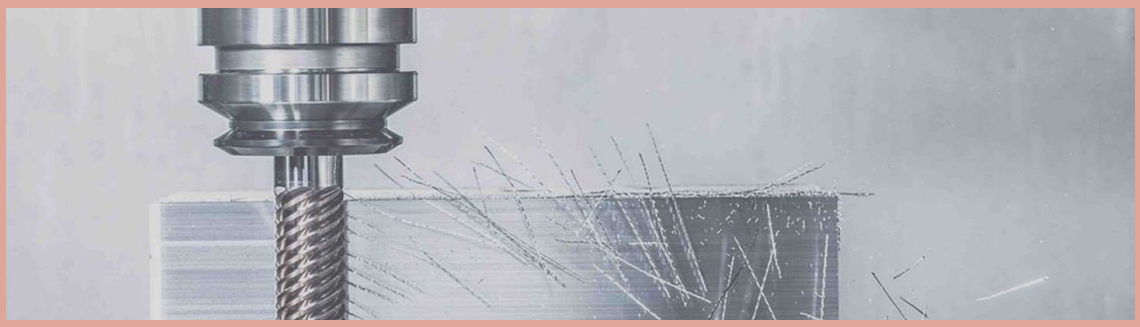
View this email in your browser

tecnoswiss®

Verband des Maschinen- und Werkzeughandels
Association des négociants en machines et outils
Association of machine and tool distributors

Newsletter 1/2025



Geschätzte Verbandskolleginnen und -kollegen

Gesellschaftliche, politische und wirtschaftliche Widersprüche prägen unsere Aktivitäten. Viele schweizerische Wirtschaftsdaten sind im ausländischen Vergleich nach wie vor akzeptabel. Wir klagen auf hohem Niveau. Ein schleichender wirtschaftlicher Rückgang, generell und in der MEM-Industrie, kann aber zu einer längeren kommenden Stagnation führen, welche die älteren Semester unter uns schon in den 90er Jahren erlebten. Oft führte dies zu einem «Point of no Return».

Unser liberales Erfolgsmodell scheint nicht mehr zu greifen. Calvinistische Tugenden wie Bescheidenheit, Eigenverantwortung, Leistungsbereitschaft, Wirtschaftsfreundlichkeit und Gemeinsinn geraten in die Defensive. Anstelle

einer zuversichtlichen Weltoffenheit macht sich Protektionismus breit. Das erinnert an die erste tecnoswiss-Verbandszeit vor 100 Jahren; gleichsam ein normaler, globaler Wahnsinn.

Regulierungen und Bürokratie werden zum grossen Kostenfaktor und Motivationskiller; Politik zerstört den Unternehmergeist. Etatistische Neigungen führen zu einer ungesunden Umverteilungsdemokratie. Der missionarische Eifer der Europäischen Union ist oft schlecht durchdacht und führt Europa ins Abseits. Das Deutsche Politdrama boostert diese Entwicklung. Die negativen ökonomischen Folgen treffen die exportorientierte schweizerische MEM-Industrie, unsere Kunden – und damit uns – direkt. Negativmeldungen aus der schweizerischen und europäischen Industrie nehmen zu.

Punktuell stelle ich auch bei uns Resignation fest. Führungsmässig haben die letzten zwei Dekaden viel Schöngeistiges im Management hervorgebracht. Oft dominieren Funktionäre. Die Resilienz scheint in den vergangenen Jahren gelitten zu haben. Eine Korrektur von Fehlentwicklungen dürfte nicht einfach werden. Möglicherweise sollten wir die Realwirtschaft stärken und nach «Geier Sturzflug» den Songtext «jetzt wird wieder in die Hände gespuckt, wir steigern das Bruttosozialprodukt» beherzigen.

Ich erlebe regelmässig auch sehr Positives. Eine junge, unverbrauchte Generation wächst heran. Im Rahmen neuer Projekte und Nachfolgelösungen werden Strukturen hinterfragt und Ideen umgesetzt. Änderungen ergeben Chancen. Die dafür erforderliche Offenheit und Unterstützung sollten gewährt werden.

Cicero wird die Aussage «esse non videri» (sein, nicht scheinen) zugeschrieben. So lautet seit 150 Jahren auch das Motto der schwedischen Unternehmerfamilie Wallenberg. Laut Jacob Wallenberg postulierte einer der Vorfahren für die Familie das Prinzip «Veränderung ist die einzig erhaltenswerte Tradition». Die beiden Aussagen können auch uns als

Leitmotive dienen. Veränderungen fordern auch unsere Branche. Es bleibt spannend.

Ich wünsche Ihnen eine gute Zeit.

Daniel Stoop
Präsident tecnoswiss

Rückblick und mehr

Die Kernaktivitäten im zweiten Semester 2024 waren geprägt durch die beiden Gruppenversammlungen, welche wiederum auf eine erfreuliche Resonanz gestossen sind. Der Verbandsvorstand und die Gruppenvorstände tagten im Rahmen der vorgesehenen Aktivitäten.

Die Fachmessen “Innoteq” und “Holz” bilden zwei Höhepunkte des Jahres 2025.

Einen Verbandsschwerpunkt bilden die beiden Fachmessen der Gruppe Metall und Holz. 2025 finden gleichzeitig beide Fachmessen statt, sowohl die «Innoteq» als auch die «Holz». Beide Ausstellungen dürfen sich auf bewährte Beiräte verlassen. Der Vorstand hofft, dass möglichst viele Mitglieder als Aussteller an den Verbandsmessen teilnehmen. Nur wir selbst können die Basis für eine erfolgreiche Schweizer Fachmesse legen. Messen müssen sowohl für Aussteller als auch Besucher interessant sein, um erfolgreich zu sein. Als Marktplatz geben sie dem Besucher einen konzentrierten aktuellen Branchenüberblick. Während einige Messen florieren, beklagen andere ein schwindendes Interesse oder werden eingestellt. Oft wird der Erfolg oder Misserfolg von Messen auf Branchen und externe Faktoren reduziert. Das greift zu kurz. Bei zeitgemässen Messekonzepten geht es nicht nur um Produkte, sondern um Erlebnisse. Erfolgreiche Messen profitieren von einem Event-Status. In diesem Zusammenhang verweise ich gerne auf das Gastreferat der letzten Generalversammlung mit dem Thema «Vom Wert der Netzwerke».

«Les absents ont toujours tort», die Abwesenden haben immer Unrecht. Dies gilt auch für Aussteller. Um Argumente ist man nicht verlegen und verweist auf «modernere» Werbe- und Absatzkanäle. Und darauf, dass Abwesenheiten dazugehören. Kein Verbandsmitglied kann gegen seine Überzeugung motiviert werden, an unseren Verbandsmessen mitzuwirken. Als Präsident freut es mich aber, wenn möglichst viele Mitglieder als Aussteller dabei sein werden. Dadurch kann die MEM-Branche auch gegenüber der Öffentlichkeit ihre Bedeutung zeigen und ein starkes Zeichen setzen.

Daniel Stoop

Aus der Gruppe Metall

Die Gruppenversammlung der "Metalligen" fand in der Motorworld in Kemptthal statt - ein orgineller Mix von Autoausstellung, Seminarräumen und vielem mehr.

Die Mehrheit der Mitglieder der tecnoswiss Gruppe Metall blicken auf ein unerfreuliches Jahr zurück. Im Vergleich zu 2023 sind die Auslieferungen von Maschinen, Ausrüstungen und anderen Investitionsgütern zurückgegangen. Projekte aus dem Vorjahr, die erst im 2024 zur Auslieferung gelangten, konnten den Rückgang etwas mildern. Der Auftragsbestand hat übers Jahr gesehen markant abgenommen, die Lieferfristsituation hat sich entspannt.

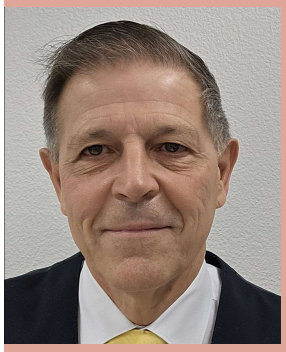
Die europa- und weltpolitische Situation, die unsäglichen Kriege und die sich abzeichnenden Handelskriege werden sich auf alle Wirtschaftsbereiche in der Schweiz auswirken. Wie stark unsere Industrie davon betroffen sein wird, ist nicht vorauszusagen, die Bandbreite der Unsicherheit ist zu gross. Wir gehen aber davon aus, dass Kunden mit den Zielmärkten Medizintechnik, Mikromechanik und Energieversorgung weiterhin auf gutem Niveau arbeiten werden, die Zulieferer in die anderen Märkte, speziell Automotive, es aber sehr anspruchsvoll haben werden.

Andreas Broger fesselte die Teilnehmer der Gruppenversammlung mit einem spannenden Referat zum

Thema IT-Sicherheit.

Agilität und Durchhaltevermögen werden, neben hoher Innovationskraft, für den industriellen Werkplatz Schweiz ganz entscheidend sein. Auch wird es darum gehen, die Abhängigkeit von Exporten in die EU zu reduzieren, Freihandelsabkommen ausserhalb der EU zu etablieren resp. bereits bestehende besser zu nutzen sowie die Bürokratie und weitere Handelshindernisse einzudämmen. Und wir Händler haben mittels kompetenter Beratung und neuer Services dafür zu sorgen, dass die Kunden neue Technologien und Tools rasch und gewinnbringend einführen und nutzen können.

Jakob Broger
Präsident Gruppe Metall



Aus der Gruppe Holz

Das Jahr 2024 war, wie bereits Anfang 2024 vermutet, ein schwieriges Jahr voller Herausforderungen. Leider haben sich die Konflikte in der Ukraine und in Gaza noch nicht beruhigt. Auch die Auto- und Maschinenindustrie in Deutschland schwächelt massiv, und in Österreich leidet die Wirtschaft unter den politischen Unstimmigkeiten. Die Schweiz zeigt sich wirtschaftlich äusserst stabil, trotz diesen täglichen Negativschlagzeilen.

Die Gruppenversammlung der “Hölzigen” im Verkehrshaus bot auch viel Raum fürs Networking. Im Bild Tanja Fischer, Messeleiterin der HOLZ, und Andreas Kofel, Managing Director HOMAG Schweiz.

In unserer Branche fehlte im ersten Halbjahr jedoch die Dynamik, und es war eine gewisse Vorsicht zu spüren, welche sich in einer Art Kaufhemmung bemerkbar machte. Nach der Sommerpause löste sich bei den meisten das Vakuum, und das letzte Quartal darf doch bei vielen als erfolgreich bezeichnet werden.

Diesen positiven Schwung müssen wir ins 2025 mitnehmen. Zudem steht im Oktober 2025 mit der Holzmesse unser wichtigster Branchenevent an, welcher unseren Mitgliedern sicher einen zusätzlichen Schub bringen wird. Die Vorbereitungen für die “Holz 25” vom 14.-18.10.2025 sind bereits in vollem Gange.

Die Gruppe Holz tätigte folgende Aktivitäten im vergangenen Jahr 2024:

- Treffen bei der SUVA vom 18.04.2024 punkto Rohluftentstauber

- Gruppenvorstandssitzung vom 30.04.2024
- Gruppenvorstandssitzung vom 10.09.2024
- Gruppenversammlung vom 22.11.2024 im Verkehrshaus Luzern mit anschliessender Führung.

Ich wünsche allen Mitgliedern und auch unseren Kunden ein gutes und erfolgreiches 2025! Beste Grüsse

Raphael Betschart
Präsident Gruppe Holz

Das arbeitsrechtliche Konkurrenzverbot

In der Schweiz herrscht in vielen Wirtschaftszweigen Fachkräftemangel. Zwar zeigt der Fachkräftemangel-Index Schweiz für 2024 aufgrund des Konjunkturrückgangs eine gewisse Entspannung (siehe Bericht des Stellenmarkt-Monitors Schweiz der Universität Zürich), dennoch sind Fachkräfte in der Maschinenindustrie nach wie vor sehr gesucht. Es ist daher wenig erstaunlich, dass der Fachkräftemangel die HR-Abteilungen nicht nur bei der Suche nach Mitarbeitern beschäftigt, sondern auch bei damit verbundenen rechtlichen Themen. Sowohl Arbeitgeber wie Arbeitnehmer stellen vermehrt Fragen zu Konkurrenzklauseln.

In der Praxis scheitern viele Konkurrenzklauseln an den gesetzlichen Voraussetzungen. Im Sinne einer summarischen Einführung in die Thematik werden nachfolgend das arbeitsrechtliche Konkurrenzverbot und dessen rechtliche Aspekte beschrieben.

Bei jedem Konkurrenzverbot ist vorab dessen Hintergrund zu klären. Ist das Konkurrenzverbot nicht Teil eines Arbeitsvertrages, sondern etwa Teil eines Aktionärsbindungsvertrages, eines Verkaufsvertrages oder ähnliches, finden die Schutzvorschriften des Arbeitsrechts (Art. 340 ff. OR) keine Anwendung. Ist ein Konkurrenzverbot im Rahmen eines Arbeitsvertrages schriftlich vereinbart worden, gelten die arbeitsrechtlichen Bestimmungen. Ein Konkurrenzverbot kann den Stellenwechsel deutlich hindern, weshalb dessen Anwendungsbereich eng auszulegen ist.

Ein Konkurrenzverbot ist nur verbindlich, wenn der Arbeitnehmer während des Arbeitsverhältnisses Einblick in den Kundenkreis oder in Fabrikations- und Geschäftsgeheimnisse hatte und mit den daraus gewonnenen Erkenntnissen den Arbeitgeber erheblich schädigen könnte (Art. 340 Abs. 2 OR). Gemäss Bundesgericht muss der Arbeitnehmer persönlichen Kontakt zu Kunden haben, so dass es ihm möglich wäre, die Kunden für sich zu gewinnen. Wenn Kunden wegen besonderen, persönlichen Eigenschaften und Fähigkeiten dem ausscheidenden Arbeitnehmer folgen, ist das Konkurrenzverbot bzw. das Abwerbeverbot allerdings nicht berührt. Unter Geschäfts- und Fabrikationsgeheimnisse fallen nicht nur patentierbare Erfindungen, sondern beispielsweise auch Kalkulationsgrundlagen, Montagezeiten, Konstruktionsideen, etc. Was zum Geschäfts- und Fabrikationsgeheimnis gehört, ist vom Arbeitgeber zu beweisen.

Der Arbeitnehmer muss mit den erworbenen Kenntnissen die Möglichkeit haben, dem Arbeitgeber erheblichen Schaden zuzufügen, ansonsten kommt das Konkurrenzverbot nicht zur Anwendung. Ist beispielsweise der ehemalige

Arbeitnehmer ausserhalb des Tätigkeitsgebiets des Arbeitgebers tätig, dürfte der Arbeitnehmer in der Regel keinen Schaden anrichten können, wenn er die erworbenen Kenntnisse verwendet.

Grundsätzlich gilt, dass ein Konkurrenzverbot das wirtschaftliche Fortkommen des Arbeitnehmers nicht übermässig einschränken darf. Das Konkurrenzverbot ist daher örtlich, zeitlich und gegenständlich zu begrenzen (Art. 340a OR). Die Parameter sind auf den Einzelfall abzustimmen, und die Rechtsprechung über die Zulässigkeit der einzelnen Begrenzungen ist ebenso vielfältig wie unterschiedlich. Oft werden Konkurrenzverbote durch das Gericht eingeschränkt, beispielsweise durch Reduktion der zeitlichen Dauer von drei Jahren auf ein Jahr oder durch Begrenzung der örtlichen Geltung auf einen Kanton statt auf die gesamte Schweiz. Es ist empfehlenswert, ein Konkurrenzverbot so zu formulieren, dass es vom Arbeitnehmer noch akzeptiert werden kann. Damit ersparen sich Arbeitgeber kosten- und zeitaufwändige Prozesse.

Oft werden sog. Karenzentschädigungen vereinbart. Der Arbeitgeber zahlt nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses dem Arbeitnehmer den Lohn teilweise oder ganz weiter aus, um die Nachteile des Konkurrenzverbotes (verminderte Chancen auf dem Arbeitsmarkt) auszugleichen. Das Gericht kann gemäss Art. 340a Abs. 2 OR ein übermässiges Konkurrenzverbot unter Würdigung aller Umstände einschränken, wobei eine allfällige Gegenleistung des Arbeitgebers (Karenzentschädigung) angemessen berücksichtigt wird. Es ist zu beachten, dass eine Karenzentschädigung nicht Schadenersatz, sondern eine Gegenleistung zur Konkurrenzenthaltung ist. Sie ist demnach auch zu zahlen, wenn der Arbeitnehmer eine andere Tätigkeit aufnimmt.
Es ist ratsam, Konkurrenzverbote an eine Konventionalstrafe zu knüpfen. Das entbindet Arbeitgeber davon, einen Schaden und dessen Kausalzusammenhang zu beweisen, was regelmässig sehr schwierig ist. Die Höhe der Konventionalstrafe können die Parteien frei vereinbaren. Das Gericht wird die Strafe herabsetzen, wenn es diese als zu hoch erachtet.

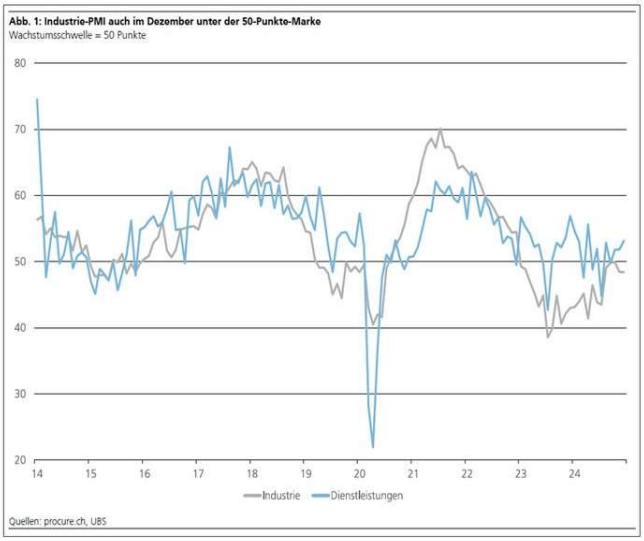
Hier muss allerdings der Arbeitnehmer die Übermässigkeit beweisen. In der Rechtsprechung werden Konventionalstrafen bis zu einem Jahressalär als zulässig erachtet.

Kathrin Waditschatka

Kathrin Waditschatka ist Rechtsanwältin bei SILK Rechtsanwälte. Sie verfügt über mehrjährige Erfahrung als Wirtschaftsanwältin und Unternehmensjuristin und berät und vertritt nationale und internationale Klienten in allen Belangen des Handels- und Vertragsrechts. Ihre Karriere begann mit einer kaufmännischen Ausbildung in der MEM-Industrie.

Facts & Figures

Purchasing Managers' Index (PMI)
Der PMI, auch Einkaufsmanagerindex genannt, hat seinen Ursprung in den USA. Er gilt als Frühindikator der Konjunkturentwicklung. Führungskräfte, Analysten und Wirtschaftsjournalisten nutzen den monatlich erscheinenden Index als Prognoseinstrument. Der Swiss-PMI-Industrie wird von procure.ch in Zusammenarbeit mit der UBS ermittelt.



Prognosen der ETH-Konjunkturforschungsstelle (KOF)

Die KOF hat ihre Wachstumsprognosen in ihrem neusten Bericht (Winter 2024) leicht nach unten korrigiert.

Tabelle 1: Haupttendenzen für die Schweiz

Veränderung gegenüber Vorjahr in %	13-22	2023	2024		2025		2026	
BIP*	1.9	1.1	(1.1)	**0.9**	(1.6)	**1.4**	(1.7)	**1.7**
Nach Verwendung								
Konsumausgaben	1.3	1.5	(1.5)	**1.7**	(1.3)	**1.4**	(1.5)	**1.4**
Bruttoanlageinvestitionen	1.5	0.1	(-1.2)	**-1.2**	(2.2)	**1.1**	(2.3)	**2.2**
Exporte†	3.7	0.9	(4.7)	**1.9**	(2.7)	**4.1**	(4.1)	**4.3**
Importe†	2.8	3.9	(3.0)	**3.3**	(3.2)	**2.5**	(3.8)	**3.8**
Nach Entstehung								
Industrie‡	3.4	-2.6	(1.4)	**1.2**	(2.3)	**1.6**	(2.6)	**2.7**
Baugewerbe	0.5	-1.0	(0.3)	**1.4**	(0.4)	**1.0**	(0.3)	**0.4**
Handel, Verkehr & Gastgewerbe	0.5	5.6	(0.9)	**0.3**	(1.3)	**1.7**	(1.8)	**1.6**
Finanz- und unternehmensnahe Dl.	2.4	-0.6	(0.4)	**0.1**	(1.7)	**0.8**	(1.4)	**1.4**
Staat & konsumentennahe Dl.*	1.8	2.3	(2.5)	**2.5**	(1.7)	**1.7**	(1.6)	**1.7**
Potenzial§	1.7	2.0	(1.8)	**1.6**	(1.7)	**1.5**	(1.8)	**1.6**
Produktionslücke§ in %	-0.2	0.6	(-0.2)	**-0.1**	(-0.2)	**-0.2**	(-0.3)	**-0.0**
Arbeitslosenquote gemäss ILO‖	4.7	4.0	(4.3)	**4.4**	(4.6)	**4.7**	(4.7)	**4.8**
Arbeitslosenquote gemäss SECO‖	2.8	2.0	(2.4)	**2.4**	(2.7)	**2.8**	(2.8)	**3.0**
Vollzeitäquivalente Beschäftigung	1.1	2.1	(1.4)	**1.3**	(0.9)	**0.7**	(1.0)	**0.8**
Nominallohn (SLI)	0.6	1.7	(1.5)	**1.6**	(1.4)	**1.4**	(1.2)	**1.1**
Kurzfristzins SARON‖	-0.5	1.5	(1.2)	**1.2**	(0.7)	**0.2**	(0.7)	**0.2**
Rendite 10-jährige Staatsanleihen‖	0.1	1.0	(0.6)	**0.6**	(0.6)	**0.3**	(0.7)	**0.4**
Landesindex der Konsumentenpreise	0.3	2.1	(1.2)	**1.1**	(0.7)	**0.5**	(0.7)	**0.6**
Realer Aussenwert	-0.1	3.5	(1.3)	**1.0**	(1.0)	**0.1**	(-0.1)	**-0.0**

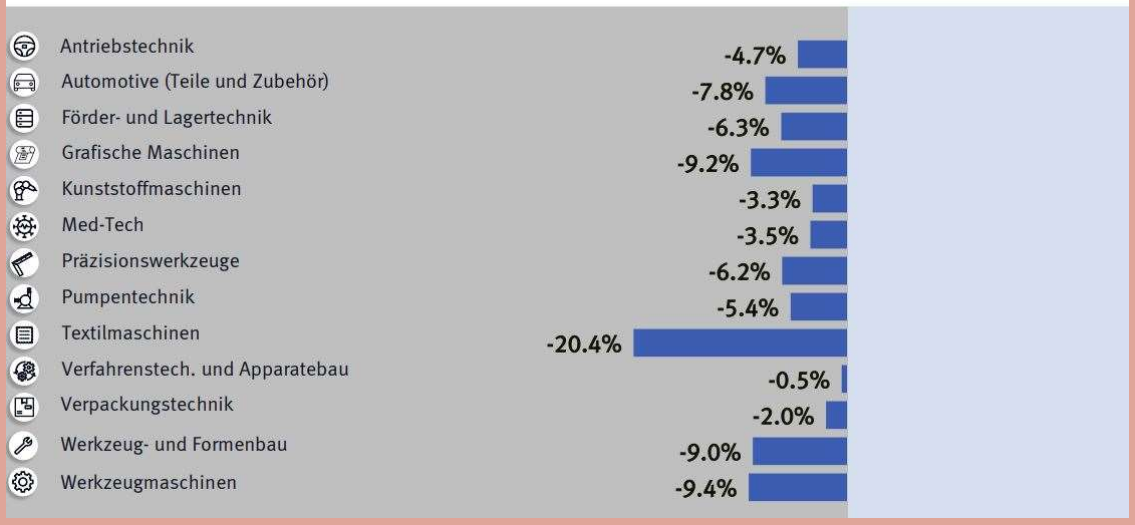
Prognose Winter 2024, Prognose Herbst 2024 in Klammern.
* Ohne int. Sportveranstaltungen.
† Ohne Wertsachen.
‡ Inkl. Landwirtschaft.
§ Nach Methode der Europäischen Komission.
‖ Niveau, Jahreschdurchschnitt

Quelle: KOF

Lage der Schweizer Tech-Industrie (Stand Q3/2024) von Swissmem:

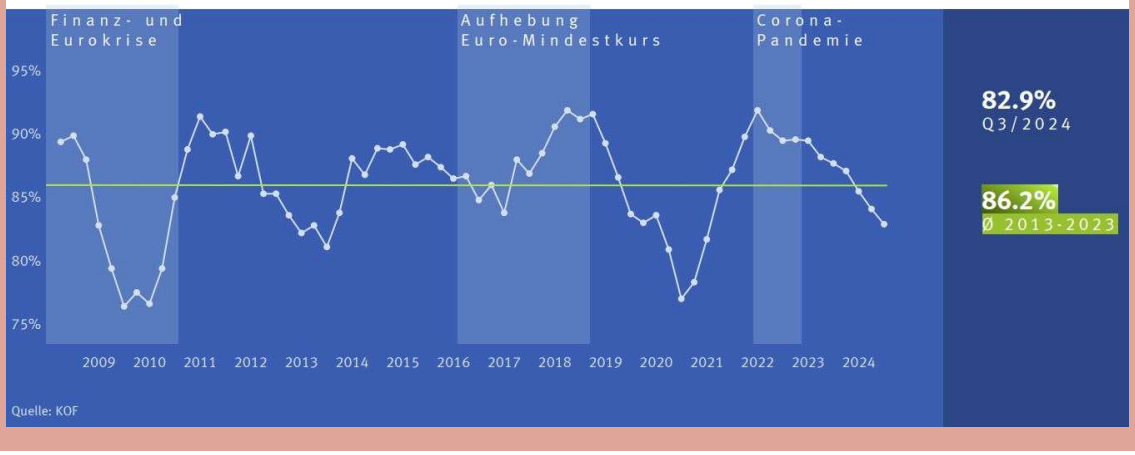
Exporte Tech-Industrie Januar bis September 2024

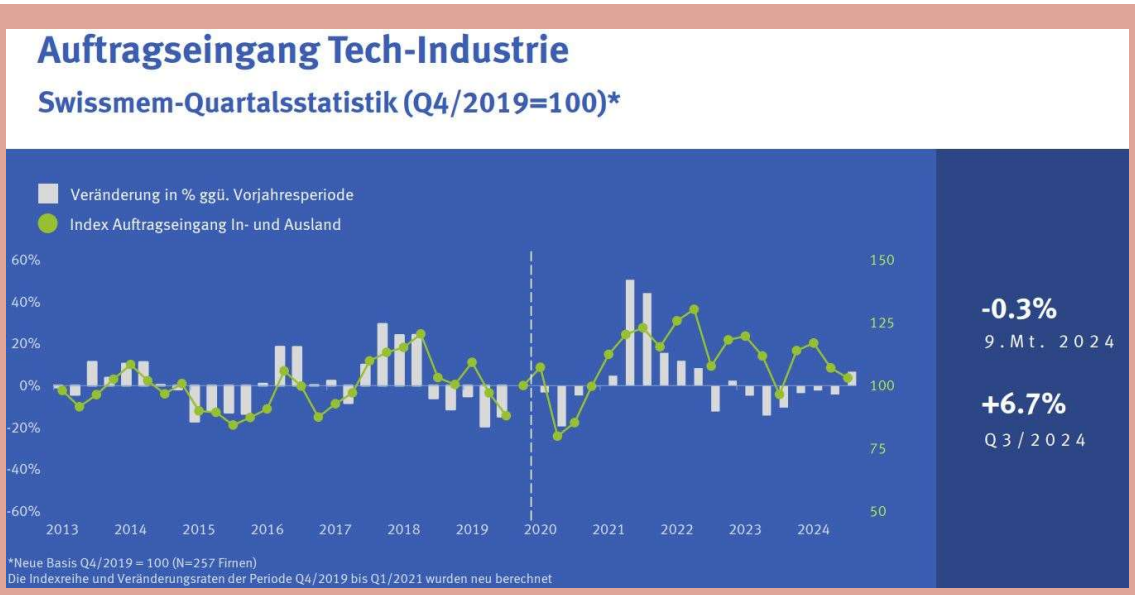
Nach ausgewählten Subbranchen, Veränderung ggü. Vorjahresperiode

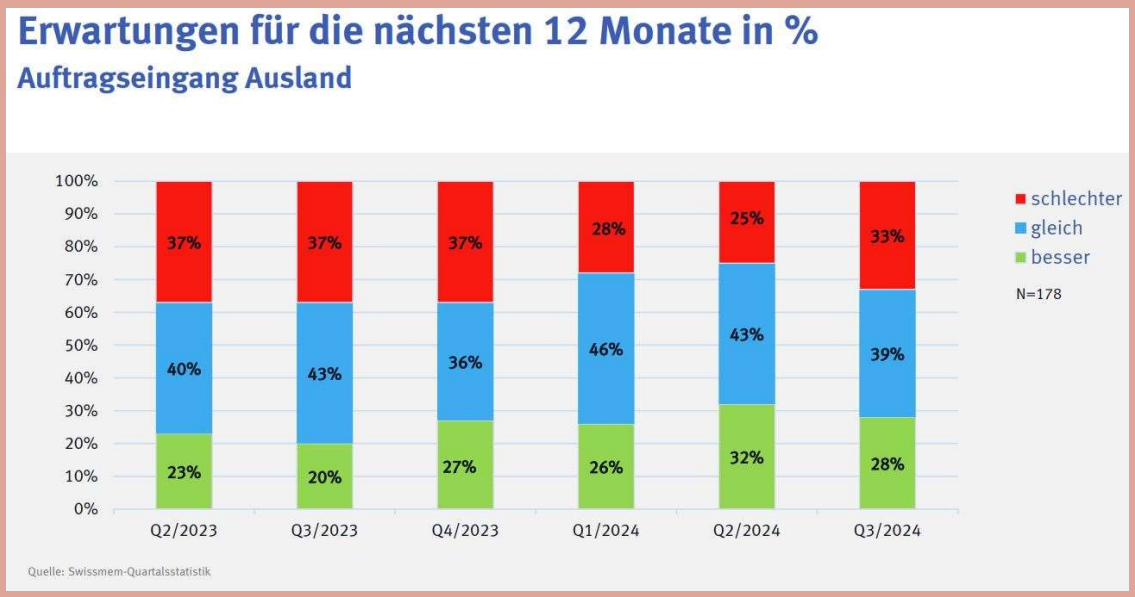


Kapazitätsauslastung

Tech-Industrie

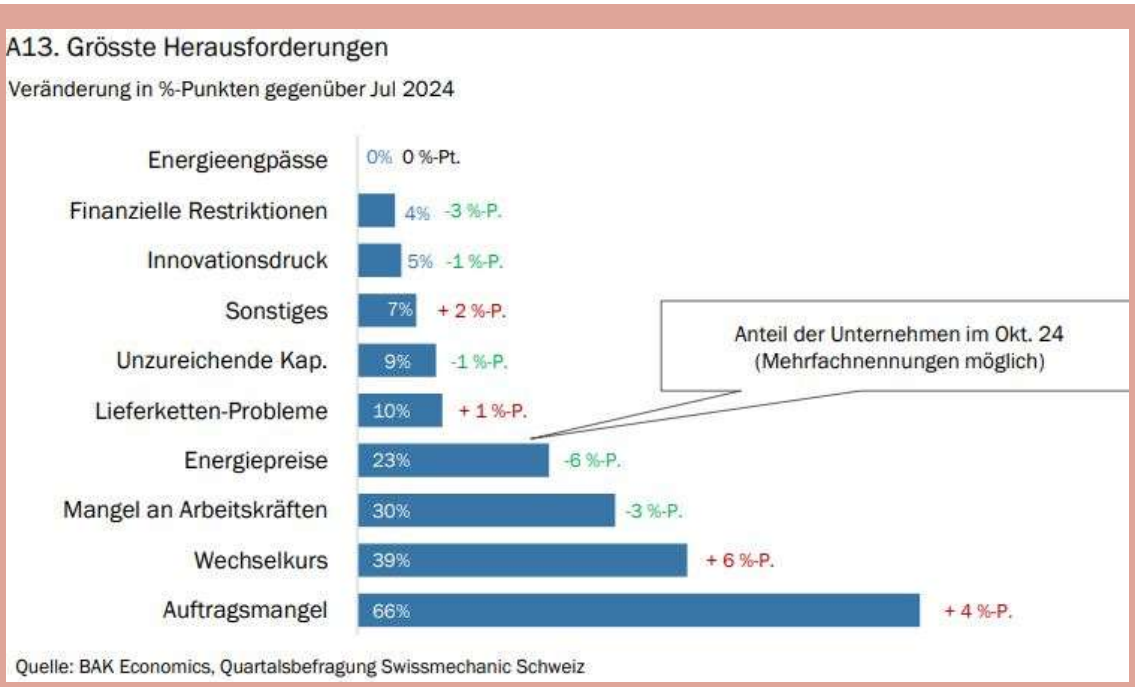






Quelle: Swissmem, BAZG

Die grössten Herausforderungen der Swissmechanic-Betriebe



Quelle Swissmechanic

Ausblick / empfehlenswerte Termine

2025

11.-14. März - Innoteq, Bern

28. März - 104. Generalversammlung, Zürich

3.-6. Juni - EPHJ, Genf

10. Juni - Swissmem Industrietag «Skills Next Level - Berufslehre der Zukunft», Bern

26.-28. Juni - CELIMO Council Meeting, Rotterdam

28. August - Swissmem-Symposium, Zürich

22.-26. September - EMO, Hannover

1. Oktober - Gruppenversammlung Metall

14.-18. Oktober - HOLZ, Basel

tbd - Gruppenversammlung Holz

Diverse

Inspire / ETH-Seminare und Kolloquien, Zürich

Swissmechanic: Kurse und Seminare, diverse Orte

Sind Ihre Angaben im Mitgliederverzeichnis auf unserer Website noch aktuell? Sind alle Ihre Produktegruppen und Marken aufgeführt? Schauen Sie kurz rein:
Mitgliederverzeichnis – tecnoswiss

tecnoswiss®
Verband des Maschinen- und Werkzeughandels
Association des négociants en machines et outils
Association of machine and tool distributors

Copyright tecnoswiss. All rights reserved.

Our mailing address is:
tecnoswiss | c/o Handel Schweiz | Postfach | Viaduktstrasse 8 | CH-4010 Basel
mail@tecnoswiss.ch

Want to change how you receive these emails?
You can update your preferences or unsubscribe

INTUIT mailchimp