

**Aktuell im Vorfeld der Swissbau 2012:**

## Die volkswirtschaftliche Bedeutung eines Bauauftrages **Her mit Preis-Dumping: Weg mit Arbeitsplätzen und Lehrstellen!**

**Schweizer Stahl- und Metallbauunternehmen überzeugen national und international durch Qualität. Sie verarbeiten rezykliertes Material. Sie investieren in den Nachwuchs, in Innovationen und Arbeitsplätze. Dank Zusammenschlüssen zu Arbeitsgemeinschaften können sie auch rasch grosse Kapazitäten sicherstellen. Doch eine kurzsichtige Vergabepaxis auch der öffentlichen Hand an Billigstanbieter aus dem Ausland gefährdet eine wachstumsfähige Branche und zieht volkswirtschaftliche Schäden nach sich. Der Arbeitgeber- und Berufsverband Schweizerische Metall-Union SMU, das Stahlbau Zentrum Schweiz sowie Stahlpromotion Schweiz fordern deshalb von Bauherren und Politikern eine zukunftsorientierte und nachhaltige Vergabepaxis.**

Billig einkaufen jenseits der Grenze ist ein Trend. Die wirtschaftliche Lage in den Nachbarländern, der starke Franken und die geographische Nähe zu Süddeutschland, Frankreich, Italien, Österreich wecken Begehrlichkeiten bei Firmen in diesen Ländern – sie sehen ihre inländischen Aufträge, Gewinne und Zukunftschancen schwinden und suchen nach einer Sofortlösung. Was liegt da näher, als die Akquisition von Aufträgen in die immer noch teurere und weitgehend sichere Schweiz zu verlagern? Da kann man Gewinne einfahren, wenn in Europa kein Euro mehr locker zu machen ist; trotzdem hat der Schweizer Auftraggeber noch den Eindruck, einen tollen Deal abgeschlossen zu haben. Da reiben sich private und öffentliche Schweizer Bauherren in Bern, Basel, Luzern oder Zürich die Hände – das Budget ist entlastet, wir stehen HIER wieder gut da! Und die Unternehmer jenseits der Grenze freuen sich auch. Die Existenz

für die nächsten Monate ist gesichert. Es müssen dort keine Kündigungen ausgesprochen werden. Und auch die Lernenden können weiter ausgebildet werden – so wird der steigenden deutschen Jugendarbeitslosigkeit spürbar entgegengewirkt.



Schulhaus Leutschenbach in Zürich:  
Ausgezeichnet mit dem European Steel  
Design Award 2011

### **Preis-Dumping-Rausch bereitet noch Jahrzehnte Kopfschmerzen**

Im Preis-Dumping-Rausch vergisst jedoch der Schweizer Auftraggeber, dass er gerade eine Negativspirale in Gang gesetzt hat, die am Ende auch ihn und sein Umfeld direkt trifft und dann richtig weh tut. Soeben hat er die zukünftige Lehrstelle des Götlibuben, den Ausbildungsplatz der Tochter, die Steuereinnahmen seiner Gemeinde, des Bundes, des Kantons und der Kirche sowie sein eigenes Altersguthaben in

den Boden versenkt. Denn tatsächlich wird mit der Auftragsvergabe an ausländische Billigstanbieter die Wirtschaftskrise der Nachbarländer in die Schweiz importiert. Wer keine rentablen Aufträge hat, kann nicht ausbilden, schafft keine Arbeitsplätze, zahlt keine Steuern und investiert nicht in Innovationen – jedenfalls nicht im eigenen Land. Die Mechanismen werden am Beispiel Stahlbau deutlich:

Die Schweiz ist kein Stahlbau-Land wie England oder Schweden – im europäischen Ranking liegt der Stahlbau in der Schweiz nur an 16. Stelle. Doch hat die Branche in der Schweiz Wachstumspotenzial. Stahlpromotion Schweiz ging 2009 von möglichen jährlichen Zuwachsraten von 3% aus. Die Branche hat bis vor kurzem jedes Jahr aufgeholt und konnte zusätzliche Arbeitsplätze und Lehrstellen schaffen. Gregor Saladin, Direktor der Schweizerischen Metall-Union SMU und langjähriges aktives Mitglied von *bauen*

*schweiz:* «Über den Berufsbildungsfonds finanzieren unsere 1'850 Mitgliedsfirmen die Nachwuchswerbung. Allein im Metallbau konnten wir in den vergangenen Jahren ein Viertel mehr Lehrstellen schaffen – also rund 800.» Evelyn C. Frisch, dipl. Arch. ETH und Direktorin Stahlbau Zentrum Schweiz, bestätigt die vielversprechenden Aussichten: «Die Schweiz baut seit zehn Jahren immer mehr in Stahl. Und die Schweizer Baukultur bringt zunehmend mehr und interessantere Bauwerke in Stahl zu Tage. Das zeigen die spektakulären Bauwerke des Prix Acier 2011 oder die Schweizer Stahlbauten, die alle zwei Jahre mit dem European Steel Design Award ausgezeichnet werden – in diesem Jahr das Schulhaus Leutschenbach in Zürich.» Für den Stahlbau gibt es gute Argumente. Stefan Hirt, international erfolgreicher Unternehmer, Präsident des Fachverbands Metallbau und Zentralvorstand der SMU: «Mit dem Werkstoff Stahl lassen sich auf kleinsten geometrischen Profilquerschnitten beste statische Werte erreichen. Wir haben also nicht nur einen ästhetischen, sondern auch einen räumlichen Vorteil. Zudem hat Stahl einen unendlichen Lebenszyklus. Die Stahl-Bauweise schont Ressourcen. Stahl wird eingeschmolzen; die feine Oberflächenbehandlung verdampft und wird gefiltert. 99,9% ist am Schluss wieder verwendbar. Und: Mehrheitlich schätzen Architekten die Filigranität unseres Werkstoffes.»

### **Stahlbau made in Switzerland glänzt durch Qualität und Innovation**

International hat der Schweizer Stahlbau einen hervorragenden Ruf. Richard Nägeli, CEO und Verwaltungsratspräsident der Frauenfelder Tuchs Schmid AG, kann das beweisen. Allein 18 Mal gewann Tuchs Schmid Preise für herausragende Projekte im Stahl-Glasbau. Vier Mal erhielt das Unternehmen den europäischen Stahlbaupreis. In Grossbritannien wurde Tuchs Schmid mit dem Preis des Royal Institute of British Architects (Riba-Award) geehrt. Richard Nägeli: «Die Erfolge von Schweizer Stahlbau-Unternehmen sind mit einem Leistungsvorteil der Schweizer Firmen gegenüber der lokalen Konkurrenz und/oder einer hohen Innovationskraft bei aussergewöhnlicher Aufgabenstellung begründet. Die hohe Kompetenz der Schweizer Stahlbauer ist also unbestritten und kann kein Grund sein, einen ausländischen Unternehmer in der Schweiz zu bevorzugen.» Doch nicht nur Tuchs Schmid, auch die Stahlbau-Unternehmen Sottas aus Bulle und Wetter AG aus Stetten kämpfen in den europäischen Märkten mit den Folgen des starken Franken. Richard Nägeli: «Wir sind in unserem Hauptexportland Grossbritannien im Vergleich zu den Preisen vor der Finanzkrise um 80 Prozent teurer geworden.» Markus Amsler, Geschäftsführer des Unternehmens Jakem AG, das seit den siebziger Jahren im Export tätig ist und allein in den letzten vier Jahren Grossaufträge im Volumen von CHF 20 Mio. abgewickelt hat: «Aktuell liegt das BGP bei rund CHF 1.45 – vor Lehmann lag es bei rund CHF 2; der Höchststand war bei CHF 2.40. Damit die Aufträge kalkulierbar wären, müsste sich der Kurs bei CHF 1.90 bzw. CHF 2 einpendeln.»



PRIX ACIER 2011 für die Langensandbrücke in Luzern – Bauherrschaft Stadt Luzern/Tiefbauamt und SBB AG – realisiert durch ein Schweizer Stahlbau-Unternehmen.

### **Preis-Dumping = Lohn-Dumping + Unfallrisiko**

Insgesamt sind die Schweizer Stahlbauer jedoch hauptsächlich hiezulande tätig und haben einen eher bescheidenen Exportanteil. Die aktuelle Euro-Situation bringt es nun mit sich, dass sich Schweizer Stahlbauer immer stärker mit ausländischen Mitbewerbern im Inland auseinandersetzen müssen. So wurde zum Beispiel die Fassade des Neuen Stadions in Luzern von einem chinesischen Unternehmen realisiert. Häufiger drängen jedoch die Konkurrenten aus den grenznahen Gebieten in die Schweiz. Die aktuelle konjunkturelle Situation mit der schwierigen Schulden- und Finanzsituation in Europa, und der daraus folgenden Schweizer Frankenstärke macht es für Schweizer Stahlbauer schwierig, gegen die auf den Schweizer Markt drängenden ausländischen Firmen zu parieren. Alain Revaz vom gleichnamigen Stahl- und Metallbau-Unternehmen in Sion: «Ich stelle fest, dass französische Unternehm-

men es viel leichter haben in die Schweiz zu kommen als umgekehrt. Nicht nur der Preis, auch andere Rahmenbedingungen machen es uns schwer.»

Rein rechtlich ist die Angst vor einem Lohn-Dumping durch ausländische Unternehmer und ihre Angestellten unbegründet. Dennoch gibt es immer wieder schwarze Schafe. Im Jahr 2010 haben im Auftrag der Paritätischen Landeskommission im Metallgewerbe Arbeitsmarkt-Kontrollstellen schweizweit rund 2'000

Kontrollen durchführt. In 35% der Fälle wurden Verstösse festgestellt. Christoph Andenmatten, Sekretär der PLKM, hat Einblick in die Ergebnisse der Baustellenkontrollen. «Immer wieder kommt es vor, dass ausländische Bauunternehmer ihre niedrigen Preise durch Lohn-Dumping oder mangelnde Arbeitssicherheit auf den Baustellen kompensieren. Insbesondere bei den Mindestlöhnen wurden teilweise gravierende Unterschreitungen festgestellt. Stundenlöhne im Bereich von acht oder neun Euro für Berufsleute sind keine Seltenheit.» Auch Markus Amsler, Geschäftsführer des Stahlbauers Jakem AG, erfüllen die Dumping-Löhne auf den Baustellen wie bei der Kehrriechverbrennungsanlage Bern mit Sorge: «Diese Situation ist unhaltbar. Das muss sich ändern! Irgendeinmal sind sonst auch wir Schweizer Unternehmen gezwungen, ausländische Gruppen für Montage und Schweißen zu Hungerlöhnen anzustellen, damit wir den Preiskampf durchstehen können.» Richard Nägeli befürchtet zudem, dass sich der Preiskampf zunehmend auf die Qualität auswirken wird und es zu tragischen Einstürzen und Bauschäden kommen wird. «Während der unendliche Preisdruck beim Jogurt zu kleineren Bechern mit gleichem Preis geführt hat, besteht die Gefahr, dass im Bauwesen durch Kostensenkungsprogramme Kompetenz abgebaut wird. Die Negativspirale *tiefer Preis hat höchste Priorität*, Leistungsabbau, Folgeschäden, zusätzliche Reglementierung wird unnötig angeheizt und löst das Übel nicht an der Wurzel.»

### Öffentliche Vergabepaxis steuert auch Volkswirtschaft

Leider hat die Mentalität des «So billig wie möglich» auch auf die öffentliche Vergabepaxis übergreifen. Das hat Auswirkungen auf die Volkswirtschaft. Denn Bund und Kantone vergeben jährlich öffentlich ausgeschriebene Aufträge in der Grössenordnung von rund CHF 40 Mia. In der Baubranche entfällt rund

**«Gute Arbeit hat ihren Preis»** Andreas Marti aus Oftringen ist einer der rund 650 Jugendlichen, die sich jedes Jahr für eine Lehre im Metallbau entscheiden. Er hat die Matura erfolgreich abgeschlossen. Er wollte nicht direkt ein Studium beginnen und entschied sich, zuerst etwas Praktisches zu machen. Durch einen Kollegen wurde er auf den Beruf des Metallbaukonstruktors aufmerksam. Marti erklärt, was ihn an der Branche fesselt: «Es werden technische Details gelöst, die nicht auf den ersten Blick auffallen. Es fasziniert mich, eine Fassade anzuschauen und zu wissen, was genau dahinter steckt.» Am liebsten arbeitet er an Stahlkonstruktionen mit verglasten Elementen. Nach einigen Jahren Berufserfahrung plant er ein Studium als Bauingenieur. Wie will er auf keinen Fall als Erwachsener sein? «Ich möchte nicht, dass das Handeln zu sehr vom Geld bestimmt wird. Der Grundsatz «billig anstelle von günstig» gefällt mir gar nicht. Eine gute Arbeit hat ihren Preis und so sollte es auch sein.»

ein Drittel der Aufträge auf die öffentliche Hand. Markus Amsler: «Würden die Submissionsdekrete des Bundes und der Kantone noch wie in den 60ern und 70ern gelten, wären Dumping-Angebote ausgeschlossen.» Doch bei den heutigen Vergaben ist vorwiegend der Preis das ausschlaggebende Kriterium – Beispiel: Vergabe der BVG-Trams nach Kanada. Auch wenn Qualität, Termintreue und Lehrlingsausbildung als weitere Zuschlagskriterien gelten, geben diese Punkte meistens in der Schlussbewertung keinen Ausschlag zu Gunsten eines teureren Anbieters. Ökologische Aspekte dagegen wie lange Transportwege aus dem Ausland gelten heute als wettbewerbsverhindernd und sind nicht zugelassen. Zudem wird heute von den Verwaltungsgerichten auch nicht mehr der Verdacht auf sogenannte Unterangebote – oder Neudeutsch Dumping-Angebote – geprüft. Dieses Argument ist heute in den Submissionsdekreten schlicht nicht mehr vorhanden. Somit ist es also zulässig, auch Offerten zu Herstellkosten bzw. Grenzkosten oder sogar tiefer abzugeben. In den früheren Jahren war dies explizit verboten mit dem Argument, dass eine Gesellschaft

Gewinn schreiben muss und Abschreibungen tätigen kann, um wieder zu investieren – in Mitarbeiter Maschinen und Geräte. Diese veränderte Haltung zeigt sich beim Vergleich des Submissionsdekrets aus den siebziger Jahren und des aktuellen Dekrets des Kantons Bern. Im Bewertungsverfahren wurde



Metallbauer an der Solarschulung der SMU an der Messe Zürich.

früher jeweils das tiefste und höchste Angebot aus der Liste entfernt. In Frankreich wird heute wieder erwogen, nach diesem Muster vorzugehen. Amsler: «Werden in Zukunft in der Schweiz auch weiter Dumping-Angebote bei öffentlichen Submissionen zugelassen, wird es nicht mehr möglich sein, in Qualität, Maschinen, Geräte und Mitarbeiter zu investieren.»

Diese Investitionen sind es jedoch, die die Schweizer Innovationskraft sichern – zum Beispiel im Bereich

Energie. Umberto Colicchio, Vorstandsmitglied von Stahlpromotion Schweiz: «Die europäische und schweizerische Energiepolitik fordert die Baubranche. Gefragt sind Innovationen. Das bedeutet u.a., dass sich Metallbauer mit anderen Branchen vernetzen und neue Lösungen für Energie produzierende Metallbau-Elemente finden wie Fassaden oder Geländer-Elemente. Es macht also Sinn, sich als Metallbau-Unternehmer in der Solartechnologie weiterzubilden. Wird auch gemacht: Allein seit März 2011 haben 160 Metallbauer an einer der Solar-Schulungen der Schweizerischen Metall-Union teilgenommen. Weitere Kurse sind geplant. Die Investitionen der Unternehmen in das Know-how sind erheblich!» Und im Markt sind bereits Geländer oder Fassaden mit integrierter Solartechnologie erhältlich. Auch in die Fachkräfte investieren die Schweizer Unternehmer. Mit Erfolg: Gerade hat der Schweizer Metallbauer Thomas Zurfluh an den Worldskills in London die Silbermedaille gewonnen! Der Vizeweltmeister wurde in seinen Vorbereitungen intensiv durch seinen Arbeitgeber Ruch AG unterstützt. Auch die Tuchs Schmid AG macht sich wie Hunderte anderer Metallbau-Unternehmen stark für den Nachwuchs. In diesem Jahr wurde die Firma für die Anstrengungen in der Berufsbildung mit dem KMU-Preis der FDP ausgezeichnet. Die H. Wetter AG in Stetten betreibt sogar eine eigene Lehrunternehmung. Denn sie glaubt an die Zukunft der Schweizer Stahlbaubranche.

### **Flexibel in den Kapazitäten**

Hanspeter Wetter, Präsident und Delegierter des VR des gleichnamigen Unternehmens: «Industrie und Produktion in KMU sind zentrale Stärken einer Volkswirtschaft. Grossbritannien hat uns während der Finanzkrise von 2008 gezeigt, wie anfällig Volkswirtschaften sind, die nur auf Dienstleistung setzen. Handwerk, Ingenieurskunst und Innovation sind für die Zukunft der Schweiz überlebenswichtig.» Die vergangenen Wirtschaftskrisen haben gezeigt, wie robust und flexibel Schweizer KMU auch auf schwierige Rahmenbedingungen reagieren. Und wie stark die Baubranche als Motor der wirtschaftlichen Entwicklung funktioniert. Es wäre fatal, diesen Motor durch kurzfristiges Denken in der Auftragsvergabe zum Stottern zu bringen. Doch wie leistungsfähig ist die Schweizer Stahlbaubranche bei kurzfristigen Terminen und grossen Volumen? Markus Amsler, der mit seinem Unternehmen Jakem AG zusammen mit anderen Stahlbauern sehr grosse Aufträge wie das Unique Airside Center oder die Halle 1 der Messe Basel umgesetzt hat: «Mit der Form der Arbeitsgemeinschaft (ARGE) können sich Unternehmer in einem Konsortium zusammenschliessen, um so eine Aufgabe gemeinsam anzugehen. Die ARGE hat eine lange Tradition in der Schweiz und wurde in allen Bereichen des Bauwesens schon sehr erfolgreich eingesetzt. Sie hat für den Auftraggeber den Vorteil, dass die ARGE-Partner solidarisch haften. Gerade bei grösseren Projekten bedeutet dies eine Zusatzsicherheit für den Bauherrn.» Richard Nägeli, CEO Tuchs Schmid AG: «In der Schweiz ist die Zusammenarbeit geprägt durch gewisse Rahmenbedingungen, auf welche man sich verlassen kann. So wird zwar hart verhandelt und mit scharfer Zunge gesprochen, aber im Normalfall kann man sich einigen. Dass die Juristen an der Startsituation des Projektes schon am Tisch sitzen, ist bei uns verpönt.»



*Metallbauer Thomas Zurfluh erkämpfte sich an den Weltmeisterschaften in London die Silbermedaille.*

**[smu.ch](http://smu.ch), [metallbauer.ch](http://metallbauer.ch), [go4metal.ch](http://go4metal.ch), [stahlpromotion.ch](http://stahlpromotion.ch), [szs.ch](http://szs.ch), [tuchschmid.ch](http://tuchschmid.ch), [revaz.ch](http://revaz.ch), [jakem.ch](http://jakem.ch), [sottas.ch](http://sottas.ch), [wetter-ag.ch](http://wetter-ag.ch), [hirtmetallbau.ch](http://hirtmetallbau.ch)**

Weitere Informationen, Fotos, Interviewpartner: Iris Wirz c&p communications, Minervastrasse 149, 8032 Zürich, Tel. 043 500 52 88, [smu@iriswirz.com](mailto:smu@iriswirz.com)