



«Die Projekte stehen zur Ausführung bereit und die Investoren wollen sie realisieren.»

Jürg Tobler, Fachverband Metallbau

KMULer!

Die Medienmeldungen übertreffen sich täglich mit Kurzarbeitsmassnahmen, Jobabbau und anderen Gesundenschumpfungsbemühungen, um die Betriebe irgendwie über die Runden zu bringen. Der Managergilde in den grossen Betrieben scheinen die Lösungsmöglichkeiten vor dem Hintergrund der Absatzflaute auszugehen. Zwischen den grossen Betrieben tummeln wir KMULer uns auf den Märkten und versuchen, den misslichen Bedingungen zu trotzen und unseren Verpflichtungen nachzukommen. Das heisst oft auch den Vertretern unserer Banken den Finanzbedarf für eine nötige Investition zu erläutern oder eine Reduktion der Kreditlimiten in der momentanen Situation zu verhindern.

Die Situation hat auch eine ironisch belustigende Seite. Fast automatisch steigt der Stellenwert unserer KMULer Tätigkeit. Die Mitarbeiter schätzen es sehr, den Kontakt zum Inhaber zu haben, denn der direkte und persönliche Kontakt schafft Vertrauen in der unsicheren Zeit. Beruhigend wirkt sicher auch das Wissen um das

persönliche Engagement des Arbeitgebers, der mit seinem eigenen Kapital mit drin hängt, denn er legt sich sicher besonders ins Zeug, um die Arbeitsplätze zu sichern.

Aber ohne ironischen Unterton, wir KMULer wissen den Wert unserer treuen Mitarbeiter am besten zu schätzen, fühlen uns jedem Einzelnen persönlich verantwortlich und wollen unsere Mannschaft auch durch eine Zeitspanne der Unsicherheit zusammenhalten.

Durch Erläutern der momentanen Auftragsbestände, den Aussichten auf Auftragserteilungen und Angaben mit der Bewertung der Trefferwahrscheinlichkeit der offenen Offerten versuchen wir der Unsicherheit und der gedrückten Stimmung entgegenzuwirken. Trotz allem, gegen die Medienflut mit den Auflistungen der sinkenden Auftragsvolumen ist es recht schwierig, eine gewisse Gelassenheit und Zuversicht zu vermitteln.

Vieles ist rational und zumindest in der Baubranche kaum zu erklären oder in den Köpfen

der Entscheidungsträger durch die Infoflut herbeigeredet. Mit Studien untermauert, wir bauen weiter, vielleicht nicht mehr ganz so viel in so kurzer Zeit wie in den letzten Jahren.

Es werden doch nicht alle Neubauprojekte und fälligen Sanierungsmassnahmen gestoppt und in die Schublade geschoben. Für die zur Ausführung im 2009 anstehenden Bauprojekte sind die Planungsarbeiten abgeschlossen und die Finanzierungen der Investoren zugesichert. Die Projekte stehen zur Ausführung bereit und die Investoren wollen sie realisieren.

Mit dem Bewusstsein um unsere KMULer Stärken, sollten wir mit Besonnenheit und einiger Abgeklärtheit die eingehenden Offertanfragen bearbeiten, in die Verhandlungen um die Auftragvergaben steigen, vielleicht auch einmal unserem Mitbewerber den Zuschlag zu gönnen und versuchen mit gewohnt guter Qualität, guter Leistung und unter Einsatz unserer guten KMULer Kontakte, in den regionalen Netzwerken die benötigten Aufträge zu akquirieren. ■

Chers entrepreneurs de PME !

« Les projets sont prêts à être exécutés et les investisseurs sont prêts à les réaliser ».

Les informations des médias se surpassent quotidiennement dans l'annonce de mesures de chômage partiel, de suppressions d'emplois et d'efforts de restructuration destinés à sauver les entreprises par tous les moyens. La guilde des managers au sein des grandes entreprises semble être à court de propositions de solutions au vu de la mévente. Parmi les grandes entreprises, nous, entrepreneurs de PME, nous hâtons sur les marchés et essayons de faire face aux fâcheuses conditions et de nous acquitter de nos obligations. Cela implique souvent aussi de devoir justifier aux représentants de nos banques les besoins financiers pour un investissement nécessaire ou encore de devoir empêcher une réduction des limites de crédit face à la situation actuelle.

Cette situation a aussi un côté iro-

nique amusant. La valeur accordée à notre activité en tant qu'entrepreneurs de PME augmente quasi-automatiquement. Les collaborateurs apprécient vraiment le contact avec le propriétaire, car le contact direct et personnel inspire confiance en cette période d'incertitude. Connaître l'engagement personnel de l'employeur a certainement un effet apaisant, car il travaille avec son propre capital et s'investit sans doute tout particulièrement pour garantir les emplois.

Mais, sans pointe d'ironie, nous, entrepreneurs de PME, savons reconnaître nos fidèles collaborateurs à leur juste valeur, nous nous sentons responsables de chacun d'entre eux et voulons préserver notre équipe en ces temps de précarité.

C'est en expliquant l'état momentané des commandes, les prévisions

concernant les attributions de commandes et en évaluant la probabilité d'obtenir des offres que nous essayons de contrer l'incertitude et de remédier au moral en berne. Malgré tout, il reste difficile d'inspirer un certain calme et une certaine confiance face au flot médiatique et à ses énumérations des volumes de commandes en baisse.

De nombreux faits sont difficiles à expliquer rationnellement, tout du moins dans l'industrie du bâtiment, ou bien ce sont les décideurs qui font la sourde oreille en raison de cette marée d'informations. Études à l'appui, nous poursuivons notre ouvrage, mais peut-être avec moins d'élan que ces dernières années. Les projets de nouvelles constructions et les mesures d'assainissement nécessaires ne sont cependant pas tous stoppés et mis au

placard. Concernant la réalisation des projets de construction en cours pour l'année 2009, les travaux de planification sont terminés et les financements des investisseurs sont alloués. Les projets sont prêts à être exécutés et les investisseurs sont prêts à les réaliser.

C'est conscients de nos atouts d'entrepreneurs de PME que nous devrions traiter les nouveaux appels d'offres avec réflexion et une certaine sérénité, entreprendre des négociations concernant les adjudications de contrats, peut-être même se réjouir parfois de l'adjudication d'un contrat à l'un de nos concurrents et essayer, avec les mêmes compétences et prestations de qualité, d'obtenir les contrats nécessaires au sein de réseaux régionaux en faisant appel à nos bons contacts d'entrepreneurs de PME. ■