

Jahresbericht Gewerbe 2018

Im Bericht des Gewerbes fokussieren wir uns wie letztes Jahr auf 4 weitere Sparten die im GVM vertreten sind. Es sind dies der Tiefbau, das Autogewerbe, der Landmaschinen Sektor sowie das Sportfachgeschäft.

Als regionaler Betrieb von mittlerer Grösse im Tiefbau ist man auf Aufträge aus der Region angewiesen. In letzter Zeit wurde vermehrt festgestellt, dass die lokalen Unternehmer von den auswärtigen Grossfirmen massiv unter Druck gesetzt wurden. Diese Tatsache beruht häufig auf dem Verfahren der öffentlichen Ausschreibungen (z.B. Ausschreibungsplattform <simap>) welche wir in den letzten Jahren bereits vermehrt festgestellt haben. Dieses Vorgehen eröffnet der Konkurrenz die Möglichkeit an diesen Ausschreibungen teilzunehmen und dank deren Grösse Konditionen anzubieten, bei welchen ein KMU nicht mithalten kann. Die lokalen Betriebe werden so häufig aus dem Wettbewerb gedrängt, was den Preisdruck auf die kleineren Bauvorhaben zusätzlich verschärft. Kleinere bis mittlere Aufträge werden häufig an regionale Anbieter vergeben. Die meist damit verbunden Folgeaufträge führen glücklicherweise zu einer guten Grundauslastung. Den regionalen Unternehmern ist es besonders wichtig, die Werke der Bauherrschaft in höchster Qualität abzuliefern. Somit kann erhofft werden, dass die Bauherren in gewissen Fällen einen Mehrpreis in Kauf nehmen. Unabdinglich ist ein gutes Netzwerk und eine gute Zusammenarbeit mit ansässigen Firmen, Behörden, Ingenieurbüros und Nebenunternehmer. Zusätzlich durch zielführendes Teamwork konnten diese Herausforderungen bis anhin gemeistert werden.

Im Autogewerbe steht mit den vielen „Hinterhofgaragen“, die in den letzten Jahren wie Pilze aus dem Boden geschossen sind, eine Konkurrenz an, die nicht mit gleich langen Spiessen kämpfen muss. Wo bei den zertifizierten Garagisten grosse Auflagen betreffend Umweltschutz verlangt werden, sind diese bei der neuen Konkurrenz kaum umgesetzt. Weiter sind die Auflagen der Autoimporteure bezüglich Ausstellungsräume, Gestaltungskonzepte, Leistungen bei der Fahrzeugübergabe an den Kunden etc. stetig gestiegen und das bei gleichzeitigem Zerfall der Marge auf dem Verkauf von Neuwagen. Eine weitere grosse Belastung ist das Vorfinanzieren von Ausstellung- und Lagerfahrzeugen. Die treue Kundschaft ist eine sehr positive Entwicklung, sie ist aber auch anspruchsvoll wenn es um Nebenleistungen wie Gratis Ersatzwagen etc. geht.

Im Bereich der Landmaschinenteknik hat die Digitalisierung auch längst Einzug gehalten. Die Möglichkeiten zur Nutzung der Technik laufen in eine ungewisse Zukunft. Schon bald wird mit den Maschinen gesprochen werden. Die Technik und deren Optionen verlieren leider zunehmend ihren eigentlichen Zweck, nämlich wirtschaftlich zu arbeiten. Viel mehr will der Kunde etwas haben, was der andere noch nicht hat. Eine grosse Herausforderung stellt der Mangel an guten Mechanikern dar. Die Anforderungen, die Verantwortung und der Druck gegenüber den Maschinen und dem Kunden nehmen stetig zu. Sich in der intelligenten und komplexen Vielfalt der Technik zu bewegen und Probleme zu lösen, macht die Arbeit aber äusserst interessant.

Die Herausforderungen im Detailhandel, in diesem Beispiel ein Sportfachgeschäft, liegen breit gefächert. Das Kaufverhalten hat sich wegen des Internethandels allgemein verändert. Zudem hat es in Murten leider immer weniger attraktive Geschäfte. Die Kundentreue ist immer weniger ein Thema. Man kauft ein wo es am günstigsten ist, keine Distanz ist dem Kunden zu lang. Die Ladenöffnungszeiten sind in Murten gegenüber der Stadt Bern und dem Westside nachteilig. Dort gibt es vermehrt auch Sonntagsverkäufe. Eine neue Herausforderung stellt das Verhalten der grossen Marken (z.B. Adidas, Nike etc.) dar, welche lieber direkt an den Endkunden liefern als über den Fachhandel. Sie erzielen so höhere Margen. Die persönliche Beratung sowie viele Dienstleistungen wie Skiservice, bespannen von Tenniserackets, Änderungen von Kleidern etc., sind aber ganz klar grosse Vorteile des Fachhandels, den diese sind im Internet nicht möglich. Das Internet wird aber auch als Chance gesehen indem man seine eigene Handelsplattform aufbaut, wo der Kunde heute bestellt und die Ware morgen geliefert wird. Ein ebenso positiver Aspekt ist das gut geschulte Personal welches den Kunden professionell beraten kann.

Ich möchte mich ganz herzlich bei unseren 4 Mitgliedern bedanken für die Angaben sowohl ihrer Herausforderungen wie auch über positive Entwicklungen in den jeweiligen Branchen.

Der Verfasser

Markus Zürcher