

## Wirtschaft

## Der untypische Chef der Baumeister

Die Gewerkschaften drohen im Baugewerbe mit Streiks. Ihr Gegenpart ist der noch weitgehend unbekannt neue Präsident der Baumeister, Gian-Luca Lardi. Woher kommt der Mann? Und was will er?

Andreas Valda

Am Dienstag verschärften die Gewerkschaften Unia und Syna den Ton im Streit um einen neuen Landesmantelvertrag für das Bauhauptgewerbe. «Sie bereiten einen Angriff auf die Rente mit 60 vor!», riefen sie den Journalisten zu und drohten mit einem «heissen Herbst», sollten die Baumeister sich nicht an den Verhandlungstisch setzen. Der aktuelle Vertrag läuft Ende Jahr aus.

Der Baumeisterverband (SBV) gab am Mittwoch zurück: «Wir stehen zur Rente ab 60!» In einer Blitzaktion wurden am Donnerstag 1300 Plakate mit diesem Slogan auf Baustellen aufgehängt. Das Baugewerbe habe einen guten und gültigen Landesmantelvertrag, sagte Präsident Gian-Luca Lardi vor Journalisten. «Er ist der beste GAV des Schweizer Gewerbes.» Das ewige Jammern der Gewerkschaften sei «hart zu ertragen».

Stand da eben Gian-Luca Lardi? Wer ist das? War nicht Werner Messmer der Baumeisterpräsident? Diese Fragen werden gestellt, wenn man sich in der Wirtschaft nach Lardi erkundigt. Nicht einmal im Tessin, wo er lebt und arbeitet, sei er in Erscheinung getreten, sagt ein bekannter Tessiner Politiker. Und selbst bei Wikipedia ist nicht Lardi, sondern der von «Arena»-Auftritten her bekannte Alt-Nationalrat Messmer als Präsident verzeichnet. Dabei war Lardi bereits vor 15 Monaten zu seinem Nachfolger gewählt worden, seit Januar ist er im Amt. Mit ihm zieht ein politischer Nobody gegen die mächtigste Gewerkschaft des Landes, die Unia, in den Arbeitskampf.

#### Den Gotthardtunnel mitgebaut

Der «Bund» trifft Lardi in Biel am Rande der zweitägigen Delegiertenversammlung des Baumeisterverbandes. An der Pressekonferenz wirkt er sorgenvoll. Seine Botschaft liest er ab. Fragen von Journalisten beantwortet er zögerlich. Nicht weil er die Antwort nicht wüsste, sondern weil er sie vorsichtig abwägen will. Er ist nicht einer, der zuerst schießt und erst dann überlegt.

Der Tessiner Lardi spricht perfekt Schweizerdeutsch mit Bündner Akzent. Aufgewachsen ist der 45-Jährige im Puschlav in einer italienischsprachigen Grossfamilie. Mit 16 schickte man ihn ins Internat der Klosterschule Disentis. Das Gymnasium sei für ihn eine kalte Dusche gewesen, sagt er. Plötzlich allein, kaum des Deutschen mächtig und ohne Eltern, Grossonkeln, Tanten und Cousins, die ihn zu Hause begleitet hatten, musste er sich zurechtfinden. Doch die vier Jahre sollten ihn reif machen.

Mit einer Latein-Matur im Sack ging er 1990 nach Zürich an die ETH, um Bauingenieur zu werden. Lardi als Student muss man sich vorstellen als einen, der die Woche hindurch den Studienstoff büffelt und dann am Wochenende sein Surfbrett auf den VW Golf schnallt,



Was Lardi von vielen Mitstreitern unterscheidet, ist seine Eleganz. Foto: Ruben Hollinger

an den Urnersee fährt und im Föhnsturm über die Wellen fliegt.

Als Ingenieur reizten ihn schon früh Tunnel - zu einer Zeit, als die Schweiz daran war, grosse Bahnprojekte wie den Lötschberg-Basistunnel und die Neat zu planen. Tunnel sollten dann auch den beruflichen Werdegang von Gian-Luca Lardi bestimmen. Drei Jahre nach seinem Hochschulabschluss heuerte er 1999 in London beim grössten britischen Baukonzern Balfour Beatty an - heute macht dieser einen Umsatz von 12 Milliarden Franken. Balfour bewarb sich damals um ein Baulos am Lötschberg. 2000 war es so weit: Lardi war der Balfour-Verbindungsmanager, durfte nach Bern übersiedeln und wurde zum Projektmanager ernannt.

Dieses Know-how interessierte auch den italienischen Baukonzern Salini Impregilo, der heute 5 Milliarden Franken Umsatz macht. 2001 warb er Gian-Luca Lardi ab, um ihn beim Bau des südlichen Loses des Gotthard-Basistunnels einzusetzen. So übersiedelte er - bereits

liert mit einer Zürcherin - nach Lugano zur Schweizer Tochterfirma CSC Impresa Costruzioni des Milanese Konzerns. Der Wert des Neat-Auftrags belief sich auf 700 Millionen Franken und sollte schliesslich dreizehn Jahre für Arbeit sorgen.

In dieser Zeit stieg Lardi, der Tunnelingenieur, bis zum Geschäftsführer der CSC auf. Er liess sich in Rovio TI nieder und wurde Vater von zwei Töchtern. Das Rüstzeug zum Chef holte er sich mit einem nebenberuflich absolvierten Betriebswirtschaftsstudium an der Hochschule St. Gallen. Seit 2007 führt er die Firma offenbar mit Erfolg und hat seitdem alle Grossen der Branche kennen gelernt, denn Grossaufträge - so etwa der Bau des Zürcher Uetlibergtunnels oder die Umfahrung Visp - werden immer von Konsortien gewonnen und ausgeführt.

#### Erfahrungen mit Streiks

Mit Streiks war Lardi erstmals 2007 und 2008 konfrontiert. Damals blockierte die Unia auch seine Neat-Baustelle. Der

Bundesrat wurde auf den Plan gerufen und begann im Konflikt zwischen der Unia und dem Baumeisterverband, angeführt von Messmer, zu schlichten. Lardi sagt, ihm sei damals aufgegangen, dass eine Gewerkschaft nicht immer dieselben Ziele verfolge wie die von ihr vertretenen Arbeiter. Er spricht vom Arbeitskampf als einer Form des Marketings, um Mitglieder zu gewinnen. Die Bauarbeiter seien doch nicht an Streiks, sondern an guten und geregelten Bedingungen interessiert.

Was er nicht sagt, ist, dass sein Vorgänger Messmer - damals die Ikone der Baumeister - mit seiner harten Haltung und seiner Ablehnung aller Zusatzforderungen der Gewerkschaft die Unia zur Weissglut trieb. Damit stand Messmer auch im Gegensatz zu den grossen Firmen und den Westschweizer Baumeistern, die den Arbeitsfrieden suchten und zu Konzessionen bereit waren. Doch Messmer behielt mit Stimmen der kleineren Deutschschweizer Unternehmer lange Zeit die Oberhand, bis ihn der Bundesrat zum Kompromiss zwang.

#### Frühes Nachgeben unmöglich

Diese Gegensätze spielen noch heute eine Rolle. Es grenzte deshalb an ein Wunder, als 2014 Lardi als «Lateiner» und erst noch als Vertreter «der Grossen» Präsident wurde, halten doch die kleinen und mittelgrossen Baumeister ungefähr zwei Drittel der Stimmen in der Delegiertenversammlung. Als «hart» gelten die Ost- und Innerschweizer. Sie würden den Landesmantelvertrag am liebsten auslaufen lassen. Sie sagen, von der Unia lasse man sich nicht erpressen. «Die nächsten sechs bis zwölf Monate werden zeigen, ob sich Lardi gegenüber der Unia durchsetzen kann», sagte ein Vertreter. Ein frühes Nachgeben wird sich Lardi verbandspolitisch nicht leisten können.

Wohlgesinnte sagen, er sei «modern, dynamisch und ehrgeizig». Er habe als Vertreter einer Minderheit das Zeug zu Kompromissen. Und er habe das «Baumeister-Gen», obwohl er nicht Baumeister, sondern nur Baumanager sei. Er selber sieht sich als Unternehmer und kandidiert als solcher für den Nationalrat auf der FDP-Liste im Tessin, um das Image des politischen Nobodys abzuschütteln. Was ihn deutlich von vielen Mitstreitern seines Verbandes unterscheidet, ist seine Eleganz. Modischer Anzug, perfekt sitzende Krawatte, passende Schuhe, man merkt ihm den Tessiner an. Damit steht er natürlich in klarem Gegensatz zur verstaubt wirkenden Verbandszentrale.

Spätestens aber, wenn er einmal von streikenden Bauarbeitern mit Eiern empfangen werden sollte, wird er in der SRF-«Arena» die Ärmel hochkrempeln, die Krawatte ablegen und auch mal kämpfen müssen. Kommt die Unia erst einmal in Fahrt wie 2007, wird sie nicht so schnell zu bremsen sein.

#### Kurz

##### Beteiligung Die Mobiliar beteiligt sich an Wasserspar-Start-up

Die Mobiliar kauft 20 Prozent der Amphiro AG. Die von Absolventen der ETH Zürich gegründete Firma hat ein System entwickelt, das den Wasserverbrauch misst und steuert. Das Ziel ist, vor allem den Warmwasserverbrauch zu senken. Rund 800 Mitarbeitende der Mobiliar haben das Gerät beim Duschen getestet und dabei 22 Prozent der Energie eingespart, wie die Versicherung mitteilte. (bwi)

##### Raumfahrttechnik Ruag Space führt in Nyon Kurzarbeit ein

Der Rüstungs- und Technologiekonzern Ruag führt aufgrund einer schlechteren Auftragslage am Standort Nyon VD Kurzarbeit ein. Betroffen sind alle 72 Mitarbeitenden inklusive Management, wie die Ruag mitteilte. Für das Jahr 2016 geht die Ruag aber wieder von einer erheblichen Erholung der Auftragslage aus. Ruag Space Nyon ist ein führender Hersteller von Schleifringen. Diese ermöglichen eine zuverlässige Übertragung von Signalen und Elektrizität von einem rotierenden zu einem festen Teil. Sie finden beispielsweise Verwendung bei Solarpanels von Satelliten. (sda)

##### Chemie Freispruch für ehemaligen Ems-Mitarbeiter

Das Bundesstrafgericht in Bellinzona hat gestern einen ehemaligen Mitarbeiter der Ems-Chemie in Domat/Ems GR freigesprochen. Ihm war vorgeworfen worden, das Fabrikations- oder Geschäftsgeheimnis seiner früheren Arbeitgeberin verletzt zu haben. Der Mann muss jedoch die Verfahrenskosten von 10 000 Franken tragen. Zudem hat ihn das Gericht verpflichtet, dem Unternehmen eine Entschädigung von ebenfalls 10 000 Franken zu bezahlen. Jedoch erhält er vom Bund eine Entschädigung von rund 24 000 Franken. Dem ehemaligen Mitarbeiter wurde vorgeworfen, in zwei E-Mails im Jahr 2006 Betriebsgeheimnisse verraten zu haben. Er berichtete damals seinem Schweizer Bekannten - auf dessen Anfrage hin - über Pläne der Ems-Chemie, eventuell in die Langglasfaser-Produktion einsteigen zu wollen, und über technische Details. (sda)

##### Auto Pötsch soll doch Chef des Aufsichtsrats von VW werden

Volkswagen zieht wegen des Abgasskandals den Wechsel von Hans Dieter Pötsch in den Aufsichtsrat vor. Der bisherige Finanzvorstand soll so bald wie möglich den heutigen Aufsichtsratsvorsitzenden, Ex-Gewerkschaftschef Berthold Huber, ablösen. Zu seinem Nachfolger schlug das Aufsichtsratspräsidium Frank Witter vor, bisher Chef der Leasing- und Banktochter VW Financial Services. Pötsch soll gemeinsam mit dem neuen Konzernchef Matthias Müller den schlingernden Konzern in der Spur halten. Statt an der ausserordentlichen Hauptversammlung vom 9. November soll Pötsch durch ein Amtsgericht gewählt werden. (Reuters)

## Der neue Raiffeisen-Chef bleibt Vincenz' Strategie treu

Die Bank setzt auch unter Patrik Gisel auf Hypotheken. Risiken im Immobilienmarkt sieht Raiffeisen nicht.

Jorgos Brouzos

Der neue Chef gibt gleich den Takt vor. Bei seinem ersten öffentlichen Auftritt sagte Patrik Gisel, seit gestern Chef der Raiffeisen, dass die Bank im Hypothekengeschäft weiterwachsen soll. «Der Marktanteil von Raiffeisen in den Agglomerationen ist noch klein, und in diesen Regionen bieten sich der Bank Wachstumschancen», so Gisel. Der langjährige Raiffeisen-Mann ist der Nachfolger von Pierin Vincenz, der ebenfalls seit gestern Verwaltungsratspräsident der Versicherung Helvetia ist. Gisel tritt in grosse Fussstapfen. Vincenz verordnete der Raiffeisen-Bank in den letzten Jahren einen rasanten Wachstumskurs.

Die Bilanzsumme der Bank beträgt heute stolze 200 Milliarden Franken.

Noch vor fünf Jahren waren es weniger als 150 Milliarden Franken. Der Zuwachs stammt zu einem grossen Teil aus dem Hypothekengeschäft. Die Raiffeisen-Gruppe ist heute mit einem Marktanteil von 25 Prozent der grösste Finanzierer von privatem Wohneigentum der Schweiz. 500 000 Hypotheken sind derzeit bei den Genossenschaftsbanken ausstehend, mehr als 90 Prozent davon laufen über weniger als 1 Million Franken. Doch für den neuen Raiffeisen-Chef ist trotz des schnellen Wachstums noch kein Ende in Sicht.

Die klare Ansage von Raiffeisen überrascht. Andere Banken agieren im Hypothekenmarkt zunehmend vorsichtiger. UBS-Chef Sergio Ermotti antwortete etwa vor kurzem im Interview mit der «Finanz und Wirtschaft» auf die Frage, was denn das grösste Risiko sei: «Wenn ich mit unserem Chief Risk Officer spreche, sind es Schweizer Hypotheken und Kredite an kleine Unternehmen.»

Bei der Raiffeisen-Gruppe sieht man das anders: Die Bank sieht keine Crash-Gefahr am Immobilienmarkt. Dies unter-



Patrik Gisel.

Baumarkt, das Angebot passe sich an, und es werde vermehrt in Mietwohnungen investiert. Zudem seien von den Behörden die Vorschriften für die Banken bei der Hypothekengabe deutlich verschärft worden. Die hätten Wirkung gezeigt. Und sie hätten laut der Raiffeisen-Studie dazu geführt, dass sich in der Schweiz weniger Personen ein Eigenheim leisten können.

Die Bank will trotz der schlechteren Vorzeichen ihren Marktanteil bei den Hypotheken ausbauen. Davon soll nicht nur das Kerngeschäft profitieren. Gisel geht davon aus, dass auch andere Geschäftsfelder der Bank zulegen werden. Dazu

mauert sie mit einer Studie, die sie gestern vorlegte. Damit will sie belegen, dass der Immobilienboom in der Schweiz auf einem gesunden Fundament stehe. Es gebe keine Überkapazitäten auf dem

zählen das Firmengeschäft und die Beratung von vermögenden Kunden. «Die Geschäfte haben viele Berührungspunkte, denn hinter jeder Firma steht ein Eigentümer, und dieser ist interessant für das Privatkundengeschäft», so Gisel.

#### Neue Online-Konkurrenz

Während Raiffeisen via Hypotheken andere Geschäftsbereiche ausbauen will, drängen neue Anbieter in den Hypothekenmarkt. Die Glarner Kantonalbank konnte jüngst mit ihrer Onlinehypothek einen Überraschungserfolg erzielen. Sie hat seit der Lancierung des Internetangebots bereits Kredite im Umfang von mehr als 500 Millionen Franken vergeben. Raiffeisen bietet bisher keine Hypotheken online an. «Der Markt verändert sich», sagt dazu Gisel. Den grossen Durchbruch sieht er bei den Angeboten über das Internet aktuell allerdings nicht. Doch auch die Raiffeisen-Gruppe setzt sich laut Gisel mit der Digitalisierung der Geschäftsprozesse auseinander: «Wir überlegen uns intensiv, wie wir das Geschäft weiterentwickeln können.»

Anzeige

NÖTIGER  
DENN JE –  
BDP!



BDP  
Kanton Bern