

USIC news

N^o
03/17

Nov. 2017

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



Zielgerichtete Kommunikation setzt Professionalität voraus

Gespräch mit Eva Jaisli, PB Swiss Tools, Wasen

www.usic.ch

USIC

Inhaltsverzeichnis

Editorial	<i>Auf Augenhöhe</i>	01
Interview	<i>Zielgerichtete Kommunikation setzt Professionalität voraus</i>	02
Carte blanche	<i>Die Ausbildung von Ingenieuren im öffentlichen Dienst</i>	07
Politik	<i>Aktuelles zur Beschaffungsrechtsrevision</i>	09
	<i>Europäischer Paradigmenwechsel im Beschaffungswesen</i>	10
	<i>usic Sessionsanlass 2017</i>	12
	<i>Zweite Vernehmlassung zum Raumplanungsgesetz</i>	14
Recht	<i>Rechtsprechung zur Zulässigkeit von Plausibilitätsprüfungen</i>	15
	<i>Bauen mit Abdichtungsspezialisten</i>	16
Unternehmung	<i>Salärvergleiche gehen in die nächste Runde</i>	19
Bauwirtschaft	<i>Abschaffung der KBOB-Honorarempfehlungen</i>	20
	<i>IPB-Empfehlungen zu den SIA Planerverträgen</i>	21
	<i>Leitfaden «Werterhalt von Strassen»</i>	22
Fachthemen	<i>usic Medientag – Seetalplatz Emmen und Bürgenstock Resort</i>	24
	<i>Projekt Mitgliedergewinnung: CEO-Lunches</i>	27
Bildung	<i>Impressionen des zweiten «Building-Awards»</i>	28
	<i>Medienanlass beim Jet d'Eau in Genf</i>	32
	<i>Kompetenzprofil Bauleiter</i>	34
	<i>Als Mentorin junge Talente fördern</i>	35
	<i>Die usic Akademie ist erfolgreich gestartet</i>	36
Versicherung	<i>Versicherungsdeckung bei Überschreitung von Kostenvoranschlägen</i>	37
International	<i>Swiss International Experts</i>	39
	<i>EFCA Jahreskonferenz in Kopenhagen</i>	40
Splitter	<i>Informationen aus den Regionalgruppen</i>	42
	<i>Austausch mit dem deutschen Partnerverband VBI</i>	42
	<i>Schweizer Ingenieurbaukunst 2017/2018</i>	43
	<i>HHM Gruppe und GetDiversity</i>	44
	<i>Neue SIA Ordnung 101</i>	45
	<i>75 Jahre BSB-Gruppe</i>	45

Impressum

Redaktion und Geschäftsstelle

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

Konzept & Grafik: id-k Kommunikationsdesign, Bern | Herstellung Print & eMag-App: rubmedia, Wabern/Bern
Bild Umschlag: Eva Jaisli, CEO PB Swiss Tools; Bildautor: PB Swiss Tools

Auf Augenhöhe

Sie halten die dritte – und bereits letzte – Ausgabe der *usis news* 2017 in den Händen. Ein ereignisreiches Jahr geht dem Ende entgegen. Für die *usis* wiederum ein Jahr mit vielen Höhepunkten – BIM-Umfrage und neues Konzept zur digitalen Transformation, erfolgreiche Anlässe mit vielen Young Professionals, gut besuchter Sessionsanlass zur Digitalisierung im Bauwesen, erstmals ein Forum für Gebäudetechnik in der Romandie, CEO-Anlässe in den Regionalgruppen für die Mitgliederwerbung, intensives Lobbying mit der Allianz für ein fortschrittliches öffentliches Beschaffungswesen AfÖB für die Revision des Beschaffungsrechts, Medienanlässe in Bern, Luzern und Genf, Imagekampagnen für den Ingenieurberuf und so weiter.

Das zu Ende gehende Jahr brachte auch einigen Gegenwind: Wie entwickeln sich die Geschäftsmodelle der Ingenieurbüros angesichts der fortschreitenden Digitalisierung und dem Markteintritt grosser branchenfremder Player, namentlich aus dem Energiebereich? Wie entwickeln sich die Preise, nicht zuletzt angesichts des (vorerst erfolgreichen) Angriffs der Wettbewerbskommission auf das bewährte System der KBOB-Honorarempfehlungen und des nun erfolgten nächsten Schlags gegen die SIA Leistungs- und Honorarordnungen? Verstärken sich die Tendenzen einer zunehmenden Globalisierung und Delokalisierung von Planerleistungen?

All diese Entwicklungen und Unsicherheiten führen nicht dazu, dass es einfacher wird, erfolgreich ein Ingenieurbüro zu führen. Gefordert sind für die Unternehmenslenker nicht nur Flexibilität, Anpassungsfähigkeit, Kreativität, Unternehmerngeist und längerfristige Visionen, sondern auch ein gesundes Mass an Selbstbewusstsein, Durchsetzungswillen und Führungsstärke. Zu oft scheint mir, dass im falschen Moment ein Schritt zurück gemacht wird, ein wahres Wort nicht gesagt wird oder ein falscher Entscheid unterwürfig hingenommen wird. Ja, der Ingenieur ist der Treuhänder des Auftraggebers und hat dessen Interessen zu wahren. Das bedeutet aber nicht, dass er sich zum passiven Diener degradieren lassen soll. Wenn die Ingenieurinnen und die Ingenieure als Geschäftspartner ernst genommen und respektiert werden wollen, müssen sie den Auftraggebern und übrigen Stakeholdern auf Augenhöhe begegnen. Eine rechtswidrige oder unsinnige Ausschreibung muss nicht einfach hingenommen werden – sie kann mit Beschwerde angefochten oder durch Boykott marginalisiert werden. Unverschämte, unfaire und krass einseitige Vertragsbedingungen sind nicht einfach zu unterschreiben, sondern beim Gegenüber ist an seine

Verantwortung zu appellieren und an die Konsequenzen seines kurzfristigen Handelns zu erinnern. Wenn nur den Politikern und Behördenvertretern das Rampenlicht der Eröffnungsfeier gewährt wird, haben sich die Planerinnen und Planer hervorzudrängen, denn ohne ihre Leistungen gäbe es keine Projekte zu feiern. In diesem Sinne wünschen wir uns alle – auch für die Verbände – mehr Mut und Selbstbewusstsein in schwierigen Situationen!

Erkenntnisse aus Jakarta, wo der diesjährige FIDIC Kongress stattfand: Ohne einen gut funktionierenden öffentlichen Verkehr versinkt auch eine an sich gut organisierte Megacity im täglichen Verkehrschaos. Der volkswirtschaftliche Effizienzverlust muss gewaltig sein. Aus den Panels zwei bedenkenswerte Inputs: Erstens rechnet der Chef des weltweiten Infrastrukturdepartements bei KPMG damit, dass es in den kommenden Jahren zu ersten Mergern zwischen den Big Four Accounting Firms und den grossen Engineering Consulting Firms kommen wird. Die Grenzen zwischen Strategieberatung, Unternehmensberatung und klassischem Engineering werden verwischt. Naheliegender ist eine Separierung von höherwertigen (und teureren) Beratungsleistungen und standardisierten, zunehmend automatisierten Commodity-Services. Zweitens liegen die Herausforderungen des weltweiten Infrastrukturbaus nicht in einer ungenügenden Projektpipeline – im Gegenteil, der weltweite Bedarf am Ausbau und an der Erneuerung der Infrastrukturen ist gewaltig. Das Problem ist a priori auch nicht die Finanzierung. Das Hauptrisiko wird in der ungenügenden Arbeitskapazität der Baubranche gesehen: Es fehlen Fachkräfte und vor allem wird das traditionelle Geschäftsmodell der Bauindustrie aufgrund des weltweit herrschenden und ungebremsten Margenzerfalls zunehmend in Frage gestellt. Die Welt hat ein Problem, wenn immer mehr Bauunternehmen zum Schluss kommen, dass mit Bauen kein Geld mehr verdient werden kann. Die Experten sind sich einig, dass diese ungünstige Entwicklung durch das Versagen des Beschaffungssystems begründet und befeuert wird. Wer den Preiskrieg fördert und eine möglichst umfassende Risikoüberwälzung auf Dritte anstrebt, sollte sich dieser negativen Konsequenzen bewusst sein.

Das *usis news* Redaktionsteam wünscht Ihnen gute Lektüre und schon jetzt einen schönen Jahresabschluss.

Dr. Mario Marti, Geschäftsführer *usis*



Zielgerichtete Kommunikation setzt Professionalität voraus

Interview mit Eva Jaisli, CEO PB Swiss Tools

usis news: Recherchiert man über Sie und PB Swiss Tools, erhält man schnell den Eindruck, dass Ihnen Kommunikation sehr wichtig ist. Ist dieser Eindruck richtig?

Eva Jaisli: Diese Wahrnehmung ist richtig. Ich messe der internen wie auch der externen Kommunikation grosse Bedeutung bei. Nach aussen ist mir die auf Zielgruppen ausgerichtete Kommunikation sehr wichtig. Zudem kommunizieren wir nur, wenn wir substantielle Botschaften haben, über ein klares Verständnis zur Zielgruppe verfügen und den Kommunikationskanal bestimmen können.

Zielgerichtete Kommunikation setzt eine hohe Professionalität voraus. So verfügen wir heute zum Beispiel über eine standardisierte Vorgehensweise, wie wir neue Produkte bekannt machen. Wenn ich mich beispielsweise mit einem neuen Produkt an die Vertriebspartner wende, dann kenne ich die Namen dieser Personen, weiss, was sie machen respektive brauchen und wie sie die Botschaft aufnehmen. Wir definieren und verfolgen in der Kommunikation aufeinander abgestimmte Ziele. Wenn wir über Social Media Informationen senden, sind die Zielgruppen schwierig zu kontrollieren. Die Digitalisierung bietet für die Kommunikation darum viele neue Chancen, aber auch Risiken.

Wie wirkt sich dies konkret in der externen Kommunikation aus?

Vor vielen Jahren habe ich in Teamarbeit die Kommunikation ausgebaut und zwar nicht nur die externe, sondern auch die interne. Schlussendlich ist die Zusammenarbeit entscheidend davon abhängig, wie intern der Austausch von Informationen stattfindet. Die Kommunikation ist dann wirklich gut, wenn

intern unter Berücksichtigung der Schnittstellen und im Dialog die Aufgaben gelöst werden. Das bedeutet, dass wir eine Kultur haben, die Orientierung schafft im Umgang miteinander und was die Kommunikation anbelangt. Für mich müssen interne und externe Kommunikation glaubwürdig und authentisch sein. Ich kann mit meinen Mitarbeitenden nicht anders umgehen als mit unseren Kundinnen und Kunden. Es ist wichtig, dass wir alle die Kommunikation gleich handhaben und unsere Lieferanten, Kunden und Behörden das erleben, was wir versprechen. Um die Umgangsformen und den Informationsfluss sicherzustellen, haben wir ein internes Leitbild, in welchem nicht nur die Ziele, sondern unsere Werte festgehalten sind.

Schaut man sich in Ihrem Unternehmen um, sieht man viele Kommunikationsmaterialien, welche in der Bildsprache mit Frauen arbeiten. Ist dies bewusst so?

Ja, das ist so. Frauen und Männer arbeiten mit Werkzeugen. Als logische Folge haben wir uns in den vergangenen Jahren nicht nur mit der Diversität im Haus auseinandergesetzt, sondern auch mit der Diversität unserer Kundschaft. Welche Bedürfnisse haben Frauen, die in den verschiedenen Bereichen unsere Werkzeuge einsetzen, sei das privat oder beruflich; warum kaufen sie es? Wir haben dazu verschiedene Studien unter Berücksichtigung mehrerer Länder gemacht, mit unterschiedlichen Fragestellungen. Wir haben festgestellt, dass Frauen schlicht und einfach ein Profiwerkzeug wünschen und sicher keine spezielle Linie, mit kleineren oder pink gefärbten Griffen. Sie wollen das Werkzeug, das für Profis hergestellt wurde und somit garantiert zuverlässig ist.

Unsere Untersuchungsergebnisse ergaben auch, dass Frauen mit Bezug zu ihren Lebenswelten angesprochen werden wollen. Sie wollen beim Einkauf unterstützt und für ihre Kaufentscheide bestätigt werden. Deshalb ist es wichtig, die Kundenpräferenzen zu kennen und zu verstehen. Immer mehr Frauen übernehmen auch in Partnerschaften die Heimwerkerarbeiten. Aus den demografischen Entwicklungen lesen wir, dass es immer mehr Einelternhaushalte gibt. Es ist deshalb logisch, dass bei einer Trennung eine zweite Werkzeugkiste angeschafft wird und auch im Einsatz steht.

Studien in Europa zeigen auf, dass heute im Grossfachhandel mehr Werkzeuge von Frauen gekauft werden als von Männern. Das sind spannende Entwicklungen.

«Eine Firma muss ein Gesicht haben», ist eine Aussage von Ihnen. Warum ist dies aus Ihrer Sicht wichtig?

Wir sind ein führender Markenprodukthersteller, der sich in Marktnischen positioniert und High-End-Produkte zu 100 Prozent in der Schweiz fertigt. Nicht nur Qualität spielt dabei eine wesentliche Rolle, sondern auch Innovation. Wir wollen nicht nur den heutigen Bedürfnissen gerecht werden, sondern auch auf zukünftige Anliegen Antworten geben können. Unsere Marke verspricht darum Qualität und Innovation. Damit man sich auf den Mehrnutzen so richtig verlassen kann, braucht es eine Marke, die Vertrauen und Identifikation schafft. Ihre Wirkung ist wie ein Leuchtturm, der Orientierung schafft. Demzufolge steht unsere Marke für Neuheiten und Sortimentsartikel von hoher Qualität.

Das Interesse für Neuheiten entsteht oft mit den Informationen in attraktiv gestalteten Webseiten. Darum achten wir als Hersteller ganz besonders auf die Aktualisierung. Die Überzeugung für Neues wird durch top Präsentation und gute Beratung im Handel erzielt, wenn Interessierte das Produkt in die Hand nehmen können und dadurch die Haptik und die Qualität erfahren. Und ähnlich verhält es sich auch mit der Marke. Wenn sie an Bekanntheit gewinnt, schärft sich ihr Profil. Damit steigen die Glaubwürdigkeit und das Vertrauen.

Interne und externe Kommunikation müssen glaubwürdig und authentisch sein.

Sie treten oft in der Öffentlichkeit auf, um PB Swiss Tools ein Gesicht zu geben. Welches Selbstverständnis braucht es dazu? Und gehört dieses Selbstverständnis zur Rolle des Unternehmers resp. der Unternehmerin?

Ich glaube ja, aus verschiedenen Gründen. Indem ich in den Dialog mit verschiedenen Gruppen trete, gebe ich das Signal für Offenheit. Ich will wissen, was unsere Zielgruppen interessiert, was sie wollen und wie PB Swiss Tools bei ihnen ankommt. Vielleicht haben die Zielgruppen auch kritische Fragen an mich und diese höre ich nur, wenn ich mich in ihre Nähe begeben und mich für einen Dialog zur Verfügung stelle.

Auf der anderen Seite weiss ich, dass mit Öffentlichkeitsarbeit unsere Botschaften Kraft gewinnen. Ich stehe zu 100 Prozent für unsere Angebote ein und sende entsprechende Botschaften. Das ist vertrauensbildend. Dieses Vertrauen ist besonders in kritischen Zeiten viel wert.

So war es, als ich während der Finanzkrise öffentlich deklarierte, dass wir einen Stellenabbau nicht umgehen können und alles daran setzen, für die Entlassenen eine Stelle zu finden. Mit Inseraten haben wir unsere Kommunikation verstärkt und unseren Mitarbeitenden Stellen vermittelt. So können negative Botschaften auch eine positive Wirkung haben. Eine ähnliche Situation ergab sich beim SNB-Entscheid im Januar 2015, als wir trotz grossen Unsicherheiten und einem Preiserfall von 16 Prozent unsere Zusage für ein SRF Filmprojekt erteilten. Aus der Erfahrung der Finanzkrise habe ich gelernt, dass klare und kontinuierliche Kommunikation nach innen und aussen nur Vorteile schafft.

Sie produzieren technische Produkte und Technik ist nicht einfach zu kommunizieren, weshalb PB Swiss Tools oft den Nutzen der Technik, also den Mehrwert für den Konsumenten, ins Zentrum stellt. Wie sind Sie zu dieser Einsicht gekommen?

Gerade technische Produkte sind oft kostspielig und erklärungsbedürftig. Das gestaltet den Verkaufs- und den Einkaufsprozess relativ komplex. Die Aufmerksamkeit wird immer dann geweckt, wenn der Verkäufer darauf aufmerksam machen kann, was aus Sicht des Käufers oder der Käuferin der Mehrnutzen ist. Wenn ich einer Käuferin klar sagen kann, was ihr besser gelingen wird, wenn sie einen unserer Schraubenzieher im Einsatz hat, fühlt sie sich erstens in ihrem Bedürfnis verstanden und zweitens kann ich ihr zu verstehen geben, von welchem Mehrnutzen sie wiederholt profitieren wird. Anwendungshinweise zu vermitteln ist insbesondere bei jenen wichtig, welche wenig Fachkenntnis haben. Letztendlich geht es darum, unseren Kunden in enger Kooperation mit dem Handel die richtige Lösung anzubieten.

Die Firma ist seit Jahrzehnten auf Qualität, Innovation und die Automatisierung mit neuer Technologie ausgerichtet. Ich bin seit zwanzig Jahren im Unternehmen und darauf bedacht, einen herausragenden Produktwert zu erzielen. Heute legen wir mehr Wert auf die Kommunikation der unverwechselbaren Qualität als früher. Nicht nur wir fokussieren auf Omni-Channel-Kommunikation. Im globalen Wettbewerb muss Differenzierung auch im Auftritt sichtbar werden. Mit den richtigen Botschaften kreieren und initiieren wir Nachfrage. Digitalisierung und Globalisierung fordert uns heraus, die Auswahl der Inhalte noch gezielter auf die Anspruchsgruppen und Kommunikationswege abzustimmen. Die vertrauensbildende Wirkung ist für die Auswahl entscheidend.

Eine starke Marke entsteht durch hohen Produktwert. Das ist eine grosse Chance für Ingenieurinnen und Ingenieure, die bedarfsorientierte und wettbewerbsfähige Produkte entwickeln. Darauf gilt es ohne Zweifel aufzubauen.

→

Sie haben mal gesagt, dass sich ein Produkt nicht über den Preis verkauft, sondern über dessen Güte. Was verstehen Sie darunter?

Das betrifft wieder die Frage des Mehrnutzens. Es ist der individuelle Wert, warum eine Person eines unserer Produkte ausgewählt hat. Es ist die Antwort auf ein Problem, das eine Person mit und durch unser Produkt lösen kann. Darum sind wir in der Kommunikation sehr darauf bedacht, gezielte Botschaften an die Anwenderinnen und Anwender, aber auch an den Handel zu senden.

Sie betonen immer wieder, dass Ihre Produkte die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden abdecken müssen. Wie schaffen Sie und Ihre Mitarbeitenden es konkret, die Bedürfnisse zu erkennen?

Indem Mitarbeitende aus der Entwicklung, aus dem Marketing und dem Verkauf ein Team bilden, zu den Endverbrauchern gehen und ihnen über die Schultern schauen. Die Aussendienstmitarbeitenden unserer Vertriebspartner stehen in kontinuierlichem Dialog mit AnwenderInnen und übermitteln uns ihre Erkenntnisse. Unsere EntwicklerInnen setzen sich mit den Anwenderbedürfnissen auseinander und suchen Lösungen, wie sie die Kundenerfordernisse erfüllen können. Sie finden heraus, wie der Prototyp und die Serienfertigung gestaltet werden müssen, um allen Anforderungen zu entsprechen.

Wir führen auch Workshops durch, zu welchen wir gezielt Anwenderinnen und Anwender einladen. Auch EinkäuferInnen gehören dazu, weil wir von ihnen mehr über die individuellen Anliegen lernen können. Diese Form der Inspiration und Prüfung wenden wir auch an, wenn wir Prototypen testen. Workshops dienen auch dazu, uns mit Trends auseinanderzusetzen. Ein Beispiel ist der Bedarf an Elektromotoren. Es stellen sich uns die Fragen, für welche Technologie welche Schrauben und Verbindungsteile eingesetzt werden. Mit Desk Research können aufschlussreiche Informationen eingeholt werden. In Ergänzung sind die Beobachtungen in der Produktion unentbehrlich. Darum gehen unsere Mitarbeitenden zu den Profis in die Werkhallen, in welchen Elektromotoren montiert oder repariert werden und schauen sich die Problemstellungen vor Ort an. Was wird gebraucht, mit was ist man zufrieden oder was hätte man gerne anders? Wir erkennen also Trends, versuchen die Problemstellung zu verstehen und einzukreisen und erstellen dann entsprechende Prototypen.

Wir arbeiten aber auch mit Instituten, Fachhochschulen und Universitäten zusammen und eruiieren, wie beispielsweise ein Schraubwerkzeug aussehen muss, welches von Robotern eingesetzt wird. In enger Kooperation mit Experten schauen wir uns diese Fragestellungen an und ermitteln, wie zeitnah eine Entwicklung stattfinden wird und welche Anforderungen sich daraus ergeben.

Die Diversifizierung der Mitarbeitenden hinsichtlich Alter und Geschlecht ist für Sie ein Mittel zum Zweck. Sie sind davon überzeugt, dass damit die Innovation gefördert wird. Können Sie uns konkret ein Produkt nennen, welches aus einem diversifizierten Team entstanden ist?

Also die Einführung der Color Codes (Anm.: Werkzeug mit grössenspezifischer Farbcodierung) wäre ohne diversifiziertes Team nicht zustande gekommen. Wir haben dieses Werkzeug 2000 eingeführt.

Wenn wir Geschäftsreisen zu unseren Geschäftspartnern unternehmen, besuchen wir auch Endkunden. So wurden wir in einem Gespräch mit Ingenieuren von Toyota über den Zeitbedarf bei der Suche des richtigen Werkzeugs informiert. Die Idee für ein Farbkonzept kam am Abend beim Bier auf den Tisch. Nach der Rückkehr in die Schweiz haben wir verschiedenste Varianten in Entwicklung und Produktion geprüft. Die Caran d'Ache Farbstifte haben uns inspiriert. Wir haben einen Prototypen erstellt und ihn intern und extern in die Vernehmlassung gegeben. Etliche Rückmeldungen haben darauf hingewiesen, dass buntes Werkzeug von Männern nicht erwünscht ist. Trotz dieser Vorbehalte hat das divers zusammengesetzte Verkaufsteam entschieden, die Neuheit im Markt einzuführen. Eine Einkäuferin hat uns den Entscheid erleichtert, indem sie die Neuheit für eine Promotion auswählte und mit der Weltneuheit den Umsatz steigerte. Ich war sehr überrascht, wie schnell sich das Produkt am Markt durchsetzte. Ein klares Zeichen dafür, dass die Farbcodierung funktional und attraktiv ist. Einfach, wirksam und zeitsparend in der Anwendung, das hat auch die Männer überzeugt.

Fast jeder Werkzeughersteller hat heute die Idee kopiert und in ähnlicher Form im Sortiment integriert.

Sie haben mal gesagt, dass die Investitionsfähigkeit wichtig sei, vor allem für Unternehmen, welche innovationsgetrieben sind. Stellen Sie «Tüftelbudgets» zur Verfügung? Und mit welchen anderen strukturellen Massnahmen stellen Sie die Innovationsfreudigkeit sicher?

Ressourcen sind der Schlüssel zur Innovation. Darum sind Freiräume und unterschiedlich qualifizierte Mitwirkende Voraussetzungen für Kreativität. In ausgeklügelten Prozessen und verschiedenen Formen der Organisation fliessen die Ideen ein und werden von einem divers zusammengesetzten Team bearbeitet. Weitere Personen werden je nach Fragestellung beigezogen. Es werden Lösungen gesucht, um sicher zu gehen, dass mit der Problemlösung ein Kundenbedürfnis abgedeckt werden kann. Dabei ist das Potenzial für kundenorientierten Mehrnutzen und erweiterte Marktanteile von Bedeutung. Investitionsbereitschaft ist bereits für die Vorstudie notwendig. Die daraus gewonnenen Ergebnisse entscheiden, ob ein Studienauftrag erteilt wird. In dieser Phase investieren wir, ohne zu wissen, ob wir später damit Ertrag erzielen können.

Vorstudien ordnen wir darum dem «Tüftelbudget» zu. Mitarbeitende werden dafür freigestellt, Bedürfnissen und Bedarf nachzuspüren.

Ein Zitat von Ihnen ist: «Die Unternehmerin führt sich und andere auch in Zeiten der Veränderung. Orientierung an Werten als Antwort auf weniger Stabilität, Sicherheit und Steuerbarkeit im Kontext permanenten Wandels ist wichtig». Was bedeutet dieser «Leitsatz» in Ihrem Unternehmensalltag?

Ich mute meinen Mitarbeitenden so viele Veränderungen zu, wie ich auch Kontinuität sicherstellen kann. Das trifft natürlich auf jene Situationen zu, die ich beeinflussen kann. Im Unterschied zu exogenen Herausforderungen, die ich annehmen muss, um dann im Führungsteam zu entscheiden, wie wir damit umgehen: Stichwort Finanzkrise. Veränderungen konfrontieren uns mit Chancen und mit Risiken. Sie stehen sehr oft in unmittelbarem Zusammenhang von gesellschaftlichem Wandel, Entwicklungen in der Wirtschaft usw. Darum sind sie komplex und anspruchsvoll beim Bearbeiten. Wir suchen danach, Veränderungen gezielt und möglichst vorausschauend anzugehen. Wir setzen uns darum mit Trends und Entwicklungen frühzeitig auseinander, um möglichst gute Rahmenbedingungen zu schaffen, innerhalb denen die Veränderungen stattfinden können. Je nach Ausmass der fremdbestimmten Einflüsse ist nicht selten eine Phase der Unsicherheit und Suche nach Orientierung die Folge: Stichwort SNB-Entscheid. Gerade in dieser und ähnlichen Ausgangslagen ist es meine Aufgabe als CEO, mit allen Anspruchsgruppen offen zu kommunizieren, um so viel Stabilität wie möglich zu schaffen. Das kann beispielsweise so weit gehen, dass wir unseren Mitarbeitenden versprechen, dass niemand wegen eines Roboters seinen Arbeitsplatz verlieren wird. Das Gleiche gilt für Projekte mit Flüchtlingen und der Integration von Menschen mit Beeinträchtigungen.

Mit welchen Veränderungen ist PB Swiss Tools konfrontiert?

Weitere Veränderungen stehen im Zusammenhang mit Industrie 4.0 bevor. Wir arbeiten immer öfter in Prozessen, die durch die Vernetzung von Mensch, Technologie und Daten bestimmt sind. Folgerichtig stehen uns immer mehr Daten und Erkenntnisse zur Optimierung und Weiterentwicklung zur Verfügung. So erkennen wir beispielsweise in der Produktion sehr rasch, aufgrund welcher Faktoren die Produktivität steigt oder sinkt, Fehlleistungen und Störungen können schneller und wirksamer korrigiert werden, beim Einrichten einer Maschine oder bei deren präventiver Wartung. Wir wissen genauer, welche Anlagen welche Stückzahlen produzieren. Das Gleiche gilt für die Schichtarbeit und den Tagesbetrieb. Das ergibt eine ganz andere Transparenz der Leistung, die durch die Kooperation von Menschen und Maschinen möglich ist. Die Visualisierung der Daten und Ergebnisse ist darum von hoher Bedeutung. In der Regelkommunikation gehen wir darum ganz bewusst darauf ein, um daraus zu lernen.

Die Digitalisierung ermöglicht den Zugang zu neuen Absatzkanälen und Kommunikationsgefässen. Wir haben darum Massnahmen eingeleitet, die uns beim Umsetzen unserer Omni-Channel Strategie unterstützen. Die Fokussierung auf gezielt ausgewählte Projekte hilft uns, die Kapazität für mehr Kundendialog und Marken Präsenz einzusetzen.

PB Swiss Tools: Seit 1878 ist PB Swiss Tools ein Familienunternehmen im Schweizer Emmental, heute mit den Produktionsstandorten Wasen und Sumiswald. Erst auf Eisenwaren spezialisiert, produziert es seit 1939 Werkzeuge und seit einigen Jahren auch medizinische Instrumente. Nach dem Krieg finden die ursprünglich für die Armee konzipierten Werkzeuge reisenden Absatz in Industrie und Handwerk. Heute werden zwei Drittel der Produktion in alle fünf Kontinente exportiert, die Produkte werden zu 100 Prozent in der Schweiz entwickelt und hergestellt. 20 Prozent des Umsatzes fliessen in die Entwicklung neuer Produkte. PB Swiss Tools beschäftigt 150 Mitarbeitende, davon sind 30 Prozent Frauen, auf allen Hierarchiestufen.

Eva Jaisli: Zusammen mit ihrem Gatten leitet Eva Jaisli das Familienunternehmen PB Swiss Tools, sie in der Funktion als CEO, er als CTO. Ursprünglich Lehrerin, studierte sie später Psychologie/Sozialarbeit, qualifizierte sich weiter mit Nachdiplomstudiengängen in Betriebswirtschaft/Organisationsentwicklung und einem MBA. Eva Jaisli und ihr Mann haben vier Kinder.

Ist die Ausbildung der Ingenieure im öffentlichen Dienst Aufgabe privater Büros?

Die Ausbildung von Personal, vor allem in Nischenbereichen, stellt für private Büros eine bedeutende Investition dar. Diese ist aber notwendig, um sich in den sich stetig weiterentwickelnden Berufen und unter immer schwierigeren Marktbedingungen abzuheben. Leider kommt es nicht selten vor, dass unsere Ingenieure – ihre Ausbildung mal abgeschlossen – von öffentlichen Verwaltungen eingestellt werden, sei es durch wie im Gesetz vorgesehene externe Wettbewerbe oder aber auch durch Praktiken, die der Abwerbung ähneln.

Die jüngsten Ereignisse in meiner Unternehmung haben mich dazu bewogen, diese «Carte blanche» zu nutzen, um einen Protestschrei auf «Walliser Art» loszulassen ...

Um die Nachhaltigkeit unseres Büros sowie die Zufriedenheit unserer Kunden und Mitarbeitenden zu gewährleisten, praktizieren wir eine Anreizpolitik zur Ausbildung, die gemäss den vom SIA veröffentlichten Statistiken deutlich über dem Schweizer Durchschnitt liegt. In der Tat werden heute durchschnittlich 2,4% der geleisteten Arbeitsstunden in die Weiterbildung investiert. In unserem Unternehmen liegt die Rate – für interne und externe Ausbildung – gesamthaft bei 8%. Mit unseren Investitionen in die Ausbildung konnten hohe Kompetenzen entwickelt werden, mit welchen wir uns von der Konkurrenz der «klassischen» Bauingenieurbüros vergleichbarer Grösse entscheidend abheben können. Unsere Bürogrösse – wir beschäftigen rund 30 Mitarbeitende, unterteilt in fünf Abteilungen (Infrastruktur, Hoch- und Tiefbau, Raumplanung, Mobilität und Umwelt, Sicherheit) – erlaubt uns jedoch nicht, in jedem Bereich mehrere Personen auszubilden. Unsere Vorzüglichkeit, resp. unsere hohe Qualität ist somit auf einer relativ zerbrechlichen Struktur aufgebaut (der Gipfel für einen Statikingenieur ...).

→

Nachdem jüngst einer unserer Spezialisten auf dem Gebiet der Mobilität eine Stabsstelle beim Kanton Wallis angenommen hatte, traf uns diese Zerbrechlichkeit mit voller Wucht. Mit den gesetzlichen Kündigungsfristen von Anstellungsverträgen haben wir natürlich keine Zeit, zwischen dem Moment der Kündigung und dem tatsächlichen Abgang des Arbeitnehmers intern einen Ersatz auszubilden. Und in der heutigen Zeit, in der akuter Ingenieurmangel herrscht, ist die Suche nach einem bereits in einem Fachgebiet geschulten Mitarbeitenden eine echte Herausforderung. Gegen unseren Willen bleibt uns keine andere Wahl, als einen solchen Spezialisten bei einem konkurrierenden Büro abzuwerben, mit der Folge, dass dadurch ein Dominoeffekt ausgelöst wird... Und noch bevor ich die «seltene Perle» finden konnte, die unseren Spezialisten ersetzen wird, musste ich erfahren, dass eine weitere kantonale Stelle sich gestattet hatte, mit einem Feuerwehrspezialisten unseres Büros direkt in Kontakt zu treten, im Hinblick auf das Ersetzen eines Beamten, der in Kürze in Pension gehen wird. Dies führt mich zur meines Erachtens legitimen Frage: Ist es unsere Aufgabe, dem Staat qualifiziertes Personal zur Verfügung zu stellen?

Nicht nur die privaten Büros sondern auch die öffentlichen Verwaltungen stehen in der Pflicht, die Ausbildung ihres Personals zu übernehmen.

Und ich erlaube mir, auch gleich eine Antwort zu geben: nein, drei Mal nein! Nicht nur die privaten Büros sondern auch die öffentlichen Verwaltungen stehen in der Pflicht, die Ausbildung ihres Personals zu übernehmen. Ich kann verstehen, dass ein Mitarbeiter berechtigtes Interesse haben kann, sich für eine Stelle als kantonaler Beamter zu bewerben. Dabei kann ich aber nicht nachvollziehen, dass eine öffentliche Verwaltung sich unfähig zeigt, Weiterbildungspolitik zu betreiben, und sich erlaubt, «einem Mitarbeitenden naheulegen, seinen Arbeitsvertrag zu kündigen und mit ihr einen neuen Vertrag abzuschliessen», also anders gesagt, einen Arbeitnehmer abzuwerben. In einem Kanton, in dem Ingenieurunternehmen meist Klein- oder sogar Kleinstbüros sind, wirkt sich diese Praxis besonders schädlich auf die Stabilität der betroffenen Unternehmen aus. Wie vorerwähnt, ist das Gleichgewicht solcher Unternehmen oft zerbrechlich, und der Abgang eines hochspezialisierten Mitarbeiters kann gleichbedeutend mit starken Betriebsstörungen sein, wenn nicht gar existenzbedrohend. Folglich steht dieser Ansatz im Widerspruch zum Konzept des öffentlichen Dienstes und erschüttert einen Geschäftsführer zutiefst, dessen Hauptanliegen darin besteht, die Nachhaltigkeit seines Unternehmens zu gewährleisten.

Wenn Regieren heisst vorausschauen, so ist Ausbilden gleichzusetzen mit der Vorbereitung auf die Zukunft.

Foto: zVg 



► Patrick Robyr

Dipl. Bauingenieur EPFL,
Direktor und Geschäftsführer der
bisa – Bureau d'Ingénieurs SA,
Mitglied des usic Vorstandes

LINK

bisasierre.ch

Aktuelles zur Beschaffungsrechtsrevision

Ein offenes Ohr für die Anliegen der usic

Die usic wurde im Rahmen der Revision des öffentlichen Beschaffungswesens durch die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrats angehört. Die Reaktionen der Politik stimmen zuversichtlich. Das Geschäft wird voraussichtlich im ersten Halbjahr 2018 von beiden Räten behandelt.

Nachdem der Bundesrat im Februar 2017 die Botschaft zur Totalrevision des Bundesgesetzes über das öffentliche Beschaffungswesen BöB verabschiedet hatte, wurde das Geschäft an die Kommission für Wirtschaft und Abgaben des Nationalrats WAK-N zur Vorberatung überwiesen.

Die usic in der Anhörung der WAK-N

Bevor die Kommission sich den Details des Geschäfts widmete, hat sie die durch die Revision betroffenen Kreise angehört. Im Rahmen der ersten Anhörung Mitte Mai durfte auch die usic, gemeinsam mit dem SIA, teilnehmen. SIA Präsident Stefan Cadosch und usic Geschäftsführer Mario Marti vertraten mit klaren Worten die drei wichtigsten Anliegen der Allianz für ein fortschrittliches öffentliches Beschaffungswesen AföB. Offenbar mit Erfolg, denn die Rückfragen der Kommissionsmitglieder an die beiden Vertreter der Planerbranche waren zahlreich und das Interesse an unseren Anliegen gross.

Plausibilität als Zuschlagskriterium ist zulässig

Ein zentrales Anliegen der AföB betrifft die Anpassung der Zuschlagskriterien. Diese sollen durch das Kriterium der Aufwandplausibilisierung ergänzt werden. Ferner soll der Preis nicht als einziges Kriterium zwingend sein. Auch das Bundesgericht hat dieser Argumentation nachträglich zumindest teilweise recht gegeben. In zwei Leiturteilen vom Juli (vgl. 2C_1021/2016 und 2D_39/2016 vom 18. Juli 2017) hatte es die Anwendung einer Plausibilisierung als Zuschlagskriterium im Grundsatz bestätigt. Dies unter der Bedingung, dass der Preis nicht unmittelbarer Gegenstand der Plausibilisierung sein darf und weiterhin mit mindestens 20 Prozent gewichtet wird.

Zwingende Überprüfung von Tiefpreisangeboten

Weiter fordert die AföB, dass die bisher auf Verordnungsstufe verankerte und neu auf Gesetzesstufe vorgesehene Überprüfung von offensichtlichen Tiefpreisangeboten durch die Vergabebehörden zwingend anzuwenden ist. Ansonsten wird der Bock zum Gärtner gemacht.

Auch die Europäische Union hat den Handlungsbedarf erkannt und dementsprechend eine solche Verpflichtung in ihren überarbeiteten Richtlinien verankert. Dass die Schweiz hier einmal mehr ihr eigenes Süppchen kochen will, ist angesichts der herrschenden Tiefpreisproblematik im Planermarkt unverständlich.

Zuschlag an das «vorteilhafteste» Angebot

Die Revision bietet nun die Gelegenheit, den potenziell irreführenden Übersetzungsfehler beim Artikel des Zuschlags endlich zu beheben. Sowohl in der englischen Fassung des WTO-Abkommens als auch in der französischen Fassung des schweizerischen Bundesgesetzes ist erwähnt, dass der Zuschlag an das «wirtschaftlich vorteilhafteste» Angebot zu erteilen sei. Dagegen spricht die deutsche Fassung vom «wirtschaftlich günstigsten». Auch der Bundesrat anerkennt diesen Fehler indirekt mit seiner Erwähnung, dass sich die geltende Formulierung in der deutschsprachigen Schweiz «eingebürgert» habe.

Abschluss des Verfahrens voraussichtlich Mitte 2018

Das Geschäft ist wieder für das vierte Kommissionsquartal 2017 in der WAK-N traktandiert. Damit ist mit einer Beratung im Nationalrat frühestens in der Wintersession zu rechnen. Schreiten die Verhandlungen zügig voran, könnte sich der Ständerat bereits im Frühling 2018 mit der Vorlage befassen. Möglich ist aber auch, dass sich die WAK-N im ersten Quartal 2018 noch einmal mit der Vorlage beschäftigen wird. Je nachdem, wie zügig die Kommission des Ständerates die Vorlage anschliessend behandelt, könnte mit einem Abschluss des parlamentarischen Verfahrens im Sommer 2018 gerechnet werden.

EU-Strategie für ein modernes Beschaffungswesen

Paradigmenwechsel in der europäischen Vergabekultur

In Europa werden 55 Prozent aller öffentlichen Aufträge nach dem niedrigsten Preis vergeben. Die EU-Kommission will deshalb das Potenzial der öffentlichen Vergaben als Instrument zur Erreichung gesellschaftlicher Ziele voll ausschöpfen. Hierzu gehören beispielsweise innovationsfördernde Verfahren wie der Dialog sowie die Stärkung qualitativer Zuschlagskriterien.

Anfangs Oktober hat die Europäische Kommission ihre Strategie für eine funktionierende öffentliche Auftragsvergabe publiziert. Mit 14 Prozent Anteil am europäischen Bruttoinlandprodukt erachtet die Kommission öffentliche Vergaben als ein strategisches Werkzeug zur Förderung eines innovativen und wettbewerbsfähigen Wirtschaftsraumes. Trotz der revidierten Vergaberichtlinien werden aber immer noch 55 Prozent aller öffentlichen Aufträge in der EU nach dem einzigen Kriterium des niedrigsten Preises vergeben. Deshalb sieht die Kommission bei ihren Mitgliedsstaaten grossen Handlungsbedarf.

Öffentliche Vergaben als gesellschaftliches Steuerungsinstrument

Ein Schwerpunkt der Strategie ist die Schaffung moderner und effizienter Vergabeverfahren, um eine hohe Qualität öffentlicher Dienstleistungen sowie ein optimales Kosten-Nutzen-Verhältnis für den Staatshaushalt zu erreichen. Auch werden so die Nachfrage in den Binnenmärkten gefördert und der Übergang in eine ressourcenschonende, energieeffiziente Kreislaufwirtschaft erleichtert. Um das Potenzial der neuen Rechtsrahmen umfassend auszuschöpfen, bedarf es nach Ansicht der Kommission einer grundlegenden Änderung der Vergabekultur bei den Mitgliedsstaaten.

Weg vom Preis hin zur Kreislaufwirtschaft

Die Kommission setzt dabei auf sechs strategische Prioritäten. So soll die Auftragsvergabe gezielt zur Erreichung gesellschaftlicher Zielsetzungen wie Kreislaufwirtschaft und Innovation eingesetzt werden. Die Professionalisierung der Vergabebehörden und der Zugang zu den öffentlichen Märkten – insbesondere für die KMU – sollen gestärkt bzw. erleichtert werden. Ferner müssen bessere Informationen über Vergabeverfahren, deren Wirkung sowie Daten über die Beschaffungsmärkte zur Verfügung stehen. Auch die Effizienzvorteile der Digitalisierung müssen vermehrt genutzt und die kooperative Beschaffung gefördert werden.

Innovationsfördernde Vergabemethoden für Bauleistungen

Im Zusammenhang mit Bauleistungen ist besonders der erste Punkt von Bedeutung. Aufgrund ihrer grossen wirtschaftlichen Hebelwirkung empfiehlt die Kommission den Einsatz wertbasierter Vergabemethoden, die Anwendung von Building Information Modeling sowie Lebenszykluskonzepten. Der Einkauf innovativer Lösungen soll durch die neu geschaffene Möglichkeit der Innovationspartnerschaft sowie den Dialog als Vergabeverfahren aktiv gefördert werden.

→



Schweiz – Gelegenheit der Beschaffungsrechtsrevision nutzen

Die Empfehlungen der EU-Kommission zielen darauf ab, Vergabeverfahren effizienter zu gestalten und lösungsorientierter zu beschaffen. Gleichzeitig anerkennt sie öffentliche Beschaffungen als strategisches Instrument zur Förderung von Innovation und gesellschaftlichem Wandel sowie zur Stärkung der Binnenwirtschaft. Die Schweiz tut gut daran, den in Europa stattfindenden Paradigmenwechsel ihrerseits zu berücksichtigen. Die laufende Totalrevision des öffentlichen Beschaffungswesens bietet hierfür eine ideale Gelegenheit.

Für mehr Qualitätswettbewerb bei Planerleistungen

Dazu gehört, dass Planerleistungen in ihrer Eigenschaft der Hebelwirkung anerkannt und entsprechend dem Grad ihres innovativen Potenzials beschafft werden können. Gleichzeitig gilt es, die volkswirtschaftlichen Kosten von öffentlichen Beschaffungen, besonders bei offenen Verfahren, zu senken. Die Verfügbarkeit von Marktdaten ist ebenso wichtig, wie die Ausschöpfung der Schwellenwerte bei der Wahl des Vergabeverfahrens. Die usic macht sich im Rahmen der Totalrevision des Beschaffungsrechts über die Allianz für ein fortschrittliches öffentliches Beschaffungswesen AföB gemeinsam mit dem SIA und anderen Planerverbänden für diese Anliegen stark.

Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic
Foto: areporter/shutterstock.com

Die Mitteilung der Kommission kann heruntergeladen werden unter <http://bit.ly/2hsZycF>



Nationalrätin Corina Eichenberger im BIM Lab.

usic Sessionsanlass 2017

Building Information Modeling: die Digitalisierung in der Baubranche

Die Digitalisierung bewegt weltweit die Baubranche. BIM bewegt auch in der Schweiz, obwohl hier die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Gegensatz zu einzelnen Mitgliedstaaten der Europäischen Union und anderen fortschrittlichen Ländern alles andere als wohl definiert sind. Dieser Umstand wird in der 2016 von Bundesrat Johann Schneider-Ammann verabschiedeten «Digitalen Strategie» deutlich. In dieser findet die Digitalisierung der Baubranche nur peripher ihren Raum. Die usic hat diesen Umstand als Anlass genommen, am usic Sessionsanlass 2017 Chancen und Hürden zu thematisieren.

Was für die meisten Planungs- und Baufachleute bereits eine Selbstverständlichkeit ist, ist für viele Laien noch kaum vorstellbar. Digital planen und bauen? Was heisst das und welche Chancen ergeben sich daraus? Damit die ParlamentarierInnen nicht nur mit theoretischen, sondern auch praktischen Inputs bedient werden konnten, wurde eigens ein BIM Lab eingerichtet. An drei Stationen wurde gezeigt, wie digitale Vermessung, Augmented Reality und das digitale Planen von der Idee bis zum Modell funktionieren.

Digitalisierung: Wo steht die Bauwirtschaft heute?

Innovation und Weiterentwicklung bestehender Geschäftsmodelle sind für die Mitglieder der usic wie auch für andere Unternehmen wichtig, um am Markt bestehen zu können. usic Vorstandsmitglied Marco Waldhauser, Waldhauser + Hermann AG, zeigte mit Hilfe einer «Entwicklungskarte» eindrücklich auf, wie sich das Thema BIM zwischen 2014 und 2015 verändert hat. Gut ersichtlich wurde dabei, dass die Privatwirtschaft den Trend nicht nur verfolgt, sondern mehr und mehr implementiert, während dem dieser bei der öffentlichen Hand kaum auf dem Radar auftaucht.

Digitalisierung bietet viele Chancen

Dabei bietet die Digitalisierung viele Chancen, wie Geomatiker Stephan Tschudi, bbp geomatik AG, eindrücklich aufzeigen konnte. Digitale Kataster bieten mehr Rechtssicherheit, vor allem im Grundeigentum. Bedenkt man, dass in Zukunft immer mehr in den Untergrund gebaut wird und der Untergrund nachträglich nicht sehr einfach nachgemessen werden kann, wird die Archivierung exakter, digitaler Vermessungsdaten immer wichtiger. Neben diesen Erkenntnissen mutet es schon fast bedenklich an, dass momentan erst in 14 Kantonen eine gesetzliche Grundlage für ein Leitungskataster existiert. Hier besteht grosser Handlungsbedarf für Politik und Gesellschaft.



Nationalrat Maximilian Reimann.



Nationalrätin Rosmarie Quadranti im Gespräch.

Aktuelle Hürden

Während in anderen Ländern der Staat als Auftraggeber die Digitalisierung aktiv vorantreibt, wird dieser Prozess in der Schweizer Baubranche aus diversen Gründen verlangsamt. Ein grosses Hindernis ist das fehlende Fachwissen der Verwaltung. So zitiert Andreas Wirz, Gruner AG, aus einer Ausschreibung, welche fordert, dass «... die CAD Bearbeitung im Programm «xyz» stattzufinden hat...». Aus diesem Ausschnitt wird offensichtlich, dass diese ausschreibende Behörde noch nicht über genügend Fachwissen verfügt, denn BIM ist kein Programm, sondern BIM ist eine Art und Weise, wie Elemente und Daten organisiert werden sollen.

Anliegen an Politik und Verwaltung

Die Digitalisierung wird die Baubranche in sämtlichen Bereichen der Wertschöpfungskette teilweise radikal verändern und bringt Vorteile für alle Beteiligten: bessere Planung, effizientere Umsetzung, frühzeitiges Erkennen von Problemen, Reduktion der Fehlerquote, Abbau von Bürokratie etc. Damit sich die Digitalisierung vollständig entfalten kann, muss in Politik und Gesellschaft ein Umdenken stattfinden. Es braucht innovationsfördernde Rahmenbedingungen. Digital bauen geht nur, wenn die Bauherren dies bestellen. Bund und Kantone müssen das nötige Fachwissen aufbauen und die Digitalisierung von Katastern und Baubewilligungsverfahren fördern sowie die Produkteneutralität sicherstellen. Zudem muss die Planerbranche zwingend in den Dialog «Digitale Strategie» einbezogen werden.

Gut besucht und rege diskutiert

Der usic Sessionsanlass 2017 war mit Politikerinnen und Politikern von links bis rechts gut besucht und auch viele hochrangige Behördenvertreter waren anwesend. Die rege Diskussion nach den Referaten machte deutlich, dass einige der Digitalisierung nach wie vor mit Skepsis begegnen. Auf der anderen Seite gab es feurige Voten jener, welche schon heute digital arbeiten. So stützte beispielsweise Nationalrat Jürg Grossen (glp/BE) die Aussage des usic Referenten Urs von Arx, HHM Gruppe, dass die hochgesteckten Ziele der Energiestrategie 2050 nur mit digitalisierten Massnahmen zu erreichen sind, so zum Beispiel im Gebäudeunterhalt.

Lea Kusano, Geschäftsstelle usic
Fotos: Reto Leibundgut, Geschäftsstelle usic

Zweite Vernehmlassung zum Raumplanungsgesetz

Eine Hau-Ruck-Übung des Bundesrates

Das überhastete Vorgehen des Bundesrates bei der 2. Etappe der Teilrevision des Raumplanungsgesetzes gefährdet die Umsetzung einer dringend benötigten Regelung für die Nutzung des Untergrunds. Die usic lehnt in ihrer Stellungnahme den Entwurf als unausgereift ab, begrüsst jedoch die Nachbesserung des angedachten Untergrundartikels.

Ende Juni 2017 schickte der Bundesrat die 2. Etappe der Revision des Raumplanungsgesetzes zum zweiten Mal in die Vernehmlassung. Die Vorlage enthält neue Elemente, welche insbesondere das Bauen ausserhalb der Bauzonen betreffen sowie Elemente, die aufgrund der ersten Vernehmlassung 2015 angepasst wurden. So sollen Baubewilligungen ausserhalb von Bauzonen neu mit einer Beseitigungsaufgabe versehen werden für den Fall, dass deren Erstellungszweck nicht mehr gegeben sein sollte. Ferner ist die Einführung eines Planungs- und Kompensationsansatzes geplant, welcher den Kantonen mehr Flexibilität bei der Bewilligung von Bauvorhaben ausserhalb der Bauzonen erlaubt.

Hau-Ruck-Übung des Bundesrates bei der Raumplanung

Der Bundesrat setzt beim Raumplanungsgesetz auf Tempo. Kaum war die 1. Etappe ein Jahr in Kraft, entliess er im Frühjahr 2015 bereits die 2. Etappe in die Vernehmlassung. Und zwei Jahre später, im Sommer 2017, gab er den interessierten Kreisen nur wenige Wochen Zeit, um sich mit den Ergänzungen hierzu auseinander zu setzen. Entsprechend einheitlich fiel der Tenor der betroffenen Kreise aus: Das Vorgehen sei überhastet, von einer Hau-Rück-Übung war die Rede.

Handlungsbedarf bei der Raumplanung im Untergrund

Wie die grosse Mehrheit der Vernehmlassungsteilnehmenden lehnt auch die usic den Entwurf der 2. Etappe ab. Nicht weil der Inhalt der Vorlage per se abzulehnen wäre. Besonders im Bereich der Raumplanung im Untergrund sieht die usic dringenden Handlungsbedarf. Jedoch treiben die engen Platzverhältnisse in der Schweiz immer mehr Projekte in den Untergrund. Eine wachsende Zahl von Erdwärmesonden reichen bis 250 Meter tief in den Boden und geraten in Konflikt mit anderen Projekten, die sich in Planung befinden.

Anregung der usic wurde teilweise übernommen

Ein auslegungsbedürftiges Eigentumsrecht in Bezug auf die Nutzung des tieferen Untergrunds führt zu Wild-West-Bedingungen: wer zuerst baut, bleibt zuerst – oder muss aufwendig enteignet werden. Dadurch werden langfristig dringend benötigte öffentliche Infrastrukturvorhaben gefährdet oder verteuert; eine einheitliche Regelung im Umgang mit dem Untergrund fehlt. Deshalb hat die usic die angedachte Einführung eines Planungsgrundsatzes zum Untergrund in der 2. Etappe des Raumplanungsgesetzes begrüsst. Ebenso erfreulich ist, dass dieser Grundsatz in der ergänzenden Variante offenbar auf Anregung der usic noch nachgebessert und als verbindlich erklärt wurde.

Übereiltes Handeln des Bundesrates gefährdet die Revision

Das hastige Vorgehen des Bundesrates wirkt befremdend und verzögert paradoxerweise die Umsetzung des für den Untergrund dringend benötigten Leitsatzes. Ohne die Erfahrungen der Kantone und Gemeinden aus der 1. Etappe abzuwarten und ohne den angemessenen Miteinbezug aller betroffenen Akteure besteht die Gefahr einer unausgereiften Gesetzesvorlage, welche immer wieder revidiert und den effektiven Realitäten angepasst werden muss. Dadurch gehen wertvolle Zeit und damit auch freier Untergrund verloren.

Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic

Die Stellungnahme der usic zur Vernehmlassung über die neuen Elemente der 2. Etappe des Raumplanungsgesetzes kann heruntergeladen werden unter usic.ch/stellungnahmen

Neue bundesgerichtliche Rechtsprechung zur Zulässigkeit von Plausibilitätsprüfungen in Vergabeverfahren

In einem zur Publikation vorgesehenen Urteil (2C_1021/2016 und 2D_39/2016 vom 18. Juli 2017) hat das Bundesgericht entschieden, dass die Plausibilitätskriterien bei der Angebotsbewertung möglich sind, solange dabei nicht der Angebotspreis als solcher, sondern die vom Angebot umfassten Leistungen nach anderen (allen voran qualitativen) Kriterien beurteilt werden.

Im konkreten Fall bewertete die Vergabestelle das Zuschlagskriterium «Preis» mit einem Gesamtgewicht von 30%. Dieses setzt sich seinerseits aus den Unterkriterien «Offertsumme» (Untergewichtung 70%), «Ansätze für Zusatzleistungen» (10%) und «Plausibilität» (20%) zusammen. In Bezug auf das Unterkriterium «Plausibilität» hat die Vergabestelle nochmals Subkriterien gebildet: «Nachvollziehbarkeit der Honorarberechnung», «Plausibilisierung des Stundenaufwands» sowie «Kommentar[e], Bemerkungen [zur Kalkulation]».

Nach bundesgerichtlicher Auffassung beziehe sich das Unterkriterium «Plausibilität» und dessen Subkriterien vorliegend gerade nicht direkt auf den Angebotspreis, sondern ermögliche eine zulässige objektive Einschätzung der Qualität des Angebots (Qualitätsprognose; vgl. E. 7.4.3 des eingangs zitierten Urteils).

Auch lässt das Bundesgericht den Einwand der ursprünglichen Zuschlagsempfängerin, die Plausibilitätsprüfung sei mit Blick auf die in der Ausschreibung verlangten Pauschalangebote mit Fixpreisen von vornherein unzulässig, nicht gelten (vgl. E. 7.5). Ein solcher Einwand möge bei Leistungen zutreffen, die nach Eigenschaft, Qualität und Umfang bereits in der Ausschreibung und den zugehörigen Unterlagen detailliert bestimmt werden können. Im Rahmen komplexer Beschaffungen bleibe es der Vergabestelle demgegenüber auch bei Angeboten zu Pauschalpreisen unbenommen, deren «Plausibilität» im Sinne einer Qualitätsbewertung einzuschätzen. Dabei handle es sich im Vergleich zum Ausschluss eines Anbieters wegen (wahrscheinlicher) Abweichungen der Offerte vom ausgeschriebenen Leistungsumfang um die mildere Massnahme.

In der Ausschreibung habe die Vergabestelle zudem ausdrücklich auf die Plausibilitätsprüfung hingewiesen und erwähnt, dass «Abzüge für nicht plausible Annahmen oder Berechnungen vorgenommen» würden. Folglich sei für die Anbieter hinreichend erkennbar gewesen, dass im Rahmen des Unterkriteriums «Plausibilität» nicht eigentlich der Angebotspreis bewertet, sondern eine qualitative Einschätzung des Angebots vorgenommen werde.

Nicht schädlich sei auch der Umstand, dass sich mit der Verwendung des preisfremden Unterkriteriums «Plausibilität» die effektive Gewichtung des Zuschlagskriteriums «Preis» von 30% auf 21% reduzierte. Diese tatsächlich tiefe(re) Gewichtung sei mit Blick auf die bundesgerichtliche Praxis, wonach der Preis auch bei komplexen Beschaffungen im Umfang von mindestens 20% Berücksichtigung finden müsse, «gerade noch zulässig» (vgl. E. 7.8).

Zusammenfassend kann somit festgehalten werden, dass

eine Bewertung des Angebots unter dem Titel der «Plausibilität» grundsätzlich unzulässig ist, sofern sich dieses Kriterium (unmittelbar) auf den Angebotspreis als solchen bezieht.

die Verwendung eines Zuschlagskriteriums unter dem Titel der «Plausibilität» in der konkreten Ausgestaltung zulässig war, weil es nicht den Angebotspreis als solchen, sondern die vom Angebot umfassten Leistungen nach zulässigen Kriterien beurteilte. Hierfür geeignete Subkriterien sind z.B. Nachvollziehbarkeit der Honorarofferte, Plausibilisierung der Stunden sowie Kommentare/Bemerkungen zur Kalkulation der Honorarofferte.

es auch mit dem Transparenzgebot vereinbar ist, die Plausibilität als Unterkriterium zum Zuschlagskriterium «Preis» zu beurteilen, solange die Vergabebehörde in der Ausschreibung ausdrücklich auf dieses Vorgehen hinweist und die Anbieter erkennen konnten, was unter der zu beurteilenden «Plausibilität» zu verstehen war (z.B. Hinweis darauf, dass für nicht plausible Annahmen oder Berechnungen Abzüge erfolgen, also keine eigentliche Preisbewertung, sondern eine qualitative Einschätzung des Angebots vorgenommen wird).

die Anwendung eines (preisfremden) Unterkriteriums «Plausibilität» zum Zuschlagskriterium «Preis» jedoch nicht zu einer zu starken Abschwächung der eigentlichen Preisgewichtung führen darf. Nach bundesgerichtlicher Rechtsprechung muss das preisbezogene Zuschlagskriterium auch bei komplexen Beschaffungen zumindest 20% betragen.

Bauen mit **Abdichtungs- spezialisten**

Wenn es um die Abdichtung geht, entscheiden sich Bauherren manchmal für den Beizug eines Abdichtungsspezialisten. Als solche sind z.B. die Firmen Permatec, Vistona, Drytech etc. bekannt. Es geht beim Beizug solcher Unternehmen nicht einfach darum, dass diese Abdichtungen erstellen, sondern es geht vor allem um die Übernahme einer Rolle als Abdichtungs-Fachplaner – mit entsprechender Verantwortung, aber auch mit entsprechender Einbindung in den Planungsablauf.

«Risse in Betonbauwerken sind unvermeidbar» (Art. 3.1.3.4 SIA-Norm 272). Es braucht eine gewisse Dehnung, bis die Bewehrung in der Lage ist, die Zugspannungen aufzunehmen. Stahlbeton wird daher scherzhaft als «gerissene Bauweise» bezeichnet. Durch eine Reduktion der zulässigen Zugspannungen im Bewehrungsstahl können die Rissverteilung positiv beeinflusst und die jeweilige Rissbreite reduziert werden. Dies bedeutet jedoch einen hohen Bewehrungsgehalt der entsprechenden Bauwerksteile. Risse können bereits ab einer Breite von 0,1 mm wasserführend sein. Eine absolute Wasserdichtigkeit kann also nicht garantiert werden.

Hier setzen die Abdichtungsspezialisten an: Sie planen die erdberührten bzw. dem Wasser ausgesetzten Bauwerksteile des Stahlbetonbaus mit weniger Bewehrungsstahl, als dies die SIA-Norm 272 für die entsprechende Dichtigkeitsklasse vorsehen würde. Die Mittel dazu sind z.B. Anordnung von Sollrissfugen, Fugenabdichtungen, selbstdichtende Mauerkragen für Rohrdurchdringungen, aussenliegende Abdichtungen, besondere Betonrezepturen und Massnahmen zur Nachbehandlung des Betons. Dennoch entstehende wasserführende Risse werden durch Kunstharzverpressungen (Injektionen) oder mittels aufgeklebten Dichtungsbändern abgedichtet, wobei sich die Abdichtungsspezialisten üblicherweise vertraglich verpflichten, solche nachträglichen Abdichtungsarbeiten beim Auftreten von wasserführenden Rissen über eine Dauer von 10 Jahren nach Fertigstellung des Bauwerks vorzunehmen. Zur Absicherung dieser Pflichten wird vom Abdichtungsspezialisten oft ein objektbezogener und während 10 Jahren nachhaftender Versicherungsschutz verlangt.

Für den Bauherrn hat der Einsatz von Abdichtungsspezialisten den Vorteil, dass die Anforderungen der jeweiligen Dichtigkeitsklasse mit weniger Bewehrungsstahl erreicht werden können als nach der SIA-Norm 272 dafür erforderlich wäre. Der Einsatz des Abdichtungsspezialisten ist zwar ein Mehraufwand, aber dieser ist in der Regel geringer als die dadurch erzielten Einsparungen beim Bewehrungsstahl.

Der Abdichtungsspezialist ist also weit mehr als «ein Mann mit Silikonpresse». Er ist in erster Linie eine Art Fachplaner und muss entsprechend in die Rohbauplanung einbezogen werden. Es bedarf einer klaren Abgrenzung der Verantwortlichkeiten zwischen dem Abdichtungsspezialisten und dem Tragwerksplaner:

Abgrenzung der Verantwortlichkeit

Die Verantwortung für allfällig auftretende Risse aufgrund von Zwangsbeanspruchungen (Schwinden und Kriechen des Betons, Temperaturunterschiede) muss grundsätzlich beim Abdichtungsspezialisten liegen. Bei Rissen, die aus anderen Gründen entstehen, liegt die Verantwortung indessen beim Tragwerksplaner oder beim Bauunternehmer (Stichwort: zu rasches Austrocknen des Betons). In der Praxis wird diese Abgrenzung der Verantwortlichkeiten nicht immer klar festgehalten – weder in der Nutzungsvereinbarung noch im Vertrag des Abdichtungsspezialisten. Dies liegt auch daran, dass die gängigen Standardverträge des SIA und der KBOB die Rolle des Abdichtungsspezialisten nicht vorsehen. Im Leistungsbeschrieb der SIA Ordnung 103 werden die Aufgaben des Abdichtungsspezialisten daher nicht abgegrenzt. Auch die technischen Normen (SIA-Norm 262 und SIA-Norm 272) unterscheiden nicht zwischen Rissen aufgrund von Zwangsbeanspruchungen und Rissen z.B. durch Lasteinwirkungen oder behinderte Verformung.

Der Abdichtungsspezialist ist weit mehr als «ein Mann mit Silikonpresse».

Zu empfehlen ist, die Rolle des Abdichtungsspezialisten in der Nutzungsvereinbarung zu umschreiben und im Leistungsverzeichnis des Abdichtungsspezialisten die Verantwortlichkeiten und Zuständigkeiten zu präzisieren und abzugrenzen. Wie die Erfahrung aus der Schadenspraxis zeigt, ist insbesondere auch klarzustellen, dass die Beanspruchung aufgrund von Temperaturschwankungen eine Zwangsbeanspruchung ist und im Verantwortungsbereich des Abdichtungsspezialisten liegt.

→

Die Ausschreibung der Leistungen des Abdichtungsspezialisten erfolgt auf der Basis eines Leistungsverzeichnisses und der Architektenpläne, auf denen die abzudichtenden Flächen mit den unterschiedlichen Dichtigkeitsklassen angegeben sein sollten. Nach Vertragsabschluss erhält der Abdichtungsspezialist die vom Architekten verifizierten Vorabzüge der Schalungspläne. Gestützt darauf erstellt er die Abdichtungspläne (mit Sollrissfugen, Fugenbändern etc.) und macht Vorgaben zur Mindestbewehrung und zur Betonrezeptur. Die Erarbeitung der Abdichtungspläne und die Festlegung der Betonrezeptur müssen dabei zwingend im Dialog mit dem Tragwerksplaner erfolgen. Dieser Dialog bedeutet indessen nicht, dass der Tragwerksplaner eine Verantwortung für die Zwangsbeanspruchungen übernimmt, sondern nur, dass er jene Aspekte einbringen kann, welche seinen Zuständigkeitsbereich betreffen (insbesondere also die Tragwerksstabilität). Auf der Basis der im Dialog entstandenen Abdichtungspläne, den Angaben zur Mindestbewehrung und der gemeinsam festgelegten Betonrezeptur erstellt der Tragwerksplaner dann die Korrektur-Exemplare der Schalungspläne (inkl. Betonrezeptur). Diese werden erst definitiv, wenn sie vom Abdichtungsspezialisten korrigiert und genehmigt sind. Anschliessend erstellt der Tragwerksplaner die Korrektur-Exemplare der Bewehrungspläne. Auch diese werden erst nach der Genehmigung durch den Abdichtungsspezialisten definitiv. Dem Bauunternehmer zur Ausführung übergeben werden sodann die definitiven Schalungspläne, die definitiven Bewehrungspläne und der Abdichtungsplan des Abdichtungsspezialisten.

Festzustellen ist, dass der Abdichtungsspezialist bei diesem Planungsablauf nicht als Weisungsempfänger des Tragwerksplaners auftritt, sondern als gleichberechtigter Fachplaner. Zu empfehlen ist daher, dass der Abdichtungsspezialist auf der gleichen Ebene in die Projektorganisation einbezogen wird, wie der Tragwerksplaner. In der Regel bedeutet das, dass auch der Abdichtungsspezialist in einem direkten Vertragsverhältnis zum Bauherrn stehen sollte. Nicht zu empfehlen ist, den Abdichtungsspezialisten lediglich als Subunternehmer des Baumeisters beizuziehen.

Festzustellen ist weiter, dass der Einbezug des Abdichtungsspezialisten in den Planungsvorgang Zeit braucht. Es kann vom Tragwerksplaner z.B. nicht verlangt werden, die definitiven Bewehrungspläne oder gar die Eisenlisten vorzulegen, wenn der Bauherr sich noch gar nicht entschieden hat, welchen Abdichtungsspezialisten er beiziehen will.

Fazit

Der Beizug eines Abdichtungsspezialisten bedingt, dass dessen Aufgaben und Verantwortlichkeiten in verbindlicher Weise definiert werden. Hinsichtlich des Planungsvorgangs ist darauf zu achten, dass mit dem Abdichtungsspezialisten faktisch ein weiterer Fachplaner involviert wird – und zwar auf derselben Ebene wie der Fachplaner des Tragwerks.

Risse im Beton – SIA 262 und/oder SIA 272?

Das Thema «Risse in Betonbauwerken» wird sowohl durch die SIA-Norm 262 (Betonbau) als auch durch die SIA-Norm 272 (Abdichtungen und Entwässerungen von Bauten unter Terrain und im Untertagbau) geregelt – allerdings je mit unterschiedlicher Perspektive:

Die SIA-Norm 262 befasst sich unter dem Titel «Nachweis der Gebrauchstauglichkeit» auch mit Rissen (Kapitel 4.4.2). Sie unterscheidet zwischen normalen, erhöhten und hohen Anforderungen. Die «normalen Anforderungen» genügen, wenn Risse toleriert und keine besonderen Ansprüche an die Funktionstüchtigkeit und das Aussehen gestellt werden (Art. 4.4.2.2.4). Erhöhte oder hohe Anforderungen werden gestellt, wenn die Funktionstüchtigkeit oder das Aussehen erfordern, dass eine gute Rissverteilung angestrebt wird («erhöhte Anforderungen») oder eine Begrenzung der Rissbreiten erforderlich ist («hohe Anforderungen»).

Die SIA-Norm 272 geht von Dichtigkeitsklassen aus. Die Dichtigkeitsklasse 1 bedeutet «vollständig trocken» und die Dichtigkeitsklasse 4 «feucht bis nass». Die Begrenzung von Rissen im Beton ist aus der Perspektive dieser Norm nicht Selbstzweck, sondern nur eines von mehreren Mitteln, um die Anforderungen der geplanten Dichtigkeitsklasse zu erreichen. Dazu werden in Art. 3.1.3.4 Mindestbewehrungen für die jeweiligen Dichtigkeitsklassen «empfohlen».

*Dr. iur. Thomas Siegenthaler,
Rechtskonsulent und Stiftungsrat der usic-Stiftung*

NÄCHSTE ROUNDE

Nächste Runde Salärvergleich

Die nächste Runde des Salärvergleichs der Landolt & Mächler Consultants GmbH steht an. Marktgerechte Saläre helfen, die richtigen Mitarbeitenden zu finden und langfristig zu binden. Ein fundierter Salärvergleich ist dabei von zentraler Bedeutung.

Die wichtigsten Merkmale des Salärvergleichs der Landolt & Mächler Consultants GmbH sind:

Jährlich rund 550 Kunden und 170 000 Datensätze

Hohe Datenqualität dank aufwändiger Plausibilitätstests

Branchenübergreifender Salärvergleich (ganze Schweiz, neun Regionen)

Auswertungs-Software «L&M-PowerTool» (ohne Zusatzkosten) für Listen, Grafiken, Lohnrundensimulationen, Einstellsalärberechnung, Altersstrukturanalyse

Branchenvergleiche

Basierend auf diesen Daten können auch Lohngleichheitsanalysen durchgeführt werden. Diese werden anschliessend zertifiziert.

Für interessierte Firmen, welche noch keinen Salärvergleich gemacht haben, fanden im November 2017 fünf Einführungsseminare statt. Weitere Informationen sind auf der Website von Landolt & Mächler Consultants GmbH aufgeschaltet: salaervergleiche.ch.

Die usic unterstützt die Initiative und ist davon überzeugt, dass nur mit freiwilligen Massnahmen seitens der Wirtschaft regulatorische Zwangsmassnahmen umgangen werden können. Dies setzt aber voraus, dass möglichst viele Firmen am Salärvergleich teilnehmen.

Lea Kusano, Geschäftsstelle usic
Illustration: id-k.com 

Abschaffung der KBOB-Honorarempfehlungen

Fluch oder Segen für die Planerbranche

Seit dem 1. Juli 2017 sind die KBOB-Honorarempfehlungen auf Druck der WEKO Geschichte. Auch wenn der Entscheid nicht nachvollziehbar ist und viele Fragen aufwirft, der grosse Aufschrei blieb aus. Nun gilt es, Alternativen zu erörtern und die Reaktionen der Bauherren abzuwarten. Das Ende der Empfehlungen könnte auch eine Chance für innovative Preismodelle bedeuten.

Auf Druck der Wettbewerbskommission WEKO musste die Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren KBOB ihre bisher bewährten Honorarempfehlungen für Planer per 1. Juli 2017 ausser Kraft setzen. Der Schritt kam äusserst überraschend, wurde doch seit 2015, gemeinsam mit der WEKO, an einem möglichen Ersatzmodell für die Empfehlungen gearbeitet.

Der WEKO vorausseilender Gehorsam

Ursache war der durch das Bundesgericht im Juni 2016 gefällte Entscheid im Fall Gaba (2C_180/2014), wonach horizontale Wettbewerbsabreden keine tatsächlichen Auswirkungen auf den Markt haben müssen, um als erheblich und damit unzulässig zu gelten. Die Interpretation ist aus mehreren Gründen stossend. Erstens werden die empfohlenen Honorare in der Praxis kaum erreicht. Sie sollen lediglich als Orientierung zur Aushandlung des zu vereinbarenden Preises dienen. Zweitens haben die Empfehlungen, welche sich allein auf freihändige Vergaben beziehen, keinerlei Einfluss auf den Wettbewerb in offenen Vergabeverfahren, was die aktuelle Tiefpreisspirale bei Planerleistungen eindrücklich zeigt. Nicht zuletzt müsste eine Absicht zur Wettbewerbsbeschränkung nachgewiesen werden können. Die WEKO hat jedoch bisher keine entsprechenden Abklärungen vorgenommen.

Konsequenzen der Abschaffung

Als Folge der abrupten Sistierung der Empfehlungen können und dürfen öffentliche Bauherren bei Ausschreibungen nicht mehr auf diese Empfehlungen verweisen. Planer müssen ihre eigenen Stundenansätze offerieren. Von der Änderung unberührt bleiben bereits abgeschlossene Verträge und laufende Beschaffungsverfahren bis Ende 2017. Weiterhin zulässig bleibt dagegen die eigenständige Vorgabe von Maximalansätzen durch einzelne Beschaffungsstellen oder individuelle Anbieterinnen.

Die usic erörtert Ersatzmassnahmen

Die bisherigen Reaktionen der usic Mitglieder fielen sehr spärlich aus. Während einige die Abschaffung bedauern, sind andere darüber erfreut. Die KBOB, welche sich offiziell nicht zur Abschaffung geäussert hat, verspricht «auch weiterhin die Interessen ihrer Mitglieder zu wahren» und hat «weitere Schritte» angekündigt. Auch die usic wird die Lage intensiv mit ihren Partnerverbänden und der KBOB diskutieren und Ersatzmassnahmen erörtern. Dies aufgrund der Ergebnisse aus den Arbeitsgruppen, Vorständen und den bisherigen Gesprächen mit der KBOB.

Mehr unternehmerische Freiheit ohne Tarifkorsett?

Klar ist, dass besonders auf Bauherrenseite aktuell eine grosse Unsicherheit besteht und es abzuwarten gilt, wie sie auf die neue Situation reagieren werden. Des Weiteren werden sich die Planerverbände auch die Frage stellen, ob die jüngsten Ereignisse nicht auch eine Chance darstellen: nämlich die Freiheit, kreative und eigenständige Honorierungsmodalitäten zu entwickeln, um sich am Markt optimal zu positionieren.

Dr. Mario Marti, Geschäftsführer usic

IPB-Empfehlungen zu den SIA Planerverträgen

Einseitige Formulierungen zu Ungunsten der Parteien

Die IPB-Empfehlungen für Planer enthalten Elemente, welche die Zusammenarbeit zwischen Bauherren und Planern erheblich erschweren. Ein Versuch der usic, mit der IPB in einen Dialog zu treten, wurde von der IPB abgelehnt. Die usic rät ihren Mitgliedern deshalb, im Einzelfall betroffene Verträge nachzuverhandeln. Unterstützung bietet dabei die usic Rechtsberatung.

Die Interessengemeinschaft privater, professioneller Bauherren IPB publiziert für ihre Mitglieder Empfehlungen zu den SIA-Verträgen für Planer und Bauingenieure. Diese Empfehlungen sind als Abweichungen von Klauseln der Verträge publiziert und werden von vielen grossen privaten Bauherren übernommen und in ihren Verträgen verwendet. Die usic hat die Empfehlungen analysiert und kommt zum Schluss, dass diese sehr einseitig zu Gunsten der Bauherren formuliert sind, aber auch teilweise gegen deren eigene Interessen.

Bauherr von elementaren Pflichten befreit

Ein wesentlicher Gegenstand eines Vertrages ist die ausgewogene Verteilung zwischen den Rechten und Pflichten zwischen den Vertragsparteien, damit sich diese auf Augenhöhe begegnen. So hat der Bauherr zum Beispiel alle Vorkehrungen zu treffen, um dem Planer die Erfüllung seiner Tätigkeiten zu erlauben und jegliches Verhalten zu unterlassen, welches eine ungenügende Erfüllung oder den Verzug der Tätigkeit des Planers ohne dessen Verschulden zur Folge hätte. In den IPB-Empfehlungen nimmt sich der Bauherr jedoch komplett aus seiner Pflicht, einschliesslich der Verantwortung, die ansonsten nur ihm zustehenden Entscheide zu fällen und die Koordination bzw. den Informationsfluss zwischen den Beteiligten sicherzustellen. Darüber hinaus wird nicht definiert, wer anstelle des Auftraggebers diese Aufgaben übernehmen soll.

«All inclusive» verkompliziert Zusammenarbeit zwischen den Parteien

Die Ordnungen für Leistungen und Honorare des SIA für Bauingenieure (SIA LHO 103) und Ingenieure der Bereiche Gebäudetechnik, Maschinenbau und Elektrotechnik (SIA LHO 108) sehen eine Unterscheidung zwischen Grundleistungen und besonders zu vereinbarenden Leistungen vor. Diese Unterscheidung fehlt in den IPB-Empfehlungen. Dadurch werden Leistungen vereinbart, deren Umfang im Vorfeld nicht abschätzbar ist. Dies ist für beide Parteien unbefriedigend. So müssen Planer ihnen noch unbekannte Aufwendungen von Beginn weg einerseits einrechnen und sämtliche «besonders zu vereinbarenden Leistungen» im Vorfeld definieren. Andererseits können Bauherren nachträglich keine zusätzlichen Leistungen anhand der jeweiligen Phase in Auftrag geben.

IPB nicht bereit für einen Dialog

Die usic hat mit der IPB das Gespräch gesucht, um eine Verbesserung der Empfehlungen zu bewirken und so die Zusammenarbeit der Parteien zu erleichtern und für eine faire Verteilung von Rechten und Pflichten zu sorgen. Leider ist die IPB bisher nicht auf die Anfrage der usic eingegangen. Die usic ist weiterhin bestrebt, mit der IPB an einen Tisch zu sitzen, um eine Verbesserung der IPB-Empfehlungen zu erreichen. Bis dahin empfiehlt die usic ihren Mitgliedern, solche Verträge im Einzelfall nachzuverhandeln. Die Rechtsberatung der usic bietet hierbei gerne Unterstützung.

Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic

Aktives Erhaltungsmanagement für Gemeinden

Leitfaden «Werterhalt von Strassen»

Die im Frühjahr 2017 erschienene Neuauflage des Leitfadens «Werterhalt von Strassen» für Gemeinden schlägt eine Brücke zwischen Fachleuten und Milizpolitikern. Dies mit dem Ziel, in Zukunft die Zusammenarbeit zwischen den Akteuren reibungsloser zu gestalten. Die usic hat sich an der Überarbeitung beteiligt, um die Sicht der Planer einzubringen.

Das schweizerische Milizsystem stellt Fachleute vor besondere Herausforderungen. Es gilt, die komplexe Materie des Infrastrukturunterhalts aus fachlicher Sicht einfach und verständlich an die politischen Verantwortlichen zu kommunizieren, damit Letztere trotz fehlendem Fachwissen kompetente Entscheide treffen können.

Bewährtes Grundmodell für Werterhaltung

Die Organisation Kommunale Infrastruktur OKI und der Schweizerische Gemeindeverband SGV haben deshalb den Leitfaden «Werterhalt von Strassen» publiziert, welcher sich explizit an Gemeinden richtet. Der Leitfaden dient den Gemeinden als Hilfsmittel, um systematisches Werterhaltungsmanagement zu betreiben. Das «Grundmodell Werterhalt», welches in das VSS-Normensystem (Forschung und Normierung im Strassen- und Verkehrswesen VSS) übernommen wurde, erlaubt eine periodische Erfassung der Strassenzustände und die Ermittlung des Wiederbeschaffungswertes von Strassen.

Aktualisierung und verbesserte Steuerungsmöglichkeiten

Die usic hat sich an der Neuauflage des Leitfadens beteiligt, welcher im Frühjahr 2017 erschienen ist. Mit der neuen Fassung wurde der Schwerpunkt vermehrt auf die aktive Steuerung des Erhaltungsmanagements gelegt. Der Leitfaden wurde durch die zwei Kapitel «Erhaltungsstrategien» und «Zustandsentwicklung/Wirkungsmessung» ergänzt und die Tabellen und Literaturquellen auf den neusten Stand gebracht.

Der Hauptfokus wurde auf die Überarbeitung des Kapitels zur Beschaffung von Planerleistungen gelegt. Dies, um den Gemeinden die Vorteile einer auf Qualität und Lebenszykluskosten bezogenen Ausschreibung aufzuzeigen und zu vermeiden, dass die im Beschaffungsrecht geltende Formulierung des «wirtschaftlich günstigsten» Angebots Missverständnisse bezüglich der Gewichtung des Preises fördert. Eine formal korrekte Ausschreibung vermindert für Gemeinden zudem das Risiko von Rekursen und Nachtragsverhandlungen.

Rasche Verfügbarkeit von digitalen Daten

Ferner wurden die Empfehlungen dahingehend ergänzt, dass bei komplexeren Strasseninfrastrukturen Vorstudien erstellt werden und bei der Umsetzung auf eine rollende Planung und der Ausschreibung nachgelagerte Änderungen möglichst verzichtet werden sollte. Auch die Datenerhebung und Archivierung ist ein bedeutendes Element, um die zukünftige Bedarfsplanung konsequent und realitätsnah zu gestalten. Der Einsatz von Software mit entsprechenden Verknüpfungen zu aktuellen GIS-Daten erleichtert dabei die Datenverwaltung.

Die Fachapplikation «Erhaltungsmanagement im Siedlungsgebiet» EMSG des ASTRA ist dabei eine besonders geeignete Lösung, da diese direkt auf der Methodik der ersten Version des Leitfadens aufbaut. Die überarbeitete Variante des Leitfadens bietet den Gemeinden somit eine noch bessere Grundlage, um Unterhaltsbedarf frühzeitig zu erkennen, zu budgetieren und zeitgerecht umzusetzen. Sie leistet so einen Beitrag zur Harmonisierung der Verfahren über die Gemeinden hinweg und ermöglicht allen Beteiligten einen reibungslosen Ablauf.

Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic
Foto: Daniel Kieslinger Photo/photocase.de

Die aktualisierte Fassung des Leitfadens «Werterhalt von Strassen» kann als E-Paper im PDF-Format unter folgender Adresse bezogen werden: <https://kommunale-infrastruktur.ch/de/Info/Shop>



usic Medientag «Ingenieurleistungen im Fokus»

Zeigen, was Ingenieure in der Praxis bewegen

Der Ingenieur entwickelt das beste System, damit die Ampeln alle Verkehrsteilnehmenden möglichst ohne warten zu lassen über das komplexe Kreuzungssystem des Seetalplatzes in Emmen leiten. Der Ingenieur weiss, welche Funktionen der anspruchsvolle Hotelgast selbst im Zimmer regeln will und welche das Hotelsystem automatisch übernehmen muss: Dies sind nur zwei Beispiele von Projekten, die Ingenieurinnen und Ingenieure von der Planung bis zur Ausführung begleiten. Ingenieure standen auch im Mittelpunkt des usic Medientages, welcher vom Seetalplatz in Emmen, dem grössten Verkehrsknotenpunkt der Zentralschweiz, zum Bürgenstock Resort führte.

Mario Marti, Geschäftsführer der usic, zeigte sich überzeugt: «Wenn es unserer Branche gelingt, möglichst praxisnah vor Augen zu führen, dass hinter jedem grossen Werk Ingenieurleistungen stehen, dann machen wir alle unseren Job richtig.» Denn die Ingenieure, betonte auch Max Birchler, Präsident der usic Regionalgruppe Innerschweiz und Geschäftsleitungsmitglied der bpp Ingenieure AG in Schwyz, seien immer noch zu zurückhaltend, wenn es um ihre Rolle in der Schweizer Bauwirtschaft gehe.

Verstehen, was es braucht, damit die Grünphase in jeder Situation funktioniert

Am Beispiel des Seetalplatzes in Emmen, dem ersten Vorzeigeprojekt des usic Medientages in der Zentralschweiz, verdeutlichten die Ingenieure, was dieses Projekt aus ihrer Sicht bedeutet. Der grösste Verkehrsknotenpunkt im Kanton Luzern wird pro Tag von über 50 000 Fahrzeugen und fünf Buslinien befahren. Wichtige Radverkehrsachsen und Fussgängerwege führen ebenfalls über diesen Knoten. Da die Siedlungs- und Verkehrsentwicklung immer häufigere und längere Staus zur Folge hat und auch in Zukunft mit einer erheblichen Verkehrszunahme zu rechnen ist, wird das komplexe Kreuzungssystem zurzeit umfassend erneuert.

Martin Winiger, Luzerner Geschäftsführer des schweizweit tätigen beratenden Elektroingenieurunternehmens Scherler AG, und Pierre Bruggmann, Geschäftsführer des Verkehrstechnikspezialisten Marty + Partner Ingenieurbüro AG in Zollikon, zeigten, was es braucht, damit der Verkehr in einem derart komplexen Kreuzungssystem möglichst unterbruchsfrei fliesst. Die Bedeutung der Grossbaustelle Seetalplatz zeigt sich aus Ingenieurssicht auch in den absoluten Zahlen: 220 Lichtsignale, über 40 Kilometer Signalisationskabel, 31 000 LEDs und 14 Kilometer Kabel wurden für die Beleuchtung errichtet, verlegt und verbaut.

Das Hotel Palace als attraktive Herausforderung auch für junge Ingenieure

Das zweite Vorzeigeprojekt des Medientages war das Bürgenstock Resort mit seiner einzigartigen Geschichte. Im Jahr 1871 kauften die mutigen Schweizer Tourismus-Pioniere Franz Josef Bucher und Josef Durrer die 500 Meter über dem Vierwaldstättersee gelegene «Alp Tritt» auf dem Grat des Bürgenbergs. Sie bauten unter anderem das Grand Hotel (1873), das Palace Hotel (1905), die Bürgenstock-Bahn (1888), den Felsenweg (1905) und den Hammetschwand Lift (1905). Sie gaben dem Hoteldorf den einprägsamen Namen «Bürgenstock» und legten so den Grundstein für eine Tourismus-Perle von Weltruf: das Bürgenstock Resort. Dieses wurde für rund 550 Mio. Franken umfassend renoviert und am 28. August 2017 neu eröffnet.

→

Bild 1: Damit der Verkehr optimal fliesst, setzen die Ingenieure am Seetalplatz modernste Verkehrsleittechnik ein.

Bild 2: Pierre Bruggmann, Marty + Partner Ingenieurbüro AG, während seiner Ausführungen.



▶ Reto Leibundgut, Geschäftsstelle usic





Der junge Ingenieur Sebastian Frei (ganz links) bewährt sich als innovativer Projektleiter im komplexen Bürgenstock-Projekt.

Der junge Ingenieur Sebastian Frei, unlängst für den Building-Award 2017 in der Kategorie «Young Professionals» nominiert (building-award.ch), führte hinter die Kulissen des Palace Hotels. Er trägt bei der Scherler AG die Verantwortung für die Planung und Umsetzung der Elektroinstallationen auf dem Bürgenstock. Eine grosse Herausforderung für das Ingenieursteam, galt es doch, für das Hotel eine langfristige und nachhaltige Strategie zu entwickeln und umzusetzen, welche den unterschiedlichen Bedürfnissen von Gästen, Mitarbeitenden und Betreibern Rechnung trägt und den hohen Ansprüchen an die Technik, den Komfort, die Sicherheit, die Denkmalpflege, die Energieeffizienz und die Nachhaltigkeit genügen soll. «Damit dies gelingt, arbeiten wir Ingenieure immer eng mit unserem Kunden zusammen. Ein Hotel gilt dabei als komplexes System mit unzähligen Abhängigkeiten, wenn wirklich Topinfrastruktur gebaut werden soll», erklärte Sebastian Frei.

Auch hier unterstreichen die absoluten Zahlen die Bedeutung des Projekts aus Ingenieurssicht: Alleine im Hotel Palace wurden knapp zehn Prozent der Bausumme von 45 Mio. Franken in den Elektrobereich investiert, haben 25 Elektriker 100 Kilometer Kabel verlegt, 1008 Lichtschalter montiert und in die Hotelmanagementsysteme integriert.

Der usic Medienanlass war auch bezüglich der externen Referenten hochkarätig besetzt: Am Vormittag zeigte Hans Ruedi Ramseier, Projektleiter Seetalplatz des Bau-, Umwelt- und Wirtschaftsdepartements des Kantons Luzern, die Entwicklung des Seetalplatz-Projekts auf, welches sich jetzt in der Schlussphase befindet. Am Nachmittag war es Steve Nikolov, Director Sales & Marketing der Bürgenstock Hotels, der die Dimensionen dieser Tourismus-Infrastrukturanlage hoch über dem Vierwaldstättersee vorstellte.

Fotos: Reto Leibundgut, Geschäftsstelle usic 

CEO-Lunches, das neue Projekt zur Mitgliedergewinnung

Die usic Arbeitsgruppe Public Relations hat die Geschäftsstelle Ende 2016 beauftragt, ein Konzept zur Gewinnung von Neumitgliedern vorzulegen. Entstanden ist die Idee der CEO-Lunches.

Ziel dieses Projektes ist es, jährlich drei bis vier regionale Mitgliedergewinnungsanlässe umzusetzen. Die Einladungen für den Anlass – CEO-Brunch, CEO-Lunch oder CEO-Dinner – werden von der usic Geschäftsstelle vorbereitet, erfolgen aber über die Mitglieder des jeweiligen usic Regionalgruppen-Vorstandes. Jedes usic Mitglied soll möglichst ein bis zwei Nicht-Mitglieder zum Event einladen. Damit ist sichergestellt, dass potenzielle Neumitglieder möglichst niederschwellig und persönlich angesprochen werden. In einem stilvollen und persönlichen Ambiente sollen sich Nicht-Mitglieder mit Mitgliedern, dem Geschäftsführer und dem Regionalgruppenpräsidenten über die Vorteile der usic Mitgliedschaft austauschen können. Diesen sollen aktuelle Projekte und/oder Geschäfte der usic aufgezeigt werden, so zum Beispiel die Massnahmen im Rahmen der Revision des Beschaffungsrechts.

Abgesehen von einem sehr kurzen Referat von Geschäftsführer Mario Marti über die aktuellen Tätigkeiten und Vorzüge der usic wird auf weitere Referate verzichtet. Dies, um möglichst viel Raum für persönliche Gespräche zur Verfügung zu haben. An die Nicht-Mitglieder ausgehändigt werden wenige, aber hochwertige und informative Unterlagen zum Verband und zur Mitgliedschaft.

Erste Erfahrungen in Bern und St.Gallen

Zusammen mit den Regionalgruppen und deren Präsidenten konnten bis September 2017 bereits erste Erfahrungen in Bern und St.Gallen gemacht werden. In Bern fand am 31. Mai ein gemeinsames Mittagessen mit rund 20 Anwesenden statt, davon waren neun Firmen vertreten, welche nicht Mitglied sind. Der informelle Rahmen und die unkomplizierte Stimmung ermöglichten viele anregende Gespräche. Am 28. September trafen sich in St.Gallen Mitarbeitende der usic Geschäftsstelle zusammen mit dem Regionalgruppenpräsidenten Reto Graf, IBG B. Graf AG Engineering, mit fünf Nichtmitgliedern zu einem Brunch in der Lounge des neuen Gebäudes des IBG Standortes St.Gallen. Bei spektakulärer Aussicht wurden bei einem gemeinsamen Brunch aktuelle Themen der usic Geschäftsstelle sowie regionalspezifische Sorgen und Nöte besprochen.

Zwischenfazit

Aufgrund der ersten Erfahrungen ist die usic Geschäftsstelle davon überzeugt, mit den CEO-Lunches das richtige Instrument zur Neumitgliedergewinnung zur Hand zu haben. Nicht nur ist die persönliche Kontaktaufnahme viel vertrauenswürdiger als ein Werbemailing, sondern sie ist auch verbindlicher. So konnten dann auch bereits erste Mitgliedschaftsanträge entgegengenommen werden.

Lea Kusano, Geschäftsstelle usic

Verleihung des 2. Building-Awards

lding
WARD

Auszeichnung
für den Ingenieur
im Bau

Am 20. Juni 2017 wurde im Kultur- und Kongresszentrum Luzern der zweite Building-Award verliehen. Folgende Gewinner erhielten Auszeichnungen:

Kategorie 1 «Hochbau»

Elbphilharmonie Hamburg

Schnetzer Puskas International AG, Basel,
Rohwer Ingenieure VBI GmbH (DE)
Mark Eitel, Kevin Rahner, Heinrich Schnetzer, Christoph Sterr

Kategorie 2 «Infrastrukturbau»

Neue mobile Fussgängerbrücke des Genfer Jet d'Eau

INGENI SA, Carouge
Etienne Bouleau, Gabriele Guscetti, Jérôme Pochat

Kategorie 3 «Energie- und Gebäudetechnik»

Neubau Biomassenzentrale Coop-Grossbäckerei Schafisheim

Dr. Eicher + Pauli AG, Liestal
Philippe Hennemann, Eduard Jocher

Kategorie 4 «Forschung und Entwicklung»

Arch_Tec_Lab, ETH Zürich

Dr. Lüchinger + Meyer Bauingenieure AG, Zürich
Andrea Bassetti, Reto Furrer, Manuel Gomez,
Michael Preindl, Florian Thiele

Kategorie 5 «Young Professionals»

Bühnenbedachung NON-OpenAir Meggen

WaltGalmarini AG, Zürich
Michael Büeler, Silvan Heggli

Kategorie 6 «Nachwuchsförderung»

Stiftung tunSchweiz.ch

Stiftung tunSchweiz.ch
Adrian Fischer, Samuel Hofmann, Franz A. Saladin,
Lisa Schälchli, Rolf Sonderegger, René Westermann

Gesamtsieger

Neue mobile Fussgängerbrücke des Genfer Jet d'Eau

INGENI SA, Carouge
Etienne Bouleau, Gabriele Guscetti, Jérôme Pochat

Daniela Urfer, Geschäftsstelle Stiftung bilding/usic

Weitere Bilder des Anlasses finden sich unter building-award.ch.

Building-Award / Stiftung bilding

Organisatorin des Building-Awards ist bilding – die Schweizerische Stiftung zur Förderung des Ingenieur Nachwuchses im Bauwesen. Sie wurde 2006 auf Initiative und mit Mitteln der Schweizerischen Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmen usic gegründet. Die Stiftung hat gemeinnützigen Charakter. Ihr wichtigstes Ziel ist die Förderung und Unterstützung des Ingenieur Nachwuchses im Bauwesen, speziell für die Disziplinen Bauingenieure, Elektroingenieure und HLKSE-Ingenieure. Zusammen mit den fünf Trägerverbänden – der usic, Infra Suisse, dem Schweizerischen Baumeisterverband, Swiss Engineering STV und der Gruppe der Schweizerischen Gebäudetechnik-Industrie – will die Stiftung bilding mehr geeignete Lernende mit Potenzial für ein Ingenieurstudium und Studierende gewinnen. Sie will gezielt am Image der Ingenieure arbeiten und Vorbilder schaffen. Und sie will mehr Frauen dafür motivieren, einen Ingenieurberuf zu wählen.

Initiant des Building-Awards ist Urs von Arx, Präsident der Stiftung bilding.

Impressionen des zweiten «Building-Awards»



www.building-award.ch
#BuildingAward17

BILDUNG



2. Building-Award 2017, Gesamtpreis offiziell übergeben *Medienanlass beim Jet d'Eau in Genf*

Nicht nur in der Fachwelt sorgte die Jury-Entscheidung unter der Leitung von Prof. Dr. René Hüsler für Aufsehen: Die kleine, rund 12 Meter lange mobile Fussgängerbrücke zum Genfer Wahrzeichen Jet d'Eau holte den Gesamtpreis des diesjährigen Building-Awards. Die offizielle Preisübergabe fand Ende September in Genf statt. Im Beisein des Genfer Staatsrats Luc Barthassat, der verantwortlichen Ingenieure der INGENI SA, Carouge (GE), der Architekten und Vertreterinnen des Vereins HAU, der sich in der Romandie für behindertengerechtes Bauen einsetzt, wurde die Siegertafel enthüllt.

Mit dem Building-Award werden innovative und herausragende Ingenieurleistungen am Bau ausgezeichnet. Er wird alle zwei Jahre von bildung, der Schweizerischen Stiftung zur Förderung des Ingenieur Nachwuchses im Bauwesen, vergeben. Besonderes Augenmerk legt der Building-Award auf die Förderung des Ingenieur Nachwuchses. Dafür wurden eigens zwei Kategorien geschaffen: Die Kategorie «Young Professionals» und die Kategorie «Nachwuchsförderung im Bereich Technik».

Laudatio Gesamtsieger 2. Building-Award 2017: mobile Fussgängerbrücke

«Die Kategoriensieger zeigen ein eindrückliches Spektrum der schweizerischen Ingenieurskunst mit überragenden Projekten. Sie zeichnen sich alle durch sehr hohe Qualität, innovative Ideen und überragende Umsetzung aus.

Die Entscheidung für den Gesamtsieger ist der Jury in diesem Jahr nicht leicht gefallen. Die Fussgängerbrücke wurde nach intensiven Diskussionen einstimmig zum Gesamtsieger gewählt. Dies nicht zuletzt deshalb, weil dieses Projekt unter anderem die Zielsetzungen des Building-Awards in eindrücklicher Weise umsetzt und die Ingenieurleistung eindrücklich präsentiert.

Es scheint so einfach, einleuchtend und auch selbstverständlich, es ist für alle direkt ersichtlich und fassbar. Man ist geneigt zu fragen, warum dieses so einleuchtende System für eine bewegliche Brücke nicht schon vor langer Zeit erfunden wurde und weshalb über Jahrhunderte hinweg dieselben bekannten Grundprinzipien angewendet wurden.

Die Preisträger haben sich von der Geschichte nicht abschrecken lassen und durch kritisches Hinterfragen von Bestehendem respektive Altbewährtem eine Lösung gefunden, die sicher in Zukunft die Ufer von weiteren Gewässern flexibel verbinden wird. Herzliche Gratulation für diese sichtbare Ingenieurskunst.»

Die Genfer Fussgängerbrücke ist auch für den renommierten internationalen Structural Award nominiert. Insgesamt wählte die britische Institution of Structural Engineers dieses Jahr weltweit 45 herausragende Ingenieurleistungen aus. Der Gesamtsieger des Building-Awards ist das einzige Schweizer Werk, welches den Sprung in die Nominiertenliste geschafft hat.

Daniela Ufer, Geschäftsstelle Stiftung bildung/usic
Fotos: zVg 



Kompetenzprofil Bauleiter

Klagen über mangelnde Qualität im Bereich der Bauleitung (Hoch-, Tief- und Infrastrukturbau) sowie die gestiegenen Anforderungen an die Bauleitung aufgrund zunehmender Komplexität der Bauwerke haben das Bedürfnis nach einer soliden Ausbildung im Bereich der Bauleitung verstärkt.

Die aktuelle Situation auf der Bildungsebene ist nicht nur in Bezug auf die Ausbildungsinhalte, sondern auch in Bezug auf die Institutionen sehr heterogen. So gibt es im Bereich der Höheren Berufsbildung ein Prüfungsreglement für Bauleiter Hochbau (Stand 1994) sowie eines für Bauleiter Tiefbau (Stand 1991). Die Ausbildungen erfolgen in Form von sogenannten Vorbereitungskursen mit der Möglichkeit einer Höheren Fachprüfung oder einem Studium an einer Höheren Fachschule. Im Rahmen des Architektur- oder Ingenieurstudiums ist bis zur Bachelorstufe aufgrund knapper zeitlicher Ressourcen keine vertiefte Ausbildung in der Bauleitung möglich, es gibt jedoch diverse Weiterbildungen auf Hoch- oder Fachhochschulstufen in Form eines MAS, DAS oder CAS.

Plattform Bauleitung

Mit dem Ziel, ein den Branchenbedürfnissen entsprechendes Ausbildungsmodul zu schaffen, um den gewachsenen Anforderungen in der Bauleitung in Bezug auf die Komplexität der Projekte, den gestiegenen Koordinationsbedarf, den Kostendruck, die zunehmende Geschwindigkeit der Ausführung mit dem einhergehenden Kostendruck gerecht zu werden, ist die Plattform Bauleitung entstanden, welche seit 2016 in Form eines Vereins von folgenden Verbänden getragen wird:

Architekturrat

Baukader Schweiz

Bildungszentrum Bau AG

Bund Schweizer Architekten BSA

Holzbau Schweiz Verband Schweizer Holzbau-Unternehmen

Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren KBOB

Schweizer Bauleiter Organisation SBO

Schweizerischer Baumeisterverband SBV

Schweizerische Bauschule Aarau SBA

Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein SIA

Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmungen usic

Schweizerische Zentralstelle für Baurationalisierung CRB

Swiss Engineering STV

Verband freierverbender Schweizer Architekten FSAI

Verband Schweizerischer Generalunternehmer VSGU

Erarbeitung Kompetenzprofil

Unter der Leitung von usic Vorstandsmitglied Frank Straub, F. Preisig AG, hat ein Ausschuss in einem ersten Schritt das Kompetenzprofil resp. ein Kompetenzraster für das Profil Bauleitung erstellt. Ziel war es, neben der Anpassung der praktischen Anforderungen ein in Anlehnung an die SIA-Normen einheitliches, von der Fachrichtung unabhängiges Anforderungsprofil zu formulieren. Nach einer ersten, internen Überarbeitung wurde das Kompetenzprofil unter den Mitgliedern der Plattform in die Vernehmlassung geschickt, 13 Stakeholder haben daran teilgenommen. In einem weiteren Schritt wurden diverse Optimierungen vorgenommen, so beispielsweise die Anpassung der Funktionsstufen an die SIA Honorarordnung. Das finale Kompetenzprofil wurde im Mai 2017 durch die Plattform Bauleitung genehmigt.

Nächste Ziele

Der Ausschuss hat seine Arbeit erbracht und das Mandat somit niedergelegt. Nun müssen die weiteren Schritte eingeleitet werden. Die Vereinsgründung der Trägerschaft HFP Bauleitung ist am Laufen, wer die Koordination der Geschäftsstelle übernimmt, wird derzeit noch geklärt. In der Folge müssen gezielt mit Einbezug der Organisationen der Arbeitswelt OdA die wichtigen Stakeholder wie Architektur- und Ingenieurunternehmungen, Bildungsinstitute und Auftraggeber informiert werden.

Lea Kusano, Geschäftsstelle usic

Als Mentorin junge Talente fördern

Die Schweizerische Akademie der Technischen Wissenschaften SATW startet anfangs 2018 das Programm «Swiss TecLadies». Damit werden junge Mädchen in ihrem Interesse für Technik bestärkt und für eine technische Laufbahn begeistert. Unterstützt werden die Mädchen von engagierten Frauen aus Wirtschaft und Wissenschaft. Werden auch Sie eine Mentorin, damit mehr junge Frauen den Ingenieurberuf wählen!

Die Schweiz benötigt junge Talente in den Bereichen Technik und Informatik – vor allem auch Frauen. Es ist wichtig, dass diese ihre Sicht einbringen und unsere Welt mitgestalten. Studien zeigen, dass sich junge Frauen technische Ausbildungen oft nicht zutrauen und weder in der Familie noch in der Schule genügend in Technik und Informatik gefördert werden. Deshalb ist es für Mädchen wichtig, Rollenmodelle kennenzulernen.

Mädchen begeistern und Umfeld sensibilisieren

Swiss TecLadies ist ein Förder- und Sensibilisierungsprogramm für Mädchen zwischen 13 und 16 Jahren und deren Umfeld. Die Mädchen sollen in ihren technischen Fähigkeiten bestätigt und für geschlechtsatypische Berufe motiviert werden. Zudem soll auch das Umfeld der Mädchen erkennen, dass diese in Technik und Informatik begabt sind.

Swiss TecLadies wird von der Werner Siemens-Stiftung und vom Eidgenössischen Büro für die Gleichstellung von Frau und Mann EBG finanziell unterstützt. Das Programm besteht aus zwei Phasen: In einer Online-Challenge spielen die Mädchen und alle anderen Interessierten Missionen mit technischen Fragen zum Alltag. Mädchen im Alter von 13 bis 16 Jahren, welche die 15 Missionen besonders gut lösen, können sich anschliessend für ein Mentoring-Programm bewerben. Das Mentoring-Programm von September 2018 bis Juli 2019 gibt den Mädchen Einblick in Lebens- und Berufsentwürfe von Frauen, die in Technik oder Informatik tätig sind.

Es finden Gespräche und Besichtigungen mit Lernenden und Studierenden statt. Zudem wird in gemeinsamen Workshops die Persönlichkeit der Mentees gestärkt. Zu einigen Events sind auch deren Eltern eingeladen.

Mädchen sollen in ihren technischen Fähigkeiten bestätigt und für geschlechtsatypische Berufe motiviert werden.

Wer kann Mentorin werden?

Die SATW sucht für dieses Mentoring-Programm berufstätige Frauen ab 25 Jahren mit einer Ausbildung in Technik oder Informatik. Möglich ist auch eine naturwissenschaftliche Ausbildung mit einer beruflichen Tätigkeit in Technik oder Informatik. Wichtig ist, dass die Mentorinnen motiviert sind und eine positive Ausstrahlung besitzen. Die Mentorinnen tauschen sich während neun Monaten mit ihrem Mentee aus. Sie zeigen dem Mentee ihre Berufswelt und interessieren sich für dessen Schul- und Lebenswelt. Weitere Informationen sowie das Bewerbungsformular finden Sie auf der Webseite satw.ch.

Die usic würde es sehr begrüßen, wenn einige Ingenieurinnen sich für dieses erfolgsversprechende Programm begeistern liessen!

Lea Kusano, Geschäftsstelle usic



Die usac Akademie ist erfolgreich gestartet

Im Frühling und Herbst 2017 fanden die ersten beiden Zertifikatslehrgänge für «Führungskräfte in Planungsbüros» statt. Die usac Akademie kann einen erfolgreichen Start verzeichnen, die Ausbildungsplätze waren innert kürzester Zeit ausgebucht. 2018 geht es in die dritte Runde.

Im Fokus der usac Akademie steht primär die Aus- und Weiterbildung von angehenden jungen Führungskräften. Aber auch erfahrene Führungskräfte sind willkommen, die ihre Kenntnisse auffrischen wollen. An insgesamt fünf Tagen werden in zehn Modulen verschiedene (Führungs-)Themen vermittelt. Dazu gehören unter anderem Arbeitstechnik, Selbst- und Zeitmanagement, Vertrags- und Arbeitsrecht, Kommunikation und Auftreten, Projektmanagement, (Team-)Führung und Teamentwicklung, Gesprächs- und Sitzungsmanagement sowie eine Fallstudienbearbeitung.

Herzliche Gratulation den Teilnehmenden des ersten und zweiten Zertifikatslehrganges «Führungskräfte in Planungsbüros»!

Daten 3. Zertifikatslehrgang «Führungskräfte in Planungsbüros»

Mittwoch, 21. März 2018, Dienstag, 10. April 2018,
Mittwoch, 11. April 2018, Donnerstag, 3. Mai 2018,
Montag, 4. Juni 2018.

Informationen und Anmeldung

Die Ausschreibung ist aufgeschaltet unter usac.ch/Agenda. Kontakt für weitere Angaben und Anmeldung: usac Akademie, Daniela Urfer, Effingerstrasse 1, Postfach, 3001 Bern, Tel. 031 970 08 88, E-Mail daniela.urfer@usac.ch. Die Anzahl Teilnehmende je Modul ist auf 16 Personen beschränkt. Bei freien Plätzen können auch nur einzelne Module besucht werden.

Daniela Urfer, Geschäftsstelle usac
Foto: zVg 



Die Teilnehmenden des ersten und des zweiten Lehrgangs der usac Akademie.

Versicherungsdeckung bei Verspätung oder bei der Überschreitung von Kostenvoranschlägen?

► Dr. iur. Thomas Siegenthaler

Wenn ein Planer für die Überschreitung eines Kostenvoranschlages oder für eine Fristüberschreitung haftet, kann er meistens nicht auf seine Berufshaftpflichtversicherung zählen: Bei fast allen Versicherungen besteht dafür keine Versicherungsdeckung. Die Kollektivversicherung der usic-Stiftung enthält zwar im Grundsatz auch entsprechende Ausschlüsse, diese werden aber in zwei entscheidenden Punkten zugunsten der versicherten Planer durchbrochen.

Der Normalfall: keine Deckung

Die unverbindlichen Musterbedingungen des Schweizerischen Versicherungsverbandes (SVV) sehen folgenden Deckungsausschluss vor:

Nicht gedeckt sind ... «Ansprüche aus Vermögensschäden aus der Überschreitung von Voranschlägen, aus der Nichteinhaltung von Fristen im Abschluss von Arbeiten sowie aus mangelhafter Bauabrechnung oder mangelhafter Kontrolle von Bauabrechnungen» (Art. 12 f ZAB Haftpflichtversicherung für Architekten sowie Bau- und Gebäudetechnik-Ingenieure, 2015).

Wenn also ein Kostenvoranschlag in vorwerfbarer Weise zu tief war und der Vertragspartner des Planers dadurch zu Schaden kommt, besteht nach den üblichen Berufshaftpflichtversicherungen keine Deckung. Es besteht auch keine Deckung, wenn der Planer Leistungen zu spät erbringt, z.B. bei Planlieferverzug.

Deckung unter der usic Kollektivversicherung

a) Verspätungsschäden

Der Deckungsausschluss für die «Nichteinhaltung von Fristen» in Art. 11.10 der Vertragsbedingungen der usic Kollektivversicherung lautet:

Nicht gedeckt sind ... «Ansprüche aus der Nichteinhaltung von Fristen im Abschluss von Arbeiten, soweit diese Fristüberschreitung nicht auf einen Planungs- oder Bauleitungsfehler zurückgeht, der als solcher gedeckt ist.»

Auch bei der usic Kollektivversicherung gilt also der Grundsatz, dass die verspätete Leistung grundsätzlich nicht gedeckt ist. Allerdings sehen die Bedingungen der usic Kollektivversicherung davon eine sehr wesentliche Ausnahme vor: Eine Deckung besteht, wenn die Verspätung die Folge eines Planungs- oder Bauleitungsfehlers ist. Eine Deckung besteht beispielsweise, wenn es bei der Planung einen Fehler gibt und man diesen Fehler zwar noch bemerkt und korrigiert, aber der Plan deswegen mit Verspätung geliefert wird. Bei den meisten anderen Berufshaftpflichtversicherungen für Planer besteht in solchen Fällen keine Deckung.

→

b) Schäden aus der Überschreitung von Kostenvoranschlägen

Der Deckungsausschluss für die Überschreitung von Kostenvoranschlägen ist in Art. 11.9 der Vertragsbedingungen der usic Kollektivversicherung wie folgt formuliert:

«Ausgeschlossen sind Ansprüche aus der Überschreitung von Kostenschätzungen und -voranschlägen, soweit es sich dabei um Aufwendungen handelt, welche bei ordnungsgemässer Planung und Erstellung des Objekts ohnehin angefallen wären. Dieser Ausschluss bezieht sich jedoch nicht auf Vertrauensschäden im Sinne der bundesgerichtlichen Praxis (Differenz zwischen den effektiven Erstellungskosten und dem subjektiven Wert gemäss Vertrag).

Im gleichen Sinne sind Ansprüche aus vertraglich übernommenen Kostengarantien (unabhängig von ihrer Bezeichnung) von der Versicherungsdeckung ausgeschlossen, soweit nicht ein versicherter Vertrauensschaden vorliegt.»

Bei den echten Erweiterungen der Versicherungsdeckung ist nicht alles Gold, was glänzt.

Gedeckt sind von der usic Kollektivversicherung also die sogenannten Vertrauensschäden – und genau darauf kommt es bei der Überschreitung von Kostenvoranschlägen an: Wenn Kostenprognosen falsch sind, haftet der Planer für den Schaden, den sich sein Vertragspartner selber zufügt, weil er auf die falsche Kostenprognose vertraut (Vertrauensschaden). Bei der usic Kollektivversicherung ist das gedeckt.

Zu denken ist z.B. an einen Totalunternehmer, der einen Ingenieur mit einer Kostenschätzung beauftragt, um gestützt darauf dem Bauherrn eine Pauschale zu offerieren. Erweist sich die Kostenschätzung in vorwerfbarer Weise als falsch und kann der Totalunternehmer keine Nachforderung stellen (weil eben eine Pauschale vereinbart ist), erleidet er unter Umständen einen Vertrauensschaden. Für diesen Vertrauensschaden kann eine Haftung des Ingenieurs gegenüber dem Totalunternehmer bestehen. Ist der Ingenieur unter dem usic Kollektivvertrag versichert, so hat er dafür eine Versicherungsdeckung – bei den meisten anderen Versicherungen hat er dafür keine Deckung.

c) Relevanz?

Versicherungen preisen ihre Policen damit an, dass sie auf echte oder scheinbare Deckungserweiterungen hinweisen. Auch bei den echten Erweiterungen der Deckung ist nicht alles Gold, was glänzt: Zum Teil handelt es sich um Bereiche ohne echte Haftungsrisiken. Beim Vergleich von Versicherungen ist daher stets nach der Relevanz einer angeblichen oder vermeintlichen Deckungserweiterung zu fragen.

Ist die in der usic Kollektivversicherung bestehende Deckung für Vertrauensschäden und die teilweise Deckung für Verspätungsschäden relevant? Ein Blick in die Liste der angemeldeten Schadenfälle der usic Kollektivversicherung zeigt, dass es auf jährlich etwa 100 angemeldete Schadenfälle immer eine einstellige Zahl von Fällen gibt, welche von der Versicherung unter Stichworten wie «Mehrkosten», «Bauverzögerung», «mangelhaftes Leistungsverzeichnis» oder z.B. «Mehrkosten Beton» erfasst werden – alles Fälle, bei denen die Deckung bei den meisten Berufshaftpflichtversicherungen fraglich wäre. Die Deckung für Vertrauensschäden und die Teildeckung von Verspätungsschäden macht somit einen wesentlichen Unterschied zugunsten der usic Versicherten und, indirekt, auch zugunsten ihrer Auftraggeber.

*Dr. iur. Thomas Siegenthaler,
Rechtskonsulent und Stiftungsrat der usic-Stiftung*

Seit 1983 gibt es die kollektive Berufs- und Betriebshaftpflichtversicherung der usic-Stiftung. Über sie sind heute 500 usic Büros im Bereich Berufshaftpflicht versichert. Die Police ist seit 2002 bei der Zürich Versicherungs-Gesellschaft AG platziert. Die gemeinsame Versicherung ermöglicht den angeschlossenen usic Büros eine Versicherung zu Konditionen, die im Versicherungsmarkt nur für Grosskunden erhältlich sind. Diese Versicherung deckt die Anforderungen der KBOB vollständig ab.

Swiss International Experts

Internationale Experten für alle Fälle

Um die Suche nach Experten im Bereich der Streitschlichtung bei Bauprojekten mit internationalem Kontext zu erleichtern, haben die usic und Swiss Experts die Online-Plattform «Swiss International Experts» geschaffen. Die Webseite international-experts.ch vermittelt Fachpersonen im Bereich von FIDIC-Verträgen und neutrale Experten für internationale Verträge.

Der Weg zur Realisierung von Bau- und Infrastrukturprojekten ist allzu oft mit rechtlichen und bürokratischen Hürden gepflastert. Kommt ein internationales Umfeld hinzu, steigen die Probleme potenziell. Eine der grössten Herausforderungen ist dabei die genügende Kenntnis der ortsüblichen Rechts- und Normenbedingungen. Fehlt dieses Wissen, führt Unkenntnis unweigerlich zu Fehlritten einer Partei und damit zu langwierigen, kostspieligen und zeitintensiven Streitigkeiten – auch zwischen Partnern, welche ansonsten ein besonderes Vertrauensverhältnis verbindet.

Am Bau gilt: sich vorinformieren kommt günstiger

Bei internationalen Partnern ist das Wissen über ortsübliche Verhältnisse oftmals nicht vorhanden. Erst im Nachhinein klüger zu sein, kann im Bauwesen teuer werden. Deshalb lohnt sich der Gang zu einer Expertin oder einem Experten bereits im Vorfeld einer Projektrealisierung. Doch woher soll gutes Expertenwissen bezogen werden?

Ein Gemeinschaftsprojekt der usic und Swiss Experts

Die usic hat mit der Schweizerischen Kammer technischer und wissenschaftlicher Gerichtsexperten (Swiss Experts) eine Online-Plattform geschaffen, welche die Suche nach Spezialistinnen und Spezialisten erleichtert. Das Gemeinschaftsprojekt «Swiss International Experts» stellt Kontaktinformationen von Fachpersonen mittels zweier Listen zur Verfügung.

Die «FIDIC Adjudicators» Liste enthält Kontaktdaten von Experten für Streitbelegungen im Rahmen von FIDIC Verträgen, die «Neutral Experts» Liste führt Schweizer Experten für internationale Verträge. Anhand effizienter Filterfunktionen können Fachpersonen nach ihrer jeweiligen Kompetenz und ihren sprachlichen Fähigkeiten ausgewählt werden.

Werden Sie ein Swiss International Expert

Die Datenbank befindet sich noch im Aufbau, sie umfasst derzeit knapp 30 Expertinnen und Experten. Interessierte Fachpersonen können über die Webseite einen Antrag auf Aufnahme in das

Register stellen. Als Voraussetzung für die Akkreditierung werden mindestens fünf Jahre Berufserfahrung sowie bereits mindestens fünf erfolgreich beendete Expertendienstleistungen im bestimmten Bereich verlangt.

Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic

Expertendatenbank «Swiss International Experts»: international-experts.ch.
Bewerbung als Expertin oder Experte: international-experts.ch/expert-subscription/

 **SWISS
INTERNATIONAL
EXPERTS**

*Nachhaltige Infrastrukturen
als langfristige Wertanlagen*



Klimaresistente Infrastruktur ist nötig, um Investitionsanlagen zu schützen. Der Schlüssel dazu liegt bei Nischeninnovationen in urbanen Gebieten. Letztere sind entschlossen, das Pariser Klimaabkommen umzusetzen – USA hin oder her.

Anfangs Juni fand die Jahreskonferenz der Europäischen Föderation Beratender Ingenieurverbände EFCA in Kopenhagen statt. Unter dem Titel «Globale Herausforderungen – Nachhaltige Lösungen und die Rolle der Städte, Unternehmen und Planer» wurden während zwei Tagen im Plenum und in Arbeitsgruppen aktuelle Herausforderungen und Lösungsansätze nachhaltiger Infrastrukturentwicklung diskutiert. Gleichzeitig fand auch die Generalversammlung der EFCA statt.

Hoher volkswirtschaftlicher Schaden durch Klimawandel

Die Konferenz fand just in jenem Moment statt, als der amerikanische Präsident Donald Trump den Ausstieg der USA aus dem Pariser Klimaabkommen ankündigte. Entsprechend waren die Folgen dieses Beschlusses auch das dominierende Thema der zahlreich erschienenen Konferenzteilnehmenden. Sorgen um die Konsequenzen dieses Entscheids sind berechtigt: Allein in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union betrug der durch den Klimawandel hervorgerufene volkswirtschaftliche Schaden in den letzten dreissig Jahren 520 Milliarden Euro.

Städte als Treiber der Pariser Klimaziele

Die Städte dieser Welt sind mit 70 Prozent sowohl die grössten Verursacher, als auch Leidtragenden des Klimawandels. Entsprechend hoch ist ihr Anreiz, dem Klimawandel entschieden entgegen zu treten. Dem Konvent der Bürgermeister für Klima und Energie sind bisher knapp 7600 Städte beigetreten – Tendenz steigend. Sie sind es auch, die das Pariser Klimaabkommen mit einer konkreten Roadmap umsetzen; ihr Ziel bis 2050 ist die CO₂-neutrale Stadt.

Infrastruktur als langfristige Rendite Investition

Die Schaffung einer klimaresistenten Infrastruktur ist dabei ein zentrales Anliegen, denn der Gebäudepark, die Transport-, Energie- und Entsorgungsinfrastruktur, ebenso wie die Raumplanung haben das grösste Optimierungspotenzial. Neben sozialen und ethischen Gründen sprechen auch zahlreiche wirtschaftliche Argumente für diese Priorisierung. Die Infrastrukturen sind langfristige Investitionsanlagen mit konstanten Renditen. Die Schaffung klimaresistenter Infrastrukturen ist damit eine Risikobereinigung über mehrere Sektoren hinweg.

Urbanes Wohnen im Walde

Der Schlüssel zu dieser Risikobereinigung bei der Infrastruktur liegt gemäss Experten in der Nischeninnovation: Lokale Lösungen, eine datenorientierte Problemanalyse sowie Kollaboration und Risikobewusstsein der Akteure.

Herausragende Beispiele solcher Entwicklungen in urbanen Zentren sind die Waldhochhäuser des Architekten Stefano Boeri, wie sie bereits in Mailand stehen oder in Lausanne und Najning geplant sind. Die Bäume dienen als CO₂-Filter und Sauerstoff-Spender und reduzieren gleichzeitig die urbane Erwärmung.

Beschaffungsrecht I – Fixpreise als Mittel gegen Dumpingangebote?

Neben den Präsentationen fanden auch vier Workshops statt, unter anderem über das Europäische Beschaffungsrecht. Im Zentrum standen die von der usic geforderte Verpflichtung zur Überprüfung von Tiefpreisangeboten sowie der Dialog. Obwohl die Überprüfung in den EU-Staaten Anwendung findet, liegt das Hauptproblem bei der Definition eines Tiefpreisangebotes, wodurch Tür und Tor für Rekurse geöffnet würden. Die Lösung scheint darin zu liegen, den Preis zu fixieren und die Auslobung allein über qualitative Kriterien zu vollziehen.

Beschaffungsrecht II – das Geheimnis eines effizienten Dialogs

Der Dialog, obwohl zeit- und kostenintensiv, wird von öffentlichen Bauherren als ein geeignetes Mittel erachtet, um Ingenieurleistungen zu beschaffen. Der vorgängige Austausch fördert das gegenseitige Verständnis der Parteien und sorgt anschliessend für eine verbesserte Projektabwicklung. Voraussetzung sei, dass ausschliesslich Dinge nachgefragt werden, welche wirklich gebraucht werden, dass Standardvereinbarungen (z.B. FIDIC-Verträge) nicht grundlos abgeändert werden und dass der Bauherr bereit ist, nicht sämtliche Risiken auf den Planer zu übertragen. Das Umfeld des Dialogs sollte dabei unbedingt auf Wettbewerb und Innovation ausgerichtet sein.

EFCA Generalversammlung – Kevin Rudden übernimmt Präsidium

Neben der definitiven Wahl des neuen Präsidenten, Kevin Rudden (Irland), und des Vizepräsidenten, Maximilian Grauvogl (Deutschland), wurden drei neue Vorstandsmitglieder gewählt und ein weiteres Mitglied bestätigt. Es sind dies Maurizio Boi (Italien), Benoît Clocheret (Frankreich), Andrea De Cillia (Luxemburg) sowie Jorge Gil Meneses (Portugal). Ferner beschloss die Generalversammlung eine Statutenänderung, wonach neu auch Unternehmen Mitglied der EFCA werden können, wenn deren Land über keinen eigenen Verband verfügt oder dieser nicht Mitglied der EFCA ist.

Laurens Abu-Talib, Geschäftsstelle usic
Foto: Stefano Boeri Architeti

Sämtliche Präsentationen der Konferenz können unter folgendem Link herunter geladen werden: <http://www.frinet.dk/english/efca-conference-2017>

Informationen aus den Regionalgruppen

USIC Regionalgruppen

Allgemeines zu den Regionalgruppen

Der Zentralvorstand hat anlässlich seiner Klausur 2017 beschlossen, den Austausch mit den Regionalgruppen weiter zu stärken. Neben der tatkräftigen Unterstützung einzelner Regionalgruppen durch die usic Geschäftsstelle findet neu auch ein regelmässiger Austausch zwischen der Geschäftsstelle und den Regionalgruppenmitgliedern vor Ort statt.

Regionalgruppe Zürich

Die Regionalgruppe Zürich hat eine Arbeitsgruppe Politik & Lobbying ins Leben gerufen. Unter dem Vorsitz des Vorstandsmitglieds Vanessa Ott soll die politische Arbeit auf kantonaler Ebene gestärkt werden. Ferner trifft sich der Vorstand der Regionalgruppe neu im Rahmen einer Vorstandsklausur, wodurch der strategischen Ausrichtung der Regionalgruppe mehr Gewicht beigemessen werden soll.

Regionalgruppe Aargau

Die Regionalgruppe Aargau hat beschlossen, sich neu als eigenständigen Verein zu konstituieren. Dadurch sollen die Zusammenarbeit mit regionalen Sektionen anderer Verbände, aber auch die Durchführung eigener Anlässe und Initiativen erleichtert werden.

Regionalgruppe Bern

Im Oktober 2017 fand die Herbstversammlung statt, an welcher die «Entflechtung Wylerfeld» besichtigt wurde. Diese unterstützt den Entwicklungsplan «Zukunft Bahnhof Bern». Ende Mai fanden in Zusammenarbeit mit der usic Geschäftsstelle ein CEO-Lunch für die Mitgliedergewinnung sowie ein Medienanlass im Insepsital statt. Im Herbst wurden zudem die Jahresgespräche durchgeführt.

Regionalgruppe Südostschweiz

Das Präsidium der Regionalgruppe Südostschweiz wird neu von Dario Geissler, Fanzun AG, geführt. Der bisherige Präsident Urs Simeon, ebenfalls Fanzun AG, amtiert weiterhin als Vize-Präsident.

Laurens Abu-Talib und Lea Kusano, Geschäftsstelle usic

Die usic vernetzt sich

Lehrreicher Austausch mit dem deutschen Ingenieurverband

Im Frühjahr hat sich die usic mit dem deutschen Partnerverband ausgetauscht. Das Treffen mit Vertretern des Verbands Beratender Ingenieure VBI hat am 23. Mai 2017 bei der neuen Kehrichtverbrennungsanlage Renergia in der Zentralschweiz stattgefunden. Die usic war durch ihren Präsidenten Heinz Marti und Vorstandsmitglied Uwe Sollfrank am Anlass vertreten.

Das grösste Elektrizitätswerk im Kanton Luzern

Als erstes stand die Besichtigung der neuen Kehrichtverbrennungsanlage KVA auf dem Programm. In Perlen bei Root, zwischen Luzern und Zug, ist im Juni 2015 mit der Renergia eine hochmoderne und umweltverträgliche Kehrichtverbrennungsanlage eröffnet worden, die pro Jahr 200 000 Tonnen Abfall verarbeiten kann. Gleichzeitig ist die Renergia auch ein innovatives Kraftwerk, das die Gemeinde Root und das Rontal mit Fernwärme versorgt und Strom für etwa 38 000 Haushalte produziert. Dazu liefert die Renergia noch die Wärme für die Papierproduktion der unmittelbar neben der KVA gelegenen Perlen Papier AG, womit jährlich 40 Mio. Liter Öl eingespart werden können.

Mehr Druck auf die Politik ausüben

Nach dem gemeinsamen Mittagessen stand der Austausch zwischen den beiden Verbänden auf dem Programm. Hauptthemen waren die anstehenden Herausforderungen für die beiden Verbände, so etwa der Umgang mit Dumpingpreisangeboten, die ungelöste Situation bei den Honorarempfehlungen, die Digitalisierung der Baubranche und das Imageproblem des Berufsstandes. Die Verbandsvertreter tauschten Informationen aus und diskutierten mögliche Lösungsansätze. Am Schluss zeigte sich usic Präsident Heinz Marti kämpferisch: «Es ist Aufgabe unserer Verbände, die wichtige Rolle der Ingenieurinnen und Ingenieure in der Gesellschaft sichtbar zu machen und für bessere Rahmenbedingungen zu sorgen. Dazu müssen wir mehr Druck auf die Politik ausüben!»

Reto Leibundgut, Geschäftsstelle usic

Schweizer Ingenieurbaukunst 2017/2018

Call for papers

Melden Sie uns Ihre besten Ingenieurprojekte!

«Schweizer Ingenieurbaukunst» geht in die nächste Runde. Im November 2018 erscheint der zweite Band und präsentiert die besten, schönsten und aufregendsten Bauten von Schweizer Ingenieurinnen und Ingenieuren, die 2017–2018 fertiggestellt wurden.

Die erste Ausgabe des Buches «Schweizer Ingenieurbaukunst» war ein grosser Erfolg: Über 1700 verkaufte Exemplare zeugen von einem lebhaften Interesse unterschiedlichster Baufachleute, aber auch eines breiteren Publikums für die herausragenden Leistungen der Schweizer Ingenieurinnen und Ingenieure.

Diese erfreuliche Tatsache hat uns in unserer Überzeugung bestätigt, dass diese Leistungen dokumentiert und gewürdigt werden müssen, und uns ermutigt, den nächsten Band zu planen. Nun ist es soweit: Im Auftrag der Planerverbände SIA und usic beginnen die Redaktionen von TEC21, TRACÉS und Archi mit der Arbeit am Buch «Schweizer Ingenieurbaukunst 2017/2018». Dabei bleiben wir dem bewährten Konzept treu: Das Buch versammelt ausgewählte Werke, die Schweizer Ingenieurbüros in den Jahren 2017 und 2018 in der Schweiz oder im Ausland realisiert haben. Berücksichtigt werden alle Disziplinen, die mit dem Bauen zu tun haben, und Werke aller Art: kleine und grosse Projekte, punktuelle Spitzenleistungen und Eingriffe mit Breitenwirkung, technische und gestalterische Highlights, Ungewohntes und vermeintlich Alltägliches, hoch spezialisierte oder interdisziplinäre Aufgaben.

Als Ergänzung zu dieser Palette von realisierten Projekten greifen wir in diesem zweiten Band noch ein Thema auf, das die Branche zurzeit stark beschäftigt und auch in den nächsten Jahren prägen wird: die Digitalisierung und ihre Folgen auf die Planungs- und Bauprozesse. Das Buch soll im Herbst 2018 erscheinen und dreisprachig sein – Deutsch, Französisch und Italienisch; bei ausreichender Nachfrage ist zusätzlich eine englische Ausgabe vorgesehen.

Ingenieurinnen und Ingenieure, nutzen Sie die Chance, Ihre Leistungen in einem fachlich hochwertigen Rahmen zu zeigen und melden Sie uns Ihre spannendsten Projekte! Die erste Auswahl erfolgte im Herbst 2017, die zweite ist im Frühling 2018 geplant. Je schneller wir von Ihren Projekten erfahren, umso besser. Ein kurzer Hinweis in Text und Bild genügt. Wir freuen uns auf Ihre Zuschriften an tec21@tec21.ch!



Judit Solt, Chefredaktorin TEC21

HHM Gruppe: GetDiversity

Die HHM Gruppe hat seit Mitte 2017 zwei neue Verwaltungsratsmitglieder. Jung und weiblich – was auf den ersten Blick überrascht –, ist Teil einer vorwärtsgerichteten Strategie, zu deren Umsetzung die Dienstleistungen eines auf weibliche Verwaltungsratsmitglieder spezialisierten Unternehmens in Anspruch genommen wurden.

Die HHM Gruppe, HEFTI. HESS. MARTIGNONI., hat per 1. Juni zwei neue Mitglieder in ihren Verwaltungsrat berufen. Sunnie Groeneveld (1988) und Stephanie Züllig (1974) komplettieren damit das 5-köpfige Gremium. Die Berufung der neuen Mitglieder unterstreicht die konsequent zukunftsgerichtete Vorwärtsstrategie der HHM Gruppe, die als Elektro Engineering Dienstleisterin und engagiertes Planungsbüro eine massgebliche Rolle in der Branche spielen will.

Mit Sunnie Groeneveld und Stephanie Züllig stossen zwei engagierte Persönlichkeiten mit einem bemerkenswerten Leistungsausweis zur HHM Gruppe. Über ihre Person hinaus bringen sie wichtige Erfahrungen für die Weiterentwicklung von HHM mit. Mit ihren unterschiedlichen und sich bestens ergänzenden Profilen und Werdegängen stellen sie eine wertvolle Bereicherung für das VR-Gremium dar. Die Wahl ist auch ein klares Bekenntnis für Fortschritt, Offenheit und für Diversität im Unternehmen. Mit der Wahl erweitert HHM nicht nur das eigene Ecosystem und profitiert von zwei bestens vernetzten VR-Mitgliedern, sondern beide bringen auch ausgeprägte Kompetenzen im Bereich Digitalisierung, Transformation und Mitarbeiterentwicklung ein. Mit dem Durchschnittsalter von 35 Jahren repräsentieren sie selber einen wesentlichen Teil der jungen HHM Belegschaft und die viel zitierte Generation Y.

Auf der Suche nach zwei neuen Verwaltungsratsmitgliedern hat die HHM Gruppe auf die Dienstleistungen der GetDiversity GmbH zurückgegriffen. Seit 10 Jahren ist GetDiversity darauf spezialisiert, ihre Mandanten bei der Suche nach neuen Verwaltungsratsmitgliedern zu unterstützen. Ihr Anspruch ist es dabei, jeweils eine Kandidaturliste mit 50 Prozent Frauen und 50 Prozent Männern zuhanden ihrer Kundinnen und Kunden präsentieren zu können. GetDiversity unterstützt aber auch Firmen, welche gezielt auf der Suche nach Frauen in den Verwaltungsräten oder aber auch in den Geschäftsleitungen sind, denn die Firma ist davon überzeugt, dass «erfolgreiche Unternehmen und Organisationen beweisen, dass der Einbezug von Frauen und ihren zusätzlichen Sichtweisen, Werten und Erfahrungshorizonten die Entscheidungsqualität deutlich verbessert». In Anbetracht der Tatsache, dass 80 Prozent der Kaufentscheidungen von Frauen getroffen werden, ist das Einholen der weiblichen Sichtweise strategisch das einzig Richtige. Es verwundert nicht gross, dass die aktuelle Interviewpartnerin der usic news, Eva Jaisli, CEO PB Swiss Tools, im Beirat von GetDiversity sitzt und das Unternehmen strategisch wie auch mit ihrem Netzwerk unterstützt.

Lea Kusano, Geschäftsstelle usic

Neue SIA Ordnung 101

Der SIA erarbeitet derzeit eine neue Ordnung für Leistungen der Bauherren. Eines der Hauptziele der neuen Verständigungsnorm ist es, Bauherren ihre Rolle als Bauherr bewusst zu machen. Es wird beschrieben, welche Aufgaben die Bauherren wahrnehmen müssen resp. sollten, was deren Obliegenheiten sind und welche Entscheide sie zu fällen haben.

Die neue Ordnung stellt eine längst überfällige Symmetrie zwischen Bauherren und Planern her, denn die wichtigste Beteiligte beim Planen und Bauen, die Bauherrin, war bis dato nur sehr allgemein und unzureichend beschrieben. Die Ordnung 101 unterscheidet sich in zwei Dingen grundsätzlich von allen anderen Ordnungen und Normen des SIA: Erstens handelt es sich um eine reine Verständigungsnorm, welche nicht als Vertragsbestandteil zu betrachten ist. Die Leistungen des Bauherrn werden in den LHOs separat aufgeführt. Zweitens richtet sie sich nicht nur an Fachleute, sondern auch an Laien bzw. Nicht-Baufachleute.

Die usic bezieht Stellung

Die usic hat im Rahmen der internen Vorvernehmlassung Stellung zur Vorlage bezogen. Diese Frist lief bis Ende November 2017.

Reto Leibundgut, Geschäftsstelle usic

75 Jahre unabhängig und bereit für weitere Herausforderungen

Die heutige BSB-Gruppe wurde 1942 gegründet. In diesem Jahr feiert sie ihr 75-jähriges Bestehen. Ein Dreivierteljahrhundert bewegt sich BSB + Partner am Puls der Zeit, prägt und begleitet die gesellschaftliche und räumliche Entwicklung rund um den Jurasüdfuss und im Mittelland.

Partner und Kunden nehmen BSB als ein zuverlässig, lösungsorientiert und präzise arbeitendes Unternehmen wahr. Es versteht sich von selbst, dass die Mitarbeitenden den Projekten mit Leidenschaft begegnen und sie ihre Kompetenzen stetig erweitern. Daneben prägt der Begriff «Unabhängigkeit» die BSB-Gruppe stark. Über die Jahre entwickelte und veränderte sich das Unternehmen, aber die BSB-Gruppe ist heute – genau wie am ersten Tag – eine Art Familienunternehmen, ein inhabergeführtes Unternehmen und zu 100 Prozent unabhängig. BSB folgt konsequent dem Pfad der Kundenorientierung, und keine äusseren Einflüsse wirken auf dieses Credo ein.

Ingenieurin oder Ingenieur zu sein beinhaltet Kreativität, die Zukunft gestalten zu wollen und Lust auf Neues zu haben. Um etwas Besonderes zu erreichen, braucht es nebst einer interdisziplinären und vernetzten Arbeitsweise auch Willenskraft, Entschlossenheit und Ausdauer. Ingenieurinnen und Ingenieure handeln für ihre Kunden treuhänderisch. Über allem steht deshalb das gegenseitige Vertrauen.

Der Blick in die Zukunft zeigt, dass es für Ingenieurunternehmungen immer wichtiger sein wird, vollkommen unabhängig und glaubwürdig zu sein. Die Kunden dürfen darauf vertrauen, dass die BSB-Gruppe in all ihrer Vielfalt beständig bleibt und sich stets ausschliesslich den Kunden und Partnern verpflichtet sieht.

zVg