

Leserbrief des Monats: Zum Thema Produktionsverlagerungen ins Ausland

«Schweiz – üsi Heimat u üsi Zuekunft»

«Der starke Schweizer Franken lässt Unternehmen mit dem Gedanken spielen, mit ihrer eigenen Produktion oder Inlandbeschaffung den Werkplatz Schweiz zu verlassen. Damit wollen Unternehmen den durch Währungskurs bedingten erlittenen Margenverlust mit tiefen Beschaffungskosten reduzieren oder sogar vollständig eliminieren.

Vier triftige Gründe, die gegen dieses Vorgehen sprechen:

1. Know-how-Verlust: Durch eine Verschiebung der Produktion geht wichtiges Know-how innerhalb der Firma verloren. Spätestens die nächste Generation von Entwicklern, wenn nicht sogar die nächste Neueinstellung, wird nicht mehr produktionsoptimiert konstruieren können, was zu einem Anstieg von Herstellungskosten der ausgelagerten Teile führen wird. Es wird auch keine Arbeitsstellen mehr geben, die den Arbeitnehmern den Einblick in Produktionsbetriebe vermitteln, bevor diese einige Jahre später in der Entwicklungsabteilung der Firma sitzen. Der anregende und wichtige Kommunikationsaustausch zwischen Produktionsmitarbeitern und der Entwicklungsabteilung kann nicht mehr gelebt werden.

2. Intransparente Beschaffungskosten: Die gesamten Beschaffungs-

kosten werden massiv höher sein, als es der erste Eindruck vermittelt. Zollgebühren, Transportkosten, Zusatzverpackungen, Transportversicherungen, höhere Beschaffungszeiten etc. summieren sich erstaunlich hoch. Muss auch mal mit einer Lieferung per Express gerechnet werden, dann folgt grosses Entsetzen in Bezug auf die dadurch entstehenden Kosten!

3. Mehraufwendungen: Die Lohnkosten der Einkaufsabteilung und der Entwicklung steigen schlagartig, und in den kommenden Jahren erhöhen sich diese sogar stetig weiter, da der Know-how-Verlust kompensiert werden muss. Die grösseren Kommunikationsaufwendungen schlagen definitiv nicht nur mit den grösseren Telefonrechnungen zu Buche. Reisespesen für Projektleiter, Einkäufer, Entwickler, Q-Beauftragte, aber auch für Geschäftsleitungsmitglieder summieren sich.

4. Sicherheitslager: Der Ausbau der Sicherheitslager ist zwingend, damit die Lieferkette mit den höheren Beschaffungszeiten dauernd gewährleistet werden kann. Diese Sicherheitslager minimieren zwar das Auslandsrisiko in Bezug auf Lieferstopp, Qualitätsprobleme, Streiks und so weiter, können es aber trotz einkalkulierten Mehrkosten nicht eliminieren.

In unserer schnelllebigen und stets vorwärtstreibenden Gesellschaftskultur drängen sich Veränderungen immer wieder auf. In der heutigen Währungssituation drängt sich zwar eine Verschiebung der Produktion ins Ausland auf, diese sehr kurzfristige Strategie-Entscheidung wird jedoch bei einigen Unternehmen mittelfristig grössere Probleme mit sich führen.

Eine eigene Produktion und/oder die lokale Beschaffung wird mittelfristig jene zu Gewinnern machen, welche diesen Weg beibehalten haben. Setzen wir uns also ein für unseren Arbeitsplatz Schweiz mit all unseren Klein- und Mittelunternehmen. Geduld und Mut gilt es nun zu haben, aber die Generation von heute und morgen wird es uns danken. Auch wenn wir gegen den Strom schwimmen – es treibt uns trotzdem Flussabwärts in die Zukunft!»

Yves Schindler, Lützelflüh, arbeitete in der ETA SA (grösste Produktionsfirma der Swatch-Group) unter anderem als Leiter Produktionscontrolling Schweiz. Heute führt er die Hans Brunner AG (www.hansbrunner.ch), ein KMU der Kunststoff-Spritzguss-Zulieferindustrie, und ist wie viele andere von der Frankenstärke betroffen.

Erfolgsmodell «Bilaterale Verträge»

Fast 80 Prozent der Unternehmen der MEM-Industrie bewerten die bilateralen Verträge als wichtig bis unverzichtbar. Und: Die EU wird auch künftig der wichtigste Absatzmarkt für die Schweizer MEM-Industrie bleiben. Das sind die Erkenntnisse aus der BAKBasel-Studie (BAK Basel Economics AG), die im Auftrag des Branchenverbands Swissmem im Frühjahr 2015 durchgeführt

wurde. Gemäss Studie entsteht in den nächsten zehn Jahren rund 43 Prozent des erwarteten ausländischen Nachfragewachstums in der EU. Wird diese Nachfrage abgeschöpft, sind damit ein geschätzter Wertschöpfungszuwachs von CHF 3,3 Mrd. und 5500 neue Arbeitsplätze verbunden. Swissmem lanciert daher die Plattform www.wir-bleiben-erfolgreich.ch, um den

Nutzen der bilateralen Verträge mit Fakten und Meinungen zu unterstreichen.

Die Schweizer MEM-Industrie exportiert fast 80 Prozent ihrer Produkte. Mit einem Anteil von rund 60 Prozent ist die EU der mit Abstand wichtigste Absatzmarkt der MEM-Industrie.

www.swissmem.ch

www.wir-bleiben-erfolgreich.ch