

«Wir werden wahrgenommen»

Hugo Graf ist Geschäftsleiter und Vorstandsmitglied der Gruppe der Schweizerischen Gebäudetechnikindustrie (GSGI). Ein Gespräch über Nachwuchs, Politik und AGB.

«intelligent bauen»: Wie geht es der Gebäudetechnik-Industrie Anfang 2017?

Hugo Graf: Wenn ich den Puls im GSGI-Vorstand und bei den Mitgliedern spüre und zudem die Marktdaten studiere, dann geht es ihr heute grundsätzlich gut. Es gab vor ein, zwei Jahren eine kleine Delle, die ist jetzt jedoch überwunden. Entsprechend gibt es für die Gebäudetechnikindustrie fast keinen Grund, um auf die Tränendrüse zu drücken.

Fast?

All unsere Mitglieder haben Probleme im Bereich des Nachwuchses. Unsere Mitglieder stellen viele Lehrstellen zur Verfügung und bilden viele Berufsleute aus. Ihre erste Herausforderung ist es, geeignete Lernende zu finden. Das zweite grosse Problem später ist es, diese gut ausgebildeten Leute in den Berufen drin zu halten. Wir stellen hier auch eine gewisse Akademisierung fest: Viele der gut ausgebildeten jungen Leute gehen für einen zweiten Bildungsweg an eine Fachhochschule. Teilweise kehren sie zwar in ihre angestammten Unternehmen zurück, aber in anderen, übergeordneten Funktionen. Derweil fehlt es an sehr guten Handwerkern und Projektleitern, die auf den Baustellen auch noch selbst Hand anlegen können.

Allgemein gefragt: Welches sind heute die zentralen Anliegen Ihrer Mitglieder, die Sie als Verband vertreten sollen?

Das Grundanliegen ist die sukzessive Entwicklung vom nach wie vor eher gewerblichen Bauprozess hin zu einem stärker industrialisierten Bauprozess. Im Zusammenhang damit besteht ein grosses Anliegen im Abbau von Einschränkungen, welche einer landesweiten Standardisierung entgegenlaufen. Diese nehmen jedoch im Gegenteil immer weiter zu.

Einschränkungen welcher Art?

Das klassische Beispiel sind die Bauvorschriften,

die in unterschiedlichen Kantonen ebenso unterschiedlich ausgestaltet sind. Unsere Mitglieder sind allesamt schweizweit oder gar international tätig. Das heisst, sie müssen in der Schweiz für dasselbe Problem bis zu 24 unterschiedliche Lösungen bereitstellen, um die jeweiligen kantonalen Vorschriften zu berücksichtigen. Unsere Mitglieder sind gezwungen, in Projekten immer wieder bei null zu beginnen, obwohl das technisch gar nicht nötig wäre.

In der letzten Ausgabe dieser Zeitschrift («intelligent bauen» Nr.02/2017) hat GSGI-Präsident Felix Gassmann mit deutlichen Worten auf ein «Missverhältnis zwischen Rechten und Pflichten zwischen Vertragsparteien» sowie «unlautere AGB» hingewiesen.

Damit sprach er ein brennendes Thema an, bei dem mittlerweile ein Punkt erreicht ist, an dem es wirklich schwierig wird für die Branche. In je länger desto unüberblickbareren allgemeinen Geschäftsbedingungen werden den Unternehmern mittlerweile ausufernde Pflichten kombiniert mit unbeschränkter Haftung übertragen. Diese Haftungsübertragung im vernünftigen Rahmen wäre für unsere Mitglieder nicht einmal so tragisch, denn sie sind grosse Unternehmungen, die finanziell in der Lage sind, ihre Risiken zu tragen.

Wo liegt dann das Problem?

Der herrschende Preiskampf um Aufträge führt fast schon ironischerweise dazu, dass es der Auftraggeberseite keine ernsthafte Rolle mehr spielt, ob der Auftragnehmer die Risiken im vollen Haftungsfall überhaupt schultern kann. Würde man auf Auftraggeberseite ganz ehrlich agieren, könnte man die umfangreichen Haftungen, die man heute oft einfordert, nur ganz wenigen Unternehmen effektiv zutrauen. Und es wären in der Regel nicht jene Unternehmen, die den Auftrag zum Tiefstpreis erhalten.

Planen Sie in dem Thema nun weitere Aktivitäten?

Für uns ist hier ein Mass erreicht, an dem wir das Thema forcieren wollen. Dabei geht es nicht darum, dass wir das Prinzip der Haftung und deren Übertragung an die Unternehmen ablehnen würden. Sondern es geht vielmehr um das Ausmass der Haftungen, die in immer neuen und noch undurchsichtigeren AGB formuliert sind, die es heute fast schon unmöglich machen, in seriöser Art und Weise einen solchen Auftrag zu übernehmen.

Der Punkt ist doch: Diese AGB werden dennoch am Laufmeter unterschrieben.

Richtig. Manche Unternehmen sind im Verdrängungswettbewerb derart auf jeden Auftrag angewiesen, dass sie dafür alles unterschreiben. Anderen Unternehmen ist letztlich egal, was in den AGB steht, sie klicken sie quasi weg, wie es Tausende tagesin, tagaus mit den AGB von Apple oder Facebook tun. Es gibt halt bis dato keine Präjudizfälle, bei denen das volle Ausmass der möglichen Folgen offen sichtbar geworden wäre.

Welche Lösungsmöglichkeiten sehen Sie?

Eine gute und breit abgestützte Lösung liegt mit der Norm SIA 118 «Allgemeine Bedingungen für Bauarbeiten» eigentlich schon vor. Die Norm wurde von der Bauwirtschaft gemeinsam entworfen und gemeinsam in Kraft gesetzt – entsprechend berücksichtigt sie recht ausgewogen die Anliegen von Auftraggebern und Auftragnehmern. Als solche wäre die Norm im Prinzip die ideale Basis für schlanke und klare AGB. Wir setzen uns dezidiert dafür ein, dass dies wieder verstärkt respektiert wird.

Während ihres mittlerweile 27-jährigen Bestehens hat sich die GSGI immer wieder thematisch erweitert. Zu den HLK-Unternehmen kam bald die Elektrotechnik, die Gebäudesicherheit, die Automation

**«Wachstum
ist nicht der
entscheidende
Faktor»**



Hugo Graf, Geschäftsleiter und Vorstandsmitglied GSGI

und schliesslich Aufzugstechnik und Gebäudehülle hinzu. Welches ist heute das verbindende Element ihrer Mitglieder?

Das gemeinsame Thema ist die Technik am Bau. Mit diesem Stichwort decken wir mit der heutigen Bandbreite unserer Mitglieder je nach Projekt einen Bausummen-Anteil von zwischen 30 und 50 Prozent ab. In diesem beträchtlichen Feld gibt es viele gemeinsame Interessen, die wir bearbeiten und vertreten.

Wird die GSGL heute etwa im Politbetrieb als relevante Stimme wahrgenommen?

Wir werden durchaus wahrgenommen. Bei Vernehmlassungen des Bundesamts für Energie werden wir fast immer angefragt. Weitere Anfragen kommen über bauenschweiz zu uns, wo wir in der Gruppe «Ausbau und Gebäudehülle» aktiv sind, oder auch über die Konferenz der Gebäudetechnik-Verbände (KGTV). Insgesamt bekommen wir mehr Anfragen, als wir beantworten wollen und können. Uns ist wichtig, den Fokus klar auf der Technik am Bau zu behalten.

Versuchen Sie auch aktiv, Themen in den Politbetrieb einzuspeisen?

Wo möglich, auf jeden Fall. Im vergangenen Jahr wurde etwa die «parlamentarische Gruppe Gebäudetechnik» gegründet. Vor allem über den KGTV versuchen wir aktiv, den Austausch mit dieser Gruppe zu fördern und so unsere Positionen schon vor den Vernehmlassungsprozessen einzubringen. Die Gruppe ist jedoch noch ganz neu. Es braucht noch etwas Geduld.

Diese KGTV gibt es erst seit 2013. Sie bildet sich aus 30 unterschiedlichen Verbänden im Gebäudetechnikbereich. Haben Sie mit dem Gremium gute Erfahrungen gemacht?

Ja. Es ist ein gutes, sinnvolles und vor allem auch notwendiges Gremium. Die Technik am Bau ist ein sehr heterogener Bereich, in welchem sich die zahlreichen Verbände jedoch mit ähnlichen Themen beschäftigen – und zu grossen Teilen ähnliche Haltungen dazu entwickeln. Entsprechend macht es sehr Sinn, sich in solchen Fragen auszutauschen und die Gewichte zu bündeln.

Bei der GSGL selbst ist die Mitgliederzahl in den letzten Jahren konstant bei 13 geblieben. Ist die Gruppe zu ihrer definitiven Form gelangt?

Nein. Denn just in dieser Zeit läuft bei uns ein Prozess, in dem wir evaluieren, ob wir neue Mitglieder aufnehmen wollen.

Wer kommt hier infrage?

Es gibt eine Liste von potenziellen Kandida-

ten, deren Namen ich aber nicht nennen will. Relevant sind primär unsere statutarischen Vorgaben: Die GSGL besteht aus überregionalen, grossen und industriell ausgerichteten Unternehmen im Bereich der Gebäudetechnik, die qualitativ hervorragende Produkte und Dienstleistungen anbieten. Gegenwärtig läuft ein interner Vernehmlassungsprozess, in welchem sich unsere Mitglieder zu einer Anzahl potenzieller neuer Mitglieder äussern können.

Die GSGL will also grundsätzlich wachsen?

Wachstum ist nicht der entscheidende Faktor. Für uns ist wichtig, die Unternehmen mit einer gleichen Ausrichtung in einem Gefäss versammeln zu können, um in gemeinsamen Anliegen die Kräfte noch besser bündeln zu können.

Unter der Zielsetzung des Verbands findet man unter anderem das Traktandum «Die Attraktivität der GSGL stärken». Wäre Erweiterung eine Massnahme dazu?

Durchaus, solange sie sich klar an der Technik am Bau sowie den genannten statutarischen Vorgaben orientiert. Nebst neuen Mitgliedern in den bestehenden Disziplinen, wie wir sie aktuell prüfen, wäre auch eine Erweiterung um zusätzliche technische Bau-Disziplinen denkbar, die wir ins Boot holen könnten. Die Abgrenzung ist hier aber oft schwierig. Das zeigte sich schon vor Jahren bei der Fassade. Wir haben damals entschieden, dass wir die Fassade zur Gebäudetechnik hinzuzählen wollen. Nach diesem Beispiel könnte die GSGL möglicherweise noch attraktiver werden, wenn sie die Technik am Bau noch umfassender abbildet und integriert.

Welche Branchen kämen hier infrage?

Das Thema liegt nicht konkret auf dem Tisch. Die Diskussion könnte aber aufkommen, wenn wir uns im Verlaufe dieses Jahres an die Entwicklung der neuen GSGL-Strategie für die nächste Vierjahresperiode machen.

Die aktuelle Strategie läuft 2017 aus. Angesichts der letzten vier Jahre: Werden nun andere Schwerpunkte folgen?

In den letzten drei, vier Jahren hat sich im Umfeld nicht so viel verändert, dass für uns ein markanter Kurswechsel nötig würde. Gewisse Veränderungen wird es dennoch bei den Zielen und vor allem bei gewissen Mitteln geben, mit denen wir unsere Ziele erreichen wollen. Wir haben zuletzt mit dem Forum Bauindustrie und dem Bauherrenapéro zwei langjährige Netzwerkanlässe eingestellt. Hier werden wir uns auf jeden Fall überlegen müssen, mit welchen Mitteln wir stattdessen an unsere Zielgruppen gelangen wollen.

Ebenso Ziel wie Leitsatz ist die Förderung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten sowie die Kontaktpflege zu Hochschulen. Wie und wo funktioniert das heute?

Es hat in der Vergangenheit immer wieder Projekte gegeben, für die wir von Hochschulen im Sinne von Industriepartnerschaften angefragt wurden. Bei einzelnen Projekten haben wir mitgewirkt, andere Anfragen, die oftmals eher in Richtung von Sponsoring gehen, müssen wir aus Kapazitätsgründen ablehnen. Im Vordergrund bei Förderprojekten steht für uns derzeit der Building-Award, hinter dem ja auch ein Hochschulpartner steht und bei dem wir als Partnerverband aktiv sind.

Der Award will mitunter den Nachwuchs fördern, was ja – wie Sie eingangs sagten – auch ein grosses Anliegen Ihrer Mitglieder ist. Was tun Sie weiter, um dem Problem zu begegnen?

Es handelt sich um ein übergeordnetes Thema. Deshalb beschäftigen wir uns bei bauenschweiz auch in einem übergeordneten Rahmen intensiv damit. Unsere Gruppe Ausbau und Gebäudehülle hat jüngst etwa eine Initiative gestartet, welche die Aus- und Weiterbildung in der Bauindustrie in den Vordergrund stellt und die mit Sicherheit eine positive Imagewirkung haben wird. Auch an der nächsten Swissbau im Jahr 2018, an der die Gruppe Ausbau und Gebäudehülle den Lead für bauenschweiz übernimmt, wird die Berufsbildung stark betont werden. Es ist zentral, dass wir es gemeinsam mit allen Beteiligten schaffen, das Image der Bauberufe zu verbessern.

Sehen Sie das Potenzial, dass die Digitalisierung auch auf dem Bau mithelfen wird, die Berufe für Junge wieder attraktiver zu machen?

Auf jeden Fall! Wir analysieren derzeit mit anderen Verbänden, wo es Möglichkeiten gibt, bestehende Berufsbilder anzupassen oder sogar ganz neue Berufe zu entwickeln, die den modernen Anforderungen entsprechen. Es geht hier nicht um aufgepeppte Berufsnamen, wie man sie bald überall antrifft. Sondern es geht darum, wirklich zu erarbeiten, welche Berufe und Ausbildungen in unseren Bereichen nötig sind, um den mitunter durch Digitalisierung massiv veränderten Anforderungen gerecht zu werden. Und daran gekoppelt ist natürlich auch die Hoffnung, dass wir attraktive Berufsbilder kreieren können, die Nachwuchs anziehen.

■