

Die kommenden Monate werden für exportierende Firmen schwierig

Der Schweizer Franken befindet sich auf einem Höhenflug. Bei den exportierenden Firmen führt dies zu Margen- oder Auftragsverlusten, wie Unternehmer Armin Jossi im Interview mit «Fokus IHK» darlegt.

Armin Jossi steht als Unternehmer der Jossi-Firmengruppe mit rund 170 Mitarbeitenden vor. Mit seiner Ausbildung als Maschineningenieur ETH sowie einem Abschluss als MBA (University of California, Berkeley) baute er in zweiter Generation das fertigungsorientierte Familienunternehmen Jossi in Islikon zu einer technologisch orientierten Firmengruppe aus.

Interview: Peter Maag

«Fokus IHK»: Wie wirkt sich die aktuelle Frankenstärke auf die Firmen der Jossi-Gruppe aus?

Armin Jossi: Ich gehe davon aus, dass die kommenden Monate schwierig werden. Die Frankenstärke wirkt sich schon jetzt negativ auf unseren Auftragsbestand aus. Von den drei Firmen der Jossi-Gruppe sind in erster Linie die Jossi AG und die Jossi Orthopedics AG betroffen. Beide produzieren hauptsächlich für den Euroraum. Sie tun dies zum kleineren Teil direkt und zum grösseren Teil indirekt via Schweizer Kunden, die ihrerseits zu 90 Prozent exportieren. Wir befinden uns mit unseren Produkten in intakten Märkten. Deutlich mehr als 50 Prozent sind für die Medizinalmärkte bestimmt.

Welche Konsequenzen erwarten Sie für den Werkplatz Schweiz insgesamt?

Es liegt auf der Hand, dass auch die übrige Schweizer Exportindustrie die Euroschwäche spürt. Wir und viele andere Schweizer Betriebe

fertigen zum Glück keine Standardprodukte, sondern kundenspezifische Produkte mit einer hohen Komplexität. Dies hat zur Folge, dass die Kunden nicht von heute auf morgen den Liefe-

«Die sozialen «Skills» der Schulabgänger haben sich verbessert.»

renten wechseln können. Ich erwarte deshalb einen eher langsamen Prozess. Er kann sich über

das ganze Jahr hinziehen, falls die Währungssituation so bleibt, wie sie ist. Eine Standortverlegung stellt für uns keine Option dar. Wir stellen fest, dass bei den Importgütern der Währungseffekt nur ungenügend an die Einkäufer weitergegeben wird. Die unmittelbare Massnahme, die wir ins Auge fassen, ist deshalb ein viel aggressiver Einkauf im Euroraum.

Weshalb kauft die Industrie in der Schweiz teurer ein als in den Nachbarländern?

Nach dem Nein zum EWR im Jahre 1992 wurden die Weichen falsch gestellt. Es nervt mich seit vielen Jahren, wie wir Schweizer uns diese



Armin Jossi engagiert sich persönlich für die Ausbildung von Lehrlingen.



Armin Jossi (1957) leitet die technologisch orientierte Jossi-Gruppe mit drei Unternehmen.

Bilder: Mario Gaccioli.

ungemütliche Situation ohne äusseren Druck selber geschaffen haben. Wir haben uns jahrelang beim Einkauf im Ausland selber behindert. Wäre die Schweiz dem EWR beigetreten, hätte sie im Patentrecht die so genannte regionale Erschöpfung übernommen. Patentgeschützte Produkte, die im europäischen Wirtschaftsraum in Verkehr gesetzt wurden, hätten damit ohne Zustimmung des Patentinhabers in die Schweiz eingeführt werden können. Unter dem Regime der so genannt nationalen Erschöpfung konnte der Patentinhaber dagegen gerichtlich verhindern, dass seine patentgeschützten Produkte gegen seinen Willen in die Schweiz importiert werden. Die Übermacht von Landwirtschaft und Pharmaindustrie hat sich durchgesetzt. Die exportierende Industrie verfügt über keine Lobby und bleibt politisch unsichtbar.

Inzwischen verfügen wir über neue Rechtsgrundlagen...

In der Tat ist es so, dass seit Mitte 2009 in der Schweiz ein revidiertes Patentrecht in Kraft ist. Danach sind neu auch Parallelimporte von patentgeschützten Produkten, mit Ausnahme von Medikamenten, in die Schweiz zulässig. Zudem gilt seit Mitte 2010 das Gesetz zur Erleichterung von EU-Importen in die Schweiz, das so genannte Cassis-de-Dijon-Prinzip. In der Praxis haben

diese neuen gesetzlichen Grundlagen aber noch keine Wirkung entfaltet. In Deutschland sind verschiedene Produkte nach wie vor billiger als hier.

Die Finanzindustrie hat in letzter Zeit immer wieder für Erschütterungen in der Gesamtwirtschaft gesorgt. Wie halten Sie es mit den Banken?

Nach der konventionellen Definition ist eine Bank stärker wertschöpfend als die Industrie. Aus meiner Sicht sind die Banken aber bloss minimal wertschöpfend. Denn ich betrachte die Wertschöpfung als etwas Reales, nicht Virtuelles. Daneben stellen die Banken für mich einen Wirtschaftsfaktor dar, der sehr viele intelligente Be-

«Das duale System hat Zukunft.»

rufsleute absaugt, die man zum Teil in der realen Welt nutzbringend einsetzen könnte. Die Finanzdienstleister treiben weiter die Löhne hinauf. Bei der letzten Lohnrunde mussten wir uns nach dem umliegenden Markt richten. Wir mussten die Löhne stärker erhöhen, als dies eigentlich unserem Geschäftsgang entsprochen hätte.

Stören Sie die hohen Saläre bei grossen Finanzdienstleistern?

Mich persönlich stört es nicht, wenn Topmanager in der Finanzbranche Millionensaläre kassieren. Ich habe aber eine gewisse Sorge, dass die Abzockerthematik, die überhaupt nicht beseitigt ist, eine echte Bedrohung für den Arbeitsfrieden in der Schweiz werden kann. Es baut sich in der Bevölkerung deswegen eine Wut gegen die Wirtschaftsmanager auf. Gleichzeitig stellen wir eine Polarisierung auf der politischen Ebene fest. In Bern droht die Konkordanz auseinanderzubrechen. Wenn beide Faktoren zusammenkommen, sehe ich den Arbeitsfrieden in Gefahr.

Was erwarten Sie von der Nationalbank?

Die Schweizerische Nationalbank kann sich im heutigen Umfeld nicht anmassen, den Schweizer Franken zu verteidigen.

Wie schätzen Sie die konjunkturelle Entwicklung im laufenden Jahr ein?

Die übrige Wirtschaft entspricht nicht dem Bild, das in der exportierenden Wirtschaft vorherrscht. Es scheint, dass der Binnenmarkt fantastisch robust ist. Zum Glück haben wir diesen stabilen Binnenmarkt. Die Welt ist offenbar rings



Armin Jossi: «Aus meiner Sicht sind die Banken minimal wertschöpfend.»

um uns herum in Ordnung. Entsprechend ist eine Rezession nicht zu befürchten.

Die Schweiz gilt nach wie vor als wettbewerbsfähig. Asiatische Länder befinden sich aber auf der Überholspur...

Asien befindet sich meiner Ansicht nach nicht auf der Überholspur, sondern auf der Aufholspur. Die wirtschaftliche Entwicklung in Ländern wie China sehe ich durchaus positiv. Dass China wirtschaftlich erstarkt, stellt aus meiner Sicht mindestens soviel Chance wie auch Bedrohung dar. Es handelt sich sowohl um einen Konkurrenten als auch um einen Kunden. Die chinesische Wirtschaft wird bald zu den grössten Kunden von uns zählen. Wir haben Anfang Jahr einen eigenen Vertrieb für die Jossi Systems AG in China aufgebaut. Die Ökologie und die Ressourcenknappheit sind in diesem Zusammenhang Themen, über die man ebenfalls sprechen müsste.

Die Bildung und die Berufsbildung rücken verstärkt in den Fokus der Politik. Besteht Handlungsbedarf?

Das duale System ist ein sehr gutes System, und es hat Zukunft. In den letzten Jahren mussten

die Berufslehren an das neue Berufsbildungsgesetz angepasst werden. Als Bildungsobmann von Swissmechanic Thurgau habe ich selber erlebt, wieviel Aufwand solche Gesetzesänderungen verursachen. Mein Appell an die Politik lautet deshalb, nur das Nötige zu ändern und zu regeln. Man kann sich durchaus auf die verschiedenen Player am Arbeitsmarkt und ihre Eigenverantwortung verlassen. Es ist kein allzu rigides Regelwerk notwendig. Alle verfolgen das

gleiche Ziel, nämlich einen guten Nachwuchs an Fachkräften.

Welchen Eindruck haben Sie von der Volksschule?

In den rein schulischen Fächern sind die Schulabgänger nicht besser geworden. Hingegen haben sich die sozialen «Skills» verbessert. Die Lehrlinge sind offener als früher, melden sich zu Wort und verfügen über mehr Selbstbewusst-

Die Jossi-Unternehmensgruppe

Zur Jossi Holding AG gehören drei Firmen, die alle auf dem Gebiet der Präzisionstechnik tätig sind. Die Jossi AG in Islikon realisiert Komponenten und Geräte im Kundenauftrag. Dabei werden höchste Anforderungen bezüglich technischer Standards erfüllt, so wie sie zum Beispiel in der Medizinal-, Halbleiter- und Nukleartechnik gestellt werden. Die Jossi Systems AG in Wängi produziert und vertreibt weltweit Sensoren für den Schutz und die Überwachung von Produktionsanlagen in der Textilindustrie. Die Jossi Orthopedics AG in Islikon ging 2009 aus der Jossi AG hervor. Sie produziert orthopädische Implantate und Instrumente, wobei innovative Fertigungstechnologien eingesetzt werden. Nebst der Erbringung von technischen Leistungen auf hohem Niveau engagiert sich Jossi auch stark in der Ausbildung von Lehrlingen in technischen und kaufmännischen Berufen.

sein. Man kann sie verstärkt mit einbeziehen. Unsere Lehrlinge rekrutieren wir hauptsächlich aus dem schulischen Mittelfeld. Wir wollen Lehrlinge ausbilden, die nachher auf dem Beruf bleiben. Wir machen damit gute Erfahrungen.

Wie sehen Sie die Bildungsreformen?

Man hat unser Schulsystem sehr stark umgebaut und baut es immer noch um. Auslöser war die Pisa-Studie. Man gewann den Eindruck, wir

«Ich sehe den Arbeitsfrieden
in Gefahr.»

müssten uns an Finnland orientieren. Nun ist es aber offenbar so, dass Schweizer Schüler mit deutscher Muttersprache stets an der Spitze

mithalten konnten – gleichauf mit den Finnen. Ursache der unterschiedlichen Leistungen sind nicht die Schulsysteme, sondern der Ausländer-Anteil in den einzelnen Ländern. Dieser liegt beim Spitzenreiter Finnland bei 2,1 Prozent, in der Schweiz bei mehr als 20 Prozent. Die Pisa-Studie macht somit primär eine Aussage über die Schüler mit Migrationshintergrund. Entsprechend sollte die Integration fremdsprachiger Schüler verbessert und nicht das ganze System umgekrempelt werden. Mein Anliegen an die Bildungspolitik ist, mehr Ehrlichkeit walten zu lassen und die Dinge beim Namen zu nennen.

Wie beurteilen Sie die Rahmenbedingungen für Ihr Unternehmen im Kanton Thurgau?

Mir ist bewusst, dass für ansässige und für neue Firmen mit verschiedenen Ellen gemessen wird. Solange wir als bestehendes Unternehmen nicht

schlecht behandelt werden, können wir damit leben. Bei allen Kontakten mit Behörden und Ämtern stelle ich persönlich im Thurgau eine gute Situation fest. Dies hat auch mit der Kleinheit des Kantons zu tun. Man hat bei uns die Chance, die entsprechenden Leute zu kennen und zwischendurch auch einmal zu treffen. Hier in der Region Frauenfeld ist die Verkehrserschließung ausgezeichnet. Aus Sicht der Wirtschaft im Oberthurgau habe ich Verständnis für die Klagen bezüglich der mangelhaften Verkehrsanbindung. Ein Negativerlebnis mit den Thurgauer Behörden liegt rund 20 Jahre zurück. Mit 32 Jahren habe ich während zwei Jahren in den USA studiert. Damals hiess es beim Steueramt, ein Studium im Ausland könne steuerlich nicht abgesetzt werden, ein Studium in der Schweiz dagegen schon. Dieses kleinräumige Denken eines an sich wirtschaftsfreundlichen Kantons hat mich damals sehr geärgert.

ABACUS vi – führend in Business Software

- > Vollständig neu in Internetarchitektur entwickelte ERP-Gesamtlösung
- > Skalierbar und mehrsprachig > Rollenbasiertes Benutzerkonzept
- > Unterstützung von Software-as-a-Service (SaaS) > Lauffähig auf verschiedenen Plattformen, Datenbanken und Betriebssystemen

www.abacus.ch

ABACUS
business software

ABACUS vi
version internet

E+S ASW