

Der Leiter Verkauf und Marketing und die Geschäftsleitung der Notz Plastics AG in Brügg liefern Acrylglas als Schutz gegen die Verbreitung des Coronavirus.

VON THIERRY LUTERBACHER

In «normalen» Zeiten ist das Brügger Unternehmen in vier Bereichen tätig, insbesondere in der visuellen Kommunikation, beispielsweise für Werbemittel bei Veranstaltungen oder Industriemessen. Die gestiegene Nachfrage nach Kunststoffplatten ermöglicht eine wirkungsvolle Kompensation.

BIEL BIENNE: *Haben Sie eine Strategie für eine Pandemiekrise entwickelt?*

Alessandro Madaro: Von der ersten Welle im Februar an haben wir verstanden, dass Menschen, die hinter einer Supermarktkasse oder an einem Bankschalter arbeiten, geschützt werden müssen. Um den Bedarf decken zu können, haben wir eine Einkaufsstrategie umgesetzt, bei der wir das Risiko eingegangen sind, viel mehr PMMA (Anm. d. Redaktion: bekannt als Plexiglas) zu bestellen. Als der Mangel zu spüren war, boten wir unseren Kunden Alternativen in Form anderer transparenter Plattenmaterialien an, die sich gut als Schutz eignen.

Haben Sie sich ethische Fragen gestellt?

Wir haben uns diese Frage

von Anfang an gestellt und beschlossen, unsere Preise nicht zu erhöhen, da wir wussten, dass das Produkt sehr gefragt sein würde. Bis unsere Lieferanten die Rohstoffpreise erhöhen, werden wir unsere nicht erhöhen.

Eine Krise erfordert, dass ein Unternehmen anpassungsfähig ist.

Manche sind es, andere nicht. Wie schaffen Sie es?

Wir sind mehr als reaktiv und müssen anhand unserer Einkaufs- und Verkaufsservices, welche die Bestellungen verfolgen, die Nachfrage vorsorglich abschätzen. Wir haben über 63 Jahre Erfahrung mit Kunststoffen. Wir verfolgen den Markt aufmerksam und kümmern uns um unsere Kontakte, die es uns ermöglichen, einen globalen Überblick zu behalten.

Erfinderisch muss man sein ...

Ja! Um erfinderisch zu bleiben, untersuchen und analysieren wir den Markt. Wir sind immer bemüht, eine mittel- und langfristige Vision und Strategie zu entwickeln und über die europäischen und globalen Bedürfnisse auf dem Laufenden zu bleiben.

5 FRAGEN AN ... / CINQ QUESTIONS À...

Alessandro Madaro



PHOTO: JOEL SCHWEIZER

Was ist der nächste Schritt, werden Sie den Schutzbereich ausbauen oder sich wieder auf jene Bereiche konzentrieren, die Ihre Stärke vor der Krise ausgemacht haben?

Wir haben Bestellungen bis zum Jahresende und werden den Bedarf weiterhin überwachen. Wir glauben, dass Schutz in bestimmten Branchen zur Norm wird. Die Nachfrage ist derzeit zwei- bis dreimal so hoch wie im Vorjahr. Da die Bereiche Bauwesen, Industrie, visuelle Kommunikation und Eventkommunikation ins Stocken geraten sind und sich nur zaghaft erholen, decken wir unsere Verluste durch unsere Verkäufe im Bereich Schutz ab. Dies ermöglichte es uns, für unsere 27 Mitarbeiter ein Gleichgewicht ohne Arbeitslosigkeit aufrechtzuerhalten.

Alessandro Madaro: «Um erfinderisch zu bleiben, analysieren wir den Markt.»

Alessandro Madaro: «La demande est actuellement deux à trois fois plus grande.»

PAR THIERRY LUTERBACHER

En temps «normal», l'entreprise est active dans quatre secteurs d'activité, en particulier dans le domaine de la communication visuelle destinée, par exemple, aux supports publicitaires d'événements ou de foires industrielles. La demande accrue de feuilles transparentes de plastique permet une compensation efficace.

BIEL BIENNE: *Aviez-vous prévu à l'avance une stratégie en cas de crise pandémique?*

Alessandro Madaro: Absolument! Dès la première vague en février, nous avons compris que les personnes travaillant derrière une caisse de supermarché ou d'un guichet de banque allaient devoir être protégées. Nous avons donc mis en place une stratégie d'achat, en prenant le risque de commander

Le directeur des ventes, Alessandro Madaro, et la direction générale de Notz Plastics SA à Brügg ont créé une stratégie à moyen et long terme en fournissant des protections en verre acrylique anti-coronavirus.

beaucoup plus de PMMA (ndlr: connu sous le nom de Plexiglas) afin de pouvoir couvrir la demande. Lorsque le manque s'est fait sentir, nous avons proposé à nos clients des alternatives, sous forme d'autres matériaux transparents en plaque, qui font très bien l'affaire pour servir de protection.

Vous êtes-vous posés des questions d'ordre éthique?

Nous nous sommes posé cette question dès le début et avons décidé de ne pas augmenter nos prix, tout en sachant que le produit sera très demandé. Tant que nos fournisseurs n'augmentent pas les prix de la matière première, nous n'augmenterons pas les nôtres.

Une crise exige d'une entreprise qu'elle soit réactive, certaines le sont d'autres pas, qu'est-ce qui vous distingue?

Plus que réactifs, nous nous devons d'être proactifs en anticipant la demande grâce à nos services d'achat et de vente qui assurent le suivi des commandes. Nous avons une expérience dans les matières plastiques depuis plus de soixante-trois ans. Nous sommes à l'écoute du marché et soignons nos contacts qui nous permettent de conserver une vue d'ensemble globale.

Encore faut-il savoir faire preuve d'inventivité...

Oui! Pour rester inventif, nous scrutons et analysons le marché. Nous cherchons toujours à créer une vision et une stratégie à moyen et long terme. Il faut rester à l'affût des besoins européens et mondiaux.

Qu'en est-il de l'après, allez-vous perdurer dans la protection ou vous reconcentrer sur les domaines qui faisaient votre force d'avant-crise?

Nous avons des commandes jusqu'en fin d'année et nous allons continuer à monitorer les besoins. Nous pensons que la protection deviendra une norme dans certains secteurs d'activité. La demande est actuellement deux à trois fois plus grande que celle à la même période, l'année dernière. Comme les secteurs de la construction, de l'industrie, de la communication visuelle et événementielle se sont retrouvés au point mort avec aujourd'hui une reprise timide, nous couvrons nos pertes par nos ventes dans le domaine de la protection. Cela nous a permis de conserver un équilibre, sans chômage technique pour nos vingt-sept collaborateurs.

www.noz-plastics.ch