



die **baustellen**

Fachzeitschrift für Hoch-/Tief- und Spezialbau Nr. 05 2014

Paradoxe Herausforderungen

Usic-Geschäftsführer Mario Marti berichtet über Image- und Fachkräftepflege bei vollen Auftragsbüchern.

Durchmesserlinie

12-seitige Gesamtschau über die grösste innerstädtische Baustelle der Schweiz.

Baureporter unterwegs

Spannende Technik eröffnet Lösungswege.

Baustellenberichte

Bauen unter Boden bis zur Rekordhöhe.



«Die Talsohle ist erreicht»

Auftragsflut, tiefe Preise, Fachkräftemangel: Ingenieure sind an verschiedenen Fronten mit Herausforderungen konfrontiert. Mario Marti, Geschäftsführer der Schweizerischen Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmungen Usic hat den Finger am Puls der Planer.

Text und Fotos: Beat Matter

«die baustellen»: Grundsatzfrage: Was ist ein «beratendes Ingenieurunternehmen»?

Mario Marti: Es handelt sich dabei um Büros, die reine Dienstleistungen erbringen. Sie beraten professionelle Bauherren, Privatpersonen oder Unternehmen. Ein wichtiges Kriterium bei der Aufnahme in die Usic ist die Unabhängigkeit des Büros. Es darf weder in ein Bauunternehmen noch in einen Industriebetrieb integriert sein. Das ist die Voraussetzung dafür, dass sie ihre Auftraggeber objektiv und losgelöst von kommerziellen Interessen Dritter beraten können.

Wir erleben einen tollen Winter und Frühling. Wie stark rotieren Ihre Mitglieder?

Ziemlich stark. Aber nicht unbedingt wegen des Wetters. Ein Auftragsbestand von über einem Jahr ist bei unseren Mitgliedern keine Seltenheit. Die Akquisition ist kein wesentliches Problem, schwierig ist eher, all die Aufträge parallel abzuwickeln.

Wie unterschiedlich ist die Situation Ihrer Mitglieder?

In der Tendenz haben alle Büros einen guten Auftragsbestand, gerade auch im Vergleich zu Büros im Ausland. Je nach Grösse, Region und Disziplin gibt es aber schon Unterschiede. Hinzu kommen individuelle Herausforderungen. Wenn einem kleinen Büro ein grösserer Auftrag wegbricht, kann das schwer wiegen.

Einmal mehr: Die Schweiz als Insel der Glückseligen.

Wenn man allein die Auslastung betrachtet, ja. Ich vertrete die Schweiz im europäischen Gremium in Brüssel, der EFCA. Zweimal jährlich treffen sich die Vertreter und berichten, wie es in ihren Ländern läuft. In den letzten Jahren fühlte ich mich da als Schweizer sehr exotisch.

Worüber tauschen Sie sich in Brüssel aus?

Einerseits wird die Lobbying-Tätigkeit für EU-Anliegen besprochen und koordiniert. Hier sind wir eher Zuschauer. Andererseits findet ein allgemeiner Austausch statt. Es werden nationale Probleme und allfällige Lösungswege diskutiert. Da gibt es schon Gemeinsamkeiten von EU-Ländern und der Schweiz. So sind beispielsweise alle stark mit dem jeweiligen nationalen Beschaffungswesen konfrontiert. Da ist viel Gesprächsstoff. Es herrscht Einigkeit darüber, dass bei intellektuellen Leistungen nicht der Preis, sondern die Qualität am stärksten gewichtet werden sollte.

Die Ingenieurdienstleistung ist mobil: Erbringen viele Ihrer Mitglieder Dienstleistungen im Ausland?

Erstaunlich wenig. Tatsächlich wäre die Dienstleistung für den Export prädestiniert. Doch es gibt grosse Hindernisse: Die Anerkennung von Diplomen und Titeln, unterschiedliche lokale Gegebenheiten, unterschiedliche nationale Normen. Die Differenzen führen dazu, dass wenig grenzüberschreitend angeboten wird.

Werden Teilarbeiten aus der Schweiz ins günstigere Ausland ausgelagert?

Ja, das nimmt zu – und wird vermutlich noch weiter zunehmen. Es gibt ausländische Büros, die sich aktiv in der Schweiz als Sub-Planer anbieten. Und es gibt Schweizer Büros, die Teile der Arbeiten im Ausland erbringen lassen. Aber: Es ist organisatorisch und von der Qualitätssicherung her anspruchsvoll, Projekte so zu bearbeiten. Wenn ein Büro die Prozesse und die Qualität in den Griff bekommt, kann es jedoch einen Wettbewerbsvorteil erzielen. ▶



Usic-GF Mario Marti:
«Wir sehen in der
Energiewende eine
grosse Chance für
die Büros. Denn sie
ist zur Hauptsache
Ingenieurleistung.»

Sie glauben nicht, dass Schweizer Büros vermehrt ins Ausland gehen?

In der grossen Masse nicht. Wobei es vereinzelt durchaus Büros gibt, die international tätig sind. Büros mit Zweigniederlassungen im Ausland oder solche, die beispielsweise für das Deza Entwicklungsaufträge ausführen. Die Mehrheit gibt jedoch an, man habe in der Schweiz genügend Arbeit.

Man sitzt also lieber auf dem heimischen Ofenbänklein. Was tut der Verband, damit seine Mitglieder nicht fett und träge werden?

Es besteht tatsächlich ein gewisses Risiko darin, sich einfach auf den guten Fortgang der Schweizer Konjunktur zu verlassen. Jedoch sorgt der grosse Preisdruck in der Schweiz schon dafür, dass die Büros fit bleiben. Trotzdem: Der Verband stellt gewisse Angebote zur Verfügung, um unsere Mitglieder zu motivieren und zu unterstützen, um im Ausland tätig zu werden. Ob ein

Büro das will, ist ein unternehmerischer Entscheid.

Wie steht es heute um den Ingenieur-ruf?

Als ich die Usic-Geschäftsleitung im Jahr 2006 übernahm, hiess es von allen Seiten, Ingenieure hätten einen schlechten Ruf. Deshalb wolle niemand den Beruf erlernen. Wir wollten es genauer wissen und starteten mehrere Umfragen. Das Fazit: Der Ingenieur hatte kein schlechtes Image, sondern gar kein Image. Für uns war das der Anstoss, den Beruf sichtbarer zu machen. Ingenieure müssen hinstehen und zeigen, was sie machen. Wenn wir wollen, dass Junge vermehrt diesen Beruf ergreifen, geht es nicht anders.

Ingenieure hatten einmal einen hervorragenden Ruf.

Dass es nicht mehr so ist, ist Ausdruck einer gesellschaftlichen Veränderung. All die

technischen Errungenschaften sind selbstverständlich geworden, obwohl sie unseren Alltag, wie wir ihn gerne haben, erst ermöglichen. Uns interessiert nur noch, dass die Technik funktioniert, nicht mehr, wie sie funktioniert. Handkehrum: Wenn man einer Gruppe erklärt, wie beispielsweise die Durchmesserlinie oder der Prime Tower technisch funktioniert, sind die Leute begeistert. Menschen lassen sich begeistern, das müssen wir nutzen.

Von den Hochschulen hört man, es gebe leichte Entspannung an der Nachwuchsfront. Sehen Sie das auch so?

Ich glaube schon. Die Talsohle ist erreicht, die Zahlen steigen. Gemessen am Bedarf reicht das aber nicht, es sind weitere Anstrengungen nötig. Nebst der Nachwuchsförderung dürfen wir aber auch nicht aus den Augen verlieren, den Beruf für Aktive attraktiv zu halten. Es gibt nichts Schlimmeres, als eine erfahrene Person, die den Beruf verlässt. Gute, flexible Arbeitsplätze und angemessene Löhne sollen da helfen.

An technischen Herausforderungen wird es in den nächsten Jahren nicht fehlen. Zum Beispiel will die Energiewende realisiert werden. Ist die Branche bereit dafür?

Wir haben zum Thema eine Umfrage unter den Mitgliedern gemacht. Rund 75 Prozent unterstützen die Energiewende. Wir sehen in der Energiewende eine grosse Chance für die Büros. Denn sie ist zur Hauptsache Ingenieurleistung.

Nochmals: Ist die Branche bereit?

Unsere Mitglieder sind sicher bereit, sich dieser Herausforderung zu stellen. Trotzdem fürchten wir, dass die Umsetzung der Energiestrategie in gewissen Bereichen zu einer Auslagerung von Wertschöpfung ins Ausland führt. In der Politik werden sehr schnell Ziele definiert, ohne dass man sich überlegt, wie sie erreicht werden sollen. Unser Kernanliegen ist es, angesichts der Energiewende den Bereich Bildung weiter zu stärken. Fehlt uns das Wissen, übernehmen ausländische Fachleute. ▶



Mario Marti: «Um unser Ziel zu erreichen, haben wir die Strukturen des Verbands angepasst und die Geschäftsstelle ausgebaut. Es hat sich gelohnt.»

Deshalb haben Sie das Thema in einem Schreiben zu einer Frage «der nationalen Sicherheit» gemacht.

Genau. Das Abschalten und der Rückbau eines AKWs sind heikle, riesige Ingenieurprojekte. Es fehlt uns hier an Wissen und Erfahrung. In einer Verbandsumfrage haben nur 5 Prozent geantwortet, sie könnten sich vorstellen, dieses Wissen aufzubauen, um für diese Tätigkeit bereit zu sein. Bleibt es dabei, werden ausländische Ingenieure wesentliche Teile der Energiewende für uns erledigen. Das können wir nicht befürworten.

Wird es gelingen, den Beruf in der Schweiz wieder zu mehr Ansehen zu führen?

Ja. Gerade die laufende Energiediskussion wird dazu führen, dass sich neue Bevölkerungsschichten mit technischen Aspekten auseinandersetzen und so in Berührung mit dem Ingenieurwesen kommen.

Sie sind seit 2006 Geschäftsführer der Usic. Sie waren an der Erarbeitung der Strategie 2011 bis 2014 beteiligt. Wie fällt Ihr Fazit aus?

Positiv. Als ich die Geschäftsführung übernehmen durfte, waren wir ein klassischer patronaler Verband. Wir hatten im Wesentlichen zwei Themen: Das Beschaffungswesen und die allgemeinen Rahmenbedingungen für den Beruf.

Und nun?

Getrieben von Image- und Honorardiskussionen haben wir gemerkt, dass wir zu wenig Gewicht haben. Man hat uns einfach nicht wahrgenommen. Das wollten wir ändern. Wir nahmen uns vor, die national an-

erkannte Stimme der Ingenieurbranche zu werden. Um das zu erreichen, mussten wir im politischen Bereich präsenter werden. Dafür haben wir die Arbeitsgruppe Politik eingesetzt. Und wir begannen, uns nicht mehr nur allgemein, sondern auch konkret zu Fachthemen zu äussern. Das hat Usic früher prinzipiell nicht gemacht. Für die Fachthemen sind die zwei Fachgruppen «Energie & Umwelt» und «Mobilität & Infrastruktur» zuständig. In diesen Gruppen setzen wir uns mit ausgesuchten Themen fachlich auseinander und bringen unsere Position in die öffentliche Diskussion ein. Um unser Ziel zu erreichen, haben wir die Strukturen des Verbands angepasst und die Geschäftsstelle ausgebaut. Es hat sich gelohnt.

Wie merken Sie, dass die Verflechtung mit der Politik besser geworden ist?

Wir nahmen uns vor, ein Netzwerk von nationalen Parlamentariern aufzubauen, welche uns nahestehen und durch welche wir einen privilegierten Zugang erhalten. In Bern hat niemand auf uns gewartet, trotzdem ist es uns gelungen. Wir wurden positiv und als unabhängige, politisch neutrale Organisation aufgenommen, die in bestimmten Themen Expertenwissen beisteuern kann.

Im Strategiepapier ist explizit von einer «ungesunden Wettbewerbssituation» für Planerleistungen die Rede. Wie stellt sich dieser «ungesunde Wettbewerb» dar?

Die Situation ist in den verschiedenen Teilbereichen unterschiedlich. Gesamthaft geht es den Büros gut. Die grossen privatwirtschaftlichen Bauherren sind zwar knallharte Einkäufer, trotzdem gibt es Bereiche,

in denen sich gute Honorare verdienen lassen. Von der Tiefpreissituation sprechen wir in der Regel im Zusammenhang mit grossen öffentlichen Ausschreibungen im Bereich Infrastruktur. Da gilt das öffentliche Beschaffungsrecht und es herrscht sehr grosser Wettbewerb. Der Bereich macht uns Sorgen, wir haben hier den Eindruck, langsam am Ende unseres Lateins zu sein.

Weshalb?

Wir haben zwar versucht, die Situation über die Ausschreibungen zu verbessern. Nicht ohne Erfolg. Die grossen öffentlichen Auftraggeber gewichten heute die Qualität konsequent höher als den Preis. Auch werden mittlerweile Stundenvorgaben gemacht, was die Vergleichbarkeit der Angebote verbessert. Trotzdem läuft der Wettbewerb unverändert hart über den Preis. Das Thema wird uns weiter beschäftigen.

Ihre Mitglieder führen den Preiskampf ja selbst.

Natürlich müssen wir auch gegen innen wirken. Wenn wir heute beispielsweise mit dem Bundesamt für Strassen (Astra) sprechen, sagen sie uns dort, es würde für die Qualität gerne mehr bezahlen. Sie wissen, dass es Konsequenzen hat, wenn man bei der Planerleistung spart. Aber: Die Preise werden von den Anbietenden offeriert. Und wenn ein Büro für 80 Franken Stundenhonorar gute Leistung offeriert, sind dem öffentlichen Ausschreiber irgendwann auch die Hände gebunden.

Was tun?

Die Situation ist schwierig und seltsam. Selbstverständlich dürfen keine Preisab- ▶

sprachen erfolgen. Wir können nur motivierend wirken. Die Büros haben einen hohen Auftragsbestand, der in den letzten Jahren immer grösser wurde. Die Büros wissen, dass noch viele Aufträge kommen werden. Trotzdem haben die Büros bei jeder Ausschreibung Angst, den Auftrag nicht zu erhalten.

Es sind sich alle einig: dieses Verhalten ist paradox.

Dennoch gibt es Mitglieder, die auf den freien Markt pochen und finden, man solle einmal mit dem Gejammer über die Preise aufhören. Ich empfände es als Niederlage für den Verband, wenn wir aufhören würden, uns für eine Verbesserung der Situation zu engagieren.

Wie geht der Verband mit Mitgliedern um, die regelmässig mit Tiefpreisen offerieren?

Dazu gibt es verschiedene Stimmen: Manche fordern, solche Mitglieder auszuschliessen. Andere raten, man solle sich diese Mitglieder einmal «zur Brust» nehmen. So oder so stellen sich heikle Fragen: Wie ist ein Eingreifen des Verbands kartellrechtlich zu beurteilen? Wie wäre ein Ausschluss rechtlich zu beurteilen? Tatsache ist: Letztlich gibt es nicht die klar benennbaren schwarzen Schafe. Einmal unterbietet dieses Büro, dann wieder jenes. Hinzu kommt: Wenn man konkret nachfragt, bekommt man jedes Mal einigermaßen plausible Gründe für die Tiefpreise zu hören: Ein Loch in der Auslastung; der Versuch, in einen neuen Markt vorzustossen.

Reden bringt also nichts.

Die Hoffnung habe ich eher aufgegeben. Was wir machen können und müssen, ist, die Mitglieder für die Konsequenzen ihres Handelns zu sensibilisieren. Für 80 Franken Stundenansatz kann man keine guten Löhne zahlen, kann man nicht in die Weiterbildung von Mitarbeitenden investieren, kann man die Überstunden nicht korrekt abgelden. Wir können nicht die Arbeitsbedingungen verschlechtern und gleichzeitig auf mehr Nachwuchs hoffen.

Usic vereint insgesamt etwas über 400 Mitgliedunternehmen mit insgesamt über 900 Niederlassungen aus verschiedenen Spezialrichtungen. Ist es schwierig, da einen gemeinsamen Nenner zu finden?

Es geht erstaunlich gut. Hier kommt uns zugute, dass wir vor einigen Jahren entschieden haben, den Verband nicht beispielsweise für Architekten zu öffnen, sondern uns weiterhin ganz auf die beratenden Ingenieure zu fokussieren. Diese Fokussierung – die uns auch klar vom SIA unterscheidet – hilft uns, in verschiedenen Themenbereichen rascher einheitliche Positionen zu finden. Wenn wir beispielsweise Gespräche mit Ämtern führen, sind die Fronten schnell geklärt. Wenn der SIA auf einem Amt vorspricht, ist der Gesprächspartner derweil häufig selbst SIA-Mitglied.

Die alte Usic-Strategie läuft aus. Das heisst, es wird an einer neuen gearbeitet.

Die neue Strategie wird die erste Aufgabe unseres neuen Präsidenten – Heinz Marti – in unserer Sommerklausur sein. Ich erwarte

nicht viele Veränderungen. Die Stossrichtung bleibt dieselbe. Ein grosses Anliegen von Marti ist es, unsere Arbeit und Kommunikation gegen innen zu verstärken.

Im Laufe der nächsten Strategieperiode werden politische Entscheidungen wie das revidierte Raumplanungsgesetz, die Zweitwohnungsinitiative, die Zuwanderungsinitiative zum Tragen kommen. Inwiefern beeinflusst das die Verbandsarbeit?

Wichtig ist, dass wir die wichtigen Themen erkennen und realisieren, welche konkreten Auswirkungen sie für uns haben. Positiv ins Gewicht fallen hier die gewonnene Fabi-Vorlage sowie möglicherweise das Pendant für die Strasse. Negative bis dramatische Auswirkungen könnte hingegen die Beschränkung der Zuwanderung für uns haben. Wir hätten uns hier klar einen anderen Abstimmungsausgang gewünscht. Eine Mitgliederumfrage hat ergeben, dass knapp die Hälfte mit negativen Konsequenzen für ihr Geschäft rechnet. Der Ausländeranteil in den Büros unserer Mitglieder beträgt gemäss unserer Erhebung rund 20 Prozent, wobei grosse regionale Unterschiede bestehen. 18 Prozent davon stammen aus der EU – ein Drittel davon sind Grenzgänger. Ausländische Ingenieure waren in den letzten Jahren eine Hilfe, um den Fachkräftemangel zu dämpfen. Wird das schwieriger, dann haben wir ein Problem. Wir haben hochgerechnet, dass wir während der nächsten fünf Jahre jährlich mindestens 800 ausländische Ingenieure brauchen, um den Bedarf zu decken. Sollte ein Streit um die Kontingente ausbrechen, ist das unsere Zahl.

Im Vordergrund steht also die Sorge um das Personal, nicht jene um weniger Aufträge durch weniger Bauaktivität?

Es geht vorerst klar um die Fachkräfte. Für eine Reduktion des Volumens liegen derzeit noch keine konkreten Anzeichen vor.

Der letzte Präsident ist abgetreten, der neue ist angetreten. Bleiben Sie?

Ja klar. Mir macht die Arbeit hier grossen Spass. Ich habe 2006 als Branchenfremder die Geschäftsführung übernommen. Mittlerweile habe ich die Branche lieb gewonnen. Ich bin gut vernetzt und kenne die Dossiers. Nein, solange man mich hier will, mache ich gerne noch weiter. ■

Persönlich



Name: Dr. Mario Marti

Funktion: Geschäftsführer Usic

Alter: 41

Zivilstand: verheiratet

Kinder: 2 Kinder (Thibaut, 5 Jahre, und Marine, 2 Jahre)

Hobbys: Reisen, Gastronomie, Literatur und Bandes dessinées

Werdegang: Juristisches Lizentiat an der Universität

Bern 1998, Staatsexamen zum Bernischen Fürsprecher (Rechtsanwalt)
2000, MJur University of Oxford 2004, Dr.iur. 2007. Seit 2001 Anwalt bei Kellerhals Anwälte in Bern, seit 2006 Geschäftsführer der Usic.