AUSGABE 9/25

SBV
SSE
SSIC

SCHWEIZER BAUWIRTSCHAFT

FOKUS

Partnerschaften

Suva: Die neuen Versicherungsprämien

Wettbewerbsrecht: Die aktuellen Regeln

CAMPUS SURSEE: Die Kaderschmiede für das Baustellenkader von Morgen

Am CAMPUS SURSEE werden Bauvorarbeiter/innen und Baupoliere/innen gezielt auf ihre anspruchsvolle Führungsrolle auf der Baustelle vorbereitet. Mit den Fachrichtungen Hochbau, Tiefbau, Bauwerktrennen sowie Verkehrswegbau bietet der Campus Sursee ein breites Spektrum und beste Perspektiven.

Die schweizweit führende Schule setzt auf eine innovative Kombination aus handlungsorientiertem Praxisunterricht und digitalem Lernen. In kompakten Ausbildungsblöcken verteilt über mehrere Monate können, die Teilnehmenden das Gelernte direkt im Berufsalltag anwenden – ein entscheidender Vorteil für nachhaltigen Lernerfolg.

Die Ausbildung ist modular aufgebaut und richtet sich nach den realen Abläufen auf der Baustelle. Sie fördert umfassend Fach-, Methoden-, Sozial- und Führungskompetenzen. Nach erfolgreichem Abschluss der Bauvorarbeiterschule steht der Weg, bei der Fachrichtung Hochbau, Tiefbau, Bauwerktrennen, zur eidgenössischen Berufsprüfung als Bauvorarbeiter/in offen. Weiter geht der Karriereweg mit der Ausbildung zur Baupolier/in und ebenso mit der eidgenössischen Prüfung als Baupolier/in offen. Dabei profitieren die Studierenden von erfahrenen Ausbildungscoaches aus der Praxis und der neusten Infrastruktur in der topmodernen Lernumgebung im Neubau Gebäude 1 «Haus des Baustellenkaders». Dazu gehört nebst einem breiten Gastronomieangebot auch die Übernachtungsmöglichkeiten.

Lukas Rechsteiner zeigte Spitzenleistungen an der Eidg. Berufsprüfung zum Baupolier. Für die Bestnote übergab ihm Roger Borer, Schulleiter Bauvorarbeiter/in & Baupolier/in Hochbau am Campus Sursee, ein Geschenk in Form eines Ochsner Sport Gutscheins.

Interview und Film mit Lukas Rechsteiner.

Hier geht's zur Ausschreibung.

Kontakt
Oliver Meier, Bereichsleiter Baustellenkader,
steht für Fragen zur Verfügung:
oliver.meier@campus-sursee.ch, Telefon: 041 926 22 33

Bauen ist Partnerschaft ist Zukunft

Zusammen geht es besser, und das nicht nur auf der Baustelle, sondern in allen Bereichen unserer Branche. Die Partnerschaften sind so vielfältig wie die Projekte, die wir realisieren.

Auf einer Baustelle muss alles ineinandergreifen. Fehlt auch nur ein Teil oder läuft eines aus dem Takt, stehen Maschinen still, werden Termine nicht eingehalten, steigen Kosten. Die Wahrheit ist simpel: Zusammen geht es besser.

Gerade Arbeitsgemeinschaften zeigen, dass Unternehmen bei Grossprojekten zusammenspannen können. Das erfordert Vertrauen und die Bereitschaft, Wissen zu teilen. Und das mit einem Partner, der morgen wieder Konkurrent sein kann. Die Schweizerische Zentralstelle für Baurationalisierung (CRB) wiederum ist ein Beispiel dafür, wie Baumeister und Immobilienwirtschaft gemeinsame Standards entwickeln. Auch Projektallianzen sind ein zukunftsweisendes Modell. Hier sitzen Bauherren, Architekten und Baumeister frühzeitig am gleichen Tisch. Solche Partnerschaften fördern das Ziehen am gleichen Strang. Damit werden Bauwerke besser, als wenn jeder nur für sich schaut.

Partnerschaft bedeutet auch Verantwortung. Die Sozialpartnerschaft sorgt für faire Spielregeln und gleiche Bedingungen auf dem Bau. Der paritätische Vollzug des Landesmantelvertrags hat sich als wirksames Mittel im Kampf gegen Lohndumping und Schwarzarbeit erwiesen. Baumeister, ihre Mitarbeitenden und Gewerkschaften verfolgen hier gemeinsam die gleichen Ziele: das Durchsetzen klarer Mindeststandards und eine saubere Branche ohne faule Kompromisse. Diese Prinzipien wünsche ich mir auch für den neuen Landesmantelvertrag.

Nicht zuletzt gilt es, an die Zukunft zu denken: Die Partnerschaft mit den verschiedenen Ausbildungsstätten und Schulen sorgt dafür, dass unsere Branche auch künftig über genügend gut ausgebildete Fachkräfte verfügt. Denn ohne qualifizierte Mitarbeitende wird aus keinem Bauplan ein Bauwerk. Ohne Nachwuchs gibt es morgen keine Baustellen, keine Innovation und keine funktionierenden Partnerschaften.

Erfolgreiche Partnerschaften brauchen klare Regeln und offene Worte. Wer so baut, baut nicht nur Häuser, Strassen und Brücken, er baut Vertrauen zwischen Unternehmen, zwischen Auftraggebern und Ausführenden, zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmenden. Und das ist das stabilste Fundament, das unsere Branche kennt.

Michael Kehrli, Leiter Arbeitgeberpolitik und Recht, Vizedirektor SBV

Bild: SBV

Titelbild: Blueheart Bild: Blueheart

INHALT

Fokus

Bauen auf Partnerschaften

Kooperationen im Bauhauptgewerbe gewinnen zunehmend an Bedeutung, da Bauprojekte komplexer, zeitkritischer und kostenintensiver werden. Auch der Schweizerische Baumeisterverband SBV pflegt Partnerschaften mit anderen Verbänden, Organisationen oder Institutionen.

6–13

14 **Suva-Prämien**

15 **BfA: Gräben und Baugruben**

21 **Vorschau Bautagung**

22 **Kurznews**

Porträt der neu aufgebauten Geschäftsstelle Prüfungen HBB.

16

Weiterbildungszertifikate sind ein neues Angebot der Baubranche.

17

Nationalrat Alex Farinelli vertritt in Bern die Interessen der Baubranche.

18

Bild: SBV

Die Bauherrschaft sollte auf Baustellen präsenter sein

Der Bauunternehmer zeichnet sich durch Eigeninitiative und Belastbarkeit aus. Er ist auf einer Baustelle aber auch von anderen Akteuren abhängig. Wo sieht er Verbesserungspotenzial bei der Zusammenarbeit oder bei Partnerschaften?

Georg Gasser, Geschäftsführer L. Gasser & Co. AG, Zürich (ZH)
Hand in Hand arbeiten heisst: realistische Ausschreibungen ohne Reserven, offener Austausch auf Augenhöhe und aktive Nutzung von Synergien auf der Baustelle. Hindernisse vermeiden, nicht schaffen – auch durch flexiblere Bedingungen von Behörden und Gewerkschaften. Das ist Partnerschaft.

Ruedi Ehrensperger und Markus Weibel, Geschäftsführung bei Jäggi + Hafter AG, Zürich und Regensdorf (ZH)
Aufgabenstellungen und Bauprobleme sollten von allen Projektbeteiligten vermehrt vor Ort besprochen und gelöst werden, um die Termine einzuhalten und zu optimieren. Eine frühere Einbindung der Unternehmer, etwa durch IPD-Modelle, wäre auch gut. Denn aggressives Nachtragsmanagement verlagert den Fokus vom Objekt aufs Finanzielle. Zudem sollte die Bauherrschaft oder deren Vertreter regelmässig auf der Baustelle sein.

Gruppe Waadtländer Maurer- und Tiefbau-Unternehmen, FVE, Tolochenaz (VD)
Komplexe Projekte erfordern eine enge Zusammenarbeit. Unklare Erwartungen, Silodenken und nicht plangemässe Ausführung wirken bremsend. Technologie und Schulung hingegen ermöglichen Mitverantwortung, Transparenz und gemeinsame Planung. Gefragt ist Co-Konstruktion.

Joan Rittiner, Bauführer u. Leiter Sicherheit und Umwelt, Epiney Construction SA, Siders (VS)
Eine klare Kommunikation, eindeutige Zuständigkeiten und die Verwendung des 3D-Modells für unsere GPS-gestützten Bagger ermöglichen reibungslose Abläufe, begrenzen Konflikte und sorgen vor Ort für echte Synergieeffekte zwischen internen Teams, Auftragnehmern und Zulieferern.

Urs Gachnang, Geschäftsleiter Jak. Scheifele AG, Zürich (ZH)
Auf vielen Zürcher Baustellen fehlt es an Koordination und Kommunikation – das kostet Zeit und Geld. Planer scheuen Variantenprüfungen, da der Mehraufwand oft nicht honoriert wird. Die Folge: suboptimale Lösungen und Frust.

Tino Brandenberger, Geschäftsführer Brandenberger Bau AG, Flaach (ZH)
In der Arbeitssicherheit besteht grosser Handlungsbedarf. Vorschriften sollen einheitlich per NPK-Kapitel geregelt und vom Bauherrn ausgeschrieben werden. Der Arbeitszeitkalender ist unpraktisch, die Periode gehört zurückgesetzt. Die Maurerausbildung braucht praxisnahe Einstiegskurse (zum Beispiel Bagger, Höhensicherung, Anschlagen von Lasten).

«Eine gemeinsame Haltung ist sehr zentral»

Interview: Susanna Vanek

«Wir haben mehr politisches Gewicht, wenn wir als Bauwirtschaftbranche geschlossen auftreten», sagt Cristina Schaffner, Direktorin von Bauenschweiz.

Bild: zVg

Bauenschweiz setzt sich für die Interessen der Bauwirtschaft ein. Welche Rolle spielen Partnerschaften und Allianzen für den Dachverband?
Eine sehr wichtige Rolle. Ich möchte das in drei Punkten erläutern. Das betrifft einerseits die Wertschöpfungskette Bauen und Sanieren selbst. Wenn gerade am Anfang eines Projektes alle Beteiligten zusammensitzen ergeben sich die besten Projektlösungen. Zweitens verschafft uns die Zusammenarbeit mit anderen Dachverbänden mehr Gewicht. Drittens haben wir mehr politisches Gehör, wenn wir als Bauwirtschaft geschlossen auftreten. Wir vertreten dann 15 Prozent des BIP, sind die fünftgrösster Arbeitgeberin und ein damit ein starker und stabiler Wirtschaftsmotor – gerade auch in der aktuell unsicheren Wirtschaftslage auf Grund der US-Zölle.

«Die Aufbauarbeit bei Bauenschweiz hat sich gelohnt.»

Wie hat sich die Bedeutung von Kooperationen mit anderen Verbänden und Organisationen in den letzten Jahren verändert?
Die Aufbauarbeit bei Bauenschweiz hat sich gelohnt. Die Bauwirtschaft wird in Bern und in der Öffentlichkeit besser wahrgenommen. Wir sind als Dachverband trotzdem immer noch sehr schlank aufgestellt – das ist gut so und soll auch so bleiben. Das Wissen ist bei unseren Mitgliedern, wir fungieren als Brückenbauer und Schnittstelle.

Ein grosser Erfolg gelang Bauenschweiz mit der Revision des Bundesgesetzes über das öffentliche Beschaffungswesens BöB. Hier trat die ganze Bauwirtschaft geeint auf. Das ist gerade bei politischen Fragen nicht immer der Fall. Wie gelingt es, innerhalb der Bauwirtschaft unterschiedliche Interessen unter einen Hut zu bringen, um mit einer starken, geeinten Stimme aufzutreten?
Das ist definitiv eine Herausforderung, gehört aber zur politischen Arbeit in der Schweiz. Und auch zur Arbeit eines Dachverbandes, der Kompromisse finden muss. Grundsätzlich konnten wir den Konsens schaffen, dass man sich wo immer möglich innerhalb der Bauwirtschaft gegenseitig unterstützt. Das hat sich sehr schön bei der Abstimmung zur Abschaffung des Eigenmietwertes, die am 28. September 2025 stattfinden wird, gezeigt. Einige Teilbranchen und Regionen wären von einer Annahme stärker betroffen als andere. Das gilt etwa für das Ausbaugewerbe. Es ist niemandem gedient, wenn dieses geschwächt wird. Die Bau-

wirtschaft ist nur dann stark, wenn es allen gut geht. Darum hat es uns gefreut, dass sich andere Stammgruppen – bei uns die Teilbranchen – ebenfalls für eine Ablehnung geäussert oder sich durch eine Stimmfreigabe entschieden zurückgenommen haben.

Wie wichtig ist es, auch über Branchengrenzen hinaus Allianzenzu schmieden? Haben Sie dafür ein Beispiel?
Das gehört zum Grundhandwerk eines Dachverbandes und ist sehr wichtig für die politische Arbeit. Ein gutes Beispiel ist die Revision des Kartellrechts. Es ist uns gelungen, eine Wirtschaftsallianz dafür zu schmieden und dem Parlament aufzuzeigen, dass es ein Wirtschaftsthema ist und kein Bauwirtschaftsanliegen.

Welche Rolle spielen gemeinsame Studien, Positionspapiere oder Kampagnen in der politischen Arbeit?
Eine gemeinsame Haltung ist sehr zentral. Mittlerweile herrscht in der Bauwirtschaft ein Konsens zum nachhaltigen Bauen und zur Kreislaufwirtschaft. Unabhängige Studien geben Rückendeckung, untermauern unsere Position. Allerdings haben wir als sehr schlank aufgestellter Dachverband nur sehr geringe finanzielle Möglichkeiten, und können solche Studien nur mit einer Zusatzfinanzierung in Auftrag zu geben.

Vor welchen politischen Herausforderungen steht die Bauwirtschaft aktuell, bei denen Partnerschaften besonders entscheidend sein werden?
Die Baubewilligungsverfahren, die aus Sicht der Bauwirtschaft extrem lange dauern und für die schleppende Bautätigkeit mitverantwortlich sind. Hier müssen alle Akteure zusammenspannen. Eine wichtige Grundlage für diese Arbeit hat die Studie des Bundesamtes für Wohnungswesen BWO und des Bundesamtes für Raumentwicklung ARE geschaffen die Anfang Juli publiziert wurde. Es braucht schnelle Reformen auf verschiedenen Ebenen, auch auf Kantonsebene. Es braucht dafür alle Akteure, von den Sektionen unserer Mitglieder bis hin zu den Behörden und den Bauherrschaften.

Lesen Sie das ganze Interview hier.

Gemeinsam für mehr Sicherheit

Autorin: Susanna Vanek

Dank konsequenten Engagements, wirksamer Instrumente und einer starken Zusammenarbeit von Branche und Partnerorganisationen konnten bei der Sicherheit wichtige Fortschritte erzielt werden.

Eine kleine Unachtsamkeit – aber zum Glück bleibt sie folgenlos. Damit es so bleibt, unternehmen die Akteure des Bauhauptgewerbes sehr viel. In den letzten Jahren konnte die Zahl der Unfälle klar gesenkt werden – siehe auch Beitrag auf Seite 14. Dem Schweizerischen Baumeisterverband SBV ist die Arbeitssicherheit ein wichtiges Anliegen. Unfälle, in welcher Branche sie auch passieren, sind immer ein Worst-Case-Szenario. Für die verunfallte Person ist es eine, hoffentlich nur temporäre, Einschränkung der Lebensqualität. Die Arbeitskolleginnen und -kollegen müssen den Ausfall kompensieren,

«Der SBV treibt die Sicherheitskultur innovativ voran.»

für den Arbeitgeber resultieren aus den Fehlstunden Mehrkosten. Mit Sicuro hat der SBV darum ein etabliertes Instrument geschaffen, das Bauunternehmen dabei unterstützt, die Sicherheit auf Baustellen systematisch und effizient zu verbessern. Ergänzend dazu unterstützt das spezifische Branchenlösungsprogramm BfA insbesondere kleine und mittlere Betriebe praxisnah bei der Umsetzung von Arbeitssicherheitsvorgaben. Die BfA ist heute eine etablierte und zertifizierte Fachorganisation der Eidgenössischen Koordinationskommission für Arbeitssicherheit (EKAS) im Bauhauptgewerbe und arbeitet eng mit der Suva zusammen.

Partnerschaftliche Anstrengungen

Diese Instrumente entfalten ihre Wirkung nur durch partnerschaftliche Anstrengungen: Bauunternehmerinnen und Bauunternehmer, Mitarbeitende, Sicherheitsverantwortliche und Behörden ziehen am gleichen Strang. Durch diese enge Zusammenarbeit konnten Arbeitsunfälle reduziert, das Risikobewusstsein gestärkt und die Sicherheitskultur auf den Baustellen nachhaltig verankert werden.

Der SBV übernimmt in diesem Kontext eine führende und bestimmende Rolle und treibt die Sicherheitskultur innovativ voran. Nur gemeinsam mit allen Partnern lassen sich die gesteckten Ziele erreichen. So zeigt das Bauhauptgewerbe, dass eine gelebte Sicherheitskultur in Partnerschaft die Qualität erhöht, das Arbeitsumfeld verbessert und den Beruf für Fachkräfte attraktiver und sicherer macht.

Mehr erfahren.

Bild: SBV

Toolbox Nachhaltigkeit: Gemeinsames Projekt

Autorin: Susanna Vanek

Der Schweizerische Baumeisterverband SBV hat gemeinsam mit Infra Suisse und mit der Unterstützung von Bauenschweiz die Toolbox Nachhaltigkeit entwickelt.

Am Anfang stand ein Paradigmenwechsel: Die Revision des Bundesgesetzes über das öffentliche Beschaffungswesen BöB sieht vor, dass ökologische, wirtschaftliche und soziale Aspekte stärker berücksichtigt werden und nicht mehr nur der Preis bestimmt. Das ist eine Chance, stellt aber auch eine Herausforderung dar, weil sich die Frage stellt, wie sich Nachhaltigkeitskriterien konkret und nachvollziehbar in Vergabeprozesse integrieren lassen. In dieser Situation haben der Schweizerische Baumeisterverband SBV und Infra Suisse mit dem Support von Bauenschweiz die Toolbox Nachhaltigkeit entwickelt. Das Ziel dabei war es, die öffentlichen Vergabestellen und die Planer bei der Formulierung und Bewertung sinnvoller, nachhaltigkeitsbezogener Zuschlagskriterien zu unterstützen.

«Das Hauptanliegen ist es, ein gemeinsames Verständnis herzustellen.»

Die Toolbox ist webbasiert, dreisprachig und enthält:
- einen Katalog von elf Zuschlagskriterien, die Themen wie Materialbewirtschaftung, faire Arbeitsbedingungen und Klimaziele abdecken
- Textbausteine, Formulare, Bewertungstabellen sowie rechtliche und praktische Erläuterungen, um die Anwendung der Kriterien zu erleichtern
- die Möglichkeit, eigene Kriterien einzubringen

Das Hauptanliegen ist es, praxistaugliche und BöB-konforme Nachhaltigkeitskriterien für das Bauhauptgewerbe zu definieren. Gleichzeitig trägt die Toolbox Nachhaltigkeit zu einem gemeinsamen Verständnis zwischen Vergabestellen und Submittenten bei. Denn nur, wenn beide das Gleiche meinen, kann eine nachhaltige Beschaffung gelingen. Damit ermöglicht dieses praxisnahe Instrument einen Qualitäts- statt einen reinen Preiswettbewerb. Davon profitieren alle Akteure von Bauprojekten, auch die Bauherren.

Bild: SBV

Weitere Informationen.

«Das macht die Branche wieder attraktiver»

Autor: Michael Milz/CRB

Im Interview spricht Bernhard Salzmann, Direktor Schweizerischer Baumeisterverband SBV, über die Chancen von Projektallianzen und die Herausforderung der Digitalisierung.

Seit August 2024 gibt es ein SIA-Merkblatt zu Projektallianzen. Was genau sind Projektallianzen?
Eine Projektallianz ist eine Form der Kollaboration, in der ein Projekt nicht mehr kaskadenartig Phase für Phase abgewickelt wird, sondern die wichtigsten Unternehmen werden von Beginn an in die Planung miteinbezogen. Das wirkt sich unter anderem auch auf den Prozessschritt «Ausschreibungen» aus. In einer Projektallianz arbeiten Planende, Unternehmer, aber auch die Bauherrschaft als Allianzpartner zusammen. Gemeinsam definieren sie die Projektziele, erarbeiten die Risikoanalyse und einigen sich auf Massnahmen. Zudem erarbeiten sie ein transparentes Vergütungssystem und dann den gemeinsamen Mehrparteienvertrag. Die Umsetzung basiert dabei auf einem Bonus-Malus-System: Wenn es gut läuft, profitieren alle Beteiligten, läuft es nicht so rund, dann tragen alle den Verlust gemeinsam.

Wann eignen sich Projektallianzen vor allem, wann nicht?
Projektallianzen eignen sich dann, wenn der Bauherr bereit ist, sich in einer anderen, direkteren Form an der Planung und Umsetzung zu beteiligen, und klare Projektziele einbringen kann. Dies erfordert aber auch die Bereitschaft, sich tiefer mit dem Projekt auseinanderzusetzen. Es wird auch weiterhin Projekte geben, die herkömmlich ausgeschrieben und umgesetzt werden. Es ist also nicht so, dass wir nur noch mit Projektallianzen rechnen. Die Grösse des Projekts als Kriterium wird dabei aber häufig überbewertet, weil man annimmt, dass nur grosse Projekte für eine Projektallianz infrage kommen. Viel eher gilt: Je komplexer ein Projekt, umso mehr kann man von diesen Zusammenarbeitsformen profitieren. Es gibt auch kleinere Projekte, in denen sich eine Projektallianz bewährt.

Wie verändern Projektallianzen die Kultur auf der Baustelle?
Die Art, wie heute ausgeschrieben und gebaut wird, ist oft mit Konfrontationen und Streitigkeiten verbunden. Das sind Rückmeldungen, die wir häufig hören. Diese Reibereien machen niemanden glücklich – die Projektbeteiligten wollen bauen und nicht streiten. Hier können wir den Bogen zum Fachkräftemangel spannen und zum Bedürfnis der Branche, gute Leute zu finden, die sich in der Baubranche verwirklichen und weiterentwickeln wollen. Neue Zusammenarbeitsformen wie Allianzmodelle machen auch die Berufe und die Branche wieder attraktiver.

Welches sind die grössten Herausforderungen in der Bauwirtschaft in Bezug auf die digitale Transformation und Building Information Modeling BIM, und wie begegnet ihnen der SBV?
Die digitale Transformation ist eine Herausforderung – insbesondere für viele

Bild: CRB

kleine Bauunternehmen, die über weniger finanzielle und personelle Ressourcen verfügen. Sie bietet jedoch unzählige Chancen. Es liegt an uns, hierzu Hand zu bieten und gemeinsam mit CRB und den Partnerorganisationen praxistaugliche Instrumente zur Verfügung zu stellen, die im Berufsalltag möglichst einfach angewendet werden können. Der Normpositionen-Katalog NPK bildet die Grundlage für standardisierte und rechtssichere Leistungsbeschreibungen. Das vereinfacht das Ausschreibungsverfahren für den Baumeister, und für die Bauherren ist sichergestellt, dass alle offerierenden Unternehmer über die gleichen Informationen verfügen und die von ihnen gelieferten Preise vergleichbar sind. Zudem dient das Leistungsverzeichnis während der Realisierung zur Kostenkontrolle und Rechnungsstellung. Der NPK ist ein hervorragendes Instrument, auf das die Baubranche in der Schweiz stolz sein kann. Im Zusammenhang mit der BIM-Methode stellt uns dies aber derzeit vor Herausforderungen: Die Modellierung eines Bauwerks bietet die Chance, dass die meisten Attribute für ein Bauteil im Modell beschrieben werden können. Es gibt jedoch Leistungen, die nur mit unverhältnismässigem Mehraufwand modelliert werden können. Dann sind nach wie vor separate Ausschreibungen notwendig.

Gilt das auch mit Blick auf Projektallianzen?

Die kollaborative Zusammenarbeit in einer Projektallianz bedingt anderweitige Werkzeuge: Während der NPK bei herkömmlichen Ausschreibungen unerlässlich ist, fällt in der Projektallianz die Submission nach Abschluss der Planungsphase weg, da die Akteure die Gesamtprojektkosten bereits im Vorfeld zusammen vereinbart haben. Projektallianzen bedingen hingegen eine ständige Kontrolle der Projektkosten. Eine Verknüpfung des BIM-Modells mit dem NPK steht für ein Allianzprojekt nicht im Vordergrund. Hier kann die Bauteilkalkulation direkt aus dem BIM-Modell der richtige Ansatz sein.

Dieser Beitrag wurde zuerst vom CRB publiziert. Lesen Sie das ganze Interview hier.

Verein pro-allianz ist gegründet – weitere Schritte werden folgen

Am 18. Juni 2025 gründeten die Trägerverbände SIA, suisse.ing und SBV in Luzern den Verein «pro-allianz.ch Verein zur Förderung von Projektallianzen in der Schweiz». Der Verein fördert das neue Projektabwicklungsmodell der Projektallianz gemäss SIA-Merkblatt 2065 und macht dieses im Schweizer Bauwesen bekannt.

Projektallianzen zeichnen sich dadurch aus, dass alle Projektpartner, insbesondere Bauherren, Planer und Unternehmer, gleichberechtigt und partnerschaftlich auf ein gemeinsames Ziel hinarbeiten. Um das zu gewährleisten, unterliegen sie einem Anreizsystem, dass ihre Interessen mit den Projektzielen gleichrichtet. Erfahrungen im In- und Ausland zeigen: So lassen sich komplexe Bauvorhaben erfolgreicher, effizienter und mit weniger Konflikten realisieren. Der Verein unterstützt den Wissensaustausch, begleitet die Weiterentwicklung des Merkblatts 2065 und schafft Grundlagen für Aus- und Weiterbildungen. Am 4. November 2025 findet die nächste Generalversammlung des Vereins und in deren Rahmen eine öffentliche Veranstaltung statt.

Alle Informationen zum Verein und zu seinem Zweck finden Sie hier.

Suva senkt 2026 erneut die Prämien

Autor: Takashi Sugimoto

Das Jahresergebnis 2024 beträgt 315 Millionen Franken. Dadurch kann die Suva die Prämien in den meisten Tarifklassen im Jahr 2026 erneut senken.

Im Prämienjahr 2026 profitieren die versicherten Betriebe von Erstattungen aus Überschüssen von versicherungstechnischen Ausgleichsreserven und aus Kapitalerträgen. Infolgedessen sinken die durchschnittlichen Bruttoprämiensätze: in der Berufsunfallversicherung um 1,5 Prozent, in der Nichtberufsunfallversicherung um 4,3 Prozent. Damit erreichen die Prämien im Durchschnitt den tiefsten Stand seit Einführung des UVG im Jahr 1984. Die Prämien der Suva orientieren sich am tatsächlichen Risiko. In der Berufsunfallversicherung ist das Unfallrisiko – gemessen an der Zahl der neu registrierten Unfälle pro 1000 Versicherte – in den vergangenen zehn Jahren um 14 Prozent gesunken. Diese positive Entwicklung des Unfallrisikos, zusammen mit einem soliden versicherungstechnischen Ergebnis, ermöglicht eine weitere Senkung der durchschnittlichen Prämiensätze.

«Die Prämien erreichen damit den tiefsten Stand seit 1984.»

Suva mit stabiler Finanzlage

Die Suva ist nicht gewinnorientiert – sie gibt finanzielle Überschüsse an die Versicherten weiter. Dank einer erfreulichen Anlageperformance von 5,5 Prozent im Jahr 2024 bleibt die finanzielle Lage der Suva stabil. Der Suva-Rat, das oberste Führungsgremium, in dem auch der SBV vertreten ist, hat deshalb beschlossen, die Erstattung von Kapitalertragsüberschüssen auch für das Prämienjahr 2026 fortzusetzen. In der Berufs- und Nichtberufsunfallversicherung werden die Nettoprämien über alle Tarifklassen hinweg um 20 Prozent gesenkt.

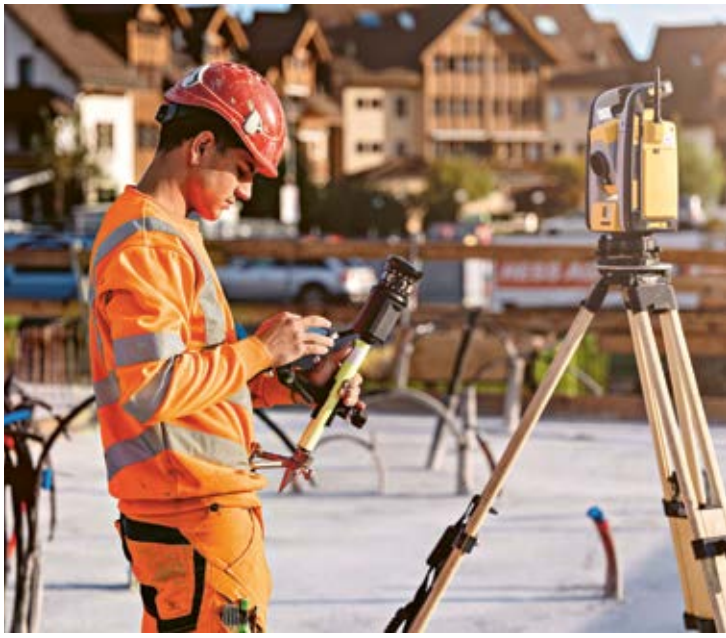


Bild: SBV

Das entlastet den Schweizer Werkplatz um 716 Millionen Franken. Aufgrund der guten finanziellen Lage sinkt auf Ebene der gesamten Klasse 41A Erweitertes Bauhauptgewerbe der durchschnittliche Prämiensatz 2026 um netto 0,84 Prozent. In der NBUV ist die finanzielle Lage stabil. Deshalb kann der durchschnittliche Nettoprämiensatz gegenüber dem Vorjahr um netto 0,96 Prozent gesenkt werden (Basissatz unverändert).

Mehr Informationen finden Sie hier.

Sicher in der Grube: Darauf kommt es an

Autorin: Heidi Bacchilega

Mit Teamgeist und klaren Regeln lassen sich gefährlichste Arbeiten im Graben sicher meistern. Polier Reno Meinel verrät, warum Aufmerksamkeit Leben retten kann – und Routine zur Falle wird.

Der Platz ist knapp, die Verhältnisse beengt – trotzdem läuft alles ruhig und geordnet. «Unser Team ist eingespielt, man kennt und vertraut sich», sagt Reno Meinel, seit 2016 Polier bei der Kibag AG. An der Zürcher Manessestrasse arbeiteten sie in einer bis zu 6,5 Meter tiefen Baugrube, gesichert mit Spund- und Rühlwänden.

«Die grösste Gefahr ist die Routine.»

Generell zählen Arbeiten in Gräben und Baugruben zu den anspruchsvollsten Aufgaben im Tiefbau: Einsturzgefahr, Platzmangel und Zeitdruck sind ständige Begleiter. Umso wichtiger sind klare Abläufe: Ab einer Tiefe von 1,50 Metern müssen Wände gesichert werden – entweder durch eine Böschung im richtigen Neigungswinkel oder einen geeigneten Verbau. Zugänge und Fluchtwege sind zu kennzeichnen, Gefahrenzonen deutlich abzugrenzen. «Ich kontrolliere täglich, dass alles eingehalten wird», so Meinel. Er weiss: Nur Aufmerksamkeit schützt. «Wir haben keine zweite Chance, wenn eine Wand nachgibt.» Unterstützung erhält er vom Sicherheitsbeauftragten, der unangemeldet Kontrollen durchführt. Für Meinel ist das ein wichtiger Teil der Prävention.

Zusätzlich organisiert sein Arbeitgeber jährlich Schulungen zu Sicherheitsthemen – ein Austausch, den Meinel und sein Team schätzen. Was hat sich aus seiner Erfahrung besonders bewährt? «Ordnung und Sauberkeit. Wer sich wohlfühlt, arbeitet konzentrierter und macht weniger Fehler», betont er. Werkzeuge und Material sind aufgeräumt, Wege frei, Container sauber. Das schaffe Übersicht und verhindere Stolperfallen. Gleichzeitig mahnt der erfahrene Polier zur Wachsamkeit: «Die grösste Gefahr ist die Routine. Man denkt, man kennt alles – und schon übersieht man eine Kleinigkeit.» Für Meinel steht fest: «Vorschriften allein schützen nicht – handeln schon!»

Mehr erfahren

Bild: SBV/Mario Sülz

Anlaufstelle und Drehscheibe

Autor: Werner Schüepp

Die Geschäftsstelle Prüfungen HBB ist das Kompetenzzentrum für Anliegen und Fragen rund um die höhere Berufsbildung im Bauhauptgewerbe. Damit die Reformen in der Bildung effektiv Wirkung entfalten, braucht es Koordination.

Die Geschäftsstelle Prüfungen HBB ist innerhalb des SBV eine noch junge Organisation. Sie wurde 2023 im Zuge der Umsetzung des Masterplans «SBV Berufsbildung 2030» neu aufgebaut. Dazu wurden die Prozesse rund um die Prüfungsorganisation in der HBB und die administrativen Arbeiten in weiteren Themengebieten vereinheitlicht und zentralisiert. Franziska Frey, bisherige Leiterin der Geschäftsstelle: «Der Masterplan ‹SBV Berufsbildung 2030› war ein grosses Stück Arbeit, das uns in den vergangenen zwei Jahren intensiv beschäftigt hat. Eine der grossen Herausforderungen war dabei die enge Abstimmung mit allen involvierten Anspruchsgruppen.» Es gilt sicherzustellen, dass die Veränderungen und Reformen effizient und bedürfnisgerecht umgesetzt werden.

Bild: SBV

«Der Zeitplan für den Aufbau des Teams war ambitiös.»

Schnell und kompetent

Die Geschäftsstelle ist heute für das Bauhauptgewerbe die zentrale Drehscheibe und das Kompetenzzentrum für Fragen und Anliegen rund um das Thema Bildung. Das fünfköpfige Team kümmert sich um Planung, Koordination, Betreuung und Entwicklung von Prozessen und Organisationsaufgaben, die in der beruflichen Grundbildung BGB, höheren Berufsbildung HBB sowie nonformalen Weiterbildung anfallen. «Zudem sind wir SBV-intern auch Ansprechpartner für andere Bereiche, kümmern uns um Bildungsanbieter, sind im regen Austausch mit Kommissionen, Arbeitsgruppen sowie Prüfungsorganisationen und geben via Hotline und Mail schnell und kompetent Auskunft», sagt Sabrina Ramel, die im Juli die Geschäftsstelle als neue Leiterin übernommen hat.

«Der Zeitplan für den Aufbau des Teams und der neuen Prozesse war ambitiös, aber auch spannend, und die Aufbauarbeit ist noch nicht ganz abgeschlossen», sagt Franziska Frey. In den kommenden Monaten ist geplant, die Digitalisierung weiter voranzutreiben, um die neuen Prozesse effizienter und effektiver zu gestalten.

Erreichbarkeit per Hotline oder Mail

Die Geschäftsstelle Prüfungen HBB ist erreichbar per Hotline: Telefon +41 58 360 76 99 (Mo–Fr, 8.30 bis 11.30 Uhr sowie 13.30 bis 16.30 Uhr) oder per Mail: pruefungssekretariat@baumeister.ch.

Erste Branchenzertifikate für Bauvorarbeiter und Poliere

Autor: Thomas Staffelbach

Mit Weiterbildungszertifikaten verfügt die Baubranche über ein neues praxisnahes Angebot , das sich insbesondere an langjährige Mitarbeitende richtet, die sich zusätzliche Kompetenzen aneignen wollen. Ab Herbst 2025 starten die ersten Kompaktkurse.

Bild: SBV

Die Baubranche verändert sich stetig: neue Technologien, neue Standards, neue Formen der Zusammenarbeit. Gefordert ist ein schnelles Aneignen von neuem Wissen und Anpassen an geänderte Prozesse. «Wer mithalten will, braucht aktuelles Wissen. Zu diesem Zweck führen wir Branchenzertifikate ein. Damit schaffen wir ein praxisnahes Weiterbildungsinstrument, das sowohl den Interessen der Mitarbeitenden als auch den Unternehmen entgegenkommt», erklärt Projektleiterin Franziska Hedinger. Branchenzertifikate sind kurze, aber intensive Weiterbildungen zum Erwerb neuer Kompetenzen.

Die beiden ersten Branchenzertifikate «Aktualisierung Bauvorarbeiter/in – Kommunikation, Arbeitssicherheit, Digitalisierung» und «Aktualisierung Baupolier/in 2030 – Kommunikation, Arbeitssicherheit, Digitalisierung» richten sich an Mitarbeitende auf dem Bau, die ihre Abschlüsse bereits vor mehreren Jahren erlangt haben. «Gerade langjährige Mitarbeitende bringen wertvolle Erfahrung mit. Die beiden neuen Zertifikate kombinieren dieses Wissen mit aktuellen Anforderungen», betont die Projektleiterin. Weitere Branchenzertifikate sind beispielsweise für Quereinsteiger und andere geplant. «Unsere Zertifikate sind quasi das Update für die Profis auf dem Bau.»

Branchenzertifikate stehen für Qualität und Anerkennung

Die neuen Zertifikate garantieren branchenweit einheitliche Standards. Sie bieten Fachkräften einen klaren Kompetenznachweis und Unternehmen die Gewissheit, dass ihre Mitarbeitenden auf dem neuesten Stand der Technik arbeiten. Mit dem Erwerb eines Branchenzertifikats investieren Betriebe wie auch Mitarbeitende in zukunftssichere Qualifikationen. «Ein Branchenzertifikat ist ein Gütesiegel. Wer es trägt, zeigt: Ich bin top ausgebildet, ich kenne die aktuellen Standards, ich bin bereit für die Zukunft», unterstreicht Hedinger.

Mehr über die Kurse erfahren:

Baupolier/in

Bauvorarbeiter/in

Ende September starten die beiden Zertifikatskurse am Campus Sursee. Die fünftägigen Kompaktkurse «Aktualisierung Bauvorarbeiter/in 2030» und «Aktualisierung Baupolier/in 2030» vermitteln zentrale Kompetenzen in den Bereichen Kommunikation, Arbeitssicherheit und Digitalisierung und bringen Teilnehmende auf den neuesten Stand.

Er vertritt den Bau mit viel Engagement in Bern

Autorin: Susanna Vanek

Alex Farinelli, Vizedirektor der SSIC Tessin, ist seit 2019 FDP-Nationalrat. In die Politik stieg er schon mit 22 Jahren ein. Seine Grossmutter Gianna spielte bei dieser Entscheidung eine grosse Rolle.

«Erfolgreicher Jungpolitiker» – so wurde Alex Farinelli schon mehrfach bezeichnet. Bereits mit 22 Jahren wurde er 2004 in den Gemeinderat seiner Heimatgemeinde Comano gewählt. Zwar hätte in seiner Familie zuvor niemand politisiert, aber es sei immer am Familientisch über politische Themen diskutiert worden. Seine Grossmutter Gianna habe keine Versammlung oder Veranstaltung der FDP verpasst. 2008 schloss sich Farinelli darum den Jungfreisinnigen im Kanton Tessin an und wurde 2010 deren Präsident.

Bild: zVg

«Es ist für jede Branche wichtig, politische Vertreter in Bern zu haben.»

Neben der Politik widmete sich Farinelli seinem Studium, das er mit einem Master in Wirtschaft und internationaler Politik abschloss. Neben dem Studium arbeitete er bei Manor. Nach dem Studium heuerte er zuerst bei der Cornèr Bank an, bevor er als Kantonssekretär der Tessiner FDP amtete. 2015 gelang ihm der Sprung in den Kantonsrat. Im gleichen Jahr nahm Farinelli ein Jobangebot der Tessiner Baumeister an, seit 2017 ist er Vizedirektor der SSIC Tessin.

Schweiz soll ein Erfolgsmodell bleiben

Der Zeitpunkt für den Wechsel sei ideal gewesen, meint er, weil ein Kantonssekretär alle vier Jahre Wahlen zu bewältigen habe. Man könne also nicht jederzeit die Stelle wechseln. Bei der SSIC gefällt ihm, dass man dort sein politisches Engagement schätzt. Andererseits sei es so, dass es für den Bau nur von Vorteil sei, wenn jemand aus dem Nationalrat die Probleme der Branche kenne und diese Themen im Parlament zur Sprache bringen könne. Im Nationalrat setzt sich Farinelli dafür ein, dass die Schweiz ein Erfolgsmodell bleibt, dass die Finanzen im Lot sind und dass das Land wichtige Innovationen nicht verschläft. Dies ist auch darum wichtig, weil nur eine moderne Schweiz eine wettbewerbsfähige Schweiz bleiben wird. Weiter engagiert er sich für das Verkehrskreuz Schweiz. Seit Ende des vergangenen Jahres amtet er als Präsident von SwissRailvolution.

«Es ist für jede Branche wichtig, politische Vertreter in Bern zu haben», sagt Farinelli. Für den Bau, den viele politische Entscheide tangieren würden, gelte das ganz besonders.

Politik und Beruf betreibt Farinelli mit viel Herzblut. Erholung findet er beim Sport wie dem Fitnesstraining, dem Tennis oder dem Velofahren sowie bei einem guten Essen, am liebsten mit Freunden.

Prävention vor unzulässigen Wettbewerbsabreden

Autor: Iegor Borgeat

Vorbeugen ist besser als heilen. Schon mit einfachen Compliance-Massnahmen können Verstösse effektiv verhindert werden. Besonders wichtig sind diese Massnahmen im Bereich Wettbewerbsrecht.

Bild: Canstock

Konkretes Beispiel: In den Ferien trifft der Verkaufsleiter von Unternehmen A zufällig einen früheren Arbeitskollegen und Freund, der jetzt das Konkurrenzunternehmen B leitet. Sie sprechen über das Geschäft, und Ersterer erwähnt, dass er die Preise seiner Angebote bald generell anheben wird. Letzterer erwidert nichts darauf, erhöht aber ein paar Wochen später schliesslich seine Preise im gleichen Mass.

Obwohl das Gespräch im informellen Rahmen stattgefunden hat und die Gesprächspartner keine Vereinbarung getroffen haben, hat es aufgrund der Preiserhöhung durch Unternehmen B dennoch eine Wettbewerbsabrede in Form einer aufeinander abgestimmten Verhaltensweise gegeben. Schon ein einfacher Informationsaustausch über zukünftiges Verhalten kann den Markt beeinflussen. Zudem handelt es sich von vornherein um eine unzulässige Wettbewerbsabrede, da ein Preis festgelegt worden ist.

Daran sehen wir, dass eine unzulässige Wettbewerbsabrede schnell passieren kann. Zum Glück kann man schon mit einfachen Massnahmen effektiv sicherstellen, dass die Gesetze eingehalten werden. Für ein Gespür in Sachen Compliance muss man die Gesetze auch nicht in- und auswendig kennen, denn bereits Fallbeispiele sind eine gute Grundlage. In diesem Zusammenhang stellt der SBV auf seiner Website Informationen und Schulungen für seine Mitglieder, insbesondere im Bereich Kartellrecht, zur Verfügung.

Als Wettbewerbsabreden gelten rechtlich erzwingbare oder nicht erzwingbare Vereinbarungen sowie aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen von Unternehmen gleicher oder verschiedener Marktstufen, die eine Wettbewerbsbeschränkung bezwecken oder bewirken (Art. 4 Abs. 1 KG).

Mehr über Compliance erfahren

Kehrtwende im Wohnungsbau reicht noch nicht

Autoren: Martin Maniera/Thomas Staffelbach

Der Wohnungsbau zeigte im zweiten Quartal 2025 erfreuliche Impulse, doch lassen die rückläufigen Wohnbaugesuche einen erneuten Abschwung bis zum Herbst 2026 erwarten. Volatil entwickelt sich derzeit der Tiefbau.

Während der Umsatz im Bauhauptgewerbe im zweiten Quartal 2025 insgesamt um 3 Prozent sank, konnte der Wohnungsbau um 9 Prozent zulegen. Auch die Neuaufträge stiegen um 4 Prozent. Mit rund 22 000 neu errichteten Wohnungen im ersten Halbjahr scheint zumindest vorübergehend eine Trendwende geschafft. Für eine Entspannung des Mangels wären jedoch 50 000 neue Wohnungen pro Jahr nötig. Dieses Ziel bleibt weiterhin ausser Reichweite.

Der SBV kämpft für schnelleres Bauen

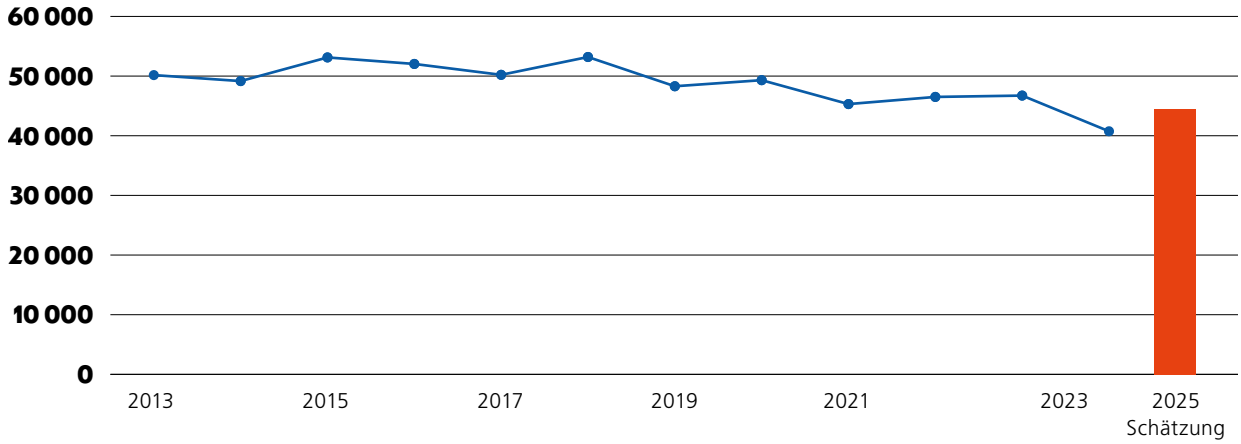
Zudem zeigen die rückläufigen Baugesuche (–8 Prozent), dass der Aufschwung nicht von Dauer sein wird. Schon in der zweiten Jahreshälfte 2026 könnte die Bautätigkeit wieder zurückgehen. Damit würde sich die Situation bei den Wohnungen wieder verschärfen. Soll der Wohnungsbau wieder vorankommen, müssen politische und regulatorische Bremsen gelöst werden. Es braucht Anpassungen bei der Lärmschutzverordnung, einen pragmatischen Umgang mit dem Denkmalschutz und weniger missbräuchliche Einsprachen.

Tiefbau vorübergehend ausgebremst

Das erste Halbjahr 2025 war im öffentlichen Tiefbau deutlich schwächer als im Vorjahr. Der Umsatz sank im Vergleich zu den ersten sechs Monaten 2024 um 8,5 Prozent. Zwar sind die Auftragsbücher noch gut gefüllt, aber die Neuaufträge haben zuletzt abgenommen. Aktuell bremsen das Raumplanungsgesetz und die angespannten Bundes- und Staatsfinanzen sowie Einsprachen und technische Herausforderungen die zügige Umsetzung der notwendigen Projekte. Der SBV wehrt sich weiterhin gegen solche Kürzungsabsichten, denn der Bedarf an neuen und modernen Infrastrukturen aufgrund des Bevölkerungswachstums ist nach wie vor hoch.

Mehr Informationen zur Quartalserhebung

Anzahl gebauter Wohnungen pro Jahr



Grafik: SBV

«Das Thema wird immer relevanter»

Autorin: Susanna Vanek

Das Thema der diesjährigen Bautagung, die am 27. November 2025 im Campus Sursee stattfindet, ist KI. Dabei wird aufgezeigt, welchen praktischen Nutzen sie Bauunternehmen bringt.

Spannende praxisbezogene Referate zeichnen die Bautagung aus, die vom Schweizerischen Baumeisterverband, dem Schweizerischen Institut für KMU und Unternehmertum der Universität St. Gallen und dem Campus Sursee organisiert wird. «Nach den letzten zwei Themen, die sich um Zusammenarbeitsmodelle sowie die Digitalisierung drehten, bot sich die Künstliche Intelligenz als Thema an, weil es die anderen beiden Bereiche weiterführt», sagt Sales Affentranger, seitens des SBV Projektleiter der Bautagung. Er kennt diverse Bauunternehmen, die KI bereits testen, weil automatisierte Teilprozesse zu einer grossen Effizienzsteigerung führen können, etwa bei der Akquise oder bei der Offerterstellung. Auch bei der Nachhaltigkeit hat die KI Potential, die Bilanz der Bauunternehmen zu verbessern, zum Beispiel durch eine automatisierte Einsatzplanung von Maschineneinsätzen und von Transporten. An der Bautagung erzählen Expertinnen und Experten aus der Praxis, welche Beispiele schon funktionieren und für welche Betriebe sie sich eignen.

Bild: ChatGPT

«KI ist längst nicht mehr eine Vision, sondern bereits Realität.»

Der Schweizerische Baumeisterverband SBV bietet mit Construix ein KI-Tool an, das auf alle Fragen, die rund um das Bauen anfallen, schnell Antworten liefert. «KI ist längst nicht mehr eine Vision, sondern bereits Realität», sagt Moritz Lüscher, Leiter Digitalisierung beim SBV, dazu. «Unternehmer sind gut beraten, sich also in Sachen KI zu informieren. An der Bautagung können sie das. Deshalb empfehle ich den Besuch der Tagung sehr», so Lüscher.

.

Weitere Informationen und Anmeldung.

Bautagung

Wann: 27. November, ab 12 Uhr Stehlunch, ab 13 Uhr Vorträge, ab 17 Uhr Apéro und Networking

Wo: Campus Sursee

KURZMELDUNGEN/AGENDA

Neues Reglement für Sprengarbeiten

Auf Anfang 2026 tritt ein neues Reglement für die Ausbildung und Prüfung zum Erwerb von Sprengberechtigungen in Kraft. Neben dem Sprengverband Schweiz, der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für die Ausbildung von Sprengberechtigten und dem Bundesamt für Bildung war der SBV massgeblich an der Modernisierung beteiligt. Ab 2022 hatten die Trägerverbände die bisherigen Reglemente verschlankt und zusammengefasst. Die Ausbildung erfolgt neu in der ganzen Schweiz einheitlich.

Mehr zum Sprengen erfahren

Neuer Politik- und Kommunikationschef

Lukas Oesch ist seit Juni 2025 Leiter Politik und Kommunikation sowie Mitglied der SBV-Geschäftsleitung. Zuvor verantwortete er bei der Nagra die politische Kommunikation für das Projekt Tiefenlager. Oesch hat Geowissenschaften an der ETH Zürich studiert und an der ETH sowie an der Princeton University (NJ, USA) promoviert. Seine Erfahrung liegt in der strategischen Kommunikation komplexer politischer Themen.

Daten zum Bau kurz und bündig erklärt

Nach einem längeren Unterbruch sind die «Zahlen und Fakten» wieder online. Die beliebte Rubrik beleuchtet regelmässig eine Vielzahl von Themen rund um das Bauhauptgewerbe und überrascht mit unerwarteten Fakten. Kurzweilige Geschichten und verständliche Grafiken helfen beim Verstehen sonst komplexer Zusammenhänge. Gewusst, dass Einsprachen und Rekurse die grössten Hindernisse für den Bau neuer Wohnungen sind?

Mehr erfahren

25. November 2025

Infra-Event Strassen- und Tiefbau

Der Anlass von Infra Suisse widmet sich aktuellen Trends und Herausforderungen im Strassen- und Tiefbau. Die Themen reichen von der Digitalisierung und dem Arbeitsmarkt von morgen bis zur Nachhaltigkeit, zur Kreislaufwirtschaft und zum politischen Umfeld. Vorgestellt werden auch neue Ideen zur Priorisierung der Infrastrukturprojekte.

Mehr erfahren

27. November 2025

Bautagung 2025

Der Anlass beleuchtet praxisnah, wie KI die Schweizer Baubranche verändert. Expertinnen und Experten aus der Praxis zeigen, wie KI bereits heute eine effizientere Administration ermöglicht, das Ausschreibungsverfahren revolutioniert und direkt auf der Baustelle eingesetzt wird. Die Bautagung bietet die Gelegenheit, Innovationen kennenzulernen und Impulse mitzunehmen.

Jetzt anmelden

IMPRESSUM

Die Schweizer Bauwirtschaft erscheint seit 1901 ununterbrochen.
Sie ist das Sprachrohr des Schweizerischen Baumeisterverbandes.

Herausgeber
Schweizerischer Baumeisterverband
Weinbergstrasse 49
Postfach, 8042 Zürich
Telefon 058 360 76 00
redaktion@baumeister.ch
schweizerbauwirtschaft.ch

Redaktion
Thomas Staffelbach (Chefredaktor)
Susanna Vanek
Pascal Gysel
Werner Schüepp

Übersetzungen
Alexandre Károlyi

Konzept, Layout und Druck
Stämpfli Kommunikation
staempfli.com

Auflage
8700 D und 2000 F
(beglaubigt)
Die nächste SBW zum Thema
Bauen in den Bergen
erscheint am 15. Oktober 2025.

ISSN-Nummer
0376-6853

Folgen Sie uns auf
@SBV SSE SSIC @Bauberufe.ch
@baumeisterCH
@sbv.sse.ssic @bauberufech
@sbv.sse.ssic @bauberufech
@SBV SSE SSIC @Bauberufe_ch
@Baumeisterverband @Bauberufe.ch

gedruckt in der schweiz

MIX
Papier | Fördert gute Waldnutzung
FSC® C016087
www.fsc.org

myclimate
Wirkt. Nachhaltig
Drucksache
myclimate.org/01-25-927910

CAMPUS SURSEE – Der Ort, der Menschen Weiterbringt.

Ein Zuhause für Wissen, Austausch und Gemeinschaft – das ist CAMPUS SURSEE.
Mit unseren Geschäftsfeldern Bildung, Hotellerie und Sport schaffen wir einen Ort,
an dem Menschen in inspirierender Atmosphäre weiterkommen.

Wir suchen dich! Werde Teil unseres Teams und bewirb dich als

Bereichsleiter Krane & Maschinen 80-100%

Deine Aufgaben

- Als Mitglied der Bildungsleitung bis du verantwortlich für die bestehenden und neuen Weiterbildungsangebote im Bereich Kran- und Baumaschinenführer sowie Sprengen
- Leitung der strategischen sowie organisatorischen Prozesse von der Entwicklung der Weiterbildung bis zur Durchführung inkl. Qualitätssicherung
- Personelle, fachliche und administrative Führung von 11 internen sowie über 100 externen Ausbildungscoaches
- Als Ausbildungscoach gibst du dein exzellentes Fachwissen in deinem Fachgebiet weiter

Das bringst du mit

- dipl. Baumeister FH oder gleichwertige Ausbildung mit mehrjähriger Berufserfahrung
- Hohe Affinität zu Baumaschinen sowie Praxiserfahrung im Bereich der Akquisition
- Freude am Unterrichten und Bereitschaft zur didaktischen Ausbildung
- Gute Kenntnisse der MS-Office-Programme (Stufe ECDL)
- Sprachgewandte und stilsichere Ausdrucksweise

Freue dich auf

- ein eingespieltes, unterstützendes Team und ein kollegiales Arbeitsumfeld
- vielseitige Aufgaben mit Eigenverantwortung
- 28 Tage Ferien, kostenlosen Parkplatz oder öV-Gutschein, gratis Getränke und Mittagessen, freier Eintritt in die Sportarena und weitere tolle Benefits erwarten dich.

Haben wir dich neugierig gemacht? Dann bewirb dich noch heute.

Deine Fragen beantwortet dir Thomas Stocker,
Geschäftsführer Bildung, gerne Telefon 041 926 22 41.

BAUTAGUNG
GUT ZU WISSEN

VON DER VISION ZUR REALITÄT

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ IM BAUWESEN

DONNERSTAG, 27. NOV. 2025
CAMPUS SURSEE

12.00 bis 17.00 Uhr

KI verändert die Baubranche – doch was bedeutet das? Am 27. November 2025 am Campus Sursee zeigen wir, wie smarte Algorithmen Abläufe vereinfachen, wie Baustellen intelligenter werden und wie Technologie mit Netto-Null zusammenhängt. Praxisnahe Einblicke von Branchenprofis eröffnen spannende Perspektiven und neue Chancen. Bereit für Input, Impact und Innovation?

REFERIERENDE

Moritz Lüscher – Leiter Digitalisierung, Schweizerischer Baumeisterverband, **Benjamin Kocher** – Digitalexperte und Berater, Ausbildungscoach am Campus Sursee, relyz AG, **Marc Beermann** – Mitgründer und CEO, mod.construction, **Sven Affeltranger & Leonardo Reinhard** – CCO/CEO, Scalera, **Markus Brun** – Vermessungs- und Informatik-Ingenieur, CEO, MEB Group, **Marcel Studer** – Architekt ETH/SIA, CAS Bauphysik HSLU, Teamleiter Nachhaltiges Bauen, OEKOWATT AG, **Dr. Sarah Genner** – Digitalexpertin

NEUGIERIG? MEHR ERFAHREN UND ANMELDEN:
ANMELDESCHLUSS IST DER 17. NOVEMBER 2025.

Universität St.Gallen
Schweizerisches Institut für KMU und Unternehmertum

SBV SSE SSIC
Schweizerischer Baumeisterverband
Société Suisse des Entrepreneurs
Società Svizzera degli Impresari-Costruttori
Societad Svizra dals Impressaris-Constructurs

CAMPUS SURSEE