

## ES GILT DAS GESPROCHENE WORT

# Standortbestimmung Nationalrat Werner Messmer, Zentralpräsident SBV

Ich beginne meine Standortbestimmung mit einigen Bemerkungen und Hinweisen zur allgemeinen Situation in unserem Land. Ich bin immer noch geprägt von Eindrücken der letzten Session, die wir ja erst vor einer Woche in Bern beendet haben.

Eigentlich könnte man sagen: Ende gut, alles gut. Aber das Signal, das «Bundesbern» in den letzten Wochen und Monaten aussandte, verwirrt, erstaunt und verunsichert. Politiker sprechen von einem Land, das «am Verlottern» und von einer Regierung, die aus Nieten und Versagern zusammengesetzt sei. Gewisse Medien lechzen nachgerade nach solch süffigen Aussagen, denn Polarisierung und Provokationen lassen sich verkaufen.

Bei so vielen Versagern verwundert mich dann allerdings das Resultat:

- **Wirtschaftswachstum:** Kein europäisches Land verzeichnete 2009 einen geringeren Einbruch des Wirtschaftswachstums (BIP) als die Schweiz. Ist bei uns 2009 das BIP um 1,5% zurückgegangen, verzeichnete der Euro-Raum einen Rückgang um 4,1%, oder z.B. Frankreich einen solchen um 2,6%, Österreich 3,5%, England und Deutschland 4,9%. Genau gleich sieht es bei den Prognosen für 2010 aus. Die Schweiz ist einsame Spitze. (*Abbildung 2*)
- **Arbeitslose:** Auch in diesem Bereich träumen die wichtigsten EU-Staaten von Schweizer Verhältnissen, weisen sie doch eine doppelt so hohe oder noch höhere Quote aus. (Schweiz 4,0% / Euroraum 10,1%) (*Abbildung 3*)
- **Schuldenquote:** Während sich alle wichtigen EU-Staaten massiv neu verschuldeten, konnte unser Land in den letzten vier Jahren seine Schuld um gegen 20 Mrd. Franken senken. Unsere Schuldenquote liegt bei 41,4%, jene von Deutschland bei 73,2%, Frankreich bei 77,6% oder Italien bei 115,8%. (*Abbildung 4*)

Das Resultat spricht also eine andere Sprache und lässt den Schluss zu, dass unsere Regierung in wirtschaftsrelevanten Themen viel besser gearbeitet hat, als viele wahrhaben wollen.

Das könnte ich vom Parlament nicht sagen.

Denn mit der zunehmenden Polarisierung in Bern, wo Parteiinteressen immer wichtiger werden als das Allgemeinwohl, werden wir früher oder später verlieren. Wir sind zwar einig über

die Ziele, aber nicht mehr über den Weg dorthin. Dies führt zu immer mehr unheiligen Allianzen und damit zu Blockaden. Die notwendige Dynamik geht verloren. Wir gefährden die Attraktivität unseres Standortes. Sie wiederum ist deshalb von allergrösster Bedeutung, weil unser Wohlergehen vom Erfolg unserer Exportindustrie abhängig ist. Unser Binnenmarkt lebt, Arbeitsplätze werden geschaffen und der Konsum stimmt, wenn wir auf dem globalen Markt erfolgreich sind.

In jeder Session sind jedoch Vorstösse zu behandeln, welche diese Attraktivität aufs Spiel setzen, speziell zum Thema «Ausbau unseres Sozialstaats».

Schauen wir auf die Zahlen, so kommen erstaunliche Resultate zum Vorschein:

*Abbildung 5: Soziale Wohlfahrt. (Wir sind Spitze)*

Auch beim Staatsvertrag mit den USA ging es um das Wohl unseres Landes. Die Folgen einer Ablehnung konnte niemand genau definieren, aber die Risiken waren für unsere Volkswirtschaft ganz einfach zu gross. Es entwickelte sich ein Trauerspiel. Erpressungen der einen wurden durch Erpressungsversuche der anderen Seite abgelöst.

Trotz all dieser Pirouetten hat die Schweiz die globale Krise insgesamt gut, ja sehr gut überstanden. Wir gehen gut gerüstet in die Zukunft.

Von dieser ausgezeichneten Verfassung hat auch unsere Bauwirtschaft profitiert.

*Abbildung 6 (Baugewerbe total)*

*Abbildung 7 (Bauhauptgewerbe) Wachstumstreiber = Tiefbau*

*Abbildung 8 (Auftragsbestand)*

*Abbildung 9 (Wachstumsgründe) – Wichtig auch für die Zukunft:*

- Gute Staatsfinanzen (Infrastrukturbauten – keine Sparprogramme)
- Konsumentenstimmung
- Zuwanderung
- Tiefe Zinsen für Fremdkapital

*Abbildung 10 Vergleich Europa*

*Abbildung 11 «Es ist nicht alles Gold, was glänzt»:*

- Nichts Neues. Dem Bauhauptgewerbe gelingt es einfach nicht, seine gute Auslastung und seine guten Umsätze mit der notwendigen Rendite abzurunden.

- Trotz hoher Baunachfrage stehen wir in einem harten, ja teilweise ruinösen Wettkampf, den viele Baufirmen nur dank Quersubventionierungen überleben.
- Ich habe eine hohe Achtung speziell vor jüngeren Kaderleuten, die allen Widerwärtigkeiten zum Trotz bereit sind, Verantwortung in unserer Branche, in unseren Firmen zu übernehmen. Mit viel Herzblut sind sie bereit, ihre eigenen Ansprüche nicht nach oben zu orientieren, sondern den Realitäten, dem Machbaren anzupassen.
- Ich danke auch jenem jungen Quartett, das sich «Baumeister der Zukunft» nennt, für seine Artikel und Denkanstösse zu diesem Thema in verschiedenen Branchenzeitschriften.

*Abbildung 12 (Umfrage)*

- Um die Behauptung der ungenügenden Erträge belegen zu können, hat der SBV eine Umfrage unter seinen Mitgliedern durchgeführt. Noch ist die Auswertung nicht ganz abgeschlossen. Folgendes aber lässt sich jetzt schon sagen:
  - Beteiligung: Rund 800 Firmen (repräsentativ)
  - Erster Trend
- Was die nahe Zukunft unserer Branche beschert, ist sehr schwer zu prognostizieren.

*Abbildung 13: Im Hochbau klarer Trend vom Neubau zu Umbau / Unterhalt*

*Abbildung 14: Wohnungspark Schweiz*

- Was kommt auf unsere Branche, auf den SBV zu, wo sind wir im Blick auf unsere Interessen in den kommenden Monaten und Jahre gefordert?

*Abbildung 15: Club of Rom (unbegrenztes Wachstum auf begrenzter Welt)*

*Abbildung 16: Intelligente Planung (Wer finanziert was)*

*Abbildung 17: Suva: Effiziente Versicherung*

- Die Suva wird diesen Herbst mit grosser Wahrscheinlichkeit im Mittelpunkt politischer Auseinandersetzungen stehen. Die Kommission für soziale Sicherheit und Gesundheit hat im Rahmen der UVG-Revision eine Vorlage erarbeitet, die den Suva-Versicherten und speziell dem SBV als grösstem Kunden nicht egal sein kann.
- Unabhängig davon, welche Erfahrungen im Einzelfall mit der Suva gemacht werden: Sie ist und bleibt die effizienteste Versicherung in unserem Land.

Das hat verschiedene Gründe:

1. *Keine Werbung*: Als Folge der Pflichtgemeinschaft muss die Suva kein Geld in kostspielige Werbung für Neukunden investieren.
  2. *Keine Dividenden*: Die Suva ist kein gewinnorientiertes Unternehmen. Es müssen keine Dividenden ausbezahlt werden. Gewinne werden zur Senkung der Prämien verwendet.
  3. *Sozialpartnerschaftliche Aufsicht*: Im Gegensatz zu allen anderen Versicherungen wird die Suva von allen Betroffenen geführt, beziehungsweise kontrolliert. Arbeitnehmer, Arbeitgeber und Vertreter des Bundes bilden gemeinsam den Verwaltungsrat, wo sie ihre Interessen einbringen, den Betrieb kontrollieren und dafür sorgen, dass die Suva effizient arbeitet und das Preis-/Leistungsverhältnis stimmt. (SBV belegt 2 der 16 Arbeitgebersitze).
  4. *Versicherte bestimmen System*: Die Prämienzahlenden selbst bestimmen die Prämiensysteme und regeln das Mass der Solidarität unter den Versicherten.
- All diese Gründe führen dazu, dass bei der Suva 95% der Beiträge in Form von Leistungen an die Versicherten zurückfliessen (Krankenversicherungen = 84%; Privatversicherungen = 79%). So war es möglich, dass die Suva ihre Prämien in den letzten Jahren kontinuierlich senken konnte – und dies trotz grosser Kostensteigerungen im Gesundheitswesen. Leider wurde nun die UVG-Revision teilweise für einen Kampf gegen die Suva missbraucht. Die Kommissionsmitglieder wurden massiv beeinflusst, ja sogar teilweise unter Druck gesetzt.

▪  
*Abbildung 18 (Suva – Nein zu höheren Prämien mit weniger Leistung)*

- Sollte die Vorlage in den Rat kommen, wie sie heute vorliegt, ist dies für den SBV und alle anderen Betroffenen Suva-Branchen nicht akzeptabel; die heutige Vorlage ist unbrauchbar. Wir können und dürfen es nie zulassen, dass die Politik den Sozialpartnern Änderungen aufzwingen will, die wir nicht verlangen und nicht wollen und schon gar nicht, wenn die Revision dazu führt, dass wir für mehr Prämien weniger Leistung erhalten. Sollte auch das Parlament diesen Sündenfall der Kommission unterstützen, wären der SBV und die anderen Suva-Branchen zum ersten Mal in ihrer Geschichte gezwungen, zusammen mit den Gewerkschaften das Referendum zu ergreifen.

*Abbildung 19: (Was kommt weiter auf uns zu)*

- Image-Kampagne:
  - Wir gehören zu jenen Branchen mit den wohl besten Anstellungsbedingungen und den grosszügigsten Sozialleistungen.
  - In der öffentlichen Wahrnehmung prägt allerdings ein anderes Bild unsere Branche: (Krampf, lange Arbeitszeiten, Dreck und Schmutz, Hitze und Kälte, körperliche und gesundheitliche Schäden usw.)
  - In einer speziellen Kampagne, die diesen Frühherbst startet und bis nächsten Frühling drei Wellen umfasst, wollen wir dieses Image speziell bei den Meinungsmachern in unserem Land korrigieren.
- LMV 2012
  - Unser LMV ist ein guter Vertrag. Er ist vielleicht in einigen Punkten etwas kompliziert und langatmig, bildet aber vom Gehalt her ein gutes Fundament. Somit muss das Rad nicht neu erfunden werden. Trotzdem sind einige Themen der Entwicklung und den sich verändernden Bedürfnissen anzupassen. Die Verhandlungen für die Ablösung des heutigen Vertrages beginnen Ende dieses Jahres. Ich bin zuversichtlich, dass die Verhandlungen hart, aber konstruktiv und zielorientiert geführt werden.
- Berufsbildung
  - Unser politischer Fokus muss auf die höhere Berufsbildung gelegt werden, denn in Bern scheint man vergessen zu haben, was uns bei der Verabschiedung des neuen Berufsbildungsgesetzes alles versprochen wurde. Speziell im Bundesamt für Berufsbildung sind Tendenzen fest zu stellen, die unseren Interessen zu widerlaufen.
  - Was nützt es uns, wenn unser Berufsbildungssystem immer wieder als einzigartig, effizient, eben als Erfolgsmodell gepriesen wird, den Worten aber immer weniger Taten folgen?
  - Nehmen wir zum Beispiel die höhere Berufsbildung genauer unter die Lupe, erhält man sogar den Eindruck, dass sich hier das BBT vom Ziel der sogenannten Gleichwertigkeit von beruflicher und akademischer Bildung, wie im neuen Berufsbildungsgesetz postuliert, immer mehr distanziert wenn nicht sogar verabschiedet.

- Ich danke an dieser Stelle dem Schweizerischen Gewerbeverband herzlich für seinen Einsatz in diesem Themenbereich und sichere ihm die volle Unterstützung des SBV zu.
- Beschaffungswesen
  - Die öffentliche Hand aller Ebenen ist ein überaus wichtiger Kunde für die Bauwirtschaft, machen doch ihre Aufträge rund die Hälfte unseres Umsatzes aus. Die Vergabe von Aufträgen erfolgt dabei nach zahlreichen gesetzlichen Vorschriften über das öffentliche Beschaffungsrecht, zusätzlich interpretiert von Hunderten von Vergabeinstanzen, die professionell bis laienhaft zusammengesetzt sind. Wir haben darum zusammen mit dem Fachverband INFRA ein Positionspapier erarbeitet. Es richtet sich an alle öffentlichen Bauherren und soll ihnen bei der Vergabetätigkeit Orientierung und Hilfe sein.
  - Die Forderungen umfassen 10 Punkte, so unter anderem:
    - Die Ausschreibungsunterlagen müssen präzise und eindeutig formuliert sein.
    - Die Eignungskriterien sind bei der Ausschreibung bekannt, die Zuschlagskriterien projektbezogen und für den Zuschlag gewichtet.
    - Gute Offerten benötigen eine ausreichende Bearbeitungszeit.
    - Es sind nur diejenigen Unterlagen zu verlangen, die für eine umfassende und faire Beurteilung des Angebotes notwendig sind.
    - Nebst der Pflicht des Bauherrn, nur Unternehmer zu berücksichtigen, die alle Branchenbedingungen einhalten, fordern wir die zuständigen Stellen auf, Risiken und Chancen vernünftig und fair unter den Beteiligten zu verteilen.
    - Helfen Sie mit, dass alle in Ihrem Einflussgebiet wirkenden Vergabeinstanzen dieses Programm erhalten. Die Postulate sind einfach und praxisnah formuliert, rasch und ohne Gesetzesänderungen umsetzbar.

*Abbildung 20: (Abschluss)*

- SBV ein sehr heterogener Branchenverband
- Wenige sehr grosse, viele sehr kleine Firmen
- Auf Grund der drei Landesteile umfasst der SBV verschiedene Mentalitäten und Kulturen sowie diverse Fachgruppen mit speziellen Bedürfnissen.
- Dem SBV ist es gut gelungen, die unterschiedlichen Interessen unter einen Hut zu bringen, zu bündeln und vielen unterschiedlichen Anliegen zum Durchbruch zu verhelfen. Dies natürlich auch dank dem guten Willen und zielorientiertem Denken und Handeln aller Beteiligten.

Wir brauchen einander – gemeinsam sind wir stark – Es lebe die Bauwirtschaft – es lebe der SBV.

Zürich, 25. Juni 2010