

«wir bleiben am ball»

Text und Fotos: Beat Matter

Vor wenigen Wochen wurde Bernhard Berger zum Präsidenten der usic, der Schweizerischen Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmungen, gewählt. Ein Gespräch über seine Schwerpunkte und Ziele. Und darüber, wie er sie erreichen will.

«der bauingenieur»: Sie wurden im April von der usic-Generalversammlung zum neuen Präsidenten gewählt. Haben Sie vor der Wahl Zweifel gespürt?

Bernhard Berger: Nein. Ich wirkte seit acht Jahren im Vorstand der usic mit, zuletzt als Vizepräsident. Das Gremium spiegelt die Interessen unserer Mitglieder gut. Es herrscht eine offene Gesprächskultur, in der ebenso offen über die Besetzung des Präsidiums gesprochen wird. So war es auch im vergangenen Jahr, als wir den Rückzug des damals amtierenden Präsidenten, Heinz Marti, und meine mögliche Nachfolge diskutierten. Der Vorstand wählte mich schliesslich unbestritten zum Kandidaten. Im April bestätigte die Generalversammlung schliesslich den Entscheid.

Was prädestiniert Sie für das Präsidium?

Mit meiner langjährigen Tätigkeit als Bauingenieur und schliesslich als Mitglied einer Unternehmensleitung in dieser Branche verfüge ich über einen Leistungsausweis, der günstig ist, um für die Standesinteressen der Ingenieurunternehmungen einzustehen. Dies umso mehr, als ich auch über lange Erfahrung im Verbandswesen verfüge. Ich habe ein breites Profil, mit dem ich dieses Amt ausfüllen kann.

Zentraler «Kampfplatz» der letzten Jahre war die Revision des öffentlichen Beschaffungswesens (BöB). Diese geht nun in die heisse Entscheidungsphase. Im März entschied die Wirtschaftskommission des Nationalrats, dass bei öffentlichen Beschaffungen künftig «das vorteilhafteste Angebot» den Zuschlag erhalten soll. In der Sommersession, die

von Ende Mai bis Mitte Juni läuft, wird der Nationalrat darüber befinden. Wie ist die Stimmung, so kurz vor dem Ziel?

Es ist noch nicht ganz geschafft. Trotzdem meine ich, dürfen wir uns als Branche bereits ein bisschen auf die Schultern klopfen. Wir – insbesondere die usic und der sia – haben mit der Allianz für ein fortschrittliches öffentliches Beschaffungswesen (AFÖB) ein Gefäss geschaffen, das sehr gute Arbeit geleistet hat und Kräfte über die Branche hinaus zu bündeln vermochte. Ich bin überzeugt, wir haben in der Sache getan, was möglich war. Und wir deshalb eine realistische Chance haben, dass unter anderem mit dem Passus des «vorteilhaftesten Angebots» ein echter «Gamechanger» in das neue Beschaffungsgesetz reinkommt.

Wie gross ist die Zuversicht, dass der Nationalrat nun dem Kommissionsentscheid folgt?

Ich erlaube mir ein rechtes Stück Zuversicht. Der Entscheid der Wirtschaftskommission des Nationalrats fiel deutlich aus. Unsere Argumente waren gut und haben verfangen.

Betreiben Sie in den verbleibenden Tagen bis zum Nationalratsentscheid noch Hochdruck-Lobbying? Oder drücken Sie nur noch die Daumen?

Wir machen auf jeden Fall einen Schlusspunkt. Vor der Session führt die Dachorganisation Bauenschweiz sowie auch die AFÖB je einen Anlass durch, zu denen Parlamentarier eingeladen und nochmals intensiv über das Anliegen informiert werden. Parallel dazu nutzen wir unsere direkten Kontakte zu einzelnen Parlamentariern. Wir bleiben am Ball, bis er die Torlinie überquert hat.

Das Beispiel BöB zeigt, dass vieles möglich ist, wenn die relevanten Kräfte zusammenspannen. Wie erleben Sie insgesamt die Zusammenarbeit der einzelnen Verbände im Baubereich?

In den letzten vier, fünf Jahren sind uns in der Zusammenarbeit erhebliche Fortschritte gelungen.

Hierfür war und ist die AFÖB mit Sicherheit ein wirkungsvoller Katalysator. Gerade zwischen der usic und dem sia bestand in früheren Jahren ein ausgeprägtes Konkurrenzdenken. Dass daraus nun eine gute, sachliche Zusammenarbeit hervorgegangen ist, ist eine positive Entwicklung. Insgesamt herrscht heute unter den führenden Verbänden im Baubereich ein offenes und niederschwelliges Miteinander, von dem ich überzeugt bin, dass es der ganzen Branche dient.

Die AFÖB wird sich wohl bald auflösen, wenn das neue Beschaffungsgesetz beschlossen ist.

Die Allianz hat ihre Aufgabe noch nicht erfüllt, denn der politische Prozess ist mit den erhofften Zustimmungen der Räte zur Revision nicht abgeschlossen. Dann beginnt die Umsetzungsarbeit und schliesslich die Etablierung der neuen Praxis bis auf Stufe Kantone und Gemeinden. Diesen Prozess wird die AFÖB aufmerksam und eng begleiten. Wir sollten sie deshalb mit Sicherheit noch bis Ende des kommenden Jahres am Leben erhalten. Denn ich mache mir keine Illusionen: Wir werden auch in der Umsetzung wieder hart für unsere Anliegen kämpfen müssen. Es wird kein einfacher Prozess, aus dem bestehenden Vergabeflecht auszubrechen.

In der Umsetzung der Revision müssten nicht nur die Vergabestellen umdenken und neu das «vorteilhafteste Angebot» berücksichtigen, sondern auch die offerierenden Büros selbst. Sind die Büros bereit dafür, nachdem sie sich nun jahrelang stark am tiefsten Preis orientiert haben?

Man muss es wieder einmal betonen: Die tiefen Preise machen die Unternehmen selbst. Die Verantwortung dafür liegt also bei uns. Wir reagieren damit jedoch auf die Anreize, die in den Vergabekriterien angelegt sind. Die Verantwortung für diese liegen auf Gesetzesesebene und auf Vergabeseite. Kommt es hier zu den erhofften Anpassungen, wird es für uns Verbände darum gehen, unsere Mitglieder zu sensibilisieren und zu moti-



Bernhard Berger, Präsident
der usic, der Schweizerischen
Vereinigung Beratender
Ingenieurunternehmungen.

vieren, die neuen Möglichkeiten auch zu nutzen. Denn das revidierte Beschaffungsgesetz entfaltet die erhoffte Wirkung erst, wenn der einzelne Anbieter weiss und nutzt, dass nicht zwingend der tiefste Preis den Zuschlag erhält.

Irgendein Büro offeriert heute jeweils den tiefsten und immer noch tieferen Preis. Was geschieht nach erfolgreicher Revision mit ausgeprägten Tiefpreisbüros?

Ich gehe davon aus, dass es Bereiche geben wird, in denen die tiefen Preise erhalten bleiben. Dies ganz einfach, weil sich mittlerweile einige Büros so aufgestellt haben, dass sie zumindest zum Teil auch mit sehr tiefen Preisen funktionieren können. Ich bin aber überzeugt davon, dass es auch Büros gibt, die sich aus dem Tiefpreissegment verabschieden, sobald es die realistische Möglichkeit gibt, sich in öffentlichen Ausschreibungen über Qualität zu profilieren und

dafür auch einen angemessenen Preis einfordern zu können. Es wäre ein Gewinn für die Büros, für die Qualität der hoch gelobten Schweizer Infrastruktur und nicht zuletzt auch für die langfristige Nachwuchssicherung unserer Branche.

Damit ist ein weiteres Schwerpunktgebiet Ihrer Präsidentschaft angesprochen: Nachwuchs, Bildung und Qualität der Bildung, wo Sie insbesondere auf Stufe FH gewisse



Fehlentwicklungen orten. Welche?

Vorweg: Auf Stufe der Fachhochschulen (FH) wird sehr viel geleistet für die Ingenieurberufe und die Baubranche insgesamt. Auf Stufe FH wirken jedoch auch Anreize, die negative Effekte produzieren. Beispielsweise führt die starke Dezentralisierung der FH zu einem forcierten Kampf um die notwendigen Studentenzahlen und zugleich auch um die notwendigen Dozierenden, um die entsprechenden Kurse abdecken zu können. Beides führt in der Tendenz dazu, dass Anforderungen gesenkt werden, was aus Sicht der Praxis nicht wünschenswert ist. Die ETH konzentriert sich als Gegenstück auf zwei Standorte, kann entsprechende Synergien nutzen und ihre Anforderungen so hoch ansetzen, dass sie im Ergebnis einem internationalen Top-Level entsprechen.

Was bedeutet die von ihnen skizzierte Tendenz der FH in der Ingenieurspraxis?

In den Büros merken wir, dass junge FH-Ingenieurinnen und Ingenieure noch stark in den Betrieben ausgebildet werden müssen. Dies insbesondere bei Abgängern, die nicht den klassischen Werdegang über eine Berufslehre und die Berufsmaturitätsschule absolviert haben. Die Fachhochschulen rekrutieren heute zu einem substanziellen Teil Maturanden. Diese verfügen nicht über eine berufliche und fachliche Basis eines Lehrabgängers. Und holen diesen Stand im Verlaufe der oftmals recht breit gefächerten FH-Studiengänge nicht auf. Auch ETH-Abgänger haben oft Mankos im praktischen Bereich, sind aber fachlich sehr gut ausgebildet.

Sie wollen, dass sich die usic des Bildungsthemas aktiver annimmt. Wie?

Innerhalb der usic haben wir bereits unter meinem Vorgänger eine Fachgruppe Bildung initiiert und jetzt lanciert. Die Fachgruppe ist das organisatorische Gefäss, in dem wir die entsprechenden Diskussionen führen, Kompetenzen aufbauen und schliesslich vermehrt unsere Anliegen auch in die Öffentlichkeit tragen wollen. Darüber hinaus planen wir in Zusammenarbeit mit anderen Verbänden die Etablierung eines Ingenieurrats. Analog zum bereits bestehenden Architekturrat soll der Ingenieurrat eine Art Begleitgremium darstellen für Hoch- und Fachhochschulen. Ziel ist, den Rat im kommenden Jahr bilden zu können.

Noch vor der Bildung setzt die Nachwuchsgewinnung ein. Wie beurteilen Sie hier als neuer usic-Präsident gegenwärtig die Situation?

Das Thema ist vielschichtig und komplex, denn die Problematik setzt sehr früh ein. Von den untersten bis in die obersten Schulstufen haben die MINT-Fächer heute einen schweren Stand. Das ist verheerend für uns, denn die Faszination für den Ingenieurberuf hat ihren Ursprung nun einmal im Bereich von Mathematik und Physik. Neben der Teilnahme an verschiedenen übergeordneten Aktivitäten versuchen wir deshalb, über unsere Regionalgruppen gezielt auch an Schulen präsent zu sein, um die Faszination des Ingenieurberufs aufzeigen zu können.

In den letzten Jahren gab es viel Aktivität im Bereich von Imageförderung und Nachwuchsgewinnung. Die Resultate sind wenig berauschend.

Bei genauer Betrachtung zeigt sich durchaus Erfreuliches: So haben beispielsweise sowohl an

den ETH wie auch an den Fachhochschulen die Frauenanteile in den Ingenieurlehrgängen markant zugenommen. Eine ähnliche Tendenz sehen wir bei Stellenbesetzungen in der Praxis: Auch hier ist der Anteil der Ingenieurinnen grösser als noch vor ein paar Jahren. Das ist positiv. Gleichzeitig muss man feststellen, dass in der Branche noch Handlungsbedarf besteht, wenn es dann beispielsweise um zeitgemässe Anliegen wie die Babypause, Teilzeitarbeit etc. geht. Hier sind die Planerbranche, die Baubranche und die Schweizer Wirtschaft insgesamt noch stark in alten Strukturen verhaftet.

Glauben Sie, die Digitalisierung des Baus wird dabei helfen, mehr Nachwuchs anzuziehen?

Bemüht sich ein Unternehmen nicht darum, sich in der digitalen Welt klar zu positionieren, erfährt es auf dem Arbeitsmarkt mit Sicherheit einen Nachteil. In der Digitalisierung sehe ich Potenzial, die Attraktivität des Ingenieurberufs zu erhöhen. Dies, indem sie ermöglicht, neue Prozesse auszuprobieren, neue Möglichkeiten auszuloten und insgesamt neue Wege zu gehen. Und vielleicht bieten neue Technologien, wie etwa Virtual Reality, auch die Chance, junge Menschen etwas besser ansprechen zu können, als das vielleicht mit trockenen Plänen gelingt.

Sie wollen in Ihrer Amtsphase den Bereich der Digitalisierung stärken. Welche Rolle sehen Sie hier für die usic?

Das ist eine wichtige Frage, auf die wir heute noch keine Antwort haben. Um sie zu erhalten, wollen wir mit unseren Mitgliedern in eine Diskussion zum Thema treten. Persönlich sehe ich zwei Ebenen, auf denen wir mitwirken können: Zum einen dort, wo es darum geht, gemeinsam mit weiteren Verbänden Veränderungen im zunehmend digitalisierten Bauprozess zu begleiten, zu organisieren und zu klären. Zum anderen dort, wo wir uns als Verband überlegen müssen, wie wir unseren Mitgliedern – und hier gerade auch den kleineren Mitgliedern – Hilfestellung geben können, um sich in dem herausfordernden Wandel zurechtzufinden.

Sie starten nun in Ihre Präsidentschaft. Woran darf man Sie in zwei Jahren messen?

Mir ist wichtig, dass wir die Revision des öffentlichen Beschaffungswesens nun wirklich ins Ziel bringen. Weiter will ich in verantwortlicher Position dabei mithelfen, dass der angesprochene Ingenieurrat gebildet werden und seine Arbeit aufnehmen kann. Und schliesslich möchte ich erreichen, dass der Verband im Bereich der Digitalisierung seine Rolle so weit definiert, dass seine Mitglieder wissen und spüren, wo er sie in dem Prozess unterstützen kann.