

USIC news

N^o
02/17

Juni 2017

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



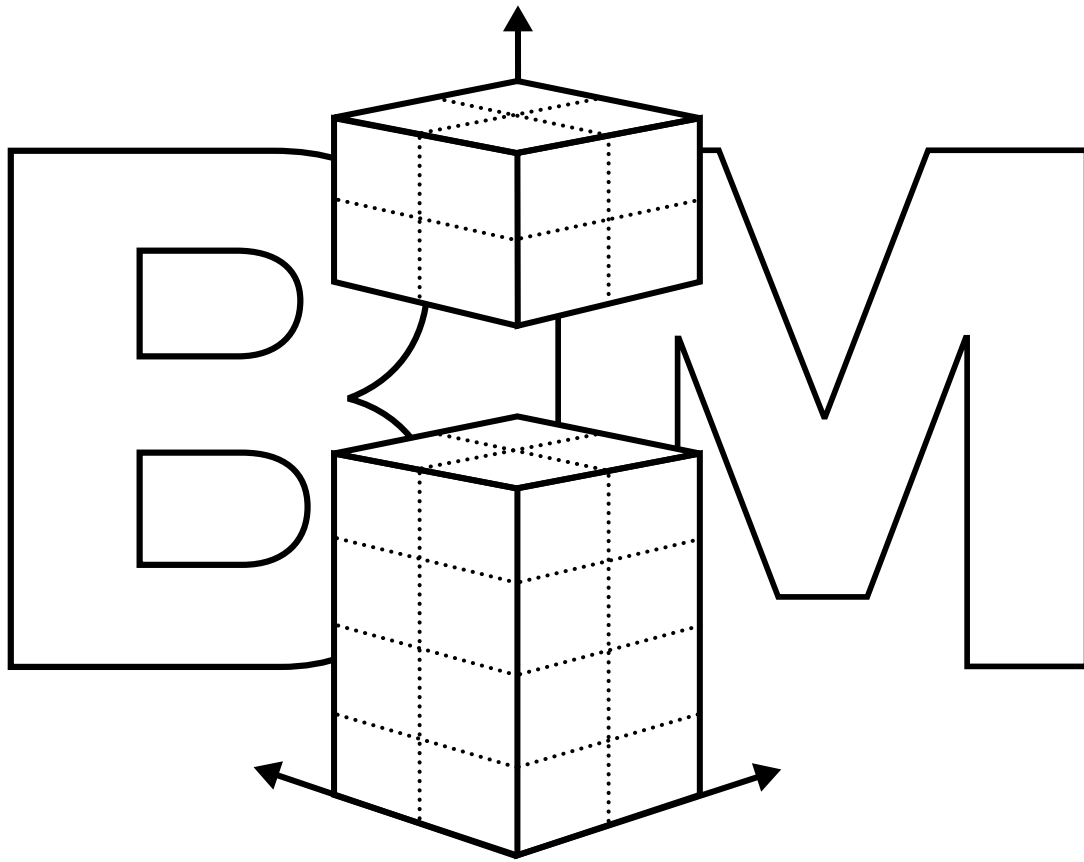
Bauen geht nur gemeinsam

Gespräch mit Dr. Heinrich Schnetzer, Schnetzer Puskas Ingenieure AG, Basel

USIC

www.usic.ch

Na, hat's



gemacht?

Quereinsteiger und Exote – das war ich vor fünf Jahren, als ich mich nach 15 Jahren Telekommunikation und IT entschied, in die Branche der beratenden Ingenieure am Bau zu wechseln. Du gehst in die Baubranche? Null Innovation, langweilig, tiefe Löhne, Low-Tech etc., waren oft zu hörende Reaktionen der damaligen ICT-Branchenkollegen. Dass meine neue Branche etwas anders tickt, durfte ich dann in den ersten Monaten primär positiv erfahren: viel weniger hektisch, unternehmerischer denkend und handelnd, langfristiger orientiert, sehr anständiger Umgang unter den Mitbewerbern, oft starke lokale Verankerung der Firmen und Mitarbeitenden mit Dienstjahren von mehreren Jahrzehnten. Auf der anderen Seite ist ausser dem CAD noch wenig digital, man ist noch weit entfernt vom papierlosen Büro, etwas bedächtiger geht es zu und her, es gibt viele Normen, Standards und Vorschriften und die grosse Verbandslandschaft ist für einen Neueinsteiger nur schwer zu verstehen.

Rasch lernte ich die Vorzüge des Baugewerbes im Vergleich zum ICT-Business kennen: langfristige Projekte bilden ein solides Fundament, 15–24 Monate Arbeitsvorrat machen das Geschäft sehr gut planbar, viele inhabergeführte KMUs wirtschaften nachhaltiger und weitsichtiger, ein hoher Wertschöpfungsanteil fällt in der Schweiz an, die Mitarbeitenden sind auffallend loyal usw. Viele ehemalige Kollegen beneiden mittlerweile die Solidität und geringe Volatilität der Baukonjunktur sowie die Tatsache, dass die Aufhebung des Mindeststeuersatzes praktisch keinen Einfluss hatte. Auch die von vielen Industrien gefürchteten Negativzinsen wirken in der Baubranche eher positiv, sucht doch viel institutionelles Kapital seine Renditechancen in Immobilien- und Infrastrukturanlagen. Überhaupt kam die Schweizer Bau- und Immobilienbranche gefühlt am besten durch die (Finanz-)Krisen der letzten Jahre.

→

Heute stelle ich einen positiven Trend beim Image unseres Berufstandes fest. Dies liegt nicht nur an der stärkeren und erfolgreichen Öffentlichkeitsarbeit der usic sowie benachbarten Organisationen: Bauen wird digital! Die Planungsmethode Building Information Modeling BIM hält seit ca. zwei Jahren starken Einzug im Schweizer Bauprozess. Bauen wird plötzlich in Verbindung gebracht mit Schlagwörtern wie RFID, 3D-Druck, Robotik, Big Data, Cloud, Virtual and Augmented Reality und Version 4.0 von allem Möglichen. Die Digitalisierung hält nun auch Einzug in der lange als «analog» wahrgenommenen Baubranche – oder mit anderen Worten: «bits and bytes meet concrete». Die Medien haben das Thema entdeckt und schreiben dazu vermehrt Artikel ausserhalb der Fachwelt – der Begriff BIM erscheint dabei schon fast inflationär. Und plötzlich ist ICT-Know-how gefragt (meine ersten 15 Jahre Berufserfahrung waren also nicht umsonst) und die Anforderungen an die Mitarbeitenden beginnen sich zu verändern.

Diese Entwicklung bietet für alle Beteiligten grosse Chancen – egal ob für Investoren, Bauherren, Ingenieure/Planer, Unternehmer, Lieferanten, die Umwelt oder den Staat. Neue Geschäftsmodelle sind am Entstehen, vielleicht auch bald disruptive. Das digitale Bauen hilft zudem der Nachwuchsförderung – neue attraktivere Berufe werden entstehen und unsere aktuellen Berufsbilder sind sich bereits am Wandeln und erhalten plötzlich einen High-Tech-Anstrich. Die beratenden Ingenieure sind bereits heute prädestiniert für Co-Working-Modelle bzw. zeit- und ortsunabhängiges Arbeiten, Teilzeitarbeit, Homeoffice, Frauen sowie Männer. Hier liegt ein Potenzial, welches wir noch zu wenig nutzen – in der Kombination mit der Digitalisierung eröffnet uns dies ganz neue Horizonte und Synergien. Wir sollten weniger Energie für das Thema Tiefpreisproblematik aufwenden und stattdessen Innovationen vorantreiben (Mehrwert wird vergütet) und unsere zukünftige Baukultur aktiv mitgestalten! Welche Branche ist eigentlich attraktiver?

Stephan Frey



► *Stephan Frey*

Dipl. El. Ing. HTL SIA/EMBA, CEO/VRP

Partner der Scherler AG, Beratende
Ingenieure für Elektro-Anlagen Luzern,
Mitglied des usic Vorstandes

LINK

scherler-ing.ch