



«Nur wirtschaftlich gesunde Unternehmen können sich weiterentwickeln.»

Paul Leuthold, Präsident Wirtschaftskommission Fachverband Metallbau

Positive, negative und ungehörte Geschichten

Das Jahr 2008 hat schon erste Geschichten geschrieben. Positive, negative und solche, die niemand hört. Zu den Negativschlagzeilen gehören die täglichen Meldungen über Abschreibungen in Milliardenhöhe bei den Banken. Oder der Kursverlauf an den Börsen. Andererseits gibt's auch Positives zu vermelden. Schweizer Industriebetriebe weisen Rekordgewinne aus. Diese guten Nachrichten sollten uns beflügeln. Im Sog solcher Unternehmen könnte die ganze Wirtschaft der Schweiz profitieren.

Nun zu den Geschichten, die niemand hören will: Sobald ein kleiner Einbruch im Auftragseingang stattfindet, spitzt der durchschnittliche Metallbauer den Bleistift und er kalkuliert noch knapper. Dafür wird er bei den Vergabegesprächen umso grosszügiger mit der Gewährung von Rabatten. Mit dieser Preispolitik haben wir im Me-

tallbau keine rosige Zukunft. Diese Geschichte will niemand hören. Dabei sollten alle äusserst hellhörig werden. Nur wirtschaftlich gesunde Unternehmen können sich weiterentwickeln. Ohne Gewinne müssen viele Betriebe ihre Reserven auflösen oder als letzte Konsequenz ihren Betrieb schliessen. Bauherren profitieren dabei kurzfristig von Dumping-Preisen. Mittelfristig gibt's dann halt keine seriösen Metallbauer mehr. Wer dann anspruchsvolle Metallbauten für anspruchsvolle Bauherren realisiert ist offen. Darum sollen Metallbauer ihre Preise fair gestalten. Damit ein positives Resultat bei der Jahresrechnung Investitionen in die Zukunft und den gesunden Erhalt der Branche möglich macht.

Als Präsident der Wirtschaftskommission beschäftigt mich diese Geschichte seit Jahren. Seit längerer Zeit arbeiten wir an einem neuen

Preisbuch für Metallbauarbeiten. Nach Rücksprache mit der WEKO, Wettbewerbskommission, dürfen statistisch erhobene Verkaufspreise veröffentlicht werden. Wir haben deshalb verschiedene Baugruppen definiert und erheben dazu im Moment die entsprechenden Preise am Markt. Der durchschnittliche Verkaufspreis wird veröffentlicht und kann unseren Mitgliedern als Kalkulationshilfe dienen. Wir hoffen, dass wir mit diesem interessanten Projekt einen Beitrag zur Entspannung der Preissituation leisten können. Den Architekten und Generalunternehmungen können diese nämlich als Grundlage für einen sicheren Kostenvoranschlag dienen. Ich freue mich schon heute auf dieses neue Instrument und hoffe, dass daraus eine positive Geschichte für unsere Branche wird, die noch unsere Enkel gerne hören werden. ■

Des histoires positives, négatives et jamais écoutées

«Seules les entreprises économiquement en bonne santé peuvent se développer.»

Les premières histoires de l'année 2008 sont déjà écrites. Certaines sont positives ou négatives et il y a celles qui ne seront jamais écoutées. Parmi les gros titres négatifs, on trouve les annonces quotidiennes au sujet des amortissements de plusieurs milliards réalisés par les banques. Ou l'évolution du cours des bourses. Mais il y a aussi des annonces positives. Les entreprises industrielles suisses enregistrent des bénéfiques records. Ces bonnes nouvelles devraient nous donner des ailes. Toute l'économie de la Suisse devrait profiter de l'entrain de ces entreprises.

Intéressons-nous à présent aux histoires dont personne ne veut entendre parler : dès que le flux de commandes connaît une légère

baisse, le constructeur métallique moyen taille son crayon et fait des calculs encore plus serrés. Pour y arriver, il se montre encore plus généreux en accordant des rabais lors de l'avis d'attribution. Avec une telle politique de prix, l'avenir qui s'offre à la construction métallique n'est pas rose. Personne ne veut entendre parler de ces histoires. Et pourtant, tout le monde devrait vraiment tendre l'oreille. Seules les entreprises économiquement en bonne santé peuvent se développer. Si elles ne font pas de bénéfices, beaucoup d'entreprises doivent dissiper leurs réserves ou, conséquence ultime, mettre la clé sous le paillason. Cela permet aux maîtres d'ouvrage de profiter temporairement du dumping des prix. Mais à court terme, il n'y aura bien-

tôt plus de constructeurs métalliques sérieux. On peut se demander qui réalisera alors des constructions métalliques de qualité supérieure pour des maîtres d'ouvrage exigeants. C'est pourquoi les constructeurs métalliques doivent calculer leurs prix correctement, afin qu'il soit possible, grâce au résultat positif des comptes annuels, d'investir dans l'avenir et de maintenir cette branche en bonne santé.

En tant que président de la commission économique, je m'intéresse à cette histoire depuis des années. Nous travaillons depuis longtemps sur une nouvelle liste de prix pour les travaux de la construction métallique. Après consultation de la Comco (commission de la concurrence), il est

autorisé de publier des prix de vente issus de statistiques. C'est pourquoi nous avons défini différents groupes de construction et relevons actuellement pour cela les prix correspondants sur le marché. Le prix de vente moyen sera publié afin d'aider nos membres à calculer leurs prix. Nous espérons que ce projet intéressant nous permettra de contribuer à atténuer la tension exercée actuellement sur les prix. Cette liste de prix peut d'ailleurs servir de base aux architectes et aux entreprises générales pour établir un devis en toute sécurité. Je me réjouis d'ores et déjà de ce nouvel outil et j'espère qu'il permettra à notre branche de connaître des histoires positives que nos petits-enfants auront encore plaisir à écouter. ■