

Bautagung zeigt Unternehmen «Wege aus der Ertragskrise»

Die Bautagung 2011 im Campus Sursee steht unter dem Titel «Wege aus der Ertragskrise». Dabei werden keine Jammerlieder zu hören sein, sondern es werden Marktmechanismen und Lösungen aufgezeigt.

Wege für das Durchbrechen der in der Realität vorhandenen finanziellen Gewalten werden aufgezeigt. Die Bauunternehmungen haben ihr Kostensenkungspotential weitgehend ausgeschöpft. Nun rückt der Preis als Gewinntrieb in den Mittelpunkt der Aufmerksamkeit. Weil immer irgendetwas zu finden ist, der Arbeit braucht, erhöhen die Kunden den Druck auf die Preise immer weiter.

Das Unternehmensmanagement und die zugrunde liegende Managementstrategie, Instrumente und Philosophien beeinflussen massgeblich den Erfolg eines Unternehmens. Auch stehen die drei Stärken des erfolgreichen Baumeisters im Fokus, die da sind: Qualität, Termintreue und Kostentreue. Sie verkürzen garantiert jede Preisdiskussion!

Es gilt also, rechtzeitig die Weichen zu stellen und die Heraus-



Die Bautagung bietet immer auch Gelegenheit zum Austausch unter Unternehmern und Kaderleuten. Archivbild: Theler

forderungen von Übermorgen mit griffigen Instrumenten anzugehen. An der Bautagung blicken Sie mit Fachleuten voraus und entwickeln proaktive Lösungen, die zu Ihrer Unternehmung passen.

Die aktuellen Zahlen

Der neue SBV-Vizedirektor Martin Senn zeigt mit den druckfrischen Quartalszahlen, wie sich das Baugeschehen entwickelt hat. In Zeiten der ungewissen Marktentwicklung besteht die Gefahr, sich in gut gemeinten, oft emotionsbedingten Aktivitäten zu verlieren. Unter dem Motto «Zuerst analysieren, dann handeln» bleiben wir mit den aktuellen Zahlen sicher auf der Bauspur.

Wertschöpfungstiefe überprüfen

Die kritische Überprüfung der eigenen Wertschöpfungstiefe, ist eine Grundlage, um professionelle Entscheidungen über Eigenproduktion oder Fremdbezug von Bauleistungen zu treffen. Prof. Dr. Urs Frey durchleuchtet die Produktivität der Baubranche und appelliert an die Unternehmer: Konzentriert euch auf die renditestarken Geschäfte! Es scheint, dass sich

die kritische Grösse der Bauunternehmung weiter verändert. Aus diesem Grund muss der Fixkostenblock trotz vorhandenem Umsatzwachstum Beachtung finden. Er ist und bleibt eine Gefahr für Fehlentscheidungen.

Die individuellen Erfolgsfaktoren finden

Für den nachhaltigen unternehmerischen Erfolg ist es ausschlaggebend, sich von den Mitbewerbern positiv und sichtbar abzuheben. Messen Sie, wo ihr Unternehmen Gewinn macht! Thomas Bornhauser weiss als alter Fuchs der Branche, wie die verschiedenen Geschäftsfelder analysiert und fokussiert werden müssen, um griffige Resultate zu erzielen. Die mögliche Kombination von einem oder mehreren Teilmärkten mit einem oder mehreren Kundensegmenten ist eines der erfolgreichen Rezepte. Mehr über die eierlegende Wollmilchsau und massgebende Erfolgsfaktoren erfahren sie an diesem Nachmittag!

Strategie als Leitplanke im Tagesgeschäft

Mitarbeiterführung, finanzielle Führung und Qualitätsmanagement prägen den Alltag von Patrick Hedinger, GL-Mitglied der Kibag. Trotz vielen unvorhergesehenen Störungen ist es sein Auftrag, die groben Inhalte, die im strategischen Entwicklungsprozess erarbeitet wurden, im unmittelbaren Alltagsgeschehen umzusetzen.

Die Strategie hilft ihm bei der Umsetzung und wirkt sozusagen als Leitplanke für Entscheide, die auf der operativen Ebene gefällt werden. Er beleuchtet an der Bautagung die Planung und Führung im Produktionsprozess und zeigt, wie er es schafft, mit seinen Mitarbeitern die Arbeit gut zu machen.

Aus der Sicht des Bauherrn

Aus Sicht des Bauherrn kann uns Raymond Cron über Bedürfnisse, Ängste und Vergabemechanismen von Projekten berichten. Er, der alle Orascom-Development-Projekte in Europa verantwortet, kennt die Auftraggeber – und aus vergangener Tätigkeit auch unsere Auftragnehmerseite, bestens. Es wird immer harziger, all die verschiedenen Anliegen unter einen Hut zu bringen. Die Bautenrealisierungs-Teams entwickeln sich und erfordern eine disziplinierte Baukultur.

Er wird uns auch baunah über die Realisierung vom Andermatt Swiss Alps berichten. Das Bauvorhaben mit sechs neuen Hotels im 4- und 5-Sterne-Segment, rund 500 grosszügigen Wohnungen in 42 Häusern sowie 25 Villen erfordert anspruchsvolle Bauprozesse.

Erfolgsgeschichte dank Strategieanpassung

Wie mit der erfolgreichen Umsetzung einer gezielten strategischen Veränderung die

Ertragslage der BikeTec AG in Huttwil verbessert werden konnte, zeigt uns Kurt Schär mit der Erfolgsgeschichte vom Elektrovelo «Flyer». Es sind nebst Prozessoptimierungsmassnahmen auch die Vertriebs- und Dienstleistungsmodelle, die das Unternehmen in die richtige Fahrspur brachten.

Aktuell stehen für ausgiebige Erlebnisfahrten mit den 11 verschiedenen Modellreihen an den zahlreichen Vermietstationen in der ganzen Schweiz und dem benachbarten Ausland MietFlyer zur Verfügung. Erfahren Sie direkt vom Inhaber, was es braucht, um Leistungen an Kundenbedürfnisse anzupassen und wie ausserhalb der ausgetretenen Pfade neue Geschäftsfelder gefunden werden können.

Der ausgewiesene Branchenkenner Roger Zosso diskutiert mit den Referenten und dem Publikum die vorgestellten Thesen und Ansichten. Die Podiumsdiskussion ermöglicht Ihnen, Fragen zu stellen und Meinungen zu äussern. **SBW**

Bautagung 2011

Die Bautagung 2011 vom 25. November 2010 im Campus Sursee widmet sich dem Thema «Wege aus der Ertragskrise!». Ausgewählte Referenten aus Lehre und Praxis werden Denkanstösse geben und von ihren Erfahrungen berichten. Darüber hinaus bietet sich für Unternehmer und Führungskräfte aus allen Bereichen der Bauwirtschaft eine Plattform, um Branchenmeinungen und -erfahrungen auszutauschen und wertvolle Kontakte zu knüpfen.

Die Bautagung ist ein wichtiger Branchentreffpunkt und verfügt jedes Jahr über hochkarätige Referenten aus der Baubranche. Der Anlass fokussiert auf aktuelle Problematiken und Entwicklungen in der Branche und dient Führungspersönlichkeiten dazu, sich ausserhalb des Tagesgeschäftes, unternehmensübergreifend und unabhängig mit Trends auseinanderzusetzen. Die Tagung wird vom Schweizerischen Institut für Klein- und Mittelunternehmen an der Universität St. Gallen (KMU-HSG), dem Ausbildungszentrum SBV und dem Schweizerischen Baumeisterverband (SBV) in Sursee durchgeführt.

Weitere Informationen und Anmeldeunterlagen finden sie im Internet unter www.baumeister.ch.

Die Schweizer Bauwirtschaft wird sich zudem in den kommenden Wochen mit einer Artikelserie dem Thema «Ertragskrise» zuwenden. **SBW**

Referenten

Thomas Bornhauser, Inhaber der UBBO Unternehmensberatung, 6003 Luzern

Raymond Cron, dipl. Ing. ETH/SIA, Leiter Europa Orascom Development Holding, Delegierter des Verwaltungsrats der Andermatt Swiss Alps AG, 6460 Altdorf

Prof. Urs Frey, Leiter Consulting & Services, Mitglied der Geschäftsleitung KMU-HSG, 9000 St. Gallen

Patrick Hedinger, dipl. Bau Ing. ETH, Geschäftsbereichsleiter Bauleistungen KIBAG, 8038 Zürich

Kurt Schär, Verwaltungsratspräsident und Geschäftsführer, BikeTec AG, 4950 Huttwil

Martin A. Senn, Vizedirektor, Schweizer Baumeisterverband (SBV), 8042 Zürich **SBW**