Zeitschrift: Bulletin des Schweizerischen Elektrotechnischen Vereins, des Verbandes Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen = Bulletin de l'Association suisse des électriciens, de l'Association des entreprises électriques suisses

Herausgeber: Schweizerischer Elektrotechnischer Verein ; Verband Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen

Band: 87 (1996)

Heft: 21

Rubrik: Generalversammlung des SEV am 5. September 1996 in Thun

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 11.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Generalversammlung des SEV am 5. September 1996 in Thun

Internationale Konkurrenzfähigkeit – Arbeitsplatz Schweiz

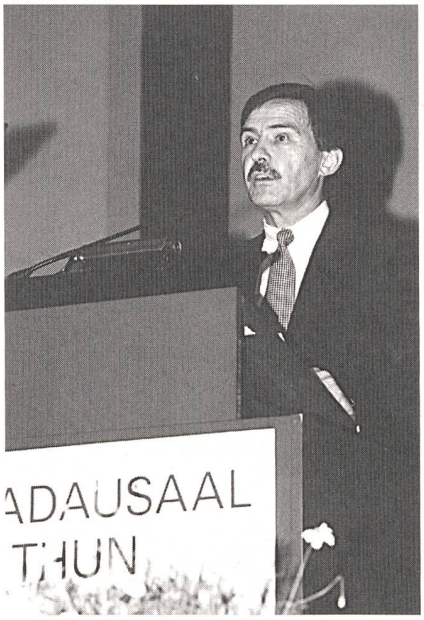
Festvortrag von Oskar K. Ronner, Vorsitzender der Geschäftsleitung der Elektrowatt AG

Sehr geehrte Damen,
sehr geehrte Herren

Als mir die Gelegenheit angeboten wurde, hier vor Ihnen einen Vortrag zu halten, habe ich mich nach einigem Zögern dazu entschlossen, erneut über das Thema Arbeitsplatz Schweiz zu sprechen. Ich weiss, dass dies nicht besonders originell ist, und ich weiss auch, dass ich damit bei einigen die Reaktion «nicht schon wieder» provozieren werde. Zudem sind Sie alle selbst genügend in der Lage, die Probleme des Arbeitsplatzes Schweiz beurteilen zu können, und brauchen kaum eine weitere Abhandlung zu diesem Thema. Warum tue ich es trotzdem?

Ganz einfach, weil die Frage, wie viele Arbeitsplätze und welche wir in Zukunft noch oder vielmehr wieder haben werden, eine der wichtigsten überhaupt ist für die Zukunft der Schweiz, für ihr wirtschaftliches und politisches Wohlergehen. Wenn ein Problem den Schweiss der Edlen wert ist, dann dieses, und gerade dieser Kreis hier, das heisst, wir alle entscheiden wesentlich darüber mit, wie viele und welche Arbeitsplätze wir in der Schweiz in Zukunft haben werden. Ich rufe Sie eindringlich auf, mitzuhelfen, dass die Schweiz wieder zu einem attraktiven Standort wird für die Schaffung von neuen, gut bezahlten Arbeitsplätzen, damit die Zahl der Beschäftigten wieder erhöht wird. Die Gesamtzahl der Beschäftigten ist darum so wichtig, weil vor allem sie es sind, die Einkommen und Wohlstand für eine Gesellschaft schaffen. Sie tragen die Sozialwerke, sie zahlen Steuern, sie konsumieren, investieren und sparen.

Zwischen 1985 und 1990 wurden in der Schweiz insgesamt 210 000 neue Arbeitsplätze geschaffen, das bedeutet einen Zuwachs von über 6%. 1990 erreichten wir die beste Beschäftigungslage aller Zeiten



mit insgesamt fast 3,6 Mio. Erwerbstätigen. In den letzten gut fünf Jahren nahm die Beschäftigung in der Schweiz jedoch massiv ab. Seit 1990 hat die Schweiz über 250 000 Arbeitsplätze verloren, also mehr, als wir in der Periode 1985–1990 gewonnen haben. Die Zahl der Beschäftigten liegt heute tiefer als 1985.

Die ausgewiesene Arbeitslosigkeit in der Schweiz mit ungefähr 160 000 Personen oder 4,5% ist daher nicht einmal die halbe Wahrheit (inkl. Ausgesteuerte beträgt die Zahl der Arbeitslosen 200 000 bis 250 000). 1990 hatten wir auf 1000 Beschäftigte 5 Arbeitslose, heute sind es 45. Damit wird klar, dass der effektive Verlust an Einkommen und Wohlstand bedeutend grösser ist, als die Arbeitslosenzahlen erscheinen lassen.

Wieso verlieren wir Arbeitsplätze? In diesem Kreis hier muss ich die Gründe nicht anführen, sie sind bekannt. Sie alle kennen die Probleme: zu hoher Frankenkurs, zu hohe Lohn- und Sozialkosten, erschwerter Zugang zum für uns wichtigsten Wirtschaftsraum, demjenigen der EU, Schwierigkeiten beim Einholen von Arbeitsbewilligungen für ausländische Spezialisten, enorme Regeldichte, langwierige Bewilligungsverfahren. Die Aufzählung liesse sich weiterführen, ich verzichte darauf.

Ich möchte aber drei Beispiele aus unserer Firmengruppe zur Illustration erwähnen. Auch bei uns hat in den letzten Jahren die Beschäftigung in der Schweiz abgenommen. Nebst der Tatsache, dass auch wir zur grösseren Kundennähe Arbeitsplätze im Ausland schaffen mussten, haben bei uns spezielle schweizerische Probleme zu diesem Abbau geführt, nämlich:

- politische Verhinderung von Investitionen und jahrelange Bewilligungsverfahren
- die Kostensituation in der Schweiz, die zum Überleben eine maximale Rationalisierung und/oder die Verlagerung in ein Billiglohnland erfordert.

Zuerst zum ersten Problem:

Politische Verhinderung von Investitionen und jahrelange Bewilligungsverfahren

Fast zwei Drittel des von uns verkauften Stromes erzeugen wir in der Schweiz, je rund zur Hälfte in Wasserkraftwerken und in Kernkraftwerken. Der restliche Drittel kommt aus langfristigen Bezugsrechten, die wir in Frankreich beschafft haben, weil in der Schweiz aus politischen Gründen keine neuen Kraftwerke mehr gebaut werden können. Dafür haben wir über 2 Mrd. Franken bezahlt. Dieses Geld wurde in Frankreich investiert und hat grosse, langjährige Aufträge für französische Firmen für die elektrotechnische Ausrüstung und den Bau von Kraftwerken gebracht. Dazu kommen die Arbeitsplätze und der Gewinn aus dem Betrieb der Kraftwerke. – Nun zwei Beispiele zum zweiten aufgeführten Problemkreis:

Die Kostensituation Schweiz erfordert eine maximale Rationalisierung

Cerberus, unsere zweitgrösste Gruppengesellschaft mit einem Umsatz von über

900 Mio. Franken, ist weltweit Marktleader im Bereich der Sicherheitstechnik für Schutz gegen Brand und Einbruch. Für die neueste Produktegeneration, die technisch weltweit an der Spitze steht, hat die Fabrikation nur durch eine extreme Automatisierung in der Schweiz beibehalten werden können.

Um konkurrenzfähig zu sein, hat die neue Produktegeneration wesentlich leistungsfähiger und gleichzeitig wesentlich billiger werden müssen. Nur durch eine weitgehende Automatisierung ist die nötige Kostenreduktion erreicht worden. So werden heute für 1500 Stück pro Schicht nur noch 6 statt 55 Personen in der direkten Herstellung eingesetzt. Die direkten Lohnkosten entsprechen noch 10% der ursprünglichen. Wenn das nicht möglich gewesen wäre, hätte auch die Herstellung dieses technischen Spitzenproduktes aus der Schweiz verlagert werden müssen. Dann wären auch viele weitere Arbeitsplätze, die eng mit der Herstellung verbunden sein müssen, gefährdet gewesen.

Die Kostensituation Schweiz erfordert entweder Verlagerung in ein Billiglohnland oder die Schliessung

Die Schaffner-Elektronik-Gruppe, die wir im Zuge unserer Konzentration an das Management verkauft haben, ist führend für Produkte und Dienstleistungen für die Probleme der elektromagnetischen Verträglichkeit (EMV) von elektronischen Geräten, vor allem in der Computer- und Telekommunikationsindustrie.

Eine Markt- und Unternehmensanalyse hat uns Mitte der 80er Jahre gezeigt, dass Schaffner Elektronik, mit einem Umsatz von 60 Mio. Franken und roten Zahlen, mit der damaligen Kostenstruktur nicht würde überleben können. Die beiden Schaffner-Hauptkonkurrenten aus den USA und aus Taiwan haben schon damals in Billiglohnländern produziert. Um die notwendige Kostenreduktion von mindestens 40% zu erreichen, hat das Unternehmen radikal umgestaltet werden müssen. Die in Luterbach SO zentralisierte Firma ist in vier neue Einheiten aufgebrochen worden:

1. das Schweizer Stammhaus in Luterbach ist stark redimensioniert worden,
2. die arbeitsintensive Produktion der Geräte und Bauteile ist in ein neues Produktionszentrum nach Thailand verlagert worden,
3. in Irland ist eine spezialisierte Firma gekauft worden, die heute das Zentrum für Testinstrumente, Testsysteme und Software bildet, und
4. in Mulhouse ist ein neues zollfreies Zentrallager als Logistikzentrum geschaffen worden.

Was ursprünglich einmal ausschliesslich in Luterbach angesiedelt war, ist heute vor allem in Thailand, Irland und im Elsass. – Ich gehe nun auf die *Verlagerung der Bauteileproduktion* nach Thailand näher ein: Der Staat Thailand hat uns in der Zollfreizone Lamphun bei Chiang Mai 800 km nördlich von Bangkok grosse Unterstützung und sehr weitgehende Steuervergünstigungen für die Schaffung von Arbeitsplätzen angeboten. In dieser Gegend gibt es zudem ein grosses Potential von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zu Lohnkosten, die etwa 10% der schweizerischen entsprechen. Dank einer nahegelegenen technischen Universität sind zudem sehr gut ausgebildete Mitarbeiter für untere und mittlere Kaderpositionen rekrutierbar. Heute beschäftigt Schaffner rund 400 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Thailand, davon nur 3 Schweizer in den obersten Kaderpositionen.

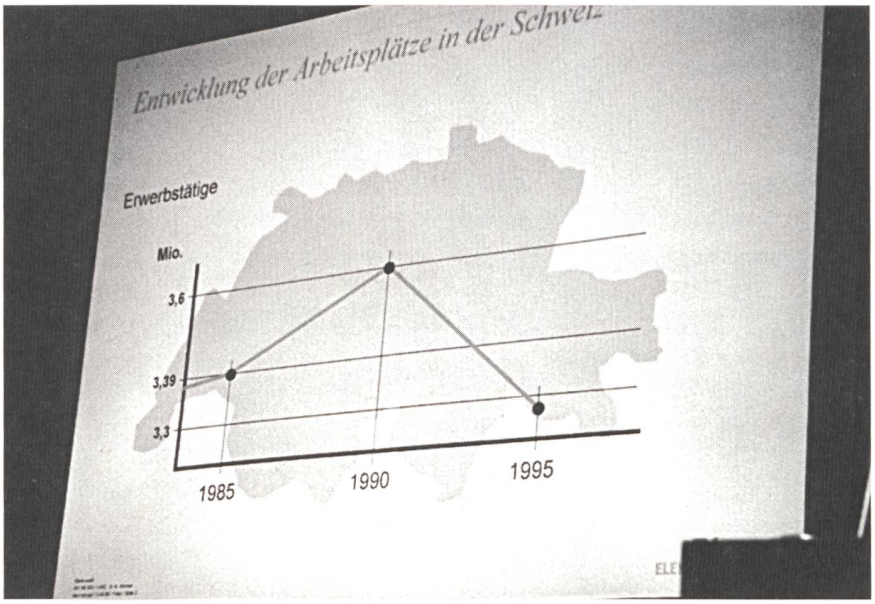
Diese Produktionsstätte ist innerhalb eines Jahres erstellt worden, zu etwa einem Achtel der Investitionskosten in der Schweiz. Innert einem weiteren Jahr haben rund 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter voll produziert. Die Fabrik besitzt seit kurzem das höchste international anerkannte Qualitätszertifikat (ISO 9000). Wöchentlich verlassen 5 oder 6 Container Luterbach und kommen ebenfalls im Wochenrhythmus über den nahegelegenen Flughafen von Chiang Mai gefüllt wieder zurück.

Durch die vier Schritte hat die Schaffner-Gruppe ihr Gesicht in den letzten Jahren radikal verändert. Statt zum Sanierungsfall ist sie wieder zum erfolgreichen Unternehmen geworden. Sie hat ihre Wettbewerbsfähigkeit zurückgewonnen, ihre Marktanteile beträchtlich erhöht und ihren Umsatz von 60 auf über 100 Mio. Franken gesteigert. Die Schweiz hat aber dabei rund 700 Arbeitsplätze verloren. Soviel zu den Beispielen aus unserer Gruppe, und die Frage stellt sich:

Wie geht die Beschäftigung in der Schweiz weiter?

Der internationale Wettbewerb erfordert eine richtige Firmengrösse; er zwingt zur Präsenz bei den Kunden, und damit muss eine international tätige Firma Arbeitsplätze im Ausland schaffen. Die verfügbaren personellen und finanziellen Mittel bestimmen, wieweit die Kräfte konzentriert werden müssen, und der internationale Wettbewerb verlangt, dass die Möglichkeiten der globalen Wirtschaft vollumfänglich ausgeschöpft werden. Die Vorteile der verschiedenen Standorte auf dieser Welt müssen genutzt werden, Produktionsprozesse und Unternehmensteile an jenen Orten angesiedelt werden, die für den unerbittlichen weltweiten Konkurrenzkampf die besten Voraussetzungen bieten. Dies führt zu einem enormen Druck zur Verlagerung an Standorte, die aufgrund der Marktbedürfnisse, der politischen Rahmenbedingungen, aber auch der Produktionskosten Ertragsverbesserungen ermöglichen, damit das Unternehmen im härter werdenden Wettbewerb bestehen kann.

All diese Kriterien waren beim Umbau der Elektrowatt-Gruppe wesentlich. Mit rund 18 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von etwa 5 Mrd. Franken war die Elektrowatt bereits vor der Akquisition von Landis & Gyr keine kleine Unternehmensgruppe. Aber mit Ausnahme von Cerberus, die im Bereich des Brandschutzes und der Gebäude-



Die Zahl der Beschäftigten in der Schweiz liegt heute tiefer als 1985.

sicherheitssysteme weltweit führend ist, war keine unserer Gruppengesellschaften in einer Ausgangslage, um aus eigener Kraft eine führende Position als sogenannter «global player» zu erreichen. Diese Beurteilung erklärt unseren Entscheid, die Elektrowatt-Gruppe radikal umzubauen und insbesondere zur Akquisition von Landis & Gyr. Dieser Schritt ermöglicht der Elektrowatt-Gruppe gleich in mehrfacher Hinsicht einen Quantensprung. Das Ergebnis wird eine Gruppe mit einem Portfolio von vernetzten Kernfähigkeiten sein. Das bedeutet: Die Unternehmen unserer Gruppe verfügen über Gemeinsamkeiten und können diese zur weiteren Verbesserung ihrer Konkurrenzfähigkeit am Markt und zur Steigerung ihrer Produktivität nutzen. Ich bin zuversichtlich, dass wir diesen Umbau in diesem Geschäftsjahr im wesentlichen abschliessen können und damit deutlich besser gewappnet sind für ein erfolgreiches Bestehen der Zukunft. Konkret heisst dies: Die neue Elektrowatt-Gruppe konzentriert sich – entsprechend den hauptsächlichen Kundengruppen – auf zwei Segmente, nämlich «Gebäude» und «Energie». Die einzelnen Gruppengesellschaften werden zu «Centers of Competence» für bestimmte Kernfähigkeiten.

Die *Sparte «Gebäude»* hat als Hauptkunden Eigentümer, Betreiber und Benützer von Gebäuden. Diese Sparte weist ein attraktives Wachstumspotential auf. Sie bildet einen der Schwerpunkte für die künftige Entwicklung der ganzen Gruppe. Dazu bauen wir auf dem Gebiet Klima die Luftqualität sowie auf dem Gebiet Brand- und Einbruchschutz das Systemgeschäft, das Produktgeschäft und zugehörige Dienstleistungen weltweit weiter aus. Dabei spielt die neue Landis & Staefa eine Hauptrolle. Sie ist die Einheit, in der die Aktivitäten Commercial Buildings, Residential Buildings von Landis & Gyr und diejenigen von Staefa Control System zusammengefasst sind.

Die Hauptkundengruppe der *Sparte «Energie»* sind öffentliche Versorgungsunternehmen und bedeutende Energieverbraucher. Diese verkaufen ihre Leistungen wiederum zu einem grossen Teil an die Kunden des Gebäudesegments. Zusätzlich zu den Geschäftsbereichen Utilities und Communications von Landis & Gyr, das heisst Messen, Steuern und Abrechnen der Energieversorgung, umfasst dieses Segment unsere Aktivitäten in der Elektrizitätsversorgung im nationalen und internationalen Elektrizitätsverbund sowie unsere Tätigkeit im Engineering. Sie sehen, wir verstehen etwas von Ihrem Geschäft, und zwar von der Stromerzeugung bis hin zur Rechnungsstellung für bezogene Leistungen. Im Segment «Energie» sehen wir für die Gebiete Messen, Steuern und Abrechnen der Detailversorgung ein grosses Wachstumspotential.

Durch die konsequente Nutzung von Kernkompetenzen erschliessen wir die Synergien zwischen unseren Gruppengesellschaften und schaffen Wettbewerbsvorteile, die relativ schwierig kopiert werden können. Oder kennen Sie einen Konkurrenten, der in den Segmenten «Energie» und «Gebäude» derzeit die gleiche Kombination von Kernkompetenzen in die Waagschale werfen kann? Der zweite wesentliche Schritt der Neuausrichtung sind Devestitionen. Wir haben uns von Aktivitäten getrennt, die nicht mehr in die neue Strategie passen. Auch hier haben wir bis heute unsere Ziele im wesentlichen erreicht.

Die meisten international tätigen schweizerischen Unternehmungen haben bis heute den unerbittlichen internationalen Wettbewerb sehr gut überstanden, wie die erarbeiteten Resultate belegen. Aber all diese Unternehmen haben trotzdem ihre Arbeitsplätze in der Schweiz massiv reduzieren müssen. Daraus gibt es nur eine Schlussfolgerung: Die internationale Konkurrenzfähigkeit ist kein Problem der schweizerischen Unternehmungen, es ist ein Problem des Standortes Schweiz. Diese Feststellung ist ernüchternd und tröstlich zugleich. Ernüchternd, weil sie bedeutet, dass wir alle es versäumt haben, die internationale Konkurrenzfähigkeit des Standortes Schweiz zu erhalten, und tröstlich, weil wir daher noch immer die Möglichkeit, aber auch die Pflicht haben, dies zu ändern.

Warum plötzlich diese Probleme beim Standort Schweiz?

Welches sind denn eigentlich die Gründe dafür, dass wir nach Jahrzehnten der Vollbeschäftigung nun plötzlich vor diese Probleme gestellt sind? – Die Konkurrenz im Standortwettbewerb ist wesentlich härter geworden, da die Welt näher zusammengerückt ist. Computer und modernste Telekommunikationsmittel machen dies möglich. Die Kapitalströme fliessen ohnehin dorthin, wo die Rahmenbedingungen am besten und die Renditen am höchsten sind. Die Transportkosten spielen kaum eine Rolle. Und wenn es darum geht, Komponenten zu einem System zusammenzufügen, dann verliert die Frage nach der Nationalität einer Produktion oder eines Produkts an Bedeutung. Drei Veränderungen möchte ich besonders hervorheben:

- Erstens: Die politischen Veränderungen im Ostblock und im Fernen Osten. Plötzlich stehen Milliarden von Menschen zusätzlich auf dem internationalen Arbeitsmarkt zur Verfügung. Menschen, die sehr lernwillig, sehr einsatzfreudig, vielfach handwerklich sehr geschickt und zum Teil auch bereits gut ausgebildet sind; Menschen, die bereit sind, länger, härter und um ein Vielfaches billiger zu arbeiten als wir. Es gibt heute im Fernen Osten ein Potential von über 1 Milliarde Arbeitskräfte mit einem durchschnittlichen Einkommen von 2–3 $ pro Tag; das ist mehr, als die gesamte Bevölkerung von Westeuropa, den USA und Russland zusammen. Und dieses Potential ist heute dank der Telekommunikation und den modernen Transportmöglichkeiten für jedermann auf der Welt erschliessbar. Viele sind dazu gezwungen, dieses Potential auszunützen, wenn sie international konkurrenzfähig bleiben wollen.
- Der zweite Hauptgrund sind die enormen Rationalisierungsschritte, die dank den Fortschritten der Elektronik möglich geworden sind. Diese beiden Trends werden anhalten und sich noch verstärken, sowohl in der Industrie als auch im Dienstleistungsbereich.
- Der dritte Hauptgrund ist sicher die schwache Konjunktur in Westeuropa. Obwohl wir davon ausgehen können, dass von einer Verbesserung der wirtschaftlichen Situation auch wir profitieren werden, müssen wir uns im klaren sein, dass der konjunkturelle Aufschwung allein noch keine erhebliche Verbesserung der Beschäftigung bringt und unser Hauptproblem, die Schaffung von neuen, gutbezahlten Arbeitsplätzen, bei weitem nicht lösen wird. Dieses Problem lösen wir nur über die Verbesserung der internationalen Konkurrenzfähigkeit des Arbeitsplatzes Schweiz.

Aber sowohl bei der Elektrowatt als auch in der Schweiz generell ist für den Arbeitsplatzabbau noch immer kein Ende abzusehen. Bedeutende Branchen stehen erst noch vor einschneidenden Strukturbereinigungen bzw. einem grossen Rationalisierungsprozess. Für viele im internationalen Konkurrenzkampf stehende Unternehmen ist das schweizerische Kostenniveau einfach nicht mehr verkraftbar. Auch werden weltweit tätige Unternehmen immer mehr durch logistische, rechtliche oder politische Faktoren gezwungen, nicht nur Vertriebsorganisationen, sondern auch Produktions- und Entwicklungsstätten ausserhalb der Schweiz aufzubauen. Zudem werden der politische Druck und die langwierigen administrativen Verfahren in der Schweiz leider auch in Zukunft dazu führen, dass nicht nur die Elektrizitätswirtschaft, sondern auch die chemische und

die Pharmaindustrie weiterhin Arbeitsplätze ins Ausland verlagern werden. Zwei Feststellungen sind mir aber wichtig:

1. Die Schweiz hatte immer einen grossen Teil ihres Wohlstandes der internationalen Konkurrenzfähigkeit ihrer Wirtschaft zu verdanken. Für unser Land mit dem kleinen Heimmarkt wird sich das auch in Zukunft nicht ändern, das heisst unsere Firmen müssen sich dem internationalen Wettbewerb stellen und ihn erfolgreich bestehen können, sonst ist ihre Überlebensfähigkeit gefährdet. Wir sind also auf Gedeih und Verderben darauf angewiesen, international erfolgreich zu sein. Ob wir unsern sehr hohen Lebensstandard, unser soziales Netz, unsere ausgezeichnete medizinische Versorgung, unsere hervorragende Infrastruktur, unsere sehr guten Ausbildungsmöglichkeiten und die politische Stabilität werden behalten können, hängt in hohem Mass von der Anzahl gut bezahlter, international konkurrenzfähiger Arbeitsplätze ab, die wir in der Schweiz haben werden.

2. Aufgrund der weltweit veränderten Wirtschaftslage schafft und behält die Schweiz aber nur dann gute Arbeitsplätze, wenn sie für private Investoren ein attraktiver Standort ist. Angesichts der Milliarden von Menschen, die weltweit bereit sind, mehr und billiger zu arbeiten, müssen jedes Land und jede Person, aber vor allem die reichen Länder mit ihren hohen Kosten und damit auch wir Schweizerinnen und Schweizer um die Beschäftigung in Zukunft hart und dauernd kämpfen. Es gibt kein Recht auf Beschäftigung, man muss es sich verdienen.

Die Schweiz – ein attraktiver Standort für die Schaffung neuer Arbeitsplätze?

Ist die Schweiz heute ein attraktiver Standort für die Schaffung neuer Arbeitsplätze? – Diese Frage ist leicht zu beantworten: Nein, weder in bezug auf die politischen und gesetzgeberischen Randbedingungen noch in bezug auf die Kosten.

Wenn dem so ist, unternehmen wir wenigstens alles, um die Attraktivität des Standortes Schweiz zu verbessern und die internationale Konkurrenzfähigkeit unserer Produkte und Dienstleistungen auf Spitzenposition zu bringen und zu halten? Leider nein, ich glaube sogar, dass wir noch nicht genügend begriffen haben, worum es wirklich geht.

Uns droht die Gefahr der Zweidrittelgesellschaft, einer Gesellschaft, in der ein Drittel der Erwerbsfähigen keine Arbeit mehr findet. Diese Gefahr können wir nur dann nachhaltig bannen, wenn die Neigung, beim Alten und Bekannten zu bleiben, der Bereitschaft zum Risiko für eine echte innovative Leistung Platz macht. Nicht der Blick zurück ist entscheidend. Nicht die Arbeitsplätze, die wir mit Subventionen noch eine Weile vor der längst überfälligen Strukturbereinigung bewahren, haben Zukunft. Was zählt, sind vielmehr neue Arbeitsplätze, die wir dort schaffen, wo sich neue Anwendungs- und Absatzmöglichkeiten öffnen, und die international konkurrenzfähig sind.

Welche Rolle spielt der Arbeitsplatz Schweiz bei der Elektrowatt-Gruppe?

Wir haben hier zwar unsere Wurzeln, so dass uns die Zukunft unseres Landes weiterhin am Herzen liegt. Als jemand, der für den langfristigen Erfolg der Unternehmung Verantwortung trägt, darf ich mich jedoch nicht von Sentimentalitäten leiten lassen. Wo die Schweiz konkurrenzfähig ist, dort werden wir uns dies zunutze machen. Dort aber, wo die Nachteile und Benachteiligungen unsere internationale Konkurrenzfähigkeit beeinträchtigen, sind wir zum Handeln gezwungen.

Die Elektrowatt-Gruppe hat einen grossen Sprung in die Zukunft gewagt. Die Herausforderung, die auf uns wartet, heisst internationale Konkurrenzfähigkeit. Dazu müssen wir selber in die Spitzengruppe vorstossen und uns dort behaupten. Das gilt für die Gesellschaften unserer Gruppe, die in den zukunftsträchtigen Sparten «Gebäude» und «Energie» eine führende Position innehaben. Es gilt aber genauso für den Arbeitsplatz Schweiz. In der Spitzengruppe hält sich auf Dauer nur, wer in Form ist und alles daran setzt, diese Form zu halten und weiter zu verbessern. Eine Mauer um die Schweiz und das Hissen der Fahne auf dem Rütli lösen unser Problem nicht! – Gestatten Sie mir, deutlich zu werden: Nicht die sogenannt Grünen oder Roten oder Netten haben all das geschaffen, was heute den Standort Schweiz in der internationalen Konkurrenzfähigkeit behindert, denn in allen Parlamenten und entscheidenden Gremien haben wir seit Jahrzehnten starke sogenannt bürgerliche Mehrheiten.

Was ist zu tun?

Meine Damen und Herren, noch ist es nicht zu spät. Wir müssen aber aufhören zu diskutieren, zu lamentieren und zu jammern. Wir müssen handeln. Die Erfolge der Vergangenheit sind keine Garantie für Erfolge in der Zukunft. Wir sind überhaupt nicht chancenlos, aber es muss sich niemand, der immer in den Rückspiegel blickt, wundern, wenn er in eine Mauer fährt. Auch hier ist Angriff die beste Verteidigung. Der entscheidende Schritt ist wohl die Erkenntnis, dass auch wir wieder kämpfen müssen. Wir müssen unsere Kräfte dafür einsetzen, dass der Kuchen wieder grösser wird, sonst haben wir plötzlich nichts mehr zu verteilen. Wir müssen die Schweiz wieder zu jenem Land machen, in dem inländische und ausländische Unternehmer in neue Arbeitsplätze investieren, weil die Schweiz dafür ein hervorragender Standort ist. Wir und wir allein, denn niemand sonst kümmert dies, noch wird uns dabei helfen.

Wir müssen bei allen Entscheidungen, vor allem den politischen, als Beurteilungskriterium die Verbesserung der internationalen Konkurrenzfähigkeit des Arbeitsplatzes Schweiz verstärkt anwenden. Denn wir möchten doch alle nicht in 10 Jahren zur ersten Generation seit dem letzten Weltkrieg gehören, deren Kindern es wahrscheinlich wirtschaftlich schlechter gehen wird als uns. Wir haben den Kopf jetzt lange genug in den Sand gesteckt, tun wir endlich etwas, um unsere grossen Chancen wahrzunehmen.

Ich danke Ihnen.

Compétitivité internationale – Carrefour de l'emploi Suisse

Allocution de Oskar K. Ronner, président du directoire de Electrowatt S.A.

Mesdames, Messieurs – Lorsqu'on m'a pressenti pour tenir un exposé devant vous, je me suis décidé après quelques hésitations à reparler du sujet qu'est le carrefour de l'emploi Suisse. Je sais que ce n'est pas particulièrement original et que je vais provoquer aussi quelques réactions du genre «toujours la même antienne!». Du reste, vous êtes tous suffisamment capables d'apprécier vous-mêmes les problèmes du carrefour de l'emploi Suisse, et vous n'avez donc pas besoin d'un nouveau discours sur ce sujet. Mais pour quelle raison j'y reviens tout de même?

Tout simplement parce que la question du nombre et du genre de postes de travail

que nous aurons encore à l'avenir, ou au contraire de celui que nous aurons de nouveau, est une question des plus cruciales pour l'avenir de la Suisse, pour sa prospérité économique et politique. Si un problème vaut de très gros efforts, alors certainement celui-là, et c'est précisément de ce cercle, c'est-à-dire ici de vous et de nous que dépend essentiellement le nombre et la sorte d'emplois que nous aurons à l'avenir en Suisse. Je vous prie – et j'y insiste – d'aider à ce que la Suisse redevienne un site attractif pour la création de nouveaux emplois bien rémunérés, pour que le nombre total d'actifs remonte. Le nombre total des actifs est important du fait que ce sont justement et surtout eux qui créent les revenus et la prospérité d'une société. Ce sont eux qui alimentent les institutions sociales, paient des impôts, consomment, investissent, économisent.

Au total 210 000 nouveaux emplois ont été créés en Suisse entre 1985 et 1990, cela représentant un accroissement de plus de 6%. En 1990 nous enregistrions alors la meilleure situation de l'emploi de tous les temps en atteignant un total de près de 3,6 millions d'actifs. Mais l'occupation a chuté massivement ces cinq dernières années en Suisse. Depuis 1990, la Suisse a perdu plus de 250 000 emplois, donc plus que nous en avons gagnés dans la période 1985–1990. Le nombre d'actifs aujourd'hui est inférieur à celui de 1985.

Aussi le chômage enregistré en Suisse avec à peu près 160 000 personnes ou 4,5% n'est même pas la moitié de la vérité (y compris les exclus le nombre de chômeurs s'élève à 200 000–250 000). En 1990 nous comptions 5 chômeurs pour 1000 actifs, aujourd'hui ce sont 45. Il est évident que la perte effective de revenus et de prospérité est notablement plus grande que le nombre de chômeurs le laisse apparaître.

Pour quelles raisons perdons-nous des emplois? Ici, dans ce cercle, il n'est pas nécessaire que j'en indique les causes, on les connaît. Vous savez tous les problèmes: Franc trop fort, charges sociales et salariales trop élevées, accès compliqué à l'espace économique le plus important pour nous qu'est l'UE, difficultés d'obtenir des permis de travail pour les spécialistes étrangers, foisonnement de règles, procédures d'autorisation trop longues. Cette énumération est loin d'être exhaustive, je renonce à la compléter.

Je souhaite cependant illustrer mes propos par trois exemples provenant de notre groupe. Chez nous l'occupation a aussi baissé ces dernières années en Suisse. Outre le fait d'avoir été obligé de créer des emplois à l'étranger pour nous rapprocher de la clientèle, des problèmes

spécifiquement suisses ont conduit chez nous à cette dégradation, à savoir:

- Obstacles politiques aux investissements et très longues procédures d'autorisation
- Un état des coûts en Suisse qui impose, pour survivre, une rationalisation maximale et/ou la délocalisation dans un pays à bas salaire.

Abordons d'abord le premier problème:

Obstacles politiques aux investissements et très longues procédures d'autorisation

Près des deux tiers de l'électricité que nous vendons sont produits en Suisse, pour une moitié environ par des centrales hydro-électriques et pour l'autre moitié par des centrales nucléaires. L'autre tiers provient de droits d'achats de longue durée que nous avons acquis en France, puisqu'en Suisse, pour des raisons politiques, il n'est plus possible de construire de nouvelles centrales nucléaires. Pour cela nous avons déboursé plus de 2 milliards de francs. Cet argent a été investi en France et a apporté aux sociétés françaises des commandes sur plusieurs années pour des équipements électrotechniques et pour la construction de centrales. S'y ajoutent les emplois et le bénéfice découlant de l'exploitation des centrales. – Voici maintenant deux exemples tirés des problèmes énoncés au deuxième point:

L'état des coûts en Suisse exige une rationalisation maximale

Cerberus, la deuxième plus grande société de notre groupe avec un chiffre d'affaires de plus de 900 millions de francs, est le leader du marché mondial du secteur des techniques de sécurité pour la protection contre le feu et l'effraction. Seule une rationalisation maximale a permis de garder en Suisse la fabrication de ces produits dont la haute technicité prend une position de pointe mondiale.

Pour être compétitive, la nouvelle génération de produits a dû être rendue notablement plus performante et revenir considérablement moins chère à la fabrication. Seule une automation très poussée a permis d'atteindre la nécessaire réduction des frais. Ainsi, actuellement, la production directe de 1500 pièces par journée de travail n'exige plus que 6 personnes au lieu de 55. Les frais de main-d'œuvre correspondent maintenant à 10% des frais initiaux. Si cela n'avait pas été possible, il aurait fallu transférer à l'étranger la production de ce produit de pointe. Avec à la clé la menace pesant sur de nombreux autres emplois qui sont étroitement liés à cette fabrication.

L'état des coûts en Suisse oblige à délocaliser dans un pays à bas salaire ou à fermer

Le groupe de produits électroniques Schaffner, que nous avons vendu au management dans le contexte de notre concentration, prend une position de tête pour les produits et prestations de services dans les problèmes de la compatibilité électromagnétique (CEM) des appareils électroniques, surtout dans les industries des ordinateurs et des télécommunications.

Une analyse du marché et de l'entreprise nous a montré au milieu des année 80 que Schaffner Elektronik, avec un chiffre d'affaires de 60 millions de francs et des chiffres rouges ne saurait survivre sur la base de la structure des coûts de l'époque. Les deux principaux concurrents de Schaffner aux Etats-Unis et à Taiwan avaient déjà fabriqué dans des pays à bas salaires. Pour atteindre la nécessaire réduction des coûts d'au moins 40%, l'entreprise a dû se convertir radicalement. La société centralisée à Luterbach, Soleure, a été divisée en quatre nouvelles unités:

1. La maison-mère suisse à Luterbach a été fortement redimensionnée,
2. La production d'appareils et composants très coûteuse en travail a été transférée dans un nouveau centre en Thaïlande,
3. Une firme spécialisée a été achetée en Irlande qui fonctionne aujourd'hui en centre pour des instruments de test, des systèmes de test et des logiciels, et
4. Un nouveau magasin franc a été créé à Mulhouse et sert de centre logistique.

Ce qui au début était uniquement implanté à Luterbach l'est aujourd'hui surtout en Thaïlande, en Irlande et en Alsace. – J'aborde maintenant de plus près le *transfert de la production de composants* en Thaïlande: L'état thaïlandais nous a proposé dans la zone franche de Lam-

phun près de Chiang Mai, à 800 km au nord de Bangkok une forte assistance et d'amples avantages fiscaux permettant de créer des emplois. Dans cette région il existe en outre un grand potentiel de collaboratrices et de collaborateurs dont les charges salariales correspondent à quelque 10% des coûts en Suisse. Grâce à la proximité d'une université technique on peut recruter des collaborateurs bien formés pour les positions de cadres inférieurs et moyens. Schaffner occupe aujourd'hui près de 400 collaboratrices et collaborateurs en Thaïlande, dont 3 seulement sont des Suisses occupant les positions de cadres supérieurs.

Ces ateliers de production ont été établis en une année pour un huitième des frais d'investissement que cela aurait coûté en Suisse. Une année supplémentaire a suffi pour réaliser la pleine production avec quelque 200 collaboratrices et collaborateurs. La fabrique possède depuis peu le certificat qualité (ISO 9000) du plus haut niveau reconnu internationalement. Chaque semaine 5 ou 6 conteneurs quittent Luterbach pour revenir également remplis au même rythme hebdomadaire par l'intermédiaire de l'aéroport situé à proximité de Chiang Mai.

Ces quatre étapes ont changé radicalement l'aspect du groupe Schaffner ces dernières années. Au lieu d'être un cas à assainir il est redevenu une entreprise florissante. Il a récupéré sa compétitivité, augmenté considérablement ses parts de marché et fait progresser son chiffre d'affaires de 60 à plus de 100 millions de francs. Mais la Suisse a perdu en même temps 700 emplois. – Après ces exemples provenant de notre groupe se pose la question:

Que va-t-il se passer avec l'emploi en Suisse?

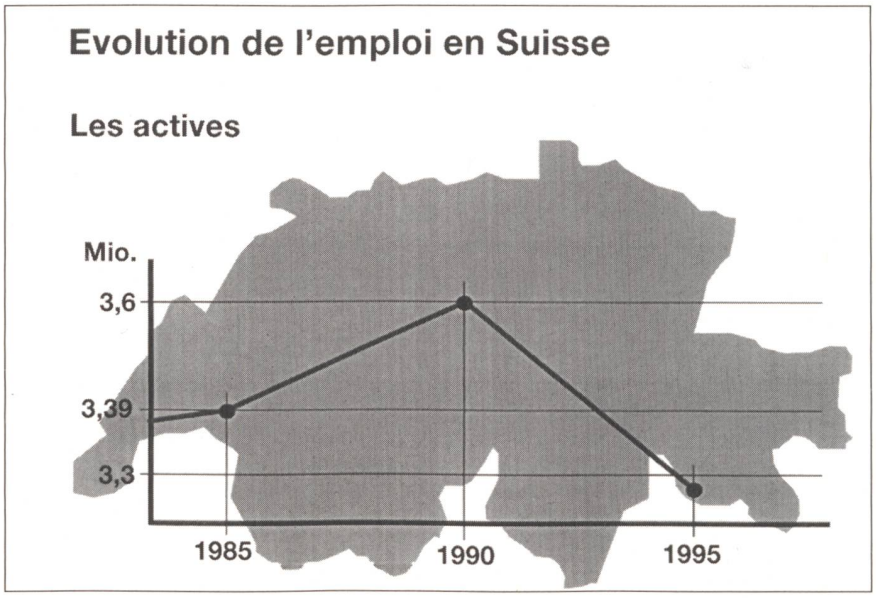
La compétition internationale exige une taille de firme correcte; elle contraint à être présent auprès des clients et c'est pourquoi une société active au niveau mondial doit créer des emplois à l'étranger. Les moyens en personnes et en finances disponibles déterminent la mesure dans laquelle il faut concentrer les forces, et la compétition internationale demande que les possibilités de l'économie globale soient épuisées intégralement. Les avantages inhérents aux différents sites dans ce monde doivent être mis à profit, il faut établir les processus de production et les parties d'entreprises là où ils proposent les meilleures conditions pour supporter la forte concurrence mondiale inexorable. L'énorme pression qui en résulte oblige à transférer sur des sites qui, du fait des besoins des marchés, du contexte politique, mais aussi des coûts de production, permettent d'améliorer les recettes pour que l'entreprise puisse exister dans un environnement économique toujours plus dur.

Tous ces critères ont été déterminants pour le remodelage du groupe Electrowatt. Avec près de 18 000 collaboratrices et collaborateurs et un chiffre d'affaire annuel de 5 milliards de francs, Electrowatt n'était déjà plus un petit groupe d'entreprises avant l'acquisition de Landis & Gyr. Mais, excepté Cerberus qui prend la position leader mondial dans la prévention incendie et les systèmes de sécurité pour les bâtiments, aucune des sociétés de notre groupe était armée au début pour atteindre par ses propres forces une position de tête dite «global player». Cette appréciation explique notre décision de remodeler radicalement le groupe Electrowatt, et en particulier d'acquérir Landis & Gyr. Ce pas permet au groupe Electrowatt tout de suite un saut quantique à plusieurs égards. Le résultat sera un groupe doté d'une panoplie de compétences clés reliées en réseau. Autrement dit: Les entreprises de notre groupe disposent de points communs qu'elles peuvent utiliser pour améliorer leur compétitivité sur leur marché et augmenter leur productivité. Je suis persuadé que pour l'essentiel ce remodelage va pouvoir être clôturé au cours de cet exercice et nous permettre d'en sortir notablement mieux armé pour réussir à l'avenir. Concrètement cela veut dire: Le nouveau groupe Electrowatt se concentre – en fonction des principaux groupes de clients – sur deux segments, à savoir «Bâtiment» et «Energie». Les sociétés du groupe se muent en «Centers of Competence» pour des compétences clés définies.

Les principaux clients du *segment «Bâtiment»* sont les propriétaires, les exploitants et les usagers de bâtiments. Ce secteur présente un potentiel de croissance attractif. C'est l'un de nos axes majeurs du futur développement de tout le groupe. En outre, au niveau mondial, nous développons dans le domaine de la climatisation la qualité de l'air ainsi que dans celui de la prévention incendie et protection contre l'effraction, l'immotique, les composants système et les prestations de services qui y sont rattachées. La nouvelle Landis & Staefa va jouer là un rôle primordial. C'est l'unité qui regroupe les activités Commercial Buildings, Residential Buildings de Landis & Gyr et les activités de Staefa Control System.

Le groupe des clients principaux du *segment «Energie»* sont les entreprises de distribution publiques et les gros consommateurs d'énergie. Ceux-ci, à leur tour, vendent leurs prestations en majorité aux clients du segment «Bâtiment». Outre les secteurs Utilities et Communications de Landis & Gyr, qui comprennent la mesure, la gestion et le décompte de la livraison d'énergie, ce segment comprend nos activités dans l'approvisionnement en électricité, dans les réseaux interconnectés nationaux et internationaux ainsi que notre activité dans l'ingénierie. Vous voyez que nous ne comprenons pas mal de choses de votre marché, et cela de la production d'électricité jusqu'à la facturation des prestations consommées. Dans le segment «Energie» nous décelons pour les domaines mesure, gestion et décompte dans l'approvisionnement de détail un grand potentiel de croissance.

Par une utilisation conséquente des compétences stratégiques nous réalisons



Le nombre d'actifs en Suisse aujourd'hui est inférieur à celui de 1985.

des synergies entre les sociétés de notre groupe et engendrons des avantages compétitifs relativement difficiles à copier. Ou connaissez-vous un concurrent qui, dans les segments «Energie» et «Bâtiment», peut actuellement jeter en même temps dans la balance la combinaison de telles compétences stratégiques? Le deuxième pas essentiel du recentrage sont les désinvestissements. Nous avons abandonné des activités qui ne s'accordent plus avec la nouvelle stratégie. Là aussi nous avons pour l'essentiel atteint nos objectifs.

La plupart des entreprises actives au niveau mondial ont très bien supporté jusqu'à ce jour la concurrence internationale impitoyable, comme le prouvent les résultats. Mais toutes ces entreprises ont dû malgré tout réduire massivement leurs emplois en Suisse. Une seule conclusion doit être tirée: La compétitivité internationale n'est pas un problème des entreprises suisses, c'est un problème du site Suisse. Constater cela dégrise et rassure en même temps. C'est dégrisant parce que cela signifie que nous avons tous négligé de maintenir la compétitivité internationale du site Suisse, et rassurant parce que nous avons encore la possibilité, mais aussi l'obligation de changer cela.

Pourquoi subitement ces problèmes du site Suisse?

Quelles sont au fond les raisons de nous voir, après des décennies de plein emploi, subitement confrontés à ces problèmes? – La concurrence entre les sites s'est notablement durcie, le monde s'étant rapproché. C'est possible grâce aux ordinateurs et aux moyens de télécommunication les plus récents. Les capitaux vont de toute façon là où les conditions-cadres sont les meilleures et les rendements les plus élevés. Les frais de transport y jouent un rôle négligeable. Et quand il s'agit d'assembler des composants en un système, la question de la nationalité d'une production ou d'un produit perd toute signification. Je souhaite faire ressortir particulièrement trois changements:

• Premièrement: Les mutations politiques en Europe de l'Est et en Extrême-Orient. On dispose subitement de milliards d'hommes supplémentaires sur le marché international de l'emploi. Des gens qui veulent apprendre et s'engager à fond, souvent très doués manuellement et en partie déjà bien formés; des hommes qui sont prêts à travailler plus longtemps, plus durement et notablement meilleur marché que nous. En Extrême-Orient il existe aujourd'hui un potentiel de plus de 1 milliard de personnes dont le revenu moyen est de 2–3 $ par jour; c'est plus que toutes les populations réunies de l'Europe occidentale, des Etats-Unis et de la Russie. Et ce potentiel est accessible à chacun dans le monde entier grâce à la télécommunication et aux possibilités de transport modernes. Beaucoup sont forcés de recourir à ce potentiel s'ils veulent rester compétitifs sur le parquet international.

• La deuxième raison principale sont les énormes progrès de rationalisation réalisés grâce à ceux de l'électronique. Ces deux tendances vont se poursuivre et se renforcer, dans l'industrie comme dans le tertiaire.

• La troisième raison est sûrement la faible conjoncture en Europe occidentale. Nous pouvons admettre que nous profiterions aussi d'une amélioration de la situation économique, mais il est évident qu'à lui seul l'essor conjoncturel n'apporte aucune amélioration notable de l'emploi et qu'il est encore loin de résoudre notre problème principal qu'est la création de nouveaux emplois bien rémunérés. La résolution de ce problème passe par l'amélioration de la compétitivité internationale du carrefour de l'emploi Suisse.

Mais tant chez Electrowatt qu'en Suisse le temps de la disparition de postes de travail est encore loin d'être terminé. Des branches renommées ont encore devant elles des ajustements structurels radicaux ou un gros processus de rationalisation. Pour nombre d'entreprises confrontées à la concurrence internationale, le niveau suisse des charges n'est tout simplement plus supportable. Des facteurs logistiques, juridiques ou politiques obligent de plus en plus des entreprises actives au niveau mondial à aménager en dehors de la Suisse des organisations de vente, mais aussi des établissements de développement et de production. En outre, la pression politique et les longues procédures administratives en Suisse vont malheureusement faire qu'à l'avenir non seulement l'économie électrique, mais aussi les industries chimique et pharmaceutique continueront de transférer des emplois à l'étranger. Deux constats me sont cependant importants:

1. La Suisse avait toujours dû une majeure partie de sa prospérité à la compétitivité internationale de son économie. Pour notre pays, avec son petit marché intérieur, cela ne changera pas à l'avenir, autrement dit nos firmes doivent faire face à la concurrence internationale et s'imposer si elles ne veulent pas voir leur capacité de survie menacée. Nous devons donc obligatoirement réussir sur le parquet international. La question de savoir si nous pouvons garder notre très haut niveau de vie, notre protection sociale, notre couverture médicale, nos excellentes infrastructures, nos très bonnes possibilités de formation et la stabilité politique, dépend dans une grande mesure du nombre d'emplois bien rémunérés et compétitifs sur le plan international que nous aurons en Suisse.

2. Au vu de la mutation économique mondiale, la Suisse ne peut créer et garder de bons emplois que si elle est un site attractif pour des investisseurs privés. Face aux milliards de personnes qui sont prêtes à travailler davantage et meilleur marché, tout pays et toute personne et surtout les pays riches avec leurs frais élevés – et nous Suissesses et Suisses en faisons partie – vont être forcés de batailler durement et durablement pour l'emploi. Un droit à l'emploi n'existe pas, ça se mérite.

La Suisse – un site attractif pour créer de nouveaux emplois?

La Suisse est-elle aujourd'hui un site attractif pour créer de nouveaux emplois? – Il est facile d'y répondre: Non, ni pour les conditions-cadres politiques et législatives, ni concernant les charges.

S'il en est ainsi, tentons-nous au moins tout pour améliorer l'attractivité du site Suisse et hisser la compétitivité internationale de nos produits et services à une position de pointe et l'y garder? Non, malheureusement, je crois même que nous n'avons pas encore suffisamment compris l'enjeu dont il s'agit.

Nous risquons de devenir une société à deux vitesses dans laquelle un tiers des actifs ne trouvent plus de travail. Nous ne pouvons conjurer cette menace durablement que si notre penchant à nous accrocher au passé et aux acquis fait place à un goût du risque pour une vraie performance innovante.

Ce n'est pas le regard rétrospectif qui compte. Les emplois que nous préservons un moment à coup de subventions, avant de procéder à l'ajustement structurel toujours reporté, n'ont pas d'avenir. Ce qui compte c'est au contraire de nouveaux emplois que nous créons là où s'ouvrent de nouvelles opportunités d'utilisation et de vente, et qui sont compétitifs au niveau international.

Quel rôle joue le carrefour de l'emploi Suisse pour le groupe Electrowatt?

Certes, nous avons ici nos racines, l'avenir de notre pays continue de nous tenir à cœur. Etant celui qui assume la responsabilité pour le succès à long terme de l'entreprise, je dois exclure toute sentimentalité dans ma conduite. Là ou la Suisse est compétitive, nous saurons en profiter. Mais là où les inconvénients et désavantages nuisent à notre compétitivité internationale, il nous faut agir.

Le groupe Electrowatt a osé un grand pas dans l'avenir. Le défi qui nous attend a pour nom compétitivité internationale. Pour y arriver nous devons avancer nous-mêmes dans le groupe de pointe et nous y imposer. Cela vaut pour les sociétés de notre groupe qui occupent une position de leader dans les segments prometteurs du bâtiment et de l'énergie. Cela vaut tout aussi pour le carrefour de l'emploi Suisse. Seul peut s'imposer durablement dans le groupe de pointe qui est en pleine forme et qui fait tout pour améliorer cette forme. – Nous ne résolvons pas les problèmes en bâtissant un mur autour de la Suisse et en hissant le drapeau sur le Rütli!

Permettez-moi d'être net: Ce ne sont pas les «Verts» ni les «Rouges» ou encore les «Gentils» qui ont produit tout ce qui nuit à la compétitivité internationale du site Suisse, car dans les parlements et comités déterminants nous avons depuis des décennies de fortes majorités dites libérales.

Que faire donc?

Mesdames, Messieurs, rien n'est encore perdu. Mais nous devons cesser de discuter, de nous lamenter et de pleurnicher. Il nous faut passer aux actes. Les succès du passé ne sont aucune garantie pour les succès de l'avenir. Nous ne manquons absolument pas d'atouts, mais à force de regarder dans le rétroviseur il ne faut pas s'étonner de foncer dans un mur. Ici aussi l'attaque est la meilleure défense. Le pas décisif est de reconnaître que nous devons nous battre de nouveau. Nous devons engager nos forces pour faire grossir le gâteau, sinon il n'y a plus rien à partager. C'est à nous de faire que la Suisse redevienne un pays où les entreprises nationales et internationales investissent dans de nouveaux emplois, parce que le site Suisse s'y prête remarquablement. A nous, et à nous seuls, et personne d'autre ne nous y aidera.

Toutes nos décisions, surtout celles de nature politique, doivent avoir pour critère d'appréciation l'amélioration – et de manière accrue et concentrée – de la compétitivité internationale du carrefour de l'emploi Suisse. Car personne parmi nous ne désire appartenir dans 10 ans à la première génération depuis la dernière guerre mondiale, dont les enfants vont probablement vivre dans des conditions économiques pires que les nôtres. Nous avons bien trop longtemps pratiqué la politique de l'autruche, agissons maintenant pour sauvegarder nos grandes chances.

Je vous remercie.

Ansprache des SEV-Präsidenten Andreas Bellwald

Sehr geehrte Damen und Herren – Vor einem Jahr habe ich Ihnen an der Generalversammlung in Montreux *die Vision und die Mission des SEV* vorgestellt. Die Hauptstossrichtung ging dabei in die Richtung eines *Umbaus des SEV in ein modernes Dienstleistungsunternehmen mit zunehmend internationalem Charakter, bei dem der Kunde in den absoluten Mittelpunkt gerückt wird.* Präsident, Vorstand und Geschäftsleitung arbeiteten und arbeiten intensiv an der Umsetzung dieses Vorhabens in eine neue Strategie und in die Wirklichkeit.

Wenn man aus einem geschützten Markt kommt, bei dem plötzlich Konkurrenten aus dem In- und Ausland auftreten und bei dem eine gewisse Monopolstellung von vielen Seiten unter Beschuss gerät, dann staunt man fürs erste, dann wundert man sich – und dann beginnt man zu reagieren.

Ich kann Sie versichern, dass der SEV reagiert hat und auch weiter reagieren wird, denn die Ausarbeitung einer neuen Strategie steht kurz vor dem Abschluss, die Betreuung der Kunden wurde intensiviert, das Angebot erweitert und der Blick über die Grenze ins nahe und weitere Ausland ist erfolgt. Der SEV braucht sich in keiner Art und Weise hinter seinen Konkurrenten zu verstecken, denn die technischen Prüfeinrichtungen des SEV gehören zu den modernsten in Europa, die fachliche Kompetenz ist vorhanden, und der Wille, für den Kunden dazusein, ist heute gegeben. Der Vorstand, die Geschäftsleitung und die gesamte Belegschaft des SEV arbeiten voll an diesen Zielsetzungen.

Der SEV und seine Mitglieder

Mitte dieses Jahres zählte der SEV 4540 Einzelmitglieder und 1760 Kollektivmitglieder. Auf den ersten Blick ist dies eine sehr stattliche Zahl. Bei der Analyse jedoch müssen wir folgende alarmierende Tatsache feststellen:

Einzelmitglieder: Die Gesamtzahl ging um 47 Mitglieder oder um rund 1% zurück. Wir haben leider den Tod von 32 Mitgliedern zu beklagen – ich bitte Sie, sich zu Ehren der Verstorbenen zu erheben. – Beim Saldo der übrigen Mitglieder haben wir 20 Austritte, wobei zu bemerken ist, dass wir hauptsächlich Jungmitglieder verloren haben. Dieses Alarmzeichen hat den Vorstand bewogen, eine Arbeitsgruppe ins Leben zu rufen, welche die Gründe ermitteln soll und welche Massnahmen und Aktionen vorzuschlagen hat, um den Mitgliederschwund zu bremsen und aufzufangen.

Kollektivmitglieder: Auch hier ist die Gesamtzahl um 12 Mitglieder zurückgegangen. Eine Analyse hat hier im Gegensatz zu den Einzelmitgliedern ergeben, dass der Rückgang eindeutig auf die heutige Konjunkturlage zurückzuführen ist. Wir beklagen 37 Austritte infolge von Fusionen, Geschäftsauflösungen und Konkursen. Diesen 37 Austritten stehen 25 Neueintritte gegenüber, was uns hoffen lässt, dass sich die schweizerische Elektrowirtschaft aus der Rezession herausbewegen wird.

Der SEV und drei Angebote

Die Liberalisierung der Märkte, in denen der SEV seit Jahren tätig ist, schreitet unaufhaltsam weiter. Dies bringt Veränderungen und auch zahlreiche Chancen für

neue Dienstleistungen. Die Nachfrage nach Beratungs-, Prüf- und Zertifizierungsdienstleistungen entwickelt sich weiter. Aufgrund der vom SEV aktiv mitgetragenen internationalen Harmonisierung von Normen und Prüfverfahren sowie der gegenseitigen Anerkennung von Zertifikaten

nehmen naturgemäss die traditionellen Prüfdienstleistungen ab, während eine umfassende Unterstützung im Interesse einer raschen Einführung von Produkten auf dem Markt für Hersteller, aber auch für Handelsbetriebe sehr stark an Bedeutung gewinnt. Aus diesem Grunde kann der SEV auf den drei Gebieten Telekommunikation, Niederspannungsinstallationen und Sicherheit von Starkstromanlagen neue Dienstleistungen anbieten.

Telekommunikation: Das vor zwei Jahren erfolgreich lancierte Handbuch für Kommunikationsverkabelung ist heute ein von der Fachwelt anerkanntes Werk. Demnächst wird es um einen weiteren Teil ergänzt, welcher in Form einer Beispielsammlung realisierte Verkabelungsprojekte – von der Planung bis zur Abnahme und Inbetriebnahme – behandelt. Alle Projekte wurden in den Jahren 1995/96 ausgeführt und beinhalten Anlagen, die mit geschirmten und ungeschirmten Kupferleitungen beziehungsweise Glasfaserkabeln ausgeführt wurden. – Aufbauend auf dem sehr erfolgreichen Handbuch für Kommunikationsverkabelung wird jetzt das Handbuch für Kommunikationssysteme erarbeitet. Dieses zeigt, wie eine universelle Verkabelung optimal genutzt werden kann. Es behandelt vor allem die aktiven Komponenten der Sprach- und Datenkommunikation. Ergänzt wird dieses neue Handbuch durch den Kurs für Kommunikationsverkabelung, der sich einer sehr grossen Nachfrage erfreut und den der SEV auf jeden Fall weiterführen wird.

Niederspannungsinstallationsnorm auf CD-ROM: Der SEV bietet die Niederspannungsinstallationsnorm neu zusätzlich zur Papierversion nun auch auf CD-ROM in deutsch und französisch an. Mit dieser Form kann der Benutzer seine Installationen noch effizienter planen und dann auch realisieren.

Sicherheitskonzepte für Starkstromanlagen: Unsere Gesetze und die national und international verabschiedeten Normen verlangen im Bereich der Starkstromanlagen eine hohe Sicherheit. Basierend auf dem Artikel 12 der Eidgenössischen Starkstromverordnung ist jeder Betriebsinhaber angehalten, ein Sicherheitskonzept auszuarbeiten. Gleiche Forderungen sind im Unfallversicherungsgesetz und in europäischen Normen festgehalten. Hier bietet unser Starkstrominspektorat neue Dienstleistungen an und erstellt für unsere Kunden solche Konzepte. Sofern die Betreiber die Erarbeitung des Sicherheitskonzeptes selber vornehmen möchten, ist das Starkstrominspektorat jederzeit bereit und in der Lage, diese Konzepte sach- und fachgerecht zu beurteilen. Starkstromanlagen werden immer komplizierter und komplexer. Auch werden die Anlagen grösser und teurer. Ausfälle von Starkstromanlagen ziehen teilweise enorme Kosten nach sich. Eine gute Planung und Überprüfung schützt Sie vor solch unliebsamen Überraschungen. Ein besonderes Augenmerk sollten Sie hier auf die vielen Schnittstellen legen. Der SEV kann Ihnen mit seinem Starkstrominspektorat behilflich sein. Insbesondere bietet der SEV seinen Kunden für die Verantwortlichen und das Betriebspersonal eine entsprechende Aus- und Weiterbildung an.

Drei Spezialitäten

In der normalen Tätigkeit unseres Vereines haben sich in letzter Zeit drei Spezialitäten herausgebildet: Prüfungen für KMU, EMV-Prüfungen, Kontrollen auf dem Markt der Elektrogeräte.

Prüfungen für KMU: Die Liberalisierung auf dem Prüfmarkt ermöglicht, den Nachweis der technischen Konformität mit einem Herstellerprüfprotokoll zu erbringen. Für zahlreiche Betriebe, vor allem für Klein- und Mittelbetriebe (KMU), ist in diesem Bereich Outsourcing aktueller denn je. Statt teure Prüfeinrichtungen zu installieren, lohnt es sich, bei einem neutralen Prüfer die Prüfungen durchführen zu lassen. Ein solcher Prüfer ist der SEV. Durch die Prüfung beim SEV verringern die Hersteller das Produktehaftpflichtrisiko ganz erheblich. Das Zertifikat des SEV wird weltweit automatisch akzeptiert, und der Nachweis der erbrachten Sorgfalt ist auf diese Art und Weise viel leichter. Der SEV ist bereit, die Prüfungen rasch und kostengünstig durchzuführen, um damit die Just-in-time-Fertigung zu ermöglichen.

EMV-Prüfungen: Die Prüfungen auf die elektromagnetische Verträglichkeit nehmen bei zahlreichen elektrotechnischen Produkten an Bedeutung zu. Beim SEV in Fehraltorf wurde deshalb ein zusätzliches Labor für Störfestigkeitsprüfungen in Betrieb genommen. Dieses Labor ist schon ganz gut ausgelastet, und alle Prüfungen entsprechen den IEC- und den Cenelec-Normen. Mit diesem Labor will der SEV den Mitgliedern und den übrigen Kunden eine neutrale Prüfung anbieten, um so einen raschen Marktzutritt zu ermöglichen.

Kontrollen auf dem Markt der Elektrogeräte: Im heutigen Zeitpunkt ist die Prüfpflicht für die meisten Elektrogeräte abgeschafft. Die ehemalige Prüfpflicht wurde durch eine Nachweispflicht ersetzt. Das gute Sicherheitsniveau soll auch heute erhalten bleiben. Das Schweizerische Elektrizitätsgesetz und die Richtlinien der Europäischen Union sehen daher sicherheitstechnische Marktkontrollen zum Schutz der Endverbraucher vor. Durch die zunehmende Liberalisierung entsteht die Gefahr, dass immer mehr schlecht geprüfte Elektrogeräte auf dem Markt erscheinen. Bisher erfolgte die Finanzierung dieser Marktkontrollen durch Gebühren. Diese Gebühren decken heute die Kosten nicht mehr, da die Prüfungen durch die Hersteller selber erfolgen. Der SEV sucht zusammen mit den zuständigen Stellen Wege für eine verstärkte und kostendeckende Marktkontrolle. Das vom Eidgenössischen Amt für Messwesen akkreditierte Eidgenössische Starkstrominspektorat (Esti) ist für diese verstärkten Marktkontrollen bereit. Dem Esti ist hier eine öffentliche Aufgabe übertragen worden, welche es neutral und unabhängig durchführen kann.

Mutationen in der Leitung des SEV

Auf Ende dieses Jahres treten drei wichtige personelle Änderungen im SEV in Kraft. Auf den 31. Dezember 1996 tritt Herr *Direktor Dr. Johannes Heyner* in den Ruhestand. Dr. Heyner leitete den SEV ein volles Jahrzehnt. In seine Amtszeit fallen vor allem der Neubau in Fehraltorf und der teilweise Umbau des SEV. Wir danken Dr. Heyner für sein Wirken und seinen Einsatz für unseren Verein.

Zum Nachfolger hat der Vorstand auf den 1. Januar 1997 Herrn *Dr. Edmond Jurczek* ernannt. Dr. Jurczek ist Physiker, 39 Jahre alt und hat bei diversen Unternehmen der Elektrowirtschaft gearbeitet. Der Vorstand ist der Meinung, dass er in der Person des neuen Direktors einen kundenorientierten und dynamischen Direktor gefunden hat. Wir wünschen ihm viel Glück und Erfolg.

Herr *Serge Michaud* hat seit mehr als einem Jahr den Bereich Prüfen und Zertifizieren geleitet. Seine Arbeit fiel in die Zeit der zunehmenden Rezession. Mit viel Einsatz hat Herr Michaud versucht, den Auftragsrückgang zu bremsen, und hat vor allem die Tätigkeit seiner Mitarbeiter auf die Kundenkontakte ausgerichtet. Herr Michaud geht Ende Jahr zurück ins Starkstrominspektorat Lausanne. Wir danken ihm und wünschen ihm volle Befriedigung in seiner alten Heimat.

Ausblick

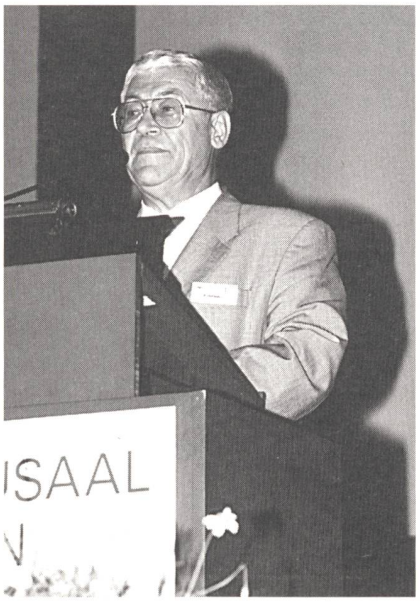
Für das kommende Jahr wird sich der Vorstand und die Geschäftsleitung vor allem mit den folgenden Bereichen befassen müssen: Fertigstellung der Strategie, erhöhte Kundenbetreuung, Ausdehnung der Tätigkeiten ins Ausland, vermehrte Mitgliederwerbung, neue Ausbildungs- und Weiterbildungstätigkeiten, Revision der Statuten. – Dies ist eine ganz schöne Portion Arbeit; packen wir sie an!

Allocution du président de l'ASE Andreas Bellwald

Mesdames, Messieurs – Lors de l'Assemblée générale qui s'est tenue à Montreux l'année dernière, je vous avais présenté *la vision et la mission de l'ASE.* L'accent principal portait notamment sur un changement de l'ASE en *une entreprise de prestations de services moderne, ayant un caractère international toujours plus important et dans laquelle le client occupe une place prépondérante*. Président, comité et direction ont travaillé, et travaillent encore aujourd'hui, de manière intensive à la réalisation de ce projet en utilisant une nouvelle stratégie et en tenant compte des problèmes actuels.

Si l'on vient d'un marché protégé, dans lequel apparaît tout à coup une concurrence tant intérieure qu'extérieure, et qu'une certaine position de monopole est menacée de toute part, alors on est surpris dans un premier temps, puis on réfléchit – et enfin on commence à réagir.

Je puis vous assurer que l'ASE a réagi et continuera à le faire, car la mise sur pied d'une nouvelle stratégie est sur le point d'être terminée, le service à la clientèle a été intensifié, l'offre a été étendue et le pas au-delà des frontières, vers des pays proches ou éloignés, a été fait. En aucun cas, l'ASE n'a besoin de se cacher derrière ses concurrents, car ses installations d'essais techniques comptent parmi les plus modernes d'Europe, les compétences professionnelles existent, la volonté d'être présent pour les clients est aujourd'hui réalité. Le comité, la direction et l'ensemble du personnel de l'ASE travaillent d'arrache-pied à la réalisation de ces objectifs.



L'ASE et ses membres

Au milieu de cette année, l'ASE comptait 4540 membres individuels et 1760 membres collectifs. Cela représente à première vue un nombre important. En analysant ces chiffres, on constate toutefois que certains faits sont alarmants.

Membres individuels: Le nombre total a diminué de 47 membres, soit 1% en moins. Nous avons enregistré malheureusement le décès de 32 membres. – Je prie l'assemblée de se lever et d'observer un moment de silence en mémoire des disparus. – Nous enregistrons en outre la démission de 20 membres, tout en remarquant qu'il s'agit surtout de membres juniors. Face à ce signal d'alarme, le comité a jugé opportun de créer un groupe de travail qui a pour mission de rechercher les motifs de cette baisse et de proposer des mesures et des actions visant à remédier à cette situation.

Membres collectifs: Là également le nombre des membres a diminué de 12. Une analyse a prouvé que, contrairement aux membres individuels, cette diminution est due à la situation conjoncturelle actuelle. Nous déplorons la démission de 37 membres résultant de fusions, de cessations d'activité et de faillites. Par contre, nous enregistrons l'adhésion de 25 nouveaux membres, ce qui nous laisse espérer que l'économie électrique suisse est en train de surmonter la période de récession.

L'ASE et les trois offres

La libéralisation des marchés, dans lesquels l'ASE est active depuis des années, ne cesse de progresser. Cette tendance entraîne non seulement des changements, mais apporte aussi des chances pour de nouvelles prestations. La demande de prestations dans les domaines tels que l'assistance, les essais et la certification est toujours plus forte. Du fait de l'harmonisation des normes et des méthodes d'essais soutenue activement par l'ASE, ainsi que de la reconnaissance réciproque des certificats sur le plan international, il faut signaler que les prestations résultant des essais traditionnels diminuent, tandis qu'un soutien massif, en faveur des fabricants et des exploitations, visant à lancer rapidement de nouveaux produits sur le marché, prend toujours plus d'importance. C'est pourquoi l'ASE peut offrir de nouvelles prestations dans les trois domaines suivants: télécommunications, installations à basse tension et sécurité des installations à courant fort.

Télécommunications: Le Manuel pour le câblage de communication, publié avec succès il y a deux ans, est un ouvrage très apprécié aujourd'hui par les milieux professionnels de la branche. Il sera complété prochainement par un supplément qui paraîtra sous la forme d'une collection d'exemples provenant des projets de câblage réalisés depuis le début de la planification jusqu'à la mise en exploitation. Tous les projets ont été exécutés durant les années 1995/96 et contiennent des installations qui ont été réalisées avec des câbles en cuivre et des câbles en fibre optique. – La réalisation actuelle du Manuel pour les systèmes de communication s'inspire de celui sur le câblage de communication. Ce nouveau document démontre comment un câblage universel peut être utilisé de manière optimale. Il traite avant tout des composantes de la communication des langues et des données. Ce nouveau manuel sera complété par le cours sur la communication par câble qui fait l'objet d'une forte demande et que l'ASE continuera dans tous les cas à organiser.

Norme sur les installations à basse tension sur CD-ROM: L'ASE offre à l'avenir la norme sur les installations à basse tension en plus de la version sur papier, sur CD-ROM en langues allemande et française. Cette nouvelle forme sur CD-ROM permet à l'utilisateur de planifier et de réaliser ses installations de manière encore plus efficace.

Concepts de sécurité pour les installations à courant fort: Nos lois et les normes adoptées sur les plans national et international requièrent une haute sécurité dans le domaine des installations à courant fort. En vertu de l'article 12 de l'Ordonnance fédérale sur le courant fort, chaque propriétaire d'entreprise est tenu d'élaborer un concept de sécurité. Les mêmes exigences sont reprises dans la loi sur l'assurance accidents et dans les normes européennes. Notre Inspection des installations à courant fort offre dans ce domaine des nouvelles prestations et établit de tels concepts pour nos clients. Si des chefs d'entreprise désirent élaborer eux-mêmes le concept de sécurité, l'Inspection des installations à courant fort est toujours prête et en mesure d'apporter son appréciation et ses connaissances en la matière.

Les installations de courant fort deviennent toujours plus compliquées et complexes. De plus, leur volume et leur prix ne cessent d'augmenter. Des pannes dans les installations à courant fort entraînent parfois de gros frais. Une bonne planification

et un contrôle sérieux vous épargneront certainement de telles surprises. Il y a lieu d'avoir un œil vigilant sur les nombreux points de contact. L'ASE peut vous aider avec son Inspection des installations à courant fort. L'ASE offre tout particulièrement à ses clients une formation continue pour les responsables et le personnel d'exploitation.

Trois spécialités

Parmi les activités usuelles de notre Association, je citerai trois spécialités qui sont ressorties ces derniers temps: essais pour PME, essais CEM, contrôles sur le marché des appareils électriques.

Essais pour PME: La libéralisation sur le marché des essais permet d'obtenir la certitude que l'appareil est conforme sur le plan technique à l'aide d'un procès-verbal d'essai du fabricant. Pour de nombreuses exploitations, surtout les petites et moyennes entreprises (PME), de multiples tâches de ce secteur sont effectuées de plus en plus par des sous-traitants. Au lieu d'établir des installations d'essais coûteuses dans les entreprises, il est plus avantageux de faire exécuter les essais par un expert neutre. L'ASE fonctionne comme tel expert. En confiant les essais à l'ASE, les fabricants réduisent dans une large mesure le risque de responsabilité civile du fait du produit. Le certificat de l'ASE est reconnu dans le monde entier; la preuve de l'exactitude des données est ainsi rendue plus facile. L'ASE est à même d'exécuter rapidement et à peu de frais les essais afin de rendre possible la fabrication dans les délais impartis.

Essais CEM: Les essais sur la compatibilité électromagnétique prennent une importance toujours plus grande pour de nombreux produits électrotechniques. L'ASE a créé à Fehraltorf un laboratoire supplémentaire pour contrôler de l'immunité des appareils. Ce laboratoire est bien utilisé et tous les essais correspondent aux normes CEI et Cenelec. Grâce à ce nouveau laboratoire, l'ASE veut offrir à ses membres et clients des essais neutres afin de faciliter un accès rapide des produits sur les marchés.

Contrôles sur le marché des appareils électriques: Aujourd'hui, les essais obligatoires ont été remplacés par la justification obligatoire (OMBT) pour la plupart des appareils électriques. Cependant, le niveau élevé de sécurité doit être maintenu à l'avenir également. La loi suisse sur les installations électriques et les directives de l'Union Européenne prévoient des contrôles techniques de sécurité sur le marché dans le but de protéger les utilisateurs. La libéralisation toujours plus forte amène le danger qu'un nombre toujours plus élevé d'appareils électriques, pour lesquels le contrôle a été mal effectué, apparaissent sur le marché. Jusqu'à ce jour, des taxes garantissaient le financement de ces contrôles. Ces taxes ne couvrent plus les coûts étant donné que les essais sont effectués par les fabricants eux-mêmes. L'ASE cherche, conjointement avec les services concernés, un contrôle renforcé et couvrant les coûts qu'il entraîne. L'Inspection fédérale des installations à courant fort (IFICF), accréditée par l'Office fédéral de métrologie, est disposée à effectuer sur le marché ces contrôles renforcés. Cette Inspection a reçu un mandat officiel qu'elle peut remplir de manière neutre et indépendante.

Mutation à la direction de l'ASE

Trois changements importants sur le plan du personnel auront lieu à la fin de cette année à l'ASE. Monsieur *Johannes Heyner, directeur de l'ASE*, prendra sa retraite le 31 décembre 1996. Monsieur Heyner a dirigé l'ASE pendant dix ans. Dans cette période tombait surtout la réalisation du nouveau bâtiment à Fehraltorf et la refonte partielle de l'ASE. Nous remercions Monsieur Heyner de son travail et de son engagement au profit de notre Association.

Comme successeur, le comité a nommé Monsieur *Edmond Jurczek* qui prendra ses fonctions le 1er janvier 1997. Monsieur Jurczek est physicien. Il est âgé de 39 ans et a travaillé dans plusieurs entreprises de la branche électrique. Le comité est persuadé d'avoir trouvé en la personne du nouveau directeur un homme dynamique et proche de la clientèle. Nous lui souhaitons plein succès et beaucoup de satisfaction dans sa nouvelle fonction.

Pendant plus d'une année, Monsieur *Serge Michaud* a dirigé la division essais et certification. Il a rempli sa tâche alors que la récession était toujours plus forte. Avec beaucoup d'engagement, il a tenté de freiner le recul des mandats et incité ses collaborateurs à soigner les contacts avec la clientèle. A la fin de cette année, Monsieur Michaud retourne à l'Inspection des installation à courant fort de Lausanne. Nous lui adressons tous nos remerciements et lui souhaitons beaucoup de satisfaction dans son ancienne patrie.

Perspectives

Pour l'année à venir, le comité et la direction traiteront particulièrement des thèmes suivants: mise sur pied de la stratégie, amélioration du service à la clientèle, extension des activités à l'étranger, davantage de publicité pour le recrutement de nouveaux membres, nouvelles activités dans le domaine de l'information et de la formation, révision des statuts.

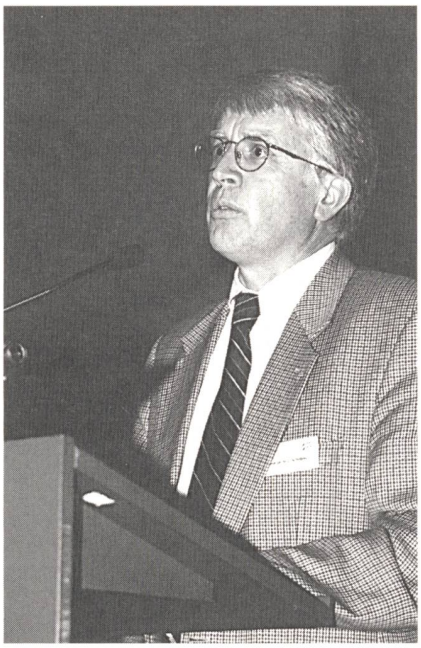
Voilà les principales tâches qui nous attendent, à nous de les accomplir!

Ansprache des ETG-Präsidenten Prof. Dr. Hans-Jörg Schötzau

Sehr geehrter Herr Präsident, meine Damen und Herren – Die ETG hat in diesem Frühjahr ihr zehnjähriges Bestehen feiern können. Wenn wir zurückblicken, dann dürfen wir sicher mit grosser Genugtuung feststellen, dass sich alle Verantwortlichen der ETG mit grossem Engagement zum Wohle der Gesellschaft eingesetzt und dass unsere Mitglieder dies auch entsprechend gewürdigt haben. Seit der ersten Tagung im Jahre 1986 haben bis heute gegen 14 000 Teilnehmer aus Industrie, Elektrizitätswerken und Schulen unsere Veranstaltungen besucht. Wir können somit feststellen, dass die ETG einem echten Bedürfnis entspricht. Es liegt uns sehr daran, allen Mitgliedern für die Anerkennung unserer Tätigkeit und somit für den Erfolg der ETG zu danken.

Ein Drittel unserer Tagungen konnten als sogenannte Sponsortagungen durchgeführt werden, was als Zeichen der guten Partnerschaft zwischen der Industrie und den Kunden betrachtet werden darf. Dies ist nicht selbstverständlich. Die sich in den letzten Jahren verstärkende Konkurrenzsituation hat diesem guten Einvernehmen auf der Ebene der Technik zwischen Lieferanten, Kunden und der ETG keinen Abbruch getan. Dazu ist es uns ein grosses Anliegen, unseren Sponsoren für ihren Beitrag zur Entwicklung der ETG auch an dieser Stelle unseren besten Dank auszusprechen.

Die Jubiläumsveranstaltung widmete sich dem Thema «Perspektiven der Energietechnik» und innerhalb dieses Themas deren Grenzen und Grenzüberschreitungen. Es wurde zu einer eindrücklichen Demonstration der Entwicklung der Energietechnik in den Jahren seit dem Bestehen der ETG. Gleichzeitig ist auch eine mögliche Perspektive für das nächste Jahrzehnt aufgezeigt worden. Das Thema «Grenzen»



wird einen grossen Teil von uns Anwesenden in den kommenden Jahren intensiv begleiten und sicher auch beschäftigen. Wenn vieles, das wir heute als gegeben und als selbstverständlich annehmen, in Zukunft anders sein wird, so wird doch folgendes ein zentrales Thema bleiben: die Aus- und Weiterbildung sowie die gemeinsame Verständigung über technische Fragen auch bei den sich in Konkurrenz begebenden Unternehmen. Die ETG erhält dadurch die Chance, in Zukunft als Forum für Fachleute eine noch bedeutendere Rolle zu spielen.

Um dies zu erreichen, muss die ETG ihre heutigen Grenzen erweitern, um so mehr, als die bisher offenen Unternehmungen in Zukunft vermehrt in Konkurrenz stehen werden. Eine erste «geographische Grenzüberschreitung» ist in der gemeinsam mit unseren französischen und deutschen Partnern realisierten Tagung in Mulhouse, im Dreiländereck bei Basel, mit über 400 Teilnehmern eindrücklich gelungen. Entsprechend den Diskussionen im Vorstand soll die zukünftige Entwicklung der ETG – unter Beibehaltung der bekannten Aktivitäten – primär in drei Richtungen möglich sein:

- die ETG will sich vermehrt an Tagungen in grenznahen Gebieten engagieren und die Zusammenarbeit mit ähnlichen Gruppierungen und Verbänden wie beispielsweise dem VDE, SEE oder IEEE pflegen,
- die ETG will die bisherigen guten Kontakte zur ITG intensivieren,
- die ETG will zusammen mit der ITG innerhalb des SEV die ihr zustehende Rolle wahrnehmen.

Wir sind überzeugt, dass die eingeleiteten Änderungen im SEV mit einer betonten Trennung der Profit- und Nonprofitstrukturen dem sich abzeichnenden Wandel der Kundenbedürfnisse gerecht werden können. Wir wollen unsere Stellung im schweizerischen Markt und im grenznahen Ausland als Forum für energietechnische Fragen nicht nur halten; wir wollen sie ausbauen. – Ich danke Ihnen, meine Damen und Herren, für Ihre Aufmerksamkeit.

Ansprache des ITG-Präsidenten Prof. Dr. Albert Kündig

Sehr geehrter Herr Präsident, sehr geehrte Damen und Herren – Die Tätigkeit der ITG in den vergangenen zwölf Monaten war einerseits geprägt durch die Fortführung unserer Veranstaltungstätigkeit im gewohnten Rahmen, andererseits durch die 1995 noch leicht abnehmende und in den letzten Monaten stagnierende Zahl der Mitglieder.

Bei den *Veranstaltungen* möchten wir vor allem auf die erfolgreiche Fortsetzung der Fachgruppentagungen zum Thema Software-Engineering (bei industriellen Applikationen) hinweisen; offensichtlich hat dieser 1995 gegründete Arbeitskreis nicht nur eine Marktlücke gefunden; sondern sich auch in einem Gebiet etabliert, das nicht zur klassischen Elektrotechnik im engeren Sinne gehört. – An insgesamt acht Veranstaltungen der ITG seit der letzten SEV-Generalversammlung haben 492 Besucher teilgenommen. Angesichts der heutigen Zurückhaltung der Arbeitgeber bei der Bewilligung von Weiterbildungsaktivitäten und des auf vielen Arbeitnehmern lastenden Leistungsdrucks befriedigen zwar diese Zahlen, aber sie sind alles andere als ein Grund zum Ausruhen!

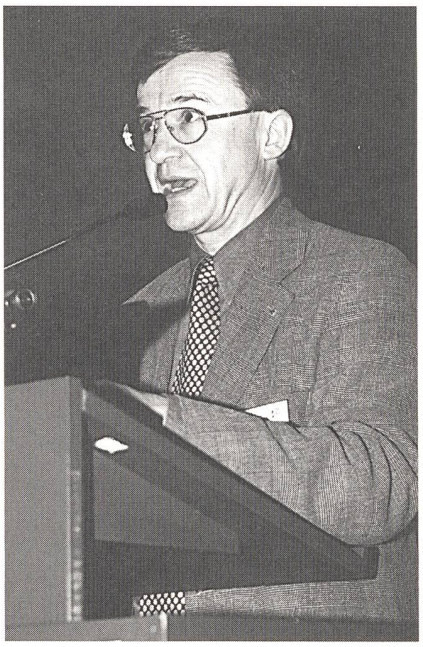
Der ITG-Vorstand hat denn auch einen grossen Teil seiner Zeit der Frage gewidmet, mit welchen *Reformen und Neuerungen* ein Wachstum bei der Mitgliederzahl und eine erhöhte Beteiligung bei den Veranstaltungen initiiert werden könnte. Diese Arbeiten erfolgten über weite Strekken zusammen mit der ETG; sie führten zur Formulierung eines ganzen Massnahmenpaketes, das vom Vorstand des SEV positiv aufgenommen wurde. Einzelne Massnahmen konnten bereits umgesetzt werden, wie zum Beispiel das Angebot eines günstigen Internet-Anschlusses für Mitglieder der Fachgesellschaften – andere stehen kurz vor der Verwirklichung, wie regelmässige gemeinsame ETG/ITG-Tagungen auf Gebieten von überlappendem Interesse. Anhand einer Mitgliederbefragung konnten wir verschiedene neue Veranstaltungsthemen identifizieren; die kürzlich in die Wege geleitete gleichzeitige Vorbereitung mehrerer Tagungen sollte uns erlauben, in den nächsten ein bis zwei Jahren ein attraktives und verdichtetes Weiterbildungsangebot zu präsentieren.

Schliesslich betrachten wir es als unabdingbar, dass sich der SEV zusammen mit den Fachgesellschaften gegenüber unseren Einzelmitgliedern besser profiliert, etwa in der Art, dass auch junge Berufsleute in unserem Verein *das* nationale Forum sehen, in dem aktuelle Fragen der Energie- und Informationstechnik diskutiert werden und ein wesentlicher Beitrag zur ständigen Weiterbildung der Mitglieder geleistet

wird. Da Wissenschaft und Technik keine Grenzen kennen und die Märkte in unseren Tätigkeitsgebieten globale Dimensionen haben, gehört es zu dieser Forumsidee, wenn der Verein und die Fachgesellschaften auch Brücken zu verwandten Organisationen bauen, sei dies im Rahmen der Eurel oder zu weltweit tätigen Gesellschaften wie dem Institute of Electrical Engineers (IEEE). Konkrete Resultate derartiger Kooperationen erwarten wir zum Beispiel in der Form von gemeinsamen Tagungen in grenzüberschreitenden Re-

gionen oder in der gegenseitigen bevorzugten Behandlung von Publikationen oder dem Besuch von Veranstaltungen.

Abschliessend möchte ich allen, die das Wirken unserer Fachgesellschaft massgeblich mittragen, herzlich für ihre Unterstützung danken, so an erster Stelle Hans-Rudolf Weiersmüller als Sekretär, dann den Vorstandsmitgliedern der ITG, die immer auch besondere Aufgaben wie die Vorbereitung und Leitung von Tagungen übernehmen, und, last but not least, dem SEV als Organisation, in die wir als Fachgesellschaft eingebunden sind.

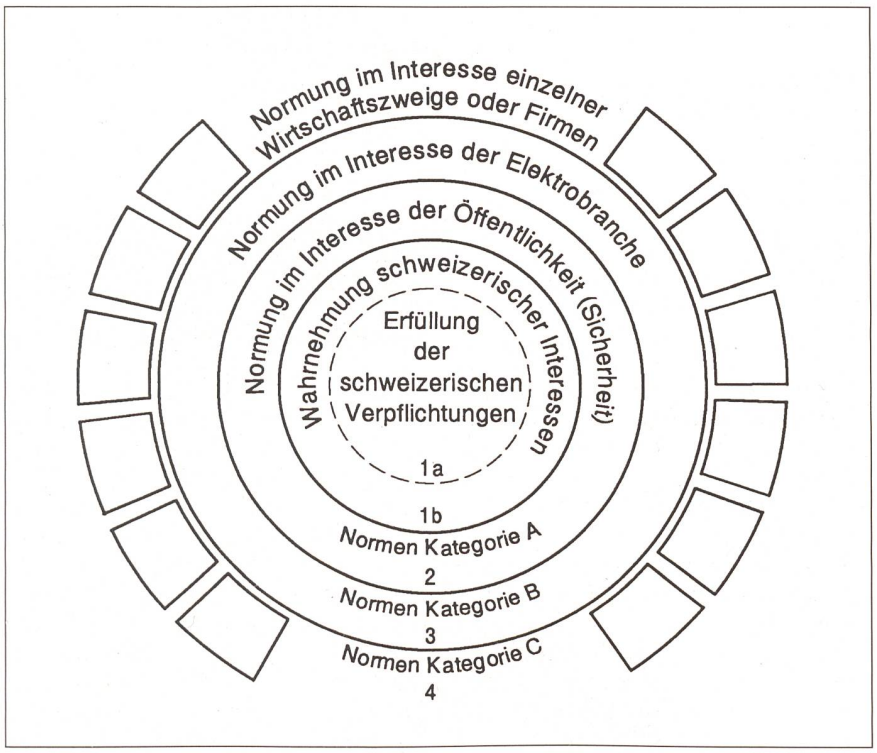


Ansprache des CES-Präsidenten Dr. Paul Kleiner

Sehr geehrte Mitglieder, meine Damen und Herren – «Industrie, Elektrizitätswerke und SEV erbringen zusammen beträchtliche Leistungen zugunsten der Normung». So beginnt im Geschäftsbericht 1995 des SEV der Bericht über die Aktivitäten auf dem Gebiet der elektrotechnischen Normung. Diese Aussage stellt die verdiente Würdigung eines grossen Engagements dar. Sie soll gleichzeitig auch den Dank an die vielen einzelnen in der Normung aktiven Firmenangehörigen ausdrücken. So sehr aber die eingangs gemachte Aussage zutrifft, so berechtigt dieser Dank an Industrie, EWs und deren Mitarbeiter ist, so sehr wünsche ich mir, im Geschäftsbericht 1996 eine andere, nämlich die folgende Formulierung zu finden: «Die Normung hat auch dieses Jahr beträchtliche Leistungen zugunsten der Industrie, der Elektrizitätswerke und aller Mitglieder des SEV erbracht».

Das Comité Electrotechnique Suisse hat sich in den vergangenen Jahren intensiv mit dem Nutzen der Normung auseinandergesetzt. Als Grundlage dient das bereits vor zwei Jahren vorgestellte Strukturmodell der schweizerischen elektrotechnischen Normung. Aus dem Strukturmodell kann unmittelbar abgelesen werden, wem die Normung einen Nutzen bringt und, daraus abgeleitet, wer für diesen Nutzen aufzukommen hat.

Der innere Kreis *1a* und der Kreisring *1b* repräsentieren die gesamtschweizerische aussenwirtschaftliche Dienstleistung, welche das CES zugunsten des Wirtschaftsstandortes Schweiz erbringt. – Die Normung im Interesse der Öffentlichkeit, dargestellt durch den Kreisring *2*, ist eine weitere gesamtschweizerische Dienstleistung, diesmal aber nach innen gerichtet. – Die für die gesamte Elektrotechnik grundlegenden Normen, welche beispielsweise Begriffe oder Symbole definieren, machen einen vergleichsweise geringen Teil der Normungstätigkeit aus, ganz im Gegensatz zu den Aktivitäten im äussersten segmentierten Kreisring, welcher die Normung für spezifische Gebiete und Produktefamilien repräsentiert.



Das Strukturmodell bildet die notwendige Grundlage, um den Nutzen der Normung definieren zu können. Als analytisches Werkzeug schafft es aber per se noch keinen Nutzen: Hier setzt die Aufgabe des SEV im weiteren und des Comité Electrotechnique Suisse im engeren Sinn ein. Der SEV will – so dessen Vision – «in einem ausgewogenen Verhältnis zwischen wirtschaftlicher, gesellschaftlicher und ökologischer Verantwortung in erster Linie einen substantiellen Beitrag zur Förderung und Sicherstellung des Wachstums der Schweizer Wirtschaft leisten». Wie setzen nun das CES und die Abteilung Normung des SEV diese Zielsetzung in die Tat um?

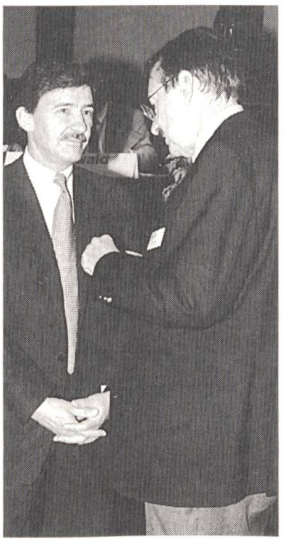
In einer *ersten Phase* hat das CES die Normungsaktivitäten gemäss dem Strukturmodell klassifiziert und die Tätigkeit der einzelnen technischen Komitees auf ihren Nutzen hin überprüft, wobei der Nutzen immer in einem marktwirtschaftlichen Sinn definiert wurde, nämlich als Nachfrage nach einer angebotenen Leistung. Dort wo von Industrie- und Werkseite offensichtlich die Bereitschaft fehlte, selber einen aktiven Beitrag zu leisten, wurden die Normungsaktivitäten konsequent eingestellt. Dies hat zu einer Straffung und Fokussierung geführt, welche

sich durchwegs positiv ausgewirkt hat. Insbesondere wurden in einer *zweiten Phase* frei werdende Ressourcen der Abteilung Normung zum Aufbau neuer Produkte und Dienstleistungen zugunsten der Mitglieder des SEV eingesetzt, so zum Beispiel durch die Schaffung individualisierter, gebietsspezifischer Abonnements für Normen, aber auch für Arbeits- und Entwurfsdokumente der internationalen Normengremien, durch die Bereitstellung der Niederspannungsinstallationsnorm NIN auf CD-ROM oder durch neue Schulungsangebote für Installateure und Planer auf dem Gebiet der Kommunikationsverkabelung. Last but not least wurde dem CES durch das Nein des Schweizer Volkes zum EWR eine nicht gesuchte politische Aufgabe aufgebürdet: In unermüdlicher Kleinarbeit erbringen die in der europäischen Normung Engagierten den laufenden Beweis, dass wir nach wie vor kooperationsfähig und willens sind, unseren Beitrag zur internationalen Zusammenarbeit zu leisten.

Die Dienstleistungen des SEV auf dem Gebiet der Normung stellen die zentrale Vereinsleistung für die Kollektivmitglieder dar. An dieser Tatsache hat sich seit der Gründung des SEV nichts geändert, auch wenn oftmals andere Aufgaben und Angebote im Brennpunkt des Interesses stehen. Es ist das erklärte Ziel des CES, den Wert dieser Vereinsleistung laufend zu steigern. Mit den in den letzten Jahren eingeleiteten Massnahmen konnten bereits deutliche Fortschritte erzielt werden, welche sich dank einer gesteigerten Nachfrage nicht zuletzt auf der Ertragsseite bemerkbar machen und damit Investitionen in neue Aktivitäten zulassen. Das CES hat aber nicht die Absicht, sich damit zufriedenzugeben. Vielmehr wollen wir die Anstrengungen, durch Normung Nutzen zu stiften, in den kommenden Jahren quantitativ und qualitativ verstärken. Die Aufgaben in der heutigen Welt, dies ist die tiefe Überzeugung des Sprechenden, sind zu umfangreich und zu komplex, als dass man sie im Alleingang bewältigen könnte, sei es als Einzelperson, sei es als einzelner Verein, sei es als einzelnes Land. Ein sogenannter «Alleingang aus Überzeugung» ist in meinen Augen immer nur schlecht kaschierte Unfähigkeit zur Kooperation. Dies trifft auch auf das Comité Electrotechnique Suisse zu. Wir sind nicht die einzigen, welche uns auf die Fahne geschrieben haben, mit unseren Normungsaktivitäten einen Nutzen für die Schweiz zu erbringen. Dies trifft in gleichem Mass auch auf die Schweizerische Normenvereinigung und auf die Pro Telecom zu, aber auch auf das Bundesamt für Aussenwirtschaft, welches bei der Gesetzgebung zum Abbau technischer Handelshemmnisse federführend ist.

In den vergangenen zwei Jahren hat sich das CES intensiv um eine partnerschaftliche Kooperation mit der SNV und der Pro Telecom bemüht, aber auch dem Bawi die konstruktive Zusammenarbeit angeboten. Um hier gleich Missverständnissen vorzubeugen: Echte Kooperation kann nur unter gleichberechtigten Partnern erfolgen. Aus diesem Grund hat das CES seine eigenständige Rolle in dieser Partnerschaft nie auch nur im geringsten kompromittiert, auf der andern Seite aber auch die eigenständigen Aufgaben und Ziele der andern Partner immer vollumfänglich respektiert. Der Prozess der gegenseitigen Annäherung, aber auch der erforderlichen Selbstbeschränkung war für alle Beteiligten durchaus nicht einfach, nicht reibungslos und mit zahlreichen Anstrengungen verbunden. Ich denke aber, dass sich dieser Einsatz gelohnt hat. Heute herrscht unter allen Beteiligten ein echter Geist der Kooperation, gestützt durch die Erkenntnis, dass wir alle am gleichen Strick ziehen, dass wir alle ein gemeinsames Ziel haben: mit der Normung der Schweiz und der Schweizer Wirtschaft möglichst grossen Nutzen zu erbringen. Äusseres Zeichen dieses neuen Geistes der Kooperation ist die inzwischen realisierte gegenseitige Vertretung von CES, SNV und Pro Telecom in den jeweiligen Vorständen und Normengremien.

Dieser durchaus föderalistische Geist der Zusammenarbeit aller Normierungsgremien in der Schweiz entspricht in jeder Hinsicht den Anforderungen unserer Zeit. Unsere Zeit, das ist die postindustrielle Informationsgesellschaft, in der nicht nur Abmessungen, Spannungen, Ströme, Leistungen oder Toleranzen genormt werden müssen, sondern in der ein Hauptnormungsbedarf im Bereich der Informationstechnik und der Informationsdarstellung liegt, damit ein weltweiter Informationsaustausch überhaupt funktionieren kann. So wie vor hundert Jahren die aufkommende Elektrotechnik ein Hauptpromotor der Normung war, ist heute die aufkommende Informationstechnik primäre Antriebskraft der internationalen Standardisierung. Diese Aufgabe, meine Damen und Herren, geht das CES gemeinsam mit den Partnern in SNV und Pro Telecom an, mit dem unveränderten Ziel vor Augen, der Schweiz und ihrer Wirtschaft grösstmöglichen Nutzen zu erbringen.



Angeregte Gespräche am Rande der GV ...
Discussions animées autour de l'AG ...