

No.01/26
April 2026

suisse.ing news



KI ist Führungs- aufgabe

suisse.ing

—
Kampagne
Kreiere deine Welt
in echt!

—
Lizenzkosten im Fokus:
suisse.ing im Gespräch
mit Anbietern

Inhaltsverzeichnis

Editorial	<i>Gemeinsam vorausdenken. Und handeln.</i>	01
Interview	<i>Zusammenarbeit mit der SBB – Interview mit Marco Fetz</i>	02
Carte blanche	<i>Was wäre wenn? Gemeinsam mehr erreichen</i>	08
Recht	<i>Rechtliche Aspekte des zirkulären Bauens – Verträge & Haftung</i>	10
Unternehmung	<i>Grenzwertig: Die Weisung einer öffentlichen Bauherrschaft bei der Ausmass- und Rechnungskontrolle, nicht erbrachte Unternehmerleistungen als «erbracht» zu anerkennen</i>	14
	<i>Kreiere deine Welt in echt!</i>	16
	<i>KI ist Führungsaufgabe – Erkenntnisse aus der CEO-Konferenz 2025</i>	20
Bauwirtschaft	<i>suisse.ing an der Swissbau 2026</i>	26
Fachthemen	<i>National Conference of Engineers: Ein Schulterschluss</i>	28
	<i>Lizenzkosten im Fokus: suisse.ing im Gespräch mit Anbietern</i>	30
Bildung	<i>Vernetzt ausbilden – gemeinsam Zukunft sichern</i>	34
	<i>CAS Infrastrukturbau-Management an der ETH Zürich</i>	36
Splitter	<i>Herbstanlass Regionalgruppe Aargau</i>	38

Impressum

Redaktion & Geschäftsstelle: suisse.ing, Effingerstrasse 1, 3001 Bern | T 031 970 08 84 | www.suisse.ing | info@suisse-ing.ch

Konzept & Grafik: wylco.co, Bern | Herstellung Print & eMag-App: rubmedia, Wabern/Bern

Illustration Umschlag: freepik.com

Gemeinsam vorausdenken. Und handeln.

Zwei neue Namen in der Geschäftsleitung sind schnell gelesen. Entscheidend ist jedoch, wofür sie stehen und wohin die Reise geht. Als neue Co-Geschäftsleitung von suisse.ing wollen wir nicht nur führen, sondern gemeinsam mit den Mitgliedern gestalten. Mit einer klaren Vision, mit Mut zur Weiterentwicklung und mit einem festen Fokus auf den Nutzen für unsere Mitglieder.

Engineering-Kompetenz im Zentrum des Wandels

Die Schweiz ist ein hochentwickelter Wirtschaftsraum in einer Welt im Umbruch. Globale Unsicherheiten, geopolitische Spannungen, technologische Sprünge – allen voran im Bereich der künstlichen Intelligenz – verändern Arbeitsweisen in rasantem Tempo. Gleichzeitig bleiben die grossen Aufgaben konstant: Infrastruktur sichern, Energie transformieren, Lebensräume gestalten, Qualität gewährleisten.

IngenieurInnen und Planende stehen dabei nicht am Rand, sondern im Zentrum dieser Entwicklungen. Und genau hier sehen wir die Rolle von suisse.ing: als starke Stimme, als Plattform für Austausch und als Enabler für zukunftsfähiges Handeln.

Unsere gemeinsame Vision ist klar: suisse.ing soll für ihre Mitglieder spürbar Mehrwert schaffen, gesellschaftliche Relevanz sichtbar machen und als Vorbild für Qualität, Zusammenarbeit und Entwicklung wirken.

Auf dieser Basis setzen wir weiterhin auf die drei Säulen der suisse.ing-Strategie: dabei sein, sichtbar sein und Vorbild sein – verstanden als klarer Arbeitsauftrag.

Dabei sein heisst für uns: Nähe zu den Mitgliedern. Relevante Dienstleistungen, starke Netzwerke, praxisnahe Weiterbildungen, verlässliche Rechtsberatung und ein Verband, der zuhört, bevor er handelt.

Sichtbar sein bedeutet: Ingenieurleistungen verständlich machen. Gegenüber Politik, Verwaltung, Medien und Öffentlichkeit. Wir wollen zeigen, welchen Beitrag unsere Branche für Wohlstand, Nachhaltigkeit und gesellschaftliche Stabilität leistet und warum gute Rahmenbedingungen kein Nice-to-have, sondern ein Must-have sind.

Vorbild sein schliesslich heisst: mit gutem Beispiel vorangehen. In Fragen der Qualität, der Verlässlichkeit, der Zusammenarbeit. Neue Vertrags- und Allianzmodelle, interdisziplinäre Ansätze und eine konstruktive Fehlerkultur gehören ebenso dazu wie der verantwortungsvolle Umgang mit Digitalisierung und KI.

Allianz, KI – und der Mensch im Zentrum

Kooperation wird zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Komplexe Projekte lassen sich nicht mehr in Silos lösen. Allianzmodelle, partnerschaftliche Beschaffung und neue Formen der Zusammenarbeit gewinnen an Bedeutung, fachlich wie kulturell. suisse.ing gestaltet diese Entwicklungen aktiv mit.

Gleichzeitig verändert KI die Praxis in der Planungsbranche grundlegend. Sie ist Werkzeug, Beschleuniger und Herausforderung zugleich. Unser Anspruch ist es, Orientierung zu bieten: Chancen nutzen, Risiken benennen und den Menschen im System nicht aus dem Blick verlieren.

Als Co-Geschäftsleitung verstehen wir uns als Teil eines gemeinsamen Prozesses. Wir fördern den Austausch, unterstützen die Vernetzung und schaffen Rahmenbedingungen für die Weiterentwicklung der Branche.

Kurz gesagt: Wir wollen, dass suisse.ing wirkt. Für ihre Mitglieder. Für die Branche. Für die Schweiz.

Wir freuen uns auf den Austausch, auf kritische Fragen und auf das gemeinsame Weiterdenken. Die Herausforderungen sind gross – die Kompetenzen und die Motivation in unserem Verband ebenfalls.

Die Co-Geschäftsleitung:
Livia Brahier und Maurice Lindgren

Zusammenarbeit mit der SBB

Interview mit Marco Fetz

Die Ingenieurbranche steht der SBB ambivalent gegenüber: Als grosse Auftraggeberin mit Innovationsbereitschaft (z. B. Allianzmodelle) und einem offenen Austauschformat wie dem regelmässigen «Operativen Dialog» ist die SBB eine zentrale und geschätzte Partnerin. Gleichzeitig gibt es wiederkehrende Kritikpunkte, etwa zur einseitigen Verlängerung der Zahlungsfrist, zu Verfahrensausschlüssen und zu punktuellen Problemen in der Projektzusammenarbeit. Maurice Lindgren sprach mit Marco Fetz, Leiter Einkauf Bauprojekte Infrastruktur SBB, über diese Fragen und mögliche Lösungen.

Maurice Lindgren, suisse.ing: Herr Fetz, besten Dank, dass Sie sich Zeit für dieses Gespräch nehmen. Wie schätzen Sie die Rolle und Situation der Ingenieurbranche insgesamt ein – insbesondere in Bezug auf die Zusammenarbeit mit der SBB?

Marco Fetz: Die Ingenieurinnen und Ingenieure sind für die SBB unverzichtbar. Als Bauherrin sind sie unsere vertrauensvollen Partner, die Treuhänder des Projekterfolgs und unser verlängerter Arm auf der Baustelle. Diese Zusammenarbeit funktioniert auf Augenhöhe und ausgesprochen lösungsorientiert. Das gilt auch für den Austausch mit ihrem Verband suisse.ing: In regelmässigen Dialogen setzen wir gemeinsam Standards, nehmen Impulse aus der Branche auf und finden innovative, für alle Seiten tragfähige Lösungen. Das schätzen wir sehr.

Zur Marktsituation: Für die Planung unserer Infrastrukturbauten brauchen wir hochspezialisierte Fachkompetenz. Der Markt ist nicht übervoll, aber er ist leistungsfähig. Wir erhalten weiterhin eine gute Anzahl an qualitativ starken Offerten auf unsere Ausschreibungen, ein Zeichen für die Attraktivität unserer Projekte und die Stärke der Ingenieurbranche.

Kurz: Gemeinsam bringen wir die Infrastruktur verlässlich, effizient und nachhaltig voran.

«Gemeinsam bringen wir die Infrastruktur verlässlich, effizient und nachhaltig voran.»

Letztes Jahr hat die SBB die Zahlungsfrist von 30 auf 45 Tage verlängert. Viele Ingenieurunternehmen sehen sich dadurch mit finanziellen Belastungen konfrontiert. Wie lässt sich dieses einseitige Vorpreschen mit partnerschaftlichen und verlässlichen Geschäftsbeziehungen vereinbaren?

Die SBB befindet sich aufgrund der COVID-Zeit weiterhin in einer finanziell angespannten Lage und hat diesbezüglich verschiedene interne und externe Massnahmen ergriffen. Eine Massnahme davon war die Anpassung der Zahlungsfristen.

Mit der moderaten Verlängerung von 30 auf 45 Tagen bewegt sich die SBB weiterhin im Rahmen der Branchenüblichkeit. Die SBB hat im Gegenzug zur Abschwächung der Auswirkungen mildernde Massnahmen ergriffen. Diesbezüglich bieten wir in Härtefällen Hand für Gespräche und Einzellösungen. Bestehende Verträge wurden nicht nachverhandelt und die Anpassung schliesst Kleinstunternehmen mit einem Jahreseinkaufsvolumen unter CHF 50'000.– aus. Für grössere Lieferanten verzichtet die SBB zudem auf eine Absicherung bis 10 Mio. CHF, wenn eine gute Risikoeinschätzung des Lieferanten vorliegt.

In Diskussionen mit Verbänden und Lieferanten zeigte sich, dass Prozessanpassungen und digitale Erleichterungen im Zahlungsverkehr eine wesentliche Entlastung unserer Lieferanten bieten können. Diesbezüglich konnten in der Zusammenarbeit 2025 wesentliche Verbesserungen erreicht werden.

Die SBB ist gerne bereit, diese Lösungen auch suisse.ing, beispielsweise in Form eines Teamscalls, vorzustellen.

Darauf kommen wir gerne zurück. Die SBB setzt auch in anderen Themen einseitig Änderungen durch, indem sie von den bewährten SIA-Normen abweicht, wie beispielsweise diejenige zur Teuerung. Warum wendet die SBB die SIA 126 nicht generell an?

Die SBB orientiert sich grundsätzlich an der SIA 126 und wendet sie seit Jahren verlässlich an.

Gleichzeitig haben wir zwei pragmatische Ergänzungen eingeführt, die sich im Projektalltag bewährt haben: Bei Verträgen mit weniger als drei Jahren Laufzeit vergüten wir keine Teuerung, und bei längeren Verträgen greifen Teuerungsanpassungen im dritten Kalenderjahr erst, wenn die Teuerung über 2% liegt. Diese Regelung ist verhältnismässig, einfach und erhöht die Planbarkeit für alle Beteiligten. Wichtig ist uns dabei die Transparenz. Die anzuwendende Regelung kommunizieren wir in jedem Einzelfall klar in den Ausschreibungsunterlagen bzw. Anfragen im Einladungsverfahren und pflegen dazu den Dialog mit der Branche.

Die SIA 126 wird derzeit überarbeitet. Sobald die neue Fassung vorliegt, prüfen wir sie sorgfältig und sind offen, unsere Praxis entsprechend anzupassen, wenn dies die gemeinsame Arbeit weiter vereinfacht und für alle Beteiligten vertretbar ist. Unser Ziel bleibt eine faire, partnerschaftliche und praxistaugliche Lösung.



Marco Fetz hat das Anwaltspatent des Kantons Zürich und einen EMBA der HSG. Er ist seit mehr als 20 Jahren in Führungsrollen in der Supply Chain tätig, vor allem rund um die öffentliche Beschaffung. Derzeit ist er Leiter des Baueinkaufs der Infrastruktur SBB und damit mitverantwortlich für die Vergabe von mehr als 2 Mrd. CHF pro Jahr.

Der Ausschluss zwei prominenter suisse.ing-Mitglieder hat die Branche stark bewegt und steht gemäss unserer Einschätzung auf juristisch wackligen Füüssen. Können Sie bitte den aktuellen Stand der betreffenden Verfahren erläutern?

Das Vergaberecht ermöglicht in ganz spezifischen Konstellationen explizit den Ausschluss. Dies sollte jedoch der strikte Ausnahmefall bleiben, was die SBB auch so handhaben wird. In den beiden von Ihnen angesprochenen Vergaben sind die Zuschläge rechtskräftig. Die vom Ausschluss betroffenen Planerunternehmen haben keinen Rekurs eingelegt.

Welche konkreten Kriterien nutzt die SBB zur Bewertung von Planungsleistungen und vor allem: Wie will die SBB die Qualität von unseren intellektuellen Dienstleistungen konkret messen?

Wir versuchen seit Längerem beim Zuschlag der Qualität mehr Gewicht beizumessen. Dies ist allerdings gar nicht so trivial, denn die Qualität einer Leistung kann erst im Nachgang zum Zuschlag gemessen werden. Kriterien wie Schlüsselpersonen und deren Referenzen führen oft dazu, dass sich die Anbietenden bei der Punktevergabe kaum hinreichend von ihrer

Konkurrenz absetzen können. Zuschlagskriterien wie beispielsweise die «Auftragsanalyse» sind hierfür aussagekräftiger. Wir sind aber weiterhin auf der Suche nach Kriterien, welche Planer unterstützen, die über längere Zeit qualitativ hochwertige Leistungen erbringen. Wir wollen gemeinsam mit suisse.ing festlegen, wie wir dies branchengerecht unter der Berücksichtigung von Gleichbehandlung und Transparenz umsetzen können.

Bereits angelaufen ist, dass wir in der Umsetzung die Qualität beurteilen und diese Bewertungen in einer Datenbank sammeln, wie dies beispielsweise die Kantone Aargau und neuerdings anscheinend auch Zürich bereits tun. Im Resultat führt das dazu, dass wir herausragende Planer regelmässig bei Einladungsverfahren für Angebote anfragen.

Nun zu einem Vorschlag von unserer Seite: suisse.ing hat das Positionspapier «Project Freeze» vorgelegt – mit dem Ziel, Änderungen zu einem definierten Zeitpunkt zu stoppen, um die Dossierqualität und die Planungsstabilität zu erhöhen. Wie beurteilt die SBB diesen Ansatz? Sehen Sie Potenzial, solche Regeln in SBB-Projekten zu testen oder in bestehende Prozesse zu integrieren?

Hinter dieser Idee steckt Potenzial. Die Ausgangslage ist zwar in jedem Projekt wieder anders.

Auch muss möglich bleiben, dass Änderungen einfließen können, wenn wir im Laufe der Planung gescheitert werden. Das ändert aber nichts daran, dass zu einem gewissen Zeitpunkt die Bedürfnisse nicht mehr ändern dürfen, wenn wir termingerecht qualitativ gute Pläne erhalten wollen.

Die SBB hat eine Vorbildrolle, allem voraus auch in der Transparenz: Deshalb schlagen wir vor, dass vorab bekannt gegeben wird, welche Vergaben kurz- und mittelfristig geplant sind. Und auch in den laufenden Verfahren soll der Auswahlentscheid transparenter erklärt werden, was dessen Nachvollziehbarkeit erleichtert.

suisse.ing verlangt schon seit Längerem mehr Transparenz und Vorlauf, was die Beschaffungen betrifft. Diesem berechtigten Anliegen sind wir nun entgegengekommen und informieren seit Beginn Februar von diesem Jahr erstmals mit einem Vorlauf von 12–18 Monaten, welche Beschaffungen geplant sind. Diese unverbindliche Liste ist unter Beschaffungsgeschäften, SBB ersichtlich.

Zudem erhöhen wir auch die Transparenz während den Vergabeverfahren, indem wir immer öfter nach der Offertöffnung mit sogenannten «Parkierungsschreiben» informieren, falls einzelne Anbietende voraussichtlich keine Chancen auf den Zuschlag haben. Dies ermöglicht letzteren immerhin, dass sie ihre offerierten Schlüsselpersonen wieder freigeben können. Aus Sicht SBB könnten wir auch den nicht berücksichtigten Anbietern offen aufzeigen, wo der Zuschlagsempfänger konkret mehr Punkte geholt hat und beispielsweise dessen Auftragsanalyse den unterlegenen Konkurrenten offenlegen, sofern er zustimmen würde. Diesen Vorschlag werden wir am nächsten operativen Dialog suisse.ing vorschlagen, um sicherzustellen, dass die Branche ein solches Vorgehen unterstützt.

Dieser «Operative Dialog» zwischen suisse.ing und SBB ist wertvoll, weil er Raum für Themen bietet, die in anderen Formaten zu kurz kommen. Welche weiteren konkreten Ergebnisse erwarten Sie, die die Planerinnen und Planer bei kommenden Vergaben spürbar erleben werden?

Wir werden die Suche nach guten Lösungen zu Gunsten des Qualitätswettbewerbes weiter fortführen. Und auch kommerzielle Fragen, wie beispielsweise die Thematik der Vorgabe von Stunden, sollten wir vertieft und differenziert angehen. Schliesslich müssen wir der Entwicklung Einhalt gebieten, dass die Nachtragsverhandlungen immer verbissener geführt werden (müssen).

Im Beschaffungsprozess verlangt die SBB oft ambitionierte Nachhaltigkeitsmassnahmen im Angebot. suisse.ing beobachtet, dass die anschliessende Umsetzung dieser Ideen nicht immer befriedigend ist. Teilt die SBB diese Beobachtung, und wenn ja: Welche Massnahmen plant sie, um die Umsetzbarkeit und Kontrolle der im Angebot angekündigten Nachhaltigkeitsleistungen besser sicherzustellen?

Wir wünschen ausdrücklich, dass Anbieter weiterhin ambitionierte, innovative ökologische Massnahmen in ihren Angeboten vorschlagen, diese Impulse sind für uns wichtig. Zugleich müssen Umsetzung, Betriebssicherheit und Wirtschaftlichkeit stimmen und mit den geltenden Normen sowie SBB Regelungen vereinbar sein. Das führt dazu, dass nicht jeder gute Vorschlag sofort und vollständig im Mandat umgesetzt werden kann.

Ziel ist, möglichst viel ökologische Wirkung bei solider Technik und vertretbaren Kosten. Deshalb: Bitte weiterhin mutig vorschlagen, wir schaffen Raum für Innovation und bemühen uns gleichzeitig um eine verlässliche und praxistaugliche Umsetzung.



SBB – Beschaffungsgeschäfte

«Wir versuchen seit Längerem beim Zuschlag der Qualität mehr Gewicht beizumessen. Dies ist allerdings gar nicht so trivial, denn die Qualität einer Leistung kann erst im Nachgang zum Zuschlag gemessen werden.»

Zum Schluss: Positiv hervorgehoben werden die Experimente mit neuen Zusammenarbeitsmodellen wie Allianzen. Wie bewertet die SBB bisherige Erfahrungen mit solchen Modellen hinsichtlich Planungsqualität, Kostenkontrolle und partnerschaftlicher Zusammenarbeit? Gibt es Beispiele, aus denen Sie Lehren ziehen oder Empfehlungen ableiten konnten?

Wir haben derzeit drei Pilotprojekte am Start, von denen aber erst eines in der Umsetzung und das zweite kurz vor der Ausschreibung ist. Für ein abschliessendes Urteil ist es deshalb noch verfrüht. Bereits jetzt zeichnet sich hingegen ab, dass der Früheinbezug der Unternehmen Wirkung zeigt. Was auch bereits erkennbar ist: Für solche Modelle braucht es ein anderes Kulturverständnis aller Beteiligten. Gerne werden wir zu gegebener Zeit – gemeinsam mit unseren Partnern aus den Projekten – über die Entwicklungen berichten.

Livia Brahier und ich sind seit diesem Jahr neu in der Co-Geschäftsleitung von suisse.ing. Wir schätzen den offenen Dialog mit Ihnen und Ihre klare Haltung, und wir freuen uns darauf, gemeinsam pragmatische Lösungen zu finden, damit Planungs- und Bauprojekte in bester Qualität, zu fairen Bedingungen und im gemeinsamen Interesse realisiert werden können. Vielen Dank für Ihre Antworten.

WAS WÄRE WENN?

Gemeinsam mehr erreichen

Liebe Leserin, lieber Leser, wir alle kennen die Situation, in welcher wir in einem Gremium gemeinsam Ziele erreichen wollen. Dies kann die Mitglieder der Geschäftsleitung, eines Projektteams, einer einzelnen Abteilung oder eines ganzen Unternehmens betreffen. Das Team soll sich laufend weiterentwickeln. Dafür sind Anregungen von den Betroffenen erforderlich, um an der Unternehmenskultur zu arbeiten und ein gutes Arbeitsklima zu fördern. Was tun wir, wenn die Rückmeldungen erwünscht sind, aber ausbleiben? Innerhalb eines Unternehmens wissen wir, wie wir damit umgehen: Wir fragen konkret nach, holen Inputs ein und setzen diese um. Die positiven Effekte sind oft schnell spürbar – und die Motivation, Veränderungen umzusetzen, ist hoch.

Vom Unternehmen zum Verband

Wie sieht es beim Verband aus? Hier arbeiten wir gemeinsam mit Ihnen, unseren Mitgliedsunternehmen, an übergeordneten Zielen. Damit wir diese erreichen, sind wir auf Ihr Engagement angewiesen. Ihre Teilnahme an Anlässen, Weiterbildungen, Umfragen oder Erhebungen stärkt den Wissensaustausch und das Netzwerk untereinander.

Beteiligung macht den Unterschied

Wir tragen zur Sichtbarkeit unserer Berufe durch Engagement in der Nachwuchsförderung und in der Politik bei. Wir stärken die Branche, wenn wir unsere Erfahrung in die Ausbildungen an Schulen einbringen. Wir sind Vorbild, indem wir für neue Zusammenarbeitsformen offen sind und indem wir die Qualität unserer Arbeit sichern. Bei all diesen Themen sind wir darauf angewiesen, dass sich die Mitgliedsunternehmen mit ihren Mitarbeitenden einbringen, sei es durch aktive Beteiligung in unseren themenspezifischen Teams (in den Bereichen Bildung, Digitalisierung, Energie & Umwelt, Export, Mobilität & Infrastruktur, Public Relations, Vergabe oder im Innovationsforum) oder bei weiteren Aktivitäten. Zugegeben, die Auswirkungen sind oft nicht unmittelbar spürbar, gerade in der Nachwuchsförderung ist etwas Geduld gefragt. Ausserdem ist es mit vollen Auftragsbüchern und anhaltendem Fachkräftebedarf schwierig, die erforderlichen personellen Ressourcen freigegeben zu können. Trotzdem müssen wir jetzt für die Zukunft investieren. Wir sind gemeinsam dafür verantwortlich, wie wir unsere Ziele erreichen, und gemeinsam können wir mehr erreichen. Gemeinsam werden wir die Sichtbarkeit unserer Berufe steigern. Gemeinsam verbessern wir die Honorarsituation. Gemeinsam können wir vielen Kindern und Jugendlichen zeigen, welche spannenden Berufe die Baubranche beinhaltet. Was wäre also, wenn sich jede und jeder ein paar Minuten mehr Zeit für die Aktivitäten des Verbands nehmen würde?

Ein kleiner Schritt – grosse Wirkung

Was können Sie, liebe Leserin und lieber Leser, in einem ersten Schritt tun? Sie können in der Unternehmung dafür sorgen, dass Ihre Mitarbeitenden die relevanten Informationen vom Verband erhalten. Sie dürfen Themen, die beim Verband bearbeitet werden sollen, beim Innovationsforum einreichen. Sie können Ihre Mitarbeitenden motivieren, bei unseren Aktivitäten mitzuwirken. Oder wenn Sie bereits aktiv sind, danken wir Ihnen herzlich – erzählen Sie auch Ihren Kolleginnen und Kollegen von Ihren Erfahrungen und inspirieren Sie andere, mitzuwirken. Bieten Sie Praktika für (zukünftige) Studierende an. Organisieren Sie spannende Baustellenbesichtigungen für branchenfremde, Schulklassen oder Vereine. Und was machen wir beim Verband? Wir werden uns noch mehr Mühe geben und uns im Rahmen des Innovationsforums intensiv mit dem Thema Mitgliederpartizipation beschäftigen, da werden Sie sicherlich wieder von uns hören. Und bis dahin sind wir Ihnen weiterhin dankbar, wenn Sie die E-Mails vom Verband intern an die richtigen Stellen weiterleiten.

Jetzt mitwirken:



Das Innovationsforum



Alle unsere Teams

Rechtliche Aspekte des zirkulären Bauens

Verträge & Haftung

Die Bautätigkeit ist in der Schweiz gemäss Angaben des Bundesamts für Umwelt (BAFU) für 80% des Abfalls verantwortlich. Fast 18 Millionen Tonnen Bauabfälle werden nicht weiterverwertet und müssen deponiert werden. Der Bau und Betrieb von Gebäuden und Infrastrukturen ist zudem für rund 50% des Rohstoffbedarfs und einen Drittel der CO₂-Emissionen verantwortlich. Es ist deshalb naheliegend, dass der Bundesrat im Rahmen seines Aktionsplans 2024 bis 2027 zur Strategie Nachhaltige Entwicklung 2030 auch das nachhaltige Immobilienmanagement ins Zentrum rückt. Insbesondere soll die Kreislaufwirtschaft gefördert und umgesetzt werden.

Die Kreislaufwirtschaft besteht aus weit mehr als «nur» Recycling. Swiss Recycle – die Dachorganisation der Schweizer Recycling- und Kreislaufwirtschaftssysteme – definiert gar 10 «Re's» der Kreislaufwirtschaft. Die drei bekanntesten sind:

- **Reduce:** Den entstehenden Abfall auf das Minimum reduzieren, auf Unnötiges verzichten;
- **Reuse:** Sachen so oft wie möglich wiederverwenden statt wegwerfen;
- **Recycle:** Die Werkstoffe von Gegenständen wiederverwenden und so neu nutzen.

Die «Re's» sind als Kaskade zu verstehen; es sollte also nur das recycelt werden, was nicht wiederverwendet werden kann. Mit der Wiederverwendung ist im Bauwesen gemeint, dass Bauteile erhalten, demontiert und an einem anderen Ort wieder eingebaut werden. Ihre ursprüngliche Form bleibt dabei (anders als beim Recycling) bestehen, was wesentlich ressourcenschonender ist als das Recycling. Vor diesem Hintergrund überrascht es nicht, dass die Wiederverwendung von Bauteilen laufend an Bedeutung gewinnt. Diese Publikation ist Teil einer Artikelserie, welche wesentliche rechtliche Aspekte der Wiederverwendung von Bauteilen aufgreift, erläutert und offene Fragen klärt. Der vorliegende Artikel fokussiert sich dabei auf die privatrechtlichen Themen der Vertragskonstellationen und der Haftung.

Was ändert sich an der Vertragskonstellation?

Das Bauvertragsrecht besteht grösstenteils aus dispositiven Regeln, es kann also sehr vieles auf den individuellen Vertrag angepasst werden. Generell wird eine Wiederverwendung nur dann erfolgreich umgesetzt werden können, wenn die involvierten Parteien unter sich eine konsensorientierte Vorgehensweise etablieren und diese in der Vertragsabwicklung leben. Für die Wiederverwendung von Bauteilen kommt eine Vielzahl von vertraglichen Beziehungen zusammen. Dabei ist insbesondere an die folgenden Vertragsbeziehungen zu denken:

- **Rückbauvertrag:** Zwischen der Bauherrschaft des Quellobjekts und dem Rückbauunternehmen besteht ein Vertrag, wohl in der Regel ein Werkvertrag. Soll beim Rückbau die Wiederverwendung von Bauteilen ermöglicht werden, ändert sich die Aufgabe des Rückbauunternehmens, da es gewisse Bauteile nicht rückbauen, sondern ggf. demontieren und, je nach Vereinbarung, lagern muss.
- **Übertragung der Bauteile:** Die Eigentümerin des Quellobjekts und die Bauherrin des Zielobjekts müssen unter sich die Übertragung der wiederzuverwendenden Bauteile regeln. Neben der grundsätzlichen Absicht zur Zusammenarbeit sind insbesondere die Übertragung und die Übergabe der wiederzuverwendenden Bauteile zu regeln.
- **Demontage der Bauteile:** Die Eigentümerin des Quellobjekts muss klar regeln, ob die Demontage durch ein separates Unternehmen oder durch das Rückbauunternehmen erfolgt.
- **Lagerung und Transport:** Die beteiligten Parteien müssen vereinbaren, wer für die Lagerung und den Transport der demontierten Bauteile zuständig ist.
- **Wiedereinbau der Bauteile:** Der Werkvertrag zwischen der Eigentümerin des Zielobjekts und der Bauunternehmung muss gewisse Bestimmungen zum Wiedereinbau enthalten, beispielsweise die Pflicht zum Wiedereinbau, Bestimmungen zur Haftung und eventuell zur Prüfung der Bauteile.



10 «Re's» der Kreislaufwirtschaft



Bautätigkeit gemäss BAFU

Generell passen die bisherigen Verträge nicht gänzlich zu den neuen Konstellationen, die es durch die Wiederverwendung gibt. Da für alle Beteiligten Änderungen an den geschuldeten Arbeiten sowie ihren Rechten und Pflichten entstehen, kann es sinnvoll sein, für das zirkuläre Bauen einen Fachplanungsvertrag abzuschliessen. Der Fachplaner für zirkuläres Bauen koordiniert die verschiedenen Verträge und die Zusammenarbeit der Beteiligten.



Was ist bei der Haftung zu beachten?

Neben der allgemeinen vertraglichen Struktur ist insbesondere die Frage relevant, wie sich die Haftungsregeln bei der Wiederverwendung gestalten und welche Anpassungen an der gesetzlichen Regelung ratsam sind.

Die **Demontage-Bauleitung** ist, im Gegensatz zur Demontage selbst, dem Auftragsrecht zuzuordnen. Dasselbe gilt für die **Bauleitung am Zielobjekt** und, sofern lediglich sorgfältiges Tätigwerden (Suche von Bauteilen, nicht deren Fund) geschuldet ist, für die **Beschaffung der Bauteile**. Bei Sorgfaltspflichtverletzungen der Bauleitung wird regelmässig auch das Demontageunternehmen bzw. das Bauunternehmen eine Mitverantwortung tragen, weshalb es eine Haftungskonkurrenz gibt. Sind sowohl die Demontage-Bauleitung als auch das Demontageunternehmen Vertragspartei der geschädigten Person, kann diese wählen, gegen welche sie vorgeht. Schadenersatzforderungen aus Auftragsrecht verjähren grundsätzlich nach zehn Jahren.

Bei **Planungsfehlern** im Zusammenhang mit der Wiederverwendung von Bauteilen gelten dieselben Haftungsregeln wie beim konventionellen Bauen.

Bei der **Demontage** und beim **Wiedereinbau** liegt in der Regel ein Werkvertrag vor. Wird also das Bauteil bei der Demontage oder beim Wiedereinbau beschädigt, stehen dem Besteller die Mängelrechte (Wandelung, Minderung, Verbesserung) sowie Schadenersatz zu, sofern das Demontage- bzw. das Bauunternehmen am Schaden ein Verschulden trägt. Dabei ist zu beachten, dass die Mängelrechte des Bestellers verwirken, wenn er seiner Prüf- und Rügepflicht nicht rechtzeitig nachkommt. Es ist empfehlenswert, die Mängelrechte für die Demontage bei der Wiederverwendung etwas anders zu regeln, beispielsweise indem eine Kaskadenregelung wie die folgende vereinbart wird:

1. Nachbesserung durch Reparaturen am demontierten Bauteil;
2. Ausbau eines weiteren passenden Bauteils;
3. Prozentuale Reduktion der Vergütung.

Die Ansprüche aus Werkvertrag verjähren nach zwei (für bewegliche Werke) oder fünf (für unbewegliche Werke oder bewegliche Werke, die bestimmungsgemäss in ein unbewegliches Werk integriert wurden) Jahren, sofern die Parteien nichts anderes vereinbaren.

Schliesslich stellt sich noch die Frage, ob und inwiefern das Wiedereinbauunternehmen für die wiederzuverwendenden Bauteile haftet. Diese werden im Normalfall als **von der Bauherrschaft gelieferter Stoff** gelten, weshalb das Unternehmen sie zwar sorgfältig behandeln muss, aber nicht für ihre Qualität haftet. Von Gesetzes wegen trifft den Unternehmer keine Pflicht, den von der Bauherrschaft gelieferten Stoff zu prüfen, sondern lediglich eine Anzeigepflicht, wenn er Mängel entdeckt. Eine Prüfungspflicht kann vertraglich vereinbart werden.

Und jetzt noch in kurz und einfach?

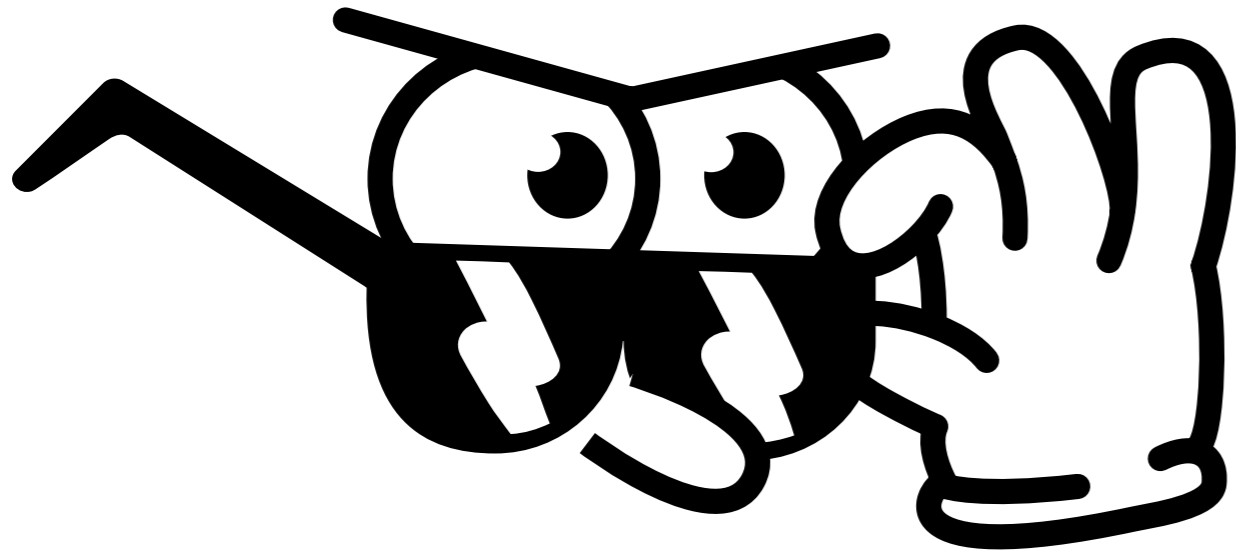
Ja, die Wiederverwendung von Bauteilen birgt gewisse Risiken und führt zu einem Bedarf, die vertraglichen Grundlagen anzupassen. Das soll aber nicht über das grosse Potential hinwegtäuschen, insbesondere weil sich die Veränderungen und Risiken doch in Grenzen halten.

Diese Artikelserie stützt sich in weiten Teilen auf die Resultate des Innosuisse Projekts «Wiederverwendung von Bauteilen: Rechtlicher Rahmen», welches insbesondere die Zirkular GmbH, die baubüro in situ ag und die Zürcher Hochschule für angewandte Wissenschaften (ZHAW) erarbeitet haben. Die entsprechenden Dokumente können auf der Website des Vereins cirkla abgerufen werden. Dort finden sich neben einem Merkblatt und diversen Factsheets sogar Vertragsvorlagen für verschiedene Aspekte des zirkulären Bauens, insbesondere auch für einen Fachplanungsvertrag zirkuläres Bauen. Für Interessierte dürften diese Unterlagen eine äusserst wertvolle Starthilfe bieten.

Gerne berät Sie die Geschäftsstelle von suisse.ing in allen rechtlichen Fragen.



cirkla - Projekt Innosuisse



Grenzwertig:

Die Weisung einer öffentlichen Bauherrschaft bei der Ausmass- und Rechnungskontrolle, nicht erbrachte Unternehmerleistungen als «erbracht» zu anerkennen

Es kommt offenbar vor, dass öffentliche Bauherrschaften die Bauleitung anweisen, bei der Kontrolle von Unternehmerleistungen absichtlich nicht erbrachte Leistungen als «erbracht» zu anerkennen. Sich seitens der Bauleitung darauf einzulassen ist riskant. Wenn man es trotzdem tut, muss diese Weisung zumindest beweisbar sein.

Das «Ermitteln von Ausmassen gemeinsam mit dem Unternehmer», das «Prüfen der Unternehmerrechnungen» (Art. 4.3.52 SIA-103) bzw. die «Kontrolle von Leistungsaufstellungen und Rechnungen» (Art. 4.52 SIA-108) ist im Rahmen der Bauleitung eine Grundleistung von Ingenieurinnen und Ingenieuren. In diesem Rahmen prüfen Ingenieurinnen und Ingenieure also die von den Unternehmern erstellten Ausmasse und deren Rechnungen. Dabei geht es insbesondere darum, zu prüfen, ob die vom Unternehmer geltend gemachten Leistungen tatsächlich erbracht wurden, um den Bauherrn davor zu bewahren, nicht erbrachte Leistungen zu bezahlen.

Verzögern sich die Baustellen öffentlicher Bauherrschaften, kommt es vor, dass die Projektleiter der Bauherrschaft Unternehmer anweisen, noch nicht erbrachte Bauleistungen im laufenden Rechnungsjahr abzurechnen, auch wenn diese Leistungen erst im Folgejahr erbracht werden. Die Ingenieurinnen und Ingenieure werden dann aufgefordert, das bei der Kontrolle der Ausmasse und Unternehmerrechnungen durchzuwinken. Dieses Vorgehen öffentlicher Bauherrschaften wirkt auf den ersten Blick paradox. Es ist jedoch der Versuch, sich gegenüber den strikten Vorgaben des öffentlichen Finanzrechts einen Spielraum zu verschaffen – sei es zur Vermeidung aufwändiger Rechnungsabgrenzungen, sei es zwecks Ausschöpfung befristeter Verpflichtungskredite. Typischerweise erfolgen solche Anweisungen der Projektleiter öffentlicher Bauherrschaften mündlich. Der Grund ist klar: Man ist sich bewusst, dass dies nicht ganz «sauber» ist.

Die suisse.ing Stiftung wurde unlängst mit einem entsprechenden Fall konfrontiert. Der Gebäudetechnikingenieur hatte auf Weisung des Projektleiters einer Bundesstelle bei der Rechnungskontrolle noch nicht erbrachte Leistungen des Unternehmers als «erbracht» abgehakt. Anschliessend ging der Unternehmer in Konkurs und hat die derart «vorfakturierten» Leistungen nie erbracht. Die Bundesstelle verlangte vom Ingenieur Schadenersatz wegen fehlerhafter Rechnungskontrolle. Seitens der Rechtsabteilung der Bundesstelle wurde zudem vehement bestritten, dass es je eine entsprechende mündliche Weisung gegeben hatte. Ausserdem wäre eine Befragung des betreffenden Projektleiters als Zeuge in einem Zivilprozess nur mit einer Entbindung vom Amtsgeheimnis durch die vorgesetzte Stelle möglich gewesen.

Die Aussichten auf eine solche Entbindung vom Amtsgeheimnis waren entsprechend gering. Die mündliche Weisung des Projektleiters war somit nicht beweisbar. Denkt man sich daher diese nicht nachweisbare Weisung weg, hätte die absichtliche Anerkennung nicht erbrachter Unternehmerleistungen möglicherweise sogar strafrechtliche Folgen haben können. Es blieb dem Ingenieur nichts anderes übrig, als die Forderung der Bundesstelle zu akzeptieren.

Die Lehre daraus ist, dass es bei der Bauleitung für Ingenieurinnen und Ingenieure nur dann ein akzeptables Risiko ist, auf Weisung der Bauherrschaft nicht erbrachte Leistungen des Unternehmers als «erbracht» zu anerkennen, wenn die entsprechende Weisung beweisbar ist. Im Minimum braucht es eine nachweisbare Offenlegung des weisungsgemässen Vorgehens gegenüber der Bauherrschaft, z. B. wie folgt:

Sehr geehrter Herr X

Wir senden Ihnen beiliegend die von uns kontrollierten Ausmasse und Rechnungen der Y AG. Wie mit Ihnen besprochen, sind darin Leistungen enthalten, welche die Y AG noch nicht erbracht hat, aber aus Gründen der buchhalterischen Rechnungsabgrenzung bereits fakturiert hat.

...

Wenn die Projektleitung der öffentlichen Bauherrschaft eine solche schriftliche Bestätigung ihrer Weisung nicht hinnimmt, muss die Ingenieurin bzw. der Ingenieur die Ausführung der entsprechenden Anordnung verweigern. Denn: Ohne nachweisbare Anweisung ist die Ingenieurin bzw. der Ingenieur haftbar, wenn etwas schief geht und muss möglicherweise sogar strafrechtliche Konsequenzen befürchten. Dagegen hat die öffentliche Bauherrschaft im Rahmen des öffentlichen Finanzrechts durchaus Möglichkeiten, mit der Tatsache verspäteter Bauleistungen umzugehen – auch wenn es für sie mit Mehrarbeit verbunden ist.



Kreiere deine Welt in echt!

Vom digitalen Spiel zur realen Gestaltung

Ende November 2025 ist unsere neue Paid Social Media Kampagne gestartet. Sie ist Teil der langfristigen Imagekampagne #daily4future, mit der suisse.ing sichtbar macht, welchen Beitrag Ingenieurinnen und Ingenieure täglich für unsere Lebenswelt leisten und welche konkreten Möglichkeiten unsere Branche dem Nachwuchs bietet.

Mit dem Kampagnenmotto «Kreiere deine Welt in echt» knüpfen wir bewusst an die Lebensrealität junger Menschen an. Viele Jugendliche gestalten heute Welten digital, etwa in Games wie Minecraft. Unsere Kampagne zeigt: Ingenieurinnen und Ingenieure tun genau das auch – nur in der realen Welt, mit modernster Technik, im Team und mit direkter Wirkung auf Gesellschaft, Umwelt und Lebensqualität.

Nachwuchs dort erreichen, wo er unterwegs ist

Unter diesem Leitgedanken richtet sich die Kampagne gezielt an Jugendliche und holt sie dort ab, wo sie sich bewegen, informieren und inspirieren lassen: auf Instagram, TikTok und YouTube Shorts. Ziel ist es, Neugier für Technik, Innovation und Problemlösung zu wecken und die Vielfalt der Arbeits- und Themenfelder sowie die Relevanz von Ingenieurberufen zeitgemäss sichtbar zu machen. Für die Konzeption und Umsetzung der Videos hat suisse.ing einen professionellen Content Creator aus dem digitalen Umfeld ins Boot geholt.



#daily4future

Mehr Sichtbarkeit durch Paid Social Media

Mit dieser Kampagne wagt suisse.ing erstmals eine gross angelegte Paid-Ads-Offensive. Sie stärkt gleichzeitig die langfristige Sichtbarkeit der Branche im Rahmen der #daily4future-Strategie. Für die Kampagne wurden zwei unterschiedliche Kurzvideos sowie ein zusätzliches Erklärvideo produziert. Die Inhalte werden ausschliesslich über digitale Kanäle in den drei Landessprachen Deutsch, Französisch und Italienisch ausgespielt. Parallel dazu wurde auch die Nachwuchsseite von suisse.ing überarbeitet und um neue Inhalte ergänzt. Sie bildet die zentrale Plattform für alle, die sich vertieft mit Ausbildungswegen, Berufsbildern und Perspektiven im Ingenieurwesen auseinandersetzen möchten.

Erste Erkenntnisse: So reagierten die Zielgruppen

Die erste achtwöchige Kampagnenphase wurde aufgrund der Weihnachtszeit in zwei Teile (November/Dezember, Weihnachtspause, Dezember/Januar) unterteilt, da Ads dieser Art in dieser Zeit tendenziell untergehen. Die zweite Kampagnenphase folgt im März und April 2026.

Die ersten beiden Phasen unserer Kampagne lieferten spannende Einblicke in das Verhalten der Nutzenden. Wer die Clips vollständig ansah, klickte danach eher selten weiter. Kurz-Zuschauende hingegen gelangten häufiger auf die Nachwuchsseite von suisse.ing und verweilten dort überdurchschnittlich lange – im Schnitt 14 Sekunden pro Besuch, was vergleichsweise lang ist. Auch andere Zahlen sprechen für sich. Insgesamt wurden im kurzen Zeitraum zwischen dem 29. Dezember 2025 und dem 12. Januar 2026 (Phase 1.2) 19'118 Website-Besuche gezählt, davon 18'598 Erstbesuche.

Die Plattformen zeigten unterschiedliche Wirkungen:

Instagram generierte den meisten Traffic und die höchste Klickbereitschaft. In der Deutschschweiz erzielte Phase 1.2 bei gleichem Budget deutlich mehr Reichweite und Landingpage-Aufrufe – ein Beleg dafür, dass der Video-Hook die Zielgruppe optimal erreichte.



top_of_engineering

YouTube spielte seine Stärke bei der Reichweite aus: Mit 1,12 Millionen Impressionen allein in Deutsch und einer guten Klickrate steigerte die Plattform die Awareness der Kampagne erheblich. Die Inhalte profitierten zudem vom Wiedererkennungseffekt aus Phase 1.1 – ein klarer «Carry-over-Effekt».

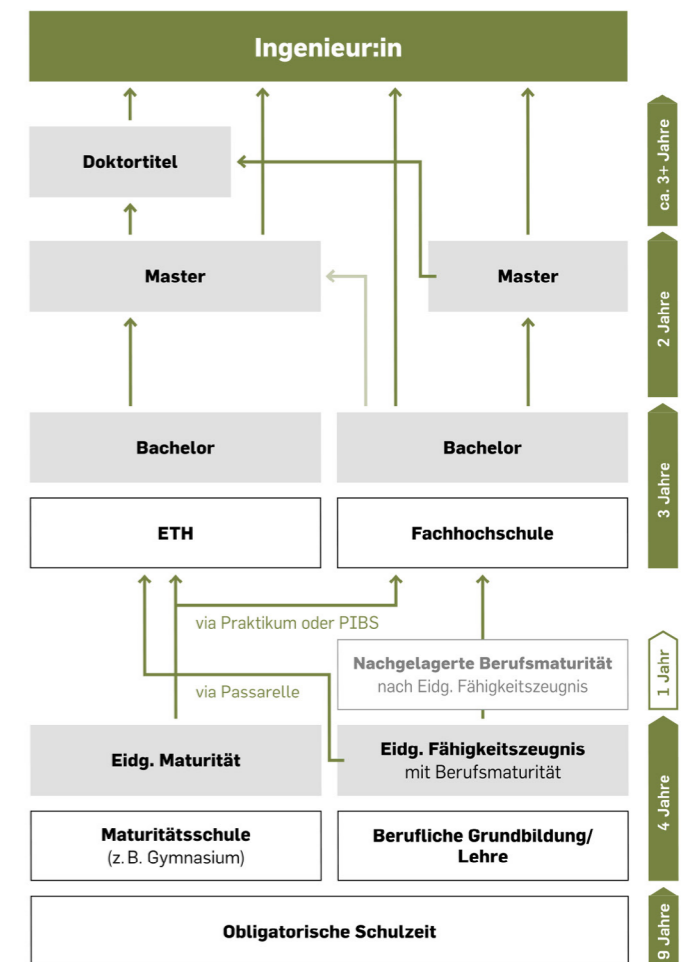
TikTok lieferte eine hohe Reichweite und ein stabiles Engagement. In Deutsch und Französisch stiegen Impressionen und Website-Besuche deutlich, teilweise fast verdoppelt, ohne dass Nutzende «Ad Fatigue» zeigten. In der italienischen Schweiz blieben die Werte unverändert.

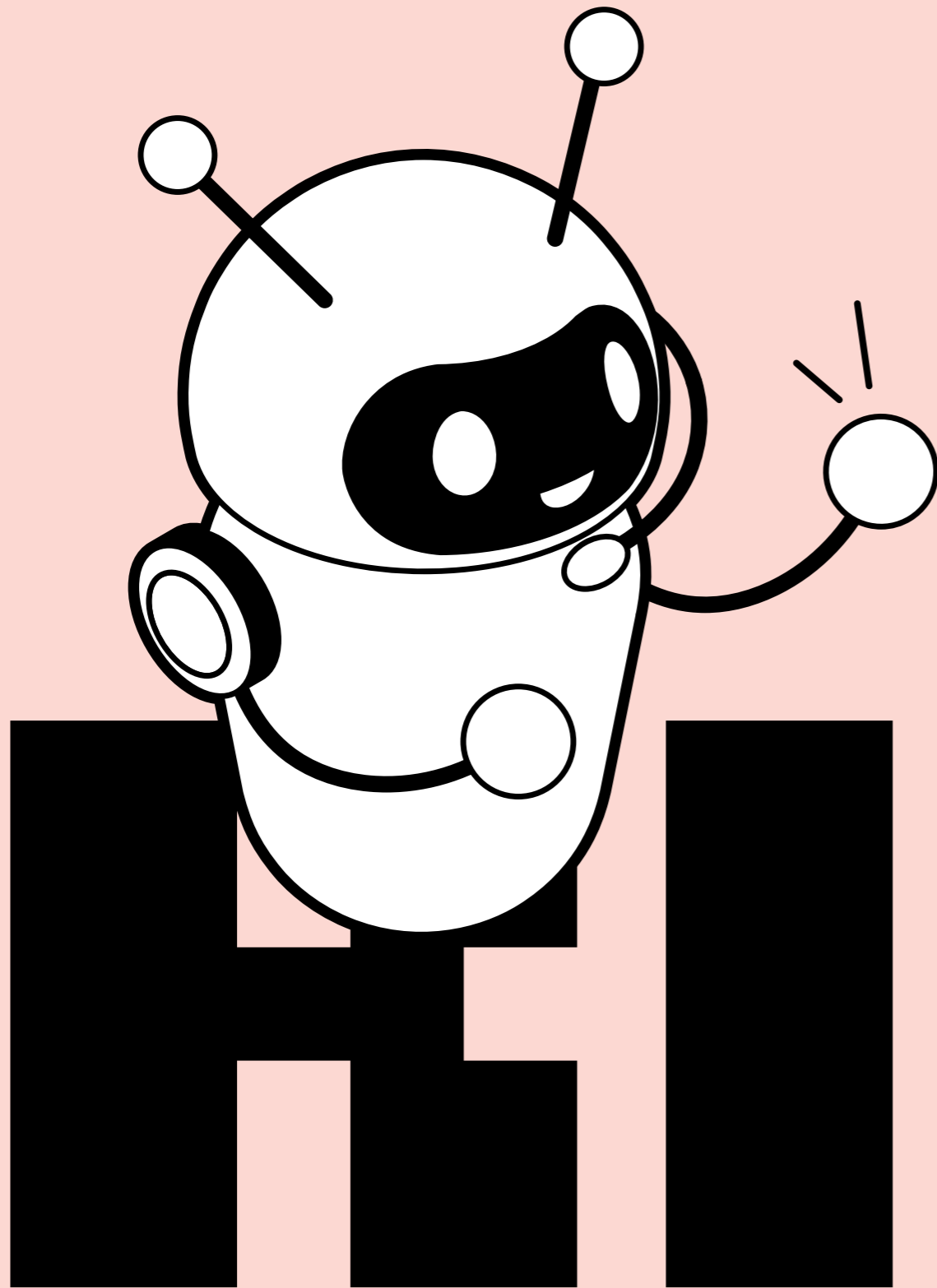


topofengineering

Die gewonnenen Erkenntnisse flossen direkt in die nächsten Schritte, mit dem Ziel, die Reichweite, die Klickbereitschaft und die Wirkung der Kampagne nachhaltig zu steigern und noch mehr Menschen für die Welt der IngenieurInnen und Planenden zu begeistern.

So wirst du Ingenieur:in





KI ist Führungsaufgabe

Erkenntnisse aus der **CEO-Konferenz 2025**

An der CEO-Konferenz vom 25. November 2025 von suisse.ing diskutierten Führungskräfte sowie Expertinnen und Experten im Hotel Schweizerhof Bern, wie künstliche Intelligenz Unternehmen verändert. Klar wurde: KI ist kein reines Technologiethema mehr – sondern eine strategische Führungsaufgabe mit Auswirkungen auf Organisation, Geschäftsmodelle und Verantwortung.

Die CEO-Konferenz 2025 von suisse.ing zeigte eindrücklich, wie stark künstliche Intelligenz Wirtschaft und Ingenieurwesen bereits verändert hat. In den Referaten spannte sich der Bogen von technologischen Grundlagen über konkrete Anwendungen bis hin zu rechtlichen Rahmenbedingungen. Susanna Zamataro, die neue CEO des internationalen Dachverbandes FIDIC, beehrte den Anlass mit ihrer Anwesenheit und eröffnete die Konferenz mit ihren Grussworten.

KI aus Sicht der Forschung: zwischen Durchbruch und Realität

Professor Rachid Guerraoui (EPFL) zeigte die Chancen und Grenzen von KI auf. Systeme werden leistungsfähiger und übernehmen Aufgaben, die lange als rein menschlich galten. Gleichzeitig wachsen mit der Leistungsfähigkeit auch Risiken und Fehlerpotenziale. Guerraoui warnte vor einem Paradoxon: Obwohl die KI in den allermeisten Fällen korrekte Ergebnisse liefert, macht sie in Einzelfällen Fehler von grösstem Ausmass. Sein Fazit: KI eröffnet enorme Chancen, erfordert aber einen reflektierten Umgang damit. Ergebnisse müssen in denjenigen Anwendungsfällen, in denen Fehler Konsequenzen haben, immer einer menschlichen Kontrolle unterliegen.

Microsoft Schweiz: Transformation statt Technologieprojekt

Marc Holitscher, National Technology Officer und Mitglied der Geschäftsleitung von Microsoft Schweiz, rückte die strategische Dimension von KI ins Zentrum. KI verändere nicht nur Prozesse, sondern ganze Organisationen. Erfolgreiche Unternehmen verbinden Strategie, Technologie, Kultur und Governance. Entscheidend sei eine klare Zielsetzung – von Produktivitätssteigerung über neue Kundeninteraktionen bis hin zu neuen Geschäftsmodellen. Wettbewerbsvorteile entstehen dort, wo KI strategisch verankert und Mitarbeitende aktiv befähigt werden.

Weniger Komplexität statt mehr Technologie

Dr. Jakub Samochowiec, Senior Researcher am Gottlieb Duttweiler Institute, spannte einen historischen Bogen: Aufstieg und Niedergang von Zivilisationen seien immer auch eine Frage gewesen, wie Gesellschaften mit wachsender Komplexität umgehen. Mehr Technologie bedeute nicht automatisch mehr Nutzen – und er zeigte ein Bild von Stützrädern an einem Kindervelo. Eine Technologie, die mit heutigen Laufrädern obsolet geworden ist. Entscheidend sei, KI gezielt einzusetzen – nicht als universelle Lösung, sondern dort, wo sie hilft, Komplexität zu reduzieren. Mit einem historischen Vergleich warnte Samochowiec davor, die Risiken steigender Komplexität zu unterschätzen. So seien einst repräsentative römische Bauten im Mittelalter teilweise für landwirtschaftliche Zwecke genutzt worden – ein Symbol für gesellschaftlichen Rückschritt nach Phasen hoher Komplexität. Er schloss mit einer pointierten Zuspitzung, die Heiterkeit im Saal auslöste: Wenn die Komplexität ungebremst weiterwache, könnten sich spätere Generationen eines Tages dabei wiederfinden, Schweinezucht in einstigen Rechenzentren zu betreiben.

«KI eröffnet enorme Chancen, erfordert aber einen reflektierten Umgang damit.»

Erfahrung aus einer Unternehmung: KI verändert den Engineering-Alltag

Michael Boyd von WSP UK & Irland zeigte anhand konkreter Beispiele, wie KI bereits heute im Engineering eingesetzt wird – von automatisierten Workflows über datenbasierte Entscheidungen bis zu Designoptimierungen. Gleichzeitig verändert sich die Rolle von Ingenieurinnen und Ingenieuren: KI wird zum «digitalen Kollegen». An seine BerufskollegInnen im Publikum richtete er eine klare Botschaft: Unternehmen brauchen eine klare KI-Strategie von oben – und müssen gezielt in Kompetenzen und Mitarbeitende investieren, nicht nur in Technologie.



Interviews mit den Referierenden



Fotogalerie

Anwaltskanzlei Kellerhals Carrard: Recht bleibt zentral

Dr. Mario Marti und Leandra Gafner, Rechtsanwältinnen bei Kellerhals Carrard, zeigten die regulatorische Perspektive in der Schweiz und in der EU. Auch wenn die Schweiz kein KI-Gesetz kennt, gelten die Grundsätze anderer Rechtsprinzipien auch im Bereich der KI. Unternehmen bleiben für ihre Leistungen verantwortlich (Haftungsrecht), müssen Datenschutz sicherstellen (Datenschutzgesetz) und Mitarbeitende im Umgang mit KI schulen (Arbeitgeberpflichten). Gleichzeitig gewinnt die Prüfung der EU-Regulierung (AI Act) für Schweizer Unternehmen an Bedeutung – nämlich dann, wenn eine Leistung ganz oder teilweise im Ausland erbracht werde. Dafür gebe es bereits heute Testumfragen, um herauszufinden, welche der eigenen Tätigkeiten welchem Recht unterstehen.

Die von Sonja Hasler moderierte CEO-Konferenz 2025 machte deutlich: KI ist längst Realität im Geschäftsalltag. Erfolgreich werden jene Unternehmen sein, die Technologie, Strategie, Menschen und Verantwortung gemeinsam denken – und KI aktiv gestalten, statt nur auf Entwicklungen zu reagieren.

Der Abschluss der CEO-Konferenz war dem abtretenden Geschäftsführer von suisse.ing, Dr. Mario Marti, gewidmet. Er hat den Verband während 20 Jahren geführt. Mit einer Überraschung auf der Bühne und der Übergabe zweier eigens für ihn gezeichneter Bilder ging der Anlass vor knapp 170 Teilnehmenden – ein neuer Teilnahmerecord – in das Apéro riche über.



Impressionen der CEO-Konferenz







suisse.ing an der **Swissbau 2026**

Impulse für KI-Strategien,
partnerschaftliche
Zusammenarbeit
und Bauprozesse im
Wandel

Die Swissbau vom Januar 2026 bot suisse.ing eine Plattform, um aktuelle Themen der Branche zu adressieren. Von der strategischen Einbettung künstlicher Intelligenz in Firmen über neue Kooperations- und Vertragsformen bis hin zur Reflexion über fünf Jahre revidiertes Beschaffungsrecht: Die Präsenz von suisse.ing war vielseitig. Livia Brahier und Maurice Lindgren moderierten durch je eine Veranstaltung und konnten mit dem Publikum in den Austausch treten.



Hartwig Stempfle, Kantonsingenieur Thurgau referiert über Learnings aus seinen Nachhaltigkeits-Pilotprojekten.

KI in der Firma – Strategie & Recht im Griff haben

In der Keynote-Session «KI in der Firma – Strategie & Recht im Griff haben» referierten Prof. Dr. Marc K. Peter und Dr. Mario Marti über die Chancen der 5. Industriellen Revolution und die rechtlichen Rahmenbedingungen des KI-Einsatzes. Dabei wurde deutlich, dass künstliche Intelligenz längst Teil des Arbeitsalltags ist und Unternehmen proaktiv strategische sowie rechtliche Antworten finden müssen – etwa zu Datenschutz, Urheberrecht und Haftungsfragen. Über 130 Personen verfolgten die Diskussion vor Ort oder online und erhielten praktische Einblicke, wie Firmen KI-Potenziale heben können, ohne Compliance-Risiken aus den Augen zu verlieren.

Projektallianz – Modell, Rechtliches, Erfahrungen

Ein weiterer Fokus lag auf dem Thema Projektallianz – einer kooperativen Vertrags- und Arbeitsform für komplexe Bauprojekte. In der Keynote «Projektallianz – Modell, Rechtliches, Erfahrungen» erläuterten die Experten Emanuel Zweifel, Hans Briner und Dr. Mario Marti sowie Christian Furrer das Modell, rechtliche Aspekte und Stolperfallen. Diskutiert wurde, wie partnerschaftliches Planen und Entscheiden nach dem Prinzip «best for project» funktionieren kann und welche Vorteile eine Allianzstruktur für grosse Vorhaben bringt. Anhand des SBB-Projekts Illnau-Wetzikon wurden den über 60 vor Ort oder online anwesenden Gästen konkrete Erfahrungen aus der Praxis geteilt, die zeigten, dass gemeinsam getragene Lösungen und transparente Prozesse zentrale Erfolgsfaktoren sind.

5 Jahre BÖB – Bauprozesse im Wandel

Im Jubiläumsanlass «5 Jahre BÖB – Bauprozesse im Wandel?» rückten die Entwicklungen der letzten fünf Jahre unter dem revidierten Beschaffungsrecht (BÖB) in den Mittelpunkt. Fachpersonen und VertreterInnen aus Politik, Beschaffung sowie Ingenieur- und Bauwesen reflektierten, wie sich Abläufe, Werkzeuge und Kooperationen im Bauprozess verändert haben. Die Diskussion vor über 120 Personen zeigte nicht nur die bisherigen Veränderungen auf, sondern auch, wie weit der Weg der Umsetzung in der föderalen Schweiz noch ist. Positiv gestimmt haben die vorgestellten Projekte einiger Kantone, die damit eindrücklich demonstrieren konnten, welche grosse Fortschritte in diesem Paradigmenwechsel bereits erfolgt sind. Martina Fasani, Vizepräsidentin von suisse.ing und Mitglied der Geschäftsleitung bei Gähler und Partner AG, betonte auf dem Podium den nötigen Kulturwandel: «Qualität braucht ausreichend Zeit, Ressourcen und eine gesunde Fehlerkultur. Dieser Wandel muss stattfinden, sonst können wir die Jungen nicht mehr motivieren, in unserer Branche zu arbeiten.»

Die Veranstaltungen von suisse.ing an der Swissbau 2026 erreichten insgesamt hunderte interessierte Personen – einen wichtigen Hinweis darauf, dass die Themenwahl aktuell und relevant war. Ob Digitalisierung und KI, innovative Vertragsmodelle oder die Klärung rechtlicher Rahmenbedingungen – die Veranstaltungen lieferten wertvolle Anstösse für die Weiterentwicklung der Bau- und Ingenieurbranche in der Schweiz.

National Conference of Engineers: Ein Schulterschluss

Am 4. März 2026 fand in Horw (LU) erstmals die National Conference of Engineers statt – ein bewusst kleiner, geladener Kreis von rund 40 Fachpersonen aus Wirtschaft, Wissenschaft, Bildung, Politik und Verbänden diskutierte über die Nachwuchsförderung im Ingenieurwesen. Gleichzeitig wurde der Engineers' Day, Teil des internationalen UNESCO World Engineering Day for Sustainable Development, gefeiert.

Sichtbarkeit schaffen, Verantwortung übernehmen, Nachwuchsförderung stärken

Die Konferenz und der Engineers' Day zeigten gemeinsam: Die Branche ist bereit, Verantwortung zu übernehmen, sich zu vernetzen und aktiv ihre Zukunft zu gestalten. Im Zentrum standen nicht Einzelmassnahmen, sondern gemeinsame Strategien in den Bereichen Bildung, Praxis, Kommunikation und gesellschaftliche Wahrnehmung.



Mark Moyses (FHNW) und Prof. Adriano Nasciuti (ZHAW)

Workshop moderiert durch Stephan Keller, Präsident Fachhochschulrat HSLU.



Ideen im Dialog: Perspektiven gemeinsam gestalten.



Mit Post-its zu konkreten Ansätzen für die Zukunft der Branche.

Austausch für die Fachkräfte von morgen

In Keynotes, Panels und interaktiven Workshops diskutierten die Teilnehmenden, wie junge Menschen für MINT- und Tech-Berufe begeistert werden können. Thematische Schwerpunkte waren unter anderem:

- Frühzeitige Ansprache von Kindern und Jugendlichen;
- Neue Rollenbilder und Vorbilder;
- Kontinuierliche Kontakte zwischen Schulen, Hochschulen und Praxis.

Vor dem Hintergrund von Klimawandel, Digitalisierung und nachhaltiger Mobilität wurde deutlich: Ingenieurberufe spielen eine zentrale Rolle für Lebensqualität und nachhaltige Entwicklung.

Verantwortung aktiv übernehmen

suisse.ing war nicht nur als Beirätin des Formats Engineers' Day, sondern auch aktiv im Kernteam an der Konzeption und Gestaltung beteiligt. Das Engagement ist Teil unserer langfristigen Strategie: **Nachwuchsförderung, Sichtbarkeit und starke Netzwerke gehören zusammen.**

Die Zusammenarbeit mit der Hochschule Luzern und weiteren Partnerorganisationen zeigte, wie wirkungsvoll gemeinsame Plattformen sein können, wenn unterschiedliche Perspektiven aufeinandertreffen.

Auftakt für die Zukunft

Die erste National Conference of Engineers war bewusst als Startpunkt konzipiert. Viele Impulse werden nun weiterverfolgt und in konkrete Massnahmen umgesetzt – national sowie in den beteiligten Organisationen. Die Premiere in Horw legte die Basis für ein zweistufiges Konzept: 2026 in der Zentralschweiz, 2027 in Winterthur. Die anschliessende Deklaration als zentrales Ergebnis ist das Ziel der Konferenz 2027: Sie dokumentiert die Rolle der Ingenieurinnen und Ingenieure für eine nachhaltige Entwicklung und enthält konkrete, jährlich weiterentwickelte Massnahmen.



Lizenzkosten im Fokus:

suisse.ing

*im Gespräch mit
Anbietern*

Steigende Lizenzkosten und wachsende Marktmacht prägen den Markt für Ingenieur-Software. Das Team Digitalisierung von suisse.ing sucht im Dialog mit Anbietern nach fairen, transparenten Modellen. Erste Gespräche zeigen: Die Schweiz ist keine Hochpreisinsel – doch jährliche Aufschläge bleiben eine Herausforderung.

Seit einiger Zeit beschäftigt sich das Team Digitalisierung von suisse.ing mit den steigenden Lizenzkosten und der Marktmacht der Ingenieur-Software-Anbieter. Das Team sucht nach Lösungen für die Mitglieder von suisse.ing und hat in diesem Zusammenhang mit mehreren Vertreibern von Ingenieur-Software und Software-Anbieter Gespräche geführt. In früheren Evaluationen wurden folgende Erkenntnisse bei den Software-Lizenzkosten ausfindig gemacht:

- Jährliche Steigerung der Lizenzpreise zwischen 4 und 10%;
- Wechsel von Multi-User-Lizenzen zu Single-User-Lizenzen im Servicemodell (Leasing-Ansatz statt Kauf) erfordert Lizenzbeschaffungen in grösserem Umfang mit gleichzeitig organisatorischen Nachteilen;
- Von den Firmen werden sehr unterschiedliche Preise gefordert für die Software-Lizenzen, auch bei identischer Software, identischem Funktionsumfang und für denselben Zeitraum.

Was suisse.ing unter fairen Lizenzmodellen versteht

Das Team Digitalisierung hat sich Gedanken gemacht, unter welchen Umständen die Lizenzkosten als fair erachtet würden:

- Gleiche Preise im EU-Raum;
- Jährliche Steigerung der Software-Lizenzkosten nicht stärker als Teuerung;
- Teilzeit-Lizenzen gemäss dem gesellschaftlichen Wandel;
- Keine Lock-in-Effekte für die Software;
- Attraktive Angebote durch Pooling von Lizenzen (bspw. auch für Verbandsmitglieder oder in Zusammenarbeit mit einem Broker);
- Projektspezifische Lizenzen für Arbeitsgemeinschaften.

«Die Schweiz kann bei den Softwarelizenzkosten nicht als Hochpreisinsel ausgemacht werden.»

Keine Hochpreisinsel Schweiz

Zwischenzeitlich konnte in Gesprächen mit vertreibenden Software-Firmen sowie mit dem grössten Software-Hersteller (Autodesk) evaluiert werden, dass der erste Punkt bei den am meisten verwendeten Software-Paketen weitgehend zutrifft und im DACH-Raum (Deutschland, Österreich, Schweiz) gleiche und im EU-Raum vergleichbare Preise angeboten werden. Die Schweiz kann bei den Software-Lizenzkosten nicht als Hochpreisinsel ausgemacht werden. Auch Währungsrabatte werden in der Regel dem Kunden weitergereicht, sodass die Schweizer Preise in den letzten Jahren im inner-europäischen Ländervergleich gar etwas tiefer lagen. In Asien (insbesondere Indien) und Südamerika werden bei den weltweit tätigen Software-Firmen massgebend geringere Lizenzkosten angeboten (bis zu 40% kostengünstiger). Auch in Nordamerika sind die Lizenzkosten etwas tiefer (ca. 10%). Rabatte werden durch den Direktverkauf gar nicht mehr oder nur noch bei sehr grossen Volumenbestellungen gewährt.

Direktvertrieb verändert den Markt

Der Verkauf der Lizenzen wird weitgehend durch die Software-Firma direkt abgewickelt. In der Vergangenheit konnten die vertreibenden Firmen als Zwischenstation Mengenrabatte oder Rabatte in Kombination mit Schulungspaketen gewähren. Vor etwas mehr als einem Jahr hat auch Autodesk den Verkauf der Lizenzen (bspw. Autocad- und Revit-Produktpalette) direkt in die Hand genommen mit der Begründung, dass sie als produktentwickelnde Firma die Kontrolle über die Preispolitik verloren und die Preispolitik für die Kunden undurchsichtig wurde. Lokale softwarevertreibende Firmen werden jedoch auch in Zukunft eine wichtige Rolle einnehmen, wenn es um Schulungen, Produktevaluationen oder Produktberatungen geht. Es besteht keine Intention, die produktvertreibenden Firmen zu übergehen, jedoch steht aus Herstellersicht die Transparenz einer einheitlichen Preispolitik über die lokalen Partnerschaften.

Preissteigerungen über der Teuerung

Die jährlichen Preissteigerungen hingegen sind mit durchschnittlich 4 bis 10% bei den grössten Software-Firmen immens und deutlich über der Teuerung. Die jährlichen Kostensteigerungen werden offen ausgewiesen und oftmals auch offen mit einer langfristigen Preispolitik kommuniziert. Die Software-Firmen begründen die jährlichen Kostensteigerungen mit Investitionen in Forschung und Entwicklung. Kostentreiber sind sicherlich auch die Produktentwicklungen, in denen neue und erweiterte Funktionen den Preis nach oben drücken, auch wenn diese Neuerungen teilweise nur einem kleinen Kundensegment dienen. Einsparnisse sollen mittels Steigerung von «Automation und Produktivität» erzielt werden. Es steht aus Sicht der Software-Anbieter auch nicht zur Diskussion, einzelne Funktionen einzuschränken, um den Lizenzpreis attraktiver gestalten zu können, denn offene Schnittstellen sollen für alle Parteien und Mitarbeitenden zur Verfügung stehen.

Flexible Lizenzmodelle mit Vor- und Nachteilen

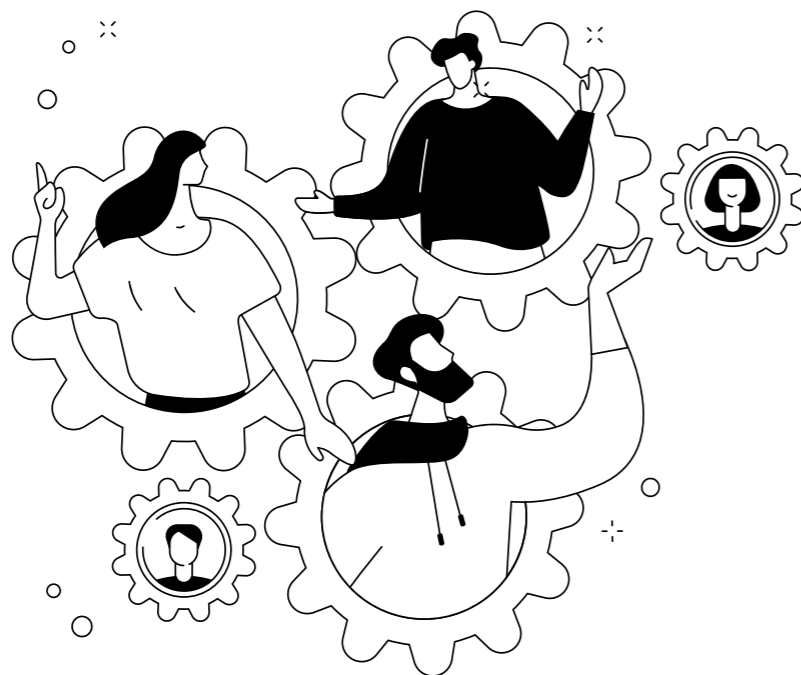
Erfreulicherweise gibt es von einigen Anbietenden flexibel anwendbare Software-Nutzungspakete (bspw. Token-Lösung von Autodesk) mit tageweisen (oder zeitlich begrenzten) Lizenznutzungsmöglichkeiten. Diese Lösungen sind zwar für Teilzeitpensen im geringen Prozentbereich attraktiv, da nur die effektive Nutzung bezahlt wird. Im Vergleich zu Volllizenzen sind solche flexiblen Modelle jedoch wesentlich teurer, sobald diese bei einem höheren Anstellungsgrad eingesetzt werden.

Dialog mit Herstellern wird fortgesetzt

Seitens suisse.ing wird angestrebt, mit Autodesk – und allenfalls weiteren grossen Software-Herstellern – einen ordentlichen Austausch zu installieren. Der erste Schritt mit den geführten Gesprächen wurde dabei gemacht und auch seitens Software-Hersteller ist die Bereitschaft vorhanden. Dabei sollen in den weiteren Gesprächen die Preispolitik und auch zukünftige Produktentwicklungen angesprochen werden.



Rafael Schuler, Mitinhaber SC+P Sieber Cassina + Partner AG
Mitglied Team Digitalisierung suisse.ing



Vernetzt ausbilden – gemeinsam Zukunft sichern

Ein regelmässiger Austausch zwischen den Regionalgruppen von suisse.ing und den Fachhochschulen ist zentral, um Ausbildung und Praxis optimal zu verknüpfen, den Nachwuchs frühzeitig zu fördern und die Qualität der ingenieurtechnischen Ausbildung langfristig zu sichern. Nur durch diesen direkten Dialog lassen sich Studieninhalte, Praxisanforderungen und zukünftige Entwicklungen effektiv aufeinander abstimmen.

Nähe schafft Wirkung

Die Regionalgruppen von suisse.ing sind nah an den Mitgliedsunternehmen, an den regionalen Gegebenheiten und damit auch an den Fachhochschulen. Genau diese Nähe ist ein entscheidender Erfolgsfaktor. Sie ermöglicht einen direkten, kontinuierlichen Dialog auf Augenhöhe: über Studiengänge, Inhalte, Studierendenzahlen, Praxisanforderungen und zukünftige Entwicklungen.

Die Fachhochschulen stehen vor grossen Herausforderungen. In mehreren ingenieurtechnischen Studiengängen ist die Zahl der Studierenden rückläufig, während der Bedarf der Wirtschaft hoch bleibt oder weiter steigt. Gleichzeitig sind die Hochschulen in ein komplexes Finanzierungssystem eingebunden, das stark von Studierendenzahlen und strukturellen Rahmenbedingungen abhängt. Hier braucht es Austausch, gegenseitiges Verständnis und gemeinsame Lösungen.

Strategisch wichtig für den Verband

Für suisse.ing ist die Vernetzung mit den Bildungsinstitutionen ein strategisches Kernthema. Der Verband sieht sich in der Verantwortung, die Qualität und Zukunftsfähigkeit der ingenieurtechnischen Ausbildung aktiv mitzugestalten, sowohl an den Hochschulen als auch in den Unternehmen.

Über den Ingenieurrat Bau¹ und den Fachrat Bau² engagiert sich suisse.ing seit Jahren auf nationaler Ebene im Dialog mit Fachhochschulen und ETH. Die Regionalgruppen ergänzen dieses Engagement auf regionaler Ebene. Sie bringen die Perspektive der Praxis ein, greifen regionale Besonderheiten auf und sorgen dafür, dass der Austausch nicht abstrakt bleibt, sondern konkret und wirksam ist.

Austausch entlang der gesamten Ausbildungskette

Eine hochwertige Ausbildung entsteht nicht isoliert. Sie ist das Ergebnis eines Zusammenspiels vieler Akteure: Hochschulen, Studierende, Politik, Wirtschaft und nicht zuletzt der beratenden Ingenieurunternehmen selbst. Viele Absolventinnen und Absolventen vertiefen ihre Kompetenzen erst im Berufsalltag weiter. Die Unternehmen übernehmen damit eine wesentliche Rolle in der Ausbildung und Weiterentwicklung des Nachwuchses. Gerade deshalb ist es wichtig, dass der Austausch nicht nur bilateral stattfindet, sondern entlang der gesamten Ausbildungskette. Studieninhalte, Praxisbezug, neue Kompetenzanforderungen, aber auch Themen wie Nachwuchsgewinnung, Sichtbarkeit des Berufs oder gesellschaftliche Erwartungen müssen gemeinsam diskutiert werden.

¹ Ingenieurrat Bau

Der Ingenieurrat Bau ist ein strategisches Gremium der Ingenieurbranche, das den Austausch zwischen Fachhochschulen, ETH und Planerverbänden sowie die Koordination und Weiterentwicklung der Ingenieurausbildung fördert. www.ingenieurrat-bau.ch

Engagement, das Wirkung zeigt

Viele Regionalgruppen pflegen bereits heute einen regelmässigen Kontakt mit «ihren» Fachhochschulen. Dies in Form von jährlichen Gesprächen, Mitwirkung in Beiräten, Gastvorträgen oder der Begleitung von Studierendenarbeiten. Dieses Engagement ist nicht selbstverständlich und verdient Anerkennung.

Gleichzeitig ist klar: Die Herausforderungen lassen sich nur gemeinsam lösen. Ein kontinuierlicher, gut koordinierter Austausch stärkt nicht nur die Ausbildung, sondern auch die Position der Branche insgesamt. Er sorgt dafür, dass Bedürfnisse frühzeitig erkannt werden, dass Ausbildungsangebote relevant bleiben und dass die Berufe unserer Branche als das wahrgenommen werden, was sie sind: zentral für die Entwicklung unserer Gesellschaft.

Gemeinsam Verantwortung übernehmen

suisse.ing versteht sich als Brückenbauerin zwischen Bildung und Praxis. Der Verband bündelt die Anliegen der Branche, bringt sie in die entsprechenden Gremien ein und schafft mit den Regionalgruppen die Voraussetzung für einen lebendigen Dialog vor Ort.

Die Investition in diesen Austausch ist eine Investition in die Zukunft – in qualifizierten Nachwuchs, in starke Hochschulen und in eine leistungsfähige Ingenieurbranche. Vernetzt ausbilden heisst, gemeinsam Verantwortung zu übernehmen.

² Fachrat Bau

Der Fachrat Bau vereint die Studiengänge Bauingenieurwesen, Holztechnik (Vertiefung Holzbau) und Territoriale Ingenieurwissenschaften aller Schweizer Fachhochschulen. Die Bachelor-Studiengangleitenden tauschen sich über Studieninhalte, Ausbildungsformen, Forschungsthemen und gemeinsame Projekte aus. Kurz: Ein fachspezifisches Gremium für das Bauingenieurwesen (fachlich/disziplinär). www.ing-ch.ch/

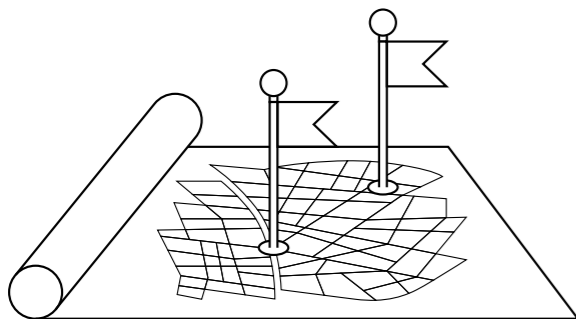
CAS

Infrastrukturbaumanagement an der ETH Zürich

Das neue CAS Infrastrukturbaumanagement an der ETH Zürich vermittelt Fachkräften praxisnahes Wissen über den gesamten Lebenszyklus von Infrastrukturprojekten und stärkt gezielt ihre Führungs- und Verhandlungskompetenzen.

Praxisnahes Lernen für Führungskräfte im Infrastrukturbau

Infrastrukturen sind das Rückgrat unserer Volkswirtschaft – ihre Planung und Realisierung, ihr Betrieb und Unterhalt erfordern Generalistenwissen und den Blick fürs Ganze. Unter dem Motto «Von der Praxis für die Praxis» haben suisse.ing, der SIA und der SBV gemeinsam mit der ETH Zürich das CAS entwickelt. Ziel des Programms ist es, Fachkräfte praxisnah auf Führungsaufgaben im Infrastrukturbau vorzubereiten.

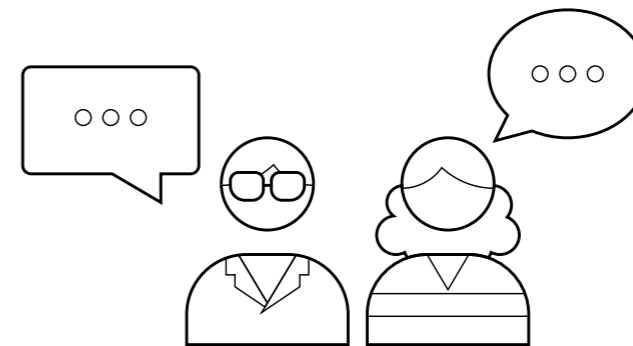


Erster Durchgang erfolgreich durchgeführt

Innerhalb von 18 Monaten wurde das CAS aufgebaut, was eine intensive Zusammenarbeit zwischen den Partnerorganisationen und den Dozierenden der ETH Zürich und EPFL erforderte. Der erste Durchgang fand im Herbstsemester 2025 statt. Insgesamt konnten 14 berufstätige Teilnehmende aufgenommen werden. Die Teilnehmenden, die über Berufserfahrung bei Bauherrschaften, Planern und ausführenden Unternehmen verfügen, profitierten vom gegenseitigen Austausch und von gemeinsamen, praxisnahen Übungen in gemischten Gruppen. Der Fokus lag auf wirkungsvollen und zielgruppenorientierten Präsentationstechniken. Zusätzlich wurde kontinuierlich Input von Behörden, Fachspezialisten, Forschung und Entwicklung in das Programm integriert. Das Programm wird von erfahrenen Dozierenden aus Praxis, Lehre und Industrie geleitet und bietet den Teilnehmenden wertvolle Einblicke sowie praxisorientierte Lösungsansätze.



Erste Abschlussklasse Januar 2026.
Ein bedeutender Meilenstein für alle Beteiligten!



Weiterbildung gezielt ermöglichen

Neben technischem Know-how wird auch die Fähigkeit gestärkt, die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Berufsgruppen erfolgreich zu gestalten, was den Arbeitgebenden direkt zugute kommt. Häufig wird das CAS vom Arbeitgeber finanziert, während die Arbeitszeit – meist über Ferien – eingebracht wird. Deshalb ist es besonders wichtig, dass Unternehmen ihren Mitarbeitenden Zeit und Raum für praxisnahe Weiterbildungen ermöglichen. Dies stärkt nicht nur die Fachkompetenz, sondern auch das Verständnis und die Zusammenarbeit im gesamten Infrastrukturbereich.

Pendant an der EPFL im Aufbau

Parallel dazu entsteht an der EPFL ein Pendant, das im Frühjahrssemester 2027 startet und ebenfalls Fachkräfte praxisnah auf Führungsaufgaben im Infrastrukturbau vorbereiten wird. Die beiden Programme sind eigenständig organisiert, orientieren sich aber an denselben praxisnahen Prinzipien.

Ausblick und weitere Informationen

Die ersten Erfahrungen zeigen: Der Austausch unter den Teilnehmenden ist sehr wertvoll, und kontinuierliche Rückmeldungen helfen, das Programm laufend zu optimieren. Mit wachsender Bekanntheit werden künftig noch mehr Fachkräfte von diesem praxisnahen CAS profitieren.

Weitere Informationen und Bewerbungsmöglichkeiten finden Sie auf der Website der ETH Zürich.

CAS Infrastrukturbaumanagement (Bewerbung zwischen April und Juni 2026 möglich)



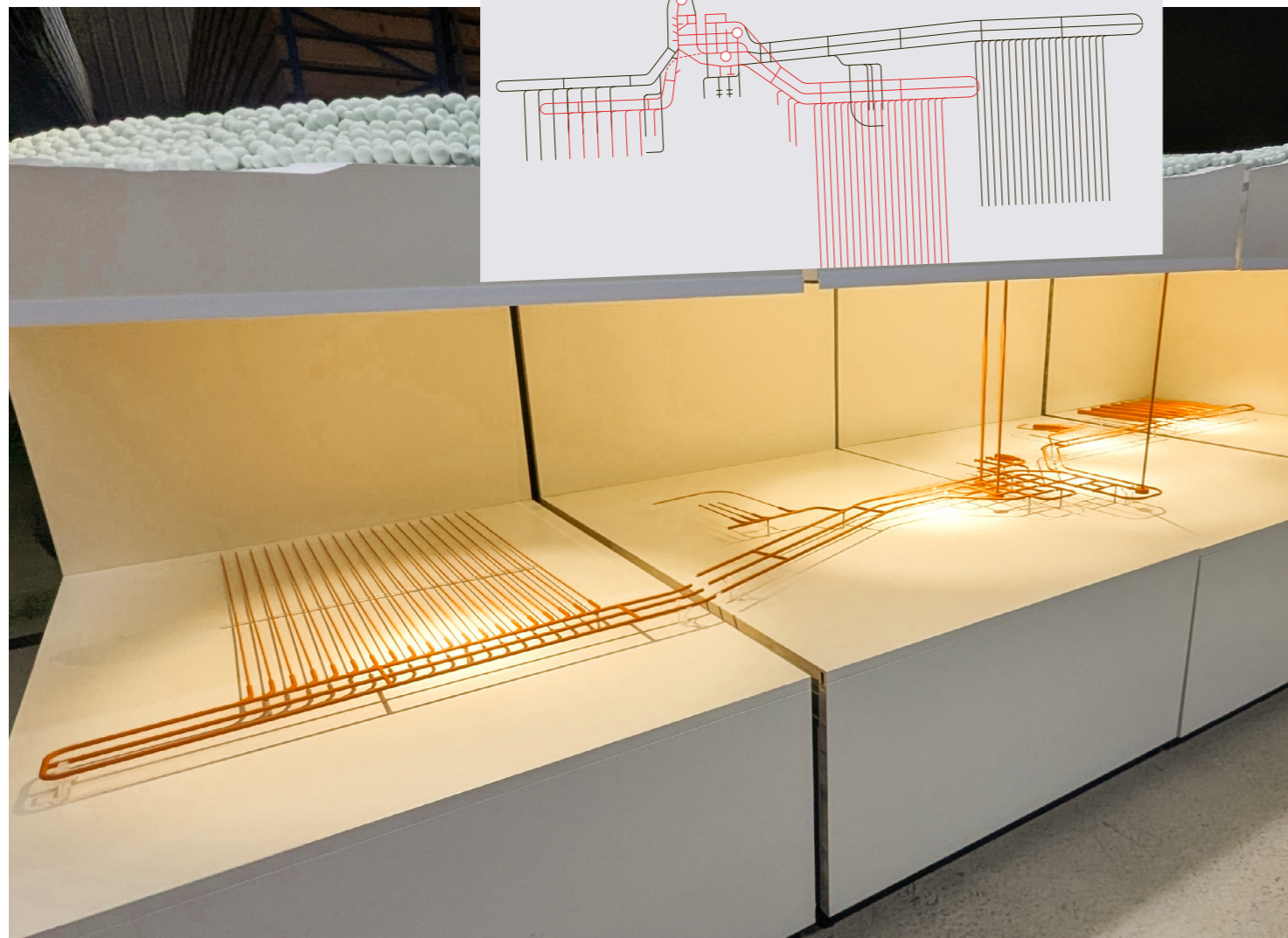
Thomas Schneebeli, CEO suisseplan und
Vorstandsmitglied suisse.ing
Livia Brahier, Co-Geschäftsleiterin suisse.ing

Herbstanlass Regionalgruppe Aargau

Das Tiefenlager-Projekt hat die Teilnehmenden beeindruckt und war auch beim anschliessenden Apéro riche das Diskussionsthema.



Anpassung Lagerlayout (Aktueller Stand)



Am 27. August 2025 fand der diesjährige Herbstausflug der suisse.ing-Regionalgruppe Aargau im Bohrkernarchiv der Nagra in Mellingen statt. Unter der fachkundigen Leitung von Dr. Severin Wälchli erhielten die rund 20 Teilnehmenden einen tiefen Einblick in das geologische Gedächtnis der Schweiz der letzten 200 Millionen Jahre. Das Bohrkernarchiv der Nagra ist ein wichtiger Bestandteil des geologischen Forschungswerks, das die Grundlage für eines der bedeutendsten Infrastrukturprojekte des Landes bildet: das Tiefenlager für radioaktive Abfälle in der Region «Nördlich Lägern», einem Grenzgebiet der Kantone Aargau und Zürich.

Bedeutung des Bohrkernarchivs

Das Bohrkernarchiv der Nagra ist eine umfassende Sammlung geologischer Proben, die bei der Erforschung des Untergrunds im Zusammenhang mit dem geplanten Tiefenlager für radioaktive Abfälle eine zentrale Rolle spielt. Tausende Bohrkern aus verschiedenen Regionen der Schweiz liefern wertvolle Informationen über die geologischen Verhältnisse und helfen dabei, den optimalen Standort für das Lager zu identifizieren. Besonders die Region «Nördlich Lägern» hat sich aufgrund ihrer geologischen Eigenschaften als besonders geeignet herausgestellt. Der dort vorkommende Opalinuston, ein wasserdichter Ton, hat sich als hervorragend geeignet für die langfristige Sicherung von radioaktiven Abfällen erwiesen.

Auswahl des Standorts «Nördlich Lägern»

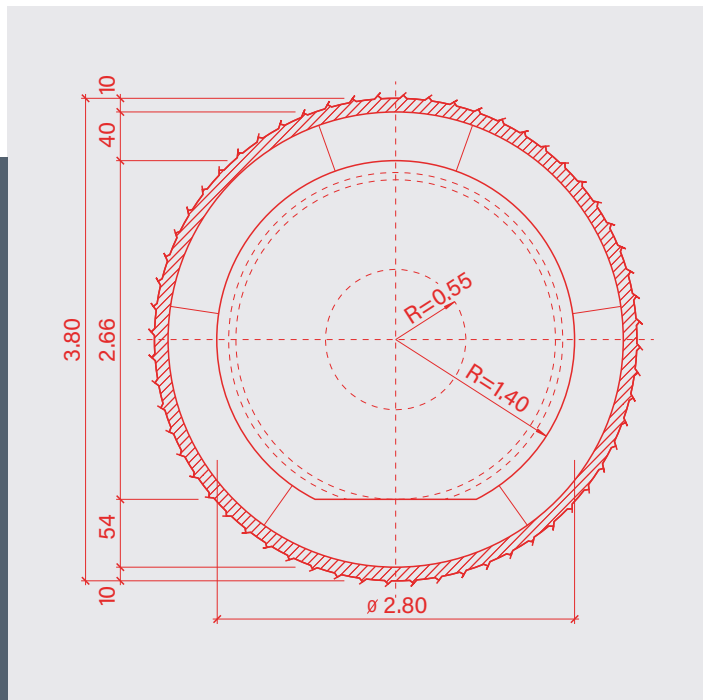
Die Nagra hat auf Grundlage von Bohrkerndaten aus verschiedenen Teilen der Schweiz den Standort in der Region «Nördlich Lägern» ausgewählt. Dieser Standort zeichnet sich durch die hohe Qualität und Quantität des Opalinustons aus, dessen drei geologische Eigenschaften es ermöglichen, radioaktive Abfälle sicher und langfristig zu lagern: erstens ist er praktisch wasserundurchlässig; zweitens verschliesst er mögliche Risse selbstständig; und drittens bindet er Radionuklide.

Laut Nagra stellt dieser Standort die grösste Sicherheit für eine unterirdische Endlagerung dar und entspricht den aktuellen Sicherheitsanforderungen für ein solches Projekt. Der entscheidende Schritt für die Realisierung des Tiefenlagers steht nun im Bundeshaus bevor.

Lagerstollen für hochaktive Abfälle

Kennwerte:

- Totale Stollenlänge ca. 19 km
- Ausbruch mittels Schild-TBM
- Starrer Tübbingausbau
- Ringspalt mit Mörtel verfüllt
- Rückholung als massgebender Auslegungsfall
- Einlagerung automatisiert (Strahlenschutz)



Geplante Bauwerke und Infrastruktur

Die Infrastruktur des geplanten Tiefenlagers ist auf eine Einlagerung in Tiefen von rund 800 bis 840 Metern unter der Erde ausgelegt. Das Lager soll über drei Zugangsschächte erschlossen werden, deren Durchmesser zwischen 6,5 und 9,5 Metern variieren und für den Transport von Personen, Baumaterialien, Maschinen sowie für Lüftungs- und Lagermaterial genutzt werden. Diese Schächte sind die Hauptverbindungen zur unterirdischen Lagerstätte und gewährleisten sowohl den Betrieb als auch die Überwachung des Endlagers.

Die Lagerkavernen selbst, die in einem rechten Winkel zu den Betriebsstollen abzweigen, sind mit einem Durchmesser von rund 2,8 Metern (ohne Ummantelung) konzipiert. Sie bieten ausreichend Platz für die Lagerung von schwach- und hochaktiven radioaktiven Abfällen, die in der Schweiz produziert werden. Derzeit sind keine Kapazitäten für ausländische Abfälle eingeplant.

Der Bau des Tiefenlagers soll laut dem aktuellen Zeitplan ab 2035 beginnen. Die Einlagerung wird sich über mehrere Jahrzehnte erstrecken, mit einer geplanten Verfüllung und endgültigen Sicherung des Lagers in etwa 100 Jahren, nachdem eine längere Überwachungsphase abgeschlossen ist.

Sicherung und «Beschriftung» für zukünftige Generationen

Ein besonders herausfordernder Aspekt des Tiefenlagerprojekts ist die langfristige Sicherung und «Beschriftung» der unterirdischen Lagerstätten. Da der Zeitraum der Nutzung des Lagers über Jahrhunderte hinweg reicht, müssen Methoden entwickelt werden, um zukünftige Generationen vor den potenziellen Gefahren des Lagers zu warnen und es vor unbefugtem Zugriff zu schützen. Diese Fragestellung ist noch nicht vollständig gelöst, und es wird weiterhin intensiv daran gearbeitet, geeignete Lösungen zu finden.

Fazit

Der Ausflug ins Bohrkernarchiv der Nagra bot den Teilnehmenden der suisse.ing-Regionalgruppe Aargau einen tiefgehenden und praxisnahen Einblick in die geologische Forschung und das geplante Tiefenlager für radioaktive Abfälle. Der anschliessende Apéro bot zudem die Möglichkeit, sich mit Kolleginnen und Kollegen auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.