



Strategien des Schwyzer Beschaffungswesens • Das moderne öffentliche Beschaffungsrecht • Lieferkonflikte bereits vertraglich eindämmen • Mit smarter Beschaffungswirtschaft Risiken in Chancen verwandeln • Rezepte zum Schutz sicherer Beschaffungsketten • Weshalb Logistiker die Blutbahnen der Wirtschaft darstellen • Sicherheit lässt sich organisieren • Beschaffungsrisiken über die Sortimentsstrategie kompensieren • Konjunkturdaten der Schweiz und Wirtschaftsspiegel aus den Regionen



Ausgabe November 2021 Inhaltsverzeichnis



Inhaltsverzeichnis, Editorial: Freue mich darauf, viel bewirken zu können, Susanne Thellung, Vorsitzende GL, SZKB | 2



Modernisierung und Harmonisierung des öffentlichen Beschaffungsrechts, RR André Rüeeggsegger, Baudepartement | 4



Rent-a-Stift 2022, Berufs- und Studienberatung Kanton Schwyz, Franziska Truttmann und Doris Wagner | 7



Konfliktrisiken bei Lieferverzug lassen sich bereits vertraglich eindämmen, Prof. Walter Stoffel, Universität Freiburg | 8



Steinel Solutions AG: mit smarterer Beschaffungswirtschaft Risiken in Chancen verwandeln, Marco Lang, CEO Steinel Solutions | 10



1617 Fälle im Kanton Schwyz für den RAD Zentralschweiz, Dr. med. Hansjörg Schäfer | 13



«Unsere Rezepte bieten den besten Schutz» KKS-Ultraschall, Jürg Luginbühl, Marketing | 14



Logistiker betreiben die Blutbahnen der Wirtschaft, Dr. Detlef Trefzger, CEO Kuehne + Nagel International | 16



Sicherheit lässt sich organisieren, Gemeinde Schwyz, Sascha Stettler SiBe | 18



Wirtschaftsbarometer/KOF, Yngve Abrahamsen und Tim Reinicke, KOF ETH | 21



UIKER – Beschaffungsrisiken über die Sortimentsstrategie kompensiert, Michele Corrieri, CEO, UIKER - Antriebstechnik | 22



Wirtschaftsspiegel Kanton, Regionen, Ausserschwyz, Innerschwyz, Franz Steinegger | 24



In den H+I-Medien werben, Mediadata | 26



Vorschau nächste AUSLESE, Ausgabe Januar 2022, Wirtschaftsstrategie im Kanton Schwyz 2022, Impressum | 27



Urheber- und Nutzungsrechte 30.10.2021

Titelname und Logo AUSLESE © H+I – Der Schwyzer Wirtschaftsverband

Layout Umschlaggestaltung Titelseite Composing, Innenseiten © Axel-B. Bott, symedya.com GmbH

Fotos © Baudepartement des Kanton Schwyz, © Berufs- und Studienberatung, © Axel-B. Bott, © Canstock.com

© Hopp Schwyz, © Kühne & Nagel, © RAD Zentralschweiz, © Gemeinde Schwyz, © Franz Steinegger,

© Schwyzer Kantonbank, © Steinel Solutions, © Universität Freiburg, Foto © Christian Doninelli.



Freue mich darauf, viel bewirken zu können

Seit Februar 2021 ist sie als erste Frau an der Spitze der Schwyzer Kantonalbank. Welche Ziele verfolgt Susanne Thellung und was ist ihr wichtig?

Frau Thellung, Sie konnten in diesem Jahr zwei Wahlen für sich entscheiden, CEO bei der SZKB und in den Vorstand des H+I.

Welche Ziele verbinden Sie damit?

Die SZKB will ihr Kerngeschäft im Kanton Schwyz weiterentwickeln und auf ihrer führenden Marktstellung als regional verankerte, kompetente Universalbank aufbauen. Dazu will ich meinen persönlichen Beitrag leisten. Ich freue mich auf zahlreiche Kontakte und Begegnungen mit Kundinnen und Kunden sowie den Exponentinnen und Exponenten der Schwyzer Wirtschaft und Politik.

Als Vorstandsmitglied des H+I will ich mich aktiv einbringen. Mein Ziel ist es, Menschen miteinander zu vernetzen und dadurch einen Mehrwert zu schaffen. Dazu gehört auch, die Leistungen der SZKB noch bekannter zu machen und mit den Interessen des H+I zu verbinden, wenn entsprechende Anknüpfungspunkte vorhanden sind. Das gemeinsame Ziel all unserer Aktivitäten muss sein, die Schwyzer Wirtschaft zu stärken und attraktive Arbeitsplätze zu erhalten und neue zu schaffen.

Mit welchen Mitteln können Sie den H+I und die Wirtschaft generell unterstützen?

Die SZKB gehört wie die Mythen zum Kanton Schwyz und versteht sich als zentraler Fels in der Brandung. Den volkswirtschaftlichen Auftrag zu einer ausgewogenen und nachhaltigen Entwicklung unseres Kantons haben wir verinnerlicht und wissen, wofür wir uns tagtäglich einsetzen. Unsere Kantonalbank kann erfreulicherweise auf viele, langjährige und vertrauensvolle Kundenbeziehungen zählen. Darauf bauen wir auf und gehen sorgsam mit diesem wertvollen Gut um, das wir zusammen mit unseren Kundinnen und Kunden erarbeitet haben. Erst dadurch können wir unser Gewerbe und die Wirtschaft bedürfnisgerecht unterstützen.

Für mich ist es wichtig, möglichst viele Kunden zu spüren und ihre Bedürfnisse im persönlichen Gespräch zu erfahren. Ich suche den aktiven Austausch, um am Puls zu sein und das gegenseitige Verständnis zu vertiefen. Jedes Unternehmen in unserem Kanton hat seine eigenen Herausforderungen und wir wollen dieser Individualität Rechnung tragen. Wir wollen die Firmen eng begleiten und verstehen, wo wir gemeinsam Mehrwert schaffen können. Dazu bekennen wir uns insbesondere mit unserem dichten Filialnetz und den Experten für unsere Firmen- und Gewerbetunden.

Wir verstehen uns auch als Bank, die mit ihren Dienstleistungen alle Bedürfnisse abdeckt. Das heisst für uns ist der Geschäftskunde immer auch ein Privatkunde, den wir langfristig und über Generationen begleiten wollen.

Wenn Sie die Gelegenheit hätten, den grossen Mythen zu besteigen, welche Widmung würden Sie ins Gipfelbuch schreiben?

Ich bin überwältigt von der fantastischen Aussicht auf einen vielseitigen Kanton. Gleichzeitig bin ich auch dankbar dafür, dass mir der Bankrat diese vertrauensvolle Aufgabe übertragen hat. Es ist ein Privileg, als Vorsitzende der Geschäftsleitung der SZKB die Zukunft der Bank mitgestalten zu können. In meiner Funktion hat man die Möglichkeit, viel zu bewirken. Ich nehme diese Aufgabe sehr gerne wahr.

Es ist wichtig, dass wir uns zukunftsfähig positionieren und wichtige Themen proaktiv angehen. Ich denke dabei an das Thema Nachhaltigkeit. Es bieten sich für zahlreiche Unternehmen Wachstumschancen und Geschäftsoportunitäten. Diese gilt es zu nutzen, damit die Wertschöpfung im Kanton Schwyz bleibt. Wir werden uns für den nachhaltigen und langfristigen Erfolg des Wirtschaftsraums „Kanton Schwyz“ einsetzen.

*Susanne Thellung
Vorsitzende der Geschäftsleitung
der Schwyzer Kantonalbank*



Modernisierung und Harmonisierung des öffentlichen Beschaffungsrechts

Regierungsrat André Rügsegger
Landesstatthalter, Baudepartement des Kantons Schwyz

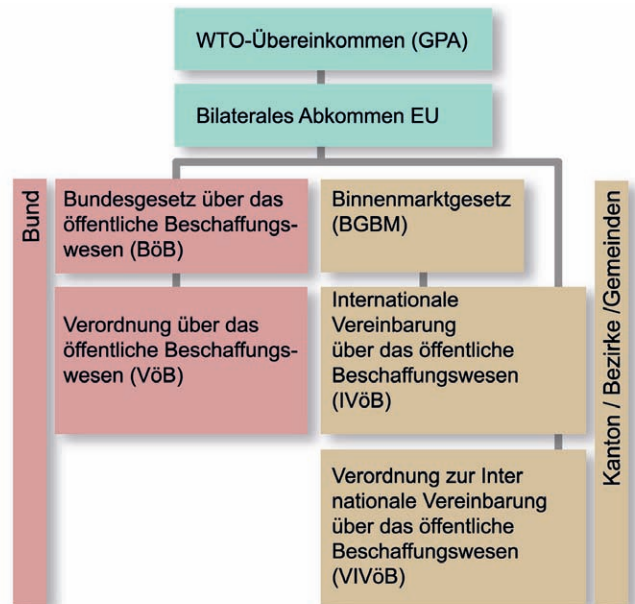
Der Regierungsrat hat den Beitrittsbeschluss zur Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen (IVöB) sowie den dazugehörigen Bericht zuhanden des Kantonsrates verabschiedet. Der Beschluss regelt den Beitritt des Kantons Schwyz zur total revidierten Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen vom 15. November 2019 und ihre Einführung im Kanton Schwyz. Neu sollen bei gewissen Angebotsbewertungen auch die unterschiedlichen Preisniveaus der Herkunftsländer berücksichtigt werden können.

Die Vereinbarung modernisiert das öffentliche Beschaffungsrecht der Kantone und harmonisiert es mit dem revidierten Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen, das vom Bundesparlament im Juni 2019 verabschiedet worden ist. Die Revision führt zu keiner grundlegenden Änderung des öffentlichen Beschaffungswesens. Seine bisherigen Ziele – wirtschaftlicher Einsatz der öffentlichen Mittel, Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung der Anbieter, Förderung des Wettbewerbs sowie Transparenz der Verfahren – werden beibehalten. Ein zusätzliches Gewicht erhalten indes Massnahmen gegen Kollusion und Korruption. Zusätzlich verfolgt die Revision neben der Rechtsvereinheitlichung auch politische Ziele, nämlich die stärkere Berücksichtigung der ökologischen, sozialen und wirtschaftlichen Nachhaltigkeit bei öffentlichen Aufträgen sowie die Stärkung des Qualitätswettbewerbs gegenüber dem Preiswettbewerb. Der Beschaffungsprozess und die Schwellenwerte bleiben zwar weitgehend gleich, Einzelheiten des Verfahrens werden jedoch angepasst.

Insgesamt wollen die IVöB wie auch das BöB den öffentlichen Auftraggebern und den Anbietenden – unter Vorbehalt der beschaffungsrechtlichen Grundsätze – möglichst grossen Handlungsspielraum gewähren und gleichzeitig den Einsatz moderner Informationstechnologien im öffentlichen Beschaffungswesen fördern.

So werden flexible Instrumente wie die Folgebeschaffung, aber auch der Dialog zwischen Auftraggeber und Anbietenden sowie die in der Praxis schon länger genutzte Möglichkeit des Abschlusses von Rahmenverträgen (mit sog. Abrufverfahren) jetzt ausdrücklich verankert. Weiter vorgesehen sind elektronische Auktionen sowie die vollständige elektronische Abwicklung von Beschaffungsverfahren. Die total revidierte Vereinbarung besteht aus 65 Artikeln, verteilt auf zehn Kapitel, und vier Anhängen.

Das Umfeld des öffentlichen Beschaffungsrechts



Die wichtigsten Neuerungen

Die IVöB überführt die verpflichtenden Bestimmungen des GPA 2012 und der beschaffungsrelevanten Abkommen mit Drittstaaten ins schweizerische Recht. Der Bund und die Kantone nutzen die Einführung des GPA 2012 und den sich daraus ergebenden Anpassungsbedarf auch zur Harmonisierung ihrer Beschaffungsordnungen. Es werden daher gesamtschweizerisch einheitliche beschaffungsrechtliche Grundsätze und Regelungen für einen funktionierenden Binnenmarkt vorgeschlagen.

Als wichtige Neuerungen sind zu erwähnen:

- die Unterstellung der Verleihung bestimmter Konzessionen und der Übertragung gewisser öffentlicher Aufgaben unter das Beschaffungsrecht;
- die elektronische Abwicklung von Beschaffungsverfahren;
- die Einführung flexibler Instrumente wie Dialog, Rahmenverträge und elektronische Auktionen sowie verkürzte Fristen für die Offerteingaben und den Antrag um Teilnahme im selektiven Verfahren;
- die Korruptionsprävention;
- die Regelung des Ausstands aufgrund der Besonderheiten des Vergabeverfahrens;
- die systematische Regelung der Ausschluss- und Sanktionstatbestände;
- die Einführung einer zentralen – nicht öffentlichen – Liste mit Anbietern und Subunternehmern, die von künftigen Beschaffungsvorhaben ausgeschlossen sind;
- die Publikation des Verfahrensabbruchs zur Stärkung der Transparenz;



- die Möglichkeit der adhäsionsweisen Erledigung von Schadenersatzbegehren durch die Beschwerdeinstanz;
- die Verlängerung der Rechtsmittelfrist von zehn auf 20 Tage;
- die zwingende Veröffentlichung von Publikationen auf einer Internetplattform von Bund und Kantonen für öffentliche Beschaffungen;
- einen gewissen Paradigmenwechsel bei den Zuschlagskriterien infolge Stärkung des Qualitätswettbewerbs;
- die weitestgehende Integration der bisher als Empfehlung geltenden Vergaberichtlinien (VRöB) in die revidierte Vereinbarung.

Wertvoll ist neben alledem, dass die bewährte Praxis und die Rechtsprechung von Bund und Kantonen in die neue Vorlage eingeflossen sind. All dies soll letztlich Anbietenden den Marktzutritt erleichtern und damit den Wettbewerb sowie die Wirtschaftlichkeit stärken. Im Übrigen war die Revision vom Ziel geleitet, an Bewährtem festzuhalten und zum Abbau des Administrativaufwands bei den Anbietenden beizutragen.

Weniger Administrativaufwand

Die Harmonisierung der Beschaffungsordnungen von Bund und Kantonen ermöglicht es den Anbietenden, ihre Prozesse bei der Einreichung von Offerten weiter zu standardisieren. Sie dürfen, auch zufolge der zu erwartenden einheitlicheren Rechtsprechung sowie der verbesserten Klarheit der gesetzlichen Grundlagen, mit geringerem Abklärungsaufwand rechnen. Gewisse Bestimmungen zielen zudem direkt auf einen Abbau des Administrativaufwands seitens der Anbietenden ab. So können die Vergabestellen beispielsweise erst zu einem späteren Verfahrenszeitpunkt die Nachweise im Zusammenhang mit den Teilnahmebedingungen von Anbietenden einholen. Auch die verstärkte Nutzung der modernen Informationstechnologien im öffentlichen Beschaffungswesen, namentlich die gemeinsame Internetplattform von Bund und Kantonen (simap.ch), dürfte den administrativen Aufwand der Anbietenden senken.

Erweitertes Marktzugangspotenzial

Die Gesamtsumme an Vergaben im öffentlichen Beschaffungswesen in der Schweiz beträgt derzeit schätzungsweise rund 41 Milliarden Franken jährlich, wobei rund 20 % davon auf den Bund und rund 80 % auf die Kantone und Gemeinden entfallen.

Gemäss Schätzungen der WTO hat die Revision des GPA insgesamt einen erweiterten Marktzugang im Wert von 80–100 Milliarden US-Dollar pro Jahr zur Folge. Es liegt im Interesse der Schweizer Wirtschaft, dass die Schweiz das revidierte GPA 2012 möglichst bald umsetzt und das erweiterte Marktzugangspotenzial für die Schweizer und die Schweizer Unternehmen erschlossen wird. Auch in der Schweiz führt die Anwendung der GPA-Regeln zu mehr Wettbewerb unter den Anbietenden, was zu einer grösseren Auswahl an Angeboten führen kann. Dies wiederum mit positiven Auswirkungen auf die einzelnen Beschaffungskriterien.

Preisniveauklausel als neues Kriterium

Im Rahmen der Vernehmlassung und mit einer vom Kantonsrat erheblich erklärten Motion wurde in Analogie zum Bundesrecht von verschiedener Seite die Aufnahme des Zuschlagskriteriums „Berücksichtigung der unterschiedli-

chen Preisniveaus in den Ländern, in welchen die Leistung erbracht wird“ gefordert. Mit diesem Zuschlagskriterium sollen die schweizerischen Unternehmen vor der ausländischen Konkurrenz im Preiskampf um öffentliche Aufträge geschützt bzw. gestärkt werden. Die Herstellung eines Gutes in einem Land mit hohem Preisniveau ist nämlich teurer als in einem Land mit tiefem Preisniveau. Die Herstellkosten sollen durch Berücksichtigung der jeweiligen Preisniveaus vergleichbar gemacht und volkswirtschaftliche Preisniveaunterschiede neutralisiert werden. Im Rahmen der Angebotsbewertung sollen deshalb die unterschiedlichen Preisniveaus der einheimischen und ausländischen Anbieter berücksichtigt und allenfalls bereinigt werden.

Zu beachten ist dabei aber, dass heute kaum mehr ein Produkt aus Rohstoffen oder Bestandteilen aus nur einem Land besteht. Dies hat zur Folge, dass es im Rahmen der Preisbewertung aufgeschlüsselt und entsprechend differenziert beurteilt werden müsste. Dieser Prozess verkompliziert und erschwert sich weiter, wenn – was wiederum häufig der Fall ist – gar einzelne Bestandteile des betreffenden Produkts aus Materialien und Produktionsschritten verschiedener Länder stammen.

Offene Fragen zur Preisniveauklausel

Zur Preisniveauklausel bzw. zum entsprechenden Zuschlagskriterium ergeben sich deshalb verschiedene Vorbehalte und Herausforderungen. Diese lassen sich indes noch nicht abschliessend beurteilen, da in der Praxis bis anhin keine Erfahrungen aus der konkreten Anwendung der Preisniveauklausel bestehen. Der Regierungsrat unterbreitet aber dennoch den Vorschlag einer gesetzlichen Statuierung der Preisniveauklausel im kantonalen (Ausführungs-) Recht. Im Bereich der Zuschlagskriterien ist insgesamt somit eine Regelung vorgesehen, welche den Vergabestellen den notwendigen Spielraum einräumt, in dessen Rahmen sie die konkrete Submission bzw. die zur Anwendung gelangenden Zuschlagskriterien sachgerecht auf das spezifische Beschaffungsgut abstimmen und auch allfällige künftige Entwicklungen etwa in der einschlägigen Rechtsprechung berücksichtigen können. Zu beachten bleibt, dass bei Ausschreibungen im Staatsvertragsbereich grundsätzlich kein Raum für die Berücksichtigung unterschiedlicher Preisniveaus besteht, weil eine solche wohl gegen einschlägige internationale Vereinbarungen verstossen würde.

Berücksichtigung parlamentarischer Vorstösse

Der Kantonsrat hat sich in letzter Zeit mit verschiedenen parlamentarischen Vorstössen rund um die Stärkung des einheimischen Gewerbes befasst. Dazu gehört die Motion M 10/20 «Keine Diskriminierung für unser Gewerbe im Beschaffungswesen». Mit der Motion wurde der Regierungsrat wie bereits erwähnt beauftragt, einen Gesetzesentwurf vorzulegen, der das im totalrevidierten BöB neu aufgenommene Zuschlagskriterium «Berücksichtigung der unterschiedlichen Preisniveaus in den Ländern, in welchen die Leistung erbracht wird» enthält (vgl. Art. 29 Abs. 1 BöB).

In dieselbe Richtung äussert sich das Postulat P 6/20 «Echtes Hopp Schwyz: Eigene Ressourcen im Kanton Schwyz nutzen». Der Regierungsrat sollte dabei prüfen, ob er dem Kantonsrat zur besseren Förderung der einheimischen Produkte und Dienstleistungen eine Änderung des kantonalen Rechts unterbreiten wolle.



Corinne Suter zeigt Flagge für das 2020 gestartete Wirtschaftsförderprogramm Hopp Schwyz für die Wertschöpfung innerhalb im Kanton

Die beiden Vorstösse wurden vom Kantonsrat anlässlich seiner Sitzung vom 24. Februar 2021 erheblich erklärt. Mit dem Beitrittsbeschluss zur total revidierten Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen und dem dazugehörigen Bericht erfüllt der Regierungsrat die aus den beiden parlamentarischen Vorstössen hervorgegangenen Aufträge.

Der Regierungsrat ist sich der mit der Erheblicherklärung der beiden parlamentarischen Vorstösse manifestierten Erwartungen durchaus bewusst und teilt diese auch weitgehend. Auf der anderen Seite ist auch klar, dass nicht sämtliche nachgefragten Güter und Dienstleistungen im Kanton Schwyz hergestellt oder vertrieben werden und dass bestimmte Roh- und Produktionsstoffe zwingend von auswärts bezogen werden müssen. Sodann wäre ein strikter beschaffungsrechtlicher Heimatschutz auf allen Ebenen gerade für innovative und exportorientierte Wirtschaftsstandorte wie die Schweiz und den Kanton Schwyz, die gleichzeitig über ein relativ kleines Binnenabsatzgebiet verfügen, für diese letztlich nachteilig. Und schliesslich erweist es sich weder als möglich noch als sinnvoll, Mechanismen der Marktwirtschaft wie insbesondere den freien Wettbewerb, der sich erfahrungsgemäss als effizienz- sowie innovationsfördernd und volkswirtschaftlich damit positiv ausgewirkt hat, übermässig zu beeinflussen.

Abschliessend kann in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen werden, dass die vom Kanton gesamthaft getätigten Beschaffungsaufträge gemäss Rechenschaft im Jahresbericht doch immerhin zu jeweils rund 50 % auf Unternehmen mit Sitz oder Niederlassung im Kanton Schwyz entfallen.

Revisionsvorlage an den Kantonsrat überwiesen

Das für das Beschaffungswesen zuständige Baudepartement hatte vom 30. Juni 2020 bis 9. Oktober 2020 bei den Parteien, den Bezirken und Gemeinden sowie den interessierten Verbänden eine Vernehmlassung durchgeführt. Die eingegangenen Stellungnahmen haben die generelle Stossrichtung der Vorlage vollumfänglich unterstützt. In seiner-

Sitzung vom 24. August 2021 hat der Regierungsrat Bericht und Vorlage über den Beitrittsbeschluss zur Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen zuhanden des Kantonsrats verabschiedet. Nach der Vorberatung in der hierfür gebildeten Spezialkommission Anfang November 2021 erfolgt die Beschlussfassung im Kantonsrat voraussichtlich im Dezember 2021 oder Februar 2022. Eine Inkraftsetzung des neuen Beschaffungsrechts könnte danach auf den 1. Juli 2022 erfolgen.

Das öffentliche Beschaffungsrecht

Das öffentliche Beschaffungsrecht regelt ein wichtiges Segment der Schweizer Volkswirtschaft. Seine Grundlagen findet es im WTO-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen (Government Procurement Agreement, GPA), das auf Ebene Bund durch das Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen vom 16. Dezember 1994 (BöB) und die zugehörige Verordnung über das öffentliche Beschaffungswesen vom 11. Dezember 1995 (VöB) sowie von den Kantonen durch die Interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen vom 25. November 1994 / 15. März 2001 (IVöB) umgesetzt wird, sowie im bilateralen Abkommen mit der EU über bestimmte Aspekte des öffentlichen Beschaffungswesens (Abkommen Schweiz-EU). Aufgrund der 2012 abgeschlossenen Revision des GPA sind Anpassungen im nationalen Recht erforderlich. Gleichzeitig sollen die Beschaffungsordnungen von Bund und Kantonen einander inhaltlich soweit möglich und sinnvoll angeglichen werden. Am 15. November 2019 haben die Kantone die revidierte IVöB einstimmig verabschiedet.

kantonschwyz

Baudepartement

Olympstrasse 10
6440 Brunnen
Telefon 041 819 25 15
bd@sz.ch



Lernende beim Einsatz für Rent-a-Stift

Rent-a-Stift 2022

Lernende sind die besten Botschafter für die Berufslehre und den Lehrbetrieb.

(Anmerkung Redaktion AUSLESE: Eine seit dem Erfolg von Influencern bekannte Empfehlungslogik kann das Beschaffungswesen positiv beeinflussen. Begeisterte Lernende mit sich als Beispiel, animieren zu Berufsausbildungen. Unternehmen, welche Lernende bewusst unterstützen, nutzen so ein Instrument zur Nachwuchssicherung).

Franziska Truttman und Doris Wagner, Berufs- und Studienberatung Kanton Schwyz

Lernende ab dem zweiten Ausbildungsjahr besuchen in Zweiertams Oberstufenklassen und geben Einblick in ihren persönlichen Weg in die Berufslehre, in ihren Alltag im Ausbildungsbetrieb und erzählen von ihren Erfahrungen an der Berufsfachschule. Sie sind glaubwürdige Vorbilder, inspirieren die Schülerinnen und Schüler für den Berufswahlprozess und geben Auskunft auf Augenhöhe. Motivieren auch Sie Ihre Lernenden bei Rent-a-Stift mitzumachen!

Rent-a-Stift, ein Projekt der Berufs- und Studienberatung des Kantons Schwyz, geht in die nächste Runde. Auch 2022 sollen wieder Lernende verschiedene Oberstufenklassen besuchen und über ihren ganz persönlichen Einstieg in die Arbeitswelt berichten. Für die Teilnahme bei Rent-a-Stift ist die Eigenmotivation der Berufslernenden wichtig. Stolz auf die eigene Berufswahl und Freude am Präsentieren vor einer Schulklasse helfen, diese Aufgabe zuverlässig wahrzunehmen. Zur Vorbereitung nehmen sie an einem eintägigen Workshop (Januar 2022) teil und leisten anschliessend einen Einsatztag (Februar-Mai 2022) in Schulklassen im Kanton Schwyz.

Rent-a-Stift ist ein wirkungsvolles Marketing für den Lehrbetrieb und für die berufliche Grundbildung als zukunftsweisende Ausbildung. Daher stellt der Lehrbetrieb den Lernenden für ihre Teilnahme die erforderliche Arbeitszeit zur Verfügung.

In Zusammenarbeit mit den Berufsfachschulen und dem Amt für Berufsbildung ist Rent-a-Stift in der Berufsbildung breit abgestützt. Organisiert und koordiniert wird das Projekt durch die Berufs- und Studienberatung des Kantons Schwyz. Die beiden Projektverantwortlichen Franziska Truttman und Doris Wagner freuen sich auf motivierte Lernende aus möglichst verschiedenen Berufsausbildungen. Anmeldungen werden gerne bis Ende November 2021 unter www.sz.ch/rentastift entgegengenommen.

„Wir machen aus jeder Frage eine Perspektive!“

Die Berufs- und Studienberatung (BSB) des Kantons Schwyz bietet Berufs- und Studienwahlberatungen, Laufbahnberatungen für Erwachsene, Standortbestimmungen, Veranstaltungen zu Beruf, Studium und Weiterbildung, Unterstützung in Entscheidungsprozessen, Diagnostik, Kurzberatungen im BIZ, Bewerbungs-Checks, Integrationsberatungen für Migrantinnen und Migranten und Fachauskünfte zu Aus- und Weiterbildungen. Die BSB ist regional verankert und mit verschiedenen Partnerorganisationen aus Bildung und Wirtschaft vernetzt.

Berufs- und Studienberatung

Huobstrasse 9
8808 Pfäffikon
Telefon 041 819 51 40
bsb@sz.ch
www.sz.ch/berufsberatung



Prof. Walter Stoffel,
Juristische Fakultät
der Universität
Freiburg

Konfliktrisiken bei Lieferverzug lassen sich bereits vertraglich eindämmen

Interview mit Herr Prof. Walter Stoffel, 25.10.2021, Axel-B. Bott

Wie agieren Schweizer Unternehmen bei internationalen Lieferkonflikten?

Das wirtschaftliche Beschaffungswesen der Schweiz wird auf nationaler und internationaler Ebene durch das Handels- und Vertragsrecht [Obligationenrecht] geregelt [Bundesamt für Justiz BJ, IPRG; SR 291]. Wie ist der Schaden bei Lieferverzügen im internationalen Warenbezug geregelt, welche Massnahmen dienen einer Konflikteindämmung? *AUSLESE sprach mit Herr Prof. Walter Stoffel, Rechtswissenschaftliche Fakultät der Universität Freiburg.*

Herr Stoffel, an wen können sich betroffene Unternehmen bei der Durchsetzung ihrer Interessen in internationalen Lieferkonflikten wenden?

Tja, das ist eine der schwierigsten Fragen des internationalen Handelsrechts, damit tut sich jetzt die ganze Welt schwer. Rechtlich bewegen wir uns im Rahmen des [materiellen] Vertragsrechts, das klärt, was welche Partei [Verkäufer oder Käufer] machen muss und kann, wenn ein sog. Verzug eintritt, welche Strafzahlungen, Zinsen, aber auch wann ein Vertrag überhaupt gültig ist und wann nicht. Jeder Staat hat sein eigenes Recht. Daher kommen im internationalen Kontext grundsätzlich immer zwei Rechte in Frage, dasjenige des Bestellers [Käufer] und dasjenige des Lieferanten [Hersteller].

Welches Recht kommt zur Anwendung?

Das internationale Privatrecht [IPR] regelt, welches materielle Recht zur Anwendung kommt, das schweizerische oder ein ausländisches. Das IPR regelt selbst keine [materiellen] Inhalte, es ist ein formelles Recht [ein Verfahrensrecht], das lediglich weiterverweist. Das aber kann wichtig sein, wenn sich die in Frage kommenden Rechtsordnungen im entscheidenden Punkt

unterscheiden. Im Grundsatz ist das Recht am Wohnort derjenigen Partei anwendbar, welche die charakteristische Leistung erbringt [i.d.R. Hersteller oder Lieferant], was vom Schweizer Käufer aus gesehen oft zur Anwendung des ausländischen Rechts führt. Die Parteien können die Frage im Vertrag regeln [Rechtswahl] und bestimmen, welches Recht im Konfliktfall zur Anwendung kommt. An sich hat das schweizerische Vertragsrecht einen hohen Vertrauensbonus, aber wenn eine Partei in der Schweiz Sitz hat, bildet es für die andere Partei meistens kein neutrales Recht. Die Parteien können auch internationale Instrumente wie z.B. das Wiener Vertragsrechtsabkommen vorsehen.

Setzt voraus, man hat im Vertrag daran gedacht?

Ja. Es ist gut darüber zu sprechen, auch wenn das heikel sein kann. Dabei geht es nicht nur um das anwendbare Recht, sondern auch um den Gerichtsstand, d.h. um die Frage, welches Gericht zuständig sein wird, dasjenige in der Schweiz oder dasjenige des Lieferlandes [sog. Gerichtsstands- oder Schiedsgerichtsklauseln]. Schiedsklauseln sind international am akzeptabelsten, da sie nicht mehr staatengebunden sind [da gibt es verschiedene Institutionen, z.B. die Schiedsregeln in Genf, Zürich oder Paris]. In der Praxis ist es fast wichtiger, eine Gerichts- oder Schiedsklausel vorzusehen, als das anwendbare Recht zu bestimmen, da sich die Rechtsordnungen untereinander oft nicht stark unterscheiden.

Was aber, wenn sich der Lieferant selbst auf einen Lieferverzug beruft?

Dann ist er sachlich in der «Unmöglichkeit zu erfüllen», er will, aber kann nicht.

Dafür steht er grundsätzlich in der Verantwortung, auch wenn ihn vielleicht kein persönliches Verschulden trifft. Dem Unternehmer obliegt es, sich entsprechend zu organisieren. Vorbehalten bleibt die höhere Gewalt. Die Pandemie könnte einen solchen Fall darstellen. Aber der Lieferant kann sich heute wohl nur noch dann auf höhere Gewalt berufen, wenn der Vertrag vor dem Lockdown geschlossen wurde. Wurde der Vertrag nach Eintritt der Lieferkrise geschlossen, gilt diese Entlastungsmöglichkeit nicht mehr, denn die Parteien kannten das Risiko oder hätten es kennen müssen.



Das Problem für den Schweizer Einkäufer ist demnach vor allem der unvorhergesehene Fall, wenn er wegen höherer Gewalt seine Ware nicht erhält und auch keinen Schadensersatz fordern kann. Daraus entstehen weltweit schwierige und unglückliche Kettenreaktionen.

Lässt sich ein solcher Schaden versichern?

Diese Frage muss ein Versicherer beantworten. In der Regel besteht die Möglichkeit der Risikoabdeckung nur bei Exporten (Exportrisikogarantie), wenn beispielsweise eine Lieferung ins Ausland nicht bezahlt wird. Hier geht es um den umgekehrten Fall. Es gibt m.W. keine spezielle «Importrisiko-Versicherung».

(Anmerkung Redaktion: dazu wurde im Anschluss an das Interview die SERV Schweizerische Exportrisikoversicherung, Zürich, befragt. Zitat Frau Bettina Schidegger, zuständig für anwendbare Versicherungsprodukte: «Die Schweizerische Exportrisikoversicherung SERV deckt politische Risiken und das Delkredererisiko beim Export von Gütern und Dienstleistungen. Die Versicherungen und Garantien der SERV bieten Schweizer Exportunternehmen Schutz vor Zahlungsausfall und erleichtern die Exportfinanzierung. Die Lösungen der SERV tragen ausserdem dazu bei, dass Unternehmen einfacher günstige Kredite oder eine höhere Kreditlimite erhalten und helfen ihnen damit beim Export ihre Liquidität zu wahren. Ihre Unterstützungsmöglichkeiten bietet die SERV stets im Zusammenhang mit spezifischen Exportprojekten an. Lieferunterbrüche wie auch Vertragsbrüche ausländischer Lieferanten an Schweizer Importeure und allgemein Importgeschäfte versichert die SERV nicht.»)

Dann ist der Vertrag das A und O eines vorausschauenden Handelns?

Unbedingt. Die Unternehmer wissen selbst am besten um die kritischen Punkte und können diese Risiken rechtzeitig im Vertrag regeln. Man kann zum Voraus festlegen, wann und unter welchen Konditionen man aussteigen kann und wie der Schaden aufgeteilt wird. Das Recht ist ziemlich streng und erlaubt bei Verzug schnell einmal einen sofortigen Vertragsrücktritt unter Schadensersatz, insbesondere bei Termingeschäften. Aber man möchte ja meist mit dem Lieferanten weiterhin zusammenarbeiten und ihn nicht vor den Kopf stossen. Es ist daher sinnvoll, die Verzugsfolgen vorausschauend zu klären, um nicht sofort zur schärfsten Massnahme greifen zu müssen. Insbesondere können gegenseitige Informations- und Anzeigepflichten vorgesehen werden, wenn es in der Lieferkette zu einem Verzug kommt. Zu empfehlen sind flexible Lösungen (z.B. Preisminderung, Mehrmengenlieferung, Streckung Lieferzeit). Erst beim Fehlschlagen der Bemühungen oder beim Überschreiten einer letzten Frist kann dann der Käufer aussteigen.

Was ist beim Einfluss Dritter, wenn diese blockiert sind?

Das kann schwierig werden. Der Lieferant produzierte, die Ware ist versandt, kommt aber trotzdem nicht an. Hier spricht das Recht von Hilfspersonen. Dann kommt es darauf an, für wen die Hilfspersonen tätig werden. Organisiert der Käufer den Transport, haftet er. Ist dagegen Lieferung bis Haustüre vereinbart, haftet der Lieferant.

Gerne werden sogenannte Incoterms, freiwillige Klauseln vereinbart, mit denen gängige Vertragsformeln im internationalen Import und Export geregelt werden. Etwa CIF: Cost (Kosten), Insurance (Versicherung), Freight (Fracht), also Lieferbedingungen, die sich unkompliziert gestalten.

CIF: Der Lieferant kümmert sich um die Versendung bis zum Empfangshafen. Der Käufer erhält nach der Verschiffung eine «B/L» (Bill of Lading), mit der er seine Sendung am Empfangshafen übernehmen kann. (Containerschiffe stauen auf den Meeren, den Häfen oder Camionneuren fehlen Mitarbeiter). In Krisen-Situationen sollte man sofort miteinander kommunizieren, um den Schaden zu minimieren. Und vergessen wir nicht: auch eine Schweizer Exportfirma kann in Lieferschwierigkeiten mit einem Abnehmer im Ausland kommen!

Welche Stellen bieten bei Lieferausfällen Rechtshilfe?

Die nächsten Anlaufstellen sind das SECO, die kantonalen Stellen der Wirtschaftsförderung, die Handelskammern oder die jeweiligen Wirtschaftsverbände. Diese können zwar nicht juristisch eingreifen, aber informieren und empfehlen. Und es ist auch nützlich, wenn diese Stellen direkt von der Wirtschaft informiert werden. Denn wenn politische Fragen entstehen, sind die staatlichen Stellen selbst gefordert. Sonst aber sind natürlich die Rechtsanwälte die zuständigen Experten, die das notwendige Know-how haben.

Bis zu einem gewissen Grad kann man sich die Kenntnisse auch als Nichtjuristin und Nichtjuristen aneignen. An der Uni Freiburg besteht ein Master-Kurs für Nichtjuristinnen und Nichtjuristen, die aus anderen Berufen kommen. Der sogenannte MALS, Master of Arts in Legal Science, wird immer beliebter. Lieferrisiken können vielschichtig und komplex sein.

Am Schluss trifft es den Endkunden oder welcher die Vorleistung erbrachte?

Genau, so ist es: Derjenige, der vorleisten musste, trägt das grösste Risiko.

Qualität hat Tradition

Seit mehr als 250 Jahren bietet die juristische Fakultät Freiburg ein Rechtsstudium an, das Massstäbe setzt. Ihr Renommee reicht weit über die Landesgrenzen hinaus. Freiburger Absolventen verfügen über ein aussergewöhnlich breites juristisches Grundwissen. Neben sämtlichen Disziplinen des schweizerischen Rechts – Privatrecht, öffentliches Recht, Strafrecht – umfasst das Curriculum auch die intensive Auseinandersetzung mit internationalem Recht und Europarecht. Das Studium der Rechtswissenschaften an der Universität Freiburg ist in zwei Teile gegliedert: Im Bachelor of Law lässt sich breites Wissen in allen wichtigen Rechtsbereichen aneignen, im Master of Law werden die einzelnen Fachgebiete je nach persönlichem Interesse vertieft. Der Abschluss ist international anerkannt und ebnet den Weg zu einer Tätigkeit als Rechtsberater in der Wirtschaft, zum Beispiel bei Banken, Versicherungen oder anderen Dienstleistungsunternehmen.

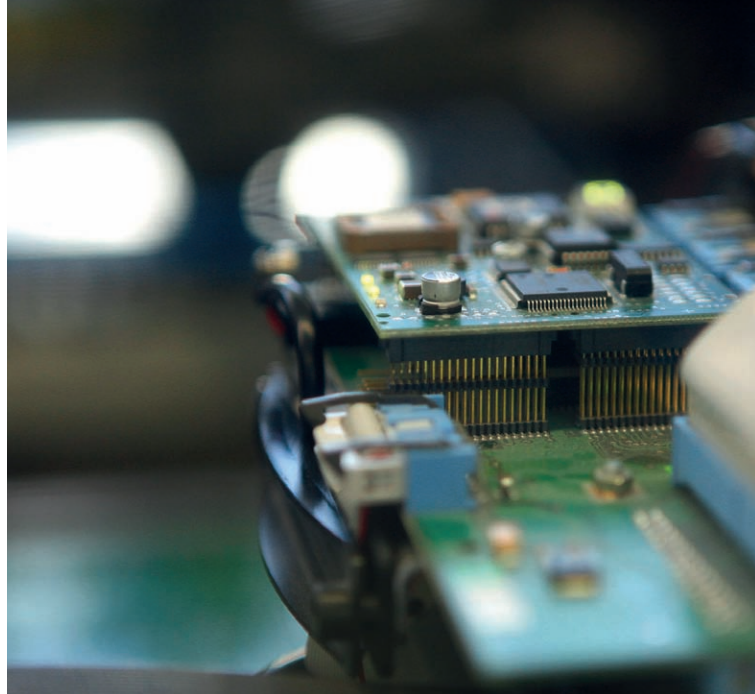


UNIVERSITÉ DE FRIBOURG
UNIVERSITÄT FREIBURG

Universität Freiburg
Dekanat Rechtswissenschaftliche Fakultät
Avenue de l'Europe 20, CH – 1700 Freiburg
www.unifr.ch/ius, ius-admin@unifr.ch
Tel. : 026 300 8000



Marco Lang,
CEO STEINEL
Solutions AG



PCBA: Elektronische Leiterplatte mit Komponenten
Foto © STEINEL Solutions AG

STEINEL Solutions AG: mit smarter Beschaffungswirtschaft Risiken in Chancen verwandeln

Die STEINEL Solutions AG in Einsiedeln ist eine eigenständige Unternehmenseinheit der seit dem Jahr 1959 bestehenden STEINEL Gruppe mit weiteren europäischen Standorten in Deutschland, Tschechien, Rumänien und Republik Moldau. Das Unternehmen begleitet seine Kunden als OEM-Partner mit Dienstleistungen von der Idee bis zum Produkt und liefert einen nachhaltigen Benefit, da Kunden Beratung, Industrialisierung, Fertigung und Produktentwicklung mit Expertise in Sensorik, Kommunikation, Low-Power- und Zulassungsmanagement aus einer Hand beziehen können. Dieses Setup als One-Stop-Shop von STEINEL Solutions ist ziemlich einzigartig in Europa. Innovativ ist nicht nur das Geschäftsmodell, die Leistungen und die Produktperformance, smart ist auch die Beschaffungsstrategie. Denn in der heutigen Zeit mit der Krise am Beschaffungsmarkt ist dasjenige Unternehmen im Vorsprung, welches rechtzeitig den Bedarf erkennt, aktiv kommuniziert und Kunden direkt involviert sowie vorausschauend Verfügbarkeiten sichert. Das dient nicht nur einem sichereren Rohstoff- und Komponentenbezug, sondern belebt gleichzeitig das Geschäft und trägt entscheidend zur Arbeitsplatzsicherheit bei.

Interview mit Marco Lang, CEO STEINEL Solutions AG, Axel-B: Bott

Herr Lang, die STEINEL Solutions ist trotz eingebrochener Warenflüsse im internationalen Beschaffungsmarkt gut im Geschäft. Warum ist das so?

Wir haben die Situation am Beschaffungsmarkt schon früh beobachtet, seit Anfang 2020 als erste Anzeichen auftauchten und Warnungen konkret wurden. Es geschieht ja nichts zufällig und unser Einkauf hat den notwendigen «sense of urgency» erkannt. So haben wir ebenfalls bereits im Februar 2020 unsere Kunden mit ersten Lageberichten informiert, um mittels transparenter und klarer Kommunikation die Optionen darzustellen und Empfehlungen abzugeben.

Das Vertrauen in STEINEL zeigte sich als enorm gross, denn fast alle unsere Kunden sind den Handlungsempfehlungen gefolgt. Sie müssen verstehen – wir sprechen von verbindlichen Bestellungen und Verpflichtungen über einen Zeitraum von bis zu 18 Monaten im Voraus.

Das heisst, über Ihre Servicekultur sind Sie rechtzeitig über den Handlungsbedarf, Beschaffungszeitpunkte und Auftragspotenziale informiert. Soweit so gut. Wenn sich aber unerwartet Lieferengpässe, besonders in sensiblen Baugruppen wie Elektronik verschärfen?

Ja, die Verzahnung zwischen uns und unseren Kunden wird tiefer, was notwendig ist, um Handlungsbedarf und Auftragspotenziale zu identifizieren. Aber obwohl wir sehr gut über die Marktsituation als auch die Bedürfnisse und Planungen unserer Kunden informiert sind, können auch wir Beschaffungszeitpunkte nicht mehr in jedem Falle bestätigen, sondern grundsätzlich nur laufend Verfügbarkeiten, Bestellzyklen und mögliche Engpässe nach bestem Wissen neu bewerten und Handlungsempfehlungen kommunizieren. Die Verschärfung der Situation am Beschaffungsmarkt für Elektronik und damit Lieferengpässen und -einbrüchen sind bereits Tatsache. Und zwar bei aktiven und passiven Komponenten. Bei sensiblen Baugruppen ist der Markt teilweise wie «leergefegt». In einigen Fällen ist ein Zukauf von Komponenten möglich, aber nur mit extremen Mehrkosten. Sogenannte «Broker» – vergleichen Sie diese mit Spekulanten an der Börse – machen zwar Lieferungen möglich, doch mit Aufschlägen um mehr als über das 300-fache des Regulärpreises. Das belastet die Finanzkraft aller beteiligten Unternehmen in der Lieferkette. Nebenbei steigen die Kosten im Warenlager und der Logistik.

Es gibt zudem Lieferanten von Rohmaterial, insbesondere elektronische Chiphersteller, die aufgrund der hohen Nachfrage keine Bestellungen mehr vor Sommer 2022 bestätigen wie annehmen – hier wird von Allokation gesprochen.

Das heisst?

Will sagen, Besteller kommen in eine Warteschlange mit unbekannter Wartezeit. Komponenten, die in Allokation sind,



SMD-Bauteile auf Rollen
Foto © STEINEL Solutions AG



SMD-bestückte Leiterplatten
Foto © STEINEL Solutions AG

werden bestimmten potenziellen Verwendern nach spezifischen Kriterien zugeordnet. Verlassen Besteller durch Verschiebung der Bedarfsmenge die Warteschlange, verlieren sie die Lieferpriorität. Eine Stornierung ist bei NCNR-Artikeln teilweise ebenfalls ausgeschlossen (NCNR = non cancelable / non returnable). Wir empfehlen unseren Kunden deshalb seit November 2020, dass sie verbindliche, rollende Bestellungen platzieren – und zwar mind. 12 Monate im Voraus, im neusten Lagebericht von diesem Oktober nennen wir sogar 14-16 Monate als Vorlaufzeit. Die Aufträge platzieren wir bei den Herstellern und Lieferanten basierend auf den Forecasts und Bestellungen unserer Kunden. Die Lieferzeiten für die Bauteile entlang der ganzen Lieferkette sind jedoch wegen diverser Gründe so hoch, dass für Bestandsprodukte bis Q3/2022 «die Würfel als gefallen» angesehen werden müssen. Wer also jetzt noch keine Bestandsprodukte bestellt hat, wird unter einer Vorlaufzeit von ca. 50 Wochen schlicht kein Material erhalten. Hier geht es dann ans Eingemachte – schlimmstenfalls um Arbeitsplätze.

Das erklärt Liefertermine von Produkten für bereits platzierte Bestellungen etwa im Frühjahr 2023?

Genau, denn sobald das Material da ist, müssen Sie die Produktionszeit dazurechnen. Bei hochkomplexen Produkten sind das teilweise mehrere Hundert Komponenten auf einer elektronischen Platine. Da verzögert sich ein Liefertermin schnell ins Frühjahr 2023. Denn fehlt nur eine Komponente, kann nicht gestartet werden.

Die gleiche Voraussicht betrifft übrigens Produktentwicklungen. Wir empfehlen fast gleichzeitig mit der Entwicklung auch die Materialbeschaffung zu starten. Da beides aktuell ca. 18 Monate dauert, wäre die «Start of Production» somit gleich nach erfolgreich umgesetzter Produktentwicklung möglich.

Es hängt also vom Kunden ab, wie vorausschauend er bereits vor Monaten handelte und wie finanzkräftig er ist. Wir binden unseren Kunden einen Kranz, denn sehr viele haben auf unsere frühen Handlungsempfehlungen reagiert, wirken aktiv mit und schenken uns in jeder Hinsicht ihr Vertrauen.

Fehlen Komponenten, kann die Fertigung nicht starten. Es gibt also dann auch nichts zu verkaufen?

Eindeutig. Fehlende Teile verzögern oder verunmöglichen teilweise die Auftragsdurchführung. Es bedingt eine äusserst solide Finanzkraft, um das durchzustehen. Denn allein schon ein einziges Kleinteil im Rappen-Bereich kann eine Fertigung blockieren, obwohl alle anderen für das Produkt notwendigen Komponenten bereits im Warenlager liegen und die Fertigung somit starten könnte. Dazu kommt die extrem erschwerte Fertigungs- und Lieferplanung. Vor allem, wenn Kunden in einem Produkt Komponenten haben, die auf «Allokation» stehen, wissen wir nicht oder erst sehr kurzfristig, wann diese geliefert werden. Sobald die fehlenden Komponenten geliefert werden, kann es zu Kapazitätsengpässen in der Produktion kommen – denn meist kommt alles Material «auf einmal» – was viel Erfahrung und Flexibilität in der Planung bedingt. Die STEINEL Solutions hat zum besseren Umgang mit dieser Situation in eine weitere SMD-Linie (Surface Mounted Device = oberflächenmontierte Bauelemente) sowie in Prüfmittel und Personal am Standort Einsiedeln investiert.

Konkret gesagt, was sind die Gründe für die Lieferengpässe und Preisaufschläge?

Die Ursachen für die dramatische Situation am Beschaffungsmarkt sind vielschichtig, schwer einzuschätzen und haben teilweise wechselseitige Auswirkungen. Klar ist, es gibt einen Rohstoffmangel. Dies, zusammen mit verringerten Kapazitäten in den Herstellerwerken und Produktionsausfällen aufgrund von Covid-19 und einem «Power Cut» in China – unter anderem – führt zu einer Bauteileknappheit. Verschärft wird die Situation durch die steigende Nachfrage nach elektronischen Komponenten und Kunststoffen sowie wegen anhaltenden Investitionen in 5G, IoT (Internet of Things), AI (Artificial Intelligence) und VR (Virtual Reality). Auch trägt der Home-Office-Effekt dazu bei, dass die Nachfrage nach mobilen Geräten (PC, Monitore, Laptop, Tablet, Smartphone), Unterhaltungselektronik oder Wearables markant gestiegen ist.

(Weiter auf Seite 12)

[Fortsetzung von Seite 11]

Dann sind das Cloud Computing, enorme Investitionen in medizinische Geräte und die postpandemische Erholung der Autoindustrie wie auch der Übergang zur Elektromobilität im Automobilsektor, weitere Gründe. Weiter kann es auf den Logistikwegen zu erneuten und unerwarteten Verzögerungen in der Haverie kommen, beispielsweise wegen Winterstürmen, Bränden und Covid-19-Ausbrüchen in Chinesischen Häfen, oder Wassermangel.

Zusammenfassend kann man sagen, dass sich alles markt verteuert; Rohstoff-, Komponenten-, Logistik- und Lagerkosten legen zu. Von den aktuellen Energiepreisexzessen und der Inflation haben wir hier aber noch gar nicht gesprochen. Willkommen in der VUCA-Welt!

Hat deswegen die STEINEL Solutions ein proaktives und smartes Beschaffungsmanagement entwickelt?

Unser Ansatz ist nicht neu, wir verfolgen schon lange ein proaktives und smartes Beschaffungsmanagement. Wir merken aber, dass die Kundenbindung steigt und Zusammenarbeit immer wichtiger wird, denn es muss eine tiefere Verzahnung mit Bedürfnissen und Planungen der Kunden geben. Deshalb auch die transparente und klare Kommunikation als Massnahme. Ohne vorausschauende Planung und laufende, enge Abstimmung bezüglich Forecasts mit unseren Kunden und Lieferanten würde unsere Situation und die unserer Kunden definitiv anders aussehen.

Die ständige Bedarfsabklärung kann also gleichzeitig Absatz- und Verkaufsförderung sein und ist unabdingbar für die Sicherung von Arbeitsplätzen. In unserer Kommunikation richten wir unseren Blick ganz bewusst auch in die Zukunft. Wir regen unsere Kunden an, ihren Fokus rechtzeitig auf Neues und Innovatives zu legen. Daneben empfehlen wir die Neubewertung von Reshoring-Kapazitäten und Reduktion logistischer Abhängigkeiten. «Keep it simple» heisst es so schön; Komplexitäten und Distanzen reduzieren, regional-lokal denken und handeln (Schweiz, Europa), Synergien nutzen, um Wertschöpfung und Mehrwertpotenziale zu erhöhen. Als Partner begleiten wir natürlich gerne!

Damit eröffnen Sie mit Ihren Massnahmen sogar eine smarte Form der Unabhängigkeit?

Ja, eigentlich schon. Damit haben die aktuellen Ereignisse auch etwas Gutes, denn es geht – gemeinsam – nur in eine Richtung. Und das ist die Zukunft!



STEINEL Solutions AG

Allmeindstr. 10
CH-8840 Einsiedeln
Telefon 055 418 21 11
info@steinel.ch
www.steinel.ch



Mit Begeisterung bauen wir Seilbahnen, weltweit.

Wir setzen Meilensteine in der modernen Seilbahntechnik und entwickeln massgeschneiderte Lösungen für unsere Kunden.

Vorausschauendes Denken und langjährige Erfahrung ermöglichen es uns, die Qualität unserer Produkte stetig zu erhöhen und die Technologie dahinter weiterzuentwickeln und zu perfektionieren.

garaventa.com



Dr. med. Hansjörg Schäfer ist Facharzt für Allgemeine Innere Medizin, stammt aus Ehingen/Donau (D) und hat in Tübingen Medizin studiert. Zum Beginn seiner Laufbahn verbrachte er einige Zeit am Kinderspital in Zürich sowie am Kantonsspital St. Gallen.

Seine Facharzt-Ausbildung zum Internisten und anschliessende Subspezialisierung in der Hämatologie und Onkologie absolvierte er wiederum in Tübingen. Bis zu seinem Wechsel in die Schweiz war er über zehn Jahre für die Deutsche Rentenversicherung tätig und hat sich dort viel mit sozialmedizinischen Fragestellungen, insbesondere bei erwerbsgeminderten Personen befasst. Nach einer Zwischenstation beim RAD Bern ist er nun seit gut vier Jahren in Luzern beim RAD Zentralschweiz tätig, zunächst in der Funktion als Teamleiter. Vor drei Jahren hat er die Leitung des RAD Zentralschweiz übernommen.

1617 Fälle im Kanton Schwyz für den RAD Zentralschweiz

IV-Stelle Kanton Schwyz

Was dürfen sich die Leser unter dem RAD Zentralschweiz vorstellen?

Der Regionale Ärztliche Dienst Zentralschweiz unterstützt die IV-Stellen der Kantone Luzern, Zug, Uri, Nidwalden, Obwalden und Schwyz. Wir stehen den IV-Stellen für medizinische Fragen beratend zur Seite. Oft sind die Befunde der zuständigen Ärzte unklar oder reichen für einen sofortigen Entscheid seitens der IV-Stelle nicht aus. Dann nehmen die zuständigen IV-Stellen Kontakt mit uns auf und wir prüfen die medizinischen Voraussetzungen des Leistungsanspruchs.

Welche Fragen stellt sich der RAD bei einer solchen Überprüfung? Und wie wird die Überprüfung durchgeführt?

Die Hauptfragen der IV-Stellen sind:

- Welche gesundheitliche Problematik besteht? Liegt ein Gesundheitsschaden vor, der Auswirkungen auf die Arbeitsfähigkeit hat?
- Welche Tätigkeiten kann der oder die Versicherte noch ausführen?
- Reichen die bereits verordneten Massnahmen aus – oder bestehen allenfalls noch weitere therapeutischen Optionen?

Das Kerngeschäft des RAD ist vor allem eine schriftliche Stellungnahme zu den medizinischen Fragen der IV-Stelle. Wir haben keinen Behandlungsauftrag, sondern nehmen die Perspektive des Gutachters ein. Wir geben unsere Einschätzung, die immer nur empfehlenden Charakter hat, zu Händen der IV-Stellen ab. Ob die IV-Stellen unseren Empfehlungen folgen oder nicht, obliegt den jeweiligen IV-Stellen selbst. Die Entscheide werden stets von den IV-Stellen getroffen. Reichen die Dossiers für eine Empfehlung unsererseits nicht aus, führen wir zusätzlich Untersuchungen oder Standortgespräche mit Versicherten vor Ort durch. Bei der Wahl der Abklärungsmethoden sind wir frei.

Welches Ziel verfolgt der RAD mit den Überprüfungen?

Das Hauptziel unserer Arbeit ist die Feststellung eines allfälligen Gesundheitsschadens und vor allem die Reintegration von Versicherten in das Erwerbsleben.

Für wie viele Fälle wurde der RAD Zentralschweiz dieses Jahr bereits hinzugezogen? Wie ist die Situation im Kanton Schwyz?

Bis Ende September 2021 wurden an den RAD Zentralschweiz insgesamt 10'704 Anfragen gestellt. Hochgerechnet bis Ende 2021 ergäbe das über 14'000 Anfragen. Für den Kanton Schwyz haben wir bis Ende September 1'617 Fälle beurteilt. Das sind 16% aller Anfragen. Damit verzeichnet der Kanton Schwyz nach Luzern die zweitmeisten Fälle, entsprechend der Grösse des Kantons.

Haben die Fälle seit der Covid-Pandemie zugenommen?

Die Anfragen an den RAD haben im Vergleich zu 2020 etwas zugenommen. In einzelnen Fällen erreichen uns seit etwa einem halben Jahr auch Anfragen zu „Long-Covid“. Kumuliert über die gesamte Schweiz liegen derzeit weniger als 1'400 Anmeldungen im Zusammenhang mit Covid-19 bei allen IV-Stellen der Schweiz insgesamt vor; die Zahl der Anmeldungen scheint hier derzeit wieder etwas zurückzugehen. Eindeutig ist der Trend bei den Anfragen zu psychischen Erkrankungen; hier ergibt sich seit Jahren ein stetiger Trend nach oben. In wie weit sich Covid-19 und die Folgen auf die Kinder und Jugendlichen auswirkt, wird man abwarten und beobachten müssen. Hier können wir noch keine abschliessenden Aussagen treffen.

Wie sieht die Zukunft des RAD aus?

Die Covid-Situation wird uns sicher noch eine Weile begleiten. Die Long-Covid-Folgen sind noch nicht vollständig abzuschätzen. Auch vom Stand der medizinischen Erkenntnis sind wir hier im Fluss. Der RAD wird sicher auch weiterhin als neutraler und unabhängiger medizinischer Beratungsdienst von den zugeordneten IV-Stellen benötigt.

Nachgefragt

2004 wurde in der Schweiz der Regionale Ärztliche Dienst per Gesetz eingeführt. Die Schweiz ist in 9 Regionen unterteilt: Zentralschweiz (LU, ZG, UR, OW, NW, SZ), Westschweiz (VD, NE, JU), Bern (BE, FR, SO), Basel (BS, BL), Aargau (AG), Zürich (ZH, SH, GL), Ostschweiz (TG, SG, GR, AR, AI), Tessin (TI) und Wallis (VS).

Für den RAD Zentralschweiz sind derzeit 23 Fachärzte in den Bereichen Allgemeine Innere Medizin, Orthopädie und Traumatologie, Pädiatrie, Chirurgie, Psychiatrie tätig.

RAD Zentralschweiz

Landenbergstrasse 35, 6005 Luzern

«Unser Erfahrungswissen bietet den besten Schutz»

Franz Steinegger

Ab 2019 baute die KKS Ultraschall AG mit Sitz in Steinen ein Werk für Oberflächenbehandlungen für Implantate in Changzhou in der Nähe von Shanghai auf, welches seit dem 1. Quartal 2021 mit 14 Mitarbeitern produziert.

«Wir verfügen über einen grossen Erfahrungsschatz in der Oberflächenbehandlung und China ist ein grosser Wachstumsmarkt», begründet Jürg Luginbühl, Leiter Marketing und Verkauf der KKS, den Sprung ins Reich der Mitte. Auch die Anforderungen und Erwartungen seien vergleichbar mit jenen internationaler Grosskunden in der Schweiz, weshalb der Anlagenpark von Steinen mit kleinen Anpassungen in China dupliziert werden konnte.

China verfügt über gut ausgebildete Fachkräfte

Noch ist das Werk in Changzhou einzig in der Oberflächenbehandlung und Ultraschallreinigung für Hersteller von medizinischen Implantaten tätig. Der Anlagebau erfolgt weiterhin in Steinen, doch ist die noch kleine Firma in China ausbaufähig. «Wir sind mit einem guten Setup kundenorientiert gestartet. Als nächstes könnten wir die Endverpackung der gereinigten Materialien hinzufügen, denn einen Reinraum haben wir nur in Steinen», zeichnet Luginbühl einen möglichen nächsten Schritt vor und ergänzt: «Auch bei der Kapazität haben wir noch Ausbaumöglichkeiten.»

Das Werk in Changzhou wird von Chinesen geführt. Nur eine Person aus Steinen ist als technischer Leiter vor Ort, der das Fachwissen transferiert, denn die KKS ist prozessorientiert unterwegs. Über Fachkräftemangel kann sich Jürg Luginbühl, seit 2017 bei der KKS, nicht beklagen. Die chinesischen Angestellten seien gut ausgebildet. Insbesondere im Grossraum Shanghai sei das Angebot an gut ausgebildeten Leuten vorhanden. «Auch in China müssen wir neue Mitarbeiter in prozessorientierte Abläufe einführen und das nötige Fachwissen vermitteln. Insbesondere die Abläufe bei der Oberflächenbearbeitung von Implantaten, teils mit mehreren Verfahren, bedarf eines tiefen Wissens der einzelnen Prozesse. Mitarbeiter auf den Wissenstand zu bringen, den wir uns in über 20 Jahren Erfahrung angeeignet haben, braucht Zeit.»

China ist an technologischem Wissen interessiert

KKS hat mit Alan Lee einen zuverlässigen einheimischen Partner, welcher die Steiner Firma seit über zehn Jahren durch den chinesischen Gesetzesdschungel begleitet. Die grosse Herausforderung sei die Finanzierung, denn China ist sehr strikt bei Geldtransfers von China in andere Länder. Der administrative Aufwand hingegen sei überschaubar: «Als Technologiefirma wurden wir sogar von den Behörden unterstützt, denn sie sind daran interessiert, dass Spezialwissen nach China gebracht wird.»

Da stellt sich die Frage nach Plagiatsproblemen. «Wir haben zwar aktive Mitbewerber, die ähnliche Leistungen anbieten. Diese erreichen jedoch nicht unsere Qualität und Kontinuität, weshalb wir auch einen höheren Preis auf dem Markt rechtfertigen können», relativiert Jürg Luginbühl das Prob-

lem des Technologiediebstahls. Wissen und Erfahrung seien die Schweizer Trümpfe: «Das Zusammenspiel, das zum erfolgreichen Produkt führt, ist sehr komplex. Die engmaschigen Anforderungen müssen eingehalten werden, um die notwendige Qualität und Sicherheit bei den sensiblen Medizinprodukten garantieren zu können. Unser Erfahrungswissen über Rezepte und Verfahren bietet den besten Schutz vor Nachahmung.»

Einen weiteren Schritt voraus ist KKS gegenüber chinesischer Konkurrenz, weil sie die Anlagen selber baut. «Die eigenen Anlagen für die Oberflächenbearbeitung und Ultraschallreinigung unter Einbringen unseres Wissens aus dem Betrieb eben solcher Anlagen zu bauen, grenzt uns auch als Anlagenbauer von Mitbewerbern ab», ergänzt Luginbühl.

Anders als in der landläufigen Meinung hat in China ein erstaunlicher und rascher Wandel bei der Umweltthematik stattgefunden: Aus der Abluft und dem Abwasser müssen die Schadstoffe herausgefiltert werden. Die Vorschriften seien, vor allem bei neuen Firmen, oft sogar strenger als in der Schweiz. Das gleiche gelte beim Energiesparen. Wer die Vorgaben nicht einhält, dessen Energieversorgung wird kurzerhand abgestellt.

Pandemie führt zu Preis- und Termindruck

Die Pandemie spürt KKS insbesondere durch den Kosten- und Termindruck, weil Lieferketten unterbrochen werden. «Insbesondere in den letzten sechs bis zwölf Monaten sind die Termine zunehmend unsicher geworden, weil Lieferketten von Stahl über Kunststoff bis zu Elektrokomponenten unterbrochen wurden», zieht Jürg Luginbühl Bilanz. Das führt zu Preissteigerungen, welche wir teilweise an die Kunden weitergeben müssen.»

Mit dem Werk in China würden sich keine zusätzlichen Probleme ergeben, auch nicht wegen Lieferschwierigkeiten, denn ein Warenaustausch zwischen Steinen und Changzhou findet jährlich nur drei- bis viermal statt.

Generell müssen Projekte und Ressourcen noch genauer geplant werden, um die Terminunsicherheit im Toleranzbereich zu halten. «Eine gute und vorausschauende Planung des Ressourcenbedarfs ist noch wichtiger geworden», folgert der 39-jährige Executive MBA-Absolvent aus den bisherigen Auswirkungen der Pandemie. Zudem sei eine noch höhere Flexibilität gefragt, um auch der bei Kunden dynamischen Lagerbewirtschaftung Rechnung zu tragen. «Zu Beginn der Pandemie haben viele Unternehmen ihre Lagerbestände deutlich heruntergefahren. Jetzt stocken die Hersteller und Vertriebsorganisationen diese wieder auf. Spitäler oder auch Zahnärzte werden wieder mit den nötigen Implantaten und Instrumenten beliefert um die verschobenen oder geplanten Operationen durchführen zu können. Mengenmässig sind wir bereits wieder auf dem Stand von 2019, sogar etwas höher», erklärt Luginbühl. Damit kann das Jahr 2020, welches für den Dienstleistungsbereich, also in der Oberflächenbehandlung und Ultraschallreinigung von Implantaten, ein schwächeres Jahr war, etwas abgefedert werden.



Jürg Luginbühl mit einer Mitarbeiterin im Reinigungsraum für Implantate in Steinen, Foto © Franz Steinegger

Auch im Sektor Anlagenbau seien die Kunden von KKS anfänglich vorsichtiger gewesen, hätten Investitionen verschoben. «Mittlerweile spüren wir einen starken Aufholbedarf, was den Druck auf die Lieferfristen verstärkt. Für uns ist es wichtig, dass wir zugesagte Termine einhalten können. Auch mussten wir unser Lager teilweise ausbauen, um die längeren Lieferfristen unserer Lieferanten gut abfedern zu können.», schildert Jürg Luginbühl die Herausforderung.

Die Nähe zum Nachbar wird wichtiger

Wie sieht er die Zukunft? «Ich denke, die Pandemie wird eine leichte, aber kontinuierliche Deglobalisierung bewirken. Die Lieferketten werden lokaler, die Nähe zum Nachbarn wird wichtiger.» Es habe sich gezeigt, wie wichtig die digitalen Kanäle seien, doch Luginbühl sieht gerade in diesem Umstand eine gegenteilige Wirkung: «Der persönliche Kontakt, der Erfahrungsaustausch oder ein Händedruck wird noch mehr Wert haben als zuvor.» Er hoffe einfach, dass

sich die globale Situation bald normalisiere und meint mit Blick in die Zukunft: «Wir haben alle Voraussetzungen, uns im Markt als Technologiefirma international weiter positiv zu entwickeln. Ich bin überzeugt, dass wir unsere Leistungen auch in China mit dem Schweizer Qualitätssiegel erfolgreich weiter ausbauen werden.»



Ultraschalltechnik & Oberflächenveredelung

KKS Ultraschall AG

Frauholzring 29

6422 Steinen

Tel: +41 41 833 87 87

Fax: + 41 41 832 25 50

info@kks-ultraschall.ch

www.kks-ultraschall.ch

Firmengeschichte

Die KKS Ultraschall AG wurde 1982 gegründet und hatte ihren ersten Sitz in Seewen. Anfänglich stellte sie die Technologie für die Ultraschallreinigung her, war Zulieferer für Anlagebauer. Später stieg sie in den Anlagenbau für Ultraschallreinigung und Oberflächenveredelung ein.

Im Jahr 1991 wurde der Sitz nach Steinen an den Frauholzring 29 verlegt, die Verfahren wurden sukzessive auf chemische und elektrochemische Prozesse ausgeweitet. Mit Robert Gnos als Geschäftsführer fokussierte die KKS seit 2006 stärker auf die Medizintechnik und baute einen Outsourcing-Service für die industrielle Oberflächenveredelung und Reinigung für Implantate und Instrumente von internationalen Herstellern aus. Heute werden im Medical Surface Center in Steinen die gereinigten

Teile direkt ab der Endreinigungsanlage in einen Reinraum geschleust, um höchste Anforderungen an die Sauberkeit von Medizinprodukten zu garantieren. Im Anlagenbau realisiert KKS weltweit technologisch führende Systeme für chemische & elektrochemische Verfahren und der Ultraschallreinigung.

Seit 2017 übertrug sie alle Anteile an die Kowema AG, welche für Vorsorgeeinrichtungen in der Schweiz eine langfristige Anlagemöglichkeit in nicht kotierte, gesunde und rentable Schweizer KMU bietet. Während die finanziellen Aspekte seither von der Kowema wahrgenommen werden, liegt das operative Geschäft weiterhin zu 100 Prozent in den Händen der KKS Ultraschall AG. Seit 2021 bietet das Medical Surface Center China im Grossraum Shanghai auch Oberflächenbehandlung für den lokalen chinesischen Markt an.



Dr. Detlef Trefzger
CEO
Kühne+Nagel
International AG



See-, Luft- und Landfracht ergänzen sich

Logistiker betreiben die Blutbahnen der Wirtschaft

Axel-B: Bott

Herr Trefzger, Kühne+Nagel verbindet Menschen und Güter weltweit, mit Aktivitäten in der See- und Luftfracht, den Landverkehren und der Kontraktlogistik. Sie sind damit unverzichtbarer Logistikpartner für die Wirtschaft. Wie geht Kühne+Nagel mit der aktuellen, angespannten Situation im Welthandel um?

Detlef Trefzger: Unsere rund 76.000 Mitarbeitenden weltweit arbeiten auf Hochdruck, um in der aktuellen Lage die besten Logistiklösungen für unsere Kunden zu finden. Dies unter erschwerten Bedingungen – in der Seefracht beispielsweise ist derzeit nur jedes dritte Schiff pünktlich, das ist ein historisch tiefer Wert. Weil Kühne+Nagel keine eigenen Schiffe oder Flugzeuge betreibt, können wir mit allen Reedern und Luftfrachtunternehmen zusammenarbeiten. Das gibt uns eine gewisse Flexibilität, die schlussendlich unseren Kunden zugutekommt. Ebenfalls können wir mit unserer Onlineplattform Seaexplorer alle Schiffe weltweit in Echtzeit verfolgen und sehen, welche gerade vor Häfen warten. Diese Transparenz wird von unseren Kunden sehr geschätzt.

Wenn aber länderspezifische Export- und Importbedingungen die Warenströme gefährden, welche Ausweichlösungen gibt es?

Detlef Trefzger: Es liegt in der Natur unseres Geschäftsmodells, mit komplexen Rahmenbedingungen umzugehen. Zollgesetze und -vorschriften gibt es zahlreiche – und dazu kommt eine Vielzahl bilateraler und multilateraler Handelsabkommen. Wir bei Kühne+Nagel helfen unseren Kunden, sich in diesem Dschungel zurecht zu finden.

Wir haben immer auch Expertinnen und Experten vor Ort, um die Lage jederzeit bestmöglich zu beurteilen. Das gilt auch für die Wahl des Transportmittels: Wenn wir beispielsweise sehen, dass eine Schiffroute beeinträchtigt ist, schlagen wir den Kunden möglicherweise vor, eine einzelne Charge per Luftfracht zu senden, um Produktionsengpässe zu vermeiden. Oder wir bieten eine Kombination von See- und Luftfracht an.

Wie wichtig ist die Logistikbranche für die Weltwirtschaft?

Detlef Trefzger: Die Logistik leistete schon immer einen wichtigen Beitrag für die Weltwirtschaft, nur wurde das in der Vergangenheit oft nicht wahrgenommen. Das hat sich in den letzten eineinhalb Jahren deutlich verändert; besonders die im März im Suezkanal havarierte Ever Given zeigte der Weltöffentlichkeit, wie wichtig die Warenströme für die Weltwirtschaft sind. Wir Logistiker betreiben die Blutbahnen der Wirtschaft und sind uns der Systemrelevanz unserer Dienstleistungen für die Volkswirtschaften bewusst: Das haben wir in den vergangenen Monaten bei der Verteilung der Covid-19-Impfstoffe bewiesen, die reibungslos über die Bühne ging.

Bleibt es bei «Just in Time» oder geht der Trend wieder zu mehr Zwischenlagern im Inland oder einer grösseren Lagerhaltung bei den Produzenten und im Handel?

Detlef Trefzger: „Just in Time“ bleibt ein wichtiger Bestandteil der Lagerhaltung, da bin ich mir sicher. Das Konzept hat schliesslich viele Kostenvorteile. Trotzdem haben wir in den vergangenen Monaten festgestellt, dass unsere Kunden der Risikovorsorge mehr Aufmerksamkeit schenken. Industrien, die stark getaktet arbeiten, erweitern ihr Logistikkonzept. Man ist gut beraten, eine alternative Lieferquelle aufzubauen – wir nennen diese Strategie «Secondsourcing». Im Gesundheitsbereich sehen wir pandemiebedingt derzeit eine grössere Lagerhaltung, besonders, wenn sie staatlich erforderlich und auch durch entsprechende Rahmenbedingungen subventioniert wird.

Werden Logistikdienstleistungen künftig teurer?

Detlef Trefzger: Gerade in der Seefracht, die rund 90% des globalen Welthandels ausmacht, fallen die Logistikkosten – auf das einzelne Produkt bezogen – kaum ins Gewicht. Kein Wunder, schliesslich passen in einen Standard-Container zum Beispiel rund 13.000 Flaschen Wein. Trotzdem bin ich der Überzeugung, dass Transport künftig einen höheren Anteil an den Gesamtkosten eines Produkts einnehmen wird – aber aus einem ganz anderen Grund.



Seefracht ist günstig

Nachhaltige Logistiklösungen werden immer öfters gefragt; das ist mehr als eine vorübergehende Mode. Dass Umweltverträglichkeit ihren Preis hat, steht ausser Frage. Kühne+Nagel ist auch da ganz vorne dabei: Vor einigen Wochen haben wir beispielsweise angekündigt, Erstkunde für das erste vollsynthetisch produzierte Kerosin zu werden. Für unsere eigenen, direkten Emissionen sind wir bei Kühne+Nagel bereits seit vergangenem Jahr klimaneutral.

Mit dem Effizienzdruck wächst die Digitalisierung im Logistikwesen. Sind Ihre Kunden darauf vorbereitet?

Detlef Trefzger: Zweifelsohne hat die Pandemie die Digitalisierung in der Logistik weiter beschleunigt – und das in einer traditionell eher analog tätigen Branche. Bei Kühne+Nagel setzen wir aber bereits seit vielen Jahren konsequent auf digitale Lösungen. Auf der Onlinebuchungsplattform myKN können die Kunden sämtliche Logistikdienstleistungen auf Knopfdruck buchen; ein Service, der in Zeiten des Homeoffice deutlich an Attraktivität gewonnen hat. Digitalisierung geht bei Kühne+Nagel jedoch viel weiter: Wir haben eigene Teams, die sich um Zukunftslösungen mit künstlicher Intelligenz kümmern.

Unser „Shipment Data Wallet“ beispielsweise digitalisiert und strukturiert analoge Aufträge, die per Email kommen. Das macht die Abwicklung bei uns erheblich einfacher und weniger fehleranfällig – was schlussendlich den Kunden zugutekommt.

Welche Rolle spielt die Schweiz – und der Kanton Schwyz – für die globale Logistik?

Detlef Trefzger: Die Schweiz nahm schon immer eine wichtige Rolle in der globalen Logistikwelt ein – wegen der zentralen Lage, der offenen Wirtschaft, der gesellschaftlichen Stabilität, der Rechtsicherheit und der qualifizierten Arbeitskräfte. Wir sind seit fast 50 Jahren in der Schweiz domiziliert und fühlen uns hier sehr wohl. Ich bin der festen Überzeugung, dass unser Schweizer Standort stark zur Internationalisierung der Kühne+Nagel-Gruppe beigetragen hat. Heute haben wir eine globale Präsenz in über 100 Ländern. Der Kanton Schwyz bietet dafür optimale Rahmenbedingungen. In unserer Zentrale in Schindellegi arbeiten rund 200 Personen – ein kompaktes, schlagkräftiges und internationales Expertenteam aus 40 Nationen. Wir sind stolz auf unsere guten nachbarschaftlichen Beziehungen zur Schwyzer Wirtschaft. „Hopp Schwyz“ ist ein Slogan, der bei uns in Schindellegi tagtäglich gelebt wird.

KUEHNE+NAGEL 

Kuehne + Nagel International AG

Kuehne+Nagel Haus
8834 Schindellegi
Telefon 044 786 95 11
www.kuehne-nagel.com

Sicherheit lässt sich organisieren

Axel-B: Bott

Sicherheit zuerst. Die Gewährleistung durch Fachexperten und deren Ausbildung ist ein wichtiger Beschaffungsprozess in der Infrastruktur eines zuverlässigen Brandschutzes. Die Gemeinde Schwyz organisiert und schult ihre Mitarbeiter bedarfsgerecht, fachspezifisch und zeitaktuell. Deshalb ist eine fachspezifische Kompetenz durch kein einmaliges Zertifikat erreicht, sondern ein rollender Prozess.

Handlungsfelder ändern sich oder deren Umfeld damit. Welche Qualifizierungsanforderungen stellt die Gemeinde Schwyz zum Beispiel an einen Sicherheitsbeauftragten?

Die immer grösser werdenden Herausforderungen am Arbeitsplatz verlangen ein zeitnahes Handeln und ein aktuelles Fachwissen. Für den Arbeitgeber ist es eine Verpflichtung, seine Mitarbeiter fachspezifisch zu schulen. Gut ausgebildete Angestellte sind motiviert und weniger unfallgefährdet. Das trifft auch auf die dafür geschaffene Stelle eines Sicherheitsbeauftragten (SiBe) zu.

Dieser muss stets auf ändernde Gefahren und Risiken mit flexiblen Sicherheitslösungen agieren. Bei Betriebskontrollen oder bei Arbeitsabläufen werden mögliche Gefahren analysiert und protokolliert. Der Sicherheitsbeauftragte hat nun die Aufgabe, eine möglichst sinnvolle und in den Arbeitsablauf passende Lösung zusammen mit dem Abteilungsverantwortlichen zu finden und vorzuschlagen. Eine SiBe-Qualifizierungsanforderung ist sicherlich ein technisch handwerkliches Verständnis. Zudem sollte der SiBe mit den Arbeitskolleginnen und -kollegen auf Augenhöhe sicherheitstechnische Belange diskutieren können.

In welchen Aufgaben müssen sich Ihre SiBe organisieren können?

Im Sicherheitsleitbild der Gemeinde Schwyz wird unter anderem folgendes umschrieben: Der Schutz von Leben und Gesundheit unserer Mitarbeitenden betrachten wir als eine vorrangige und selbstverständliche Pflicht. Die Gemeinde trifft daher alle Vorkehrungen, die nach der Erfahrung notwendig und den gegebenen Verhältnissen angemessen sind. Somit ist es Sache des SiBe auf Veränderungen zu reagieren und den Linienvorgesetzten Massnahmen vorzuschlagen, damit die körperliche Unversehrtheit der Arbeitskolleginnen und -kollegen gewährleistet wird.

Innerhalb welchen Rahmenbedingungen und Arbeitsvorgaben arbeiten SiBe?

Die EKAS Richtlinie 6508 regelt die Umsetzung der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes. Damit bei Beginn der Einführung die Richtlinien und die Gesetzgebung richtig angewendet wurden, hat ein privater Sicherheitsingenieur im Auftrag der Gemeinde die Gefahrenermittlung in den einzelnen Gebäuden und deren Bereichen begleitet und die Massnahmen wurden aufgelistet. Zeitgleich wurde Beat von Euw als SiBe für die Gemeinde Schwyz gewählt.

Wer schult, wie schulen sich Ihre SiBe.

Die Ausbildung zum SiBe erfolgte mittels Suva-Lehrgang Arbeitssicherheit im Jahr 2005.

Zudem wird die Funktion als Sicherheitsdelegierter der Beratungsstelle für Unfallverhütung ebenfalls durch dieselbe Person ausgeführt. Auch hier wurden die entsprechenden Kurse und Weiterbildungen besucht.

Kann jeder die Tätigkeit eines SiBe übernehmen?

Wie bereits erwähnt sollte der SiBe ein technisch handwerkliches Verständnis aufbringen. Der Aufgabenbereich einer Kommune ist sehr vielfältig. So sind unter anderem neben der Verwaltungstätigkeit der Werkhof, der Friedhof, die Gärtnerei und ein Seebad gemeindeeigene Betriebe. Alle diese Betriebe unterliegen saisonalen Veränderungen und Gefahrensituationen können sich schlagartig ändern.

Im Jahr 2016 konnte der Neubau des Alterszentrum Rubiswil der Gemeinde Schwyz erfolgreich in Betrieb genommen werden. Mit der Inbetriebnahme des neuen Gebäudekomplexes wurde auch die bestehende Aufbauorganisation an eine der Institution angepasste, zeitgemässe Form reorganisiert. Dem Bereich der Sicherheit wurde dabei Rechnung getragen, indem Sascha Stettler, Sicherheitsbeauftragter des Alterszentrum Rubiswil der Gemeinde Schwyz, als Stabsstelle angesiedelt wurde. Sascha Stettler absolvierte auf seinem Werdegang zum Sicherheitsbeauftragten neben diversen Fachausbildungen auch diverse praktische Erfahrungen im aktiven Feuerwehrdienst.

Schnell wurde klar, dass die betrieblichen und organisatorischen Bedürfnisse, sowie die technischen Herausforderungen des Gebäudes in punkto Sicherheit und Brandschutz, nicht von einer Person in der gewünschten Tiefe und Qualität erbracht werden können. Entsprechend wurde durch den SiBe die „Arbeitsgruppe Sicherheit“ konstituiert.

Heute werden zusammen mit drei Bereichssicherheitsbeauftragten (BESIBE) die in den pro BESIBE zugeteilten Fachabteilungen (Pflege und Betreuung / Gastronomie und Services/Facility Management und Administration) anstehenden Sicherheitsthemen spezifisch und möglichst Nutzer- und prozessorientiert abgehandelt.

Organisationsübergreifend wurde in der Arbeitsgruppe Sicherheit in einer ersten Phase ein Ausbildungskonzept für die Mitarbeitenden erarbeitet. Dieses sieht die Schulungen in den Bereichen Brandschutz im täglichen Betrieb, der 1. Hilfe verbunden mit der AED Anwendung, sowie das generelle Verhalten im Notfall vor.

Als zweiter wesentlicher Meilenstein der vergangenen Arbeitsgruppenarbeit, wurde eine Gefahrenanalyse über alle Bereiche und die gesamte Organisation in Zusammenarbeit mit externen Fachspezialisten vorgenommen. Als Produkt dieser Analyse werden für neuralgische Arbeitsschritte mit Gefährdungen respektive Anlagen mit erhöhten Risiken entsprechende Arbeits- und Betriebsanweisungen von den jeweiligen BESIBES erstellt.

Durch das moderne Gebäude, welches nach dem neusten Stand der Technik in punkto Sicherheit und Brandschutz erstellt wurde und welches der stetigen Agilität der Prozesse gerecht werden will, ist es essenziell, die angestossenen Bemühungen laufend weiterzuführen. Ergänzend gilt es durch die Arbeitsgruppe, stetig alle Sicherheitseinrichtungen, erarbeitete Hilfsmittel, Prozesse (organisatorische wie auch technische) den neuen Bedürfnissen anzupassen. Dies immer mit dem Fokus auf das behindertengerechte, sowie hindernisfreie Benutzen.



Im Sinne eines Erfahrungsaustausches unter den SiBe, konnte zusammen mit dem Kanton Schwyz, in der Vergangenheit die Liegenschaft des Alterszentrum Rubiswil als Ausbildungsplattform für die kantonale Sicherheitsausbildung zur Verfügung gestellt werden.

Wie tauschen sich Ihre SiBe untereinander oder mit Kolleginnen in anderen Gemeinden aus?

Eine generelle Plattform für den Erfahrungsaustausch mit anderen Gemeinden existiert nicht. Mit dem Sibe des Alterszentrum Rubiswil besteht allerdings eine enge Zusammenarbeit und der Erfahrungsaustausch findet sporadisch statt.

Reicht das heute vertieft verfügbare Fachwissen aus oder stellen neue Sicherheitsfelder auch neue Herausforderungen im Umgang, Regeln und Schutzkonzepten dar?

Wie bereits unter der Eingangsfrage beantwortet, ist ein zeitnahes Handeln bei Veränderungen gefordert. Das eigene Fachwissen genügt nicht immer und so ist man auf Spezialisten angewiesen. So wurden Kurse und Präventionsveranstaltungen angeboten, welche durch Fachpersonen oder SiBe geleitet wurden. Unter anderem die Angebote:

- Das sichere Haus (Fachreferenten BFU)
- Brandschutzkurs, richtiges Verhalten bei einem Brand (Fachreferenten Kanton)
- Die Sonne „Freund oder Feind“ Prävention Hautkrebs (Fachreferentin Hautärztin)
- Sicheres Verhalten in Beruf und Freizeit des auszubildenden Alterszentrum (SiBe)
- Stürzen und Stolpern (SiBe)

Explizit für die Mitarbeiter mit Kundenkontakt wurde das Angebot „Umgang mit schwierigen Kunden“ geschaffen. Die Instruktion erfolgte durch Mitarbeitende der Abteilung Prävention der Kantonspolizei Schwyz. Arbeitskollegen des Werkdienstes haben in der Vergangenheit zusätzlich einen Motorsägen- und einen Staplerfahrerkurs absolviert.

Wie und wo informiert sich ein SiBe aktuell in einer Gefahrenlage, wenn ein Fall nicht im Handbuch geregelt ist?

Fachspezialisten der Suva und des kantonalen Amtes für Industrie, Gewerbe und Arbeit geben jederzeit fachkompetente Auskunft. Durch meine zusätzliche Funktion als BFU-Sicherheitsdelegierter der Gemeinde Schwyz kann ich Fragen zu spezifischen Themen diesen Fachspezialisten stellen. Es ist wichtig, dass ein Netzwerk mit verschiedenen Stellen vorhanden ist.

Was macht Ihren SiBe beim Management Sicherheit am meisten Spass.

Mit der Einführung der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes mussten diverse Hürden genommen werden. Nicht jede vorgeschlagene Massnahme wurde mit Begeisterung aufgenommen. Zwischenzeitlich hat sich der Widerstand gelegt und es kann freudig festgestellt werden, dass die Gemeinde Schwyz alles unternimmt, dass Sie auch in Zukunft, sichere und attraktive Arbeitsplätze und Bedingungen anbieten kann und darf. Als Sibe dürfen wir einen Beitrag dazu leisten und dies gibt die Bestätigung und Befriedigung für den Einsatz.



Sascha Stettler, SiBe des Alterszentrum Rubiswil der Gemeinde Schwyz



G E M E I N D E
s c h w y z

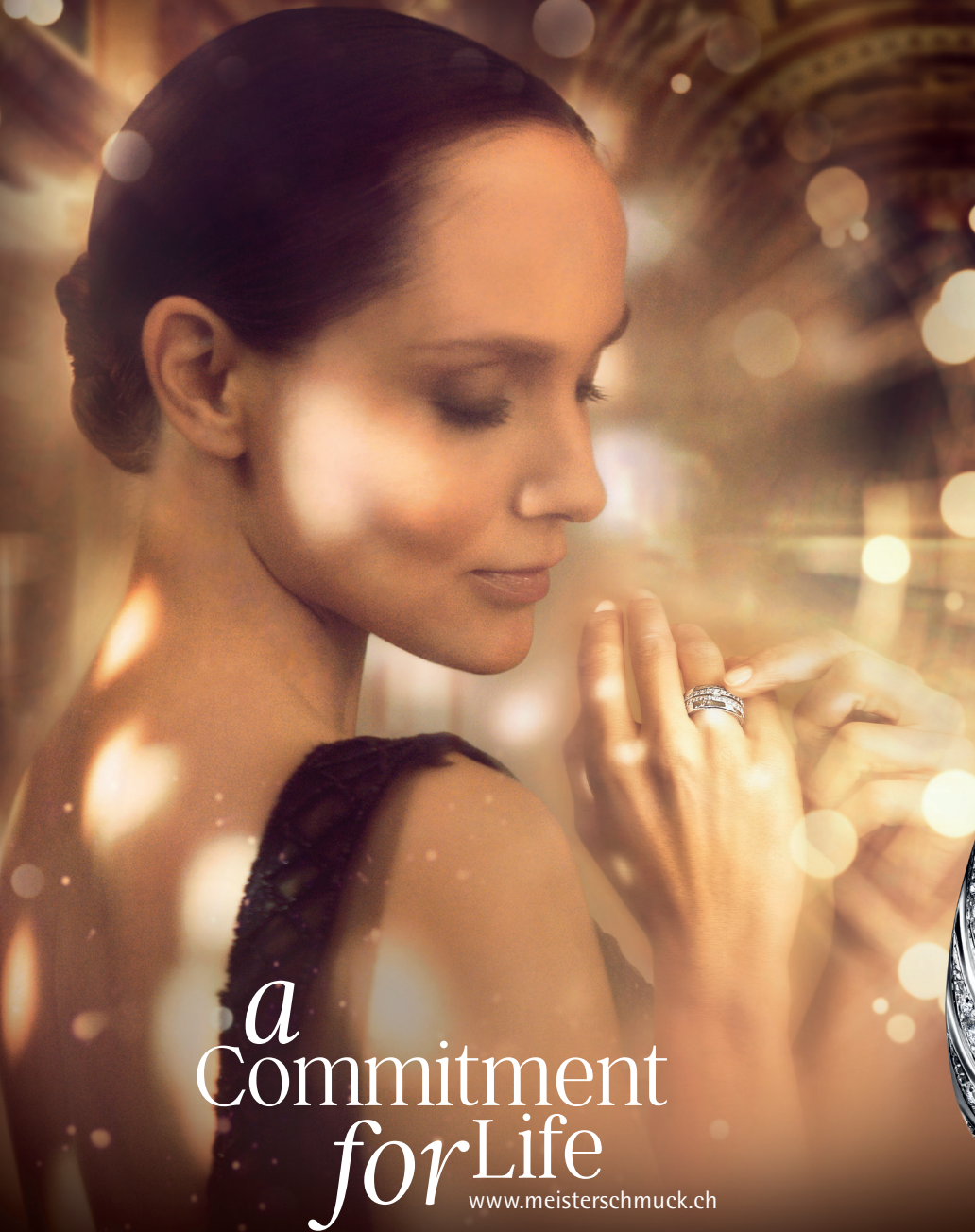
Gemeinde Schwyz

Herrngasse 17
Postfach 253
6431 Schwyz
Tel: 041 819 07 00
Fax: 041 819 07 10
gemeindekanzlei@gemeindeschwyz.ch
www.gemeindeschwyz.ch/



MEISTER

TRAURINGE UND SCHMUCK



a
Commitment
for Life

www.meisterschmuck.ch



MEISTER Girello® der Drehring:
Auf feinsten Kugellagern drehen sich funkelnde
Diamantbänder spielerisch um den Ring.

MEISTER STORE

LIMMATQUAI 16 · 8001 ZÜRICH

T 044 225 11 99 · WWW.MEISTERSCHMUCK.CH
DI - FR 11.00 - 19.00 / SA 10.00 - 17.00

MEISTER STORE

HIRSCHMATTSTRASSE 13 · 6003 LUZERN

T 041 241 02 02 · WWW.MEISTERSCHMUCK.CH
DI, MI, FR 11.00 - 18.30 / DO 11.00 - 19.00
SA 10.00 - 17.00

MEISTER MANUFAKTUR SHOP

HAUPTSTRASSE 66 · 8832 WOLLERAU

T 044 787 46 47 · WWW.MEISTERSCHMUCK.CH
DO + FR. 13.00 - 19.00 / SA 10.00 - 16.00



KOF Konjunkturprognose 2021/2022

KOF Prognosen für den Schweizer Tourismus: Langsame Erholung in Sicht – Inlandreisende stützen Tourismussektor

Bereits im Spätsommer hat eine allmähliche Erholung des Tourismussektors eingesetzt – auch bei den europäischen Touristen. Die Inlandreisenden bleiben allerdings nach wie vor die wichtigste Stütze der Tourismusbranche, während sich die Fernmärkte nur sehr langsam erholen. Die Parahotellerie kam gemäss einer KOF-Spezialanalyse insgesamt besser durch die Corona-Krise als die Hotellerie. Für die kommende Winter- und Sommersaison geht die KOF in ihrer Tourismusprognose von einer graduellen Normalisierung aus.

Rückblick auf die Sommersaison 2021: Logiernächte 21% unter Vorkrisenniveau

Im vergangenen Sommer hat die touristische Aktivität ihr normales Niveau noch nicht erreicht, trotz der Entschärfung der pandemischen Situation und der Reiseerleichterungen durch die COVID-Zertifikate. Die Zahl der Logiernächte lag um 21% tiefer als noch im Sommer 2019. Die Zahl inländischer Übernachtungen im Sommer 2021 lag dann um 2.5 Mio. höher als das Vorkrisenniveau. Wie im vergangenen Jahr, trugen vor allem die inländischen Touristen kräftig zu dieser Entwicklung bei. Die Übernachtungen von ausländischen Gästen hingegen lagen immer noch bei 43% des Vorkrisenniveaus. Zuletzt verbesserte sich die Situation bei der Nachfrage von ausländischen Gästen aber. So wurde seit Juli durchschnittlich wieder 60% des Niveaus der ausländischen Gäste vor der Pandemie erreicht. Allen voran aus den Nachbarländern Deutschland und Frankreich wurde ein kräftiger Anstieg der Logiernächte im August verzeichnet.

Hohe Immunisierung könnte für rasche Erholung der Fernmärkte sorgen

Bei den Fernmärkten zeigten sich in der Sommersaison 2021 ebenfalls erste Lebenszeichen, wenn auch nur punktuell. So stieg insbesondere die Nachfrage von Touristen aus den USA im August spürbar an. Bemerkenswert zeigten sich auch die Zahlen der Logiernächte von Touristen aus den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE), die in den Sommermonaten deutlich anstiegen. Die VAE verzeichnen mit einer Vollimmunisierungsrate von mehr als 85% der Bevölkerung über zwölf Jahren die höchste Impfquote weltweit, dicht gefolgt von anderen Golfstaaten wie Qatar und Bahrain. Die VAE sind damit der erste Fernmarkt, der hinsichtlich der Übernachtungen über dem Niveau vor der Krise liegt. Zwar machen Gäste aus den VAE nur einen geringen Anteil aller Reisenden aus. Diese Entwicklung deutet jedoch darauf hin, dass eine hohe Immunisierung, deren Anerkennung in der Schweiz sowie der Einsatz von gezielten Werbekampagnen, für eine rasche Erholung der touristischen Aktivität sorgen können.

Ausblick auf die Wintersaison 2021/22: Mehr Inländer, aber weniger ausländische Touristen

Im Winterhalbjahr 2021/22 wird es angebotsseitig kaum mehr Restriktionen geben. Ein Anstieg der Corona-Infektionsraten in den Wintermonaten ist zwar wahrscheinlich,

neuerliche Eindämmungsmassnahmen sind aber aufgrund der fortgeschrittenen Impfkampagnen nicht mehr zu erwarten. Eine Zertifikatspflicht in den Bergbahnen ist zurzeit nicht geplant, womit in der Schweiz weniger strikte Regeln als beispielsweise in Österreich oder Deutschland gelten werden. Ein gewisser Nachholeffekt ist bei den Reisenden zu erwarten, die im vergangenen Jahr auf einen Winterurlaub verzichten mussten oder wollten – insbesondere bei Touristen aus dem Inland und den Nachbarländern. Obwohl die Inländer vermehrt auch ausländische Destinationen wählen dürften, werden ihre Übernachtungszahlen deutlich über diejenigen vom vergangenen Winter liegen und voraussichtlich sogar höher als vor der Pandemie ausfallen. Die Besucherzahlen aus dem Ausland werden hingegen gemäss der KOF-Prognose auch im Winter 2021/22 – trotz der fortschreitenden pandemischen Normalisierung – immer noch tiefer liegen als vor der Krise.

Allmähliche Normalisierung in der Sommersaison 2022

Auch ausländische Tourismusdestinationen dürften im Rahmen der zu erwartenden graduellen Normalisierung ab der Sommersaison 2022 wieder attraktiver werden. In der Folge dürfte der Inlandtourismus, der in den Pandemie Jahren vergleichsweise kräftig ausgefallen ist, wieder zurückgehen, jedoch auf einem leicht höheren Niveau verbleiben. Die Touristenströme aus Europa werden gemäss der KOF-Prognose ihre kräftige Erholung weiter fortsetzen und in der Sommersaison 2022 das Niveau von vor der Pandemie leicht übertreffen. In den städtischen Gebieten ist die Erholung weiterhin eher träge, vor allem aufgrund des Rückgangs des Geschäftstourismus und dem mehrheitlichen Ausbleiben der aussereuropäischen Touristen. Die Hotellerie im Alpenraum dürfte ihre graduelle Erholung hingegen weiter fortsetzen.

Spezialanalyse: Parahotellerie erholt sich schneller als Hotellerie – vor allem Camping beliebt

Die Parahotellerie, welche Ferienwohnungen, Kollektivunterkünfte und Campingplätzen umfasst, erholte sich nach den strikten Eindämmungsmassnahmen im Frühjahr 2020 schneller und kräftiger als die Hotellerie. Gemäss einer Spezialanalyse der KOF war insbesondere die Nachfrage nach Übernachtungen auf Campingplätzen gross. Im Vergleich zu 2019 sind die Campingübernachtungen von Januar bis Juni 2021 um das 1.8-fache gestiegen. Diese hohen Werte dürften im Zuge der Normalisierung durch das Abklingen der Pandemie jedoch wieder zurückgehen. Bei der inländischen Nachfrage wird ein gewisser Nachholbedarf bei Auslandsreisen dämpfend auf die derzeit hohen Übernachtungszahlen in der Parahotellerie wirken. Jedoch ist zeitgleich mit höheren Zahlen an ausländischen Touristen zu rechnen. Es ist jedoch davon auszugehen, dass sich die Nachfrage nach Übernachtungen in Kollektivunterkünften ab dem kommenden Jahr vollständig erholen dürfte. Dies sollte stabilisierend auf die Entwicklung der Parahotellerie insgesamt wirken.

ETH Zürich, KOF Konjunkturforschungsstelle

Corporate Communications, LEE G 116

Leonhardstrasse 21, 8092 Zürich

Yngve Abrahamsen ffl abrahamsen@kof.ethz.ch

Tim Reinicke ffl reinicke@kof.ethz.ch



UIKER – Beschaffungsrisiken über die Sortimentsstrategie kompensiert

Axel-B: Bott

Das inzwischen 75-jährige Industrie- und Handelsunternehmen UIKER Antriebstechnik AG beliefert mit einem Sortiment von über 180'000 Artikel, einem Service Center und einem technischen Kundendienst eine nationale und internationale Kundschaft. Wo weltweit Teile die Maschinenindustrie antreiben und umwälzen, beispielsweise in der Textil-, Druck-, Verpackungs-, Lebensmittel- und Pharmaindustrie sowie im Transportwesen, leisten UIKER Komponenten die kinetische Arbeit. Dabei stellt sich UIKER bewusst auf mehrere Standbeine; die Fertigung von Antriebs-elementen, einem spezialisierten Teilehandel und das Engineering bei Kunden.

Wird durch diese Differenzierung nicht die Komplexität einer Lean-Sortimentsstrategie erhöht? Könnte eine Knappheit an Produkten in allen drei Kanälen die Existenz von UIKER gefährden?

Michele Corrieri, CEO, erklärt:

«Nein, im Gegenteil. Die Vielfalt in unserem Sortiment ist auf eine möglichst grosse Kompatibilität mit Standardteilen ausgelegt, die wir ausreichend im Lager und über kurze Beschaffungswege verfügbar halten können. Dank unserer langjährigen, erfahrenen Mitarbeiter, welche über ein internationales Handelsnetzwerk verfügen, sind wir nicht so sehr von einzelnen Herstellern abhängig, was unsere Flexibilität selbst in einem breiten Zusatzteilesortiment erhöht. Zusätzlich kommt unserem technischen Know-how eine zunehmend grössere Bedeutung zu. Kunden vor allem im Ersteinbau (OEM) involvieren unsere Anwendungstechniker bereits während der Entwicklungsphase, somit können wir mit unserem Sortiment Einfluss nehmen und verhindern Lieferengpässe. Wenn beispielsweise der Umsatz im MRO-Bereich (Wartung, Reparaturen und Betriebssupport) spürbar zurückgeht, können wir im Antriebs- und Handelssortiment bei OEM zulegen.

UIKER Antriebstechnik AG, Hauptsitz in Freienbach

Unsere Erfahrung über die gesamte Produktivitätskette der Antriebstechnik ist eine unserer Stärken, die Kunden sehr schätzen. Eigene Entwicklungs- oder Supportinvestitionen entfallen für die Kunden, da sich der Zugriff auf unsere Kompetenzen und Praxiserfahrung für sie effizienter gestaltet. Entsprechend hoch ist der wechselseitige Nutzen.»

Augenmass und rechtzeitige Bedarfsabklärung

Selbstverständlich gehöre Augenmass dazu, sagt Corrieri, welche Produkte man vermehrt auf Lager nehme. Da man am Puls des Marktes agiere, könne man sehr früh Trends erkennen. Dabei gehe es nicht nur um kurzfristige Verfügbarkeit im Handel, sondern auch um die Finanzierung und Kapitalbindung. Allerdings liesse sich so auch eine Preisstabilität gewährleisten, die sich nicht an volatilen Tagespreisen verfügbarer oder verknappter Teile orientiere. Ein weiterer Punkt, Lieferengpässe zu kompensieren bestünde in der vorausschauenden Bedarfsabklärung und einem transparenten Managementsystem von der Beschaffung über Konfiguration, Produktion, Wartung bis hin zum rechtzeitigen Austausch von Komponenten. So liessen sich Stillstandzeiten durch technische Störungen vermeiden, die zusätzliche Beschaffungsrisiken verstärken könnten.



Teil des UIKER Komponentenlagers



Doch zieht diese bevorzugt auf den europäischen Kontinent oder die Schweiz fokussierte Beschaffungs- und Absatzpolitik nicht auch Nachteile in den Preisniveaus nach sich?

Michele Corrieri: «Dieser Nachteil besteht. Wir liegen in unseren Preisen gegenüber internationalen Mitbewerbern zwischen 30 bis 35 Prozent höher. Doch wir dürfen uns davon nicht entmutigen lassen, denn im nationalen und benachbarten Markt nutzen wir Heimvorteile, wie kurze Warenwirtschaftswege auf überschaubaren Lieferdistanzen. Wir bewegen uns in einer uns bekannten Mentalität und die Kunden kennen UIKER und wissen, dass wir die typischen Werte vertreten (Qualität, Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit).

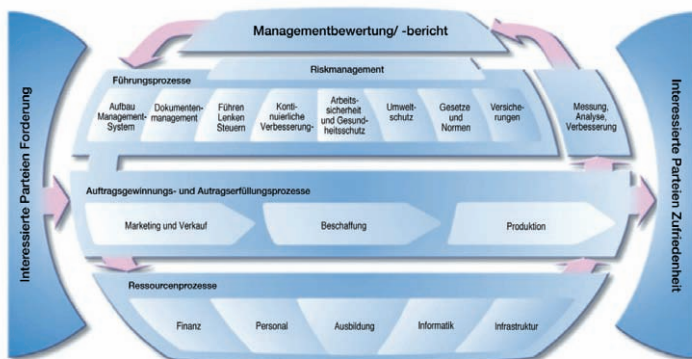
Markt- und nutzennahe Sortimentsgestaltung

Eine enge Zusammenarbeit auf kurzen Wegen erweist sich also als effizienter, in einer zielorientierten Sortimentsgestaltung und einer höheren Prozesssicherheit?

Corrieri: «Genau. Wir müssen keine Produkte auf Verdacht entwickeln, sondern sind sehr kundennah und lernen aus jeder Anwendung. Davon profitieren wieder alle Kunden und auch wir dank unserer flexiblen und lernfähigen Struktur.

Erfordert diese Dynamik in der rollenden Sortimentspflege ein ebenso belastbares Management- und Datensystem?

Corrieri: «Unser Managementsystem gliedert sich in ein Risikomanagement über unseren gesamten Workflow. Dieser misst, analysiert und verbessert alle Führungsprozesse. Gleichzeitig tangiert er unsere Marketinginstrumente, beginnend im Einkauf, in der Produktion, im Verkauf, im Vertrieb und letztendlich in den verfügbaren Ressourcen.»



Kann man sagen, dass mit einer wachsenden Prozesskomplexität auch der Druck nach intelligenter Datenbewirtschaftung wächst?

«Eine leistungsfähige Informatik und Datenpflege ist für uns essenziell. Wir setzen dabei auf bewährte Systeme und vermeiden Experimente. Unsere drei Prioritäten liegen eindeutig auf der laufenden Systempflege, der Systemkompatibilität und der Systemsicherheit. Solange unsere Strategie dem Markt und unseren Kunden einen dynamisch-konfigurierbaren Nutzen auf kurzem Weg bereitstellen kann, senken wir das Beschaffungsrisiko für uns selbst und für unsere Partner.»

UIKER Antriebstechnik AG

Qualität dominiert bei UIKER in einem umfassenden Prozess- und Handlungssystem – vom ersten Kundenkontakt, über eine professionelle technische Beratung und die Arbeitsvorbereitung im Handel sowie über eine genaue Produktion bis hin zum sorgfältigen Prüfen, Verpacken und pünktlichen Ausliefern des Produktes. Ein Auftrag wird nicht in Einzelteilen sondern als eine stimmige Gesamtlösung gedacht und für beide Seiten zufriedenstellend ausgeführt. Durch langjährige Partnerschaften mit Lieferfirmen, 125 Mitarbeitenden und den Kunden, basieren die Leistungen auf Nachhaltigkeit und Kontinuität. UIKER orientiert sich an einem dauerhaften Vertrauen mit hoher Kundenzufriedenheit. Seit 1998 ist UIKER ISO-zertifiziert. UIKER ist an folgenden Standorten präsent: Freienbach SZ, Landquart GR, Niederwangen BE, Glattbrugg ZH, Cham ZG, St. Gallen SG, Le Lignon GE und Renens VD.

Angebots- und Dienstleistungsprogramm

- Antriebsselemente • Antriebsriemen • Baugruppenmontage • Condition Monitoring (Zustandsüberwachung) • Dichtungen • Dienstleistungen Technischer Kundendienst • Fahrzeuglager • Gelenklager • Getriebe • Getriebeservice • Gleitlager • Kupplungen • LinearQuickCenter • Lineartechnik • Motoren und Mechatronik • Wälzlager und Zubehör • Wälzlagerpaarungen • Werkstattprodukte • Werkzeuge • Workshops: Wartung in Theorie und Praxis • Service Center



UIKER Antriebstechnik AG, Schwerzistrasse 30
8807 Freienbach, Telefon 0848 800 840, Fax 055 415 18 10
mail@uiker.ch, www.uiker.ch



Schulung Mitarbeitende im Technischen Support.



Präzisionsfertigung von Antriebsselementen

Wirtschaftsspiegel aus den Regionen

Kanton

95 Millionen Franken für Härtefälle ausbezahlt

Über das Schwyzer Härtefallprogramm wurden 984 Unternehmen mit 95,2 Millionen Franken unterstützt. Von den insgesamt 1066 im Kanton Schwyz eingereichten Härtefallgesuchen wurden 984 bewilligt. Neben dem Härtefallprogramm gab es noch weitere Wirtschaftsmaßnahmen. Diese dazugezählt, erhielten Unternehmen, Selbstständige, Kultur und Sport im Kanton Schwyz gesamthaft 720 Mio. Franken. Eine Kurzarbeitsentschädigung gabs für 3296 Betriebe. Für den Oktober rechnet das Amt für Arbeit nur noch mit 100 Betrieben in Kurzarbeit. 46 Millionen Franken hat die Ausgleichskasse für Selbstständige mit Anrecht auf Corona-Erwerbsersatzentschädigung ausbezahlt. 3009 Covid-19-Kredite haben die Banken im Umfang von 370 Millionen Franken gewährt.

Regierungsrat Andreas Barraud bezeichnete die Kredite an einer Pressekonferenz Anfang Oktober als «Erfolgsmodell». Innert Tagesfrist hätten die KMU die erforderliche Liquidität erhalten. Auch Andreas Kumin, Präsident des H+I, des Schwyzer Wirtschaftsverbandes, unterstrich, dass die Handhabung dieser Gelder bei keinem anderen Kanton so gut funktioniert habe wie in Schwyz. Rund 20 Prozent der Kredite wurden bis

dato bereits wieder vollständig zurückbezahlt. In 30 Fällen seien strafrechtliche Abklärungen am Laufen, weil Hinweise auf Betrug bestünden, sagte Barraud.

Wie er weiter ausführte, hat sich die Schwyzer Wirtschaft in den vergangenen Monaten «erstaunlich gut erholt». Die Zahlen des Secos, das mit einem Wirtschaftswachstum von 3,2 Prozent und für nächstes Jahr gar mit 3,4 Prozent rechnet, sind für Barraud «stimmig». «Ende September lag die Arbeitslosigkeit beachtlich tief auf einem Prozent».

Der OECD-Steuervorschlag träge auch Firmen im Kanton

Der Vorschlag der OECD, den Unternehmenssteuersatz international auf minimal 15 Prozent festzulegen, löst schon jetzt Sorgen aus. Kantonsrat Reto Keller (FDP, Einsiedeln) erkundigte sich deshalb in der Fragestunde des Kantonsrats bei Finanzdirektor Kaspar Michel, ob und wie der Kanton von einem solchen Schritt betroffen wäre. Zum Tragen kommt im Kanton Schwyz insbesondere das Kriterium Gesamtumsatz. Firmen mit über 750 Millionen Euro Umsatz kämen unter die neue Klausel. «Wir haben vier bis fünf Konzerne mit Hauptsitz im Kanton Schwyz ermittelt, welche einen Konzernumsatz von mehr als 750 Millionen Euro aufweisen», erklärte Finanzdirektor Michel. Mit allen Tochtergesellschaften dieser Konzerne, welche den Sitz ebenfalls im Kanton Schwyz hätten, seien hier total rund 18 Gesellschaften betroffen. Es gebe aber noch weitere Betroffene: «Wir haben bisher fünf Tochtergesellschaften von ausländischen Konzernen eruiert, bei welchen die Säule 2 – 15 Prozent Mindestbesteuerung – sehr wahrscheinlich ebenfalls zur Anwendung kommen wird», ergänzte Michel seine Ausführungen.

ARTHUR WEBER



Partner für Bau und Handwerk

arthurweber.ch

Seewen | Schattdorf | Küssnacht | Galgenen | Einsiedeln | Steinhausen | Jona



15. Wirtschaftsforum des Kantons Schwyz

Im Seedamm Plaza in Pfäffikon wurde Ende Oktober am 15. Wirtschaftsforum des Kantons Schwyz vor 400 Gästen über die Wechselwirkungen zwischen dem Bruttoinlandprodukt und der Zufriedenheit der Menschen sinniert. Welchen Einfluss haben Gesundheit, Bildung, Sicherheit und Work-Life-Balance auf das Wirtschaftswachstum? Volkswirtschaftsdirektor Andreas Barraud sagte, dass glücklichere Menschen auch engagierter und motivierter arbeiten, wie er in seiner Begrüßungsrede durchblicken liess. Die Aufgabe des Staates sei es, für gute, schlanke und nicht zu viele Rahmenbedingungen für Unternehmen, Mitarbeitende und die Bevölkerung zu sorgen. Professor Reiner Eichenberger sprach über die Dreierbeziehung Bruttoinlandprodukt – Bürgerglück – Politik. Er ist überzeugt, dass Unzufriedenheit zu schlechteren Entscheidungen führt und machte sich in seinem Referat für eine «Gegenvorschlagskommission» in der Politik stark. Anna Baumann, Direktorin des Natur- und Tierparks Goldau sowie Glücksexpertin Maike van den Boom aus Schweden hatten eine klare Vorstellung davon, wie eine erfolgreiche Unternehmenskultur aussieht. Kernelemente seien Wertschätzung, Freiheit, Vertrauen, Mitbestimmung und Verantwortung.

Lohnleichheit zwischen den Geschlechtern bei der Kantonalbank

Das revidierte Gleichstellungsgesetz (GIG), das am 1. Juli 2020 in Kraft getreten ist, verpflichtet Unternehmen mit 100 und mehr Mitarbeitenden, alle vier Jahre eine Lohnleichheitsanalyse durchzuführen, diese überprüfen zu lassen und die Resultate intern und extern zu publizieren. Die Analyse des Lohngefüges basiert auf dem Referenzmonat April 2021. Das Ergebnis zeigt ein erfreuliches Bild. Bei der SZKB gibt es keinen Geschlechtseffekt. Der festgestellte bereinigte Lohnunterschied liegt mit 2.2 % deutlich unterhalb des Toleranzwertes von 5.0 %. Somit liegt keine Diskriminierung aufgrund des Geschlechts vor. Die Lohnleichheit bei der SZKB ist gemäss CEO Susanne Thellung eine direkte Folge des Vergütungsmodells der SZKB: «In diesem System spielt das Geschlecht explizit keine Rolle. Mit einer Analyse der Löhne nach der Salärrunde überprüfen wir, dass das System in der Praxis korrekt umgesetzt wird.»



Das Logo des Logistikriesen am Hauptsitz in Schindellegi

Ausserschwyz

Kühne+Nagel mit kräftigem Wachstum

Das Logistikunternehmen hat seinen Wachstumskurs im dritten Quartal fortgesetzt. Die Vorjahresergebnisse seien in allen Geschäftssparten übertroffen worden, vermeldete Kühne+Nagel Ende Oktober. Im dritten Quartal 2021 machte das globale Logistikunternehmen mit Hauptsitz in Schindellegi einen Nettoumsatz von rund 8,6 Milliarden Franken, 70 Prozent mehr als im gleichen Zeitraum im Vorjahr. Der Gewinn auf Stufe Ebit konnte um 113 Prozent auf 789 Millionen Franken gesteigert werden. Über die gesamten ersten neun Monate 2021 gesehen konnte K+N den Nettoumsatz um 47 Prozent auf 21,8 Milliarden Franken steigern. Geringere Umsätze meldet das Unternehmen einzig für die Geschäftssparte Contract Logistics. Grund dafür sei die Aufgabe des Grossbritanniengeschäfts. Als Partner des US-amerikanischen Impfstoffherstellers Moderna spielt Kühne+Nagel eine wichtige Rolle bei der Verteilung des Corona-Impfstoffs. Derzeit investiert K+N in ein temperaturkontrolliertes Verteilungszentrum in Belgien.

Innerschwyz

In Küssnacht sollen international tätige, wertschöpfungsintensive Firmen angesiedelt werden

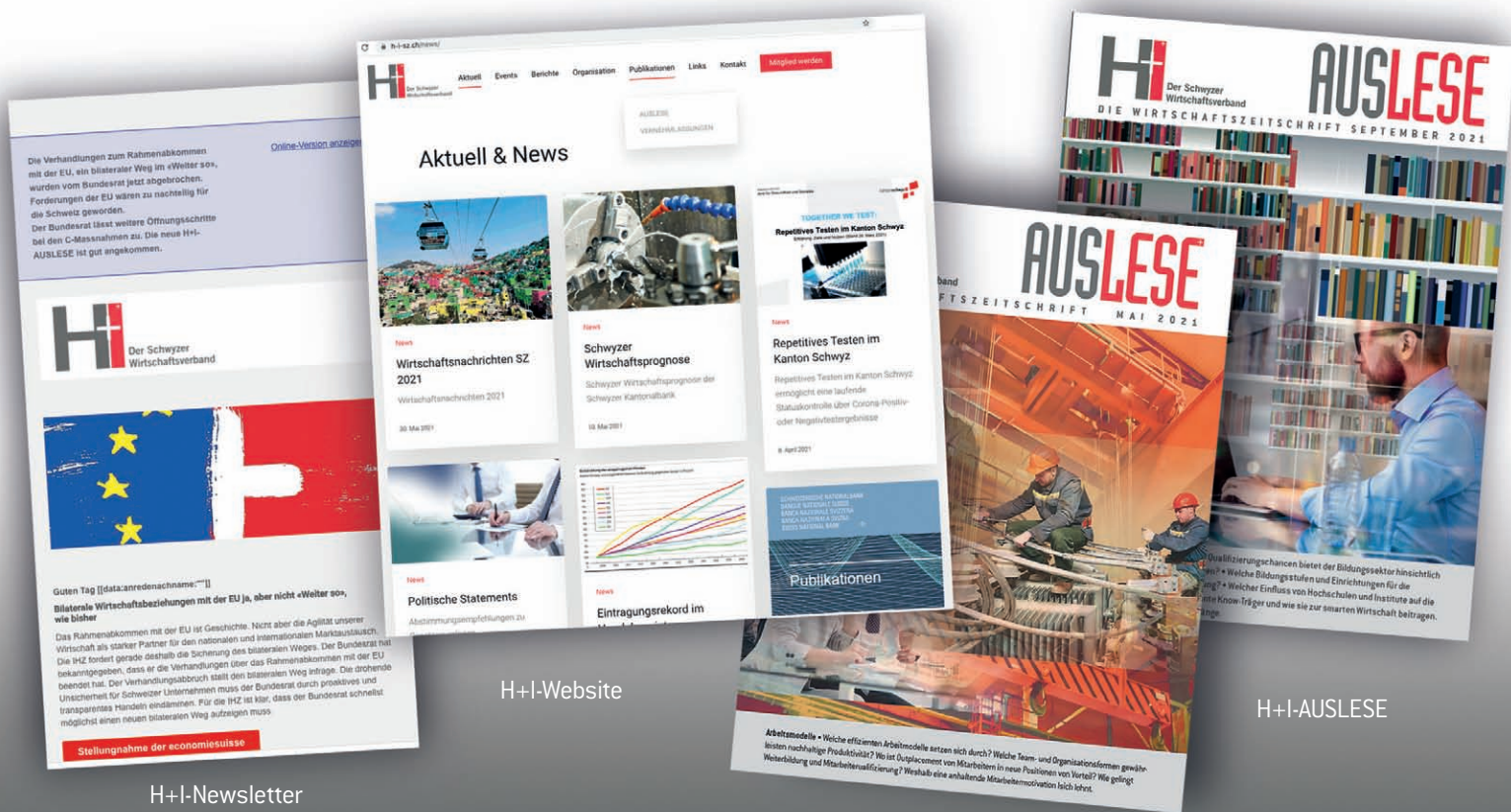
Fänn Future heisst das Bauprojekt, das am Standort des früher geplanten Medtech-Clusters im Küssnacher Industriegebiet Fänn realisiert werden soll. Bauherrin und Grundeigentümerin ist die niederländische Firma Julepar II B.V. mit Sitz in Amsterdam. In der Schweiz wird sie von Hans Rudolf Hauri und dessen Firma Imub AG vertreten. Aus dem Baugebiet ist ersichtlich, dass unmittelbar neben dem Fänn-Kreisel ein 50 Meter hoher Gebäudeturm und zwei 30 Meter hohe Gebäude gebaut werden sollen. Laut den Unterlagen richtet das Projekt Fänn Future seinen Fokus darauf, national und international tätige, wertschöpfungsintensive Firmen anzusiedeln. Gleichzeitig wolle man aber auch ansässigen KMU Entwicklungsmöglichkeiten anbieten. Die Bauherrschaft rechnet mit Kosten von rund 100 Millionen Franken.

Mehr: Website www.h-i-sz.ch

WERDEN SIE MITGLIED

von Netzwerk Arbeit Kanton Schwyz und engagieren Sie sich für die berufliche Integration von Menschen mit einer gesundheitlichen Beeinträchtigung.

www.netzwerk-arbeit.ch



H+I-Website

H+I-AUSLESE

H+I-Newsletter

Ihre beste Präsenz, erfolgreich in den H+I-Medien werben

AUSLESE-Inserenten erreichen ein ausgewähltes Zielpublikum mit hoher Kunden- und Leistungsrelevanz

Ihre Insertion oder Ihre Publireportage kommen immer gut an, weil Ihre Empfänger jede Seite aufmerksam lesen und verarbeiten. Der Inhalt des Magazins ist auf die Informationsbedürfnisse der Wirtschaftsführer abgestimmt. Mit Ihrer Insertion oder Ihrer Publireportage fallen Sie auf. Preise gültig ab 1. 1.2021.

- **Inserat 1/8-Seite in AUSLESE oder Website oder E-Newsletter.** Printformat quer 103 x 70 mm, plus ringsum 3 mm Beschnitt, 4C, PDF oder JPG 300 dpi, **CHF 450.00***
Online Format quer 1200 x 1000 px. **CHF 450.00***
- **Inserat 1/4-Seite in AUSLESE.**
Hochformat 103 x 148 mm plus ringsum 3 mm Beschnitt, 4C, PDF oder JPG 300 dpi, **CHF 900.00***
Querformat 210 x 70 mm, plus ringsum 3 mm Beschnitt, 4C, PDF oder JPG 300 dpi, **CHF 900.00***
- **Inserat 1/2-Seite in AUSLESE**
Querformat 210 x 148 mm, plus ringsum 3 mm Beschnitt, 4C, PDF oder JPG 300 dpi, **CHF 1500.00***
Hochformat 103 x 297 mm, plus ringsum 3 mm Beschnitt, 4C, PDF oder JPG 300 dpi, **CHF 1500.00***
- **Inserat 1/1-Seite in AUSLESE Rückseite,** Format A4 hoch, 297 x 210 mm, plus ringsum 3 mm Beschnitt, 4C, PDF oder JPG 300 dpi, **CHF 2500.00***, * zzgl. 7,7 % MwSt.

Publireportage in AUSLESE, inkl. Beilage, Format A4

Publireportage 1 Seite A3 quer, 7000 Zeichen inkl. Leerschläge plus bis zu 4 Fotos und Ihr Logo, **CHF 2500.00***, Druckspiegel pro Seite A4 hoch 297 x 210 mm plus ringsum 3 mm Beschnitt, Satzspiegel jeweils zum Bund und zum Aussenrand je 20 mm, nach oben je 20 mm und nach unten je 15 mm.

Beilage Format A4, Verteilauflage 500 Ex. an Mitglieder und VIPs. Termin Beilage frei wählbar innerhalb der Erscheinungstermine. **Redaktions- und Inserateschluss AUSLESE 2021:**

- Januarausgabe 2022, 20. Dezember 2021
- Märzausgabe 2022, 20. Februar 2022

Ihr Inserat oder Ihre Publireportage bestellen Sie einfach und direkt beim H+I-Medien- und Sponsoring-partner: www.symedya.com/shop.

Spenden für den H+I fördern ein kompetentes Wirtschaftsnetzwerk

Der H+I vernetzt und vervielfältigt Bekanntheitsgrad, Wirtschaftsleistung und Know-how

Mit Ihrer Spende profitieren Sie vom konsequenten Ausbau unseres Expertennetzwerks für noch mehr Produktivität im Kanton Schwyz. Ihre Spende fördert die politische Arbeit Ihres H+I sowie die Kommunikation für eine liberale und starke Wirtschaftspolitik. Sie sichern mit Ihrer Spende den Wirtschaftsstandort des Kantons Schwyz.

Für Ihren Spendenbeitrag nehmen Sie bitte Kontakt auf mit der Geschäftsstelle des H+I: [Christian Grätzer, info@h-i-sz.ch](mailto:Christian.Graetzer@h-i-sz.ch)



Wirtschaftsstrategie im Kanton Schwyz 2022 • Wirtschaftspolitik der Regierung • Wirtschaftsziele des H+I
• Ressourcenstatus Handel Inland und internationale Märkte • Chancenmanagement in den Unternehmen • Geschäftsmodelle auf dem Prüfstand • Konjunkturdaten und Ziele der Schweiz • Neue Marktaussichten – neue Organisation, neues Humanpotenzial und neue Kunden? • Wirtschaftsspiegel und Planungen in den Regionen



Wirtschaftsstrategie im Kanton Schwyz 2022 • Wirtschaftspolitik der Regierung • Wirtschaftsziele des H+I • Ressourcenstatus Handel Inland und internationale Märkte • Chancenmanagement in den Unternehmen • Geschäftsmodelle auf dem Prüfstand • Konjunkturdaten und Ziele der Schweiz • Neue Marktaussichten – neue Organisation, neues Humanpotenzial und neue Kunden? • Wirtschaftsspiegel und Planungen in den Regionen

Redaktionsschluss AUSLESE, Ausgabe Januar 2022, ist der 20. Dezember 2021!

Für Naturbewusste




Theiler Druck AG
Mehr als Papier und Farbe.
www.theilerdruck.ch

Klimaneutraler Druck ist bei uns nicht Kür, sondern Pflicht. Sie wollen es genau wissen? Wir rechnen für Sie den Ausstoss Kilogramm CO₂ ganz genau.

Egal, welchen Typus Sie verkörpern und welches Thema Ihnen und Ihrer Unternehmung am wichtigsten erscheint. Wir passen uns in Sachen Druck und Serviceleistungen rund um Druckerzeugnisse Ihren Bedürfnissen an. Mitsamt unserem 360-Grad-Service aus einer Hand; **Vorstufe - Bogenoffset - Digitaldruck - Rotationsdruck - Postpress - inkl. Onlineshop-, Lagerverwaltungs- und Lettershopsystem.**



andreas.kuemin@kuemin-group.ch

H+I-Präsident

Andreas Kümin
Mc PaperLand
Betti 52
8856 Tuggen SZ
Tel. 055 465 66 66
Fax 055 465 66 67



Verantwortlich für den Inhalt H+I-Kommunikation

Ivo Huber
Tulux AG
Tödistrasse 4
8856 Tuggen SZ
Tel. 055 465 60 00
Fax 055 465 60 01
info@tulux.ch
www.tulux.ch



H+I-Geschäftsführer

H+I – Der Schwyzer
Wirtschaftsverband
Geschäftsstelle
Christian Grätzer
CONVISA AG
Herrengasse 14
6430 Schwyz
Telefon 041 819 60 60
info@h-i-sz.ch
www.h-i-sz.ch



Freier Redaktor

Franz Steinegger
Tel. 078 649 47 12
Franz.Steinegger@gmx.ch



Redaktionsleitung, Produktion und Koordination

Symedya.com GmbH,
Verlag, Axel-B: Bott
Fällmisstrasse 12
8832 Wilen b. Wollerau SZ
Tel. 055 410 46 91
Fax 055 410 47 91
info@symedya.com
www.symedya.com

Druckerei

Theiler DruckAG,
8832 Wollerau
www.theilerdruck.ch

Unterstützer dieser Ausgabe

- Arthur Weber AG
- Garaventa
- MEISTER
- Schwyz-Infra.ch
- SZKB
- Theiler Druck
- Verein Netzwerk Arbeit

Die Textbeiträge und Fotos wurden sorgfältig erstellt. Die Redaktion übernimmt jedoch keine Haftung für Text- oder Abbildungsfehler. Das gilt auch bei Bild- und Textinhalten Dritter.

**AUCH FÜR
FIRMENKUNDEN:**

**EINE BANK, DIE
GROSS GENUG FÜR
KOMPETENZ UND
KLEIN GENUG FÜR
NÄHE IST.**

**FIRMENKUNDENGESCHÄFT, SCHWYZER ART:
UNKOMPLIZIERT, VERLÄSSLICH, EFFIZIENT.**

szkb.ch/firmenkunden



**Schwyzer
Kantonalbank**