

Sicherheitstag Infrastruktur 2026 Inputreferat Einkauf: «Partnerschaft leben»

Marco Fetz
Bern, 30. Januar 2026



30. Januar

08:15 | Welcome Coffee

08:45 | Eröffnung und Begrüssung

Marcel Huser

09:00 | Insight Leiter SBB Infrastruktur

Linus Looser

09:30 | Inputreferat Einkauf Bauprojekte und Technologie (I-ESP-EIB & I-ESP-EIT)

Marco Fetz

10:15 | Pause

10:30 | Inputreferat Safety Leadership 2026

Lukas Matter

11:05 | Einführung & Einteilung zu den Marktständen

11:15 | Marktstände (Session 1)

11:45 | Lunch Time

Neuerung: «Ausweitung»

- Fokus bleibt auf Sicherheit
- Zusätzlich: übergreifende Neuerungen, die für unsere Partner wichtig sein können.
- Wir werden prüfen, ob dieses Format so beibehalten werden soll.

Was beschäftigt die Unternehmen?

Im Vorfeld wurden die Verbände angefragt, welche Fragen sie beantwortet haben wollen.

Ein Dank geht an:

- Swissrail
- Suisse.ing
- Infra Suisse
- Baumeisterverband.

Ihre Fragen haben wir in 8 thematische Herausforderungen aufgeteilt, die heute den roten Faden bilden ...

Gemeinsame Herausforderungen.



Steigendes Bauvolumen
würde höheren Bedarf
an Sicherheits- und Fach-
personal bringen. Aber
steigt das Volumen wirklich
und wenn ja, wie meistern
wir den Fachkräftemangel?



Fit für die Digitalisierung
Wie werden notwendige
Kompetenzen bei den
Mitarbeitenden gefördert/
ausgebildet (Bsp. ProSec,
ARIBA, Fieldglass)?



**Komplexität der Aus-
schreibungen steigt.**
Grossprojekte stellen
exponentiell höhere
Anforderungen und neue
Themen (z.B. Nachhaltigkeit,
BIM) machen es auch nicht
einfacher. Sind wir bereit?



**Partnerschaftliche
Zusammenarbeit und
dennoch «Claims»?**
Wie gehen wir mit Mängeln
in der Planung und/oder
Ausführung um?



Sicherheitsrisiken senken
bei Bauarbeiten bei
laufendem Betrieb:
Welche Chancen & Risiken
bieten mögliche Ansätze wie
grossräumigere Sperrungen,
lange Intervalle?



**Gemeinsame
Sicherheitskultur**
auf der Baustelle:
Wie stärken wir die
Zusammenarbeit bei
Ereignisanalysen und
Fehlerkultur?



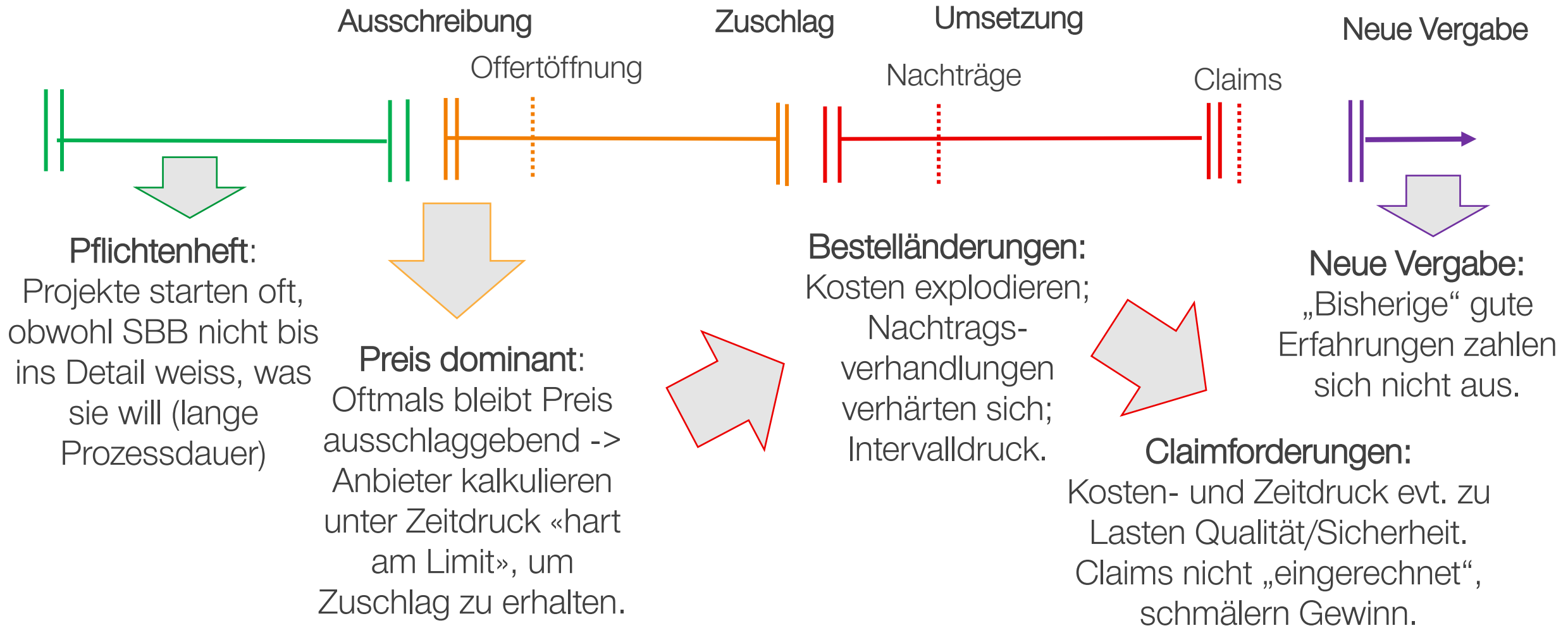
Meterkosten senken
Wir können wir
gemeinsam erreichen,
dass die Meterkosten
weiter sinken? Sollen die
Kosten für Sicherheit Teil
des Wettbewerbes sein?



Neue Modelle: Allianz
Wir bereiten wir uns auf den
Kulturwandel vor, den das
Allianzmodell abverlangt?

Um diese Herausforderungen richtig anzupacken, muss man das grundlegende Problem kennen ...

Bestehende Praxis setzt falsche Anreize.



Wie können wir aus diesem Teufelskreis ausbrechen ...

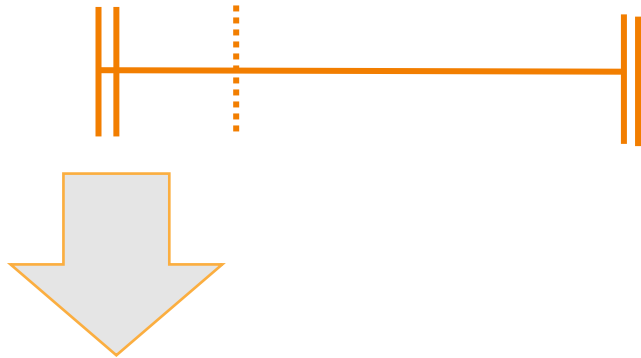
Die Lösungsansätze.

... fangen wir damit an, wie wir in der Beschaffung die richtigen Anreize setzen könnten ...

Beschaffung: Transparenz erhöhen, Qualität honorieren

Ausschreibung Zuschlag

Offertöffnung



Preis dominant:

Oftmals bleibt Preis
ausschlaggebend

-> Anbieter kalkulieren unter
Zeitdruck «hart am Limit».

Transparenz erhöhen:

Vorabinformationen:

- NEU: Beschaffungsliste 2026.
- rasch informieren, wenn keine Chancen mehr.



Qualität noch stärker honorieren:

Preis:

- Spekulationspreise werden nicht akzeptiert.
- Stundenvorgaben bei örtlicher Bauleitung.
- Prüfen: Sicherheitskosten separat.

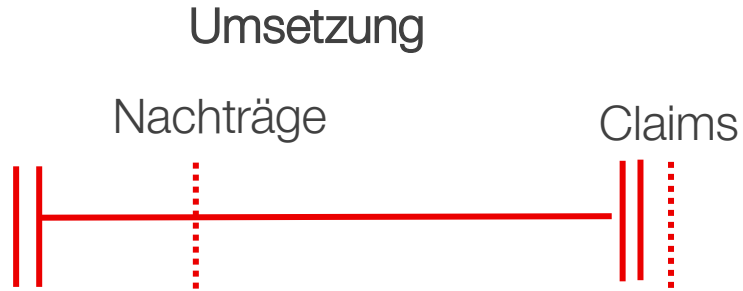
Qualität: (gemeinsam zu vertiefen)

- Bonus- / Malus: Pilotversuche ausweiten
- Partner werden regelmässig bewertet. Falls qualitativ topp: Für Einladungsverfahren gesetzt.
- Im seltenen, umgekehrten Fall: Ausschluss
- «best practice» aufzeigen.

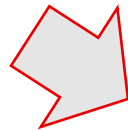


... aber Bestelländerungen wird es immer geben; wie bekommen wir diese in den Griff?

Nachträge / Claims: Transparenz und Geschwindigkeit.



Bestelländerungen:
Kosten explodieren;
Nachtragsverhandlungen
verhärten sich;
Intervalldruck.



Claimforderungen:
Kosten- und Zeitdruck evt. zu Lasten
Qualität/Sicherheit. Claims nicht
„eingerechnet“, schmälern Gewinn.

Transparenz erhöhen

- Cockpit: wer, was, wie viel beantragt/erhalten.
- Commercial Management: Kostenkontrolle

Zügig abarbeiten:

- Cockpit: Dauer einzelner Schritte
- Lessons learned

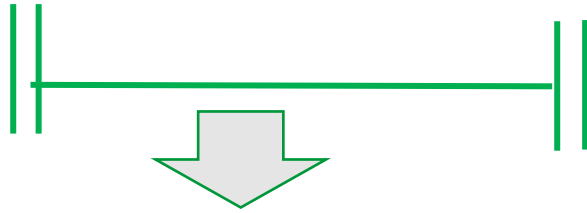
Exkurs: Allianzmodell

- 1 Projekt in Umsetzung, 1 Pilot am Start
- Unternehmer wird zu Beginn integriert
- ACHTUNG: Kulturwandel



Der eigentliche „Wurzelfehler“ liegt aber viel weiter vorne im Verfahren ...

„Wurzelfehler“: Qualität des Pflichtenheftes



Pflichtenheft:

Projekte starten oft,
obwohl SBB nicht bis
ins Detail weiss, was
sie will (lange
Prozessdauer)

Qualitätscheck und kontinuierliche Verbesserung:

- Schlüsselprojekte: Qualitätsprüfung durch Experten
- Frage-Antwortrunden: Mehr Gewicht geben
- Lessons learned: Pflichtenhefter vorzu verbessern.

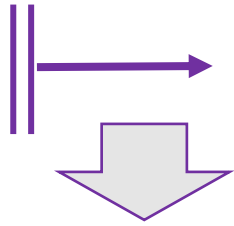
Projektfreeze:

Ziel, Änderungen zu einem definierten Zeitpunkt zu stoppen, um die Dossierqualität und die Planungsstabilität zu erhöhen.

- Potenzial prüfen
- Regeln festlegen, wenn es sich doch ändert.

Gute Erfahrungen honorieren, Investitionssicherheit erhöhen.

Neue Vergabe



Neue Vergabe:
„Bisherige“ gute
Erfahrungen zahlen
sich nicht aus.

Bisherige Erfahrungen berücksichtigen

- Supplier Advisor: Partner regelmässig bewerten
- Top Partner bevorzugt für Einladungsverfahren
- Rückfluss auf Qualität Projekte SBB

Key Account Management

- Top Partner bevorzugt für Einladungsverfahren
- Rückfluss auf Qualität Projekte SBB

Fazit:

Wir müssen aus dem „Teufelskreis“ (lückenhafte Ausschreibungen, zu tiefe Preise, Nachträge, Claims) ausbrechen.

Es gilt es offen auszusprechen: Es kann einen Interessenkonflikt Kosten vs. Qualität vs. Sicherheit geben.

Bei Sicherheitsverstößen werden wir auch in Zukunft keine Kompromisse eingehen. Es gilt aber zu prüfen, wie der Interessenkonflikt zu den Kosten aufgelöst werden kann.

Ziel ist es, die richtigen Anreize zu geben, um dank Innovation bessere Lösungen zu finden.

Das schaffen wir nur gemeinsam mit einem offenen „Partnermanagement“, das einen grossen Vorteil für die Unternehmen hat: Investitionssicherheit.