

Gestion d'entreprise

L'inflation et ses conséquences

L'augmentation des coûts nous préoccupe sur tous les fronts. Le prix de l'énergie, des matières premières, des composants et des machines augmente, sans compter les délais de livraison et le manque de main-d'œuvre qualifiée.

L'essentiel en bref

- Ce sont en effet les difficultés générales de livraison qui préoccupent le secteur de la technique agricole bien plus que l'inflation.
- Celle-ci était de 3,5% en août en Suisse. Dans les pays voisins, elle est nettement plus élevée.
- L'indice des prix à la production et à l'importation de machines agricoles et forestières est passé à 108,2 points depuis décembre 2020 (base 100).
- De nouvelles hausses de prix sont à prévoir dans notre branche.
- Les distributeurs ne peuvent supporter la hausse des coûts.
- Pour conserver nos professionnels qualifiés, les salaires attractifs doivent être versés, ce qui n'est possible que si le taux de facturation est approprié.

Les prix des matières premières, de l'énergie et des composants ont augmenté. Nous sommes en pleine inflation. Officiellement, le taux d'inflation en Suisse était de 3,5% en août 2022. Dans la zone euro, l'inflation a atteint 9,1% en août, un niveau record jamais atteint depuis l'introduction de la monnaie unique en 1999. La base de calcul de l'inflation est l'indice national des prix à la consommation (IPC). L'évolution des prix est mesurée à l'aide d'un panier-type. Celui-ci comporte une sélection représentative des biens et des services consommés par les ménages privés. Parmi les quelque 100 000 prix comparés mensuellement, aucun ne provient du secteur industriel. Il faut également noter que le panier-type suisse ne correspond pas à celui des autres pays.

Inflation variable

Il n'y a pas de données spécifiques pour notre secteur, mais une simple analyse permet de se rendre compte que le secteur industriel subit un renchérissement plus élevé.

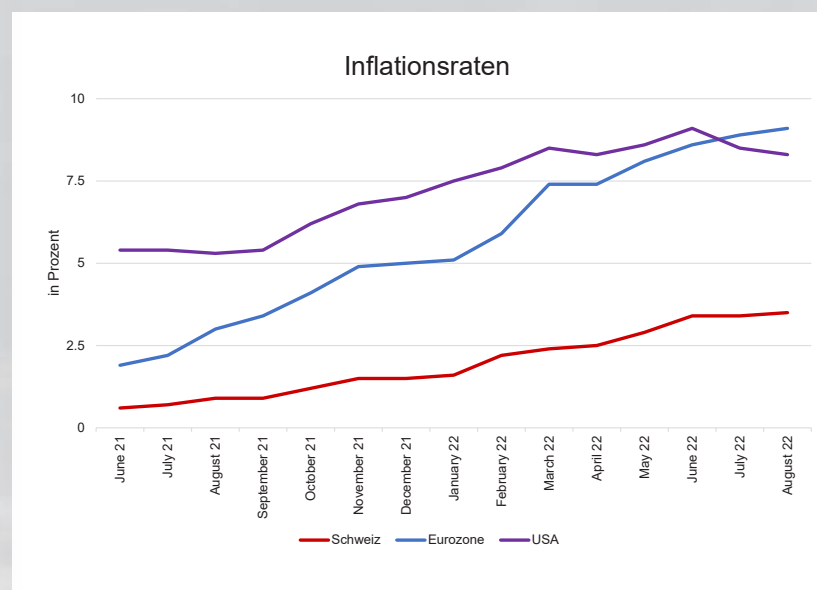
- Les prix de l'énergie ont augmenté de 16% en juillet 2022 par rapport à l'année précédente. Les métaux étaient 27,8% plus chers que l'année précédente, les câbles et le matériel d'installations électriques 2,4%, et les produits pétroliers 82,4%. (Source: Office fédéral de la statistique, communiqué de presse du 15.08.2022 – indice des prix à la production)
- En Allemagne, le prix de la fonte, de l'acier et des alliages ferreux avait augmenté de 29,6% de juin à juillet 2022. (Source: Office fédéral de la statistique)

Évolution incertaine

Si on examine le secteur des pièces de rechange, des composants et des solutions de système, on constate une évolution plutôt incertaine. Pour Peter Furrer, gérant de Paul Forrer AG, la capacité de livraison et le prix restent au premier plan. En ce qui concerne la capacité de livraison, Paul Forrer AG

a investi et étoffé ses stocks d'environ un tiers. «Jusqu'à présent, nous nous en sommes bien sortis. La grande question reste toutefois de savoir si les clients recevront l'appareil de base, le véhicule, afin que nous puissions construire nos solutions de système sur ce dernier.» À cet égard, nous dépendons du commerce mondial. Tout le monde sait que les prix des matières premières ont parfois explosé au cours des 24 derniers mois. Cela ne changera pas de si tôt: la Russie est le cinquième producteur d'acier au monde, suivie de

l'Ukraine au 14^e rang, ce pays étant par ailleurs un fournisseur important de faisceaux de câbles pour les fabricants européens. Paul Forrer AG essaie de compenser les fortes majorations de prix par des processus aussi efficaces que possible. Dans les achats, l'entreprise tente de profiter des fluctuations des taux de change, ce qui nécessite une stratégie d'achat à long terme. « Nous constatons actuellement que les prix des matières premières diminuent quelque peu, mais que ceux de l'énergie deviennent fous », explique Peter



Unternehmensführung

Inflation und die Folgen

Steigende Kosten beschäftigen uns an allen Fronten. Energie, Rohstoffe, Komponenten und Maschinen werden teurer. Dazu kommt die Problematik der Lieferfristen und der fehlenden Fachkräfte.

Das Wichtigste in Kürze

- Stärker als die Teuerung beschäftigt die Landtechnik die allgemeinen Lieferschwierigkeiten.
- Die Inflation in der Schweiz betrug im August 3, 5%. In den umliegenden Ländern ist sie deutlich höher.
- Der Produzenten- und Importpreisindex für land- und forstwirtschaftliche Maschinen stieg gegenüber Dezember 2020 (= 100) auf 108.2 Punkte. In unserer Branche sind weitere Preissteigerungen zu erwarten.
- Gestiegene Kosten können nicht von den Händlern getragen werden.
- Um die gut ausgebildeten Fachkräfte zu halten, müssen attraktive Löhne bezahlt werden. Das geht nur mit einem entsprechenden Verrechnungsansatz.

Die Preise für Rohstoffe, Energie, Komponenten sind gestiegen. Wir stecken in einer Inflation. Offiziell lag die Teuerungsrate in der Schweiz im August 2022 bei 3,5%. In der Eurozone war die Teuerung im August mit 9,1% so hoch wie nie seit Einführung der Gemeinschaftswährung im Jahr 1999. Die Berechnungsgrundlage für die Teuerung ist der Landesindex für Konsumentenpreise LIK. Erhoben wird dafür der sogenannte Warenkorb. Dieser enthält eine wirklichkeitsnahe Auswahl der von den privaten Haushalten konsumierten Waren und Dienstleistungen. In den rund 100'000 Preisen, die monatlich verglichen werden, befinden sich aber keine aus dem Industriesektor. Zu beachten ist auch, dass der Warenkorb der Schweiz nicht mit demjenigen anderer Länder korrespondiert.

Unterschiedliche Teuerung

Für unsere Branche gibt es keine spezifischen Angaben, aber ein Blick in die Runde zeigt, dass der Industriesektor eine höhere Teuerung erduldet:

- Die Energiepreise sind im Juli 2022 im Vergleich zum Vorjahr um 16% gestiegen. Metalle waren im Vergleich zum Vorjahr 27,8%, Kabel

und elektrisches Installationsmaterial 2,4%, Mineralölprodukte 82,4% teurer. (Quelle: Bundesamt für Statistik, Medienmitteilung vom 15.08.2022 – Produzentenpreisindex)

- In Deutschland waren Roheisen, Stahl und Ferrolegerungen im Juli 2022 29,6% teurer als im Vorjahresmonat. (Quelle: Statistisches Bundesamt)

Ungewisse Entwicklung

Ein Blick auf den Bereich der Ersatzteile, Komponenten und Systemlösungen zeigt eine eher unsichere Entwicklung. Für Peter Furrer, Geschäftsführer der Paul Forrer AG, stehen stets die Lieferfähigkeit und der Preis im Vordergrund. Bezüglich Lieferfähigkeit hat die Paul Forrer AG investiert und die Lagerbestände um rund einen Drittel erhöht. «Damit sind wir bis jetzt gut gefahren. Die grosse Frage bleibt allerdings, ob die Kunden das Grundgerät, das Fahrzeug erhalten, damit wir unsere Systemlösungen aufbauen können.» Wir sind diesbezüglich vom globalen Handel abhängig. Allgemein bekannt ist, dass die Preise für Rohstoffe in den letzten 24 Monaten zum Teil sprunghaft angestiegen sind. Das wird sich so schnell wohl nicht

ändern – Russland ist der weltweit fünfgrößte Stahlhersteller, die Ukraine folgt auf Platz 14 und ist zudem ein wichtiger Lieferant für Kabelstränge der europäischen Hersteller. Die starken Preisaufschläge versucht man bei der Paul Forrer AG mit möglichst effizienten Arbeitsabläufen zu kompensieren, wie auch beim Einkauf, wo man unter Umständen von Währungsschwankungen profitieren kann – langfristige Einkaufsstrategie vorausgesetzt. «Wir beobachten zurzeit, dass die Rohmaterialpreise zum Teil etwas sinken, die Energiepreise aber verrückt spielen», sagt Peter Furrer, «aber die Frage bleibt, wie die Hersteller darauf reagieren.» Diese Frage betrifft auch das Kundenverhalten: «Verschieben sie den Kauf in der Hoffnung auf eine Entspannung? Welcher verlässliche Preis gilt zu welchem Zeitpunkt?» Eine Prognose hält Peter Furrer für schwierig: «Wir müssen aufmerksam bleiben, nahe bei den Lieferanten und Kunden – wie entwickelt sich die Situation, bewegen wir uns plötzlich auf eine Blase hin und die Preise purzeln, weil man auf Lagerbeständen sitzt?»

Was bedeutet das für uns als Unternehmer?

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist klar: Steigen die Kosten im Einkauf, wird dies an die Kunden weitergegeben. Mittlerweile dürfte die Teuerung allgemein bekannt sein, dennoch tut man gut daran, die Kunden vorgängig zu informieren. Lange Lieferfristen bedeuten, dass zum Beispiel ein Handel erst im nächsten Jahr abgewickelt wird – die Konsequenz ist weniger Umsatz bei Maschinen in den nächsten ein bis zwei Jahren. Dafür fällt mehr Arbeit in der Werkstatt an. Hier wird der effektive Mehrwert der Landtechnikbetriebe erarbeitet.

Le défi du délai de livraison

Pour les clients, la situation actuelle est également particulièrement complexe. **Pour Peter Stüssi, agriculteur et agro-entrepreneur à Rüti (GL)**, l'augmentation des coûts n'est pas le problème majeur : « Pour moi, en tant qu'agro-entrepreneur, le prix est moins déterminant que la question de la disponibilité de la marchandise. La camionnette que j'ai commandée sera-t-elle vraiment livrée au printemps ? » Cette nouvelle difficulté de planification concerne également d'autres composants : les pneus doivent être commandés au moins trois mois à l'avance et une pompe hydraulique, qui devrait pourtant être remplacée immédiatement, ne sera disponible que dans deux mois. « Il en résulte une perte de productivité pour moi. Je ne serai pas en mesure de m'acquitter de mes obligations. Et le pire dans tout cela, c'est qu'il n'y a pas d'amélioration en vue. »

Peter Stüssi est client de **Zweifel Landtechnik à Schänis**.

Le propriétaire de l'entreprise, Beat Zweifel, est confronté au même problème : « Les délais de livraison représentent pour nous, distributeurs et mécaniciens, le plus gros problème. Les réparations doivent être réalisées immédiatement, et il devient vraiment difficile d'obtenir les pièces de rechange. Si nous avons absolument besoin de pièces d'origine, nous n'avons pas de marge de manœuvre. Pour d'autres composants, il faut accepter un surcroît de travail considérable avant de trouver une source d'approvisionnement. » Les entreprises doivent savoir improviser : « Quelles alternatives pouvons-nous proposer aux clients ? Par exemple, en mettant à leur disposition nos propres véhicules d'occasion comme solution temporaire. » Il s'inquiète lui aussi de l'absence de perspectives d'amélioration concernant les délais de livraison.

Furrer, « mais reste à savoir comment les fabricants y réagiront. » Cette question concerne également le comportement des clients : « Reportent-ils l'achat dans l'espoir d'une amélioration ? Quel prix est réputé fiable et à quel moment ? » Peter Furrer estime qu'il est difficile de faire des prévisions : « Nous devons rester vigilants, proches des fournisseurs et des clients et nous poser régulièrement les questions suivantes : comment la situation évolue-t-elle ? Nous dirigeons-nous soudain vers une bulle ? Les prix dégringolent-ils parce que nous conservons des stocks ? »

Qu'est-ce que cela signifie pour nous en tant que chefs d'entreprise ?

Du point de vue de la gestion d'entreprise, une chose est claire : si les coûts d'achat augmentent, ils seront réperc

tés sur la clientèle. Aujourd'hui, tout le monde devrait être au courant de l'inflation, mais mieux vaut tout de même en informer les clients à l'avance. Les délais de livraison longs signifient par exemple que la transaction n'aura pas lieu avant l'année prochaine, ce qui se traduira par une baisse du chiffre d'affaires pour les ventes de machines au cours des deux prochaines années. Pour compenser, il faudra travailler plus à l'atelier. C'est là qu'intervient la valeur ajoutée effective des entreprises de technique agricole. Notre main-d'œuvre qualifiée joue un rôle clé. Pour la conserver dans la branche, il faut la rémunérer en conséquence. Werner Berger, responsable Économie et communication chez Agrotec Suisse, dans l'émission 10vor10 du 4 août 2022 : « Nous devons aborder la question des tarifs horaires de manière globale. Pour rester un employeur attrayant à long terme, nous devons mieux vendre et communiquer nos prestations. Nous devons diriger nos entreprises de telle sorte qu'elles soient rentables et qu'elles restent attrayantes à long terme. »

Augmenter les taux de facturation

Marcel Dubler, Dubler Agrar Service AG à Hagneck et président d'Agrotec Berne, a opté pour cette solution afin de rester un employeur attrayant. Il a augmenté le taux de facturation de 9 francs, dépassant ainsi la limite de 100 francs de l'heure. « Nous parlons depuis longtemps de pénurie de main-d'œuvre qualifiée. Elle s'explique en partie par une raison simple : nous formons des

gens de haut niveau, mais nous ne les payons pas assez et ils rejoignent d'autres branches. Dans le secteur de l'automobile ou des appareils électroménagers, 120 à 190 francs de l'heure sont facturés, alors que notre branche pratique des tarifs de l'ordre de 80 à 95 francs bien qu'elle soit dotée d'infrastructures gigantesques et que ses technologies soient très complexes. Il est impossible de verser des salaires plus élevés sans augmenter les taux de facturation ! La branche doit enfin revendiquer d'employer et de former les meilleurs mécaniciens et de les rémunérer en conséquence. Nous ne pouvons plus brader notre savoir-faire. » Pour Marcel Dubler, l'augmentation des prix présente un autre avantage : « Les clients qui apprécient notre excellente qualité continuent à venir nous voir. Nous risquons de perdre l'un ou l'autre client qui ne s'intéresse qu'au prix. Mais nous pourrions alors consacrer plus de temps aux autres. Nous avons appliqué les nouveaux tarifs horaires sur nos factures et il n'y a pas eu de réaction. C'est tout à fait compréhensible, car une grande partie des commandes correspondent à un temps de travail s'échelonnant entre trois et quatre heures. La majoration n'a donc qu'un impact minime sur le montant de la facture. »

Marcel Dubler a également discuté de la mesure avec l'équipe : « Nous observons ce qui se passe, puis nous augmenterons les salaires. Nous devons adapter nos taux de facturation aux exigences strictes de notre travail et de nos services. Si nous n'y arrivons pas, nous ne résoudrons pas notre problème de pénurie de personnel qualifié. Je veux que nous soyons bien payés pour notre travail et que je puisse répercuter les tarifs sur les salaires de mes collaborateurs. »

Rob Neuhaus

L'inflation, également appelée **taux d'augmentation des prix** ou **renchérissement**, désigne la hausse du niveau des prix d'une économie sur une période donnée. Le taux d'inflation est exprimé en pourcentage. Si le niveau général des prix augmente, il est possible d'acheter moins de biens et de services avec la même somme d'argent. Par conséquent, l'inflation explicite la perte de pouvoir d'achat par unité monétaire et donc la baisse de la valeur réelle de l'argent.

L'inflation est déterminée par l'indice national des prix à la consommation (IPC). Celui-ci mesure l'évolution des prix des biens et des services significatifs pour les ménages privés. Comme le panier-type n'est pas composé de produits industriels, cette valeur n'est guère pertinente pour notre branche.

Dafür braucht es unsere gut ausgebildeten Fachkräfte. Damit sie in der Branche bleiben, müssen sie entsprechend entlohnt werden. Werner Berger, Ressortleiter Wirtschaft & Kommunikation im Agrotec Suisse in der Sendung «10vor10» am 4. August 2022: «Wir müssen das Thema Stundenansätze gesamtheitlich angehen. Um langfristig ein attraktiver Arbeitgeber zu sein, müssen wir unsere Leistungen besser verkaufen und kommunizieren. Wir müssen unsere Betriebe rentabel führen und so diese Attraktivität langfristig sichern.»

Verrechnungsansätze erhöhen

Marcel Dubler, Dubler Agrar Service AG in Hagneck und Präsident Agrotec Bern, geht diesen Weg, um als Arbeitgeber attraktiv zu bleiben. Er hat den Verrechnungsansatz um 9 Franken erhöht und damit die Grenze von 100 Franken pro Stunde überwunden. «Wir reden schon lange vom Fachkräftemangel. Ein Grund dafür ist einfach: Wir bilden Top-Leute aus, zahlen ihnen aber zu tiefe Löhne, so dass sie in andere Branchen abwandern. In der Automobil- oder Haushaltsgerätebranche werden 120 bis 190 Franken pro Stunde verrechnet, während unsere Branche mit enorm grossen Infrastrukturen und hoch komplexer Technik im Bereich von 80 bis 95 Franken herumdümpelt. Es ist nicht möglich, höhere Löhne zu bezahlen,

ohne die Verrechnungssätze anzuhöhen! Die Branche muss sich endlich dazu bekennen, dass wir die besten Mechaniker beschäftigen und ausbilden, und sie auch dementsprechend gut entlohnen müssen. Unser Know-how dürfen wir nicht mehr unter dem Preis verkaufen.» Die Preiserhöhung hat für Marcel Dubler einen weiteren Vorteil: «Kunden, die unsere hohe Qualität schätzen, kommen weiterhin zu uns. Das Risiko besteht, dass wir den einen oder anderen Kunden, der nur auf den Preis schaut, verlieren. Dann haben wir umso mehr Zeit für die anderen. Wir haben die neuen Stundenansätze verrechnet und es gab keine Reaktion. Das ist auch gut verständlich, denn ein grosser Teil der Aufträge bewegt sich im Bereich von drei bis vier Stunden – auf den Rechnungsbetrag hat der Aufschlag also eine minime Auswirkung.»

Marcel Dubler hat die Massnahme auch mit dem Team besprochen: «Wir beobachten, was passiert, und dann heben wir die Löhne an. Wir müssen unsere Verrechnungsansätze den hohen Ansprüchen an unsere Arbeit und Dienstleistung anpassen. Wenn wir das nicht schaffen, lösen wir unser Problem mit den Fachkräften nicht. Ich will, dass wir für unsere Arbeit gut bezahlt werden, dann kann ich das meinen Mitarbeitern weitergeben.»

Rob Neuhaus

Herausforderung Liefertermin

Auch für Kunden ist die aktuelle Situation eine besondere Herausforderung. Für **Peter Stüssi, Landwirt und Lohnunternehmer in Rüti GL**, sind die gestiegenen Kosten noch das kleinere Problem: «Für mich als Lohnunternehmer ist der Preis weniger massgebend als die Frage, ob die Ware überhaupt lieferbar ist. Ist der Transporter, den ich bestellt habe, im Frühling wirklich da?» Diese neue Planungsschwierigkeit betrifft auch andere Komponenten – Pneus müssen mindestens drei Monate im Voraus bestellt werden, eine Hydraulikpumpe, die eigentlich sofort ersetzt werden muss, steht erst in zwei Monaten zur Verfügung. «Das bedeutet für mich unproduktive Zeit, ich kann unter Umständen meine Verpflichtungen nicht erfüllen – und vor allem: es ist keine Besserung in Sicht.»

Peter Stüssi ist Kunde bei **Zweifel Landtechnik in Schänis**.

Der **Firmeninhaber Beat Zweifel** steht vor dem gleichen Problem: «Die Lieferfristen sind für uns als Händler und Mechaniker das grösste Problem. Reparaturen müssen sofort erledigt werden, da wird es zur echten Herausforderung, die Ersatzteile zu besorgen. Wo wir auf Originalteile angewiesen sind, haben wir keinen Spielraum. Bei anderen Komponenten ergibt sich ein beträchtlicher Mehraufwand, bis wir eine Quelle finden.» Für die Unternehmen erfordert das Improvisation: «Wo können wir den Kunden eine Alternative bieten? Zum Beispiel, indem wir die eigenen Occasionen als vorübergehenden Ersatz anbieten.» Auch ihm bereitet es Sorgen, dass keine Aussicht auf Besserung bezüglich Lieferterminen besteht.

Inflation, auch Preissteigerungsrate oder Teuerung, bezeichnet den Anstieg des Preisniveaus einer Wirtschaft über einen bestimmten Zeitraum. Die Inflationsrate wird in Prozent ausgedrückt. Steigt das allgemeine Preisniveau, kann man für das gleiche Geld weniger Waren und Dienstleistungen kaufen. Folglich zeigt die Inflation die Abnahme der Kaufkraft pro Geldeinheit und damit den realen Wertverlust des Geldes.

Ausschlaggebend für die Inflation ist der Landesindex der Konsumentenpreise (LIK). Er misst die Preisentwicklung der für die privaten Haushalte bedeutsamen Waren und Dienstleistungen. Der sogenannte Warenkorb enthält aber keine Industriegüter, sodass dieser Wert für unsere Branche wenig Aussagekraft hat.

