Revue de presse pour l'entreprise Fischer Connectors

2017-2019

2017 1

1. *Swiss Champions* 2017 de l'étude PwC Suisse 1
2. Un partenaire de SolarStratos 3
3. Divers 3

2018 4

4. Nomination d'*Entrepreneur of the year* 4

2019 4

5. Présentation de l'entreprise 4
6. Portrait de Jonathan Brossard 4

2017

1. *Swiss Champions* 2017 de l'étude PwC Suisse

1.1. SRF Börse, 1.06.2017

PWC hat einige Firmen zu Swiss Champions erklärt: Weltmarktführer mit einem Nischenprodukt. Gespräch am SEF mit Kurt Loosli, Chef EAO AG

PWC a nommé quelques entreprises Swiss Champions : leaders du marché mondial avec un produit de niche.

1.2. SRF 3 Wirtschaft Mittag, 1.06.2017

Heute beginnt das Swiss Economic Forum 2017. Angesprochen: PWC-Studie, die heute Vormittag vorgestellt wurde.

Le Swiss Economics Forum 2017 démarre aujourd'hui. Thème traité : L'étude PWC qui est parue ce matin.

1.3. ATS, 1.06.2017

Swiss Champions : la formule gagnante des leaders mondiaux suisses

1.4. ATS, 1.06.2017

PwC recense 151 PME helvétiques à succès

1.5. cafe-europe.info, 1.06.2017

Schweizer Champions agieren global und pragmatisch

Les Swiss Champions agissent de manière globale et pragmatique

1.6. fuw.ch, 1.06.2017

OTS NEWS: PwC / Swiss Champions: das Erfolgsgeheimnis von Schweizer Weltmarktführern

PwC / Swiss Champions : la formule gagnante des leaders mondiaux suisses

1.7. handel-heute.ch, 1.06.2017

Schweizer Champions agieren global und pragmatisch

Les Swiss Champions agissent de manière globale et pragmatique

1.8. nzz.ch, 1.06.2017

Pragmatisch in die vierte industrielle Revolution

Le pragmatisme dans la quatrième révolution industrielle

1.9. persorama.ch/fr, 1.06.2017

Fischer Connectors: recensé comme l ’un des Swiss Champions 2017 de l ’étude PWC

1.10. presseportal.ch/de, 1.06.2017

Swiss Champions: das Erfolgsgeheimnis von Schweizer Weltmarktführern

Swiss Champions : la formule gagnante des leaders mondiaux suisses

1.11. presseportal.ch/fr, 1.06.2017

Swiss Champions : la formule gagnante des leaders mondiaux suisses

1.12. SDA / Schweizerische Depeschenagentur, 1.06.2017

Swiss Champions: das Erfolgsgeheimnis von Schweizer Weltmarktführern

Swiss Champions : la formule gagnante des leaders mondiaux suisses

1.13. Therapeutische Umschau, 1.06.2017

Im Krankenhaus: Effizienz im Spital - Selbstverständlichkeit, Realität und Herausforderung

A l'hôpital : l'efficacité à l'hôpital - une évidence, une réalité et un défi

1.14. unternehmerzeitung.ch, 1.06.2017

Schweizer Champions agieren global und pragmatisch

1.15. Aargauer Zeitung / Gesamt Regio, 2.06.2017

Digitalisierung als Chance

La digitalisation comme opportunité

1.16. Solothurner Zeitung, 2.06.2017

Hier Boom, dort Krise

Ici, le boom, là, la crise

1.17. fricktal24.ch, 05.06.2017

Das Erfolgsgeheimnis von Schweizer Weltmarktführern

La formule gagnante des leaders mondiaux suisses

1.18. L'Agefi, 06.06.2017

La connectique exige la fiabilité du swiss made (en Une du journal)

Article en page 3 : La fiabilité maximale exige toujours de la qualité suisse

1.19. KMU, 16.06.2017

Das Erfolgsgeheimnis der Schweizer Weltmarktführer

La formule gagnante des leaders mondiaux suisses

2. Un partenaire de SolarStratos

2.1. arcinfo.ch, 20.06.2017

Nouveau partenaire

2.2. L'Agefi, 20.06.2017

Fischer Connectors partenaire de SolarStratos

2.3. L'Express / Feuille d'avis de Neuchâtel, 20.06.2017

Nouveau partenaire

2.4. Vivre la Ville / Neuchâtel, 21.06.2017

SolarStratos a traversé l'Atlantique

2.5. ee-news.ch, 23.06.2017

Fischer Connectors: Wird offizieller Partner von SolarStratos

Fischer Connectors: Est devenu un partenaire officiel de SolarStratos

3. Divers

3.1. L'Agefi, 20.06.2017

Les start-up romandes au premier plan / TWIICE et son exosquelette modulaire

2018

4. Nomination d'*Entrepreneur of the year*

4.1. Leader / EY Entrepreneur of the year, 31.10.18

EY Entrepreneur Of The Year 2018: Das sind die Gewinner

EY Entrepreneur Of The Year 2018: Ce sont les gagnants

4.2. Leader / EY Entrepreneur of the year, 31.10.18

Perfekt verbinden, was zusammengehört

Connecter parfaitement ce qui appartient ensemble

4.3. Le Temps, 31.10.18

Jonathan Brossard, patron précoce, version print et online

https://www.letemps.ch/economie/jonathan-brossard-patron-precoce

2019

5. Présentation de l'entreprise

5.1. 24 Heures, 11.02.2019

Fischer Connectors, un modèle de la nouvelle ère industrielle 4.0, version print et online : https://www.24heures.ch/economie/entreprises/fischer-connectors-modele-nouvelle-ere-industrielle-40/story/16140422

6. Portrait de Jonathan Brossard

6.1. Bilan, 19.06.2019

Jonathan Brossard, 30 ans et déjà CEO

Datum: 01.06.2017

ats
L'information à la source.

Agence Télégraphique Suisse

Agence Telegraphique Suisse
3001 Bern
031/ 309 33 33
www.sda.ch/de/kontakt/

Medienart: Print
Medientyp: Presseagenturen

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65551389
Ausschnitt Seite: 1/2

01.06.2017 12:30:29 SDA 0043ots
Suisse / Zurich (ots)
Economie et finances

Swiss Champions : la formule gagnante des leaders mondiaux suisses

L'étude « Swiss Champions » cherche à savoir ce qui fait fondamentalement la réussite de PME et d'entreprises familiales suisses. Pour cette troisième édition, PwC Suisse a collaboré avec un partenaire d'étude, Switzerland Global Enterprise (S-GE). La publication le montre : les Swiss Champions s'imposent comme leaders mondiaux grâce à une orientation clients sans concession. Ils placent l'être humain au premier plan non seulement de leur stratégie d'expansion à l'étranger, mais aussi pour réussir la transition numérique.

L'étude de PwC analyse les fondements du succès des Swiss Champions : une compétence clé solide, une expansion réussie vers de nouveaux débouchés géographiques, la maîtrise des crises ainsi que les êtres humains derrière l'entreprise. « Swiss Champions 2017 » montre comment des entreprises suisses deviennent des champions du monde et comment elles réussissent la transition numérique. Les 151 entreprises interrogées convainquent globalement par un produit exceptionnel. Elles s'orientent systématiquement sur les besoins des clients et reconnaissent la valeur de l'humain. Les Swiss Champions abordent la quatrième révolution industrielle avec pragmatisme. Leurs collaborateurs s'engagent dans la transition numérique.

Des produits et des hommes pour réussir

Trois facteurs contribuent à faire des PME suisses des leaders mondiaux. Le premier est d'offrir une solution de grande qualité grâce à des produits et des services irréprochables. Le deuxième secret de la réussite consiste à être là où les clients sont. Le troisième facteur, enfin, est la reconnaissance de la valeur de l'être humain : les Swiss Champions offrent à leurs collaborateurs des possibilités intéressantes de formation. Le personnel apprécie les circuits de décision courts et les mécanismes de réaction rapides.

Numérique oui, mais pragmatique

La majorité des Swiss Champions considère la numérisation comme un atout pour le développement de l'entreprise. Pour autant, ils sont encore nombreux à faire encore leurs tout premiers pas dans la transition globale. Norbert Kühnis, responsables Entreprises familiales et PME PwC Suisse, explique : « Le pragmatisme des Swiss Champions est le suivant : ils n'optent pour la numérisation que si elle apporte une plus-value au client et, donc, une utilité stratégique à l'entreprise. » Marcel Widrig, responsable Clients privés PwC Suisse, complète : « Les collaborateurs des Swiss Champions n'ont pas peur de la quatrième révolution industrielle et sentent que la numérisation est impulsée par la direction de l'entreprise. »

Un environnement complexe

Implantés dans le monde entier, les Swiss Champions sont confrontés à des mesures de protectionnisme dans divers pays ou, comme avec le Brexit, à des risques de change. Mais ils s'inscrivent dans la durée, ce qui leur permet de conserver une certaine sérénité notamment face au contexte mondial actuel. Daniel Küng, CEO Switzerland Global Enterprise (S-GE) : « La meilleure manière de gérer les crises pour les exportateurs suisses est de disposer d'un large réseau international. Celui qui exporte vers de nombreux pays différents compense les risques et pénètre de nouveaux marchés de croissance. »

Originaltext: PwC Dossier de presse digital: http://www.presseportal.ch/fr/nr/100008191 Dossier de presse par RSS: http://presseportal.ch/fr/rss/pm_100008191.rss2

Contact: Claudia Sauter, Head of PR & Communications, PwC Suisse ch.linkedin.com/in/claudiasauter; claudia.sauter@ch.pwc.com

(SDA-ATS-OTS Ada100803193)

Datum: 01.06.2017

ats
L'information à la source.

Agence Télégraphique Suisse

Agence Telegraphique Suisse
3001 Bern
031/ 309 33 33
www.sda.ch/de/kontakt/

Medienart: Print
Medientyp: Presseagenturen

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65555429
Ausschnitt Seite: 1/1

01.06.2017 17:57:48 SDA 0163bsf
Suisse / KBE / Interlaken BE (ats)
Economie et finances, Macro Ã©conomie, Entrepises

PwC recense 151 PME helvétiques à succès

La Suisse compte un petit cercle de PME et d'entreprises familiales très performantes. Dans une étude, PwC montre que ces "Swiss Champions" s'imposent comme leaders mondiaux grâce à une compétence clé solide, une expansion réussie vers de nouveaux débouchés, la maîtrise des crises, ainsi que la gestion des êtres humains.

Les 151 entreprises recensées convainquent globalement par un produit exceptionnel, indique jeudi le cabinet d'audit et de conseils dans son étude "Swiss Champions", menée en partenariat avec Switzerland Global Enterprise (S-GE) et présentée à l'occasion du 19e Swiss Economic Forum qui s'est ouvert jeudi à Interlaken (BE).

Le deuxième secret de la réussite consiste à être là où les clients sont, relève PwC. Enfin, le troisième facteur est la reconnaissance de la valeur de l'être humain. Les "Swiss Champions" offrent en effet à leurs collaborateurs des possibilités intéressantes de formation.

La majorité des entreprises sélectionnées considèrent par ailleurs la numérisation comme un atout pour leur développement. Pour autant, les Swiss Champions optent pour la numérisation "seulement si elle apporte une plus-value au client et donc une utilité stratégique à l'entreprise", explique Norbert Kühnis, responsable entreprises familiales et PME chez PwC Suisse.

Souvent, ces champions nationaux sont confrontés à des mesures protectionnistes dans divers pays, ou à des risques de change, comme avec le Brexit. Mais en s'inscrivant dans la durée et en disposant d'un large réseau international, ils conservent une certaine sérénité face au contexte mondial actuel.

Importance du Swissness

Selon l'étude, les 151 "Swiss Champions" répondent globalement à trois critères principaux. Ils doivent tout d'abord avoir leur siège social en Suisse et avoir des valeurs helvétiques ancrées dans la culture d'entreprise.

Ce sont ensuite des petites et moyennes entreprises, avec un chiffre d'affaires annuel maximal de trois milliards de francs. Plus de la moitié des sociétés interrogées affichent des revenus annuels inférieurs à 250 millions.

Enfin, le "Swiss Champion" doit être considéré comme leader de marché sur un continent ou compter parmi les meilleurs au monde de son secteur. Il est à la pointe de la technologie et impose des standards en termes d'innovation et de qualité, tout en renforçant régulièrement sa position dominante.

Parmi les "Swiss Champions", PwC met notamment en avant l'entreprise vaudoise Fischer Connectors, l'un des leaders de l'innovation dans le secteur des connecteurs circulaires et des solutions de câblage électrique et optique. Parmi les autres entreprises citées, figurent par exemple Ypsomed, U-blox, Interroll et EAO.

CE Presse, Café Europe
8400 Winterthur
044 306 47 60
www.cafe-europe.info/

Medienart: Internet
Medientyp: Infoseiten

Page Visits: 6'159

Web Ansicht

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567894
Ausschnitt Seite: 1/1

Schweizer Champions agieren global und pragmatisch

01 Juni 2017 | aktualisiert 01 Juni 2017

Zürich - Die Schweizer Wirtschaft weist über 150 KMU auf, die in ihrer Nische Weltmarktführer sind. Laut einer Studie der Unternehmensberatung PwC sind diese Unternehmen global etabliert und digitalisieren sich pragmatisch. Switzerland Global Enterprise war Partner der Studie.

Bedingungslose Kundenorientierung ist das Erfolgsgeheimnis von KMU, die zu den sogenannten Swiss Champions gehören, schreibt die Unternehmensberatung PwC in der dritten Ausgabe ihrer Studie „Swiss Champions“. PwC zählt insgesamt 151 kleinere und mittlere Unternehmen dazu, die in ihrer Nische zum Weltmarktführer aufgestiegen sind. Das sind 27 mehr als noch in der vorangehenden Ausgabe der Studie. Der Erfolg auf dem Weltmarkt setze sich aus drei Aspekten zusammen, heisst es in der Medienmitteilung zur Studie: eine erstklassige Lösung aus Produkten und Dienstleistungen, die Nähe zu den Kunden und das Bewusstsein des Werts der Mitarbeiter.

Die Champions stellten sich auch der Digitalisierung ihrer Branchen, allerdings auf eine pragmatische Weise. Die Digitalisierung sei in den verschiedenen Branchen unterschiedlich stark vorangeschritten. Die Champions investierten dann in die Digitalisierung, wenn eine konkrete Nachfrage bestehe. Erfolgreiche Digitalisierung brauche digital affine Mitarbeiter.

Laut PwC stammen 32 Prozent der Champions aus dem Maschinen- und Werkzeugbau und 23 Prozent aus der Konsumgüterindustrie. 14 Prozent seien Technologieunternehmen und 13 Prozent gehörten zur Gesundheitsbranche. Die Hälfte der 151 Unternehmen weise einen Umsatz von bis zu 250 Millionen Franken auf, die grössten von 3 Milliarden Franken. Zu den klassischen Champions zählt PwC etwa den Messgerätehersteller Endress+Hauser , den Tastaturenhersteller EAO und Interroll , den Anbieter von Logistiklösungen.

Switzerland Global Enterprise (S-GE), der offizielle Schweizer Aussenwirtschaftsförderer, war in diesem Jahr Studienpartner. S-GE-CEO Daniel Küng weist darauf hin, wie wichtig für KMU eine breite internationale Vernetzung ist. „Wer in viele unterschiedliche Länder exportiert, balanciert Risiken aus und erschliesst neue Wachstumsmärkte “, wird er in der Mitteilung zitiert. stk

Datum: 01.06.2017

FINANZ und WIRTSCHAFT

Online-Ausgabe

Finanz und Wirtschaft
8021 Zürich
044 248 58 00
www.fuw.ch

Medienart: Internet
Medientyp: Publikumszeitschriften
UUpM: 142'000
Page Visits: 706'792

Web Ansicht

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567895
Ausschnitt Seite: 1/1

12:32 - 01.06.2017 Newsticker

OTS NEWS: PwC / Swiss Champions: das Erfolgsgeheimnis von ...

Swiss Champions: das Erfolgsgeheimnis von Schweizer Weltmarktführern Zürich (ots) - Die Studie "Swiss Champions" untersucht die Grundmuster des Erfolgs von Schweizer KMU und Familienunternehmen. Für die dritte Ausgabe hat PwC Schweiz mit Switzerland Global Enterprise (S - GE) als Studienpartner zusammengearbeitet. Die Publikation zeigt: Swiss Champions werden mit bedingungsloser Kundenorientierung zu Weltmarktführern. Den Menschen setzen sie nicht nur beim Schritt ins Ausland in den Vordergrund - auch bei der Digitalisierung bestimmt er den Erfolg. Die PwC - Studie untersucht die Grundmuster des Erfolgs der Swiss Champions: eine robuste Kernkompetenz, die gelungene Expansion in neue geografische Absatzmärkte, die Bewältigung von Krisen sowie die Menschen hinter den Unternehmen. "Swiss Champions 2017" zeigt, wie Schweizer Unternehmen zu globalen Champions werden und wie sie sich erfolgreich digitalisieren. Die 151 befragten Unternehmen überzeugen global mit einem überlegenen Produkt. Sie orientieren sich konsequent am Kunden und anerkennen den Wert des Menschen. Swiss Champions gehen die vierte industrielle Revolution pragmatisch an. Ihre Mitarbeiter lassen sich auf die digitale Veränderung ein. Mit Produkt und Mensch zum globalen Erfolg Drei Aspekte machen erfolgreiche Schweizer KMU zu globalen Champions: Eine erstklassige Lösung aus Produkten und Dienstleistungen ist der erste Schlüssel. Da zu sein, wo die Kunden sind, ist das zweite Erfolgsgeheimnis. Der dritte Faktor ist das Bewusstsein für den Wert des Menschen: Swiss Champions bieten ihren Mitarbeitern spannende Weiterbildungsmöglichkeiten an. Das Personal schätzt die kurzen Entscheidungswege mit schnellen Reaktionsmechanismen. Digital: ja, aber pragmatisch Die Mehrheit der Swiss Champions erachtet die Digitalisierung als Chance für die Weiterentwicklung des Unternehmens. Viele stehen jedoch noch am Anfang der ganzheitlichen Transformation. Norbert Kühnis, Leiter Familienunternehmen und KMU PwC Schweiz, erklärt: "Der Pragmatismus der Swiss Champions zeigt sich wie folgt: Digitalisierung wird dann angegangen, wenn sie dem Kunden Mehrwert bietet und somit dem Unternehmen strategisch nützt." Marcel Widrig, Leiter Privatkunden PwC Schweiz, ergänzt: "Die Mitarbeiter der Champions haben keine Angst vor der vierten industriellen Revolution und sie spüren, dass die Digitalisierung von der Unternehmensführung vorangetrieben wird." Komplexe Rahmenbedingungen Swiss Champions sind global etabliert. Diese weltweite Vernetzung konfrontiert Schweizer Unternehmen mit protektionistischen Massnahmen in verschiedenen Ländern oder birgt für sie aufgrund des Brexit Währungsrisiken. Swiss Champions richten sich langfristig aus. Das erlaubt ihnen eine gewisse Ruhe im Umgang mit den aktuellen globalen Rahmenbedingungen. Daniel Küng, CEO Switzerland Global Enterprise (S - GE), meint dazu: "Das beste Krisenmanagement für Schweizer Exporteure ist eine breite internationale Vernetzung: Wer in viele unterschiedliche Länder exportiert, balanciert Risiken aus und erschliesst neue Wachstumsmärkte." Originaltext: PwC Digitale Medienmappe: http://www.presseportal.ch/de/nr/100008191 Medienmappe via RSS : http://www.presseportal.ch/de/rss/pm_100008191.rss2 Kontakt: Claudia Sauter, Head of PR & Communications, PwC Schweiz ch.linkedin.com/in/claudiasauter; claudia.sauter@ch.pwc.com

Datum: 01.06.2017

HANDEL HEUTE

Online-Ausgabe

Handel Heute
4002 Basel
058 958 96 96
www.handel-heute.ch

Medienart: Internet
Medientyp: Fachpresse

Page Visits: 10'052

Web Ansicht

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567896
Ausschnitt Seite: 1/1

Schweizer Champions agieren global und pragmatisch

01.06.2017

Zürich - Die Schweizer Wirtschaft weist über 150 KMU auf, die in ihrer Nische Weltmarktführer sind. Laut einer Studie der Unternehmensberatung PwC sind diese Unternehmen global etabliert und digitalisieren sich pragmatisch. Switzerland Global Enterprise war Partner der Studie.

Bedingungslose Kundenorientierung ist das Erfolgsgeheimnis von KMU, die zu den sogenannten Swiss Champions gehören, schreibt die Unternehmensberatung PwC in der dritten Ausgabe ihrer Studie „Swiss Champions“. PwC zählt insgesamt 151 kleinere und mittlere Unternehmen dazu, die in ihrer Nische zum Weltmarktführer aufgestiegen sind. Das sind 27 mehr als noch in der vorangehenden Ausgabe der Studie. Der Erfolg auf dem Weltmarkt setze sich aus drei Aspekten zusammen, heisst es in der Medienmitteilung zur Studie: eine erstklassige Lösung aus Produkten und Dienstleistungen, die Nähe zu den Kunden und das Bewusstsein des Werts der Mitarbeiter.

Datum: 01.06.2017

Neue Zürcher Zeitung

Online

NZZ Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
www.nzz.ch

Medienart: Internet
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
UUpM: 1'291'000
Page Visits: 12'639'482

Web Ansicht

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567897
Ausschnitt Seite: 1/2

Studie Erfolgsfaktoren der Swiss Champions

Pragmatisch in die vierte industrielle Revolution

von Werner Grundlehner 1.6.2017, 10:30 Uhr

Es gibt ein Rezept, um in der Nische erfolgreich zu sein: So gehen erfolgreiche Schweizer KMU mit der Digitalisierung um.

(Bild: Christian Beutler /Keystone)

Sie sind Champions, doch ausserhalb ihres Marktes stehen sie selten im Rampenlicht: Kleine und mittelgrosse Schweizer Unternehmen, die in ihrem Gebiet Weltmarktführer sind. Eine Studie zeigt wie diese « Swiss Champions » die Digitalisierung der Geschäftswelt handhaben.

Über die Grenzen hinaus expandieren und dabei die neusten Technologien nutzen, um das Geschäft zu digitalisieren, das Rezepte von erfolgreichen Schweizer KMU. D as Schweizer Beratungsunternehmen hat im Vorfeld des SEF zum dritten Mal in Folge analysiert , weshalb und wie kleine und mittelgrosse Schweizer Firmen im Ausland Erfolg haben.

Schnell über die Grenze

Da die erfolgreichen Firmen meist in Nischenmärkten agieren, wird der Heimmarkt schnell zu klein. Für ein nachhaltiges Wachstum ist eine Auslandexpansion von zentraler Bedeutung. Kein Wunder machen bereits 29% der Gesellschaften in den ersten zehn Jahren den Schritt über die Grenze. 16% wagen das Auslandabenteuer zwischen dem zehnten und dem zwanzigsten « Geburtstag » . « Man kann nicht zu viel auf einmal machen » , warnt aber Matthias Altendorf, CEO von Endress + Hauser. Maximal ein bis zwei Länder pro Jahr und höchstens alle fünf Jahre einen neuen Produktionsstandort, seien möglich.

In diesen Branchen sind die « Champions » zu Hause

Datum: 01.06.2017

Neue Zürcher Zeitung

Online

NZZ Neue Zürcher Zeitung
8021 Zürich
044/ 258 11 11
www.nzz.ch

Medienart: Internet
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
UUpM: 1'291'000
Page Visits: 12'639'482

Web Ansicht

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567897
Ausschnitt Seite: 2/2

Branche

in Prozent Transport Sicherheit Chemie Metall- u. Stahlbau Gesundheit Technologie Konsumgüterindustrie Maschinen- u. Werkzeugbau 0 20 40

Quelle: PwC

Die Digitalisierung gehen diese führenden KMU pragmatisch an. Beständige Produkt - , Prozess - und Unternehmens - Innovation sind notwendig um im globalen Konkurrenzkampf zu bestehen. Die Investition in die Digitalisierung wird nur vorgenommen, wenn eine Nachfrage oder ein konkreter Geschäftsfall vorliegt. Im Zentrum des Erfolgs stehen digital affine Menschen. Sowohl die Führungskräfte als auch die Mitarbeiter müssen gegenüber Veränderungen aufgeschlossen sein.

Digitalisierung erhöht Krisenresistenz

Die Digitalisierung hilft bestehende Stärken noch besser ausspielen zu können. Die zunehmende Vernetzung erlaubt, einfacher zu kommunizieren und schneller entscheiden zu können. Der Zugriff auf interne und externe Daten ist weltweit möglich. Auch die Effizienz lässt sich steigern, da es sich schneller, genauer und individualisierter produzieren lässt. Dies ermöglicht die Kosten zu senken und die Krisenresistenz zu erhöhen.

Ein Unternehmen, das in der Studie erwähnt wird, ist EAO, ein Hersteller von qualitativ erstklassigen Tasten oder auf neudeutsch « Human Machine Interfaces » . Dazu zählen etwa Knöpfe an Zugtüren oder im Armaturenbrett eines Autos. Das Unternehmen exportiert bereits seit 30 Jahren nach China und hat im Jahr 2004 Teile der Produktentwicklung dorthin verlagert. Um in Japan akzeptiert zu werden, ist der Kundenservice optimiert worden. Produkte müssen dort am Tag nach der Bestellung ausgeliefert werden.

Who is who der globalen Unternehmen als Kunden

Ein etwas grösserer « Champion » ist Interroll Holding, ein Anbieter von Logistiklösungen. Um rasch reagieren zu können, verfolgt das Unternehmen eine dezentrale Organisationsstruktur. Die Holding besteht heute aus 32 Unternehmen mit 2100 Mitarbeitern und zählt Unternehmen wie Amazon, Coca - Cola und Fed - Ex zu ihren Kunden. Sobald eine Einheit die 200 - bis 300 - Personen - Marke erreicht, wird sie geteilt. Gleichzeitig arbeitet die Gruppe weltweit mit einem einheitlichen SAP - System.

Das Beratungsunternehmen führt diese Studie bereits zum dritten Mal durch. Im Jahr 2015 zeigte die PWC Studie die Erfolgsmerkmale der erfolgreichen Schweizer KMU auf. Im vergangenen Jahr analysierte die Consulting - Gesellschaft die Innovationsfähigkeit von « Swiss Champions » und deren Verhalten in Krisen. Die Zahl dieser « Swiss Champions » wurde durch die aktuelle Untersuchung auf 151 erhöht, im Jahr 2015 umfasste die Gruppe 124 Firmen. Der Sitz dieser Unternehmen liegt in der Schweiz, sie leben Schweizer Werte und diese sind für den Erfolg wichtig. Der Umsatz dieser Firmen beträgt nicht mehr als 3 Mrd. Fr. und sie gelten auf einem Kontinent als Marktführer oder gehören zu den weltbesten Wettbewerbern

Newsletter Wirtschaft

Bleiben Sie mit unserem täglichen Newsletter auf dem Laufenden. Überblick und Einordnung der wichtigsten Wirtschaftsthemen. Vor Börsenbeginn ausgewählt von der Redaktion. Hier können Sie sich mit einem Klick kostenlos anmelden .

Datum: 01.06.2017

persorama HR SWISS

Online-Ausgabe FR

Persorama HR Swiss
6002 Lucerne
041 429 58 73
www.persorama.ch/fr

Medienart: Internet
Medientyp: Fachpresse

Page Visits: 1'685

Web Ansicht

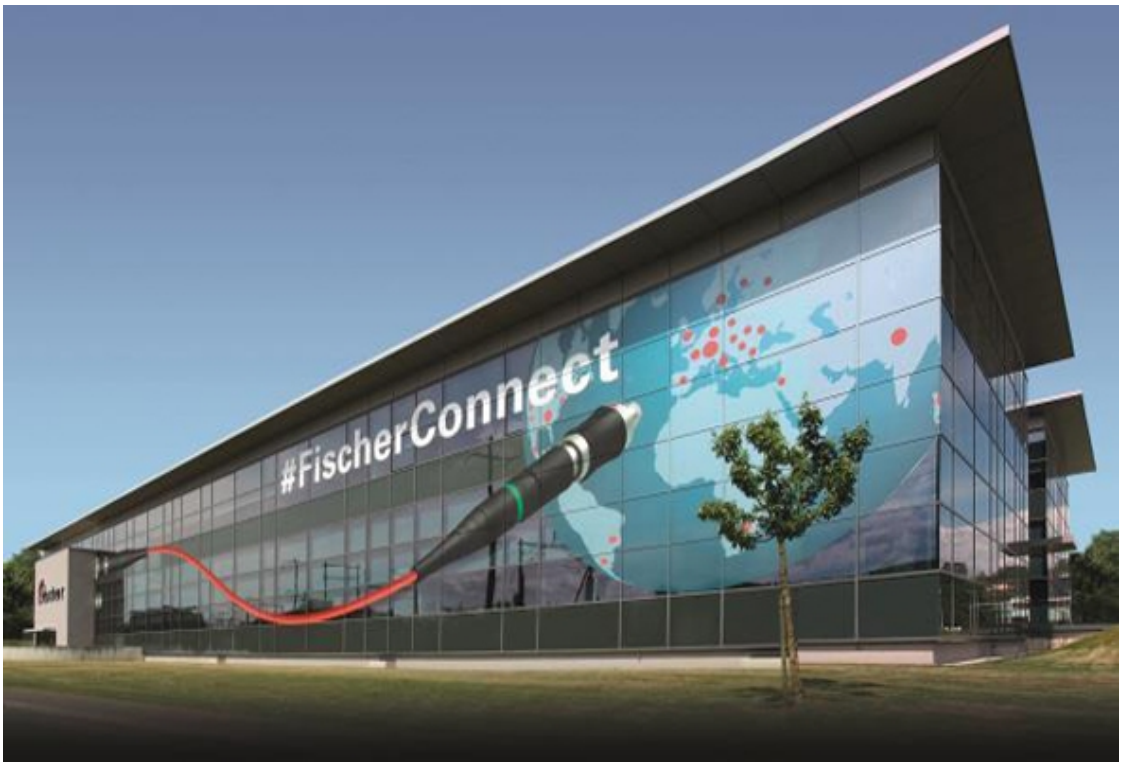
Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567899
Ausschnitt Seite: 1/2

jeudi 1 juin 2017 | 15:50

Fischer Connectors: recensé comme l ' un des Swiss Champions 2017 de l ' étude PwC Suisse présentée au Swiss Economic Forum d ' Interlaken

L ' entreprise vaudoise se distingue comme une multinationale 4.0 innovante et agile.



Les clés d ' une success story suisse dans l ' ère de la globalisation

Le Groupe Fischer Connectors, basé à St - Prex, Vaud, se voit recensé par PwC Suisse comme l'un des « Swiss Champions 2017 » pour sa capacité à répondre aux besoins globaux de ses clients grâce, notamment, à ses investissements récents dans l'industrie 4.0. Dans cette étude, présentée aujourd'hui au 18e Swiss Economic Forum (SEF) à Interlaken, PwC Suisse met en lumière le secret de la réussite de 151 leaders mondiaux swiss made et lève le voile sur la formule gagnante axée sur la numérisation et la globalisation de leurs services et de leurs moyens de production.

Une entreprise familiale confrontée aux défis d'une multinationale

Le Groupe Fischer Connectors, l'un des leaders de l'innovation dans le secteur des connecteurs circulaires et solutions de câblages électriques et optiques robustes, se réjouit de figurer dans le cercle des entreprises suisses très performantes répondant aux critères des « Swiss Champions » . Très orienté solution client et à la pointe technologique, le Groupe a su se développer et s'imposer au niveau global en faisant preuve d'innovation constante tout au long de son existence. Dernière évolution d'avant - garde: la démarche orientée « industrie 4.0 » de son département R&D, de sa chaîne de production et de sa logistique lui permet de gagner en agilité et en réactivité auprès de ses clients, et de continuer ainsi à relever les défis propres à une multinationale dont le chiffre d'affaires

est fortement internationalisé, à hauteur de 95%.

Les clés d'une success story suisse dans l'ère de la globalisation

Jonathan Brossard, Directeur général et CEO du Groupe Fischer Connectors depuis septembre dernier et membre de la famille fondatrice Fischer, relève: « La forte culture de l'excellence opérationnelle et de l'innovation de Fischer Connectors, ainsi qu'une structure organisationnelle axée sur l'écoute des clients, considérés comme de véritables partenaires de projet, nous ont permis de nous distinguer dans un marché très concurrentiel et globalisé » . Comprenant l'importance d'être présent là où les clients se trouvent, le Groupe a entamé son expansion internationale en 1988, avec l'ouverture d'une première filiale au Royaume - Uni. Fort aujourd'hui de huit filiales et d'un large réseau de distributeurs et agents, i l est aujourd'hui présent sur les cinq continents pour assurer la proximité nécessaire à un service rapide auprès de sa clientèle.

Numérisation industrie 4.0

La production mondiale des connecteurs de l'entreprise est centralisée dans l'usine ultra - moderne et connectée de St - Prex, qui est le siège social du Groupe et qui emploie près de 230 personnes. Comme PwC Suisse le relève dans son étude, l'industrie 4.0 s'inscrit pour Fischer Connectors dans une logique de continuité, stimulant l'amélioration continue de sa production, et facilitant la diversification de son offre et la réactivité à la demande et aux besoins spécifiques de ses clients. Les efforts consentis par le Groupe dans la numérisation de ses moyens de production se déclinent aussi dans les sites d'assemblages de solutions câblées qui se trouvent en Europe, aux Etats - Unis et en Asie.

Jonathan Brossard souligne: « Il s'agit là d'un virage nécessaire, d'une mutation technologique incontournable - capable de simplifier les interfaces homme - machine, d'améliorer les flux d'information tant à l'interne qu'avec nos clients - nous permettant de gagner en efficacité, en productivité et en agilité dans un monde qui ne cesse d'évoluer et dans lequel les exigences des clients sont de plus en plus pointues. »

« Nous sommes très honorés d'avoir été retenus comme Swiss Champion 2017 par PwC Suisse » , poursuit Jonathan Brossard. « Et nous constatons avec plaisir que les compétences qui sont les nôtres et qui font la fierté de notre Groupe ont été reconnues et mises en exergue en Suisse, car c'est aussi la qualité swiss made qui a contribué à asseoir la réputation de nos solutions et notre service au niveau mondial. »

En savoir plus:

L'étude « Swiss Champions 2017 » de PwC Suisse, réalisée en collaboration avec Switzerland Global Enterprise (S - GE), peut être consultée dans son intégralité en français via www.pwc.ch/swiss-champions-fr et en allemand via www.pwc.ch/swiss-champions

Fischer Connectors: www.fischerconnectors.com

Des illustrations en HD de Fischer Connectors peuvent être téléchargées en cliquant sur ce lien .

Fischer Connectors

Datum: 01.06.2017

PRESSEPORTAL

Online-Ausgabe DE

Presseportal
8005 Zürich
043/ 960 68 68
www.presseportal.ch

Medienart: Internet
Medientyp: Infoseiten

Page Visits: 84'012

Web Ansicht

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567900
Ausschnitt Seite: 1/2

PwC

Swiss Champions: das Erfolgsgeheimnis von Schweizer Weltmarktführern

01.06.2017 – 12:30

Zürich (ots) - Die Studie «Swiss Champions» untersucht die Grundmuster des Erfolgs von Schweizer KMU und Familienunternehmen. Für die dritte Ausgabe hat PwC Schweiz mit Switzerland Global Enterprise (S-GE) als Studienpartner zusammengearbeitet. Die Publikation zeigt: Swiss Champions werden mit bedingungsloser Kundenorientierung zu Weltmarktführern. Den Menschen setzen sie nicht nur beim Schritt ins Ausland in den Vordergrund - auch bei der Digitalisierung bestimmt er den Erfolg.

Die PwC-Studie untersucht die Grundmuster des Erfolgs der Swiss Champions: eine robuste Kernkompetenz, die gelungene Expansion in neue geografische Absatzmärkte, die Bewältigung von Krisen sowie die Menschen hinter den Unternehmen. «Swiss Champions 2017» zeigt, wie Schweizer Unternehmen zu globalen Champions werden und wie sie sich erfolgreich digitalisieren. Die 151 befragten Unternehmen überzeugen global mit einem überlegenen Produkt. Sie orientieren sich konsequent am Kunden und anerkennen den Wert des Menschen. Swiss Champions gehen die vierte industrielle Revolution pragmatisch an. Ihre Mitarbeiter lassen sich auf die digitale Veränderung ein.

Mit Produkt und Mensch zum globalen Erfolg

Drei Aspekte machen erfolgreiche Schweizer KMU zu globalen Champions: Eine erstklassige Lösung aus Produkten und Dienstleistungen ist der erste Schlüssel. Da zu sein, wo die Kunden sind, ist das zweite Erfolgsgeheimnis. Der dritte Faktor ist das Bewusstsein für den Wert des Menschen: Swiss Champions bieten ihren Mitarbeitern spannende Weiterbildungsmöglichkeiten an. Das Personal schätzt die kurzen Entscheidungswege mit schnellen Reaktionsmechanismen.

Digital: ja, aber pragmatisch

Die Mehrheit der Swiss Champions erachtet die Digitalisierung als Chance für die Weiterentwicklung des Unternehmens. Viele stehen jedoch noch am Anfang der ganzheitlichen Transformation. Norbert Kühnis, Leiter Familienunternehmen und KMU PwC Schweiz, erklärt: «Der Pragmatismus der Swiss Champions zeigt sich wie folgt: Digitalisierung wird dann angegangen, wenn sie dem Kunden Mehrwert bietet und somit dem Unternehmen strategisch nützt.» Marcel Widrig, Leiter Privatkunden PwC Schweiz, ergänzt: «Die Mitarbeiter der Champions haben keine Angst vor der vierten industriellen Revolution und sie spüren, dass die Digitalisierung von der Unternehmensführung vorangetrieben wird.»

Komplexe Rahmenbedingungen

Swiss Champions sind global etabliert. Diese weltweite Vernetzung konfrontiert Schweizer Unternehmen mit protektionistischen Massnahmen in verschiedenen Ländern oder birgt für sie aufgrund des Brexit Währungsrisiken. Swiss Champions richten sich langfristig aus. Das erlaubt ihnen eine gewisse Ruhe im Umgang mit den aktuellen globalen Rahmenbedingungen. Daniel Küng, CEO Switzerland Global Enterprise (S-GE), meint dazu: «Das beste Krisenmanagement für Schweizer Exporteure ist eine breite internationale Vernetzung: Wer in viele unterschiedliche Länder exportiert, balanciert Risiken aus und erschliesst neue Wachstumsmärkte.»

Kontakt:

Claudia Sauter, Head of PR & Communications, PwC Schweiz

ch.linkedin.com/in/claudiasauter; claudia.sauter@ch.pwc.com

Themen in dieser Meldung

Handel Schweiz Studie Detailhandel Wirtschaft Unternehmen Dienstleistung Zürich

PwC

Swiss Champions : la formule gagnante des leaders mondiaux suisses

01.06.2017 – 12:30

Zurich (ots) - L'étude « Swiss Champions » cherche à savoir ce qui fait fondamentalement la réussite de PME et d'entreprises familiales suisses. Pour cette troisième édition, PwC Suisse a collaboré avec un partenaire d'étude, Switzerland Global Enterprise (S-GE). La publication le montre : les Swiss Champions s'imposent comme leaders mondiaux grâce à une orientation clients sans concession. Ils placent l'être humain au premier plan non seulement de leur stratégie d'expansion à l'étranger, mais aussi pour réussir la transition numérique.

L'étude de PwC analyse les fondements du succès des Swiss Champions : une compétence clé solide, une expansion réussie vers de nouveaux débouchés géographiques, la maîtrise des crises ainsi que les êtres humains derrière l'entreprise. « Swiss Champions 2017 » montre comment des entreprises suisses deviennent des champions du monde et comment elles réussissent la transition numérique. Les 151 entreprises interrogées convainquent globalement par un produit exceptionnel. Elles s'orientent systématiquement sur les besoins des clients et reconnaissent la valeur de l'humain. Les Swiss Champions abordent la quatrième révolution industrielle avec pragmatisme. Leurs collaborateurs s'engagent dans la transition numérique.

Des produits et des hommes pour réussir

Trois facteurs contribuent à faire des PME suisses des leaders mondiaux. Le premier est d'offrir une solution de grande qualité grâce à des produits et des services irréprochables. Le deuxième secret de la réussite consiste à être là où les clients sont. Le troisième facteur, enfin, est la reconnaissance de la valeur de l'être humain : les Swiss Champions offrent à leurs collaborateurs des possibilités intéressantes de formation. Le personnel apprécie les circuits de décision courts et les mécanismes de réaction rapides.

Numérique oui, mais pragmatique

La majorité des Swiss Champions considère la numérisation comme un atout pour le développement de l'entreprise. Pour autant, ils sont encore nombreux à faire encore leurs tout premiers pas dans la transition globale. Norbert Kühnis, responsables Entreprises familiales et PME PwC Suisse, explique : « Le pragmatisme des Swiss Champions est le suivant : ils n'optent pour la numérisation que si elle apporte une plus-value au client et, donc, une utilité stratégique à l'entreprise. » Marcel Widrig, responsable Clients privés PwC Suisse, complète : « Les collaborateurs des Swiss Champions n'ont pas peur de la quatrième révolution industrielle et sentent que la numérisation est impulsée par la direction de l'entreprise. »

Un environnement complexe

Implantés dans le monde entier, les Swiss Champions sont confrontés à des mesures de protectionnisme dans divers pays ou, comme avec le Brexit, à des risques de change. Mais ils s'inscrivent dans la durée, ce qui leur permet de conserver une certaine sérénité notamment face au contexte mondial actuel. Daniel Küng, CEO Switzerland Global Enterprise (S-GE) : « La meilleure manière de gérer les crises pour les exportateurs suisses est de disposer d'un large réseau international. Celui qui exporte vers de nombreux pays différents compense les risques et pénètre de nouveaux marchés de croissance. »

Contact:

Claudia Sauter, Head of PR & Communications, PwC Suisse

ch.linkedin.com/in/claudiasauter; claudia.sauter@ch.pwc.com

Themen in dieser Meldung

Etude Suisse Commerce Entreprises Commerce de détail Service Économie Zurich

Datum: 01.06.2017

sda
Die Nachrichtenquelle.
SchweizerischeDepeschenagentur

SDA-Schweizerische Depeschenagentur
3001 Bern
031/ 309 33 33
www.sda.ch

Medienart: Print
Medientyp: Presseagenturen

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65550956
Ausschnitt Seite: 1/2

01.06.2017 12:30:28 SDA 0044ots
Schweiz / Zürich (ots)
Wirtschaft und Finanzen

Swiss Champions: das Erfolgsgeheimnis von Schweizer Weltmarktführern

Die Studie «Swiss Champions» untersucht die Grundmuster des Erfolgs von Schweizer KMU und Familienunternehmen. Für die dritte Ausgabe hat PwC Schweiz mit Switzerland Global Enterprise (S-GE) als Studienpartner zusammengearbeitet. Die Publikation zeigt: Swiss Champions werden mit bedingungsloser Kundenorientierung zu Weltmarktführern. Den Menschen setzen sie nicht nur beim Schritt ins Ausland in den Vordergrund - auch bei der Digitalisierung bestimmt er den Erfolg.

Die PwC-Studie untersucht die Grundmuster des Erfolgs der Swiss Champions: eine robuste Kernkompetenz, die gelungene Expansion in neue geografische Absatzmärkte, die Bewältigung von Krisen sowie die Menschen hinter den Unternehmen. «Swiss Champions 2017» zeigt, wie Schweizer Unternehmen zu globalen Champions werden und wie sie sich erfolgreich digitalisieren. Die 151 befragten Unternehmen überzeugen global mit einem überlegenen Produkt. Sie orientieren sich konsequent am Kunden und anerkennen den Wert des Menschen. Swiss Champions gehen die vierte industrielle Revolution pragmatisch an. Ihre Mitarbeiter lassen sich auf die digitale Veränderung ein.

Mit Produkt und Mensch zum globalen Erfolg

Drei Aspekte machen erfolgreiche Schweizer KMU zu globalen Champions: Eine erstklassige Lösung aus Produkten und Dienstleistungen ist der erste Schlüssel. Da zu sein, wo die Kunden sind, ist das zweite Erfolgsgeheimnis. Der dritte Faktor ist das Bewusstsein für den Wert des Menschen: Swiss Champions bieten ihren Mitarbeitern spannende Weiterbildungsmöglichkeiten an. Das Personal schätzt die kurzen Entscheidungswege mit schnellen Reaktionsmechanismen.

Digital: ja, aber pragmatisch

Die Mehrheit der Swiss Champions erachtet die Digitalisierung als Chance für die Weiterentwicklung des Unternehmens. Viele stehen jedoch noch am Anfang der ganzheitlichen Transformation. Norbert Kühnis, Leiter Familienunternehmen und KMU PwC Schweiz, erklärt: «Der Pragmatismus der Swiss Champions zeigt sich wie folgt: Digitalisierung wird dann angegangen, wenn sie dem Kunden Mehrwert bietet und somit dem Unternehmen strategisch nützt.» Marcel Widrig, Leiter Privatkunden PwC Schweiz, ergänzt: «Die Mitarbeiter der Champions haben keine Angst vor der vierten industriellen Revolution und sie spüren, dass die Digitalisierung von der Unternehmensführung vorangetrieben wird.»

Komplexe Rahmenbedingungen

Swiss Champions sind global etabliert. Diese weltweite Vernetzung konfrontiert Schweizer Unternehmen mit protektionistischen Massnahmen in verschiedenen Ländern oder birgt für sie aufgrund des Brexit Währungsrisiken. Swiss Champions richten sich langfristig aus. Das erlaubt ihnen eine gewisse Ruhe im Umgang mit den aktuellen globalen Rahmenbedingungen. Daniel Küng, CEO Switzerland Global Enterprise (S-GE), meint dazu: «Das beste Krisenmanagement für Schweizer Exporteure ist eine breite internationale Vernetzung: Wer in viele unterschiedliche Länder exportiert, balanciert Risiken aus und erschliesst neue Wachstumsmärkte.»

Originaltext: PwC Digitale Medienmappe: http://www.presseportal.ch/de/nr/100008191 Medienmappe via RSS : http://www.presseportal.ch/de/rss/pm_100008191.rss2

Kontakt: Claudia Sauter, Head of PR & Communications, PwC Schweiz ch.linkedin.com/in/claudiasauter; claudia.sauter@ch.pwc.com

(SDA-ATS-OTS Ada100803192)

Datum: 01.06.2017

Therapeutische Umschau

Therapeutische Umschau
3000 Bern 9
031/ 300 45 00
https://www.hogrefe.ch/produkte/zeits...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 2'100
Erscheinungsweise: monatlich

Seite: 28
Fläche: 432'230 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567139
Ausschnitt Seite: 1/14

Übersichtsarbeit

Im Krankenhaus: Effizienz im Spital – Selbstverständlichkeit, Realität und Herausforderung

Werner F. Kübler

Universitätsspital Basel

Zusammenfassung: Die neue Spitalfinanzierung mit SwissDRG-Fallpauschalen hat seit 2012 zu Preistransparenz und stabilen oder sinkenden Spitalpreisen bei steigendem Marktvolumen geführt. Die meisten Spitäler sind in dieser Zeit kosteneffizienter geworden. Verschlechterungen der Qualität und Sparen auf Kosten des Personals sind bislang in der Schweiz nicht nachgewiesen. Die Anstrengungen zur weiteren Effizienzsteigerung beinhalten Verbesserungsprogramme, die medizinische Qualitätsverbesserung, optimierte Patientenprozesse und Kosteneffizienz gleichzeitig adressieren. Eine bekannte Methodik dafür liefert Lean Hospital Management. Die Optimierung der hochkomplexen Spitalabläufe braucht harte Arbeit, Ausdauer und das Engagement der Führung und aller Berufsgruppen. Die Spitäler arbeiten sorgfältig und kontinuierlich. Erfolge stellen sich langsam aber nachhaltig ein. Zukünftige Fortschritte werden entscheidend durch die Digitalisierung der Medizin und der Gesundheitsversorgung ermöglicht. Prozesse und bessere Messsysteme für die medizinische Qualität und die Ergebnisse werden durch Digitalisierung und Vernetzung gestaltet. Um die Potenziale freizusetzen, müssen bestehende finanzielle und tarifliche Fehlanreize und Grenzen zwischen den Versorgungsstrukturen abgebaut werden. Innovative Entgeltsysteme müssen entwickelt werden, um vermehrt den Nutzen der Behandlungen abzugelten und die Akteure darauf auszurichten. Effizienz im Spital wird sich in den nächsten Jahren von einem ressourcenbezogenen Produktivitätsansatz beim einzelnen Leistungserbringer zu einem balancierten Ansatz im Sinne von Qualität und optimalen Behandlungsabläufen und weiter zu einer umfassenden Betrachtung von Patientennutzen und medizinischem Outcome über die ganze Behandlungskette wandeln.

Efficiency in the hospital: A matter of course, reality, and challenge

Abstract: The renewed hospital financing system with SwissDRG-flat rates per case has since 2012 led to price transparency and stable or declining hospital prices with a growing market volume. Most hospitals managed to become more cost-effective in this time. So far no negative impacts on quality or cost cuts at the expense of personnel were noticed in Switzerland. Efforts to further increase efficiency involve improvement programmes such as medical improvement in quality, optimized patient processes, and cost-efficiency in equal parts. A well-known methodology for this can be found in Lean Hospital Management. Optimizing highly complex hospital processes demands hard work, persistency, and commitment of the management as well as of all other employees. Hospitals work diligently and continuously. Success is slow but lasting. Further progress is heavily facilitated by the digitalization of medicine and health care. Digitalization and networking allow for improved processes and measuring systems to ensure better medical quality and results. In order to unfold their potential, existing financial and negotiated disincentives as well as limitations to logistics need to be eliminated. The development of innovative payment models is necessary to further compensate for the benefit of treatments as well as to condition the involved entities. The efficiency in hospitals will be significantly influenced by the shift from a resource-based productivity approach on the individual provider level to a balanced approach in terms of quality and optimized treatment processes and further to a comprehensive consideration of patient benefits and medical outcome encompassing the entire treatment sequence

Datum: 01.06.2017

Therapeutische Umschau

Therapeutische Umschau
3000 Bern 9
031/ 300 45 00
https://www.hogrefe.ch/produkte/zeits...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 2'100
Erscheinungsweise: monatlich

Seite: 28
Fläche: 432'230 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567139
Ausschnitt Seite: 2/14

Einleitung

Medizin und Ökonomie waren schon immer bestimmende Faktoren im Spitalbereich. Der ökonomische Aspekt war zu Zeiten der karitativen und später kantonalen Kosten- und Defizitübernahme lediglich besser maskiert. Mit der neuen Spitalfinanzierung und der damit einhergehenden Kostentransparenz sind die Spitäler auch in der Schweiz einem deutlich stärkeren Finanzdruck ausgesetzt. Die ökonomischen Aspekte gewinnen intern und extern rasch an Bedeutung. Aus einer übergeordneten Perspektive ist es legitim zu fordern, dass der große Block Spitalkosten für die Gesundheitsversorgung möglichst effizient alloziert wird.

Je mehr der Mittelstand der Bevölkerung unter den steigenden Krankenkassenprämien ächzt, desto mehr lässt sich ein gewisser Finanzdruck auf das System grundsätzlich rechtfertigen. Gleichzeitig darf das ökonomisch Rationale nicht überzogen werden. Die Ökonomie darf keinesfalls über das Patientenwohl und über die medizinische und pflegerische Perspektive die Oberhand gewinnen.

Dieser Artikel macht eine Standortbestimmung zur Effizienz in unseren Spitälern. Er untersucht im Sinne einer prospektiven Umschau, ob und welche „ursachentherapeutischen" Veränderungen sich anbieten, die das System günstig weiterentwickeln. Ausserdem geht der Artikel regulatorischen Veränderungen auf den Grund, die in naher Zukunft ins System spielen könnten.

Effizienz in den Spitälern: Eine Standortbestimmung

Die KVG-Revision von 2007/2009 setzte für die Spitalfinanzierung im Wesentlichen die folgenden Ziele:

- Kosteneindämmung mittels wirtschaftlicher Anreize ohne Qualitätsabbau.
- Verstärkung des Wettbewerbs und dadurch Erhöhung der Effizienz in der Leistungserbringung.
- Erhöhung der Transparenz in Bezug auf die Kosten und die Qualität der medizinischen Leistungen [1].

Es ist unbestritten, dass die Transparenz in Bezug auf die Kosten der stationären akutsomatischen Spitalleistungen[1] durch die Einführung der Fallpauschalenfinanzierung mittels SwissDRG massiv gestiegen ist. Auch bei der Transparenz bezüglich Qualität sind grosse Fortschritte erkennbar, obschon die Entwicklung von Messindikatoren und Steuerungsinstrumenten für die unterschiedlichen und komplexen Aspekte von „Qualität" im Gesundheitswesen weltweit erst richtig Fahrt aufnimmt.

Qualität und Patientennutzen und deren Messung stehen nicht im Hauptfokus dieser Standortbestimmung, sie dürfen aber keinesfalls ausser Acht gelassen werden. Die Bevölkerung und Politik würde Effizienzgewinne unter Inkaufnahme von Qualitätseinbussen im Gesundheitswesen nicht akzeptieren, selbst wenn sich damit Prämien und Steuergelder einsparen liessen. Dieser gesellschaftliche Konsens ist zentral. Er ist vom Gesetzgeber festgehalten und bestätigt sich regelmässig in Bevölkerungsumfragen [2]. Diese Bevölkerungseinstellung vermag die eher vorsichtige Entwicklung im Spitalbereich mit zu erklären[2]. Jede Diskussion von (immer zu moderaten ...) Kosteneindämmungseffekten und (immer zu kleinen und zu zögerlichen ...) Effizienzgewinnen ist immer auch eine Betrachtung der Wirkungen auf die Qualitäts- und Versorgungssituation unseres Gesundheitssystems.

Effizienz im Spitalbereich

Versucht man die Frage der Effizienz im Spitalbereich einigermassen systematisch anzugehen, sind folgende Aspekte zu betrachten:

- Preisentwicklung der Leistungen als Globalindikator
- Effizienzmassnahmen innerhalb der Kliniken
- Effizienzsuche der Leistungserbringer bspw. durch Gewinnen von ökonomischen Skaleneffekten
- Netzwerkeffekte, Kooperationen zur Optimierung über die Leistungserbringer- und Tarifgrenzen hinaus

Preisentwicklung: Preisstabilität bei Akutspitalleistungen erreicht

Das schweizerische Gesundheitssystem zeichnet sich seit Einführung des KVG vor gut 20 Jahren durch eine „perma-

Datum: 01.06.2017

Therapeutische Umschau

Therapeutische Umschau
3000 Bern 9
031/ 300 45 00
https://www.hogrefe.ch/produkte/zeits...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 2'100
Erscheinungsweise: monatlich

Seite: 28
Fläche: 432'230 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567139
Ausschnitt Seite: 3/14

nente Kostenexplosion" aus, welche jährlich die öffentliche Diskussion prägt. Die damit verbundene „permanente Prämienexplosion" hat sich zu einer der grössten Sorgen in der Bevölkerung entwickelt. Umso wichtiger ist folgende Feststellung: In den somatischen Akutspitälern besteht seit 2012 Preisstabilität bei sogar leicht rückläufigen Preisen. Die Kosten- und Preistransparenz unter dem SwissDRG System lässt heute eine solche Aussage zu. Die „Einzel-Preise" der Spitalleistungen gemessen an den Baserates sind seit 2012 stabil oder moderat gesunken. Eine abschliessende Auswertung ist zwar noch nicht möglich, denn bei geschätzten 15 % aller stationären Fälle der Jahre 2012–2016 sind die Baserates zwischen Spitälern und Versicherungsgruppen nach wie vor nicht rechtskräftig[3]. Unbestritten ist eine leicht sinkende Tendenz bei den rechtskräftigen Baserates zwischen 2012 und 2016. Diese dürften den Effekt der zwischenzeitlich eingeführten DRG-Zusatzentgelte kompensiert haben.

Die Mengenentwicklung im Spitalbereich ist hingegen nicht stabil. Der preisstabile spitalstationäre Bereich zieht mit dem ambulanten Versorgungsbereich gleich: Trotz Preisstabilität oder sogar sinkenden Preisen steigen sowohl bei TARMED als auch bei SwissDRG die Mengen und somit die Gesamtkosten des Systems [3]. Dies hat aber mit der Effizienz der Spitäler nichts zu tun.

Interne Effizienzmassnahmen der Spitäler

Um die Effizienzbemühungen der stationären Leistungserbringer zu verstehen, werden drei Perspektiven beleuchtet: Erstens die im Vorfeld öffentlich befürchteten negativen Auswirkungen von Fallpauschalen im Qualitäts- und Personalbereich; zweitens die tatsächlich sichtbaren Effizienzbemühungen; drittens die tatsächlich beobachteten Nebenwirkungen.

Nicht eingetretene schädliche Auswirkungen:

Keine Qualitätsverschlechterungen

Im Vorfeld der Einführung der Fallpauschalen wurde mit dem Schreckensbild der „blutigen Entlassungen" vor substanziellen Qualitätsverschlechterungen der Spitalversorgung gewarnt. Es wurde befürchtet, die Spitäler würden rasch und radikal die Qualität der Behandlung und die Aufenthaltsdauern senken, um Kosten zu sparen und kurzfristig die Gewinne zu optimieren. Der Gesetzgeber hat diese mögliche Fehlentwicklung antizipiert und Massnahmen im Qualitätsbereich vorgeschrieben. Mittlerweile besteht in der Schweiz Konsens darüber, dass dieses Phänomen nicht eingetreten ist.

Die vorhandenen Qualitätsdatenreihen zeigen keine systematischen Verschlechterungen über die Zeit. Vielmehr sind in den durch den Nationalen Verein für Qualitätsentwicklung in Spitälern und Kliniken (ANQ) gemessenen und veröffentlichten Berichten Verbesserungsbemühungen in den einzelnen Spitälern erkennbar [4]. Dies war eigentlich auch zu erwarten: Das SwissDRG-System hat für die einzelnen Patientinnen und Patienten nur im ausserkantonalen Versorgungsbereich gewisse Effekte eines Preiswettbewerbs[4], weshalb sich die Leistungserbringer im Vorfeld der Einführung auf einen verschärften Qualitätswettbewerb eingestellt haben. Dieser hat zwischenzeitlich an Fahrt aufgenommen, was sich beispielhaft an den verschiedenen internetbasierten Spitalvergleichsportalen ablesen lässt. Die Antizipation eines Qualitätswettbewerbs, die eingangs beschriebene hohe Erwartung der Bevölkerung und letztlich

---

Die Einführung von Fallpauschalen-Systemen für die stationären psychiatrischen Spitalleistungen und für die stationäre Rehabilitation erfolgt frühestens ab 2018.

„Qualität der Therapie" ist gemäss H + - Klinikbarometer unverändert der höchstgewertete Erwartungsfaktor an ein Spital oder eine Klinik in einer Bevölkerungsstichprobe, klar vor Kostenüberlegungen, selbst wenn es um die selbst zu tragenden Kostenanteile geht.

Empirische Schätzung des Autors: Die Baserates verschiedener grosser Universitäts- und Zentrumsspitäler und auch einiger weiterer kleinerer Spitäler für die vergangenen Jahre, teilweise zurückgehend bis 2012, stehen nach wie vor in tariflichen Festsetzungsverfahren. Das Leistungsvolumen der betroffenen Spitäler dürfte rund 15 % des schweizerischen Gesamtmarktes gemessen am stationären Casemix (Fallzahl*Baserate) ausmachen. Das Volumen ist so gross, dass eine abschliessende Preisentwicklungsstatistik des Gesamtmarktes noch nicht möglich erscheint.

Datum: 01.06.2017

Therapeutische Umschau

Therapeutische Umschau
3000 Bern 9
031/ 300 45 00
https://www.hogrefe.ch/produkte/zeits...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 2'100
Erscheinungsweise: monatlich

Seite: 28
Fläche: 432'230 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567139
Ausschnitt Seite: 4/14

die tief verwurzelten medizinethischen und pflegerisch berufsethischen Haltungen von Ärzteschaft und Gesundheitspersonal führten zur vorsichtigen Herangehensweise der Leistungserbringer an die neue Finanzierungsrealität und „Ökonomisierung".

Keine massiven Verschiebungen im Personalsystem der Spitäler

Dass sich im Personalbereich unter DRG-Systemen erfahrungsgemäss deutliche Veränderungen ergeben können, wurde öffentlich weniger diskutiert. Hierzulande hat die DRG-Einführung vor allem bei den Pflegeberufen Befürchtungen ausgelöst. In Deutschland hat sich das Verhältnis der Berufsgruppen über alle Akutkrankenhäuser hinweg gesehen deutlich zugunsten der Ärzteschaft und zulasten des Pflegefachpersonals verschoben. Es werden vielfältige Gründe für diese Entwicklung angeführt. Die Zunahme der Ärzteschaft hänge zusammen mit der zusätzlichen administrativen Belastung im Zuge der Ökonomisierung und der Arbeitsverdichtung infolge Verkürzung der mittleren Aufenthaltsdauern. Die Berufsgruppe der Ärzte generiere letztlich die Erträge. Der Verdichtungseffekt durch verkürzte Aufenthaltsdauern sei im Pflegebereich weniger ausgeprägt als im Arztdienst. Stellenpläne von Pflegediensten zu reduzieren, sei aufgrund der Machtstrukturen in den Krankenhäusern einfacher und über Benchmarks der Pflegeschlüssel leichter zu bewerkstelligen. Die resultierende Ausdünnung der Pflegekräfte werde aber mittlerweile sowohl für die Leistungserbringung als auch aus personalpolitischer Sicht von vielen Krankenhausverantwortlichen als problematisch wahrgenommen.

Eine neue Studie im Auftrag der Technikerkrankenkasse zeigt für Deutschland über alle Akutkrankenhäuser von 2002 bis 2014 eine Abnahme der Pflegekräfte pro pflegerelevante Leistungsmenge von 3.4 % gegenüber einer Zunahme der Ärzteschaft von über 30 %. Zweistellige Abnahmen zeigen die administrativen und unterstützenden Berufsgruppen. Signifikante Verschlechterungen in der Versorgungsqualität sind allerdings zahlenmässig nicht nachweisbar, wohl aber eine leicht sinkende Arbeitszufriedenheit [5].

In der Schweiz ist eine solche Verschiebung bisher nicht erkennbar. Die BfS-Statistik weist auch für 2015 ein unverändertes Verhältnis zwischen ärztlicher und pflegerischer

Datum: 01.06.2017

Therapeutische Umschau

Therapeutische Umschau
3000 Bern 9
031/ 300 45 00
https://www.hogrefe.ch/produkte/zeits...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 2'100
Erscheinungsweise: monatlich

Seite: 28
Fläche: 432'230 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567139
Ausschnitt Seite: 5/14

Belegschaft in den Schweizer Spitälern aus [6]. Erste Auswertungen der DRG-Begleitforschung lassen ebenfalls den Schluss zu, dass zwischen 2011 und 2015 keine wesentlichen Verschiebungen in den Spitälern stattgefunden haben[5].

Als mögliche Gründe für die unterschiedliche Entwicklung kommen prima vista folgende Unterschiede zu Deutschland in Frage:

- Die in beiden Ländern unterschiedliche und unterschiedlich flexible Arbeits- und Kompetenzaufteilung zwischen Pflege und Arztdienst führen in der Schweiz zu einer auf die Berufsgruppen ausgeglichenere Verteilung der Leistungsverdichtung.
- Stärkere Reduktion der mittleren Aufenthaltsdauer in den ersten vier DRG-Jahren in Deutschland gegenüber der Schweiz.
- Die parallel verlaufende gesetzliche Arbeitszeitreduktion im Arztdienst in der Schweiz machte einen noch stärkeren Aufbau im Arztbereich schwierig und förderte die Implementierung anderer Lösungen.
- Die Schweizer Spitäler haben ihren Gesamtpersonalbestand unter DRG laufend erhöht und einem steigenden Gesamtmarkt angepasst [6]

Ein entscheidender Jnterschied des SwissDRG Systems zum deutschen G-DRG-System besteht im Preisverhandlungsprimat der Tarifpartner in der Schweiz zur Festsetzung spitalindividueller Baserates. In Deutschland gilt demgegenüber im Prinzip ein quasi-regulatorisches Einheitspreisdiktat in Form einer national konvergierenden, zentral kalkulierten und festgelegten Baserate. In den vom Gesetzgeber vorgesehenen verhandelten spitalindividuellen Baserates sah die SwissDRG AG eine gute Möglichkeit, ungenügende Abbildungsfähigkeiten der Tarifstruktur ausgleichen zu können. Dies ist teilweise gelungen, beispielsweise im Bereich von Universitäts- und Kinderspitälern oder bei regionalen Unterschieden in den Tar fen. Gleichzeitig ist auf Ebene der Regulatoren über die kantonalen Spitallisten ein nicht antizipierter Preiswettbewerb entstanden, indem Kantone versuchen, Patientenverschiebungen in „teurere" Spitäler ausserhalb des eigenen Kantons zu verhindern. Dieser Effekt kann nur durch Weiterentwicklung der SwissDRG-Tarifstruktur vermindert werden, was noch mehrere Jahre in Anspruch nehmen wird.
Ausschliesslich mündliche Information aus der DRG-Begleitforschungs-Multicenterstudie 2011 – 2015. Die Publikation der Daten erfolgt erst nach dem Abschluss-Symposium zur DRG-Begleitforschung am 8.5.2017

Datum: 01.06.2017

Therapeutische Umschau

Therapeutische Umschau
3000 Bern 9
031/ 300 45 00
https://www.hogrefe.ch/produkte/zeits...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 2'100
Erscheinungsweise: monatlich

Seite: 28
Fläche: 432'230 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567139
Ausschnitt Seite: 6/14

- Angesichts der grossen absoluten Differenzen der Baserates zwischen den Ländern steht die Frage im Raum, ob die Institutionen in der „reichen" Schweiz bisher weniger unter Kostendruck stehen als in Deutschland.

Die in Deutschland beobachtete Tendenz zu Reallokation von Skills und Personal könnte sich als Problem erweisen und muss für die Zukunft in der Schweiz weiterhin im Auge behalten werden.

Beobachtbare interne Effizienzbemühungen

Personalmassnahmen

Von der Senkung von Pflegeschlüsseln glasklar zu unterscheiden sind viele laufenden Initiativen zur Optimierung und Weiterentwicklung des sogenannten Skill-Grade-Mixes oder zur Verbesserung der administrativen Unterstützung von Stationsärzten. Diese sind den nachhaltigen und schrittweisen internen Massnahmen zur Effizienzverbesserung zuzuordnen und zu unterstützen.

Kontinuierliche Verbesserungsmassnahmen, Lean Management

Bei den internen Massnahmen zur Qualitätsverbesserungs- und Produktivitätssteigerung ist in den letzten Jahren das sogenannte Lean Hospital Management zu einem bedeutenden Ansatz geworden.

Zahlreiche Spitäler haben Lean-Programme eingeführt. Aufgrund des umfassenden Ansatzes werden diese schrittweise ausgerollt und dann über Jahre weitergeführt. Führende Lean-Organisationen und Lean-Spitäler sehen „Lean" als Teil ihres Management-Systems und nicht als zeitlich begrenztes Programm.

Lean Hospital Management

Lean (Hospital) Management beinhaltet verschiedene Konzepte und Instrumente zur Verbesserung interner Prozesse. Dabei wird der Patient konsequent in den Mittelpunkt gestellt. Bei der Umsetzung werden alle Berufsgruppen und Hierarchiestufen stark und laufend einbezogen. Geläufig sind in der Schweiz die Stichworte „Lean" und „KVP" (kontinuierliche Verbesserungsprozesse). Viele Elemente wurden ursprünglich in der produzierenden Industrie entwickelt und werden seit einigen Jahren erfolgreich in die Spitäler übertragen [7]. Die Lean-Ansätze haben eines gemeinsam: es sind langfristige, in der Breite zu führende Prozessverbesserungsmassnahmen, die von der obersten Führung unterstützt werden müssen. Typisch ist, dass gerade nicht die reine Ressourceneffizienz im Mittelpunkt von Lean steht, sondern der Fokus auf der Effizienz des Patientenflusses [8] und der Qualität der Behandlung gerichtet ist. Trotzdem lassen sich mit solchen Verfahren auch nachhaltige und messbare Effizienzgewinne erzielen. Diese sind dabei nur ein Ziel; gleich gewichtet sind Qualitätsziele und die Verbesserung der Patientenzufriedenheit.

Administrative Effizienz und Einkauf

Kostensparende Massnahmen bei Einkauf, Administration und Outsourcing von Supportleistungen sind verbreitet. Einkaufsverbünde gibt es zwar, aber in der kleinen Hochpreisinsel Schweiz ist ihre Wirkung nur in kleinen Marktsegmenten bedeutend. Schlagkräftige marktmächtige Einkaufsverbünde haben sich bisher kaum entwickelt. Dazu scheint der Einfluss der der individuellen Fachspezialisten in den Spitälern noch zu stark. Die grossen Spitalgruppen sind hier etwas weiter. Sie treiben ihre administrative Konsolidierung konsequent voran. Beispielsweise ist bekannt geworden, dass die Hirslandengruppe als größte Spitalgruppe ihre Shared Services über die ganze Schweiz im Raum Zürich zentralisieren wird.

Harte Kostensenkungs- und Sanierungsmassnahmen

Demgegenüber gab es in der Schweiz bisher wenig eigentliche Kostensenkungsprogramme oder harte betriebliche Sanierungsmassnahmen, abgesehen von Kapazitätsanpassungen wie Bettenschliessungen oder Schliessungen von Stationen einzelner Spitäler.

Effizienzsteigerung wurde bisher schrittweise gesucht und erreicht

Die bisherigen Beobachtungen lassen den Schluss zu, dass die Steigerung der Effizienz in den Spitälern vorangetrieben wird. Wenn über mehrere Jahre Effizienzsteigerungen

Datum: 01.06.2017

Therapeutische Umschau

Therapeutische Umschau
3000 Bern 9
031/ 300 45 00
https://www.hogrefe.ch/produkte/zeits...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 2'100
Erscheinungsweise: monatlich

Seite: 28
Fläche: 432'230 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567139
Ausschnitt Seite: 7/14

von 2 % pro Jahr bei mindestens gleich bleibender medizinischer Qualität und Patientenzufriedenheit erzielt werden können, lässt sich das Ergebnis sehen. Spitäler und die Medizin sind keine Massenproduktionssysteme. Die Standardisierung wird weiter vorangetrieben werden, aber gleichzeitig sind ihr Grenzen gesetzt. Die Personalisierung wird zunehmen, denn jede Patientin und jeder Patient ist ein persönlicher und individueller Fall und benötigt massgeschneiderte Massnahmen [7].

Wirksame Arbeit an der Effizienz im Spital schreitet langsam, sorgfältig und kontinuierlich voran. Die Spitäler nehmen ihre Hausaufgaben zur Effizienzsteigerung laufend wahr. Es gibt kaum ein Haus, welches nicht an seiner Produktivität arbeitet und sich entsprechende Ziele setzt. Die langwierige harte Arbeit zur Optimierung der Spitalprozesse benötigt viele kleine inkrementelle Schritte und kann nicht abgekürzt werden. Ausserdem sind bisher keine Anreizsysteme identifiziert worden, welche diesen Weg beschleunigen [10]. Über die Jahre werden Spitäler substantielle Verbesserungen in der in harten Zahlen messbaren Produktivität, im Patientenerleben, der Patientenzufriedenheit und in der Qualität erzielen.

Effizienzmassnahmen im skalenökonomischen Bereich

Die Auswirkungen der neuen Spitalfinanzierung auf die strategische Wettbewerbssituation der Leistungserbringer sind, über die kontinuierlichen Effizienzverbesserungen hinaus, von grosser Bedeutung. Die Gesetzesrevision sah vor, den Wettbewerb unter Leistungserbringern zu intensivieren, auch wenn der Gesetzgeber im letzten Moment durch die kantonale Planungskompetenz wieder gewisse Einschränkungen aufgebaut hat.

Die Statistik zeigt bisher bemerkenswerterweise noch keine grossen Konsolidierungseffekte im Markt. In Deutschland läuft zurzeit eine massive Konsolidierungswelle. Zwar hat die Zahl der juristischen Personen / Organisationen im Schweizer Spitalbereich in den letzten Jahren leicht abgenommen, gleichzeitig wurden aber 2014 zusätzliche Standorte aufgebaut [6]. Spitäler sind im ambulanten und tagesklinischen Bereich im Sinne einer vertikalen Integration aktiv geworden. Echte skalenökonomische Konsolidierungsmassnahmen für die stationären Hauptstandorte sind bislang erst vereinzelt auszumachen[6].

Netzwerkeffekte, Kooperationen

Umso mehr wäre zu erwarten gewesen, dass vertragliche Kooperationen bis zu Vertrags-Joint-Ventures und Vernetzungslösungen rasch zunehmen. Solche lassen sich zwar in großer Zahl beobachten; sie sind aber mehrheitlich als lockere vertragliche Kooperation ohne Ausschliesslichkeit für die beteiligten Leistungserbringer ausgelegt. Es bestehen in der Schweiz kaum hoch verbindliche Kooperationen, die bereits einen klaren Konsolidierungstrend anzeigen. Entsprechend ist der Spitalmarkt in der Schweiz weiterhin fragmentiert und die Spitaldichte ist in jedem Vergleich hoch. Im Umkehrschluss stehen grössere Umweltzungen und Veränderungen im Hinblick auf skalenökonomische Effizienzgewinne durch strukturelle Massnahmen erst in den kommenden Jahren an.

Vier Nebenwirkungen der Effizienzbestrebungen

Die Kostentransparenz und das Streben nach Effizienz hat einige Nebenwirkungen der heutigen Gesetzgebung zum Vorschein gebracht, die der Erwähnung und Korrekturbedürfen. Sie rufen aber nicht nach grossen therapeutischen Veränderungen.

„Gleiche und gleichere Spiesse“

Gemeinwirtschaftliche Leistungen

Kostentransparenz ist an den Spitälern auch bei der Lehre und Forschung eingekehrt. Dabei hat sich gezeigt, dass viele insbesondere von Kaderärzten und klinischem Nachwuchs erbrachte Leistungen der Lehre und Forschung nicht institutionell getragen sind. Sie werden faktisch aus Erträgen bzw. Margen aus Dienstleistungen, insbesondere aus dem Zusatzversicherungssegment quersubventioniert. Die Abgeltung für die Weiterbildungskosten der Assistenzärzte, die von der Gesundheitsdirektorenkonferenz (GDK) im Rahmen eines Konkordats vereinbart wurde,

Datum: 01.06.2017

Therapeutische Umschau

Therapeutische Umschau
3000 Bern 9
031/ 300 45 00
https://www.hogrefe.ch/produkte/zeits...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 2'100
Erscheinungsweise: monatlich

Seite: 28
Fläche: 432'230 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567139
Ausschnitt Seite: 8/14

entspricht eher einem Kompromiss auf einem minimalem Niveau als einer kostenbasierten Abgeltung. So sinnvoll es sein mag, besonders in öffentlichen Häusern, Gewinne in Forschung und Weiterbildung zu reinvestieren, so fragwürdig ist dies aus Versicherungssicht. Der Zustand ist auch nicht nachhaltig, da bisher gerade forschungsstarke Spitäler kaum ausreichend Cash Flows generieren, um ihren Investitionsbedarf langfristig zu decken. Das Problem ist bisher ungelöst. Momentan bezahlen die Trägerkantone der großen Zentrums- und Universitätsspitäler diese Unterdeckung über offen ausgewiesene gemeinwirtschaftliche Leistungen (GWL), über weniger sichtbare Subventionen oder indirekt über tiefere Eigenkapitalrenditen ihrer Spitäler. Diese Praxis ist hoch umstritten und ein Ärgernis für die privaten Spitäler. Sie führen ins Feld, de facto würden so einfach ineffiziente Spitäler durch die Trägerkantone subventioniert. Gern wird das Bild ungleicher Spiesse verwendet. Die Transparenz in diesem Bereich sollte erhöht werden.

Patientenkollektive

Aufgrund des Gewinnerzielungsverbots in der obligatorischen Krankenpflegeversicherung (OKP) ist es nach wie vor wirksamer, sein Patientenkollektiv geeignet zu selektionieren, als auf die eigene betriebliche Effizienz zu setzen. Selbstverständlich lassen alle Akteure beides nicht unversucht. Erfolgreicher sind aber jene, die dabei strukturell die besseren Karten haben. Die Diskussion der ungleich langen Spiesse zwischen öffentlichen und privaten Listenspitälern kann auch umgekehrt geführt werden. Die Vorteile im Selektionsspiel liegen bei jenen Institutionen, die aufgrund ihrer historischen Positionierung sozioökonomisch andere Patientenschichten und Versicherungskollektive ansprechen können. Dies sind üblicherweise die nicht-staatlichen und historisch für die ärmeren und migrationsintensiven Bevölkerungsschichten schlechter zugänglichen Häuser. Eine Neupositionierung der öffentlichen Zentren auf den elektiven Zusatzversicherungsmarkt würde neue Probleme kreieren und wäre auch nicht erwünscht.

Statistische Regressionseffekte

Eines der Grundprobleme jedes DRG-Systems ist, dass die Tarifstruktur aus statistischen Gründen jene Leistungserbringer leicht bevorzugt, die viele gleich geartete und tendenziell nicht allzu schwer erkrankte Fälle behandeln. Zentrumsspitäler mit hohem Notfallaufkommen und schwer kranken multimorbiden Patienten mit sehr unterschiedlichen Krankheitsbildern haben demgegenüber einen Nachteil. Die Erklärung dafür ist die statistische Regression die für grosse Maximalversorger zu einer leicht schiefen Verteilung der Kostenzahlen innerhalb jeder einzelnen DRGs führt. Dazu kommen sogenannte Hochdefizitfälle. Diese Effekte sind gut beschrieben [9]. Trotzdem konnten dafür weder in Deutschland noch in der Schweiz bisher keine ausreichenden Lösungen in der Tarifstruktur implementiert werden. In beiden Ländern sind Universitäts- und grosse Zentrumsspitäler am meisten betroffen. In den nächsten drei Jahren arbeitet das Case Mix Office an einer wirksameren Lösung für dieses Problem. Die öffentliche Diskussion muss hingegen berücksichtigen, dass zwischen der heutigen Höhe der Baserate und der Effizienz eines Spitals kein eindeutiger Zusammenhang besteht. Es sind strukturelle Unterschiede beim Patientenkollektiv und Leistungsauftrag, die zu unterschiedlichen Preisen führen. Sie haben, mit betriebswirtschaftlicher Effizienz nichts zu tun. Krankenversicherer, die nach der „effizienten" Baserate im nationalen Benchmark suchen, sind keinem ausreichend zielführenden Ansatz auf der Spur.

Wer mit gleichen oder ungleichen Spiessen kämpft, und welches Spital mehr oder weniger effizient arbeitet, ist nicht einfach zu beantworten. Wichtig ist es, eine faire Diskussion zu führen und sich für Kostentransparenz und für die Entwicklung der Tarifstruktur zu bemühen.

Welches Fach ist besser?

Effizienzdiskussionen innerhalb der Spitäler führen zu einer interessanten Nebenwirkung: Je enger das finanzielle Korsett und je härter Budget-Diskussionen, desto eher neigen ganze Kliniken und Abteilungen dazu, ihren Erfolg über ihre Kostendeckungsgrade und ihre Erträge zu definieren. Dies hat Auswirkungen bis hin zur wahrgenommenen Wertschätzung. Kliniker und Manager müssen solche Diskussionen mit Sorgfalt führen. Sie müssen darauf achten, dass nicht ein zufälliges Tarifdifferenzial einzelne Disziplinen oder Verfahren im Spital bevorteilt und andere

Datum: 01.06.2017

Therapeutische Umschau

Therapeutische Umschau
3000 Bern 9
031/ 300 45 00
https://www.hogrefe.ch/produkte/zeits...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 2'100
Erscheinungsweise: monatlich

Seite: 28
Fläche: 432'230 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567139
Ausschnitt Seite: 9/14

benachteiligt. Je nach Finanzierungsstatus der einzelnen Fachbereiche, reagieren Fachärzte auf Finanzierungsunterschiede und haben somit einen spürbaren Einfluss auf die ganze Gruppe. Der Spitalführung ist geraten, sich bei der Kostenstellenrechnung nicht auf die Stufe Ergebnisse oder Gewinne von Kliniken oder Abteilungen zu begeben. Für eine Effizienzanalyse lohnt es sich, tiefe Deckungsbeitragsstufen (etwa DB 2) anzuwenden. Umsicht ist auch bei internen Kostenverrechnungen geboten. Grösste Zurückhaltung empfiehlt sich bei variablen Lohnbestandteilen, die auf tarifabhängigen Parametern beruhen. Damit wird meist wenig zur Effizienz beigetragen.

Zwischenfazit

Die neue Spitalfinanzierung hat Transparenz und Preisstabilität geschaffen. Sie hat entscheidend mehr Effizienz gebracht, ohne dass sich die Qualität verschlechtert hat. Die meisten Spitäler „produzieren" heute zu tieferen Preisen als vor fünf Jahren. Die Effizienzwirkung wird auch in Zukunft nachhaltig weiter anhalten und die Spitalpreise günstig beeinflussen. Um dies zu erreichen, müssen konsequente und kontinuierliche Verbesserungs- und Umbauarbeiten an den Spitalprozessen vorgenommen werden. Die direkten Nebenwirkungen der Fallpauschalen sind einigermassen unter Kontrolle.

Die Herausforderungen für die Zukunft: die grossen Fehlanreize

Will man die Ziele des Gesetzgebers erreichen, müssen grundsätzliche Fehlanreize des Systems angegangen werden. Dazu stehen regulatorische und wettbewerblich-tarifliche Möglichkeiten zur Auswahl.

Unverminderte Anreize zur stationären Mengenausweitung

Trotz der Erfolge im Bereich Transparenz, Preisstabilität und Effizienzanreizen wurde das Kostendämpfungsziel des KVG für den Spitalbereich bisher nicht erreicht. Dies liegt nicht an den fehlenden Effizienzbemühungen der Spitäler, sondern am ungebremsten Mengenwachstum. Die Mengenentwicklung wird zwar hauptsächlich demografisch, mit dem medizinischen Fortschritt und mit zunehmenden Patientenbedürfnissen erklärt. Das Finanzierungssystem mit Fallpauschalen bremst das Mengenwachstum aber nicht, sondern fördert es sogar.

Das Gesetz und die aktuelle Finanzierungsituation haben die Anreize auf Mengenwachstum ausgerichtet. Dieser Effekt ist in den letzten 5 Jahren voll zur Wirkung gekommen. Wenn ein Spital es kann, konzentriert es sich wenn immer möglich auf Leistungssegmente, die höhere Deckungsbeiträge erwarten lassen. Es wird um Patienten und Fälle gekämpft. Die Diskussionen um mögliche Überindikationen werden von der Schweizerischen Akademie der medizinischen Wissenschaften (SAMW) bis zur Tagespresse überall geführt. Wir werden in der Schweiz einige Fragen beantworten müssen: Sind die Patienteninteressen durch Überindikationen beeinträchtigt? Haben wir ein medizinisches Qualitätsproblem? Stehen fehlallozierte Prämien- und Steuergelder auf dem Spiel?

Die Effizienzfrage in den Spitälern wird hier mit tangiert. Es ist davon auszugehen, dass der nächste überindizierte Fall die Kosteneffizienz des Spitals verbessert, während die Effizienz und Qualität des Gesundheitssystems sinkt.

Neu oder verstärkt lancierter Wettbewerb führt in allen Märkten zunächst zur Angebotsausweitung. Solange zahlreiche Spitäler – insbesondere dank Erträgen aus der Zusatzversicherung – noch positive Margen erwirtschaften, geht der Kampf um Fälle und Mengen durch Angebotsausweitungen und -verbesserungen für einige Jahre weiter. Momentan dürfte die Schweiz im Spitalbereich erst die Spitze dieser Phase erreicht haben. Erste Akteure machen konservativere Schätzungen des Mengenpotentials im stationären Bereich und zeigen Vorsicht bei Investitionen. Die GZO AG (Spital Wetzikon) reduziert beispielsweise unter diesem Gesichtspunkt die stationäre Bettenzahl im Rahmen ihrer baulichen Sanierung gegenüber der ursprünglichen Planung.

Regulatorische Umschau

Das politische Unbehagen angesichts der Mengensteigerung hat zu einer „regulatorischen Umschau" geführt. Zu Tage gefördert wurde dabei das Mittel des Globalbudgets oder Leistungsdeckelungen, über die in manchen kantonalen Gesundheitsdirektionen mehr oder weniger laut

Datum: 01.06.2017

Therapeutische Umschau

Therapeutische Umschau
3000 Bern 9
031/ 300 45 00
https://www.hogrefe.ch/produkte/zeits...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 2'100
Erscheinungsweise: monatlich

Seite: 28
Fläche: 432'230 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567139
Ausschnitt Seite: 10/14

nachgedacht wird. Dabei soll entweder das Gesamtvolumen des kantonalen Finanzierungsanteils pro Spital plafoniert werden. Die differenziertere Lösung wäre, das Gesamtvolumen für bestimmte Spitalleistungsgruppen der kantonalen Spitalliste pro Spital zu begrenzen. Spitäler, die mehr Leistungen erbringen als das festgelegte Gesamtvolumen, würden auf den entsprechenden kantonalen Finanzierungsanteil verzichten müssen oder wären gar nicht mehr zur Abrechnung berechtigt. Aus Effizienz- wie auch Wettbewerbssicht sind Globalbudgets der völlig falsche Ansatz. Effiziente und erfolgreiche Spitäler werden so bestraft; entweder erhalten sie die zusätzlichen Marktanteile nicht oder erst Jahre später entschädigt. Zudem werden ihnen die zur Umsetzung der zusätzlichen Leistungen realisierten internen Effizienzgewinne über die Preisbildung entzogen. Bevorteilt werden die weniger agilen Spitäler, die unter einem Globalbudget ihre bisherigen Marktanteile schützen können. So begreiflich regulatorische Ambitionen sein mögen: vor einer solchen Massnahme ist zu warnen.

Mehrfacher Fehlanreiz ambulant – stationär

Viele diagnostische und therapeutische Interventionen und operative Eingriffe werden in der Schweiz im Gegensatz zu vielen anderen europäischen Gesundheitssystemen immer noch mehrheitlich kurzstationär durchgeführt.

Das Potenzial für Effizienzgewinne und Kosteneinsparungen durch Verschiebung von bisher stationär erbrachten Leistungen in den ambulanten Bereich wird bisher aufgrund mehrfacher Fehlanreize nicht freigesetzt.

Folgende Fehlanreize führen die Spitäler zu diesem Verhalten:

- Viele ambulante Leistungen werden wesentlich schlechter abgegolten als die gleiche Leistung stationär mit ein oder zwei Übernachtungen. Die Unterschiede im OKP-Bereich sind für das Spital stationär (DRG) gegenüber ambulant (TARMED) teilweise derart gross, dass eine ambulante Durchführung finanziell geradezu prohibitiv ist.
- Im Zusatzversicherungsbereich ist eine stationäre Prozedur für Spitäler und für Kaderärzte finanziell wesentlich interessanter als ein ambulantes Vorgehen, da VVG-Erträge und Arzthonorare gegen TARMED stehen.
- Der Patientenwunsch ist nicht eindeutig pro ambulant, vor allem ältere Patienten ziehen einen kurzen stationären Aufenthalt vor.
- Patienten mit hoher Franchise bevorzugen aus finanziellen Gründen in der Regel den stationären Aufenthalt, da dort kein Selbstbehalt anfällt.

Zusätzlich zu diesen Fehlanreizen auf Patienten- und Leistungserbringerseite besteht ein spiegelbildlicher Fehlanreiz auf Seite der Kostenträger. Für die Krankenversicherer kann es aufgrund der kantonalen Kostenbeteiligung von 55 % im stationären Bereich uninteressant sein, eine Verlagerung in den ambulanten Bereich zu fördern, obschon die volkswirtschaftlich anfallenden Gesamtkosten tiefer wären [12]. Die kantonalen Finanzierer sind umgekehrt interessiert, die ambulante Patientenversorgung zu fördern, um die kantonalen Anteile an den stationären Kosten zu senken.

Regulatorische Umschau zum zweiten

Begreiflicherweise begeben sich die Kantone auch in diesem Feld auf „regulatorische Umschau“, um den multiplen Fehlanreizen zu begegnen. Sie wollen das offensichtliche Effizienzpotenzial einer vermehrten Verlagerung in den ambulanten Bereich freisetzen und regulatorisch erzwingen. Die Zürcher Gesundheitsdirektion ist mit einem Gesetzesentwurf fündig geworden; auf einer Liste zu definierende Leistungen / Prozeduren sollen nur noch ambulant vergütet werden, ausser im Falle einer Kostengutsprache des Departements [13]. St. Gallen und Luzern wollen rasch gleichziehen [14]. Gleichzeitig können die Kantone ihre Kantonsfinanzen entlasten. Sie erwarten, dass der Einsparungseffekt über tiefere Staatsbeteiligung an der Spitalbehandlung grösser ist als die durch die Prämiensteigerungen ausgelösten zusätzlichen Prämienverbilligungen.

Die Massnahme ist sehr ambivalent, weil sie einseitig die Kantonsfinanzen nicht aber den Prämienzahler entlastet. Und sie ist fragwürdig, weil sie neue Bürokratie für Kostengutsprachen bei Patienten kreiert, die wegen Begleiterkrankungen oder Komplikationen einen Spitalaufenthalt trotzdem benötigen.

Rezepte für die Zukunft: „Therapeutische Umschau“

Datum: 01.06.2017

Therapeutische Umschau

Therapeutische Umschau
3000 Bern 9
031/ 300 45 00
https://www.hogrefe.ch/produkte/zeits...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 2'100
Erscheinungsweise: monatlich

Seite: 28
Fläche: 432'230 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567139
Ausschnitt Seite: 11/14

Beseitigung der Fehlanreize zur Effizienzsteigerung

Eine „therapeutische Umschau" zur kurativen Behandlung der verschiedenen Fehlanreize, welche die Effizienz unseres Gesundheitswesens beeinträchtigen, tut not und ist wirksamer als regulatorische Notmassnahmen. Die Akteure müssen entsprechende Massnahmen rasch angehen.

Ein substanzielles Effizienzpotenzial für die nächsten 5–10 Jahre liegt darin, die multiplen Fehlanreize im Bereich der stationären und ambulanten Behandlung aufzuheben [12]. Dafür gibt es mehrere Lösungsansätze.

Tariflich stehen zwei Modelle zur Diskussion:

- Sogenannte Zero-Night-DRGs oder 23-Studen DRGs: Sie würden eine Finanzierung bestimmter Leistungen im spitalstationären DRG-System erlauben, auch wenn keine Übernachtung in einem Spitalbett stattfindet. Damit könnte ohne Änderung des KVG die Co-Finanzierung durch die Kantone aufrechterhalten werden, auch wenn eine Leistung statt bisher kurzstationär neu ambulant erbracht wird. Mit dieser Lösung wird die Leistung wie bisher durch Kanton und Versicherer finanziert und beide sparen Kosten. Der medizinische Entscheid zur ambulanten oder ausnahmsweise stationären Behandlung bleibt beim Spital und ist nicht finanziell verfälscht. Aus heutiger Sicht ist diese Lösung zu bevorzugen. Die Einführung erscheint trotz einem impliziten Systembruch im DRG-System machbar und könnte zwischen den Tarifpartnern auch konsensfähig sein.
- Ambulante Fallpauschalen, wie sie von santésuisse und der FMCH gefordert werden, könnten auch für den Übergang aus dem stationären in den spitalambulanten Bereich ausgearbeitet werden. Ohne zusätzliche Massnahmen bleiben zwei gewichtige Nachteile, auch wenn ambulante Tarife pauschaliert werden: Der Kantonsanteil auf Finanziererseite fällt weg; es entsteht eine Tariffdifferenz zwischen ambulant und stationär.

Wirksam wäre auch die Ausdehnung der dualen Finanzierung auf den gesamten ambulanten, mindestens den spitalambulanten Bereich, was eine KVG-Revision bedingt. Die kantonale Mitfinanzierung für die ambulanten Leistungen würde viele Probleme lösen. Dies hätte aber zur Folge, dass die Kantone zusätzliche Kompetenzen zur Steuerung und Regulierung im ambulanten Bereich einfordern würden.

Effizienz, Lean und die zukünftige Qualitätsentwicklung und Personalized Health

Die zukünftige Qualitätsentwicklung ist eng mit „Lean" verbunden. Die internationale Qualitätsdiskussion hält aber noch an. Experten, die an guten Indikatoren und aussagekräftigen Vergleichsmöglichkeiten zwischen Spitälern arbeiten, kommen ebenso langsam, und schrittweise voran, wie die Effizienzarbeit. Grosse Entwicklungsschritte stehen auch hier erst in Zukunft an. Die jetzt aufkommenden Ansätze wie der auf den Patientennutzen und auf den tatsächlichen Outcome ausgerichtete Ansatz der ICHOM sind vielversprechend [11]. Sie bringen aber auch weiteren Dokumentationsaufwand mit sich, und zwar bis mehrere Monate in die Nachbehandlung. Die zukünftigen Möglichkeiten, beispielsweise über elektronische Patientendossiers, Wearables und die aktive Mitarbeit der Patienten, werden wichtige Voraussetzungen schaffen, um solche Ansätze in der gesamten Versorgungskette zu implementieren. Die Effizienz wird sich also in den nächsten Jahren von einem ressourcenbezogenen Produktivitätsansatz beim einzelnen Leistungserbringer zu einem balancierten Ansatz im Sinne von Qualität und optimalen Behandlungsabläufen und weiter zu einer umfassenden Betrachtung von Patientennutzen und medizinischem Outcome über die ganze Behandlungskette wandeln.

Parallel zur Entwicklung der Qualitätssysteme werden die ersten Ergebnisse aus Big Data Auswertungen der Personalized-Health-Initiativen die Behandlungen beeinflussen. Abläufe werden zumindest initial vielfältiger und das Gesamtsystem komplexer. Umso wichtiger sind die Bemühungen der Spitäler, kontinuierlich an ihrer Effizienz zu arbeiten.

Der Betrachtungsrahmen der Effizienz wird sich in den nächsten Jahren ausweiten:

- von einem reinen Produktivitätsansatz zu einem balancierten Ansatz im Sinne von Qualität und Patientenzufriedenheit.
- Von der Betrachtung des einzelnen Spitals zur Effizienz in der Versorgungskette
- Von Effizienz der Leistungen zu personalisierten, präzisen und damit effektiven Leistungen durch Anwendung von Personalized Health.
- von einer Kostensicht zu einer umfassende Betrachtung

Datum: 01.06.2017

Therapeutische Umschau

Therapeutische Umschau
3000 Bern 9
031/ 300 45 00
https://www.hogrefe.ch/produkte/zeits...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 2'100
Erscheinungsweise: monatlich

Seite: 28
Fläche: 432'230 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567139
Ausschnitt Seite: 12/14

von Patientennutzen und medizinischem Outcome.

Von der Kostensicht zu Value Based Health Care und Vernetzung

Tarifliche Lösungsansätze zur Beeinflussung der stationären Mengenausweitung sind kurz- und mittelfristig schwer zu realisieren. Mögliche paradoxe Auswirkungen des Angebots auf die Kostengewichte in der DRG-Kalkulation sind noch wenig untersucht und allfällige Korrekturmassnahmen nicht leicht zu entwickeln[7].

Wichtig und rascher wirksam sind die Bemühungen der SAMW und weiterer Organisationen zur Förderung einer nachhaltigen Indikationsstellung. Die Fachspezialisten und ihre Ethik sind gefragt. Weniger ausgeprägte Einzelleistungsvergütungen und der Verzicht auf mengenabhängige Bonussysteme in den Spitälern wirken hier unterstützend.

In der längerfristigen „therapeutischen Umschau" zeigen sich für die stationäre Mengenausweitung vielversprechende zukunftsweisende Modelle. Deren Implementierung braucht noch Zeit. Etwas haben sie gemeinsam: eine Konvergenz zukunftsorientierter Qualitäts- und Outcome-Messungen und tariflicher Massnahmen.

Im Grunde genommen geht es um den Wechsel von einer kosten- und leistungsbasierten hin zu einer nutzenorientierten Abgeltung (sog. Value Based Health Care). Outcome-Messungen erfassen dabei nicht nur die spitalinternen Indikatoren, sondern diagnostisch erfasste und patientenrapportierte Ergebnisse auch Monate nach der Entlassung. Eine vernetzte Erfassung und Leistungserbringung für die Nachbetreuung ist dabei zur Qualitätsmessung zwingend notwendig. Konsequenterweise müssen auch die Effizienzmessung und damit die Finanzierung über die ganze Episode gestaltet werden. Hier zeichnet sich mit „Bundled Payments" eine Entwicklung ab, die über die

[7] Die DRG-Fallgewichte werden auf Basis der Kostendaten aller Spitäler jedes Jahr neu kalkuliert. Es muss angeommen werden, dass Leistungen mit im Vergleich zur Nachfrage knappem Angebot durch die Spitäler sehr effizient erbracht werden müssen, weshalb deren Fallgewichte / Preise paradoxerweise tendenziell sinken. Leistungen mit (zu) grossem Angebot dürften weniger effizent erbracht werden, weshalb deren Fallgewichte / Preise paradoxerweise steigen. Dies dürfte ein Grund sein, weshalb Fachgebiete mit vielen Angeboten und hohen Margen trotz gefühltem Überangebot über lange Zeit hohe Margen generieren, und umgekehrt für Fachgebiete mit knappem Angebot. Es ist nicht untersucht, wie relevant dieser Effekt ist und ob eine Lösung über zusätzliche Preisgestaltung sinnvoll und möglich ist.

Datum: 01.06.2017

Therapeutische Umschau

Therapeutische Umschau
3000 Bern 9
031/ 300 45 00
https://www.hogrefe.ch/produkte/zeits...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 2'100
Erscheinungsweise: monatlich

Seite: 28
Fläche: 432'230 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567139
Ausschnitt Seite: 13/14

„Bundled Payments" oder episodenbasierte Fallpauschalen

Eine neue Form von zeitlich abgegrenzten Komplexpauschalen, sogenannte „Bundled Payments", dürften die reinen institutionsbezogenen Fallpauschalen ergänzen und teilweise ersetzen. Sie gelten alle Leistungen aller Leistungserbringer für eine bestimmte Krankheit oder für einen bestimmten Eingriff ab, inklusive der Nachsorge. Für das Spital und jeden involvierten Leistungserbringer entsteht der Anreiz, nicht nur seine internen Prozesse effizient zu gestalten, sondern seine Abläufe effizient auf das Gesamtsystem auszurichten. Gleichzeitig können die Zahlungen für die gesamte Episode vom gesamten Patientennutzen / Outcome abhängig gemacht werden [10].

Grenze von stationär und ambulant greift. Das ist eine Herausforderung für unser System.

Die Digitalisierungs-Voraussetzungen für eine solche Entwicklung sind in der Schweiz in wenigen Jahren gegeben. Auch die regulatorische und finanzielle Trennung ambulant-stationär dürfte bald aufgeweicht sein. Wichtig ist, sich auf diese Ereignisse vorzubereiten. Es wird ein neues Zeitalter der vernetzten Effizienz und einer umfassenden und transparenten Messung und Entwicklung von Qualität und Patientennutzen anbrechen.

Fazit

Die internen Effizienzbemühungen der Spitäler sind geprägt durch ein nachhaltiges und schrittweises Vorgehen. Auf kurzfristige drastische Kostensenkungsmassnahmen zulasten von Personal und Qualität wurde in der Schweiz nach heutigem Kenntnisstand verzichtet. Diesbezüglich sind die neue Spitalfinanzierung und die Effizienzziele auf Kurs. Die nächsten Jahre werden strukturelle Veränderungen und Konsolidierungen von Spitälern bringen. Um die kosteneffizientere ambulante Leistungserbringung zu fördern und Fehlanreizen bei der Mengenthematik zu begegnen, braucht es wettbewerbs- und tarifbasierte Lösungen. Regulatorischen Eingriffe sind keine nachhaltige Lösung, insbesondere weil sie gegenüber der Zielrichtung des KVG dysfunktionale Nebenwirkungen verursachen. Arbeiten an der Effizienz bedeutet, dass Spitäler laufend inkrementelle Verbesserungs- und Umbaumassnahmen an den Spitalprozessen vorantreiben. Dabei müssen sie das Gesamtsystem berücksichtigen und den Patienten ins Zentrum stellen. Die Effizienzbestrebungen müssen auf ein nutzenorientiertes Behandlungs-, Qualitätsmessungs- und Finanzierungssystem über die gesamte Behandlungskette ausgerichtet werden.

Literatur

1. Bundesamt für Gesundheit (2014): Kernelemente der KVG-Revision im Bereich der Spitalfinanzierung.
2. gfs bern (Juni / Juli 2016). H + Spital- und Klinikbarometer 2016.
3. Bundesamt für Statistik. Krankenhausstatistik: Standardtabellen 2012 – 2015.
4. ANQ, Nationaler Verein für Qualitätsentwicklung in Spitälern und Kliniken. Messergebnisse 2011 – 2015 (www.anq.ch).
5. Augurzky B et al (2016): Die Zukunft der Pflege im Krankenhaus. RWI – Materialien Heft 104.
6. Bundesamt für Statistik. Provisorische Krankenhausstatistik 2015; Publikation und Datenstand 25.11.2016.
7. Sax A. Round-Table-Gespräch zum Thema Lean Hospital: Wo die Standardisierung aufhört, fängt das Denken an. SAEZ 2017, 98: 06.
8. Modig N, Åhlström P. Das ist Lean: Die Auflösung des Effizienzparadoxons. Stockholm: Rheologica Publishing; 2015.
9. Institut für das Entgeltsystem im Krankenhaus InEK GmbH. Extremkostenbericht gemäss § 17b Abs. 10 KHG für 2016: Systematische Prüfung statistisch ermittelter Kostenausreisser des Datenjahres 2014.
10. Bohmer R. The Hard Work of Healthcare Transformation NEJM, 375, 8, p709 – 11, Aug 25, 2016.
11. ICHOM – International Consortium for Healthcare Oucome Measurement, www.ichom.org.
12. PwC. Ambulant vor stationär: Oder wie sich 1 Milliarde Franken jährlich einsparen lassen. 2016.
13. Regierungsrat des Kantons Zürich. Gesetzesentwurf zur Änderung des Spitalplanungs- und -finanzierungsgesetzes: „Förderung ambulanter Leistungen". RRB Nr. 666, 29. Juni 2016.
14. Gesundheits- und Sozialdepartement des Kantons Luzern Liste ambulant durchzuführender Untersuchungen und Behandlungen, gültig ab 1.7.2017 vom 13.1.2017
15. Porter M, Kaplan R. How to pay for Healthcare. Harvard Business Review, July-Aug 2016, p88 ff.

Datum: 01.06.2017

Therapeutische Umschau

Therapeutische Umschau
3000 Bern 9
031/ 300 45 00
https://www.hogrefe.ch/produkte/zeits...

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 2'100
Erscheinungsweise: monatlich

Seite: 28
Fläche: 432'230 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567139
Ausschnitt Seite: 14/14

Dr. med. Werner F. Kübler, MBA
Direktor Universitätsspital Basel
Hebelstrasse 32
4031 Basel
werner.kuebler@usb.ch

Datum: 01.06.2017

UNTERNEHMER ZEITUNG

Online-Ausgabe

UnternehmerZeitung
8952 Schlieren
044/ 306 47 00
www.unternehmerzeitung.ch

Medienart: Internet
Medientyp: Tages- und Wochenpresse

Page Visits: 29'842

Web Ansicht

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65567906
Ausschnitt Seite: 1/1

01.06.2017

Schweizer Champions agieren global und pragmatisch

Kategorie: News

Zürich - Die Schweizer Wirtschaft weist über 150 KMU auf, die in ihrer Nische Weltmarktführer sind. Laut einer Studie der Unternehmensberatung PwC sind diese Unternehmen global etabliert und digitalisieren sich pragmatisch. Switzerland Global Enterprise war Partner der Studie.

Bedingungslose Kundenorientierung ist das Erfolgsgeheimnis von KMU, die zu den sogenannten Swiss Champions gehören, schreibt die Unternehmensberatung PwC in der dritten Ausgabe ihrer Studie „ Swiss Champions “ . PwC zählt insgesamt 151 kleinere und mittlere Unternehmen dazu, die in ihrer Nische zum Weltmarktführer aufgestiegen sind. Das sind 27 mehr als noch in der vorangehenden Ausgabe der Studie. Der Erfolg auf dem Weltmarkt setze sich aus drei Aspekten zusammen, heisst es in der Medienmitteilung zur Studie: eine erstklassige Lösung aus Produkten und Dienstleistungen, die Nähe zu den Kunden und das Bewusstsein des Werts der Mitarbeiter.

Die Champions stellten sich auch der Digitalisierung ihrer Branchen, allerdings auf eine pragmatische Weise. Die Digitalisierung sei in den verschiedenen Branchen unterschiedlich stark vorangeschritten. Die Champions investierten dann in die Digitalisierung, wenn eine konkrete Nachfrage bestehe. Erfolgreiche Digitalisierung brauche digital affine Mitarbeiter.

Laut PwC stammen 32 Prozent der Champions aus dem Maschinen - und Werkzeugbau und 23 Prozent aus der Konsumgüterindustrie. 14 Prozent seien Technologieunternehmen und 13 Prozent gehörten zur Gesundheitsbranche. Die Hälfte der 151 Unternehmen weise einen Umsatz von bis zu 250 Millionen Franken auf, die grössten von 3 Milliarden Franken. Zu den klassischen Champions zählt PwC etwa den Messgerätehersteller Endress+Hauser , den Tastaturenhersteller EAO und Interroll , den Anbieter von Logistiklösungen.

Switzerland Global Enterprise (S-GE), der offizielle Schweizer Aussenwirtschaftsförderer, war in diesem Jahr Studienpartner. S - GE - CEO Daniel Küng weist darauf hin, wie wichtig für KMU eine breite internationale Vernetzung ist. „ Wer in viele unterschiedliche Länder exportiert, balanciert Risiken aus und erschliesst neue Wachstumsmärkte “ , wird er in der Mitteilung zitiert. stk

Datum: 02.06.2017

AARGAUER ZEITUNG

Hauptausgabe

Aargauer Zeitung
5001 Aarau
058/ 200 58 58
www.aargauerzeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 72'429
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Seite: 2
Fläche: 21'688 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65557129
Ausschnitt Seite: 1/1

Digitalisierung als Chance

Erfolgreiche KMU fürchten sich laut dem Beratungsunternehmen PWC nicht vor der Digitalisierung.

VON BEAT SCHMID, INTERLAKEN

Das Beratungsunternehmen PWC stellte am SEF die Studie «Swiss Champions» vor, die nach 2015 zum zweiten Mal erhoben worden war und an der das Experten-Netzwerk Swiss Global Enterprise mitgearbeitet hatte.

151 namenlose Champions

Die Autoren untersuchten insgesamt 151 Schweizer Firmen (27 mehr als 2015), die sie zu sogenannten Swiss Champions zählen. Die Namen dieser mehrheitlich kleinen und mittelgrossen Unternehmen geben die Autoren nicht bekannt; auch ist unbekannt, wie viele Beschäftigte diese Champions zählen. Das älteste Unternehmen wurde 1695 gegründet, die meisten anderen in den letzten 30 Jahren. Die jüngsten sind wenige Jahre alt.

Weltmarktführer

Gemeinsam ist den Firmen, dass sie etwa 250 Millionen Franken Umsatz machen und mit ihren Produkten und Dienstleistungen zu den Weltmarktführern zählen. Ein knappes Drittel der Firmen stammt aus der Maschinen- und Werkzeugbranche. Dann folgen Unternehmen der Konsumgüterindustrie, der Technologie- und der Gesundheitsbranche.

Ein wichtiges Merkmal für den Erfolg sei das Etablieren einer internationalen Präsenz, heisst es in der Studie. 29 Prozent der untersuchten Firmen haben in den ersten zehn Jahren seit ihrer Gründung den Schritt ins Ausland gewagt. Die Expansion erfolgte meist, weil sie mit ihren hoch spezialisierten Produkten im Schweizer Heimmarkt an Grenzen stiessen. Die KMU machen in der Regel die ersten Auslandserfahrungen in Europa; immerhin 23 Prozent expandieren als Erstes direkt in die USA, lediglich 4 Prozent wagen den ersten Schritt nach Asien. Ein Grossteil der Firmen hat einen globalen Fokus: Von 151 Firmen sind 112 in Asien vertreten, 114 in den USA. Eine grosse Präsenz haben die Schweizer KMU auch in Lateinamerika (60), in Ozeanien (50) und in Afrika (40). Fast 90 Prozent der Unternehmen verkaufen nicht nur im Ausland, sondern haben dorthin auch einen Teil ihrer Produktionsanlagen verlagert.

Die erfolgreichen Schweizer KMU haben keine Angst vor der Digitalisierung. Die meisten Firmen sehen die viel zitierte Industrie 4.0 vor allem als Chance. Solange sie innovativ blieben, hätten sie nichts von den «disruptiven» Technologien der Digitalisierung zu fürchten, glauben die KMU. Allerdings: Die meisten befragten Firmen geben zu, dass sie noch ganz am Anfang der Entwicklung stehen. Sie befänden sich noch in der «Betrachtungs- und Analysephase», schreiben die Autoren.

ARGUS DATA INSIGHTS® WISSEN ZUM ERFOLG
ARGUS DATA INSIGHTS® Schweiz AG | Rüdigerstrasse 15, Postfach, 8027 Zürich
T +41 44 388 82 00 | E mail@argusdatainsights.ch | www.argusdatainsights.ch

Datum: 02.06.2017

SOLOTHURNER ZEITUNG

Hauptausgabe

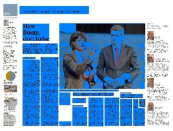
Solothurner Zeitung
4501 Solothurn
058/ 200 47 74
www.solothurnerzeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 20'517
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Seite: 2
Fläche: 222'729 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65559034
Ausschnitt Seite: 1/6



Wirtschaftslage
Das Swiss Economic Forum als Pulsmesser

Hier Boom, dort Krise

Die Befindlichkeit der Schweizer Unternehmen könnte unterschiedlicher nicht sein. Das zeigt sich am Swiss Economic Forum. Zeichnet Bundespräsidentin Doris Leuthard die Lage zu schön?

VON VON PATRIK MÜLLER, INTERLAKEN, UND DANIEL ZULAUF, ZÜRICH

Gute Konjunkturprognosen – und gleichzeitig Schlagzeilen über Stellenabbau. Dieses Bild zeigte sich auch gestern: «Die Wirtschaftsprognosen für 2017 und 2018 sind grundsätzlich positiv», sagte Bundespräsidentin Doris Leuthard bei der Eröffnung des Swiss Economic Forum in Interlaken, wo sich die Spitzenvertreter der Schweizer Wirtschaft und viele KMU-Unternehmer treffen. Leuthard verwies auch darauf, dass unser Land in den Standort-Rankings ganz oben platziert sei, wenngleich es bei der Digitalisierung Aufholbedarf gebe.

Gleichentags kam die Meldung aus Zug: Das Traditionsunternehmen Landis+Gyr baut 60 Stellen ab und verlagert Jobs nach Osteuropa. Anfang Woche gingen sogar 130 Arbeitsplätze verloren – bei der Ammann-Gruppe in Langenthal BE, dem Unternehmen der Familie von Bundesrat Johann Schneider-Ammann. Der Verwaltungsratspräsident der Ammann-Gruppe, Christoph Lindenmeyer, wollte sich am Rand des Swiss Economic Forum zum Abbau nicht äussern, in seiner Eigenschaft als Vize-Präsident des Industrieverbands Swissmem sagte er aber zum Zustand der Industrie: «Die Lage ist extrem unterschiedlich. Wir sehen gleichzeitig Unternehmen, die boomen, und solche, die in einer existenziellen Krise stecken.» Noch selten sei die Schere so weit auseinandergegangen (siehe auch Umfrage rechts).

Insgesamt entspricht die Stimmungslage am Wirtschaftsgipfel in Interlaken nicht der euphorischen Schlagzeile, die die «NZZ am Sonntag» kürzlich auf ihrer Titelseite brachte: «Die Schweizer Wirtschaft blüht auf.» KMU-Vertreter, mit denen die «Nordwestschweiz» sprach, äussern sich zurückhaltend. «Durchzogen» ist eines der Wörter, das man am häufigsten hört. Und diejeni-

Datum: 02.06.2017

SOLOTHURNER ZEITUNG

Hauptausgabe

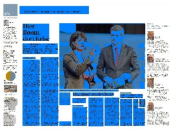
Solothurner Zeitung
4501 Solothurn
058/ 200 47 74
www.solothurnerzeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 20'517
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Seite: 2
Fläche: 222'729 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65559034
Ausschnitt Seite: 2/6



gen, denen es gut geht, warnen vor politischen Unvorhersehbarkeiten: Trump, Brexit und die noch nicht ausgestandene Schuldenkrise werden genannt. «Es sind Unsicherheits-Faktoren wie diese, die viele Unternehmen daran hindern, Investitionen zu tätigen», sagt Patrik Gisel, Chef der Raiffeisen.

Doris Leuthard für EU-Annäherung

Doris Leuthard betonte in ihrer Rede, der Bundesrat tue sein Möglichstes, um den Firmen gute Rahmenbedingungen zu sichern: Im Verhältnis zur EU, dem wichtigsten Absatzmarkt, strebe er ein institutionelles Rahmenabkommen an. Das sei wichtig, um den erfolgreichen bilateralen Weg fortzuführen. Ein so deutliches Votum für das umstrittene Rahmenabkommen hörte man von Leuthard noch kaum je. «Ich weiss, dass das vielen von Ihnen Bauchweh macht», sagte sie, «aber warten Sie zuerst ab, wie es genau aussieht.» Die KMU-nahe SVP bekämpft das Rahmenabkommen, aber auch die Wirtschaftsverbände sind skeptisch.

Die neusten Konjunkturdaten überraschten die Forums-Teilnehmer in Interlaken eher negativ. Die gestern veröffentlichten Wachstumszahlen liegen unter den (von Leuthard erwähnten) Prognosen: In den ersten drei Monaten 2017 hat die in Franken gemessene, preisbereinigte Wirtschaftsleistung im Vergleich zum vierten Quartal 2016 nur um 0,3 Prozent zugenommen. Die Ökonomen hatten im Mittel mit einem Wachstum von 0,5 Prozent gerechnet. Im Jahresvergleich expandierte die Wirtschaft um 1,1 Prozent, was eine Abflachung der ohnehin bescheidenen Dynamik bedeutet.

Im Vergleich mit den EU-Ländern belegt die Schweiz in puncto Wachstum den zweitletzten Rang vor Italien. Nur das vom tiefen Erdölpreis geplagte Norwegen kommt noch langsamer voran.

Pro Kopf kein Wachstum

Das niedrige Wachstum ist für die Schweiz eine besonders schlechte Nachricht, denn die Zuwanderung bewegt sich immer noch auf einem relativ hohen Niveau. Pro Kopf gerechnet fällt für den einzelnen Einwohner im Durchschnitt kein Wohlstandsgewinn an.

Während sich die Exporte nach einer langen Durststrecke wieder zu erholen scheinen und der Konjunktur positive Impulse verleihen, mutiert der private Konsum von seiner früheren Rolle als Zugpferd zunehmend zum Bremsklotz der Wirtschaft. Im Berichtsquartal haben sich die Konsumausgaben nur noch um 0,1 Prozent zum Vorquartal erhöht. Das Wachstum liegt gemäss Seco «deutlich unter dem langjährigen Mittel».

Warnsignale kommen auch vom Arbeitsmarkt. Während die Arbeitslosenraten in Europa teilweise deutlich rückläufig sind, verharrt die Quote in der Schweiz auf dem Niveau von 3,3 Prozent. Nicht auszuschliessen ist zudem, dass die extreme Negativzinspolitik der Nationalbank den Konsum bremst. Zwar müssten tiefe Zinsen nach Theorie eine Belebung des Konsums bewirken, doch die Negativzinsen belasten inzwischen das Schweizer Vorsorgesystem in einem Mass, dass manch einer auf die Idee kommen könnte, mit Blick auf das Alter auch privat etwas mehr Geld zur Seite zu legen.

Auf die Tiefzinsen kam gestern in Interlaken auch Bundespräsidentin Doris Leuthard zu sprechen. Sie überraschte mit der Ankündigung: «Der Bundesrat diskutiert, ob wir in dieser Situation mit den tiefen Zinsen nicht investieren sollten.» Denn die Schulden des Bundes seien gesunken, ebenso die Staatsquote. Offenbar ist denkbar, dass der Bund nun den Schuldenabbau stoppt - und investiert, wie die Infrastrukturministerin andeutete. Das wäre ein Paradigmenwechsel.

3,3

Prozent Arbeitslose zählt die Schweiz – und es ändert sich kaum was daran. Derweil sind die Arbeitslosenraten in anderen Ländern Europas teilweise deutlich rückläufig.

Was heute am SEF in Interlaken geht, lesen Sie online.

Datum: 02.06.2017

SOLOTHURNER ZEITUNG

Hauptausgabe

Solothurner Zeitung
4501 Solothurn
058/ 200 47 74
www.solothurnerzeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 20'517
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Seite: 2
Fläche: 222'729 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65559034
Ausschnitt Seite: 3/6

Bundespräsidentin Doris Leuthard warb am Swiss Economic Forum für Offenheit gegenüber Europa und der Welt. Rechts: Moderator Urs Gredig.

Datum: 02.06.2017

SOLOTHURNER ZEITUNG

Hauptausgabe

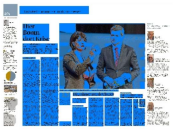
Solothurner Zeitung
4501 Solothurn
058/ 200 47 74
www.solothurnerzeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 20'517
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Seite: 2
Fläche: 222'729 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65559034
Ausschnitt Seite: 4/6



Digitalisierung als Chance

Erfolgreiche KMU fürchten sich laut dem Beratungsunternehmen PWC nicht vor der Digitalisierung.

VON BEAT SCHMID, INTERLAKEN

Das Beratungsunternehmen PWC stellte am SEF die Studie «Swiss Champions» vor, die nach 2015 zum zweiten Mal erhoben worden war und an der das Experten-Netzwerk Swiss Global Enterprise mitgearbeitet hatte.

151 namenlose Champions

Die Autoren untersuchten insgesamt 151 Schweizer Firmen (27 mehr als 2015), die sie zu sogenannten Swiss Champions zählen. Die Namen dieser mehrheitlich kleinen und mittelgrossen Unternehmen geben die Autoren nicht bekannt; auch ist unbekannt, wie viele Beschäftigte diese Champions zählen. Das älteste Unternehmen wurde 1695 gegründet, die meisten anderen in den letzten 30 Jahren. Die jüngsten sind wenige Jahre alt.

Weltmarktführer

Gemeinsam ist den Firmen, dass sie etwa 250 Millionen Franken Umsatz machen und mit ihren Produkten und Dienstleistungen zu den Weltmarktführern zählen. Ein knappes Drittel der Firmen stammt aus der Maschinen- und Werkzeugbranche. Dann folgen Unternehmen der Konsumgüterindustrie, der Technologie- und der Gesundheitsbranche.

Ein wichtiges Merkmal für den Erfolg sei das Etablieren einer internationalen Präsenz, heisst es in der Studie. 29 Prozent der untersuchten Firmen haben in den ersten zehn Jahren seit ihrer Gründung den Schritt ins Ausland gewagt. Die Expansion erfolgte meist, weil sie mit ihren hoch spezialisierten Produkten im Schweizer Heimmarkt an Grenzen stiessen. Die KMU machen in der Regel die ersten Auslandserfahrungen in Europa; immerhin 23 Prozent expandieren als Erstes direkt in die USA, lediglich 4 Prozent wagen den ersten Schritt nach Asien. Ein Grossteil der Firmen hat einen globalen Fokus: Von 151 Firmen sind 112 in Asien vertreten, 114 in den USA. Eine grosse Präsenz haben die Schweizer KMU auch in Lateinamerika (60), in Ozeanien (50) und in Afrika (40). Fast 90 Prozent der Unternehmen verkaufen nicht nur im Ausland, sondern haben dorthin auch einen Teil ihrer Produktionsanlagen verlagert.

Die erfolgreichen Schweizer KMU haben keine Angst vor der Digitalisierung. Die meisten Firmen sehen die viel zitierte Industrie 4.0 vor allem als Chance. Solange sie innovativ blieben, hätten sie nichts von den «disruptiven» Technologien der Digitalisierung zu fürchten, glauben die KMU. Allerdings: Die meisten befragten Firmen geben zu, dass sie noch ganz am Anfang der Entwicklung stehen. Sie befänden sich noch in der «Betrachtungs- und Analysephase», schreiben die Autoren.

Datum: 02.06.2017

SOLOTHURNER ZEITUNG

Hauptausgabe

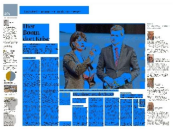
Solothurner Zeitung
4501 Solothurn
058/ 200 47 74
www.solothurnerzeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 20'517
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Seite: 2
Fläche: 222'729 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65559034
Ausschnitt Seite: 5/6



Timothy Garton Ash

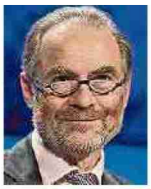
Appell an Zivilcourage im Kampf gegen Populismus

Der grassierende Populismus geht nicht nur die Politik, sondern alle etwas an. Das war die Kernbotschaft des britischen Historikers und Harvard-Professors Timothy Garton Ash in seiner Rede am SEF. Laut Ash kennzeichnen die heutige Welt vier grosse Veränderungen:

Erstens leben wir im **Anthropozän**, dem ersten Zeitalter überhaupt, in dem die Menschheit durch Umweltverschmutzung und Bevölkerungswachstum den Planeten gefährde.

Zweitens werden die Gesellschaften durch die **Globalisierung** geprägt. Dies begann um 1980 und ist seit dem Fall des Eisernen Vorhangs so richtig in Fahrt gekommen und kennzeichnet sich demnach durch einen weltweiten Strom von Menschen, Kapital und Gütern aus.

Drittens ist die **digitale, technologische Revolution** voll im Gang. Bei der digitalen Veränderung stünden wir aber erst am Anfang. Mit künstlicher Intelligenz werde künftig das Smartphone wohl den Vortrag für ihn halten, witzelte Ash.



Garton Ash. KEY

Doch auch den zunehmenden **Populismus** nannte der Bestseller-Autor eine der Veränderungen. Diese Bewegung arbeite bewusst gegen die Globalisierung. Für Ash ist dies ein Zeichen dafür, dass die rechtliche, politische und moralische Globalisierung der wirtschaftlichen Globalisierung hinterherhinkt. Entsprechend gross sei der Bedarf an kollektivem Handeln. Alle – auch Wirtschaftsführer – müssten mithelfen, die liberale Ordnung zu verteidigen. (SDA)

Datum: 02.06.2017

SOLOTHURNER ZEITUNG

Hauptausgabe

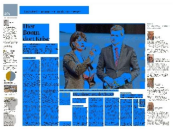
Solothurner Zeitung
4501 Solothurn
058/ 200 47 74
www.solothurnerzeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 20'517
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Seite: 2
Fläche: 222'729 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65559034
Ausschnitt Seite: 6/6



UMFRAGE

Wie sehen Wirtschaftsführer die aktuelle Lage?

Patrik Gisel, CEO Raiffeisen

Wie gut geht es der Schweizer Wirtschaft?
Wir sehen, dass sich die KMU trotz Frankenstärke und Negativzinsen sehr gut behaupten. Dennoch bleibt eine Skepsis: Erstens gehen viele qualifizierte Arbeitsplätze ins Ausland. Zweitens halten sich Firmen bei Investitionen zurück, vor allem wegen der Unsicherheit, welche die Währung, die Zinsen und die politischen Risiken in Europa betreffen.

Was wünschen Sie sich von der Politik?
Heute legt man vielen Branchen – auch den Banken – Fesseln an, die einfach nicht nötig sind. Die Schweiz darf ihren liberalen Erfolgspfad nicht verlassen, auch nicht aufgrund Druck von aussen.

Christoph Lindenmeyer, Vizepräsident Swissmem, VR-Präsident Schindler und Ammann-Gruppe

Wie gut geht es der Schweizer Wirtschaft?
Die Situation ist extrem unterschiedlich von Unternehmen zu Unternehmen. Wir leben in Zeiten, wo sich – salopp gesagt – die Spreu vom Weizen trennt. Sehr gut geht es den Firmen, die früh in Innovationen investierten. Schlecht geht es vielen klassischen Produktionsbetrieben, die darunter leiden, dass die Schweiz mindestens 30 Prozent teurer ist als das umliegende Ausland.

Was wünschen Sie sich von der Politik?
Keine aktive Unterstützung, keine Subventionen! Sonst läuft es Richtung Industriepolitik. Wir brauchen einfachere Rahmenbedingungen. Die Arbeitszeiterfassung beispielsweise ist unnötig, hier sollte man wieder liberalisieren.

Monika Ribar, VR-Präsidentin SBB

Wie gut geht es der Schweizer Wirtschaft?
Es ist zwiespältig. Ich sehe in schweizerische und in internationale Firmen hinein. Die Stimmung ist gut, für viele Unternehmen lief das erste Quartal rund, aber alle fragen sich: Ist es nachhaltig? Mein Gefühl sagt, dass das Wachstum nachhaltiger ist, als viele vermuten. Europa hat begriffen, dass es Reformen braucht, und das hilft auch der Schweiz.

Was wünschen Sie sich von der Politik?
Es passieren in der Wirtschaft immer wieder Fehler – und das muss möglich sein. Wenn wegen Einzelfällen mal etwas schiefgeht, sollte die Politik nicht gleich mit Gesetzen reagieren. Unsere Gesellschaft muss Fehler zulassen.

Morten Hannesbo CEO Amag

Wie gut geht es der Schweizer Wirtschaft?
Man hat sich grosse Sorgen gemacht nach der Aufhebung des Euro-Mindestkurses. Doch es läuft nun gar nicht so schlecht, der Franken-Kurs hat sich stabilisiert. Wir brauchen Reformen – bei den Unternehmenssteuern, bei der Altersvorsorge, das ist wichtig. Risiken sehe er in Europa: Was passiert nach dem Brexit? Grenzt sich Europa von den USA ab?

Was wünschen Sie sich von der Politik?
Deregulieren und vereinfachen. Zwei Beispiele: Das neue Gesetz zur Arbeitszeit-Erfassung gehört ins letzte Jahrhundert begraben. In der Autobranche wiederum ist die Preisbekanntmachungsverordnung eine völlig überflüssige Regulierung.

UMFRAGE UND FOTOS: PATRIK MÜLLER

Datum: 06.06.2017

L'AGEFI
QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

L'Agefi
1026 Echandens-Denges
021/ 331 41 41
www.agefi.com

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 5'500
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Seite: 1
Fläche: 32'588 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65580682
Ausschnitt Seite: 1/2

La connectique exige la fiabilité du swiss made

FISCHER CONNECTORS. La précision alliée à une force d'innovation, qui se reflète dans une usine connectée distinguée par PwC, permet à l'entreprise familiale basée à St-Prex de s'imposer face à la concurrence, provenant en particulier d'Asie.

CHRISTIAN AFFOLTER

La multinationale vaudoise Fischer Connectors est la seule entreprise romande analysée dans l'édition 2017 des Swiss Champions de PwC consacrée à la mondialisation et à la numérisation. Elle se distingue dans le domaine de la connectique, avec une présence certaine de production de masse. Mais lorsque les connexions câblées doivent être parfaitement fiables dans des conditions extrêmes, les connecteurs de Fischer font la différence. Ses innovations sont orientées vers les grandes tendances que sont notamment la fibre optique et la miniaturisation. Pas forcément le sans fil, qui ne saura se substituer totalement à la connectique électrique. Mais cette technologie alternative offre un potentiel intéressant de synergies futures. Ces évolutions se nourrissent à la fois de la proximité des hautes écoles que des demandes de clients, avec lesquels l'entreprise entretient des relations de partenariat. Entretien avec le CEO depuis 2016 Jonathan Brossard.

Datum: 06.06.2017

L'AGEFI
QUOTIDIEN DE L'AGENCE ECONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

L'Agefi
1026 Echandens-Denges
021/ 331 41 41
www.agefi.com

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 5'500
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Seite: 1
Fläche: 32'588 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65580682
Ausschnitt Seite: 2/2

USINE DE ST-PREX. *Inaugurée en 2008 et très visible, ses installations modernes avec un degré d'automatisation élevé permettent notamment de toujours produire les connecteurs en Suisse.*

Datum: 06.06.2017

L'AGEFI
QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

L'Agefi
1026 Echandens-Denges
021/ 331 41 41
www.agefi.com

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 5'500
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Seite: 3
Fläche: 65'679 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65580709
Ausschnitt Seite: 1/2

La fiabilité maximale exige toujours de la qualité suisse

FISCHER CONNECTORS. Le spécialiste de la connectique à Saint-Prex vient d'être nommé Swiss Champion 17 par PwC.

JONATHAN BROSSARD. *Le CEO dirige le groupe familial exportateur à 95% en troisième génération depuis 2016.*

INTERVIEW:
CHRISTIAN AFFOLTER

L'entreprise familiale et exportatrice à 95% Fischer Connectors est un exemple pour la valeur du Swiss made dans des marchés très compétitifs. Ses outils de production dans son usine à Saint-Prex inaugurée en 2008 lui offrent beaucoup de flexibilité. «Grâce au numérique, Fischer Connectors a simplifié l'interface entre l'homme et la machine et amélioré le flux des informations entre les différentes unités de production et le client, note PwC dans son édition 2017 des Swiss Champions. La numérisation est l'évolution logique des moyens de production.» Fischer Connectors est la seule entreprise romande a y être présentée, avec la tessinoise Interroll et les alémaniques EAO, Endress + Hauser, Habasit, Lantal Textiles, Max Felchlin, Rieter, SIGA Cover, Sigvaris, u-blox et Ypsomed. Ses connecteurs se trouvent à la pointe de la qualité et de l'innovation. Au cours des plus de 60 ans de son existence, Fischer Connectors a donc su se renouveler et conserver des avantages compétitifs. Il emploie aujourd'hui 250 collaborateurs à Saint-Prex et dispose d'un réseau d'implantations dans le monde entier. Son CEO Jonathan Brossard, membre de la famille fondatrice entré en fonctions l'année dernière, nous détaille plus la stratégie de cette entreprise devenue multinationale, aussi face aux innovations technologiques pouvant notamment faire évoluer les types de connecteurs requis.

Comment arrivez-vous à vous distinguer en tant que producteur suisse dans un domaine où il y a beaucoup de producteurs asiatiques à bas prix?

Le connecteur est un composant névralgique d'un dispositif électronique. Lorsqu'il dysfonctionne, il paralyse la totalité du dispositif. Dans des applications critiques, il faut donc privilégier la qualité, la fiabilité qu'offre un produit suisse. De surcroît, nous

Datum: 06.06.2017

L'AGEFI
QUOTIDIEN DE L'AGENCE ECONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

L'Agefi
1026 Echandens-Denges
021/ 331 41 41
www.agefi.com

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 5'500
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Seite: 3
Fläche: 65'679 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65580709
Ausschnitt Seite: 2/2

pouvons répondre précisément aux besoins des clients grâce à nos connaissances spécifiques.

Ce qui veut dire que vous faites beaucoup de sur-mesure?

Notre catalogue comprend plus de 30 000 références. Mais nous faisons en effet beaucoup de sur-mesure, notamment grâce à un système d'impression 3D qui permet aux ingénieurs de gagner du temps dans le développement de nouveaux produits. Nous avons des demandes de clients pour des applications particulières. Il existe à peu près autant de connecteurs que d'appareils électroniques.

Quels sont vos critères distinctifs?

Il y en a quatre: l'herméticité, où nous collaborons notamment de manière étroite avec le CERN, la robustesse des connecteurs qui doivent fonctionner parfaitement dans des environnements extrêmes, la mise en œuvre de solutions intégrées complètes, et enfin la miniaturisation La précision technologique requise dans la production de nos connecteurs et câblages est impressionnante, et équivaut sous bien des aspects à celle de l'horlogerie.

Le degré d'automation ne doit-il pas être élevé?

Si, elle est nécessaire en termes d'efficience, et ce dans tous les processus – l'assemblage de connecteurs, la gestion des stocks, mais aussi en utilisant des robots pour des gestes répétitifs et pénibles, et donc pour garantir un certain confort de travail à nos collaborateurs. L'objectif est de fournir des solutions répondant à toutes les attentes des clients et dans les délais. Il n'est pas question de ne remplir certaines exigences qu'en partie. C'est ainsi que nous nous distinguons.

Quels sont vos axes d'innovation?

Nous avons un département R&D conséquent au niveau international. Les recherches portent sur de nouveaux matériaux, technologies, comme d'autres applications. Nous réalisons souvent des innovations par l'écoute des besoins et problématiques de nos clients. Nous voyons notre relation avec eux, dans le monde entier, comme un véritable partenariat dans nos développements de nouveaux produits et technologies.

Quel rôle y jouent les hautes écoles à proximité?

Fischer Connectors collabore activement avec elles, notamment en sponsorisant certains projets, comme par exemple l'exosquelette médical TWIICE, un soutien robotique portable pour aider les personnes atteintes de lésions médullaires à retrouver l'usage de la marche, et qui a fait la Une de plusieurs salons suisses et internationaux dédiés à l'innovation. Nous travaillons aussi sur certains projets avec des étudiants des hautes écoles d'ingénierie, dont l'EPFL et l'HEIG d'Yverdon notamment, avec lesquels nous entretenons des partenariats étroits. C'est notre manière d'assumer notre responsabilité vis-à-vis de la relève.

Dans la région morgienne depuis sa création en 1954

Un spécialiste liechtensteinois des technologies sous vide, Walter Werner Fischer, a fondé l'entreprise W.W. Fischer à Morges en 1954. Il s'est d'emblée démarqué par ses innovations brevetées dans le domaine de l'hermétique et du verrouillage. En 1975, la société a ouvert ses nouveaux ateliers de production à Apples, suivi de l'établissement d'une filiale au Royaume-Uni en 1988. Celui-ci a marqué le début de ses activités commerciales à l'international. Les années 1990 furent marqués par une forte expansion à l'international grâce à la création de nouvelles filiales, et par un premier passage de témoin, du fondateur à son fils Peter Fischer, en 1996.
Le déploiement en Asie a débuté au nouveau millénaire, à Hong Kong. Le groupe n'a cessé de lancer de nouveaux produits, une gamme en plastique dans les années 1990, et la gamme AluLite en 2008. Cette année-charnière a aussi vu le déménagement vers le nouveau site de St-Prex. Une nouvelle série de produits novateurs a été lancée dans les années 2010. – (CA)

Datum: 05.06.2017

fricktal24.ch

fricktal24.ch
4303 Kaiseraugst
061/ 811 44 86
www.fricktal24.ch/

Medienart: Internet
Medientyp: Infoseiten

Page Visits: 22'113

Web Ansicht

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65587472
Ausschnitt Seite: 1/2

Montag, 5. Juni 2017 02:07

Arbeit und Wirtschaft

Das Erfolgsgeheimnis von Schweizer Weltmarktführern

Von: mm/f24.ch

Die Studie «Swiss Champions» untersucht die Grundmuster des Erfolgs von Schweizer KMU und Familienunternehmen. Für die dritte Ausgabe hat PwC Schweiz mit Switzerland Global Enterprise (S-GE) als Studienpartner zusammengearbeitet. Die Publikation zeigt: Swiss Champions werden mit bedingungsloser Kundenorientierung zu Weltmarktführern. Den Menschen setzen sie nicht nur beim Schritt ins Ausland in den Vordergrund – auch bei der Digitalisierung bestimmt er den Erfolg.

Die PwC-Studie untersucht die Grundmuster des Erfolgs der Swiss Champions: eine robuste Kernkompetenz, die gelungene Expansion in neue geografische Absatzmärkte, die Bewältigung von Krisen sowie die Menschen hinter den Unternehmen.

«Swiss Champions 2017» zeigt, wie Schweizer Unternehmen zu globalen Champions werden und wie sie sich erfolgreich digitalisieren. Die 151 befragten Unternehmen überzeugen global mit einem überlegenen Produkt. Sie orientieren sich konsequent am Kunden und anerkennen den Wert des Menschen. Swiss Champions gehen die vierte industrielle Revolution pragmatisch an. Ihre Mitarbeiter lassen sich auf die digitale Veränderung ein.

Mit Produkt und Mensch zum globalen Erfolg

Drei Aspekte machen gemäss der PWC-Studie erfolgreiche Schweizer KMU zu globalen Champions: Eine erstklassige Lösung aus Produkten und Dienstleistungen ist der erste Schlüssel. Da zu sein, wo die Kunden sind, ist das zweite Erfolgsgeheimnis. Der dritte Faktor ist das Bewusstsein für den Wert des Menschen: Swiss Champions bieten ihren Mitarbeitern spannende Weiterbildungsmöglichkeiten an. Das Personal schätzt die kurzen Entscheidungswege mit schnellen Reaktionsmechanismen.

Digital: ja, aber pragmatisch

fricktal24.ch
4303 Kaiseraugst
061/ 811 44 86
www.fricktal24.ch/

Medienart: Internet
Medientyp: Infoseiten

Page Visits: 22'113

Web Ansicht

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65587472
Ausschnitt Seite: 2/2

Die Mehrheit der Swiss Champions erachtet die Digitalisierung als Chance für die Weiterentwicklung des Unternehmens. Viele stehen jedoch noch am Anfang der ganzheitlichen Transformation.

Norbert Kühnis, Leiter Familienunternehmen und KMU PwC Schweiz, erklärt: «Der Pragmatismus der Swiss Champions zeigt sich wie folgt: Digitalisierung wird dann angegangen, wenn sie dem Kunden Mehrwert bietet und somit dem Unternehmen strategisch nützt.» Marcel Widrig, Leiter Privatkunden PwC Schweiz, ergänzt: «Die Mitarbeiter der Champions haben keine Angst vor der vierten industriellen Revolution und sie spüren, dass die Digitalisierung von der Unternehmensführung vorangetrieben wird.»

Komplexe Rahmenbedingungen

Swiss Champions sind global etabliert. Diese weltweite Vernetzung konfrontiert Schweizer Unternehmen mit protektionistischen Massnahmen in verschiedenen Ländern oder birgt für sie aufgrund des Brexit Währungsrisiken. Swiss Champions richten sich langfristig aus. Das erlaubt ihnen eine gewisse Ruhe im Umgang mit den aktuellen globalen Rahmen-bedingungen.

Daniel Küng, CEO Switzerland Global Enterprise (S-GE), meint dazu: «Das beste Krisenmanagement für Schweizer Exporteure ist eine breite internationale Vernetzung: Wer in viele unterschiedliche Länder exportiert, balanciert Risiken aus und erschliesst neue Wachstumsmärkte.»

«Fürs Fricktal – fricktal24.ch – die Internet-Zeitung»

Datum: 16.06.2017

KMU MAGAZIN
Die Wissensplattform für erfolgreiche Unternehmer und Top-Manager

KMU-Magazin
9326 Horn
071 846 88 74
https://www.kmu-magazin.ch

Medienart: Internet
Medientyp: Fachpresse

Web Ansicht

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65774619
Ausschnitt Seite: 1/1

Forschung & Entwicklung

Bedingungslose Kundenorientierung

Das Erfolgsgeheimnis der Schweizer Weltmarktführer

Diana von Ow (Autor)

16.06.17 - 15:15

Was macht ein Schweizer KMU zum weltweiten Marktleader? Dieser Frage widmet sich die Studie « Swiss Champions 2017 » . Antwort: die bedingungslose Orientierung am Kunden. Auch in Zeiten der Digitalisierung.

PWC Schweiz und Switzerland Global Enterprise präsentieren in der Studie « Swiss Champions » das Grundmuster des Erfolgs von 151 Schweizer KMU, die als globale Technologie - und Marktführer gelten.

Allen gemein ist, dass sie den Kunden in den Mittelpunkt stellen und den Wert des Menschen anerkennen. Sie gehen die Digitalisierung pragmatisch an und erleichtern es ihren Mitarbeitenden so, sich auf die Veränderungen einzulassen. Die Digitalisierung hält vorwiegend dort Einzug, wo sie dem Kunden einen Mehrwert bietet und dem Unternehmen strategisch nützt.

Natürlich haben diese Schweizer Spitzenunternehmen eine erstklassige Lösung aus Produkten und Dienstleistungen als robuste Kernkompetenz. Es ist ihnen aber ebenfalls gelungen, dort präsent zu sein, wo der Kunde oder die Kundin sind befindet. Als weiterer Faktor legen die erfolgreichen KMU Wert auf die Weiterbildung der Mitarbeitenden.

Die « Swiss Champions » verdanken ihren Ruf besonderen Eigenschaften. Diesen Stärken sind bereits die Vorgängerstudien « Swiss Champions 2015 » und « Swiss Champions 2016 » auf den Grund gegangen. Die aktuelle Studie « Swiss Champions 2017 » beleuchtet nun die Themen Globalisierung und Digitalisierung.

Die ganze Studie « Swiss Champions 2017 » zum Herunterladen als PDF - Datei

Datum: 21.06.2017

Vivre la ville Neuchâtel
2001 Neuchâtel
032/ 717 77 09
www.neuchatelville.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 23'500
Erscheinungsweise: 42x jährlich

Seite: 10
Fläche: 32'925 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65770622
Ausschnitt Seite: 1/1

L'avion stratosphérique du Neuchâtelois Raphaël Domjan invité d'honneur du Festival solaire nordique du Québec

SolarStratos a traversé l'Atlantique

La traversée a eu lieu dans un conteneur, sur un navire cargo, les ailes détachées et le nez bien protégé. L'avion stratosphérique de la mission SolarStratos a pourtant tenu la vedette, la semaine dernière à Montréal, où l'initiateur du projet, le Neuchâtelois Raphaël Domjan, était l'invité d'honneur du Festival solaire nordique du Québec. Même si, jusqu'à ce mercredi, il n'avait pas encore pu prendre son envol.

Raclette, fondue, roestis… Les nombreux promeneurs qui, dimanche, se baladaient sur le célèbre Vieux-Port de Montréal respiraient des odeurs de fromage pas du tout québecoises. Et ceux qui guignaient sous la grande tente dressée là depuis quelques jours découvraient avec curiosité le fuselage et les longues ailes d'un avion. Ce soir-là, en effet, l'équipe de SolarStratos, emmenée par l'éco-aventurier neuchâtelois Raphaël Domjan, présentait officiellement l'avion solaire aux autorités de Montréal, et notamment à son maire, le très populaire Denis Coderre. Une délégation de partenaires du projet, dont le conseiller communal de Neuchâtel Thomas Facchinetti, le syndic de Lausanne Grégoire Junod et le vice-syndic d'Yverdon-les-Bains Marc-André Burkhard avaient également fait le déplacement à Montréal.

SolarStratos effectuera peut-être, ces prochains jours, son premier vol hors du territoire suisse (il avait réalisé le 5 mai dernier à Payerne son vol inaugural), pour autant que les conditions météo le permettent : sur l'aéroport de Mirabel, hier, l'équipe attendait avec un brin d'impatience que le vent ou la pluie laissent à l'avion une chance de décoller et de survoler ce coin du Québec. Dimanche, SolarStratos avait en tous les cas reçu la bénédiction des communautés amérindiennes : invitées à la présentation de l'avion, des chefs de tribus de la région ont salué le projet comme étant une réponse technologique aux défis environnementaux de la planète. Ils ont même offert, en cadeau, un drapeau à Raphaël Domjan, lui demandant de l'emporter avec lui lorsqu'il s'en ira dans la stratosphère.

Devant les maires de grandes villes

Raphaël Domjan aura également l'occasion, demain jeudi, de s'adresser aux maires des plus grandes villes du monde, dans le cadre du congrès mondial de Metropolis, qui s'est ouvert lundi. «Nous allons leur dire qu'ils ont une responsabilité individuelle et collective de tout entreprendre, que les technologies sont disponibles, qu'ils doivent soutenir la transition énergétique», expliquait-il aux médias québecois, dont la plupart ont relaté avec enthousiasme ce défi aéronautique suisse.

Depuis le premier vol du 5 mai, SolarStratos gagne encore en notoriété, et les partenariats se multiplient : l'entreprise Fischer Connectors, mais aussi Présence Suisse sont entrés dans la ronde, espérant voir, en 2019, l'avion stratosphérique approcher les 24'000 mètres d'altitude. Avec, sur ses ailes, des panneaux solaires bénéficiant de la technologie neuchâteloise du CSEM. (fk)

L'avion SolarStratos a été présenté dimanche aux autorités de Montréal. Il a également été accueilli par les communautés amérindiennes de la région.

Datum: 20.06.2017

ARCINFO.CH
LE SITE INTERNET DE
L'EXPRESS L'Impartial canal alpha

Express/Impartial Online

Arc Info
2001 Neuchâtel
032/ 723 53 01
www.arcinfo.ch

Medienart: Internet
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
UUpM: 185'000
Page Visits: 1'249'779

Web Ansicht

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65774606
Ausschnitt Seite: 1/1

Home Régions Canton

20.06.2017, 00:01 Actualisé il y a 4 heures

Nouveau partenaire

Abonnés

Par Iby - comm

Le groupe Fischer Connectors, dont le siège se trouve à Saint - Prex, en Suisse, devient un partenaire officiel du projet SolarStratos. Il fournira les solutions connectiques indispensables au défi que doit relever l ' avion solaire HB - SXA, qui sera le premier avion solaire habité à pénétrer la stratosphère. Cette mission dont le maître d ' œ uvre est le Neuchâtelois Raphaël Domjan, vise à...

Le groupe Fischer Connectors, dont le siège se trouve à Saint - Prex, en Suisse, devient un partenaire officiel du projet SolarStratos. Il fournira les solutions connectiques indispensables au défi que doit relever l ' avion solaire HB - SXA, qui sera le premier avion solaire habité à pénétrer la stratosphère. Cette mission dont le maître d ' œ uvre est le Neuchâtelois Raphaël Domjan, vise à démontrer le potentiel de l ' énergie solaire et à explorer de nouveaux territoires pour l ' aviation du futur. Fischer Connectors fournira les solutions connectiques essentielles à la mission de l ' avion solaire pour rejoindre les confins de l ' espace. Les solutions connectiques électriques et optiques de Fischer Connectors ont été choisies par SolarStratos pour leurs qualités, leur fiabilité, leur rapport poids - performance optim al et leur capacité à transmettre de grands volumes de données à haute vitesse et sur de longues distances, communique l ' entreprise. Iby - comm

Vous avez lu gratuitement

une partie de l'article.

Pour la lire la suite :

Profitez de notre offre numérique dès Fr 2. - le 1er mois

et bénéficiez d'un accès complet à tous nos contenus Je profite de l'offre ! Déjà abonné ?

Datum: 20.06.2017

L'AGEFI
QUOTIDIEN DE L'AGENCE ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE À GENÈVE

L'Agefi
1026 Echandens-Denges
021/ 331 41 41
www.agefi.com

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 5'500
Erscheinungsweise: 5x wöchentlich

Seite: 8
Fläche: 19'814 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65753091
Ausschnitt Seite: 1/1

Fischer Connectors partenaire de SolarStratos

CONNECTIQUE. L'environnement opérationnel particulièrement hostile de l'avion solaire établira une belle nouvelle preuve de fiabilité et de robustesse de ses produits.

La connectique jouera un rôle crucial dans la tentative de SolarStratos de réaliser son premier vol stratosphérique en 2019. Il sera le premier avion solaire à accomplir cet exploit, et également le premier avion commercial solaire biplace. Pour disposer des données de contrôle en tout temps, les solutions employées doivent être parfaitement fiables, alors que les températures peuvent descendre jusqu'à -70°C, le matériel étant de surcroît soumis aux rayons cosmiques. Les premiers tests de résistance auront déjà lieu avant cette tentative, avec la préparation de l'avion et les premiers vols en combinaison spatiale en 2018. SolarStratos a choisi de travailler avec l'entreprise saint-preyarde Fischer Connectors (*L'Agefi du 6 juin*), rejoignant une équipe internationale de partenaires et de professionnels expérimentés. Cette dernière développera des solutions sur mesure dans le cadre de ce projet. Les ingénieurs de Fischer Connectors travaillent en étroite collaboration avec l'équipe de SolarStratos afin de concevoir et développer la solution idéale pour garantir le succès de la mission.

En plus de la fiabilité et de la résistance, il faut encore tenir compte d'un troisième élément: le poids. L'avion SolarStratos, d'une envergure de 24,8 mètres et long de 8,5 mètres, ne pèse que 350 kilos. Comme l'a souligné l'initiateur et pilote de SolarStratos, Raphaël Domjan, une entreprise fournissant non seulement les connecteurs, mais aussi les câblages peut faire la différence. «Notre R&D pourra fournir les solutions connectiques dédiées à la transmission des images des caméras embarquées ou autres données de contrôle», se réjouit le Directeur Ingéniérie de Fischer Connectors Stéphane Rohrbach. Le CEO de Fischer Connectors Jonathan Brossard estime que de nombreuses caractéristiques relient son entreprise et le projet SolarStratos. «Fischer Connectors et SolarStratos ont tous les deux un rayonnement suisse et mondial, nous collaborons avec de nombreux partenaires aux niveaux national et international, et nous mettons à profit la technologie haute performance suisse ainsi que notre passion pour les énergies renouvelables pour réinventer le futur de l'aviation. La protection de l'environnement et le recours à l'énergie solaire sont au cœur de notre stratégie.» Des propos témoignant de la forte adhésion à ce projet, allant au-delà du partenariat. – (CA)

Datum: 20.06.2017

L'EXPRESS arc PRESSE
FEUILLE D'AVIS DE NEUCHÂTEL, FONDÉ LE 2 OCTOBRE 1738

Hauptausgabe

L'Express/Feuille d'avis de Neuchâtel
2001 Neuchâtel
032/ 723 53 01
www.arcinfo.ch

Medienart: Print
Medientyp: Tages- und Wochenpresse
Auflage: 16'783
Erscheinungsweise: 6x wöchentlich

Seite: 5
Fläche: 8'404 mm²

Auftrag: 3006602
Themen-Nr.: 622.006

Referenz: 65751081
Ausschnitt Seite: 1/1

SOLARSTRATOS

Nouveau partenaire

Le groupe Fischer Connectors, dont le siège se trouve à Saint-Prex, en Suisse, devient un partenaire officiel du projet SolarStratos. Il fournira les solutions connectiques indispensables au défi que doit relever l'avion solaire HB-SXA, qui sera le premier avion solaire habité à pénétrer la stratosphère. Cette mission dont le maître d'œuvre est le Neuchâtelois Raphaël Domjan, vise à démontrer le potentiel de l'énergie solaire et à explorer de nouveaux territoires pour l'aviation du futur. Fischer Connectors fournira les solutions connectiques essentielles à la mission de l'avion solaire pour rejoindre les confins de l'espace. Les solutions connectiques électriques et optiques de Fischer Connectors ont été choisies par SolarStratos pour leurs qualités, leur fiabilité, leur rapport poids-performance optimal et leur capacité à transmettre de grands volumes de données à haute vitesse et sur de longues distances, communique l'entreprise. ● LBY - COMM

Date: 31.10.2018

LEADER
SONDERAUSGABE ZUM EY ENTREPRENEUR OF THE YEAR™

EY Entrepreneur of the year

Leader Das Unternehmermagazin
9014 St. Gallen
071/ 272 80 50
https://www.leaderdigital.ch/

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse spécialisée
Tirage: 8'000
Parution: annuelle

Page: 4
Surface: 39'926 mm²

Ordre: 3009860
N° de thème: 660.007

Référence: 71499469
Coupure Page: 1/2

EY Entrepreneur Of The Year 2018: Das sind die Gewinner

46 Persönlichkeiten national und international tätiger Schweizer Firmen haben sich 2018 dem Wettbewerb «EY Entrepreneur Of The Year» gestellt. Letztlich qualifizierten sich zwölf Unternehmen für die vier Award-Kategorien. Der LEADER präsentiert in dieser Ausgabe sämtliche Finalisten und Sieger.

Jedes Jahr werden in gegen 150 Städten dieser Welt würdige Preisträger gefeiert.

Das Entrepreneur-Of-The-Year-Programm von EY ist weltweit einmalig. Ausgehend von den USA, hat es 1986 seinen Siegeszug begonnen und sich seither in über 70 Ländern etabliert. Das Programm beinhaltet neben dem Wettbewerb auch diverse Möglichkeiten für die Entrepreneurs, um Netzwerke und den Erfahrungsaustausch auszubauen.

Im Rahmen des Wettbewerbs werden jedes Jahr in gegen 150 Städten dieser Welt würdige Preisträger gefeiert. Insgesamt bewerben sich jeweils über 10 000 Unternehmerinnen und Unternehmer um den Titel «EY Entrepreneur Of The Year». Im Frühsommer des Folgejahres kürt eine unabhängige Jury aus allen Landessiegern den EY World Entrepreneur Of The Year. Damit ist EY die einzige Organisation mit einem Unternehmerwettbewerb auf globaler Ebene. Die Schweiz wurde 2018 von Thomas Hanan von der Zürcher Webrepublic AG vertreten.

Kategorie «Dienstleistung/Handel»

Über den Kategoriensieg kann sich die globegarden GmbH aus Zürich freuen. Ebenfalls nominiert waren die Chronext AG aus Zug und Loanboox aus Zürich.

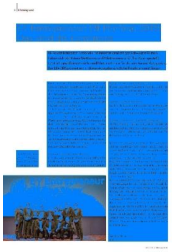
Date: 31.10.2018

LEADER
SONDERAUSGABE ZUM EY ENTREPRENEUR OF THE YEAR™

EY Entrepreneur of the year

Leader Das Unternehmermagazin
9014 St. Gallen
071/ 272 80 50
https://www.leaderdigital.ch/

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse spécialisée
Tirage: 8'000
Parution: annuelle



Page: 4
Surface: 39'926 mm²

Ordre: 3009860
N° de thème: 660.007

Référence: 71499469
Coupure Page: 2/2

Kategorie «Emerging Entrepreneur»
Diesen Kategorien-Award holte sich die FELFEL AG aus Zürich. Im Finale standen zudem die Abionic SA aus Epalinges und die L.E.S.S. SA aus Renens.

Kategorie «Family Business»
In dieser Kategorie setzt sich die Kuratle Group AG aus Leibstadt gegen die Hans K. Schibli AG aus Zürich und die Fischer Connectors SA aus St-Prex durch.

Kategorie «Industrie/High-Tech/Life Sciences»
Als Siegerin ging in dieser Kategorie die Dectris AG aus Baden-Dättwil hervor. Nominiert waren zudem die Corvaglia Holding AG aus Eschlikon und die HeiQ Materials AG aus Schlieren.

Die Bekanntgabe der Gewinner, die Preisverleihung und die zugehörige Gala fanden am 26. Oktober 2018 in Baden AG statt. Das dortige Trafo-Hotel bot den passenden Rahmen für die vielfältige Auswahl an erstklassigen Schweizer Unternehmen.
Für die Evaluation der Finalisten und die Vergabe der EY Entrepreneur Of The Year Awards ist eine neunköpfige Jury verantwortlich. Eigenständig und unabhängig von EY prüft sie die preiswürdigen Kandidatinnen und Kandidaten.
Die Jury setzt sich 2018 zusammen aus Dr. Adrienne Corboud Fumagalli (CEO Deeption SA), Claude R. Cornaz (Präsident des Verwaltungsrates Vetropack Holding AG, Entrepreneur Of The Year 2012), Dr. Paul J. Hälg (CEO Dätwyler AG, Präsident des Verwaltungsrates Sika AG), Dr. Sara und Christoph Hürlimann (Gründer zahnarztzentrum.ch AG, Entrepreneur Of The Year 2010), Dr. Jan Lichtenberg (CEO InSphero AG, Entrepreneur Of The Year 2015), Simon Michel (CEO Ypsomed AG), Dr. Edouard Pfister (Entrepreneur) sowie Prof. Dr. Thomas Zellweger (Direktor Center for Family Business der Universität St.Gallen HSG).

Text: Marcel Baumgartner
Bild: zVg

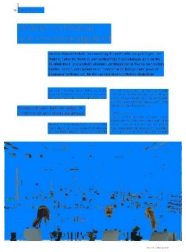
Date: 31.10.2018

LEADER
SONDERAUSGABE ZUM EY ENTREPRENEUR OF THE YEAR™

EY Entrepreneur of the year

Leader / EY Entrepreneur of the year
9014 St. Gallen
071/ 272 80 50
https://www.leaderdigital.ch/

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse spécialisée
Tirage: 8'000
Parution: annuelle



Page: 16
Surface: 81'138 mm²

Ordre: 3009860
N° de thème: 660.007

Référence: 71540507
Coupure Page: 1/3

Family Business

Perfekt verbinden, was zusammengehört

Steckverbinder? Kabel? Für Laien mag das nicht sehr «sexy» klingen. Die Wahrheit aber ist: Wenn es um hochkarätige Anwendungen geht, ist die Qualität dieser Bestandteile absolut ausschlaggebend. Fischer Connectors hat hier seine Nische gefunden: mit extrem zuverlässigen und genauen Lösungen für Branchen, für die das eine absolute Notwendigkeit ist.

Text: Stefan Millius
Bilder: zVg

Es ist wohl nicht zuletzt die lange Erfahrung, die den Unterschied macht. Seit mehr als sechs Jahrzehnten hat sich das Westschweizer Unternehmen Fischer Connectors SA der Entwicklung, Herstellung und dem Vertrieb von Hochleistungs-Steckverbindern und Kabelkonfektionslösungen verschrieben. Mit dem Ergebnis, dass die Firma heute in diesem Bereich führend ist. Zu ihr kommt, wer zuverlässige, präzise und widerstandsfähige Produkte benötigt, die auch in anspruchsvollen oder extremen Umgebungen ohne Ausfall funktionieren.

Exaktheit ist gefragt

Und solche Abnehmer gibt es je länger, je mehr. Überall dort, wo Fehler nicht erlaubt sind, kommt Fischer Connectors zum Zug. Das sind beispielsweise medizinische Apparaturen oder industrielle Mess- und Prüfgeräte, die in jedem Fall exakte Resultate liefern müssen. Aber auch bei wehrtechnischen Anwendungen oder bei Rundfunk- und Telekommunikationsanlagen ist das der Fall.

Die Schweiz ist nach wie vor das Zentrum des Unternehmens, das darüber hinaus aber mit acht Niederlassungen und einer Vielzahl von Vertriebshändlern überall auf der Welt tätig ist. In Saint-Prex in der Romandie entstehen die Innovationen. Weil sich Fischer Connectors schon dem Thema Steckverbinder und Kabelkonfektionierung verschrieben hat, als diese noch in den Kinderschuhen steckten, sind viele ihrer Lösungen heute Industriestandard. Und auch wenn zahlreiche neue Anbieter auf den Plan getreten sind, ist das Original unerreicht.

Weltweite Innovationen

Grundlage dafür war der weltweit erste hochdichte Steckverbinder, den ein gewisser Walter Werner Fischer entwickelte. Den Liechtensteiner hatte es in die Westschweiz, genauer nach Morges, verschlagen, wo er auf dieser Basis sein Unternehmen gründete, die W.W.Fischer. Er peilte mit Erfolg industrielle Anwendungen an. Ein erster Meilenstein war das internationale Patent für sein Push-Pull-Verriegelungssystem, das er 1962 erwarb. Zwei Jahre später folgte der weltweit erste hermetisch dichte Steckverbinder.

Fischer liess eine Innovation nach der anderen folgen. Mit den ersten Steckverbindergehäusen aus Edelstahl legte er das Fundament für das weitere Wachstum der Firma und eröffnete neue, grössere Produktionsstätten. Zudem investierte er viel in die Modernisierung der Produktionsverfahren und setzte früh auf die internationalen Märkte. 1988 eröffnete er eine erste Niederlassung in Grossbritannien. Diesem Schritt folgten weitere Länder – Deutschland, Italien, Frankreich und schliesslich die USA.

Weitere Expansion

Nur bedingt planbar ist die Nachfolgefrage. Hier hatte der Gründer das Glück, dass sein Sohn Peter Fischer Mitte der 1990er-Jahre in den Verwaltungsrat eintrat und seine eigenen Visionen zum Unternehmen beisteuerte. Dazu gehörte beispielsweise die erste Kunststoffgehäuseserie, die in diese Zeit fällt. Auch die Marke wurde weiterentwickelt. Das Ergebnis lautete: Fischer Connectors. Auch der asiatische Markt wurde mit der Niederlassung in Hongkong bald erschlossen, parallel dazu folgten weitere Produkteentwicklungen wie die Fischer AluLite-Serie.

Der Umzug nach Saint-Pres erfolgte vor wenigen Jahren. Hier sind der Hauptsitz und die hochmodernen Produktionsanlangen untergebracht. Das Unternehmen zeichnet sich dadurch aus, dass über

Date: 31.10.2018

LEADER
SONDERAUSGABE ZUM EY ENTREPRENEUR OF THE YEAR™

EY Entrepreneur of the year

Leader / EY Entrepreneur of the year
9014 St. Gallen
071/ 272 80 50
https://www.leaderdigital.ch/

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse spécialisée
Tirage: 8'000
Parution: annuelle

Page: 16
Surface: 81'138 mm²

Ordre: 3009860
N° de thème: 660.007

Référence: 71540507
Coupure Page: 2/3

die angestammten Kerngebiete hinaus laufend verwandte Märkte erschlossen werden. Ein Beispiel dafür ist ein robuster USB-Stick, der sich dazu eignet, sensible Daten sicher zu speichern. Auch rund um das «Urprodukt», die Steckverbinder, bliebt Fischer Connectors nicht stehen. Besonders kompakte Lösungen, besonders robuste Produkte: Die Westschweizer lieferten verlässlich die Antworten auf aktuelle Bedürfnisse.

Die jüngste Innovation stammt aus dem aktuellen Jahr: eine revolutionäre Verbindungstechnologie, die ausgerichtet ist auf den wohl grössten Trend unserer Zeit – tragbare Elektronik. An die Spitze des Unternehmens ist inzwischen mit Jonathan Brossard ein weiteres Familienmitglied getreten. Der beste Beweis dafür, dass Familienunternehmen keineswegs ein Relikt vergangener Zeiten sind.

Die Westschweizer lieferten verlässlich die Antworten auf aktuelle Bedürfnisse.

Date: 31.10.2018

LEADER
SONDERAUSGABE ZUM EY ENTREPRENEUR OF THE YEAR™

EY Entrepreneur of the year

Leader / EY Entrepreneur of the year
9014 St. Gallen
071/ 272 80 50
https://www.leaderdigital.ch/

Genre de média: Médias imprimés
Type de média: Presse spécialisée
Tirage: 8'000
Parution: annuelle

Page: 16
Surface: 81'138 mm²

Ordre: 3009860
N° de thème: 660.007

Référence: 71540507
Coupure Page: 3/3

Jonathan Brossard, Mitglied der Gründerfamilie Fischer, ist seit 2016 CEO des Unternehmens:

«Die Schweiz ist nach wie vor das Zentrum des Unternehmens.»

Die Schweiz ist nach wie vor das Zentrum des Unternehmens, das darüber hinaus aber mit acht Niederlassungen und einer Vielzahl von Vertriebshändlern überall auf der Welt tätig ist.

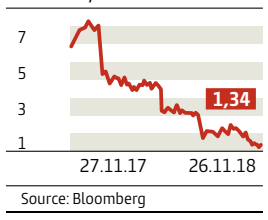
Economie&Finance

Revenus en repli pour Aryzta

Au premier trimestre de son exercice décalé 2018-2019, le boulanger industriel zurichois a dégagé un chiffre d'affaires de 977,3 millions de francs (–5,2% sur un an).

RECUL CONTINU

Action Aryzta, en francs



Source: Bloomberg

MARIO DRAGHI
Président de la Banque centrale européenne

La croissance en zone euro a perdu de son élan mais ce ralentissement est normal et n'est pas suffisant pour remettre en question l'arrêt progressif du programme de soutien à l'économie de la BCE, a-t-il déclaré lundi.

+1,6%

LE NOMBRE DE PLACES DE TRAVAIL EN SUISSE A PROGRESSÉ DE 1,6% AU TROISIÈME TRIMESTRE. Les postes vacants ont bondi de 23% sur un an, soit de 13 500. La Suisse comptait 5,07 millions de postes dans les secteurs secondaire et tertiaire, soit 80 000 de plus qu'un an auparavant, selon l'OFS.

SMI 8931,37 +0,97%	↑	Dollar/franc	0,9979 ↑
		Euro/franc	1,1320 ↑
Euro Stoxx 50 3172,71 +1,13%	↑	Euro/dollar	1,1344 ↑
		Livre st./franc	1,2794 ↑
FTSE 100 7036,00 +1,20%	↑	Baril Brent/dollar	60,51 ↑
		Once d'or/dollar	1223 ↓

Jonathan Brossard, patron précoce

TECHNOLOGIE Propulsé à 28 ans à la tête de Fischer Connectors, le juriste de formation a dû faire ses preuves dans un milieu technique exigeant. C'est sur ses épaules que repose aujourd'hui la transition de son entreprise vers le statut de multinationale

RACHEL RICHTERICH
@RRichterich

Il y a des instants où tout se précipite, de ceux où l'on se retrouve à devoir prendre une décision qui pourrait changer le cours d'une vie. Pour Jonathan Brossard, ça remonte à deux ans, quand un matin de septembre 2016, il s'est retrouvé propulsé à la tête d'une entreprise de 400 collaborateurs. «A ce moment-là, je me suis demandé ce qui m'arrivait», confie celui qui n'avait que 28 ans à l'époque où il a été nommé directeur général de Fischer Connectors.

Celui qui est passé tout près cet automne de remporter le Prix EY d'entrepreneur suisse de l'année (catégorie entreprise familiale), se souvient de l'atmosphère électrique dans la salle où étaient réunis administrateurs et membres de la direction. «Les numéro un et numéro deux de l'entreprise sont partis. On m'a dit: prends les clés, débrouille-toi.»

Pistonné? Après douze ans sous la direction de Dominique Glauser – le numéro un en question, qui a été l'architecte de la modernisation de Fischer Connectors –, la famille voulait remettre la main sur l'opérationnel du groupe de Saint-Prex. En tant qu'époux de Sabrina Fischer, la fille du président du conseil d'administration, Peter Fischer, Jonathan Brossard se plaçait en héritier naturel. Il ne dit pas si c'est ce qui a écourté la période de transition avec son prédécesseur, évoquant pudiquement des «divergences de vues».

Mais il raconte le déficit de crédibilité qu'il a ressenti à ses débuts, et qu'il perçoit encore parfois dans le regard de ses pairs ou de certains clients. Et pour cause, «je ne suis pas ingénieur, je ne connaissais pas grand-chose aux connecteurs», concède celui qui, quelques mois avant sa prise de fonction, était encore sur les bancs de la Faculté de droit à l'Université de Lausanne.

Surtout, Jonathan Brossard sait s'entourer. D'abord de ses collaborateurs, «ils ont les compétences que je n'ai pas.» A leurs côtés, il apprivoise les plus de 30000 produits au catalogue de l'entreprise, entrant dans la composition d'endoscopes ou de robots d'inspection du site de Fukushima. Et puis de ses clients, auprès desquels il cherche à comprendre les besoins du marché. Ou plutôt des marchés, puisque le groupe compte huit filiales dans le monde, notamment au Japon et aux Etats-Unis, chacune avec des spécificités locales, dans des segments aussi divers que le médical, les transports ou encore le militaire. Il les visite toutes.

> «Les numéro un et numéro deux de l'entreprise sont partis. On m'a dit: prends les clés, débrouille-toi»
> JONATHAN BROSSARD

Puis il passe à l'offensive. «Nous devons évoluer de la connectique vers la connectivité.» Car le connecteur est l'élément névralgique de la transmission de données, comme il aime à le souligner. Jonathan Brossard noue des partenariats dans des segments stratégiques comme les énergies renouvelables, avec SolarStratos, un projet d'avion solaire.

Fischer Connectors s'est aussi rapprochée de la société britannique Wearable Technologies, spécialisée dans les vêtements intelligents. «Nous produisons les connecteurs installés sur les gilets d'ouvriers de chantier par exemple et sur lesquels sont branchés des radios ou des capteurs détectant un danger, comme du gaz ou encore la proximité de véhicules.» Un partenariat qui est né de ses velléités pour le juteux segment des technologies de la défense, «ces dispositifs portatifs sont déjà une réalité chez le soldat connecté».

Jonathan Brossard pilote Fischer Connectors, une entreprise vaudoise forte de 550 collaborateurs et présente dans huit pays. *(EDDY MOTTAZ/LE TEMPS)*

> «Fischer Connectors doit évoluer de la connectique vers la connectivité»
> JONATHAN BROSSARD

Le groupe se trouve aujourd'hui à un tournant: avec désormais 550 collaborateurs dans huit pays, elle n'est de loin plus une PME (la définition fédérale fixe le seuil à 250 employés). Mais elle n'a pas encore les épaules d'une grande multinationale, tout en faisant face aux mêmes défis: réglementation accrue, fiscalité incertaine et logistique. «Tout l'enjeu consiste à gagner en efficience, sans toucher aux effectifs.» Il peut compter sur son coach, son président de beau-père, Peter Fischer, avec qui il partage sa vision stratégique. Il est un peu plus que ça d'ailleurs.

Au fil de la discussion, l'armure se fissure un peu, à peine, en évoquant ce lien, qui a pris une dimension paternelle à la mort du père de Jonathan Brossard en 2012. Il s'en souvient comme d'un événement «intense», douloureux et marquant, qui l'a brutalement tiré de l'insouciance avec laquelle il menait sa vie. «Je n'avais jamais vraiment pris les études au sérieux, jusqu'à la mort de celui que j'admirais – il était le premier Suisse à avoir intégré l'ENA [institut français qui forme les hauts fonctionnaires, ndlr].» «Je regrette qu'il ne voie pas ce que je suis devenu.»

Après Nissan, Mitsubishi Motors évince aussi Carlos Ghosn

AUTOMOBILE Carlos Ghosn a été déchu lundi de son titre de président du conseil d'administration du constructeur japonais, quelques jours après sa révocation de Nissan pour des malversations financières présumées

AFP

A l'issue d'une réunion extraordinaire d'à peine plus d'une heure, Mitsubishi Motors, troisième groupe de l'alliance Renault-Nissan, a jugé «difficile» de maintenir en poste Carlos Ghosn.

Le verdict tombe une semaine après l'arrestation surprise du puissant capitaine d'industrie de 64 ans à Tokyo, qui ébranle l'alliance automobile franco-japonaise qu'il a forgée en près de vingt ans d'un règne sans partage.

A l'image de ses homologues de Renault et Nissan, le patron exécutif de Mitsubishi Motors, Osamu Masuko, a tenu à rassurer. «Nous faisons partie de l'alliance depuis deux ans. Il y a eu des aspects positifs et d'autres qui doivent être légèrement revus de notre point de vue», a-t-il dit devant la presse, sans remettre en cause l'ensemble.

«Décision déchirante» votée à l'unanimité

Le limogeage, qualifié de «décision déchirante», a été voté à l'unanimité des sept administrateurs, dont Osamu Masuko, qui va prendre la présidence, et deux responsables de Nissan, le principal actionnaire de Mitsubishi Motors avec 34% de capital.

Carlos Ghosn est soupçonné par le parquet japonais d'avoir dissimulé une partie de ses revenus aux autorités financières. Il est en outre accusé par Nissan de «graves malversations financières». Carlos Ghosn n'est officiellement plus que président de l'Alliance et Renault.

PUBLICITÉ

GENEVA ANNUAL BLOCKCHAIN CONGRESS

21.01.2019 | PALEXPO | GENEVE

FROM LAB TO MARKET

WWW.GENEVABLOCKCHAINCONGRESS.COM

Eclairage sur le Workshop «Education»

Mon entreprise doit innover et aborder son évolution digitale en capitalisant sur les compétences en interne. Pour cela, je dois non seulement développer les équipes IT, mais également mes collaborateurs de manière transversale et dans les différents départements de mon activité. Quelles sont les formations blockchain disponibles en Suisse ?

Je recrute de plus en plus de collaborateurs ayant un profil international et la vérification de leur CV est un poste de charge conséquent.
Comment la blockchain peut-elle m'assurer que les diplômes sont bel et bien valides.

Frédéric Dumonal,
Directeur de la formation continue CREA Ge. - CH

CREA

UNIVERSITÉ DE GENÈVE

Jean-Marc Seigneur,
Directeur du CAS en blockchain
Université de Genève - CH

Florence Lafayette Driessens,
Cheffe de Projet
Ecole Hôtelière de Lausanne - CH

ECOLE HOTELIERE LAUSANNE

ValidityLabs

André Wolke,
CEO Validity Labs - CH

Partenaire média

LE TEMPS

Fischer Connectors, un modèle de la nouvelle ère industrielle 4.0

Spécialisée dans les connecteurs haut de gamme, l'entreprise investit gros dans son siège et site de production de La Côte. Elle est en forte croissance

Jean-Marc Corset

Dans les ateliers de montage, à Saint-Prex, la finition d'une partie des connecteurs est manuelle, mais les technologies numériques sont présentes dans chaque phase de la fabrication, notamment dans la gestion des flux de composants. VANESSA CARDOSO

Industrie 4.0 n'est pas qu'un slogan à la mode. Dans nombre d'entreprises, la transition vers cette nouvelle ère industrielle est en marche. Spécialisée dans les connecteurs haut de gamme, Fischer Connectors intègre les technologies numériques, l'internet des objets et les services en réseaux dans toutes ses activités. Dans son site modulable de Saint-Prex, construit il y a à peine plus de dix ans, l'entreprise modernise constamment ses équipements en intégrant les nouvelles technologies dans toute «la chaîne» de fabrication, depuis le programme de modélisation de la conception des produits, la gestion des stocks et des flux de composants, l'automation, les tests de qualité, jusqu'à la logistique de la livraison. Pourtant, dans cette industrie de niche, qui comprend une vaste gamme de produits pour une demande très variable en volumes, un nombre important d'opérateurs et opératrices reste nécessaire pour le montage.

Le sceau de la Suisse

«Notre métier est proche de l'horlogerie, relève Jonathan Brossard, CEO du groupe depuis septembre 2016. Nous sommes des micromécaniciens, nous misons beaucoup sur la miniaturisation. Dans l'atelier de montage, il y a quelques robots en début de ligne, des machines semi-automatisées, mais une partie de l'assemblage comprend une finition manuelle. On ne peut pas tout robotiser car nous avons beaucoup de produits très diversifiés qui nécessitent du savoir-faire et une certaine dextérité. Le robot a besoin d'une grande standardisation. Notre outil de production doit être agile et très réactif. Cela demande une architecture industrielle très aboutie qu'on trouve ici en Suisse.»

Jonathan Brossard souligne toutefois que les investissements ne touchent pas que les équipements: «Nous investissons massivement dans la recherche et le développement, soit l'être humain, et travaillons sur de nouveaux axes de diversification qui nous apportent de la valeur ajoutée

Jonathan Brossard, CEO de Fischer Connectors. JmC

dans nos produits.» En 1954, Walter Werner Fischer, expert dans la technologie du vide, fondait la société à Morges afin de développer le premier connecteur étanche haut de gamme pour des applications industrielles. Huit ans après, il brevetait son système de verrouillage «push-pull» puis lançait le premier connecteur hermétique. L'entreprise a ainsi développé des systèmes de connexions électriques et optiques caractérisés notamment par leur étanchéité et leur robustesse dans des conditions extrêmes ou des transmissions de données haut débit. Aujourd'hui, les trois domaines principaux de Fischer Connectors, qui compte 30 000 connecteurs à son catalogue, sont le secteur médical, l'instrumentation pour l'industrie ainsi que la défense-sécurité. Mais ses connecteurs servent également dans les télécoms, l'audiovisuel, les transports ou l'énergie.

«Depuis 65 ans, nous faisons le métier de la connectique, explique le jeune CEO de 30 ans, membre de la famille propriétaire de la société. Nous voulons évoluer avec de nouveaux produits pour être un fournisseur de solutions, non seulement de connecteurs, mais de connectivité.» C'est ainsi qu'à Saint-Prex, mais également dans les grandes filiales - en particulier celle d'Atlanta pour l'Amérique du Nord -, les équipes de R&D développent des solutions avec des clients spécifiques du secteur électronique, dans les nouvelles applications miniaturisées, la connectivité portable ou l'internet des objets.

Veste intelligente

L'une de ces innovations, mise au point avec la start-up britannique Wearable Technologies spécialisée dans les «habits intelligents», a été dévoilée l'automne dernier. Il s'agit d'une veste connectée pour ouvriers de chantier et d'usine, qui comporte quatre connexions d'un nouveau type - à enfichage à 360 degrés - sur lesquels on peut brancher divers capteurs de santé et de sécurité: miniradar d'alerte si un engin s'approche trop près, détecteur de gaz, radio, GPS, caméra, etc.

Participant au projet d'avion solaire *SolarStratos*, basé à Payerne, la firme collabore également avec l'EPFL, dans le domaine robotique, à la réalisation de l'exosquelette Twiice (système d'aide à la marche des handicapés). Ses recherches, qui concernent souvent le domaine médical, ont dopé l'équipe de R&D qui, en trois ans, aura bientôt doublé son effectif: une trentaine à Saint-Prex.

Si des câblages sont produits dans certaines filiales, toute la fabrication des connecteurs eux-mêmes se fait à Saint-Prex. Fischer Connectors y emploie désormais près de 280 collaborateurs (300 à la fin de l'année avec les engagements prévus) sur un total de 550 dans le groupe qui compte huit filiales, la dernière fondée en 2017 au Japon, la plus importante (120 employés) aux États-Unis. Jonathan Brossard rappelle qu'à son arrivée en 2016, le groupe comptait 380 employés. Cette augmentation répond à la hausse des ventes - dont 95% vont à l'exportation - ces dernières années. L'entreprise familiale ne dévoile plus son chiffre d'affaires, qui était de l'ordre de 75 millions de francs en 2008. Il n'a pas encore franchi les 200 millions. Toutefois, le directeur général consent à dire que, depuis son arrivée, la croissance a atteint 35% sur deux ans!

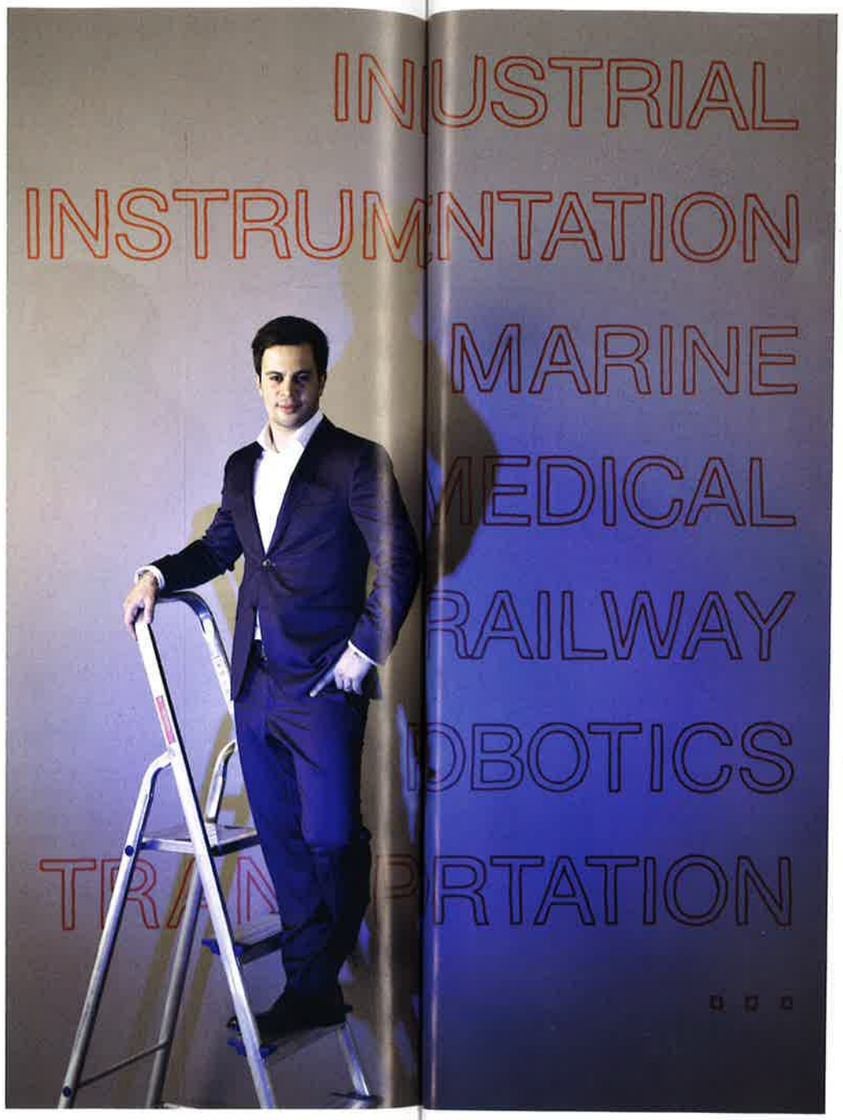
À l'étroit

La multinationale, installée à Apples entre 1975 et 2008, est désormais aussi «à l'étroit» à Saint-Prex. Ayant acquis le double de terrain nécessaire à son usine-siège dans la zone industrielle, elle réfléchit à son expansion. Mais le jeune dirigeant cache encore son jeu.

Franco-Suisse, juriste de formation, fils de banquier «que rien ne prédisposait à prendre les rênes de l'entreprise», Jonathan Brossard se sent à l'aise dans son fauteuil directorial. Sans bagage d'ingénieur, il se place dans une vision globale «business». Le beau-fils du président Peter Fischer ne redoute rien, ni la guerre commerciale attisée par Trump ni la concurrence de son rival local, Lemo à Écublens, autre leader mondial de la connectique high-tech. Adepte de la voltige aérienne, mais aussi coureur automobile, s'il admet la supériorité en ce domaine de l'écurie Rebellion Racing qui est dans le giron de Lemo, en tant qu'entrepreneur, il se sent pousser des ailes de «niveau stratosphérique» avec Fischer Connectors!

JONATHAN BROSSARD, 30 ANS ET DÉJÀ CEO

LE DIRECTEUR GÉNÉRAL DE FISCHER CONNECTORS À SAINT-PREX (VD) EST À LA TÊTE D'UNE MULTINATIONALE QUI EMPLOIE 550 COLLABORATEURS SUR TROIS CONTINENTS. PAR OLIVIER GRIVAT



Jonathan Brossard a pris la tête de l'entreprise familiale à 28 ans.

PHOTO: DARRIN VANSELOW

LES DIRIGEANTS D'ENTREPRISE qui ont l'âge de Bilan ne courent pas les rues ni les sièges des multinationales. Né le 4 août 1988, le CEO Jonathan Brossard est un oiseau rare. Ce Franco-Suisse dirige depuis deux ans l'entreprise créée à Morges en 1954 par Walter Werner Fischer, ingénieur spécialisé dans la technologie du vide, le grand-père de sa femme: «Il est l'inventeur du système de verrouillage pour connecteurs circulaires push-pull (pousser-tirer). Il a travaillé avec Léon Mouttet, décolleteur à l'origine de l'entreprise Lemo, l'autre leader dans ce marché de niche. Les deux ont débuté dans un garage familial avant de vivre chacun leur vie.»

Quasiment voisins, les concurrents Fischer Connectors et Lemo (dirigé par le petit-fils du fondateur, Alexandre Pesci) sont présents sur les principaux marchés mondiaux. En Asie, Lemo est plus actif en Chine que son concurrent, lequel est présent en Inde et au Japon. Lemo est plus important avec deux fois plus d'employés, reconnaît sportivement Jonathan Brossard. Tous deux se disputent le marché hautement concurrentiel de la connectivité push-pull qui représente 1,5 milliard de dollars à l'échelle mondiale. C'est une petite fraction du marché global des connecteurs et câblages, lequel représente 65 milliards de dollars, en croissance de 5% par an, pour des produits valant de 10 centimes à 10 000 francs. «Lemo peut parfois se positionner différemment ou plus activement au sein d'un même marché et vice versa. Lemo est plus présent dans les connecteurs plastiques et nous dans les solutions haut de gamme et stérilisables. Cela s'explique par l'expertise acquise dans le domaine de la très haute étanchéité et hermétricité: Walter Werner Fischer est l'inventeur du premier connecteur fonctionnant sous vide.»

Fan de sport automobile

Au siège de son élégante et fonctionnelle usine de Saint-Prex (VD), Jonathan Brossard prépare un voyage à New Delhi, où le groupe a ouvert une filiale en 2012. Devenu grand voyageur par obligation depuis qu'il a pris la tête de l'entreprise familiale à 28 ans, il possède un point commun avec le PDG de Lemo, la passion du sport auto. Alexandre Pesci a créé l'écurie suisse Rebellion, présente sur les circuits d'endurance et en Formule E. Jonathan Brossard, lui, se prépare à prendre le volant d'un bolide sport prototype au Mans, compétition sœur des 24 Heures du Mans. Comme son beau-père, il a pris goût aux circuits et participe au Championnat de France d'endurance. Un sport qui n'est pas forcément recommandé pour un CEO de 550 employés en Suisse, Grande-Bretagne, France, Allemagne, Italie, Etats-Unis, Hongkong, Inde et Japon! «Ce n'est pas plus dangereux que de monter sur une échelle», plaisante celui qui vient de poser en équilibre pour la photo.

Juriste de formation

Originaire de Saignelégier (JU), Jonathan Brossard a suivi des études de droit à Lausanne, avec un master en HEC en droit économique: «J'étais parti pour une carrière d'avocat, lorsque mon père est décédé prématurément en 2012. Cela a été un grand choc. J'étais déjà assez proche de mon futur beau-père. Cette disparition a renforcé notre relation, confie le jeune CEO. Jusqu'alors, nous n'avions jamais parlé de transmission d'entreprise. Peter Fischer, président du conseil à 70 ans, voulait que cela arrive naturellement. La question s'est posée après mon entrée au conseil.»

A la tête d'une entreprise familiale qui n'a pas à publier ses comptes, le CEO reconnaît un atout: «Une société se mesure par sa vision et sa contribution à l'économie. Pas à travers des chiffres. Nous sommes des entrepreneurs avant d'être des investisseurs à court terme. Nous n'avons pas les mêmes intérêts. Je préfère être agile qu'avoir les pieds dans l'argile.»

A-t-il dû affronter parfois de l'arrogance ou de la suffisance face à des interlocuteurs? «Oui et non, mais il faut s'affirmer sans s'imposer. Faire ses preuves et montrer de l'humilité. J'ai beaucoup écouté. La recette est valable pour tout patron arrivant aux commandes. Il faut savoir naviguer entre les icebergs. On ne peut pas débarquer avec des convictions fortes pour appliquer ses propres recettes dans un contexte différent. C'est moi qui me suis adapté à la situation. A 15 ans, on perd déjà des neurones. Je suis arrivé avec un regard neuf dans un domaine qui n'a pas beaucoup bougé en cinquante ans. Cela ouvre le champ des possibles. En tant que plus jeune cadre de la société, le mix des générations, des cultures et des opinions m'est très important.»

Du gilet connecté à l'avion stratosphérique

A 20 ans, l'étudiant Jonathan Brossard a accompli son service militaire. Il a payé ses galons de sergent en tant qu'explorateur dans les blindés à Thoune: «Binational, j'aurais pu être exempté, mais c'est une école de vie.» Encore astreint aux cours de répétition, le CEO a demandé à changer d'arme, n'arrivant plus à partir un mois sous les drapeaux. En revanche, son expérience de l'armée lui est utile dans un domaine d'avenir pour la branche: le gilet tactique dit intelligent. «Le soldat du XXIe siècle doit être équipé d'appareils destinés à accroître sa capacité opérationnelle. Le gilet connecté permet d'intégrer différents appareils, sans trop alourdir l'équipement. Le militaire déteste les ondes, il rend le soldat détectable. Le gilet intelligent est un véritable écosystème électronique relié à une seule batterie et à une seule centrale de communication. Le soldat gagne en sécurité, en efficience et en agilité. L'armée suisse s'y met aussi. Sous-officier, je comprends ces besoins.»

Fischer Connectors œuvre avec les fabricants des plus gros producteurs d'armement: français, britanniques, américains, suédois, israéliens ou indiens. Le gilet des policiers est aussi un domaine qui intéresse ses ingénieurs, comme les applications plus légères destinées aux pompiers, aux agents de sécurité ou aux plates-formes pétrolières: «Le rôle de la connectivité est de transmettre un signal d'un point A à un point B. Les ondes permettent de transmettre seulement du signal, mais pas de la puissance. A l'avenir, la technique permettra de s'affranchir des batteries et de transmettre de la puissance.»

Des projets innovants

Partenaire de SolarStratos, l'avion solaire que Raphaël Domjan veut envoyer dans la stratosphère, le groupe étudie des solutions haute performance destinées aux conditions extrêmes. Là aussi Jonathan Brossard, qui a passé sa licence d'aviation, connaît le domaine: «C'est important de participer à des projets auxquels on croit pour leur impact environnemental à long terme et là où nous avons une certaine légitimité.»

Autre domaine captivant, le projet «Twiice», l'exosquelette d'une startup de l'EPFL qui permet aux handicapés de remarcher. Fischer Connectors soutient et collabore au projet: «En matière d'innovation, il faut bien réfléchir avant de se lancer. On ne parle plus des lunettes connectées de Google. Le soufflé est retombé, au contraire de l'intelligence artificielle. Avant de créer un besoin pour une innovation technologique, on devrait d'abord déterminer les aspirations. Il ne faut pas se précipiter, je n'ai pas envie de prendre une direction pour être désavoué par le marché.» ■

«Une société se mesure par sa vision et sa contribution à l'économie. Pas à travers des chiffres» Jonathan Brossard