

PROCURE SWISS



# MAGAZIN

Fachverband für Einkauf und Supply Management / Association professionnelle pour les achats et le supply management

Oktober/November  
Octobre/Novembre  
**2023**



**Das Ruder nicht aus der Hand geben**  
**ne pas laisser le gouvernail s'échapper**





## FRIENDS & FAMILY TAGUNGSABONNEMENT

Bei procure.ch setzen wir alles daran, unsere Mitglieder in ihrer Einkaufsentwicklung zu fördern. Im Jahr 2024 präsentieren wir unser neuestes Highlight: das Friends & Family Tagungsabonnement. Diese exklusive Gelegenheit ermöglicht es unseren Mitgliedern nicht nur, noch tiefer in die Einkaufswelt einzutauchen, sondern auch beeindruckende Kostenvorteile zu nutzen.

### Was ist das Friends & Family Tagungsabonnement?

Das Friends & Family Tagungsabonnement ist euer All-inclusive-Pass für ein Jahr voller inspirierender Lernerfahrungen und wertvoller Beziehungen. Als Mitglieder von procure.ch könnt ihr mit diesem Abonnement eure Leidenschaft für den Einkauf auf ein neues Niveau bringen und gleichzeitig euer Budget schonen.

### Warum solltet ihr teilnehmen?

Einkauf ist mehr als nur Transaktionen tätigen – es geht um Wissensaustausch, strategische Einblicke und gegenseitige Unterstützung. Das Friends & Family Tagungsabonnement bietet euch die Gelegenheit, euch mit Experten, Innovatoren und Gleichgesinnten auszutauschen und somit euer Einkaufsnetzwerk zu erweitern.

### Was beinhaltet das Abonnement?

Mit dem Friends & Family Tagungsabonnement sichert ihr euch einen Platz auf unserer hochkarätigen Frühjahrstagung 2024 sowie die Möglichkeit, an zwei weiteren Tagungen eurer Wahl teilzunehmen. Ihr habt die Freiheit, aus einer Vielzahl von Themen auszuwählen, darunter strategische Konzepte, innovative Beschaffung, internationale Handelsstrategien und mehr.



[procure.ch/tagungsabo](https://procure.ch/tagungsabo)

### Bereit, die Einkaufswelt aufzumischen?

Schnapp dir jetzt dein Friends & Family Tagungsabonnement 2024 und sichere dir geballtes Wissen, unschlagbare Netzwerkmöglichkeiten und massive Einsparungen.



**Mario Walser**  
Redaktionsleiter  
Rédacteur en chef

## Nicht ins Rudern kommen

*In der heutigen Geschäftswelt steht die Beschaffungslandschaft vor einer tiefgreifenden Transformation. Die Region der Trois Frontières, wo die Schweiz, Deutschland und Frankreich aufeinander treffen, bildet ein einzigartiges berufliches Umfeld, in dem Tradition und Innovation miteinander verschmelzen. Denis Seon beleuchtet ab Seite 10, wieso hier die Nachfrage nach qualifizierten Einkaufsprofis, welche die neuesten Best Practices beherrschen, besonders hoch ist.*

*Die rasante Entwicklung von KI, RPA und Automatisierungstechnologien hat die Spielregeln der Beschaffung neu geschrieben. Was sind die neuesten Entwicklungen in diesem Bereich, und wie gestaltet sich die Zukunft von KI, RPA und Automatisierung? Welche Auswirkungen hat dies auf die Rollen von Einkaufsprofis, sei es in operativen oder strategischen Funktionen? Lesen Sie mehr im Artikel von Patrick Itel ab Seite 12. Für Dorothee Brumann (ab Seite 14) ist klar – die Fähigkeit zu zirkulärem Denken ist unerlässlich, um als Unternehmen langfristig digitalen und nachhaltigen Erfolg zu haben. Organisationen sind gezwungen, Wertschöpfungsketten neu zu gestalten und neue*

## Ne pas se retrouver dans le canotage

*Dans le monde des affaires actuel, le paysage de l'approvisionnement est à la veille d'une transformation profonde. La région des Trois Frontières, où la Suisse, l'Allemagne et la France se rencontrent, constitue un environnement professionnel unique où tradition et innovation se rejoignent. Denis Seon met en lumière, à partir de la page 10, pourquoi la demande de professionnels des achats qualifiés, maîtrisant les dernières bonnes pratiques, est ici particulièrement élevée.*

*Le développement rapide de l'IA, de la RPA et des technologies d'automatisation a réécrit les règles du jeu de l'achat. Quels sont les derniers développements dans ce domaine et comment se dessine l'avenir de l'IA, de la RPA et de l'automatisation? Quel est l'impact sur les rôles des professionnels des achats, que ce soit dans les fonctions opérationnelles ou stratégiques? Vous en saurez plus en lisant l'article de Patrick Itel à partir de la page 12. Pour Dorothee Brumann (à partir de la page 14), il est clair que la capacité de penser de manière circulaire est indispensable pour qu'une entreprise puisse connaître un succès numérique et durable à long terme. Les organisations sont contraintes de réorganiser les chaînes de création*

*de valeur et d'intégrer de nouvelles valeurs. Découvrez avec André Leutenegger (à partir de la page 16) les tendances qui marqueront l'avenir de l'approvisionnement en Chine. Nicolas Steiner se concentre quant à lui sur les réseaux d'approvisionnement régionaux à partir de la page 18.*

*L'interview de Rainer Rufer, qui siège à la direction de McDonald's Suisse en tant que «Director Supply Chain & Sustainability», vous explique comment les chaînes d'approvisionnement du plus grand rôtisseur de burgers au monde sont organisées.*

*Dans une ère où l'approvisionnement est radicalement transformé par une numérisation rapide, il est indispensable de penser de manière innovante. Si l'on veut optimiser l'efficacité, la flexibilité et la durabilité, il devient indispensable de dépasser les schémas de pensée traditionnels.*

*Ne vous laissez donc pas déstabiliser par les vagues en matière de durabilité ou par la menace d'une tempête numérique, et ne lâchez pas la barre!*

*Ich wünsche Ihnen eine kurzweilige Lektüre!*

*de valeur et d'intégrer de nouvelles valeurs. Découvrez avec André Leutenegger (à partir de la page 16) les tendances qui marqueront l'avenir de l'approvisionnement en Chine. Nicolas Steiner se concentre quant à lui sur les réseaux d'approvisionnement régionaux à partir de la page 18.*

*L'interview de Rainer Rufer, qui siège à la direction de McDonald's Suisse en tant que «Director Supply Chain & Sustainability», vous explique comment les chaînes d'approvisionnement du plus grand rôtisseur de burgers au monde sont organisées.*

*Dans une ère où l'approvisionnement est radicalement transformé par une numérisation rapide, il est indispensable de penser de manière innovante. Si l'on veut optimiser l'efficacité, la flexibilité et la durabilité, il devient indispensable de dépasser les schémas de pensée traditionnels.*

*Ne vous laissez donc pas déstabiliser par les vagues en matière de durabilité ou par la menace d'une tempête numérique, et ne lâchez pas la barre!*

*Je vous souhaite une bonne lecture.*



# DIESER EINE MOMENT

**Kaffeegenuss,  
der in Erinnerung bleibt**

Mit Kaffeemaschinen von Franke erzeugen Sie wundervolle, unvergessliche Genussmomente. Entdecken Sie die Vielfalt unserer erstklassigen Vollautomaten und bringen Sie Ihr Kaffeegeschäft auf ein neues Niveau.

Beeindrucken Sie Ihre Gäste, Kunden und Mitarbeitenden mit einer grossen Auswahl an exzellenten Kaffeegetränken in Barista-Qualität, die schnell und intuitiv zubereitet werden können.



Entdecken Sie mehr unter  
[coffee.franke.com](http://coffee.franke.com)

**FRANKE**

## UPDATE

---

- 6** News aus den Bereichen Verband, Prüfung und Bildung

## PRAXIS

---

- 10** Opportunités professionnelles dans «les Trois Frontières»
- 12** Revolution durch KI, RPA und Automatisierung
- 14** Mehr als nur ein Label: nachhaltige Geschäftsmodelle
- 16** Die Veränderung des Beschaffungsmarkts in China
- 18** Démondialisation: atouts de l'approvisionnement local

## OPINION

---

- 21** Innovation fournisseur: qui mange qui?

## INTERVIEW

---

- 22** Der Planer hinter den goldenen Bögen

## DOSSIER AUSSENWIRTSCHAFT

---

- 25** Der «Port of Switzerland» öffnete die Pforten
- 26** Exportkontrolle und Legal Compliance: HFA Con24
- 27** Kompetenzaufbau im Import- und Exportgeschäft
- 28** Fachkurse im Aussenhandel

## MARKETS

---

- 30** Von Lieferengpässen zu Personalengpässen
- 32** Zahlen für Profis

## SCREEN

---

- 34** Connect – procure.ch und der Einkauf in den sozialen Medien

## NETWORK

---

- 36** Innovative Beschaffung im Zeitalter der Digitalisierung
- 38** Gedanken entschlüsseln und erfolgreich verhandeln!
- 39** Ihr Schaufenster/Votre vitrine
- 43** Events: November bis Mai 2024
- 44** Business-Trip: Wann lohnt es sich, die Koffer zu packen?

## OUTLOOK

---

- 46** Impressum



HANDELSZEITUNG

# Special Beschaffung 2023



Die grösste Schweizer Wirtschaftszeitung beleuchtet auch dieses Jahr die Welt des Procurements. Ist das in Zusammenarbeit von Handelszeitung und procure.ch entstandene «Special» nicht mehr greifbar? Via QR-Code können Sie das PDF herunterladen. Möchten Sie und Ihr Unternehmen in der Ausgabe 2024 prominent vorkommen? Melden Sie sich bitte zeitig – der Platz ist begrenzt!

## INTERVIEW

# McLiefererkette Royal

Damit wir unsern Lieblingsburger in der gewünschten Qualität serviert bekommen, benötigt die weltweit grösste Burger-Kette auch digital, kommunikativ und strategisch versierte Einkaufsprofis mit hoher Belastbarkeit. Rainer Rufer «Director Supply Chain & Sustainability» bei McDonald's Schweiz im Interview.



22



44

## NETWORK

# Koffer packen?

In einer zunehmend kostensensiblen und nachhaltigkeitsorientierten Welt hinterfragen Unternehmen verstärkt die Relevanz von Geschäftsreisen. Auch im Einkauf. Wann ist eine physische Anwesenheit vor Ort tatsächlich unabdingbar?

## BERATUNGSGESPRÄCH

# Sourcing in Asien – Fokus China

Erschliessen Sie diesen Beschaffungsmarkt klug und überlegt. Es gilt, Risiken und Gefahren zu minimieren, um so Enttäuschungen von Anfang an zu verhindern.

Informieren Sie sich in einem Gespräch aus erster Hand über Themen rund um den asiatischen Beschaffungsmarkt. Lernen Sie die Dos and Don'ts bei Sourcing-Projekten kennen. Diskutieren Sie anhand von konkreten Beispielen über ein mögliches Vorgehen und Einsparpotenziale. Erfahren Sie, was es neben dem Einkauf sonst noch zu beachten gilt und wo die versteckten Kosten liegen.

**Dauer**

90 Minuten

**Datum**

2. November 2023

**Ort**

online

**Kosten**kostenlos für Mitglieder  
CHF 200.– für Nichtmitglieder**Anmeldung:**

## SAVE THE DATE

# Unser Expert Talk im November 2023

Wir laden Sie herzlich zum letzten Expert Talk dieses Jahres ein. Die beliebte Fachveranstaltungsreihe offeriert den Teilnehmenden stimulierende Denkanstösse, vorgestellt durch Referate von Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Forschung.

Am 14. November wird Claude Maurer, Chief Economist Switzerland bei Credit Suisse, über die aktuelle Wirtschaftslage sprechen. In seinem Referat wird er auf die wirtschaftlichen Herausforderungen in der Schweiz eingehen und gleichzeitig die Chancen beleuchten, die sich bieten, um das Wirtschaftswachstum und die Stabilität in der Zukunft zu gewährleisten. Nach dem Vortrag gibt es die Gelegenheit zu einer anregenden Diskussion. Die Veranstaltung endet spätestens um 18.30 Uhr.

**Ort:**

online, via Zoom

**Kosten:**

kostenlos für Mitglieder von procure.ch

**Anmeldung:**

## SERVICE

# Ab 17. November verfügbar: unsere Bildungsbroschüre 2024

Halten Sie Ihr Unternehmen und Ihre Mitarbeitenden fit! Ob für Einsteigerinnen und Einsteiger oder für erfahrene Fachleute, bei uns finden Sie massgeschneiderte Weiterbildungen für alle Profis in Einkaufs- und Aussenhandelsfunktionen.

Wenn Sie eine Führungskraft sind und Ihr Team ermutigen möchten, sich weiterzuentwickeln, dann nur zu – verleihen Sie Superkräfte! Mit der Bildungsbroschüre erhalten Sie unser Booklet, das alle Lehrgangsflyer enthält. Das ist «Wissen zum Teilen!» Trennen Sie die entsprechenden Seiten aus dem Booklet und unterstützen Sie Ihre Einkaufsprofis auf dem Weg zur passenden Weiterbildung.

**Bestellen:**

K A D E R  
S C H U L E  
Z Ü R I C H



Unbürokratisch leistungsfähigen  
Nachwuchs rekrutieren?

Werden Sie Praktikumsfirma  
im PWA-Wirtschaftsprogramm.



kszh.ch



## Fachtagung Export / Import

Wendepunkte im Aussenhandel -  
Learning from the Best

2. November 2023 | Umweltarena Spreitenbach



Jetzt anmelden

## RÉGION ROMANDIE: RECHERCHE EVENT MANAGER



Nous cherchons à renforcer l'équipe d'événement manager en Romandie et particulièrement dans les régions Jura/Bienne/Neuchâtel, Fribourg et Valais, mais pas exclusivement. Les pré-requis pour cette fonction sont:

- motivation à faire partager des thèmes parlant des achats
- volonté de contribuer à renforcer la fonction achats
- bonne connaissance du tissu économique régional
- identification aux valeurs de procure.ch

Si vous êtes intéressé.e à contribuer au développement de nos activités en Romandie – la mission est de coordonner l'organisation de deux événements par année, etc – prenez contact avec moi pour en discuter.

Plus d'infos sur:



«Nulle technologie de communication ne peut remplacer le contact personnel. C'est pourquoi nos membres apprécient tant nos manifestations régionales et les échanges qu'elles favorisent. Vous bénéficiez naturellement du soutien de notre équipe et de l'antenne romande de procure.ch. N'hésitez pas à me contacter.»



**Christopher Cordey**  
Responsable Événement Romandie  
cordey@procure.ch  
079 457 37 61



## NÄCHSTE LEHRGANGSSTARTS

**Einkaufsfachfrau/Einkaufsfachmann  
mit eidg. Fachausweis**

Für Nachwuchskräfte, die ihre Fachkenntnisse vertiefen möchten. Der Lehrgang vermittelt das nötige Basiswissen, das umgehend in der eigenen Berufspraxis umgesetzt werden kann. Der Lehrgang wird im Blended-Learning-Konzept durchgeführt.

Bern: ab 22. März 2024 / Olten: ab 9. März 2024 / Zürich: ab 5. März 2024 und 6. April 2024

**Certified Digital Procurement Manager (Einkauf 4.0)  
mit procure.ch-Zertifikat**

Industrie 4.0 bringt eine geballte Ladung an Veränderungen mit sich, die sich selbstverständlich auch auf den Einkauf auswirken. Der sechstägige Lehrgang vermittelt praxisnahes Wissen und Fähigkeiten für eine professionelle Analyse und (Weiter-)Entwicklung des Einkaufs – hin zu Einkauf 4.0.

Zürich: ab 16. Oktober 2024 / Online/Englisch: ab 17. April 2024

**Sachbearbeiterin/Sachbearbeiter Einkauf  
mit procure.ch-Zertifikat**

Für Neueinsteigerinnen/Neueinsteiger, die ihre praktischen Kenntnisse vertiefen möchten. In diesem Lehrgang erlernen Sie die grundlegenden Kompetenzen, um Ihr Team noch besser unterstützen zu können.

Olten: ab 4. März 2024 / Zürich: ab 5. März 2024

**Spezialistin/Spezialist öffentliche Beschaffung  
mit eidg. Fachausweis**

Rechtliche Vorgaben bestimmen jeden Schritt der Beschaffung bei Staatsstellen oder in Unternehmen der öffentlichen Hand. Oberstes Ziel der Mitarbeitenden dieser Organisationen ist es, Beschaffungsverfahren rechtskonform und effizient abzuwickeln. Sie leisten damit einen wichtigen Beitrag zu einem sorgfältigen, effektiven, wirtschaftlichen und nachhaltigen Einsatz der öffentlichen Mittel.

Olten: ab 13. April 2024 / Zürich: ab 13. April 2024

## PROCHAINES FORMATIONS CONTINUES

**Spécialiste d'achat/approvisionnement  
avec brevet fédéral**

Les spécialistes d'achat/approvisionnement assument de manière autonome des processus d'achat opérationnels et mettent en œuvre des stratégies d'achat. Ils entretiennent des contacts étroits avec les partenaires internes. L'échange intensif avec les fournisseurs clefs est un élément important du travail quotidien. Lausanne: à partir du 6 octobre 2024

**Assistante Achats / Assistant Achats  
avec certificat procure.ch**

L'assistante / l'assistant Achats intervient dans les processus d'approvisionnement à un niveau principalement opérationnel, souvent de façon très autonome ou en étroite collaboration avec le chef d'équipe ou le responsable Achats.

Lausanne: à partir du 12 avril 2024

**Responsable Achats  
avec brevet fédéral**

Les responsables Achats planifient, conduisent et contrôlent avec professionnalisme l'approvisionnement stratégique et opérationnel, fournissant en cela un apport économique essentiel en termes de compétitivité de l'entreprise à long terme.

Lausanne: à partir du octobre 2024

**Spécialiste des marchés publics  
avec brevet fédéral**

Les lois régissent l'approvisionnement dans les emplois d'Etat et les entreprises du service public pour une utilisation attentive et durable des ressources publiques.

Lausanne: à partir du 20 avril 2024

Nos cours:

Unsere Lehrgänge:



# Seminaires spécialisés

**Conduite d'entretiens et négociations**

11 et 12 avril 2024

Négociation Achats –  
Workshop de perfectionnement

**Gestion de la qualité et des fournisseurs**

9 et 10 novembre 2023

Evaluation et Audit fournisseurs

**Approvisionnement stratégique**

15 et 16 mai 2024

Achats responsables –  
du stratégique à l'opérationnel

**Marchés publics**

13 à 31 janvier 2024

Communication et débriefing (16 leçons)

13 à 31 janvier 2024

Contrat, gestion des réclamations et  
opérationnalisation des acquisitions (16 leçons)

9 à 27 mars 2024

Gestion stratégique des acquisitions (16 leçons)

Plus d'informations et inscription:





# Fach- und Führungsseminare



## Digitalisierung

21.6.2024      Produktdaten für den Onlineshop optimieren

Alle sechs Module des Lehrgangs «Certified Digital Procurement Manager» können einzeln gebucht werden (siehe: [www.procure.ch/digitalisierung](http://www.procure.ch/digitalisierung)).



## Risikomanagement

7.3.2024      **NEU:** Versorgungsengpässe meistern – Systematischer Umgang mit Engpassmaterialien

4.6.2024      **NEU:** Risikomanagement für den Einkauf – Aktives Management in unsicheren Zeiten

13.6.2024      **NEU:** Datenschutz und Cybersecurity



## Qualitäts- und Lieferantenmanagement

2.–15.11.2023      Partnerschaftliche Lieferantenentwicklung (3 Tage)

5.–19.3.2024      Erfolgreiches Lieferantenmanagement (3 Tage)

2.–16.4.2024      Partnerschaftliche Lieferantenentwicklung (3 Tage)



## Internationale Beschaffung

29.11.2023      **NEU:** Compliance für Führungskräfte und Einkäufer/-innen

10.–18.4.2024      Das ABC der Zollabwicklung, Incoterms® und Zollverfahren (16 Lektionen)



## Detailhandel

15.11.2023      **NEU:** Category Management



## Nachhaltige Beschaffung

15.1.–28.2.2024      Workshop-Serie: Supplier Portfolio Management (6 x 4 Lektionen)

28.2.2024      Lieferkettengesetz als Möglichkeit nutzen



## Öffentliche Beschaffung

11.1.–1.2.2024      Kommunikation und Debriefing (16 Lektionen)

29.2.–19.3.2024      Vertrag, Claim Management und operative Beschaffungsabwicklung (16 Lektionen)

7.–28.3.2024      Strategisches Beschaffungsmanagement (16 Lektionen)

13.4.–16.5.2024      Grundlagen der öffentlichen Beschaffung, Compliance, Projektmanagement (20 Lektionen)

8.6.–27.6.2024      Projektplanung und Verfahrenswahl (16 Lektionen)

Weitere Informationen und Anmeldung:



## Health Care

11./12.6.2024      Einkauf und Logistik im Gesundheitswesen



## Strategische Beschaffung

16.5.2024      Materialgruppenmanagement



## Führung und Persönlichkeit

9.11.2023      Souverän auftreten im Einkauf

15.5.2024      Souverän auftreten im Einkauf



## Gesprächs- und Verhandlungsführung

8.11.2023      Grundlagen der Verhandlungstechnik

13./14.11.2023      Verhandlungen für Einkaufsprofis

20.3.2024      Stakeholdermanagement

16./17.4.2024      Negotiation training Basic (English)

14.5.2024      Grundlagen der Verhandlungstechnik



## Recht im Einkauf

15.5.–12.6.2024      Serie – Recht im Einkauf (4 halbe Tage / 1 ganzer Tag)



## Aussenhandel

11.1.–20.1.2024      Recht im Aussenhandel

18.4.–6.7.2024      Organisation und Struktur des Auslandsgeschäft

Weitere Seminare und Anmeldung:



«There is always one thing more to learn!»

Steve Jobs



# Opportunités professionnelles dans «les Trois Frontières»

Dans la région des Trois Frontières, la Suisse, l'Allemagne et la France se rejoignent pour former un espace professionnel unique, où tradition et innovation s'entremêlent. Cette région, qui fait partie de la «banane bleue» de l'Europe, a tout naturellement besoin de professionnels des achats qualifiés maîtrisant les dernières et meilleures pratiques du métier.

**D**ans la région dynamique des Trois Frontières entre la Suisse, l'Allemagne et la France, les professionnels des achats sont très recherchés. Ici, la tradition et l'innovation se fondent pour créer un espace professionnel unique, en particulier dans l'industrie.

A une époque où les achats ne se limitent plus à la simple acquisition de biens et de services, mais deviennent un moteur essentiel des stratégies d'entreprise, des chaînes d'approvisionnement et de l'optimisation des coûts, des perspectives de carrière passionnantes s'offrent aux experts achats.

## Tendances majeures dans le domaine des achats

Pour comprendre les perspectives d'emploi des professionnels des achats, il est important de tenir compte des tendances actuelles de l'économie. L'introduction de technologies numériques et d'intelligence artificielle est en train de révolutionner les achats. Il s'agit notamment des systèmes d'approvisionnement électronique, des évaluations fournisseurs basées sur l'IA, de l'analyse prédictive et des outils de gestion des risques, qui rendent les achats plus efficaces.

Par conséquent, les professionnels des achats dotés de compétences technologiques sont très recherchés, les compétences dans les principaux progiciels de gestion intégré constituant toujours un facteur de différen-

tion sur le marché de l'emploi. Dans un contexte d'atteinte des 17 objectifs de développement durable de l'ONU, de plus en plus d'entreprises attachent une importance croissante aux pratiques d'approvisionnement durable et aux chaînes d'approvisionnement éthiques. Cela se traduit par une demande accrue de professionnels des achats ayant de l'expérience dans la sélection de fournisseurs durables et dans la mise en œuvre de stratégies de responsabilité sociétale des entreprises (RSE). A titre d'exemple, il est intéressant de constater que des postes de Responsable durabilité Fournisseurs et de Responsable décarbonisation Fournisseurs voient le jour.

La mondialisation a rendu les chaînes d'approvisionnement de plus en plus complexes, longues et potentiellement fragiles, ce qui renforce la nécessité de professionnels des achats ayant une expérience internationale, une compréhension approfondie des marchés mondiaux et de très bonnes connaissances en Supply Chain Management. La pandémie de COVID-19 a, en effet, mis en évidence l'importance de la prévention et de la gestion des risques dans les chaînes d'approvisionnement. Dans ce contexte, les professionnels des achats capables d'identifier pro-activement et de gérer efficacement les risques Fournisseurs sont aussi très demandés.

## Perspectives de carrière dans la région des Trois Frontières

Dans la région des Trois Frontières, les professionnels des achats qualifiés ont de nombreuses perspectives de carrière et ont accès à un marché de l'emploi avec des règles sociales et fiscales différentes selon le pays.

Tout d'abord, ils trouveront des opportunités d'emploi au sein de grandes entreprises

Un marché trinational de l'emploi dynamique, ouvert mais très exigeant.

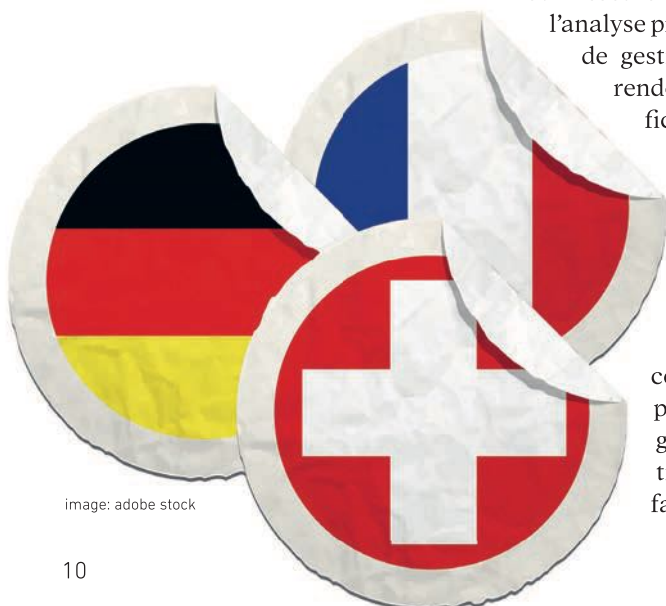


image: adobe stock

multinationales ayant des filiales en Suisse, en Allemagne et en France. Ces entreprises ont besoin de ressources pour optimiser leurs sources et leurs chaînes d'approvisionnement mondiales et de renforcer leur compétitivité.

Le secteur des PME est également très présent dans cette région et nécessite aussi des professionnels des achats qualifiés pour rester compétitif et développer des stratégies d'approvisionnement efficaces.

Enfin, les cabinets de conseil spécialisés dans l'achat et la gestion de la chaîne d'approvisionnement offrent également des opportunités de carrière aux professionnels qualifiés qui souhaitent partager leurs connaissances avec différents clients. La réalisation de missions en interim dans les achats est une autre piste permettant de maintenir son employabilité tout en ouvrant potentiellement de nouveaux horizons professionnels.

Le secteur public des trois pays a aussi besoin d'experts en achats pour gérer efficacement les ressources et utiliser judicieusement les fonds publics.

## Des compétences clés

Pour réussir dans un environnement hautement concurrentiel, où les délocalisations de la fonction Achats vers les pays à faible coût de main d'œuvre existent, il est essentiel que les professionnels des achats possèdent certaines compétences et qualifications clés:

- Une approche stratégique du Sourcing
- La maîtrise des technologies, y compris la compréhension des systèmes d'approvisionnement électronique et des outils d'analyse de données.
- Une connaissance approfondie de la durabilité, englobant une compréhension complète des pratiques d'approvisionnement durable et de leurs impacts sur l'environnement.
- Une expérience internationale, tant en ce qui concerne la collaboration avec des fournisseurs internationaux que la

compréhension des marchés mondiaux, les connaissances interculturelles et linguistiques restant des éléments essentiels dans le monde des affaires.

- Des compétences en gestion des risques, englobant l'identification et la gestion efficace des risques au sein des chaînes d'approvisionnement.
- Des compétences en négociation et en développement de relations solides avec les fournisseurs stratégiques.
- Des compétences en communication, comprenant une communication claire et efficace tant avec les parties prenantes internes qu'externes.

Ces compétences et qualifications sont cruciales pour réussir dans le monde en constante évolution des achats et relever les nombreux défis professionnels, les connaissances sectorielles constituant, à n'en pas douter, un atout supplémentaire majeur dans le développement de carrière.

## En conclusion

Les professionnels des achats ont de très bonnes perspectives de carrière dans la région des Trois Frontières, cette région offrant une variété d'entreprises et de secteurs dynamiques.

Pour rester à la pointe des développements de l'économie en general et de l'industrie en particulier, il est essentiel pour les professionnels des achats de continuer à se former. Avec les bonnes qualifications, un sens aigu des affaires et une passion pour les achats, les professionnels des achats peuvent construire une carrière épanouissante et stimulante dans cette région. A plus fort titre, si ils sont reconnus comme «business partners», véritables chefs d'orchestre des ressources externes. •



## Denis Seon

Denis Seon a travaillé au niveau mondial et européen dans des postes à responsabilité dans les achats directs et indirects au sein de sociétés de l'industrie des sciences de la vie en Suisse, en Allemagne et en France. Il possède une vaste expérience en gestion et développement d'équipes achats. Il est membre de procure.ch, du Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME) en Allemagne et du Conseil National des Achats (CNA) en France.



*In der «Trois Frontières»-Region, die sich im Grenzgebiet zwischen der Schweiz, Deutschland und Frankreich erstreckt, sind qualifizierte Einkaufsprofis äußerst gefragt. Hier verschmelzen Tradition und Innovation auf einzigartige Weise, insbesondere in der Industrie.*

*In dieser Region bieten sich Einkaufsexperten vielfältige Karrierechancen, von multinationalen Konzernen bis hin zu KMUs und Beratungsunternehmen. Um mit den Entwicklungen in der Wirtschaft im Allgemeinen und in der Industrie im Besonderen Schritt halten zu können, ist*

*kontinuierliche Weiterbildung für Einkaufsprofis von entscheidender Bedeutung.*

*Mit den richtigen Qualifikationen, einem ausgeprägten Geschäftssinn und einer Leidenschaft für den Einkauf können sie in dieser Region eine erfüllende und anspruchsvolle Karriere aufbauen. Dies gilt umso mehr, wenn sie als «Business Partner» anerkannt werden, die die externen Ressourcen wie ein Dirigent orchestrieren und so massgeblich zum Erfolg der Unternehmen beitragen.*

# Revolution durch KI, RPA und Automatisierung

Die rasante Entwicklung von KI, RPA und Automatisierungstechnologien hat die Beschaffungswelt grundlegend umgekrempelt. Wie steht es um die jüngsten Entwicklungen und den Ausblick auf die Zukunft der KI, RPA und Automatisierung, das sich wandelnde Rollenbild der operativen und strategischen Einkaufsprofis und die Notwendigkeit für Unternehmen, technologisch auf dem neuesten Stand zu sein?

**E**ine der spannendsten Entwicklungen der letzten Jahre ist die Nutzung von künstlicher Intelligenz (KI) für präzisere Bedarfsprognosen. Diese Algorithmen analysieren historische Daten, Markttrends und andere Faktoren, um genaue Vorhersagen über den Bedarf an Rohstoffen und Produkten zu treffen.

Die Kombination von KI und Robotic Process Automation (RPA) im Beschaffungsprozess automatisiert beispielsweise das Auslesen und Strukturieren von Dokumenten. KI-Algorithmen erkennen und extrahieren automatisch relevante Informationen aus Dokumenten wie Rechnungen und Bestellungen. RPA-Bots integrieren diese Daten nahtlos in Systeme und Workflows, minimieren menschliche Eingriffe und reduzieren Fehlerquellen.

Unternehmen profitieren von beschleunigter Dokumentenverarbeitung und Ressourceneinsparungen. Die Integration von KI und RPA verbessert die Effizienz, senkt Kosten und gewährleistet die korrekte Verarbeitung und Archivierung von Dokumenten zur Stärkung der Compliance.

## Gesteigerte Effizienz und Flexibilität in der Lieferkette

Der Ausblick zeigt, dass Beschaffungssysteme, die auf KI, RPA und Automatisierung basieren, immer intelligenter und autonomer werden.

Fortgeschrittene Algorithmen werden in der Lage sein, nicht nur Bedarfsprognosen zu erstellen, sondern auch automatisch Bestellungen bei Lieferanten auszulösen und Lieferkettenengpässe proaktiv zu identifizieren und zu beheben. Dies wird die Effizienz und Flexibilität in der Lieferkette weiter steigern und Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

## Die Transformation der Rollen

Die Transformation der Rollen im Einkauf ist eine der folgenreichsten Veränderungen, die durch die Einführung von KI, RPA und Automatisierungstechnologien ausgelöst wurde. Historisch gesehen waren operative Einkäufer hauptsächlich damit beschäftigt, Bestellungen aufzugeben, Lieferungen zu überwachen und Rechnungen zu prüfen. Diese Aufgaben waren zwar notwendig, aber zeitraubend und wenig strategisch.

Mit der Automatisierung dieser Aufgaben durch RPA haben operative Einkäufer mehr Zeit und Ressourcen zur Verfügung, um sich auf strategische Aufgaben zu konzentrieren. Sie können nun enger mit Lieferanten zusammenarbeiten, um die Qualität der Produkte und Dienstleistungen zu verbessern, Kosten zu senken und innovative Lösungen zu entwickeln. Dies führt zu einer stärkeren Ausrichtung auf langfristige Geschäftsziele und einer besseren Wertschöpfung im Einkauf.

Gleichzeitig wird die Rolle des strategischen Einkäufers immer wichtiger. Diese Fachleute sind nun die Treiber von Innovation und Veränderung in der Beschaffung. Sie nutzen KI und Datenanalyse, um die Leistung der Lieferanten zu bewerten, neue Lieferanten zu identifizieren und Risiken in der Lieferkette zu minimieren. Sie arbeiten eng mit anderen Abteilungen im Unternehmen zusammen, um die Lieferkette zu optimieren und die Unternehmensziele zu unterstützen.

## Die Notwendigkeit, technologisch Schritt zu halten

Unternehmen, welche die Möglichkeiten von KI, RPA und Automatisierung in der Beschaffung ignorieren, riskieren, den Anschluss zu verlieren und ineffiziente Pro-



**Patrick Ite**

Der Autor ist seit 2020 Head of Process and Supply Management der Competec-Gruppe. Die 2007 vom E-Commerce-Pionier Roland Brack gegründete Competec-Gruppe ist auf Import, Handel, Grosshandel und Logistik für Handelskunden, Geschäftskunden und Privatkunden spezialisiert.

zesse beizubehalten. Investitionen in Schulungen für Mitarbeitende sind unabdingbar, um sicherzustellen, dass sie die neuen Technologien effektiv nutzen können. Die Implementierung von KI-, RPA- und Automatisierungslösungen ist eine langfristige Investition, die Kosten senken und die Wettbewerbsfähigkeit stärken kann. Die Einführung erfordert eine strategische Herangehensweise.

Es ist unerlässlich, dass Mitarbeitende die notwendigen Fähigkeiten und Kenntnisse im Umgang mit diesen Technologien entwickeln. Unternehmen sollten Schulungsprogramme anbieten, die sicherstellen, dass ihre Teams die neuen Tools effektiv nutzen können.

Bevor implementiert wird, sollten Unternehmen ihre Beschaffungsprozesse gründlich analysieren und optimieren. Dies ermöglicht es, ineffiziente Prozesse zu identifizieren und zu eliminieren, bevor die neuen Technologien eingeführt werden.

Die Zusammenarbeit mit Technologieanbietern und Lieferanten ist entscheidend. Unternehmen sollten Partnerschaften eingehen, um massgeschneiderte Lösungen zu entwickeln und sicherzustellen, dass ihre Lieferanten ebenfalls in die neuen Prozesse integriert sind.

Die Einführung von Systemen und Prozessen ist immer ein fortlaufender Prozess. Unternehmen sollten ihre Fortschritte kontinuierlich überwachen und ihre Strategien anpassen, um sicherzustellen, dass sie mit den neuesten Entwicklungen Schritt halten.

## Die Zukunft der Beschaffung

Die stetige Entwicklung dieser Technologien hat die Beschaffungslandschaft revolutioniert und die Rollenbilder der operativen und strategischen Einkäufer transformiert. Unternehmen, die technologisch nicht mithalten, laufen Gefahr, im Wettbewerb zurückzufallen. Die Zukunft der Beschaffung liegt in intelligenten, automatisierten Systemen, die die Effizienz steigern und Raum für strategische Innovationen bieten. Einkaufsleiter und -leiterinnen sollten diese Entwick-

lung aufmerksam verfolgen und in die richtigen Technologien und Schulungen investieren, um erfolgreich in die Zukunft zu starten.

Die Beschaffung wird sich in den kommenden Jahren weiterhin dynamisch entwickeln.

KI wird noch intelligenter und in der Lage sein, komplexe Analysen durchzuführen und proaktive Empfehlungen für die Beschaffung zu geben.

RPA wird die Automatisierung weiter vorantreiben, wodurch menschliche Fehler minimiert und die Effizienz maximiert wird.

Automatisierte Lieferketten werden sich als Standard etablieren, und Unternehmen, die nicht mithalten können, werden Schwierigkeiten haben, wettbewerbsfähig zu bleiben.

Strategische Einkäufer werden eine Schlüsselrolle bei der Nutzung dieser Technologien spielen. Ihre Fähigkeit, datengesteuerte Entscheidungen zu treffen und innovative Lösungen zu entwickeln, wird entscheidend sein, um Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen.

Gleichzeitig werden operative Einkäufer weiterhin eine wichtige Rolle spielen, wenn es darum geht, die täglichen Beschaffungsprozesse effizient zu verwalten und sicherzustellen, dass die Lieferkette reibungslos funktioniert.

Insgesamt birgt die Entwicklung von KI, RPA und Automatisierung in der Beschaffung aufregende Chancen für Unternehmen. Sie können ihre Prozesse optimieren, Kosten senken und gleichzeitig die Qualität und Effizienz steigern. Diejenigen, die diese Chancen ergreifen und technologisch auf dem neuesten Stand bleiben, werden in der Lage sein, sich in einer zunehmend komplexen und wettbewerbsintensiven Geschäftswelt zu behaupten und erfolgreich in die Zukunft zu starten. •



Bild: adobe stock

**Drohnen ergänzen RPA, KI und Automatisierung in der Beschaffung. Sie überwachen Lagerbestände, Lieferanten, Transport und ermöglichen Echtzeitdatenintegration, was die Effizienz und Genauigkeit verbessert.**

Grâce à l'IA et à la RPA, les prévisions de demande sont plus précises, les évaluations des fournisseurs sont automatisées et la gestion des stocks est plus efficace. Cela améliore l'efficacité et la flexibilité de la chaîne d'approvisionnement. La transformation des rôles d'achat permet une focalisation stratégique. Être à la pointe de la technologie est crucial pour la compétitivité et nécessite des formations, des processus optimisés et des partena-

riats. L'avenir de l'approvisionnement réside dans des systèmes intelligents et automatisés. L'IA et la RPA évoluent, les chaînes d'approvisionnement automatisées deviennent la norme. Les acheteurs stratégiques utilisent les données pour l'innovation, tandis que les acheteurs opérationnels gèrent efficacement les processus quotidiens.

Les entreprises qui saisissent ces opportunités réussiront dans un monde des affaires complexe.

# Mehr als nur ein Label: nachhaltige Geschäftsmodelle

Die Digitalisierung und Nachhaltigkeit erfordern, dass Unternehmen Wertschöpfungsketten transformieren, um sich zu stärken und nicht innerlich auszuhöhlen. Dafür sind neue Werte und ein kreislaforientiertes Denken unumgänglich. In dieser Ära der Veränderung müssen Unternehmen proaktiv und innovativ agieren, um zukunftsfähig zu bleiben und nachhaltigen Erfolg zu sichern.

In der bisherigen Betrachtung lag der Fokus in Wertschöpfungsketten vornehmlich auf der Optimierung von Produktions- und Logistikprozessen. Die Beschaffung von Primärrohstoffen für die Produktion und die nachfolgende Entsorgung am Ende des Lebenszyklus galten als gängige Praxis.

Doch heute erleben wir eine faszinierende Verschiebung hin zu einer innovativen Denkweise: weg von der linearen Wertschöpfungskette hin zu einem dynamischen und kreislaforientierten Ansatz.

Diese Transformation ist nicht nur eine Möglichkeit, sondern auch ein deutlicher Wettbewerbsvorteil. Unternehmen sehen sich jedoch mit einer herausfordernden Aufgabe konfrontiert – der radikalen Neugestaltung ihrer traditionellen Geschäftsmodelle. Wie können Unternehmen die Chance ergreifen und die Herausforderungen bewältigen?

## Potenziale heben

Eine offene und innovative Unternehmenskultur bietet zahlreiche Chancen für die Transformation der Wertschöpfungskette. Sie ermöglicht eine höhere Anpassungsfähigkeit an Veränderungen, fördert die Zusammenarbeit zwischen Abteilungen und schafft eine starke Kundenorientierung.

Unternehmen können damit agiler auf Veränderungen reagieren und innovative Produkte oder Dienstleistungen in Nischenmärkten entwickeln, um sich von grösseren Wettbewerbern abzuheben. Eine weitere grosse Chance liegt in Partnerschaften, um vorhandene Ressourcen effizienter zu nutzen oder auch die Lieferketten zu stabilisieren. Vor allem wenn es sich um regionale, nationale oder innereuropäische Partnerschaften handelt.

Vor allem kleine und mittlere Unternehmen haben einen besonderen Vorteil, weil sie

leichter eine authentische Nachhaltigkeitsstrategie entwickeln können, die das Vertrauen der Kunden stärkt und eine loyale Kundschaft anzieht.

## Investitionen tätigen

Dem gegenüber stehen auch einige Herausforderungen, so benötigt die Umstellung auf eine zirkuläre Wertschöpfung finanzielle Investitionen und die Auseinandersetzung mit rechtlichen Grundlagen und Vorschriften. Es bedarf Fachwissen und Schulungen in Bezug auf digitale Technologien und neue Praktiken im Unternehmen. Dies kann eine Hürde darstellen und benötigt ausreichend Zeit, um innerhalb des Unternehmens die Kultur entsprechend zu etablieren.

Ausserdem müssen sich vor allem kleine und mittlere Unternehmen gegenüber grösseren Wettbewerbern behaupten. Es gilt sicherzustellen, dass sie Zugang zu den richtigen Märkten und Kunden haben, um von ihren neuen Ansätzen profitieren zu können. Die Anpassung benötigt somit Zeit und strategisches Vorgehen, damit die Chancen langfristig genutzt werden können.

## Umsetzung beginnen

Die Transformation kann begonnen werden, indem Innovationen im Unternehmen gefördert werden. Dafür benötigen Mitarbeitende Raum, um auf Probleme und innovative Ansätze kompetent eingehen zu können.

Hierfür ist eine transparente und authentische Kommunikation wichtig, welche die Unternehmenskultur in eine neue Richtung fördert. Die Haltung der Führung spielt dabei immer eine entscheidende Rolle, genauso wie die vorhandenen Strukturen.

Es empfiehlt sich, eine umfangreiche und sorgfältige Analyse zu den eigenen Unter-



## Dorothee Brumann

Dorothee Brumann, Expertin in Supply Chain, Qualitäts- und Projektmanagement, verknüpft erfolgreich Fach- und Technikbereiche, um Prozesswandel zu fördern. Sie ist auch Procurement-System-Spezialistin und hat vielseitige Erfahrung in verschiedenen Branchen.

nehmenswerten und -praktiken durchzuführen. Hierbei kann das Einbeziehen von externen Partnern sinnvoll sein, um eine neutrale Aussensicht und unterstützendes Führungskoaching einzubringen.

Begleitet von einer transparenten und regelmässigen Kommunikation können damit wichtige Schritte zur Veränderung im Unternehmen angegangen werden. Dadurch wird verständlich, welche Werte und Normen bereits vorhanden sind und wie diese zum Ziel beitragen, die Wertschöpfungskette zu verbessern. So können Strukturen sukzessive angepasst werden, um der Veränderung Rechnung zu tragen.

Es kann aktiv nach Partnerschaftsmöglichkeiten gesucht werden, um die Wertschöpfungskette zu optimieren. Kooperationen mit regionalen und nationalen Partnern, Fachgruppen oder Verbänden können hilfreich sein, um Ressourcen effizient zu nutzen und Lieferketten zu stabilisieren.

Gemeinsame Initiativen zu Beschaffungsmarktforschungen bei der Suche oder Verarbeitung von Sekundärmaterialien und nachhaltigen Praktiken schaffen Synergien und langfristige Erfolge. Auch die Kommunikation nach aussen der Kundschaft gegenüber soll authentisch sein und das ehrliche Engagement aufzeigen, welches unternommen wird.

## Nachhaltige Zukunft sichern

Die Transformation von linearen zu kreislauforientierten Wertschöpfungsketten mag zwar eine anspruchsvolle Aufgabe sein, doch sie birgt ein enormes Potenzial für Unternehmen, die sich dieser Herausforderung stellen.

Durch die Förderung einer Innovationskultur, die gezielte Partnersuche und die Entwicklung authentischer Nachhaltigkeitsstrategien können Unternehmen nicht nur ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern, sondern auch einen positiven Einfluss auf die Gesellschaft und die Umwelt ausüben.

Der Weg zur zirkulären Wertschöpfung erfordert Engagement, Ressourceneinsatz und Zeit, aber er führt zu langfristigem Erfolg und einer nachhaltigen Zukunft.

Wenn Unternehmen diese Schritte beherzigen und kontinuierlich an ihrer Transformation arbeiten, werden sie nicht nur die Anforderungen der modernen Geschäftswelt erfüllen, sondern auch eine Vorreiterrolle in einer immer stärker nachhaltig ausgerichteten Wirtschaft einnehmen.

## Living Transformation Canvas

Das Living Transformation Canvas ist ein Werkzeug oder eine Methode, die in organisatorischem oder geschäftlichem Kontext verwendet wird. Es dient dazu, Transformationen oder Veränderungsprozesse in Unternehmen zu planen, zu visualisieren und zu steuern.

Dieses Tool bietet einen strukturierten Rahmen, um die 21 Dimensionen der Unternehmensveränderung zu verstehen und darin zu navigieren. Es dient als praktisches Werkzeug, um systematisch Transformationsprozesse zu planen, zu steuern und umzusetzen. Dabei unterstützt es Unternehmen dabei, individuelle Handlungsfelder zu identifizieren, Prioritäten zu setzen und konkrete Massnahmen zu entwickeln.

Die 21 Dimensionen bieten Unternehmen die Möglichkeit, sich effektiver mit Transformationsfragen auseinanderzusetzen und einen unkomplizierten Einstieg in diese Themen zu finden.

Obwohl diese Dimensionen miteinander verknüpft sind und sich gegenseitig beeinflussen, ist es möglich, sie schrittweise in Workshops durch Fragestellungen zu behandeln. Dies erleichtert es den Unternehmen, sich gezielt den relevanten Fragen zu widmen und eigene Lösungsansätze zu entwickeln. •



**Solarzellen ermöglichen nachhaltige Energieerzeugung und spielen eine zentrale Rolle in der Schaffung neuer, nachhaltiger Wertschöpfungsketten.**

*Les entreprises connaissent une transformation des chaînes de création de valeur linéaires vers des chaînes circulaires. Cela offre des avantages concurrentiels, mais nécessite des changements radicaux dans les modèles commerciaux. Une culture d'entreprise ouverte favorise l'adaptabilité, l'innovation et l'orientation client. Les petites entreprises peuvent élaborer des stratégies de durabilité et conclure des partenariats.*

*La transition nécessite des investissements, des formations et du temps pour accéder à de nouveaux marchés. L'innovation, le leadership et la*

*structure de l'entreprise jouent un rôle clé. Les analyses externes et la communication transparente sont cruciales. Les partenariats optimisent la chaîne de création de valeur et favorisent la durabilité.*

*La transformation offre un succès à long terme et un avenir durable. Les entreprises qui travaillent continuellement dans cette direction peuvent être des pionnières dans une économie durable. Le «Living Transformation Canvas» offre 21 dimensions pour aborder les questions de transformation et développer des solutions.*

# Die Veränderung des Beschaffungsmarkts in China

Die Beschaffung in China steht vor neuen Herausforderungen. Geopolitische Spannungen, schleppende Weltwirtschaft und strengere Umweltauflagen beeinflussen die Lieferketten. Erfahren Sie, wie Unternehmen sich anpassen und welche Trends die Zukunft der Beschaffung in China gestalten.

**Einkaufstouren in China können auch heute noch attraktiv sein, es gibt allerdings gewisse Herausforderungen zu beachten.**



Bild: adobe stock



## André Leutenegger

Der Prüfungsexperte bei procure.ch ist Inhaber der ALS Solutions AG. Das Dienstleistungsunternehmen ist spezialisiert auf die praxisbezogene Unterstützung und Realisierung von Beschaffungs- und Sourcingprojekten.

Die Beschaffung in China war lange Zeit eine verlockende Option für Unternehmen weltweit. Die niedrigen Produktionskosten, die hohe Produktionskapazität sowie die ausgezeichnete logistische Infrastruktur des Landes machten es zur ersten Wahl für die Fertigung von Waren aller Art. Doch in den letzten paar Jahren haben sich die Bedingungen auf dem chinesischen Beschaffungsmarkt erheblich verändert.

Unternehmen müssen sich der aktuellen Entwicklungen bewusst sein, damit sie sich in dieser veränderten Landschaft der Beschaffung in China behaupten können.

### Konflikte und Qualitätsrisiken

Eine Herausforderung, die es bei der Beschaffung in China zu beachten gibt, sind nach wie vor die geopolitischen Spannungen und die sich verschärfenden weltweiten Handelskonflikte.

Insbesondere die Beziehung zwischen China und den USA bleibt angespannt, was zu unvorhersehbaren Disputen und Strafzöllen geführt hat. Interessant ist jedoch die Tatsache, dass die Importe chinesischer Erzeugnisse in die USA wie auch die Exporte aus den USA nach China sich seit der Einführung der Anti-Dumping-Zölle 2018 mittlerweile wieder auf Rekordniveau befinden.

Unternehmen müssen sich dieser Unsicherheiten bewusst sein und eine allfällige Risikoabschätzung vornehmen.

Ausserdem ist auch das Qualitätsrisiko nach wie vor ein Thema, das es zu beachten gibt, um sicherzustellen, dass Produkte so hergestellt und geliefert werden, wie sie im Endeffekt benötigt werden. Entscheidend ist folglich eine sorgfältige Analyse des Beschaffungsmarktes sowie die Auswahl zukünftiger Lieferanten. Persönliche Kontakte vor Ort und Netzwerke können die Grundlage für ein erfolgreiches Sourcing sein.

### Arbeitskosten versus Effizienz

Die Arbeitskosten in China sind in den letzten Jahren teilweise erheblich gestiegen, insbesondere entlang der Küstenregionen. Um jedoch der Kostenexplosion entgegenzuwirken, haben viele Lieferanten in den vergangenen Jahren teilweise massiv in die Automatisierung der Produktionsanlagen investiert.

Nicht zuletzt ist China in den letzten Jahren zum grössten Anwender von Industrierobotern gewachsen. Dies hat dazu geführt, dass es in den Produktionen zu grossen Effizienz- und Qualitätssteigerungen kam, bei gleichzeitiger Reduktion von Fehlteilen und Ausschuss. Zugleich konnte die Anzahl Mitarbeitende gesenkt werden und Dank der über Jahre hinweg praktisch gleichgebliebenen Energiepreise ist es nach wie vor möglich, attraktive Preise zu erzielen.

China hat in den letzten Jahren massive Anstrengungen unternommen, um Umweltverschmutzung und Ressourcenverschwendung zu reduzieren und dabei strenge Umweltauflagen eingeführt. Gleichzeitig setzte man schon früh auf die Entwicklung von Elektrofahrzeugen und so überrascht es nicht, dass rund die Hälfte der weltweit rund 30 Millionen E-Autos, welche im Verkehr sind, in China zugelassen wurden.

Zum Vergleich, in den USA laufen rund 3,4 Millionen und in Deutschland rund 1,9 Millionen E-Autos. Auch im Bereich der High-Speed-Schienennetze ist China mit über 40 000 Kilometer Bahnstrecke längst führend. Diese Umstände können gewinnbringend eingesetzt werden, wenn Unternehmen mit Partnern zusammenarbeiten, welche bereits schon über ein ausgeprägtes Know-how in den jeweiligen Technologien verfügen.

### Chinas Produktionsverlagerungen

In jüngster Vergangenheit war vermehrt zu beobachten, dass nicht nur der Textilsektor sich teilweise aus China verabschiedet hat.



Auch bei Industrielieferanten ist vermehrt festzustellen, dass diese einen zweiten Produktionsstandort im Ausland aufbauen. Länder wie Malaysia, Vietnam, Indonesien oder auch Thailand sind entsprechend in den Fokus geraten. Die aktuelle geopolitische Situation zwingt Lieferanten zu einer Risikoabschätzung und zu solchen Massnahmen. Jedoch ist der Aufbau neuer Produktionen im Ausland mit grossen Investitionen verbunden und es werden chinesische Mitarbeitende in die Länder geschickt, da entsprechendes Know-how zum Teil lokal noch nicht in nötiger Masse verfügbar ist.

Somit ergeben sich für Unternehmen Möglichkeiten, in neue Beschaffungsmärkte einzutreten, was jedoch eine noch engere Beziehung zu ihren Lieferanten voraussetzt, um negativen Überraschungen vorzubeugen.

## Technologische Entwicklungen

China hat in den letzten Jahren enorme Fortschritte in den Bereichen Technologie und Innovation gemacht. Insbesondere im Bereich E-Commerce und digitale Zahlungsabwicklung ist China weltweit führend.

Dies bietet Chancen, aber auch Herausforderungen für Unternehmen. Sie können von den technologischen Fortschritten profitieren, müssen jedoch auch sicherstellen, dass ihre Rechte an geistigem Eigentum geschützt sind und dass sie mit den neuesten Entwicklungen Schritt halten können.

Die Digitalisierung hat auch die Transparenz in den Lieferketten erhöht, was die Nachverfolgung und Überwachung der Produktion erleichtert.

## Neue Herausforderungen und Trends

Die Beschaffung in China bleibt trotz der aktuellen Herausforderungen für viele Unternehmen attraktiv.

Allerdings sind einige neue Herausforderungen und Trends aufgetaucht, die in Zukunft eine Rolle spielen werden und Unternehmen dazu veranlassen könnten, Al-

ternativen zum Beschaffungsmarkt China zu evaluieren. Dazu gehören:

- **Regionalisierung der Lieferketten:** Aufgrund der Unsicherheit in den globalen Handelsbeziehungen erwägen Unternehmen die Regionalisierung (Nearshoring) ihrer Lieferketten, um näher an ihren Hauptmärkten zu sein und um Risiken zu minimieren, was jedoch preislich negative Auswirkungen haben kann.
- **Supply Chain Resilience:** Die COVID-19-Pandemie hat die Bedeutung der Resilienz in den Lieferketten verdeutlicht. Unternehmen investieren vermehrt in Notfallpläne und Diversifizierung ihrer Beschaffungsquellen bei gleichzeitigem Ausbau/Intensivierung der Lieferantenbeziehungen.
- **Nachhaltigkeit und Umweltauswirkungen:** Das Thema Nachhaltigkeit wird immer wichtiger, und Unternehmen müssen sicherstellen, dass ihre Beschaffung nachhaltigen Praktiken folgt und ökologische Auswirkungen minimiert.

## Fazit

Die Beschaffung in China bleibt weiterhin eine wichtige Option für Unternehmen, erfordert jedoch eine strategische Herangehensweise an die sich ändernden Gegebenheiten. Es ist entscheidend, die Risiken und Veränderungen auf dem chinesischen Beschaffungsmarkt zu erkennen und sich entsprechend darauf einzustellen und allenfalls sich anzupassen.

Dies erfordert eine sorgfältige Planung, Qualitätskontrollen, die Einhaltung von Vorschriften, die Förderung von Nachhaltigkeit und den vertieften Auf- und Ausbau der Lieferantenbeziehungen.

Unternehmen, die diese Aspekte berücksichtigen und flexibel auf neue Entwicklungen reagieren können, werden weiterhin von den Chancen profitieren, die der chinesische Beschaffungsmarkt nach wie vor bietet. •

## Beratung

Informieren Sie sich in einem persönlichen Gespräch aus erster Hand über Themen rund um den asiatischen Beschaffungsmarkt.

Lernen Sie die Dos and Don'ts bei Sourcing-Projekten kennen.

Diskutieren Sie anhand von konkreten Beispielen (Ihre oder andere) über ein mögliches Vorgehen und Einsparpotenziale. Die nächsten Termine finden Sie auf:



*L'approvisionnement en Chine était autrefois attractif en raison de coûts faibles et d'une grande capacité. Cependant, les conditions ont évolué.*

*Les tensions géopolitiques et les conflits commerciaux posent des défis, tout comme les risques de qualité et de conformité. L'augmentation des coûts de main-d'œuvre contraint les entreprises à envisager des alternatives moins coûteuses. Les réglementations environnementales strictes accroissent les coûts et les risques de pannes de production. Le comportement*

*des fournisseurs en Chine a changé. Les avancées technologiques offrent des opportunités, mais nécessitent également la protection de la propriété intellectuelle. Les défis futurs pourraient inclure la régionalisation des chaînes d'approvisionnement, l'accent mis sur la résilience de la chaîne d'approvisionnement et les pratiques durables.*

*L'approvisionnement en Chine reste essentiel, mais nécessite une approche stratégique. Les entreprises qui identifient les risques et s'adaptent profitent des opportunités offertes par le marché.*

# Démondialisation: atouts de l'approvisionnement local

De plus en plus de PME misent sur les réseaux d'approvisionnement régionaux. Ceux-ci présentent certains avantages et profitent notamment à l'environnement.

**D'**abord le coronavirus, puis la guerre. Sans oublier, dans l'intervalle, les nouveaux confinements en Chine. S'il ne s'agit pas des seules raisons, ces événements ont indubitablement contribué à des difficultés et à des interruptions de livraison dans le monde entier. Les chaînes logistiques dites «juste-à-temps» appartiennent au passé.

Les entreprises sont de plus en plus nombreuses à remettre en question la sécurité et la fiabilité de leur réseau d'approvisionnement. Pour réduire sa dépendance à l'égard des chaînes logistiques, il peut être judicieux d'élargir son propre stock de marchandises. Ou de miser davantage sur les réseaux d'approvisionnement régionaux. En dépit de la mondialisation et des sites de production bon marché à l'étranger, on constate une tendance à la démondialisation et aux chaînes d'approvisionnement régionales.

On dénombre plusieurs facteurs plaidant en faveur de la régionalisation des réseaux d'approvisionnement. Nous avons résumé pour vous les principaux:

**Outre les chaînes d'approvisionnement perturbées, la hausse des coûts de l'énergie, un franc fort, un taux d'inflation à deux chiffres dans l'espace européen et une conjoncture affaiblie, il s'agit de plus en plus d'intégrer la situation géopolitique générale dans la planification.**

## Délais de livraison plus courts

Plus la distance entre l'entreprise principale et le fournisseur est courte, plus la chaîne logistique est efficace dans son ensemble. Les trajets de transport plus longs, en revanche, sont davantage sujets à des retards qui peuvent s'accumuler rapidement, si bien que, dans le pire des cas, la demande de produits ne peut plus être couverte.

Des trajets de transport plus courts – et impliquant moins de fournisseurs – garantissent, par ailleurs, une chaîne d'approvisionnement

plus transparente. De quoi identifier plus facilement l'origine des produits, leur durabilité ainsi que les éventuels obstacles au transport.

## Moins de variations de change

De fortes variations de change soudaines dans le pays d'un fournisseur peuvent générer des surcoûts insoupçonnés. Au cours des derniers mois, l'inflation a été un thème omniprésent.

Les crises mondiales ont affaibli le système monétaire de bon nombre de pays. En ce qui concerne les chaînes d'approvisionnement globales, l'inflation et les variations de change ont un impact énorme sur le fonctionnement de la logistique. Ce risque est néant lorsque l'on mise sur des fournisseurs locaux.

## Suppression de coûts

La proximité géographique avec les fournisseurs entraîne inéluctablement une réduction des coûts de transport.

L'importation de marchandises en provenance d'un pays non membre de l'UE s'accompagne, en outre, d'autres charges tels que les frais de dédouanement, les droits de douane et la TVA. Les livraisons locales permettent de minimiser ces coûts, voire de les supprimer.

## Résilience accrue

La résilience a trait à la capacité d'une entreprise à gérer les incertitudes, à s'adapter, à se développer et, en fin de compte, à rester compétitive.

En période de crise précisément, qu'il s'agisse de guerres, de catastrophes naturelles ou de conflits commerciaux, la collaboration avec les partenaires commerciaux dans des régions plus éloignées peut s'avérer com-

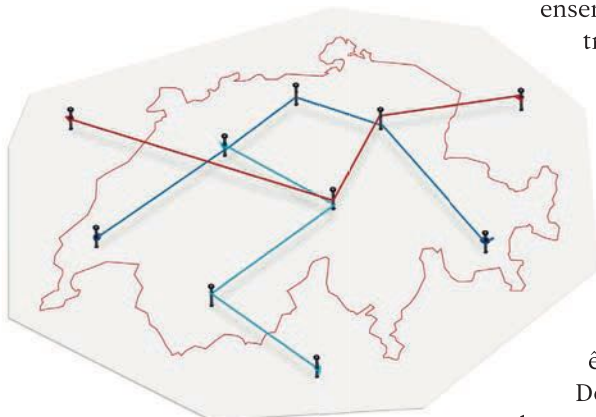


image: UBS

plexe et risquée. Une chaîne logistique d'orientation plus régionale est un gage de sécurité et de stabilité, étant donné que les facteurs de risque sont minimisés et la sécurité de planification est renforcée.

### Durabilité optimisée

Bon nombre d'entreprises se sont fixé pour mission de gérer leurs opérations dans l'optique de la durabilité. La proximité géographique avec le fournisseur permet ainsi de réduire considérablement les émissions de CO<sub>2</sub>. A noter également que, au sein des chaînes d'approvisionnement globales, les entreprises éprouvent beaucoup plus de difficulté à assurer la protection de l'environnement et le respect des droits de l'homme.

Par conséquent, les chaînes logistiques locales sont souvent plus durables aux niveaux écologique et social.

### La régionalité en tant que bonus

L'engouement des consommatrices et des consommateurs pour la régionalité ne remonte pas exclusivement à la pandémie de coronavirus. «Made in Switzerland – de la matière première à la transformation» est devenu un véritable argument de vente. Une chaîne d'approvisionnement locale peut ainsi servir, de façon pointue, à attirer l'attention du groupe cible sur cet avantage.

La régionalité détient le potentiel d'accroître la demande d'un produit et, dans le meilleur des cas, d'engendrer une augmentation du chiffre d'affaires. Quand vaut-il la peine de passer à un réseau d'approvisionnement régional?

Démanteler des chaînes logistiques internationales qui fonctionnent bien n'est pas toujours judicieux. Si vous songez à développer un réseau d'approvisionnement local, il s'agit de clarifier minutieusement quelques points importants.

### Analysez les coûts

Calculez l'ensemble des coûts générés au sein de votre chaîne d'approvisionnement – d'un point de vue global et local. Les facteurs suivants sont déterminants à cet égard:

- Niveau des salaires
- Coûts des matériaux, des installations et de l'énergie
- Frais de transport
- Taxes et droits de douane

La comparaison des deux sommes fait office de première piste pour évaluer si l'adaptation de votre chaîne logistique est, a priori, envisageable pour vous.

### Evaluez le potentiel

Le relevé des coûts décrit ci-dessus n'est pas décisif à lui seul, puisque, en ce qui concerne votre chaîne d'approvisionnement, le «nearshoring» peut vous procurer des avantages qui ne sont pas directement chiffrables.

Estimez dans quelle mesure une plus grande proximité avec le fournisseur, une capacité de réaction accrue aux mutations du marché ainsi qu'une meilleure disponibilité de vos marchandises pourraient faire la différence dans votre entreprise.

### Identifiez les fournisseurs régionaux

Dans bon nombre de cas, le «nearshoring» ne peut garantir des résultats productifs que si tous les postes de la chaîne logistique sont pourvus par des fournisseurs régionaux.

Si vous continuez à vous procurer des composants isolés dans des pays lointains, les trajets de transport plus longs et les retards qui en découlent peuvent réduire à néant les effets positifs d'une chaîne d'approvisionnement structurée localement pour le reste. •



**Nicolas Steiner**

Le musicien amateur passionné (trompettiste et chef d'orchestre) est directeur de la zone de marché clients d'entreprise Thurgovie/St-Gall Ouest chez UBS Switzerland AG.



*Unternehmen reagieren auf COVID-19 und Kriege mit regionalen Lieferketten. Kürzere Distanzen bedeuten effizientere Lieferketten und schnellere Deckung der Nachfrage.*

*Regionale Lieferanten sind weniger anfällig für Währungsschwankungen und senken Transportkosten sowie Importgebühren. Regional ausgerichtete Lieferketten sind widerstandsfähiger, was besonders in Krisenzeiten von Vorteil ist. Nähe zu Lieferanten fördert Nachhaltigkeit*

*und unterstützt Umweltschutz und Menschenrechte. Regionalität gewinnt bei Kunden an Beliebtheit und steigert die Nachfrage nach Produkten.*

*Die Umstellung auf regionale Lieferketten erfordert eine gründliche Kostenanalyse, Berücksichtigung nicht quantifizierbarer Vorteile, Identifizierung regionaler Zulieferer und Minimierung internationaler Komponenten.*



**Fachhochschule Graubünden**  
University of Applied Sciences



Bachelorstudienrichtung

## Digital Supply Chain Management

Schweizweit einzigartiges Betriebsökonomie-Studium mit Fokus auf Wertschöpfungsprozesse – in Teilzeit in Chur oder am Zürich HB.

Erfahren Sie jetzt mehr an einem unserer Infoanlässe oder Schnuppertage:  
[fhgr.ch/dsc-events](http://fhgr.ch/dsc-events)



Bilden und forschen. **graubünden**



Fachhochschule Nordwestschweiz  
Hochschule für Technik



### MAS Supply Management Excellence

Die einzigartige Weiterbildung im Beschaffungsmarkt.

Nächster Start: Februar 2024

[www.fhnw.ch/mas-supply-management](http://www.fhnw.ch/mas-supply-management)

### MAS Business Engineering Management

Grundlagen der Unternehmensführung und der ganzheitlichen Gestaltung von Geschäftsprozessen.

Nächster Start: Februar 2024

[www.fhnw.ch/mas-business-engineering](http://www.fhnw.ch/mas-business-engineering)



School of  
Management and Law

## Von der Vision zur Wertschöpfung

Berufsbegleitende Weiterbildung

MAS Supply Chain and Operations Management

[www.zhaw.ch/iov](http://www.zhaw.ch/iov)



Weitere Informationen und Anmeldung



Building Competence. Crossing Borders.

# Innovation fournisseur: qui mange qui?

”



## Aymeric Duprez

Le cofondateur d'ADXL se consacre à obtenir mieux des fournisseurs, comme acheteur mercenaire au service des PME et comme formateur achats, pour procure.ch notamment. Aymeric Duprez cultive une vision pragmatique, exigeante et chrétienne de la relation commerciale, dans une dynamique compétitive pour amener l'acheteur à «acheter mieux que son concurrent».

*Parce qu'elles ont bien conscience qu'innover ne peut plus se limiter à cultiver leur jardin secret, les entreprises comptent de plus en plus sur leurs fournisseurs pour se réinventer. Incontournable.*

*La belle histoire que racontent volontiers les acheteurs, c'est la fable de la «petite» start-up géniale mais sans moyens, révélée et sublimée par la générosité visionnaire de son client, partenaire stratégique qui lui ouvre un monde de débouchés. L'acheteur chevalier blanc: quel panache! Ça existe, bien sûr, mais quand les fournisseurs témoignent de l'envers du décor, ce n'est pas toujours très reluisant.*

*Il y a d'abord les acheteurs prédateurs qui n'hésitent pas à prendre avantage d'innovateurs vulnérables:*

- *Les sans scrupules qui pillent sans vergogne la propriété intellectuelle, à l'instar de ce service RH qui consulte à blanc depuis des années des formateurs sans jamais passer commande, simplement pour alimenter et fertiliser ses programmes internes de formation avec la créativité de soumissionnaires un peu trop naïfs.*
- *Les trouillards qui achètent pour mieux tuer dans l'œuf l'innovation qui menace leur vache à lait. Comment ne pas penser au secteur bancaire qui surveille la Fintech comme le lait sur le feu? Et jusqu'où peut-on compter sur nos autorités de la concurrence pour border ces pratiques d'acquisitions cas-tratrices?*

- *Les arrogants qui achètent l'exclusivité les yeux fermés, sans regarder à la dépense. Combien d'innovateurs sont en mesure, comme CureVac en mars 2020, de refuser le milliard de l'Amérique de Trump pour l'exclusivité de ses pistes prometteuses de vaccin?*

*Il y a ensuite fort heureusement quelques acheteurs rentables, à défaut d'être inspirants:*

- *Ceux qui n'ont d'autre choix que de payer le prix. Mais c'est souvent une bien maigre contribution à toutes ces années de tâtonnement et de développement. Qui a pris tous les risques?*
- *Ceux qui ne savent plus innover et qui misent tout sur l'innovation du marché. Des clients lucratifs, mais pour combien de temps encore? L'innovation palliative, ça sent la phase terminale...*

*Alors certains innovateurs font le pari de ne plus s'embarrasser de ces acheteurs d'innovation. Leur propre innovation devient un centre de gravité qui agrège l'excellence de ceux qui hier encore étaient leurs clients.*

*Ainsi, plutôt que de la proposer au plus offrant, Tesla et plus récemment BYD ont su renverser le jeu pour habiller leur innovation d'une carrosserie, ringardisant au passage la chaîne de valeur historique. Comme le soulignait Klaus Schwab, «dans le nouveau monde, ce n'est pas le gros poisson qui mange le petit, c'est le plus rapide qui mange le plus lent».*

*Et c'est comme ça qu'innover avec ses fournisseurs prend tout son sens: en donnant l'exemple! •*



Image: midjourney

**L'acheteur, chevalier blanc de l'innovation: quel panache! Et l'envers du décor?**

# Der Planer hinter den goldenen Bögen

**Bis zum ersten herzhaften Biss in den Big Mac ist einiges an Vorarbeit nötig. Dafür benötigt McDonald's Schweiz digital fitte, kommunikative, empathische und strategisch beschlagene, resiliente Einkaufsprofis. Für Strategie, Planung und optimierte, transparente Lieferketten zeichnet Rainer Rufer verantwortlich.**

Interview: Mario Walser

**Herr Rufer, McDonald's hat einen Bekanntheitsgrad von wohl annähernd 100 Prozent. Trotzdem – wie beschreiben Sie Ihre Unternehmensvision und Ihr Geschäftsmodell kurz und knackig?**

Wir wollen unseren Gästen das Leben einfacher und genussvoll machen und das beliebteste Burger-Restaurant der Schweiz sein – das ist unsere Vision. Die Grundlage für unser Geschäftsmodell ist seit 1955 das Franchising-System. Unser Geschäftsmodell basiert in der Schweiz auf drei starken Stützen: unseren Lizenznehmern, unseren Lieferanten und unserem Hauptsitz in Crissier.

**Dann ist McDonald's eigentlich ein KMU?**

Mit dem Franchising-System fördern wir seit bald 45 Jahren das lokale Unternehmertum. Wir sind ein Netzwerk von 44 KMU, denn fast 90 Prozent der rund 170 McDonald's-Restaurants in der Schweiz und dem Fürstentum Liechtenstein werden von selbstständigen Unternehmerinnen und Unternehmern im Franchisevertrag geführt. Durch das Franchising-System sind wir in jeder Region verankert und nahe bei den Bedürfnissen der Gäste.

**Wie breit ist Ihr Beschaffungsportfolio – und wo beschaffen Sie schwergewichtig?**

Damit wir unseren schweizweit rund 300 000 Gästen pro Tag einen perfekten Service bieten können, beschaffen wir so regional wie möglich. Wir kaufen Fleisch von Bell aus Oensingen, Pommes von Frigemo aus Cressier, Brot von Fortisa aus Zuchwil und Salat von Eisberg aus Dänikon. Wir beschaffen von den Verpackungen bis hin zu den Uniformen alles zentral. Mit den meisten Lieferanten arbeiten wir seit vielen Jahrzehnten zusammen. Mit Bell und Frigemo seit der Eröffnung des ersten Schweizer McDonald's im Jahr 1976.

**Wie hoch ist der Wertschöpfungsanteil in der Schweiz?**

87 Prozent unserer Zutaten beziehen wir von Schweizer Lieferanten. Das einheimische Einkaufsvolumen ist seit vielen Jahren auf diesem hohen Niveau stabil.

**Wie ist Ihr Einkauf organisiert?**

Das Supply-Chain- und Sustainability-Team, das ich leite, verantwortet den gesamten Einkauf für alle Güter. Mein Einkaufsteam garantiert die optimale Lieferantenauswahl und stellt die enge Zusammenarbeit mit unseren Partnern sicher. Bei Warengruppen, die für mehrere Länder gemeinsam beschafft werden, arbeiten wir mit unseren internationalen Kollegen zusammen. Die operative Umsetzung der Beschaffung erfolgt durch unseren langjährigen Logistikdienstleister HAVI GmbH in Oensingen, welche die Abwicklung von der Bestellung bis zur Auslieferung an die Restaurants in engem Austausch mit meinem Team gewährleistet.

**Welche Prinzipien und Standards haben Sie etabliert, um Qualität und Nachhaltigkeit sicherzustellen?**

Die Qualität der Produkte und ihre nachhaltige Herstellung sind zentral. Die Lieferanten werden in die Qualitätsanforderungen jederzeit mit eingebunden. Nachhaltigkeit ist zentrales Element in unserer Lieferkette. So setzen wir zum Beispiel bei unseren Hamburgerbrötli seit über 20 Jahren auf 100 Prozent IP-Suisse Mehl oder beim Rindfleisch auf Tiere, welche nach dem RAUS-Standard gehalten werden – also Auslauf ins Freie haben.

## Rainer Rufer

Er ist verantwortlich für die strategische Planung und Beschaffung von Lebensmitteln, Verpackungsmaterialien und Dienstleistungen für McDonald's Schweiz.

Als «Director Supply Chain & Sustainability» bei McDonald's Schweiz in Crissier ist Rainer Rufer seit über 20 Jahren bei McDonald's und seit August 2014 Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlich für 10 Mitarbeitende sowie die Bereiche Einkauf und Produktentwicklung, Nachhaltigkeit und Qualität.

Der ausgebildete Lebensmittel-Inspektor verfügt über einen Masterabschluss und langjährige Erfahrung in der Lebensmittelbranche und der Qualitätskontrolle.



## **Können Sie uns Einblicke in die Auswahlkriterien und Anforderungen für Lieferanten von McDonald's Schweiz geben?**

Es ist uns wichtig, mit Partnern zusammenzuarbeiten, die unsere Werte teilen. Wir setzen auf eine langfristige, transparente Zusammenarbeit, weil wir so gemeinsam stärker werden und uns gemeinsam einen Vorteil am Markt erarbeiten können, der allen involvierten Partnern hilft, McDonald's, unseren Lizenznehmern und Lieferanten. Wir sprechen hierbei vom dreibeinigen Stuhl, den Lieferanten und Partnern, den Lizenznehmern und McDonald's Schweiz. Jedes Bein des Stuhls ergibt zusammen ein stabiles System.

## **Und wie sieht es in punkto KPI, Zahlen und Prozessen aus?**

Neben der Wertebasis müssen natürlich auch die qualitativen KPI stimmen. Hier stehen Qualität, Sicherheit und Verfügbarkeit im Fokus. Diese lassen wir uns durch klare Prozesse, eine offene Kommunikation sowie ISO-Standards und weitere Zertifizierungen garantieren.

## **Wie arbeiten Sie mit Ihren Lieferanten zusammen, um transparente Lieferketten zu gewährleisten?**

Unsere Jahresplanungen teilen wir mit den Lieferanten. Ohne Sicht auf die geplanten Promotionen und die Nachfrage geht es nicht. Unser Logistiker HAVI als Drehscheibe vertieft sich in die Detailzahlen und plant im täglichen Austausch mit den Lieferanten die Menge entsprechend dem Restaurantbedarf.

## **Welche Schritte unternimmt McDonald's Schweiz, um sicherzustellen, dass die Lebensmittel in den Restaurants von höchster Qualität sind?**

Unsere Lieferanten kennen unsere Abläufe in den Restaurants genauso gut wie wir. Durch dieses gemeinsame Verständnis stellen wir sicher, dass das Qualitätsdenken in der Beschaffung und Produktion bei den Lieferanten immer mit Fokus auf das Restaurant im Zentrum steht. Die Lieferkette über unsere Logistikkreisläufe HAVI ist ein Schlüsselfaktor. Alle Produkte laufen in Oensingen zusammen und werden von dort an unsere Restaurants frisch geliefert. Der gemeinsame Fokus und Prozess vom Hersteller, über die Logistik bis zum Restaurant gewährleistet die Qualität und Frische.

## **Wie ökologisch geschieht das alles?**

Neben dem Fokus auf Frische und Qualität ist uns die Umwelt genauso wichtig. Deshalb legen unsere Güter beispielsweise mehr als 55 Prozent der Transportkilometer via Schiene zurück. Für die Feinverteilung in die Restaurants setzen wir dann auf LKW, die mit Biodiesel fahren. Dieser Treibstoff wird aus dem gebrauchten Frittieröl gewonnen. Somit schliesst sich der Kreis.

## **Wie beeinflussen lokale Besonderheiten und Vorlieben die Auswahl von Lebensmitteln und Menüoptionen in verschiedenen Ländern?**

Unsere Gäste lieben natürlich die McDonald's-Klassiker wie den Big Mac oder auch die knusprigen Pommes-Frites. Die Vorlieben unserer Schweizer Kunden bedienen wir mit speziellen Schweizer Kreationen wie beispielsweise dem McRaclette, dem McFlurry Ragusa oder dem Sundae Cailler.

## **Wie geht McDonald's Schweiz mit digitalen Herausforderungen um?**

Wir sehen die Digitalisierung nicht als Herausforderung, sondern als Chance.

Dank ihr können wir Prozesse einfacher und effizienter gestalten und zugleich die Qualität erhöhen. Die Digitalisierung der Supply Chain ist eines unserer strategischen Ziele. Wir haben bereits vieles in die Wege geleitet, insbesondere im Bestellprozess und den gemeinsam mit unseren Produzenten, HAVI und unserem strategischen Einkaufsteam genutzten Plattformen.

## **Was macht einen guten Einkäufer, eine gute Einkäuferin aus?**

Einkaufsprofis müssen ohne Frage digital «up to date» sein. Weiter entscheidend sind die Kommunikationsfähigkeiten sowie die Empathie, sich in die Situation der Partner versetzen zu können. Und natürlich sind Fachwissen, Unternehmertum und strategische Kompetenzen gefragt. Resilienz rundet das Skill-Set ab, um auch unter Druck mit dem richtigen Risikobewusstsein Lösungen zu finden und umzusetzen.

## **Wie bildet McDonald's Schweiz seine Einkaufsprofis aus und weiter?**

Aus- und Weiterbildung findet bei uns zu einem wesentlichen Teil intern statt. Hierbei nutzen wir unser weltweites System, um das Fachwissen unserer Einkaufsexperten weiter zu steigern. So gibt es zum Beispiel Schulungen für alle Mitarbeitenden in der Supply Chain. Ein fundiertes Wissen unserer Restaurantabläufe im Kontext der Beschaffung, das Verständnis für die Produkte und welches die Erfolgsfaktoren für unsere Restaurants sind, sind zentral für den Erfolg der Einkäuferinnen und Einkäufer. Und somit schlussendlich auch für den gemeinsamen Erfolg – für die Unternehmung und die Mitarbeitenden. •



*Le système de franchise constitue la base du modèle commercial de McDonald's Suisse. Près de 90 pour cent des 178 restaurants sont des franchisés*

*indépendants, ce qui permet une proximité locale et une orientation client.*

*L'approvisionnement se fait au niveau régional. La collaboration avec les fournisseurs se fait selon des normes strictes en matière de qualité et de durabilité. Les KPI se concentrent sur la qualité, la sécurité et la disponibilité, soutenus par des processus clairs, des normes ISO et une étroite collaboration avec le partenaire logistique HAVI. McDo-*

*nald's accorde une grande importance à l'environnement, avec plus de 55 pour cent du transport par voie ferroviaire. Les défis numériques sont perçus comme une opportunité pour améliorer l'efficacité et la qualité de la chaîne d'approvisionnement. Les acheteurs doivent être compétents sur le plan numérique, avoir des compétences en communication, de l'empathie et une connaissance de l'industrie, ainsi que des compétences stratégiques, de la résilience et une conscience du risque.*

*McDonald's investit dans la formation continue de ses professionnels des achats pour promouvoir la qualité, la durabilité et de solides relations avec les fournisseurs.*



# Der «Port of Switzerland» öffnete die Pforten

Der Rheinhafen Basel liegt im Dreiländereck, im Norden Basels, an der Grenze zu Deutschland, Frankreich und der Schweiz. Am 13. September wurden der HFA-procure-Community exklusive Einblicke in die Tätigkeiten und die Geschichte des «Port of Switzerland» ermöglicht.



Nach einer dreistündigen Tour mit dem Rhytaxi.

Informationen  
und Anmeldung für  
kommende Events:



**D**er Rheinhafen Basel ist ein zentrales Wasserweg-Tor der Schweiz nach Europa. Von hier aus werden Frachtgüter per Binnenschiff zu Seehäfen wie Amsterdam oder Antwerpen transportiert, um von dort aus weltweit verteilt zu werden. In den letzten Jahrzehnten hat die Bedeutung des Hafens stetig zugenommen.

Der Hafen in Kleinhüningen ist auf den Containertransport spezialisiert. Diese Container werden auf Barges von und zu den Hochseehäfen transportiert, wobei die durchschnittliche Transportzeit sieben Tage beträgt.

Allerdings beeinflusst der niedrige Wasserstand des Rheins die Transportzeiten und -kapazitäten. Dieses Jahr wurden die Kapazitäten nicht dramatisch eingeschränkt.

## Rundfahrt und Rundgang

Unsere Führung mit Kay Metzger von Danser Switzerland AG begann vor dem Hafendomuseum, das einen faszinierenden Einblick in die Geschichte des Rheinhafens Basel und die Entwick-

lung der Rheinschifffahrt seit dem 19. Jahrhundert bot.

Besonders beeindruckend waren das Modell des Hafens und seiner Umgebung sowie die interaktiven Informationen im Museum.

Anschliessend besuchte die Gruppe das Hafenbecken 1, wo das Schiff «Rotterdam» mit Barge auf die Abfahrt nach Rotterdam wartete. Wir besuchten die Brücke, wo der holländische Kapitän und Kay Methger uns einen Einblick in die technischen Aspekte und die Schifffahrtsregeln auf dem Rhein gaben.

Zuletzt stach die Gruppe selbst in See. Zwei Rhytaxis fuhren den Rhein hinauf und passierten Sehenswürdigkeiten wie den Novartis-Campus, das Hotel «Les Trois Rois», das Basler Münster, den Roche-Campus und die Rochetürme. Wir unterquerten Brücken und sahen die Fähren, die Gross- und Kleinhafen verbinden.

Nach einer dreistündigen Tour kehrten wir zum Hafenbecken 1 zurück, beeindruckt und zufrieden mit unserem Besuch im Rheinhafen und in der Stadt Basel. •



## Urs Angliker

Der Aussenhandels-  
experte und Verwaltungsrat der Höheren  
Fachschule für Aussenwirtschaft organisiert  
und begleitet die Events  
der HFA-Community.

# Exportkontrolle und Legal Compliance: HFA Con24



Die HFA Con24 findet am 18. Januar 2024 im Trafo in Baden statt. Im Fokus stehen Exportkontrolle und Compliance. Experten zeigen anhand von Fallbeispielen auf, wie Herausforderungen in Exportkontrolle und Legal Compliance zu meistern sind. Organisator Daniel Riedo im Interview.

## Daniel Riedo

Daniel Riedo leitet das Kompetenzzentrum in der HFA. Der seit den Neunzigerjahren im Aussenhandel tätige Experte kennt das Export- und Importgeschäft aus dem Effeff.

### Daniel, weshalb muss Frau und Mann an die HFA Con24 kommen?

In einer Zeit, in der Unternehmen in der Schweiz und weltweit mit komplexen Vorschriften, Sanktionen und sich ständig ändernden internationalen Sicherheitsstandards konfrontiert sind, ist die Kenntnis, wie die Herausforderungen in diesen Bereichen zu meistern sind, von entscheidender Bedeutung. Unsere Konferenz bietet den Teilnehmenden die Möglichkeit, aus erster Hand von Expertinnen und Experten zu lernen, bewährte Strategien zu erfahren und praktische Einblicke zu gewinnen, um Exportkontrollen und Compliance-Massnahmen effektiv umzusetzen.

### Welche Herausforderungen siehst du denn in diesen Bereichen?

Die Herausforderungen sind vielfältig. Die steigende Komplexität der globalen Lieferketten erfordert eine genaue Überwachung und Kontrolle, um sicherzustellen, dass keine sensiblen Güter in falsche Hände gelangen. Gleichzeitig müssen Unternehmen gewährleisten, dass sie alle nationalen und internationalen Vorschriften und Gesetze einhalten, um rechtliche und finanzielle Risiken für die Organisation zu minimieren. Fortlaufende Sanktionen und Embargos machen die Lage zusätzlich kompliziert. Die HFA Con24 soll Unternehmen dabei helfen, diese Herausforderungen besser zu bewältigen.

### Was können die Teilnehmenden von der Konferenz erwarten?

Die HFA Con24 bietet eine einzigartige Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und zum Lernen. Die Teilnehmenden können erwarten, von führenden Experten praktische Ratschläge und Empfehlungen zu erhalten. Wir haben ein abwechslungsreiches Programm mit Diskussionen und Workshops vorbereitet, in denen aktuelle Themen und bewährte Praktiken behandelt werden. Der Schwerpunkt liegt auf der praktischen Anwendbarkeit, damit die Teilnehmenden das Gelernte direkt in ihrem beruflichen Umfeld umsetzen können.

### Wie wichtig ist der gemeinsame Erfahrungsaustausch auf der HFA Con24?

Ein solcher Erfahrungsaustausch ist von entscheidender Bedeutung. Die Herausforderungen im Bereich Exportkontrolle und Legal Compliance sind oft komplex und einzigartig für jedes Unternehmen. Daher ist es von unschätzbarem Wert, Erfahrungen und Best Practices mit anderen Fachleuten zu teilen. Dies schafft eine dynamische Lernumgebung, in der jeder von den realen Praxisbeispielen anderer profitieren kann. •

Weitere Informationen  
und Anmeldung:



# Kompetenzaufbau im Import- und Exportgeschäft

Die Lehrgänge der HFA sind thematisch breit aufgestellt und vermitteln im Rahmen der Berufstätigkeit im Aussenhandel stufengerechte, themenübergreifende Kompetenzen. Im Fokus steht das Erarbeiten von Know-how, das im Berufsalltag umgesetzt und angewendet werden kann.

## Sachbearbeiter/-in Auftragsabwicklung Export/Import



Lernen Sie an 21 Abenden die Grundlagen der Auftragsabwicklung im Export und Import kennen. Ihr praxisnaher, kompakter Einstieg in die spannende Welt des Aussenhandels!

Nächste Startdaten:

- 13. Februar 2024: WZR Rorschach-Rheintal
- 5. März 2024: Zürich
- 5. März 2024: Fernunterricht
- 6. März 2024: Olten
- 11. März 2024: Luzern

Weitere Informationen  
und Anmeldung:



## Aussenhandelsfachfrau/-mann mit eidg. Fachausweis



Lernen Sie den operativen Aussenhandel in allen Facetten kennen und bereiten Sie sich gezielt auf die eidg. Berufsprüfung vor. Mit dem topaktuellen Blended-Learning-Lehrgangskonzept der HFA!

Nächste Startdaten:

- 1. März 2024: Zürich
- 4. März 2024: Luzern
- 7. März 2024: Olten

Weitere Informationen  
und Anmeldung:



## International Procurement



Lernen Sie als Einkäufer/-in aufbauend auf ihrem Vorwissen die Grundlagen-, Entscheidungs- und Ausführungskompetenzen, welche in der Zusammenarbeit mit ausländischen Lieferanten und beim direkten Import von Gütern und Dienstleistungen benötigt werden.

Nächste Startdaten:

- 2. April 2024: Olten
- 10. April 2024: Wil
- 16. April 2024: Zürich

Weitere Informationen  
und Anmeldung:



## HFA Online-Infoabend: Jetzt anmelden!

An den Infoabenden stellen wir Ihnen unsere Weiterbildungen im Detail vor und beantworten Ihre Fragen. Nehmen Sie bequem online am Anlass teil. Melden Sie sich heute noch an, es lohnt sich!

- 15. November 2023, 18.30 Uhr
- 13. Dezember 2023, 18.30 Uhr

Weitere Informationen  
und Anmeldung:



# Fachkurse im Aussenhandel

Fachkurs	Ort	Startdatum
Finanzierung und Zahlungsabwicklung in der internationalen Beschaffung	Zürich	24.10.2023
Zoll und zollrechtlicher Warenursprung	Zürich	27.10.2023
Lieferbedingungen im Auslandsgeschäft	Zürich	28.10.2023
Spedition und Logistik im Auslandsgeschäft	Zürich	02.11.2023
Verbrauchs- und Konsumsteuer im Auslandsgeschäft	Zürich	30.11.2023
Verbrauchs- und Konsumsteuer im Auslandsgeschäft	Zürich	05.12.2023
Recht im Aussenhandel	Zürich	07.12.2023
Recht im Aussenhandel	Zürich	11.01.2024
Organisation und Struktur des Auslandsgeschäfts	Zürich	18.04.2024
Chancen und Bedeutung der internationalen Beschaffung	Olten	27.04.2024
Organisation und Struktur des Auslandsgeschäfts	Olten	14.05.2024
Organisation und Risikomanagement in der internationalen Beschaffung	Olten	01.06.2024
Finanzierung und Zahlungsabwicklung im Auslandsgeschäft	Zürich	11.07.2024
Finanzierung und Zahlungsabwicklung im Auslandsgeschäft	Olten	13.08.2024
Recht und Compliance in der internationalen Beschaffung	Olten	17.08.2024
Lieferbedingungen im Auslandsgeschäft	Zürich	19.09.2024
Zoll und zollrechtlicher Warenursprung	Olten	15.10.2024
Finanzierung und Zahlungsabwicklung in der internationalen Beschaffung	Olten	26.10.2024
Lieferbedingungen im Auslandsgeschäft	Olten	26.10.2024
Zoll und zollrechtlicher Warenursprung	Zürich	26.10.2024
Spedition und Logistik im Auslandsgeschäft	Olten	12.11.2024
Spedition und Logistik im Auslandsgeschäft	Zürich	14.11.2024
Verbrauchs- und Konsumsteuer im Auslandsgeschäft	Olten	03.12.2024
Verbrauchs- und Konsumsteuer im Auslandsgeschäft	Zürich	05.12.2024
Recht im Aussenhandel	Olten	14.01.2025
Recht im Aussenhandel	Zürich	16.01.2025



# Einfach nachhaltige Lieferketten



Lieferkettengesetz



Dekarbonisierung der Lieferkette



Nachhaltigkeits-reporting

[www.integritynext.com](http://www.integritynext.com)



## Das Einkaufsbetriebssystem für den industriellen Mittelstand.



- ✓ Professionelles Einkaufscockpit
- ✓ Transparente Kostenmodelle
- ✓ Digitale Lieferantenverwaltung
- ✓ Automatisierte Preisanfragen
- ✓ Integrierte VSoTr-Konformität



Austausch vereinbaren

Mit Tacto können wir unsere Lieferanten verwalten und datenbasiert steuern.



Zvezdan Garic  
Einkaufsleiter  
Belimed Life Science

# Von Lieferengpässen zu Personalengpässen

Während die Engpässe in den Lieferketten deutlich zurückgegangen sind, belasten heute Personalengpässe die Unternehmen. Der Arbeitskräftemangel dürfte die Firmen nicht nur im nächsten Jahr beschäftigen, sondern wahrscheinlich im kommenden Jahrzehnt. Kurzfristig fordert auch der Konjunkturausblick die Firmen: Der trübe globale Ausblick verspricht auch für die Schweizer Wirtschaft kaum Impulse.



**L**ange Zeit wurde die Schweizer Industrie durch Lieferengpässe gebremst. Im letzten Jahr war allerdings eine deutliche Entspannung zu beobachten. Im September 2023 lag die Komponente «Lieferfristen» des Industrie-PMI gar so tief wie zuletzt in der grossen Finanzkrise 2008. Während die Belastung durch die Lieferengpässe deutlich zurückgegangen ist, haben die Risiken von Personalengpässen dagegen zugenommen.

Eine Umfrage von UBS und dem Marktforschungsinstitut intervista bei 2500 Firmen zeigt, dass die Schweizer Wirtschaft mit einem ausgeprägten Arbeitskräftemangel konfrontiert ist. Nur ein Viertel der befrag-

ten Unternehmen gibt an, offene Positionen problemlos besetzen zu können. Der Arbeitskräftemangel ist in allen Branchen präsent, insbesondere aber in Bau und Gastronomie.

## Firmen wollen auf ältere Arbeitnehmende zurückgreifen

Ein Grossteil der Unternehmen will Massnahmen gegen den Arbeitskräftemangel ergreifen. Dabei plant fast die Hälfte der Firmen, ältere Angestellte länger im Arbeitsprozess zu behalten, und 37 Prozent möchten den Teilzeitarbeitenden ein Umfeld bieten, das sie zu höheren Pensen motiviert.

Wenig Anklang findet ein vermehrter Einsatz von Digitalisierung oder Robotik, um den Personalaufwand zu senken.

Ebenfalls wenig populär ist die Möglichkeit, vermehrt auf ausländisches Potenzial zurückzugreifen (15 Prozent). Der geringe Stellenwert der Rekrutierung im Ausland erstaunt, hat diese doch in den letzten zwei Jahrzehnten eine dominante Rolle im hiesigen Arbeitsmarkt gespielt.

Der Arbeitskräftemangel lässt sich auch im PMI beobachten. Die Beschäftigungskomponente ist mit der wirtschaftlichen Abkühlung der letzten Monate zwar gefallen, jedoch deutlich weniger als das gewohnte Ausmass von früheren Abschwüngen.

### Gemischtes aussenwirtschaftliches Umfeld

Der Arbeitskräftemangel stellt ein Risiko dar, das die Firmen längerfristig beschäftigen dürfte. Daneben gehen aktuell auch von der globalen Konjunktur Herausforderungen aus.

Die europäische Wirtschaft hat sich im bisherigen Jahresverlauf nur schleppend entwickelt und ist von Gegensätzen geprägt. Einer schwachen Entwicklung der Industrieproduktion steht ein resilienter Arbeitsmarkt gegenüber.

Vor dem Hintergrund geopolitischer Unsicherheiten, fehlender Impulse aus der Weltwirtschaft und immer noch erhöhter Energiepreise dürfte das Wachstum in der Eurozone auch in den kommenden Quartalen schwach bleiben. Eine Energiekrise im kommenden Winter erscheint aber unwahrscheinlich, da die europäischen Gaslager sehr gut gefüllt sind.

In den USA steht die Frage im Vordergrund, ob die Wirtschaft vor einer sanften oder einer harten Landung steht. Starke Zinsanhebungen haben in der Vergangenheit jeweils zu einer Rezession geführt. Die US-Wirtschaft zeigte sich aber im bisherigen Jahresverlauf robust, was die Hoffnung nährt, dass sie sich einer harten Landung heuer entziehen kann. Es ist zu früh, um hier ein endgültiges Urteil fällen zu können, aber die Wahrscheinlichkeiten haben sich über die letzten Monate hinweg klar zugunsten einer weichen Landung verschoben.

In China war nach der Öffnung der Wirtschaft zu Beginn des Jahres die Hoffnung auf eine starke Erholung gross. Allerdings war bereits im Sommer zu beobachten, dass es dieser Erholung an Kraft fehlt, nicht zuletzt, weil sich die bereits überwunden geglaubte Immobilienkrise zurückmeldete. Die Regie-

rung versucht mit zusätzlichen Massnahmen, die Erholung erneut anzukurbeln; diese hat mittlerweile aber deutlich an Glanz verloren.

Insgesamt bleibt der aussenwirtschaftliche Ausblick durchwachsen. Es droht keine globale Rezession, der Aussenhandel dürfte in den kommenden Quartalen jedoch das Wachstum belasten. Das widerspiegelt sich in einem vergleichsweise tiefen Stand des Industrie-PMI.

### Konsum als Stütze

Während die Industrie den Schweizer Ausblick belastet, dürfte sich der Konsum als Stütze erweisen. Letzterer wird durch einen weiterhin robusten Arbeitsmarkt unterstützt. Abwärtsrisiken sind aber auch hier vorhanden. Ein Anstieg der Krankenkassenprämien, der Strompreise und der Mehrwertsteuer dürften auf dem Einkommen der Haushalte lasten.

Aufgrund der trüben Aussichten in der Industrie wird sich das Schweizer Wachstum voraussichtlich auch nur unterdurchschnittlich entwickeln. Wir erwarten 2023 ein BIP-Wachstum von 0,7 Prozent. Die Schweizer Wirtschaft dürfte sich 2024 im Verlaufe des Jahres zwar leicht erholen, starke Impulse aus dem Aussenhandel sind aber noch nicht in Sicht. Wir sehen das BIP 2024 um 0,9 Prozent wachsen.

### SNB verzichtet auf Zinsschritte

Die Inflation liegt heute mit 1,7 Prozent wieder innerhalb der Bandbreite von 0 bis 2 Prozent der Schweizerischen Nationalbank (SNB).

In den nächsten zwölf Monaten erwarten wir aber wieder einen leichten Anstieg der Inflation aufgrund von Zweitrundeneffekten. Die SNB gewichtete im September die Konjunktursorgen stärker als die Inflationsrisiken und belies ihre Leitzinsen bei 1,75 Prozent. Daran dürfte sich auch in den kommenden Quartalen nichts verändern. •

«Vor dem Hintergrund geopolitischer Unsicherheiten, fehlender Impulse aus der Weltwirtschaft und immer noch erhöhter Energiepreise dürfte das Wachstum in der Eurozone auch in den kommenden Quartalen schwach bleiben.»



### Alessandro Bee

Alessandro Bee arbeitet seit 2016 für das Chief Investment Office (CIO) der UBS und ist dort für die Prognosen zu Schweizer Wirtschaft und zur Geldpolitik der Nationalbank verantwortlich.

# Zahlen für Profis

**Einkaufsprofis spüren Nachfrageschwankungen unmittelbar. Noch bevor sich diese in den Produktions- und Umsatzzahlen niederschlagen. Diesen Vorlauf macht der PMI sichtbar. Der Index gilt als wichtigster und zuverlässigster Frühindikator für die Wirtschaft.**

## PMI Industrie: September 2023

Der procure.ch Purchasing Managers' Index (PMI) für die Industrie ist im September um 5,0 Punkte angestiegen, dies nach einem Anstieg um 1,4 Punkte im August. Mit 44,9 Zählern liegt der Industrie-PMI aber weiterhin unterhalb der Wachstumsschwelle von 50 Punkten.

Seit mittlerweile neun Monaten ist damit die Industriekonjunktur in der Schweiz rückläufig. Immerhin scheint sich mittlerweile die Abwärtsdynamik zu verlangsamen. Zu verdanken ist die Verbesserung im September insbesondere einer weniger negativen Produktionsdynamik als im Vormonat.

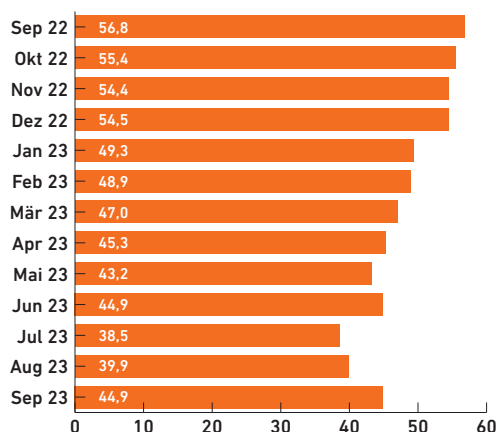
Auch die Subkomponente «Auftragsbestand» hat Boden gutgemacht. Trotz eines Anstiegs um 8,8 Zähler liegt sie mit 42,3 Punkten aber weiterhin unter der Wachstumsschwelle, was keine rasche Erholung der Produktionsdynamik erwarten lässt. Wenig überraschend angesichts der verhaltenen Aussichten nimmt die Einkaufsmenge in der Summe ab und die Einkaufslager werden sogar noch verbreiteter abgebaut als im Vormonat.

## PMI Service: September 2023

Der mehr auf den Binnenkonsum ausgerichtete Dienstleistungs-PMI ist im September ebenfalls angestiegen. Mit 52,8 Zählern liegt er den zweiten Monat in Folge in der Wachstumszone.

Insbesondere die Geschäftstätigkeit hat im Berichtsmonat an Dynamik gewonnen. Trotz vermehrter Neuaufträge nimmt allerdings der Auftragsbestand verbreiteter ab als im Vormonat. Der nach wie vor rückläufige Auftragsbestand wird der Zunahme der Geschäftstätigkeit weiterhin Grenzen setzen.

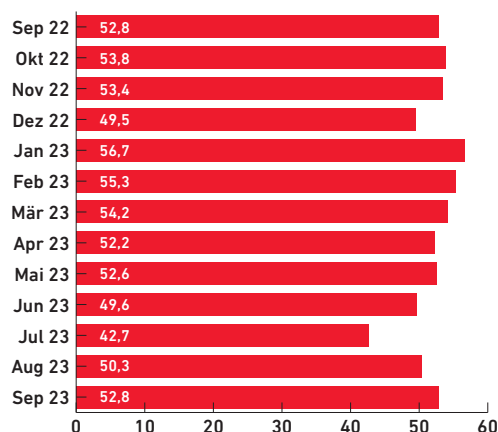
Zum konsumfreundlichen Klima dürfte bis auf Weiteres die solide Arbeitsmarktlage beitragen. Beinahe jedes fünfte Dienstleistungsunternehmen baut derzeit Stellen auf, nur 6 Prozent denken an Personalabbau. Im Gegensatz zur Industrie ist der Preistrend im Dienstleistungssektor nicht mehr nach unten gerichtet, dies insbesondere im Einkauf. So ist die Subkomponente «Einkaufspreise» im September den zweiten Monat in Folge oberhalb der Wachstumsschwelle und auf dem höchsten Stand seit März 2023 zu liegen gekommen.



**44,9** Zähler  
PMI Industrie  
im September 2023

**+ 5,0** Indexpunkte im Vergleich zum Vormonat

**- 11,9** Indexpunkte im Vergleich zum Vorjahr



**52,8** Zähler  
PMI Service  
im September 2023

**+ 2,5** Indexpunkte im Vergleich zum Vormonat

**+ 0,1** Indexpunkte im Vergleich zum Vorjahr

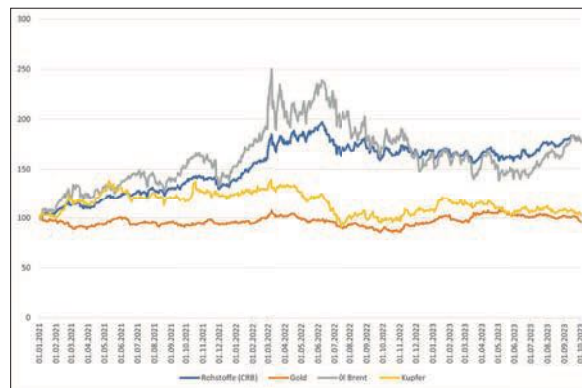


## Rohstoffe

Der jüngste Anstieg der langfristigen US-Renditen hat den Goldpreis belastet. Kurzfristig dürfte das Risiko eines Preisrückgangs bestehen bleiben, aber da eine Zinserhöhung übertrieben erscheint, dürfte sich das Umfeld für Gold allmählich stabilisieren. Die Ölpreise sind in letzter Zeit gestiegen, was auf Produktionskürzungen der Organisation der erdölexportierenden Länder und ihrer Verbündeten (OPEC+) und niedrige Lagerbestände zurückzuführen ist. Diese Situation dürfte anhalten und damit die Preise weiter stützen.



Ölpreise von OPEC+ gestützt

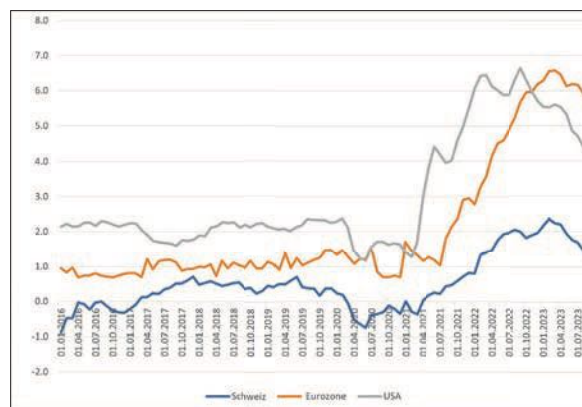


## Zinsen

In den meisten Volkswirtschaften der Industrieländer haben die Zentralbanken ihre geldpolitische Straffung vermutlich abgeschlossen. Da die Inflation aber oft noch nicht in den Zielbereich der Notenbanken zurückgefallen ist, sind Zinssenkungen vor Mitte 2024 unwahrscheinlich. Die langfristigen Zinsen könnten allmählich sinken, aber der erwartete Rückgang bleibt moderat, insbesondere für die Zinsen in der Schweiz.



Hartnäckige Kerninflation



## Konjunktur

Die Inflation in den Industriestaaten verlangsamt sich weiter. Kurzfristig könnten höhere Ölpreise die Inflation zwar wieder befeuern, aber die schwache Nachfrage nach Gütern und Überkapazitäten in der chinesischen Wirtschaft tragen zu niedrigeren Güterpreisen bei. Auch die erwartete Abkühlung der Weltwirtschaft dürfte allmählich zu einer Abschwächung des Arbeitsmarkts führen und das Lohnwachstum dämpfen. In der Schweiz hat sich die Inflationsrate inzwischen unter 2 Prozent eingependelt, aber höhere Mieten dürften die Inflationsrate bis Ende Jahr wieder über 2 Prozent bringen.



Fehlende Dynamik in Exporten

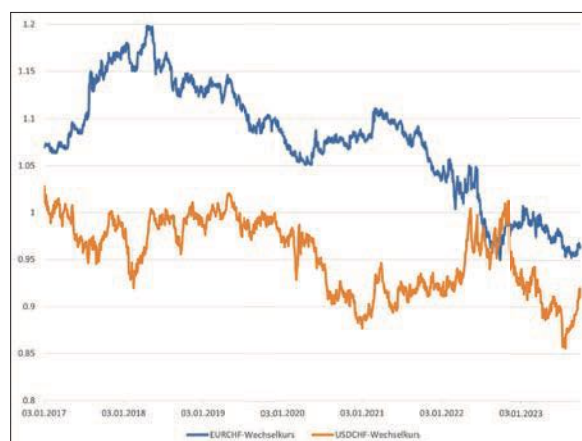


## Währungen

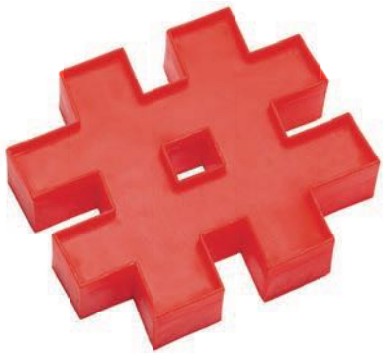
Wider Erwarten hat die Schweizerische Nationalbank (SNB) im September entschieden, ihren Leitzins nicht anzuheben und ihn bei 1,75 Prozent zu belassen, was den CHF belastet hat. Die US-Wirtschaft stützt den USD kurzfristig gegenüber dem CHF. Die Inflationsdifferenz zwischen der Eurozone und der Schweiz dürfte sich verringern, was dem EUR gegenüber dem CHF hilft. Die SNB dürfte jedoch keine zu starke Abwertung des CHF tolerieren und damit das Risiko eines schwächeren CHF begrenzen. Die EUR-CHF- und USD-CHF-Kurse dürften sich daher in den kommenden Monaten seitwärts bewegen.



Dollar profitiert von US-Konjunktur



Quelle Charts: Macrobond, 6. Oktober 2023



# Connect

## procure.ch in den sozialen Medien

Vernetzen Sie sich mit uns und anderen Einkaufsprofis und treten Sie der grössten und führenden Einkäufer-Community der Schweiz bei.



Bild: adobe stock



## Digitale Visitenkarte

Mach deinen geschäftlichen Auftritt digital und professionell mit contactify AG!

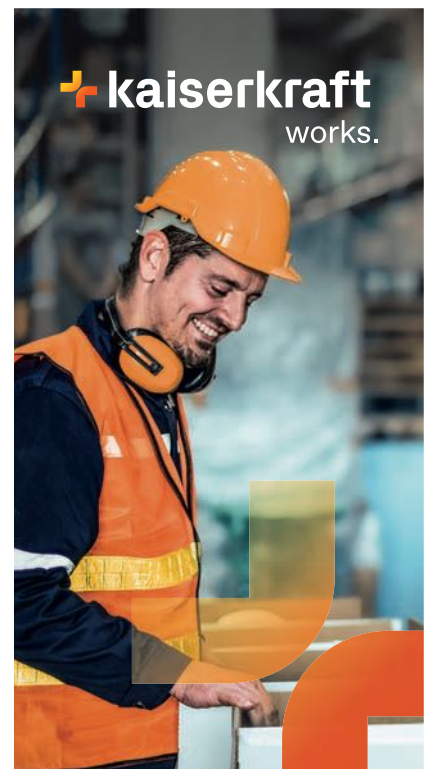
Du möchtest deine Visitenkarten in die digitale Welt bringen? Als Mitglied von procure.ch erhältst du 25 Prozent Rabatt auf die digitalen Visitenkarten unseres Partners contactify AG!

Mit contactify AG kannst du alle deine Kontaktinformationen, Links und Dokumente an einem Ort verwalten und bequem per NFC-Karte oder QR-Code teilen. Du kannst dein individuelles Design mit Firmenlogo und Farben gestalten.

Und das Beste? Du sparst nicht nur Geld (bis zu 40 Prozent günstiger als Papiervisitenkarten), sondern auch CO<sub>2</sub> und schonst unsere Umwelt.



#audits  
#procurech  
#digital  
#DigitaleVisitenkarten  
#Nachhaltigkeit  
#Contactify



## So geht Partnerschaft plus.

kaiserkraft und ratioform bieten Ihnen jetzt mehr Mehrwert. Denn, wenn sich zwei der führenden B2B-Versandhändler zusammenschliessen, haben alle mehr davon. Profi-Equipment und Verpackungslösungen aus einer Hand und umfassende Services. Plus Beratung, plus Top-Qualität, plus Auswahl und ganz viel Garantie. Works.

**kaiserkraft.com**

Jetzt testen und  
**10%\* sparen!**  
Code: PACK23CS

\*Aktion gilt beim Kauf von Verpackungsmaterialien. Angebot gültig vom 20.08. - 31.12.2023. Einmalig einlösbar und nicht mit anderen Rabatten, Aktionen und Sonderkonditionen kombinierbar.

KAISER+KRAFT AG,  
Erlenweg 8, 6312 Steinhausen

## PMI International: Europas Industrie bleibt auf Rezessionskurs

Die Analyse der «Finanz und Wirtschaft» zu den internationalen PMI



Während Chinas Einkaufsmanager-Indizes im September zumindest ein geringes Wachstum anzeigten, korrigierte das Einkaufs-Barometer für die japanische Industrie erneut nach unten.

Der Rückgang auf 48,5 Punkte überrascht umso mehr, als die gleichzeitig veröffentlichte Tankan-Umfrage unter Grossbetrieben eher das Bild einer Volkswirtschaft zeichnet, die über Trendniveau wächst. Japan ist die einzige Industrienation, die keinen Zinsschock zu verdauen hat und daher eigentlich einen relativen Wachstumsvorteil genießt.

Konjunkturoptimisten, die weiterhin mit einer sanften Landung der US-Wirtschaft rechnen, dürften die Umfra-

geergebnisse des Institute for Supply Management (ISM) mit Erleichterung zur Kenntnis genommen haben. Der Anstieg auf 49 Punkte von 47,6 im August ist kräftiger ausgefallen, als dies im Konsensus erwartet wurde. Das ist zwar der elfte Monat in Folge, in dem der Wert des PMI unter 50 lag, doch sowohl Produktion (52,5) als auch Neuaufträge (49,2) verzeichneten eine deutliche Zunahme gegenüber dem Vormonat. Besonders prägnant stieg die Beschäftigungskomponente: von 48,5 auf 51,2. Die amerikanische Zentralbank hat mit Ihrer Entscheidung zur Zinspause augenscheinlich alles richtig gemacht.

Die gesamte profunde Analyse der «Finanz und Wirtschaft» zu den globalen Einkaufsmanagerumfragen finden Sie in der Ausgabe vom 2. Oktober 2023 – und auch in unserem Online-Magazin unter: [procure.ch/marktdaten](https://procure.ch/marktdaten)



Bilder: adobe stock

## Produzenten- und Importpreise: September 2023

Der Gesamtindex der Produzenten- und Importpreise sank im September 2023 gegenüber dem Vormonat um 0,1% und erreichte den Stand von 108,6 Punkten (Dezember 2020 = 100). Tiefere Preise zeigten insbesondere Erdöl und Erdgas. Teurer wurden dagegen Mineralölprodukte. Im Vergleich zum September 2022 sank das Preisniveau des Gesamtangebots von Inland- und Importprodukten um 1,0%. Dies geht aus den Zahlen des Bundesamtes für Statistik (BFS) hervor.

Sinkende Preise gegenüber dem Vormonat registrierte man im Produ-

zentenpreisindex insbesondere für Mineralölprodukte.

Für den Rückgang des Importpreisindex gegenüber dem August 2023 waren vor allem die tieferen Preise für Erdöl und Erdgas verantwortlich. Billiger wurden auch Automobile und Automobilteile, Bekleidung, Metalle und Metallhalbzeug, Leder, Lederwaren und Schuhe sowie Nahrungsmittel. Steigende Preise zeigten dagegen Mineralölprodukte.

Das jeweils aktuellste PDF zum Produzenten- und Importpreisindex finden Sie unter: [procure.ch/marktdaten](https://procure.ch/marktdaten)



make your order

Foto: tashatuvango/14155413/stock.adobe.com



### EINKAUF DIGITALISIEREN

- E-Procurement (P2P)
- E-Sourcing (RFX)
- Guided Buying
- Katalog-Staging
- Deutsche Cloud oder On-Premises
- flexible Standardsoftware
- für alle Branchen und Länder
- KMU, Konzerne und öffentliche Hand

### IHRE USE-CASES

- digital ausschreiben
- Verträge und Kataloge managen
- Bestellungen automatisieren
- Richtlinien einhalten
- Kosten reduzieren



[www.veenion.de](https://www.veenion.de)

# Innovative Beschaffung im Zeitalter der Digitalisierung

Die Beschaffung erfährt eine radikale Umgestaltung durch die rasante Digitalisierung. Innovatives Beschaffungswesen zielt darauf ab, kreative Methoden zu entwickeln, um Abläufe effizienter, flexibler und nachhaltiger zu gestalten. Dies erfordert eine Neuausrichtung und das Überwinden traditioneller Denkweisen.

Die rasante Digitalisierung in Unternehmen hat nicht nur zur Automatisierung von Prozessen geführt, sondern auch zu einem grundlegenden Umdenken in der Art und Weise, wie Abteilungen und Unternehmen miteinander arbeiten. Angestossen durch ein Denken in Geschäftsmodellen zeigen sich diese Veränderungen auch in einem neuen Selbstverständnis des Einkaufs. Diese Veränderungen erstrecken sich auch auf die Formulierung von innovativen Geschäftsmodellen.

Im Kontext dieser Entwicklung müssen Produkte, Services und Wertschöpfungssysteme stetig angepasst werden.

## Grenzerfahrungen in Einkauf, Logistik und Supply Chain Management

In einer global vernetzten Welt, in der Rohstoffe, Produktions- und Logistikkapazitäten sich verknappen, in der sich Produktlebenszyklen verkürzen, die Nachfrage volatiler wird und die Anforderungen an Dekarbonisierung und Nachhaltigkeit in der Lieferkette zunehmen, werden Einkauf, Logistik und Supply Chain Management (SCM) zu den wichtigsten Disziplinen im Unternehmen, um komplexe Wertschöpfungssysteme anforderungs- und zukunftsgerichtet zu gestalten.

Bisherige Methoden und Verfahren werden dabei an ihre Grenzen kommen, jedoch werden neue Technologien auch neue Chancen bieten. Es geht darum, traditionelle Denkmuster zu durchbrechen und innovative Wege zu beschreiten. Unternehmen müssen sich kontinuierlich neuen Herausforderungen stellen und sich anpassen, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Innovation kann in vielerlei Hinsicht definiert werden – im Kontext der Beschaffung geht es darum, neue und kreative Ansätze zu entwickeln, um Beschaffungsprozesse effizienter, agiler und nachhaltiger zu gestalten.

In einer Welt, die sich rasant verändert und von digitalen Entwicklungen geprägt ist, geht

es darum, traditionelle Denkmuster zu durchbrechen und innovative Wege zu beschreiten.

Um mit der zunehmenden Komplexität handlungsfähig zu bleiben, ist ein «weiter so» oder eine «kontinuierliche Verbesserung» nicht mehr ausreichend. Der Einkauf betritt mehr denn je Neuland und ist in dieser Situation auf Unterstützung zum Design, zur Orientierung und zur Entscheidungsfindung angewiesen.

## Ein nachhaltiger Hebel

Das Innovieren von Beschaffungsprozessen ist von entscheidender Bedeutung, da dies die Grundlage für eine erfolgreiche Beschaffung in einer dynamischen und komplexen Umgebung bildet. Dabei geht es nicht nur um die Einführung neuer Technologien, sondern auch um die Überprüfung und Anpassung von Organisationsstrukturen und Rollen sowie den Aufbau von neuen Kompetenzen.

Effiziente Prozesse und eine flexible Beschaffungsstrategie sind der Schlüssel, um in einem volatilen, unsicheren, komplexen und mehrdeutigen Umfeld erfolgreich zu agieren.

Innovative Technologien und Dienstleistungen spielen eine entscheidende Rolle bei der Förderung der Nachhaltigkeit und Einhaltung gesetzlicher und regulatorischer Rahmenbedingungen in der privaten als auch in der öffentlichen Beschaffung. Sie ermöglichen es, umweltfreundliche Lieferketten aufzubauen und den ökologischen Fussabdruck zu reduzieren.

Gleichzeitig bieten sie bessere Überwachung und Transparenz entlang der gesamten Beschaffungskette, was dazu beiträgt, ethische und ökologische Standards einzuhalten.

## Die Innovationen managen

Das Innovationsmanagement ist ein wesentlicher Bestandteil bei der stetigen Gestaltung und Weiterentwicklung der Beschaffung der Zukunft. Es geht darum, Verbesserungs- und



## Herbert Ruile

Der promovierte Ingenieur ist sowohl in der Praxis wie auch in der Forschung zu Hause. Er ist Initiator, Gründer und Geschäftsführer von Logistikum Schweiz, einer gemeinnützigen Forschungseinrichtung für Einkauf, Logistik und SCM in Altdorf.

Innovationsprozesse zu etablieren, um kontinuierlich neue Ideen zu generieren und in die Praxis umzusetzen. In diesem Zusammenhang sind enge Kooperationen zwischen Unternehmen, Forschungseinrichtungen und Start-ups von entscheidender Bedeutung. Diese Partnerschaften ermöglichen es, innovative Lösungen zu entwickeln und umzusetzen, die den sich ständig ändernden Anforderungen des Marktes gerecht werden.

## Herausforderungen und Chancen

Die Frage, die sich in diesem Zusammenhang stellt, lautet: Wenn sich die Welt draussen so schnell verändert, können Unternehmen es sich leisten, innen alles beim Alten zu lassen? Die Antwort darauf lautet eindeutig: Nein.

Der Einkauf der Zukunft muss sich den Herausforderungen der Digitalisierung und des sich wandelnden Beschaffungsumfelds stellen.

Dies erfordert die Entwicklung und Implementierung digitalisierter Beschaffungsservices, die den Bedürfnissen und Anforderungen dieser dynamischen Zeit gerecht werden.

Innovation und Transformation sind daher unumgänglich, um in der digitalen Wirtschaft erfolgreich zu bestehen. Unternehmen, die sich dieser Veränderung bewusst sind und Innovationen in ihre Beschaffungsstrategie integrieren, werden in der Lage sein, sich in dieser dynamischen Umgebung zu behaupten und nachhaltigen Erfolg zu erzielen.

## Permanent auf dem Weg zur innovativen Beschaffung

Innovation ist nicht nur ein Schlagwort, sondern eine Notwendigkeit in der heuti-

gen Geschäftswelt. Die Beschaffung ist ein Bereich, der von Innovationen doppelt betroffen ist: Zum einen ist er Spielmacher, um Innovationen von aussen nach innen zu bringen, und zum anderen Innovator, um sich selbst weiterzuentwickeln. Er ist und bleibt eine Schlüsselrolle im Wertschöpfungssystem eines Unternehmens.

Unternehmen, die sich aktiv mit Innovationen in der Beschaffung auseinandersetzen, werden in der Lage sein, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und nachhaltigen Erfolg zu erzielen.

Die Fachtagung Innovative Beschaffung bietet die Möglichkeit, sich über die neuesten Entwicklungen und Trends in diesem Bereich zu informieren und von Best-Practice-Beispielen zu profitieren.

Innovationsmanagement und die Gestaltung innovativer Beschaffungsprozesse sind Schlüsselthemen, die in Zukunft noch stärker an Bedeutung gewinnen werden. Unternehmen sollten daher frühzeitig damit beginnen, ihre Beschaffungsstrategie zu überdenken und innovative Ansätze zu entwickeln, um den Anforderungen einer sich wandelnden Welt gerecht zu werden. •

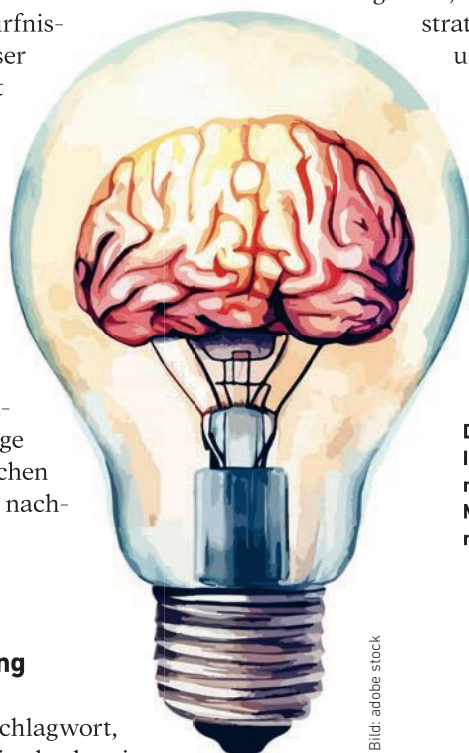


Bild: adobe stock

**Das Ziel der Fachtagung: In einem offenen Innovationsprozess über den Einkauf der Zukunft nachdenken und Innovation als strategische Managementaufgabe im Einkauf effizient wahrnehmen.**

## Fachtagung

Erleben Sie einen Tag voller Inspirationen und intensiver Erfahrungsaustausche an der «Fachtagung Innovative Beschaffung». Am 23. November in Altdorf, Dätwylerstrasse 27. Von 9 bis 17 Uhr erwarten Sie spannende Einblicke in die Welt der Innovation im Einkaufs- und Beschaffungsmanagement. Detailliertere Informationen und die Möglichkeit, sich anzumelden, finden Sie auf:



*La transformation numérique a changé le monde des entreprises et nécessite une réflexion sur les modèles commerciaux. Les achats, la logistique et la gestion de la chaîne d'approvisionnement (GCA) sont essentiels dans un monde mondialisé et confronté à des ressources limitées pour façonner des systèmes de création de valeur complexes.*

*Les méthodes traditionnelles atteindront leurs limites, mais de nouvelles technologies offrent également des opportunités. L'innovation dans les achats est la clé de la durabilité et de l'efficacité. La gestion de l'innovation et l'adaptation au monde en évolution sont essentielles pour rester compétitif. Les entreprises devraient commencer tôt à repenser leurs stratégies d'approvisionnement et à développer des approches innovantes.*

*Vivez une journée pleine d'inspiration et d'échange d'expériences lors de la «Conférence spécialisée sur l'approvisionnement innovant». Le 23 novembre à Altdorf. De 9 à 17 heures, nous vous offrirons des aperçus passionnants dans le monde de l'innovation dans le domaine de la chaîne d'approvisionnement.*

*Vivez une journée pleine d'inspiration et d'échange d'expériences lors de la «Conférence spécialisée sur l'approvisionnement innovant». Le 23 novembre à Altdorf. De 9 à 17 heures, nous vous offrirons des aperçus passionnants dans le monde de l'innovation dans le domaine de la chaîne d'approvisionnement.*

# Gedanken entschlüsseln und erfolgreich verhandeln!



Die Einkaufsleitertagung 2024 verspricht bahnbrechende Erkenntnisse. Lernen Sie, wie Sie die Gedanken anderer entschlüsseln und beeinflussen können. Nutzen Sie die Gelegenheit, um Ihre Kommunikations- und Menschenkenntnisse auf das nächste Level zu heben. Organisatorin Franziska Klingelfuss im Interview.

## Franziska Klingelfuss

Franziska Klingelfuss ist seit 2020 Bildungskoordinatorin bei procure.ch, wo sie sich auf die Organisation und Koordination von Bildungsangeboten und Tagungen im Bereich Einkauf spezialisiert hat.

### Fränzi, die Einkaufsleitertagung 2023 war ein Erfolg. Wann findet die nächste Tagung statt?

Die nächste Einkaufsleitertagung findet am 11. und 12. Januar 2024 im Hotel Rigi Kaltbad im autofreien Bergdorf gleichen Namens statt.

### Was erwartet die Teilnehmenden?

Das Hauptthema lautet «Mind Hacking – erkenne, was Menschen denken, und du bekommst, was du willst». Wer Menschen bewegen will, muss zuerst herausfinden, was Menschen bewegt. Der zweitägige Workshop wird den Teilnehmenden die zentralen Kompetenzen vermitteln, um Menschen besser «lesen» zu können. Sie werden die Techniken der Mentalisten kennenlernen und ihre Fähigkeiten in spannenden Übungen trainieren. Dabei werden sie erleben, wie sie sich in die Gedankenwelt des Gegenübers «hacken» können. Auch lernen sie, wie man in schwierigen Gesprächen überzeugen kann. Das wird sicher auch für geübte Verhandlungsprofis ein Highlight sein und neue Horizonte öffnen.

### Wie ist der Workshop aufgebaut?

Am ersten Tag werden Themen wie die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation, der Aufbau von Vertrauen in kürzester Zeit und die Erweiterung der Wahrnehmung behandelt. Der zweite Tag konzentriert sich auf das Deuten von Signalen des Gegenübers, die Entschlüsselung von Gedanken und die Entwicklung von Menschenkenntnis. Abschliessend werden am Nachmittag Techniken zur Beeinflussung von Menschen und der Umgang mit schwierigen Situationen erörtert.

### Spannend! Wer ist der Referent?

Wir konnten Norman Alexander als Workshop-Leiter gewinnen. Norman ist «Mind Hacker» und Keynote Speaker. Mehr als 15 Jahre lang hat er Menschen studiert und herausgefunden, wie man sie liest und beeinflusst. Diese Fähigkeit hat er perfektioniert und auf die Business-Welt übertragen. Einige haben Norman schon an der diesjährigen Frühjahrstagung erleben dürfen. Normans Workshops haben bereits Zehntausende von Menschen in verschiedenen Ländern begeistert.

### Wie können Interessenten sich für die Einkaufsleiter-Tagung 2024 anmelden?

Die Anmeldung ist denkbar einfach. Besuchen Sie unsere Website, um sich anzumelden und weitere Informationen zu erhalten. Link und QR-Code sind am Schluss dieses kurzen Interviews zu finden. Wir freuen uns darauf, viele Teilnehmende bei dieser faszinierenden Veranstaltung begrüßen zu dürfen.

### Hast du noch ein Killer-Argument, um letzte Zweifel auszuräumen?

Selbstverständlich! Das Tagungshotel liegt an einer der sonnigsten Aussichtsterrassen der Schweiz mit überwältigendem Panoramablick auf den Vierwaldstättersee. Nach einem ereignisreichen Workshoptag bietet das von Mario Botta gestaltete Mineralbad und Spa die perfekte Gelegenheit, sich zu entspannen und zu netzwerken. •

Einkaufsleitertagung  
Informationen  
und Anmeldung:



# Ihr Schaufenster Votre vitrine

Wir präsentieren Ihnen in jeder Ausgabe eine Auswahl neuer Firmenmitglieder. Als Mitglied haben Sie Zugang zur Mitgliederliste.

Dans chaque édition, nous vous présentons une sélection de nouveaux membres entreprises. En tant que membre, vous avez accès à la liste des membres.



## **Geschätzte Neumitglieder – möchten Sie hier Ihr Unternehmen kurz vorstellen?**

Senden Sie uns doch einen kurzen, knackigen Text (Umfang 800 bis 1000 Zeichen inklusive Leerschläge) sowie eine aussagekräftige Illustration (kein Logo) zu.

Beschreiben Sie, was Ihr Unternehmen ausmacht, in welcher Branche und in welchen Märkten es tätig ist. Unser Netzwerk interessiert natürlich, wie lange es Ihr Unternehmen schon gibt und auch, wie viele Mitarbeitende Sie beschäftigen. Klären Sie über Fakten auf, die so möglicherweise über Ihr Unternehmen noch nicht allgemein bekannt sind.

Profitieren Sie von dieser ersten, kostenlosen Mitgliederleistung. Offene Fragen? Bei Bedarf wenden Sie sich an:

**Mario Walser**  
Redaktionsleiter  
PROCURE SWISS MAGAZIN  
062 837 57 01  
walser@procure.ch

## **Chers nouveaux membres – aimeriez-vous présenter brièvement votre entreprise?**

Envoyez-nous alors un texte court et mordant (de 800 à 1000 signes, espace compris), accompagné d'une illustration expressive (pas de logo).

Décrivez ce que fait votre entreprise, dans quelle branche et sur quels marchés elle opère. Il est intéressant pour notre réseau de savoir depuis quand votre entreprise existe et combien de collaboratrices et collaborateurs elle emploie. Présentez votre entreprise sous un angle qui, peut-être, n'est pas encore très connu du grand public.

Profitez de cette première prestation gratuite. S'il vous restait des questions, n'hésitez pas à vous adresser à:

**Mario Walser**  
Rédacteur en chef  
PROCURE SWISS MAGAZIN  
062 837 57 01  
walser@procure.ch

**NIKIN AG**

Wir sind ein junges, aktives und naturverbundenes Team aus der Schweiz. Als umweltbewusster Lifestyle Brand produzieren wir faire und nachhaltige Mode.



Dabei spielen sowohl die Materialien, die Produktion, als auch Qualität und Design der Produkte eine zentrale Rolle. Und: Wir pflanzen pro verkauftes Produkt einen Baum. Denn als unsere beiden Gründer NIKIN im Herbst 2016 ins Leben riefen, war den Kindheitsfreunden und ehemaligen Pfadfindern schnell klar, dass sie mehr bewirken wollen. Ganz nach dem Motto: Zusammen für die Natur, Baum für Baum. So konnten wir gemeinsam mit unserer naturverbundenen Community bereits über 2 Millionen Bäume pflanzen – und es werden täglich mehr.

Wie stark unsere Community tatsächlich ist, durften wir im Winter 2022 erfahren, als wir unser Crowdfunding nach nur 18 Tagen, rund 4000 neuen Mitinhaber\*innen und 5 Millionen Franken erfolgreich beenden konnten. Unser nächstes Ziel: NIKIN auch in Europa zu etablieren und unsere Vision einer grüneren Welt zu verbreiten.

**NIKIN AG**  
**Sägestrasse 42**  
**5600 Lenzburg**  
[nikin.ch](http://nikin.ch)

**JOSSI AG**

Jossi ist ein international ausgerichtetes, nach ISO 9001 und ISO 13485 zertifiziertes Schweizer Unternehmen mit langjähriger Erfahrung in der Medizintechnik.



Unser Team besteht aus rund 130 hoch motivierten, eng miteinander vernetzten Fachkräften aus Entwicklung, Produktion, Beschaffung und Produktmanagement. Unsere flachen Strukturen und durchgängigen Prozesse sind auf hohe Prozesssicherheit und Qualität sowie kurze Durchlaufzeiten und hohe Termintreue ausgelegt. Jeder Beteiligte – und damit auch jeder Lieferant – arbeitet aktiv an der Erfüllung dieser Anforderungen mit.

Wir entwickeln gezielt unsere Kernkompetenzen weiter – den Fokus immer auf den Erfolg unserer Kunden und damit auch auf unsere Wettbewerbsfähigkeit gerichtet.

Unsere Innovationskraft schöpfen wir aus unseren motivierten Mitarbeitenden mit ihren kreativen Ideen, ihrer persönlichen Dynamik und dem festen Willen, für unsere Kunden etwas bewegen zu wollen.

**JOSSI AG**  
**Alte Landstrasse 542**  
**8546 Islikon**  
[jossi.ch](http://jossi.ch)

**HAEUSLER AG Duggingen**

Als weltweit agierendes Unternehmen setzt die HAEUSLER Group immer wieder neue Massstäbe in der Metallumformindustrie.



Unser erfindischer Pioniergeist wächst seit über 85 Jahren und greift auf eine lange Familientradition zurück. Diese Erfahrung ermöglicht uns, für unsere Kunden aus der ganzen Welt immer wieder technologische Grenzen zu überschreiten. So konnten wir wachsen: Von der kleinen Schlosserei zum Weltmarktführer im Bereich der Umformtechnik und der dazu gehörigen Schweissttechnik.

Der Maschinenbau ist unser Beruf, unsere Berufung ist jedoch die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit unseren Kunden. Wir suchen neue Herausforderungen – an denen wir wachsen können.

**HAEUSLER AG Duggingen**  
**Baselstrasse 21**  
**4202 Duggingen**  
[haeusler.com](http://haeusler.com)

**Tuboly-Astronic AG**

Tuboly-Astronic verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der Entwicklung und Herstellung von Maschinen, die vornehmlich für die Produktion von Transformatoren konzipiert sind. Das umfassende Fachwissen und die langjährige Expertise erstrecken sich auf Hardware, Software, Systemintegration und Service.



Die Wickelmaschinen von Tuboly-Astronic ermöglichen eine effiziente Fertigung des Spulensortiments und bieten höchsten Bedienkomfort. Der herausragende technische Standard gewährleistet maximale Verfügbarkeit und vorschriftsgemässe Betriebsicherheit.

Die Querteilanlagen und Kernstapelsysteme, die realisiert werden, sind darauf ausgerichtet, spezifische Anforderungen zu erfüllen.

Die Sondermaschinen bei Tuboly-Astronic umfassen hauptsächlich spezialisierte Wickelmaschinen sowie Schneid- und Stapellösungen, die den individuellen Anforderungen und Bedürfnissen der Kunden entsprechen.

Von standardisierten Anlagen bis hin zu massgeschneiderten Lösungen verstehen die Mitarbeitenden bei Tuboly-Astronic die Bedürfnisse und bieten stets die bestmögliche Lösung an.

**Tuboly-Astronic AG**  
**Bleicheweg 5**  
**5605 Dottikon**  
[tuboly-astronic.ch](http://tuboly-astronic.ch)



**ZHAW  
School of Management and Law**

Die ZHAW ist eine der führenden Hochschulen für Angewandte Wissenschaften in der Schweiz.

In Forschung und Entwicklung orientiert sich die ZHAW Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften an zentralen gesellschaftlichen Herausforderungen – mit den Schwerpunkten Energie und Gesellschaftliche Integration.

Die Fachstelle Organizational Design & Prozesse (ODP) ist das Kompetenzzentrum für Organizational Design, Operations & Supply Chain Management und Projektmanagement.

Wir erforschen, vermitteln und gestalten Strukturen, Prozesse und Mindsets bestehender und neuer Geschäftsmodelle. Die Verbindung von Praxis und Wissenschaft fasziniert uns. Unsere aktuelle Forschung betrifft «Blockchain & Governance», «Coopetition in Wertschöpfungsketten», «Transformability Canvas» und «Multiprojektmanagement».



**ZHAW School of Management and Law**  
Theaterstrasse 17  
8401 Winterthur  
[zhaw.ch](http://zhaw.ch)

**steibogg GmbH**

Die Gewährleistung von qualifiziertem Personal zur richtigen Zeit am richtigen Ort ist eine ständige Herausforderung. Bei uns erhalten Sie professionelle Unterstützung und Beratung im Bereich Einkauf von Bauleistungen für sowohl private als auch öffentliche Beschaffungsvorhaben. Profitieren Sie von unserer Erfahrung, dem grossen Netzwerk und unserem Verhandlungsgeschick für die Verwaltung von Rahmenverträgen und Projekteinkäufen.

Unser Interim Supply Chain Management bietet auch auf internationaler Ebene einen umfassenden Ansatz, der von der Analyse bis zur Umsetzung reicht. Wir optimieren und digitalisieren Ihre gesamten Lieferkettenprozesse, einschliesslich der nahtlosen Integration von ERP- und Supply-Chain-Systemen.

Unser Ziel ist es, massgeschneiderte Lösungen zu finden, um die Effizienz zu steigern, Kosten zu reduzieren und die Gesamtleistung Ihrer Lieferkette auf ein neues Level zu heben.

Verlassen Sie sich auf unser Fachwissen, um die Herausforderungen in Ihrem Einkauf und Ihrer Lieferkette zu bewältigen. Gemeinsam erreichen wir Ihre Ziele und setzen neue Massstäbe für Ihren Erfolg.



**steibogg GmbH**  
Fohrhölzlistrasse 7  
5443 Niederrohrdorf  
[steibogg.ch](http://steibogg.ch)

**S2 Analytics**

Willkommen bei Ihrem Experten für massgeschneiderte Schulungen und professionelle Weiterentwicklung!

Wir bieten Ihnen ein breites Spektrum an aktuellen Themen und modernsten Schulungsmethoden. Mit unserem innovativen Ansatz sorgen wir dafür, dass jede Schulung genau auf Ihre speziellen Bedürfnisse zugeschnitten ist.

Ob Sie einen individuellen Kurs zur Teambildung, für fachliche Weiterbildung oder zur Entwicklung neuer Fähigkeiten suchen, unser qualifiziertes Team stellt sicher, dass Sie mit den neuesten Trends und Informationen ausgestattet sind. Wir verstehen, dass nicht jeder gleich lernt. Deshalb bieten wir sowohl Online- als auch Präsenzkurse an. Wir nutzen die modernsten Hilfsmittel und Methoden, einschliesslich Business-Simulationen, um den Lernprozess interaktiv und einprägsam zu gestalten.

Unser Team aus erfahrenen Fachleuten ist nicht nur kompetent, sondern auch sympathisch und engagiert. Zögern Sie nicht, sich mit uns in Verbindung zu setzen, um mehr über unser Angebot zu erfahren und herauszufinden, wie wir Ihnen bei Ihrer persönlichen oder beruflichen Entwicklung helfen können.



**S2 Analytics**  
Obere Paulistrasse 44  
8834 Schindellegi  
[s2analytics.ch](http://s2analytics.ch)

**Schweizer Zucker AG**

Die Schweizer Zucker AG verarbeitet als einziges Unternehmen in der Schweiz Zuckerrüben und versorgt den Schweizer Markt mit Zucker und die Landwirtschaft mit Futtermitteln. Wir verstehen uns als Partnerin der Schweizer Landwirtschaft.



Unsere Produkte erfüllen die hohen Anforderungen der in der Schweiz produzierenden Lebensmittelindustrie an die Lebensmittelsicherheit, dazu gehören auch die notwendigen Massnahmen, um Lebensmittelbetrug zu vermeiden.

Besonderen Wert legen wir auf die stetige Verbesserung unserer Prozesse und Produkte. Verlässliche zertifizierte Qualitätsstandards und die Rückverfolgbarkeit unserer Produkte unterstützen uns dabei in hohem Masse.

An den Standorten Aarberg und Frauenfeld betreiben wir zwei leistungsstarke Zuckerfabriken. Auf beiden Arealen versorgt ein effizientes Holzkraftwerk die Anlagen mit klimafreundlicher Energie. Wir beschäftigen insgesamt rund 250 Mitarbeitende.

**Schweizer Zucker AG**  
Radelfingenstrasse 30  
3270 Aarberg  
[zucker.ch](http://zucker.ch)

**Cornelius Fischer Fotografie**

Cornelius Fischer aus Aarau ist Fotograf mit 15 Jahren Berufserfahrung und leitet seit 2007 erfolgreich ein Fotostudio mit einer Fläche von über 220 m<sup>2</sup> im Herzen der Aaraauer Altstadt. Im Jahr 2015 stiess die Web-content-Spezialistin und gleichzeitig Ehefrau Sara zum Unternehmen dazu, welches sie seither gemeinsam führen. Cornelius hat sich als Fotograf auf Corporate-Fotografie, Porträts und Reportagen spezialisiert, während Sara für die Marketing-Kommunikation verantwortlich ist und darüber hinaus eigene Dienstleistungen im Bereich Web-Publishing anbietet.

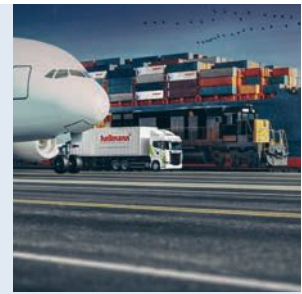


Was Cornelius und Sara von anderen unterscheidet, ist ihre Art mitzudenken und ihre Kunden stets individuell zu beraten. Über ihre Arbeitsweise sagen sie: «Bei uns gibt es kein Schema F oder 0815. Denn letztendlich möchten wir sicherstellen, dass jeder Kunde genau das bekommt, was er oder sie auch benötigt. Das macht wiederum auch uns happy.»

**Cornelius Fischer Fotografie**  
**Stadhöfli 2**  
**5000 Aarau**  
[corneliusfischer.ch](http://corneliusfischer.ch)

**Hellmann Worldwide Logistics**

Hellmann Worldwide Logistics hat sich seit der Gründung 1871 zu einem der grossen internationalen Logistikanbieter entwickelt. Heute ist das Unternehmen mit seinem Netzwerkwerk von 489 Büros in 173 Ländern mit über 19.500 Beschäftigten vertreten.



Mit den leistungsstarken Produkten Airfreight, Seafreight, Road & Rail und Contract Logistics bieten wir jederzeit die passende Lösung für die komplexen Logistikanforderungen unserer Kund\*innen und setzen dabei auf zukunftsweisende digitale Services für maximale Transparenz und effizientere Supply Chains.

Wir interpretieren Geschäftsbeziehungen als Partnerschaften. Eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit ermöglicht es uns, Ihre Bedürfnisse zu verstehen und gemeinsam optimale Seefrachtlösungen zu entwickeln. Dabei legen wir unseren Fokus auf nachhaltige Konzepte, die zu Ihrem Unternehmenserfolg beitragen.

Unsere Teams vor Ort überzeugen durch lokale Marktkenntnis und gewährleisten eine individuelle Kundenbetreuung. Unsere Experten haben für Ihre Branche die passende Lösung, zum Beispiel für Healthcare, Automotive, Perishables oder Fashion.

**Hellmann Worldwide Logistics AG**  
**Steinackerstrasse 28**  
**8302 Kloten**  
[hellmann.com](http://hellmann.com)

**LA CONFÉRENCE ACHATS 2023 – 16 NOVEMBRE**

**METTRE L'AGILITÉ DES ACHATS AU SERVICE DE LA PERFORMANCE DURABLE ET DE LA RÉSILIENCE DE LEUR ÉCOSYSTÈME**

Après avoir abordé le thème de la montée en maturité des achats lors de la dernière conférence, il nous a semblé pertinent et bienvenu de focaliser nos réflexions et partages d'expériences sur l'une des dimensions essentielles de la maturité et de la contribution des achats aux performances élargies des organisations lors de notre prochaine conférence achats.

La Conférence se déroulera autour de 3 thèmes captivants, chacun offrant un regard unique sur les défis et les opportunités dans le domaine des achats :

- **Première partie :** L'agilité des achats : une capacité à évoluer « dans le bon sens » aux bénéfices majeurs
- **Deuxième partie :** Une agilité des achats nourrie par la RSE
- **Troisième partie :** La transposabilité des bonnes pratiques : quelques cas inspirants

Ces thèmes seront explorés en profondeur par un panel d'experts comprenant des directeurs des achats, des consultants chevronnés et des professeurs de renom. Leur partage d'expertise enrichira la conférence et offrira une occasion unique d'approfondir vos connaissances dans le domaine des achats. Ne manquez pas cette opportunité de vous informer sur les tendances actuelles et les meilleures pratiques en matière d'approvisionnement.

**PRIX ET INSCRIPTION**



Membres : CHF 340.-  
 Non-Membres : CHF 480.-

[procure.swiss/conference-achats](http://procure.swiss/conference-achats)

**Sponsors**



# Events: November bis Mai 2024



Als Mitglied sind Sie herzlich zum Networking an den Events von procure.ch und der HFA eingeladen.

Erhalten Sie vor Ort exklusive Einblicke in andere Einkaufsorganisationen. Knüpfen Sie neue Kontakte und pflegen Sie bestehende Beziehungen. Unsere Events bieten den perfekten Rahmen dafür. Mit Ihrem Login auf unserem Mitgliederportal my.procure.ch können Sie sich jederzeit anmelden und die Terminierung ganz unkompliziert in Ihrem persönlichen Kalender speichern.

Daten	Firma/Veranstaltungstyp	Ort	Gruppe
09.11.	Firmenbesuch Bartholet Maschinenbau AG	Flums (SG)	Ost
14.11.	Expert Talk «Aktuelle Wirtschaftslage»	online	Expert Talk
15.11.	Firmenbesuch Stöcklin Logistik AG – Home of Intralogistics	Laufen (BL)	Mitte
16.11.	SAVE THE DATE! Conférence Achats 2023	Lausanne (VD)	procure.ch
21.11.	Expert Talk «DaziT / Abbau der Industriezölle»	online	Expert Talk
28.11.	Glühwein und Network (W-Net)	Bern (BE)	Frauen im Einkauf
30.11.	Environmental Social Governance (ESG) & its Importance for Procurement of the Future	Altstetten (ZH)	Zürich
08.12.	Geselliger Winteranlass im Stadt-Theater	St. Gallen (SG)	Ost
11.01.	SAVE THE DATE! Einkaufsleitertagung 2024	Rigi Kaltbad (LU)	procure.ch
17.01.	Neujahrs-Apéro bei Brauerei Locher AG	Appenzell (AI)	Region Ost
18.01.	SAVE THE DATE! HFA Con24	Baden (AG)	procure.ch
23.01.	Firmenbesuch Swisscom (Schweiz) AG	Zürich (ZH)	Region Zürich
15.02.	Firmenbesuch Swisslog & Brack.ch	Buchs (AG)	Überregional
07.03.	Firmenbesuch Rheinmetall AG	Oerlikon (ZH)	Überregional
20.03.	Firmenbesuch Swisscom (Schweiz) AG & «Verhandlungsvisionäre: Einkaufsprofis der Zukunft?»	Bern (BE)	Region Bern
16.04.	Firmenbesuch Reismühle Nutrex	Brunnen (SZ)	Region Zentralschweiz
16.05.	SAVE THE DATE! Frühjahrstagung 2024	Bern (BE)	procure.ch

# Business-Trip: Wann lohnt es sich, die Koffer zu packen?

In einer Welt geprägt von steigendem Kostenbewusstsein und einem wachsenden Fokus auf Nachhaltigkeit stellen Unternehmen vermehrt die Notwendigkeit von Geschäftsreisen in Frage, insbesondere im Bereich des Beschaffungs- und Supply Chain Managements. Doch wann ist persönliche Präsenz vor Ort wirklich unverzichtbar? Wir helfen bei der Entscheidung.

**I**n einer Welt, in der das Kostenbewusstsein steigt und die Nachhaltigkeit stärker in den Vordergrund rückt, stellen sich viele Unternehmen die Frage nach der Notwendigkeit von Geschäftsreisen.

Besonders im Bereich des Beschaffungsmanagements und des Supply Chain Managements war der persönliche Besuch bei Lieferanten schon immer ein wichtiges Mittel für ein partnerschaftliches Lieferanten-Beziehungs-Management. Doch angesichts neuer Kommunikationsmöglichkeiten und eines veränderten Bewusstseins zur Nachhaltigkeit wird die Notwendigkeit solcher Reisen zunehmend in Frage gestellt.

Eine aktuelle Geschäftsreiseanalyse des VDR aus dem Jahr 2023 zeigt, dass weiterhin viele Geschäftsreisen durch Video- oder Telefonkonferenzen ersetzt werden. Die Zeiten, in denen Geschäftsreisen als selbstverständlich angesehen wurden, sind vorbei. Unternehmen fordern nun eine Reduktion von Kosten und Aufwänden in diesem Bereich.

Doch wann sollten Sie als Einkäufer die Koffer packen, den Aufwand und die Kosten in Kauf nehmen, um vor Ort Präsenz zu zeigen? Wir haben eine Checkliste zusammengestellt, um Ihnen bei dieser Entscheidung zu helfen.

## Wie wichtig ist der Lieferant?

Hier greifen wir auf ein klassisches Tool aus dem strategischen Beschaffungsmanagement zurück: Das Beschaffungsportfolio nach Kraljic. Wir teilen dabei unsere Lieferanten in vier Quadranten ein und stellen dabei das Einkaufsvolumen dem Versorgungsrisiko und der Komplexität gegenüber. Auch werden Single-Source-Lieferanten eruiert.

Engpass-Lieferanten und strategische Lieferanten sind prädestiniert für persönliche Gespräche vor Ort, und die Reisezeit ist sinnvoll investiert.

## Was es zu besprechen gilt

Strategische Lieferanten müssen besonders gepflegt werden, da sie äusserst relevant für unser Unternehmen sind und einen wichtigen Teil unserer Wertschöpfungskette darstellen.

Ziel ist es, Logistik- und Qualitätspartnerschaften aufzubauen und Entwicklungsoperationen einzugehen, um auf technischer Ebene zusammenzuarbeiten. Ausserdem sollten Sie ein Gefühl für Ihren Stellenwert als Kunde beim Lieferanten entwickeln.

Mit Engpass-Lieferanten ist ein aktiver Informationsaustausch notwendig. Die geringen Einkaufsvolumina garantieren oft keine automatischen und standardisierten Herstellungs- und Belieferungsprozesse. Hier ist ein aktives Management und ein enger Kontakt mit dem Lieferanten erforderlich.

Diese Lieferanten bergen oft individuelle Risiken und bedingen spezifische Vereinbarungen. Eine Beurteilung vor Ort, zusammen mit ihrem Quality Manager, ist für diese Aufgaben zwingend.

## Was leistet der Lieferant?

Die laufende Lieferantenbewertung ist entscheidend. Transparenz über die Performance von Lieferanten ist notwendig, um zielführende Massnahmen zu ergreifen oder gut performende Lieferanten in Angebots-



## Christian Geiger

Der Autor ist Lehrgangsführer der Weiterbildung «Supplier Quality Management». Bereits während seines Maschinenbau-Studiums hat ihn das operative Qualitätsmanagement von der Produktentwicklung bis zur Serienproduktion fasziniert. Heute gibt er als Dozent bei der SAQ-QUALICON seine Erfahrungen weiter.

prozessen zu bevorzugen. Kriterien wie Anlieferqualität, Termintreue, subjektive Bewertung der Zusammenarbeit und Wirtschaftlichkeit sollten zur regelmässigen Leistungsüberwachung herangezogen werden. Bei Nichterreichen der Ziele sind Massnahmen zur Verbesserung angebracht.

Zunächst sollte das klärende Gespräch gesucht werden. Unter Analyse von Ursachen und bereits getroffenen Massnahmen wird beurteilt, ob diese wirksam sind, und zusätzliche Massnahmen werden definiert.

Waren klärende Gespräche nicht erfolgreich – und die Massnahmen weiterhin nicht genügend, um den Missstand zu beheben – erfolgt ein Lieferantenaudit. Planen Sie zusammen mit dem Qualitätsmanagement ein Audit vor Ort.

Ist der Lieferant nicht in der Lage, die Missstände aus dem Audit selbst zu beheben, ist im Rahmen von Q-Zirkeln eine verstärkte Unterstützung in Form von Beratung bis hin zu personellen Kompetenzen vor Ort erforderlich. Kern dieser Massnahme ist es, klare Ziele zu vereinbaren und deren Erreichung kurzzyklisch zu bewerten.

## Auswahl neuer Lieferanten

Die Aufnahme eines neuen Lieferanten ins Portfolio erfordert eine sorgfältige Bewertung unter Berücksichtigung verschiedener Faktoren. Hierzu gehören die Kreditwürdigkeit des Lieferanten, die Unternehmensstrukturen, bestehende Zertifizierungen und andere relevante Aspekte. Besonders bei strategisch wichtigen Lieferanten ist eine gründliche Beurteilung empfehlenswert, am besten durch eine Vor-Ort-Inspektion.

Bei der Bewertung neuer Lieferanten sollten verschiedene Kriterien in Betracht gezogen werden, darunter die Produktionskapazitäten, das Qualitätsmanagement, das Lieferantenmanagement und die Logistik, die Innovationskraft und Entwicklungsfähigkeit, die strategische Ausrichtung sowie die wirtschaftliche Stabilität des Unternehmens. Auch ethische Kriterien und die Ein-

haltung von Nachhaltigkeits- und Umweltschutzstandards sind von Bedeutung.

In Bezug auf die Produktqualität kann es sinnvoll sein, Mitarbeitende aus dem Bereich Qualitätssicherung und Wareneingangsprüfung zur Abnahme der Erstmuster zum Lieferanten vor Ort zu entsenden. Dies ermöglicht eine effektivere Qualitätssicherung und hebt den Standard auf ein höheres Niveau.

In einer Zeit, in der Geschäftsreisen kritisch hinterfragt werden, ist es zentral, kluge Entscheidungen darüber zu treffen, wann persönliche Präsenz vor Ort notwendig ist und wann alternative Kommunikationsmittel ausreichen. Eine sorgfältige Analyse der Lieferanten und eine kontinuierliche Überwachung der Leistung sind unerlässlich, um die richtigen Entscheidungen zu treffen und die Effizienz im Beschaffungsmanagement zu steigern. •

## Seminare

Lernen Sie im Lehrgang «Supplier Quality Manager», wie Sie in Ihrem Unternehmen die Zulieferqualität sowie die Zusammenarbeit mit externen Partnern verbessern können. Die Weiterbildung ist modular aufgebaut. Die Seminare «Partnerschaftliche Lieferantenentwicklung», «Erfolgreiches Lieferantenmanagement» und «Lieferantenauditor» können einzeln besucht werden.

Detaillierte Informationen finden Sie auf:



Bild: adobe stock

**Videokonferenz oder Koffer packen? Ein kleiner Leitfaden.**

*Dans un monde où la durabilité et la maîtrise des coûts sont essentielles, les voyages d'affaires sont remis en question.*

*Pour les acheteurs, la nécessité de voyager dépend de la valeur du fournisseur, des sujets à discuter et de la performance. Les voyages sont recommandés pour les fournisseurs stratégiques, les partenariats et les problèmes de qualité. Une évaluation continue est essentielle pour améliorer l'efficacité de la gestion des achats. Lors du choix de nouveaux*

*fournisseurs, des inspections sur site peuvent être nécessaires pour évaluer la qualité, la durabilité et l'éthique.*

*En résumé, l'analyse et la surveillance constantes des fournisseurs sont essentielles pour prendre des décisions judicieuses et optimiser la gestion des achats, tout en respectant les normes de durabilité et d'éthique.*

# Impressum

## Auflage

3250 Exemplare  
(notariell beglaubigt)  
57. Jahrgang

## Erscheinungsweise

Bis zu 6 Ausgaben pro Jahr

## Herausgeber

procure.ch  
Laurenzenvorstadt 90  
Postfach 3820  
5001 Aarau  
Telefon 062 837 57 00  
contact@procure.ch

## Redaktionsleitung

Mario Walser  
walser@procure.ch  
Telefon 062 837 57 01

## Autorinnen und Autoren

Alessandro Bee  
André Leutenegger  
Aymeric Duprez  
Christian Geiger  
Denis Seon  
Dorothee Brumann  
Herbert Ruile  
Mario Walser  
Nicolas Steiner  
Patrick Itel  
Urs Angliker

## Produktion

Diestar AG  
Merkur Druck AG

## Anzeigenverkauf

Mathias Braun  
inerate@procure.ch  
Telefon 062 837 57 11

## Hinweis

© 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.



# Nächste Ausgabe

Erscheint am: 15.12.2023  
Redaktionsschluss: 17.11.2023  
Inserateschluss: 24.11.2023

## ALS Solutions AG

Ihr Sourcing-Spezialist für Asien – mit Fokus China

- + Flexible, unkomplizierte und praxisbezogene Arbeitsweise
- + Breites Produktportfolio (unter anderem Aluminiumdruckguss- und Kunststoffspritzgussteile, Stanz- und Drehteile, Litzen)
- + Eigenes Team von Beschaffungs- und Logistikspezialisten sowie QS in Shanghai
- + Eigenes Lager in der Schweiz
- + Über 20 Jahre Erfahrung im chinesischen Beschaffungsmarkt
- + Seit mehr als 10 Jahren Kooperationspartner von procure.ch im Bereich Global Sourcing
- + Kostenlose Beratungsgespräche. Nächster Beratungstermin am 2. November 2023 → *Anmeldung unter [www.procure.ch](http://www.procure.ch)*



[www.als-solutions.com](http://www.als-solutions.com)

## ALUMNI-ANLASS 2023

# DER SUPERHELDENTREFF

🕒 28. November 2023, 17.30 bis 20 Uhr

📍 Naturama, Aarau

### An alle Superhelden des Einkaufs - der Alumni-Anlass 2023 ruft!

Ihr seid die Helden des Einkaufs- die Absolventinnen und Absolventen unserer Lehrgänge!

Dies ist die perfekte Gelegenheit, eure Superkräfte im Netzwerken zu nutzen. Trefft Gleichgesinnte, knüpft wertvolle Verbindungen und stärkt eure beruflichen Beziehungen.

Was euch erwartet:

- **Superhelden-Gemeinschaft:** Ein Wiedersehen mit alten Freunden und Lehrgangskollegen. Der ideale Moment, um Erfahrungen zu teilen und zu entdecken, was diese in der Berufswelt erreicht haben.
- **Erkundet das Naturama:** Taucht ein in die faszinierende Welt des Naturama in Aarau, wo Abenteuer und Wissenschaft auf magische Weise verschmelzen.
- **Kulinarischer Genuss:** Lasst euch von einem köstlichen Apéro verwöhnen und genießt entspannte Gespräche in angenehmer Atmosphäre.



**Melde dich gleich an:**  
[procure.ch/alumni](https://procure.ch/alumni)



**BRACK.CH**

**LIEFERT**  
**ALLES FÜR IHREN BÜROBEDARF**

**Attraktive  
Geschäfts-  
kunden-  
konditionen**

**ENTDECKEN**



**Ihr Partner für Büromaterial**

Das höchste Gut eines erfolgreichen Unternehmens sind die Mitarbeitenden. Damit diese motiviert und effizient arbeiten können, ist ein angenehmes und optimal eingerichtetes Arbeitsumfeld wichtig. BRACK.CH führt ein breites Sortiment rund um den Bürobedarf: von ergonomischen Hilfsmitteln, Akustik-Lösungen, Bürogeräten, Arbeitsplatz-Einrichtung bis zum Büromaterial für den Alltag. Alles zentral ab eigenem Lager geliefert. Lassen Sie sich von der riesigen Auswahl inspirieren: [brack.ch/b2b/buromaterial](https://brack.ch/b2b/buromaterial)