

«Der Preiskampf ist ruinös»

Auch nach vielen Jahren gibt es für ihn nichts Schöneres als die Arbeit auf dem Bau: Köbi Steiger, neuer Präsident des Baumeisterverbands Liechtenstein und Geschäftsleitungsmitglied bei der Gebr. Hilti AG in Schaan, spricht über Preisdruck, teurere Einfamilienhäuser und das veraltete Image der Bauberufe.

Zur Person:

Köbi Steiger ist seit November 2021 Präsident des Baumeisterverbands Liechtenstein. Vor 20 Jahren ist der gelernte Bauführer zur Firma Gebr. Hilti AG gestossen und hat sich als Abteilungsleiter Hochbau und später auch als Mitglied der Geschäftsleitung weiter entwickeln können. Die Firma Gebr. Hilti AG ist das älteste Bauunternehmen in Liechtenstein und beschäftigt 160 Mitarbeitende in Schaan sowie 40 bei der Tochterfirma LG-Bau in Werdenberg. Steiger wohnt in Altstätten, ist verheiratet und hat zwei erwachsene Söhne.

Interview: Valeska Blank

Landauf, landab sieht man eine Baustelle nach der anderen. Es wird gebaut wie wild – läuft also alles gut in Ihrer Branche?

Ja, aktuell hat es viele Baustellen im Land. Das Bauvolumen im dritten Quartal 2021 ist im Vergleich zu 2020 jedoch markant zurückgegangen. Es ist sehr von der Grösse und Anzahl der bewilligten Bauvorhaben im Land abhängig und hat nichts mit dem optischen Eindruck zu tun.

Aber die Auftragslage ist gut.

Ja. Es sind immer noch genügend Offerten vorhanden und es stehen einige Grossprojekte an, etwa das neue Landesspital oder das neue Feuerwehrdepot in Vaduz. Auch die Infrastrukturbauten müssen laufend erneuert werden. Private Bauherren sind für uns natürlich auch sehr wichtig, denn wir sind dankbar für jeden Auftrag, ob gross oder klein. Die Bauerei hört so schnell nicht auf (lacht).

Auch Ihre Firma investiert in ein neues, grosses Gebäude im Schaaner Rietacker.

Genau, dort entsteht unser neues Zuhause mit Büros, Werkstatt und Magazin. Als ältestes Bauunternehmen in Liechtenstein blicken wir zuversichtlich nach vorne und glauben fest an die Zukunft unserer Branche.

««Der Billigste bekommt den Zuschlag, Punkt.»»

Das klingt alles sehr positiv. Gibt es nichts, was Ihnen Sorgen bereitet?

Doch, natürlich. Der Preiskampf in der hiesigen Branche ist ruinös. Das fängt schon bei den öffentlichen Ausschreibungen vom Land und den Gemeinden an: Der Billigste bekommt den Zuschlag, Punkt.

Ist das nicht logisch?

Natürlich ist es immer am einfachsten, bei mehreren Offerten einfach die nackte Zahl unter dem Strich zu vergleichen. Doch es muss wieder mehr auf die Qualität geachtet werden und nicht nur auf den tiefsten Preis. Beim Einkaufen machen das die Kunden ja auch: Sie entscheiden sich nicht immer für das Billigste, sondern achten auch darauf, bei wem sie etwas kaufen.

Aber letztlich ist der Preis auch ein ausschlaggebendes Kriterium. Müssen Sie beim Preiskampf gezwungenermassen mitmachen, weil andere Baufirmen bei Offerten «unten reinfahren»?

Oft bleibt einem nichts anderes übrig. Die Krux dabei ist: Man sollte möglichst der Billigste sein, sonst bekommt man den Auftrag nicht – und gleichzeitig wird eine Top-Qualität erwartet. Früher lief das bei öffentlichen Aufträgen noch besser.

Wie denn?

Die teuerste und die billigste Offerte flogen als Erstes aus dem Rennen. Derjenige, der den Mittelwert der restlichen Anbieter erreichte, bekam den Zuschlag. Das ist mit dem aktuellen Gesetz über das öffentliche Auftragswesen nicht mehr möglich: Es gewinnt in Liechtenstein einfach der Günstigste.

Was sollte denn neben dem Preis noch beachtet werden?

Ich denke da an qualitative Kriterien: Wie lief es auf der letzten Baustelle des Unternehmers? Ist der Anbieter innovativ? Achtet er auf die neuesten Trends, zum Beispiel in Sachen Umweltschutz? Bildet die Firma Lernende aus, geht sie sozial mit der Belegschaft um, bleibt die Wert-

schöpfung im Land? All das sollte mehr Beachtung finden.

Sollten die Baufirmen im Land vielleicht etwas mehr miteinander und weniger gegeneinander arbeiten?

Das wäre sehr wünschenswert, ist aber ein ganz heikler Bereich. Preisabsprachen und Kartelle dürfen keinesfalls entstehen. Letztlich sollte einfach die Vernunft des Unternehmers beim Offerieren überwiegen. Jeder weiss ja, wo sein Limit bei den Preisen liegt. Leider wird dieses Limit oft unterschritten – und das ist sehr schädlich für die Branche.

Gibt es Querschläger im Land, die den Konkurrenzkampf durch Dumpingpreise befeuern?

Ja, phasenweise gibt es solche «Tiefflieger». Das Phänomen ist zu beobachten, wenn bei einer Firma beispielsweise ein grösserer Auftrag ausläuft und ein neuer benötigt wird. Die Angestellten müssen ja beschäftigt werden...

... und auch bezahlt. Gleichzeitig klagt die Branche über einen drastischen Fachkräftemangel. Müssen die Arbeitgeber da nicht rauf mit den Löhnen?

Die Löhne auf dem Bau sind gut. Einem ausgebildeten Mitarbeiter stehen viele Karrieremöglichkeiten offen, die es in anderen Branchen nicht gibt. Aufstiegsmöglichkeiten sind enorm viele vorhanden – und damit auch gute Löhne.

Das ist vielen gar nicht bewusst.

Richtig. Das Baugewerbe hat immer noch ein Image, das gar nicht der Realität entspricht. Die Leute denken: Ein Bauarbeiter arbeitet draussen bei Wind und Wetter und verdient nicht gut. Dieses Klischee müssen wir ändern, zum Beispiel im Hinblick auf die Rekrutierung von Lernenden.

Gibt es noch andere Faktoren, die es schwierig machen, genügend Fachkräfte zu finden?

Vielfach geht es auch um die Arbeitszeiten und flexible Stundeneinteilung, die in anderen Berufen möglich sind.

Teilzeitangestellte werden also auf dem Bau nicht gerne gesehen?

Teilzeit ist einfach schwer umzusetzen. Auf der Baustelle arbeitet man als Team. Wenn da jemand in einer Schlüsselposition an einigen Tagen fehlt – zum Beispiel der Polier oder der Kranführer –, wird der Ablauf gestört. Dem Trend können wir uns aber nicht entziehen. Es müssen von Fall zu Fall individuelle Lösungen gefunden werden.

Wie haben Sie selbst Ihre Karriere gestartet?

Mit einer Maurerlehre. Ich finde heute noch: Es gibt nichts Schöneres als die Arbeit auf dem Bau. Noch nach vielen Jahren kann man durchs Land fahren und sich freuen: An diesem Gebäude habe ich mitgearbeitet.

Weniger Freude haben Sie sicher an den Materialpreisen, die in letzter Zeit explodiert sind.

Ja, die Preise sind enorm gestiegen. Das macht uns das Leben schon schwer. Bei vielen Vergaben müssen wir zusichern, dass die Preise bis zur Bauvollendung gelten. Wenn die Preise derart schwanken, können wir das aber nicht mehr schlucken. Wir hatten bei gewissen Materialien Steigerungen von 30, 40 oder sogar 50 Prozent. Massiv teurer geworden sind etwa Holz, Dämmungen, Rohrmaterialien und Stahl.

Wie kam es zu diesen Preissteigerungen?

Weltweit kaufen die Staaten enorm viel ein, etwa Kanada oder China. Letztlich werden die Preise

vom Weltmarkt bestimmt. Da können wir als kleines Land nichts ausrichten.

Musste Ihre Firma im vergangenen Jahr wegen dieser Entwicklung ein Minus verbuchen?

Ich kann nur so viel sagen: Die Marge auf dem Bau ist extrem klein. Wenn jemand einen Gewinn verbucht, kann er sich glücklich schätzen. Aber ich möchte mich nicht beklagen – wie gesagt, ich bin zuversichtlich.

«Löhne und Karrierechancen in unserer Branche sind gut»

Wie sieht es bei zukünftigen Projekten aus: Wird bauen teurer?

Ja, definitiv. Diejenigen, deren Häuser gerade im Entstehen sind, haben noch Glück. Anders sieht es bei aktuellen Offerten aus: Wir müssen die höheren Preise in die Kalkulation einfließen lassen und sie an die Bauherren weitergeben.

Um wie viel teurer wird beispielsweise ein Einfamilienhaus?

Das ist schwierig zu sagen, da viele verschiedene Materialien verbaut werden. Beispielsweise Beton ist nicht viel teurer als früher – hier reden

wir von zwei bis vier Prozent. Aber es gibt auch Materialien, die jetzt 50 oder sogar 100 Prozent mehr kosten. Über alle Bereiche gesehen gehe ich von einer Kostensteigerung für die Bauherren von ungefähr vier bis sechs Prozent aus.

Wird sich die Preisspirale noch weiter nach oben drehen?

Ich hoffe, dass wir jetzt bei einer Stagnation auf hohem Niveau angekommen sind. Hoffnung besteht, dass sich die Preise wieder etwas nach unten bewegen.

Ein anderes Problem sind die Liefer-schwierigkeiten. Bekommen Sie diese auch zu spüren?

Ja, das beschäftigt uns täglich. Im Unternehmen ist eine vorausschauende Planung viel wichtiger als früher. Bei einem Lieferanten anzurufen und zu sagen «Bring mir das und das morgen» geht definitiv nicht mehr. Durch die «Just in time»-Mentalität findet je länger, je weniger eine vernünftige Lagerbewirtschaftung bei den Lieferanten statt – und dadurch können Lieferengpässe entstehen. Das könnte aber auch eine gute Seite haben – indem sich die Leute wieder mehr darauf besinnen, lokal statt beim Billiganbieter aus der ganzen Welt einzukaufen, und nicht mehr nur nach der «Geiz ist geil»-Mentalität zu denken.

Sie sind seit Kurzem neuer Präsident des liechtensteinischen Baumeisterverbands. Was möchten Sie in dieser Position verändern und vorwärtsbringen?

Ganz oben auf der Liste steht sicher die Nachwuchsförderung und damit die Imageverbesserung des Baugewerbes. Bereits angesprochen habe ich das öffentliche Auftragswesen: Da muss es zu einer Kehrtwende und einem Umdenken kommen.

