

bau *aktuell*

Baurecht – Baubetriebswirtschaft – Baumanagement

Herausgegeben von

Gerald Goger | Detlef Heck | Georg Karasek | Andreas Kletečka | Arnold Tautschnig

Interview mit Bruno Mattle

„Das Ziel ist die qualitative Marktführerschaft“

Christoph Wiesinger

Das neue Ziviltechnikergesetz 2019

Gerald Fuchs

Architekten und Ziviltechniker im baurechtlichen Konnex

Julian Ring/Jan Philipp Schifko

Verlangen einer Sicherstellung gemäß § 1170b ABGB

Hermann Wenusch

Die Bedeutung des Umfangs eines Vertrages

Hans Lechner

Umgang mit Störungen

Theresa Barbara Oswald/Andreas Kropik

Kartellschäden: Methoden zur Schadensberechnung

Reinhold Steinmaurer

Das BauKG ist 20 Jahre alt

Marco Riegler/Georg Seebacher/Kerstin Waxnegger

Das BauKG als Haftungsfalle für den Bauherrn

Stefan Lampert

Baueinstellungen nach der Wiener „Baustoppnovelle“ 2018

Wolfgang Hussian

Aus der aktuellen Rechtsprechung

Das letzte Wort hat Rainer Kurbos

„Der Fokus liegt nicht allein auf Wachstum, das Ziel ist vielmehr die qualitative Marktführerschaft“

Dipl.-Ing. Bruno Mattle, Geschäftsführer der ILF Consulting Engineers Austria GmbH und Executive Vice President, Group Director Transport & Structures der ILF Group Holding GmbH, im Gespräch über die Herausforderungen im internationalen Engineering und Consulting.



Bruno Mattle, geboren 1965, hat an der Universität Innsbruck Bauingenieurwesen studiert. Nach zwei Jahren wissenschaftlicher Tätigkeit startete er 1994 seine Tätigkeit bei ILF, wo er bei großen Projekten wie dem Gotthard-Basistunnel und mehreren Hochgeschwindigkeitsstrecken der Deutschen Bahn viel Erfahrung sammeln konnte.

Im Jahr 2001 übersiedelte Mattle in die USA, wo er am Flughafen Washington Dulles das Projekt für die Untertunnelung der Zufahrtsbereiche leitete. Ab dem Jahr 2004 führte er sein eigenes Ingenieurbüro mit Schwerpunkten in der Tragwerksplanung, der Geotechnik und dem Tiefbau.

Seit 2009 zeichnet er bei ILF als Geschäftsführer der österreichischen Firma verantwortlich und ist zudem seit 2012 als Group Director weltweit als Koordinator für das Hauptgeschäftsfeld Verkehr und Bauwerke tätig.

Spiegel: Die ILF-Gruppe ist das größte Planungsbüro Österreichs mit derzeit zirka 2.000 Mitarbeitern weltweit und davon rund 500 in Österreich. Sind Sie mit dem Ingenieurnachwuchs, den aktuellen Ausbildungswegen zufrieden? Wo gibt es Verbesserungsbedarf?

Mattle: Die Ausbildung der Ingenieure ist in Österreich grundsätzlich als sehr gut anzusehen. Viele Länder beneiden uns um „unsere“ hoch qualifizierten Fachkräfte. Neben den Studenten der Technischen Universitäten und Fachhochschulen stehen uns exzellent ausgebildete HTL-Absolventen zur Verfügung. Vergessen darf man auch nicht die Vielzahl an Lehrlingen, die wir ausbilden. Auch hier sind wir mit dem Ausbildungssystem in Österreich sehr zufrieden. Die Qualität stimmt. Lediglich mit der Quantität haben wir derzeit unsere Sorgen. Wir könnten um einige Ingenieure mehr einstellen, als der Markt derzeit anbietet. Verbesserungsbedarf in der Ausbildung sehen wir in der kaufmännischen und juristischen Ausbildung der Techniker (zum Beispiel im Vertragsmanagement) sowie im Umgang mit internationalen Märkten. Hinsichtlich Digitalisierung würden wir uns in allen Ausbildungsformen mehr Lehrinhalte wünschen. In diesem Zusammenhang sind uns wohl die nordeuropäischen Länder voraus. Um dem entgegenzuwirken, sorgen wir unternehmensintern – im Zuge unserer „ILF Academy“ – für die notwendigen Zusatzqualifikationen.

Sp: Wie schaffen Sie es derzeit, im deutschsprachigen Raum ausreichend Mitarbeiter zu gewinnen?

M: Unser Hauptziel ist es, möglichst früh in der Ausbildung in Kontakt mit potenziellen Mitarbeitern zu treten. Dies gelingt uns durch umfangreiche Praktika, HTL-Diplomarbeiten und auch in der Betreuung von Bachelor-, Master- und Doktorarbeiten. Darüber hinaus hat ILF zahlreiche Partnerschaften im Hochschulbereich (zum Beispiel Uni Innsbruck, Uni Leoben und Uni München, Management Center Innsbruck) bis hin zu Stipendien im Rahmen der Adolf Feizlmayr-Stiftung [Anmerkung der Redaktion: einer der Firmengründer der ILF]. Studenten finden uns übrigens auf fast allen Karrieremessen im Land. Wie erwähnt, sind wir derzeit auf der Suche nach qualifizierten und motivierten Mitarbeitern unterschiedlicher Disziplinen. Mehr unter www.ilf.com.

Sp: ILF hat sich in Österreich im Wesentlichen auch auf eine Gewerbeberichtigung zurückgezogen. Ist der Stand als freiberuflicher Ziviltechniker für Unternehmen ab einer gewissen Größe hinderlich? Was spricht dagegen?

M: Wir fühlen uns in der Kammer der Architekten und Ingenieurkonsultanten gut betreut und fühlen uns auch jetzt in der Wirtschaftskammer sehr wohl. Der Hauptgrund für diesen „Wechsel“ lag im Ziviltechnikergesetz. Aufgrund der Größe und Entscheidungsstrukturen der ILF-Gruppe haben wir vor einigen Jahren entschieden, eine Konzernstruktur aufzubauen. Dies bedeutet, dass die Konzernmutter, die ILF Group Holding GmbH, die überwiegenden Gesellschaftsanteile der österreichischen Firma „ILF Consulting Engineers Austria

GmbH“ hält. Das war in dieser Form mit einer Zieltechnikergesellschaft nicht möglich.

Sp: *Nach meinem Informationsstand wurde ILF USA verkauft? Warum der Rückzug?*

M: Wir sehen Nordamerika generell als sehr großen Wachstumsmarkt mit relativ guten Rahmenbedingungen. Da wir das Wachstumspotenzial der Vergangenheit nicht in allen Märkten in der Region gleichermaßen nutzen konnten, haben wir uns für eine Veränderung entschieden. Wir erkennen in einigen unserer Geschäftsfelder großes Potenzial, um in den USA und Kanada erfolgreich zu sein. Derzeit prüfen wir eine mögliche Neuausrichtung.

Sp: *Wie sehr ist das Geschäft in dieser Größenordnung ein Spagat zwischen Ingenieur mit inhaltlichem Anspruch und Billigstbieterdienstleister mit Personalressource?*

M: Neben der übergeordneten Vision, „einen Beitrag zur Verbesserung der Lebensqualität zu leisten“, sehen wir uns einer sehr hohen Qualität verpflichtet. Der Fokus von ILF liegt nicht allein auf Wachstum, das Ziel ist vielmehr die qualitative Marktführerschaft. Wir bezeichnen das als „Engineering Excellence“. Somit fokussieren wir uns inhaltlich auf Tätigkeiten mit komplexen und innovativen Anforderungen. In dieser „Champions League“ ist der Wettbewerb tendenziell geringer und nur selten messen wir uns mit „Billigstbietern“. Aber natürlich streben wir auch nach Kostenoptimierungen und verbessern uns regelmäßig im Bereich der Effizienz, zum Beispiel durch den Einsatz moderner Planungsmethoden (wie zum Beispiel Building Information Modeling, kurz BIM).

Sp: *In welchen Bereichen und Regionen ist ILF schwerpunktmäßig tätig?*

M: ILF unterstützt mit den bereits erwähnten 2.000 Mitarbeitern an 40 Standorten auf fünf Kontinenten seine Kunden in den Hauptgeschäftsfeldern Energie und Klimaschutz, Wasser und Umwelt, Verkehr und Bauwerke sowie Öl, Gas und Industrie. In den letzten 51 Jahren haben wir über 6.000 Projekte in 150 Ländern erfolgreich abgeschlossen. Derzeit sind wir weltweit von Kanada bis Australien tätig. Neben dem klassischen Projektgeschäft legen wir großen Wert auf innovative Ideen. So sind wir zum Beispiel stolz, am weltweit ersten Rohölkraftwerk, an einem Konzept zur dezentralen Produktion von Wasserstoff oder an diversen Forschungsprojekten beteiligt zu sein. Regelmäßig schreiben wir übrigens unternehmensintern den „ILF Excellence Award“ aus, wo wir hervorragende Leistungen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter prämiieren.

Sp: *Welche Beschaffungsmodelle für Ingenieurdienstleistungen sehen Sie als ein Vertreter der Ingenieurbüros als nachzuahmendes Beispiel?*

M: Wir sind der festen Überzeugung, dass Ingenieurdienstleistungen nicht alleine über den Preis vergeben werden sollten. Aus unserer Sicht sind jene Modelle, die hohe Anforderungen an Erfahrung,

Personal und Lösungsvorschläge für das konkrete Projekt stärker gewichten, zu bevorzugen. Internationale Finanzierungsbanken sehen beispielweise in ihrer Bewertung ein Verhältnis Qualität zu Preis von 80 zu 20. Dies macht natürlich auch nur dann einen Unterschied, wenn der Kunde gewillt ist, in der Qualität wirkliche Unterschiede zu bewerten. Hinsichtlich des Honorars stellen starre Pauschalhonorare, wie in etlichen Ländern üblich, immer wieder ein Risiko dar. In diesem Zusammenhang gibt es durchaus andere, angemessene Modelle, wo das Honorarrisiko besser verteilt wird. Aus der Schweiz kennen wir zum Beispiel eine Abrechnung nach Aufwand bis zu einem Kostendach und darüber hinaus reduzierte Stundenraten.

Sp: *Sie sind auch im Vorstand der Österreichischen Gesellschaft für Geomechanik. Die Neue Österreichische Tunnelbaumethode war früher ein Exporterfolg, gerät aber vermehrt unter Druck. Welche Rolle spielt die Neue Österreichische Tunnelbaumethode im internationalen Planungsgeschäft für Untertagebauten noch?*

M: Bekanntermaßen ist der Anteil der mit der Neuen Österreichischen Tunnelbaumethode hergestellten Tunnelbauwerke deutlich geringer als jener mit maschinellen Vortrieben. Dem haben wir als Unternehmen seit längerem Rechnung getragen. Nichtsdestotrotz spielt der konventionelle Vortrieb bei entsprechenden Randbedingungen nach wie vor eine sehr große Rolle und wird dies auch in Zukunft spielen. Entsprechendes Know-how in dieser Richtung stellt für uns auch immer wieder einen „Türöffner“ dar, mit welchem wir an größere Projekte herankommen.

Sp: *Wie schätzen Sie den Markt im Bereich der Verkehrsinfrastruktur ein und welche Veränderungen erwarten Sie diesbezüglich?*

M: Wir beobachten recht deutlich, dass in den entwickelten europäischen Ländern die großen Neubauprojekte seltener werden. Der Trend geht in Richtung Rehabilitation und Sanierung. Das ist eine andere, äußerst komplexe Herausforderung, da alle Arbeiten unter laufendem Betrieb zu erfolgen haben. Ich bin überzeugt, dass uns diese Tätigkeit viele Jahre beschäftigen wird. Viele Infrastrukturanlagen sind nach dem Zweiten Weltkrieg errichtet worden und nun an die Grenze ihrer Belastungsfähigkeit gekommen. Zudem sind auch die Anforderungen an diese Bauwerke immer höher geworden. Außerhalb der hoch entwickelten Länder wird es natürlich weiterhin Neubauprojekte geben. In den bevölkerungsreichen Regionen ist der innerstädtische Verkehr ein zentrales Thema und es werden neben der Optimierung des Verkehrsflusses auch weiterhin innerstädtische Verkehrsanlagen neu errichtet werden.

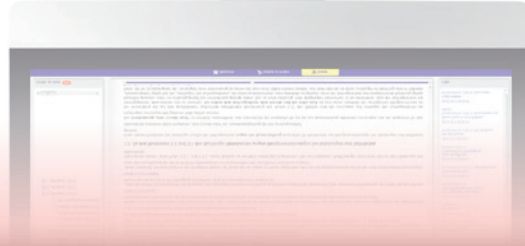
Sp: *Vielen Dank für das Gespräch!*

Das Gespräch führte Dipl.-Ing. Dr. techn. *Markus Spiegl*, Geschäftsführer zweier Beratungsunternehmen in Innsbruck.

bau aktuell- JAHRESABO

INKLUSIVE ONLINEZUGANG
UND APP ZUM HEFT-DOWNLOAD

AKTION
JETZT 20%
GÜNSTIGER!



BESTELLEN SIE JETZT IHR JAHRESABO

Ja, ich bestelle Exemplare

bau aktuell-Jahresabo 2019 inkl. Online Zugang und App
(10. Jahrgang 2019, Heft 1-6)

EUR 140,80
Statt EUR 176,-

Alle Preise exkl. MwSt. und Versandkosten. Abbestellungen sind nur zum Ende eines Jahrganges möglich und müssen bis spätestens 30. November des Jahres schriftlich erfolgen. Unterbleibt die Abbestellung, so läuft das jeweilige Abonnement automatisch auf ein Jahr und zu den jeweils gültigen Abopreisen weiter. Preisänderung und Irrtum vorbehalten.

Name/Firma _____ Kundennummer _____

Straße/Hausnummer _____

PLZ/Ort _____ E-Mail _____

Telefon (Fax) _____ Newsletter: ja nein

Datum/Unterschrift _____

Linde Verlag Ges.m.b.H.
Scheydgasse 24
PF 351, 1210 Wien
Tel: 01 24 630-0
Bestellen Sie online unter
www.lindeverlag.at
oder via E-Mail an
office@lindeverlag.at
oder per Fax
01 24 630-53

Mit meiner Unterschrift erkläre ich mich mit den AGB und der Datenschutzbestimmung einverstanden.

AGB: www.lindeverlag.at/agb | Datenschutzbestimmungen: www.lindeverlag.at/datenschutz

Ich stimme zu, dass die Linde Verlag GmbH meine angegebenen Daten für den Versand von Newslettern verwendet.
Diese Einwilligung kann jederzeit durch Klick des Abstelllinks in jedem zugesandten Newsletter widerrufen werden.