

USIC news

N^o
03/15

Nov. 2015

Union Suisse des Sociétés d'Ingénieurs-Conseils
Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmen
Unione Svizzera degli Studi Consulenti d'Ingegneria
Swiss Association of Consulting Engineers
Member of FIDIC and EFCA

Das Bundesamt für Strassen – ein wichtiger Auftraggeber

Gespräch mit Jürg Röthlisberger, Direktor ASTRA

www.usic.ch

USIC

Inhaltsverzeichnis

Editorial	<i>Honorare, Honorare, Honorare... und weitere Themen</i>	01
Interview	<i>Das Bundesamt für Strassen – ein wichtiger Auftraggeber</i>	02
Carte blanche	<i>Alternativen</i>	10
Politik	<i>JA zur zweiten Röhre am Gotthard-Strassentunnel</i>	12
	<i>Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF)</i>	14
	<i>Tiefpreise im öffentlichen Beschaffungswesen</i>	16
	<i>«Dranbleiben» - Wirtschaftskampagne für die ES 2050</i>	18
	<i>Runder Tisch Baukultur</i>	19
Recht	<i>Neuaufgabe des KBOB-Leitfadens</i>	20
	<i>Ortsübliche Arbeitsbedingungen im Beschaffungsrecht</i>	22
Arbeitsrecht	<i>Rechtliche Aspekte der Schnupperlehre</i>	24
Unternehmung	<i>Elektronische Rechnungsstellung</i>	26
Bauwirtschaft	<i>usic Vergabemonitoring</i>	27
	<i>Bauindex Schweiz</i>	28
	<i>usic Client Rating 2015</i>	29
	<i>Neuer Auftritt von economiesuisse</i>	30
Fachthemen	<i>Mobility Pricing</i>	32
	<i>publication No. 10</i>	33
Bildung	<i>Die Verleihung des 1. Building-Awards im Rückblick</i>	34
	<i>Erste Erfahrungen mit der neuen Website</i>	38
Versicherung	<i>Kollektivversicherung der usic-Stiftung – Ein Ausblick</i>	39
International	<i>FIDIC International Infrastructure Conference 2015 in Dubai</i>	41
Splitter	<i>Von den asic NEWS zu den usic news</i>	42
	<i>Dominik Courtin gewinnt den European CEO Award 2015</i>	43
	<i>Appell an die usic Regionalgruppen</i>	44
	<i>usic Newsletter</i>	45

Impressum

Redaktion und Geschäftsstelle

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

Konzept & Grafik: id-k Kommunikationsdesign, Bern | Herstellung Print & eMag-App: rubmedia, Wabern/Bern
Bild Umschlag: A2 Bissone, Tessin

Honorare, Honorare, Honorare ... und weitere Themen

Die Tiefpreisproblematik dominiert zurzeit die verbandsinterne Diskussion wie kein anderes Thema. In immer kürzeren Abständen erreichen die Geschäftsstelle Hinweise auf neue Tiefstrekorde bei offerierten Stundenansätzen – 80, 70, 60, gar 50 Franken und weniger werden offenbar im Mittel für Ingenieurarbeiten angeboten. Betroffen sind vorab grosse Infrastrukturprojekte, die im öffentlichen Verfahren ausgeschrieben werden, etwa beim ASTRA und im Tessin. Es versteht sich, dass solche Honoraransätze nicht nachhaltig sind. Selbst bei knapp kalkulierten Kosten, tiefen Löhnen und einer hohen Produktivität ist mit solchen Honoraren kein erfolgreiches, langfristiges Geschäftsmodell möglich. Sind die Stunden vom Auftraggeber vorgegeben, kann ein tiefes Honorar auch nicht durch Effizienz in der Projektentwicklung wettgemacht werden. Eine Aufbesserung des Honorars durch eine zu hohe Anzahl verrechneter Stunden ist illegal und die Abwälzung der Last auf die Mitarbeitenden (tiefe Löhne, keine Auszahlung von Überstunden, keine Weiterbildung) ist bestenfalls ethisch verwerflich, schlimmstenfalls unrechtmässig und schadet langfristig dem Berufsimage. Viele Lösungsansätze stehen im Raum und werden immer wieder vertieft diskutiert: Verbesserungen in der Ausgestaltung und Umsetzung des Beschaffungsrechts, Sensibilisierungs- und PR-Massnahmen zur Stärkung der Wahrnehmung des Wertes der Ingenieurleistung für die Gesellschaft, Massnahmen im Bereich der Löhne und vieles mehr. Trotz vielen Diskussionsinputs und Sichtweisen macht sich eine gewisse Rat- und Hilflosigkeit breit.

Die Diskussionen um die Tiefpreisproblematik – deren Berechtigung und Wichtigkeit in keiner Art und Weise in Frage gestellt wird – drohen indessen zwei Aspekte in den Hintergrund zu drängen: Zum einen sind glücklicherweise nicht alle Bereiche der Ingenieur- und Planungstätigkeit gleichermassen von der Tiefpreisproblematik betroffen. Ausserhalb des öffentlichen Verfahrens im Beschaffungsrecht gelten oftmals andere Regeln, ebenso bei Beschaffungen von privaten Bauherren. In diesen Bereichen kämpfen die Ingenieurunternehmen zuweilen mit anderen Problemen, z.B. mit unfairen Vertragskonditionen. Auch diesen Themen muss sich die usic annehmen. Zum anderen droht das omnipräsente Thema der Tiefpreisproblematik ganz

generell andere Themen des Verbandes in der Wahrnehmung zu verdrängen. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass die usic auf diesem Themengebiet mit konkreten Vorschlägen endlich einen befreienden Schritt vorwärts macht. Denn nebst den schwierigen Honorar-Themen dürfen wir auch positive Diskussionen führen: Welche Chancen bieten sich für Planungsunternehmen mit der Energiewende? Wie sichern wir die künftige Finanzierung der Infrastrukturanlagen, z.B. der Nationalstrassen? Wie gelingt es uns noch besser, die Tätigkeit des Ingenieurs in ein positives Licht zu stellen, um damit Werbung für den Beruf zu machen? Wie schaffen wir es, mehr junge Frauen für die Ingenieurberufe zu gewinnen und welche Rahmenbedingungen müssen die Büros schaffen, dass Ingenieurinnen und Planerinnen Karriere machen können? Wie wird die Digitalisierung (Stichworte BIM und digitales Drucken) das Berufsbild des Ingenieurs verändern? Die usic befasst sich mit all diesen Themen. Diesbezüglich freuen wir uns auf Ihre Inputs und Ideen!

Dr. Mario Marti, Geschäftsführer usic



Interview mit Jürg Röthlisberger Direktor ASTRA

Herr Röthlisberger, Sie führen seit März 2015 das Bundesamt für Strassen (ASTRA), ein grosses und für die Branche der beratenden Ingenieurunternehmen zentrales Amt innerhalb der Bundesverwaltung. Wie ist Ihnen der Einstieg in dieses hohe Amt gelungen?

Ich konnte von meinem Vorgänger ein gut geführtes Amt mit motivierten und kompetenten Mitarbeitenden übernehmen. Dennoch wollte ich bei meinem Amtsantritt die Chance packen, die im Zusammenhang mit dem Nationalen Finanzausgleich NFA gewachsene Organisation in einigen Punkten zu optimieren und gewisse Akzente neu zu setzen. Die einschneidendste Massnahme war wohl die Aufteilung der Abteilung Infrastruktur in zwei Einheiten. Schon unter meiner Leitung hatte diese Abteilung mit über 250 Mitarbeitenden an acht Standorten eine nur noch mit enormem Aufwand führbare Grösse erreicht. Durch die Aufteilung in zwei gleichwertige Einheiten werden die Führungsspanne für die beiden neuen Abteilungschefs etwas kleiner und damit die Führungstiefe etwas grösser. Zudem nehmen wir auf diese Weise kommende Entwicklungen wie beispielsweise die im Rahmen des neuen Netzbeschlusses absehbare Integration der heutigen rund 400 Kilometer Kantonsstrassen ins Nationalstrassennetz vorweg. Die Einhaltung und Durchsetzung unserer schweizweit geltenden Normen und Standards – zum Beispiel im Beschaffungswesen – werden dadurch ebenfalls begünstigt. Heute betreut die Abteilung Infrastruktur West das Nationalstrassennetz in der Westschweiz und im Kanton Bern, während die Abteilung Ost für die Nord-Süd-Achsen, Zürich und die Ostschweiz zuständig ist.

Um die Finanzen und das Risikomanagement in einer Hand zu vereinigen und das Controlling zu verstärken, wurden ferner drei bereits bestehende Bereiche in der neuen Abteilung Steuerung und Finanzen zusammengefasst. Auch die Abteilung Strassenetze und die IT wurden reorganisiert, um noch effektiver und effizienter unsere Ziele verfolgen zu können. Diese Umstellungen, die naturgemäss von den Mitarbeitenden des ASTRA ein hohes Mass an Flexibilität erforderten, werden sich nun bewähren müssen. Kleinere Nachkorrekturen kann ich nicht ausschliessen. Als vorläufiges Fazit kann ich jedoch festhalten, dass mein Gesamteindruck positiv ist und erste Früchte der Reorganisation bereits geerntet werden konnten. Selbstredend hatten die erwähnten organisatorischen Anpassungen kein zusätzliches Personal zur Folge. Ganz im Gegenteil: Wir haben im Zuge der Reorganisation die daraus entstandenen Synergieeffekte genutzt und damit die einschneidenden Vorgaben des Bundesrates zur Reduktion der Personalbudgets umgesetzt.

Persönlich fühle ich mich privilegiert, das ASTRA führen und dessen Produktpalette gestalten und gegenüber unseren Kunden, der Politik, der Wirtschaft und der Öffentlichkeit verantworten zu dürfen. Die Mobilität und insbesondere die individuelle Mobilität stehen u.a. wegen den enormen technischen Entwicklungen im Fahrzeugbereich vor grossen Herausforderungen und Megatrends, wobei ich hier das autonome Fahren als Stichwort erwähne. Die Grenzen zwischen individuellem und öffentlichem Verkehr werden nun rasch fließend, womit das bisherige Denken in Individual- und öffentlichem Verkehr weitgehend obsolet werden wird und womit sich u.a. auch die Fragen rund um die Finanzierung der Verkehrsträger akzentuieren werden. Die heutigen Stausituationen auf Strasse und Schiene verlangen zudem nach Überlegungen zur besseren Auslastung bzw. Nutzung vorhandener Verkehrsflächen und vorhandener Angebote. Hier werden wir nicht um eine breite Diskussion in der Gesellschaft herumkommen – Stichwort Mobility Pricing –, denn neben den Engpassbeseitigungen, die wir und auch dank der hervorragenden Unterstützung der in der usic vereinigten Ingenieure mit Hochdruck vorantreiben, werden wir auf gewisse Anpassungen unserer Kunden im Mobilitätsverhalten angewiesen sein. Die Alternative ist, dass die Stautunden weiter zunehmen und die Reise- bzw. Lieferzeiten nicht mehr berechenbar sind. Daran kann definitiv niemand ein Interesse haben.

Das ASTRA ist federführend in wichtigen politischen Dossiers: Eines davon ist der Bau einer zweiten Röhre am Gotthard-Strassentunnel. Weshalb ist dies aus technischer Sicht die optimale Lösung?

Der Gotthard-Strassentunnel muss saniert werden. Diese Sanierung ist unumgänglich. Wir haben während mehr als sechs Jahren verschiedene Möglichkeiten detailliert geprüft, wie die Sanierung des Gotthard-Strassentunnels am besten umgesetzt wird. Der Umgang mit dem Verkehrsaufkommen während der zwingend nötigen Schliessung des Gotthardtunnels hat uns dabei mehr beschäftigt als die reine technische Sanierung der bestehenden Infrastrukturbauten am Gotthard.

→

In der engeren Auswahl im Detail überprüft wurde neben dem Bau eines Sanierungstunnels auch die Einrichtung einer rollenden Landstrasse, um während der Sanierung des Strassentunnels die Personen- und Lastwagen auf ein Verladeprovisorium der Bahn zu verlagern. Die Personenwagen würden zwischen Göschenen und Airolo auf der Bahn durch den Eisenbahn-Scheiteltunnel geführt. Lastwagen und Cars würden durch den neuen NEAT-Basistunnel zwischen Rynächt und Biasca auf die Bahn verladen. Alleine für den Bau, den Betrieb und den Rückbau der Verladeangebote müssten ohne zweite Tunnelröhre bei jeder anstehenden Sanierung Milliardeninvestitionen getätigt werden. Vorausgesetzt, künftige Generationen würden überhaupt noch die enormen erforderlichen Flächen für die Verladeanlagen finden und erhalten.

Die verschiedenen Varianten bezüglich baulicher Umsetzbarkeit, Kosten-Nutzen-Verhältnis, Alpenschutz, Verfassungsmässigkeit, Praktikabilität und Umweltverträglichkeit wurden auf Herz und Nieren geprüft. Das Ergebnis der detaillierten Prüfung ist eindeutig. Der Bau eines Sanierungstunnels am Gotthard ohne Kapazitätserweiterung ist die mit Abstand beste Lösung, weshalb Bundesrat, National- und Ständerat diese Lösung beschlossen haben.

Mit dem Bau einer zweiten Röhre ohne Kapazitätserweiterung wird die Verfassung respektiert und gleichzeitig erfolgt die Investition nachhaltig und indem bleibende Mehrwerte geschaffen werden. So können künftige Generationen auch die nächsten umfassenden Sanierungen vornehmen, ohne dass die Gotthardachse strassenseitig währ end Jahren gesperrt werden muss. Unsere Kunden werden auf diese Weise endlich dasselbe Sicherheitsniveau wie die Schienenkunden erhalten, weil künftig auch der Gotthard-Strassentunnel richtungstrennt betrieben wird und nicht nur der NEAT-Basistunnel, den man aus Sicherheitsgründen von Beginn an zweiröhrig bzw. richtungstrennt konzipiert hat.

Das andere grosse Dossier ist der Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF), aus Sicht der Ingenieure ein wichtiges Finanzierungsgefäss zur längerfristigen Sicherstellung der Strasseninfrastruktur. Wie wollen Sie den NAF politisch mehrheitsfähig machen angesichts höherer Treibstoffzölle und der erneuten Forderung nach einer Preiserhöhung bei der Autobahnvignette?

Der NAF wird in der Öffentlichkeit in der Tat zunächst über die Erhöhung der Treibstoffzölle wahrgenommen. Das kommt nicht ganz unerwartet, ist aber insofern schade, weil es den Blick auf den eigentlichen Zweck vernebelt. Der NAF ist in

erster Linie ein Projekt zur Reform der heutigen Finanzierungsstrukturen. Er ist also ein Strukturreform-Projekt. Die heutige Architektur der sog. Spezialfinanzierung Strassenverkehr ist mittlerweile recht intransparent und ist speziell für das Nationalstrassenwesen ineffizient. So müssen wir heute beispielsweise für die Realisierung eines Engpassbeseitigungsprojektes stets gleichzeitig die erforderlichen Mittel aus zwei verschiedenen Kassen haben, ansonsten die Bauarbeiten zu verlangsamen oder gar zu stoppen sind. Derartige im Zuge der Zeit gewachsene Ineffizienzen werden mit dem NAF eliminiert. Weiter wird mit dem NAF der sachlich enge Zusammenhang zwischen den Agglomerationsprojekten und den Nationalstrassenvorhaben in der Finanzarchitektur abgebildet, indem beide aus ein und demselben Gefäss finanziert werden. Als dritten wesentlichen Punkt beinhaltet die NAF-Vorlage die Netzergänzungen im Raum Morges und Glattal, was für die betroffenen Regionen und für uns als verantwortliche Nationalstrassenbetreiber sehr wesentlich ist. Viertens wird der zeitlich unbegrenzte NAF den heutigen, zeitlich begrenzten Infrastrukturfonds (IF) ablösen, womit die neue Finanzarchitektur kein Verfalldatum mehr kennt.

Auf alle diese sehr wesentlichen Punkte gibt das Gegenprojekt – die Milchkuhinitiative – keine Antwort. Sie ist daher aus meiner Sicht keine passende Antwort auf die heutigen und künftigen Probleme. Sie behandelt einzig die Mengenfrage, also die Frage der vorhandenen finanziellen Mittel.

Das macht auch der NAF, wenn auch erst als fünfter wesentlicher Punkt. Ich meine, der Bundesrat habe auch in diesem Punkt ein ausgewogenes Massnahmenpaket vorgeschlagen, um die sich abzeichnende Finanzierungslücke zu schliessen. Mit der Zweckbindung der Automobilsteuer zugunsten des NAF beteiligt sich auch der allgemeine Bundeshaushalt an der Schliessung der Finanzierungslücke. Die Automobilisten sollen ebenfalls ihren Beitrag leisten, indem der Mineralölsteuerzuschlag um sechs Rappen pro Liter erhöht werden soll. Zur Erinnerung: Seit 1974, also mehr als 40 Jahren, wurde der Zuschlag nicht mehr erhöht. Seither haben sich die allgemeinen Konsumentenpreise mehr als verdoppelt, die Nominallöhne sogar beinahe verdreifacht. Die reale steuerliche Belastung der Automobilisten war somit früher höher als heute. Weiter ist zu beachten, dass die Erhöhung vor allem zur Kompensation der erwarteten Einnahmeausfälle bei den Mineralölsteuern dient.

→

Denn obwohl immer mehr Autos in Verkehr sind und die Gesamtfahrleistung steigt, ist bei den Mineralölsteuereinnahmen bereits heute ein Abwärtstrend zu beobachten. Dieser Trend wird weiter zunehmen. Mit den strengeren Vorschriften für die CO₂-Emissionen bei den Personenwagen wird auch der Treibstoffverbrauch abnehmen, der Automobilist bezahlt somit pro gefahrenen Kilometer längerfristig immer weniger Abgaben. Das führt dazu, dass die Mineralölsteuereinnahmen sinken. Wenn die Strassenverbände die Vorlage wegen der Erhöhung des Zuschlags bekämpfen, müssen sie in Kauf nehmen, dass bei einem Nein zur NAF-Vorlage auch die Automobilsteuer künftig nicht – wie dies der NAF vorsieht – für die Strassenzwecke zur Verfügung stehen wird. Deshalb denke ich, dass die NAF-Vorlage einen ausgewogenen Lösungsvorschlag darstellt, der mehrheitsfähig ist, denn bei einem Nein gewinnt letztendlich niemand. Wenn die Finanzierungsarchitektur nicht angepasst wird und uns die Einnahmen fehlen, leidet längerfristig der Automobilist, fehlen uns die Mittel für den Nationalstrassenausbau und den Agglomerationsverkehr.

Im November 2013 wurde die Preiserhöhung der Autobahnvignette vom Volk abgelehnt. Diese Erhöhung sollte zur Finanzierung der Erweiterung des Nationalstrassennetzes mit rund 400 Kilometern kantonaler Strassen dienen. Aufgrund des Volksentscheides hat der Bundesrat sowohl eine Erhöhung des Vignettenpreises als auch die Erweiterung des Nationalstrassennetzes in der NAF-Vorlage nicht weiterverfolgt. Beides wurde nun in der Verkehrskommission des Ständerates bzw. im Rat selber in Erwägung gezogen. Dies ist aber kein Vorschlag des Bundesrates. Letztendlich wird hier das Parlament entscheiden.

Wie sehen Sie die mittel- bis langfristige Planung im Bereich der vom ASTRA betreuten Infrastruktur?

Erste Priorität hat für das ASTRA kurz- und langfristig der Erhalt der Funktionsfähigkeit der Nationalstrassen. Das Nationalstrassennetz soll verfügbar bleiben. Da das Netz altert und zudem immer noch wächst, wird die Bedeutung des Unterhalts zunehmen. Erst danach kommen Ausbauten, Anpassungen und die Engpassbeseitigung. In der Praxis ist es jedoch oft notwendig, den Unterhalt mit Ausbaumassnahmen zu kombinieren, um die Störung des Verkehrsflusses durch Baustellen so weit wie möglich zu reduzieren. Der Zeitpunkt der Umsetzung geplanter Bauarbeiten hängt schliesslich von der Dringlichkeit, aber natürlich auch von den verfügbaren Mitteln ab.

Für die sog. Netzfertigstellung verfügen wir über ein langfristiges Bauprogramm, das vom Bundesrat festgelegt wird. Allerdings beschränkt sich unsere Rolle in diesem Geschäft weiterhin auf die Oberaufsicht, die Bauherrschaft haben die Kantone inne. Die Prioritäten in der Engpassbeseitigung setzt das Parlament mit dem strategischen Entwicklungsprogramm (STEP) auf Nationalstrassen und gerade auch diese Projekte treiben wir mit Hochdruck, Überzeugung und Engagement voran. Die NAF-Vorlage sieht vor, dass die Ausbauschritte des STEP neben der Engpassbeseitigung künftig auch andere grössere Vorhaben im bestehenden Nationalstrassennetz beinhalten. Was die Projektierung betrifft, verfolgt das ASTRA auch weiterhin das Ziel, stets über genügend baureife Projekte im Portfolio zu verfügen, um bei unerwarteten Verzögerungen in einem Projekt rasch ein anderes in Realisierung geben zu können. Nur so kann gewährleistet werden, dass die gesprochenen Mittel auch tatsächlich verwendet werden. Das ASTRA wird also auch künftig eine intensive Zusammenarbeit mit der Ingenieurbranche pflegen.

National tätige Ingenieurunternehmen berichten immer wieder von unterschiedlichen Praktiken in den einzelnen Filialen des ASTRA, z.B. beim Vergabeprozess. Gibt es eine unité de doctrine und wie steht es um deren horizontale Durchsetzung?

Grundlage für das Beschaffungswesen des ASTRA ist neben den geltenden rechtlichen Vorgaben das Beschaffungshandbuch des ASTRA, das auf unserer Webseite eingesehen werden kann. Diese Vorgaben sind verbindlich, die Einhaltung wird überwacht. Wir sind uns bewusst, dass Abweichungen in Einzelfällen nach wie vor vorkommen und sind dankbar für entsprechende Rückmeldungen aus der Wirtschaft, die in unseren kontinuierlichen Verbesserungsprozess einfließen. An den regelmässig stattfindenden Spitzengesprächen zwischen der usic und den Abteilungen Strasseninfrastruktur ist dieses Thema zudem ein festes Traktandum. Ich bin sehr dankbar, dass wir unsere Beschaffungsstandards dort, wo uns das Gesetz den entsprechenden Spielraum lässt, in enger Absprache mit der usic festlegen können. Der Input der Wirtschaft, der Praktiker, ist mir ein grosses Anliegen, denn die Wirtschaft muss auf unsere Ausschreibungen passend antworten und diese verstehen und umsetzen können.

→



Das ASTRA war kürzlich in der Kritik wegen den zahlreichen Bauherrenunterstützungs-Mandaten. Aus Sicht der Planungsbüros handelt es sich um attraktive Mandate, sie werden aber bei den projektierenden Partnern zuweilen auch kritisch beobachtet. Wie stellen Sie sich zu dieser Verlagerung von Bauherrenaufgaben an beauftragte Dritte?

Um der Vorgabe des Parlamentes nach einer möglichst schlanken Verwaltungsstruktur zu entsprechen, ist das ASTRA besonders im Tätigkeitsbereich der Strasseninfrastruktur stark ausgelagert. D.h., zahlreiche Leistungen, die nicht zwingend von eigenem Personal erbracht werden müssen, kauft das ASTRA heute auf dem Markt in Form von Bauherrenunterstützungs-Mandaten ein. Bauherrenunterstützer (BHU) führen jedoch nie ein Projekt allein, sondern sind stets einem ASTRA-Projektleiter unterstellt. Das Pflichtenheft umfasst beispielsweise Koordinationsaufgaben zwischen Projektbeteiligten, Organisation des Projekt-Sitzungswesens, Erarbeitung von Projektgrundlagen (Projekthandbuch), Controlling und projektbezogenes Qualitätsmanagement sowie die fachliche Begleitung des Projektes. In der Realisierungsphase übernimmt der BHU auch teilweise die Rolle der Oberbauleitung. Das ASTRA vergibt jährlich BHU-Mandate in der Höhe von ca. 40 Mio. Franken. Theoretisch könnte man diese Tätigkeiten internalisieren. Dies würde jedoch die Einstellung von an die 200 zusätzlichen Ingenieuren durch das ASTRA bedingen, was politisch nicht realistisch ist und angesichts der Lage auf dem Arbeitsmarkt auch gar nicht möglich wäre. Grundsätzlich bewährt sich die Auslagerung aus meiner Sicht. Dass damit

jedoch auch Risiken verbunden sind, bestreite ich nicht. Diese sind in unserem Risikomanagement abgebildet, sie werden laufend beobachtet und geeignete weitere Massnahmen werden wenn nötig ergriffen.

Ein regelmässig gehörter Vorwurf ist, das ASTRA beschäftige immer weniger technische Fachleute auf Projektebene, dafür umso mehr Juristen und Controller. Darunter leide die fachliche Kommunikation im Interesse einer raschen Lösungsfindung. Täuscht dieser Eindruck?

Die Personalstatistiken des ASTRA bestätigen diesen Eindruck nicht. Das Verhältnis zwischen Ingenieuren und Controllern hat sich in den letzten Jahren kaum verändert. Trotzdem kann ich verstehen, dass diese Kritik aufkommt. Das ASTRA hat nach 2008 mit der Übernahme der Nationalstrassen eine intensive Aufbauphase erlebt. Die Abteilung Infrastruktur wurde innert kurzer Zeit zur weitaus grössten Abteilung des Amtes. Dank dem grossen Einsatz aller Beteiligten gelang die Übernahme der neuen Aufgabe gut. Es ist klar, dass am Anfang noch nicht alles geregelt und die Entscheidungsspielräume entsprechend gross waren. Mittlerweile sind auch die Abteilungen Infrastruktur in der Konsolidierungsphase angelangt. Die Vorgaben sind, nicht zuletzt auf Betreiben unserer Kontrollorgane, zahlreicher geworden. Vorteile davon sind, dass das Rad nicht mehrmals neu erfunden wird, dass das Vorgehen in verschiedenen

→

«Die Mobilität und insbesondere die individuelle Mobilität stehen u.a. wegen den enormen technischen Entwicklungen im Fahrzeugbereich vor grossen Herausforderungen und Megatrends.»

Fragen schweizweit standardisiert ist und dass die Risiken besser beherrscht werden. Dass damit ein gewisser Verlust an Flexibilität und möglicherweise auch Tempo einhergeht, lässt sich jedoch nicht von der Hand weisen.

Wir stehen zudem wie andere Einheiten der öffentlichen Hand auch unter dem Eindruck der sich stetig verschärfenden Definition der «Regeln der guten Geschäftsführung». Was mir dabei persönlich grosse Sorgen bereitet, ist der – auch unter dem Eindruck der öffentlichen Meinung – zunehmende Anspruch nach Fehlerlosigkeit. Es ist ein Fluch der heutigen Zeit, dass zunehmend nur noch in möglichen Gefahren gedacht wird, nicht aber mehr in Chancen und Risiken. Zur Erinnerung: Risikomanagement heisst, Chancen erkennen, packen und bewirtschaften und Risiken minimieren. Gefahrenmanagement ist etwas völlig anderes und hat mit dem Risikomanagement im Sinne der korrekten Definition nichts, aber auch gar nichts gemein. Insofern wehre ich mich vehement dagegen, stets nur die Frage nach dem «Warum» zu stellen. Für mich mindestens so relevant ist die Frage «warum denn nicht?!» Denn die sich abzeichnenden Entwicklungen und Herausforderungen rund um die Interaktion Mensch-Fahrzeug-Infrastruktur, die Alterung der Infrastrukturen, das Mobilitätsverhalten und die Finanzierung sind nur zu stemmen, wenn wir bereit sind für Neues und gewillt, uns aus der Komfortzone zu erheben, aufzubrechen, zu erkunden, die Chancen zu suchen, zu erkennen, zu nutzen und damit – ja, in der Tat – auch Risiken einzugehen, wenn auch möglichst kalkulier- und verantwortbare. Und diese können in extremis halt auch eintreten, das gehört dann dazu.

Das ASTRA macht in den Ausschreibungen Stundenvorgaben. Dies entspricht den einstigen Forderungen der Planerverbände. Heute melden sich kritische Stimmen: Ist es richtig, dass den Anbietern jegliche Möglichkeit zur Innovation und Optimierung des Angebotes genommen wird? Werden mit den Stundenvorgaben nicht falsche Anreize gesetzt?

Das ASTRA ist sich bewusst, dass die Vorgabe von Stunden bei Ausschreibungen für Ingenieurmandate Vor- und Nachteile bietet. Gegenwärtig überwiegen für uns nach wie vor die Vorteile: Die Angabe beugt Missverständnissen vor und die Angebote sind vergleichbarer. Mittlerweile haben das ASTRA und die Ingenieurfirmen jedoch mehr Erfahrung mit entsprechenden Ausschreibungen gesammelt, was mittelfristig zu einer Neubeurteilung führen kann. Das ASTRA ist offen für einen entsprechenden Austausch mit der Wirtschaft. Für BHU-Mandate, bei denen das Pflichtenheft naturgemäss allgemein gehalten ist, sehen wir allerdings auch künftig keine andere Möglichkeit, denn die mengenmässig verlässliche Angabe bereits in der Submissionsphase ist schier unmöglich.

→

Das ASTRA war Vorreiterin bei der Umsetzung einer alten Forderung der Planerverbände, nämlich der möglichst tiefen Gewichtung des Preises bei den Zuschlagskriterien. Heute muss man leider feststellen, dass oftmals doch wieder primär der Preis über die Vergabe entscheidet, da in den qualitativen Kriterien kaum mehr differenziert wird. Geht das ASTRA in seiner Vergabepaxis davon aus, dass qualitativ alle Anbieter gleich gut sind?

Wir stellen tatsächlich fest, dass sich die Angebote qualitativ vermehrt nur noch wenig unterscheiden. Wir führen dies darauf zurück, dass die Anbieter mittlerweile wissen, welche Aspekte der nicht monetären Vergabekriterien dem ASTRA wichtig sind und ihre Angebote entsprechend ausrichten. Unsere regelmässigen Debriefings mit nicht berücksichtigten Anbietern verstärken diese Tendenz und auch den Eindruck. Dass unter diesen Umständen der Preis letztlich das hauptsächliche Unterscheidungsmerkmal und damit das ausschlaggebende Kriterium wird, ist unvermeidlich und letztlich unabhängig von der Gewichtung. Wir haben allerdings keine Änderung der Praxis vorgenommen, unser öffentlich zugängliches Beschaffungshandbuch ist und bleibt gültig und damit auch die darin abgebildeten Bandbreiten für die Gewichtung des Preises.

Gerade bei ASTRA-Mandaten erreichten uns in den letzten Monaten neue Tiefstrekorde an Stundenansätzen, im Tessin z.B. liegen diese teilweise weit unter 50 Franken pro Stunde. Natürlich machen die Anbieter die Preise. Dennoch: Hat das ASTRA nicht auch eine Mitverantwortung an diesem ruinösen Preiszerfall?

Unsere Freude über diese tiefen Stundenansätze hält sich in sehr engen Grenzen, denn damit verbunden sind zwar auch Chancen, aber auf dem heutigen Niveau auch zunehmend Risiken. Das ASTRA ist gesetzlich verpflichtet, das wirtschaftlich günstigste Angebot zu berücksichtigen. Zudem hat das Amt dafür zu sorgen, dass im Rahmen seiner Ausschreibungen faire und transparente Bedingungen herrschen und dass alle Anbieter gleich behandelt werden. Eine Rückweisung eines Angebotes mit tiefen Stundenansätzen mit dem alleinigen Argument, dass sog. «Dumpingpreise» angeboten wurden, ist rechtlich nicht zulässig. Es kommt vor, dass ein neuer Marktteilnehmer eine Ausschreibung über den Preis zu gewinnen sucht, z.B. weil seine Schlüsselpersonen über weniger Erfahrung verfügen als diejenigen der Konkurrenz. Diese Möglichkeit soll auch weiterhin offen bleiben, ansonsten nehmen wir direkten Einfluss auf die Strukturen der Ingenieurbranche und das kann weder im Sinne der Wirtschaft sein, noch steht uns dies zu.

Das Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen fordert die Einhaltung ortsüblicher Löhne. Wie stellt das ASTRA konkret sicher, dass Ingenieurbüros diese gesetzlichen Vorgaben erfüllen?

Das ASTRA verlangt von jedem Beauftragten vertraglich, die am Ort der Leistung geltenden Arbeitsschutzbestimmungen und Arbeitsbedingungen für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer einzuhalten. Ausserdem muss der Auftragnehmer bestätigen, gesetzliche Sozialabgaben und Versicherungsbeiträge sowie die übrigen Beiträge gemäss Rahmenarbeitsverträgen geleistet und die Mehrwertsteuer bezahlt zu haben. Des Weiteren verpflichtet er sich, für Leistungen in der Schweiz die Gleichbehandlung von Frau und Mann in Bezug auf die Lohngleichheit einzuhalten. Bei Missachtung dieser Verpflichtungen hat er dem ASTRA pro Verstoss eine Konventionalstrafe zu entrichten. Ein Verstoss kann zudem zur Aufhebung des Zuschlages sowie zu einer vorzeitigen Vertragsauflösung aus gewichtigen Gründen führen.

Gibt es aus Ihrer Sicht einen möglichen Zusammenhang zwischen zu tiefen Löhnen und den tiefen Stundenangeboten?

Was sind «zu tiefe Löhne?» Die Ingenieurbranche hat ja keinen GAV, diesbezüglich ist heute (fast) alles erlaubt, das will die Branche offensichtlich so. Ich habe zudem keinen Einblick in die interne Kalkulation der Ingenieurunternehmungen. Ein Zusammenhang der abgegebenen Angebote und der ausbezahlten Löhne scheint mir jedoch grundsätzlich plausibel. Wesentlich scheint mir zudem der Vergleich der bezahlten Löhne mit anderen Branchen zu sein, nicht nur der Vergleich innerhalb der Ingenieurbranche. Das ist speziell im Zusammenhang mit der Sicherung des Ingenieur Nachwuchses von grosser Bedeutung. Hier sind die Ingenieur- und Wirtschaftsverbände gefordert, da können und sollen die öffentlichen Hände nicht direkt eingreifen. Was mich weiter erstaunt ist die Tatsache, dass sich trotz der tiefen Ansätze in den letzten Jahren kaum eine Ingenieurfirma aus dem Markt zurückgezogen hat.

→

Was muss die Branche, inkl. der Auftraggeber, tun, damit die Ingenieure in der Gesellschaft wieder mehr Anerkennung finden und damit wieder mehr junge Leute diesen Beruf erlernen, gerade auch Frauen?

Ich sehe mehrere Ansätze, die eine positive Wirkung entfalten können: Angefangen in der Schule, wo Bestrebungen unterstützt werden müssen, den mathematisch-naturwissenschaftlichen Fächern ein höheres Gewicht zu geben. Als Vater zweier erwachsener Kinder weiss ich aus eigener Anschauung, wie gering in den letzten 30 Jahren diese Fächer in allen Schulstufen gewichtet, gelehrt, mithin geschätzt wurden und werden. Das ist erschreckend und das bedarf auch der Anpassung der Ausbildung und der Sensibilisierung der Lehrpersonen auf allen Stufen. Kindern und Jugendlichen soll zudem Gelegenheit geboten werden, die Ingenieurberufe und generell technische Berufe sowie die verschiedenen Berufsbilder kennenzulernen. Aber auch die Branche selber ist gefordert. Auffallend finde ich beispielsweise, wie sich die Branche bisher vorwiegend mit Baustellen präsentiert. Bagger und Beton stehen im Vordergrund. Dabei wird ausgeblendet, dass längst nicht alle, die in unserer Branche tätig sind, sich morgens den Helm aufsetzen und dann den ganzen Tag auf der Baustelle stehen. Was wir altgedienten Ingenieure interessant finden, mag für die weiterhin wichtige Zielgruppe der technikbegeisterten jungen Männer richtig sein. Ob wir damit weitere Jugendliche und insbesondere Frauen in grosser Zahl ansprechen, bezweifle ich aber. Vielen jungen Menschen ist es wichtig, etwas Nützliches und Kreatives zu tun, gestalten zu dürfen. Auf diese Aspekte des Ingenieurberufes sollte vermehrt hingewiesen werden. Wichtig scheint mir auch, die Bedeutung von interdisziplinärer Arbeit in unseren Berufen hervorzuheben. Noch zu oft werden Ingenieure als Berufsstand wahrgenommen, der ohne Rücksicht auf Umwelt und Betroffene seine Anlagen planen und bauen will. Neben der Imagepflege können wir aber auch ganz konkret im Arbeitsalltag Verbesserungen herbeiführen, die die Attraktivität unserer Branche auch abgesehen von der Entlohnung erhöhen können. Dazu zählen für mich die Flexibilisierung der Arbeitszeiten, Teilzeitarbeit oder die gezielte Förderung von Frauen und werdenden Müttern. Hier sehe ich noch grosses Verbesserungspotenzial bei uns im ASTRA, aber auch in der Privatwirtschaft. Zuletzt erlaube ich mir, die Ingenieure zu vermehrter Präsenz in Politik, Gesellschaft und Medien aufzurufen. Melden und zeigen Sie sich, legen Sie dar, was und wie Sie denken, Sie haben etwas zu sagen!

Fotos: ASTRA 

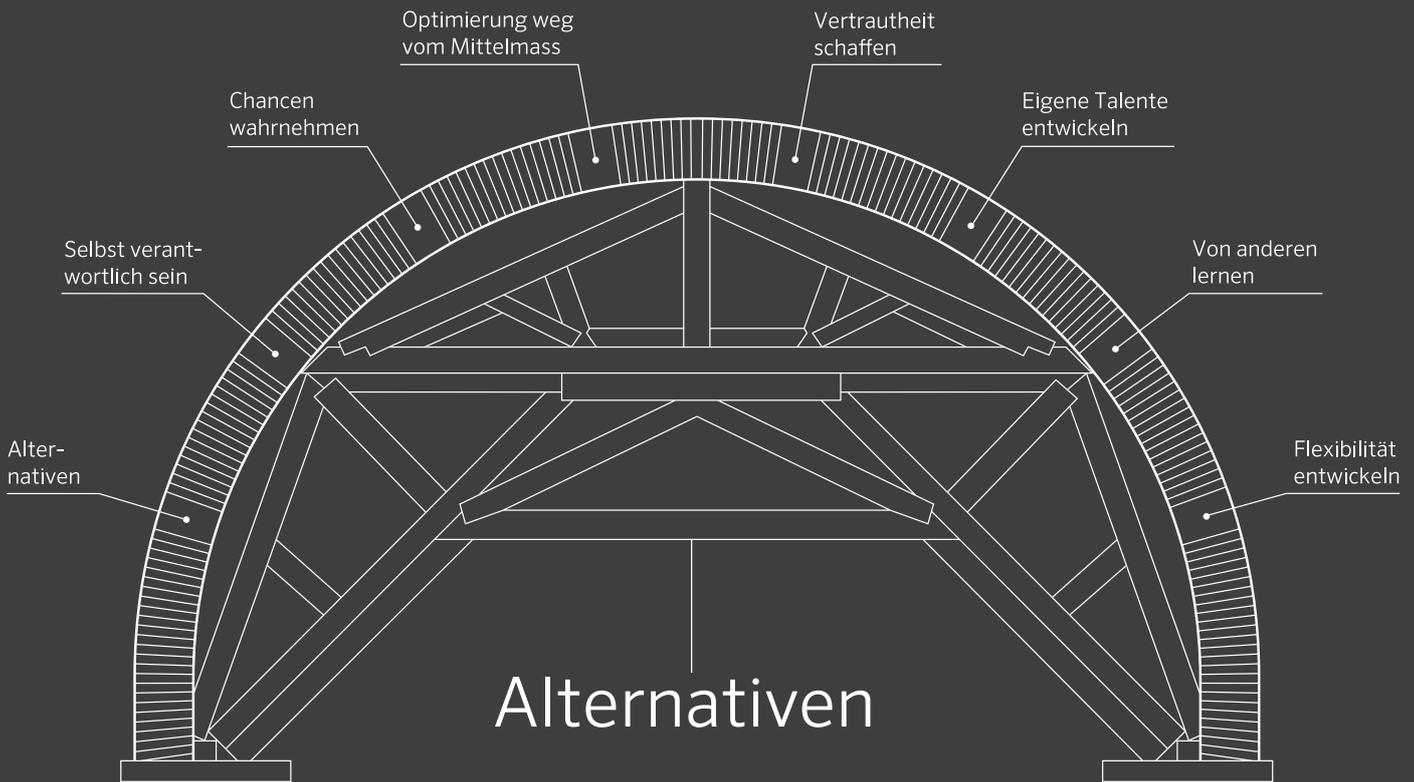


 Jürg Röhliberger

Direktor des Bundesamts für Strassen
ASTRA

LINK

www.astra.admin.ch



Der Bau boomt und gleichzeitig «stöhnt» die Branche; kaum auszu-denken, was eine Rezession an Reaktionen bereithält. Dann, wenn man sich um die wenigen verbliebenen Aufträge streitet. Nachfolgende Gedanken konzentrieren sich deshalb auf Chancen und Beispiele des Gelingens. Sie stellen eine Alternative zum Status quo dar. Das wünscht man sich gerade im Bau, wo Team-Konstellationen wechseln, der Termin- und Kostendruck sowie das Gefühl der Fremdbestimmung regelmässig dominieren. Diese «Umklammerung» ist Teil der Herausforderung und Teil der Faszination unseres Ingenieurberufs. Um fit für die Zukunft zu sein, braucht es aber Alternativen.

Selbst verantwortlich sein

Den Markt können wir alleine nicht verändern. Paradigmen werden nicht von heute auf morgen verworfen. Aber wir haben ein Instrument, das befreit: die Selbstverantwortung. Ihr kommt eine besondere Bedeutung zu, wenn es darum geht, aktiv unliebsamen Entwicklungen zu begegnen. Sie fordert ein Denken und eine Suche nach Alternativen. Selbstverantwortung und Alternativen führen nicht automatisch hinaus aus dem Hams-terrad. Es selbst an die Hand nehmen, anders machen, «vor der eigenen Tür wischen», ist aber ununternehmerisch.

Chancen wahrnehmen

Die Energiewende konkretisiert sich. Die Digitalisierung in allen Branchen schreitet unaufhaltsam voran. Die Tragweite der Entwicklungen kann heute nicht abschliessend beurteilt werden. Abwarten oder zaudern mögen durchaus menschliche Reaktionen auf die Unsicherheit sein. Wir sind aber endgültig in eine neue Zeit übergegangen. Wer die Chancen sieht, der findet auch neue Lösungen oder gar Geschäftsmodelle und versteht gleichzeitig, dass sich die gute Zukunft nicht aus den Antworten der Vergangenheit ergibt.

Optimierung weg vom Mittelmass

Optimierung ist keine hinreichende Zukunftsstrategie. Unsere Branche als «Spezialistin» für den Prototypenbau optimiert und optimiert, sie schraubt und schraubt. Das Drehen an Rädchen, dieser Fokus auf den letzten Zentimeter zum vermeintlichen Optimum, beschränkt zu oft den Blick fürs Ganze und verwehrt neue Lösungen. Und: Zu viele «Rädchen» sind Menschen, die sich nicht einfach takten oder wegrationalisieren lassen. Stress ist kein Motivator, anspruchsvolle Aufgaben hingegen schon.



Vertrautheit schaffen

Eine gesunde Routine durch Vertrautheit. Heute ein Stadion und morgen einen Bahnhof planen; das ist zwar spannend, aber nicht immer effizient und effektiv. Warum stattdessen nicht gezielt von Erfahrungen und der Lernkurve profitieren? Teams konzentrieren sich auf bestimmte Lösungen in ausgewählten Märkten. Das tun sie dabei stetig besser, ausserdem schneller und mit einer höheren Qualität und Wertschöpfung. Das gibt nicht nur dem Auftraggeber, sondern vor allem dem Team Sicherheit. Die Vertrautheit schafft gleichzeitig Spielraum für Neues.

Eigene Talente entwickeln

Der ROI bei der Personalentwicklung ist vielschichtig. Die Entwicklung von Talenten beginnt mit der Gewinnung und Entwicklung von Lernenden. Das macht man aus Verantwortungsbewusstsein, aber auch aus unternehmerischem Interesse. Selbst gestandene Mitarbeitende werden in der eigenen HHM Academy fachlich wie auch in Führungsthemen oder im Selbstmanagement geschult. Klar, der Aufwand ist beträchtlich. Aber besagter ROI kann sich sehen lassen: Die Academy wurde zur untrennbaren Komponente der «Wir»-Kultur. Top ausgebildete Leute steigern die Rentabilität. Und Leuchttürme haben die Kraft, über das Unternehmen hinauszustrahlen; das zieht neue Talente an.

Von anderen lernen

Über den eigenen Tellerrand hinausblicken. Wie und was machen andere Branchen? Was können wir von ihnen lernen? Würden wir Handys oder Autos wie Häuser bauen, keiner könnte sich diese leisten. Es geht nicht darum zu vergleichen, was schwer vergleichbar ist. Es geht aber um mehr Offenheit für Standards und Innovationen. Diese Offenheit bringt bei diesen hoch technischen Gegenständen des Alltags regelmässig neue Möglichkeiten hervor, ja, sie wandelt ganze Wirtschaftszweige um. Im Vergleich dazu zeigt sich unsere Branche zu wenig offen.

Flexibilität entwickeln

Planungssicherheit war gestern. Das gilt für Bauherren, Investoren und das eigene Unternehmen. Sicher ist nur, dass wir an Flexibilität hinzugewinnen und die Strukturen auf diese Situation hin entwickeln müssen. Geistige und unternehmerische Flexibilität und dynamische Prozesse mit klug vernetzten Playern sind ein Schlüssel für die Zukunft. Vieles wird anders. Diskutieren wir mit unseren Mitarbeitenden ihren Beitrag. Bereiten wir sie auf neue Zeiten vor, statt dass wir das, was kommen muss, mit den immer gleichen Argumenten bekämpfen. Mobilisieren wir die Kräfte im eigenen Unternehmen und treten wir damit der Angst und Unsicherheit entgegen.

Die Alternativen verlangen den Entscheidungsträgern ein Commitment ab. Zugegeben: Die Alternativen fordern auch Kraft, Mut, Offenheit, Einsicht und viele Gespräche. Das sind wir aber unserem Ingenieurhandwerk und der so spannenden Branche schuldig.



► Urs von Arx

CEO der HHM Gruppe,
HEFTI. HESS. MARTIGNONI.
Präsident Stiftung bilding
und Mitglied des usic-Vorstands

LINK

www.hhm.ch

Illustration: id-k.com 



Mit Sicherheit ein langfristiger Mehrwert

Der Bau einer zweiten Röhre am Gotthard-Strassentunnel ist die weitsichtigste Lösung. Der Alpenschutzartikel sowie die gesetzliche Verankerung des Tropfenzählersystems gewährleisten, dass der Verkehr in Zukunft sicherer und besser fliesst, ohne dabei eine Kapazitätssteigerung zu erfahren. Neben einer tragbaren Finanzierung dürfen aber andere, dringend benötigte Strassenprojekte nicht vernachlässigt werden.

Der Gotthard-Strassentunnel ist das eigentliche Nadelöhr der Nord-Süd-Verbindung: Mit knapp 18'000 Fahrzeugen täglich verlaufen fast sechzig Prozent des gesamten alpenüberquerenden Strassenverkehrs durch den Gotthard, Tendenz steigend. Dem Betrieb der einspurig befahrbaren Röhre sind erhebliche Grenzen gesetzt. So bedingt bereits heute der regelmässige Unterhalt im Schnitt alle zwölf Tage eine nächtliche Totalsperrung. Seit 2001 wird die Anzahl LKW durch ein Tropfenzählersystem gesteuert und beschränkt. An den Wochenenden und in den Ferienzeiten sind Blechlawinen eher die Regel als die Ausnahme: 2014 stauten sich die Fahrzeuge auf der A2 während 17 Stunden täglich, dies entspricht einem Plus von 11 Prozent gegenüber 2013.

Es braucht die Totalsanierung – so oder so

Damit der 1980 in Betrieb genommene Gotthard-Strassentunnel auch nach 2025 den notwendigen Sicherheitsstandards entspricht und funktionstüchtig bleibt, muss er ab 2020 umfassend saniert werden. Der Bundesrat hat hierfür zwei Varianten erörtert: Eine Totalsanierung oder den Bau einer zweiten Röhre mit anschliessender Totalsanierung des heute bestehenden Tunnels. Um den vom Volk 1994 mit 52 Prozent Ja-Stimmen angenommenen Alpenschutzartikel zu wahren, soll der Gotthard-Strassentunnel auch mit einer zweiten Röhre in Zukunft ausschliesslich einspurig befahrbar bleiben.

Eine zweite Röhre ist die wirtschaftlichere Alternative

Der Bundesrat und das Parlament haben sich für den Bau einer zweiten Röhre ausgesprochen. Auch die usic befürwortet diese Lösung, insbesondere aus folgenden Gründen: Für eine Sanierung ohne zweite Röhre müsste eine lange Totalsperrung in Kauf genommen werden, welche eine Rollende Landstrasse (RoLa) für den Schwerverkehr durch den Gotthard-Basistunnel notwendig machen würde. Bei dieser knapp 1 Mia. Franken teuren Lösung würden alle 40 Jahre wiederkehrende Kosten von total 1.7 Mia. Franken anfallen.

Der Bau einer zweiten Tunnelröhre kostet zwar knapp zwei Mia. Franken, in Zukunft werden aber sowohl Totalsperrungen als auch der Bau einer RoLa überflüssig. Die wiederkehrenden Sanierungskosten für beide Röhren liegen mit ca. 1.4 Mia. langfristig um 300 Mio. Franken günstiger. Gleichzeitig erhält



die Schweiz einen bleibenden Infrastrukturwert. Die dann vorhandenen Redundanzen erlauben zukünftig Sanierungsarbeiten unter Betrieb und steigern die Verkehrssicherheit, in dem unter Normalbetrieb Gegenverkehr vermieden wird.

Der Schutz der Alpen bleibt gewährleistet

Der Verein «Nein zur 2. Gotthardröhre» hat gegen den Beschluss des Parlaments erfolgreich das Referendum ergriffen. Er argumentiert, dass durch eine zweite Röhre die Anzahl Lastwagen verdoppelt und das Ziel der Verlagerung des Transitgüterverkehrs auf die Schiene untergraben würden. Die Argumentation greift aus zwei Gründen zu kurz: Erstens garantiert der in der Verfassung verankerte Alpenschutzartikel, dass beide Röhren auch in Zukunft nur einspurig befahren werden dürfen. Dadurch wird die Kapazität nur geringfügig durch einen besseren Verkehrsfluss gesteigert. Dem muss aber die aktuelle Stausituation gegenübergestellt werden, welche ohne zusätzlichen Verkehrsnutzen umweltschädigende Schadstoffe produziert. Zweitens wird gleichzeitig das bisher geltende Tropfenzählersystem gesetzlich verankert, wodurch auch die Kapazität für Lastwagen weiterhin beschränkt bleibt.

Keine Gefährdung der Realisierung anderer Verkehrsengpässe

Aber auch die usic unterstützt den Bau einer zweiten Röhre nicht bedingungslos. So ist der Gotthard-Strassentunnel zwar ein verkehrspolitisch bedeutendes Projekt in Bezug auf die Anbindung des Tessins und den internationalen Durchgangs-

verkehr, jedoch sind andere Strecken weitaus stärker von einem Verkehrskollaps bedroht. Hierzu gehören zum Beispiel die stark belasteten Streckenabschnitte auf der A1 zwischen Zürich und Bern sowie zwischen Lausanne und Genf. Diese Projekte müssen im Rahmen des Bundesbeschlusses über das Nationalstrassennetz (Netzbeschluss) zügig angegangen werden und dürfen durch die Realisierung einer zweiten Gotthardröhre unter keinen Umständen gefährdet werden.

Für eine verursacherorientierte Finanzierung

Die usic kritisiert auch die Finanzierung. So sollen Bau und Unterhalt aus den ordentlichen Strassennitteln finanziert werden. Dem wachsenden Verkehrsaufkommen und den dringend anstehenden Erhaltungs- und Ausbaurbeiten auf anderen Strecken steht eine abnehmende Bereitschaft der Öffentlichkeit zum Tragen der damit verbundenen Mehrkosten gegenüber. Um die Staatskasse längerfristig zu entlasten und die Projektrealisierung zu beschleunigen, unterstützt die usic deshalb eine vermehrt verursachergerechte Finanzierung.

Der Bau einer zweiten Röhre am Gotthard-Strassentunnel ist aus wirtschaftlichen, umwelttechnischen und politischen Gründen die weitsichtigste Lösung. Die Realisierung dieses Projekts muss aber im Einklang mit einer verkehrspolitischen Gesamtbetrachtung erfolgen und auch finanziell tragbar bleiben.

Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic
Foto: Waldteufel/www.fotolia.com

Variantenvergleich Gotthard-Strassentunnel

	Variante Totalsanierung	Variante Neubau und Totalsanierung
Dauer der Vollsperrung	980 Tage, verteilt auf 3.5 Jahre	140 Tage
Gesamter Bauzeitraum	2019 – 2025	2020 – 2027 Bau 2. Tunnelröhre 2028 – 2030 Totalsanierung
Kosten Bau 2. Tunnelröhre	–	2'023 Mio.
Sanierungskosten	752 Mio.	765 Mio.
Kosten Verkehrsführung	906 Mio.	–
Total Kosten in CHF	1'658 Mio.	2'788 Mio.

Kosten: Maximale Schätzungen bei einer Kostengenauigkeit von 30 Prozent.

Quelle: Botschaft des Bundesrats vom 13.09.2013.

Für eine tragfähige Strasseninfrastruktur der Zukunft

► *Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic*

Der Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds (NAF) soll die strukturellen Probleme der heutigen Strassenfinanzierung beheben und den dringend benötigten Netzbeschluss in Kraft setzen. Um den Erfolg des NAF an der Urne nicht durch unpopuläre Preiserhöhungen zu gefährden, braucht es eine grössere Zweckbindung der Mineralölsteuer und eine stärkere Beteiligung der Kantone.

Durchschnittlich 37 Kilometer täglich waren Herr und Frau Schweizer im Jahr 2010 unterwegs, ganze 17 Prozent mehr als noch vor 15 Jahren. Davon wurden über 66 Prozent mittels motorisiertem Individualverkehr zurückgelegt. Ein gut funktionierendes Strassennetz ist somit von volkswirtschaftlich grosser Bedeutung. Ein wesentlicher Anteil dieser Verkehrsinfrastruktur wird durch den Bund realisiert und verwaltet. Insgesamt 4.1 Milliarden Franken gab er 2014 aus für den Ausbau und Erhalt des Nationalstrassennetzes, die Hauptstrassen der Kantone, den Landschafts- und Umweltschutz sowie für Forschung und Entwicklung.

Strukturelle Probleme der heutigen Strassenfinanzierung

Heute werden diese Ausgaben durch das Modell Spezialfinanzierung Strassenverkehr (SFSV) bestritten. Die Finanzierung besteht aus den vollständigen Einnahmen aus der Autobahnvignette und dem Mineralölsteuerzuschlag auf Treibstoffen sowie aus 50 Prozent der teilzweckgebundenen Mineralölsteuer. Nicht benötigte Mittel werden als Reserven zurückgestellt. Ab 2008 ist die SFSV in Schieflage geraten, sowohl finanziell wie auch strukturell. Aufgrund einer veränderten Aufgabenverteilung zwischen Bund und Kantonen droht ab 2018 eine Finanzierungslücke von 1.2 Milliarden Franken. Ferner hat die gleichzeitige Schaffung des befristeten Infrastrukturfonds zu weniger Flexibilität bei der Bewirtschaftung des Gesamtmodells geführt.

Der NAF als Instrument der langfristigen Finanzierung

Der Bundesrat möchte das heutige Finanzierungsmodell durch einen unbefristeten Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds auf Verfassungsebene, analog zum bereits

beschlossenen Bahninfrastrukturfonds (BIF), ersetzen und so für mehr Transparenz sorgen. Strukturell besteht der NAF aus einer Erweiterung des bisherigen befristeten Infrastrukturfonds für Nationalstrassen- und Agglomerationsprojekte, während die übrigen Ausgaben der SFSV in einer neuen Spezialfinanzierung (SFSVNEU) gebündelt werden sollen. Anhand des Strategischen Entwicklungsprogramms für die Nationalstrassen (STEP Nationalstrassen) sollen die Eidgenössischen Räte periodisch über den Kapazitätsausbau und die Weiterentwicklung des Nationalstrassennetzes befinden können.

Schliessung der Finanzierungslücke und Integration des Netzbeschlusses

Um die Finanzierungslücke zu schliessen, soll die Automobilsteuer neu vollumfänglich dem NAF zugutekommen. Zusätzlich soll ab 2020 eine Abgabe für Elektrofahrzeuge die in Zukunft sinkenden Einnahmen aus Mineralöl- und Automobilsteuer kompensieren. Die bisherige Zweckbindung der Mineralölsteuer von 50 Prozent sollen beibehalten und der Mineralölsteuerzuschlag von heute 30 auf maximal 36 Rappen pro Liter angehoben werden. Zudem zieht der Bundesrat die Möglichkeit in Betracht, den Netzbeschluss (NEB) in den NAF zu integrieren. Der NEB sieht eine Erweiterung (NEB-1) und Ergänzung (NEB-2) des bestehenden Nationalstrassennetzes vor, konnte aber aufgrund der Ablehnung der Preiserhöhung der Autobahnvignette am 24. November 2013 nicht in Kraft treten. Mit der Annahme des NEB würden 400 Kilometer Strassen von den Kantonen an den Bund übergehen und so die Kantone finanziell entlasten.

Knackpunkt Finanzierung – Quadratur des Kreises?

Auch im Parlament ist die Bedeutung der Vorlage unbestritten. Kopfzerbrechen bereitet aber die Frage der Finanzierung im Zusammenhang mit der Integration des NEB in den NAF. Nachdem die erstbehandelnde Verkehrskommission des Ständerates (KVF-S) zunächst eine Integration des NEB befürwortet hatte, entschied sie sich im August dagegen und wollte diesen zu einem späteren Zeitpunkt zusammen mit

einer Erhöhung des Vignettenpreises auf 70 Franken behandeln. Gleichzeitig beantragte sie dem Ständerat, die Zweckbindung der Mineralölsteuer zugunsten des Strassenverkehrs auf maximal 55 Prozent zu erhöhen. In der Herbstsession hat der Ständerat die Vorlage an die KVF-S mit dem Auftrag zurückgewiesen, den NEB in den NAF zu integrieren und für dessen Finanzierung zu sorgen. Dadurch verzögert sich die Behandlung des Geschäfts um mindestens ein halbes Jahr.

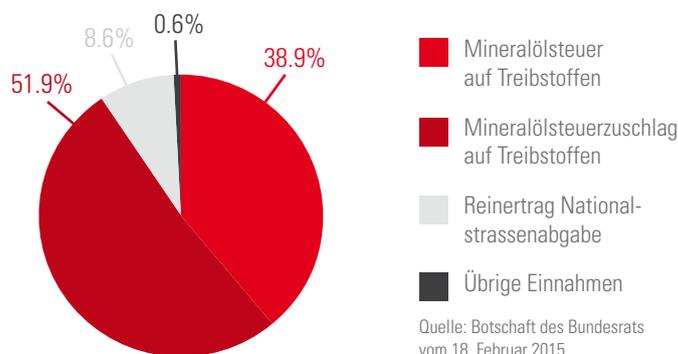
Es braucht eine weitsichtige und tragbare Lösung

Sowohl die Schliessung der Finanzierungslücke als auch der Netzbeschluss sind dringend notwendig. Dafür muss das Problem der Finanzierung gelöst werden. Mehr Leistung zu fordern, ohne Vorschläge zu deren Finanzierung aufzuzeigen, ist dabei weder verantwortungsbewusst noch glaubwürdig.

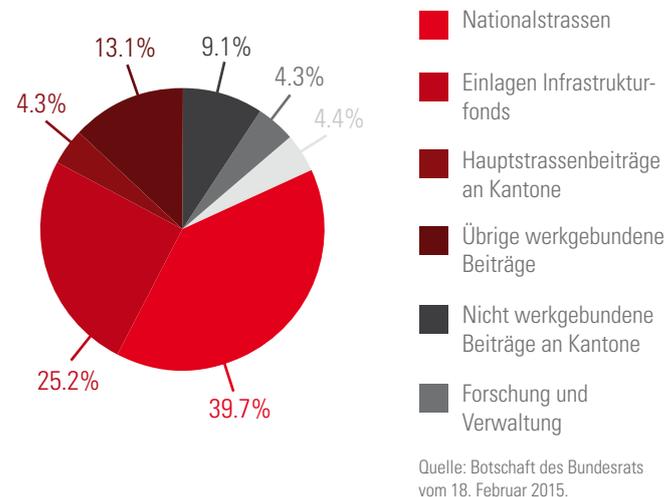
Preiserhöhungen sind unpopulär, deshalb könnten sowohl eine zu starke Erhöhung der Autobahnvignette als auch des Mineralölsteuerzuschlags die Annahme des NAF an der Urne gefährden. Deshalb muss erstens der Anteil der Zweckbindung aus der Mineralölsteuer um mehr als 55 Prozent erhöht werden. Das käme auch dem Anliegen der «Milchkuh-Initiative» entgegen, welche eine vollständige Zweckbindung fordert. Zweitens müssen die Kantone finanziell deutlich stärker in die Pflicht genommen werden, denn diese werden durch den Einbezug des NEB in jedem Fall finanziell entlastet. Es gilt hier, die Gesamtinteressen im Auge zu behalten und eine weitsichtige und tragbare Lösung für die Zukunft der schweizerischen Strasseninfrastruktur zu finden.

Finanzielle Struktur der Spezialfinanzierung Strassenverkehr (2014)

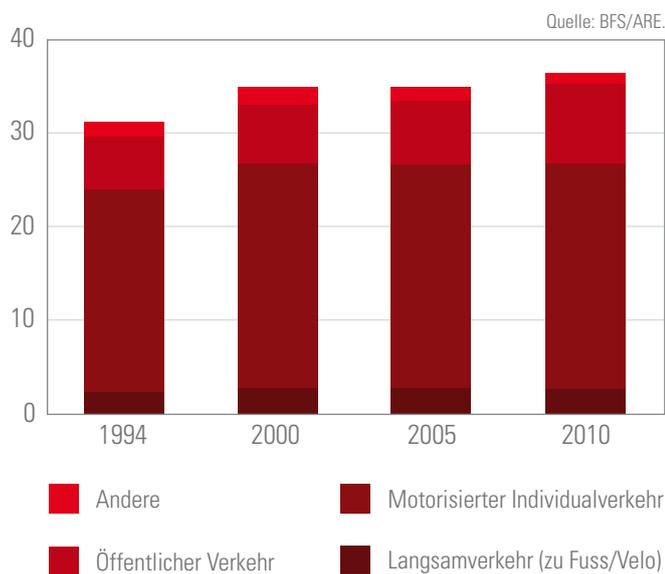
Einnahmen (in Prozent)



Ausgaben (in Prozent)



Tagesdistanzen 1994 bis 2010 nach Verkehrsmitteln
(Durchschnittliche Anzahl Kilometer pro Person und Tag im Inland)



Finanzierungsmodalitäten des SFSV und des NAF im Vergleich

	SFSV	NAF
Mineralölsteuer	50%	50%** (ab 2030)
Mineralölsteuerzuschlag	100%	100%
Autobahnvignette	100%	100%
Automobilsteuer	–	100%*
Abgabe für Elektrofahrzeuge	–	100% (ab 2020)

*Ausnahmen möglich

** Gegenstand von Verhandlungen

Quelle: Botschaft des Bundesrats vom 18. Februar 2015.

«Ständige Wechsel von Schlüsselpersonen, Bestellungsänderungen der Bauherrschaft und inkompetente «Fachpersonen» führen zu einem giftigen Mix.»

Tiefpreise im öffentlichen Beschaffungswesen: Wo steht die Politik?

Die Tiefpreisproblematik im öffentlichen Beschaffungswesen macht den usic-Mitgliedsunternehmungen enorm zu schaffen. Das Kriterium Preis als Hauptzuschlagskriterium führt zu einem regelrechten Preisdumping. Die Ingenieure sind alarmiert, denn es werden Zuschläge mit Stundenansätzen von 50 – 60 Franken herumgereicht. Es findet ein Preiserfall in bisher unbekanntem Ausmass statt. Zwei erfahrene Ingenieurunternehmer und Politiker nehmen Stellung.

Unsere Fragen

1. In der letzten Zeit hat im öffentlichen Beschaffungswesen ein regelrechter Preiserfall stattgefunden, die Alarmzeichen stehen auf rot. Wie schätzen Sie die Situation ein?
2. Machen Sie als Unternehmer auch Erfahrungen mit preisdrückenden Behörden?
3. Wo muss der Hebel angesetzt werden?

Antworten Jürg Grossen

1. Wir nehmen gar nicht mehr an öffentlichen Ausschreibungen teil. Einerseits aufgrund der mangelnden Qualität der Ausschreibungen und andererseits wegen der zu bürokratischen und löchrigen Organisation von Bauabläufen. Ständige Wechsel von Schlüsselpersonen, Bestellungsänderungen der Bauherrschaft und inkompetente «Fachpersonen» führen zu einem giftigen Mix, mit welchem auch weniger gute Dienstleister immer wieder Chancen erhalten, sich über Nachträge und Zusätze finanziell über Wasser zu halten. Das System des öffentlichen Beschaffungswesens muss dringend angepasst werden.
2. Nein, wir offerieren bewusst keine öffentlichen Aufträge über Ausschreibungen mehr und setzen voll auf die Privatwirtschaft. Wir wollen unseren Kunden mehr bieten als die meisten Mitbewerber und dieser Mehrwert ist bei der öffentlichen Hand nicht gefragt. Dies mitunter auch deshalb, weil die entsprechenden Möglichkeiten im öffentlichen Beschaffungswesen fehlen. In der Privatwirtschaft wird der Mehrwert unserer Leistungen erkannt und entsprechend geschätzt. Das heutige System im öffentlichen Beschaffungswesen versagt; Qualität, Innovation und Erfahrung werden von der Jury oft nur schwach gewichtet oder für alle gleich bewertet, so dass nur der Preis zählt. Das ist nicht nachhaltig und einer der Gründe, weshalb die öffentliche Hand die Kosten langfristig oft nicht im Griff hat.

→

3. Ich bin davon überzeugt, dass in der Verwaltung wieder mehr Fach- und Entscheidungskompetenz aufgebaut werden muss. Die ausgelagerten Dienstleistungen und die wachsende Anzahl Mandate führen zu einer «Controller-Mentalität», das ist volkswirtschaftlich unsinnig und viel zu teuer.

Jürg Grossen (glp) ist Elektroplaner und seit 1994 Co-Geschäftsinhaber und Geschäftsführer der Elektroplan Buchs & Grossen AG. Seit 2011 ist er Mitglied des Nationalrates.

► *Jürg Grossen*



Antworten Hans Grunder

1. Die Situation ist wirklich alarmierend. Die Gründe sind vielfältig, der Hauptgrund liegt sicher bei der ungenügenden Gesetzgebung. Die Schwellenwerte für Ingenieurleistungen sind viel zu tief. Studien zeigen und belegen immer wieder, dass diese tiefen Schwellenwerte volkswirtschaftlich gesehen ein Blödsinn sind. Da es sich vielfach um intellektuelle Dienstleistungen handelt, kann es nicht sein, dass solche Arbeiten faktisch nur über den Preis definiert werden. Die ganze Problematik wird dadurch verschärft, dass auf Grund des starken Schweizer Frankens unsere Angebote durch ausländische Anbieter massiv unter Druck geraten. Man spricht in diesem Zusammenhang immer nur von der Exportwirtschaft und vergisst dabei, dass zunehmend auch die Binnenwirtschaft infolge der Frankenstärke unter enormen Konkurrenzdruck gesetzt wird. Der Ingenieur kann so seine volle Leistung nicht mehr erbringen, die Folgen davon bezahlt die öffentliche Hand.
2. Meine Erfahrungen zeigen, wie schwierig es für die ausschreibende Behörde ist, mit den geltenden Gesetzen Ausschreibungen zu machen, welche nicht dazu führen, dass schlussendlich doch nur der Preis das alleinige Vergabekriterium ist. Es wird zwar versucht, mit sogenannten weichen Kriterien den Faktor Preis abzuschwächen, aber faktisch sind den Behörden die Hände gebunden. Dies hat für unseren Ingenieurnachwuchs fatale Folgen, weil wir den jungen Berufsleuten nicht mehr die gewünschten Perspektiven bieten können.
3. Im Rahmen der Revision des Vergaberechts müssen die Schwellenwerte erhöht werden und offensichtlich zu tiefe Angebote ausgeschlossen werden können. Zudem sollten wie in anderen Ländern Gang und Gäbe gewisse intellektuelle Dienstleistungen nicht submittiert werden müssen.

Hans Grunder (BDP) ist Dipl. Ing. SIA und Ingenieur-Geometer. Seit 1987 ist er Inhaber der Grunder Ingenieure AG, welche in den Bereichen Ingenieur-, Bahn- und Spezialvermessung sowie amtlichen Vermessungen tätig ist. Er ist seit 2007 Mitglied des Nationalrates und war Mitgründer der Bürgerlich-Demokratischen Partei des Kantons Bern.

► *Hans Grunder*



«Dranbleiben»

Wirtschaftskampagne für die Energiestrategie 2050

Die usic will «dranbleiben» an der Energiestrategie 2050 und unterstützt deshalb die von der AEE Suisse (Dachorganisation der Wirtschaft für erneuerbare Energien und Energieeffizienz) initiierte Vorkampagne. Vertreter aus der Wirtschaft setzten sich dabei vor der Ständeratsdebatte für die zukunftsweisende Energievorlage ein und formierten sich zugleich für einen allfälligen Abstimmungskampf.

Mit der Energiestrategie 2050 hat der Weg, den viele Unternehmen in der Schweiz schon seit Jahren und Jahrzehnten gehen, einen Namen erhalten. Das Massnahmenpaket des Bundes schafft verlässliche Rahmenbedingungen für all jene Unternehmen, die als Anbieter, aber auch als Anwender auf erneuerbare Energie und Energieeffizienz setzen. So steht die Energiestrategie 2050 für ein modernes Energiesystem und eine gesunde Entwicklung der Schweiz und ihrer Wirtschaft. Mehr Energieeffizienz und der schrittweise Ausbau erneuerbarer Energien sichern unseren Wohlstand, schaffen Arbeitsplätze und Einkommen, senken Kosten und lösen uns langfristig aus der Abhängigkeit von fossilen, ausländischen Energieträgern. Kurzum: Die Energiestrategie 2050 und ihre grundsätzliche Stossrichtung sind gut für die Schweiz und gut für die Schweizer Wirtschaft.

Aus diesem Grund hat sich am 1. Juli 2015 die Allianz «Schweizer Wirtschaft für die Energiestrategie 2050» formiert. Unter dem Motto «Dranbleiben» setzen sich Wirtschaftsverbände und Unternehmen für eine Energiepolitik ein, die auf den Schweizer Werten und Errungenschaften aufbaut, auf einen sorgsam Umgang mit Ressourcen achtet, Investitionen und Innovationen fördert und so die Schweiz als Wirtschaftsstandort und Denkplatz stärkt.

Die Energiestrategie 2050 ist ein wirtschaftsfreundliches Generationenprojekt. Sie ist ausgewogen, realistisch und machbar. Die dafür erforderlichen Technologien bewähren sich seit Jahren in der Praxis. Die Energiestrategie 2050 liefert den nötigen politischen Rahmen für deren Einsatz und gibt unseren Unternehmungen Sicherheit und Orientierung. So helfen beispielsweise die im Energiegesetz neu formulierten realistischen Produktions- und Verbrauchsziele. Es ist wertvoll zu wissen, dass die Nutzung von erneuerbaren Energien von nationalem Interesse ist und dass mit dem Instrument der kostendeckenden Einspeisevergütung für die nötige In-

vestitionssicherheit gesorgt ist. Und so macht es Sinn, dass die Kantone aufgefordert werden, im Gebäudebereich schneller grössere Fortschritte zu erzielen, damit das riesige Energiesparpotenzial optimal ausgeschöpft werden kann. Das Gebäudeprogramm setzt die richtigen Anreize für mehr Wärmesanierungen und einen verstärkten Einsatz an intelligenter Gebäudetechnik. Und schliesslich erachtet es die usic als richtig und klug, dass auch die grossen und systemrelevanten Infrastrukturen wie die Energie- und Stromnetze jetzt modernisiert werden.

Die usic ist überzeugt, dass die Energiestrategie 2050 die Schweiz fit macht für die kommenden Herausforderungen und im globalen Wettbewerb mittel- und langfristig wichtige Vorteile verschafft. Die usic ist auch überzeugt, dass jetzt der richtige Zeitpunkt gekommen ist, die Weichen neu zu stellen, um sich aus der alten Energiewelt zu verabschieden. Notabene einer Welt, die immer teurer wird, die grosse Risiken birgt, die die Unabhängigkeit aufs Spiel setzt und die Chancen für die heimische Wirtschaft ungenutzt lässt. In einer solchen Welt sind auch der wirtschaftliche Erfolg und der Wohlstand der Schweiz gefährdet. Die Energiestrategie 2050 hingegen weist die richtige Richtung und bestätigt den eingeschlagenen Weg.

Die usic hat beschlossen, sich der Allianz «Schweizer Wirtschaft für die Energiestrategie 2050» anzuschliessen und sich gegen unsinnige und zu kurz gegriffene Attacken auf die neue Energiepolitik, wie sie Bundesrat und Nationalrat umsetzen wollen, zu wehren.

Unter dem Namen «Schweizer Wirtschaft für die Energiestrategie 2050» setzen sich namhafte Wirtschaftsverbände und Unternehmen für die Energiestrategie des Bundesrats ein. Unter dem Motto «Dranbleiben» startete die Wirtschaftsallianz am 28. August eine landesweite Kampagne. Diese soll aufzeigen, dass die Energiestrategie 2050 keinen Kurswechsel bedeutet, sondern schon seit vielen Jahren von vielen Unternehmen und Menschen in der Schweiz umgesetzt wird. Die usic hat sich an dieser Kampagne in Form von zwei Testimonials beteiligt, usic-Präsident Heinz Marti sowie usic-Mitglied und Nationalrat Hans Grunder haben ihr Gesicht dazu zur Verfügung gestellt.

Lea Kusano, Geschäftsstelle usic

Ein Zeichen der Anerkennung für die Infrastruktur des Alltags

► Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic

Die erstmalige Anerkennung der zeitgenössischen Baukultur als eigenständige Fördersparte ist ein wichtiger Schritt für die Nachwuchsförderung in der Baubranche. Die usic setzt sich am «Runden Tisch Baukultur» des SIA dafür ein, dass der konstruktive Dialog und damit die Sparte der Baukultur auch langfristig erhalten bleiben.

Das Eidgenössische Parlament hat im Juni dieses Jahres mit der Kulturbotschaft 2016–2020 erstmals den Begriff der Baukultur aufgenommen und hierfür einen jährlichen Förderbeitrag von 500'000 Franken beschlossen. Es legte damit den Grundstein für die Anerkennung der zeitgenössischen Baukultur als eigenständige Sparte neben der Denkmalpflege und dem Heimatschutz.

Zu verdanken ist dieser Erfolg besonders den jahrelangen Bemühungen des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins SIA, welcher hier die Initiative ergriff und mit dem «Runden Tisch Baukultur» alle wichtigen Akteure zusammenbrachte.

Baukultur als Mittel zur Nachwuchsförderung

Die usic engagiert sich ebenfalls am Runden Tisch, weil sie erwartet, dass durch die Förderung der zeitgenössischen Baukultur die öffentliche Wahrnehmung der Baukunst gestärkt und damit auch die Attraktivität der Baubranche als Arbeitgeber gesteigert werden. Denn nur wenn es uns gelingt, die junge Generation wieder vermehrt für die technischen Berufe zu begeistern, werden wir den Fachkräftemangel, der im Ingenieurwesen herrscht, mittels inländischem Nachwuchs erfolgreich bekämpfen können.

Zeitgenössische Baukultur als Herausforderung

Die Anerkennung und finanzielle Förderung der Baukultur ist ein erster wichtiger Erfolg. Damit dieses Engagement auch tatsächlich Früchte trägt, ist jedoch noch viel zu tun. Im Vordergrund stehen dabei die Festlegung von geeigneten Kriterien und Massnahmen zur Zielerreichung: Ab wann gilt ein Bau als Kulturgut? Ist mit Baukultur auch die Kultur am Bau gemeint? Während beim vergangenheitsbezogenen Denkmalschutz ausschliesslich die Bausubstanz selbst in Betracht kommt, führt die Gegenwartigkeit zu grösseren Abgrenzungsschwierigkeiten.

Würdigung der Infrastruktur der Gegenwart

Die Offenheit des Begriffs Baukultur beinhaltet auch Chancen. So ist ein bedarfsbezogener Einsatz der verfügbaren Mittel möglich, zum Beispiel durch die Förderung von Massnahmen im Bildungsbereich. Die Aufnahme des zeitgenössischen Baus als eigenständigem Kulturbereich ist zudem ein wichtiger Schritt, um unserer Infrastruktur die gesellschaftliche Anerkennung zu verschaffen, welche sie aufgrund ihrer enormen Bedeutung für unseren Alltag verdient.

«Runder Tisch Baukultur» sichert Dialog und Praxisbezug

Um die Baukultur langfristig als förderungswürdige Sparte zu etablieren, braucht es weiterhin einen aktiven Dialog zwischen den Behörden und der Baubranche. Nur dadurch wird der Bezug zur Praxis gewahrt und gleichzeitig sichergestellt, dass die verfügbaren finanziellen Mittel zielführend eingesetzt werden. Der «Runde Tisch Baukultur» ist das geeignete Gefäss für diesen Dialog, da hier bereits sämtliche wichtigen Akteure beteiligt und miteinander vernetzt sind. Auch die usic wird einen Beitrag zur Mitgestaltung dieses spannenden Bereichs mit Pioniercharakter leisten.

KBOB-Leitfaden zur Beschaffung von Planer- leistungen in der 2. Auflage

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

Im Juni 2015 publizierte die KBOB die neue, zweite Auflage ihres Leitfadens zur Beschaffung von Planerleistungen. Der Leitfaden wurde in einer Arbeitsgruppe mit Vertretern der öffentlichen Hand und von bauenschweiz diskutiert und überarbeitet. Die neue Auflage basiert auf der ursprünglichen Fassung aus dem Jahr 2009, welche seinerzeit in massgeblicher Weise von der usic mitgestaltet worden war. Das jetzige Ergebnis ist ein Kompromiss.

Die Überarbeitung des Beschaffungsleitfadens ist umfassend – sie erfolgte weniger inhaltlich als vielmehr im strukturellen Bereich. So wurde sinnvollerweise ein Abgleich mit dem ebenfalls bestehenden Leitfaden zum KBOB-Planervertrag vorgenommen. Während bisher der Vertragsleitfaden Aussagen zur Beschaffung enthielt und umgekehrt der Beschaffungsleitfaden auch Hinweise zum Vertragsinhalt machte, erfolgte nun eine klarere Trennung. Im neuen Beschaffungsleitfaden werden deshalb vertragliche Themen nicht mehr vertieft behandelt.

Die Struktur des Leitfadens wurde an vielen Stellen überarbeitet. Das Ziel, den Leitfaden anhand des chronologischen Ablaufs der Ausschreibung aufzubauen, konnte erreicht werden. Nach einer Einleitung über die möglichen Beschaffungsformen, Verfahren und Methoden für Planersubmissionen widmet sich ein Hauptkapitel der Vorbereitung der Ausschreibung. Hier finden sich namentlich Ausführungen zu den möglichen Eignungs- und Zuschlagskriterien. Die nachfolgenden Kapitel beschreiben die Durchführung der Ausschreibung und deren Auswertung.

In materieller Hinsicht verdienen folgende Änderungen Erwähnung:

- Bei den Zuschlagskriterien wurde im Bereich «Erfahrung des Anbieters» der Hinweis auf eine mögliche Unternehmensbewertung gestrichen. Eine solche führen zwar gewisse Vergabestellen durch (z.B. Kanton Aargau), zu gross sind aber die rechtlichen Unsicherheiten und Widerstände, als dass die KBOB an einer solchen (wenn auch nur indirekten) Empfehlung festhalten wollte.
- Bei den Preisgewichtungen liess die KBOB keine Empfehlung von unter 20% mehr zu. Mit Hinweis auf die bundesgerichtliche Rechtsprechung, welche von einer Mindestgewichtung von 20% ausgeht, verlangte die KBOB eine Anhebung der bisherigen Empfehlung von 15–20% für hochkomplexe Aufgaben.
- Bei der Evaluation hat sich die Nutzwertmethode durchgesetzt. Der bisherige Verweis auf die alternative Quotientenmethode wurde ersatzlos gestrichen.

Grösster Streitpunkt in der Arbeitsgruppe war die Frage der Bewertung der Qualitätskriterien. Sehr oft wird beobachtet, dass die Qualität der Angebote gleich oder ähnlich beurteilt wird. Dies führt in der Angebotsbewertung zu einer Verzerrung gegenüber der Preisbewertung, da jene über die ganze Notenskala angewendet wird. Faktisch führt dies zu einer weitaus stärkeren Gewichtung des Preises als in der Ausschreibung ursprünglich angedacht. Die Planerverbände – allen voran die usic und der SIA – forderten von der KBOB, Empfehlungen zu entwickeln, die dieser Verzerrung entgegenwirken könnten. Die KBOB war indessen nicht bereit, das Problem umfassend darzulegen und einer Lösung zuzuführen. Im Sinne eines Kompromisses wurde folgender Wortlaut in den Leitfaden aufgenommen (Ziff. 5.1.4):

«Die Praxis zeigt, dass die vorgeschlagene Notenskala hinsichtlich der Bewertung der Qualitätskriterien nicht immer konsequent angewendet und die Bandbreite nicht immer umfassend

ausgenutzt werden. Oft liegen die Qualitätsnoten so nahe beieinander, dass sie im Vergleich zu den Preisnoten – welche systematisch die ganze Bandbreite ausnutzen – eine unbeabsichtigte Verschiebung der deklarierten Gesamtgewichtung zugunsten des Preisgewichtes bewirken. Die Vergabestelle kann einer solchen unbeabsichtigten Verzerrung entgegenwirken. In der Praxis hat sich folgender Lösungsansatz bewährt:

Volles Ausnützen der Notenskalen auch bei den Qualitätskriterien

«Werden die Qualitätskriterien auf der ganzen Notenskala bewertet, tritt der Effekt weniger ausgeprägt ein. Es können also Massnahmen ergriffen werden, welche dazu führen, dass die Vergabebehörden die Notenskalen voll ausnützen. Dies kann mit einer differenzierteren Beschreibung der Notenskalen erfolgen oder – sofern eine Unterscheidbarkeit besteht – mit der Benotung und Punkteverteilung anhand der Rangfolge zwischen den Anbietern für jedes Qualitätskriterium.»

Keinen Eingang in den Leitfaden fand eine zweite, von den Planern vorgeschlagene Alternative hierzu:

Mathematisches Herbeiführen der korrekten Gewichtung (Objektivierung)

«Alternativ – und einfacher und verlässlicher – kann die gewollte Gewichtung durch eine mathematisch vorzunehmende Korrektur hergestellt werden. Dabei werden, wie dies beim Kriterium Preis üblich ist, die Maximalnote für die höchste Summe der Qualitätsbewertungen gewährt und die Note 1 für eine im Voraus festgelegte prozentuale Unterschreitung der höchsten Summe der Qualitätsbewertungen gegeben.»

Schade ist, dass die KBOB wenig Mut zu einer wirklichen Weiterentwicklung des Beschaffungsrechts für intellektuelle Dienstleistungen zeigt.

Fazit

Die Neuauflage des KBOB-Leitfadens zur Beschaffung von Planerleistungen ist kein grosser Wurf. Immerhin ist es aber eine in sich stimmige und gelungene Aktualisierung der aus dem Jahr 2009 stammenden ersten Auflage. Insofern hat das Dokument nach wie vor seine Berechtigung. Als Empfehlungen der KBOB – mitgetragen von den Planerverbänden innerhalb von bauenschweiz – soll das Dokument sicherstellen, dass die

öffentlichen Vergabebehörden nach einheitlichen und fairen Regeln Ausschreibungen für Planerleistungen durchführen. Es ist in diesem Sinne zu hoffen, dass der Leitfaden die nötige Akzeptanz und Verbreitung findet.

Schade ist umgekehrt, dass die KBOB wenig Mut zu einer wirklichen Weiterentwicklung des Beschaffungsrechts für intellektuelle Dienstleistungen zeigt. Neuere Entwicklungen, die zu einer echten Verbesserung für Planerleistungen führen könnten, wurden nicht aufgenommen und gefördert. Zu denken ist in diesem Zusammenhang an den nach wie vor nicht etablierten Dialog, an 2-Couvert-Verfahren, Wettbewerbsverfahren oder an eine echte Quality Based Selection. Auch Fragen des Ausschlusses von Dumpingangeboten oder Modelle der Preisplausibilisierung finden bei der KBOB wenig Gehör. Gleiches gilt in Bezug auf die oben beschriebene mathematische Korrektur der verzerrten Qualitätsgewichtung. Die KBOB verweist auf die Rechtsprechung und die Gesetzeslage, auch wenn solche durchaus mehr Spielraum zulassen würden. Absurd ist das Argument, die mathematische Korrektur (Objektivierung) nicht zuzulassen, da sich diese in der Praxis bisher nicht etabliert habe. Die KBOB ist die Koordinationskonferenz der öffentlichen Bauherren. Man wünschte sich von einem solchen Gremium etwas mehr Mut beim Testen neuer Ideen, ein höheres Mass an Innovation und Weitsicht und eine bessere Wahrnehmung einer Vorbild- und Vorreiterfunktion.

Der neue Leitfaden ist abrufbar unter:

<https://www.kbob.admin.ch/kbob/de/home/publikationen/dienstleistungen-planer.html>

Ortsübliche Arbeitsbedingungen im Beschaffungsrecht

Im Rahmen der Diskussionen um die Tiefpreisproblematik rücken auch die Löhne der Mitarbeitenden in Ingenieurunternehmungen in den Fokus. Dabei stellt sich die Frage nach den ortsüblichen Arbeitsbedingungen.

Nach dem Motto «gleich lange Spiesse für alle» wird in etlichen Branchen ein Mindestniveau an Arbeitsbedingungen und namentlich von Löhnen vorgeschrieben. Damit sollen – in einem ersten Schritt freiwillig – Mindestregeln verankert werden, die für alle Marktanbieter gleichermaßen gelten sollen. Solche Vereinbarungen werden branchenweit in Gesamtarbeitsverträgen (GAV) definiert, welche zudem – in einem zweiten Schritt – oftmals für alle Betriebe der Branche allgemeinverbindlich erklärt werden. Bekanntes Beispiel hierfür ist der Landesmantelvertrag des Bauhauptgewerbes. Er verhindert, dass ein Bauunternehmer mit tiefen Löhnen in den Markt eindringen und aus diesem Grund Dumping-Angebote machen kann.

Denn: Ohne vereinbarten resp. verbindlich erklärten Mindestlohn gibt es in der Schweiz keine Vorgaben bezüglich Festlegung der Löhne. Grundsätzlich ist jeder Unternehmer frei, seine Lohnpolitik zu definieren. Grenzen bilden einzig das Gebot, die Löhne für Mann und Frau bei gleicher Tätigkeit nicht unterschiedlich anzusetzen, und das generelle Diskriminierungsverbot, welches tangiert sein könnte, wenn für gleiche Qualifikationen und Tätigkeiten innerhalb eines Betriebes unterschiedliche Löhne bezahlt werden.

In Bezug auf ausländische Anbieter, welche vom Ausland aus Tätigkeiten in die Schweiz erbringen (z.B. Deutscher Handwerker, der Arbeiten in Basel ausführt), wurden im Rahmen der flankierenden Massnahmen zu den Bilateralen Verträgen mit der EU zusätzliche Schranken gesetzt: Das Entsendegesetz verlangt für solche Anbieter, dass Arbeiten in der Schweiz einer Meldepflicht unterstehen und dass im Rahmen dieser Meldung nachzuweisen ist, dass die ausländischen Mitarbeiter für die Tätigkeit in der Schweiz zu ortsüblichen Bedingungen angestellt

und entschädigt werden. Kommen solche Anbieter aus einem Land mit tieferem Lohnniveau als die Schweiz, bedeutet dies oft, dass die Löhne für die Tätigkeit in der Schweiz angehoben werden müssen. Diese Vorgaben dienen dem Schutz der Schweizer Anbieter vor Tiefpreisangeboten aus dem Ausland.

Die über das Entsendegesetz eingeführte Kontrolle betrifft indessen nur die grenzüberschreitende Tätigkeit. Eine analoge Regelung existiert im rein schweizerischen Verhältnis – ausserhalb der erwähnten GAV – nicht.

Eine Einschränkung gibt es aber auch hier – und diese ist wichtig und betrifft (nur) die öffentlich beschafften Aufträge: Art. 8 Abs. 1 lit. b des Bundesgesetzes über das öffentliche Beschaffungswesen (BöB) hält unter dem Titel «Verfahrensgrundsätze» fest:

«Bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen sind folgende Grundsätze zu beachten:

b. Sie vergibt den Auftrag für Leistungen in der Schweiz nur an einen Anbieter oder eine Anbieterin, welche die Einhaltung der Arbeitsschutzbestimmungen und der Arbeitsbedingungen für die Arbeitnehmer und Arbeitnehmerinnen gewährleisten. Massgebend sind die Bestimmungen am Ort der Leistung.»

Damit wird über das (eidgenössische) Beschaffungsrecht eine ähnliche Regelung eingeführt, wie sie im Entsendegesetz vorgesehen ist. Es gilt in Bezug auf die Arbeitsschutz- und Arbeitsbedingungen das Leistungsortsprinzip. Nach Art. 7 Abs. 1 VöB

→

gelten als Arbeitsbedingungen die Gesamtarbeitsverträge und die Normalarbeitsverträge und, wo diese fehlen, die tatsächlichen orts- und berufsüblichen Arbeitsbedingungen. Dazu führen die Kommentatoren Galli/Moser/Lang/Steiner (Praxis des öffentlichen Beschaffungsrechts, Zürich) aus (Rz. 236): «Massgeblich sind die am Ort der Leistung geltenden Arbeitsbedingungen und Arbeitsschutzbestimmungen. Das gilt nicht etwa nur für ausländische Anbieter. Auch schweizerische Anbieter haben, soweit das Leistungsortsprinzip Anwendung findet, die am Leistungsort geltenden (Minimal-)Bedingungen einzuhalten.»

Die Verfahrensgrundsätze in Art. 8 BöB werden von den Anbietern im Rahmen der Ausschreibung regelmässig akzeptiert (Selbstdeklaration) und sie finden ebenso regelmässig Eingang in den Planervertrag, der mit dem Zuschlagsempfänger abgeschlossen wird.

Mit anderen Worten: In einem nach Bundesbeschaffungsrecht vergebenen Planerauftrag ist das beauftragte Planungsbüro verpflichtet, seinen Mitarbeitenden die am Leistungsort üblichen Arbeitsbedingungen zu gewähren. Dies umfasst auch die Bezahlung ortsüblicher Löhne.

Mit Blick auf die Tiefpreisproblematik lassen sich damit folgende Schlussfolgerungen ziehen:

- Keine Vorgaben gelten in Bezug auf nicht ortsgebundene Tätigkeiten. Reine Planungsarbeiten, die nicht in der Schweiz erbracht werden müssen, können somit auch im Ausland erbracht werden, zu den dortigen Bedingungen.
- Umgekehrt müssen die am Ort der Leistung geltenden Arbeitsbedingungen (Löhne) eingehalten werden für Mitarbeitende, die effektiv in der Schweiz am Leistungsort arbeiten (also z.B. die Bauleiter am Ort der Baustelle).
- Mit Bezug auf die ortsüblichen Löhne stellt sich dann die Frage nach der effektiven Höhe am jeweiligen Ort. Hier gibt es keine abschliessenden Regelungen, zudem sind regionale Unterschiede zu beachten. Ein Hinweis bildet aber z.B. das Lohnbuch des Amtes für Wirtschaft und Arbeit des Kantons Zürich, welches einen umfassenden Überblick zu orts-, berufs- und branchenüblichen Löhnen sowie Mindestlöhnen in der Schweiz gibt (vgl. <http://www.awa.zh.ch/internet/volkswirtschaftsdirektion/awa/de/arbeitsbedingungen/infos/lohnbuch.html>).
- Ein sehr tiefes Honorarangebot bedeutet freilich nicht automatisch eine Verletzung der ortsüblichen Arbeitsbedingungen. Honorare und Löhne stehen zwar in einem engen Zusammenhang, sie sind aber gesondert zu würdigen. Ein Anbieter kann die ortsüblichen Löhne einhalten und dennoch ein sehr tiefes Angebot einreichen. Das ist nicht unzulässig, sondern kann betriebswirtschaftliche Gründe haben (Markteintritt, Aufbau einer Referenz etc.). Nur wenn der Wettbewerbsvorteil effektiv durch das Bezahlen zu tiefer Löhne erschaffen wird, liegt eine Rechtsverletzung vor.

Was kann gegen nicht ortsübliche Löhne unternommen werden?

In erster Linie ist die Vergabebehörde resp. der spätere Auftraggeber angesprochen: Er fordert die Einhaltung ortsüblicher Löhne ein (via BöB resp. im Planervertrag) und kann entsprechende Kontrollen vornehmen: Im Vergabeverfahren kann bei Dumpingangeboten eine Einsicht in die Löhne verlangt und bei nicht-ortsüblichen Löhnen ein Ausschluss verfügt werden. Nach Vertragsschluss kann der Auftraggeber jederzeit die Korrektheit der deklarierten Ortsüblichkeit kontrollieren und eine Verletzung sanktionieren (inkl. Vertragskündigung).

Ein Drittanbieter könnte möglicherweise in einem Vergabeverfahren Beschwerde gegen einen Zuschlag führen, wenn er vermutet, dass der Zuschlagsempfänger die ortsüblichen Löhne nicht einhält. Allerdings muss der beschwerdeführende Anbieter zur Beschwerde legitimiert sein, d.h. er muss im Falle des Ob-siegens selber Aussicht auf den Zuschlag haben.

Ferner stehen die kantonalen Arbeitsinspektorate in der Verantwortung. Sie sind für die Durchsetzung der arbeitsrechtlichen Vorgaben in ihrem Kanton zuständig. Sie können diese Aufgabe mit der Durchführung von Kontrollen wahrnehmen.

Dem Thema der ortsüblichen Arbeits- und Lohnbedingungen wurde bisher bei rein schweizerischen Verhältnissen wenig Beachtung geschenkt. Dies erstaunt angesichts der zentralen Erwähnung des Themas unter den Verfahrensgrundsätzen des BöB. Es könnte der Eindruck entstehen, dass es sich bei den entsprechenden Selbstdeklarationen primär um eine Formalität handelt, welche in der Praxis aber kaum kontrolliert wird. Hält der Preiszerfall in der Planerbranche unvermindert an, müssten sich aber die Auftraggeber und die Kontrollinstanzen ernsthaft mit dieser Frage auseinandersetzen.

*Dr. Christoph Jäger und
Dr. Mario Marti, Rechtsanwälte, Kellerhals Carrard, Bern*

RECHTLICHE ASPEKTE DER SCHNUPPERLEHRE

«Der Arbeitgeber hat sich bei Schnupperlehrlingen an eine strenge Arbeits- und Ruhezeitregelung zu halten.»

Rechtliche Aspekte der Schnupperlehre

Regelmässig bieten Ingenieur- und Planungsbüros «Schnupperlehren» für Jugendliche an, um ihnen einen Einblick in die Berufswelt des Planers zu geben. Bei der Beschäftigung jugendlicher Arbeitnehmer für Schnuppertage/-lehren hat sich der Schnupperlehrbetrieb aber immer auch mit rechtlichen Aspekten auseinander zu setzen.

Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen

Das Arbeitsgesetz enthält besondere Schutzvorschriften für jugendliche Arbeitnehmer (Art. 29 ff. Arbeitsgesetz, ArG). Als Jugendliche gelten Arbeitnehmer beider Geschlechter ab dem 13. bis zum vollendeten 18. Altersjahr (Art. 29 Abs. 1 ArG). Die Ausführungsbestimmungen zum Schutz jugendlicher Arbeitnehmer finden sich in der Verordnung 5 zum Arbeitsgesetz (Jugendarbeitsschutzverordnung, ArGV 5). Aus den genannten Erlassen lassen sich folgende arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen für Schnupperlehrlinge ableiten:

— Eine Schnupperlehre ist ab dem 13. Altersjahr möglich. Mit der Schnupperlehre wird zwischen dem Schnupperlehrling und dem Schnupperlehrbetrieb ein Rechtsverhältnis begründet. Ist der Schnupperlehrling noch nicht mündig, bedarf es der Zustimmung des gesetzlichen Vertreters. Idealerweise wird das Schnupperlehrverhältnis schriftlich abgeschlossen, unter Angabe der Parteien, der Dauer, der Arbeitszeit und des Arbeitsortes sowie der Ansprechperson.

- Den Arbeitgeber trifft gegenüber dem Schnupperlehrling eine erweiterte Fürsorgepflicht. Er hat auf die Gesundheit der Jugendlichen gebührend Rücksicht zu nehmen und für die Wahrung der Sittlichkeit zu sorgen. Er hat namentlich darauf zu achten, dass die Jugendlichen nicht überanstrengt werden und vor schlechten Einflüssen im Betrieb bewahrt bleiben.
- Der Arbeitgeber hat sich bei Schnupperlehrlingen an eine strengere Arbeits- und Ruhezeitregelung zu halten. Die Beschäftigung eines Jugendlichen zwischen 13 und 15 Jahren darf höchstens acht Stunden pro Tag und insgesamt 40 Stunden in der Woche dauern, und sie darf die Hälfte der Schulferien nicht überschreiten. Der Beginn und das Ende der Beschäftigung müssen jeweils zwischen 06.00 und 18.00 Uhr liegen. Die Beschäftigung hat an Werktagen zu erfolgen; Nacht- und Sonntagsarbeit sind für Schnupperlehrlinge grundsätzlich verboten. Bei mehr als fünf Stunden Arbeitszeit ist eine Pause von mindestens einer halben Stunde zu gewähren. Schliesslich ist auch die tägliche Ruhezeit von mindestens zwölf aufeinander folgenden Stunden einzuhalten. Für Jugendliche ab 15 Jahren gilt die gleiche Arbeits- und Ruhezeitregelung wie für erwachsene Arbeitnehmer.
- Gefährliche Arbeiten sind für Jugendliche grundsätzlich verboten. Als gefährlich gelten alle Arbeiten, die ihrer Natur nach oder aufgrund der Umstände, unter denen sie verrichtet werden, die Gesundheit, die Ausbildung und die Sicherheit der Jugendlichen sowie deren physische und psychische Entwicklung beeinträchtigen können. Eine



Departementsverordnung definiert die für Jugendliche gefährlichen Arbeiten (Verordnung des Eidgenössischen Departements für Wirtschaft, Bildung und Forschung über gefährliche Arbeiten für Jugendliche). Darunter fallen etwa das Bedienen und der Unterhalt von gefährlichen Maschinen und Werkzeugen sowie Arbeiten, die mit einer erheblichen Brand-, Explosions-, Unfall-, Erkrankungs- oder Vergiftungsgefahr verbunden sind. Zuwiderhandlungen des Arbeitgebers gegen Bestimmungen zum Schutz des Jugendlichen sind sogar strafbar.

- Der Arbeitgeber hat gegenüber dem Schnupperlehrling eine Informations- und Anleitungspflicht. Er muss dafür sorgen, dass alle in seinem Betrieb beschäftigten Jugendlichen von einer befähigten erwachsenen Person ausreichend und angemessen informiert und angeleitet werden, namentlich in Bezug auf Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz.

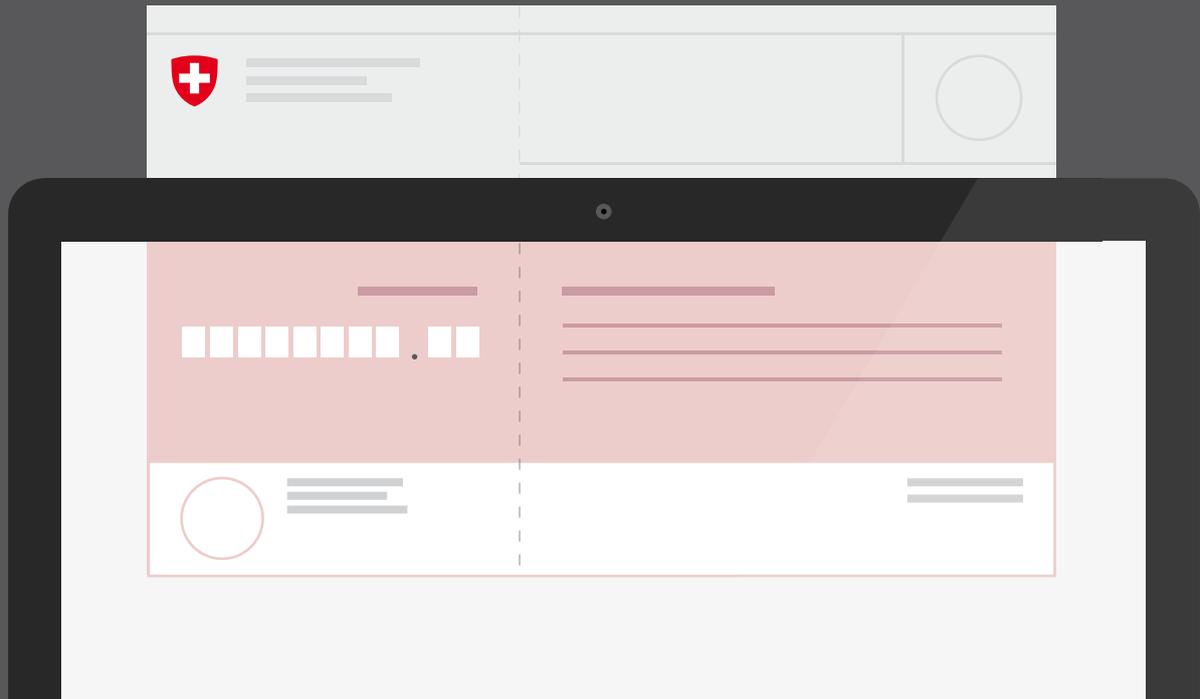
Versicherungen

- Unfallversicherung: Jugendliche in der Schnupperlehre sind obligatorisch gegen Berufsunfälle und -krankheiten sowie bei einer wöchentlichen Arbeitszeit von mindestens acht Stunden auch gegen Nichtberufsunfälle versichert. Der Arbeitgeber ist indessen verpflichtet, seiner Versicherung von der Beschäftigung eines Jugendlichen Mitteilung zu machen. Da die SUVA und die privaten Unfallversicherungen unterschiedliche Bestimmungen zur Deklaration von jugendlichen Arbeitnehmern kennen, empfiehlt es sich, bei der Versicherung nachzufragen.

Auch wenn ein Jugendlicher während der Schnupperlehre nichts verdient, ist ein gesetzlich vorgegebener Lohn mit der Jahreslohn Deklaration der Unfallversicherung zu melden: Für Jugendliche bis zum 20. Altersjahr sind mindestens 10%, für Jugendliche ab dem 20. Altersjahr mindestens 20% des Höchstbetrages des versicherten Tagesverdienstes zu deklarieren. Dies entspricht derzeit einem Betrag von CHF 35 resp. CHF 70 pro Tag. Bei einer fünftägigen Schnupperlehre wäre somit ein Betrag von CHF 175 bzw. CHF 350 gegenüber der Unfallversicherung mit der Jahreslohnsumme zu deklarieren.

- Haftpflichtversicherung: Jugendliche in der Schnupperlehre sind während der Dauer der Beschäftigung in der Betriebshaftpflichtversicherung des Betriebs automatisch eingeschlossen. Verfügt der Betrieb nicht über eine abgeschlossene Haftpflichtversicherung, muss er für allfällige Schäden, die von den Jugendlichen während der Schnupperlehre verursacht werden, selber aufkommen. Die Jugendlichen können in der Regel nicht für Haftpflichtschäden belangt werden. Es ist deshalb empfehlenswert, vor der Schnupperlehre das Bestehen einer Privathaftpflichtversicherung (z.B. Familienhaftpflicht der Eltern) zu klären.

MLaw Claudia Burri,
Rechtsanwältin, Kellerhals Carrard, Bern
Foto: AndreasF./photocase.de



E-Rechnungen beim Bund ab 2016

Ab dem 1. Januar 2016 sind Lieferanten der Bundesverwaltung verpflichtet, elektronische Rechnungen einzureichen, sofern der Vertragswert 5'000 Franken übersteigt.

Nach Mitteilung des Bundesrates ist die Bundesverwaltung in der Lage, eingehende elektronische Rechnungen (E-Rechnungen) zu verarbeiten. Sie erwartet durch die rein papierlose Bearbeitung der Rechnungen Effizienzgewinne. Aus diesem Grund soll die Pflicht zur Nutzung von E-Rechnungen nun per 1. Januar 2016 eingeführt werden. Eine Freigrenze besteht für Rechnungsbeträge unter 5'000 Franken. Hier können nach wie vor ausschliesslich Papier-Rechnungen gestellt werden. Damit sollen insbesondere Kleinbeschaffungen von einem Zusatzaufwand entlastet werden.

Für die E-Rechnung stehen den Rechnungsstellern drei Möglichkeiten zur Verfügung:

Fakturierung mittels integriertem System (ERP)

Die Rechnung wird mit einem ERP-System erstellt. Ein entsprechendes Modul generiert die E-Rechnung als strukturiertes Datenfile.

Rechnung als PDF

Die Rechnung wird – wie bisher – mit einer Office-Anwendung (z.B. Word, Excel) oder mit einem einfachen Buchhaltungs- respektive Fakturaprogramm erstellt. Der Rechnungssteller konvertiert diese Datei in eine PDF-Datei und reicht diese via Portal eines Service-Providers an die Bundesverwaltung ein.

Rechnung im Internet erfassen

Schliesslich kann die Rechnung im Web-Portal eines Service-Providers online erfasst und übermittelt werden.

Weitere Informationen: www.e-rechnung.admin.ch

Illustration: id-k.com 

Ein Damenhaarschnitt kostet mehr

Gemäss einer ersten Auswertung des Vergabemonitorings betrifft die Tiefpreisproblematik vor allem Vergabebehörden des Bundes. Ob Ingenieur oder Friseur – in Bezug auf die Stundenansätze wird die Berufswahl zukünftig immer schwieriger werden. Die usic wird nicht tatenlos zusehen, wie öffentliche Bauherren mit einem ruinösen Preiskampf Arbeitsplätze in der Schweiz vernichten.

Die sich aktuell verschärfende Tiefpreisproblematik beschäftigt die Planerbranche bereits seit einiger Zeit. An der Generalversammlung der usic 2011 wurde der Zentralvorstand damit beauftragt, Massnahmen zu prüfen und wo möglich zu ergreifen. Eine dieser Massnahmen ist das im Dezember 2014 lancierte Vergabemonitoring, welches zwei Ziele verfolgt. Einerseits soll den usic-Mitgliedsunternehmen die Möglichkeit geboten werden, auffällige Vergabeverfahren zu melden. Andererseits soll dadurch das Ausmass der Tiefpreisproblematik mit Zahlen unterlegt werden. Die Thematik ist wettbewerbsrechtlich nicht ganz unbedenklich, da jede preiswirksame Massnahme unzulässig ist. Deshalb hat die usic im Vorfeld das Vergabemonitoring mit der Wettbewerbskommission WEKO abgesprochen, um allfällige Verstösse im Vorhinein zu vermeiden.

Tiefpreisproblematik – ein Phänomen auf Bundesebene?

Insgesamt wurden der usic-Geschäftsstelle seit Dezember 2014 achtzehn Fälle gemeldet, wovon je acht Fälle Vergaben des Bundes (ausschliesslich ASTRA) und der Kantone sowie zwei Vergaben auf Gemeindeebene betrafen. Elf Fälle waren (bisher) nicht verwertbar, weil der Zuschlag zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses der usic news noch nicht erfolgt war oder weil keine bauseitigen Stundenvorgaben vorlagen. Bei Letzteren waren in vier Fällen die Bewerber bekannt. Diese wurden angeschrieben mit der Bitte, detaillierte Informationen zu ihren Angeboten einzureichen. Bis jetzt konnte bei keinem dieser Fälle eine vollständige Rücklaufquote erzielt werden, weshalb sie ebenfalls nicht ausgewertet werden können. Bei den restlichen sieben Fällen konnte festgestellt werden, dass in fünf Fällen der Zuschlag tatsächlich an das tiefste Angebot erfolgte. Dies betraf ausschliesslich Vergaben durch das ASTRA. Der durchschnittliche Zeitmittelwert betrug dabei maximal 69 Franken pro Stunde, gegenüber 81 Franken bei Vergaben durch die Gemeinden. Gleichzeitig sind aber auch sechs der sieben auswertbaren Fälle dem ASTRA zuzuordnen. Die Resultate sind ausserdem in keiner Weise repräsentativ und deshalb mit entsprechender Vorsicht zu geniessen.

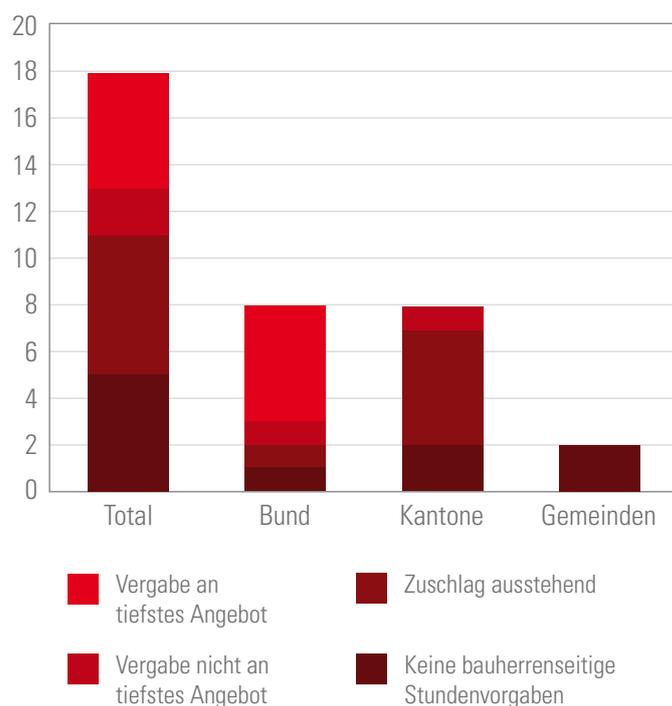
Arbeitsplätze in der Schweiz nicht gefährden

Die Ergebnisse des Vergabemonitorings machen deutlich: Um politische Schlussfolgerungen ziehen zu können, müssen die Dimension und die Ursachen der Tiefpreisproblematik weiter erforscht werden. Ob das usic-Monitoring hierfür der geeignete Weg ist, kann sich erst im Laufe der Zeit zeigen. Zudem muss sich der Verband für seine betroffenen Mitglieder im Rahmen des Möglichen und rechtlich Zulässigen stark machen und sich gegen die erodierenden Preise in geeigneter Form zur Wehr setzen. Sowohl der Wert als auch die Qualität der schweizerischen Planer müssen auch von öffentlichen Bauherren angemessen honoriert werden. Tun sie dies nicht, sind mittelfristig Arbeitsplätze in der Schweiz gefährdet, Know-how wandert ins Ausland ab und der Ingenieurberuf verliert an Attraktivität für junge Berufsleute. Die usic wird nicht tatenlos zusehen, wie staatliche Akteure Schweizer Wertschöpfung vernichten. Die usic ist für Wettbewerb, denn ein solcher stärkt die Innovation und Effizienz und führt wiederum zu mehr Wertschöpfung. Gesunder Wettbewerb und zerstörerischer Preiskampf sind jedoch nicht dasselbe.

Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic

Anzahl Meldungen nach Auswertungsstand

(Dezember 2014 – September 2015)



Bauindex Schweiz

Konsolidierung im Baugewerbe setzt sich fort

Das Baugewerbe kann nicht mehr an das Rekordjahr 2014 anknüpfen. Dies geht aus dem im September 2015 veröffentlichten Bauindex der Credit Suisse und des Schweizerischen Baumeisterverbands hervor.

Es zeichnet sich ab: Im laufenden Jahr wird nicht mehr so viel gebaut werden wie im Vorjahr. Dies gilt vor allem für den Wohnungsbau. Im langjährigen Vergleich ist das Niveau aber immer noch hoch, weshalb der Rückgang eher eine Konsolidierung darstellt. Auch gibt es keine Anzeichen dafür, dass eine längere Baisse bevorsteht. Das schwieriger gewordene gesamtwirtschaftliche Umfeld bietet kurz- bis mittelfristig allerdings auch kaum grosse Wachstumsperspektiven.

Nur langsame Bodenbildung der Baukonjunktur

Mit 127 Punkten erreicht der Bauindex den tiefsten Stand seit 2010. Für das 3. Quartal 2015 wurden ein saisonbereinigter Umsatzrückgang im Bauhauptgewerbe von 1.9% gegenüber dem Vorquartal und von 10.2% gegenüber dem Vorjahresquartal prognostiziert. Verantwortlich für die Abschwächung ist die Indexkomponente Hochbau, die gegenüber dem Vorquartal 4.3% einbüsste. Eine leichte Erholung im Vergleich zum Vorquartal zeichnete sich hingegen beim Tiefbau ab (+0.6%).

Insgesamt dürfte das Jahr 2015 für das Bauhauptgewerbe deutlich weniger erfolgreich ausfallen als das Vorjahr. Weiterhin unterstützend wirken die

tiefen Zinsen und der hohe Anlagedruck. Letzterer manifestiert sich in einer noch immer hohen Dynamik beim Mietwohnungsbau.

Gleichzeitig bewirkt der Frankenschock eine Eintrübung der Konjunktur – wir erwarten für 2015 ein reales Wirtschaftswachstum von nur noch 0.8% (Vorjahr: 2.0%). Beschäftigungs- wie auch Bevölkerungswachstum verlieren ausserdem an Dynamik. Angesichts bereits steigender Leerstände bei Wohn- und Büroflächen sehen sich Investoren folglich mit steigenden Risiken konfrontiert. Eine allmähliche Stabilisierung der Baukonjunktur wird für die Tourismusregionen erwartet, da das verabschiedete Zweitwohnungsgesetz den Zweitwohnungsbau zwar beträchtlich erschwert, aber nicht verunmöglicht.

Tiefbau: Abschwung gestoppt

Mit einem leichten Anstieg des Tiefbauindex um 0.6% kommt eine einjährige Phase des Abschwungs zu einem vorläufigen Ende. Im Vorjahresvergleich resultiert allerdings noch immer ein Minus von 10.7%. Eine zuletzt leicht positive Entwicklung der Auftragseingänge spricht dafür, dass sich der Tiefbau nicht weiter abschwächt. Ausserdem bleibt der Arbeitsvorrat trotz der jüngsten Korrektur im Tiefbau im langjährigen Vergleich gross. Eine gute Nachricht für den stark von den Investitionen der öffentlichen Hand abhängigen Tiefbau ist zudem die leichte Verbesserung der Finanzlage der Kantone im vergangenen Jahr, die sich im 2015 dank einer doppelten Gewinnausschüttung

durch die Schweizerische Nationalbank (CHF 2 Mrd.) fortsetzen dürfte.

Abschwung verlagert sich zum Hochbau

Im Vergleich zum Vorjahr liegt der Bauindex mit einem Minus von 10.2% deutlich tiefer. Für diese markante Eintrübung der Umsatzaussichten sind der Tiefbau (-10.7%), zunehmend aber auch der Hochbau (-9.6%) verantwortlich. Längerfristige Risiken für die Baukonjunktur liegen nebst der Zinswende und einer weiteren Verschärfung der Regulierung des Hypothekar- und Immobilienmarkts vor allem in einer Reduktion der Zuwanderung und einer möglichen Kündigung der bilateralen Verträge mit der EU. Die wichtigste Umsatzquelle des Tiefbaus bleibt nebst dem Strassenbau auch nach dem Abschluss wichtiger Grossprojekte der Ausbau der Bahninfrastruktur. So planen die SBB im Tessin im Zusammenhang mit der Eröffnung des Gotthardtunnels bis ins Jahr 2020 Investitionen von über CHF 1.5 Mrd. in Bahninfrastruktur, neue Bahnhöfe und Rollmaterial.

Quelle:

Auszüge aus der Medienmitteilung vom 27.08.2015 von Schweizer Baumeisterverband SBV und Credit Suisse für das 3. Quartal 2015

Stärkung der Beziehung Planer-Bauherr

Mit dem «usic Client Rating 2015» wurde ein Instrument geschaffen, das die Bewertung der Zusammenarbeit mit den Bauherren durch die Planer ermöglicht. Die Förderung einer *unité de doctrine* zwischen diesen Partnern wird nun auf individueller Ebene fortgeführt. Das neu entwickelte Bewertungsinstrument wird dazu allen usic-Mitgliedsunternehmen zur Verfügung gestellt.

In den Jahren 2010 und 2012 hat die usic mit dem Best Practice Award Bauherren ausgezeichnet, welche durch beispielhafte Vergabeverfahren positiv aufgefallen sind. Damals wurden die Eingaben jeweils durch eine Jury bewertet. 2015 wurde in einem nächsten Schritt das «usic Client Rating» lanciert. Das Rating hat ebenfalls den Zweck, die besten Bauherren zu ermitteln, unterscheidet sich aber in wesentlichen Merkmalen vom Best Practice Award. Anstatt nur die Vergabeverfahren zu bewerten, floss diesmal die gesamte Zusammenarbeit (Bauherr/Planer) in die Bewertung ein. Ferner wurde die Bewertung nicht mehr durch eine Jury, sondern anhand einer systematischen Umfrage bei den Mitgliedsunternehmen durchgeführt.

Förderung einer *unité de doctrine* durch Bauherrenbewertung

Zu diesem Zweck wurde eine Online-Umfrage gestartet mit dem Ziel, ab fünf Bewertungen pro Bauherr eine Rangliste zu erstellen. Während den bestplatzierten Bauherren eine Auszeichnung winken sollte, hätte die usic nach Möglichkeit mit den schlechter platzierten Bauherren das Gespräch gesucht. Dies in der Absicht, langfristig eine *unité de doctrine* zu fördern, wovon Planer und Bauherr langfristig profitiert hätten. Teilnahmeberechtigt waren alle usic-Mitgliedsunternehmen, welche mit wenigstens einem der rund 80 aufgeführten Bauherren eine Geschäftsbeziehung im Wert von mindestens 100'000 Franken unterhielten.

Erstens kommt es anders...

Der Start der Umfrage stiess grundsätzlich bei den Mitgliedern auf ein positives Echo. Dennoch blieb die Rücklaufquote mit weniger als zehn Prozent aller Mitgliedsunternehmen deutlich unter den Erwartungen. Eine Verlängerung der Eingabefrist sowie ein persönlicher Aufruf an die CEOs der grössten Mitgliedsfirmen brachten zusätzliche Rückmeldungen. Dennoch konnte das Ziel von mindestens fünf Bewertungen pro ausgewählten Bauherrn nicht erreicht werden. Diese Anzahl

wäre nötig gewesen, um eine hinreichend zuverlässige Aussage machen zu können und die Anonymität der bewertenden Mitglieder zu wahren.

...und zweitens, als man denkt

Obwohl die gewonnenen Erkenntnisse nicht weiter verwertet werden können, hatte der Prozess positive Aspekte. So wurde mit der Umfrage erstmals ein Instrument entwickelt, mit welchem sich die Beziehung der Planer mit ihren Bauherren qualitativ umfassend ermitteln lässt. Das Bewertungsformular bietet eine strukturierte Grundlage, anhand derer der Planer im persönlichen Gespräch mit dem Bauherrn nach Projektende die Zusammenarbeit noch einmal im Sinne einer konstruktiven Rückmeldung reflektieren und Verbesserungen für die Zukunft ableiten kann. Damit kann das Ziel der Entwicklung einer *unité de doctrine* bei der Zusammenarbeit zwischen Planer und Bauherr dennoch erreicht werden. In diesem Sinne ruft die usic die Mitgliedsunternehmen dazu auf, von diesem Instrument auch weiterhin Gebrauch zu machen.

Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic

	1	2	3	4	5
Qualität der Beschaffungsunterlagen					
Zusammenfassung erstellt und verteilt					X
Klare Formulierung der Preisbestimmungen					X
Qualität geht klar hervor					X
Transparenz der Vertragskonditionen					X
Leistung der Planer bei der Ausführung					
Bestmögliche Lieferung der Drucklagen					X
Qualität der Grundlagen					X
Komplette Deckung der Ansprüche					X
Klare Ziel- und Auftragsdefinition					X
Qualität der Bauleistungsgegenstände					
Qualifikation des Projektleiters					X
Zufriedenheit mit den Preisangeboten					X
Ausreichende Kommunikation des Projektfortschritts					X
Effizienz der Bauleistungsgegenstände					X
Vertragsgemässe Leistungserbringung					
Vertragsgemässe Leistungserbringung					X
Einhaltung der Zahlungsfristen					X
Zufriedenheit mit der Ausführung					X
Einhaltung von Vertragskonditionen					X
Zuverlässigkeit der Bauleistungsgegenstände					
Reaktion bei Änderungen					X
Reaktion bei verspäteten Terminen					X
Effizienz der Bauleistungsgegenstände					X
Gut Firmen					X
Engagement für die Bauleistungsgegenstände					
Prüfung der Bauleistungsgegenstände					X
Unterstützung bei der Ausführung					X
Offenheit für Verbesserungsvorschläge					X
Offenheit für neue Ideen					X



Verbandsporträt und Jahrbuch – ein stimmiger Auftritt

«Kompetent, verantwortungsbewusst und im aktiven Dialog mit den verschiedenen Anspruchsgruppen: Für diese Werte steht economiesuisse ein. Sie bilden auch den Kern unseres neuen Verbandsporträts. Passend dazu haben wir unseren visuellen Auftritt überarbeitet und aufgefrischt. Am Tag der Wirtschaft 2015 lancieren wir neben dem Porträt auch das Jahrbuch.

Wir freuen uns, Ihnen unter dem Titel «Wir verbinden Politik, Wirtschaft und Gesellschaft» unser neues Verbandsporträt zu präsentieren. Im handlichen Format sind die Kompetenzen, Arbeitsweisen und Werte des Dachverbands der Schweizer Wirtschaft zusammengetragen. Im Zentrum stehen die neun wirtschaftspolitischen Erfolgsfaktoren, die wie ein Kompass die tägliche Arbeit der Menschen hinter dem Verband begleiten.



Sie dienen gleichzeitig als Ankerpunkte, um die Funktion und Bedeutung der Wirtschaft als Ganzes zu erklären. Illustriert mit eingängigen Grafiken übernimmt diese Aufgabe die wirtschaftspolitische Kurzanleitung «Wir alle. Gesellschaft, Wirtschaft und Staat», die das Organisationsporträt ergänzt.

Damit wir unsere Rolle an der Schnittstelle zwischen Wirtschaft, Gesellschaft und Politik wahrnehmen können, führen wir einen aktiven Dialog mit allen unseren Anspruchsgruppen. Sie finden deshalb in den Broschüren zahlreiche Menschen, Geschichten und Begegnungen – damit möchten wir die Bedeutung unterstreichen, die ein konstruktives Miteinander, Verantwortungsbewusstsein und Offenheit für uns haben. Gleichzeitig ist es uns ein Anliegen, die Wirtschaft in ihrer ganzen Breite sicht- und spürbar zu machen und diejenigen zu zeigen, die täglich einen Beitrag zum Wohlstand unseres Landes leisten.

Auch unser Jahrbuch 2014/2015, das wir visuell ans neue Erscheinungsbild angepasst haben, zeigt verschiedene Porträts von Unternehmerinnen und Unternehmern. Sie geben uns einen Einblick in ihren persönlichen Alltag und illustrieren die aktuellen Berichte aus den verschiedenen Gremien und Arbeitsgruppen von economiesuisse. Der Rück- und Ausblick auf die Herausforderungen im wirtschaftspolitischen Umfeld wird damit in den Alltag von uns allen eingebettet. Wir sind überzeugt, dass Wirtschaft, Gesellschaft und Politik eng zusammenarbeiten müssen, damit die Erfolgsgeschichte der Schweiz weitergehen kann. Dazu möchten wir unseren Beitrag leisten und setzen uns deshalb für eine gesunde, wettbewerbsfähige und verantwortungsbewusste Wirtschaft ein. Für eine Wirtschaft, die einen wertvollen Beitrag zum Gemeinwohl leistet.

Wir wünschen Ihnen viel Vergnügen beim Lesen unserer Publikationen und freuen uns auf Ihre Anregungen, Wünsche oder Fragen.»

Foto: economiesuisse 



 *Michael Wiesner*

Mitglied der Geschäftsleitung und
Leiter Kommunikation, economiesuisse,
Mitteilung vom 03.09.2015

LINK

www.economiesuisse.ch

Für eine langfristige und ganzheitliche Mobilitätsstrategie

► Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic

Die Debatte um die Einführung von Mobility Pricing ist notwendig. Es geht dabei um mehr als nur die Beeinflussung der Mobilitätsnachfrage durch eine entsprechende Preisgestaltung. Vielmehr braucht es eine ganzheitliche Diskussion über die verursachergerechte Finanzierung und die Schaffung von gesamtwirtschaftlichen Anreizssystemen, um das Mobilitätsverhalten nachhaltig zu beeinflussen.

Bevölkerungswachstum und die zunehmende räumliche Zerteilung von Wohnen und Arbeiten haben zu einem starken Anstieg der Mobilität geführt. Dies hat langfristig Kapazitätsengpässe, steigende Kosten für Betrieb und Unterhalt sowie eine Zunahme externer Effekte zur Folge. Mobility Pricing, also die benützungsbezogene Vergütung von Infrastrukturnutzung im Individual- und öffentlichen Verkehr, könnte ein geeignetes Instrument sein, um diesen Problemen entgegen zu wirken. Der Bundesrat hat deshalb einen Konzeptberichtsentswurf zum Mobility Pricing in die Vernehmlassung geschickt, um die Debatte von der Wissenschaft in die Öffentlichkeit zu tragen. Die usic hat hierzu Ende August eine Antwort eingereicht.

Notwendige, aber ungenügende Diskussionsgrundlage

Die vorgeschlagene Richtung ist aus Sicht der usic richtig, wenn auch zu zögerlich. Die Diskussion ist einerseits gerechtfertigt, da die gesellschaftliche Akzeptanz von Mobility Pricing in der Schweiz unklar ist bzw. erst geschaffen werden muss. Entsprechend enthält der Konzeptbericht ausdrücklich keine Empfehlung zur Einführung von Mobility Pricing, sondern soll lediglich als Diskussionsgrundlage dienen. Andererseits wird Mobility Pricing mit der Zielsetzung definiert, dass hiermit ausschliesslich die Mobilitätsnachfrage beeinflusst werden soll. Somit wird die Frage der verursachergerechten Bepreisung kategorisch ausgeschlossen. Dadurch kann zwar die Verringerung der Kapazitätsengpässe angegangen, aber weder können die steigenden Kosten noch die Internalisierung externer Effekte wirkungsvoll beeinflusst werden.

Keine Einführung des Verursacherprinzips durch die Hintertür

Diese zögerliche Haltung könnte das Ziel der sanften gesellschaftlichen Annäherung dieser Debatte untergraben, denn der Kern der Diskussion liegt nicht im Brechen der Verkehrsspitzen, sondern in der langfristigen Finanzierbarkeit der Mobilität. Eben weil die Debatte breit angelegt werden soll und weil noch längst kein beschlussfähiges Konzept vorliegt, müsste

dieser Konzeptbericht die Frage der verursachergerechten Finanzierung stellen. Ansonsten entsteht der Eindruck, die Politik wolle Mobility Pricing mit dem Vorwand der Kapazitätsbrechung einführen, um später die verursachergerechte Finanzierung schleichend durch die Hintertür einzubringen. Dieser Eindruck muss im Interesse einer langfristigen, transparenten und damit glaubwürdigen Mobilitätspolitik vermieden werden.

Mobility Pricing als Teil einer ganzheitlichen Mobilitätspolitik

Doch auch das Brechen der Verkehrsspitzen durch finanzielle Anreize gründet auf vereinfachten Annahmen. Menschen ändern ihr Verhalten nicht ausschliesslich aufgrund rationaler, sprich finanzieller Kriterien, so wie dies zum Beispiel das klassische Bild des homo oeconomicus suggeriert. Auch gibt es zahlreiche Sachzwänge, welche Mobility Pricing alleine nicht beeinflussen kann. So gehören die Förderung von flexiblen Arbeitszeiten und Homeoffice ebenso in eine solche Strategie wie die Verbesserung von Rahmenbedingungen bei der Kinderbetreuung. Dass diese Entwicklungen ausschliesslich über Veränderungen der bestehenden Anreizsysteme und nicht über gesetzliche Regulierungen erfolgen können, versteht sich dabei von selbst.

Reiner Wein statt Salamitaktik

Die Diskussion um Mobility Pricing zeigt, dass dieses Finanzierungsmodell nicht für sich stehend betrachtet werden kann. Vielmehr muss dessen mögliche Einführung im Rahmen einer gesamt-gesellschaftlichen Debatte über Kostenwahrheit, Bedürfnisstrukturen und Mobilitätsverhalten geführt werden. Diese Prozesse verlaufen langsam. Umso bedeutender ist hier die Schaffung eines Konsenses zwischen den betroffenen Akteuren. Und gerade deshalb sollte die Politik hier auf eine Salamitaktik verzichten und der Öffentlichkeit reinen Wein einschenken – im Interesse einer ganzheitlichen Mobilitätsstrategie.

Die Vernehmlassungsantwort zum Konzeptberichtsentswurf Mobility Pricing sowie alle bisher erschienenen Stellungnahmen der usic sind im PDF-Format erhältlich unter [usic.ch/Positionen der usic/Vernehmlassungen](https://www.usic.ch/Positionen_der_usic/Vernehmlassungen).

Kundennutzen als entscheidende Grösse für Planerleistungen

Nur wer die Erwartungen der Kundschaft erfüllt, kann langfristig am Markt bestehen. Die für Planer und Bauherren gleichermaßen wertvolle usic-publication No. 10 befasst sich mit dem Thema Kundennutzen. Neben einer theoretischen Verortung des Kundennutzens bietet der Leitfaden auch eine praktische Hilfestellung zu dessen Ermittlung in Form eines Kriterienrasters.

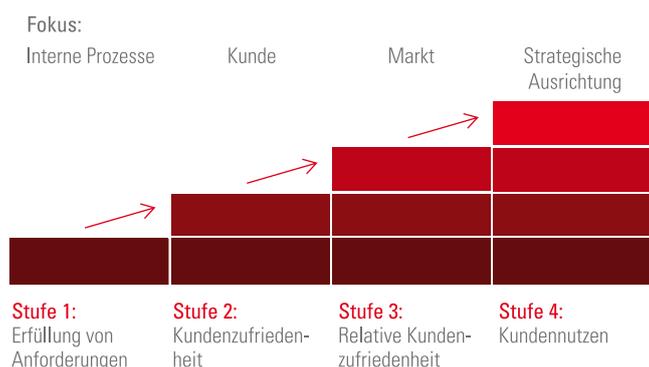
Planerleistungen müssen von höchster Qualität sein. Damit sind aber nicht ausschliesslich objektive Kriterien gemeint. Es geht dabei um viel mehr, nämlich um die Erfüllung der Erwartungen des Kunden. Diese Erwartungen sind oftmals subjektiver Natur. Die technisch beste Lösung muss deshalb nicht immer auch der vom Kunden gewünschten Lösung entsprechen. Nur wer als Planer bei der Leistungserbringung die Bedürfnisse seiner Kundschaft berücksichtigt, wird sich langfristig einen Wettbewerbsvorteil sichern können. Einen Ansatz, wie die Kundenbedürfnisse am besten erfüllt werden können, bietet die usic-publication No. 10 der Arbeitsgruppe Qualität & Unternehmensführung.

Die vier Stufen der Qualität

Ausgangslage zur Bestimmung des Qualitätsverständnisses bildet das vierstufige Modell nach Bradley T. Gale, wonach neben der Erfüllung objektiver Qualitätsanforderungen auch die subjektive Kundenzufriedenheit, die Zufriedenheit des Kunden in Bezug auf den Gesamtmarkt sowie der Kundennutzen im Sinne des Preis-Leistungs-Verhältnisses massgebend sind. Je nach Stufe ergeben sich für den Planer unterschiedliche betriebswirtschaftliche Fokuspunkte, damit dieser seine aktuelle Position in Bezug auf den Kunden zu beurteilen vermag (vgl. Abbildung).

Die vier Stufen der Qualität:

Von der Erfüllung von Anforderungen zur strategischen Waffe



Der Kundennutzen als Referenzpunkt

Der Leitfaden konzentriert sich dabei auf die Stufe des Kundennutzens. Die Ermittlung des Kundennutzens, so das Argument, ist notwendig, um die eigene Position am Markt zu bestimmen und das angebotene Produkt erfolgreich zu platzieren. Dies bedingt, dass das Produkt über die Dimensionen des Preises und der Qualität so ausgestaltet wird, dass es weder für den Kunden unwichtige Elemente enthält, noch im Vergleich zur Konkurrenz zu teuer angeboten wird. Eine zentrale Herausforderung liegt dabei in der zum Zeitpunkt des Kaufentscheides unvollständigen Information des Kunden über den zukünftigen qualitativen Wert des Produktes.

Kriterienraster als praktische Hilfestellung

Kernstück des Leitfadens bildet ein von der usic-Arbeitsgruppe entwickelter Raster mit Kriterien des Kundennutzens. Der Raster soll es Bauherren und Planern gleichermaßen ermöglichen, den zu erwartenden Kundennutzen zu ermitteln. Die Struktur der Kriterien ist derjenigen von Zuschlagskriterien nachempfunden, wodurch eine Übertragung in die Praxis erleichtert wird. Der Raster formuliert zu jedem Kriterium Indikatoren, um diese zu messen, sowie Vorschläge, wie diese erhoben werden können. Ein weiterer Vorteil liegt in der Abgrenzung der Kriterien danach, ob zu deren Beurteilung ein vorangehender Erfahrungswert notwendig ist oder nicht, was insbesondere für unerfahrene Akteure eine Hilfestellung bieten soll.

Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic



Seit anfangs 2001 veröffentlicht die usic in unregelmässigen Abständen unter dem Format «publication» Leitfäden und Empfehlungen zu ausgewählten Fachthemen für Planer. Diese Publikationen werden von Arbeitsgruppen der Vereinigung erstellt. Sämtliche bisher erschienenen «publication» können kostenlos im PDF-Format herunter geladen werden unter usic.ch/Kommunikation/Publication.

building

AWARD

Auszeichnung
für den Ingenieur
am Bau

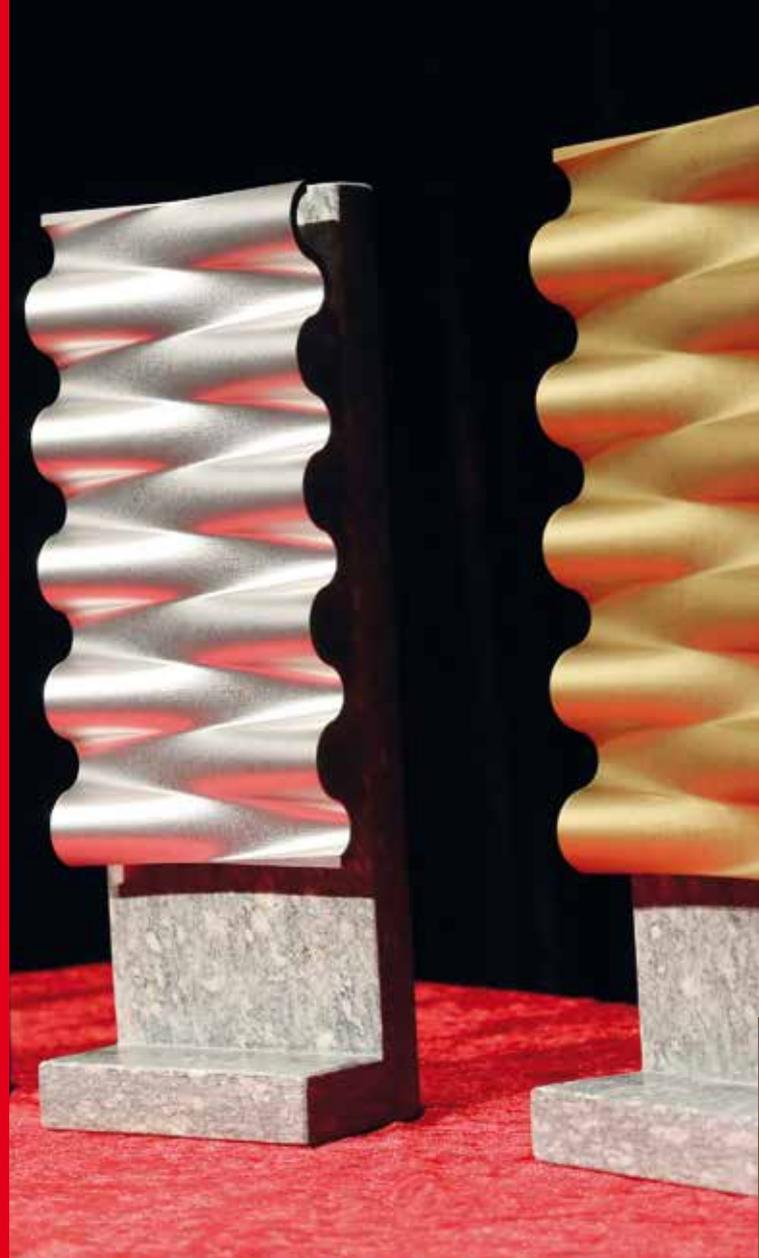
Erinnerungen an den 1. Building-Award, die zweite Durchführung ist bereits in Vorbereitung

Verleihung des 1. Building-Awards

Am 18. Juni 2015 fand im KKL Luzern im Beisein von über 600 Gästen die Verleihung des 1. Building-Awards statt (siehe auch Beitrag in den usic news No 02/15). Es war ein würdiger und sehr erfolgreicher Anlass, wie die folgenden Bilder zeigen:

Auf in die nächste Runde!

Nach der erfolgreichen ersten Austragung sind die Vorbereitungen für den 2. Building-Award 2017 bereits angelaufen. Die Verleihung findet am 20. Juni 2017 wiederum im KKL Luzern statt. Aktuelle Informationen und Unterlagen zum Building-Award gibt es auf www.building-award.ch.





▶ Daniela Urfer, Geschäftsstelle Stiftung bildung/usic





Die Gewinner des 1. Building-Awards 2015

Kategorie 1

«HOCHBAU»

Gabriele Guscetti, Francesco Snozzi, INGENI SA, Carouge
Neuer Hauptsitz des Internationalen Basketballverbandes – FIBA

Kategorie 2

«GRUND-, TIEF- UND INFRASTRUKTURBAU»

Martin O. Bachmann, Peter Kübler, Ingenieurgesellschaft ZALO,
Pöyry Schweiz AG, Zürich, Basler & Hofmann AG, Zürich
Durchmesserlinie Zürich, Bahnhof Löwenstrasse

Kategorie 3

«INDUSTRIE»

In dieser Kategorie gab es leider nur eine Eingabe,
es wurde 2015 deshalb keine Auszeichnung verliehen.

Kategorie 4

«ENERGIE»

Joachim Rutz, Markus Wieduwilt, TBF + Partner AG, Zürich
Energiezentrale Forsthaus Bern

Kategorie 5

«ENGINEERING/GEBÄUDETECHNIK»

Martin Meier, Ernst Basler + Partner AG, Zürich
Neubau Swisscom Businesspark Ittigen

Kategorie 6

«YOUNG PROFESSIONALS»

Pascal Bohni, Daniel Scheidegger, Patrick von Briel,
HEFTI. HESS. MARTIGNONI. Zürich AG, Zürich
Fiber in the Building

Kategorie 7

«SCHULEN»

Souad Sellami, Ira Nagel, Brigitte Manz-Brunner,
Schweizerische Vereinigung der Ingenieurinnen SVIN, Zürich
KIDSinfo – Kinder entdecken die Technik

Gesamtsieger

Martin O. Bachmann, Peter Kübler,
mit dem Projekt Durchmesserlinie Zürich, Bahnhof Löwenstrasse





Erste Erfahrungen mit der Website iningenieursteckt.ch

Nach der Lancierung der Nachwuchsplattform iningenieursteckt.ch konnten mit zwei Kampagnenwellen erste Erfahrungen gesammelt werden. Es zeigt sich, dass es unter der vorherrschend digitalen Informationsflut schwierig ist, Aufmerksamkeit zu erlangen.

Anfangs dieses Jahres hat die usic-Arbeitsgruppe PR/Öffentlichkeitsarbeit beschlossen, die Kampagne rund um die neue Website iningenieursteckt.ch gezielt in drei Wellen zu führen. Im August wurden vor der Berner Schule Laubegg Flyer und Wasserflaschen an die Schülerinnen und Schüler verteilt. Tatkräftig unterstützt wurden die Mitarbeitenden der usic-Geschäftsstelle dabei durch die Berner Politiker und Ingenieure Christian Wasserfallen, Marlen Bigler und Benno Frauchiger und sogar Blick.ch berichtete über diese Aktion. Gruppenweise kamen die Schülerinnen und Schüler in Begleitung der Lehrpersonen zum Schulhauseingang, wo Christian Wasserfallen versuchte, den Jungen aufzuzeigen, was Ingenieure alles tun. Ernüchternd war dabei festzustellen, dass die wenigsten eine Ahnung davon hatten, wie und wo Ingenieurinnen und Ingenieure überall ihre Hände im Spiel haben. Im September wurden am Stand des SIA an der Berner Ausbildungsmesse die gleichen Promotionsartikel an die Jugendlichen abgegeben und auch an der Berufsmesse Zürich im November 2015 markierte die usic Präsenz.

Als Teaser für den Besuch auf der Website fungiert ein Wettbewerb mit attraktiven Preisen, welcher parallel zu den drei Kampagnen drei Mal aufgeschaltet wird. Die Wettbewerbsteilnahme erfolgt ausschliesslich über die Website iningenieursteckt.ch. Auf den Wasserflaschen und auch auf den Flyern wird der Wettbewerb beworben.

Ziel dieser drei Kampagnenwellen ist es herauszufinden, wie die usic die Schülerinnen und Schüler auf die Website iningenieursteckt.ch lotsen kann und welche Mechanismen am besten funktionieren. Als Basis für diese Analyse dienen einerseits die Besucherzahlen auf der Website und andererseits die Anzahl der Wettbewerbsteilnehmenden. Ende Jahr zieht die AG PR Bilanz und das weitere Vorgehen wird definiert.

Die bisher generierten Zahlen zeigen, dass es unter der enormen digitalen Informationsflut schwierig ist, ohne «Breaking-News» Aufmerksamkeit zu erlangen. Während den bisher lancierten Kampagnenwellen haben etwas mehr als 110 Personen pro Tag die Website iningenieursteckt.ch besucht. Obwohl die usic bei der ersten Welle eine Berichterstattung auf Blick.ch generieren konnte, gab es nur beschränkt mehr Besuchende auf der Website im Vergleich zur Verteilaktion an der Berufsmesse. Allerdings haben fast fünf Mal mehr Personen am Wettbewerb teilgenommen. Deutlich wurde, dass ohne aktive Bewerbung auf der Website kaum Bewegung registriert werden kann. Für die Kampagne an der Berufsmesse Zürich promotete die usic nebst Wasserflaschen und Flyern auch den Wettbewerb in den sozialen Medien. Die Verantwortlichen hoffen, dass sich mit diesem zusätzlichen Kampagnenelement die Besucherzahlen steigern lassen.

Eine detaillierte Evaluation der Kampagne iningenieursteckt.ch wird Anfang 2016 in Zusammenarbeit mit der AG PR erfolgen. Ob und wie die Kampagne weiterentwickelt werden kann, wird sich zu diesem Zeitpunkt zeigen.

Lea Kusano, Geschäftsstelle usic



Kollektivversicherung der usic-Stiftung – ein Ausblick

Ausgangslage

In den Jahren 2013 und 2014 konnte die usic-Stiftung mit der «Zürich» neue Parameter aushandeln, um die Kollektivversicherung der usic-Stiftung auch für grosse Ingenieurbüros attraktiver zu machen und die Anreize in Richtung Schadenfreiheit zu verstärken. Erreicht wurde dies über eine massvollere Vision des Prämienmodells und durch die Einführung eines Frequenzbeitrages bei gehäuften Schadenfällen sowie durch die Erhöhung des Bonus bei Schadenfreiheit. Diese Änderungen sind per 1. Januar 2014 resp. 1. Januar 2015 in Kraft getreten.

Schon bevor diese Revision abgeschlossen werden konnte, wurde die usic-Stiftung mit der Hiobsbotschaft konfrontiert, es sei bei den im Bau befindlichen Viadukten der Durchmesserlinie am Zürcher Hauptbahnhof mit einem sehr grossen Schadenfall zu rechnen. Dieser Schadenfall verursachte einige Sorgen. Er zeigte aber auch, dass das System der Kollektivversicherung der usic-Stiftung funktioniert: Die SBB konnten immer darauf zählen, dass die Deckungssummen der Kollektivversicherung auch für einen solchen Grossschaden ausreichen.

Auch die betroffenen Ingenieurbüros mussten sich nie mit der Möglichkeit einer unzureichenden Deckung befassen – ihre Existenz war nie bedroht. Man wird sich an diesen Fall erinnern, wenn mal wieder argumentiert wird, dass die Deckungssummen der Kollektivversicherung der usic-Stiftung zu hoch seien und dass für solche Projekte tiefere Deckungssummen ausreichen.

Eine weitere Bewährungsprobe hat das Modell der Kollektivversicherung der usic-Stiftung ebenfalls bestanden: Bekanntlich steht die Deckungssumme von 15 Mio. Franken für Bauten- und Vermögenschäden allen usic-Büros im Jahr drei Mal zur Verfügung (insgesamt also 45 Mio. Franken). Um jegliches Risiko auszuschliessen, dass diese Summe aufgrund des Grossschadens nicht reichen könnte, beschloss der Stiftungsrat den Nachkauf einer weiteren Deckungssumme von 15 Mio. Franken. Dank dem angesparten Kapital der usic-Stiftung war dies möglich und auch verkraftbar.

Gespräche mit der «Zürich»

Die «Zürich» nahm den Grossschadenfall «Durchmesserlinie» zum Anlass, die Rentabilität des Versicherungsvertrages mit der usic-Stiftung genauer zu durchleuchten. Die «Zürich» kam dabei zum Schluss, dass man zwar den Vertrag mit der usic-Stiftung langfristig aufrechterhalten wolle, aber zugleich dessen Nachhaltigkeit verbessert werden müsse. Im Sommer 2015 fanden daher diverse Besprechungen statt, wobei man sich ei-

→

nigte, das Problem auf mehreren Ebenen gleichzeitig anzupacken. Ziel der usic-Stiftung war dabei, eine Prämienhöhung zu vermeiden und die Alleinstellungsmerkmale der Kollektivversicherung der usic-Stiftung zu wahren – insbesondere hinsichtlich des wohl einmaligen Deckungsumfangs. Man war sich dabei bewusst, dass dies nur mit Konzessionen in anderen Bereichen zu erreichen sein würde.

Ausblick

In den Verhandlungen mit der «Zürich» wurde erreicht, dass die Prämiensätze unverändert bleiben und die massgeblichen Besonderheiten der Vertragsbedingungen der Kollektivversicherung der usic-Stiftung beibehalten werden – insbesondere z.B. die Deckung für den Vertrauensschaden bei Überschreitung des Kostenvoranschlages und die Deckung für die Verspätungsfolgen von Planungs- oder Bauleitungsfehlern. Der Wortlaut der Versicherungsbedingungen der Kollektivversicherung wurde überarbeitet. Dabei gab es einige Begriffsklärungen, aber keine grundlegenden Änderungen.

Verhandlungsbedarf gab es indessen bei den Versicherungen von Planergemeinschaften: Das bisherige Modell besteht darin, dass Planergemeinschaften über den Kollektivvertrag der usic-Stiftung versichert werden. Das bedeutet z.B., dass den Planergemeinschaften immer «nur» die allen usic-Büros gemeinsam zustehenden Deckungssummen zur Verfügung stehen. Zudem bedeutet es auch, dass die Prämiensätze für Planergemeinschaften jenen für die Grundversicherung entsprechen. Es zeigte sich allerdings, dass die Schadensquote im Bereich der Versicherungen für Planergemeinschaften besonders ungünstig ist. Ab 2017 werden Planergemeinschaften nun nicht mehr im Kollektivvertrag versichert, sondern über individuelle Policen, bei denen die Deckungssumme dann ausschliesslich der betreffenden Planergemeinschaft zur Verfügung steht. Für diese Policen werden bezüglich Deckungsumfang die gleichen Bedingungen gelten wie im Kollektivvertrag. Die Prämien kalkuliert die «Zürich» in Bezug auf die Planergemeinschaften individuell – was gleichzeitig bedeutet, dass die «Zürich» marktgerechte Prämien anbieten muss, ansonsten es in diesem Bereich keine Abschlüsse geben wird. Der Kollektivvertrag wird dadurch von den ungünstigen Deckungsquoten der Planergemeinschaften befreit, welche zurzeit die Deckungsquote der Kollektivpolice überproportional belasten. Was unter dem Kollektivvertrag verbleibt, sind Planergemeinschaften, an denen ausschliesslich usic-Mitglieder beteiligt sind. Eine herabgesetzte Deckung mit einer Sublimite von 5 Mio. Franken werden

zudem all jene usic-Büros haben, welche unabsichtlich Mitglied einer Planergemeinschaft sind. Das deckt insbesondere den Fall ab, dass sich ein vermeintliches Subplanerverhältnis bei der juristischen Analyse als Planergemeinschaft entpuppt.

Als weitere Massnahme beschlossen die usic-Stiftung und die «Zürich», dass die Zusammenarbeit bei der Schadenprävention intensiviert werden soll. In diesem Rahmen nimmt seit Frühling 2015 auch ein Vertreter der «Zürich» an den Sitzungen der Arbeitsgruppe «Schadenprävention» der usic-Stiftung teil.

Obwohl eine Prämienhöhung vermieden werden konnte, waren finanzielle Konzessionen unvermeidbar: Die Kommission, welche die «Zürich» von den erhaltenen Prämien an die usic-Stiftung zurückerstattet, wird reduziert. Aus dieser Kommission werden die Dienstleistungen der Geschäftsstelle der usic-Stiftung, die Rechtsberatung, die Prämienrückerstattungen (Boni) und die Arbeitsgruppen des usic-Stiftungsrates finanziert. Man wird hier also den Gürtel enger schnallen müssen. Dies sollte aber verkraftbar sein. Die usic-Stiftung ist darüber hinaus in der komfortablen Situation, dass eine Akkumulation von Vermögen dank den bestehenden Rücklagen zurzeit keine Priorität hat.

Der usic-Stiftungsrat wird die angeschlossenen usic-Büros detailliert über die Änderungen per 1. Januar 2017 informieren. Als Bilanz verbleibt, dass die Kollektivversicherung der usic-Stiftung sich im Grossschadenfall «Durchmesserlinie» bewährt hat. Sie hat sich sogar als genügend robust erwiesen, um in einer solchen Situation Prämien erhöhungen zu vermeiden.

*Dr. Dieter Flückiger, Präsident des Stiftungsrates der usic-Stiftung, und
Dr. iur. Thomas Siegenthaler, Rechtskonsulent und Stiftungsrat der usic-Stiftung
Illustration: id-k.com* 

► Dr. Mario Marti, Rechtsanwalt,
Geschäftsführer usic

FIDIC

International Infrastructure Conference 2015 in Dubai

Der diesjährige FIDIC Kongress fand vom 13.–15. September in Dubai statt. Das Stelldichein der internationalen Ingenieurszene war mit gegen 1'000 Teilnehmenden aus der ganzen Welt wiederum gut besucht. Dubai bildete mit seiner unglaublichen Infrastruktur und Bautätigkeit eine ideale Plattform für Diskussionen um die Entwicklung der Ingenieurbranche.

Der diesjährige Kongress folgte einem neuen Format: Statt wie bis anhin drei Tage (Sonntag- bis Mittwochabend) dauerte der Kongress neu nur zwei Tage (Sonntag- bis Dienstagabend). Mit dieser Verkürzung soll die Kongressteilnahme für vielbeschäftigte Büromanager erleichtert werden – ein Tag weniger Abwesenheit vom operativen Alltag. Die Verkürzung war erfolgreich und wurde ohne Qualitätseinbussen durch eine Verschiebung der internen Themen (Berichte aus Arbeitsgruppen etc.) auf das vorangehende Wochenende erreicht. Auch dieses Jahr trafen sich die Geschäftsführer der Mitgliedsverbände vorab zum traditionellen Directors & Secretaries Meeting. Dieses bildete einen fulminanten Auftakt zum Kongress, wurden doch vorab aus anglo-amerikanischen Mitgliedsverbänden sehr kritische Worte zur aktuellen Governance Struktur der FIDIC laut. So wurden namentlich eine Reform des Wahlsystems für den Vorstand gefordert sowie eine bessere Diversität im Gremium (nicht nur «ältere Herren» – sprich verdiente Patrons aus Ingenieurunternehmungen, sondern auch jüngere CEOs, Frauen, allenfalls externe Fachleute und Geschäftsführer der Mitgliedsverbände). Das FIDIC Board zeigte Bereitschaft, die Kritik aufzunehmen und zu diskutieren.

Der Kongress behandelte die klassischen Themen: Im Zentrum standen die Diskussion der aktuellen Marktlage und die künftige Entwicklung. In diesem Zusammenhang liessen Aussagen von James Stewart, Chairman of Global Infrastructure bei KPMG, sowie Nicklas Garemo, Director McKinsey UAE, aufhorchen, die auf internationaler Ebene im Bereich des Infrastrukturbaus mit einer zunehmenden Vermischung bisher weitgehend getrennt agierender Beratertätigkeiten rechnen. So müssen die in diesem Bereich tätigen Ingenieurunternehmungen zunehmend mit Konkurrenz der grossen Audit-Firmen (etwa PWC, KPMG etc.) rechnen, beispielsweise bei der Beratung von Regierungen über Infrastrukturprogramme.

Auch über moderne Technologien wurde gesprochen: Ein zentraler Erfolgsfaktor für international operierende Beratungsbüros ist das Management der erfolgreichen internen Zusammenarbeit und Kommunikation – wie erlauben Tools ein erfolgreiches Management von geografisch weit verstreuten Mitarbeitenden? Natürlich wurden auch die Themen BIM (Building Information Modeling) und 3-D-Printing angesprochen: Überraschend war die Aussage des Senior Industry Strategen des Anbieters Autodesk Terry Bennett, der lakonisch meinte «3-D-Printing is so much of yesterday!» Die Zukunft liege beim 4-D-Printing, welches die zusätzliche Ebene der intelligenten Steuerung der Bauteile umfasse. Future will show!

An der abschliessenden Generalversammlung der FIDIC übernahm Jae-Wan Lee aus Südkorea das Präsidium vom abtretenden Pablo Bueno aus Spanien. Jae-Wan Lee wird die internationale Organisation die kommenden beiden Jahre führen. Unterstützt wird er dabei von zwei neuen Vorstandsmitgliedern: Anthony Barry aus Australien und Bernd Kordes aus Deutschland. Die beiden obsiegten in der diesjährigen Kampfwahl, letzterer auch mit der Stimme der usic.

2016 findet der FIDIC Kongress vom 25.–27. September in Marrakesch, Marokko, statt.

Von den asic NEWS zu den usic news

Heute halten Sie wiederum ein Heft in den Händen, welches in deutscher und französischer Sprache je 45 Seiten umfasst. Wie ist diese Infoschrift entstanden? Aus Anlass des Rücktritts von Markus Kamber als Redaktor der usic news gehen wir heute den ersten Spuren auf den Grund.

1985 – als unsere Vereinigung unter dem Namen Association Suisse des Ingénieurs-Conseils ASIC bekannt war, stand im Protokoll zu lesen, dass für die «Public Relations» ein Informationsblatt redigiert werde. Der entsprechende Text musste auf einer Seite Platz finden und war in Deutsch und Französisch abgefasst.

1986/1987 – folgte eine Sondernummer der Zeitschrift «Schweizer Ingenieur und Architekten», notabene zum 75. Jubiläum der ASIC. Ergänzt wurden damals die PR-Aktivitäten durch regelmässige Beiträge im vorerwähnten Publikationsorgan.

Das Sekretariat der ASIC wurde die ersten gut 75 Jahre jeweils durch ein Ingenieurbüro aus dem Kreis der Mitglieder geführt. Der letzte so gewählte Sekretär war Jean-Louis Zeerleder, der diese Funktion nebenberuflich von 1981 bis 1989 ausübte. Es zeigte sich in der Folge, dass mit der Zunahme der Mitglieder auf 300 Unternehmen und den umfangreicher und komplexer werdenden Aufgaben der Geschäftsstelle kein Nachfolger mehr aus dem eigenen Kreis gefunden werden konnte. Deshalb wurde nach einer «professionellen Lösung» gesucht und Markus Kamber, Inhaber der PR-Firma Markus Kamber & Partner AG, an der Generalversammlung 1989 mit der Leitung der ASIC-Geschäftsstelle beauftragt.

Mit der Übernahme der ASIC-Geschäftsstelle durch Markus Kamber kam neuer Schwung in die Public Relations. So wurden nicht mehr nur einseitige Informationen abgegeben, sondern Mitglieder und Behörden wurden über die Tätigkeiten der ASIC mittels einer sechseitigen Broschüre informiert. Der Präsident Jean-Pierre Weber schrieb im Editorial der ersten asic NEWS 1/89:

«Die bisherigen Mitteilungen des Sekretariats werden neu in der vorliegenden Form als «asic NEWS» erscheinen. Die einzelnen Ausgaben sind nummeriert und können fortlaufend aufbewahrt werden. Es ist kein poetisches Schriftwerk, sondern ein schnell gelesenes Informationsblatt, das im Telegrammstil wesentliche Mitteilungen des Vorstandes und der Geschäftsstelle an die Mitglieder beinhalten soll. «asic NEWS» steht aber auch den Regionalgruppen und jedem ASIC-Mitglied für

Mitteilungen im Rahmen unserer Zielsetzungen als Arbeitgeberorganisation von Ingenieurbüros zur Verfügung. Machen Sie Gebrauch davon und wenden Sie sich direkt an unsere Geschäftsstelle.»

So wurden in der ersten Ausgabe der asic NEWS Berichte zu folgenden Themen publiziert: Generalversammlung, Publikationen, Seminare, Tonbildschau, Berufsbildung, Weiterbildung, NEAT, Kommission schweizerische geologische Dokumentationsstelle, Kalender In- und Ausland, ASIC-Vorstand, Bauvorhaben, Stellung der ASIC zur neuen Finanzordnung etc.

Die zweite Ausgabe der Infoschrift umfasste bereits acht, die dritte zwölf Seiten. Waren es zu Beginn nur lose Blätter, erschienen die Informationen bereits ab 1994 in gebundener Form.

Die Vereinigung war vielen Veränderungen unterworfen, welche naturgemäss jeweils in den asic NEWS thematisiert wurden. Wir möchten nur einige davon nennen:

Am 16.09.1982 wurde an der ausserordentlichen GV die Einführung der obligatorischen ASIC-Berufshaftpflichtversicherung beschlossen.

Die ASIC und die Union de Sociétés Suisses d'Ingénieurs, d'Architecture et de Conseils (Ussi) vollzogen 1997 den Schulterschluss zur in der Schweiz einzigen Organisation der Bauingenieurunternehmen. Mit dem Zusammenschluss erfolgte an der ausserordentlichen Generalversammlung vom 19.09.1997 auch die Namensänderung von ASIC zu Union Suisse des Sociétés d'Ingénieurs-Conseils usic.

Der Ingenieur – Visionär, Pionier und Unternehmer – ist auch heute in jeder Branche sehr gefragt. Dies obwohl seine Leistungen mehrheitlich «nur noch» konsumiert werden. Ingenieure werden auch als Gestalter der zukünftigen Welt gefordert sein. Markus Kamber stand der ASIC/usic lange Jahre als Redaktor der Fachzeitschrift zur Seite. Dies ist die erste Ausgabe, in der redaktionelle Beiträge von ihm fehlen. Markus Kamber hat die Redaktion der Fachzeitschrift wie er sagt in «jüngere Hände» übergeben. Die Schweizerische Vereinigung der Beratenden Ingenieurunternehmungen usic ist bestrebt, die usic news im Sinne von Markus Kamber weiterzuführen und den INGENIEUR, seinen Beruf und seine Werke einem breiten Publikum immer wieder ins Bewusstsein zu rufen.

Der usic-Vorstand und ganz speziell die Mitarbeitenden der usic-Geschäftsstelle bedanken sich bei Markus Kamber für seine immense Arbeit und wünschen ihm viel Glück und gute Gesundheit auf dem weiteren Lebensweg. Wir freuen uns mit ihm über die erfreuliche Entwicklung SEINER FACHZEITSCHRIFT.

Elisabeth Hagmann, Geschäftsstelle usic



Dominik Courtin gewinnt den European CEO Award 2015

Zum fünften Mal vergab die Association for Consultancy and Engineering (ACE), die englische Schwesterorganisation der usic, die European CEO Awards. Dieses Jahr wurden erstmals CEO von Schweizer Ingenieurbüros nominiert. Dominik Courtin, CEO Basler & Hofmann AG, Zürich, gewann den Preis in der Kategorie «Medium Firms».

Der Award zeichnet herausragende Leistungen von CEOs in der Planungs- und Ingenieurbranche in Europa aus. Im Fokus stehen nicht – wie sonst bei Awards üblich – tolle Projekte und technische Innovationen, sondern die Führungsqualitäten der Firmenchefs. Bewertungskriterien waren erstens die Führungsfähigkeiten (Leadership), dann das Zeugnis von Innovation und Kreativität und schliesslich die finanzielle Performance des Unternehmens.

Auf einer «Longlist» der möglichen Preisträger waren 55 Personen aufgeführt. Von diesen wurden 15 für die Bewertung durch die Jury nominiert. Eine international zusammengesetzte Jury, welche unter der Leitung des EFCA-Präsidenten Flemming Pederson (Ramboll, DK), tätig war und in welcher auch usic-Geschäftsführer Mario Marti mitwirkte, nahm die Bewertung in den fünf Award-Kategorien vor.

Zur grossen Freude der usic durfte Dominik Courtin, CEO Basler & Hofmann AG, Zürich, den Preis in der Kategorie «Medium Firms» (51-750 Mitarbeitende) entgegennehmen.

Dominik Courtin konnte sich in dieser Kategorie gegen fünf weitere Nominierte durchsetzen. Er überzeugte die Jury insbesondere durch seinen Werdegang, welcher namentlich den erfolgreichen Aufbau einer Präsenz in Asien umfasste, sowie seine Führungsphilosophie, welche bei den Mitarbeitenden die Entwicklung innovativer Lösungen und eine Motivation ausserhalb rein pekuniärer Anreizsysteme fördert. Nicht zuletzt zeigte die Jury auch grosse Anerkennung für Dominik Courtins Rolle bei der erfolgreichen Lancierung des usic-Ingenieurtrams in Zürich. Die usic gratuliert Dominik Courtin herzlich zu diesem grossen und wohlverdienten Erfolg!

Die Preisträger, welche im Rahmen der diesjährigen CEO Conference der ACE am 12. November 2015 in London ausgezeichnet wurden, sind:

Large Firms

Pablo Bueno – TYPESA, Spanien

Medium Firms

Dominik Courtin – Basler & Hofmann AG, Schweiz

Small Firms

Simon Innes – Goodson Associates, UK

Sterling Award

Gavin English – IMC Worldwide, UK

Lifetime Award

Geoff French – AECOM, UK

Kimmo Fischer – SITO Ltd., Finnland

Weitere Informationen: <http://www.acenet.co.uk/europeanceoawards/885>

Dr. Mario Marti, Rechtsanwalt, Geschäftsführer usic

Foto: Basler & Hofmann AG, Zürich

Schlagkraft kommt von innen!

Das föderale System der Schweiz erschwert die einheitliche Vertretung von Interessen. Starke Regionalgruppen garantieren die Repräsentativität nach aussen und gewährleisten die individuelle Handlungsfähigkeit gemäss den lokalen und regionalen Gegebenheiten. Die Stärkung der vertikalen und horizontalen Strukturen innerhalb der Vereinigung ist für die usic deshalb von zentraler Bedeutung.

Als grösster patronaler Planerverband der Schweiz vertritt die usic rund 15'000 Mitarbeitende, verteilt auf knapp 1'000 Standorte. Auf nationaler Ebene verfügt der Verband über einen Zentralvorstand und einen Zentralpräsidenten. Daneben ist die usic in 14 Regionalgruppen organisiert. Zwar verfügt jede Regionalgruppe über ein eigenes Präsidium, darüber hinaus sind die Gruppen jedoch zumeist informell strukturiert. Einzig die Regionalgruppe Zürich verfügt über einen eigenen Verein mit separaten Statuten. Zwei Mal jährlich treffen sich die Regionalgruppenpräsidenten und der Zentralvorstand zu einem gegenseitigen Austausch. Letzterer wünscht sich eine Stärkung der Regionalgruppen und ist im Gegenzug bereit, hierfür vermehrt in personelle und finanzielle Ressourcen zu investieren.

Der Verband als Sprachrohr seiner Mitglieder

Weshalb ist eine Stärkung der Regionalgruppen überhaupt notwendig? Ist es nicht die Aufgabe eines nationalen Verbandes, seine Kräfte zu bündeln, um die Anliegen seiner Mitglieder mit geeinter Stimme zu vertreten? Das ist zutreffend, greift aber zu kurz. Um ihren Auftrag erfüllen zu können, muss die Vereinigung die Interessen und Bedürfnisse ihrer Mitglieder zunächst kennen. Je besser die Basis organisiert ist, desto leichter gestalten sich auch die Formulierung ihrer Bedürfnisse und deren Übermittlung an den Zentralverband. Die Stärkung der Regionalgruppen bezweckt also zunächst intern eine Verbesserung der Kommunikation und damit der Repräsentativität nach aussen. Das Sprechen mit einer einzigen Stimme reicht aber in der Schweiz nicht aus, weshalb auch die Regionalgruppen aktiv nach aussen treten müssen. Warum, sei im Folgenden kurz erklärt.

Der Schweizer Föderalismus als Herausforderung

Die Schweiz ist föderalistisch in Gemeinden, Kantonen und Bund organisiert. Die politische Gestaltungskompetenz wird nach dem Subsidiaritätsprinzip geregelt. Dies bedeutet, dass grundsätzlich die administrativ am tiefsten angesiedelte Einheit für eine Massnahme zuständig ist, ausgenommen, die Kompetenz überschreitet die Möglichkeiten dieser Einheit oder wurde per Gesetz an eine höhere Einheit delegiert. Das hat

auf Bundesebene zu einer vergleichsweise schlanken Verwaltungsorganisation geführt, während auf der Ebene der Kantone und Gemeinden zum Teil erhebliche Unterschiede in Gesetzgebung und Praxis bestehen.

Beispiel 1: Beschaffungsrecht

Diese föderalistische Struktur zeigt sich eindrücklich beim öffentlichen Beschaffungsrecht. Beschaffungen durch den Bund und bundesnahe Betriebe sind durch das Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen sowie die entsprechende Verordnung (BöB/VöB) geregelt. Kantone und Gemeinden richten sich aber nach dem Bundesgesetz über den Binnenmarkt sowie der Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen. Weil für Letztere eine einheitliche Verordnung fehlt, verfügt jeder Kanton zusätzlich über eine separate Regelung. Ziel der aktuellen Revision ist es, unter Beibehaltung von getrennten Rechtsgrundlagen für Bund und Kantone eine grösstmögliche Harmonisierung zu erwirken.

Beispiel 2: Behörden

Neben der rechtlichen Seite ist auch die Umsetzung bedeutend, entsprechend grossen Stellenwert hat der regelmässige Austausch mit den Behörden auf allen Ebenen. Bereits auf Bundesebene hat das Bundesamt für Strassen fünf voneinander unabhängige Filialen, jeder Kanton verfügt über mindestens einen Kantonsingenieur und je nach Ausgestaltung der Gemeinden existieren separate Ämter für Hochbau, Tiefbau, Raumplanung, Umweltschutz und Denkmalpflege. Die Herausforderung für die usic ist offensichtlich: Es gilt, die Interessen der Mitglieder zu bündeln und sowohl geeint als auch gemäss den individuellen Rahmenbedingungen vor Ort zu vertreten.

Stärkung der Regionalgruppen – erfolgreich auf allen Ebenen

Um eine schlagkräftige Organisation zu werden, muss die föderalistische Struktur der Schweiz auch verbandsintern gespiegelt sein. Der Informationsfluss und die Koordination müssen sowohl in vertikaler als auch in horizontaler Richtung gestärkt werden. Es ist diese Mischung aus lokaler Handlungsfreiheit, persönlichem Netzwerk und koordinierter Schlagkraft als Körperschaft, die den Erfolg in der politischen Arbeit ausmacht. Hinsichtlich der Revision des Beschaffungsrechts und der Tiefpreisproblematik ist die usic mit zwei bedeutenden Herausforderungen konfrontiert. Um diese zu meistern, genügt es nicht, eine Intervention von oben zu fordern. Nur durch gemeinsame Anstrengungen auf allen Ebenen kann die usic als Vereinigung etwas bewirken. Die Stärkung der Regionalgruppen ist für die usic deshalb strategisch absolut notwendig.

Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic

Mit dem neuen **usic Newsletter** stets informiert!

Seit Juni gibt es den usic-Newsletter. In regelmässigen Abständen informiert die usic darin über für sie interessante Aktualitäten sowie Themen aus dem Vorstand und den Arbeits- und Fachgruppen. Die Resonanz ist überdurchschnittlich gut, wie die Statistiken zeigen.

Im Juni hat die usic das erste Mal den usic-Newsletter versandt, ein von der Arbeitsgruppe PR eingebrachtes Anliegen. Ziel ist es, kurz und prägnant möglichst breite Kreise über für die usic relevante Themen zu informieren. Dabei werden aktuelle Inhalte wie Zeitungsberichte und Vernehmlassungen genauso berücksichtigt wie wichtige Themen aus dem Vorstand sowie den Arbeits- und Fachgruppen. Der Newsletter ist im Sinne der Übersichtlichkeit in entsprechende Rubriken gegliedert und wird mit Fotos angereichert.

Technisch umgesetzt wird der usic-Newsletter mit der Online Freeware «Mailchimp», einem der führenden Newsletter-Programme weltweit. Dazu wurden alle rund 3'300 der usic verfügbaren Mailadressen in das System integriert. Ein wichtiges Anliegen der AG PR war, dass die Empfängerinnen und Empfänger den Newsletter jederzeit abbestellen können, denn es soll schliesslich niemandem mit unerwünschten Inhalten der Briefkasten gefüllt werden. Mit einem Click kann man den Newsletter also einfach abbestellen. Zusätzlich wurde die Möglichkeit geschaffen, den Newsletter über die usic-Homepage zu abonnieren.

Die Statistiken im Programm zeigen, dass von dieser Möglichkeit zwar Gebrauch gemacht wurde, jedoch in bescheidenem Umfang. Haben sich nach dem ersten Newsletter-Versand knapp 400 Personen abgemeldet, waren es nach dem zweiten Versand nur noch gerade 19. Heute zählt der Newsletter noch 2'900 Personen als Abonnenten und es ist davon auszugehen, dass sich die Anzahl der Empfängerinnen und Empfänger auf diesem Niveau stabilisiert. Auch zeigt sich, dass das Interesse am Newsletter überdurchschnittlich gross ist: Beide Male haben über 30% der Empfängerinnen und Empfänger den Newsletter geöffnet und sich auch ziemlich rege durch die Inhalte geklickt.

Die AG PR ist mit diesen Zahlen äusserst zufrieden und wird an diesem Kommunikationskanal festhalten. Gerne nimmt die usic Rückmeldungen zum Newsletter sowie Inhaltsvorschläge entgegen.
