

2018

BIM FÜR AUSFÜHRENDE BETRIEBE

Mit Tekla Structures planen, fertigen & montieren s. 14



Digitalisierung im Metallbau Neuer Lehrgang s. 10

Schorisch Magis "Wir sind in Bewegung!" s. 28

SchweizSpezial Branchenrundschau s. 36

Marktübersicht MIG/MAG Schweißgeräte s. 58



Die Branche in der Schweiz

Drei Unternehmer informieren

Drei Schweizer Unternehmer berichten über die Situation des konstruktiven Stahlund Aluminiumbaus. Es geht um den steten Preiskampf, um Chancen für Betriebe aus dem Ausland und um die Harmonisierung der Normen.

Nadir Solenghi (44), Ingénieur dipl. EPFZ/SIA, Inhaber und CEO der Sottas SA

"Deutschland und die Schweiz müssen noch mehr Synergieeffekte nutzen!"

"In der Schweiz spielen Aspekte wie Tradition, Vertrauen, Pünktlichkeit, Präzision oder Fairness eine große Rolle. Unsere Kunden gehen davon aus, Schweizer Qualität zu erhalten. Leidenschaft und Freude an gut ausgeführten Leistungen haben uns so weit gebracht. Und eben genau das unterscheidet uns vom Wettbewerb in Europa und anderswo in der Welt. Das ist aber nicht der einzige Unterschied: Die Schweiz ist klein. Die meisten Projekte sind dementsprechend klein und speziell. Wir sind da eher die Ausnahme mit über 300 festen Mitarbeitern. Je größer und einfacher das Projekt wird, umso mehr Chancen entstehen für Mitbewerber aus dem Ausland, mit einem günstigen Preis durchzukommen. Generell sind heute aber die Preisunterschiede auch nicht mehr so groß. Der starke Schweizer Franken hat viel Druck auf die schweizerischen Unternehmen gemacht. Die Wettbewerbsfähigkeit der Schweizer ist damit stark gestiegen, aber auch dank der Digitalisierung und dem Handwerk 4.0. Besonders auffällig ist auch, dass in der Schweiz die meisten Fassaden-Ingenieure eher in den Unternehmen selbst arbeiten und weniger in den Planungsbüros. Entsprechend hoch ist das Know-how in den Betrieben.

Die vielen neuen EU-Normen halte ich für unbedenklich. Wir stellen immer wieder fest, dass die Schweizer Normen meistens schon strenger sind. Trotzdem bin ich überzeugt, dass Europa und die Schweiz weiter Synergien ausarbeiten müssen und mehr zusammen arbeiten sollten statt gegeneinander. Dabei ist es nicht zwingend sinnvoll, dass die Schweiz nach Deutschland expandiert oder umgekehrt Deutschland in die Schweiz: Natürlich kaufen auch die Deutschen Schweizer Uhren oder Schokolade, genauso wie wir Schweizer deutsche Autos kaufen, aber Äpfel und Tomaten sollte jeder bei sich zu Hause besorgen!"

Schlegel◊

Sottas SA
Constructions métalliques
Rue de l'industrie 30, CP59
CH-1630 Bulle
Telefon +41 26 913 22 23
info@sottas.ch
www.sottas.ch



Nadir Solenghi, CEO der Sottas SA.