

USIC news

N^o
03/15

Nov. 2015

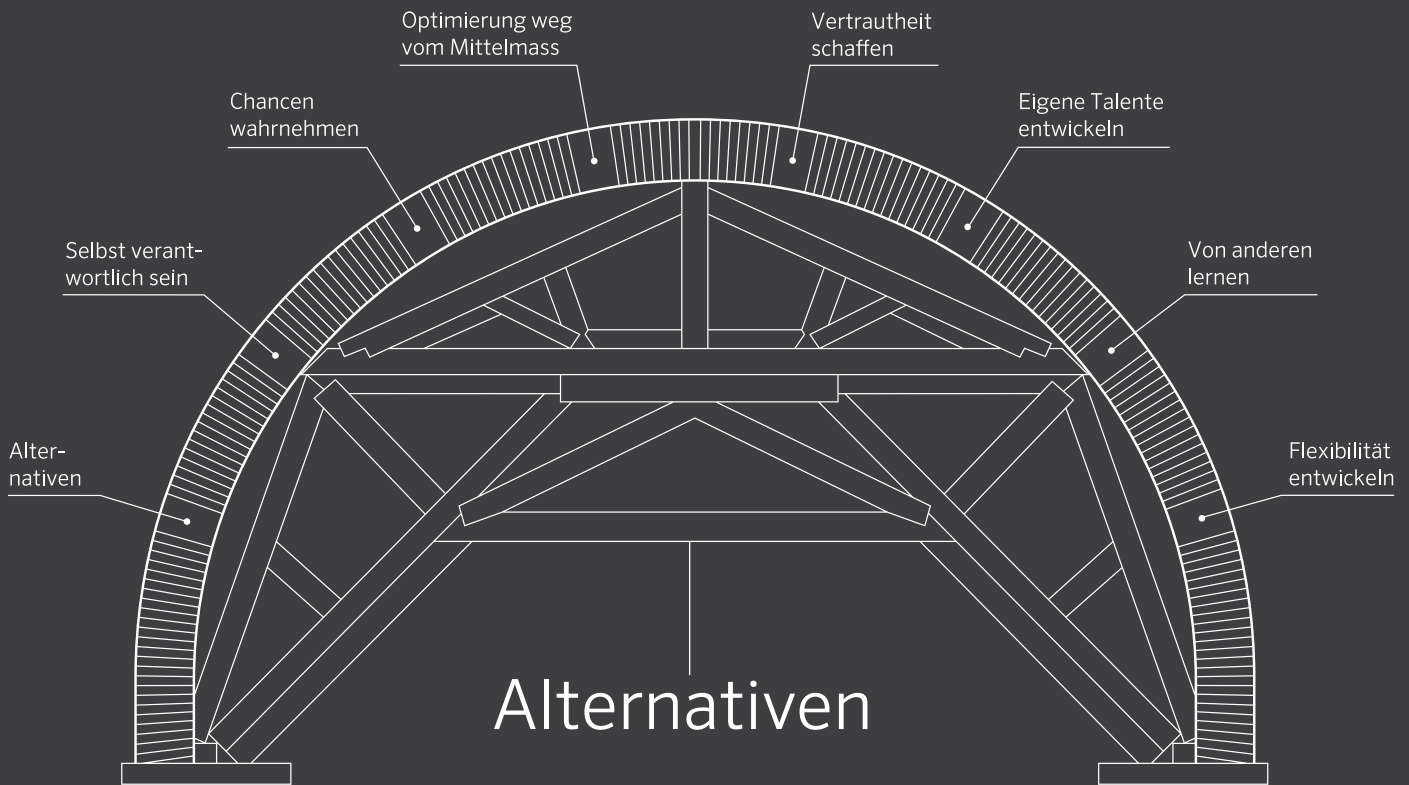
Union Suisse des Sociétés d'Ingénieurs-Conseils
Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmen
Unione Svizzera degli Studi Consulenti d'Ingegneria
Swiss Association of Consulting Engineers
Member of FIDIC and EFCA

Das Bundesamt für Strassen – ein wichtiger Auftraggeber

Gespräch mit Jürg Röthlisberger, Direktor ASTRA

www.usic.ch

USIC



Der Bau boomt und gleichzeitig «stöhnt» die Branche; kaum auszu-denken, was eine Rezession an Reaktionen bereithält. Dann, wenn man sich um die wenigen verbliebenen Aufträge streitet. Nachfolgende Gedanken konzentrieren sich deshalb auf Chancen und Beispiele des Gelingens. Sie stellen eine Alternative zum Status quo dar. Das wünscht man sich gerade im Bau, wo Team-Konstellationen wechseln, der Termin- und Kostendruck sowie das Gefühl der Fremdbestimmung regelmässig dominieren. Diese «Umklammerung» ist Teil der Herausforderung und Teil der Faszination unseres Ingenieurberufs. Um fit für die Zukunft zu sein, braucht es aber Alternativen.

Selbst verantwortlich sein

Den Markt können wir alleine nicht verändern. Paradigmen werden nicht von heute auf morgen verworfen. Aber wir haben ein Instrument, das befreit: die Selbstverantwortung. Ihr kommt eine besondere Bedeutung zu, wenn es darum geht, aktiv unliebsamen Entwicklungen zu begegnen. Sie fordert ein Denken und eine Suche nach Alternativen. Selbstverantwortung und Alternativen führen nicht automatisch hinaus aus dem Hamsterrad. Es selbst an die Hand nehmen, anders machen, «vor der eigenen Tür wischen», ist aber ununternehmerisch.

Chancen wahrnehmen

Die Energiewende konkretisiert sich. Die Digitalisierung in allen Branchen schreitet unaufhaltsam voran. Die Tragweite der Entwicklungen kann heute nicht abschliessend beurteilt werden. Abwarten oder zaudern mögen durchaus menschliche Reaktionen auf die Unsicherheit sein. Wir sind aber endgültig in eine neue Zeit übergegangen. Wer die Chancen sieht, der findet auch neue Lösungen oder gar Geschäftsmodelle und versteht gleichzeitig, dass sich die gute Zukunft nicht aus den Antworten der Vergangenheit ergibt.

Optimierung weg vom Mittelmaß

Optimierung ist keine hinreichende Zukunftsstrategie. Unsere Branche als «Spezialistin» für den Prototypenbau optimiert und optimiert, sie schraubt und schraubt. Das Drehen an Rädchen, dieser Fokus auf den letzten Zentimeter zum vermeintlichen Optimum, beschränkt zu oft den Blick fürs Ganze und verwehrt neue Lösungen. Und: Zu viele «Rädchen» sind Menschen, die sich nicht einfach takten oder wegrationalisieren lassen. Stress ist kein Motivator, anspruchsvolle Aufgaben hingegen schon.



Vertrautheit schaffen

Eine gesunde Routine durch Vertrautheit. Heute ein Stadion und morgen einen Bahnhof planen; das ist zwar spannend, aber nicht immer effizient und effektiv. Warum stattdessen nicht gezielt von Erfahrungen und der Lernkurve profitieren? Teams konzentrieren sich auf bestimmte Lösungen in ausgewählten Märkten. Das tun sie dabei stetig besser, ausserdem schneller und mit einer höheren Qualität und Wertschöpfung. Das gibt nicht nur dem Auftraggeber, sondern vor allem dem Team Sicherheit. Die Vertrautheit schafft gleichzeitig Spielraum für Neues.

Eigene Talente entwickeln

Der ROI bei der Personalentwicklung ist vielschichtig. Die Entwicklung von Talenten beginnt mit der Gewinnung und Entwicklung von Lernenden. Das macht man aus Verantwortungsbewusstsein, aber auch aus unternehmerischem Interesse. Selbst gestandene Mitarbeitende werden in der eigenen HHM Academy fachlich wie auch in Führungsthemen oder im Selbstmanagement geschult. Klar, der Aufwand ist beträchtlich. Aber besagter ROI kann sich sehen lassen: Die Academy wurde zur untrennbaren Komponente der «Wir»-Kultur. Top ausgebildete Leute steigern die Rentabilität. Und Leuchttürme haben die Kraft, über das Unternehmen hinauszustrahlen; das zieht neue Talente an.

Von anderen lernen

Über den eigenen Tellerrand hinausblicken. Wie und was machen andere Branchen? Was können wir von ihnen lernen? Würden wir Handys oder Autos wie Häuser bauen, keiner könnte sich diese leisten. Es geht nicht darum zu vergleichen, was schwer vergleichbar ist. Es geht aber um mehr Offenheit für Standards und Innovationen. Diese Offenheit bringt bei diesen hoch technischen Gegenständen des Alltags regelmässig neue Möglichkeiten hervor, ja, sie wandelt ganze Wirtschaftszweige um. Im Vergleich dazu zeigt sich unsere Branche zu wenig offen.

Flexibilität entwickeln

Planungssicherheit war gestern. Das gilt für Bauherren, Investoren und das eigene Unternehmen. Sicher ist nur, dass wir an Flexibilität hinzugewinnen und die Strukturen auf diese Situation hin entwickeln müssen. Geistige und unternehmerische Flexibilität und dynamische Prozesse mit klug vernetzten Playern sind ein Schlüssel für die Zukunft. Vieles wird anders. Diskutieren wir mit unseren Mitarbeitenden ihren Beitrag. Bereiten wir sie auf neue Zeiten vor, statt dass wir das, was kommen muss, mit den immer gleichen Argumenten bekämpfen. Mobilisieren wir die Kräfte im eigenen Unternehmen und treten wir damit der Angst und Unsicherheit entgegen.

Die Alternativen verlangen den Entscheidungsträgern ein Commitment ab. Zugegeben: Die Alternativen fordern auch Kraft, Mut, Offenheit, Einsicht und viele Gespräche. Das sind wir aber unserem Ingenieurhandwerk und der so spannenden Branche schuldig.



► Urs von Arx

CEO der HHM Gruppe,
HEFTI. HESS. MARTIGNONI.
Präsident Stiftung bilding
und Mitglied des usic-Vorstands

LINK

www.hhm.ch

Illustration: id-k.com 