Ein Jahr der Herausforderungen

Die Baubranche steht vor einem Jahr voller Herausforderungen. Der Wettbewerb zwischen den Unternehmen wird weiter zunehmen, aber auch Kooperationen werden immer wichtiger. Gewinnbringendes Know-how, gerade in neuen Bereichen der Branche, geht von Partnerschaften zwischen privaten Unternehmen und Hochschulen hervor.

Gerhard Girmscheid

Der Wettbewerb bei Architekten, Planern, ausführenden Unternehmen sowie Lieferanten hat in der Baubranche zugenommen und wird auch 2008 ein wichtiges Thema bleiben. Besonders in den Vermittlungsgeschäften mit begrenztem Mehrwert für den Kunden sind Änderungen zu erwarten. Das betrifft unsere Handwerksunternehmen im Bereich Bodenbelag, Sanitärapparaturinstallation und Elektrogeräte in Küchen. Hier wird eine Entkopplung durch grenzüberschreitende Leistungen auf uns zukommen.

Die grossen Unternehmen werden ihre Leistungen im Bereich Public-Private Partnership (PPP) und Lebenszyklusleistungen ausbauen (bitte nicht verwechseln mit Privatisierung!). Ausländische Unternehmen generieren ihren Erfolg national wie international aus diesem Geschäftsbereich, dem sich die grossen Schweizer Bauunternehmen nicht verschliessen sollten.

Zudem muss die Baubranche ernsthaft überlegen, wie sie durch Kooperationen, die einen projektübergreifenden Charakter haben sollten, Innovationen und damit wettbewerbsdifferenzierte Lebenszyklusleistungen anbieten kann.

Neben diesen strategischen Zielen gilt es bei kleinen, mittleren und grossen Unternehmen der Baubranche in den traditionellen Geschäftsfeldern die Effizienz zu steigern. Dies ist besonders in der heutigen Wettbewerbslage ein Muss. Es müssen die internen Prozesse zur Kostenreduktion syste-

Unternehmen sollten sich offen gegenüber der Zusammenarbeit mit einer Hochschule zeigen. Im Bild: ETHZ auf dem Hönggerberg.

matisch, in einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess, überarbeitet werden. Dazu gehört eine systematische Arbeitsvorbereitung und Kostenkalkulation, eine projektspezifische Risikoanalyse, die Systematisierung der Baustelleneinrichtung sowie der Produktionsgeräte und während der Leistungserstellung eine wöchentliche Überprüfung der Abläufe sowie die Disponierung von Material, Geräten, Bauhilfsmaterial und Personal und last, but not least, des Nachtragsmanagements.

Die Frage, die sich viele Unternehmen nach jedem negativen finanziellen Projektabschluss stellen ist: Wie konnte das passieren? Viel zu oft werden die schlechten Preise angeführt. Das ist einfach und bewirkt nichts!

Nur wer dieses Problem systematisch und nachhaltig angeht, mit Prozessveränderungen, Nachtragsmanagement, Risikoanalyse und Mitarbeiterschulungen, wird erfolgreich sein. Die Beratungsresistenz vieler Unternehmen im Baubereich ist erschreckend. Man will einfach nicht in den Spiegel schauen und die Mängel beseitigen, die den Erfolg behindern.

Die Unternehmen sollten offen, ohne Vorurteile mit den Hochschulen, wie zum Beispiel der ETH oder Fachhochschulen, zusammenarbeiten, um das dort erarbeitete praxisorientierte Know-how abzuholen. Eine Zusammenarbeit von Hochschulen mit den Bereichen Bauunternehmensmanagement und Unternehmen wird sicherlich das Erfolgspotenzial der Unternehmen steigern. Wir sind bereit!

Gerhard Girmscheid, Prof. Dr.-Ing.,
Professur für Bauprozess- und Bauunternehmensmanagement
ETH Zürich
und Mitglied des Redaktionsbeirates «der bauingenieur»

Links: Public-Privat-Partnership (PPP), wie im Fall des neuen Stadions La Maladière Neuenburg, wird ein immer wichtigerer Geschäftsfbereich.

Rechts: In den traditionellen Geschäftsfeldern bietet ein moderner Gerätepark die Möglichkeit, die Effizienz weiter zu steigern.