

Inhaltsverzeichnis

Editorial	<i>Die Sinnlosigkeit akzeptieren</i>	01
Pandemie	<i>Lehrabschlussprüfung</i>	03
	<i>Über den Wert des spontanen Gesprächs</i>	04
	<i>Eine Riesenchance</i>	05
	<i>Wenn der Lehrling seine Geschwister betreut</i>	06
	<i>Kein Weg führt mehr zurück</i>	08
	<i>Never let a good crisis go to waste</i>	10
	<i>Der Corona-Moment</i>	12
	<i>Die usic in der Corona-Krise</i>	14
	<i>Verbandsumfrage zu COVID-19</i>	16
	<i>FIDIC und EFCA in der Corona-Krise</i>	20
<i>Gedanken der usic Geschäftsstelle</i>	21	
Carte Blanche	<i>Ingenieurbüros, Bundeskonsens und Finanzen</i>	22
Politik	<i>Heimatschutz um jeden Preis?</i>	24
	<i>Dem Einsichtsrecht im Beschaffungsrecht sind die Zähne gezogen</i>	26
Unternehmung	<i>Nachhaltige Geschäftsmodelle</i>	28
Bauwirtschaft	<i>Kolumne usic Regionalgruppe Zürich</i>	30
	<i>Kolumne – Gemeinsam für die Schweizer Bauwirtschaft</i>	31
	<i>Neu im Shop des Schweiz. Baumeisterverbands – Buchbewerbung</i>	33
Fachthemen	<i>Die Digitalisierung, eine der Herausforderungen von morgen</i>	34
Bildung	<i>Die SVIN hat eine neue Geschäftsleiterin</i>	36
	<i>PLAVENIR übernimmt Aufgabe im Berufsfeld Raum- und Bauplanung</i>	37
Splitter	<i>Nachruf Markus Kamber</i>	38
	<i>70 Jahre ewp AG Effretikon</i>	39
	<i>30 Jahre bei Amstein + Walthert AG</i>	40
	<i>60 Jahre Bänziger Partner AG</i>	42

Impressum

Redaktion & Geschäftsstelle

Effingerstrasse 1, Postfach, 3001 Bern | Telefon: 031 970 08 88 | Fax: 031 970 08 82
USIC.CH | E-Mail: USIC@USIC.CH

Konzept & Grafik: id-k Kommunikationsdesign, Bern | Herstellung Print: rubmedia, Wabern/Bern
Illustration Umschlag: id-k Kommunikationsdesign, Bern

Die Sinnlosigkeit akzeptieren

Das Jahr 2020 hätte – aus Sicht der usic – ganz im Fokus der Revision des öffentlichen Beschaffungsrechts stehen sollen. Viel Energie haben wir – in der Allianz für ein fortschrittliches öffentliches Beschaffungswesen und somit im AföB-Verbund mit anderen Verbänden – in die Begleitung der Gesetzesrevision und die seitherigen Umsetzungsarbeiten gesteckt. Die Arbeiten des laufenden Jahres galten dieser Umsetzung: Überarbeitung von Leitfäden und Handbüchern, Schulungen und Bekanntmachungen standen auf dem Programm. Vieles war am Laufen, vieles war aufgegleist. Und nun hat uns das Coronavirus eine unerwünschte Pause verschafft: Veranstaltungen mussten abgesagt und verschoben werden, Arbeiten an Empfehlungen u.ä. kamen in Verzug. Das ist bedauerlich. Umso wichtiger ist es, dass wir nebst der uns noch lange begleitenden Bewältigung der Corona-Krise nun rasch wieder das Heft in die Hand nehmen können. Bis zum Inkrafttreten des neuen Gesetzes am 1. Januar 2021 wollen wir noch einiges erreichen. Wir freuen uns, wenn Sie uns dabei unterstützen.

Ja, die Corona-Krise. Wie ein Tsunami hat sie uns erfasst und durchgerüttelt. Wir haben für dieses Heft verschiedene Stimmen eingefangen und wollen zeigen, wie die Ingenieurbüros und unser Verband mit dieser Herausforderung umgehen. Drei Punkte können festgehalten werden: **Erstens** wurde auch unsere Branche vom Schock erfasst – viele Büros meldeten vorsorglich Kurzarbeit an, einige verloren Aufträge, wenige beantragten Überbrückungskredite. Viele Fragen mussten gestellt werden, die man im üblichen Geschäftsalltag selten zu beantworten hat, nebst den Technikalitäten der Kurzarbeit oder anderen arbeitsrechtlichen Themen vor allem Fragen im Zusammenhang mit Störungen im Projektablauf, z.B. wegen Baustellenschliessungen oder Verzögerungen. Erfreulich ist, dass diese Fragen relativ rasch beantwortet werden konnten und sich bald eine «neue Normalität» einstellte.

Zweitens zeigt sich auch in dieser Krise einmal mehr die hervorragende Kompetenz der Ingenieurinnen und Ingenieure: Pragmatisch, rational und effektiv wurden nötige Massnahmen umgesetzt – der beinahe flächendeckende Gang ins Home-office klappte vorzüglich. Und natürlich ist auch in der Krise Ingenieurdenken gefragt: Fantastisch, wie Ingenieurinnen und Planer umgehend neue Konzepte erstellten (z.B. für die Hygie-

nemassnahmen auf Baustellen) oder ad hoc-Projektanpassungen vornahmen (bspw. kurzfristige Umnutzungen von Spital- oder Heimbauten). Es zeigt sich einmal mehr: Ingenieure gestalten die Schweiz!

Drittens bleibt natürlich die Ungewissheit über die Zukunft: Wie wird sich die Bautätigkeit in der Schweiz entwickeln? Private Bauherren werden auf Projekte verzichten müssen und auch bei der öffentlichen Hand kann es zu Verteilungskämpfen um die knapper werdenden finanziellen Mittel kommen. Schliesslich zeigt sich bei all dem die Wichtigkeit der Verbände: Gerade in Krisensituationen kommt ihnen eine wichtige Funktion zu – als Informationskanal für ihre Mitglieder und als Ansprechpartner für die Behörden und andere Stakeholder. Es war und ist eine tolle Erfahrung, dass die usic diese Rolle spielen durfte und darf. Unsere Mitgliedsunternehmen konnten wir spezifisch auf ihre Bedürfnisse bezogen informieren und unterstützen. Den öffentlichen Auftraggebern – wir führen intensive Gespräche mit SBB, ASTRA und KBOB – durften wir Ansprechperson und Sprachrohr der Branche sein.

Was bleibt? Hoffen wir zunächst, dass die Bauwirtschaft als wichtiger Pfeiler der Schweizer Volkswirtschaft nicht zu stark unter den Nachwehen leiden wird: Projekte sollen weitergeführt werden. Es gibt genug zu tun! Zu hoffen ist auch, dass gewisse positive Erkenntnisse aus den Corona-Zeiten in die Zukunft überführt werden können: Effektiv können wir manche Meetings ohne Weiteres auch digital durchführen und sicher ist nun definitiv der richtige Zeitpunkt, die Chancen der Digitalisierung voll zu nutzen (z.B. digitale Bewilligungsverfahren).

Viele Kolumnisten prophezeien, dass wir nach Corona in einer neuen Welt leben werden. In welcher wohl? Ich zweifle, ob wir nicht bald – wenn wir dann dürfen – wieder in unsere alten Gewohnheiten zurückfallen werden. Wieso sollten wir künftig weniger reisen wollen? Ich frage mich auch, ob wir eine solche «neue Welt» wollen? Wohl kaum wollen wir eine Welt mit weniger Freiheiten und Möglichkeiten der Selbstentfaltung. Ja, die Freiheit. Auf sie – auch nur vorübergehend – verzichten zu müssen, ist schmerzhaft. Es gilt alles daran zu setzen, dass diese Episode einmalig bleibt. In dem Sinne folge ich Ella de Groot, Pfarrerin in der reformierten Kirchgemeinde Muri-Gümligen. Sie schrieb zu Ostern: «Es geht nicht darum, die Krise mit Sinn auszustatten, sondern ihre Sinnlosigkeit zu akzeptieren.» (Der Bund, 10. April 2020).

Dr. Mario Marti, Geschäftsführer usic

COVID-19 «Die Reportage»

Das Coronavirus ist noch nicht ausgestanden, trotzdem schreiben wir bereits darüber. Es liegt auf der Hand, dass die folgenden Geschichten nicht abschliessend erzählt sind. Vielmehr handelt es sich um Momentaufnahmen, die sich als Mosaik in das Grosse und Ganze des Umbruchs einfügen werden. Viel Spass beim Lesen!

CO VI



Lehrabschluss— prüfung

D-19

usic news: Ist dir ein Stein vom Herzen gefallen, als klar wurde, dass du die Lehrabschlussprüfung als Zeichnerin EFZ Ingenieurbau trotz Krise machen kannst?

Sheina von Allmen: Ja sehr, ich bin wirklich froh darüber, diese trotz der aktuellen Umstände ablegen zu können.

Wie bereitest du dich mit deinem Lehlingsbetreuer vor? Trefft ihr euch?

Ja, wir sind beide im Büro anwesend und üben den praktischen Teil mittels praktischen Lehrabschlussprüfungen aus früheren Jahren. Wir fokussieren uns auf Themen und Punkte, die sehr wichtig sind und schauen diese gut an.

Was ist für dich in dieser Zeit besonders schwierig?

Ich habe bisher eigentlich keine Schwierigkeiten gehabt.

Hast du weiterhin schulischen Unterricht?

Ja, also wir haben weiterhin Schule, natürlich mit distance learning. Und auch wenn keine Theorieprüfung seitens der Schule stattfindet, wird eine solche im Büro durchgeführt. Das bedeutet für mich, dass ich weiterhin lernen muss.

Dieses Gespräch führte Lea Kusano
am 21. April 2020 mit:

Sheina von Allmen
Lehrtochter Zeichnerin EFZ Ingenieurbau, 4. Lehrjahr, smt AG



Über den Wert des spontanen Gesprächs

Ich bin eher der offene, kommunikative Typ, sagt Annick Nussbaumer, und mir war schnell klar, dass ich mich weiter mit meinem Team austauschen möchte. Jetzt haben wir täglich einen fixen Videotermin, um gemeinsam die Pause zu verbringen – um 9.45 Uhr treffen wir uns zum Kaffee. Ein Mitarbeiter hatte kürzlich seinen Abschiedsapéro und diesen haben wir kurzum auch in den virtuellen Raum verlegt. Wenn es wieder möglich ist, werden wir den Apéro aber noch physisch nachholen.

Das spontane Kommunizieren ist aber klar nicht mehr möglich, zum Beispiel, wenn man sich über etwas freut oder etwas nervt. Auch war mir gar nicht bewusst, wie viele wichtige Informationen durch den spontanen Austausch zwischen Tür und Angel fliessen und so immer irgendwie an alle gelangen. **Jetzt in der Krise muss man alles aktiv kommunizieren, sonst erfährt niemand davon.**

Eine Herausforderung war die Einführung der neuen Mitarbeiterin. Wir haben uns an ihrem ersten Arbeitstag physisch getroffen und waren zu zweit in unserem grössten Sitzungszimmer. Über den Grossbildschirm konnte ich ihr unser System ein erstes Mal zeigen, danach musste sie ihre Sachen packen und nach Hause gehen. Das ist nicht gerade eine einfache Situation, weder für sie, noch für mich und es liegt auf der Hand, dass ich mit ihr eng in Kontakt stehe.

Dieses Jahr feiert die ewp AG Effretikon ihr siebzigjähriges Bestehen und es sind verschiedene Feierlichkeiten geplant. Einige Anlässe mit Kundinnen und Kunden mussten aber abgesagt werden und wir hoffen sehr, dass wir die restlichen noch durchführen können. Es wäre jammerschade, wenn wir dieses für uns alle besondere Jahr nicht gebühlich feiern könnten!

•
Dieses Gespräch führte Lea Kusano am 16. April 2020 mit:
Annick Nussbaumer, Teamleiterin Mobilitätsstrategien, ewp AG Effretikon





Eine Riesen- chance

Während dreieinhalb Wochen war eine sehr grosse Baustelle der BSB + Partner Ingenieure und Planer AG geschlossen. Wir hatten 18 Stunden Zeit, um diese geordnet runterzufahren. Zum Glück waren wir bei Beginn der Krise extrem gut ausgelastet, so dass wir die entfallende Arbeit gut kompensieren konnten, erläutert Mike Beyeler. Etwa 90% unserer Mitarbeitenden arbeitet im Homeoffice, die Geschäftsleitung ist meistens im Büro anwesend. Zudem sind immer mindestens eine Person aus dem Sekretariat und eine aus der Zeichnercrew physisch vor Ort, um die Koordination sicherzustellen.

Tag X war bei uns, als der Bundesrat die Schulen schloss. Da haben wir unsere Mitarbeitenden über Homeoffice, Aufhebung der Blockzeiten und so weiter informiert. Da wir schon länger digital unterwegs waren, **brauchten wir schlussendlich nur drei Tage, um die Arbeitsplätze zu Hause zu organisieren.** Dabei ging es vor allem um zweite Bildschirme und Verbindungskabel. Etwa eine Woche später kamen alle mit der neuen Situation zurecht und wir hatten kaum noch Leute im Büro.

Für die Planerbranche ist der Lockdown eine Riesenchance, um zu zeigen, wie digital sie schon unterwegs ist. Bei uns im Unternehmen hat die Krise zu einem grossen Boost im Bereich der Videokonferenzen und Online-Workshops geführt. Viele Erfahrungen, die wir jetzt machen, werden direkt in unsere interne Zukunftswerkstatt einfließen. Ich denke dabei zum Beispiel an das Homeoffice. Auch der internen Kommunikation

wird mehr Gewicht beigemessen als früher. Zudem gehe ich davon aus, dass wir als dezentrales Unternehmen weniger Live-Meetings haben werden, das wird sich auch unternehmerisch auszahlen. Auch im Kontakt mit den Bauherren werden wir uns nicht mehr für jedes Detail physisch deplatzen. **Das Gros der Mitarbeitenden wird nach dieser Krise auch viel selbstverständlicher** mit der kooperativen Arbeitsform von BIM umgehen als vorher.

Ich bin davon überzeugt, dass unsere Firma als Ganzes gestärkt und mit mehr Selbstvertrauen aus der Krise kommen wird. Wir hatten bis jetzt keine Friktionen, keinen Krach, man hilft einander aus und gibt einander Tipps. Auch trinken wir immer noch unser gemeinsames «Fyrabebier», jetzt halt einfach virtuell.

Herausfordernd ist zum Teil die Zusammenarbeit mit den Bauherren, gewisse Verwaltungseinheiten sind passiv geworden. Aber wir haben angefangen, diese technisch mit unserem Know-how zu unterstützen, so dass die Arbeit weitergehen kann.

- Dieses Gespräch führte Lea Kusano am 7. April 2020 mit: Mike Beyeler, Verwaltungsratspräsident und Vorsitzender der Geschäftsleitung BSB + Partner Ingenieure und Planer AG



Wenn der Lehrling seine Geschwister betreut

•
Dieses Gespräch führte Lea Kusano
am 9. April 2020 mit:

Lukas Hochstrasser
Vorsitzender der Geschäftsleitung der smt AG

Es ist bemerkenswert, wieviel man in so einer Krise über die Mitmenschen erfährt, hält Lukas Hochstrasser fest. Wir haben als Arbeitgeber unseren Mitarbeitenden sehr früh klare Instruktionen gegeben. **Noch vor dem Lockdown wollten wir, dass sie auf den öffentlichen Verkehr verzichten.** Zu ihrem und zum Schutz der Firma wollten wir nicht, dass sie sich auf dem Arbeitsweg anstecken und dann mit allen anderen auf engem Raum den Arbeitstag verbringen. Einige haben danach ein Abonnement für ein E-Bike gelöst, andere kamen mit dem normalen Velo oder dem Auto zur Arbeit. Für jene, die weit weg wohnen, haben wir die Firmenautos zur Verfügung gestellt. Jeden Tag haben wir aufs Neue organisiert, wer wen wann abholen geht.

Mit dem grundsätzlichen Wechsel ins Homeoffice haben sich Probleme ergeben. Wir haben das Glück, eine sehr offene Kommunikationskultur zu pflegen, so dass sich unsere Mitarbeitenden uns anvertrauen. Wir wussten von den meisten, ob sie zu einer Risikogruppe gehören oder nicht. Auch die grössten technischen Hürden bei jedem Einzelnen von uns waren schnell gelöst. Aber die Technik ist **ja bei Weitem nicht alles, sondern auch die sozialen Voraussetzungen zuhause müssen stimmen, damit Homeoffice möglich ist.** Wir sind deswegen fast täglich telefonisch mit unseren Mitarbeitenden in Kontakt, um sie zu hören, um uns nach ihrem Befinden zu erkundigen. Es ist jedoch schwieriger, per Telefon herauszufinden, wie es jemandem wirklich geht. Normalerweise sieht man sich jeden Tag und da reicht meist ein Blick, um die Gefühlslage einer Person zu erahnen.

Wenn jetzt Probleme auftauchen, merken wir schnell, dass wir für praktisch alles eine individuelle Lösung finden müssen.

Wie geht man zum Beispiel mit einem Lernenden um, der wegen dem Schulausfall seine kleineren Geschwister betreuen muss, damit die Eltern arbeiten können? Was macht man mit der jungen Grossmutter, die ihre Enkel zwingend betreuen muss? Solche Konstellationen hat der Bundesrat nicht geregelt und auch wir können hier keine pfannenfertigen Lösungen aus der Schublade ziehen. Als Arbeitgeber können wir hier oft mit etwas gutem Willen und kleinem Aufwand eine grosse Hilfe für unsere Mitarbeitenden bieten.

Ich denke, wir haben sehr früh und laufend auf die Vorgaben des Bundesrates reagiert. Schon vor dem eigentlichen Lockdown des Bundesrates mussten zum Beispiel alle Bauleiter für das Abhalten von Bauleitungssitzungen die Einwilligung der Geschäftsleitung einholen. Auch haben wir als Geschäftsleitung darauf bestanden, dass die Bauleitungssitzungen gemäss den Vorgaben des Bundesrates stattfinden: maximal fünf Personen, draussen, zwei Meter Abstand. Es war eine bewusste Entscheidung, dies als Vorgabe für unsere Mitarbeitenden zu definieren. Gerade als junger Bauleiter ist es nicht immer einfach, sich gegen «alte Hasen» auf der Baustelle durchzusetzen und mit unserer Vorgabe haben sie verbindlich etwas in der Hand.

Wirtschaftlich geht es uns bis jetzt ganz okay. Ein paar wenige Baustellen wurden ausgesetzt, aber da handelt es sich um kleinere Privatprojekte. Auf den grossen Baustellen laufen die Arbeiten weiter, aber natürlich wird es Verzögerungen geben. Bis im Herbst halten wir unter diesen Umständen sicher gut durch. In Bezug auf die Gesamtwirtschaft und die Gesellschaft machen wir uns natürlich schon Sorgen. Die Auswirkungen können enorm sein und werden noch lange zu spüren sein.





In Bezug auf die Philosophie in meinem Unternehmen gibt es durch die Krise keinen Weg mehr zurück, sagt Andrea Galli. Die momentane Situation drängt uns zu Innovation und Transformation. Nach einigen Jahren im internationalen Umfeld habe ich im November 2019 meine eigene Firma gegründet.

Die Firmengründung, die Aufbauphase und die Corona-Krise finden zeitgleich statt und die externen Umstände führen uns nun dorthin, wo ich uns sowieso haben wollte:

Jeder und jede arbeitet so, wie es für ihn oder sie stimmt. Ob von zu Hause aus, aus dem Zug oder einem Büro, spielt keine Rolle. Durch die Technik können wir alles machen, egal, wo wir sind. Im internationalen Kontext ist diese Arbeitsweise gang und gäbe, schliesslich reist man nicht für jedes Meeting in die USA. Man sieht sich vielleicht einmal pro Jahr physisch, der Rest findet über Videomeetings statt. Der einzige Nachteil des Homeoffice ist vielleicht die immer noch nicht optimale Abdeckung des gesamten Schweizer Territoriums mit leistungsfähigen Datenleitungen.

Früher musste ich bei meinen Mitarbeitenden praktisch alles kontrollieren. Heute löse ich nur noch die wichtigen Offerten aus. Ich bin davon überzeugt, dass dies Mitarbeitende und deren Leistung stärkt. Wirtschaftlich ist es natürlich nicht optimal, unter diesen Umständen eine Firma aufzubauen. Kommt hinzu, dass das Tessin und Südbünden extrem vom Virus betroffen sind und hier wirklich fast gar nichts mehr geht. Wir haben immer noch Planungsarbeiten, trotzdem habe



Kein ~~Weg~~ führt mehr ~~zurück~~

ich vorsorglich für einige Mitarbeitende, die auf der Baustelle arbeiten, Kurzarbeit angemeldet. Dem Unternehmen habe ich aus meinem Privatvermögen ein Darlehen gewährt. In unserer Branche ist es glücklicherweise möglich, Reserven anzulegen, da die Projekte langfristig geplant werden. Wer jetzt nicht zwei Monate überbrücken kann, war sowieso schon schlecht aufgestellt. Man kann unsere Branche schlecht mit jener der Coiffeurinnen oder der Taxifahrer vergleichen und ich glaube, dass für diese die Krise wirklich hart und praktisch per sofort existenzbedrohend ist.

Es wird in Zukunft normal, an Sitzungen digital von zu Hause aus teilzunehmen. **Dass wir einander in privater Kleidung gegenüber sitzen, wird selbstverständlich.** Wer zieht schon zu Hause einen Anzug und eine Krawatte an? Mich stört das nicht, im Gegenteil, das passt gut zu unserer neuen Firmenkultur.



Dieses Gespräch führte Lea Kusano am 9. April 2020 mit:
Andrea Galli, Inhaber Galli Engineering SA

Never let a good crisis go to waste — *Winston Churchill*

Risiken zu kalkulieren ist unser Job. Ich habe zu Beginn der Corona-Krise sehr früh die Risiken für unsere Mitarbeitenden und somit auch für das Unternehmen durchgerechnet und entsprechende Massnahmen getroffen. Die BG Ingenieure und Berater AG hat Niederlassungen in Italien, Portugal sowie Frankreich. Wir konnten in allen Ländern im Homeoffice weiterarbeiten.

In Sachen Unternehmensführung bin ich fest davon überzeugt, dass man als Führungsperson nicht mehr als für acht bis zehn Personen zuständig sein kann, mehr ist menschlich unmöglich. Entsprechend ist unser Unternehmen aufgebaut. In der Krise hat sich der Wert dieser Struktur gezeigt: Nur die Gruppenleiter können jetzt die Mitarbeitenden sozial und fachlich eng begleiten. Gleichzeitig mussten wir auch feststellen, dass im Allgemeinen die Funktion des mittleren Kaders ziemlich unterbewertet ist. Wir werden diese in Zukunft ganz sicher stark aufwerten. Dass wir in dieser schwierigen Situation auf die Werte Vertrauen und Solidarität bauen können, ist unbezahlbar. Wir können auf unsere Mitarbeitenden zählen, sie sind sehr motiviert.



• Dieses Gespräch führte Lea Kusano am 22. April 2020 mit:

Pierre Epars,
Präsident der Geschäftsleitung,
BG Ingenieure und Berater AG



Das mittlere Kader hat eine zentrale Rolle.

Homeoffice haben wir als Unternehmen bis jetzt nicht forciert. Jetzt in der Krise sehe ich auch einen Vorteil. **Mein langer Arbeitsweg fällt weg und ich bin fokussierter bei der Arbeit.** In Zukunft werden wir entsprechende Wünsche unserer Mitarbeitenden berücksichtigen. Aber auch wenn technisch die Arbeit erledigt werden kann, wird es in Zukunft wiederum eine physische Teilpräsenz der Mitarbeitenden brauchen. Die Unternehmenskultur kann nicht virtuell gebildet und gelebt werden.

Ich gehe davon aus, dass der Bund, die Kantone und Gemeinden in den nächsten Monaten viele Planungsprojekte auslösen werden, um die Wirtschaft anzukurbeln. Ingenieurinnen und Ingenieure sind es gewohnt, Planungsprojekte in einer langfristigen Perspektive zu betrachten. Ein Tunnel, eine Brücke oder ein Gebäude stehen schliesslich für mehrere Jahrzehnte. Die staatliche Investitionsoffensive könnte den Umbau in eine nachhaltige Wirtschaft beschleunigen. Aus langfristiger Sicht macht es Sinn, jetzt in die Green Economy zu

investieren. Die Ingenieurinnen und Ingenieure sind auf jeden Fall bereit für diese Herausforderung. **Gut möglich ist auch, dass Fachexpertinnen und -experten in Zukunft mehr Gewicht haben werden.** Die Corona-Krise hat das Verhältnis zwischen Politik und Experten drastisch verschoben, zum Guten. Dies ist für uns Ingenieurinnen und Ingenieure eine grosse Chance.

Ich habe auch bereits einen Plan, in welchen Schritten wir die Mitarbeitenden physisch zurück ins Unternehmen holen. Sofern die Pandemie weiterhin so verläuft wie jetzt, werden im Sommer wieder 40% der Mitarbeitenden im Büro sein. **Für mich persönlich habe ich auch entschieden, dass ich dieses Jahr nicht mehr fliegen werde, egal ob beruflich oder privat. Das Risiko ist einfach zu hoch.** Ein grosses Fragezeichen habe ich, was das nächste Jahr betrifft. Was geschieht ökonomisch? Und welches sind die sozialen Folgen? In diesem Punkt hat die usic als Verband die grosse Chance, thematisch über sich selber hinauszuwachsen und sich den Mitgliedern als Plattform zur Verfügung zu stellen. Dabei können Studien, Artikel und Inputs aus den sozialen Medien als Basis dienen.



Seh mor



Ich hatte einen Schock- moment

usis news: Welches war dein Corona-Moment?

Daniel Büchi: Mir war seit dem Ausbruch in Italien klar, dass die Krise auch die Schweiz betrifft. Trotzdem hatte ich dann einen Schockmoment, als wir in der Schweiz den ersten bestätigten Fall von Coronavirus hatten. Ab diesem Zeitpunkt kamen bereits die ersten Anfragen von Mitarbeitenden und ich suchte das Gespräch mit unserem CEO. Und bereits einige Tage später, am 28. Februar, haben wir die Taskforce gegründet. Zu Beginn der Krise tagten wir jeden Tag, sieben Tage die Woche. Im Moment tun wir dies noch zwei Mal pro Woche.

In der Taskforce sitzen ich, natürlich der CEO, dann der Kommunikationsleiter, unsere Juristin, der Sicherheitsexperte, der Experte für Arbeitssicherheit sowie unser HR Business Partner in der Westschweiz. Zudem haben wir zu Beginn einen externen Sicherheitsbeauftragten beigezogen.



Um die einzelnen Massnahmen besser planen zu können und eine gewisse Ordnung in das Chaos zu bringen, haben wir vier Phasen der Krise definiert: Umstellung, Rückgang, Tiefpunkt und Erholung. Für die jeweiligen Phasen haben wir Hypothesen zum Geschäftsgang und zu den Mitarbeitenden aufgestellt und mit einem Massnahmenkatalog ergänzt. Aktuell befinden wir uns in der Phase zwei, hoffentlich Beginn Phase 3. Die Nachrichten überstürzen sich nun nicht mehr täglich und so sind wir gegenwärtig daran, uns mit den mittel- und längerfristigen Themen auseinanderzusetzen: Was werden wir aus der Krise mitnehmen, wie kommen wir wieder in den «Courant normal»? In der interdisziplinären Zusammenarbeit gab es nie ein Gedränge um die Deutungshoheit der einzelnen Disziplinen. Jeder gab sein Bestes. Aber es ist klar, dass die Bedeutung der Kommunikation nicht hätte höher sein können.

Die Bedeutung der Kommunikation hätte nicht höher sein können.

Die vielen medizinischen Anfragen seitens der Mitarbeitenden, die fehlenden, beziehungsweise sich stetig ändernden Informationen sowie die Unerreichbarkeit der Behörden waren für mich zu Beginn sehr schwierig. **Es gab schon Momente, wo ich dachte, ich bin kein Arzt, ich kann die Fragen nicht beantworten.** Wir haben Projekte unter anderem im Iran, in Tadschikistan, im Kongo und in Indien. Bei der Beurteilung der Sicherheit unserer Mitarbeitenden haben wir uns immer auf Empfehlungen von Experten und auf die Abschätzung der Leute vor Ort abgestützt. Ich kann mich gut erinnern: Ein Mitarbeiter aus Basel wollte beim Projekt in Indien bleiben. **Da musste ich allerdings die Reissleine ziehen und liess ihn zurückholen,** mir schienen die Lage sowie die Versorgung nicht sicher genug. Als er dann im Zug von Frankfurt in die Schweiz sass, hat er mir eine E-Mail geschrieben, dass er froh sei, dass ich insistiert habe. Er war auf dem zweitletzten Flug, danach wurde der Betrieb eingestellt.

Einigermassen dramatisch war auch die Situation in unserem Büro in Belgrad. In Serbien hat die Regierung schnell und mit kurzen Fristen drastische Massnahmen erlassen. Unter anderem wurden die Unternehmen verpflichtet, ihren Mitarbeitenden Homeoffice zu ermöglichen. In diesem Land haben viele Menschen privat keine ausgebaute Infrastruktur wie wir in der Schweiz. So haben unsere Leute kurzerhand die Büros leergeräumt und die PC und Bildschirme zu Hause installiert. Dank der grossen Flexibilität unserer Mitarbeitenden können wir das Business as usual aufrecht erhalten, während die Kinder daneben ihre Hausaufgaben machen. Eine Erfahrung, die wohl lange in Erinnerung bleiben wird.

- Dieses Gespräch führte Lea Kusano am 27. April 2020 mit: Daniel Büchi, Leiter Human Resources Gruner und Taskforce COVID-19



Kuppel des Bundeshauses, Bern.

Einer für alle alle für einen

Die Corona-Krise hat auch die Planerbranche durchgerüttelt. Ab dem 13. März überstürzten sich die Ereignisse praktisch im Stundentakt. Mit der Ausrufung der ausserordentlichen Lage durch den Bundesrat am 16. März waren sowohl die Mitglieder der usic als auch der Verband gefordert. Die Büros mussten rasch auf Homeoffice umstellen und auf ihren Baustellen Schutzmassnahmen implementieren. Gleichzeitig mussten eine flächendeckende Schliessung von Baustellen und ein Unterbruch laufender Planungsprojekte verhindert werden. Dies unter der Berücksichtigung von daraus resultierenden Verzögerungen auf Seiten der Auftraggeber und Auftragnehmer.

Schaffung von kommunikativen Krisenkanälen

Der Verband hat auf mehreren Ebenen auf die Lage reagiert, sowohl in Bezug auf die Organisation, die Dokumentations- und Informationsvermittlung sowie bei der Unterstützung der Mitglieder. Als organisatorische Sofortmassnahme wurde eine aus Mitarbeitenden der Geschäftsstelle und Vorstandsmitgliedern bestehende Taskforce gebildet, welche sich wöchentlich über die aktuellen Entwicklungen und getroffenen Massnahmen via Videokonferenz austauschte. Über die Geschäftsführerkonferenz von Bauenschweiz sowie einen Gruppenchat mit Mitgliedern von Bauenschweiz wurden separate Krisenkanäle geschaffen, um die branchenübergreifende Kommunikation zu gewährleisten.



Ab Mitte März mussten die usic und ihre Mitglieder alle Kräfte mobilisieren, um auf die rasch ändernden Bedingungen der Corona-Krise zu reagieren. Auch der Verband hat sich reorganisiert und seine Mitglieder mit Informationen, Dokumentationen und Unterstützungsmassnahmen versorgt.

Dokumentation und Information der Mitglieder

Über die neu erstellte Rubrik auf der Webseite usic.ch/corona wurden verschiedene Dokumentationen zur Verfügung gestellt, insbesondere die Verordnungen des Bundesrates, die Anweisungen und Empfehlungen der Bundesämter betreffend Schutzmassnahmen, Antrag auf Kurzarbeitszeit sowie Notkredite. Vonseiten der usic wurde das bereits Ende April publizierte Factsheet «Geschäftsalltag im Pandemiefall», welches zusammen mit Thomas Siegenthaler, Rechtskonsulent der usic, erarbeitet worden war, laufend aktualisiert. Gemeinsam mit dem SIA und der Organisation Bauleitung Schweiz OBS wurde ein FAQ (häufig gestellte Fragen) zu Bauleitungen und Coronavirus publiziert. Regelmässige Newsletter sowie die Einrichtung eines abonnierbaren Newstickers stellten sicher, dass Informationen und wesentliche Änderungen zu den Mitgliedern gelangten.

Interventionsmassnahmen des Verbandes

Eine Vielzahl von Hilfestellungen und Unterstützungsmassnahmen wurde für die Mitglieder bereitgestellt. So wurden Briefvorlagen für den Fall von Verzögerungen erstellt und bei Bedarf abgegeben. Aufgrund von Mitgliederrückmeldungen intervenierte die Geschäftsstelle bei öffentlichen Bauherren und Behörden, sei dies, weil Projekte oder Verfahren unterbrochen oder Haftungsfragen pauschal auf Planer übertragen wurden. Eine Verbandsumfrage gab zudem Einblick in die Auswirkungen der Krise auf die Planerbranche sowie die unmittelbaren Bedürfnisse und Herausforderungen der Mitglieder bei der Krisenbewältigung.

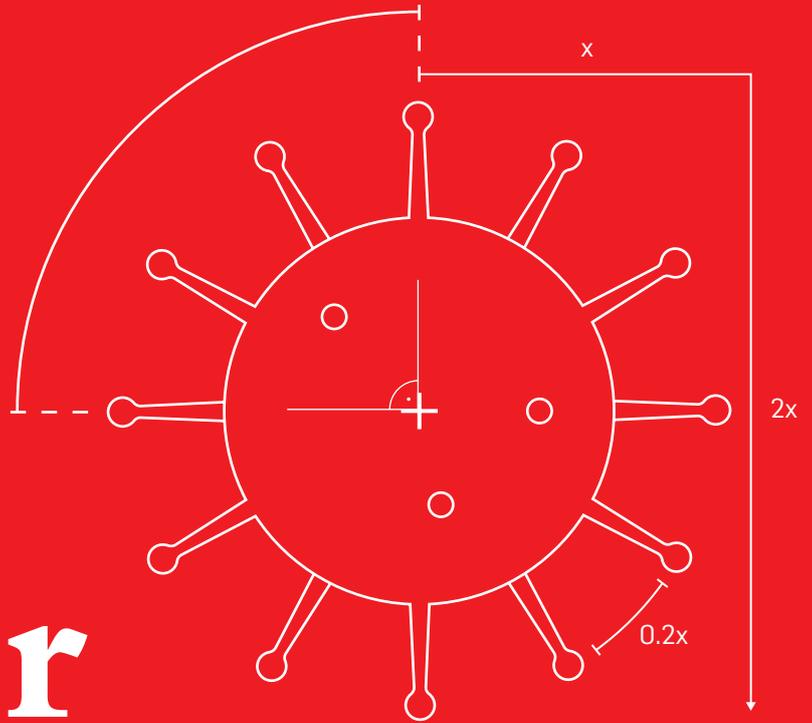
Langfristige Krisenbewältigung

Neben den unmittelbaren Krisenreaktionen hat die usic auch damit begonnen, sich mit den mittel- bis langfristigen Folgen der Corona-Krise auseinanderzusetzen. Es muss damit gerechnet werden, dass insbesondere der private Sektor in den nächsten Jahren zurückhaltend investieren wird, was die Projektpipeline beeinträchtigt. Die öffentliche Hand könnte deshalb gefordert sein, konjunkturstützende Ausgleichsmassnahmen zu ergreifen. Die Arbeitsgruppen der usic haben sich deshalb zum Ziel gesetzt, entsprechende Vorschläge für ein mögliches Konjunkturprogramm zu erarbeiten.

Alle für einen – einer für alle

In der Krise zeigt sich die wahre Stärke. Die Planerbranche hat sich bisher als sehr krisenresistent erwiesen. Dank ihrer Innovations- und Reaktionsfähigkeit konnte sie unmittelbaren Schaden abwenden. Der Vorstand und die Mitarbeitenden der Geschäftsstelle blieben auch über die Distanz geschlossen und handlungsfähig. Dies hat den Verband und seine Mitglieder noch näher zueinander gebracht und die Wahrnehmung gestärkt, dass gemeinsam jede schwierige Situation zu meistern ist.

●
Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic



Planer gehen gut mit der Krise um

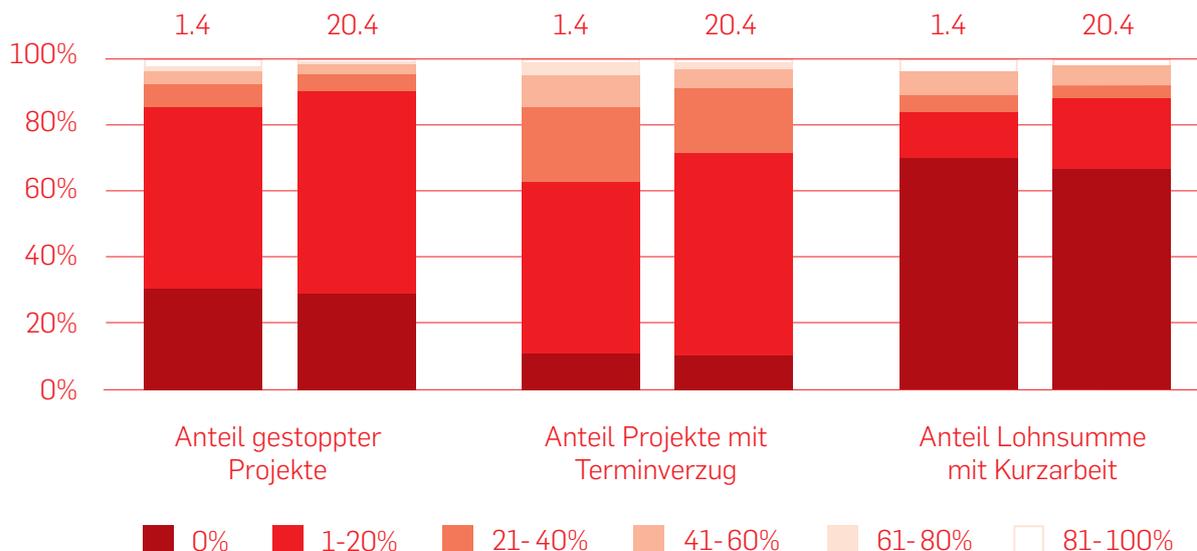
Eine Befragung der usic Mitglieder zu den Auswirkungen der Corona-Krise zeigt, dass Planer stark betroffen sind. Viele mussten Verzögerungen oder Stopps in Projekten verzeichnen, Kurzarbeit und sogar Überbrückungskredite beantragen. Doch auch in schwierigen Zeiten bleibt Raum für Optimismus.

Die Corona-Krise trifft auch die Mitglieder der usic stark. Verzeichnet wurden in den beiden vom 2. bis 24. April durchgeführten Umfragen gestoppte und verzögerte Projekte, Anträge auf Kurzarbeit und Überbrückungskredite, aber auch neue Projekte. Insgesamt hat sich jeweils fast die Hälfte aller Mitglieder an den Umfragen beteiligt, ein Rekordergebnis. Gute Noten erhält der Verband von seinen Mitgliedern in Sachen Krisenmanagement.

Projekte der Planer sind stark betroffen

Die Mitglieder wurden gebeten, jeweils auf den Stichtag des 1. und des 20. Aprils ihre Lage zu bewerten. Die Auswirkungen der Krise zeigten sich ganz besonders bei den Projekten. 70 Prozent der Umfrageteilnehmenden stellten in mindestens 20 Prozent ihrer Projekte Stopps fest, in Sachen Verzögerungen

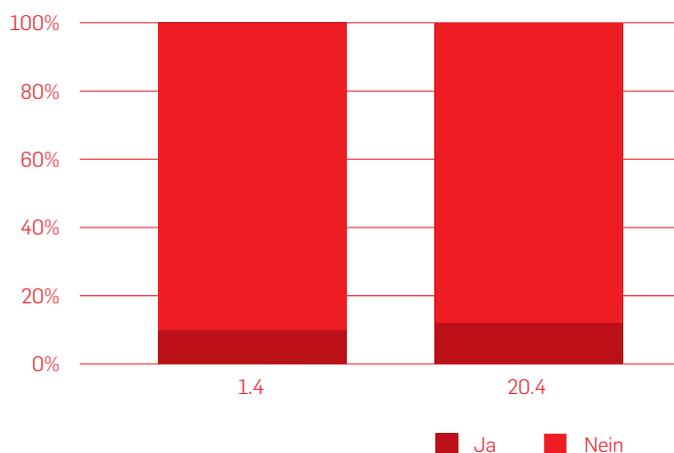
betrug der Anteil sogar 90 Prozent. Die Werte blieben über beide Befragungswellen hinweg konstant. In 53 bis 62 Prozent der Fälle waren höchstens 20 Prozent der Projekte von Stopps beziehungsweise Verzögerungen betroffen, in ein bis vier Prozent mehr als 80 Prozent der Projekte.



Kurzarbeit vorsorglich beantragt

Insgesamt hat rund ein Drittel der Befragten Kurzarbeit angemeldet, bei einer leichten Zunahme von 31 auf 33 Prozent zwischen der ersten und der zweiten Befragung. Mit 14 beziehungsweise 22 Prozent waren rund 20 Prozent der Lohnsummen davon betroffen, in 11 respektive 8 Prozent der Fälle mehr als 60 Prozent der Lohnsummen. Die Korrelationsanalyse in Tabelle 1 gibt Hinweise auf die möglichen Ursachen. So scheinen eine pessimistische zukünftige Lageeinschätzung bezüglich Kurzarbeit sowie der Aufnahme von Überbrückungskrediten den Entscheid zur effektiven Beantragung von Kurzarbeit positiv zu beeinflussen. Dies legt die Vermutung nahe, dass ein Antrag auf Kurzarbeit oft vorsorglich erfolgt. Daneben sind auch strukturelle Ursachen auszumachen. In der lateinischen Schweiz ist die Wahrscheinlichkeit Kurzarbeit zu beantragen um 27 respektive 37 Prozent höher als in der Deutschschweiz. Je grösser ein Unternehmen, desto eher wird Kurzarbeit beantragt. Im Vergleich zu Betrieben mit weniger als zehn Mitarbeitenden nimmt die Wahrscheinlichkeit mit ansteigender Unternehmensgrösse kontinuierlich zu, nämlich von 17 auf 48 Prozent.

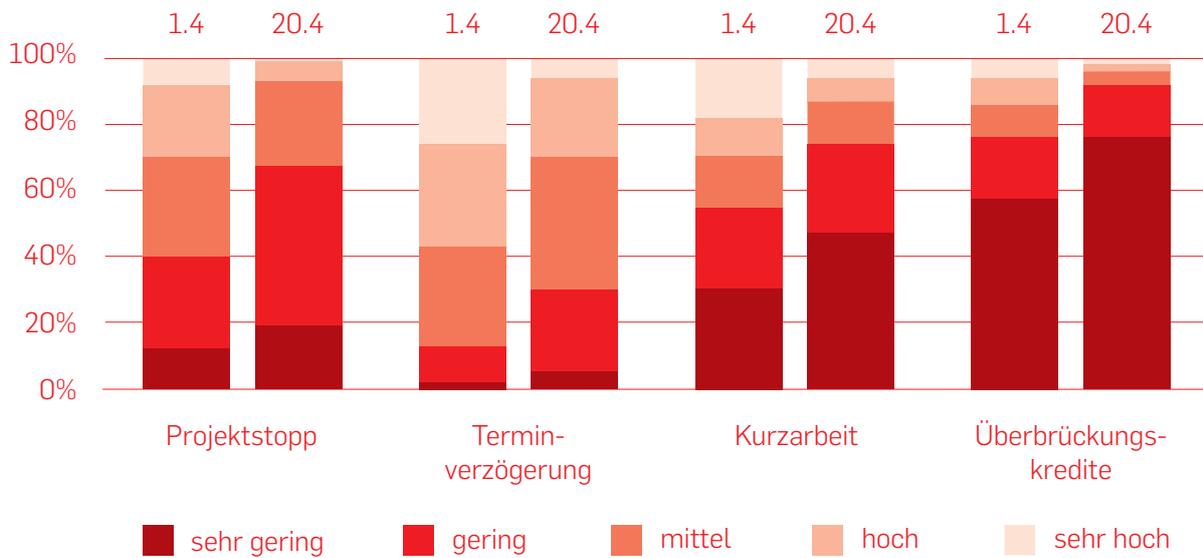
Überbrückungskredite in Anspruch genommen



Jedes zehnte Planerbüro hat ungenügende Kapitalreserven

Mit 10 beziehungsweise 12 Prozent haben bereits relativ viele Mitglieder Überbrückungskredite beantragt. Der Wert erstaunt, deutet dies doch darauf hin, dass jedes zehnte Mitglied über zu geringe Kapitalreserven verfügt, um wenigstens einen Monat ohne finanzielle Hilfe durchhalten zu können. Die Korrelationsanalyse lässt als mögliche Erklärungsgründe vermuten, dass dies an Projektabbrüchen, Projektverzögerungen und der Einführung

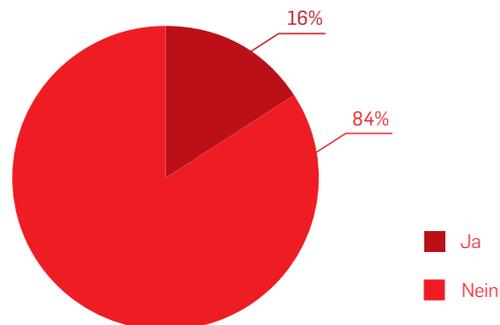
von Kurzarbeit liegt, also insgesamt betriebswirtschaftliche Gründe dafür verantwortlich sind. Kleine und mittelgrosse Unternehmen sind gemäss der zweiten Umfragerunde stärker betroffen. So weisen Unternehmen mit mehr als 250 Mitarbeitenden eine um 12 Prozent geringere Wahrscheinlichkeit zur Beantragung von Überbrückungskrediten auf.



Es entstehen auch neue Projekte aus der Krise

Erfreulich ist, dass durch die Krise offenbar auch neue Projekte ausgelöst werden. So gaben 16 Prozent der Befragten an, durch die Corona-Krise neue Projekte hinzugewonnen zu haben. Dies betraf insbesondere Mandate für die Ausarbeitung von Konzepten zur Einhaltung von Hygieneschutzmassnahmen, durch Schliessungen vorgezogene Sanierungsarbeiten sowie den Bereich der Elektro- und Energieplanung.

Hat Ihr Unternehmen im Zusammenhang mit der Corona-Krise neue Projekte erhalten?



Verhaltener Optimismus in schwierigen Zeiten

Die Teilnehmenden wurden ebenfalls nach ihrer Erwartung im Hinblick auf die kommenden vier Wochen bezüglich der vorerwähnten Kriterien befragt. Dies erlaubt die Schaffung eines konjunkturellen Stimmungsbarometers der usic Mitglieder. Die Ergebnisse sind über beide Wellen hinweg sehr ähnlich. Von der Intensität decken sie sich wesentlich mit den Ergebnissen der aktuellen Lage. So wird der stärkste Einfluss auf die Projekte erwartet, der geringste auf die Beantragung von Überbrückungs-

krediten. Der Ausblick ist verhalten optimistisch. Über beide Wellen nahm der Anteil der hohen bis sehr hohen Erwartungen kontinuierlich ab, bei Projektstopps von 30 auf 7, bei Terminverzögerungen von 57 auf 30, bei der Kurzarbeit von 29 auf 13 und bei den Krediten von 14 auf 4 Prozent. Umgekehrt nahm die Erwartung nach nur sehr geringen zukünftigen Auswirkungen kontinuierlich zu.

Durchschnittliche marginale Effekte der Logit-Regression

Lesebeispiel: Bei Vorliegen von Projektabbrüchen ist die durchschnittliche Wahrscheinlichkeit einer Kreditaufnahme, unter Annahme von sonst gleichen Bedingungen, um 10,3% höher als ohne Vorliegen.

	Einführung Kurzarbeit		Kreditaufnahme	
	1. 4	20. 4	1. 4	20. 4
Projektabbruch (Ja)	–	–	10.3% (0.0%) ***	–
Projektverzögerung (Ja)	–	–	10.0% (0.0%) ***	12% (0.0%) ***
Einführung Kurzarbeit (Ja)	–	–	17% (0.5%) **	16% (0.1%) **
Erwartung Kurzarbeit (Pessimist)	63% (0.0%) ***	58% (0.0%) ***	–	–
Erwartung Kreditaufnahme (Pessimist)	34% (3.5%) *	68% (0.0%) ***	–	–
> 250 MA	–	48% (0.1%) **	–	-12% (0.0%) ***
50-250 MA	–	26% (0.1%) **	–	–
10-49 MA	–	17% (0.1%) **	–	–
Lateinische Schweiz	27% (2.3%) *	37% (0.0%) ***	–	–

Signifikanzniveaus: ***: ≤ 1%; **: ≤ 5%; *: ≤ 10%.

Zusammengefasst sind die Planer zwar sehr stark von der Krise betroffen, vor allem durch externe Faktoren, welche laufende Projekte beeinflussen. Je nach betriebswirtschaftlicher Lage, Grösse und Region trifft dies Unternehmen stärker und sie müssen Kurzarbeit und Überbrückungskredite beantragen. Die meisten scheinen sich jedoch vom ersten Schock der Krise erholt zu haben und sehen der Zukunft zwar realistisch, aber auch optimistisch entgegen. Neue Projekte zeigen, dass in der Krise auch Chancen entstehen, oder wie es ein Teilnehmer der Umfrage treffend formuliert hat: «Das Leben und die Wirtschaft gehen weiter».

Internationale Krisenbewältigung

Auch die internationalen Dachverbände sind in der Krise aktiv und vermitteln ihren Mitgliedern wertvolle Informationen und Leitfäden als Unterstützung bei der Krisenbewältigung. Die FIDIC hat gar eine eigenständige Webinar-Serie ins Leben gerufen.

► *Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic*

Die usic ist Gründungsmitglied der internationalen Dachorganisationen EFCA und FIDIC. Beide Organisationen sind ebenfalls sehr aktiv bei der Bewältigung der Corona-Krise. So hat der europäische Dachverband EFCA, analog zur usic, eine mehrwellige Umfrage bei seinen Mitgliederverbänden durchgeführt und informiert regelmässig über die aktuellen politischen Entscheide im Zusammenhang mit der Krise in der Europäischen Union.

Der internationale Dachverband FIDIC hat, wie die usic, eine eigene Informationsseite angelegt, welche ausführliche Informationen vermittelt. Darunter sind ein Memorandum zum Umgang mit FIDIC-Verträgen in der Corona-Krise sowie ein Leitfaden für Geschäftstätigkeiten im Pandemiefall. Besonders attraktiv ist die COVID-19 Webinar-Serie, welche Experten aus aller Welt vereint, um die längerfristigen Auswirkungen der Krise auf die Arbeits- und Geschäftswelt zu beleuchten.

Weitere Informationen und Dokumente finden sich unter:

EFCA: efcanet.org

FIDIC: fidic.org/COVID-19

Gedanken der usic Geschäftsstelle

Es fällt vermutlich nicht nur mir schwer, die aktuellen Zeiten in Worte zu fassen. Eine wirtschaftliche Depression unbekanntem Ausmasses rollt auf uns zu. Die Bauwirtschaft und insbesondere die Planer sind in der Krise bisher sehr glimpflich davongekommen, darüber bin ich vorerst erleichtert. Nach der anfänglichen Einigkeit sind politische Parteien rasch wieder zu ihrem Tagesgeschäft der Profilierung und der gegenseitigen Sticheleien übergegangen. Einerseits wohltuend, andererseits surreal. Aber die Krise ist auch eine Chance. Sie zwang uns aus der Routine und fordert einen geschärften Menschenverstand: Kooperation, Innovation, Flexibilität und Lösungsbereitschaft. Wir haben gelernt, die Vorteile der Digitalisierung voll auszuschöpfen, selbstständig auf Distanz zu arbeiten, unsere Prozesse zu vereinfachen und die Bürokratie auf ein Minimum zu reduzieren. Gerade diese Effizienzsteigerungen sind auch langfristig nötig, um die wirtschaftlichen Rückschläge aufzuholen. Die Behörden sind in besonderem Masse gefordert, denn sie können wesentlich dazu beitragen, volkswirtschaftliche Kosten durch Vermeidung überhöhter formaler Anforderungen zu senken. Mit dem Paradigmenwechsel im Beschaffungswesen haben sie zudem ein Instrument, um die Konjunktur im Hinblick auf langfristige Nachhaltigkeit konsequent zu fördern. Diese Chancen gilt es nun voll auszuschöpfen. Dann werden wir diese Situation meistern und gestärkt daraus hervorgehen. Aber die Welt wird eine andere sein.

● *Laurens Abu-Talib, Leiter Politik, Geschäftsstelle usic*

Die wohl komischste Verhaltensänderung meinerseits ist das Führen einer Papieragenda seit Ausbruch der Krise. Das habe ich seit zehn Jahren nicht mehr gemacht. Wahrscheinlich brauchte ich in dieser extrem digitalen Phase der zwischenmenschlichen Entbehrungen etwas, das sich echt anfühlte, das fühlbar war. Corona hat uns gezeigt, wieviel digital möglich ist. Die Geschäftsstelle hat funktioniert, viele unserer Mitglieder konnten innert Stunden die Mitarbeitenden ins Homeoffice schicken. Nach den COVID-19-Einschränkungen wird womöglich der Mensch wieder vermehrt in den Fokus rücken: Ohne seine Anpassungsfähigkeit, seine Resistenz und seine Loyalität wäre die Krise nicht so zu meistern gewesen. Die digitale und dezentrale Zusammenarbeit machte nicht nur den Wert der internen Kommunikation deutlich, sondern auch

jenen der Gemeinschaft, des Teams. Viele haben Mühe mit den privaten und beruflichen sozialen Einschränkungen. Jemanden in den Arm nehmen, sich auf die Schultern klopfen, ohne Angst neben einander sitzen und sich austauschen können, das macht den Menschen aus. Es erstaunt deshalb nicht, dass psychische Leiden in der Isolation zunehmen. Wir sollten deshalb die Rückkehr, das Team und die Menschen feiern und die Erfahrungen des Lockdowns in unserem privaten und beruflichen Umfeld nicht vergessen: Nichts zählt und erschafft mehr als die echte und fühlbare Community.

● *Lea Kusano, Leiterin Kommunikation, Geschäftsstelle usic*

Meine Corona-Erfahrung folgte drei Etappen: Aktivismus – Ärger – Hoffnung. Die Krise kam rasch und mit grossen Schritten. Mich, mein privates und berufliches Umfeld wurden quasi über Nacht zu grossem Aktivismus gezwungen: Umorganisieren des Kalenders, Absage von Anlässen, Reisen und Meetings, unzählige Anfragen von usic Mitgliedern und Klienten zu rechtlichen Fragen, die uns bisher kaum beschäftigt haben, plötzlich Kinder zu Hause im Homeschooling und so weiter. Als sich die erste Aufregung setzte, kam Ungläubigkeit auf bei der Kenntnisnahme des in hoher Kadenz erlassenen Notrechts. Plötzlich wurden ausserhalb jeglichen demokratischen Prozesses Regeln erlassen, die zu «normalen Zeiten» undenkbar schienen (z.B. die virtuelle Generalversammlung), und die teilweise ganz massiv in die persönlichen Freiheiten jedes einzelnen eingriffen. Ich gestehe: Vor allem Letzteres hat mir – als liberal denkender Jurist – ganz besonders Mühe gemacht: Wir haben uns an viele Freiheiten gewöhnt und leben gut damit; alles Freiheiten notabene, die unsere Vorfahren – bis zurück zur Aufklärung – erkämpft haben. Die Freiheit, sich jederzeit mit anderen zu treffen, an Veranstaltungen teilzunehmen, morgen ein Flugzeug nach London zu besteigen, sind eine unglaublich wertvolle Errungenschaft. Diese Freiheiten über Nacht per Notrecht wegen eines unbekanntem Virus zu verlieren, ist unerträglich. Dabei geht es weniger um die konkrete Einschränkung – die überstehen wir alle – als um das Wissen des Verlustes der entsprechenden Möglichkeiten. Mit der Lockerung kommt nun – zum Glück – die Hoffnung zurück: Hoffnung, dass ein paar positive Lehren und Neuerungen aus der Krise resultieren und vor allem, dass wir unsere Freiheiten wieder haben – und vielleicht auch neu wertschätzen.

● *Dr. Mario Marti, Geschäftsführer usic*

Ingenieurbüros, Bundeskonsens und Finanzen

Föderaler Konsens

In den letzten Jahren gab es viele Debatten über die Entwicklung des Marktes und die Folgen für die Tätigkeiten unserer Ingenieurbüros. Es seien hier nur einige ausgewählte Highlights, wie der Preis unserer Dienstleistungen oder die öffentlichen Vergabeverfahren erwähnt. Fügt man zu dieser Auswahl noch die Zwänge des Föderalismus mit den unterschiedlichen kantonalen Gesetzen, den unterschiedlichen Mentalitäten und Sprachen der Regionen der Schweiz hinzu, würde man glauben, dass es für all diese Herausforderungen keine Lösungen gibt.

Im Gegenteil, die verschiedenen Entitäten, die uns vertreten, waren immer in der Lage, die Probleme ihrer Mitglieder zu erfassen, um die Arbeit wieder in den Beruf zurückzuholen und Lösungen auf der Grundlage des Schweizer Konsensmodells mit breiter Abstützung auszuarbeiten, um Erfolge zu erzielen und so ihren Mitgliedern ermutigende Perspektiven zu sichern.

Nehmen wir als Beispiel die Frage der Stundenansätze. Einige lateinische Kantone haben sich für möglichst breit angelegte Gesamtarbeitsverträge entschieden, um eine Reihe von Ergänzungen zu eidgenössischen und kantonalen Gesetzen zu definieren. Damit sollen z.B. die Mindestlöhne für die verschiedenen Personalkategorien in den unter das Abkommen fallenden Sektoren festgelegt werden. Dies wird zwar nicht alle Probleme lösen, aber es ist ein Signal, weil die Vereinbarungen wahrscheinlich im Laufe der Zeit und im Lichte der sich ändernden Marktbedingungen überarbeitet oder sogar aufgehoben werden können, wenn sie nicht mehr von Nutzen sind.

In der Schweiz gibt es Mentalitätsunterschiede. Während Kantone wie Genf, Waadt und Tessin in unseren Branchen Tarifverträge anwenden, gibt es in der Deutschschweiz keine Bereitschaft für solche Instrumente. Bei diesem anderen Ansatz ist es der Markt, der die Bedingungen diktiert, wobei die Gesetze den notwendigen rechtlichen Rahmen vorgeben.

Ein weiteres Beispiel ist die Frage des öffentlichen Beschaffungswesens. In diesem Fall gelang es mit Unterstützung der Bundesparlamentarierinnen und Bundesparlamentarier, einer breit abgestützten Vereinigung (Allianz für ein fortschrittliches

öffentliches Beschaffungswesen AföB), die Totalrevision des Bundesgesetzes über das öffentliche Beschaffungswesen BöB am 21. Juni 2019 herbeizuführen. Diese Revision ermöglichte einen wesentlichen Paradigmenwechsel von der Vergabe des Auftrags an das wirtschaftlich günstigste Angebot zu jener an das vorteilhafteste. Die Qualität der Dienstleistung muss jetzt unbedingt berücksichtigt werden, wobei Kriterien im Zusammenhang mit nachhaltiger Entwicklung und der Lebenszykluskostenrechnung zu berücksichtigen sind. Da wir wissen, dass die Erstellungskosten über den gesamten Lebenszyklus eines Projekts rund 20% der Gesamtkosten ausmachen, ermöglicht dieses neue Kriterium unseren Ingenieuren, ihr wertvolles Know-how optimal zu nutzen. Unser Mehrwert wird somit während der Entwurfsphase erhöht und auf die Betriebs- und Rückbauphase ausgedehnt.

Auch in diesem Fall wird die Revision des BöB nicht alle Probleme lösen, aber sie ist ein neues starkes und ermutigendes Signal, das von unseren Parlamentariern ausgeht, um die Kontinuität der Berufe in unserer Branche zu gewährleisten. Auch auf dieser Ebene sind Mentalitätsunterschiede wahrnehmbar. Insbesondere im Hinblick auf die Auswirkungen, die die Revision des BöB durch die Aktualisierung der Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen IVöB mit sich bringt. In der Tat müssen Gespräche geführt werden, einerseits mit den Kantonen, die aufgrund des Binnenmarktgesetzes den Herkunftsort anwenden müssen, und andererseits mit der Eidgenossenschaft, für die der Erfüllungsort entscheidend ist.

Auf dieser Ebene werden einige lateinische Kantone wahrscheinlich eine zukünftige Revision der IVöB im Sinne des Erfüllungsortes wünschen, während in der Deutschschweiz diese Bereitschaft weniger ausgeprägt ist und somit je nach Kanton Differenzierungen nötig sein werden, mit Ausnahme von bestimmten Fällen.

Anhand dieser Beispiele zeigen die verschiedenen bestehenden Praktiken, dass es keine perfekte, einzigartige Lösung gibt. Unsere Unternehmen arbeiten und entwickeln sich mit Respekt vor den unterschiedlichen Empfindlichkeiten im ganzen Land, indem sie sich unermüdlich an die Rahmenbedingungen anpassen. Die Debatte, der gegenseitige Respekt und der Sinn für Konsens in unserer nationalen Kultur werden



Bernard Krieg

durch die Anpassungsfähigkeit unserer erfahrenen Fachleute und jungen Talente bereichert. Auf diesen unveränderlichen Grundlagen üben wir unsere Berufe mit Leidenschaft, Einfallsreichtum und Dynamik aus und bekommen ermutigende und beruhigende wirtschaftliche Perspektiven geboten.

Finanzen

Angesichts der aktuellen Krise durch COVID-19 ist es unmöglich, hier nicht noch auf einige Aspekte im Zusammenhang mit den Finanzen unserer Büros und Unternehmen einzugehen.

Die Brutalität, mit der wir von dieser Pandemie heimgesucht wurden, bringt uns zu den wirtschaftlichen Grundlagen unserer Strukturen zurück, nämlich der Zahlung von Gehältern und Sozialabgaben im Zusammenhang mit der Fakturierung unserer Dienstleistungen und der Überwachung des Inkassos. Heute ist klar, dass wir in einem finanziell angespannten Umfeld arbeiten und dass unsere Unternehmen im Allgemeinen eine finanzielle Rücklage für einige Monate haben. Unsere Büros sind es gewohnt, Rechnungen auf der Grundlage der erbrachten Dienstleistungen auszustellen. Es ist immer wieder zu beobachten, dass diese Rechnungen sehr oft aus verschiedenen Gründen zurückgestellt werden wie z.B. kleinere Korrekturen, verschiedene Streitigkeiten, Vertragsprobleme usw.

«Die Brutalität, mit der wir von dieser Pandemie heimgesucht wurden, bringt uns zu den wirtschaftlichen Grundlagen unserer Strukturen zurück...»

Diese besorgniserregende Situation führt zu Zahlungsverzug. In den letzten Jahren wurden die üblichen Zahlungsfristen einseitig verlängert, und Zahlungsfristen von 30 bis 60 Tagen oder mehr sind jetzt erlaubt. Dies bedeutet, dass Zahlungen erst drei bis vier Monate nach Erbringung der Leistungen erfolgen, während die Gehälter während dieser Zeit garantiert sind. Folgedessen müssen unsere Unternehmen die Rolle der Banken spielen und in einigen Fällen kann diese Situation zu einer Schwächung der Beschäftigung führen.

Hier sind die raschen Massnahmen der Bundesregierung im Bereich Kurzarbeit und die gesicherten Kreditrichtlinien zu begrüßen. Diese Übergangslösungen bringen jedoch weitere Fragen und Probleme mit sich, insbesondere für Unternehmen mit geringen finanziellen Reserven.

Wäre COVID-19 nicht eine Gelegenheit für ein Umdenken in Bezug auf unsere üblichen Abrechnungsgrundsätze? Ein Teil der Lösung wird darin bestehen, das Begleichen der Rechnungen innert 30 Tagen zu institutionalisieren und Vorauszahlungen auf Bestellungen zu verlangen, wie es beispielsweise andere Dienstleistungsbranchen tun.

BERNARD KRIEG

diplomierter Mikrotechnik-Ingenieur HES/ETS, REG A, Verwalter, stellvertretender Direktor, Weinmann-Energies SA, Echallens

LINK

weinmann-energies.ch

Heimat- schutz um jeden Preis?

Regionale Gewerbeverbände beharren auf einer Heimatschutzklausel im interkantonalen Beschaffungsrecht. Sie gefährden damit die Totalrevision und schiessen gleich mehrere Eigengoals.

EIGENGOAL

Das Eidgenössische Parlament hat mit der im Juni 2019 verabschiedeten Totalrevision des Bundesgesetzes über das öffentliche Beschaffungswesen (BöB) einen Paradigmenwechsel im Vergabewesen eingeleitet. So sollen der Qualitätswettbewerb gegenüber dem Preiswettbewerb gefördert, öffentliche Mittel nachhaltiger eingesetzt und Tiefpreisangebote stärker überprüft und allenfalls ausgeschlossen werden können. Statt bisher das wirtschaftlich günstigste, erhält neu das vorteilhafteste Angebot den Zuschlag.

Preisniveau als «pièce de résistance»

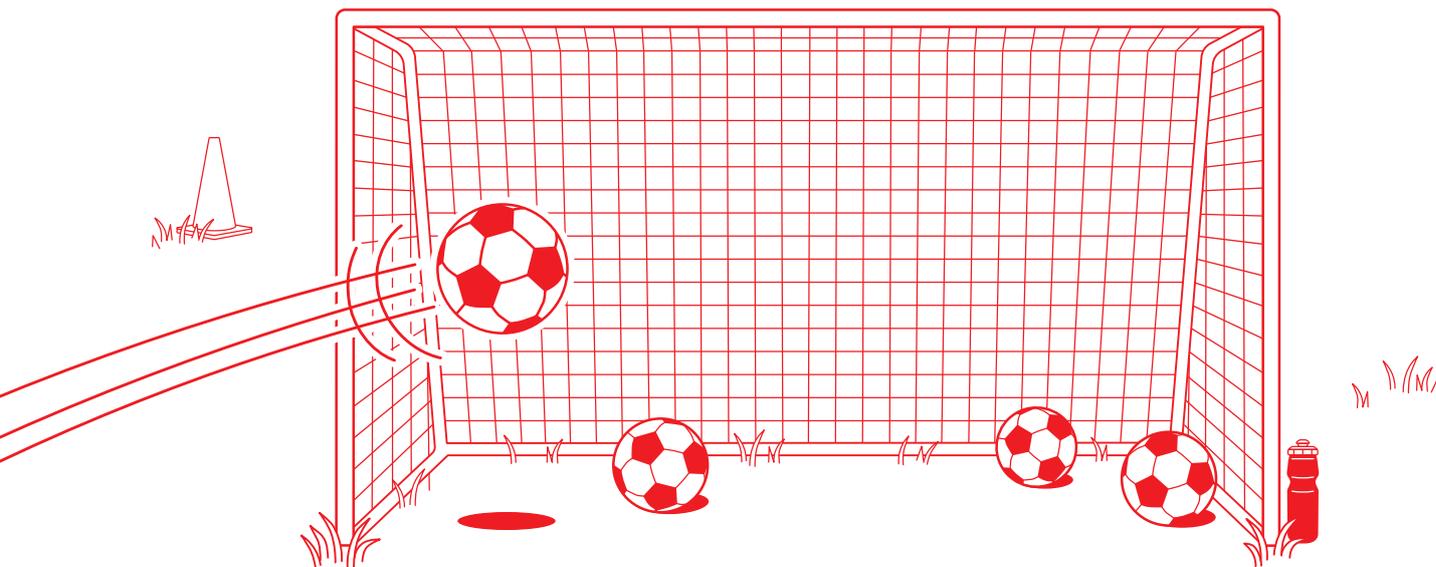
Erfreulich war der parteiübergreifende Konsens, mit dem diese Anpassungen zum Wohle der Schweizer Wirtschaft beschlossen wurden. Konfliktreicher war die Forderung nach einer Heimatschutzklausel, wonach das unterschiedliche Preisniveau von Ländern, in welchen die Leistung erbracht wird, als Zuschlagskriterium berücksichtigt werden soll. Damit ging das Parlament auf Konfrontationskurs mit internationalem Recht, was eine Einigungskonferenz nötig machte und beinahe zum Absturz der gesamten Revision führte. Das Ergebnis war ein rein politisch motivierter Kompromiss, wonach das Kriterium nur im Einklang mit internationalen Verpflichtungen der Schweiz angewendet werden dürfe.

Ablehnung der Kantone ein «Dolchstoss» für die Wirtschaft?

In der Folge haben die Kantone bei der Überarbeitung der interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungsrecht (IVöB) das Kriterium als eines von wenigen Abweichungen zum Bundeserlass nicht übernommen, mit Verweis auf dessen fehlende Praxistauglichkeit. Das hat nun regionale Gewerbeverbände auf den Plan gerufen, welche vehement die Übernahme des Kriteriums fordern. Die Berücksichtigung des Preisniveaus sei zentral, um gleich lange Spiesse zwischen ausländischen und inländischen Anbietern zu gewährleisten und Wertschöpfung in der Schweiz zu halten. Die Ablehnung sei ein «Dolchstoss» für die regionale Wirtschaft und deshalb inakzeptabel.

Die Idee einer Heimatschutzklausel klingt zunächst verlockend. Auf den zweiten Blick erweist sie sich jedoch als mehrfacher Bumerang für die Wirtschaft. Hier vier Eigengoals, welche die Verfechter eines hemdsärmeligen Heimatschutzes bewirken:





Eigengoal 1 – Widerruf des Zuschlags wahrscheinlich

Der Begriff des Preisniveaus ist unklar und täglich Änderungen unterworfen. Um eine faire und transparente Anwendung zu ermöglichen, müsste man sich auf ein Messinstrument einigen, ähnlich dem Big-Mac-Index, und dieses Instrument stetig mit aktuellen Daten pflegen und kommunizieren. Da die Rechtsprechung den Vergabebehörden bei der Preisbewertung enge Vorgaben macht, würden Vergabeentscheide im Rekursfall eher aufgehoben. Eine Beschwerdeflut wäre die Folge, die Freude des Schweizer Anbieters über den Zuschlag wäre von kurzer Dauer.

Eigengoal 2 – Schweizer Anbieter besonders betroffen

Produkte und Dienstleistungen werden oft in mehreren Ländern erbracht. Die Angebote müssten anteilmässig nach ihren Herkunftsländern preislich aufgeschlüsselt und mit dem jeweils anwendbaren Preisniveau verrechnet werden. Nach dem Grundsatz der Gleichbehandlung wären Schweizer Anbieter, ungeachtet eines vorhandenen ausländischen Angebots, davon ebenfalls betroffen. Sie müssten den Vergabebehörden ihre Lieferketten bis ins Detail offen legen. Hat ein Anbieter den Aufwand auf sich genommen und den Zuschlag erhalten, ist dieser wiederum einem erhöhten Rekursrisiko ausgesetzt.

Eigengoal 3 – Teure und komplizierte Verfahren

Weil die Heimatschutzklausel nur im Einklang mit internationalen Verpflichtungen angewendet werden darf, kommen Lieferungen und Dienstleistungen mit Auftragswerten unter CHF 230 000 (WTO-Abkommen) respektive CHF 640 000 (bilaterale Verträge) in Betracht. Vergabestellen und Anbieter müssten bereits bei relativ kleinen Auftragssummen hohe bürokratische Aufwendungen betreiben, womit der von Befürwortern angeführte Wertschöpfungserhalt gleich wieder verpuffen würde.

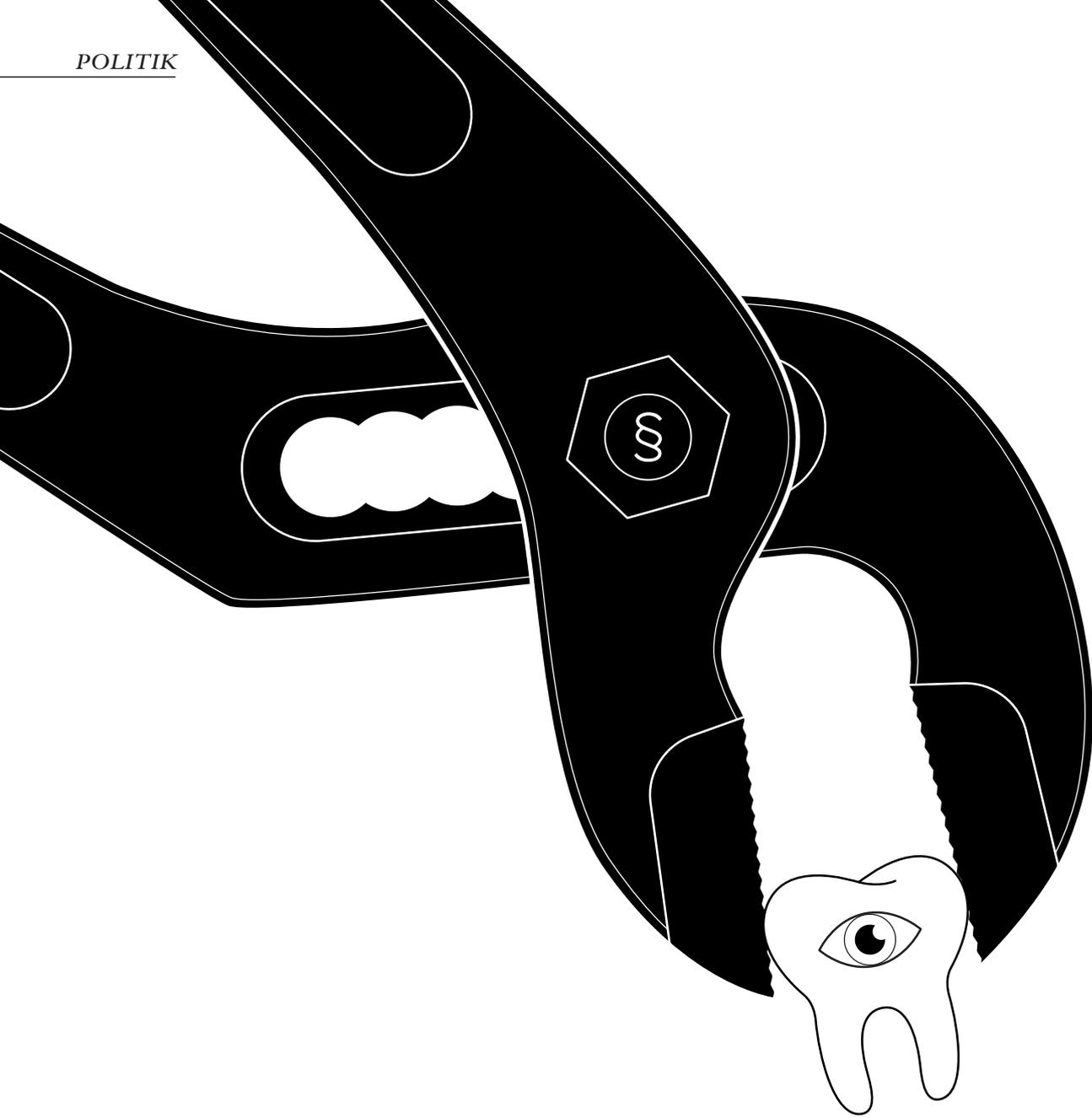
Eigengoal 4 – Totalverlust der Reformbemühungen

Die Bundesgesetzgebung erfasst nur rund 20 Prozent des jährlichen Vergabevolumens. Als eine von wenigen Abweichungen wurde das Preisniveau nicht in die interkantonale Vereinbarung übernommen. Die Kantone können die Vorlage nur in ihrer Gesamtheit annehmen oder ablehnen. Will ein Kanton am Preisniveau festhalten, müsste er die IVöB ablehnen. Damit ginge ein Totalverlust aller übrigen Errungenschaften des Paradigmenwechsels einher und das bisherige kantonale Beschaffungsrecht bliebe auf dem Stand vor der Revision, mit allen negativen Folgen.

Die Glaubwürdigkeit der KMU steht auf dem Spiel

Die Heimatschutzklausel steht dem Geist der neuen Vergabekultur diametral entgegen, denn sie fokussiert einzig auf den Preis. Beschaffungsstellen sind nicht verpflichtet, dieses Instrument anzuwenden. Angesichts der damit verbundenen Mehraufwendungen ist unwahrscheinlich, dass die Klausel auch auf Bundesebene je ihren Weg in die Praxis findet. Demgegenüber steht die neue Verpflichtung der Beschaffungsstellen, die Qualität und den nachhaltigen Einsatz der öffentlichen Mittel stärker zu berücksichtigen. Wenn regionale Gewerbetreibende am Preisniveau festhalten wollen, sollten sie ihre Forderung den damit verbundenen Konsequenzen gegenüberstellen und eine sachliche Güterabwägung vornehmen. Tun sie dies nicht, verlieren sie neben einem fortschrittlichen und harmonisierten Beschaffungswesen auch ihre Glaubwürdigkeit als Unternehmer.

Laurens Abu-Talib, Leiter Politik, Geschäftsstelle usic, Geschäftsführer AföB
Illustration: id-k



Dem Einsichtsrecht
im Beschaffungsrecht
**sind die Zähne
gezogen**

→

► **Dr. Mario Marti, Rechtsanwalt,
Geschäftsführer usic**

Wie erwartet hat der Bundesrat Mitte Februar 2020 entschieden, das revidierte Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen BöB per 1. Januar 2021 in Kraft zu setzen. Gleichzeitig hat der Bundesrat die überarbeitete Verordnung über das öffentliche Beschaffungswesen VöB publiziert.

Interessant in Bezug auf die VöB ist insbesondere der Umgang mit dem ominösen Einsichtsrecht. Wir erinnern uns: In seinem Vorschlag zur Revision des BöB sah der Bundesrat einen Artikel 59 im Gesetz vor, der unter dem Titel Einsichtsrecht den Vergabebehörden ein gesetzliches Rechts eingeräumt hätte, «bei fehlendem Wettbewerb» und bei Vergaben über einer Million Franken umfassend Einsicht in die Bücher der Anbieter zu nehmen. Damit hätte sich die Vergabebehörde die Möglichkeit verschafft, den mit dem Anbieter vereinbarten Preis nachträglich zu überprüfen und allenfalls sogar zu reduzieren (mit Rückforderungsrecht). Zu dieser Ungeheuerlichkeit habe ich mich in einem Beitrag in der Neuen Zürcher Zeitung NZZ vom 25. April 2017 geäußert (Download im Medienspiegel auf der usic Webseite).

Das Parlament hat diese Bedenken geteilt und den fraglichen Artikel in der Beratung ersatzlos gestrichen. Das Einsichtsrecht ist im neuen BöB nicht enthalten.

Den Bundesrat hielt dies nicht davon ab, das Thema im Rahmen der VöB wieder aufzunehmen; wobei anzumerken ist, dass bereits die bis anhin geltende Verordnung eine entsprechende Regelung kennt (Art. 5 Abs. 1 VöB). Im Unterschied zum Vorschlag des Bundesrates im Rahmen der BöB-Revision (gesetzliche Grundlage/automatisches Einsichtsrecht) basiert die heutige Regelung auf dem Gedanken, dass die Behörden mit den Anbietern in den Verträgen eine entsprechende Regelung über das Einsichtsrecht vereinbaren. Es braucht somit die Zustimmung der Anbieter. Dem Vernehmen nach wollte das zuständige Bundesamt zunächst die gescheiterte Gesetzesbestimmung (automatisches Einsichtsrecht) telquel – und entgegen dem Willen des Gesetzgebers – auf Verordnungsstufe regeln. Dagegen bildete sich Widerstand in der zuständigen parlamentarischen Kommission.

Mit Genugtuung stellen wir nun fest, dass die neue VöB in Art. 24 Abs. 1 unter dem Titel «Preisprüfung» eine Bestimmung enthält, die nicht nur deutlich hinter die ursprüngliche Idee (automatisches Einsichtsrecht) zurückfällt, sondern auch moderater formuliert ist als die bisherige Verordnungsbestimmung. Während die bisherige Bestimmung die Vergabebehörde ultimativ auffordert, ein Einsichtsrecht mit dem Anbieter zu vereinbaren (nebenbei: es ist sonderbar, wie eine Verordnung einseitig den Abschluss einer Vereinbarung fordern

kann, welche doch nach Art. 1 OR einer gegenseitigen übereinstimmenden Willensäußerung beider Parteien bedarf ...), hält die neue Bestimmung lediglich fest, dass die Auftraggeberin ein solches Einsichtsrecht mit dem Anbieter vereinbaren kann. Aus dem bisherigen (systemwidrigen) Muss wird ein Kann. Damit besteht eine doppelte Hürde: Zunächst muss sich die Behörde entscheiden, ob sie ein Einsichtsrecht vereinbaren will oder nicht. Will sie es, braucht es in einem zweiten Schritt das Einverständnis des Anbieters.

Es wird spannend zu sehen, welche Praxis sich entwickeln wird. Der gut beratene Anbieter wird nie sein Einverständnis zum Abschluss einer solchen Vereinbarung geben. Oder anders gesagt, er wird dies nur unter Druck tun, namentlich wenn ansonsten die Existenz des Auftrages als solches in Gefahr gerät. Eine Vergabebehörde könnte versucht sein, eine entsprechende Vertragsklausel bereits via Ausschreibung verbindlich zu erklären. Sie würde dabei Gefahr laufen, den Anbietermarkt unnötigerweise einzuschränken oder gar, ein marktmissbräuchliches Verhalten an den Tag zu legen.

Am besten wäre also, wenn der neu Art. 24 revVöB totter Buchstabe bleiben würde. Auch hier wird sich das Engagement der usic lohnen.

●
Illustration: id-k

Die Bauwirtschaft auf den Kopf gestellt

Die Kreislaufwirtschaft verändert die Geschäftsmodelle rasant. Statt einmalig Produkte zu verkaufen, werden langfristige Dienstleistungsverträge abgeschlossen. Dies könnte das Bauwesen auf den Kopf stellen. Die Planer sind für die Rolle des Bau-Brokers prädestiniert.



Die Nachhaltigkeit wird in Zukunft eine immer grössere Rolle spielen. So sieht das ab 2021 in Kraft tretende revidierte Beschaffungsrecht explizit vor, dass die öffentlichen Mittel nicht nur wirtschaftlich, sondern insbesondere auch volkswirtschaftlich, ökologisch und sozial nachhaltig eingesetzt werden sollen. Welche Auswirkungen hat diese Änderung auf die Geschäftsmodelle von Anbietern? Was könnte daraus für Planer abgeleitet werden?

Lebenszykluskosten als zentraler Bestandteil der zirkulären Wirtschaft

Das übergeordnete Ziel der Nachhaltigkeit ist die Schliessung der Stoffkreisläufe und Stärkung des Verursacherprinzips. Mit dem Primat der zirkulären Wirtschaft wird auch bei Beschaffungen der Blick vermehrt weg vom unmittelbaren Angebotspreis, hin zu einer langfristigen Lebenszykluskosten-Betrachtung wandern. Für Beschaffungsstellen relevant wird damit die Frage nach den Gesamtkosten eines Projekts. Dies wird die Geschäftsmodelle in vielen Branchen langfristig verändern.

Verkauf von Dienstleistungen statt Produkten fördert Stoffkreisläufe

So steht beispielsweise bei der Beleuchtungsproduktion im herkömmlichen Geschäftsmodell der Verkauf von Glühbirnen im Vordergrund. Nach deren Herstellung geht mit dem Verkauf das Eigentum der Birnen auf den Käufer über, welcher für deren Wartung und Entsorgung zuständig ist. Der Hersteller wird also dafür sorgen wollen, möglichst viele Glühbirnen zu produzieren und zu ersetzen. Der Verkäufer externalisiert somit seine Entsorgungskosten an den Käufer und hat einen Anreiz, möglichst kurzlebige Produkte herzustellen (geplante Obsoleszenz).

Philips hat damit begonnen, Beleuchtung statt Leuchten zu verkaufen, zum Beispiel am Amsterdamer Flughafen Schiphol. Es werden langfristige Verträge für eine bestimmte Anzahl zu beleuchtender Räume geschlossen. Für eine monatliche Gebühr sorgt das Unternehmen für die optimale Beleuchtung der Räume des Kunden. Glühbirnen werden überwacht und ab einer bestimmten Lebensdauer automatisch ausgewechselt. Das Eigentum bleibt stets beim Hersteller und damit auch die Kontrolle über den gesamten Produktlebenszyklus. Damit werden Hersteller möglichst langlebige Glühbirnen produzieren wollen, um kostspieligen Ersatz zu vermeiden. Andererseits senkt der Kunde seine Kosten beim Unterhalt, der Lagerung und Entsorgung des Produkts.

Leasing der Bausubstanz – ein Modell mit Zukunft?

Würde dieses Konzept in einem extremen Gedankenexperiment auf die Bauwirtschaft übertragen, bliebe das Eigentum an der Bausubstanz neu beim Hersteller. Sämtliche Kosten für Sanierungen und Rückbauten wären im Erstellungspreis bereits inbegriffen. Statt lediglich der Planung, Umsetzung und Übergabe des Bauwerks mit anschliessender Mängelfrist, würden Verträge mit einer Laufzeit von mehreren Jahrzehnten geschlossen. Der Bauherr als Grundstückeigentümer hätte noch die Wahl bei den Bauspezifikationen, beim Material und allenfalls den Sanierungsintervallen.

Eine solche konsequente Schliessung der Stoffkreisläufe würde die Bauwirtschaft wohl auf den Kopf stellen. Planer und Unternehmer würden langfristige Geschäftsbeziehungen eingehen, deren Ausgang nicht vorhersehbar ist. Zugleich würden sämtliche Baurisiken auf die Ersteller übergehen. Andererseits könnten durch langfristige Finanzierungspläne auch Risiken minimiert werden. Neue Geschäftsmodelle beim Unterhaltmanagement und der Entsorgung könnten für die Bauwirtschaft entstehen und in bestehende Geschäftsmodelle integriert werden.

The winner takes it all?

Die Kernelemente der zirkulären Wirtschaft bestehen aus Langfristigkeit und Gesamthaftigkeit. Dies hätte einschneidende Folgen für die öffentliche Beschaffung. Um den gesamten Lebenszyklus beherrschen zu können, bedarf es besonders grosser Unternehmungen oder vieler Subunternehmen, welche an einen Bau-Broker angeschlossen sind. Verträge für den Unterhalt könnten aufgrund der langen Laufzeiten nicht ohne Weiteres neu ausgeschrieben werden. Die Folge wäre eine Alles-oder-nichts-Wirtschaft.

Die Planer als Bau-Broker

Eine solche Veränderung wird nicht von heute auf morgen geschehen. Erfasst würden als erstes wohl diejenigen Bereiche, welche eine regelmässige Wartung voraussetzen, zum Beispiel die Gebäudetechnik. Ungeachtet der vielen offenen Fragen und Unsicherheiten könnten besonders für Planer attraktive Geschäftsfelder daraus entstehen. In ihrer Funktion als Bauherrenvertreter sind sie prädestiniert für die Rolle des langfristigen Bau-Brokers, welcher Verträge mit Subunternehmen aushandelt, Produktzyklen plant und gegenüber dem Bauherrn der langfristige Ansprechpartner für das Bauwerk ist. Voraussetzung ist aber, dass Planer die damit verbundenen Chancen und Risiken auch gegeneinander austarieren können.

●
Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic

Generationen im Umfeld der Digitalisierung

Auch die Digitalisierung wird nur Erfolg haben, wenn wir Wissen und Erfahrung kombinieren. Im überaus spannenden Umfeld des digitalen Wandels in der Baubranche sind Firmenkulturen zu schaffen, welche diesen Wandel unterstützen und fördern, ohne dabei altbewährte, funktionierende Strukturen gänzlich ausser Acht zu lassen. Arbeitsräume sind neu zu definieren.

Die «jungen Wilden» mit ihrer Affinität zu Tablets und Smartphones sollen ihren Platz ebenso finden wie die «Alten» mit ihrer Gelassenheit, Abgebrühtheit und dem Pragmatismus, Projekthürden – aufgrund der Erfahrung – schon meistern zu können. Gefragt sind heute vor allem Arbeitsumfelder mit flachen Hierarchien, hoher Selbstverantwortung, dem Willen, basierend auf Eigeninitiative Lösungsansätze zu entwickeln und in flexiblen Mustern zu denken. Die Motivation der Jungen baut heutzutage viel mehr auf Vertrauen und Verständnis auf, die Zusammenarbeit soll auf Augenhöhe stattfinden, mit Respekt und Geduld von beiden Seiten.

Natürlich bedingt dies auch den Willen, das frische theoretische Wissen aus der Ausbildung mit der – in der Praxis erfolgreich angewendeten – Erfahrung von «alten Füchsen» zu kombinieren. Die Flexibilität, sich nicht in der Tiefe der digitalen Welt der Programme zu verlieren, sondern pragmatisch Resultate zu plausibilisieren, wird von den Jungen gefordert. Die Erfahrung ist die beste Plausibilitätsprüfung. Und dies kann und soll durchaus auch mal analog geschehen mit Bleistift und Block.

Die Anwendung analoger Methoden zur Erfassung von Problemstellungen ist nach wie vor nicht aus der zunehmend digitalen Arbeitswelt verschwunden. Workshops nutzen immer noch die Methoden der Flipcharts und selbstklebenden Zetteln, welche den Dschungel von Ideen besser visualisieren und strukturieren können.

Noch sind uns die digitalen Mittel zu sperrig, gerade zu Beginn von Entwicklungsprozessen. In Zeiten der neuen Technologien ist die Beherrschung analoger Techniken entscheidende Voraussetzung, um Lösungsansätze zu definieren, welche danach im digitalen Prozess zum Erfolg führen. Deshalb müssen die Erfahrenen im Team ihr Wissen zu diesen Mechanismen bei der digitalen Umsetzung von Projekten einbringen.

Der Philosoph Ludwig Hasler (74) sagte: «Die Jungen haben das frischere Wissen, mehr Elan und – hoffentlich – mehr Illusionen. Wir «Alten» können Erfahrung haben. Erfahrung kann man nicht lernen, Erfahrung muss man machen. Ein junger Arzt mag auf dem neuesten Stand des medizinischen Wissens sein. Eine 65-jährige Ärztin hat aber zu allen einschlägigen Krankheiten schon Hunderte Patienten gesehen. Erst diese Erfahrung macht ärztliche Kunst aus. Sie wird auch durch Digitalisierung und künstliche Intelligenz nicht überflüssig. Erfahrung ist das spezifisch Menschliche.»

Ich selber stehe gerade mitten im Clash der Generationen, mal als «junges Küken», mal als «Ü40 – irgendwie alt» tituiert. undefiniert – und dadurch nicht schubladisierbar. Das Generationenverständnis ist in diesen Zeiten der digitalen Transformation enorm wichtig, verbunden mit Respekt für das Gegenüber.

Vanessa Ott, Dipl. Bauingenieurin FH
Vorstandsmitglied der usic Regionalgruppe Zürich.



Cristina Schaffner

KOLUMNE

Gemeinsam für die Schweizer Bauwirtschaft

Der Redaktionsschluss dieses Beitrags lag im April – einen Tag, nachdem das Staatssekretariat für Wirtschaft seine Wirtschaftsprognose mit einem Absturz des Bruttoinlandsprodukts um 6.7 Prozent publizierte und eine Woche, nachdem der Bundesrat seinen Fahrplan zur Rückkehr in die Normalität kommunizierte. Ein verlässlicher Ausblick zur Entwicklung der Coronapandemie – nur schon bis zum Erscheinungsdatum der usic news und zum Umfang der wirtschaftlichen Folgen für die Bauwirtschaft – war schwierig.

Positiv zu vermerken war, dass sich die Bauwirtschaft in den ersten Wochen der COVID-19-Pandemie gemeinsam und erfolgreich für einen Weiterbetrieb der Baustellen einsetzte. Dank dem Merkblatt und der Checkliste des Seco für Baustellen und der Informationsarbeit aller Bauverbände verzeichnete die Schweizerische Unfallversicherung Suva bei den Baustellenkontrollen ein positives Fazit. Es konnte unter Einhaltung der Hygienerichtlinien auf vielen Baustellen und in den zahlreichen anderen Bauberufen weitergearbeitet werden – natürlich abhängig von den Aufträgen und Lieferfristen. Damit traf es die Bauwirtschaft in dieser ersten Phase deutlich weniger stark als andere Branchen.



Mit einem zehn Prozent Anteil am BIP konnte die Bauwirtschaft ihre Rolle als wichtige Arbeitgeberin weitgehend wahrnehmen. Im Hinblick auf einen baldigen Normalbetrieb forderte Bauenschweiz die Politik auf, unter Einhaltung der Hygienevorschriften die Vorgaben schrittweise zu lockern. Und auf gar keinen Fall Planungsprojekte von Bund und Kantonen zu sistieren.

Die Bauwirtschaft hat aber auch erste Hausaufgaben erhalten: Wir müssen noch mehr zusammenrücken. In einer solch heterogenen Branche ein Wir-Gefühl zu entwickeln und gegen aussen wahrgenommen zu werden, ist eine Herkulesaufgabe. Der Aufwand lohnt sich aber. Einfluss setzt im Schweizer Politsystem Relevanz voraus – mit starken, möglichst breit abgestützten Positionen und einem guten Netzwerk in die Verwaltung und Politik verschafft man sich Gehör und ist früh bei der Diskussion um Lösungen mit am Tisch.

Dafür setzt sich Bauenschweiz auch in Zukunft ein: Wir vereinigen die sehr unterschiedlichen und vielfältigen Akteure wo immer möglich zu einer Stimme, koordinieren im Netzwerk und bündeln Kräfte. Ein Engagement, das sich nicht nur in einer Krise bewährt, sondern dem Wissen über unsere Bauwirtschaft in Politik und Öffentlichkeit dient und die Interessenvertretung gegenüber Politik und Verwaltung weiter stärkt.

Ein positives Beispiel hierfür ist die Revision des Bundesgesetzes über das öffentliche Beschaffungswesen BöB, das am 1.1.2021 in Kraft tritt. Der erwähnte Kraftakt, die Interessen aus der Bauwirtschaft zu bündeln und koordiniert über Bauenschweiz einzubringen, ist gelungen: Die vor einem Jahr in der Sommersession verabschiedete Vorlage entspricht in fast allen Punkten den bauwirtschaftlichen Vorstellungen. Parallel wurden die Beschaffungsordnungen von Bund und Kantonen harmonisiert. Im laufenden Jahr liegt der Fokus der KBOB und Bauenschweiz auf der Umsetzung mit entsprechenden Grundlagendokumenten, Leitfäden und Schulungen. Hier müssen wir über das Inkrafttreten des revidierten BöB hinaus gemeinsam am Ball bleiben, um den Paradigmenwechsel – eine Abkehr vom Preisfokus hin zu einer Stärkung der Qualität – in der Praxis zu verankern.

Ich freue mich, gemeinsam mit Vorstand und Team die Hausaufgaben anzupacken und die vielfältigen Themen der Bauwirtschaft mit den Verbänden voranzubringen.

CRISTINA SCHAFFNER

ist seit 1. April 2020 Direktorin von Bauenschweiz. Sie war 2018/2019 Leiterin strategische Entwicklung von planitswiss in Singapur. Zuvor arbeitete sie während zehn Jahren als Senior Beraterin und Mitglied der Geschäftsleitung bei furrerhugi, einer inhabergeführten Kommunikationsagentur für Public Affairs und Public Relations mit Hauptsitz in Bern. Cristina Schaffner hat einen Master of Arts in Internationalen Beziehungen und Governance der Universität St.Gallen.

BAUENSCHWEIZ

ist der Dachverband der Schweizer Bauwirtschaft mit rund 70 Mitgliedsorganisationen. Sie gliedert sich vorab in die vier Stammgruppen Planung, Bauhauptgewerbe, Ausbau und Gebäudehülle sowie Produktion und Handel. Die Bauwirtschaft generiert einen jährlichen Umsatz von über 65 Milliarden Franken und beschäftigt rund 500 000 Arbeitnehmende.

LINK

bauenschweiz.ch

●
*Cristina Schaffner, Direktorin Bauenschweiz
Foto: zVg durch Bauenschweiz*

Neu sind im Shop

des Schweizerischen Baumeisterverbandes folgende Produkte erhältlich:

Marktübersicht BIM-Tools

BIM ist ein zentrales Element der Baustelle der Zukunft. Jedoch ist es für einen Laien fast schon ein Ding der Unmöglichkeit, diejenige BIM-Software auszuwählen, die am besten auf die eigene Firma, die Verwendungszwecke und die jeweilige Arbeitsumgebung angepasst ist. Daher hat der SBV die verschiedenen auf dem Markt erhältlichen BIM-Lösungen unter die Lupe genommen, um den Baumeistern zu helfen, bei der Einführung von BIM die richtige Entscheidung zu treffen, und hat dazu eine Broschüre herausgegeben. Die Publikation kann im Shop des SBV unter shop.baumeister.ch bestellt werden.

Die BIM-Broschüre mit der Auslegeordnung und Evaluierung von BIM-Tools ist dreisprachig – Deutsch, Französisch und Italienisch – erhältlich.

BIM im Bauunternehmen – Ein Anwenderhandbuch für die strategische BIM Einführung im Bauunternehmen

Viele Bauunternehmen – insbesondere KMU – stehen noch am Anfang der digitalen Transformation. BIM (Building Information Modeling) – als Treiber der Digitalisierung im Bau – ist in aller Munde.

Aber wie gestalten Bauunternehmen den digitalen Wandel mit BIM? Viele Bauunternehmen in der Schweiz suchen ihren individuellen Weg zu BIM und stellen sich die Frage: «Wie führe ich BIM in meinem Unternehmen am besten ein?» Für eine erfolgreiche Einführung von BIM ist eine strukturierte, koordinierte und schrittweise Herangehensweise schon die halbe Miete, um ein grösseres Desaster zu vermeiden.

Um die Einführung von BIM bei Bauunternehmen zu erleichtern, hat der SBV in Zusammenarbeit mit Fachpersonen aus der Baubranche ein Anwenderhandbuch für die strategische Einführung von BIM erarbeitet.

BIM im Bauunternehmen

Ein Anwenderhandbuch für die strategische BIM-Einführung im Bauunternehmen



Dieses Buch – ISBN-Nummer 978-3-033-07673-0 – ist ausschliesslich in Deutsch erhältlich.

Die vorerwähnten Produkte können im SBV-Shop <https://bit.ly/2TfzK7e> bestellt werden (zum Vorzugspreis für usic Mitglieder gemäss usic Newsletter vom 30. April 2020).



Die Digitalisierung, eine der Herausforderungen von morgen

Mit rund 1000 Mitgliedern in der ganzen Schweiz nimmt die Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmen die Interessen der Baubranche an allen Fronten wahr. Um ihren Erwartungen so gut wie möglich gerecht zu werden, arbeitet sie in rund fünfzehn Arbeits- und Fachgruppen. Um sich über die aktuellen Themen zu informieren, trafen sich die Redaktoren von «Bien Vivre en Valais» mit dem Präsidenten der usic Regionalgruppe Wallis, Patrick Robyr, der auch Vorstandsmitglied der usic Schweiz ist.

Welches sind die Aufgaben der usic?

Die usic ist sehr aktiv, und ihre Aufgaben sind vielfältig. Die Hauptziele der Vereinigung sind die Wahrung des Ansehens, der fachlichen Autorität und der Unabhängigkeit der Planerunternehmungen, die technologiegestützte intellektuelle Dienstleistungen für die gebaute und die natürliche Umwelt erbringen. Sie fördert die Tätigkeit sowie die Qualität der Dienstleistungen ihrer Mitgliedsunternehmen im Interesse der Auftraggeber und des Gemeinwohls. Sie bemüht sich, ihren Mitgliedern im Wandel von Wirtschaft, Umwelt und Gesellschaft eine attraktive und zukunftsgerichtete Form der Berufsausübung zu sichern. Die usic vertritt die Interessen ihrer Mitgliedsunternehmen und fördert die öffentliche Akzeptanz technischer Vorhaben im Sinne ganzheitlicher, umsichtiger und ökologischer Verantwortung gegenüber Behörden sowie nationalen und internationalen Berufs- und Wirtschaftsorganisationen. Die usic ist Mitglied der Internationalen Vereinigung Beratender Ingenieure FIDIC und der European Federation of Engineering Consultancy Associations EFCA.

Wie steht es mit der Revision des Gesetzes über das öffentliche Beschaffungswesen?

Das Gesetz ist in der Tat revidiert worden. Heute wird die Plausibilität der Angebote in die Vergabekriterien einbezogen. In Berufen wie dem unseren hat die Qualität der intellektuellen Dienstleistung Vorrang vor dem finanziellen Aspekt, was unsere Arbeit lohnenswert macht. Die Geschäftsstelle der usic hat die Entwicklung auf Bundesebene intensiv verfolgt. Heute betreibt jede der 14 Regionalgruppen im ganzen Land bei den Kantonen Lobbyarbeit, um die Umsetzung dieser grossen Revision auch dort voranzutreiben. Im Wallis arbeiten wir mit der AVMC (Association Valaisanne des Mandataires de la Construction) zusammen, um die Änderungen dieses Gesetzes über das öffentliche Beschaffungswesen auf die kantonale Ebene zu bringen.

Die Digitalisierung ist eine Ihrer Herausforderungen. Welche Aktionen werden durchgeführt?

Es gibt mehrere wichtige Punkte im Zusammenhang mit der Digitalisierung. Der erste ist, dass die usic die Praxis der Auftraggeber bei ihren Ausschreibungen überwacht. In der Tat wollen wir, dass sie neutrale Tools verwenden, die beispielsweise nicht von einem IT-Anbieter abhängig sind, damit möglichst viele Menschen auf ihre Anfragen reagieren können. Neutralität ist auch für Produkte vorgesehen. Dazu müssen die im BIM verwendeten Datenbanken neutral sein und gut fundierte generische Objekte anbieten, die nicht an einen bestimmten Hersteller gebunden sind, um den Wettbewerbsaspekt des Projekts und die Unabhängigkeit des Beraters zu gewährleisten. Die Digitalisierung ist wirklich eine unserer grossen Herausforderungen, und es wird alles getan, um sicherzustellen, dass dadurch nicht einige Mitglieder aussen vor bleiben. Die usic hilft kleinen Mitgliedsunternehmen, sich durch Seminare und

Workshops mit der digitalen Transformation vertraut zu machen, so dass jeder die Chance hat, von dieser grossen Veränderung zu profitieren.

Sie haben ein ehrgeiziges Projekt für die Kataster. Können Sie uns mehr darüber erzählen?

Die Standardisierung von Katasterdaten, einschliesslich beispielsweise des Katasters unterirdischer Leitungen, ist kein usic Projekt, sondern ein Bundesprojekt. Die kantonalen und kommunalen Praktiken sind derzeit noch recht unterschiedlich und es besteht die Notwendigkeit, die Praktiken zu standardisieren, um die Nutzung unseres Raums einheitlich und zuverlässig zu dokumentieren. Die usic Arbeitsgruppe «Wirtschaft & Technologie» verfolgt die Entwicklung dieses Prozesses und informiert entsprechend die usic Mitglieder.



INTERVIEW MIT PATRICK ROBYR

Direktor und Geschäftsführer der bisa – bureau d'ingénieurs sa, Sierre geführt von «Bien Vivre en Valais».

Es ist in der Ausgabe 2020 am 11. Februar 2020 in Französischer Sprache erschienen.

Nora Anna Escherle

ist neu Geschäftsleiterin der SVIN



Der 1991 gegründete Verband «Schweizerische Vereinigung der Ingenieurinnen SVIN» hat seit dem 1. April 2020 eine neue Geschäftsleiterin. Nora A. Escherle trat die Nachfolge von Brigitte Manz-Brunner an, die den Verband seit September 2009 operativ leitete.

Nora A. Escherle hat einen Master-Abschluss in Englischer Philologie, Medienwissenschaften und Geschichte der Georg-August-Universität Göttingen (D) und einen Dokortitel in Englischer Literatur der Universität Bern. Nach ihrer Tätigkeit als Kommunikationsexpertin, wissenschaftliche Mitarbeiterin und Lehrbeauftragte am Lehrstuhl für Informatische Bildung an der Pädagogischen Hochschule der FHNW ist Nora Escherle seit Juni 2019 als Consultant bei Senarclens, Leu + Partner AG tätig.

Seit über einem Jahr ist Nora A. Escherle aktiv in der Geschäftsstelle der SVIN: «Ich werde alles daransetzen, die Anliegen unserer Vereinigung in Zusammenarbeit mit dem Vorstand und der Präsidentin noch breiter zu verankern und die gute Positionierung des Verbandes zu festigen. Die SVIN hat sich unter der Leitung von Brigitte Manz-Brunner als wichtige Plattform für die Attraktivität von MINT Berufen und die Positionierung der MINT Frauen in der Arbeitswelt bestens etabliert. Diesen Weg will ich weiterführen», erklärt Nora A. Escherle.

Die Schweizerische Vereinigung der Ingenieurinnen zählt rund 300 Einzelmitglieder – Ingenieurinnen aller Fachrichtungen und Informatikerinnen, Mathematikerinnen, Physikerinnen und verwandte Berufsgruppen sowie über 40 Fördermitglieder (darunter auch die usic), was das breite Spektrum des Tätigkeitsfeldes der Mitgliederinstitutionen reflektiert. Die Organisation will die Attraktivität des Ingenieurberufs für Frauen erhöhen, als Plattform für den Erfahrungs- und Meinungsaustausch fungieren und die Netzwerkbildung unter Ingenieurinnen fördern. Eine weitere zentrale Zielsetzung ist die Motivation von jungen Frauen für den Ingenieurberuf.

SVIN Schweizerische Vereinigung der Ingenieurinnen

LINK
svin.ch

PLAVENIR

übernimmt wichtige Aufgabe im Berufsfeld Raum- und Bauplanung

PLAVENIR ist der Berufsverband des Berufsfelds Raum- und Bauplanung und verantwortlich für die Berufsentwicklung und Qualitätssicherung des Berufs Zeichner/in EFZ mit seinen fünf Fachrichtungen Architektur, Ingenieurbau, Innenarchitektur, Landschaftsarchitektur und Raumplanung. Mit insgesamt ca. 6000 Lernenden ist der Zeichnerberuf eine der zehn meistgewählten Grundausbildungen. Fast die Hälfte aller Zeichner/innen absolviert nach der Berufslehre eine weiterführende Ausbildung, sehr oft ein Studium an einer Fachhochschule. So werden diese Fachpersonen zu Leistungsträgern im Berufsfeld.

Den gesetzlichen und inhaltlichen Rahmen jeder Berufslehre bilden die entsprechende Bildungsverordnung und der Bildungsplan. Aufgrund des raschen Wandels im Berufsfeld Raum- und Bauplanung, insbesondere der fortschreitenden Digitalisierung, gilt es, die Grundausbildungen den neuen Marktanforderungen anzupassen. Die Hauptaufgabe von PLAVENIR besteht in den nächsten zwei Jahren darin, die Bildungserlasse des Berufs Zeichner/in EFZ einer *Totalrevision* zu unterziehen.

Für PLAVENIR ist die Revision eine grosse Herausforderung. Das Projektteam ist auf die *Unterstützung der Betriebe* angewiesen. Im Rahmen der Analyse werden verschiedenste Unternehmen gebeten, an Interviews oder Workshops teilzunehmen und sich einzubringen. Später werden die Erkenntnisse aus den Interviews und Arbeitsgruppen mit einer breit angelegten Onlinebefragung «gespiegelt» und «diskutiert».

► Marco von Wyl,
Geschäftsführer PLAVENIR

Wie genau das künftige Berufsbild der Zeichner/innen aussehen wird, ist noch offen. Es braucht zukunftsorientierte Bildungspläne, welche den sich abzeichnenden Veränderungen Rechnung tragen und somit den Ausbildungsbetrieben ein einheitliches Vorgehen ermöglichen. Mit *Weitsicht und Veränderungswille*, aber auch mit *Rücksicht und Kompromissbereitschaft* wird es gelingen, geeignete Grundlagen zu entwickeln, um angehende Fachkräfte für die Zukunft fit zu machen.

Getragen wird PLAVENIR durch alle direkt betroffenen Branchenorganisationen der fünf Fachrichtungen. Gemeinsam mit dem Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI stellen die Branchenorganisationen im Sinne einer Übergangsförderung die nötigen finanziellen Mittel zur Verfügung, so dass PLAVENIR die anstehenden Projekte angehen kann. Mittelfristig soll ein allgemeinverbindlicher *Berufsbildungsfonds* etabliert werden, über welchen inskünftig die Berufsbildungsaufgaben finanziert werden sollen. Diese Fonds haben sich in vielen anderen Branchen bewährt und führen dazu, dass Bildungslasten besser verteilt und «Trittbrettfahrer» (Nicht-Verbandsmitglieder, Nicht-Ausbildungsbetriebe) eingebunden werden können.



Bild aufgenommen anlässlich des Jubiläums 100 Jahre usic am 11. Mai 2012. Markus Kamber mit seinem letzten usic Team: von links nach rechts Elisabeth Hagmann, Daniela Ujfer, Markus Kamber, Cornelia Kläy und Christian Gfeller.

► Dr. Mario Marti, Geschäftsführer usic

NACHRUF

Markus Kamber

Am 8. Februar 2020 hat uns Markus Kamber für immer verlassen. Markus Kamber, geboren am 17. November 1936, wurde an der Generalversammlung 1989 mit der Betreuung der Geschäftsstelle der usic, damals noch ASIC, betraut. Er führte diese Tätigkeit bis 2005 mit sehr viel Herzblut, Engagement und Leidenschaft aus. Mit der Wahl von Markus Kamber zum Geschäftsführer des Verbandes wurde eine Professionalisierung des bisher nebenamtlich geführten Verbandes eingeleitet. Markus Kamber war ein auf Verbandsfragen spezialisierter Fachmann, der mit seinem Beratungsunternehmen weitere ähnliche Mandate betreute. In die sechzehnjährige Tätigkeit von Markus Kamber fielen etliche wichtige Meilensteine: 1997 der Zusammenschluss der ASIC mit der Ussi (Union des Sociétés Suisse d'Ingénieurs, d'Architecture et de Conseils) und der damit einhergehende Wechsel von der persönlichen zur Firmenmitgliedschaft. 2000 wurden die Mitgliedsfirmen des vormaligen Schweizerischen Vereins beratender Haustechnik- und Energie-Ingenieure SBHI in die usic integriert. Sein letztes grosses Projekt war die Errichtung der Schweizerischen Stiftung zur Förderung des Ingenieur Nachwuchses im Bauwesen bilding, die er mit viel Elan vorantrieb und deren Gründung unmittelbar nach der Beendigung seiner Amtstätigkeit 2006 erfolgte.

Der Schreibende lernte Markus Kamber anfangs 2005 kennen, als er sich für dessen Nachfolge als Geschäftsführer der usic bewarb. Markus Kamber war dem Greenhorn eine grosse Hilfe bei der Übergabe der Geschäftsstelle und der Einführung in die Bauwirtschaft. Markus Kamber blieb dem Verband noch einige Zeit als Redaktor der Verbandszeitschrift usic news erhalten, was für die Geschäftsstelle eine willkommene Unterstützung war und dem Verband eine Kontinuität und einen optimalen Wissenstransfer sicherte. Der neue Geschäftsführer fand immer ein offenes Ohr, wenn er Fragen hatte oder Rat benötigte. Markus Kamber hat die Entwicklung der usic mit Interesse weiterverfolgt. Wo man ihn um Rat fragte, hat er seine Meinung – gerne auch pointiert – geäussert. Nie hat er sich aber aufgedrängt oder Kritik angebracht. Ich glaube, ihm hat die Entwicklung der usic auch Freude bereitet, wie uns allen.

Mit Markus Kamber verlieren wir einen grossen Schaffer, einen guten Netzwerker und Überzeuger, einen leidenschaftlichen Kämpfer für die Belange der Ingenieurinnen und Ingenieure in der Schweiz. Wir gedenken seiner mit grosser Dankbarkeit. Seinen Angehörigen, darunter Lea Kamber, die ebenfalls lange für die usic tätig war, sprechen wir unser herzliches Beileid aus.

Seine Angehörigen schreiben in der Todesanzeige: «Anstelle von Blumen oder Spenden kredenzen Sie doch bitte eine Flasche Wein, oder auch zwei, und stossen auf ihn an.» – Markus, das habe ich mit Freude gemacht!

Lebensräume, Gebäude und Infrastrukturen für heute und morgen – seit 70 Jahren

ewp begeistert seit 70 Jahren mit zukunftsweisenden, ressourcenschonenden Lösungen und lässt so auch künftigen Generationen Gestaltungsfreiraum.

ewp feiert das 70 Jahr Jubiläum. 70 Jahre Bestehen in einer Branche, die mit Megatrends wie Digitalisierung, Urbanisierung, demografischem Wandel und Klimaschutz starken Veränderungen begegnet. Veränderungen, welche die Arbeit von Ingenieurinnen und Ingenieuren sowie Planerinnen und Planern noch spannender und herausfordernder machen.

Gegründet wurde ewp 1950 von Heinrich Hickel. Von seinen Nachfolgern – allen voran Ernesto Winkler – wurde ewp markant weiterentwickelt. ewp ist seit Beginn im Besitz des Managements – und das nun schon seit sieben (Eigentümer-) Generationen. Die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft, verschiedene Beteiligungen, Gründung von neuen Niederlassungen, Kooperationen, Käufe und Verkäufe und sehr vieles mehr hat das einstige Ingenieurbüro seitdem erfahren und macht ewp zu dem Unternehmen, das es heute ist: Ein vielseitiges Unternehmen mit acht Standorten in der Schweiz und 170 Mitarbeitenden, die für viel Diversität – nicht nur im Verwaltungsrat – sorgen. Aber nicht nur die Standorte wurden immer wieder den Bedürfnissen der Kundinnen und Kunden angepasst – auch das Dienstleistungsangebot hat sich stark gewandelt.

Verkehrsplanung



Baukontrollen

Gemeinsam für einzigartige Lösungen

Was zeichnet ewp aus? Die Vision und die Werte. ewp will mit den enkel(innen)tauglichen Lösungen begeistern und hat den Anspruch, identitätsstiftende Räume mit hochstehender Qualität zu planen und zu bauen, die heutige und künftige Bedürfnisse abdecken und einen Mehrwert bieten. Aber ewp will nicht nur fachlich gute Lösungen – das können viele. ewp will auch, dass die Projektideen verständlich sind und Akzeptanz finden. Nicht umsonst hat die Unternehmung sich in Kommunikation und Grafik verstärkt.

Grosses wird möglich, wenn die Unternehmenskultur stimmt. ewp wurde bereits zweimal mit dem Prix Balance ausgezeichnet: Die Work-Life-Balance der ewp Mitarbeitenden ist wichtig und für alle nicht nur ein Programm, sondern Teil der Unternehmenskultur. Die ewp Mitarbeitenden stellen der Führungscrow ein sehr gutes Zeugnis aus. Besonders positiv bewertet wird von den Mitarbeitenden, dass sie ihr Arbeitsmodell ihrer privaten Situation anpassen und ihre Arbeitszeit frei einteilen können. Die Mitarbeitenden fühlen sich dazu ermutigt, einen Ausgleich zwischen Privat- und Berufsleben zu finden und erhalten genügend Unterstützung, diese Balance zu organisieren.

Text und Bilder:
zVg ewp AG Effretikon



«Man nannte mich Mr. Q»

**Urs Welte, Mitglied der Geschäftsleitung,
über seine 30-jährige Karriere bei Amstein+Walthert**

Urs Welte, Mitglied der GL und ehem. VR-Präsident der Amstein+Walthert Progress, hat in seiner Karriere bei A+W viel gelernt, allerhand erlebt und Grosses geleistet. Vor seiner Pension spricht er über Projekte in Saudi-Arabien, Offerten auf Spanisch, die Berufung zum Sachverständigen für Tunnelsicherheit des österreichischen Verkehrsministeriums und erzählt, warum das Consulting früher belächelt wurde.

→

► **Sibel Karaman –
Direktionsassistentin Amstein + Walthert**

Von der ETH ins Consulting

Vier Jahrzehnte ist es her, seit Urs Welte das erste Mal einen Fuss in das Gebäude von Amstein + Walthert – damals noch Brauchli + Amstein – setzte. Dazu kam es, weil A + W für ein Stadttheaterprojekt einen Elektroingenieur im Spezialgebiet Elektro-Akustik suchte. Genau in dem Gebiet also, in welchem Urs Welte seine Vertiefung an der ETH gemacht hatte. So kam es, dass der junge Master-Absolvent nach dem Studium direkt im Beratungsbereich landete – und das, obwohl das Consulting damals eher verpönt war. «Die meisten Elektroingenieure zog es nach dem Studium in die Industrie. Das galt damals als «richtige Arbeit», bei der etwas geleistet wurde. Nicht so das Consulting», schmunzelt Urs Welte. Für ihn aber war es die richtige Entscheidung – immerhin legte die Stelle im Consulting den Baustein für eine fast 30-jährige Karriere bei Amstein + Walthert.

Die Karriere von Urs Welte bei A+W

Die berufliche Laufbahn von Urs Welte kurz zusammenzufassen, ist nicht einfach, denn der Ostschweizer hat bei A+W so manche Station durchlaufen. Anfangs führte er Aufträge in Banken und Spitälern aus, bevor er als Telekommunikations-Experte verschiedene Projekte in Venezuela und Kolumbien leiten durfte. «Mir wurde gesagt, die Projekte würden auf Englisch durchgeführt. Natürlich erhielt ich dann die Hälfte der Offerten auf Spanisch».

Nach fünf Jahren bei A+W lockte den Elektroingenieur die Maschinenindustrie. Er verliess Amstein + Walthert und war extern als Sales Manager tätig – doch schon bald wurde ihm im Zuge des enormen Wachstums von A+W ein Jobangebot unterbreitet: Roland Walthert höchstpersönlich bot ihm an, Departementsleiter und einer von vier Partnern zu werden. Da musste der Thurgauer nicht lange überlegen – und schon bald stand auch der Name *Urs Welte* auf dem Briefkopf des Unternehmens.

Tunnelsicherheit und Qualitätsmanagement – die Highlights der 30-jährigen Karriere

30 Jahre bei Amstein + Walthert ist eine lange Zeit. Was ist das persönliche Highlight seiner beruflichen Karriere? «Ganz klar der Aufbau und die Verankerung von A+W im Infrastruktur- und Tunnelbau sowie der Aufbau des Qualitätsmanagement-Systems für die ganze A+W-Gruppe. Es ging so weit, dass mich die Mitarbeitenden *Mr. Q* nannten», erzählt Urs Welte lachend.

Das ehemalige usic Vorstandsmitglied war auch für «seinen» Verband als QM-Spezialist aktiv: 1996 verfasste er einen «Leitfaden für die Einführung eines QM-Systems (für kleine und mittlere Ingenieurbüros)», der in der damaligen QM-Euphorie auf viel Interesse gestossen war, da er einen zurückhaltenden und pragmatischen Ansatz für kleinere Unternehmen verfolgte. Diese Büros waren verunsichert und hatten Angst vor unnötigem administrativem Aufwand.

Aber auch ausserhalb der A+W-Mauern war und ist der ehemalige VR-Präsident der A+W Progress, dem unabhängigen Beratungsunternehmen der A+W-Gruppe, bekannt und geschätzt: 2008 wurde er zum Sachverständigen für Tunnelsicherheit des österreichischen Verkehrsministeriums berufen – ein weiteres Glimmerlicht in seiner Karriere.

Wer so lange im gleichen Unternehmen arbeitet, der muss mit seinem Arbeitgeber zufrieden sein. Und das war Urs Welte auch. Besonders habe er die Gestaltungsfreiheit als Führungsperson und die Vielfalt der Projekte geschätzt. Als er sich bei A+W bewarb, war das Unternehmen ein mittelgrosses Elektroingenieurbüro. Heute – also knapp 40 Jahre später – ist es ein grosses und agiles Consulting- und Engineering-Unternehmen, das in der ganzen Schweiz verankert ist – und trotzdem die flachen Hierarchien beibehalten konnte.

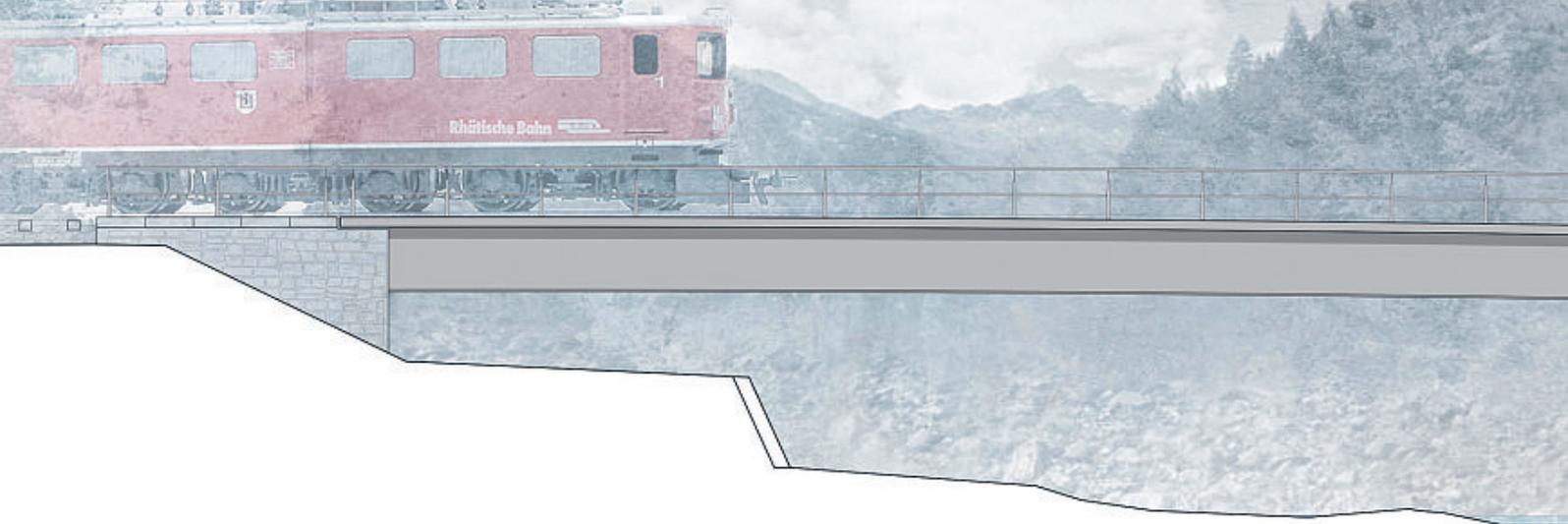
Und jetzt?

In Kristallkugeln schauen möchte er nicht, so Urs Welte, aber er schätze, dass A+W in den nächsten Jahren noch globaler tätig sein und als digitalisierter Dienstleistungskonzern wahrgenommen werde. Auf die Frage, welche Pläne er für seine Pension hat, kommt die Antwort schnell: «Ich werde noch zwei Tunnelprojekte in Österreich abschliessend begleiten, in einer Arbeitsgruppe für Tunnelforschung mitwirken, das Präsidium der Qualitätssicherungskommission des Lehrgangs «Lichtplaner mit eidg. Fachausweis» fortführen, reisen und mich weiterhin meinem Hobby, der Musik, widmen.» An Lebensqualität wird es dem ehemaligen Mr. Q also auch in der anstehenden Pension nicht fehlen.

Text und Bild:
zVg Amstein + Walthert

Seit der Gründung der Stiftung *ilding* – der Schweizerischen Stiftung zur Förderung des Ingenieur Nachwuchses im Bauwesen – im Jahr 2006 war Urs Welte Stiftungsrat und amtierte bis zu seinem Ausscheiden Ende 2019 ebenfalls als Vizepräsident.

Beständig im Wandel



Siegreicher Wettbewerbsentwurf für die neue
Poschiavinobrücke an der Berninalinie

Die Bänziger Partner AG feiert ihr 60-jähriges Bestehen

Die Hochkonjunktur nach dem Zweiten Weltkrieg war eine Zeit der technischen Innovationen, der Pioniere und Unternehmer. Einer von diesen war Dialma J. Bänziger. Mit 32 Jahren gründete der Bauingenieur im Herbst 1959 ein eigenes Büro in Zürich. Sein Mut zahlte sich aus – im Folgejahr gewann er den Wettbewerb für die Achereggbrücke über die Seeenge in Stansstad. Die Autobahnbrücke war eine der ersten grossen im Land und ein Schlüsselprojekt für die junge Firma: «Der erfolgreiche Abschluss des Rohbaus mit den schwierigen Druckluft-Caisson-Fundationen und dem kombinierten Überbau für Bahn und Strasse bedeutete für unser Büro den Aufstieg in die Kategorie der anerkannten und bedeutenden Ingenieurbüros für Brückenbau», schrieb Bänziger 50 Jahre später in seiner Autobiografie. Schon 1963 waren die Auftragsbücher mit 35 Brückenprojekten prall gefüllt und binnen weniger Jahre entstanden wegweisende Bauten: Das Hardturmviadukt in Zürich war bei seiner Vollendung 1969 die längste vorgespannte Eisenbahnbrücke Europas. Das Lehnenviadukt Beckenried (1981) war die grösste Autobahnbrücke und die Rheinbrücke Diepoldsau-Widnau (1985) die erste Schrägkabel-Strassenbrücke der Schweiz. Daneben projektierte das Büro anspruchsvolle Hochbauten wie die Toni-Molkerei in Zürich (1977).

Auch in seiner Firma baute Dialma J. Bänziger auf solide Fundamente. 1962 eröffnete die Niederlassung in Buchs SG, weitere Standorte im Mittelland und der Ostschweiz folgten.

Ab 1975 band er kontinuierlich jüngere Partner ein. Als er die Geschäftsleitung 1999 seinem frühesten Partner Albert Köppel übergab, war sie auf ein Netzwerk von drei Kollektivgesellschaften mit fünf Partnern an acht Standorten herangewachsen. Mit der Vereinigung zur Bänziger Partner AG 2004 gab der Seniorchef die Firma ganz in die Hände eines fachlich, altersmässig und geografisch breit abgestützten Geschäftsleitungsteams.

Mit der Erfahrung von nunmehr 60 Jahren setzt das Unternehmen auch für die Zukunft auf Kontinuität und Nähe zu den Kunden. Seit letztem November ist es mit der Niederlassung in Thun auch im Raum Bern präsent und dank langfristiger Planung von Ablöseprozessen wird das Kader laufend verjüngt. Auch deshalb bleibt die Bänziger Partner AG innovativ und kann sich über spannende Aufträge wie die über 500 Meter lange Aarebrücke in Thun (2017) oder den V-Zug Zephyr Hangar in Zug – die Sheddachkonstruktion in Holzbauweise ist eines der aktuellen BIM-Projekte – freuen. Unlängst feierte das Unternehmen zwei bedeutende Wettbewerbserfolge: 2019 mit dem Ersatz der Zürcher Rathausbrücke und 2020 mit dem Ersatz der Poschiavinobrücke bei Miralago auf der Berninalinie, einem UNESCO-Weltkulturerbe.

Text und Illustration:
zVg Bänziger Partner AG