


 Handelszeitung
 8021 Zürich
 043/ 444 59 00
 www.handelszeitung.ch

 Medienart: Print
 Medientyp: Publikumszeitschriften
 Auflage: 38'094
 Erscheinungsweise: wöchentlich

 Themen-Nr.: 690.013
 Abo-Nr.: 690013
 Seite: 47
 Fläche: 31'124 mm²

«Zu viele Bauherren verwechseln günstig mit billig»

Gian-Luca Lardi Der neue Zentralpräsident des Schweizerischen Baumeisterverbandes (SBV) sieht sich als Brückenbauer.



Gian-Luca Lardi
Ab 2015 Zentralpräsident
des Schweizerischen Baumeister-
verbandes (SBV), Zürich

Gian-Luca Lardi (44, Bild) wird am 1. Januar 2015 die Nachfolge des Thurgauer Alt-Nationalrats Werner Messmer (FDP) antreten, der dem Verband seit 2003 vorsteht. Lardi ist seit fünf Jahren SBV-Delegierter und leitet die CSC Bauunternehmung, Lugano. An seinem Wohnort Rovio politisiert er als FDP-Vertreter im Dorfparlament.

Kommt mit Ihnen künftig das romanische Element ein bisschen stärker zum Tragen bei den Baumeistern?

Gian-Luca Lardi: Da unser Verband föderalistisch strukturiert ist, haben schon bisher alle Regionen die Möglichkeit, ihre Anliegen im Verband zu platzieren, was sie denn auch rege nutzen. Als Vertreter der italienischen Schweiz habe ich aber natürlich eine andere Sicht auf viele wirtschaftliche und politische Herausforderungen. Möglicherweise ist es auch von Vorteil, dass ich in allen Landesteilen beruflich tätig war. Deshalb sollte ich über die notwendige Sensibilität verfügen, um auch über den vermeintlichen Röstigraben und den Gotthard hinweg die notwendigen Brücken für einen erfolgreichen nationalen Verband bauen zu können.

Haben Sie als gebürtiger Puschlaver damit auch etwas mehr Verständnis für die Randregionen?

Anders als die Mitglieder des Baumeisterverbandes sind sich weite Teile unserer Gesellschaft zu wenig bewusst, welche wichtige Rolle die Bauwirtschaft für das Wohlergehen der Randregionen spielt. Im Gegensatz zu manch anderer Branche bietet die Bauwirtschaft selbst in abgelegenen Tälern wertvolle Arbeitsplätze an. Sie leistet somit einen entscheidenden Beitrag gegen die Abwanderung. Es wird eine meiner Hauptaufgaben sein, Politiker und Stimmbürger in diesem Punkt besser zu sensibilisieren.

«Die Bauwirtschaft leistet in den Randregionen einen entscheidenden Beitrag gegen die Abwanderung.»

Wo wollen Sie die Prioritäten sonst noch setzen?

Zu viele Bauherren verwechseln günstig mit billig: Sie streben bei der Auftragsvergabe eine Oberklassenlimousine zum Preis eines Einstiegsmodells an und sind dann überrascht, wenn die billigste Offerte Qualitäts- und Terminprobleme mit sich zieht. Hier will ich ansetzen. Der Baumeisterverband muss besser aufzeigen, dass vor allem im Bauwesen, wo jedes Projekt ein Prototyp darstellt, das Qualitäts- und das Zeitkriterium mindestens so wichtig sind wie ein günstiger Preis.

Müsste die Baubranche allgemein nicht vermehrt für ein positives Image sorgen?

Es mag sein, dass wir besser kommunizieren müssen, wie viel die Baubranche zum Wohlstand der Schweiz beiträgt. Eine exzellente Infrastruktur ist im Wettbewerb der Industrienationen entscheidend. Umso stolzer sollten wir sein, dass wir zum Beispiel mit dem Gotthard-Basistunnel und anderen Infrastrukturprojekten Weltklasseleistungen realisiert haben.

Auch die Lohnverhandlungen mit den Gewerkschaften sind nicht unbedingt imagefördernd für die Baumeister. Warum bringen es die Baumeister nicht fertig, klar darzulegen, dass auf dem Bau die Löhne moderat sind.

Die Löhne auf dem Bau sind nicht moderat, sondern top. Mit 5500 Franken – und das mal 13 – für alle gelernten Maurer und Strassenbauer zahlt das Bauhauptgewerbe die höchsten Handwerkerlöhne der Schweiz. Doch leider wird unsere Branche von einzelnen Gewerkschaften als Marketinginstrument und als Speerspitze missbraucht, um in einem zweiten Schritt anderen Branchen Zugeständnisse abzurufen. Aus meiner Sicht steht man hier vor einer Richtungswahl: Entweder bekennen sich alle zu einer echten Sozialpartnerschaft oder wir geben diese Zusammenarbeit auf. Unsere Mitglieder sind nämlich angesichts der Vorgehensweise einzelner Gewerkschaften mit ihrer Geduld am Ende.

Wo drückt der Schuh sonst noch? Etwa beim Berufsnachwuchs? Immer mehr Lehrstellen bleiben unbesetzt.

Es ist eine Tatsache, dass vor allem in städtischen Gebieten ein Teil der Jugendlichen, Eltern und Lehrkräfte Berufungssängste gegenüber den handwerklichen Berufen hat.

Datum: 04.09.2014

Handelszeitung



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

Handelszeitung
8021 Zürich
043/ 444 59 00
www.handelszeitung.ch

Medienart: Print
Medientyp: Publikumszeitschriften
Auflage: 38'094
Erscheinungsweise: wöchentlich

Themen-Nr.: 690.013
Abo-Nr.: 690013
Seite: 47
Fläche: 31'124 mm²

Das Bauhauptgewerbe bleibt davon nicht verschont. Zu weit verbreitet ist das Klischee, man könne nur mit Anzug und Krawatte Karriere machen. Deshalb wird die Berufswerbung auch unter meiner Führung beim Baumeisterverband hohe Priorität haben.

INTERVIEW: MARKUS KÖCHLI