausforderungen

- Verschiedene ERP-Systeme in einem weltweit tätigen Unternehmen
- Mehrsprachigkeit
- IT-Ressourcenmangel
- Fehlermanagement
- Firmenübergreifende, konsistente Nutzung

12 Fragen an Anbieter von GTM-Software

1. Wird ein Industry Standard API angeboten?
2. Wie lange dauert die Integration der GTM-Lösung in mein ERP-System?
3. Kann die Integration in mehrere ERP-Systeme gleichzeitig durchgeführt werden?
4. Wie unterstützt der Anbieter die Systemintegration?
5. Wird ein User-Training angeboten?
6. Gibt es ein 24-Stunden-Helpdesk?
7. Gibt es automatisierte, elektronische Problemlösungen?
8. Welche Daten sind hinterlegt?
9. Wie häufig werden die Daten über Export-, Import- und Handelsabkommen, gesperrte Handelspartner, Quoten usw. aktualisiert?
10. Wie werden die Updates geliefert (webbasiert oder auf CD-ROM)?
11. Welche Tools werden angeboten, um beispielsweise die Treffsicherheit bei Sanktionslistenprüfungen zu erhöhen?
12. Können Sie Referenzkunden nennen?

nen, inkl. automatisierter Verwaltung von Export- und Importlizenzen, Generierung von Dokumenten, Automatisierung von Verzollungs- ebenso wie Compliance-Prozessen und vieles mehr. Wichtiger Bestandteil von Amber Roads Trade Automation ist der Zugriff auf die umfassende Aussenhandelsdatenbank Global Knowledge[®] mit Ursprungsregeln, HS-Codes, Zolltarifinformationen, inkl. sämtlicher Abgaben wie Standardzollsätze, Präferenzzollsätze u.v.m., Export und Importkontrollen in 130 Ländern.

Um einen maximalen Nutzen aus den Anwendungen zu ziehen, sollte die GTM-Software durch eine Schnittstelle mit dem Auftragseingang, dem Bestellwesen/Einkauf, der Buchhaltung respektive dem Abrechnungssystem und dem Logistikmanagement verbunden werden. Informationen zu Einstandskosten (Landed Costs) und das Ergebnis von Sanktionslistenprüfungen sollten bspw. dem Einkauf vor der Bestellung vorliegen. Die Zollinformationen sollten automatisch auch dem Logistikmanagement übermittelt werden. Die Verknüpfung der Systeme

ermöglicht eine vollständige Belegsammlung und Archivierung und gewährleistet ein schnelles Reagieren auf Nachfragen von Behörden. Die Einführung einheitlicher Abläufe und interner Kontrollen schafft die Grundlage für saubere Geschäftsprozesse und steigert die Compliance im Unternehmen signifikant. Mit einer effizienten GTM-Software werden Import- und Exportprozesse transparenter. Zudem kann sie die Kosten bei der Verzollung und durch die Ausschöpfung von Präferenzabkommen senken sowie Kosten für Bussen vermeiden helfen, indem sie sicherstellt, dass alle gesetzlichen Vorschriften eingehalten werden. Die GTM-Software ermöglicht eine Vorabfertigung von Waren beim Zoll und verkürzt dadurch die Bestände in Transit. Sie liefert bereits vorab die Basis für Einstandskostenkalkulationen und Beschaffungsentscheide. KMU können die GTM-Software Trade Wizard oder Export on Demand als Internetlösung auf Abonnementbasis nutzen. Sie erhalten über diese ebenfalls Zugriff auf Amber Roads Global Knowledge[®].

Umbruch auf dem asiatischen Beschaffungsmarkt

Meldungen über den Rückzug aus China von einzelnen Unternehmen häufen sich. War es das bereits mit China als Low-Cost-Country? Zieht die Karawane weiter, und das einstige Sourcing-Land Nummer 1 ist für Schweizer Unternehmen nicht mehr attraktiv genug? Eine Einschätzung.



André Leutenegger
Geschäftsinhaber
der ALS Solutions AG

ALS Solutions AG

Das Dienstleistungsunternehmen ist spezialisiert auf die praxisbezogene Unterstützung und Realisierung von Beschaffungs- und Sourcingprojekten.
www.als-solutions.com

ALS Solutions AG und procure.ch treten als Kooperationspartner gemeinsam an der diesjährigen Swisstech vom 18. bis 21.11.2014 in Basel auf.

China etablierte sich in den letzten 15 Jahren zur Werkbank der Welt. In jüngster Zeit haben verschiedene Firmen für Schlagzeilen gesorgt, indem sie verkündet haben, dass sie sich zukünftig ganz oder teilweise aus der zweitgrössten Volkswirtschaft zurückziehen wollen. Prominentes Beispiel: die Firma Foxconn. Sind das bereits erste Anzeichen einer allgemeinen Abwanderung in andere asiatische Regionen oder doch nur Ausnahmen?

Lohnkostensteigerung und deren Auswirkungen

Tatsache ist, dass sich der Mindestlohn zwischen 2008 und 2012 innerhalb der 24 Bezirke und Provinzen Chinas um durchschnittlich 12,6% jährlich erhöht hat. Eine weitere Tatsache ist auch, dass sich der Trend, nicht zuletzt aufgrund staatlicher Vorschriften, fortführen wird. Gemäss Aussagen des «National Bureau of Statistics» waren im Jahr 2012 über 900 Millionen Chinesen im erwerbsfähigen Alter. Rund 40% davon sind heute noch vornehmlich in der Landwirtschaft

tätig. Das bedeutet, dass grundsätzlich noch eine riesige Anzahl an kostengünstigen Arbeitskräften vorhanden ist. Das Problem ist heutzutage vielfach, dass die Wanderarbeiter nicht mehr gewillt sind, fernab von Heimat und Familie für einen billigen Lohn arbeiten zu gehen, da es je länger, je mehr auch in ihren eigenen Regionen genügend Jobangebote gibt. Dementsprechend sind die Firmen in den Küstenregionen und im Süden Chinas gefordert, überdurchschnittliche Löhne zu bezahlen, um genügend Personal rekrutieren respektive um dieses halten zu können. Gleichzeitig wird jedoch die Produktivität weiter erhöht, um so dem Kostendruck der steigenden Löhne etwas entgegenzuwirken. Des Weiteren entstehen im kostengünstigeren Mittel- und Westchina ganze Industrieparks, die der drohenden Abwanderungswelle Paroli bieten sollen.

Welche Branchen haben erste Abwanderungsgelüste?

Vorreiter dieser Verschiebung sind unter anderem Firmen, wel-

che im Konsumgüter- und vor allem im Textilbereich tätig sind. Zum Beispiel hat der BekleidungsHersteller Crystal Group, welcher beispielsweise für Gap und Abercrombie & Fitch Kleider herstellt, in den letzten drei Jahren sein Engagement in Vietnam massiv ausgebaut, während in China die Zahl der Beschäftigten nur leicht anstieg. Auch Hersteller von elektronischen Komponenten haben bereits angefangen, gewisse Produkte in andere südostasiatische Länder zu verlagern.

Schlussfolgerung

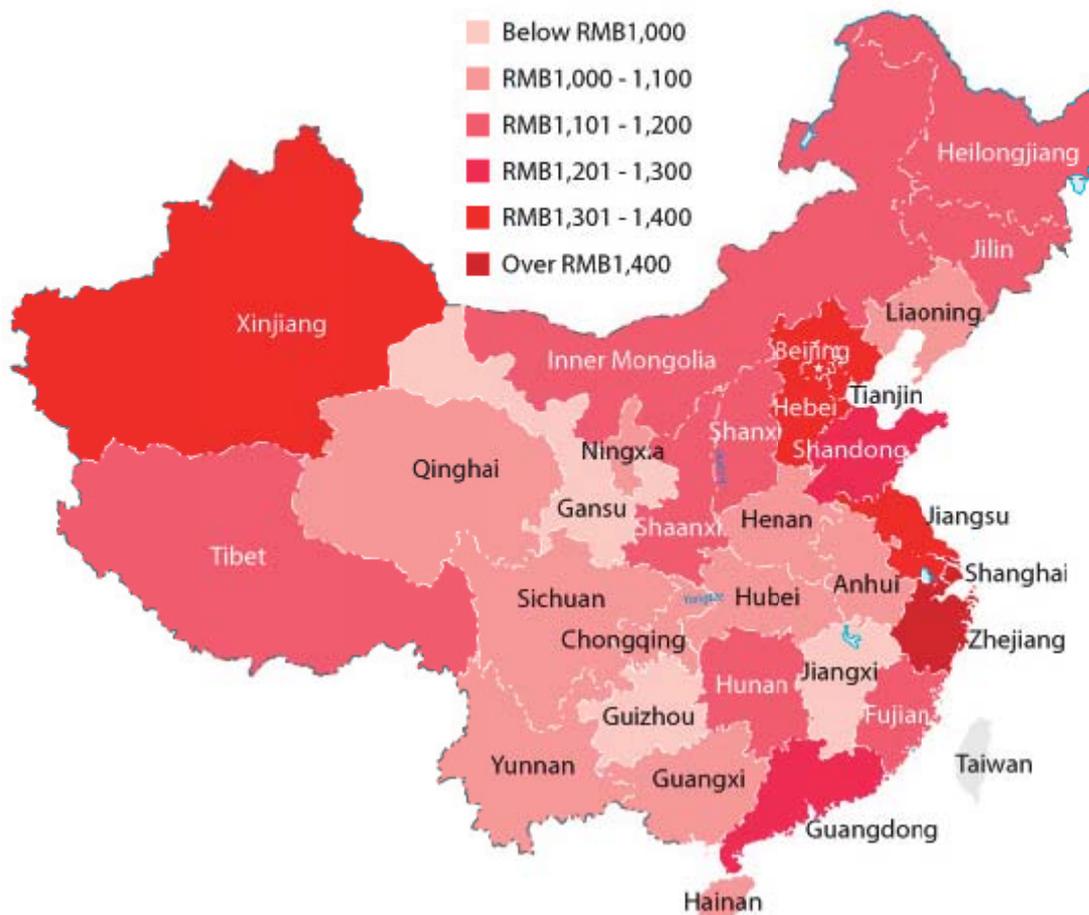
Für hiesige Unternehmen, welche aufgrund der Erhöhung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit ein Sourcing nach China in Betracht ziehen, sind je nach Branche und Produkten die Aussichten auf substanzielle Einsparpotenziale nach wie vor äusserst günstig. Die politische Stabilität, die ausgezeichneten Infrastrukturen sowie das vorhandene Lieferantennetzwerk und die immer noch günstigen Lohnkosten von durchschnittlich ca. 300.– Euro pro Monat in Küs-

tenregionen bieten interessante Voraussetzungen für ein erfolgreiches Sourcing.

Allerdings bewegt sich der chinesische Beschaffungsmarkt in der Tat langsam weg von der Herstellung von Billigprodukten hin zur Manufaktur von anspruchsvolleren und technologisch hochwertigeren Gütern. Dementsprechend ist es von besonderer Wichtigkeit, die Produkte und mögliche Hersteller sorgfältig auszuwählen, um den grösstmöglichen Einkaufserfolg erzielen zu können. ■

Minimum Wages Across China

(Based on monthly minimum wage levels in Class A districts of each region as of January 1, 2013)



Source: National Bureau of Statistics of China

Intégration des solutions de conformité dans les progiciels de gestion intégrée

L'intégration des systèmes de gestion du commerce mondial (GTM) et des solutions de conformité au sein d'un progiciel de gestion intégrée comme SAP ou Oracle facilite la gestion des gros volumes de transaction. Elle permet aussi une organisation plus efficace et transparente des processus commerciaux.



Thomas Kofler

Directeur, Amber Road
Switzerland AG, Zürich

Amber Road, Inc.

offre une vaste plate-forme de services d'automatisation et d'optimisation des processus logistiques internationaux allant de l'assistance au respect des règlements en vigueur dans différents pays à la planification, à l'exécution et au suivi d'envois à travers le monde. Son but est d'augmenter l'efficacité et la rentabilité de la circulation des marchandises au niveau mondial. De nombreuses entreprises suisses et allemandes ont d'ores et déjà intégré la solution GTM d'Amber Road à leur système de gestion. Actuellement, Amber Road compte plus de 14 000 utilisateurs dans le monde.

www.amberroad.de

Chaque système de gestion intégrée peut être complété par des solutions logicielles supplémentaires. Etant donné l'importance des secteurs commerce extérieur et douane pour les entreprises internationales, il est recommandable pour celles-ci de coopérer avec une entreprise spécialisée dans le développement et l'implémentation de solutions GTM pour mettre à niveau leur système de gestion intégrée.

L'interaction entre le système de gestion intégrée et les systèmes GTM ainsi que les solutions de conformité s'effectue par l'échange de messages XML avec protocole de transport http. Les messages ayant un format différent sont automatiquement convertis au format XML. Une interface standardisée ou adaptée aux besoins de l'entreprise organise de manière automatique l'acheminement des messages entre les différents systèmes (Message Routing).

Intégration standardisée

Amber Road utilise une interface de programmation d'application (API) standard. Celle-ci permet de connecter «Trade Automation», la solution GTM, simultanément avec

plusieurs systèmes de gestion intégrée. Pour des raisons historiques, de nombreuses entreprises opèrent avec plusieurs systèmes de gestion intégrée, p.ex. Oracle aux Etats-Unis et SAP en Allemagne et en Suisse, etc. Egalement, il arrive souvent que plusieurs instances et versions différentes du même système sont utilisées au sein d'une entreprise, ce qui rend l'intégration de leurs processus plus compliquée. De nombreuses grandes entreprises disposent déjà d'une plate-forme permettant à leurs différents systèmes de gestion intégrée d'interagir. En partie, celle-ci peut être accédée simultanément par plusieurs appareils mobiles. Dans ce cas, une simple connexion à l'interface d'Amber Road peut être programmée. Avec une planification correcte et en y consacrant les ressources nécessaires, l'intégration de la solution GTM peut être effectuée dans un délai de deux à quatre semaines.

Défis

L'intégration d'une solution GTM dans leur système de gestion représente un défi pour beaucoup d'entreprises dont le service informatique

n'est souvent pas en mesure d'assumer des tâches de programmation et d'intégration supplémentaires. Il est également important de garantir une assistance en cas d'erreurs de manipulation ou d'un mauvais fonctionnement du système. De ce fait, une entreprise devrait veiller à ce que son futur prestataire de solutions GTM propose un centre d'appel disponible 24/7 ainsi que des formations et des solutions électroniques automatisées pour les problèmes les plus courants. Finalement, il est essentiel de motiver les services de vente et d'achat afin que ceux-ci utilisent les modules GTM de manière continue tout en sensibilisant la direction de l'entreprise à l'importance d'une gestion intégrée plus efficace. Il est par exemple important de souligner les bénéfices entraînés par la sécurisation de la chaîne logistique ou de clarifier qu'un calcul à base du prix d'achat crée de mauvaises incitations et qu'un calcul à base du frais total d'acquisition est préférable.

Services

Les solutions GTM telles que Trade Automation d'AmberRoad répondent en temps réel aux exigences complexes du commerce international. Entre autres fonctionnalités, elles permettent par exemple de vérifier les listes de sanction et d'embargo et intègrent de nombreuses fonc-

Défis

- Systèmes de gestion intégrée hétérogènes dans les entreprises internationales
- Pluralité des langues
- Manque de ressources informatiques
- Gestion des erreurs
- Utilisation globale et cohérente à l'intérieur de l'entreprise

12 Questions aux prestataires d'applications GTM:

1. Propose-t-il une interface standardisée?
2. Combien de temps l'intégration du module GTM prend-elle?
3. Peut-elle être réalisée dans plusieurs systèmes à la fois?
4. Le prestataire de la solution GTM propose-t-il une assistance à l'intégration?
5. Propose-t-il des formations?
6. Propose-t-il un centre d'appel 24/7?
7. Propose-t-il des solutions électroniques automatisées?
8. Quelles données sont saisies?
9. A quelle fréquence sont-elles actualisées?
10. De quelle manière les mises à jour sont-elles livrées (par le web ou par CD-ROM)?
11. Quels outils sont proposés, par exemple pour veiller au contrôle précis des listes de sanctions?
12. Pouvez-vous citer des clients de référence?

tions pour le contrôle des importations et exportations, y compris la gestion automatisée des licences d'importation et d'exportation, la création de documents et l'automatisation des processus de douane et de contrôle de la conformité. Ces services sont complétés par l'accès à une vaste banque de données commerciales: Global Knowledge®. Celle-ci contient des informations pertinentes sur les règles d'origines, les codes SH, les tarifs douaniers, y compris toutes les informations concernant les tarifs standards, les tarifs préférentiels, etc., ainsi que sur les différents contrôles à l'importation et l'exportation appliqués dans 130 pays. Afin d'en tirer le plus grand profit, l'application peut être reliée par une interface au service des commandes, au service des ventes, à la comptabilité et au service de gestion logistique. Ainsi, le service d'achat est par exemple en mesure d'évaluer les frais totaux d'acquisition (Landed Costs) et de vérifier les listes de sanctions avant d'effectuer une commande. De même, toutes les informations douanières sont automatiquement transmises au dé-

partement de gestion logistique. La liaison des différents systèmes facilite également l'archivage des devis et autres documents. Ainsi l'entreprise peut rapidement réagir aux exigences et questions des agences douanières. En introduisant des processus uniformes et des moyens de contrôle interne, l'entreprise est en mesure d'augmenter l'efficacité et la conformité de ses opérations.

L'utilisation d'une application GTM efficace rend les processus d'importation et d'exportation plus transparents. De plus, elle peut sensiblement réduire les coûts de douane de l'entreprise, lui faire éviter les amendes en veillant au respect des règles en vigueur et l'aider à bénéficier d'accords préférentiels. L'application GTM permet le dédouanement préalable des expéditions et, de ce fait, réduit les stocks en transit. De plus, elle permet le calcul préalable des frais d'acquisition et facilite ainsi les décisions d'achat.

Les PME peuvent s'abonner à l'application GTM Trade Wizard ou Export on Demand. Celles-ci permettent également d'accéder à Global Knowledge®.

Asie: le marché de l'approvisionnement en mutation

De plus en plus d'entreprises décident de quitter la Chine. Est-ce pour le pays la fin de l'ère «low-cost»? La caravane va-t-elle poursuivre sa route, délaissant une région autrefois numéro un du sourcing mais qui, aujourd'hui, peine à retenir les firmes helvétiques? Petit tour d'horizon.



André Leutenegger

Propriétaire
d'ALS Solutions AG

ALS Solutions AG

Cette entreprise de services est spécialisée dans l'assistance pratique et la réalisation de projets d'approvisionnement et d'achat.

www.als-solutions.com
(site en allemand
et en anglais)

Cette année, ALS Solutions AG et procure.ch, partenaires de coopération, participent ensemble au Swiss-tech qui se tiendra à Bâle du 18 au 21 novembre 2014.

Au cours des 15 dernières années, la Chine s'est imposée comme l'atelier du monde. Cependant, plusieurs entreprises ont récemment défrayé la chronique en annonçant leur intention de quitter prochainement la deuxième économie de la planète, totalement ou partiellement. C'est le cas du groupe Foxconn, exemple marquant de cette évolution. Est-ce le début d'un exode généralisé vers d'autres régions asiatiques ou s'agit-il seulement de quelques exceptions?

Le coût de l'augmentation des salaires

Force est de constater qu'entre 2008 et 2012, le salaire minimum dans les 24 provinces et régions chinoises a augmenté d'en moyenne 12,6% par an – une tendance appelée à se maintenir, soutenue entre autres par certaines prescriptions gouvernementales. Selon les déclarations du «National Bureau of Statistics», le pays comptait plus de 900 millions de personnes en âge de travailler en 2012, dont près de 40% se consacrant principalement à l'agriculture. Cela revient à dire qu'en prin-

cipe, la Chine dispose encore d'un gigantesque réservoir de main-d'œuvre bon marché. Mais le problème est ailleurs: désormais, les travailleurs migrants ne sont plus disposés à s'exiler loin de leur foyer et de leur famille pour un salaire de misère, alors que les opportunités d'emplois se multiplient dans leur région. Dans ce contexte, les entreprises implantées sur le littoral ou dans le sud de la Chine n'ont d'autre choix que de proposer des salaires plus élevés que la moyenne afin de recruter, voire de retenir leur personnel. Parallèlement, elles continuent d'améliorer leur productivité pour compenser, dans une certaine mesure, la pression que la hausse des salaires exerce sur leurs coûts. Par ailleurs, des parcs industriels censés empêcher un exode massif fleurissent dans les régions meilleur marché que sont le centre et l'ouest du pays.

Quelles sont les branches les plus touchées par ces fuites?

Les premiers à s'exiler sont les producteurs de biens de consommation, surtout les entreprises du

textile. Ainsi, le fabricant de vêtements Crystal Group, qui fournit notamment les marques Gap et Abercrombie & Fitch, a considérablement développé son implantation au Vietnam au cours des trois dernières années, tandis que dans le même temps, le nombre de ses employés en Chine n'enregistrait qu'une faible augmentation. De même, les fabricants de composants électroniques ont déjà commencé à délocaliser la production de certains articles dans d'autres pays du Sud-Est asiatique.

Conclusion

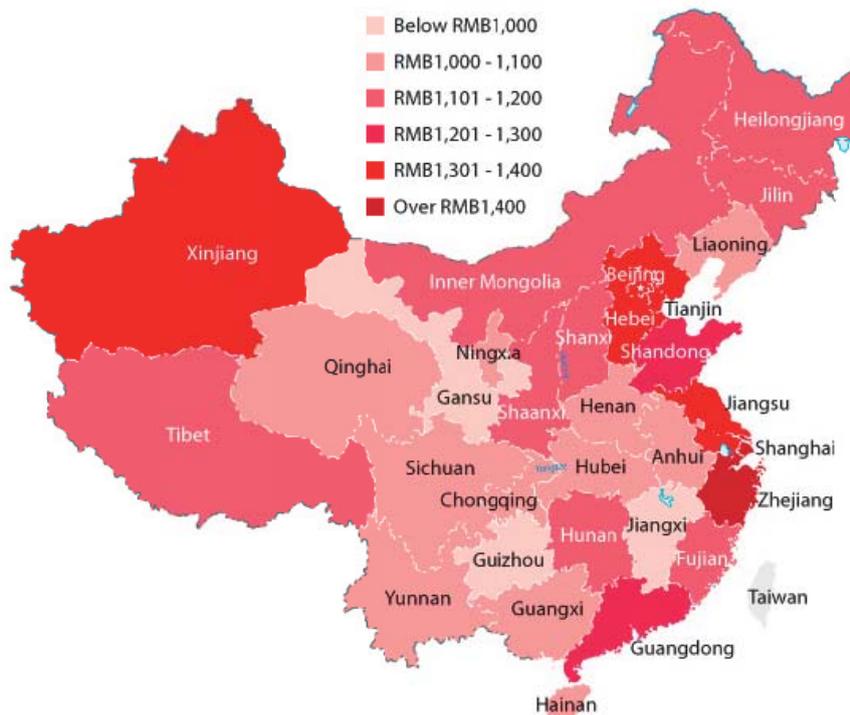
Pour les entreprises suisses qui, devenues plus compétitives, envisagent des activités de sourcing en Chine, le potentiel d'économies

demeure considérable selon la branche et les produits. La stabilité politique du pays, la qualité de ses infrastructures, le réseau de fournisseurs en place et les salaires toujours bas (en moyenne 300 euros par mois dans les régions côtières) constituent des conditions idéales pour la réussite d'un tel projet.

Il n'en reste pas moins que le marché de l'approvisionnement chinois s'éloigne peu à peu des produits bon marché pour s'orienter vers la fabrication de biens plus exigeants, à la valeur technologique plus élevée. C'est pourquoi il est crucial de choisir avec soin les produits et les fournisseurs potentiels afin de réaliser des transactions aussi fructueuses que possible. ■

Minimum Wages Across China

(Based on monthly minimum wage levels in Class A districts of each region as of January 1, 2013)



Source: National Bureau of Statistics of China

Acheteur, métier d'avenir



Enjoy the silence

Dans le tumulte de notre quotidien, le téléphone, les réunions et la cascade incessante d'e-mails laissent peu de place pour un instant de silence. «Normal!», me direz-vous: acheteur est un métier de communicant.

Le silence est rare, et rarement agréable pour l'homme, habitué à vivre dans le bruit. C'est même un signal d'alerte qui mobilise un instinct animal profond: le calme avant la tempête comme l'angoissant «silence des agneaux» est un moment de tension intenses.

Pourtant, pour qui sait l'apprivoiser, le silence est un outil confortable et puissant, source de richesse, de pouvoir et d'efficacité. L'allié ultime de l'acheteur?

Quand il s'agit d'obtenir de l'information, le silence fertilise nos questions. Sachons nous taire pour mieux écouter nos interlocuteurs, internes autant qu'externes, et limiter notre risque d'apporter (d'imposer?) une solution.

Quand il s'agit de négocier, nos requêtes ne prennent leur poids que dans le silence qui suit. Que voulons-nous: argumenter? Convaincre? Avoir le dernier mot? Ou bien demander, et obtenir! «Rien ne rehausse mieux l'autorité que le silence, splendeur des forts et refuge des faibles», observait Charles de Gaulle.

Enfin, quand il s'agit de choisir, mieux vaut savoir s'extraire du brouhaha pour clarifier nos pensées. Les décisions se prennent toujours dans le silence. C'est un secret que m'a confié un (très bon) vendeur.

Et un secret ...

Aymeric Duprez
www.adxl.ch
Blog: www.achats-pro.eu

Intervenant de formation chez procure.ch et cofondateur de adxl

Ländersprechtage Mittel- und Osteuropa

Mit positiven Erfahrungen und Erfolgsgeschichten in die Zukunft

Im Mai 2012 fanden in Kooperation mit SwissCEE die ersten Ländersprechtage in der procure.ch-Geschäftsstelle statt. Der Service zu Informationen über die Märkte von Mittel- und Osteuropa wird von den Mitgliedern gerne genutzt. So gab es bis heute rund 30 Beratungen, darunter die des Start-ups Butanex GmbH. Eine Erfolgsgeschichte.

Seit dem Fall der Berliner Mauer vor über 20 Jahren übt Mittel- und Osteuropa (MOE) eine ungebrochene Faszination aus. Nicht zuletzt der rasante wirtschaftliche Aufschwung macht diese Märkte interessant für Geschäftsleute aller Couleur. Beispielsweise für die procure.ch-Mitglieder sind es wichtige Sourcingmärkte. Andere Länder, andere Sitten – so alt dieses Sprichwort auch sein mag, an Gültigkeit hat es bis heute nicht verloren. Daher bietet procure.ch in Kooperation mit SwissCEE seinen Mitgliedern kostenlose individuelle Beratungsgespräche zu den MOE-Ländern* an. Diese finden in der Regel in den Räumlichkeiten von procure.ch in der Geschäftsstelle Aarau statt, können aber, auf Wunsch, auch direkt beim Mitglied durchgeführt werden.

Ablauf Beratungsgespräch

Das Beratungsgespräch (ca. 90 Minuten) lässt sich in drei Schritte einteilen: die Vorbereitung, die Durchführung selber sowie die Nachbearbeitung. Damit sich SwissCEE im Vorfeld auf die individuellen Bedürfnisse und Anforderungen des Mitgliedes vorbereiten kann, wird

diesem per E-Mail ein Fragebogen zugestellt. Dieser sollte so detailliert wie möglich ausgefüllt werden. Falls etwas unklar ist, wird SwissCEE nachfragen. Idealerweise sollten zum Beratungsgespräch Informationen wie Musterartikel, Zeichnungen etc. mitgebracht werden. Roger J. M. Hutter nimmt die spezifischen Erläuterungen und Argumentationen des Mitgliedes auf, geht aktiv darauf ein und präsentiert aus seinem langjährigen MOE-Erfahrungsschatz Lösungsansätze bzw. setzt Impulse zum Projektvorhaben. Auch nach dem Abschluss des individuellen Beratungsgesprächs steht SwissCEE dem procure.ch-Mitglied für die Nachbearbeitung zur Verfügung.

Vielfältige Themen und Länder

In den bisherigen Beratungsgesprächen wurden vielfältige Themen zu verschiedenen MOE-Ländern besprochen. Hier ein Auszug:

- **Metall:** bestehende Produktion in Rumänien, Ausbau und Qualitätssteigerung RO-Lieferanten
- **Kunststoff:** kunden verlagern in MOE-Märkte, Aufzeigen der eigenen MOE-Internationalisierung



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



Gasextraktoren der Firma Butanex, gefertigt in Tschechien

- **Luftfahrt:** EU-Fördermittel, Beschaffungsmöglichkeiten mechanischer Artikel aus Tschechien
- **Konsum:** EU-Fördermittel, bestehende Produktion in Bulgarien
- **Holz:** Aufbau Zulieferanten B/C-Artikel aus der Slowakei
- **Glas:** Produktionsverlagerung Osteuropa, Standortberatung
- **Montage:** Steigerung Wettbewerbsfähigkeit, Verlagerung und Standortberatung
- **Chemie:** Möglichkeiten zur Beschaffung von Rohstoffen, Lieferantenevaluation
- **Dienstleistung:** Partner in Russland, Zollabwicklung, Transport von der Schweiz aus
- **Vertrieb:** Akquisition polnische Vertriebsgesellschaft für einen raschen Markteintritt

Erfolgsgeschichte «Butanex»

Mit den Gasextraktoren der Butanex GmbH können lipophile Stoffe aus Pflanzenmaterialien extrahiert werden, beispielsweise Duftstoffe aus Lavendel. Die Gasextraktoren wurden in der Schweiz vom Prototyp bis hin zur Serienreife entwickelt. Für

Butanex ist die Symbiose «Schweizer Qualität» zu international wettbewerbsfähigen Produktionskosten wichtig. Als Designobjekt müssen die Geräte neben den funktionellen auch hohen optischen Ansprüchen gerecht werden. Im Fragebogen erwähnt das Mitglied seine Bedenken zu den hohen Schweizer Kosten, den starken Franken gegenüber dem EUR/USD sowie die Zollabwicklung. Als eine mögliche Lösung sieht Butanex als Born Global** die Beschaffung der Gasextraktoren sowie den internationalen Produktversand von einem MOE-Land aus.

Anlässlich des ersten Beratungsgesprächs kristallisieren sich die Länder von Mitteleuropa mit Tschechien an erster Stelle heraus. Nach weiteren Abklärungen zu diesem komplexen Projektvorhaben startet Butanex im November 2013 die ersten Aktivitäten in Tschechien. Die grössten Herausforderungen stellen sich bei den hohen Anforderungen an das Design sowie an die Verpackung. Die Swissness – der Anspruch an durchgehende Perfektion – ist schwierig zu exportie-

ren. Jonas Straumann, Inhaber von Butanex: «In der aussergewöhnlich effizienten und angenehmen Zusammenarbeit mit SwissCEE ist dies jedoch gelungen. Die ersten Gasextraktoren konnten wir fristgerecht im April 2014 in Denver, Colorado, an der für uns wichtigen Branchenmesse präsentieren. Wir konnten die ersten Geräte verkaufen und Distributoren akquirieren. Die Messe war ein voller Erfolg.»

Durch die Teilnahme am Ländersprechtag verschaffte sich Butanex frühzeitig die Informationen und Kontakte für die erfolgreich realisierte Beschaffungsstrategie und Vertriebsstruktur. Und genau diesen Mehrwert zu vermitteln, ist das Ziel der Beratungsgespräche. ■

*Zu den MOE-Ländern zählen: Albanien, Bulgarien, Estland, Griechenland, Kroatien, Lettland, Litauen, Mazedonien, Moldawien, Polen, Rumänien, Russland, Serbien-Montenegro, Slowakei, Slowenien, Tschechische Republik, Türkei, Ungarn und Weissrussland.

** Als «Born Global Unternehmen» werden Startups bezeichnet die im ersten Geschäftsjahr bereits in mindestens zwei Auslandsmärkte exportieren bzw. von Beginn an international ausgerichtet sind.

Ländersprechtag 2014

Die nächsten procure.ch-Ländersprechtag finden an den folgenden Tagen statt:

- 4. Juni 2014, Mittwoch
- 23. September 2014, Dienstag

Anmelden können sich die Mitglieder online über www.procure.ch/event.

Die Ländersprechtag finden in den Räumlichkeiten von procure.ch in der Geschäftsstelle Aarau statt.

Nach vorheriger Vereinbarung können die Beratungsgespräche an anderen Tagen vor Ort beim Mitglied durchgeführt werden.

7. Internationales Bodensee-Forum

Risikomanagement und Beschaffungsstrategie wichtiger denn je

Die Einkäufer der Anrainerstaaten Deutschland, Österreich, Liechtenstein und der Schweiz sollten schon heute über die Lieferketten von morgen nachdenken. Dieses Fazit zogen die Referenten des 7. Internationalen Bodensee-Forums für Einkauf und Materialwirtschaft in Dornbirn, welches am 8. April stattgefunden hat.

Langfristig steigende Rohstoffpreise und politische Spannungen in wichtigen Beschaffungsmärkten zwingen auch die Einkäufer der Bodenseeregion zum Handeln. Professionelles Risikomanagement und die Wahl der richtigen Beschaffungsstrategie sind unerlässlich, um gegenwärtige und künftige Krisen erfolgreich abwehren zu können. «Die Einkäufer üben mittlerweile einen grossen Einfluss auf die Finanzperformance des Unternehmens und damit auf Umsatz- und Gewinnentwicklung aus. Sie können die Material- und Prozesskosten deutlich senken, möglichen Beschaffungsrisiken vorbeugen, haben den besten Überblick über Rohmaterialbestände und kennen die Lieferantenverbindlichkeiten», betonte Dr. Alwin Locker, Geschäftsführer der Schweizer Soltar AG, in seiner Keynote. Damit wandle sich der Einkäufer immer mehr zum Strategie-, Rentabilitäts- und Risikomanager. Wichtig sei zudem, dass CPO und CFO eng und auf Augenhöhe zusammenarbeiten. «Nur so lassen sich wichtige Einkaufsentscheidungen im Unternehmen optimal treffen», erklärte Locker, dessen

Gesellschaft Firmen bei der Realisierung ihrer Einsparungspotenziale entlang der gesamten Supply Chain unterstützt. «Machen Sie die Bedeutung des Einkaufs für die Zielsetzungen der Aktionäre und des Topmanagements deutlich. Bewerten Sie den Beitrag des Einkaufs für den Unternehmenswert in der Sprache des Topmanagements. Gestalten Sie die drei Werttreiber Strategie, Finanzperformance und Risikomanagement», gab Locker den Gästen des Bodensee-Forums mit auf den Weg.

Auf die wachsende Bedeutung von Kostenmodellen für den Einkauf verwies Günter Reider, Head of Purchasing Department des österreichischen Seileherstellers Teufelberger: «Eine optimale Beschaffung ist nur möglich, wenn man die Teilekalkulation kennt.» Dadurch falle die Make-or-buy-Entscheidung leichter, ebenso die Suche nach passenden Lieferanten. Gleichzeitig entspannten sich die Preisverhandlungen bei Parameteränderungen. Wichtig sei zudem die kontinuierliche Beobachtung und Analyse der Beschaffungsmärkte, einschliesslich ihrer Währungen.

Save the Date

Das 8. Internationale Bodensee-Forum für Einkauf und Materialwirtschaft findet am 21. April 2015 in Dornbirn statt.

www.bme.de/regionen

Ein regelmässiger Blick auf die Total Cost of Ownership könne ebenfalls nichtschaden. So sollte der Einkäufer stets genau über Sicherheitslagerbestände, Logistik-, Verpackungs- und Verzollungskosten sowie die Aufwendungen für Dienstreisen zur Sondierung möglicher neuer Beschaffungsmärkte Bescheid wissen. Global Sourcing sei für Teufelberger aber kein Allheilmittel zur Senkung seiner Betriebskosten. «Der Gang ins Ausland muss sich lohnen. Ansonsten sollte der Einkäufer die Finger davon lassen», riet Reider.

Christian Staab, Vice President Global Procurement des deutschen Automobilzulieferers Dräxlmaier, stellte in Dornbirn das Strategiekonzept «Global Procurement Strategy Advanced» vor. Im November 2013 hatte der Industriekonzern dafür den Innovationspreis des BME erhalten. Das ganzheitliche Konzept sei mehr als eine reine Materialgruppenstrategie. Es decke die ganze Komplexität des Einkaufs eines international tätigen Systemlieferanten der Automobilzulieferindustrie ab. In einem Input-Output-Modell seien aus den wichtigsten Einflussgrössen Finanzen, Technologie, Lieferantenmarkt, Kunden, Operations und Supply Chain entsprechende Handlungsfelder mit acht strategischen Zielvorgaben abgeleitet und intern diskutiert worden. Dazu zählen laut Staab unter anderem der Ausbau des strategischen Lieferantenportfolio-Managements sowie die globale Standardisierung der Prozess- und IT-Architektur.

«Wie in vielen anderen Unternehmen ist der Materialaufwand auch bei uns der grösste Kostenblock.



Die Schweiz war am 7. Internationalen Bodensee-Forum gut vertreten.

Auf ihn entfallen 63 Prozent des Umsatzes», informierte Andreas Bertaggia, Vice President Worldwide Purchasing & Logistics der Schweizer Bossard-Gruppe. Das in Europa, Amerika sowie in der Asien-Pazifik-Region tätige Unternehmen gilt als Spezialist für industrielle Verbindungstechnik. Bossard beschäftigt in 23 Geschäftsfeldern weltweit 1800 Mitarbeiter an über 60 Standorten.

Um mögliche Einsparungen entlang der gesamten Lieferkette vornehmen zu können, setzt Bossard unter anderem auf das Prinzip der prozessorientierten Kostenanalyse. Einkauf und Logistik achten darauf, dass sich ihre Strategie mit der Zielvorgabe des Unternehmens deckt. Bossard nutze für den Geschäftserfolg das gesamte globale Netzwerk der Gruppe, forcieren die Standardisierung seiner Prozesse und intensivieren den Informationsaustausch zwischen den Unternehmensbereichen über die Kontinente hinweg. Auch die IT-Unterstützung, beispielsweise bei der Weiterentwicklung des ERP-Systems, sei wichtig. Paul Hofmann, Vorstandsvorsitzender der im Herbst 2014 ihr 40-Jahr-

Jubiläum feiernden BME-Region Bodensee-Oberschwaben, verwies auf die Vorteile des Local Sourcing. Nicht nur die zunehmende Internationalisierung bringe Beschaffungsvorteile. «Wenn Qualität und Preis stimmen, lässt es sich auch in der Nähe kostengünstig einkaufen», so Hofmann weiter. Das persönliche Netzwerk der Einkäufer speise sich vor allem aus den Kontakten zu Lieferanten in unmittelbar benachbarten Ländern und Regionen. Das Bodensee-Forum leiste hierzu einen wichtigen Beitrag.

Die mit 120 (Vorjahr: 150) Teilnehmern gut besuchte Fachveranstaltung fand wieder im Tagungsgebäude des österreichischen Wirtschaftsförderungsinstituts der Wirtschaftskammer Vorarlberg in Dornbirn statt. Das grösste Besucherkontingent stellte erneut die Schweiz. Die Tagung wurde auch in diesem Jahr von der BME-Region Bodensee-Oberschwaben, dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich (BMÖ) sowie dem Schweizer Fachverband für Einkauf und Supply Management, procure.ch, organisiert. ■

Frank Rösch, BME

Welche zusätzlichen Dimensionen im Einkauf Mehrwerte generieren

Die Vernetzung innerhalb der Supply Chain nimmt zu. Entsprechend gewinnen für den Einkauf immer mehr Hebel an Bedeutung, die vordergründig indirekt mit der Beschaffung zusammenhängen. So bergen auch die Finanzen grosses Einsparpotenzial, das oft noch zu wenig genutzt wird, wie die Tagung «Finanzorientierung im Einkauf» aufzeigt.

Laut Dr. Alwin Locker, Initiator der procure.ch-Veranstaltung «Finanzorientierung im Einkauf» hat der Einkauf als Funktion im Unterneh-

men sechs wesentliche Gestaltungsfelder, um mit einer erhöhten Finanzorientierung den Cashflow des Unternehmens positiv zu beeinflussen:

1. Strategische Planung
2. Kostenmanagement
3. Working Capital Management (oder Management des Umlaufvermögens)

Teilnehmerstimme

«Gute Themenwahl mit praxisnaher Vermittlung durch hervorragende Referenten!»

Katrin Bläsi, Controller Bell Food Group



Prof. Dr. Robert Alard
 Professor für SCM
 FHNW, Hochschule für Technik



Matthias Wandfluh
 Wissenschaftlicher Mitarbeiter
 ETH Zürich
 BWI Betriebswissenschaftliches Zentrum

Referenten: «Herausforderungen und aktuelle Praxis des Einsatzes von Financial-Supply-Chain-Konzepten»

«Die Supply Chains vieler Unternehmen werden zunehmend globaler. Dies führt einerseits zu organisatorischen und prozesstechnischen Herausforderungen, andererseits aber auch zu erhöhten finanziellen Risiken und zu Fragen im Hinblick auf die Liquiditätssituation in der Supply Chain.

So ist seit nun fast drei Jahren der starke Schweizer Franken eine grosse Herausforderung für die Wettbewerbsfähigkeit vieler Schweizer Exporteure, aber auch Kreditklemmen für Lieferanten in gewissen Beschaffungsländern wie China oder Indien können zum Problem werden.

Die damit verbundenen Problemstellungen des Financial Supply Chain Management werden im Rahmen des KTI-Projektes «Collaborative Financial Supply Chain» (C-FISH), einem Forschungsprojekt der FHNW/Hochschule für Technik und der ETH Zürich, behandelt.»

Weitere Events und Seminare zu Einkauf und Supply Management finden Sie unter www.procure.ch



Claude A. Fischer von Georg Fischer Piping Systems Ltd. war einer der hochkarätigen Referenten an der procure.ch-Tagung «Finanzorientierung im Einkauf».

Teilnehmerstimme

«Für mich war der procure.ch-Anlass «Finanzorientierung im Einkauf» sehr lehrreich. Es wurden diesbezüglich alle Facetten, von den pragmatischen Lösungen bei KMU bis zu den stark finanzorientierten Systemen bei Grossbetrieben, aufgezeigt. Ich erkannte also den momentanen Stand der Prozesse in unserer Firma und sah deren Entwicklungsmöglichkeiten.»

Peter Schweizer, CEO Schweizer Electronic AG

4. Risikomanagement
5. Supply Chain Finance Management
6. Controlling im Einkauf

Hebel erkennen

Nach dem Eröffnungsvortrag von Prof. Dr. Stephan Wagner wurden in den Beiträgen der Tagung diese Themen behandelt. Die zehn Referenten aus Wirtschaft und Wissenschaft beleuchteten dabei Möglichkeiten, wie die einzelnen Key Players in der Supply Chain mit konstruktiver Zusammenarbeit und Verständnis der gegenseitigen Interessentreiber brachliegendes Potenzial erschliessen können. Die Finanzen dienen dabei als gemeinsame Sprache der verschiedenen Parteien. Denn

alle Stufen der Wertschöpfungskette hätten den Unternehmenserfolg als gemeinsames Ziel. Dadurch erwachse gerade für den Einkauf in seiner Schlüsselposition die Notwendigkeit eines ausgeprägten Verständnisses der betriebswirtschaftlichen Hebel und Zusammenhänge.

Start-ups mit viel Potenzial

Betont wurde auch, dass sich der Einkauf auch zukünftig immer mehr

in Richtung Supply Chain Management entwickeln müsse, um nachhaltig Einsparungen realisieren zu können. Ebenso wurden die hohe Priorität von langfristigen Kunden- und Lieferantenbeziehungen unterstrichen, die einen gegenseitigen Austausch und dadurch Ideen und Innovationen möglich machen. Start-ups als Lieferanten böten besonderes Potenzial, da diese Unternehmen gemeinhin innovativer, kreativer und flexibler am Markt agieren als bewährte Mitbewerber. Die genannten Mechanismen wirken sich sowohl auf den Einkauf in Grosskonzernen als auch bei KMU aus, unabhängig von Branche und Marktausrichtung. ■

Bianca Sommer

Teilnehmerstimme

««Finanzorientierung im Einkauf» hat mir im Laufe eines Tages theoretisch und praktisch aufgezeigt, in welchen zusätzlichen Dimensionen der Einkauf der Zukunft Mehrwert für das Unternehmen generiert.

Durch konsequente Abstimmung zwischen Finanzen und dem Einkauf wird es dem Einkauf definitiv gelingen, auf die Topagenda der Unternehmensleitung zu gelangen. Ein absolutes Must für jeden Einkaufsleiter.»

Axel Butterweck, Leiter Konzerneinkauf Post CH AG

Ausschreibung

Berufsprüfung Oktober 2014

Einkaufsfachmann/Einkaufsfachfrau mit eidg. Fachausweis

Datum der Prüfung

schriftlich: 7. Oktober 2014
mündlich: 20. bis 24. Oktober 2014

Ort der Prüfung

Bern

Zulassungsbedingungen

Gemäss Prüfungsordnung

Anmeldeschluss

30. Juni 2014

Prüfungsgebühr

CHF 1500.–
Wiederholung: Grundgebühr CHF 300.–
plus CHF 200.–/Fach

Anmeldeformulare und Auskünfte

procure.ch, Prüfungssekretariat
Laurenzenvorstadt 90, Postfach 3820
5001 Aarau, Tel. 062 837 57 00
www.procure.ch

Publication

Examen professionnel octobre 2014

Spécialiste d'achat/approvisionnement avec brevet fédéral

Date de l'examen

écrit: 7 octobre 2014
oral: 20 à 24 octobre 2014

Lieu de l'examen

Berne

Conditions d'admission

Selon le règlement d'examen

Délai d'inscription

30 juin 2014

Finance d'inscription

CHF 1500.–
Répétition: frais de base CHF 300.–
plus CHF 200.– par branche

Bulletins d'inscription et renseignements

procure.ch, le secrétariat d'examen
Laurenzenvorstadt 90, CP 3820
5001 Aarau, Tél. 062 837 57 00
www.procure.ch

Seminare

Lieferantenaudits (3 Tage)

Das Seminar vermittelt praxisorientiertes Wissen und Fähigkeiten, um Lieferantenaudits professionell und zielorientiert zu planen und durchzuführen. Die geeigneten Hilfsmittel dafür werden Ihnen vorgestellt und Sie können diese direkt anwenden.

*17./18. Juni sowie 3. Juli 2014
9 bis 17 Uhr
SAQ-QUALICON, Olten*

Aufdecken von Kostensenkungspotenzialen

Um Kostensenkungspotenziale rasch zu erkennen und umzusetzen, eignet sich die Darstellung der verschiedenen Kosten rund um die Beschaffung mit der Total-Cost-Analyse. Mit diesem Hilfsmittel kann der Einkauf ein ganzheitliches und wertorientiertes Beschaffungsmanagement gestalten.

*18. Juni 2014
9 bis 17 Uhr
Hilton Hotel Zürich Airport,
Opfikon-Glattbrugg*

Botschaften zielgerecht präsentieren

Führungskräfte müssen in der Lage sein, einen Sachverhalt vor einem grösseren Publikum zu präsentieren. Dabei beeinflusst der Referent durch sein Verhalten stark die Einstellung seiner Zuhörer. Mit einer klar aufgebauten und einfach nachvollziehbaren Präsentation steigt die Chance, zu überzeugen.

*25. Juni 2014, 9 bis 17 Uhr
Priora Business Center Balsberg,
Kloten*



www.procure.ch/Seminar

Lehrgang

Einkaufsleiter/in mit eidg. Diplom Vorbereitungslehrgang zur höheren Fachprüfung mit eidg. Diplom

September 2014 bis August 2015 in Winterthur und Olten

Infoabende

4. Juni in Aarau

13. August in Olten

10. September in Winterthur



www.procure.ch/lehrgang

Formation

Les spécialistes d'achat/
approvisionnement

Cours de préparation à l'examen professionnel avec brevet fédéral

Les spécialistes d'achat/approvisionnement assurement dans les entreprises de services, l'industrie et les entreprises du commerce de détail et de gros des processus d'achat opérationnels avec une grande autonomie et mettent en oeuvre des stratégies d'achat. L'échange intensif avec les fournisseurs-clefs est un élément important du travail quotidien.

*Lausanne,
7 novembre 2014
jusqu'au 12 mars 2015*

*Inscription et
renseignements:*



[www.procure.ch/
formation](http://www.procure.ch/formation)

Séminaires
spécialisés de
procure.ch:



[www.procure.ch/
seminaire](http://www.procure.ch/seminaire)

Research Monthly Procure.ch Purchasing Managers' Index

Private Banking & Wealth Management

procure.ch Purchasing Managers' Index (PMI) im April bei 55.8 Zählern (Vormonat: 54.4)



Quelle: Credit Suisse, procure.ch

Kaum neue Jobs – trotz Erholung des Auftragsbestands

Der procure.ch Purchasing Managers' Index (PMI) hat im April auf dem Stand von 55.8 Zählern geschlossen und damit den Taucher des Vormonats beinahe wieder wettgemacht. Der

Indexanstieg um 1.4 Punkte war jedoch ausschliesslich demjenigen der Subkomponente «Auftragsbestand» zu verdanken. Die Subkomponente «Auftragsbestand» kletterte im April um 7.6 Punkte nach oben, nachdem sie im März noch um 9.2 Punkte nachgegeben hatte. Ihr momentaner Stand von 59.8 Zählern deutet auf einen wieder hohen Auftragsbestand hin. Die Subkomponenten «Produktion», «Lieferfristen» und «Lager Einkauf» haben sich im Berichtsmonat nicht wesentlich verändert. Die beiden Erstgenannten schlossen deutlich in der Wachstumszone und spiegeln eine rege Produktionsdynamik bzw. eine solide Auslastung wider. Die Subkomponente «Lager Einkauf» verharrte nahe der Wachstumsschwelle, was auf unveränderte Lagerbestände schliessen lässt.

Trotz der robusten Industriekonjunktur und der Erholung des Auftragsbestands ging der zaghafte Beschäftigungsaufbau der vergangenen Monate im April zu Ende. Die entsprechende Subkomponente gab um 2.8 Punkte nach und notierte mit 50.1 Punkten knapp über der Wachstumsschwelle. Erst die kommenden Monate werden zeigen, ob die Zurückhaltung der Unternehmen hinsichtlich Personaleinstellungen im April eine Trendwende oder nur eine Delle darstellt.

PMI: Subkomponenten							
Subkomponenten	höher	gleich	tiefer	Index	+/-	Index (s)	+/- (s)
Produktion	35	47	18	58.7	-3.4	58.1	-0.6
Auftragsbestand	40	45	15	62.1	7.8	59.8	7.6
Einkaufsmenge	33	50	17	58.2	1.2	56.6	4.3
Einkaufspreise	9	77	14	47.2	-2.8	44.2	-1.2
Lieferfristen	17	80	3	57.6	0.4	56.0	-0.5
Lager Einkauf	24	57	19	51.9	0.7	49.7	-0.5
Lager Verkauf	20	58	22	48.7	-4.8	48.1	-2.8
Beschäftigung	16	71	13	50.9	-3.1	50.1	-2.8

Quelle: Credit Suisse

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.

Entwicklung des PMI			
		PMI	PMI (s)
2012	Nov.	48.1	49.1
	Dez.	45.5	50.1
	2013	Jan.	52.0
	Feb.	51.3	50.3
	März	51.1	49.2
	April	51.4	49.9
	Mai	53.0	51.6
	Juni	53.5	51.4
	Juli	55.9	55.9
	Aug.	52.7	54.7
	Sep.	56.0	55.4
	Okt.	54.0	55.4
	Nov.	56.4	57.5
	Dez.	50.2	55.0
2014	Jan.	55.7	56.1
	Feb.	58.6	57.6
	März	56.3	54.4
	April	57.3	55.8

(s) saisonbereinigte Reihe

Quelle: Credit Suisse

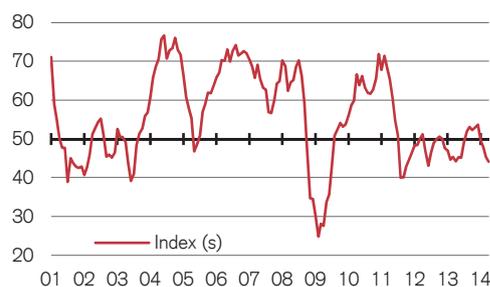
Bitte beachten Sie die wichtigen Offenlegungs-Informationen im Anhang

Credit Suisse steht im geschäftlichen Kontakt mit Unternehmen, die in diesen Research-Berichten behandelt werden oder strebt nach geschäftlichen Beziehungen mit diesen. Anleger sollten sich daher bewusst sein, dass das Unternehmen möglicherweise in einem Interessenskonflikt steht, der sich auf die Objektivität dieses Berichts auswirken könnte. Anleger sollten bei ihrer Investmententscheidung diesen Bericht daher nur als einen von mehreren Faktoren betrachten. Informationen zu den mit Anlagen in die hierin behandelten Wertpapiere verbundenen Risiken finden Sie unter folgender Adresse: <https://research.credit-suisse.com/riskdisclosure>

Einkaufspreise							
		höher (%)	gleich (%)	tiefer (%)	netto	Index	Index (s)
2013	Aug.	11	79	9	2	50.9	51.9
	Sep.	11	83	6	5	52.6	53.0
	Okt.	6	85	8	-2	49.1	52.3
	Nov.	6	85	8	-2	48.9	53.0
	Dez.	8	86	6	2	50.9	53.7
2014	Jan.	14	75	11	3	51.8	49.7
	Feb.	12	77	11	1	50.3	47.9
	März	8	84	8	0	50.0	45.3
	April	9	77	14	-5	47.2	44.2

Quelle: Credit Suisse

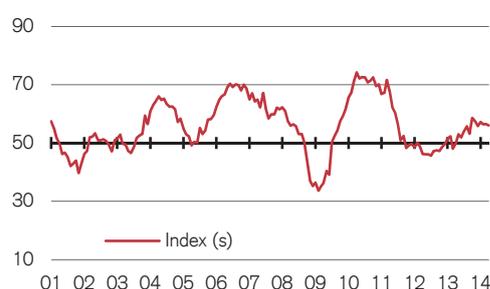
Die Preise sinken weiter. Die Subkomponente «Einkaufspreise» gab abermals nach (-1.2 Punkte) und schloss den vierten Monat in Folge unterhalb der Wachstumsschwelle bei 44.2 Zählern.



Lieferfristen							
		kürzer (%)	gleich (%)	länger (%)	netto	Index	Index (s)
2013	Aug.	4	77	19	-15	58.0	55.7
	Sep.	6	81	12	-6	52.9	53.2
	Okt.	3	82	15	-12	55.9	58.6
	Nov.	3	84	13	-10	54.6	57.4
	Dez.	4	88	8	-4	52.1	55.7
2014	Jan.	4	83	13	-9	54.7	57.2
	Feb.	4	82	14	-10	55.3	56.4
	März	1	83	16	-15	57.3	56.5
	April	3	80	17	-14	57.6	56.0

Quelle: Credit Suisse

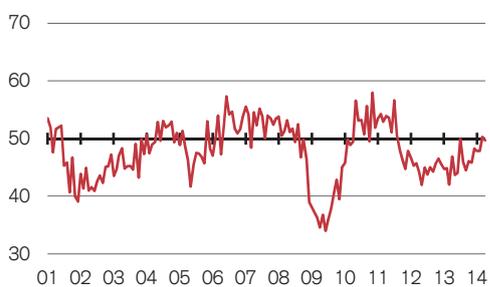
Die Lieferfristen sind im April abermals länger geworden, was ein Indiz für eine bessere Kapazitätsauslastung ist. Die entsprechende Subkomponente schloss beinahe unverändert zum Vormonat in der Wachstumszone bei 56.0 Zählern.



Lagereinkauf							
		höher (%)	gleich (%)	tiefer (%)	netto	Index	Index (s)
2013	Aug.	27	44	29	-2	49.1	45.8
	Sep.	16	52	32	-16	42.0	44.5
	Okt.	17	55	28	-11	44.3	46.1
	Nov.	17	50	33	-16	42.2	45.9
	Dez.	19	50	31	-12	43.9	48.3
2014	Jan.	22	53	25	-3	48.8	47.9
	Feb.	25	52	23	2	50.9	47.8
	März	26	49	24	2	51.2	50.3
	April	24	57	19	5	51.9	49.7

Quelle: Credit Suisse

Im März war der Lagerbestand zum Vormonat unverändert. Die entsprechende Subkomponente schloss knapp unterhalb der Wachstumsschwelle bei 49.7 Zählern.



Einkaufsmenge							
		höher (%)	gleich (%)	tiefer (%)	netto	Index	Index (s)
2013	Aug.	27	41	32	-5	47.3	52.9
	Sep.	38	33	29	9	54.1	53.3
	Okt.	36	34	30	6	53.2	54.5
	Nov.	34	39	27	7	54.0	55.4
	Dez.	29	37	34	-5	47.6	54.2
2014	Jan.	35	40	25	10	55.0	53.9
	Feb.	39	40	21	18	59.2	55.3
	März	36	42	22	14	57.0	52.4
	April	33	50	17	16	58.2	56.6

Quelle: Credit Suisse

Die Unternehmen kauften im April erneut mehr ein als im Vormonat. Den neunten Monat in Folge notierte die Subkomponente «Einkaufsmenge» oberhalb der Wachstumsschwelle.





Zurich, 2 mai 2014
Economic Research

Research Monthly Procure.ch Purchasing Managers' Index

Private Banking & Wealth Management

procure.ch Purchasing Managers' Index (PMI) à 55,8 points en avril (mois précédent: 54,4)



Source: Credit Suisse, procure.ch

Peu de nouveaux emplois – malgré la reprise des commandes

L'indice des directeurs d'achat (PMI) de procure.ch a clôturé à 55,8 points en avril et rattrapé ainsi quasiment le plongeon du mois précédent. Cette hausse de 1,4 points est néanmoins

exclusivement imputable à la hausse du composant «Carnets de commandes». Le composant «Carnets de commandes» a grimpé de 7,6 points en avril, après avoir fléchi de 9,2 points en mars. Son niveau actuel à 59,8 points laisse présager des carnets de commandes à nouveau bien remplis. Les composants «Production», «Délais de livraison» et «Stocks de matières premières» n'ont affiché aucune modification significative en avril. Les deux premiers ont clairement clôturé dans la zone de croissance, reflétant l'intensité de la dynamique de production, ainsi que la solidité du taux d'utilisation des capacités. Le composant «Stocks de matières premières» a stagné autour du seuil de croissance, ce qui laisse supposer que les stocks de produits finis sont inchangés.

En dépit d'une conjoncture industrielle robuste et du rétablissement des carnets de commande, la timide tendance des créations d'emplois, remarquée ces derniers mois, s'est interrompue en avril. Le composant «Emploi» a cédé 2,8 points pour clôturer juste au-dessus du seuil de croissance, à 50,1 points. Il faudra attendre les prochains mois pour savoir si la réticence à embaucher, dont ont fait preuve les entreprises en avril, représente une inversion de la tendance ou seulement un léger repli.

PMI: Sous-indices

Sous-indices	plus haut	égal	plus bas	Indice	+/-	Indice (s)	+/- (s)
Production	35	47	18	58.7	-3.4	58.1	-0.6
Carnets de commandes	40	45	15	62.1	7.8	59.8	7.6
Quantités d'achat	33	50	17	58.2	1.2	56.6	4.3
Prix d'achat	9	77	14	47.2	-2.8	44.2	-1.2
Délais de livraison	17	80	3	57.6	0.4	56.0	-0.5
Stocks de mat. premières	24	57	19	51.9	0.7	49.7	-0.5
Stocks de produits finis	20	58	22	48.7	-4.8	48.1	-2.8
Emploi	16	71	13	50.9	-3.1	50.1	-2.8

Source: Credit Suisse

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.

Evolution du PMI

		PMI	PMI (s)
2012	Nov.	48,1	49,1
	Déc.	45,5	50,1
2013	Jan.	52,0	52,4
	Fév.	51,3	50,3
	Mars	51,1	49,2
	Avril	51,4	49,9
	Mai	53,0	51,6
	Juin	53,5	51,4
	Juillet	55,9	55,9
2014	Août	52,7	54,7
	Sept.	56,0	55,4
	Oct.	54,0	55,4
	Nov.	56,4	57,5
	Déc.	50,2	55,0
	Jan.	55,7	56,1
	Fév.	58,6	57,6
Mars	56,3	54,4	
Avril	57,3	55,8	

(s) série désaisonnalisée

Source: Credit Suisse

Attention: vous trouverez des informations importantes dans l'appendice sous «Notifications»

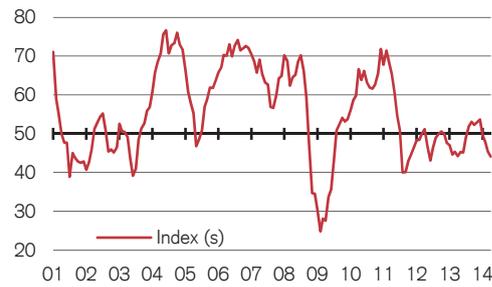
Credit Suisse entretient des liens d'affaire et cherche à en nouer de nouveaux avec les sociétés couvertes dans ses rapports de recherche. Les investisseurs devraient donc être conscients qu'un conflit d'intérêt avec la Société de nature à affecter l'objectivité de ce rapport peut exister. Les investisseurs devraient considérer que ce rapport n'est qu'un des éléments guidant leur décision d'investissement. Pour une discussion sur les risques afférents aux placements dans les titres mentionnés dans ce rapport, veuillez consulter ce lien Internet:

<https://research.credit-suisse.com/riskdisclosure>

Prix d'achat							
		plus haut (%)	égal (%)	plus bas (%)	net	Indice	Indice (s)
2013	Août	11	79	9	2	50,9	51,9
	Sept.	11	83	6	5	52,6	53,0
	Oct.	6	85	8	-2	49,1	52,3
	Nov.	6	85	8	-2	48,9	53,0
	Déc.	8	86	6	2	50,9	53,7
2014	Jan.	14	75	11	3	51,8	49,7
	Fév.	12	77	11	1	50,3	47,9
	Mars	8	84	8	0	50,0	45,3
	Avril	9	77	14	-5	47,2	44,2

Source: Credit Suisse

Les prix continuent à baisser. Le composant «Prix d'achat» a encore reculé (-1,2 point), clôturant pour le quatrième mois consécutif sous le seuil de croissance, à 44,2 points.



Délais de livraison							
		plus haut (%)	égal (%)	plus bas (%)	net	Indice	Indice (s)
2013	Août	4	77	19	-15	58,0	55,7
	Sept.	6	81	12	-6	52,9	53,2
	Oct.	3	82	15	-12	55,9	58,6
	Nov.	3	84	13	-10	54,6	57,4
	Déc.	4	88	8	-4	52,1	55,7
2014	Jan.	4	83	13	-9	54,7	57,2
	Fév.	4	82	14	-10	55,3	56,4
	Mars	1	83	16	-15	57,3	56,5
	Avril	3	80	17	-14	57,6	56,0

Source: Credit Suisse

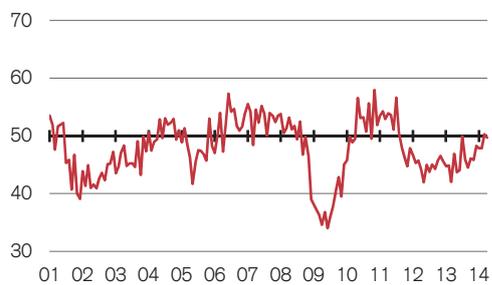
Les délais de livraison se sont encore allongés en avril, signe d'une meilleure utilisation des capacités. Le composant correspondant a clôturé à 56,0 points dans la zone de croissance, à un niveau quasiment inchangé par rapport au mois précédent.



Stocks de matières premières							
		plus haut (%)	égal (%)	plus bas (%)	net	Indice	Indice (s)
2013	Août	27	44	29	-2	49,1	45,8
	Sept.	16	52	32	-16	42,0	44,5
	Oct.	17	55	28	-11	44,3	46,1
	Nov.	17	50	33	-16	42,2	45,9
	Déc.	19	50	31	-12	43,9	48,3
2014	Jan.	22	53	25	-3	48,8	47,9
	Fév.	25	52	23	2	50,9	47,8
	Mars	26	49	24	2	51,2	50,3
	Avril	24	57	19	5	51,9	49,7

Source: Credit Suisse

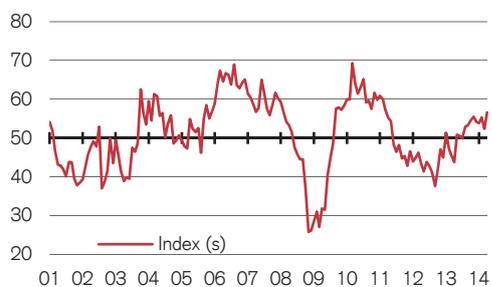
En avril, les stocks de matières premières étaient inchangés par rapport au mois précédent. Le composant correspondant s'est inscrit juste en dessous du seuil de croissance, à 49,7 points.



Quantités d'achat							
		plus haut (%)	égal (%)	plus bas (%)	net	Indice	Indice (s)
2013	Août	27	41	32	-5	47,3	52,9
	Sept.	38	33	29	9	54,1	53,3
	Oct.	36	34	30	6	53,2	54,5
	Nov.	34	39	27	7	54,0	55,4
	Déc.	29	37	34	-5	47,6	54,2
2014	Jan.	35	40	25	10	55,0	53,9
	Fév.	39	40	21	18	59,2	55,3
	Mars	36	42	22	14	57,0	52,4
	Avril	33	50	17	16	58,2	56,6

Source: Credit Suisse

En avril, le volume d'achat des entreprises a encore dépassé celui du mois précédent. Pour le neuvième mois consécutif, le composant «Quantités d'achat» a clôturé au-dessus du seuil de croissance.

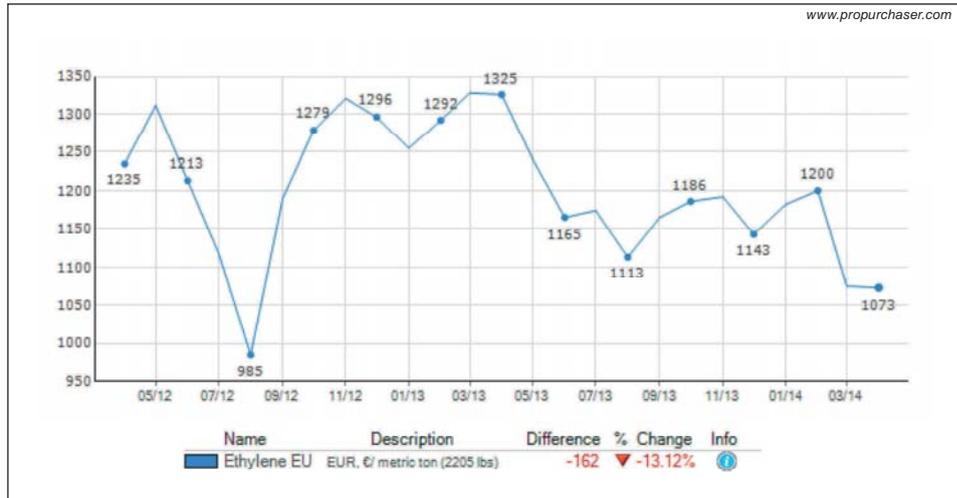


Metallmarkt

VSEMH

Für April 2014	Preistendenz	Termitendenz
Edelstahl rostfrei Bleche kaltgewalzt Bleche warmgewalzt Stabstahl gewalzt Stabstahl geschmiedet	Rohstoffe Seit Beginn des Jahres hat sich der Nickelpreis um 28% erhöht. Die Preiserhöhung basiert auf der Befürchtung, dass aufgrund der indonesischen Exportsperre und möglicher Sanktionen gegen Russland eine Angebotsknappheit entstehen könnte. Indonesien und Russland zählen zu den weltweit grössten Nickellieferanten. Die Edelstahlpreise für Mai steigen relativ stark an, doch Edelstahl ist weiterhin günstig. Die Lieferzeiten ab Werk werden sich wegen der Werksferien im Sommer weiter verlängern.	Produktionstermine für kaltgewalzte Bleche ca. 12 Wochen Produktionstermine für gewalzte Langprodukte ca. 24 Wochen Produktionstermine für geschmiedete Langprodukte ca. 32 Wochen Produktionstermine für geschweisste Rohre ca. 12–14 Wochen
Baustahl Allgemein Unlegierter Edelbaustahl Legierter Edelbaustahl	Hinsichtlich der Preissituation gibt es kaum Änderungen zu vermerken. Die Grundpreise sind weitgehend stabil. Minimale Korrekturen der Legierungs- und Schrottzuschläge verändern Einkaufspreise nur unwesentlich. Diese Tendenzen spiegeln sich ebenfalls in der Auftragslage wider, welche zwar nach wie vor optimistisch betrachtet wird. Die Lagerbestände werden auf tiefem, jedoch vernünftigem Niveau gehalten. Stabile Grundpreise. Weitgehend stabile Grundpreise.	Termine: ca. 3 Monate Termine: je nach Wärmebehandlung 3–4 Monate
Werkzeugstahl	Aufgrund der geringen Nachfrage bleiben die Grundpreise auf dem gleichen Niveau. Die Legierungs- und Schrottzuschläge sind volatil. Die Materialpreise verändern sich kaum.	Die Lieferzeiten für Werkzeugstahl liegen im Durchschnitt bei ca. 2–5 Monaten. Die Lieferwerke haben ihre Kapazitäten zurückgefahren und sind dadurch ausgelastet, deswegen bleiben auch die Lieferzeiten unverändert.
Aluminium Walzprodukte + Profile	Preistendenz Die Preisbasis für das Rohaluminium ist in den vergangenen Wochen angestiegen. Unverändert sind die Prämien auf einem sehr hohen Niveau, und diesbezüglich ist kurzfristig keine Änderung zu erwarten. Nach wie vor ist von einem volatilen Kursverlauf auszugehen, und allfällige Trends lassen sich nicht erkennen. Die Aluminiumhalbzeug-Werke stehen unter starkem Margendruck und haben ihre Umarbeitungspreise für das 2. Quartal 2014 stark erhöht, was einer Anpassung von bis zu EUR 0,15/kg entspricht. Es ist davon auszugehen, dass im 3. Quartal 2014 die Preise nochmals angepasst werden, unabhängig von den Produkt- oder Legierungsgruppen. Unverändert wird das Aluminiumhalbzeug auf Tagespreisbasis angeboten. Verfügbarkeit Die Lieferzeiten verlängern sich z.T. extrem, und es kommt dadurch zu Lieferengpässen. Auslastung der Werke Die Walzwerke verfügen über einen guten bis sehr guten Auslastungsgrad. Bei Neuproduktion von Walzhalbzeug kann generell mit Lieferung auf Mitte–Ende Juli/Anfang August 2014 gerechnet werden, dies in Abhängigkeit von Produkt, Abmessung, Legierung oder Zustand. Bei den Standardprodukten im Pressbereich hat sich die Auftragslage klar verbessert. Die Werke verfügen über einen guten bis sehr guten Auslastungsgrad. Für Neuproduktion kann mit Lieferung auf Mitte–Ende Juni/Anfang Juli 2014 gerechnet werden. Bei Spezialitäten ohne Kapazitätsreservierungen bewegen sich die Liefertermine Stand heute im August/September 2014.	Die Lieferfristen für Pressprodukte liegen bei ca. 7–15 Wochen, jene für Walzprodukte betragen ca. 8–20 Wochen.
Buntmetalle	Der Kupferpreis ist im April gegenüber dem Vormonat minim gestiegen, auf rund 6600 \$/t. Preistendenzen bleiben sehr volatil.	Liefertermine ab Werk, Walzbereich Blankbänder: 10–12 Wochen; veredelte Bänder: 25 Wochen; Press- & Ziehbereich: Termine steigend, 12–16 Wochen.

Stahl- und Rohwarenpreise

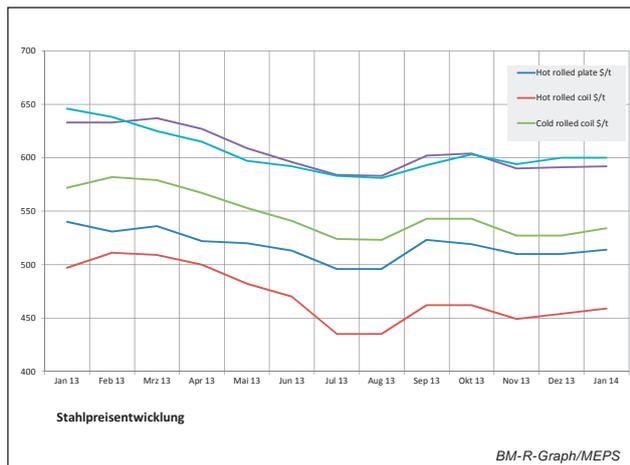


Der Credit Suisse Commodities Benchmark (CSCB)

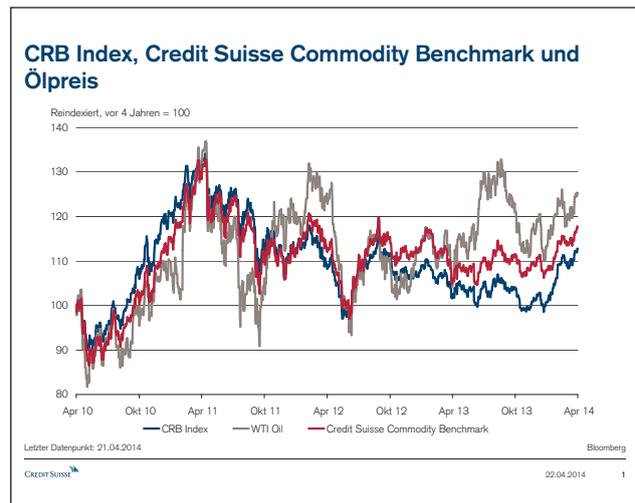
(unten) setzt sich aus 34 unterschiedlichen Rohstoffkontrakten aus allen fünf Rohstoffkategorien zusammen.

Die Gewichtungsmethode des CSCB basiert auf der weltweiten Förderung und der globalen Marktliquidität.

Preisentwicklung Ethylen Monomer EU pro Tonne



Preisentwicklung World Carbon Steel \$/t (Aktuelle Stahlpreise können unter www.meps.co.uk bezogen werden.)



Credit Suisse Commodities Benchmark (CSCB)

Monat	Rohöl (EV-UP)	Gasoil	Nickel	Kupfer	Zinn	Zink	Blei	Alu	Silber	Gold	Platin	\$	€
Mois	Pétrole Brut	Gasoil	Nickel	Cuivre	Etain	Zinc	Plomb	Alu	Argent	Or	Platine	\$	€
Quelle/Source:	spot	ICE	LME	LME	grade spot	grade spot	LME spot	LME	(Zrch)	(Zrch)	(SNB)	(SNB)	(SNB)
NZZ	\$/ Fass	\$/ t	\$/ t	\$/ t	\$/ t	\$/ t	\$/ t	\$/ t	\$/ oz.				
Mai 12	110.34	991.67	16915.00	7854.36	20216.43	1916.00	1986.64	1990.93	28.33	1572.97	1445.96	0.9377	1.2012
Jun 12	95.16	900.96	16594.69	7434.94	19358.44	1861.94	1863.16	1890.66	27.86	1589.77	1349.89	0.9584	1.2010
Jul 12	102.62	847.76	14988.21	7039.86	18640.00	1852.32	1870.25	1874.75	27.17	1583.98	197.59	0.9766	1.2010
Aug 12	113.36	916.10	15611.54	7487.65	18535.00	1813.54	1889.58	1837.54	28.48	1616.64	1435.17	0.9685	1.2011
Sep 12	112.86	979.77	17354.50	8043.20	20625.00	2006.00	2183.50	2044.55	33.45	1736.45	1606.75	0.9405	1.2089
Okt 12	111.71	983.40	17247.67	8075.93	21360.67	1909.87	2148.77	1974.73	32.86	1633.72	1431.60	0.9328	1.2098
Nov 12	109.06	959.52	16251.95	7689.64	20613.61	1893.86	2169.13	1930.94	32.58	1820.25	1564.33	0.9392	1.2052
Dez 12	109.49	932.57	16037.10	7990.50	22693.18	2040.10	2269.77	2092.00	32.03	1683.19	1581.38	0.9216	1.2091
Jan 13	112.96	938.93	17423.89	8043.06	24645.00	2025.39	2332.53	2035.67	30.88	1662.46	1630.61	0.9241	1.2280
Feb 13	116.02	980.75	17963.00	8128.80	24582.50	2143.65	2394.95	2064.20	30.23	1625.85	1678.80	0.9202	1.2298
Mrz 13	108.47	971.82	16782.08	7672.58	22785.00	1923.75	2184.00	1769.29	28.61	1589.74	1568.88	0.9460	1.2264
Apr 13	102.25	901.96	15721.76	7229.18	21840.29	1853.68	2034.26	1857.59	25.08	1477.18	1476.26	0.9377	1.2198
Mai 13	102.56	1125.45	14926.56	7238.97	20816.88	1821.59	2021.31	1823.19	22.67	1395.96	1463.44	0.9550	1.2406
Jun 13	102.92	864.51	14341.33	7038.70	20364.33	1846.00	1846.00	1826.57	20.99	1341.86	1423.93	0.9343	1.2326
Jul 13	107.93	889.82	13710.00	6903.72	19591.86	1838.47	2048.44	1770.53	19.51	1279.83	1394.16	0.9452	1.2364
Aug 13	111.28	915.69	14284.69	7185.25	21659.69	1894.56	2175.25	1814.00	20.56	1342.69	1484.41	0.9264	1.2334
Sep 13	111.60	948.66	13761.67	7156.41	22708.44	1846.25	2085.63	1757.20	22.36	1343.62	1444.86	0.9244	1.2338
Okt 13	109.08	924.37	14021.58	7195.89	23207.63	1880.37	2104.89	1812.92	21.68	1242.05	1398.95	0.9027	1.2314
Nov 13	107.79		13701.07	7064.15	22885.00	1867.39		1748.86	20.38	1265.19	1404.63	0.9128	1.2319
Dez 13	110.76	929.11	13865.00	7176.77	22807.31	1960.42	2123.73	1732.88	19.33	1214.15	1342.56	0.8942	1.2249
Jan 14	108.12	925.95	14079.12	7303.41	22099.71	2042.85	2152.82	1727.76	19.62	1234.86	1411.93	0.9035	1.2312
Feb 14	108.90	913.70	14161.47	7155.25	22701.18	2027.41	2109.50	1688.41	20.53	1289.78	1394.68	0.8942	1.2213
Mrz 14		924.69	15639.67	6690.17	23132.00	2019.83	2061.83	1703.50	19.07	1327.28	1438.12	0.8811	1.2178

Index und aktuelle Veränderungen

Statistische Kennzahlen im März 2014
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. 2013
				in %	Beitrag zur Veränderung		
Produzentenpreisindex: Total	100.0000	98.6	-1.414	0.0	0.019	-0.4	-0.3
Land- und forstwirtschaftliche Produkte	2.7293	106.6	0.181	0.6	0.018	3.8	0.5
Natursteine, Sand und Kies, Salz	0.5660	99.4	-0.004	0.0	0.000	-0.7	-0.2
Verarbeitete Produkte	93.0318	98.3	-1.605	0.0	0.010	-0.5	-0.3
Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren	10.4627	100.5	0.054	0.1	0.014	0.4	0.0
Textilien, Bekleidung, Leder, Lederwaren, Schuhe	1.5583	101.7	0.027	0.0	0.001	-0.2	0.0
Holzprodukte	2.6394	101.3	0.035	0.0	0.000	0.3	0.0
Papier, Papierprodukte, Druckerzeugnisse	3.2538	95.1	-0.161	0.0	0.000	-1.1	-1.1
Mineralölprodukte	1.5501	110.3	0.160	1.7	0.030	-5.2	-2.5
Chemische Produkte, Pharmazeutika	22.5330	95.2	-1.086	0.0	0.000	-1.9	-0.7
Gummi- und Kunststoffprodukte	2.7878	100.4	0.012	0.0	0.000	-0.3	-0.4
Glas, Keramik, Zement, Betonprodukte usw.	1.9680	101.0	0.019	0.0	0.000	-0.7	-0.3
Metalle, Metallprodukte	8.6750	98.9	-0.095	-0.1	-0.011	-0.3	-0.6
EDV-Geräte, elektron. und opt. Geräte, Uhren	14.0204	98.8	-0.174	0.0	0.000	0.1	0.2
Elektrische Ausrüstungen	5.6938	96.8	-0.182	-0.4	-0.024	-1.1	-0.2
Maschinen	11.6033	98.7	-0.148	0.0	0.000	0.9	0.0
Fahrzeuge, Fahrzeugteile	1.9655	101.4	0.027	0.0	0.000	1.5	0.0
Möbel und sonstige Produkte	4.3207	97.9	-0.093	0.0	0.000	-0.6	0.3
Energieversorgung	3.4449	102.1	0.074	0.0	0.000	0.7	0.6
Rückgewinnung (Recycling)	0.2280	73.5	-0.060	-4.6	-0.008	-11.7	-5.7
Verarbeitete Produkte: Inlandabsatz	43.3692	99.1	-0.394	0.1	0.036	-0.3	-0.4
Verarbeitete Produkte: Exporte	56.6308	97.6	-1.331	0.0	-0.025	-0.7	-0.2
Land- und forstwirtschaftliche Produkte	2.7293	106.6	0.181	0.6	0.018	3.8	0.5
Vorleistungsgüter	31.4501	98.4	-0.503	-0.1	-0.028	-0.8	-0.5
Investitionsgüter	29.2411	99.5	-0.145	0.0	0.000	0.4	0.0
Gebrauchsgüter	2.3560	99.3	-0.017	0.0	0.000	0.9	0.6
Verbrauchsgüter	29.0005	96.2	-1.104	0.0	0.007	-1.0	-0.4
Energie	4.9950	104.7	0.234	0.6	0.030	-1.3	-0.4
Kerninflation 1)	92.0653	98.2	-1.658	0.0	-0.014	-0.3	-0.2
Importpreisindex: Total	100.0000	96.0	-4.004	0.1	0.103	-1.5	-0.7
Landwirtschaftliche Produkte	1.9203	95.2	-0.093	4.8	0.087	-0.2	5.6
Energierohstoffe (Rohöl, Erdgas, Kohlen)	4.0011	111.8	0.473	0.1	0.006	-7.7	-2.3
Verarbeitete Produkte	94.0786	95.3	-4.384	0.0	0.011	-1.2	-0.7
Nahrungsmittel, Getränke	5.1712	100.1	0.003	0.2	0.009	0.8	0.4
Textilien, Bekleidung, Leder, Lederwaren, Schuhe	6.5413	99.6	-0.028	-0.8	-0.054	-0.6	-0.8
Holzprodukte	0.3272	96.1	-0.013	0.0	0.000	0.6	0.3
Papier, Papierprodukte, Druckerzeugnisse	3.1488	92.9	-0.224	0.0	0.000	-2.3	-0.2
Mineralölprodukte	5.2858	111.7	0.617	1.2	0.070	-6.6	-1.6
Chemische Produkte, Pharmazeutika	23.3150	96.2	-0.891	0.0	0.000	-0.6	-2.2
Gummi- und Kunststoffprodukte	3.4727	97.2	-0.098	0.0	0.000	-1.4	-0.6
Glas, Keramik, Betonprodukte usw.	1.4491	94.8	-0.075	0.0	0.000	0.2	-0.4
Metalle, Metallprodukte	7.8900	85.4	-1.148	-0.6	-0.042	-4.6	-0.8
EDV-Geräte, elektron. und opt. Geräte	9.7026	89.8	-0.985	0.4	0.034	-0.1	0.4
Elektrische Ausrüstungen	5.2578	95.3	-0.245	-0.1	-0.007	-0.7	0.0
Maschinen	10.2910	96.3	-0.381	0.0	0.000	0.1	0.0
Fahrzeuge, Fahrzeugteile	8.0116	90.4	-0.767	0.0	0.000	-2.5	0.0
Möbel und sonstige Produkte	4.2145	96.4	-0.150	0.0	0.000	1.6	1.1
Landwirtschaftliche Produkte	1.9203	95.2	-0.093	4.8	0.087	-0.2	5.6
Vorleistungsgüter	30.5390	94.7	-1.608	-0.2	-0.059	-1.6	-0.8
Investitionsgüter	28.1314	93.2	-1.917	0.1	0.034	-0.4	0.2
Gebrauchsgüter	4.3973	91.8	-0.360	0.0	0.000	-0.1	0.2
Verbrauchsgüter	25.7251	95.7	-1.117	-0.1	-0.034	-0.5	-1.5
Energie	9.2869	111.7	1.090	0.7	0.076	-7.1	-1.9
Kerninflation 1)	81.8910	95.3	-3.874	0.0	-0.017	-0.4	-0.6
Preisindex Gesamtangebot: Total 2)	100.0000	97.8	-2.243	0.0	0.046	-0.7	-0.4
Kerninflation 1)	88.8067	97.3	-2.368	0.0	-0.015	-0.4	-0.3
Preisindex Gesamtangebot im Inland: Total 3)	100.0000	97.8	-2.156	0.1	0.098	-0.8	-0.5

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: 104,1 (Mai 2003 = 100)

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

BFS

Indice et mutations

Indices statistiques en mars 2014

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

Structure	Pondération en %	Indice	Contribution à la var. depuis déc. 2010	Var. p. rapp. au mois précédent en %		Var. p. rapp. à l'année précédente en %	Var. p. rapp. à déc. 2013 en %
				en %	Contribution à la variation		
Indice des prix à la production: total	100.0000	98.6	-1.414	0.0	0.019	-0.4	-0.3
Agriculture et sylviculture	2.7293	106.6	0.181	0.6	0.018	3.8	0.5
Pierres naturelles, sable et gravier, sel	0.5660	99.4	-0.004	0.0	0.000	-0.7	-0.2
Arts et métiers, industrie	93.0318	98.3	-1.605	0.0	0.010	-0.5	-0.3
Produits alimentaires, boissons, tabacs	10.4627	100.5	0.054	0.1	0.014	0.4	0.0
Textiles, habillement, cuir, articles en cuir, chaussures	1.5583	101.7	0.027	0.0	0.001	-0.2	0.0
Produits en bois	2.6394	101.3	0.035	0.0	0.000	0.3	0.0
Papier, articles en papier, imprimés	3.2538	95.1	-0.161	0.0	0.000	-1.1	-1.1
Produits pétroliers	1.5501	110.3	0.160	1.7	0.030	-5.2	-2.5
Produits chimiques et pharmaceutiques	22.5330	95.2	-1.086	0.0	0.000	-1.9	-0.7
Articles en caoutchouc et en matières plastiques	2.7878	100.4	0.012	0.0	0.000	-0.3	-0.4
Verre, céramiques, ciment, produits en béton etc.	1.9680	101.0	0.019	0.0	0.000	-0.7	-0.3
Métaux, produits métalliques	8.6750	98.9	-0.095	-0.1	-0.011	-0.3	-0.6
Prod. informatiques, électroniques et optiques, mont.	14.0204	98.8	-0.174	0.0	0.000	0.1	0.2
Equipements électriques	5.6938	96.8	-0.182	-0.4	-0.024	-1.1	-0.2
Machines	11.6033	98.7	-0.148	0.0	0.000	0.9	0.0
Véhicules, composants de véhicules	1.9655	101.4	0.027	0.0	0.000	1.5	0.0
Meubles et autres produits	4.3207	97.9	-0.093	0.0	0.000	-0.6	0.3
Prod. et distrib. d'électricité et de gaz	3.4449	102.1	0.074	0.0	0.000	0.7	0.6
Récupération (recyclage)	0.2280	73.5	-0.060	-4.6	-0.008	-11.7	-5.7
Arts et métiers, industries: marché intérieur	43.3692	99.1	-0.394	0.1	0.036	-0.3	-0.4
Arts et métiers, industries: exportations	56.6308	97.6	-1.331	0.0	-0.025	-0.7	-0.2
Produits agricoles et sylvicoles	2.7293	106.6	0.181	0.6	0.018	3.8	0.5
Biens intermédiaires	31.4501	98.4	-0.503	-0.1	-0.028	-0.8	-0.5
Biens d'investissement	29.2411	99.5	-0.145	0.0	0.000	0.4	0.0
Biens de consommation durables	2.3560	99.3	-0.017	0.0	0.000	0.9	0.6
Biens de consommation non durables	29.0005	96.2	-1.104	0.0	0.007	-1.0	-0.4
Agents énergétiques	4.9950	104.7	0.234	0.6	0.030	-1.3	-0.4
Inflation sous-jacente 1)	92.0653	98.2	-1.658	0.0	-0.014	-0.3	-0.2
Indice des prix à l'importation: total	100.0000	96.0	-4.004	0.1	0.103	-1.5	-0.7
Produits agricoles	1.9203	95.2	-0.093	4.8	0.087	-0.2	5.6
Produits énergétiques (pétrole brut, gaz naturel, charbon)	4.0011	111.8	0.473	0.1	0.006	-7.7	-2.3
Arts et métiers, industrie	94.0786	95.3	-4.384	0.0	0.011	-1.2	-0.7
Produits alimentaires, boissons	5.1712	100.1	0.003	0.2	0.009	0.8	0.4
Textiles, habillement, cuir, articles en cuir, chaussures	6.5413	99.6	-0.028	-0.8	-0.054	-0.6	-0.8
Produits en bois	0.3272	96.1	-0.013	0.0	0.000	0.6	0.3
Papier, articles en papier, imprimés	3.1488	92.9	-0.224	0.0	0.000	-2.3	-0.2
Produits pétroliers	5.2858	111.7	0.617	1.2	0.070	-6.6	-1.6
Produits chimiques et pharmaceutiques	23.3150	96.2	-0.891	0.0	0.000	-0.6	-2.2
Articles en caoutchouc et en matières plastiques	3.4727	97.2	-0.098	0.0	0.000	-1.4	-0.6
Verre, céramiques, produits en béton etc.	1.4491	94.8	-0.075	0.0	0.000	0.2	-0.4
Métaux, produits métalliques	7.8900	85.4	-1.148	-0.6	-0.042	-4.6	-0.8
Prod. informatiques, électroniques et optiques	9.7026	89.8	-0.985	0.4	0.034	-0.1	0.4
Equipements électriques	5.2578	95.3	-0.245	-0.1	-0.007	-0.7	0.0
Machines	10.2910	96.3	-0.381	0.0	0.000	0.1	0.0
Véhicules, composants de véhicules	8.0116	90.4	-0.767	0.0	0.000	-2.5	0.0
Meubles et autres produits	4.2145	96.4	-0.150	0.0	0.000	1.6	1.1
Produits agricoles	1.9203	95.2	-0.093	4.8	0.087	-0.2	5.6
Biens intermédiaires	30.5390	94.7	-1.608	-0.2	-0.059	-1.6	-0.8
Biens d'investissement	28.1314	93.2	-1.917	0.1	0.034	-0.4	0.2
Biens de consommation durables	4.3973	91.8	-0.360	0.0	0.000	-0.1	0.2
Biens de consommation non durables	25.7251	95.7	-1.117	-0.1	-0.034	-0.5	-1.5
Agents énergétiques	9.2869	111.7	1.090	0.7	0.076	-7.1	-1.9
Inflation sous-jacente 1)	81.8910	95.3	-3.874	0.0	-0.017	-0.4	-0.6
Indice des prix de l'offre totale: total 2)	100.0000	97.8	-2.243	0.0	0.046	-0.7	-0.4
Inflation sous-jacente 1)	88.8067	97.3	-2.368	0.0	-0.015	-0.4	-0.3
Ind. des prix de l'offre totale, marché int.: total 3)	100.0000	97.8	-2.156	0.1	0.098	-0.8	-0.5

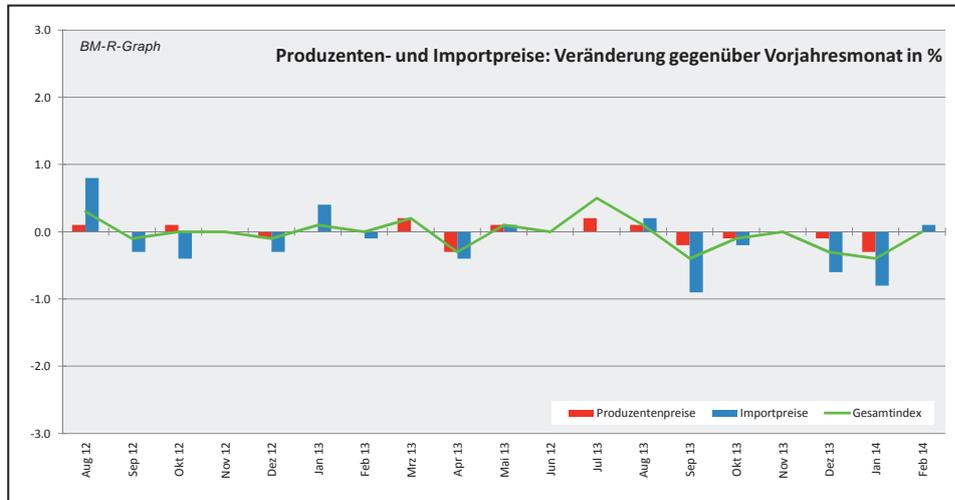
1) Total sans les matières premières et les groupes de produits proches de celles-ci dont les prix sont très volatils (surtout les produits agricoles, la viande, les produits pétroliers, les métaux, le gaz).

2) Total de l'indice des prix à la production (pour 67,9693%) et à l'importation (pour 32,0307%). Résultat rattaché: 104,1 (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%).

Preisindex

Produzenten- und Importpreise



um 0,1 Prozent, während die Exportpreise insgesamt stabil blieben. Im Vergleich zum Vorjahr lag das Preisniveau für den Inlandabsatz um 0,3 Prozent tiefer, während bei den Exportpreisen ein Rückgang um 0,7 Prozent zu verzeichnen war.

Leichter Anstieg der Importpreise

Der Importpreisindex stieg im März 2014 gegenüber dem Vormonat um 0,1 Prozent. Sein Stand liegt bei 96,0 Punkten (Basis Dezember 2010 = 100). Im Jahresvergleich stellte man einen Rückgang um 1,5 Prozent fest. Der Importpreisindex zeigt die Entwicklung der Importpreise ohne Mehrwert- und Verbrauchssteuern sowie ohne Zoll.

Preiserhöhungen gegenüber dem Vormonat beobachtete man vor allem bei landwirtschaftlichen Produkten und Mineralölprodukten. Dasselbe gilt für Erdgas und Computer. Tiefere Preise zeigten demgegenüber Erdöl (roh), Textilien, Bekleidung, Lederwaren und Reiseartikel, Schuhe, Roheisen, Stahl sowie Kupfer und daraus hergestellte Produkte. [...] BFS

Der vom Bundesamt für Statistik (BFS) berechnete Gesamtindex der Produzenten- und Importpreise blieb im März 2014 gegenüber dem Vormonat insgesamt stabil. Während der Produzentenpreisindex ebenfalls unverändert blieb, war für die Importprodukte ein Anstieg um 0,1 Prozent zu verzeichnen, wobei vor allem landwirtschaftliche Produkte und Mineralölprodukte zu höheren Preisen verkauft wurden. Der Stand des Gesamtindex beträgt 97,8 Punkte (Basis Dezember 2010 = 100). In der Jahresfrist

war ein Preisrückgang um 0,7 Prozent festzustellen.

Im Durchschnitt stabile Inlandpreise

Der Produzentenpreisindex blieb im März 2014 gegenüber dem Vormonat unverändert. Sein Stand beträgt 98,6 Punkte (Basis Dezember 2010 = 100). Im Vergleich zum Vorjahr lag das Preisniveau um 0,4 Prozent tiefer. Der Index zeigt die Preisentwicklung der im Inland hergestellten Produkte. Dabei werden für die im Inland abgesetzten Produkte die Abwerk-Preise und für die

Exporte die Preise an der Grenze («free on board: fob») erfasst. In den Preisen sind Mehrwert- und Verbrauchssteuern nicht enthalten.

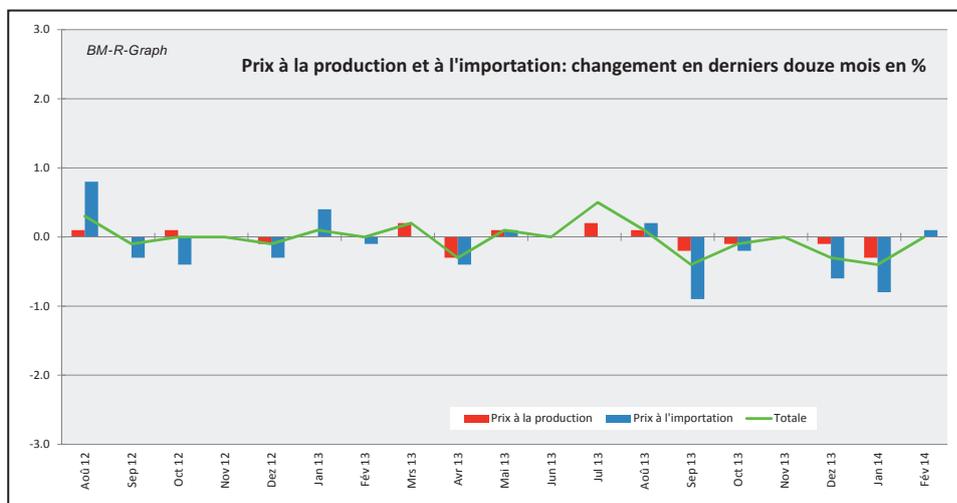
Höhere Preise gegenüber dem Vormonat registrierte man für Schlachtschweine, Schweinefleisch, Fleischprodukte, Textilien und Mineralölprodukte. Preisrückgänge verzeichneten dagegen insbesondere isolierte Elektrokabel. Für das verarbeitende Gewerbe und die Industrie stiegen die Preise beim Inlandabsatz gegenüber dem Vormonat

Hauptergebnisse März 2014

Veränderungen in % gegenüber	Februar 2014	März 2013
Produzenten- und Importpreisindex	0,0	-0,7
– Produzentenpreisindex	0,0	-0,4
– Importpreisindex	0,1	-1,5

Indice des prix

à la production et à l'importation



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 indigène a baissé de 0,3% et celui des prix à l'exportation de 0,7%.

Légère hausse

des prix à l'importation

En mars 2014, l'indice des prix à l'importation a augmenté de 0,1% par rapport au mois précédent. Il se situe à 96,0 points (base décembre 2010 = 100). En rythme annuel, l'indice a enregistré un recul de 1,5%. 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 renchéri par rapport au mois précédent avant tout les produits agricoles et les produits pétroliers. Il en est allé de même pour le gaz naturel et les ordinateurs. Les prix ont baissé en revanche pour le pétrole brut, les textiles, les vêtements, les articles de maroquinerie et de voyage, les chaussures, le fer brut, l'acier et le cuivre et les produits en cuivre. [...] OFS

En mars 2014, l'indice des prix à la production et à l'importation établi par l'Office fédéral de la statistique (OFS) est resté stable dans l'ensemble par rapport au mois précédent. L'indice des prix à la production est également demeuré inchangé, alors qu'un renchérissement de 0,1% a été enregistré pour les produits importés, en raison avant tout de la hausse des prix des produits agricoles et des produits pétroliers. L'indice se situe à 97,8 points (base décembre 2010 = 100). En un an, le

niveau des prix a baissé de 0,7%.

Les prix des produits indigènes sont stables en moyenne

L'indice des prix à la production est resté inchangé en mars 2014 par rapport au mois précédent. Il se situe à 98,6 points (base décembre 2010 = 100). Par rapport à l'année précédente, le niveau des prix a baissé de 0,4%. 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.

Ont augmenté par rapport au mois précédent les prix des porcs de boucherie, de la viande de porc, des produits à base de viande, des textiles et des produits pétroliers. Ont baissé avant tout les prix des fils et câbles électriques isolés. Dans les arts et métiers et l'industrie, l'indice des prix a progressé de 0,1% par rapport au mois

Principaux résultats pour mars 2014

Variation en % par rapport à	février 2014	mars 2013
Indice des prix à la production et à l'importation	0,0	-0,7
– Indice des prix à la production	0,0	-0,4
– Indice des prix à l'importation	0,1	-1,5

Neumitglieder/Nouveaux membres

Einzelmitglieder Membres individuels

Peter Von Däniken
Auvornier

Stefan Kohler
Lenzburg

Passivmitglied Membre passif

Andreas Zimmermann
Oberglatt ZH

Firmenmitglieder Membres corporatifs

Steiner Company
International Sàrl
Mont-sur-Lausanne

JAG Jakob AG
Ins



Jahresversammlung 2014 der Region Zentralschweiz

Kürzlich fand die Jahresversammlung der Sektion Zentralschweiz bei der Crypto AG in Steinhausen statt. Mit einer Präsentation über Crypto AG eröffnete Herbert Karli, Head of Procurement, die Jahresversammlung. Die Crypto AG mit Sitz in Steinhausen ist ein international tätiges Schweizer Unternehmen im Bereich der Informationssicherheit. Die im Jahre 1952 in Zug durch den schwedischen Kryptologiepionier Boris Hagelin gegründete Crypto AG entwickelt und produziert unter dem Slogan «Informationssicherheit für höchste Anforderungen» Sicherheitslösungen für Anwendungen im Bereich Government, Defense und Business. Im Zuge der viel beachteten «Snowden-Affäre» haben Verschlüsselungslösungen für Regierungen und Privatpersonen einen grossen Stellenwert eingenommen. Die Geschichte der Crypto AG begann bereits in den 1920er-Jahren, als der Maschinenin-

genieur Boris Hagelin sich mit Verschlüsselungstechnik zu befassen begann. Weil Hagelin den deutschen Kryptologen nicht traute und er verhindern wollte, dass die schwedische Armee deutsche Enigma-Chiffriermaschinen kauft, begann er, sich mit Verschlüsselungstechnik zu befassen. Unterstützt von Emanuel Nobel schuf Hagelin eine Maschine in der Grösse eines Aktenkoffers, die das Chiffrieren und Ausdrucken von Texten ermöglichte. Der Ingenieur und Kryptologiepionier hatte die Vision, in der neutralen und autonomen Schweiz ein Unternehmen zur Herstellung und zum Verkauf seiner eigens entwickelten Chiffriergeräte aufzubauen. Seine Wahl für den Standort Zug hatte gute Gründe, war doch schon zur damaligen Zeit die hohe Reputation der Region als Produktionsstandort für Hochpräzisionsmechanik weit über die Schweizer Landesgrenzen hinaus bekannt. Die erste vollstän-

dig in der Schweiz produzierte Maschine war die im Markt sehr erfolgreiche C-52. Als sich die Technik der Chiffriermaschinen in Richtung Elektronik entwickelte, zog sich Boris Hagelin aus seiner aktiven Tätigkeit im Unternehmen zurück. Sein Interesse am Fortgang und am Geschehen blieb jedoch bis zu seinem Tod bestehen. Auch heute noch hat die Crypto AG eine wichtige Führungsrolle in der Entwicklung von Informationssicherheitslösungen. Die Crypto AG liefert ihre Geräte und Systeme an Kunden in der ganzen Welt. Die Verschlüsselungsgeräte und Softwarelösungen werden in Steinhausen von den 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von A bis Z entwickelt und hergestellt.

Nach der Präsentation und dem Rundgang führte unser Präsident Luca Rondinone die 57 Teilnehmer kompetent durch die Traktanden der Jahresversammlung, welche alle einstimmig genehmigt wurden. Im Anschluss informierte Zentralvorstandsmitglied Jörg Bortoluzzi über die geplanten Veränderungen der Sektionsstrukturen von procure.ch. Nähere Informationen folgen anlässlich der GV von procure.ch am 22. Mai in Bern. Den Abschluss der JV bildete ein Apéro riche, an dem das Networking ausgiebig gepflegt werden konnte.

Luca Rondinone
Leiter
Region Zentralschweiz

Biella übernimmt Teile von Carpentier

Die Biella-Neher Holding AG (Biella Group), grösster europäischer Hersteller von Ordnern und Ringbüchern, hat per 15. April 2014 das Büroartikelliefergeschäft der Carpentier AG,

Schweiz, erworben. Nach der Übernahme der Falken-Gruppe und zuletzt des Private-Label-Ordnergeschäftes von Hamelin vollzieht Biella damit einen weiteren wichtigen Schritt.



angenstein
Technik für die Zukunft

GROSS UND HOCHPRÄZIS IN ROSTFREI UND SONDERSTAHL

- CNC-Karusselldreher bis Ø 3200 mm, CNC-Bohren und -Fräsen
- Anspruchsvolle Schweissarbeiten, verfahrenstechnischer Apparate- und Maschinenbau (PED-AD2000)
- Spezialisiert in der Bearbeitung von rostfreiem Edelstahl, Nickelbasis-Legierungen und Sonderstählen

Unsere Produktbereiche: ■ Technik in Metall ■ Technik in Kunststoff ■ Standardprodukte

Angenstein AG

Hauptstrasse 190
CH-4147 Aesch

T +41 (0)61 756 11 11
F +41 (0)61 756 12 03

info@angenstein.ch
www.angenstein.ch

Die Biella-Neher Holding AG hat über ihre Tochtergesellschaft, die Biella Schweiz AG, per 15. April 2014 vollständig das Büroartikelliefergeschäft der Carpentier AG, Regensdorf (CH), erworben. Vor dem Hintergrund eines sich insgesamt konsolidierenden Marktes wird Biella damit in der Schweiz die Geschäftsbereiche Standard- und Individual-Office-Products sowie den Produktionsstandort in Brügg weiter stärken. Gleichzeitig hat sich die Muttergesellschaft der Carpentier AG, die

deutsche IBA Hartmann GmbH & Co. KG, entschlossen, die Geschäftstätigkeit der Carpentier AG für diese Bereiche zum 30. Juni 2014 einzustellen. Der Übergang soll in den kommenden Wochen in enger Abstimmung zwischen den beiden Unternehmen und den Kunden erfolgen. Der Produktbereich «Taschen» wie auch die Namensrechte verbleiben bei der IBA Hartmann. ZVG

www.biella.eu

Extrem robuster RFID-UHF-Transponder

IdentPro, Spezialist für die berührungslose Warenidentifikation und -verfolgung, bietet einen neuen UHF-Transponder (UHF = Ultra High Frequency) an, mit dem sich auch Produktionsprozesse in extrem anspruchsvollen Umgebungen automatisieren lassen.

Der neue RFID-Tag nutzt sein stabiles Edelstahlgehäuse als Antenne, sodass ihm selbst starke mechanische Belastungen und Vibrationen nichts anhaben können. Er erfüllt die Schutzklasse IP69K, das heisst, er ist nicht nur gegen Wasser und Staub geschützt, sondern kann auch mit Hochdruckreini-



TECHNIQUES LASER SA

- Präzision
- Schnelligkeit
- Technologie



Zertifiziertes Managementsystem
SQS
ISO 9001 / 14001 / OHSAS 18001 / ISO 3834-2

- OHSAS 18001
- ISO 9001
- ISO 14001
- ISO 3834-2

Ihr Blechspezialist !

- ☑ Ingenieurs- und Konstruktionsabteilung
- ☑ Laser-Schneiden und Gravieren
- ☑ Wasserstrahl-Schneiden
- ☑ Stanzen kombiniert
- ☑ Biegen/Abkanten bis 4000mm/230t
- ☑ Schweißen, Inox, Stahl und Alu
- ☑ Pulverbeschichtung
- ☑ Industrielle Einbrenn-Lackierung
- ☑ Zusammenbau bis zum Fertigprodukt

Die Gruppe **TECHNIQUES LASER SA** *

Pré de Cure 3 CP: 12 CH-1376 Goumoens-la-Ville
Tél. +41 21 886 11 11 Fax +41 21 886 11 12
www.tec-laser.ch

Kleben Sie am laufenden Band

Permafix Klebebänder



Individuell, persönlich, kompetent - Permapack Ihr Spezialist für flexible Verpackungsmaterialien.

- Verpackungsbänder in vielfältigen Ausführungen
- neutral oder bedruckt als Werbeträger
- in Norm- und Spezialdimensionen
- riesiges Lagersortiment
- für Hand- oder maschinelle Anwendungen



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

Dozent im Fokus: Beat K. Schlumpf



Weltweit einer der wenigen Experten in Transport- und Distributionslogistik, mit operativer Erfahrung mit sämtlichen Verkehrsträgern (Bahn, Strasse, Schiff, Flugzeug) und Geschwindigkeiten (Schwertransport, Stückgut, Komplettladungen, Paket, Express, Brief, Kurier).

www.gsl-consulting.ch

Womit kann man Beat Schlumpf eine Freude machen?

Ich arbeite gerne mit motivierten Leuten, die klare Ziele haben und diese beharrlich verfolgen und dabei noch Freude und Spass empfinden.

Sie unterrichten Supply Chain Management. Wie haben Sie Ihren Einstieg in die Dozententätigkeit erlebt?

Mein Einstieg in die Dozententätigkeit liegt über 15 Jahre zurück. Damals war ich Logistikleiter eines Textilunternehmens in Liestal. Für Logistik als Gesamtprozess gab es noch keine Weiterbildung, und ich wurde angefragt, ob ich nicht beim Kursaufbau mithelfen wolle. Der Einstieg selber ist mir nicht schwergefallen, da ich von meiner jahrelangen Praxiserfahrung im In- und Ausland stark profitieren konnte.

In welchem Punkt unterscheidet sich der «Einkäufer» vom «Supply Chain Manager»?

Supply Chain Management ist ein Konzept zur Gestaltung und Pflege der Beziehungen und der Zusammenarbeit der am Wertschöpfungssystem beteiligten Unternehmen. Unter Logistik verstehen wir die einzelnen Logistikfunktionen wie Beschaffungslogistik, Produktionslogistik, Distributionslogistik. Ein Supply Chain Manager hat somit die Gesamtverantwortung eines Produkts durch alle Verarbeitungsstufen vom Rohmaterial bis zum Endkunden oder Verbraucher. Der Einkäufer befasst sich mit der Beschaffungslogistik.

Worin liegt heute Ihrer Ansicht nach die grösste Herausforderung für einen Supply Chain Manager?

Fukushima hat gezeigt, wie anfällig solche Supply Chains sind. Die grösste Herausforderung für einen Supply Chain Manager ist nicht nur die optimale Gestaltung der Supply Chain(s). Er muss diese auch so aufbauen, dass jede Abweichung oder Störung z.B. durch Brand, Naturkatastrophen, Konkurs eines Lieferanten innert angemessener Zeit korrigiert werden kann.

Oder wie es Jim Kelso – Senior Supply Chain Master of Intel – einmal formuliert hat: Supply Chains sollten so aufgebaut sein, dass sie sich wie ein Vogelschwarm verhalten.

gern und durch Sandstrahlen gesäubert werden. Auch in Industrieumgebungen, die durch Chemikalien belastet sind oder wo hohe Temperaturen von bis zu 250 °C herrschen, lässt sich der RFID-Transponder problemlos nutzen. Der RFID-Tag ist überdies autoklavierbar und kann in ATEX-Umgebungen, wie der Öl- und Gasindustrie,

verwendet werden. Der UHF-Tag entspricht dem in Industrie und Logistik verwendeten Standard EPCglobal Class 1 Gen 2 und lässt sich so in bestehende RFID-Installationen integrieren. Die Lesereichweite des Transponders beträgt bis zu fünf Meter. ZVG

www.identpro.de



PRODEX und SWISSTECH 2014

Vom 18. bis am 21. November 2014 wird das Basler Messegelände erneut der wichtigste Schauplatz in der Schweiz für die gesamte MEM- und Zulieferindustrie. Nationale und internationale Aussteller werden mit Innovationen aufwarten und somit ihr Vorwärtsdenken und die dynamische Entwicklung in der Industrie manifestieren.

Das bewährte Messeduo wird allen interessierten Entscheidungsträgern einiges zu bieten haben, denn die PRODEX – die internationale Fachmesse für Werkzeugmaschinen, Werkzeuge und Fertigungsmesstechnik – ist bereits so gut wie ausgebucht. «Die Messe zählt bereits heute über 260 Aussteller auf über 17 000 Nettoquadratmetern, was auf eine enorm erfolgreiche Messe im November 2014 hindeutet», so Messeleiterin Iris Sorgalla. Das geplante Rahmenprogramm legt besonderes Augenmerk auf zukunftsweisende Technologien der Branche – so wird im geplanten Forum unter anderem das Thema «Ad-

ditive Manufacturing» gezielt aufgenommen. Weiter werden die vom Swissmem ausgeschrieben Berufsweltmeisterschaften sowie der jedes Jahr begehrte PRODEX-Award zu abwechslungsreichen und spannenden Messtagen beitragen. Auch wird der geplante Gemeinschaftsauftritt für Fachhochschulen und deren Institute zum Thema «Product Development» nicht nur die Konstrukteure unter den Besuchern begeistern. ZVG

www.prodex.ch
www.swisstech-messe.ch

Save the date

Vom 18. bis 21. November 2014 finden die wichtigsten Messtage für die MEM-Industrie in Basel statt.

Fast 52 000 Fachbesucher verzeichneten die PRODEX und die SWISSTECH an ihrer letzten Durchführung im Jahr 2012. Nutzen Sie die geballte Innovationskraft, und knüpfen Sie nachhaltige Kontakte, in dem auch Sie 2014 dabei sind.

Firmenporträt GSL Consulting GmbH

Praxisorientierte Logistik- und Supply-Chain-Beurteilung

GSL Consulting wurde 2006 gegründet und hat sich zu einem weltweit führenden Anbieter der praxisorientierten Logistik- und Supply-Chain-Beurteilung entwickelt. Vom winzigen Teilaspekt bis zum gesamten Netzwerk ist nationale und internationale Logistik permanent in Bewegung. Deshalb müssen Arbeitsprozesse und Vernetzungen immer wieder überprüft und verbessert werden. Mit über 30 Jahren Erfahrung ist GSL in der Lage, schnell und

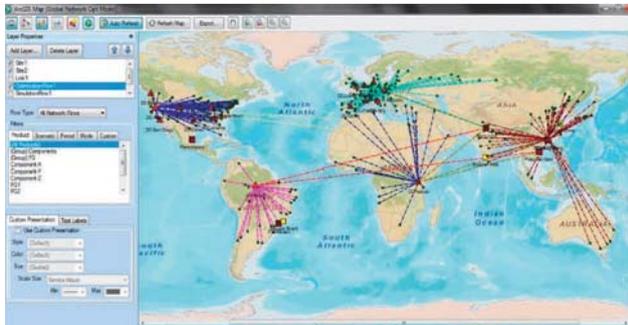
effizient operative Prozesse zu erfassen, zu beurteilen und daraus konkrete Massnahmen abzuleiten.

Dazu dienen:

- das «Operation Efficiency Assessment», ein Instrument zur Wirkungsanalyse
- die Supply-Chain-Simulation mit Supply-Chain-Guru von Llamasoft
- das Frachtkosten-Audit

GSL bringt Transparenz in ihre operativen Prozesse und hilft somit, Kosten zu sparen. ZVG

www.gsl-consulting.ch



Buchtip: Otto Moral Verbraucher

Nach ethischen Kriterien einkaufen und die Wirtschaft damit gerechter oder grüner gestalten – für diese Idee begeistert sich bereits jeder Fünfte. In nur zwei Jahren stieg die Zahl derer, die nach ethischen Massstäben einkaufen wollen, um fast ein Drittel. Doch was können wir tatsächlich mit dem Einkaufswagen erreichen, ausser dass wir uns ein gutes Gewissen einkaufen?

Das Buch «Otto Moral Verbraucher – Vom Sinn und Unsinn engagierten Konsumierens» zieht die kritische Bilanz einer weltumspannenden Idee und zeigt: Der moralisch korrekte Konsum ist ein erster Schritt zu einer nachhaltigeren Wirtschaft, mehr jedoch leider nicht. Die entscheidenden Stellschrauben für ein besseres Wirtschaftssystem liegen woanders. ZVG



Otto Moral Verbraucher
Vom Sinn und Unsinn engagierten Konsumierens
Caspar Dohmen
Orell Füssli Verlag
ISBN 978-3-280-05521-2

Focus formation: José-A. Gregores



Avec plus de 15 ans d'expérience, Jose-A. Gregores, économiste de formation, est actuellement responsable Achats au sein d'UCB Farchim SA, société biopharmaceutique basée à Bulle. Il officie en tant qu'expert et formateur procure.ch depuis 2003.

Quelle était l'expérience la plus étonnante de votre vie?

Février 2000. Grande barrière de corail. Australie. Effectuant un séjour linguistique de quelques mois je me suis embarqué quatre jours à bord d'un catamaran afin de découvrir la plongée sous-marine.

Dès la première plongée, je fus émerveillé par cette découverte. Faune multicolore, flore luxuriante, un spectacle fantastique. Le plus impressionnant était cette plénitude de n'être qu'une infime particule dans un espace infini et cette faculté de pouvoir respirer sous l'eau.

En trois mots, comment se caractérise votre quotidien de formation chez les acheteurs?

Je me considère privilégié de contribuer à la formation des professionnels dans notre branche. A chaque intervention j'ai énormément de plaisir à transmettre la passion qui nous envahit et à partager nos expériences avec les participants.

Quels sont les points les plus importants en contexte de la collaboration avec des fournisseurs?

A mon avis, les points primordiaux pour aboutir à une collaboration fructueuse sont une dépendance mutuelle et des objectifs communs.

Trois ingrédients sont également indispensables pour maintenir une relation efficace: le respect mutuel, la confiance et l'engagement.

Imaginez deux naufragés sur une île perdue au milieu de l'océan. Après quelques jours, la faim les gagne. Soudain, la mer rejette sur la plage un gâteau. Que faire?

- a) S'engager dans une relation de combat où le vainqueur mangera seul le gâteau;
 - b) Négocier un compromis et partager le gâteau;
 - c) Créer une alliance visant à chasser un gros animal en utilisant le gâteau comme appât, ce qui permettrait de s'alimenter quelques jours en attendant l'arrivée des secours.
- La dernière option est la plus séduisante. Les parties collaborent étroitement pour trouver une solution qui dans la durée apportera des gains mutuels. Voilà le secret d'une relation réussie.

Barcode



STRICO AG

STRICO AG, 8320 Fehraltorf
Strichcode-Spezialitäten
www.strico.ch

- Barcode-Schilder
- Barcode-Etiketten
- Direktmarkierungen
- Beratung und Expertise

043 377 30 10
strico@strico.ch

Büromaterial + IT-Zubehör



Büro Services

iba ag, 3065 Bolligen
Büromaterial und Dienstleistungen
B2B, www.iba.ch

- Büroverbrauchsartikel aller Marken
- Geschäfts-Drucksachen
- Konzepte für Büroeinrichtungen
- Kopier- und Drucklösungen
- Tinten- und Toner-Nachschub-Service
- Optimiertes C-Artikel-Management

0800 82 82 82
info@iba.ch

Die Lieferanten-Plattform für Beschaffungsprofis



Platzieren Sie Ihr Angebot ohne Streuverluste online oder in Kombination mit einem Printinserat im «Beschaffungsmanagement»

Ihr Kontakt:
Michael Fankhauser
031 300 63 88
inserate@staempfli.com

Betriebs- und Lagereinrichtungen



gaerner ag, 6300 Zug
Betriebseinrichtung,
Equipment d'entreprise
www.gaerner.ch

Alles für die Betriebseinrichtung. Die Produktpalette umfasst rund 30000 Produkte.

Tout pour l'équipement d'entreprise. La gamme de produits comprend environ 30000 articles.

041 767 77 77
verkauf@gaerner.ch

Büropapeterie



Papyrus Schweiz AG, 8800 Thalwil
Papier, Packaging und Hygiene
www.papier.ch

Papyrus bietet als führender Papier- und Verpackungsgrosshändler ein umfangreiches Verbrauchsartikelsortiment aus den Bereichen Packaging, Hygiene und Papier an. Profitieren Sie von diesem Rundumangebot und finden Sie Ihre persönliche Lösung für einen effizienteren Arbeitsalltag.

058 580 58 00
info.ch@papyrus.com

Elektrotechnik



Elektro-Material AG, 8005 Zürich
Elektrogrosshandel
www.elektro-material.ch

Der beste Kontakt für Ihren Materialbedarf. Die Elektro-Material AG ist das führende Grosshandelsunternehmen für Elektro-Installation, Facility Management und Industrie. Mit neun Niederlassungen bieten wir höchste Verfügbarkeit und Kundennähe.

044 278 11 11
info@elektro-material.ch

Betriebs- und Lagereinrichtungen



Kardex Systems AG, 8604 Volketswil
Lagerlogistik
www.kardex-remstar.ch

Kardex Remstar entwickelt, produziert und unterhält dynamische Lager- und Bereitstellungssysteme. Das Unternehmen ist ein technisch führender Anbieter von Lagerliften, Umlaufregalen, Kommissioniersoftware und Life Cycle Services.

044 947 61 11
Info.remstar.ch@kardex.com

Bürotechnik



Büro Schoch direct AG
8472 Ober-Ohringen
www.schoch-direct.ch

Ganz nach unserem Motto: Druckkosten ohne Kostendruck bieten wir herstellerunabhängige Gesamtlösungen für Ihre Druckerflotte. Von der professionellen Analyse bis zur Umsetzung des Lösungskonzeptes und dem zuverlässigen Servicekonzept.

0848 724 624
info@buero-schoch.ch

Elektrotechnik



Rüetschi AG, 5040 Schöftland
Antriebstechnik, Elektromotoren
www.antriebstech.ch

- Elektromotorenbau
- Entwicklung, Konstruktion und Herstellung von Spezialmotoren
- grosses Bereitschaftslager an Elektromotoren
- kundenspezifische Anpassungen
- Reparaturen

062 739 20 60
mail@antriebstech.ch

Büromaterial + IT-Zubehör



Büro Schoch direct AG
8472 Ober-Ohringen
www.schoch-direct.ch

Lösungen für Büromaterial, Toner, Kopierpapier. Prozessoptimierter C-Artikel-Einkauf durch ausgezeichneten B2B-Webshop, Kanban, Drucksachen- und Werbeartikel-Outsourcing sowie Integration in SAP, Ariba etc. Globale Lösungen als exklusiver Vertreter von Staples Inc. in der Schweiz.

0848 724 624
info@buero-schoch.ch

Dokumenten-Management



RENE FAIGLE AG, 8050 Zürich
Dokumentenmanagement
www.faigle.ch

Die Rene Faigle AG plant und organisiert die gesamte Output-Infrastruktur: vom Drucker über Multifunktionsgeräte bis zum Printserver. Die entscheidenden Voraussetzungen, um sicher, kosteneffizient und komfortabel zu drucken.

044 308 43 43
info@faigle.ch

Etiketten/Etikettiersysteme



HIBIAG AG, 8604 Volketswil
www.hibiag.ch

Applikationen für Stahl, Stein, Holz oder Papier...

- ...heiss oder kalt
- ...schmutzig oder sauber
- ...nass oder trocken
- ...geklebt oder angehängt... Wir haben eine Antwort auf Ihre Kennzeichnungsfragen.

044 947 44 33
info@hibiag.ch

Etiketten/Etikettiersysteme

STRICO AG, 8320 Fehraltorf
Barcode-Systeme und Etiketten
www.strico.ch

- Barcode-Drucker
- Barcode-Scanner
- Barcode-Etiketten
- Farbbänder
- Beratung und Service

043 377 30 10
strico@strico.ch

Kopier-/Fax- und Drucksysteme

RENE FAIGLE AG, 8050 Zürich
Dokumentenmanagement
www.faigle.ch

Die Rene Faigle AG plant und organisiert die gesamte Output-Infrastruktur: vom Drucker über Multifunktionsgeräte bis zum Printserver. Die entscheidenden Voraussetzungen, um sicher, kosteneffizient und komfortabel zu drucken.

044 308 43 43
info@faigle.ch

Verpackungen

Permapack AG, 9401 Rorschach
Flexible Verpackungen
www.permapack.ch

Ihr Spezialist für: Stretchfolien, Klebebänder, Verpackungsfolien und Etiketten.

071 844 12 12
verpackung@permapack.ch

Halbzeuge/Rohmaterial

Metallwalzwerk AG, 5737 Menziken
NE-Halbfabrikate/Abt. Rohmetalle
www.mwm.ch

Wir stellen Halbzeuge in Kupfer und dessen Legierungen her. Die Infrastruktur dazu umfasst unter anderem Kaltwalzwerke, Scheren, die Beizerei und die Glüherei.

NE-Halbfabrikate Abt. Rohmetalle
062 765 00 00 062 765 00 65
info@mwm.ch rohmetalle@mwm.ch

Verpackungen

Antalis AG, 5242 Lupfig
Grosshändler
www.antalis.ch

Antalis ist die führende europäische Grosshandelsgruppe für den Vertrieb von modernen Kommunikationsträgern und Verbrauchsgütern. Dies verdanken wir den erstklassigen Produkten, aber auch den umfassenden, kundenorientierten und flexiblen Dienstleistungen.

056 464 51 21
packaging@antalis.ch

Verpackungen

WellPack AG, 8840 Einsiedeln
Ihr Spezialist für Verpackungen
www.wellpack.ch

Entwicklung und Produktion von Verpackungen aus Wellpappe, Karton, Holz und Schaumstoff. Eigene Verpackungsentwicklung für Massanfertigungen. Umfangreiches Standardsortiment von Verpackungszubehör ab Lager. Eigene Produktion auch für Kleinstmengen.

055 418 83 83
info@wellpack.ch

Kompressoren

KAESER Kompressoren AG
8105 Regensdorf
Druckluft-Systemanbieter

KAESER KOMPRESSOREN ist einer der weltweit führenden Hersteller von Kompressoren und Produkten der Luftdrucktechnik, beschäftigt weltweit über 4400 Mitarbeiter und ist in über 100 Ländern durch Niederlassungen und Handelspartner vertreten.

044 871 63 63
www.kaeser.com

Verpackungen

Heer & Tailleur AG, 9015 St. Gallen
Verpackungslösungen
www.heer-verpackungen.ch

Heer verpackt Güter aller Art für alle Verkehrsträger. Unter innovativen Lösungen verstehen wir Verpackungskonstruktionen und -materialien, bei denen Versandprozesse, Lagerbedingungen, Kosten und Umweltschutz eine zentrale Rolle spielen.

071 313 94 94
info@heer-verpackungen.ch

Wälzlager

SKF (Schweiz) AG, 8603 Schwerzenbach
Antriebstechnik
www.skf.ch

SKF ist ein weltweit führender Technologieanbieter. Mit dem Fachwissen aus unseren fünf Kompetenzplattformen Lager und Lagereinheiten, Dichtungen, Mechatronik, Dienstleistungen und Schmierstoffe helfen wir unseren Kunden, echte Wettbewerbsvorteile zu erzielen.

044 825 81 81
skf.schweiz@skf.com

Kopierpapier

Büro Schoch direct AG
8472 Ober-Ohringen
www.schoch-direct.ch

Von der Kleinmenge bis zur Lastwagen-Ladung und vom Papier für den täglichen Bedarf zu Toppreisen bis zum hochwertigen Spezialpapier. Wir liefern Ihr Kopierpapier am Folgetag Ihrer Bestellung in die gesamte Schweiz. Globale Lösungen als exklusiver Staples Inc. Partner in der Schweiz.

0848 724 624
info@buero-schoch.ch

Verpackungen

Papyrus Schweiz AG, 8800 Thalwil
Papier, Packaging und Hygiene
www.papier.ch

Papyrus bietet als führender Papier- und Verpackungsgrosshändler ein umfangreiches Verbrauchsartikelsortiment aus den Bereichen Packaging, Hygiene und Papier an. Profitieren Sie von diesem Rundumangebot und finden Sie Ihre persönliche Lösung für einen effizienteren Arbeitsalltag.

058 580 58 00
info.ch@papyrus.com

Die Lieferanten-Plattform für Beschaffungsprofis

Platzieren Sie Ihr Angebot ohne Streuverluste online oder in Kombination mit einem Printinserat im «Beschaffungsmanagement»

Ihr Kontakt:
Michael Fankhauser
031 300 63 88
inserate@staempfli.com

Setzen Sie einen Meilenstein in Ihrer Einkaufskarriere!

Einkaufsleiter/Einkaufsleiterin mit eidg. Diplom

Start Vorbereitungslehrgänge: 5. September 2014 in Olten und Winterthur

Dieser Lehrgang richtet sich an Kaderleute und erfahrene Mitarbeiter aus der Supply Chain von Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen, welche sich umfangreiche und managementorientierte Einkaufskompetenzen aneignen wollen.



Ergänzungsprüfung für eidg. dipl. Einkäufer/-innen

Start Vorbereitungslehrgänge: August 2014 in Brunnen

Eidg. dipl. Einkäufer/-innen können bis 31. Dezember 2015 mit dem erfolgreichen Absolvieren einer Ergänzungsprüfung das eidg. Diplom als Einkaufsleiter/Einkaufsleiterin erwerben und sich im Berufsfeld profilierter positionieren.

Für weitere Informationen
scannen Sie bitte den QR-Code!

