

Für 2017 ist vorsichtiger Optimismus angesagt

Traditionell hat sich die «Technische Rundschau» in der Schweizer MEM-Industrie umgehört, wie die Befindlichkeit der Branche ist, was vom diesjährigen Konjunkturverlauf zu erwarten ist, und welche Herausforderungen das Jahr sonst noch bereit hält. Zudem wollten wir wissen, wie es die Unternehmen mit den beiden Trendthemen «Industrie 4.0» und «3D-Printing» halten.



Raphael Jehle,
Geschäftsführer
Jehle AG.

(Bild: Jehle)

«Wir haben viele spannende Neuprojekte gewinnen können» Raphael Jehle, Geschäftsführer Jehle AG

Geschäftsverlauf 2016?

Das Geschäftsjahr 2016 ist vergleichbar mit 2015. Weiterhin dominantes Thema ist der Wechselkurs Franken zu Euro. Trotz schwierigen Umständen haben wir viele spannende Neuprojekte gewinnen können. Wir fokussieren noch intensiver auf die Kostenseite und setzen auf schlanke Prozesse, intelligent gemischt mit Automatisierungen in der Produktion.

Konjunkturprognose 2017?

Es wird allgemein erwartet, dass sich die Auftragslage in 2017 leicht verbessert.

Herausforderungen?

Für 2017 erwarten wir deutlich höhere Stahlpreise, eine noch nähere Zusammenarbeit mit Kunden und das Pooling von Material. Der Margendruck ist weiterhin sehr hoch, daher bleibt die Kostenseite im Fokus.

Eine Erhöhung der Marktanteile oder mindestens die Stabilisierung erachte ich momentan als entscheidende Positionierung im Markt. Wir wollen die Teamentwicklung weiter vorantreiben und unsere Mitarbeiter noch besser schulen, um die Kompetenz im eigenen Unternehmen zu erhöhen.

Thema «Industrie 4.0» und «3D-Printing»?

Wir verfolgen das Thema «3D-Prin-

ting/additive Fertigung» genau. Da wir aber in Grossserien arbeiten und keine eigenen Produkte verkaufen, sondern Zulieferer sind, ist das Thema für uns (noch) nicht produktionsrelevant.

Beim Thema «Industrie 4.0/Industrie 2025» versteht jeder etwas anderes. Aber die erhöhte Verzahnung innerhalb der Wertschöpfungskette treiben wir seit einigen Jahren voran. Wir verstehen die neu entstehenden Produkte und Dienstleistungen im Rahmen der Digitalisierung als grosse Chance, uns als moderne und sich mit diesen Themen auseinandersetzende Firma entsprechend zu positionieren und sich dem nicht zu verschliessen.



Peter Bader,
Geschäftsführer
ifm electronic
AG. (Bild: ifm)

«Kommunikation und Software werden den Markt verändern» Peter Bader, Geschäftsführer ifm electronic AG

Geschäftsverlauf 2016?

Nach anfänglichen Startschwierigkeiten hat sich das Geschäftsjahr 2016 doch noch zufriedenstellend entwickelt.

Konjunkturprognose 2017?

In diversen Kundengesprächen konnten wir feststellen, dass die Aussichten

für das Jahr 2017 verhalten positiv sind. Dies stimmt uns auch positiv, sodass wir davon ausgehen, dass sich der Umsatz gegenüber dem Vorjahr positiv entwickeln wird. Innovative Neuheiten in unserem Produkteportfolio werden auch dazu beitragen.

Herausforderungen?

Die Mischung aus Kundennähe und Innovation sowie die Möglichkeit, sich aus diesen beiden Faktoren immer wieder neue Märkte zu erschliessen, sind die Basis des ifm-Erfolgs. Damit dies auch weiterhin unser Erfolgsrezept bleibt, muss man sich in vertrieblicher Hinsicht für die Zukunft immer wieder neu

Stillstandszeiten reduzieren.

Und auch wir selbst werden die Möglichkeiten der Indust-

rie 4.0 nutzen und weitere «igus Wonderworks»-Projekte – alles digital automatisiert von der On-

linekonfiguration und Bestellung bis zur Auslieferung – in Betrieb nehmen.



Paolo Salvagno,
Geschäftsführer
B&R Schweiz.

(Bild: B&R)

«Können auf ein beachtliches Mitarbeiterwachstum blicken» Paolo Salvagno, Geschäftsführer B&R Schweiz

Geschäftsverlauf 2016?

Trotz der immer noch angespannten Wirtschaftslage ist der Umsatz 2016 erfreulich. Schleichende Deindustrialisierung, Frankenschock, steigende Arbeitslosigkeit – so klang es Anfangs 2016 durch die Medien; jetzt, Ende Jahr 2016, lesen wir wieder positivere Prognosen. B&R Schweiz kann erfreut auf ein beachtliches Wachstum der Mitarbeiterzahl im Jahr 2016 zurückblicken.

Konjunkturprognose 2017?

Der stärkere US-Dollar könnte durchaus zu einem besseren Konjunkturverlauf führen. Es ist jedoch sehr schwierig, eine Prognose zu stellen.

Herausforderungen?

Unsere Kunden haben immer noch mit dem starken Franken zu kämpfen, und die Auslagerung der Produktion und des Schaltschrankbaus nimmt seinen Fortgang. Trotzdem bleibt uns Schweizern nichts anderes übrig als auf unsere Inno-

vationkraft zu setzen. Das ist und bleibt unsere Chance. B&R als privat geführtes, nicht börsenkotiertes Unternehmen macht seit Anbeginn nichts anderes und investiert einen grossen Anteil des Umsatzes direkt in die Entwicklung von innovativen Produkten. B&R Schweiz reagiert auf die Anforderungen des Marktes und wird die Entwicklungsabteilung (Leistungselektronik und Softwareentwicklung) in den nächsten Jahren weiterhin massiv ausbauen.

Thema «Industrie 4.0» und «3D-Printing»?

B&R ist Industrie 4.0 / Industrie 2025! Denn was ist Automatisierung anderes? Wenn es nach dem Arbeitskreis Industrie 4.0 geht, sollen die intelligente Fabrik und das Internet der Dinge 2025 Realität sein. So lange müssen die Kunden von B&R nicht warten. Der Automatisierungsspezialist bietet bereits heute Technologien und Lösungen, um die Anlagen und Maschinen von morgen realisieren zu können. Die neuartigen Kon-

zepte werden wesentlich davon leben, dass sie offene Technologien nutzen.

Die B&R-Software «Automation Studio» und die offenen Standards «Powerlink» und «openSafety» decken diese Anforderung perfekt ab. Mit dem Prozessleitsystem «Aprol» können Maschinen schnell und sicher untereinander vernetzt werden, um Wartungsintervalle, Energieeffizienz und Maschinenauslastung zu optimieren.

Ein wichtiger Schritt in die Zukunft ist für B&R das Konzept «Scalability+», welches die durchgängige Modularisierung und Flexibilisierung von Maschinen und Anlagen ermöglicht. Die Maschinenbauer können jeweils die Hardware- und Softwarelösung auswählen, die am besten zu ihrer Automatisierung passt, sind aber zu keinem Zeitpunkt gebunden. Sollte sich während des Entwicklungsprozesses herauskristalisieren, dass die Komponenten oder Lösungen hoch- oder herunterskaliert werden müssen, ist dies jederzeit möglich.



Adrian Fuchser,
Geschäftsführer
Schneeberger
AG Lineartechnik.
(Bild: Schneeberger)

«2016 wurde für uns noch schwieriger als erwartet» Adrian Fuchser, Geschäftsführer, Schneeberger AG Lineartechnik

Geschäftsverlauf 2016?

Wir haben das Jahr 2015 aufgrund des Schweizer Frankenschocks als ein schwieriges Jahr abgestempelt. Was wir aber nicht erwartet hatten, ist, dass das Jahr 2016 für uns noch schwieriger werden wird. Der Grund ist, dass die Nachfrage in einer für uns wichtigen Nische der Halbleiterindustrie (Inspektion) eingebrochen ist. Dies hat dazu geführt, dass der Umsatz in

diesem Geschäftsfeld um fast 40 Prozent tiefer ausgefallen ist als geplant. Dies ist umso kritischer, als die Folgen der Frankenstärke noch nicht abschliessend kompensiert sind.

Glücklicherweise hatten wir bereits im Vorfeld des Frankenschocks einen tiefgreifenden Kulturwechsel zu «Lean» gestartet, womit wir bisher wirklich messbare Fortschritte erzielen und die

Folgen des Umsatzeinbruches lindern konnten. Die anderen Geschäftsfelder haben sich gut entwickelt, aber nicht gut genug, um diesen 40-prozentigen Einbruch wettzumachen.

Konjunkturprognose 2017?

Dem Jahr 2017 schauen wir positiv entgegen. In den letzten Monaten hat sich im letztjährigen kritischen Geschäftsfeld eine leichte Erho-

lung abgezeichnet, die immerhin einen positiven Trend aufzeigt, auch wenn es noch auf einem tiefen Niveau ist.

Wir haben auch einige vielversprechende neue Kundenprojekte, welche dieses Jahr in die Stückzahlen gelangen könnten.

Auch wenn die Geschäfte aus heutiger Sicht positiv aussehen, gilt es zu bedenken, dass auf der anderen Seite die Kurzfristigkeit immer mehr zunimmt und daher eine Vorhersage ungenauer werden kann.

Herausforderungen?

Die allerwichtigste Herausforderung ist, wieder zurück auf den Wachstumspfad zu gelangen. Das können wir erreichen, indem wir die durch «Lean» gewonnene Agi-

lität nutzen, um unsere Produktion in kurzer Zeit hochfahren zu können.

Das ermöglicht uns, am sich aus heutiger Sicht abzeichnenden Marktwachstum zu partizipieren. Andererseits haben wir ein paar neue Kundenprojekte, die in die Produktionsphase gelangen sollten sowie auch einige sehr erfolgreiche Produkte, die es noch besser im Markt zu platzieren gilt.

Auf der Kostenseite werden wir weiterhin mit vollem Elan die Lean-Kultur fortführen und weiter professionalisieren.

Thema «Industrie 4.0» und «3D-Printing»?

Additive Manufacturing haben wir genauer angeschaut und technische Analysen gemacht. Wir verstehen

die Anforderungen und haben auch konkrete Pläne, wie wir an diesem Markt teilnehmen werden. Betreffend Industrie 4.0 haben wir bereits Produkte in unserem Portfolio, die diese Stossrichtung voll unterstützen. Beispielsweise unsere Führungen, die wir mit einem Distanzsensor ausrüsten und damit die jeweilige Position der Steuerung weitergeben können. Auch nehmen wir in der Schweiz in Gremien teil, die genau diese Technologien gemeinsam vorantreiben. ■

www.br-automation.com

www.ifm.com

www.igus.ch

www.jehleag.ch

www.schneeberger.com

Die Schweizer Fachmesse für Pumpen, Armaturen und Prozesse

PUMPS & VALVES

Messe Zürich | Halle 4 | 08. - 09. Februar 2017
www.pumps-valves.ch

Registrierungs-Code für Ihren gratis Eintritt:
3054
 (Wert CHF 30.-)

In Kooperation mit:

EASYFAIRS Visit the future

GOP **SWISSMEM**

Leitmesse für Instandhaltung

maintenance 2017

Schweiz 8. - 9. Februar, Messe Zürich, Halle 3

In Kooperation mit:

EASYFAIRS Visit the future

fimpro

aufstellen. Wir werden teilweise auch neue Geschäftsmodelle an den Markt bringen müssen, um mehr Kundennähe zu erreichen.

Thema «Industrie 4.0» und «3D-Printing»?

Wir gehen davon aus, dass vor allem Kommunikation und Software den Markt stark verändern werden. Ein wesentliches Puzzleteil in kommunikativer Hinsicht stellt aus unserer Sicht dabei «IO-Link» dar. Damit hat man den letzten Meter erschlos-

sen, um die Sensordaten dem ganzen System zur Verfügung zu stellen. Auf der anderen Seite entsteht eine Flut von Daten, die es gilt, sinnvoll auszuwerten und nutzbar zu machen. Hier sehen wir noch grosse Potenziale für weitere Innovationen.

«Wir sind dank eines guten Wachstums zufrieden» Lutz Alof, Geschäftsführer Igus Schweiz GmbH

Geschäftsverlauf 2016?

Wir sind dank eines guten Wachstums zufrieden.

Konjunkturprognose 2017?

Das ist schwierig einzuschätzen. Hier trifft der Satz des Firmengründers Günter Blase zu: «Wir müssen uns jedes Jahr auf + 50 Prozent und – 50 Prozent einstellen.»

Herausforderungen?

Das sind die Beschleunigung der digitalen Umwälzungen, erhöhte Anforderungen an die Liefergeschwindigkeit und schnellere Umsetzung von Innovationen bis zur Serie. All das sind Ansätze, die sich mit unseren Schwerpunkten decken.

Thema «Industrie 4.0» und «3D-Printing»?

Beide Themen spielen eine grosse Rolle. So werden wir weiter daran arbeiten, der führende Anbieter additiv gefertigter Tribo-Teile zu sein. Gleichzeitig werden wir unsere «Smart plastics»-Produktreihen erweitern. Durch die intelligenten Produkte lassen sich ungeplante



Lutz Alof,
Geschäftsführer
Igus Schweiz
GmbH. (Bild: Igus)

STAUFEN. i n o v a



LEAN MANAGEMENT UND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT TREFFEN SICH!

WIR FUSIONIEREN!

Durch den Zusammenschluss der Unternehmensberatungen Staufen AG Schweiz und Inova Management AG entsteht das führende Schweizer Consultingunternehmen auf den Gebieten Lean Management und Supply Chain Management.

Ergänzend dazu steht für internationale Aufgaben das Netzwerk der Staufen AG zur Verfügung, die mit zahlreichen Niederlassungen in China, Mittel- und Südamerika, Osteuropa sowie Italien vertreten ist.

Die beiden Geschäftsführer, Urs Hirt und Jürg Hodel, und das gesamte STAUFEN.INOVA-Team freuen sich auf Sie.
www.staufen-inova.ch