Viel «Food for Thoughts»

Der Herbst verläuft bunt und rund – viele Anlässe, viele Aktivitäten prägen das Verbandsleben von suisse.ing. In toller Atmosphäre hat der Vorstand seine jährliche Klausursitzung in Horn (TG) abgehalten – viele Reflektionen, viele neue Aufgaben und ein Highlight: Mit Martina Fasani wurde erstmals (!) in der Geschichte des Verbandes eine Frau zur Vizepräsidentin gewählt. Martina leitet bereits unser Team Vergabe und ist eine wichtige Stimme von suisse.ing. Wir wünschen ihr alles Gute und viel Befriedigung in diesem neuen Amt.

Ende September fand in Bern eine Tagung zu Allianzmodellen statt. suisse.ing war – zusammen mit dem Baumeisterverband und der Universität Freiburg – Partner dieser SIA-Veranstaltung. Die Tagung diente der Diskussion des neuen SIA-Merkblatts «Planen und Bauen in Projektallianzen», das bis Mitte Oktober in der Vernehmlassung war und Mitte 2024 (zusammen mit einem Allianz-Mustervertrag) publiziert werden soll. suisse.ing begleitet diese Arbeiten sehr eng und war mit vielen VertreterInnen aus Mitgliedsunternehmen an der Tagung präsent. Die Tagung war hervorragend: tolle Referate, super Moderation, gute Stimmung. Was sind die Erkenntnisse? Allianzmodelle sind auch im Schweizer Umfeld anwendbar. Die Umsetzung ist aber anspruchsvoll und es bleiben viele Fragen zu beantworten. Zentral ist der Mindset: Es braucht eine Risikobereitschaft, Lust, sich auf Neues einzulassen und den Glauben, eine neue Zusammenarbeitskultur begründen zu wollen und zu können. Takeaway: Wer im Projekt eine bessere Zusammenarbeitskultur etablieren will, kann bereits jetzt in seinem Unternehmen die entsprechenden Voraussetzungen bilden, denn eine gute Unternehmenskultur ermöglicht es den Mitarbeitenden erst, sich auch im Projekt kooperativ und lösungsorientiert einzubringen.

An der Plenarversammlung von Bauenschweiz sprach unter anderem Yaël Meier, 23-jährige Unternehmerin und Journalistin. Mit ihrer Agentur berät und unterstützt sie Unternehmen im Umgang mit der Generation Z. In sehr anschaulicher Weise erklärt sie die «Funktionsweise» der von den älteren Generationen manchmal unverstandenen jungen Generation. Vorab: Die Generation Z ist die erste Generation, die vollständig digital aufgewachsen ist – das prägt. So sind für sie digitale Inhalte völlig selbstverständlich und ebenso werthaltig wie die «reale» Welt. Wer von der Generation Z wahrgenommen werden will, muss ihr entsprechend auch in digitalen Welten (z. B. auf TikTok) begegnen; sonst ist man inexistent. Höchster Anspruch an die Arbeit: die Arbeitskultur im Unternehmen. Stimmt diese nicht, sind die jungen Leute wieder weg (wobei: Verlassen wird nicht ein Unternehmen, sondern der Vorgesetzte!). Die jungen Mitarbeitenden wollen mitentscheiden können, wahrgenommen werden und Verantwortung übernehmen. Bei der Berufswahl zählen die innere Attraktivität eines Berufes (Sinnhaftigkeit für sich selber), aber auch die externe (wie reagiert mein Umfeld auf die Berufswahl). Darüber müssen wir nachdenken, wenn wir für die Ingenieurbranche Berufswerbung machen.

Und wie laufen die Gespräche mit den öffentlichen Bauherren? Das ASTRA beginnt nun – wenn auch erfreulicherweise nur zaghaft – mit der Umsetzung der vom Bundesrat geforderten Internalisierung der Bauherrenunterstützungsleistungen. suisse.ing warnt vor dieser Entwicklung und nimmt im Rahmen ihrer Möglichkeiten weiterhin Einfluss. Die SBB präsentieren eine volle Pipeline an Projekten in den kommenden Jahren. Bemerkenswert ist die Aussage, dass «nicht mehr drin» liege, die Komplexität des Gesamtsystems liesse nicht noch weitere Projekte zu, auch wenn Mittel und Ressourcen vorhanden wären (was sie auch nicht unbedingt sind). Eine Herausforderung ist der Bewilligungsprozess, z. B. entstehen unnötige Ineffizienzen, wenn 3D-BIM-Daten für das BAV in normgerechte 2D-Pläne umgestaltet werden müssen. Hier ist die Politik gefordert – die Digitalisierung muss rascher vorangehen. Insgesamt sind die Honorare etwas weniger unter Druck als auch schon – was völlig folgerichtig ist: Viel Arbeit und gleichzeitig beschränkte personelle Ressourcen müssen ihre Wirkung zeigen. Trotzdem geht auch diesen Herbst der Aufruf an die Bauherren: Wenn die Löhne steigen (was sie auch per 1. Januar 2024 wieder tun werden) und die Teuerung unvermindert auf hohem Niveau verharrt, muss gleichsam auch der Honorarumsatz anwachsen, das heisst höhere Stundenansätze! Ganz generell gilt: Ein Auftraggeber muss heute attraktiv sein, will er viele Angebote auf seine Ausschreibungen erhalten. Attraktiv heisst: gute Ausschreibungen (Qualitätswettbewerb und Nachhaltigkeit), faire Verträge (mindestens Standard KBOB), gute Bauherrenorganisation (Fachkompetenz und Entscheidungsfähigkeit) und eine gute Zusammenarbeitskultur. Wir können die Bauherren immer wieder daran erinnern.

Ich wünsche Ihnen einen schönen Jahresabschluss und schon jetzt alles Gute fürs nächste Jahr!

●

Dr. Mario Marti, Rechtsanwalt,
Geschäftsführer suisse.ing