



«Das Nachfassen eingereicherter Angebote gehört zu den Kernpunkten des Verkaufsmanagements.»

René Pellaton
Redaktor

Verkaufsmanagement, Einbruchschutz und Arbeitsmoral

Vielleicht lässt uns unser helvetischer Instinkt die Meinung bilden, auf ein eingereichtes Angebot nachzufassen, wirke aufdringlich und Gedanken wie «das macht ja den Anschein, als hätte man es nötig» könnten aufkommen. Ganz anders sieht es der Autor des Beitrags Seite 30. Er schreibt: «Das Nachfassen eingereicherter Angebote gehört zu den Kernpunkten des Verkaufsmanagements.» Ganz gezielt hebt er die Vorteile und somit die Notwendigkeit des Nachfassens hervor und gibt nützliche Tipps zu Vorgehensweisen und Taktiken. Ein Blick auf diese Zeilen kann lohnenswert sein.

Einbruchschutz

Gemäss dem Bundesamt für Statistik haben die Einbrüche in Häuser und Wohnungen in den Jahren 2012 bis 2018 kontinuierlich abgenommen. Wurden 2012 noch 9,2 Einbrüche auf 1000 Einwohner verzeichnet, so waren es 2018 noch 4,5. Das heisst, dass die Einbrüche schweizweit betrachtet um rund 50% abgenommen haben. Wie genau sich dieser Rückgang begründen lässt, steht wohl nur in den Sternen geschrieben.

Sicherlich sind die Gründe vielschichtig und lassen sich zum einen auf soziale und politische Aspekte zurückführen, zum anderen aber sind auch präventive Schutzmassnahmen für diesen Erfolg verantwortlich.

Die Möglichkeiten, ein Gebäude diesbezüglich zu sichern, sind heute nahezu grenzenlos. Von komplexen Überwachungs- und Zutrittssystemen bis hin zu einfachsten Alarmsystemen bietet der Markt viel Sinnvolles und halt eben auch weniger Sinnvolles – wovon Letzteres von Einbrechern schnell ausgeschaltet oder überlistet werden kann.

Im Zentrum jeder Gebäudesicherung steht jedoch nach wie vor der mechanische Schutz an Fenstern, Türen, Toren und Lichtschachtrosten. Selektiert auf die entsprechenden Widerstandsbedürfnisse ausgelegt, bildet er die Basis des Einbruchschutzes und gehört im entfernteren Sinne auch zum Tagesgeschäft des Metallbauunternehmers. Der Beitrag Seite 8 zeigt auf, wie potenzielle Einbrecher handeln und mit welchen – zum Teil sehr einfachen Massnahmen – die bösen Überraschungen weitgehend verhindert werden können.

Die Arbeitsmoral

Eine hohe Arbeitsmoral und somit zielgerichtetes, effizientes und effektives Arbeiten im gesamten Betrieb würde eine wichtige Voraussetzung für erfolgreiches Wirtschaften bilden, schreibt der Autor des Beitrags Seite 28 zum Thema Arbeitsmoral. Warum auch Regenerationsphasen notwendig sind, um Spitzenleistung dauerhaft erbringen zu können, und vieles mehr zum Thema erfahren Sie beim Lesen.

Weitere Beiträge wie die Reportage über eine Elementfassade in Lausanne (Seite 4), die neue Fussgängerbrücke bei der Station Lugano Paradiso (Seite 18) oder über die technische Gestaltung von Eingangsbereichen in Kombination mit Briefkastenanlagen (Seite 12) bilden ebenfalls lesenswerten Inhalt dieser Ausgabe.

In diesem Sinne wünsche ich interessante Erkenntnisse beim Lesen der «metall».

René Pellaton

Gestion des ventes, protection anti-effraction et conscience professionnelle

« Le suivi des offres est un point crucial de la gestion des ventes. »

Notre instinct helvétique nous pousse peut-être à penser que demander des précisions sur une offre soumise pourrait être intrusif et à nous dire que « cela donne l'impression que nous en avons besoin. » L'auteur de l'article en page 30 n'est pas de cet avis. Il écrit : le suivi des offres est un point crucial de la gestion des ventes. Il souligne de manière ciblée les avantages ainsi que la nécessité de relancer les clients potentiels et donne de précieux conseils sur la manière de procéder et les tactiques à adopter dans ce contexte. Un coup d'œil sur cet article en vaut la peine.

Protection anti-effraction

Selon l'Office fédéral de la statistique, les effractions dans les maisons et appartements ont enregistré une baisse ininterrompue entre 2012 et 2018. Alors

qu'on comptait encore 9,2 effractions pour 1000 habitants en 2012, ce chiffre est passé à 4,5 en 2018. Cela signifie que les effractions ont quasiment diminué de moitié sur l'ensemble du territoire suisse. Dieu seul sait comment ce recul s'explique. Les raisons en sont probablement très variées et tirent, d'une part, leur origine d'aspects sociaux et politiques. D'autre part, les mesures de protection préventives contribuent également à ce succès.

De nos jours, les possibilités de sécuriser un bâtiment sont quasiment illimitées. Des systèmes de surveillance et d'accès complexes aux systèmes d'alarme les plus simples, le marché propose de nombreuses solutions, dont certaines sont pertinentes et d'autres un peu moins : les cambrioleurs parviennent en

effet à désactiver ou duper rapidement certains systèmes d'alarme.

L'élément essentiel de la sécurité de chaque bâtiment reste la protection mécanique des fenêtres, portes, portails et grilles de puits de lumière. Sélectionnée en fonction des besoins en matière de résistance, elle constitue la base de la protection anti-effraction et fait partie au sens large de l'activité quotidienne de l'entreprise de construction métallique. L'article en page 8 montre comment faire face aux potentiels cambrioleurs et comment éviter les mauvaises surprises grâce à des mesures parfois très simples.

La conscience professionnelle

Une grande conscience professionnelle débouchant sur un travail ciblé, efficace et efficace dans l'ensemble de l'entreprise est une condition sine qua non

au succès des affaires, comme l'écrit l'auteur de l'article en page 28. Vous découvrirez lors de votre lecture pourquoi les phases de récupération sont indispensables pour pouvoir fournir durablement des prestations extraordinaires ainsi que d'autres informations sur ce thème.

Cette édition vous propose également d'autres articles intéressants tels que le reportage sur une façade modulaire à Lausanne (page 4), la nouvelle passerelle de l'arrêt Lugano Paradiso (page 18) ou la réalisation technique de zones d'entrée combinées avec des installations de boîtes aux lettres (page 12).

Je vous souhaite à présent une agréable lecture de « metall ».

René Pellaton, rédacteur