

Version 2.0
Stand 7. Juli 2021

Erster Basler Gleisbau-Tag
Fachtagung zur Ausschreibungspraxis im Dreieck Infrastruktur – Gleisbau – Bauleistungen

Medienmitteilung

Kurzer Einstieg

BahnVerstand GmbH hat am 2. Juli 2021 prominente Vertreter der Schweizer Gleisbau-Community zu einem Erfahrungsaustausch in Basel versammelt. Referenten und Teilnehmer bewerteten den Rollenübergreifenden Erfahrungsaustausch überaus positiv und begrüssen eine Fortschreibung des Formats im Januar 2023.

Ausführlicher Einstieg

Die Oltnen BahnVerstand GmbH hat am 2. Juli Experten aus der Schweiz, Luxemburg und Deutschland zum ersten «Basler Gleisbau-Tag» versammelt. Im Mittelpunkt der Tagung standen Erfahrungen mit der Ausschreibungspraxis von Gleisbau-Leistungen im Dreieck zwischen Besteller, Ersteller und Bauleistungen. Prominente Branchenvertreter tauschten ihre Praxis-Erfahrungen aus und informierten über aktuelle Trends im Sektor. Aufgrund des überaus positiven Echos von Referenten und Teilnehmern plant BahnVerstand einen zweiten Basler Gleisbau-Tag für Januar 2023.

Olten, 07. Juli 2021

Dr. Christoph Gabrisch, BahnVerstand, forderte in seinen Begrüßungsworten dazu auf, die konkrete Zusammenarbeit zwischen Bestellern, Erstellern und Bauleistungen im Gleisbau in den Blick zu nehmen, das Gärtchen-Denken zu überwinden. Gerade im Bereich der öffentlichen Ausschreibungen bestehe noch eine Kontaktscheu zwischen den Beteiligten. Die Tagung solle diese überwinden und «das Gespräch miteinander über die Zusammenarbeit miteinander» ermöglichen. Die Präsenzveranstaltung biete zudem einen guten Rahmen für die persönliche Vernetzung der Teilnehmer, von der rege Gebrauch gemacht wurde.

Mirko Sennhauser, Sersa Maschiner Gleisbau, gab im Namen des VSBTU einen Überblick zu ausgewählten Trends im Gleisbau, der in den Jahren 2020 bis 2022 umsatzmässig absehbar unter Vorjahren liegen wird. U.a. der Trend zu General- und Total-Unternehmer-Modellen stelle die Branche vor Herausforderungen, weil auf allen Seiten Änderungen erforderlich werden, was Arbeitsinhalte und Anforderungen an das Personal angeht. Dies gelte erst recht für die Digitalisierung, bei welcher der Sektor insgesamt «noch zu langsam vorankommt». Für die Akzeptanz der neuen Zieldimension Nachhaltigkeit nannte Sennhauser es wünschenswert, wenn sich nachhaltige Angebote auch für den Anbieter selbst (und nicht nur für die Umwelt) lohnen würden. Hier sei die Politik gefordert, einen zweiten Schritt zu gehen.

Dejan Lukic, Infra-Suisse, erläuterte anschaulich die Effekte der hohen Preisgewichtung bei der Auswahl von Angeboten. Der Preisdruck führe systematisch zu Angebotspreisen, die keine unvorhergesehen Mehraufwände auffangen können, was häufig zu Streit zwischen Besteller und Ersteller führe. «Die Zeit

fürs Streiten wäre besser für gemeinsame Optimierungsbemühungen eingesetzt», so Lukic. Der Verband Infra Suisse setzt sich für einen Wandel hin zu einem Qualitätswettbewerb ein. Derzeit entwickelt man Instrumente, um die «Nachhaltigkeit» in den Dimensionen Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt für die Ausschreibungspraxis operativ nutzbar zu machen.

Dr. Daniel Emch, Kanzlei Kellerhals Carrard, gab den Teilnehmern eine kartellrechtliche Orientierung, welche Art von Informationsaustausch zwischen Bestellern und Erstellern «legal» ist und welche nicht. Für viele Teilnehmer war die Erkenntnis neu, dass der «vertikale» Austausch zwischen Bestellern und Erstellern vergleichsweise weniger kartellrechtliche Fragen aufwirft als vielmehr der «horizontale» Austausch der Besteller oder Ersteller jeweils untereinander. Abschliessend gab er den Teilnehmern eine pragmatische Liste mit «Dos» und «Don'ts» auf den Weg.

Andreas Streit, SBB, nahm die Ausschreibungspraxis der SBB in den Blick. SBB ist mit 3260 km Gleislänge grösster Anlagenbetreiber in der Schweiz. SBB setze die Entwicklung fort, weg von Einzelbeschaffungen und weg von Einzelprojekten hin zu Baugruppen-Beschaffung und Projekt Clustering und zu Leistungsmodulen. Für alle Beteiligten im Gleisbau sei es eine grosse Herausforderung, die vom Wahlbürger vorgegebene Nachhaltigkeit als Zieldimension in den Ausschreibungen zu berücksichtigen. Streit legte offen, dass alle genannten Stossrichtungen nur als gemeinsame Herausforderung von Bestellern und Erstellern erfolgreich zu bewältigen sind, was Änderungsbereitschaft auf beiden Seiten voraussetzt.

Roland Bärtschi, BLS, lud die Teilnehmer ein, die strategische Ausgangslage für die – im Vergleich zu SBB viel kleinere BLS – beim Einkauf von Gleisbau-Leistungen nachzuvollziehen. Vor diesem Hintergrund konnte er verständlich machen, warum BLS in bestimmten Segmenten (z.B. Beschaffung von Holzschwellen) mit SBB zusammenspannt und in anderen Segmenten eigene Wege in der Beschaffung geht. BLS treibe u.a. derzeit die BLS-interne Abstimmung zwischen Fachbereichen und Einkauf voran, damit Ausschreibungen so sauber wie möglich spezifiziert werden.

Andreas Zünd, SBB, beschrieb in seinem Vortrag anschaulich die konkrete Umsetzung der SBB Beschaffungsstrategie im Gleisbau. Unverändert ist SBB bis heute der grösste Gleisbauer in der Schweiz, was die Gesamtverantwortung für Baumassnahmen im Fahrbahnunterhalt angeht. Im Zuge der sogenannten «100 km– Strategie» sollen künftig Arbeiten an 100 km Gleis (50% des Gesamtvolumens) eingekauft werden. Als Einkaufs-Variante versteht SBB dabei Projekte, bei denen die Gesamtverantwortung für die Leistungserstellung beim Ersteller liegt und nicht wie bislang bei den SBB. Die Umstellung mache bei SBB selbst erhebliche Änderungen erforderlich, weil heute noch viele Gleisbau-Ressourcen «natürlich» von SBB gestellt werden.

Stefan Müller, Müller Frauenfeld, ging auf das konkrete Zusammenspiel der Akteure im Gleisbau ein. U.a. bewertete er die unverändert starke Saisonalität der Gleisbau-Arbeiten als einen Anachronismus, der zu unnötig höheren Vorhaltekosten führt. Uneinheitliche Vorschriften und Sicherheitsvorgaben der Infrastrukturtreiber sieht er ebenfalls kritisch; sie treiben die (Ausbildungs-)Kosten und führen eher zu Unsicherheiten «was gilt jetzt hier genau?!» was gerade das Gegenteil von mehr Sicherheit bewirkt. Ein

Kränzchen wand Müller dem «Operativen Dialog» mit SBB, den er als «kleinen, aber wichtigen Schritt in die richtige Richtung» bewertete. Ziel müsse es u.a. sein, dass sich Besteller und Ersteller auf eine symmetrische Verteilung der Risiken jeden Bauvorhabens – friedlich – einigen können.

Rudolf Krauer, nannte als Gründungsvision der vor drei Jahren gegründeten Baurail AG, «wir produzieren Sicherheit rund um das Bauen auf der Schiene». Krauer gab einen Einblick in die Zwieback-Position der Baurail zwischen Infrastrukturbetreiber und Gleisbauer. So hätten die Infrastrukturbetreiber noch nicht bis ins Detail verstanden, was alles mit dem Auslagern der EVU-Dienste auf die Gleisbauer verbunden ist. Umgekehrt hätten die Baufirmen noch nicht alle erkannt, dass ein EVU im Baudienst eben ein Partner ist und nicht als Leistungslieferant eingekauft wird wie z.B. der Lkw. So habe das EVU im Fahrbetrieb die volle Sicherheitsverantwortung für Personal und Ressourcen (und nicht der Gleisbauer, als Auftraggeber).

Am Nachmittag luden die Referenten zu Marktstand-Diskussionen in Kleingruppen, um gemeinsam mit den Teilnehmern Lösungen für zentrale Anliegen zu erarbeiten.

Das Abschluss-Podium war sich einig, dass der Austausch über Fragen der Ausschreibungspraxis ausserordentlich erkenntnisreich war und fortgesetzt werden soll, «gerne auch unter Einbezug der Meterspurbahnen», so Mirko Sennhauser. Für viele Teilnehmer war der hohe Stellenwert des Eisenbahnverkehrsunternehmens im Baudienst für Sicherheit und effiziente Abwicklung eine besonders wichtige Erkenntnis. Bei SBB will man die Tagung zum Anlass nehmen, den operativen Dialog mit den Branchenverbänden zu stärken. Mehrere Wortmeldungen wünschten die Bereinigung der Sicherheitsvorschriften der Infrastrukturbetreiber. Das Format soll fortgeführt werden. BahnVerstand plant für 2023 eine Folgeveranstaltung – dann abermals in Basel.

Hinweise:

Die Hamburger Eurailpress-Gruppe und das Suhldorfer Privatbahn Magazin, herausgegeben vom Bahn-Media Verlag, sind Medienpartner der Veranstaltung. Die Eisenbahndienstleister GmbH aus Thayngen war Sponsor der Tagung.

Referenten

Roland	Bärtschi	Leiter Strategischer Einkauf Anlagen & Bauten	BLS AG
Dr. Daniel	Emch	Rechtsanwalt und Partner	Kanzlei Kellerhals-Carrard
Rudolf	Krauer	Geschäftsführer	BauRail AG
Dejan	Lukic	Geschäftsführer	Infra Suisse
Stefan	Müller	Geschäftsführer	Müller Frauenfeld AG
Mirko	Sennhauser	Geschäftsführer	Sersa Maschinelles Gleisbau AG
Andreas	Streit	Category Manager Strategischer Einkauf Fahrweg	SBB Infrastruktur
Andreas	Zünd	Gesamtleiter Fahrbahnerneuerung	SBB Infrastruktur

BahnVerstand GmbH

Die BahnVerstand GmbH aus Olten unterstützt den Schienenverkehr umfassend. Auf Basis langjähriger Erfahrung, hoher Professionalität und eines europaweiten Netzwerks unterstützt BahnVerstand Unternehmen und Verbände beim Optimieren ihrer Prozesse und fördert die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit durch das Angebot von Fachkonferenzen.

Bilder vom Basler Gleisbau-Tag am 2. Juli 2021



Bild: BahnVerstand GmbH

Mit Abstand – ein Corona-konformes Tagungs-Setting im Basler Volkshaus



Bild: BahnVerstand GmbH

Dr. Christoph Gabrisch, BahnVerstand



Bild: BahnVerstand GmbH

Mirko Sennhauser, Sersa Maschineller Gleisbau



Bild: BahnVerstand GmbH
Dejan Lukic, Infra Suisse



Bild: BahnVerstand GmbH
Dr. Daniel Emch, Kellerhals-Carrard



Bild: BahnVerstand GmbH
Andreas Streit, SBB



Bild: BahnVerstand GmbH
Roland Bärtschi, BLS



Bild: BahnVerstand GmbH
Andreas Zünd, SBB



Bild BahnVerstand GmbH
Stefan Müller, Müller Frauenfeld



Bild: BahnVerstand
Rudolf Krauer, Baurail



Bild: BahnVerstand GmbH
Podiumsdiskussion mit allen Referenten



Die Marktstände – Diskussionen in kleiner Gruppe am Nachmittag

Notiz an die Redaktionen:

Weitere Fotos zur Veranstaltung sowie alle Referate finden Sie [auf der Webseite von BahnVerstand.ch](https://www.bahnverband.ch) hier