

«Entscheidungshilfe für Unternehmer» stösst auf grosses Interesse

Mit der Broschüre «Entscheidungshilfe für Unternehmer» hat der SBV ein praxistaugliches Arbeitsmittel entwickelt. Die Publikation kommt bei der Basis sehr gut an, wie ein Workshop beim Baumeisterverband Schaffhausen–Weinland gezeigt hat.

Die Broschüre «Entscheidungshilfe für Unternehmer zur Gestaltung der Zukunft» will die Unternehmer bei der Bewältigung aktueller und künftiger Herausforderungen unterstützen. In der Publikation werden 1. die richtigen und wichtigen Fragen zur aktuellen Situation des Unternehmens gestellt, 2. mögliche Massnahmen aufgezeigt und 3. Werkzeuge zur Umsetzung dieser Massnahmen aufgelistet. Themen wie Liquidität, Strategie, Marktbearbeitung, Ergebnisverbesserung, Innovationen und Investitionen werden mit dieser Systematik beleuchtet.

Sales Affentranger, Leiter der Abteilung Bauwirtschaft im SBV, hat das Projekt initiiert und mit einem Projektteam umgesetzt. In Schaffhausen hat er Anfang Juni die Grundidee der Publikation erstmals «an der Basis» vorgestellt. Gleich zu Beginn machte Affentranger deutlich, wie er seine Rolle interpretiert: «Ich muss Euch nicht erzählen, wie Ihr die Unternehmung führen müsst, das wisst Ihr selbst am besten!» Mit der Broschüre wolle der SBV Fragestellungen auf-



Sektionspräsident Walter Schnell (rechts) dankte Sales Affentranger mit einem Schaffhauser Tropfen für die Denkanstösse. Fotos: Theler

werfen, Handlungsspielräume aufzeigen und die Unternehmer bei der Einleitung von Veränderungsprozessen unterstützen. Entscheide könne und wolle der Verband den Unternehmern nicht abnehmen.

Der Referent ermunterte die Unternehmer, sich – bei allem Druck des Tagesgeschäftes – immer auch mit der Zukunft ihres Unternehmens zu befassen, Szenarien durchzuspielen und deren Eintretenswahr-

scheinlichkeit zu bewerten. Die SWOT-Analyse, die Stärken und Schwächen (des Unternehmens) sowie Chancen und Risiken (am Markt) bewertet, sei dafür ein geeignetes Instrument. Angesichts des Preiskampfes in der Branche war es nicht überraschend, dass die Themen Marge und Ergebnisverbesserung die Diskussion bestimmten, auch später beim Apéro. Sales Affentranger empfiehlt, die vier Hebel anzuwenden: Marge erhöhen; Umsatz (Volumen) optimieren; proportionale Kosten senken; tiefe Fixkosten erwirken. «So verschaffen Sie sich Wettbewerbsvorteile, das ist die Basis für Ihren Erfolg.» *th* ■

Herausgepickt

Die Generalversammlung der Fiec, Verband der Europäischen Bauwirtschaft, hat die italienische Bauunternehmerin Luisa Todini zur Präsidentin der Fiec für den Zeitraum 2010–2012 gewählt. Sie tritt die Nachfolge des belgischen Bauunternehmers Dirk Cordeel an, dessen Mandat nach der satzungsgemässen Höchstdauer endete. Luisa Todini vertritt schon seit einiger Zeit an verantwortlicher Stelle die Interessen der Bauwirtschaft, unter anderem seit 2004 als Vize-Präsidentin der Fiec. Die Schweiz ist im Präsidium durch Michel Buro vertreten. Er nimmt den Rang eines Vize-Präsidenten ein. Wir gratulieren! ■

Der Workshop stiess bei den Mitgliedern des Baumeisterverbandes Schaffhausen–Weinland auf grosses Interesse.



 mobilhydraulik.ch

B11771