

Messe BAU 2009, München

Rückenwind für Bauwirtschaft

Mit 211 000 Besuchern hat die Messe BAU 2009 in München (D) vom 12. bis 17. Januar 2009 einen neuen Rekord erzielt und der Branche viel Rückenwind für das laufende Jahr gegeben. Von der Finanz- und Wirtschaftskrise, so der einhellige Tenor der Aussteller, war in den Messe-Hallen nicht viel zu spüren: «Keiner jammert, alle schauen nach vorne.» Die Besucher aus aller Welt, darunter mehr als 36 000 internationale Gäste, kamen aus 151 Ländern. Insbesondere am vierten und am fünften Messetag war der Andrang teilweise so gross, dass die Messe-Stände dicht bevölkert waren und es in den Messe-Hallen eng wurde. Viele Aussteller berichteten zudem von einem Besucher-Ansturm: «Wir sind regelrecht überrannt worden.» Es war das beste Ergebnis in der mehr als 40-jährigen Geschichte der Messe BAU. Die Besucher deckten die gesamte Palette des Planens, Gestaltens und Bauens ab – Planer, Architekten und Bauingenieure waren ebenso darunter wie Bauunternehmer, Handwerker, Baustoffhändler und auch Vertreter der Wohnungswirtschaft. «Wir hatten ein sehr buntes Publikum – vom bayerischen Zimmermeister bis zum türkischen Hochbauingenieur», so Ludger Dederich, Leiter der Holzbau-Fachberatung beim deutschen Holzabsatzfonds. Die BAU 2011 findet vom 17. bis 22. Januar 2011 auf dem Gelände der «Neuen Messe München» statt.

Internet:
www.bau-muenchen.com

Energie-Apéros

Energie-Fragen diskutiert...

Fortschrittliche Energie-Politik ist die beste Konjunkturkurbel. Mit dieser Erkenntnis wurden die diesjährigen Energie-Apéros der Kantone Bern, Solothurn, Jura und Wallis eröffnet. Am 27. Januar 2009 wurden in Bern die energiepolitischen Rahmenbedingungen diskutiert, und am 28. Januar 2009 standen in Visp Fragen zur Energieeffizienz und zur vermehrten Nutzung erneuerbarer Energie im Mittelpunkt.

Internet: www.energie-cluster.ch

Gast-Editorial von Dipl. Ing. FH Holztechnik Thomas Lüthi

Erfolgs-Faktoren 2009 – auf was es heute ankommt...



Die wirtschaftlichen Prognosen für die kommenden Monate bewegen sich je nach Quelle irgendwo zwischen düster und rabenschwarz. Viele Unternehmer fragen sich daher, wie sich ihr Unternehmen im laufenden Jahr entwickeln wird und sie werden von existenziellen Sorgen geplagt. Eines vorweg: Patent-Lösungen und Erfolgsgarantien gibt es keine! Aber zumindest lässt sich der Erfolg teilweise planen respektive in die richtigen Bahnen lenken. Der unternehmerische Erfolg wird in erster Linie am wirtschaftlichen Erfolg gemessen. Gute Produktqualität, hohe Produktivität, niedrige Fertigungskosten und andere betriebliche Faktoren und Kennzahlen können zwar Werkzeuge sein, um diesen zu erreichen, aber schlussendlich zählt nur eines: das (positive) Betriebsergebnis! Trotzdem beschäftigen sich erschreckend wenige Unternehmen mit der Planung und mit der Kontrolle der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen.

Während Materialeinkauf, Lagerbestand, Personal und Betriebsmittel Wochen und Monate im Voraus geplant werden, tun dies bei Umsatz, Deckungsbeitrag, Liquidität und Betriebsergebnis nur die wenigsten.

Aber gerade hier liegt ein Schlüssel des Erfolges – planen, budgetieren, kontrollieren, erkennen und korrigieren müssen an der Tagesordnung sein!

Viel schlimmer noch: Erfolgsrechnung und Bilanz eines Geschäftsjahres werden oft erst Mitte des darauffolgenden Jahres oder später fertiggestellt. Gewonnene Erkenntnisse aus der Vergangenheit sind somit einerseits veraltet und

wahrscheinlich längst überholt, andererseits kommen sie zu spät, um im aktuellen Geschäftsjahr entsprechend gegensteuern zu können. Der zweite wesentliche Erfolgsfaktor ist die Konzentration auf die wirtschaftlichen Stärken. In schwierigen Zeiten fehlen schlichtweg die Reserven, um sich mit Schwächen beschäftigen zu können. Zudem zwingt heute die Entwicklung der Kosten-Ertrags-Situation in der Holz-Branche mit sinkenden Margen die Unternehmer zum Umdenken: von der produktionsgesteuerten zur kostengesteuerten Unternehmensführung! Wo früher Produktions-Kennzahlen, Ausbeute- und andere Richtwerte im Vordergrund standen, sind heute die Kenntnis über betriebswirtschaftliche Daten und deren Zusammenhänge sowie das «Spiel mit den Zahlen» sehr entscheidend: Welche Produkte bringen welchen Deckungsbeitrag? Welche Produkte sind gewinn-, welche verlustbringend? Wie viel tragen die einzelnen Geschäftsbereiche zum Unternehmenserfolg bei? Gibt es verlustbringende Geschäftseinheiten und wie beeinflussen die einzelnen Produktgruppen und Geschäftsbereiche und Kunden-Segmente das Gesamtergebnis?

In Verbindung mit betriebswirtschaftlichen Optimierungen wird heute fälschlicherweise oft von Kosteneinsparungen, Personal-Abbau und von Produktions-Steigerung gesprochen. Das einzige, das wirklich zählt, ist jedoch die Ertrags- resp. die Gewinn-Optimierung! Nur

wer weiss, wo und womit wie viel Geld verdient oder verloren wird, kann seine Produktion, seine Verkaufsbemühungen sowie auch die Rohstoffbeschaffung entsprechend anpassen und optimieren. So können beispielsweise schon geringfügige Verlagerungen des Produkt-Portfolios oder das Herunterfahren eines unrentablen Produktionsbereiches (Stichwort: «Handel statt Produktion») einen entscheidenden positiven Einfluss auf das Betriebsergebnis haben; oft sogar bei niedrigerer Produktionsleistung sowie ohne Personal-Abbau! Die wirtschaftlichen Grundvoraussetzungen sind in der Holz-Branche von Natur aus nicht die besten: Hohe Fixkosten – verursacht durch die hohen Investitionen und deren Kapitalkosten – sowie verhältnismässig niedrige Deckungsbeiträge in Folge des hohen Materialanteiles zwischen 50% und 60% zwingen den Unternehmer erst recht zum wirtschaftlichen Denken. Und die Vergangenheit hat gezeigt, dass Unternehmen, die ihre Zahlen «im Griff» haben, auch schwierige Zeiten überstehen. Sie werden dem Jahr 2009 gelassener entgegenblicken.

Thomas Lüthi

Dipl. Ing. FH Holztechnik,
Dienstleistungen
für die Holzbranche,
Hasliberg Hohfluh BE

Internet: www.th-luethi.ch



Die Entwicklung der Kosten-Ertrags-Situation in der Holzbranche mit sinkenden Margen zwingt heute die Unternehmer zum Umdenken: von der produktionsgesteuerten zur kostengesteuerten Unternehmensführung!

Bild: SHZ-Archiv/z.V.g.