

# Trends, Fakten und Stimmung

Diese Ausgabe der «metall» wird geprägt von betriebswirtschaftlichen Fakten und Überlegungen. Verschiedene Metallbauunternehmer kommen dabei zu Wort. Text und Bilder: Redaktion

Thomas Zimmermann, Inhaber der Firma Crea Metal AG, ist Metallbautechniker SMT und ehemaliger Präsident der technischen Kommission des Fachverbands Metallbau der SMU. Im Zuge seiner Produktvorstellungen besucht er pro Jahr mehr als 50 verschiedene Betriebe im In- und Ausland. Die vielen Gespräche mit den verschiedensten Unternehmern lassen ihn den Puls der Branche auf eine ganz besondere Art und Weise spüren. Die «metall» hat mit Thomas Zimmermann gesprochen:

## Thomas Zimmermann, wie beurteilen Sie die Stimmung am Metallbau-Markt?

Seit Mitte 2007 herrscht gelöste Aufbruchstimmung. Über die Preise wird wohl immer noch gemurmelt, aber aufgrund der Investitionsbereitschaft von Unternehmerseite wird sichtbar, dass sich die Liquidität im Allgemeinen stark gebessert hat.

## Welche Trends am Markt fallen Ihnen besonders auf?

Grundsätzlich ist weltweit Stahl und Glas bei den Architekten und Bauherren richtig sexy. Die Industrie macht ihre Hausaufgaben zum Teil hervorragend. Die Hersteller von Halbfabrikaten wie beispielsweise von Profilsystemen, entwickeln immer wieder neue, raffinierte Lösungen.

Die Glashersteller tun ihre Sache dazu. Als Beispiel sind die stark im Trend liegenden Glasgeländer zu nennen, welche nur unten gefasst sind.

## Was gibt es von den Metallbauern zu berichten?

In der Schweiz gibt es seit der Einführung der Brandschutzrichtlinien eine klare Trennung zwischen dem Metallbauer und dem reinen Schlosser. Wir treffen viele kleinere Betriebe an, welche sich entschieden haben, keine Türen mehr herzustellen. Diese Unterteilung Metallbau/Schlosserei existiert aber in den meisten europäischen Ländern schon länger.

## Ist das sinnvoll?

Es gibt verschiedene Ansichten. Fakt ist, dass die Anforderungen und Gesetze im Sicherheits- und Brandschutzbereich enorm gestiegen sind. Mit der «Spezialisierung» können ausgewiesene Hersteller solcher Elemente Architekten und Planer kompetent unterstützen und beraten. Die Zeiten, zu denen eine Rauchschutztüre mit einer Brandschutztüre verwechselt wurde, sind vorbei.

## Wie sieht es im Planungsbereich der Metallbauer/Schlosser aus?

Es fällt mir stark auf, wie viele Betriebe die Planung outsourcen. Auch in kleinen Unterneh-

men, hier wo die Stärken des Meisters im praktischen Bereich liegen, erweist sich dies als sinnvoll. Er erwirtschaftet im praktischen Bereich mehr, als wenn er sich mit Dingen abgibt, die ihn «quälen». Diesem offensichtlichen Trend sollte die SMU für die Zukunft die entsprechende Beachtung schenken.

## Inwiefern?

Es werden zu wenige Konstrukteure ausgebildet. Kleine Firmen wollen die Planung immer seltener selber machen. Die Ausbildung eines Konstrukteurs bedeutet viel Aufwand in Zeit und Energie. Dies kann ein Kleinbetrieb kaum zur Verfügung stellen. Somit ist die Idee, dass auch diese Betriebe Ausbildungsplätze schaffen, eine reine Illusion. Verschiedene Ideen zur Ausbildung der Konstrukteure stehen im Raum, müssen aber aufgegriffen werden. Nur durch Anpassung des Systems können wieder mehr Konstrukteure ausgebildet werden.

## Wie sieht es im Investitionsbereich aus?

Grundsätzlich investieren die Betriebe wieder mehr. Auch da ist die Trennung Metallbau/Schlosserei deutlich spürbar. Die Schlossereien investieren sehr viel in rationelle Geräte und einfach zu bedienende Maschinen. Metallbaubetriebe investieren in dasselbe, zusätzlich wer-

# Tendances, faits et atmosphère générale

Cette édition de metall est empreinte de faits et de réflexions ayant trait à la gestion d'une entreprise. Différents entrepreneurs en construction métallique prennent la parole à ce sujet.

Thomas Zimmermann, propriétaire de la société Crea Metal AG, est technicien en construction métallique diplômé de la SMT et ancien président de la commission technique de l'association professionnelle construction métallique de l'USM. Dans le cadre de ses présentations de produits, il rend visite à plus de 50 entreprises par an, à la fois en Suisse et à l'étranger. Ses nombreux entretiens avec les différents entrepreneurs lui donnent un aperçu tout particulier de la conjoncture de la branche. « metall » s'est entretenue avec Thomas Zimmermann :

**Thomas Zimmermann, comment évaluez-vous l'atmosphère générale dans le secteur de la construction métallique ?** Depuis mi-2007, l'ambiance est décontractée et tout le monde croit à une reprise des affaires. Les gens se plaignent toujours des prix, mais la propension des entrepreneurs à investir indique une amélioration considérable des liquidités d'une manière générale.

**Quelles sont les tendances du marché qui vous sautent le plus aux yeux ?** En principe, l'acier et le verre sont très prisés par les architectes et les maîtres

d'ouvrage du monde entier. L'industrie fait ses devoirs de façon remarquable. Les fabricants de produits semi-finis, comme par exemple les systèmes de profils, développent en permanence de nouvelles solutions astucieuses. Les fabricants de verre y contribuent également, comme en témoignent les rampes en verre, très en vogue, assemblées uniquement par dessous.

**Que peut-on dire des constructeurs métalliques ?** Depuis l'introduction des directives relatives à la protection incendie en Suisse, on constate une dis-

tinction très nette entre les constructeurs métalliques et les purs serruriers. Nous rencontrons nombre de petites entreprises qui ont décidé de ne plus fabriquer de portes. Cette distinction entre la construction métallique et la serrurerie existe toutefois déjà depuis longtemps dans la plupart des pays européens.

**Est-ce judicieux ?** Les avis diffèrent. Le fait est que les exigences et les lois dans le domaine de la sécurité et de la protection contre les incendies ont grimpé en flèche. Une telle « spécialisation » permet aux fabricants de tels éléments



«Wer sich nicht aktiv weiterbildet, wird bei einem allfälligen Konjunkturabschwung möglicherweise drastische Wettbewerbsnachteile aufweisen.»

**Thomas Zimmermann, Inhaber der Firma Crea Metal AG, besucht durch seine Verkaufsaktivität jährlich über 50 Betriebe. Er spürt den Puls der Branche auf eine spezielle Art.**

Thomas Zimmermann, propriétaire de la société Crea Metal AG, rend visite à plus de 50 entreprises par an dans le cadre de son activité professionnelle. Il a un point de vue tout particulier sur la conjoncture de la branche.

den aber immer mehr CNC-Bearbeitungszentren für Stahl angeschafft. Daneben wird sehr viel Wert auf betrieblich optimale Abläufe gelegt.

#### Sehen Sie auch negative Tendenzen?

Wo gibt es die nicht ...? Eine liegt mir besonders am Herzen: Die SMU bietet hervorragende Weiterbildungs- und Informationsveranstaltungen

an. Wer an zwei oder drei dieser Anlässe teilnimmt, kennt bereits alle Teilnehmer. Was will ich damit sagen? Es sind immer dieselben 50 bis 100 Personen, welche sich aktiv weiterbilden und informieren. Die restlichen Betriebe verzichten aus unterschiedlichen Gründen auf solche wertvollen Unterstützungen. Meine Bedenken hierzu sehen folgendermassen aus: In Zeiten

der Hochkonjunktur geht es den meisten Betrieben im Metallbau bestens. Volle Auftragsbücher bringen viel Arbeit mit sich und wenig freie Zeit zur Weiterbildung. Wenn der angeordnete Konjunkturabschwung eintrifft, werden diese Betriebe möglicherweise drastische Wettbewerbsnachteile aufweisen. ■

d'apporter leur soutien aux architectes et planificateurs et de les conseiller de manière compétente. L'époque où une porte pare-fumée pouvait être confondue avec une porte coupe-feu est révolue.

#### Quelles sont les perspectives dans le domaine de la planification chez les constructeurs métalliques/serruriers ?

Je constate clairement que de nombreuses entreprises sous-traitent leurs travaux de planification. Cela s'avère judicieux pour les petites entreprises, où les qualités du maître résident dans la pratique : en effet, ils obtiennent ainsi de meilleurs résultats que lorsqu'ils s'occupent eux-mêmes des tâches qui leur donnent du mal. L'USM devrait tenir compte de cette tendance évidente pour l'avenir.

**Dans quelle mesure ?** Très peu de constructeurs suivent une formation. Il est de plus en plus rare que les petites entreprises se chargent elles-mêmes de la planification. La formation d'un constructeur implique beaucoup de temps et d'efforts, ce qui s'avère difficilement possible pour une petite entreprise. L'idée selon laquelle ces entreprises peuvent également proposer des places d'apprentissage est totalement illusoire. Différentes idées en rapport avec la formation des constructeurs sont en suspens, mais doivent être reprises. Seule une adaptation du système permettra à nouveau de former plus de constructeurs.

**Quelles sont les perspectives en ce qui concerne les investissements ?** En principe, les entreprises recommen-

cent à investir davantage. Là aussi, la distinction entre la construction métallique et la serrurerie est particulièrement sensible. Les ateliers de serrurerie investissent beaucoup dans des appareils efficaces et des machines faciles à utiliser. Les entreprises de construction métallique en font autant, mais acquièrent en outre de plus en plus de centres d'usinage à commande numérique pour l'acier. À côté de cela, le déroulement optimal des processus opérationnels revêt la plus grande importance.

**Constatez-vous également des tendances négatives ?** C'est quelque chose d'inévitable... Il y en a une qui me tient particulièrement à cœur : l'USM propose d'excellentes réunions d'information et de formation continue. Quiconque assiste à deux ou trois de ces événements

connaît déjà l'ensemble des participants. Où est-ce que je veux en venir en disant cela ? Ce sont toujours les 50 à 100 mêmes personnes qui se perfectionnent et s'informent activement. Les autres entreprises renoncent pour différentes raisons à de tels soutiens pourtant précieux. Mes doutes concernant ce point sont les suivants : à une époque où la conjoncture est très favorable, tout va pour le mieux pour la plupart des entreprises de construction métallique. Les carnets de commandes pleins amènent beaucoup de travail et laissent peu de temps libre pour suivre une formation complémentaire. Lorsque le recul annoncé de l'activité économique arrivera, il est possible que ces entreprises présentent des inconvénients considérables sur le plan de la concurrence. ■