infra suisse

Infra-Tagung 2024

«SIND WIR ÜBERFORDERT?»

Geballte Kompetenz für Ihre Bauprojekte. Die KIBAG löst ungewöhnliche Herausforderungen im Spezialtiefbaubereich und fühlt sich auch im Wasser in ihrem Element. Wir bauen sauber, effizient, wirtschaftlich und mit Respekt gegenüber der Umwelt. Entdecken Sie unser umfangreiches Portfolio im Baubereich auf **kibag.ch**

INHALTSVERZEICHNIS

04 Nationalrat Christian Wasserfallen | Präsident Infra Suisse
«Sind wir überfordert?»

10 Mike Kurt | Olympiateilnehmer und Unternehmer
Der Umgang mit Turbulenzen als Erfolgsfaktor

22 Ernst Kohler | CEO Rega
Die unsichtbare Infrastruktur im Himmel

28 Marc Steiner | Bundesverwaltungsrichter
Vergaberechtsreform: Gelingt der Prozess?

38 Adrian Dinkelmann | Geschäftsführer Infra Suisse
Trotz Turbulenzen das Ziel im Auge behalten

41 Podiumsdiskussion
Vorstellung der Teilnehmenden

49 **Verdankung Sponsoren**

51 **Mitglieder von Infra Suisse**

Infra Suisse
Weinbergstrasse 49
Postfach
8042 Zürich

058 360 77 77
info@infra-suisse.ch
#InfraTagung

Dokumentation der Infra-Tagung vom
Donnerstag, 25. Januar 2024, im KKL Luzern

«SIND WIR ÜBERFORDERT?»

Nationalrat Christian Wasserfallen | Präsident Infra Suisse

So bizarr es erscheinen mag, Unterforderte und Überforderte reagieren oft recht ähnlich. Sie sind unzufrieden, frustriert und müde. Doch wie kommt das? Die Erklärung ist simpel: Langeweile und Unterforderung führen zu einer Anpassung an das tiefe Tempo. Man ist sprichwörtlich müde vom Nichtstun und frustriert. Hingegen ist eine zu hohe Geschwindigkeit oftmals Ursache von hastigen Entscheidungen und unzureichender Problemlösung. Dies endet dann ebenfalls in Frustration über schlechte Ergebnisse und senkt natürlich das Selbstwertgefühl.

Scheitern ist nie angenehm. Besser ist es, der richtigen Geschwindigkeit oder Arbeitsbelastung ausgesetzt zu sein. So kann Kreativität ausgelebt, Probleme nachhaltig gelöst und Fortschritte erzielt werden. Das mag trivial klingen, wir alle wissen aber, dass die stressigen Situationen leider unseren Alltag häufig dominieren. Doch warum? Wer trägt die Verantwortung für diese unausgeglichene Situation? Wir selbst oder doch externe Faktoren? Die Antworten darauf sind vielschichtig. Offensichtlich wählen wir unser Stresslevel nicht immer selbst. Gerne möchte ich einige Herausforderungen beleuchten, die gerade in unserer Branche immer wieder zu Überforderung führen.

«Bisher hat mir noch niemand darüber berichtet, er oder sie sei mit den Regulierungen im Landesmantelvertrag und bei den weiteren Bestimmungen in den Gesamtarbeitsverträgen unterfordert.

1. Überbordende Regulierung

Bisher hat mir noch niemand darüber berichtet, er oder sie sei mit den Regulierungen im Landesmantelvertrag und bei den weiteren Bestimmungen in den Gesamtarbeitsverträgen unterfordert. Nein, eher das Gegenteil ist der Fall. Diese umfassenden Vertragswerke sind sicher wertvoll und ergänzen das ohnehin schon gut ausgestattete Arbeitsrecht in der Schweiz. Mit seinen 18 Anhängen hat der LMV jedoch einen Umfang erreicht, der viele Firmen in der Umsetzung überfordert. Immerhin wurden einige dieser Anhänge wieder aufgehoben – ein Silberstreifen am Horizont. Ein Beispiel: Wer kann auswendig sagen, welche Farbcodierung bei der geografischen Einteilung der Basislöhne in Bezug auf den Monatslohn bei gelernten Bau-Facharbeitern oder bei Bau-Facharbeitern in der Gemeinde Courtelary gelten? Keine Angst, das kann wohl niemand. Abhilfe schafft auf Seite 112 des LMV die sehr übersichtliche und leicht verständliche «Übersichtstabelle der geografischen Einteilung der Basislöhne».

Dass es noch schlimmer geht, hat die Regulierung der Lebensmittelbranche vor einigen Jahren bewiesen. An dieser Stelle eine Schätzfrage: Wie viele Seiten Verordnungstext wurden bei der Revision des Verordnungsrechts zum neuen Lebensmittelgesetz niedergeschrieben? A: 300 Seiten, B: 400 Seiten oder C: 2000 Seiten? Die Antwort darauf ist erschreckend: Das Projekt «Largo» umfasste tatsächlich fast 2000 Seiten Verordnungstext und wurde von vielen Vernehmlassungsteilnehmern als Inbegriff der Bürokratie oder schlicht als Bürokratiemonster abgekanzelt. Völlig zu Recht erhielt dieses Verordnungspaket 2016 den rostigen Paragrafen für das «dümmste, unnötigste Gesetz».

Das wirksamste Gegenmittel bei überbordender Bürokratie und diesbezüglicher Überforderung wäre ja einfach: Reduzieren, klären und allgemein gültige Bestimmungen schaffen. Geradezu grotesk mutet vielerorts die Antwort in Deutschland an: Gegen unübersichtliche Verwaltungsprozesse und das Dickicht im Gesetzeswald werden neue Stellen geschaffen: Neu gibt es sogenannte «Verwaltungslotsen». Im rudimentären Stellenbeschrieb, der aus einem Antrag der Grünen im Stadtrat München hervorgeht, ist zu lesen: «Wir wollen

mit dem Verwaltungslotsen eine*n ständige*n Ansprechpartner*in für das Handwerk bei der Stadtverwaltung einrichten. Die Person ist gleichzeitig als Berater*in, Mittler*in und Koordinator*in tätig und dient zudem als Schnittstelle für die referatsübergreifende Projektgruppe zum Management des öffentlichen (Straßen-)Raums zum Thema Digitalisierung.» Alles klar? Wann stellt sich der Verwaltungslotse bei Ihnen als Unternehmer in der Schweiz zum ersten Mal vor? Ich hoffe, gar nie! Trösten mag Sie, dass selbst Superhelden gelegentlich mit Bürokratie überfordert sind. Im Band «Asterix erobert Rom» müssen Asterix und Obelix die von Gaius Pupus gestellte Aufgabe lösen: «Eine Formalität verwaltungstechnischer Art, die Ausstellung des Passierscheins A38.» Letztlich bricht im Verwaltungshaus das nackte Chaos aus.

das Betriebsklima auswirken. Derzeit muss diese Erfahrung sogar der Bund machen. Die Einhaltung der strikten Schuldenbremse wird dazu führen, dass einige Projekte zurückgestellt werden und das Wachstum in der Verwaltung so nicht weitergehen kann. Das Parlament erweist sich derzeit als relativ unfähig, mit dieser Stresssituation umzugehen. Politisch süffige Gelüste auf Kosten der Steuerzahler zu befriedigen, ist einfacher.

Komplex wird die Lösung dann, wenn aufgrund von Veränderungen grosse Defizite drohen. Unsere Branche wird davon massiv betroffen sein. Wie werden zum Beispiel die Gelder für die künftigen Infrastrukturprojekte sichergestellt? Die Schweiz kennt mit dem Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrsfonds (NAF) und dem

> **«Komplex wird die Lösung dann, wenn aufgrund von Veränderungen grosse finanzielle Defizite drohen.**

Das muss nicht sein. Politik, Verwaltung und Wirtschaft sind in der Schweiz gefordert, dies zu verhindern. Alarmismus und Absicherungsmentalität hüben wie drüben führen geradezu zu langen und unverständlichen Gesetzes- und Vertragstexten. Pragmatismus und eine gesunde Fehlerkultur würden Abhilfe schaffen.

2. Finanzen

Eine dauerhafte Quelle von Überforderung sind knappe Finanzen. Im Unternehmen ist eine strenge finanzielle Führung Alltag. Gesunde Finanzen reduzieren Stress und sorgen dafür, dass in die Zukunft investiert werden kann. Umgekehrt sind knappe Finanzen, fehlende Liquidität und Rentabilität Treiber von (zu) knappen Ressourcen, welche sich sicher nicht positiv auf

Bahninfrastrukturfonds (BIF) zwei Instrumente, welche die jeweiligen Infrastrukturen finanzieren. Dadurch, dass beispielsweise die Leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe (LSVA) oder die Mineralölsteuer als Finanzierungsquellen dienen, entsteht eine Nutzerfinanzierung. Diese fein austarierte Finanzierung ist jedoch nicht nachhaltig gesichert. Aufgrund effizienterer Verbrennungsmotoren und der Umlagerung in die Elektromobilität werden Einnahmen aus der Mineralölsteuer wegfallen. 2022 waren 17,7 Prozent der neu zugelassenen Personenwagen rein elektrisch betrieben. Elektrofahrzeuge sollen sich darum künftig mit einer kilometerabhängigen Abgabe an den Infrastrukturkosten beteiligen. Wenn diese Problemstellung nicht rasch gelöst werden kann, sinken die Vermögen in den beiden

Robert Aebi

Riedthofstrasse 100, CH-8105 Regensdorf, T +41 44 842 51 11, strassenbau@robert-aebi.com, robert-aebi.ch

> **Wenn ich mich in den Bauunternehmungen herumhöre, entsteht viel Frustration aufgrund von zeitlichen Engpässen und der zunehmenden Administration.**

Infrastrukturfonds. Wollen wir also «entspannt» weiterhin Infrastrukturen bauen und unterhalten, sind Lösungen gefragt. Diese werden nicht einfach sein und an der Urne per Volksabstimmung entschieden. Sie, liebe Stimmbürgerinnen und Stimmbürger, werden sicher gefragt sein.

3. Zeitdruck und Personalmangel

Das Motto der letztjährigen Infra-Tagung lautete: «Die Zeit läuft.» Gut in Erinnerung ist Ihnen sicher noch die kurvige und mit Hindernissen gespickte Strasse durch die politischen und administrativen Verfahren. Einsprachen, lokaler Widerstand, Gerichtsverfahren etc. benötigen viel Zeit und führen automatisch dazu, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, statt zu rechnen, zu planen und zu arbeiten, sich mit anderen Dingen beschäftigen müssen. Wenn ich mich in den Bauunternehmungen herumhöre, entsteht viel Frustration aufgrund von zeitlichen Engpässen und der zunehmenden Administration.

Gerichtliche Streitigkeiten und harte Verhandlungen gehören manchmal dazu, sie sollten aber nicht Überhand nehmen. Das braucht alles Zeit, die wir im Tagesgeschäft so nicht haben. Die Gefahr, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter deswegen überfordert sind und ausbrennen, ist zu hoch. Ohnehin ist der Zeitdruck schon hoch genug und die personellen Ressourcen sind überall ein knappes Gut. Wobei wir beim Fachkräftemangel angelangt wären. Die Lage spitzt sich zu. Im «Fachkräftemangel-Index», der von der Universität Zürich am 28. November 2023 publiziert wurde, steht: «Trotz einer abnehmenden Wachstumsdynamik aufgrund der aktuellen wirtschaftlichen Abschwächung, ist der Fachkräftemangel um 24 Prozent gestiegen und erreicht somit einen neuen Rekordwert.» Die genannten hauptbetroffenen Branchen sind:

1) Gesundheitsberufe
2) Softwareentwickler
3) Ingenieure
4) Bauführer und Poliere
5) Polymechaniker und Maschinenmechaniker

Angesichts der zahlreichen geschilderten Herausforderungen fühle ich mich überfordert, ein Patentrezept anzugeben, wie gegen all diese Problemstellungen vorgegangen werden kann. Wichtig ist dabei insbesondere, dass alle Beteiligten in jeder Situation einen Beitrag leisten können: Überforderungen abzubauen, ist eine gemeinsame Aufgabe, die jeden Einzelnen und jede Einzelne angeht. Denken wir bei den nächsten Projekten und Sitzungen daran.

Nationalrat Christian Wasserfallen
Präsident Infra Suisse

SIKABAU IHR PARTNER FÜR ABDICHTUNGEN IM TUNNELBAU

SikaBau verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich Abdichtungen im Tunnelbau mit Sikaplan Kunststoffdichtungsbahnen PVC (Polyvynylchlorid) und TPO (flexible Polyolefine). Da Tunnelbauwerke auch für Nutzungsdauern von über 100 Jahren erstellt werden, gilt es den eingesetzten Abdichtungssystemen besonders Rechnung zu tragen. Zu unseren Kernkompetenzen gehören sowohl drainierte Teil- und Vollabdichtungen (Ableitkonzepte) wie auch druckhaltende, 1-lagige und 2-lagige Vollabdichtungen (Verdrängungskonzepte). SikaBau verfügt über das nötige Know-How, Planer und Projektverfasser bei Fragen zu sämtlichen Abdichtungssystemen im Tunnelbau zu beraten, sowie die gestellten Aufgaben auch bei komplexen Projekten fachmännisch umzusetzen. That's building trust.

SIKABAU AG
Reitmenstrasse 7
CH-8952 Schlieren

KONTAKT
Tel. +41 58 436 49 00
sikabau.ch@sika.com · www.sikabau.ch

SikaBau

DER UMGANG MIT TURBULENZEN ALS ERFOLGSFAKTOR

Mike Kurt | Olympiateilnehmer und Unternehmer

Höchstleistungen in stürmischen Gewässern erfordern Weitsicht, Disziplin und Ausdauer. Eigenschaften, die auch bei der Gründung der weltweit erfolgreichsten Crowdfunding-Plattform im Sport nötig sind. Was kann die Bauwirtschaft vom Spitzensport lernen? Und wie können Emotionen eingesetzt werden, um die Reputation beim Nachwuchs zu fördern?

Dass die Ausübung von Sport, insbesondere von Spitzensport, jungen Menschen wertvolle Fähigkeiten wie Zielstrebigkeit, Eigenverantwortung und Lernfähigkeit vermittelt und sie befähigt, auch in der Berufswelt Höchstleistungen zu erbringen, ist mittlerweile eine kaum bestrittene Erkenntnis. Der Spitzensport hat auch mich persönlich stark geprägt. Schon als kleiner Junge entwickelte ich die Vision, eine Medaille im Kanuslalom bei den Olympischen Spielen zu gewinnen. Mit 10 Jahren schrieb ich mir eine Roadmap in mein Tagebuch, wie ich über die Stationen Junioren-Weltmeisterschaften, Weltcup, EM und WM schliesslich 2004 Olympiasieger werden wollte.

Obwohl ein Olympiasieg in der Schweiz finanziell für mich kaum lukrativ gewesen wäre, hat mich der Traum einer Olympiamedaille über 25 Jahre lang angetrieben, tagtäglich aufs Wasser zu gehen und mein ganzes Leben auf den Spitzensport auszurichten. Insgesamt habe ich bis zum Schluss meiner Karriere schätzungsweise über acht Jahre Arbeitszeit in meinem Kanu verbracht und den Erdball unzählige Male für Trainings und Wettkämpfe auf allen Kontinenten umkreist.

Wenn ich heute manchmal an einem verregneten, kalten Wintertag auf die Aare schaue, kann ich kaum mehr nachvollziehen, wie ich über zwei Jahrzehnte wohl kaum je ein Training aufgrund schlechter Witterung ausgelassen habe. Diese unbedingte Willenskraft, mich zu verbessern und weiterzuentwickeln, beeindruckt mich rückblickend selbst. Sie ist für Weltklasseleistungen unabdingbar und es ist offensichtlich, dass es dazu ein Ziel wie eine Olympiamedaille braucht. Im Sport bedeutet Stillstand Rückschritt. Wer in der gleichen Verfassung wie im Vorjahr an einem Wettkampf antritt, hat bereits an Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der Konkurrenz verloren. Ohne gesunde Ernährung, viel Schlaf, tägliches mentales Training, absolute Detailverliebtheit und natürlich hartes und zielgerichtetes Training sind Weltklasseleistungen undenkbar.

> **« Wer in der gleichen Verfassung wie im Vorjahr an einem Wettkampf antritt, hat bereits an Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der Konkurrenz verloren.**

Ein Spitzensportler oder eine Spitzensportlerin steht morgens mit dem einzigen Ziel auf, am Ende des Tages eine bessere Version von sich selbst zu sein. Die Konkurrenz schläft nicht, ein Umstand, der in der Geschäftswelt gleichermassen gilt. Viele Unternehmen verschwinden vom Markt, weil es ihnen nicht gelungen ist, ihre Wettbewerbsfähigkeit durch stetige Weiterentwicklung zu sichern, oder weil neue, disruptive Innovationen ihre wirtschaftliche Berechtigung obsolet gemacht haben. Spitzenathlet:innen sind förmlich getrieben von ihren Zielen und bringen eine unvergleichbare Leidenschaft mit. Genau diese Geisteshaltung fällt mir auch bei erfolgreichen Unternehmer:innen immer wieder auf.

DIE NEUEN CAT® HCS SCHNELLWECHSLER

avesco CAT

JETZT UMRÜSTEN UND
VON DIESEN VORTEILEN PROFITIEREN:

S-STANDARD KOMPATIBEL
Anbaugeräteinventar maximal flexibel nutzen.

PREMIUM FERTIGUNGSQUALITÄT
Stahlgusskörper, verschleissfreier Adapterrahmen.

SPARSAM
Mehr als 30% höherer Öldurchfluss*, reduzierter Kraftstoffverbrauch.

HYDRAULIKKUPPLUNGEN MIT 10-FACH LÄNGERER LEBENSDAUER
Geschlossenes Gehäuse mit gekapselter Feder.

*Branchenvergleich

« Keine rational denkende Unternehmerin oder kein rational denkender Unternehmer setzt die langfristige Entwicklung seiner oder ihrer Firma zugunsten von kurzfristigen Profiten aufs Spiel.

Es gibt auch sonst offenkundige Parallelen, welche sich wohl auf alle Spitzenleistungen übertragen lassen. Spitzensportler:innen sind, ähnlich wie Unternehmer:innen, nicht am kurzfristigen Erfolg interessiert, sondern verfolgen eine langfristige Vision. Kein Athlet oder keine Athletin riskiert seine oder ihre Olympiateilnahme, nur um kurzfristig an einem Wettkampf teilzunehmen. Keine rational denkende Unternehmerin oder kein rational denkender Unternehmer setzt die langfristige Entwicklung seiner oder ihrer Firma zugunsten von kurzfristigen Profiten aufs Spiel.

Auch wenn ich persönlich viele Etappenziele auf meiner Roadmap, die ich als 10-Jähriger geschrieben habe, erreichen konnte und u. a. Welt- und Europameister wurde, zweimal im Gesamtweltcup Zweiter war und bis auf Rang drei der Weltrangliste vorgestossen bin, konnte ich, obwohl ich dreimal Mitfavorit war, mein grosses Ziel einer Olympiamedaille nie erreichen. In Athen 2004 war ich mit dem überlegenen Sieg in der Qualifikation tatsächlich auf dem Weg, meine Vision, mit 24 Jahren Olympiasieger zu werden, zu erreichen, scheiterte aber dann in den Finalläufen aufgrund von Fehlern. Bei den Olympischen Spielen in Peking 2008 scheiterte ich schon in den Qualifikationsläufen und in London 2012 brach mir am Finaltag im entscheidenden Lauf das Paddel.

Wenn es aber etwas gibt, das mich der Spitzensport für meine spätere Tätigkeit als Unternehmer gelehrt hat, dann ist es, wie

crb Standards für das Bauwesen

Die Basis für eine effiziente Kostenermittlung im Tiefbau

Die Kostenermittlung – elementares und entscheidendes Element im Bauprozess – verlangt nach Sicherheit und Effizienz. Dabei gilt: Zeit ist Geld. Der Aufwand muss überschaubar sein.
Mit unserem Lösungspaket, das den **Baukostenplan Tiefbau eBKP-T**, das dazugehörige **Anwenderhandbuch** sowie die **CRB-Dokumentation 1026: Verbindungen zum NPK** umfasst, ist effizientes Kostenmanagement in der Planung und Realisierung ganz einfach.

Und damit Sie in Zukunft Mengen und Kosten direkt aus dem CAD-Modell ermitteln können, hat CRB zusammen mit Experten einen **Regelsatz** für die Verbindung des Baukostenplans Tiefbau eBKP-T mit dem IFC-Datenschema entwickelt. Die erste Version wurde an zahlreichen BIM-Pilotprojekten konsolidiert. Aktuell wird an der Optimierung und Erweiterung auf das neue Datenschema IFC 4.3 gearbeitet.

Interessiert? Mehr Informationen zum Lösungspaket für ein unkompliziertes Kostenmanagement im Tiefbau sowie zum Regelsatz unter **crb.ch**.

VSS Schweizerischer Verband der Strassen- und Verkehrsfachleute

Zusatzinformationen und Bestellung: **crb.ch/baukostenplan**

man mit Niederlagen und Erfolgen umgeht. Auch wenn man zur absoluten Weltspitze gehört, wechseln sich Erfolg und Niederlagen im Kanuslalom im Tagesrhythmus ab. Die wohl grösste Niederlage meiner Karriere an den Olympischen Spielen in London war zugleich auch der Startschuss zu meiner unternehmerischen Tätigkeit. Zurück in der Schweiz, habe ich mir aufgrund meiner jahrelangen Schwierigkeiten, genügend finanzielle Mittel für den Sport zu generieren, zum Ziel gesetzt, den Schweizer Sportlerinnen und Sportlern künftig einen besseren Zugang zu privaten Mitteln zu geben, und habe mit «I believe in you» die bis heute weltweit erfolgreichste Crowdfunding-Plattform für Sportlerinnen und Sportler gegründet. Allein in der Schweiz konnten wir über 20 Millionen Franken für Sportprojekte sammeln und haben nach Österreich, Norwegen und Frankreich expandiert.

Es ist für mich unbestritten, dass ich «I believe in you» nie gegründet hätte, wenn ich in London 2012 eine Medaille gewonnen hätte. Eine Niederlage kann also auch der Start zu etwas Grösserem sein, und eine Niederlage ist nicht gleich eine Niederlage.

Im Sport sagt man oft: «Leistung ist planbar, Erfolg nicht.» Auch das musste ich akzeptieren lernen. Es gibt unzählige Faktoren, die man beeinflussen kann, wie mentale Verfassung, physische Verfassung, Trainerwahl, Material, aber man kann eben nicht alles beeinflussen. Ich habe in meiner Karriere genau einmal ein Paddel in einem Wettkampf gebrochen. Das war bei meinem wichtigsten Lauf, wo ich in der Form meines Lebens war und in London 2012 zum dritten Mal an den Olympischen Spielen teilnahm. Hätte ich bereits am Start an einen möglichen Paddelbruch gedacht, wäre ich kaum bis zum zweiten Tor gekommen. Für mich war diese Niederlage in London erstaunlicherweise viel einfacher zu akzeptieren als die an den Olympischen Spielen zuvor in Athen und Peking, weil ich wusste, dass ich alles gemacht habe, was in meiner Hand lag. Das gibt mir ein gutes Gefühl und ist

auch im Business so. Eine Niederlage zu akzeptieren, wenn man weiss, dass man alle beeinflussbaren Faktoren beeinflusst hat, ist einfacher, als wenn man genau weiss, dass man wohlmöglich nicht alles für den Erfolg getan hat. Noch schlimmer ist es, wenn man nicht erfolgreich ist und nicht weiss, warum. Nach zwei Niederlagen bei Olympischen Spielen, wie es bei mir der Fall war, braucht es eine ordentliche Portion Mut, sich auch noch ein drittes Mal zu exponieren, mit der Gewissheit, dass es auch beim dritten Anlauf nicht klappen kann. Insbesondere, wenn man, wie ich, zum dritten Mal als Mitfavorit gehandelt wird und sich auch noch, untypisch für die Schweiz, eine Medaille zum Ziel setzt.

Funktion als Dozent im Bereich Unternehmertum und Innovation. Genau dieses im Innovations- und Start-up-Bereich bekannte Paradigma durchläuft wohl jeder spätere Olympiasieger. Auch wenn Sport einzigartige Emotionen bietet, können diese Lektionen aus meiner Sicht auf jede Spitzenleistung und Branche übertragen werden. Die Schweiz wurde 2023 erneut zum innovativsten Land der Welt erkoren, und unsere Volkswirtschaft ist nur wettbewerbsfähig, wenn wir uns stetig weiterentwickeln und auch den Mut haben, zu scheitern.

In meiner aktuellen Tätigkeit als Berater, Investor und Mentor von SportsTech-Startups ist es normal, dass auch wenn die Idee und das Team noch so gut sind, nur ein

> **Unsere Volkswirtschaft ist nur wettbewerbsfähig, wenn wir uns stetig weiterentwickeln und auch den Mut haben zu scheitern.**

Auch wenn das in anderen Ländern anders ist, hat man als Kanute in der Schweiz lediglich alle vier Jahre ein grosses Schaufenster rund um die Olympischen Spiele, wo die breite Öffentlichkeit aufmerksam wird. Entsprechend hoch ist auch der Druck und der Stellenwert, bei den Olympischen Spielen ein Spitzenresultat zu erzielen. Wer sich zum Ziel setzt, zu gewinnen, geht aber auch das Risiko ein zu verlieren. Je höher das Ziel, je grösser auch die Chance, dass man es nicht erreicht. Genau diese Geisteshaltung hat es mir aber ermöglicht, bereits während meiner aktiven Karriere als Sportler schlussendlich auch als Unternehmer tätig zu sein. «Think big, start small and learn fast» propagiere ich jeweils in meiner

Bruchteil der Firmen effektiv erfolgreich ist. Genauso wie nur ein Bruchteil der Athlet:innen je eine Olympiamedaille gewinnen wird, obwohl sie meist genauso viel investieren und hart arbeiten wie ihre erfolgreichen Konkurrent:innen.

«Ich habe das noch nie vorher versucht, also bin ich völlig sicher, dass ich es schaffe» ist nicht etwa ein Zitat von Elon Musk, sondern stammt von meinem Jugendidol Pippi Langstrumpf. Die Aussage steht für mich aber sinnbildlich für die Geisteshaltung, die es braucht, um Aussergewöhnliches zu erreichen. Ohne hohe Ziele und Visionen gibt es auch keine Spitzenleistungen.

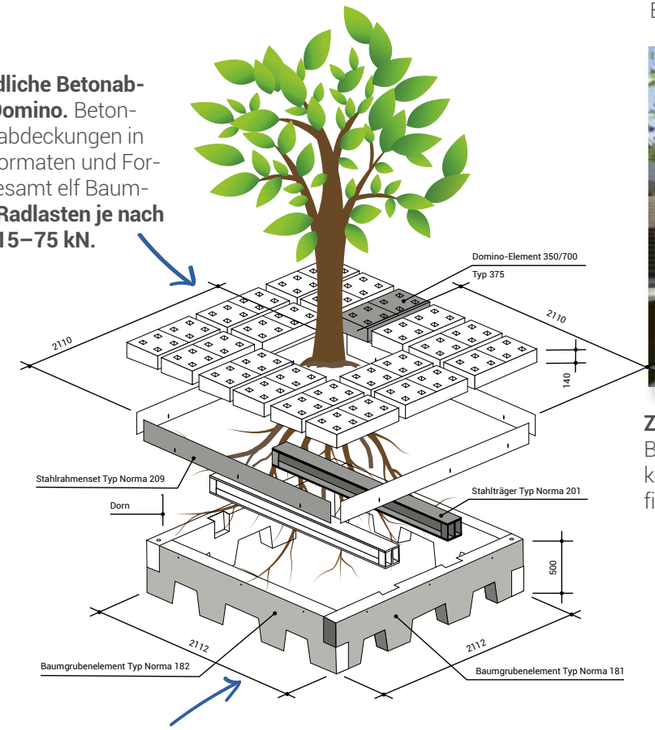
Tschümperlin BAUSTOFFE

SCHUTZ FÜR STADTBÄUME

BAUMSCHUTZ SYSTEME

Wir sind Ihr **kompetenter Partner** wenn`s um **Baumschutz** geht. Unsere flexiblen Systeme sind in zahlreichen Varianten kombinierbar. **Individuelle Lösungen** beraten wir gerne: Profitieren Sie von jahrzehntelanger Erfahrung im Baumschutz.

Velofreundliche Betonabdeckung Domino. Beton- oder Gussabdeckungen in diversen Formaten und Formen. Insgesamt elf Baumscheiben. **Radlasten je nach Unterbau 15–75 kN.**



Baumgrubenelement Typ Norma.
Fünf verschiedene Unterbauten sind erhältlich: Je nach Platzbedarf und Kombinationsmöglichkeiten. Z.B. mit Einschiebeelementen als Wurzelschutz und Schutz für naheliegende Werkleitungen oder gegen Verdichtung von der Seite in der Nähe von Bushaltestellen.

Damit Statdtbäume gut wachsen, sollte der Wurzelraum etwa der Grösse der Baumkrone entsprechen.

Zubehör für die Bewässerung, Belüftung, Wurzelballenverankerung oder den Stammschutz finden Sie ebenfalls bei uns.

HAUPTSITZ

Tschümperlin AG, Baustoffe
6340 Baar
Tel. 041 769 59 59
baar.verkauf@tschuemperlin-ag.ch
www.tschuemperlin-ag.ch

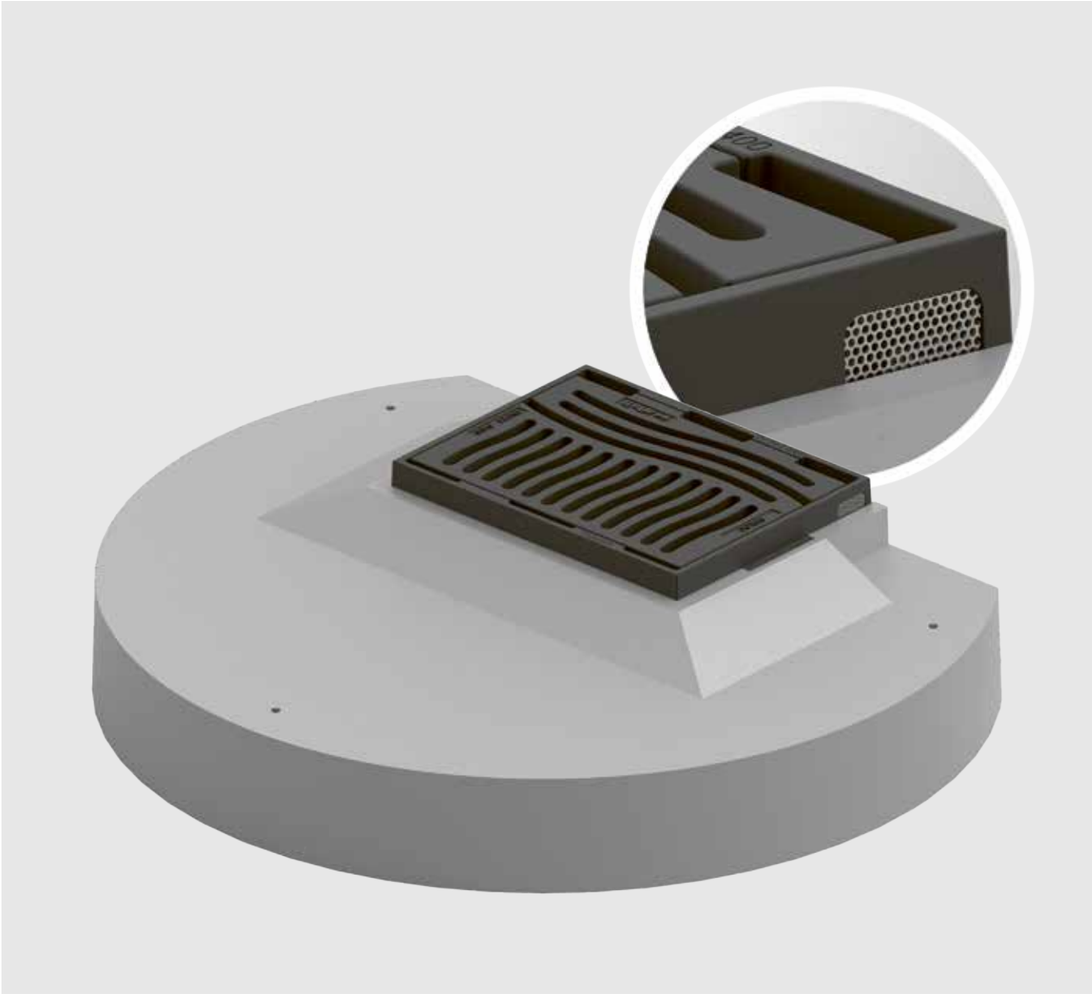
Mehr Infos auf
www.tschuemperlin-ag.ch/baumschutzsysteme.
Gerne beantworten unsere Kundenberater Ihre Fragen.

VON ROLL HYDRO

NEU

EINLAUFROST MIT SEKUNDÄRENTWÄSSERUNG

FÜR DURCHLÄSSIGE STRASSENBELÄGE



Das Bewusstsein für Lärmsensibilität im Strassenverkehr steigt stetig. Die Anforderungen an den Strassenbelag ebenso. Drainbelag dient nicht nur der Lärmminderung, er unterstützt auch die Entwässerung der Strassen. Mit unserem neuen Einlaufrost mit Sekundärentwässerung unterstützen wir den Drainbelag. Die Gitteröffnung im weiterentwickelten Rahmen ermöglicht es dem Sickerwasser einfach und ungehindert in die Kanalisation abzufliessen.

DUKTUS KEULA ALTECNO

ZEROWATERLOSS
vonroll-hydro.world

Das Olympiamotto «Das Wichtigste an den Olympischen Spielen ist nicht der Sieg, sondern die Teilnahme» mag ein romantisiertes Zitat aus der Zeit vom Gründer der modernen Olympischen Bewegung, Pierre de Coubertin, sein, aber Fakt ist, an Olympischen Spielen interessiert die Öffentlichkeit und auch die meisten Athletinnen und Athleten, zumindest die, welche über das entsprechende sportliche Potenzial verfügen, primär ein Medaillengewinn. Sie werden als Unternehmer:in ja auch nicht sagen, dass es wichtiger ist, am Markt teilzunehmen als am Markt erfolgreich zu sein. Wenn Sie also junge Menschen für Ihre Branche begeistern wollen, müssen Sie ihnen, im übertragenen Sinne, ihre «Olympischen Medaillen» aufzeigen. Ein Ziel aufzeigen, das sie inspiriert und dazu bringt, ihr Potenzial in einer Form zu entfalten, die niemand für möglich gehalten hätte. Spitzenleistungen bedingen Eigenverantwortung und Eigeninitiative, auch das eine Erkenntnis aus 25 Jahren Spitzensport und meiner unternehmerischen Tätigkeit.

Ich war stets einer der wenigen Weltklasseathleten, die neben dem Sport noch gearbeitet oder studiert haben. Das war meine Entscheidung und manch einer mag sagen, dass ich deshalb nicht Olympiasieger wurde, was ich zwar bezweifle. Die Schweiz ist bis heute eines der wenigen Länder, das über keinen künstlichen Kanukanal verfügt und damit hatte ich immer suboptimale Trainingsbedingungen im Vergleich zu meinen Konkurrenten im Ausland.

> **Sich immer wieder selbst zu erfinden, weiterzuentwickeln, hungrig zu bleiben und die Vision und das «Why» nie aus den Augen zu verlieren.**

Das wusste ich, und wenn ich damit nicht leben kann, sollte ich gar nicht erst antreten. Im Sport steht nirgends auf der Rangliste der Wettkämpfe, ob das Wetter in der Schweiz schlecht war oder ich schlechtes Material hatte, es geht nur um reine Fakten und Leistung. Als Athlet weiss man jedes Wettkampf-Wochenende, wo man steht, und es ist ehrlich und transparent. Sie kennen das aus Ihrem Unternehmen: Mitarbeitende, die sich immer beklagen, werden kaum die sein, die Leistung bieten.

Das bedeutet aber nicht, dass man nicht die Rahmenbedingungen einfordern darf bzw. muss. Aber am Schluss ist man nur dann erfolgreich, wenn man sich das adäquate Umfeld selbst schafft oder wenn das nicht möglich ist, entsprechende Konsequenzen zieht. Als ich mich für meine dritten Olympischen Spiele in London vorbereitete, war der nationale Verband in einem eher desolaten Zustand und es fehlten die Strukturen für Weltklasseleistungen.

Ich habe daraufhin mein eigenes Team aufgebaut, privat finanziert, mit privaten Trainern. Rückblickend war das nicht nur die erfolgreichste Zeit meiner Karriere, sondern es hat auch die Grundlage gelegt, dass ich das Know-how aufbauen konnte, um überhaupt unternehmerisch tätig zu werden. Wenn also Turbulenzen auf mich zukommen, und die habe ich aufgrund meiner vielseitigen Tätigkeiten eigentlich permanent, versuche ich mich immer auf die Erfahrungen im Sport zu stützen. Sich immer wieder selbst zu erfinden, weiterzuentwickeln, hungrig zu bleiben und die Vision und das «Why» nie aus den Augen zu verlieren.

Ich versuche, die relevanten Erfolgsfaktoren in aller Akribie zu beeinflussen, aber gleichzeitig auch zu akzeptieren, dass es Dinge gibt, die man nicht beeinflussen kann. Ich versuche immer wieder, mich selbst auch daran zu erinnern, dass Grossartiges nie im sicheren Hafen stattfindet, sondern draussen im Sturm oder eben auf dem Wildwasser mit dem Risiko, dass man auch mal unter Wasser ist. Die Bereitschaft, alles für den Erfolg zu tun, bereit zu sein, Niederlagen zu erleiden und sich permanent weiterzuentwickeln, bleibt für mich nicht nur die Haupterkenntnis aus dem Spitzensport, sondern ist die Basis für den Erfolg im Unternehmertum.

Mike Kurt
Olympiateilnehmer und Unternehmer

100 Jahre Leidenschaft

ANLIKER sagt «Danke!»

Unsere rund 1'700 Mitarbeitenden leisten täglich Aussergewöhnliches. Mit Leidenschaft und Herzblut erledigen sie ihre Aufgaben. Sie tragen unsere Werte immer bei sich und in die Welt hinaus. Dank ihnen dürfen wir 2023 unseren runden Geburtstag feiern. Sie prägen ANLIKER seit Anbeginn der nun 100-jährigen Erfolgsgeschichte. Danke für die Vergangenheit, willkommen im Jetzt, alles Gute für die Zukunft.

Mit ANLIKER auf Vertrauen bauen
1923 – 2023

100 JAHRE

ANLIKER

Meierhöflistrasse 18, 6021 Emmenbrücke
Telefon 041 268 88 88, www.anliker.ch

DIE UNSICHTBARE INFRASTRUKTUR IM HIMMEL

Ernst Kohler | CEO Rega

Die Rega ist immer da, wenn Patienten eine professionelle Hilfe aus der Luft benötigen. Die selbstständige, private und gemeinnützige Stiftung hat in über 70 Jahren die Luftrettung ständig weiterentwickelt, nicht zuletzt dank der Unterstützung von 3,6 Millionen Gönnern. Ein Beispiel für die Komplexität und Präzision ihrer Arbeit ist der «Bau» eines nationalen Netzes aus Instrumentenflugrouten, das viele Gemeinsamkeiten mit dem Infrastrukturbau aufweist.

> **«Einige LFN-Routen sind bereits etabliert und werden von den Rega-Crews im Einsatz genutzt, weitere befinden sich im Aufbau.**

Schlechte Sicht ist noch immer der häufigste Grund, weshalb eine Rega-Crew nicht zu einem Einsatz starten kann oder einen laufenden Einsatz abbrechen muss. Damit die Rega künftig noch mehr Menschen in Not helfen kann, verfolgt sie seit Jahren ihre Vision einer wetterunabhängigen Luftrettung. Damit die Rega-Piloten bei schlechter Sicht Flugplätze und Spitäler direkt anfliegen können, braucht es Instrumentenanflugverfahren.

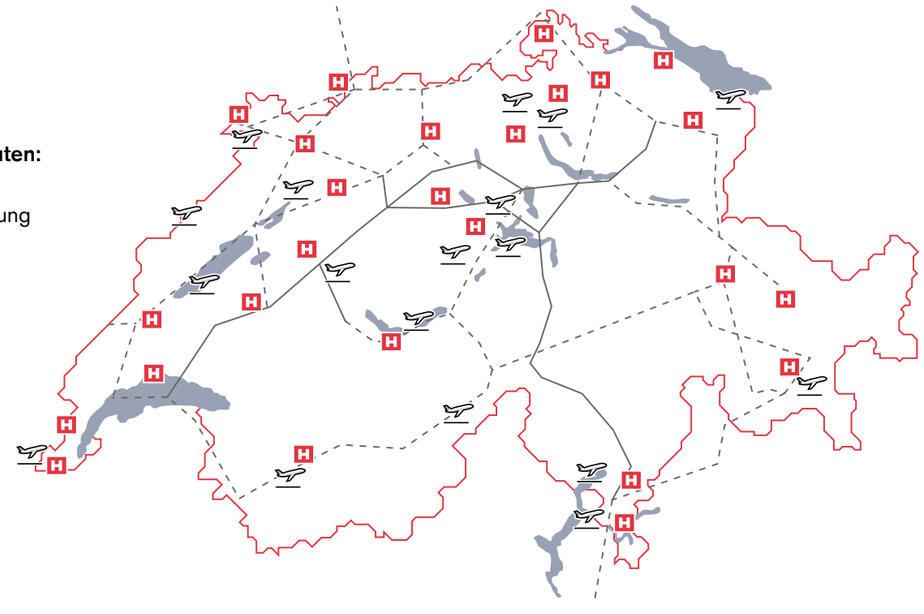
Wie ein Autobahnnetz im Himmel

Ein gemeinsames Projekt für einen entscheidenden Sicherheitsgewinn: Um bei fast jedem Wetter retten zu können, hat die Rega gemeinsam mit der Schweizer Luftwaffe, der Flugsicherung Skyguide, dem Bundesamt für Zivilluftfahrt (BAZL) und weiteren Experten das sogenannte Low Flight Network (LFN) erstellt. Dieses schweizweite Netzwerk aus Instrumentenflugrouten soll künftig Flughäfen, Flugplätze, Spitäler und Rega-Basen miteinander verbinden. Wie auf einer Autobahn kann der Helikopter dann auch bei schlechtester Sicht einer im Bordrechner gespeicherten Flugroute nachfliegen. So werden Einsätze möglich, die bis anhin nicht durchführbar waren.

Übersicht Low Flight Network

IFR-Anflug:
- Flugplatz
- Spital

Status LFN-Routen:
- In Betrieb
- In Vorbereitung



Die neuen Rettungshelikopter des Typs Airbus H145 mit Fünfblattrotor werden in der Lage sein, neue hochpräzise Instrumentenflugverfahren zu fliegen.

Spitäler in der Funktion der Knotenpunkte

Einige LFN-Routen sind bereits etabliert und werden von den Rega-Crews im Einsatz genutzt, weitere befinden sich im Aufbau. Doch mit den einzelnen Routen ist es nicht getan: Damit die Rega-Helikopter auf das Routennetz gelangen und dieses auch wieder verlassen können, benötigt das LFN, ähnlich einem Autobahnnetz, Ein- und Ausfahrten. Bis jetzt dienen hauptsächlich Militärflugplätze, wie zum Beispiel Emmen, als «Zubringer», weil dort bereits Instrumentenanflugverfahren (IFR-Anflüge) zugelassen sind. Die Rega möchte jedoch Spitäler und Rega-Basen als Zu- und Abfahrten auf das Routennetz nutzen, damit Patienten im Notfall ohne Umweg rasch und sicher ins Spital geflogen werden können.

Das Netz wird feiner: immer mehr Spitäler erschlossen

Seit 2011 können die Rega-Crews das Berner Inselspital dank eines solchen IFR-Verfahrens auch bei schlechter Sicht direkt an- und auch wieder davon abfliegen. Was sich zuerst in Bern bewährt und Hunderten von Patienten geholfen hat, wurde seither andernorts ebenfalls realisiert. Beispielsweise in Nottwil: Patienten mit einer schweren Rückenverletzung, die auf den schonenden Transport in einem Rettungshelikopter angewiesen sind, können seit 2020 auch bei schlechter Sicht ins Schweizer Paraplegiker-Zentrum geflogen werden – direkt, rasch und sicher. Auch das Universitätsspital Zürich und das Kantonsspital Winterthur und weitere Spitäler des Netzwerks der hochspezialisierten Medizin (HSM) verfügen heute bereits über ein zugelassenes Instrumentenanflugverfahren für Helikopter.

CREABETON

796 ARTIKEL
DIE ZUR VERBESSERUNG DER UMWELTBEDINGUNGEN BEITRAGEN

Schweizer Schwammstadt-Lösungen

Die **CREABETON** bietet Ihnen bei der Planung sowie der Realisierung von **Schwammstadt-Projekten** eine unglaublich breite Palette an Schweizer Betonprodukten, die zur Verbesserung der Umweltbedingungen beitragen.

Mehr Informationen finden Sie unter:
betonlink.ch/spongecity

Die IFR-Verfahren erhöhen die Sicherheit für Patienten, Crews und Dritte.

LFN wird eine kritische Infrastruktur

Das Parlament fällt 2021 einen wegweisenden Entscheid ohne jegliche Gegenstimmen in beiden Kammern: Das LFN erhält den Status einer kritischen nationalen Luftfahrtinfrastruktur, die im Auftrag des Bundes betrieben und weiter ausgebaut werden soll. Parallel zur Übertragung des LFN in die Verantwortung des Bundes treibt die Rega das Projekt weiter voran. Weitere von der Rega erarbeitete IFR-Verfahren an Spitälern wurden beim Bundesamt für Zivilluftfahrt (BAZL) zur Bewilligung vorgelegt. Die Rega hat zum Beispiel die notwendigen Unterlagen für die Anflüge auf die Universitätsspitäler Genf, Lausanne und Basel sowie für die Kantonsspitäler Delémont und Porrentruy eingereicht und erwartet eine baldige Zulassung.

Präzisere Verfahren dank Flottenerneuerung

Neben dem Ausbau des LFN entwickelt die Rega zusätzlich noch präzisere Verfahren, die IFR-Flüge in engen und hohen Tälern ermöglichen. Dabei betreibt die Rega mit ihrem Projekt «Advanced Rotorcraft IFR Operations in Switzerland» (ARIOS) erneut Pionierarbeit, um die Zulassungsvoraussetzungen gemeinsam mit internationalen und nationalen Behörden sowie Helikopterherstellern zu schaffen und dann weltweit die ersten dieser hochpräzisen Instrumentenflugverfahren in der Schweiz zuzulassen. Im Rahmen der Flottenerneuerung erhält die Rega bis Ende 2026 insgesamt 21 neue Rettungshelikopter des Typs Airbus H145 mit Fünfblattrotor. Diese werden in der Lage sein, die neuen hochpräzisen Instrumentenflugverfahren aus dem Projekt ARIOS zu fliegen. Damit kann die Sicherheit bei Instrumentenflugverfahren auch bei den neuen geringeren Abständen zu Bergen beim Befliegen dieser Routen jederzeit auf dem bisherigen hohen Niveau beibehalten werden. Das ist wichtig für Berggebiete wie das Engadin oder das Berner Oberland, wo die Täler eng und hoch sind. Im Rahmen des ARIOS-Projektes plant die Rega, diese innovativen Instrumentenflugverfahren zunächst am Spital Interlaken und am Flughafen Samedan einzuführen. Da die neuen IFR-Verfahren Rettungsflüge ermöglichen, die bisher abgesagt oder abgebrochen werden mussten, können künftig noch mehr Patientinnen und Patienten von der medizinischen Hilfe aus der Luft profitieren. Der bevorstehende Ausbau des LFN mit der weiteren Anbindung von Spitälern und Rega-Basen bedeutet deshalb eine deutliche Verbesserung der medizinischen Grundversorgung aus der Luft.

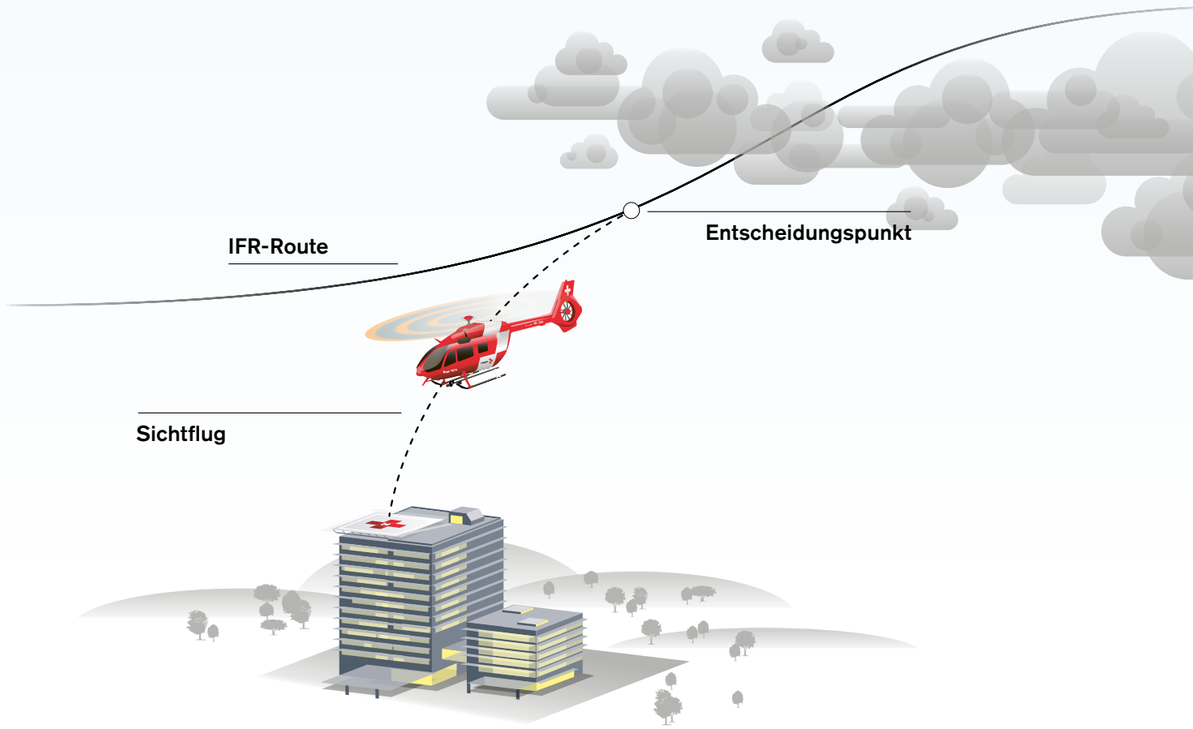
Mehr Sicherheit – im Einsatz zugunsten der Patienten und der Crews

Die IFR-Verfahren erhöhen zudem die Sicherheit für Patienten, Crews und Dritte: Heute müssen die Rega-Crews bei zweifelhaften Wetterbedingungen abschätzen, ob ein ausschliesslicher Sichtanflug auf ein Spital möglich ist oder nicht. Falls nicht, müssen sie auf ein weiter entferntes Spital ausweichen oder den Patienten, z.B. an einem Flugplatz mit Instrumentenlandemöglichkeit, einer Ambulanz übergeben – beides bedeutet eine Verzögerung für den Patienten. Mit einem direkten IFR-Anflug können immer mehr Spitäler zukünftig auch bei schlechter Sicht sicher angeflogen werden.

Dieses unsichtbare Netz von Instrumentenflugrouten ist das Herzstück der Rega-Vision einer wetterunabhängigen Luftrettung zugunsten der Schweizer Bevölkerung.

Ernst Kohler
CEO Rega

IFR-Anflugverfahren auf Spitallandeplatz



So funktioniert ein IFR-Spitalanflug

Wie auf Schienen gleitet der Rega-Helikopter sicher und kontrolliert hinab durch die Hochnebeldecke in Richtung Spital. Die Sicht aus dem Cockpit beträgt nur wenige Meter. Der Autopilot steuert den Helikopter metergenau auf einer vordefinierten Route des Instrumentenflugverfahrens (IFR). Dabei orientiert sich der Pilot nicht wie üblich im Sichtflugverfahren anhand der Umgebung, sondern er navigiert und kontrolliert seinen Helikopter mithilfe der Instrumente im Cockpit, insbesondere, ob der Helikopter die im Rechner gespeicherte Route einhält. Dank hochpräziser Navigationsinstrumente und modernster Satellitennavigation «weiss» der Helikopter zu jeder Zeit, wo er sich im dreidimensionalen Raum befindet.

Dann erreicht die Maschine im Anflug den sogenannten Entscheidungspunkt. An diesem definierten Punkt des Anflugs muss sich der Pilot entscheiden, ob er die Autopilotfunktion deaktivieren und den Landeplatz im Sichtflug anfliegen darf, weil er den Spitallandeplatz sehen kann – oder ob er auf der vordefinierten Route im Instrumentenflugverfahren weiter zu einem alternativen Landeplatz fliegen muss.

VERGABERECHTS-REFORM: GELINGT DER PROZESS?

Marc Steiner | Bundesverwaltungsrichter

Die Vergaberechtsreform hat mit dem Inkrafttreten im Kanton Zürich per 1. Oktober 2023 einen gefühlten Punkt erreicht, von dem es kein Zurück mehr gibt. Freude herrscht! Für eine Neuausrichtung braucht es aber nicht nur einen anderen rechtlichen Rahmen, sondern vor allem auch eine neue Denke. Darum der Begriff Vergabekultur. Gelingt die Transformation? Was können wir beitragen, um dem Prozess mehr Schwung zu verleihen?

Die diesjährige Tagung ist aus der zugegebenermassen sehr subjektiven Sicht des Referenten die Fortsetzung der Infra-Tagung 2018 zum Thema «Reglementiert und zugenäht!». Damals war die Vergaberechtsreform an einem Wendepunkt. Die Baubranche musste flächendeckend sensibilisiert und motiviert werden, um erstens die Bedeutung der Vergaberechtsreform für die öffentliche Hand und die eigene Branche intellektuell und emotional auf sich wirken zu lassen. Zweitens ging es darum, über untergeordnete Differenzen zwischen den Unterverbänden von Bauenschweiz hinwegzusehen und die Reihen zu schliessen. Das ist glücklicherweise hervorragend gelungen.

> **«Die Vergaberechtsreform war ja auch – namentlich aus Baulobbyperspektive – ein echter Erfolg. Aber wo stehen wir jetzt?**

Benjamin Wittwer, der damalige Direktor von Bauenschweiz, hat, mit dem Referenten auf der Tribüne des Ständeratssaales sitzend, einmal gesagt, er habe gerade vom CEO eines wichtigen Bauunternehmers die Rückmeldung erhalten, dieser wisse jetzt, warum er die Beiträge an die Wirtschaftsverbände zahle. Ein schöneres Kompliment kann man in dieser Position nicht bekommen. Die Vergaberechtsreform war ja auch – namentlich aus Baulobbyperspektive – ein echter Erfolg. Aber wo stehen wir jetzt?

Klar ist – und darüber haben sich jedenfalls die Entscheidträgerinnen und Entscheidträger des öffentlichen Sektors keine Illusionen gemacht –, dass man mit Inkrafttreten des neuen Rechts nicht einfach den Schalter drehen kann mit der Wirkung, dass alles anders wird. Warum ist das so? Das Schweizer Vergaberecht ist vor allem auch ein Harmonisierungserfolg, weil nach dem neuen System für Bund, Kantone, Gemeinden, die SBB und weitere Auftraggeberinnen des öffentlichen Sektors das gleiche Recht gilt. Ähnlich wie bei den europäischen Richtlinien war der Preis für die Harmonisierung, dass man den einzelnen föderalen Ebenen (oder in Europa eben den Mitgliedstaaten) in einem gewissen Rahmen erlaubt, ihren Präferenzen entsprechend unterschiedliche Geschwindigkeiten und Ambitionslevel festzulegen. Weniger gern gesehen, aber natürlich auch Teil der Realität sind unterschiedliche Geschwindigkeiten und Ambitionslevel auf Bundesebene.

Deshalb verlangt die Beschaffungsstrategie Bund, dass alle zentralen Einkaufsstellen, also namentlich das Bundesamt für Bauten und Logistik BBL, das Bundesamt für Strassen ASTRA und das Bundesamt für Rüstung armasuisse je eine Beschaffungsstrategie bzw. Richtlinien erarbeiten. Damit soll transparent werden, wie ernsthaft der mit dem Gesetz beabsichtigte Paradigmenwechsel umgesetzt werden soll. Wichtig an diesen Strategien ist nicht nur der Inhalt, sondern auch die Entstehungsgeschichte, die idealerweise die relevanten Entscheidträgerinnen und Entscheidträger auf eine Art einbindet, die in der Organisation als Anreiz für echte Transformation wahrgenommen wird. Solche Strategiedokumente taugen selbstverständlich auch für Verkehrsbetriebe, Stromkonzerne, Kantone (insgesamt oder einzelne Departemente

der Kantonsverwaltung) und Städte bzw. Gemeinden. Ohne die Einbindung der Entscheidträgerinnen und Entscheidträger bringt übrigens auch eine Schulung der Einkäuferinnen und Einkäufer nicht den gewünschten Erfolg. Nach altem Recht lag das Risiko de facto bei einzelnen Pionieren beiderlei Geschlechts mit Überzeugungstäterinnennaturell oder autistischer Spektrumsstörung. Nach neuem Recht soll das Bekenntnis zum Mut und zur Risikobereitschaft durch die Führungsspitze formuliert und auch belohnt werden. Der Vergabekulturwandel ist von der Politik ausdrücklich gewollt. Damit wird die Betriebskultur im öffentlichen Sektor zum entscheidenden Thema. Und die Beschaffungsstrategie ist ein mögliches Instrument, um diese zu entwickeln.

Anlässlich der Verabschiedung des neuen Vergaberechts wurde unter Juristinnen und Juristen die Frage diskutiert, ob in der Vergaberechtsreform ein Paradigmenwechsel zu sehen ist oder nicht. Die Antwort der Baulobby ist eindeutig (Mario Marti, Der Paradigmenwechsel im öffentlichen Beschaffungsrecht, Bern 2022, insb. S. 12 f.). Aus heutiger Sicht ist diese Debatte nach der hier vertretenen Auffassung kalter Kaffee. Denn eines ist klar: Es gibt weder die richtigen Rahmenbedingungen für die Kreislaufwirtschaft und die Energiewende noch eine glaubwürdige Klimapolitik ohne echte Transformation des öffentlichen Beschaffungswesens. Sie müssen sich quasi eine politische Vektorgeometrie vorstellen.

Wenn in diesen Nachbarbereichen genügend Dynamik festzustellen ist, dann gehen die etwas grosszügig beurteilt parallelen Richtungspfeile der Politiken zusammen in einen grossen Pfeil über, wobei sich die genannten Politikbereiche gegenseitig stimulieren. Wladimir Putin ist dadurch, dass er sich unfreiwillig als unser wirkungsvollster Energiepolitiker positioniert hat, auch zum Spezialisten für Vergabekulturwandel geworden. In all diesen Bereichen, aber namentlich im öffentlichen Beschaffungswesen, sollen der öffentliche Sektor und insbesondere der Bund eine Vorbildfunktion einnehmen. Das wird zum Beispiel in Art. 10 des Klimagesetzes, das Gegenstand der Referendumsabstimmung vom 18. Juni 2023 war, ausdrücklich formuliert. Diese Vorbildfunktion kann die öffentliche Hand nur wahrnehmen, wenn ihr Konsumverhalten

Neben dem Bekenntnis zur Belohnung von Mut braucht es auch gewisse Vorgaben, damit insbesondere branchenspezifische Standards nicht mehr infrage gestellt werden.

neu gedacht wird. Das bedeutet nicht nur faire Preise für gute Qualität, sondern auch eine auftraggeberseitige Investition in intelligentes Nachfragedesign.

Was haben wir nebst den Strategien für Möglichkeiten, von der Umsetzung der neuen Mindestvorgaben in eine echte Transformation unter Nutzung der neuen Spielräume zu kommen? Wir müssen über diese Spielräume reden. Die Art, wie diese genutzt werden (sollen), ist nicht gottgewolltes administratives Gewurstel, sondern (zumindest grob) steuerbares Verhalten. Und die Anreizsysteme, die auf die Einkäuferinnen und Einkäufer wirken, sind ebenfalls nicht naturgesetzlich, sondern menschengemacht, also veränderbar.

Neben dem Bekenntnis zur Belohnung von Mut braucht es auch gewisse Vorgaben, damit insbesondere branchenspezifische Standards nicht mehr infrage gestellt werden. Beispiel: Es gibt eine Empfehlung des Bundes zur nachhaltigen Beschaffung von Holz. Es soll nur Holz aus nachhaltiger Forstwirtschaft eingekauft werden. Irgendwann hat die Holzlobby verstanden, dass sich solche Standards zugunsten ihrer Branche auswirken. Durch die Herkunftsdeklarationspflicht von Holz, das Importverbot von illegal geschlagenem Holz und der Verpflichtung der öffentlichen Hand, nachhaltiges Holz einzukaufen, wird unter anderem auch die Marktstellung von schweizerischem Holz verbessert. Nachdem dieser politische Konsens im Rahmen der Vergaberechtsreform hergestellt worden ist, sollte das Thema auch für den Beschaffungsalltag ausser Streit gestellt werden. Das bedeutet, dass für die Bundesebene aus der Holzempfehlung eine Weisung gemacht werden sollte, damit nicht mehr für jede Beschaffung entschieden werden muss, ob

Das Bundesverwaltungsgericht in St. Gallen. Der Referent äussert seine persönliche Meinung.

DAS ORIGINAL.

ACOSIM
MÖRTEL
SYSTEME

nachhaltiges Holz beschafft werden soll. In Österreich gibt es einen ganzen Haufen von branchen- und warengruppenspezifischen Nachhaltigkeitsempfehlungen, die für die Bundesebene dank entsprechendem Konsens zwischen den zuständigen Ministerien Weisungscharakter haben. Davon ist die Schweiz noch weit entfernt. Aber der Blick über den Tellerrand gibt uns schon einmal die Fantasie dafür, dass bei entsprechendem politischen Willen einiges möglich ist.

Ein weiterer grosser Hebel für die echte Transformation ist der Branchendialog. Auch weil die Bundesverwaltung den Wirtschaftsverbänden nach dem alten Mindset nicht auf Augenhöhe begegnet ist, hatte (nicht nur) die Baulobby den nötigen Leidensdruck, um diesen nach den Regeln des Energieerhaltungssatzes in Reformdynamik umzuwandeln. Damit war der Regierungsentwurf für das neue Beschaffungsgesetz plötzlich – für viele überraschend – an entscheidenden Stellen Makulatur. Daraus haben die öffentliche Hand und insbesondere der Bund gelernt. Emblematisch für diese Entwicklung war der gemeinsame Aufruf der Präsidenten von Bauenschweiz und des Direktors des Bundesamtes für Bauten und Logistik vom Januar 2021, die neue Vergabekultur gemeinsam zu pflegen und die Neuerungen als Chance zu sehen. Inzwischen hat sich die Verhandlung zwischen Grosseinkaufenden und Branchenverbänden als Gestaltungsinstrument des Vergabekulturwandels zunehmend etabliert. Unter den richtigen Governancevoraussetzungen ist der Branchenverband auch eine Ressource in Bezug auf die Frage, welche Anforderungen realistischerweise gestellt werden können. Denn im Unterschied zu einzelnen Anbietern ist die Branche als solche jedenfalls nicht in unzulässiger Weise vorbefasst, wenn ihr im Rahmen der Markterkundung einschlägige Fragen gestellt werden. Diese Entdeckung des Branchendialogs ist längt nicht auf den Baubereich beschränkt. Auch in der IT-Verbandlandschaft bewegt sich diesbezüglich etwas. Dasselbe lässt sich etwa auch in Bezug auf die Textilbranche beobachten. Da ist wirklich Musik drin!

Vor der parlamentarischen Phase der Vergaberechtsreform war nicht selten zu hören, das Thema öffentliches Beschaffungswesen sei doch staubtrocken, etwas für Technokratinnen und Technokraten, schwer politisierbar und tauge – ausgenommen im Rahmen der Skandalberichterstattung über Korruption und Baukartelle – auch nicht für die Mainstreammedien. Das hat auch damit zu tun, dass es lange Zeit kaum aussagekräftige Zahlen zur Beschaffungspraxis gab. Insbesondere die Bundesverwaltung ist berüchtigt dafür, dass sie sich jahrzehntelang gegen jedes aussagekräftige Reporting gewehrt hat, bis der Finanzdelegation

« Insbesondere die Bundesverwaltung ist berüchtigt dafür, dass sie sich jahrzehntelang gegen jedes aussagekräftige Reporting gewehrt hat, bis der Finanzdelegation beider Räte im Jahre 2014 nach der seco-Korruptionsaffäre der Kragen geplatzt ist.

TOK®-Band SK. Selbstklebend. Zeitsparend. Sicher.
TOK®-Band SK Mark. Gut sichtbar in richtiger Höhe.
Ohne Voranstrich. Ohne Anflämmen. Erfüllen die ZTV Fug-StB 15.
40 Jahre DENSOKOR AG in der Schweiz.
denso-group.com

TOK®-Band. Die Nr.1 bei Fugenbändern.

made in Germany since 1922

DENSOKOR AG • 5502 Hunzenschwil • Tel.+41 43 366 22 44

Es stehen also in der Tendenz immer mehr Daten zur Verfügung und diese werden in Zukunft – und wohl nicht mehr nur durch den Vergabemonitor von Bauenschweiz – auch besser analysiert werden können.

beider Räte im Jahre 2014 nach der seco-Korruptionsaffäre der Kragen geplatzt ist. Nach neuem Recht sind Korruptionsprävention und Governance (Vermeidung von Interessenkonflikten usw.) neu Regulierungsziel. Damit gewinnt das Reporting auch als Transparenzinstrument noch einmal an Bedeutung. Ausserdem sollen aufgrund der zur Verfügung gestellten Daten auch Aussagen darüber möglich sein, ob und in welchem Tempo bzw. mit welchem Ambitionslevel sich das Nachfrageverhalten der Auftraggeberinnen ändert. Der offene Diskurs darüber ist Teil der neuen Vergabekultur. Das Reportingset Beschaffungscontrolling 2022 umfasst denn auch ein Kapitel «Umsetzung der Beschaffungsstrategie der Bundesverwaltung». Mit anderen Worten: Wir sind an einem anderen Ort als vor zehn Jahren, aber da geht noch mehr. Und: Auch Kantone und Gemeinden sollten im eigenen Interesse Führungsdaten erfassen, soweit sie das nicht bereits tun.

Schon 2014 hat die Finanzdelegation des Bundesparlaments festgehalten, dass diese Daten in erster Linie dazu dienen, dass der Bundesrat als Gremium bzw. die einzelnen Departementsvorsteherinnen und Departementsvorsteher sehen, was im eigenen Laden läuft. Steuern im Blindflug fühlt sich nicht gut an. Dazu und erst in zweiter Linie kommt als Nebeneffekt die Möglichkeit einer glaubwürdigen Oberaufsicht durch das Parlament. Und das Gleiche gilt selbstverständlich auf allen föderalen Ebenen gleich.

Neben dem Reporting auf Auftraggeberseite gibt es natürlich auch die Auswertung der zur Verfügung stehenden Daten durch andere Akteurinnen und Akteure. Günstig ist in diesem Zusammenhang, dass der Beschaffungsplattform simap.ch nach neuem Recht insbesondere in der föderalen Tiefe eine noch bedeutendere Rolle zukommt als bisher. Dadurch lässt sich (Stichwort: big data) eine gigantische Datenmenge auswerten, um zu schauen, ob sich etwas bewegt. Bei manchen Kantonen ist es noch zu früh, um Aussagen zu machen, ob das Inkrafttreten des neuen Rechts zu den gewünschten Änderungen geführt hat. Aber auf Bundesebene ist das neue Beschaffungsgesetz bekanntlich per 1. Januar 2021 in Kraft getreten. Also haben wir jedenfalls Ende dieses Jahres ein gutes Datenset beisammen, um gewisse Aussagen zum Verhalten der grossen Auftraggeberinnen vor und nach der Reform machen zu können.

Dass das Monitoring bei richtigem Einsatz die Transformation beschleunigt, hat die Baulobby früh erkannt. Auf der Internetseite von Bauenschweiz wird der «Vergabemonitor der Schweizer Bauwirtschaft» beschrieben. Da finden sich etwa Aussagen zum mittleren Anteil qualitativer Zuschlagskriterien in öffentlichen Aufträgen im Sinne einer Übersicht über Bund und Kantone. Und die Analysemethode wird auch laufend verfeinert. Es stehen also in der Tendenz immer mehr Daten zur Verfügung und diese werden in Zukunft – und wohl nicht mehr nur durch den Vergabemonitor von Bauenschweiz – auch besser analysiert werden können. Damit sind wir wieder einmal bei meinem Lieblingsbegriff des gottgewollten administrativen Gewurstels. Dieser impliziert, dass da niemand genau hinschaut. Sobald der Scheinwerfer ans richtige Ort leuchtet, gibt es auch weniger Gewurstel. Vielmehr wird die Vergabekultur noch klarer zum Führungsthema, wenn sie messbar wird. Da werden sich in nächster Zeit Dinge bewegen, für die uns heute noch die Fantasie fehlt. Aber nicht mehr lang. Zusammenfassend können Reporting und Monitoring einen entscheidenden Beitrag zur echten Transformation leisten.

Eingestiegen sind wir mit der Frage, was es für echte Transformation braucht. Ich habe bereits im Jahr 2020 an der swissbau-Veranstaltung des SIA gesagt, dass das Spiel mit der Verabschiedung der neuen Gesetzestexte nicht zu Ende ist, sondern erst anfängt. Das ist uns heute wohl noch klarer als damals. Das ist aber auch eine einmalige Chance für die Bauwirtschaft. Die Leitbegriffe bleiben die gleichen: Qualität, Innovation, Nachhaltigkeit. Jetzt müssen wir in genau derselben Selbstverständlichkeit über das Umsetzungsinstrumentarium reden: Strategie (und Weisungen), Dialog, Messbarkeit. Das braucht aber noch einmal so viel Kraft wie die Lobbybemühungen im Rahmen des Gesetzgebungsprozesses. Erst wenn die Vergabekultur den Zielsetzungen des Gesetzgebers auch dort entspricht, wo die Gerichte diese mit Blick auf die Ermessensspielräume der Auftraggeberseite nicht durchsetzen können, ist der Reformprozess abgeschlossen. Packen wir's an! Und wenn wir nicht nur die Botschaft haben, dass das Bauen von Infrastruktur schon mit Blick auf das Resultat sinnhaft ist, sondern auch noch sagen können, dass die Art, wie wir das tun, zukunftsfähig ist, dann erscheint auch das Problem des Fachkräftemangels in einem anderen Licht. Unsere Töchter und Söhne erwarten von uns Enkeltauglichkeit. Und wenn sie die Enkeltauglichkeit sehen, arbeiten sie auch mit dem gleichen Herzblut in der Baubranche, das wir zum Glück von vielen Akteurinnen und Akteuren hier im Raum kennen. Und wir bieten der Gesellschaft insgesamt damit etwas, das sie ganz dringend braucht, nämlich Orientierung, Vertrauen und Zuversicht.

Marc Steiner
Bundesverwaltungsrichter

TROTZ TURBULENZEN DAS ZIEL IM AUGE BEHALTEN

Adrian Dinkelmann | Geschäftsführer Infra Suisse

Die Gastreferenten der Infra-Tagung 2024 zeigen auf eindrückliche Art und Weise, wie wichtig der Blick aufs Wesentliche gerade im schwierigen Umfeld ist. Egal, ob in der Infrastrukturpolitik, in wilden Gewässern, der Luftrettung oder im öffentlichen Beschaffungswesen: Das Rudern an Ort und Stelle führt nicht zum Erfolg und Blindflüge sind gefährlich.

« Überfordert sind wir nicht, wenn wir diesen Weg gemeinsam beschreiten.

Bei allem Optimismus: Das aktuelle Umfeld des Infrastrukturbaus bringt nicht nur Chancen, sondern auch Herausforderungen und Gefahren. Wer sich aber diesen nicht stellt, verkennt die Motivation und die Pflichten, die es gegenüber den Anspruchsgruppen wahrzunehmen gilt. Unternehmer, öffentliche Hand, Politik, Bildung und Wissenschaft sind also gefordert. Überfordert sind wir nicht, wenn wir diesen Weg gemeinsam beschreiten.

Der Fachkräftebedarf – ich spreche bewusst nicht vom Mangel – gehört zu den grundlegenden Entwicklungen, mit welchen sich jede Branche auseinandersetzen muss. Dass dieser Parcours von einigen Hindernissen geprägt ist, wissen wir. Sollte aber dieser Wettbewerb nicht erst recht dazu motivieren, besser als die anderen zu sein?

Der Paradigmenwechsel im öffentlichen Beschaffungswesen ist und bleibt eine der grössten Errungenschaften der letzten Jahre, die von den Interessensvertretern der Branche angestossen wurden. Die Transformation findet aber erst statt – oder eben nicht. Damit dies nicht im Blindflug endet, brauchen wir unser eigenes «Low Flight Network»: ein verbindendes Netzwerk, welches auf einer vernünftigen Flughöhe Orientierung schafft und nicht in unendliche Sphären abdriftet.

Im Rückblick auf die weltwirtschaftliche und geopolitische Entwicklung der letzten Jahre wird deutlich, dass gerade in unsicheren Zeiten der Dialog hilft, den unvorhergesehenen und nicht beeinflussbaren Druck abzufedern. Während der Pandemie ermöglichte der Dialog mit den SBB pragmatische Lösungen. In Zeiten unsicherer Lieferketten und ausserordentlicher Teuerung sorgte der Dialog dazu, dass (fast) alle Bauherren entsprechende Lösungen mit ihren Auftragnehmern fanden. Es ist allgemein bekannt, dass offene Innovationen, also die Zusammenarbeit verschiedener Leistungsträger, bestenfalls über die Wertschöpfungskette hinaus, vielversprechender sind als geschlossene Formen, in welchen jeder für sich versucht, Neues zu entwickeln.

Womit wir bei der Digitalisierung und der Nachhaltigkeit sind. Oft werden die beiden Megatrends als Worthülsen abgewertet. Dies ist gefährlich, denn ob man es wahrhaben will oder nicht: Wir kommen nicht darum herum, uns mit dem Wandel auseinanderzusetzen. Wer sie nicht aktiv in seine strategischen Entwicklungen einbezieht, wird eher früher als später Probleme haben auf dem Markt: Sei es bei den öffentlichen Beschaffungen (wegen des politischen Drucks), in der Effizienz (wegen des technologischen Wandels) oder bei der Rekrutierung von Fachkräften.

Deshalb ist die Frage gerechtfertigt: Sind wir überfordert? Die Podiumsdiskussion der Infra-Tagung liefert Antworten. Infra Suisse als Verband steht gerne zur Verfügung, um sich diesen Herausforderungen gemeinsam mit Ihnen, sehr geehrte Damen und Herren, zu stellen. Ich bin überzeugt: Wir sind gefordert, aber nicht überfordert. Also lassen Sie uns in die gleiche Richtung rudern … oder fliegen, was Ihnen lieber ist.

Adrian Dinkelmann
Geschäftsführer Infra Suisse

VSS
Schweizerischer Verband der Strassen- und Verkehrsfachleute

Das ist der VSS:

- **10 500** Privatpersonen und **570** Institutionen
- Normenwerk mit 315 VSS-, 61 SN- und 926 EN/ISO-Normen
- Akademische Weiterbildung: 12 CAS mit 48 Modulen

www.vss.ch

PODIUMSDISKUSSION

Teilnehmende

Marc Steiner
Bundesverwaltungsrichter

Olivier Imboden
Geschäftsführer, Ulrich Imboden AG

Adrian Wildenauer
Prof. für digitales Bauen, BFH Biel

Sandra Salvador-Ziegler
CEO, Ziegler AG

Raphaela Huber
Geschäftsleitung Digital Marketing,
Suissma AG BAU

Moderation

Andrea Vetsch
Schweizer Radio und Fernsehen (SRF)

SYTEC GEOPRODUCTS

Das Öko-Label für Tiefbau-Systeme

Innovationen für mehr Nachhaltigkeit

- Energie / CO_2
- Transporte
- Bauzeit / Verfügbarkeit Infrastruktur
- Biodiversität
- Nutzungsdauer
- Stoffkreislauf
- Ästhetik / Akzeptanz

Weitere Infos auf
www.sytec.ch/de/syteco

SYTECO sustainable engineering

«Der Reformprozess des öffentlichen Beschaffungsrechts ist noch nicht abgeschlossen. Also packen wir's an!»

Marc Steiner | Bundesverwaltungsrichter

Marc Steiner ist seit 2007 Richter am schweizerischen Bundesverwaltungsgericht, wo er den Aufbau des Fachbereichs öffentliches Beschaffungswesen mitverantwortet hat. Er hat sich national und international vor allem auch mit der Zulässigkeit der Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten im Rahmen der öffentlichen Beschaffung auseinandergesetzt. Daneben ist er Verfasser einschlägiger Publikationen, namentlich einer von vier Autoren des 2013 in dritter Auflage erschienenen Standardwerks «Praxis des öffentlichen Beschaffungsrechts». Er berät öffentliche Auftraggeberinnen zum neuen Vergaberecht und zu dem mit diesem verbundenen Paradigmenwechsel.

«Den viel zitierten Fachkräftemangel gibt's eigentlich nicht. Es gibt nur darauf schlecht vorbereitete Unternehmen.

Olivier Imboden | Geschäftsführer, Ulrich Imboden AG

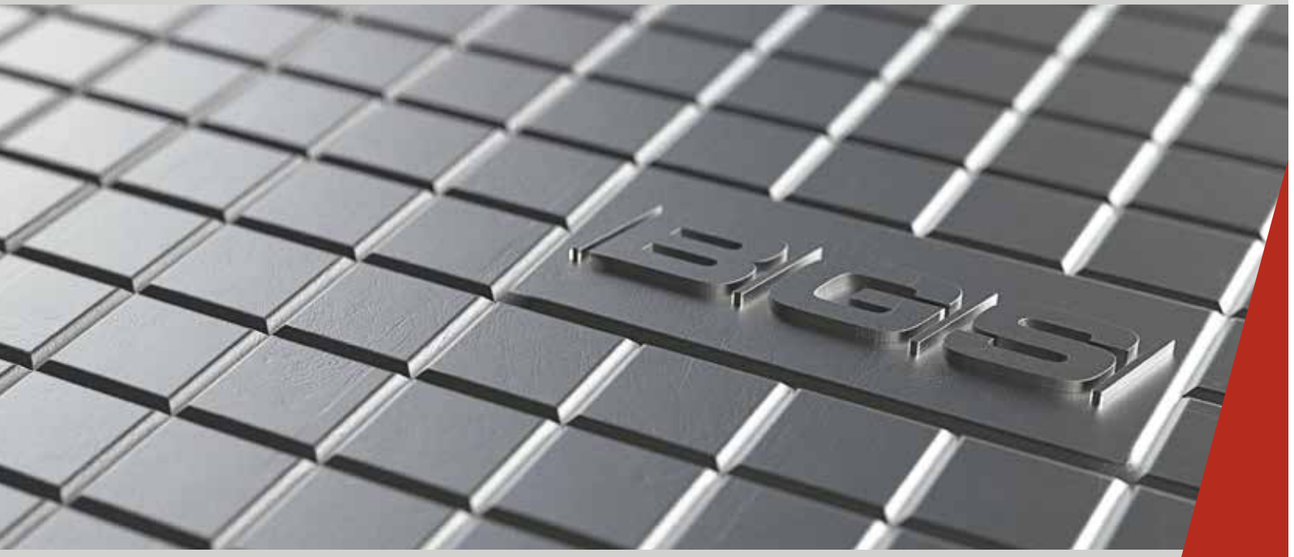
Olivier Imboden ist nicht nur als Geschäftsführer des Oberwalliser Bauunternehmens, welches auch im Unterland mit «Wallisär-Pauer» Werbung macht, bekannt. Aktuell ist er als Bauunternehmer Fricker in der TV-Serie «Tschugger» zu sehen. Seit 2021 sitzt Imboden zudem im Waliser Kantonsparlament. Als Kommunikationschef des Openairs Gampel, als Bauunternehmer oder auch als erfolgreichster Walliser Podcaster («Dick im Gscheft») setzt er immer wieder auf kreative Ideen, die weit über die Kantonsgrenzen für Aufsehen sorgen.

Entwässerungstechnik

BGS BAU GUSS AG

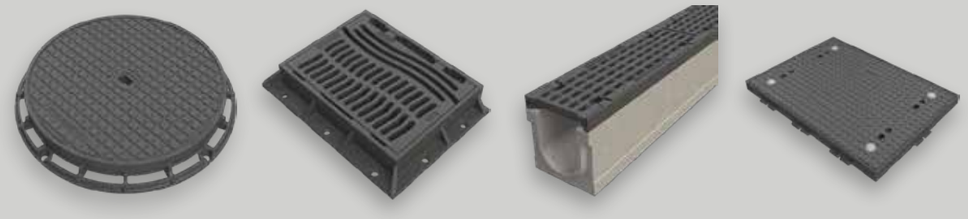
Wasser | Energie | Telecom

BGS – Ihr Partner



Flexibilität, Kompetenz und hohe Lieferbereitschaft sind die Grundlagen für eine solide Partnerschaft zwischen Ihnen und **BGS Bau Guss AG**

- Vollständiges Produktesortiment
- Komplette Systeme
- Maximaler Qualitätsstandard
- Technischer Support



BGS Bau Guss AG, Lischmatt 7, 4624 Härkingen
Telefon +41 (0)62 389 04 80, E-Mail info@bgs.ch, www.bgs.ch

«Die digitale Transformation des Infrastrukturbaus ist Fakt. Nutzen wir sie als unsere Chance für die Zukunft.»

Adrian Wildenauer | Prof. für digitales Bauen, BFH Biel

Der studierte Bauingenieur hat das Bauwesen bereits in der Kindheit erlebt; er arbeitete im elterlichen Infrastruktur-Baubetrieb kräftig mit. Er absolvierte auf Wunsch der Familie lange Lehrjahre im In- und Ausland. Nach diesen Stationen schloss er seine akademische Ausbildung mit einem Doktortitel in angewandter Informatik und Statistik ab. Er verfügt über fundierte Erfahrung in der modernen Lehre und der praxisorientierten Weiterbildung. Zuletzt war er Leiter BIM Standardisierung und Branchenaktivitäten bei den Schweizerischen Bundesbahnen SBB. In dieser Funktion hat er unter anderem den Sechs-Punkte-Plan für die digitale Transformation der Bauwirtschaft federführend vorangetrieben.

«Kontinuität ist gut, aber man muss sich auch auf die Veränderungen einlassen. Es ist nicht mehr wie zu Grossvaters Zeiten.

Sandra Salvador-Ziegler | CEO, Ziegler AG

Seit 2020 leitet Sandra Salvador-Ziegler das Familienunternehmen Ziegler AG in vierter Generation. Im Jugendalter war ihr noch nicht klar, dass sie einmal in den Familienbetrieb einsteigen würde. Deshalb entschied sie sich für eine kaufmännische Ausbildung. Als Personalverantwortliche stieg sie jedoch ins Unternehmen ein. Nach entsprechenden Weiterbildungen – unter anderem sogar mit einem LKW-Führerschein – führt sie das Unternehmen nun mit viel Herzblut und Verständnis für die Mitarbeitenden.

i·m·p

Baustoffprüfungen

Alles ausser gewöhnlich

Wir holen die Strassen auf Ihren Laptop.

Mit unserem Röntgenblick prüfen wir Betonbauten, ohne zu zerstören.

Schlechte Griffigkeit? Unser SKM misst sie mit 80 km/h.

IMP Bauwissen. Erfahrung macht Schule.

Wir prüfen, worauf Sie bauen.

Nicht ganz dicht? Fragen Sie uns.

Asbest im Haus? Sie wissen es innert 48 h.

www.impbautest.ch

84% der Schweizer Bevölkerung nutzen Social Media. Im Infrastrukturbau nutzen aber nur wenige dieses Potenzial.

Raphaela Huber | Geschäftsleitung Digital Marketing, Suissma AG BAU

Die Suissma AG BAU hat sich als Werbeagentur auf die Zielgruppen der Schweizer Baubranche spezialisiert. Raphaela Huber ist für das digitale Marketing zuständig und sieht den Fachkräftebedarf als Chance, mit kreativen Strategien zu reagieren. Im Bereich der Rekrutierung und des Mitarbeitendenmarketings hat Raphaela Huber Kampagnen und Projekte im In- und Ausland umgesetzt.

Belagsfräsarbeiten

AG Belagsfräsen
Wydengasse 6
2557 Studen

T 032 374 45 55
F 032 374 45 56

info@belafra.ch
belafra.ch

Ihr Partner für Fräsarbeiten im Strassenbau

BELAFRA

Verband Schweizerischer Pflästerermeister
Association suisse des maîtres paveurs
Associazione dei maestri pavimentatori svizzeri

«Wer aufhört, besser sein zu wollen, hat aufgehört, gut zu sein»

Kursangebot

Lerne einen Beruf, welcher mit Digitalisierung und künstlicher Intelligenz nicht ersetzt werden kann!

YouTube TikTok

HERZLICHEN DANK UNSEREN SPONSOREN

Sponsoren

Acosim AG

AG Belagsfräsen Biel Studen

Anliker AG Bauunternehmung

Arthur J. Gallagher (Schweiz) AG

Avesco AG

Belagsgeräte AG

BGS

CAMPUS SURSEE Bildungszentrum Bau AG

CRB

CREABETON AG

cubotoo AG

DENSOKOR AG

HG COMMERCIALE

IMP Bautest AG

Implenia Schweiz AG

KIBAG Bauleistungen AG

Robert Aebi AG

SikaBau AG

SYTEC Bausysteme AG

Tschümperlin AG, Baustoffe

Verband Schweizerischer Pflästerermeister

vonRoll hydro (suisse) AG

VSS (Schweizerischer Verband der Strassen- und Verkehrsfachleute)

Wacker Neuson AG

Klimaschutz mit Mehrwert:

Klimaneutrale Baugeräte und Baumaschinen von Wacker Neuson.

Sämtliche Produkte der Schweizer Mietflotte an allen 13 Standorten sind ab Januar 2023 nachweislich und mit Zertifikat versehen CO_2-neutral. Gemeinsam mit der renommierten Non-Profit-Organisation myclimate hat Wacker Neuson den Ausstoss an CO_2- Emissionen über den gesamten Produktlebenszyklus berechnet. Dadurch kann Wacker Neuson Transparenz in Bezug auf den CO_2-Fussabdruck der Maschinen und Geräte sicherstellen und Kunden neue Lösungen für den klimaneutralen Betrieb auf ihren Baustellen anbieten.

RENTAL

WACKER NEUSON
all it takes!

MITGLIEDER VON INFRA SUISSE

A

Aarvia Bau AG, Würenlingen
Adolf Künzi AG, Köniz
Aeschlimann AG, Zofingen
Ammann + Coduri AG, Altendorf
Amrein AG, Rickenbach
Anliker AG Bauunternehmung, Emmenbrücke
Antiglio SA, Freiburg
Arm AG Konolfingen, Konolfingen
Arnet Bau AG, Entlebuch

B

BAUER Spezialtiefbau Schweiz AG, Baden Dättwil
Bertschmann AG, Basel
Bisser AG, Basel
Braumann Tiefbau AG, Neuhausen am Rheinfall
Brossi AG, Winterthur

C

Camandona SA, Crissier
Cellere Bau AG, Untervaz
Cellere Bau AG, Bassersdorf
Cellere Bau AG, St. Gallen
Cellere Bau AG, Schaffhausen
Cellere Bau AG, Rotkreuz
Cellere Bau AG, Frauenfeld
Cellere Bau AG, Birr
CGC Construction Génie Civil SA, Puidoux
Colas Suisse SA, Lausanne
Contratto AG, Goldau
CREABETON Baustoff AG, Rickenbach
CSC Costruzioni SA, Lugano

D

De Zanet AG, Kaltbrunn
Dénériaz Bâtiment et Infrastructures SA, Sion
Dénériaz SA, Lausanne

E

E. Weber AG, Wattwil
Eberhard Bau AG, Kloten
Ed. Vetter AG, Lommis
Erne AG, Laufenburg
Ernst Frey AG, Kaiseraugst
Evéquoz SA, Conthey

F

F. Bernasconi & Cie SA, Geneveys-sur-Coffrane
F. Trachsel AG, Frauenfeld
Faes Bau AG, Burgdorf
flexBelag bau AG Zürich, Zürich
Foser AG, Malans
Frigo + Marti AG, Zug
Frutiger AG, Bern
Frutiger AG Basel, Füllinsdorf
Frutiger AG Thun, Thun
Frutiger SA Vaud, Savigny
Fuhrer + Dubach AG, Lützelflüh-Goldbach

G

Gasser Felstechnik AG, Lungern
Gebr. Brun AG, Emmen
Gebr. Mengis AG, Luzern
Ghelma AG Baubetriebe, Meiringen
Gränicher AG, Huttwil
Greuter AG, Hochfelden
Grisoni-Zaugg SA, Vuadens
Grund- und Tiefbau AG, Basel
Grund- und Tiefbau AG, Solothurn

H

H. Graf AG, Zufikon
H. Wellauer AG, Frauenfeld
Hagedorn AG, Pfäffikon
Hans Gurtner AG, Grenchen
Hans Renggli Bau AG, Malters
HASTAG St. Gallen Bau AG, St. Gallen
Heitkamp Construction Swiss GmbH, Dierikon
Hew AG, Domat/Ems
Hüppi AG, Winterthur

I

Imperiali AG, Büren an der Aare
Implenia Schweiz AG, Wattenwil
Implenia Schweiz AG, Zürich
Implenia Schweiz AG, Basel
Implenia Schweiz AG, Glattpark
Implenia Schweiz AG, St. Gallen
Implenia Schweiz AG, Chur
Implenia Schweiz AG, Buchs
Implenia Schweiz AG, Altdorf
Implenia Suisse SA, Onex
Implenia Suisse SA, Fribourg/Freiburg
Implenia Suisse SA, Vétroz
Implenia Suisse SA, Echandens
Implenia Svizzera SA, Bioggio
Impresa Luigi Notari (Suisse) SA, Bellinzona
Inauen Strassenbau AG, Uster
Induni & Cie SA, Petit-Lancy
ISR Injectobohr SA, Chavornay

J

Jakob Scheifele AG, Zürich
Jank + Blatter AG, Rothenburg
JMS Risi AG, Jona
JMS Risi AG, Baar
Josef Arnet AG, Dagmersellen
JPF Construction SA, Bulle

K

Käppeli Bau AG, Sargans
Käppeli Strassen- und Tiefbau AG Schwyz, Seewen
Kästli Bau AG, Rubigen
Keller-Frei AG, Wallisellen
Keller-MTS AG, Regensdorf
Keller-MTS SA, Vétroz
Kern Strassenbau AG, Bülach
KIBAG Bauleistungen AG, Zürich
Koch AG, Appenzell

L

Laurent Membrez SA, Aclens
Lazzarini AG, Chur
Lötscher Tiefbau AG, Luzern

M

Marti AG Basel, Basel
Marti AG Bauunternehmung, Zürich
Marti AG Bern, Moosseedorf
Marti AG Bürglen, Bürglen
Marti AG Pratteln, Pratteln
Marti AG Solothurn, Solothurn
Marti Arc Jura Management SA, Cornaux
Marti Bauunternehmung AG, Luzern
Marti Construction SA, Lausanne
Marti Tunnel AG, Moosseedorf
Martig & Bürgi AG, Visp
Meier & Jäggi AG, Zofingen
Mettler Prader AG, Chur
Moix & Zorzi SA, Sion
Morant AG, St. Gallen

N

Nicol. Hartmann & Cie. AG, St. Moritz
Notter Tiefbau AG, Wohlen

O

Oberholzer Bauleistungen AG, Neuhaus
Orllati (VD) SA, Bioley-Orjulaz

P

Paler Spezialtiefbau AG, Giornico
Pensa Strassenbau AG, Basel
Perfora SA, Cressier
Perrin Frères SA, Nyon
Piasio SA, Bardonnex
Pius Schmid AG, Visp
Pizzarotti SA, Bellinzona
PK Bau AG Giswil, Giswil
Porr Suisse AG, Altdorf
PraderLosinger SA, Sion

R

Reproad AG, Bremgarten
Rhomberg Bahntechnik AG, Zürich
Rico Ponato AG, Hombrechtikon
Rothpletz, Lienhard & Cie AG, Aarau
Rudolf Wirz Strassen- und Tiefbau AG, Liestal
Ruepp AG, Ormalingen

S

S. Facchinetti SA, Neuchâtel
Schlub AG Nordbünden, Chur
Schlub AG Südbünden, Poschiavo
Secchi Bau AG, Dübendorf
SIF SA, Ecublens
SikaBau AG, Schlieren
Specogna Bau AG, Kloten
STA Strassen- und Tiefbau AG, Olten
Stalder Tiefbau AG, Schüpfheim
Stämpfli AG Bauunternehmung, Langnau i.E.
Stettler AG Biel Studen, Studen
STRABAG AG, Bern
STRABAG AG, Amriswil
STRABAG AG, Subingen
STRABAG AG, Schlieren
STRABAG AG, Obergösgen
Stucki AG Bauunternehmung, Näfels
STUTZ AG Bauunternehmung, Hefenhofen
Sustra Tiefbau + Strassen AG, Sursee
Sutter Bauunternehmung AG, Hellsau

T

Tibau AG, Regensdorf
Toggenburger AG, Winterthur
Toldo Strassen- und Tiefbau AG, Sevelen
Toller & Loher AG, Uetikon am See
Tozzo AG BL, Bubendorf

U

Urs Messerli AG, Blumenstein

W

Walo Bertschinger AG, Lenzburg
Walo Bertschinger AG, Dietikon
Walo Bertschinger AG, Zizers
Walo Bertschinger AG, Goldach
Walo Bertschinger AG, Schaffhausen
Walo Bertschinger AG, Frenkendorf
Walo Bertschinger AG, Ebikon
Walo Bertschinger AG Bern, Gümligen
Walo Bertschinger SA, Eclépens
Walo Bertschinger SA Ticino, Taverne
Weibel AG, Bern
Willy Stäubli Ing. AG, Horgen
Witschi AG, Langenthal
Wüest AG, Nebikon

Z

Zani Strassenbau AG, Gossau
Ziegler AG, Liestal
Zimmermann Strassen- und Tiefbau AG, Appenzell
Zuttion Construction SA, Neuchâtel

Assoziierte Mitglieder

Acosim AG, Altendorf
Bau Power Group AG, Oberriet
Bekaert (Schweiz) AG, Baden
cemsuisse, Bern
Creabeton Matériaux AG, Lyss
Fanger Elementtechnik AG, Sachseln
FLEYG AG, Basel
Helbling Business Advisors AG, Zürich
SACAC AG, Lenzburg
Sika Schweiz AG, Zürich
Sistra, Bern
SYTEC Bausysteme AG, Neuenegg
S & P Clever Reinforcement Company AG, Seewen
Tschümperlin AG, Baar
Verband Schweizerischer Pflästerermeister, Altendorf
Vereinigung Schweizerischer Gleisbauunternehmer VSG, Zürich
Wartech SA, Le Mont-sur-Lausanne

Sie finden die jeweils aktuelle Übersicht unter:
infra-suisse.ch/mitglieder

Warum bei uns die Ausbildung als Bauvorarbeiter/in und Baupolier/in absolvieren?
Seit Jahren setzen wir Massstäbe in der Ausbildung für Bauvorarbeiter/innen und Baupoliere/innen. Dies dank Praxisbezug, Blended Learning (traditioneller Präsenzunterricht mit innovativen E-Learning-Sequenzen) und einem angenehmen Lernumfeld. Am besten gleich selbst erfahren – und dich für die entsprechende Ausbildung anmelden.

Polier im Strassenunterhalt: Valon Ajvazi zeigt wie es geht. Scan den QR-Code und erlebe Valon als Polier. Alle weiteren Infos zu den Ausbildungen gibt's auf unserer Webseite.

campus-sursee.ch

JETZT SCHON VORMERKEN

Die nächste Infra-Tagung findet am Donnerstag, 23. Januar 2025, im KKL Luzern statt.

infra suisse

Implenia

EXPERTISE FÜR KOMPLEXE INFRASTRUKTUR

STAUMAUER SPITALLAMM GRIMSEL