



Die richtige Grösse finden

Gemäss Aussagen von Teilnehmenden kann sich die jährliche Bautagung an einem treuen Bestand erfreuen und verzeichnet jedes Mal mehr Besucher. Ende November trafen sich über 200 Unternehmensentscheider im Konferenzsaal des Campus Sursee zum Austausch von Erfahrungswerten. Text und Fotos: Werner Aepli



Am Podiumsgespräch nahmen höchst unterschiedliche Firmenvertreter teil. Von links: Luc Frutiger, Mitinhaber der Frutiger AG, Thun, Jürg Messerli, Verwaltungsrat und Partner der Weiss+Appetito AG, Bern, Gesprächsleiter Roger Zosso und Roland Conrad, Mitinhaber der Foffa Conrad AG, Zernez.

Als Gastgeber eröffnete Beat Jenni, Ge-

scheide zum Erfolg führt. schäftsführer Campus Sursee, Bildungszentrum Bau, die Bautagung 2012. Das Schweizerische Institut für Klein- und Mittelunternehmen der Universität St. Gallen, der Schweizerische Baumeisterverband SBV und der Campus Sursee Bildungszentrum Bau haben gemeinsam das Thema «Die Bauunternehmung der Zukunft und die richtige Grösse in ihrem Umfeld.» lanciert. Beat Jenni: «Mögen Sie die richtigen Fragen zu den richtigen Strategien und zu Lösungen in Ihrem Unternehmen führen.» Sandro Keller, Projektleiter KMU-HSG, leitete die Tagung. Im Anschluss zur letzten Bautagung mit dem Thema «Ertragskrise» wurden erfreulich viele interessante Rückmeldungen verzeichnet. «Die richtige Unternehmensgrösse finden hilft, Krisen zu überwinden», so Sandro Keller. Womit am heutigen Anlass Lösungswege aufgezeigt werden, wie der Grössenent-

Wachstum ja – aber nicht zu jedem Preis

Dass Wachstum allein nicht das Rezept ist, legte Silvan Müggler, Leiter Wirtschaftspolitik Schweizerischer Baumeisterverband, vor dem Fachpublikum dar: «Langfristig gesehen ist die Bauwirtschaft keine wachsende Branche.» Der bekannte Autor des «Bauindex Schweiz» von Credit Suisse und des Schweizerischen Baumeisterverbands, der Ökonom Dr. Christian Kraft, widerspricht in seinen Darlegungen der Behauptung, dass der Bau eine aufgeblähte Branche sei. Seit langem gehe es in der Bauwirtschaft wieder aufwärts, doch der Wirtschaftsbau entwickelt sich nicht ganz so rosig. Der Wohnungsbau bleibt weiterhin der Wachstumstreiber. «Was vorne in die Pipeline kommt, liegt deutlich höher als der Bestand», was sich als relativ kurzfristige Chance erweist.

Prof. Dr. Urs Frey, Leiter Consulting & Ser-



fachkom gmbh
8135 Langnau a. Albis
043/ 377 89 04
www.diebaustellen.ch

Medienart: Print
Medientyp: Fachpresse
Auflage: 22'000
Erscheinungsweise: monatlich

Themen-Nr.: 377.9
Abo-Nr.: 377009
Seite: 81
Fläche: 41'894 mm²

vices KMU-HSG, untersucht die Varianten und Auswirkungen des wirtschaftlichen Wachstums aus strategischer Sicht. So ist das Wachstum eine natürliche Veranlagung und liegt auch im Willen des menschlichen Daseins. Es braucht dazu gute Ressourcen, Sorge und Pflege und für die Ernte den richtigen Zeitpunkt. Das Ziel: Eine hochwertige Ernte zu gutem Preis zu verkaufen. Frey geht auf den Sinn und die Arten des Wachstums ein und differenziert zwischen Generalisten und Spezialisten, erläutert das Spannungsfeld zwischen Kundenbedürfnis, Leistungs- und Konkurrenzangebot. Am erfolgreichsten ist nicht der Stärkste, sondern «wer sich am schnellsten anpassen kann».

Unternehmensberater Thomas Bornhauser hat Niedergang und Wachstum am eigenen Leib erfahren und kennt die Knacknüsse der Wirtschaftlichkeit in diversen Marktsituationen. Bornhauser blendet zurück ins Jahr 2007, als die Unternehmen mit bis 20 Mitarbeitende und diejenigen mit über 100 im Schnitt eine höhere Rendite aufwiesen, und die mit 20 bis 100 Mitarbeitenden mit einem erheblich grösseren Konkursrisiko geschäfteten mussten. Aktuell – aus Erhebungen 2011 – liegt die durchschnittliche EBIT-Marke für alle noch bei +1,3 Prozent. Dies, obwohl die betriebswirtschaftliche EBIT-Marke bei +4,6 Prozent liegt. Bornhauser sieht einen Lö-

sungsansatz im geschäftlichen Bewusstsein des mittleren Managements, das oft in Unwissenheit gelassen wird: «Kaderleute sind oft in den Projekten vernagelt und sehen keine Firmenbilanz und sind nicht bei Akquisitionsverhandlungen dabei.» Valentin Vogt stellt als Präsident den Schweizerischen Arbeitgeberverband vor, «einen Verband der Verbände», und referierte über seine international gut vernetzte Burckhardt Compression Holding AG. Valentin Vogt sieht wichtige Stärken der Schweiz in der Talentförderung durch die Durchlässigkeit des dualen Bildungssystems. Eine weitere Stärke liegt in der «Flexicurity», was sich durch einen flexiblen Arbeitsmarkt und die Sicherung des Beschäftigungsmarkts zusammensetzt. Dozent und Unternehmensberater Roger Zosso leitete das Podiumsgespräch. Die Firmenvertreter gaben ihre Erfahrungen über Wachstum, Fusion oder Spezialisierung weiter. Aus den sehr unterschiedlichen Aspekten und Stellungnahmen lässt sich diese Aussage zusammenfassen: «Grösse ist gut, aber nicht zu jedem Preis.» ■

Termine

Die Schweizer Bautagung findet jährlich statt, wiederum
2013: Donnerstag, 28. November
2014: Donnerstag, 27. November
www.bautagung.ch