



René Pellaton  
Redaktor

«Kennen Sie als KMU-Unternehmer die Möglichkeiten, sich unter den neuen Voraussetzungen am Markt zu behaupten?»

## Ein Blick zurück - ein Blick nach vorne

**Ausgelöst durch die Nachfrage eines Lesers**, der nach einer Information zu einem im Jahr 2001 in der «metall» publizierten Artikel fragte, blätterte ich eine Herbstausgabe dieses Jahrgangs durch. Dabei stiess ich auf das Intro von Gregor Saladin, Direktor der Schweizerischen Metall-Union (SMU). Beinahe auf den Tag genau vor 10 Jahren schrieb Gregor Saladin im Editorial über damals aktuelle, delikate wirtschaftliche Themen, welche die KMUs beschäftigten. Bei genauerem Durchlesen des mitunter 10-jährigen Beitrags stellte ich überraschend viele Parallelen zur heutigen Zeit fest. Einen kurzen Moment spielte ich sogar mit dem schalkhaften Gedanken, das vor 10 Jahren verfasste Intro doch einfach nochmals abdrucken zu lassen ... Spass beiseite! Und trotzdem, einige zynische Gedanken konnte ich mir nicht ganz verkneifen. Ich fragte mich, wo und in welchen Belangen sich unsere Wirtschaft tatsächlich weiterentwickelt, respektive verbessert hat? Saladin schrieb dannzumal in seinem Intro von unsicheren Börsengeschäften und den nicht zu unterschätzenden Abhängigkeiten zur Wirtschaftslage und zur Konjunktorentwicklung. Dass oftmals nur Einzelne das grosse Geld verdienen und dies

meistens auf den Schultern der Kleinen passiere - und dass sich die Marktpreise im Metallbau, trotz allgemein guten Betriebsauslastungen, kaum oder gar nicht erholt hätten.

### Was ist heute - 10 Jahre später - anders?

Das Phänomen des hohen Schweizer Frankens und die daraus resultierende Exportproblematik sind dazugekommen. Auch die Tatsache, dass immer mehr Anbieter aus dem nahen und fernen Ausland um die lukrativen Schweizer Aufträge kämpfen und so erhebliches Auftragsvolumen ins Ausland abdriftet, ist eher neu. Dass die Problematik des hohen Frankens nicht einfach mit gut reden gelöst werden kann, dies stellt niemand in Frage. Dass es für KMU-Unternehmen aber entsprechende Möglichkeiten gibt, sich unter den doch neuen Voraussetzungen am Markt zu behaupten, darüber lesen Sie im Fachbeitrag der Osec Seite 52. Die Osec, das Kompetenzzentrum der Schweizer Aussenwirtschaftsförderung, hat die wichtigsten Punkte und Tipps, die in diesem Zusammenhang und aufgrund der Erfahrungen im Umgang mit KMU genannt werden können, zusammengetragen.

**Eine weitere Reportage** über den Bau eines eher unkonventionellen Wintergartens (Seite 4) zeigt auf eindruckliche Weise, dass nicht alle Metallbauaufträge nur über den Preis erteilt werden, sondern, dass auch heute noch oftmals eine kompetente, kundenorientierte Beratung ausschlaggebend sein kann.

**Gitterroste** - nur als Lichtschachtabdeckung eingesetzt - diese Zeiten sind längst vorbei. Immer öfter werden sie von Architekten und Planern auch als dekorative und funktionale Elemente gewählt. Verschiedene Objektreportagen Seite 10 bis 22 dokumentieren die breite Anwendung dieser Bauteile.

**Geometrisch** ausgefallene Glasfassaden beeindrucken die Leser immer wieder. Oftmals wird in den Fachliteraturen die vorgesehene Art und Weise der Reinigung verschwiegen. Nicht so im Beitrag Seite 34. Hier erfahren Sie exklusiv, was hinter der Entwicklung einer Glas-Befahr-Anlage für das «gläserne Werk» in Singapur steckt und warum die Anlage in der Schweiz gebaut wurde.

Nehmen Sie sich die Zeit - lesen Sie die «metall». ■

## Une rétrospective et un regard sur l'avenir

«En tant qu'entrepreneur de PME, savez-vous comment vous imposer sur le marché au vu des nouvelles conditions?»

**Suite à une demande d'information d'un lecteur** au sujet d'un article publié dans «metall» en 2001, j'ai feuilleté une édition d'automne de cette année-là. Je suis tombé sur l'intro de Gregor Saladin, directeur de l'Union Suisse du Métal (USM). Il y a 10 ans quasiment jour pour jour, Gregor Saladin a écrit un éditorial sur les thèmes sensibles de l'économie qui préoccupaient les PME à l'époque. En lisant l'article, j'ai été surpris de constater de nombreuses similitudes avec aujourd'hui. Pendant un bref instant, j'ai même pensé faire tout simplement réimprimer l'intro rédigée il y a 10 ans... Blague à part, je n'ai pourtant pas pu m'empêcher d'avoir quelques pensées cyniques. Je me suis demandé à quel niveau et dans quelles proportions notre économie a connu de réelles évolutions, voire des améliorations. Dans son intro, Saladin a écrit sur les opérations boursières incertaines et

les interdépendances non négligeables par rapport à la situation économique et l'évolution de la conjoncture, sur le fait que souvent seules quelques personnes s'en mettent plein les poches, généralement au détriment des petits, et que malgré des charges d'exploitation globalement positives, les prix du marché dans la construction métallique n'auraient guère pu se rétablir, voire pas du tout.

### Qu'est-ce qui a changé 10 ans après ?

À cela s'est ajouté le phénomène du franc fort, ainsi que la problématique en matière d'exportation qui en découle. Et aussi le fait, plutôt nouveau, que de plus en plus de prestataires de pays proches ou éloignés se disputent les commandes suisses, lucratives, et qu'un volume de commandes non négligeable part ainsi à l'étranger. Personne ne remet en question le fait

que la problématique du franc fort ne peut pas être résolue simplement. Vous en apprendrez davantage sur la manière dont les PME peuvent néanmoins s'imposer sur le marché au vu des nouvelles conditions dans l'article spécialisé de l'Osec page 52. L'Osec, le centre de compétence pour la promotion de l'économie extérieure suisse, a compilé les principaux points et conseils à ce sujet, sur la base des expériences faites avec les PME.

**Un autre reportage** sur la construction d'un jardin d'hiver peu conventionnel (page 4) montre de façon impressionnante que tous les mandats de construction métallique ne sont pas passés seulement sur la base du prix, mais qu'aujourd'hui aussi, des conseils compétents orientés clientèle peuvent encore souvent s'avérer décisifs.

**Fini le temps où les caillebotis** étaient utilisés uniquement pour couvrir les puits de lumière. Les architectes et les planificateurs s'en servent de plus en plus souvent en tant qu'éléments décoratifs et fonctionnels. Différents reportages (pages 10 à 22) présentent les multiples utilisations de ces éléments de construction.

**Les façades vitrées géométriques** impressionnent toujours les lecteurs. Dans les revues spécialisées, la méthode de nettoyage prévue n'est souvent pas développée. Ce n'est pas le cas dans l'article page 34. Vous y découvrirez en exclusivité les coulisses du développement d'une installation d'entretien pour l'«ouvrage vitré» de Singapour, et pourquoi l'installation a été réalisée en Suisse.

Prenez le temps : lisez «metall». ■