

«BAUMEISTER FAHREN EINEN MINI, WIR EINEN ROLLS-ROYCE»

Robert Brändli, Geschäftsführer der Diamont Betonabbautechnik AG, präsidiert den Verband der Betonbohr- und Betonschneidunternehmungen. Er erläutert die Herausforderungen seiner Branche.

Schweizer Bauwirtschaft: Weshalb haben Sie sich als Nachfolger von Philipp Wingeier für das Präsidium des Schweizerischen Verbandes der Betonbohr- und Betonschneidunternehmungen zur Verfügung gestellt?

Robert Brändli: Mein Unternehmen, die Diamont Betonabbautechnik AG, ist eine der drei Firmen, die den Verband der Betonbohr- und Betonschneidunternehmungen gegründet haben.

Ich war daher seit vielen Jahren Mitglied im Vorstand und hatte eigentlich vor, zurückzutreten. Allerdings gab es einige Austritte aus dem Vorstand, und es zeichnete sich ab, dass man diese Mitglieder durch neue Kräfte würde ersetzen müssen. So wären mit einem Schlag 40 Jahre Vorstandserfahrung nicht mehr vorhanden gewesen. Wir sind indes eine Mikrobranche, in einer solchen kommt es nicht gut an, wenn sich der Vorstand aus Personen zusammensetzt, die den Verband nicht gut kennen.

Das wäre der Fall gewesen. Zwar war ich einige Jahre Vizepräsident und habe immer gesagt, dass ich nicht Präsident werden wolle, aber irgendwann wird man es halt. So liess ich

«Wir sind in einer arbeitsintensiven Branche.»

mich am 17. April 2019 von der GV unseres Fachverbandes zum Präsidenten wählen.

Wollten Sie nicht jüngeren Kräften den Vortritt lassen?



Robert Brändli ist Geschäftsführer der Diamont Betonabbautechnik AG.

Brändli: Alle wollen, dass wir einen Verband haben, aber nur wenige sind bereit, sich zu engagieren. Das ist schade. Es sind immer die gleichen Firmen, die die Vorstandsmitglieder stellen. Ich selber wende für meine ehrenamtliche Tätigkeit täglich eine gewisse Zeit auf.

Diese muss ich für die Firma wieder aufholen.

Wir sind in einer arbeitsintensiven Branche, manchmal bin ich darum schon um vier oder fünf Uhr morgens im Büro. Zudem ist es so, dass sich der Vorstand zu einem guten Teil aus Vertretern der grossen Unternehmen zusammensetzen sollte. Sonst hat der Verband zu wenig Gewicht.

Was sind die wichtigsten Aufgaben des Verbandes?

Brändli: Ganz klar die Bildung.

Die Mitglieder Ihres Verbandes sind Profis für harte Probleme. Ohne Technik geht nichts – in welche Richtung geht der Trend?

Brändli: Früher gab es grosse schwere hydraulische Aggregate, heute dreht sich vieles um die Hochfrequenztechnologie. Moderne Maschinen, welche elektronisch unterstützt werden, sorgen dafür, dass die Aufgaben gegenüber früher um vieles leichter geworden sind – auch wenn sie, verglichen mit anderen, natürlich hart bleiben. Das ist der positive As-

pekt. Der negative ist die Anfälligkeit der neuen Technik. Hightech ist gegenüber früheren Maschinen um einiges sensibler in der Anwendung und somit auch störungsanfälliger.

Und teurer ist die neue Technik vermutlich auch.

Brändli: Das ist untertrieben. Die Abbruchroboter, die wir benötigen, sind 2,2 bis 2,4 Tonnen schwer! Wenn Baumeister also für Kleinbagger in der gleichen Gewichtsklasse 35 000 Franken ausgeben, sind es bei uns schnell mal 250 000 Franken!

Unser Fuhrpark ist also um acht, bis zehnmal teurer als der des Baumeisters. Man könnte darum sagen, dass die Baumeister einen Mini fahren, wir aber einen Rolls Royce. Bei unserem Berufsbild rechnet man pro Arbeitsplatz mit Kosten, das heisst Fahrzeug und Maschinen für das tägliche Bussiness, von 150 000 bis 180 000 Franken. Die Maschinen- und Ma-

terialkosten sind also extrem hoch – und der Verschleiss an unseren Maschinen ist erheblich, da wir immer harte Materialien bearbeiten.

Das bedingt, dass wir unsere Werkhöfe voller Maschinen und Geräte haben, wir müssen auch viele Ersatzteile führen, weil wir Tagesdienstleister sind um bei Ausfällen sofort reagieren zu können. Der Investitionsbedarf ist enorm!

Die Finanzierung durch die Banken ist vermutlich nicht einfach, oder?

Brändli: Seit der Finanzkrise 2008 sind die Banken in Sachen Finanzierung von KMU sehr restriktiv. In der Regel übernimmt also die Privatkasse des Unternehmers die Rolle der Bank.

Was sind die positiven Seiten der Branche?

Brändli: Es wird einem nie langweilig! Jeden Tag erwartet einen etwas Neues. Zudem han-

delt es sich durchs Band um interessante Aufträge, und die Arbeiten dauern in der Regel ein bis zwei Tage. Das illustriert die Vielfältigkeit.

Was aber auch bedeutet, dass die Arbeitsvorräte klein sind, oder?

Brändli: Ja. Häufig denkt man, dass man für die übernächsten Tage keine Arbeit für seine Leute hat und dann sind doch alle ausgebucht. Es läuft immer etwas. Zudem ist unser Berufsbild sehr interessant, anspruchsvoll und gut entlohnt.

Einen negativen Punkt haben Sie schon erwähnt. Gibt es weitere negative Aspekte?

Brändli: Der Zeitdruck hat zugenommen, was noch dadurch verschärft wird, dass sehr oft die Bestellung nicht mit dem effektiven Volumen, das auf der Baustelle angetroffen wird, übereinstimmt.

Interview: Susanna Vanek

INSERAT

D18130
WIRZ BRAND