



«Es müsste möglich sein, Gewinne zu erwirtschaften. Was aber führt dazu, dass Unternehmen dies bis jetzt noch zu wenig tun?»

Hans Kunz
Zentralpräsident der Schweizerischen Metall-Union

Gewinne – damit alle gewinnen!

In meinen zahlreichen Kontakten mit Metallbau-Unternehmen stelle ich fest: Insgesamt ist die Auftragslage im Metallbau gut. Vom teuren Franken ist nur ein Teil der Unternehmen betroffen; doch für jeden Einzelnen ist es natürlich hart!

Mit Blick auf die ganze Branche beschäftigt mich die Frage, warum der Verdienst auch der sehr gut ausgelasteten und nicht im Export tätigen Firmen tief ist. Die Margen sind oft verschwindend klein! Gleichzeitig verfügen die Unternehmen über hervorragende Grundlagen, Beratungsmöglichkeiten sowie Zugriff zu Wissen rund um die betriebswirtschaftlichen Themen. Noch nie waren Unternehmer so gut «munitioniert» in Sachen Betriebswirtschaft! Aus dieser Perspektive heraus müsste es also möglich sein, Gewinne zu erwirtschaften. Was führt dazu, dass Unternehmen dies bis jetzt noch zu wenig tun? Ist es die Angst, Kunden

zu verlieren und zu verärgern? Fehlt die Zeit, sich mit den betriebswirtschaftlichen Fragen auseinanderzusetzen? Oder mangelt es an den personellen Ressourcen, um die Kalkulationen sorgfältig zu machen? Sind die neuen Abläufe definiert, aber einfach noch nicht eingeführt?

Es gibt viele Gründe dafür, dass die Betriebswirtschaft in Firmen noch nicht so greift, wie sie könnte. Doch sicher ist, dass dies zu einem Zusammenbruch einiger Unternehmen führen wird, wenn die Nachfrage nachlassen sollte. Deshalb würde ich es mir wünschen, dass Sie als Unternehmer jeden Auftrag auch als eine betriebswirtschaftliche Aufgabe anschauen. Mein Anliegen an Sie als Auftraggeber, also Architekt oder GU: Unterstützen Sie den Metallbauer in seinen Anstrengungen, die Branche auch in Zukunft zu erhalten. Gute Qualität hat ihren Preis. Wie die Machbarkeitsstudie zum Weiterbildungszentrum im Metallbau ergeben

hat, liegen die Löhne der Metallbauer im Vergleich zu anderen Branchen relativ tief. Kein Wunder, wenn die Margen klein sind! Die unterdurchschnittlich niedrigen Löhne verschärfen die zunehmende Problematik der fehlenden Fachkräfte. Wenn jedoch die Fachkräfte fehlen, bestehen nur noch wenige Auswege für den Betrieb. Für alle in der Metallbaubranche Tätigen ist es wichtig, dass auch in Zukunft qualifizierte Fachleute ihre Arbeit gut machen. Und dafür müssen die Margen marktgerechte Löhne erlauben. Wir sprechen ja hier nicht von überdimensionierten, virtuell «erwirtschafteten» Gewinnen, die keinen Bezug zu einer echten Leistung haben. Vielmehr meine ich Gewinne, die denjenigen belohnen, der dank seiner planerischen und handwerklichen Kompetenz für den Kunden einen Mehrwert erwirtschaftet. Und da bin ich mir sicher: Das genau ist eine der grossen Stärken der Metallbauer – dieser Mehrwert ist da! ■

Les gains : pour que tout le monde soit gagnant !

« Il devrait être possible de générer des bénéfices. Mais pourquoi les entreprises le font-elles encore si peu ? »

Il ressort de mes nombreux contacts avec des entreprises de construction métallique que la situation des commandes est globalement bonne dans le secteur. La cherté du franc ne touche qu'une partie des entreprises, mais elles sont toutes confrontées à des difficultés !

Si je considère le secteur dans son ensemble, je reste perplexe face aux bas revenus des entreprises bien occupées et qui n'exportent pas. Les marges sont souvent minuscules ! Par ailleurs, les entreprises bénéficient d'excellentes bases et possibilités de conseil et ont accès aux informations touchant à la gestion d'entreprise. Les entrepreneurs n'ont jamais été aussi

bien armés en la matière ! De ce point de vue, il devrait donc être possible de générer des bénéfices. Pourquoi les entreprises le font-elles encore si peu ? Ont-elles peur de perdre et d'irriter des clients ? N'ont-elles pas le temps de se pencher sur les questions de gestion d'entreprise ? Ou bien manquent-elles de personnel pour effectuer soigneusement les calculs ? Ont-elles défini de nouveaux processus qu'elles n'ont pas encore appliqués ?

Dans une firme, nombreuses sont les raisons pour lesquelles la gestion d'entreprise n'est pas encore optimisée. Mais il est certain que cela entraînera la faillite de quelques

entreprises si la demande devait diminuer. Mon souhait est donc qu'en tant qu'entrepreneurs, vous teniez compte, à chaque commande, des tâches liées à la gestion d'entreprise. Que vous soyez donneur d'ordre, architecte ou entrepreneur général, j'aimerais que vous souteniez le constructeur métallique dans ses efforts de préservation du secteur pour l'avenir. La qualité a un prix. Selon l'étude de faisabilité sur le Centre de formation pour la construction métallique, les rétributions des constructeurs métalliques sont relativement basses par rapport à d'autres secteurs. Pas étonnant que les marges soient faibles ! Les rétributions inférieures à la moyenne accroissent la problématique du

manque de spécialistes, limitant fortement les issues pour l'entreprise. Pour tous les acteurs du secteur de la construction métallique, il importe de pouvoir encore compter sur de bons spécialistes qualifiés à l'avenir. Les marges doivent donc permettre des rémunérations conformes au marché. Je ne veux pas parler de revenus gonflés et virtuels, qui ne correspondent pas à une véritable prestation, mais plutôt des gains perçus par ceux qui, de par leurs compétences artisanales et de planification, apportent une valeur ajoutée au client. Et je suis sûr que c'est l'un des points forts des constructeurs métalliques. Car cette valeur ajoutée est bien présente ! ■