

Paul Jetzer, Mitinhaber Gebr. Jetzer Hoch- und Tiefbau AG, Schnottwil

«Die Margen und Preise sind eindeutig zu tief»

Paul Jetzer führt mit seinen Söhnen Reto und Urs Jetzer die gleichnamige Baufirma in Schnottwil (SO), die heute rund 90 Mitarbeiter beschäftigt. Im Gespräch äussert sich der ehemalige Präsident des Baumeisterverbands Solothurn zur Geschäftslage und Zukunft der Familienfirma sowie zur Situation der Bauwirtschaft. **René Pfister**

Herr Jetzer, in welchen Bereichen ist Ihre Firma tätig und wer sind Ihre wichtigsten Kunden?

Paul Jetzer: Wir sind im Hoch- und Tiefbau sowie im Spezialtiefbau tätig. Im Hoch- und Tiefbau machen wir von Um- und Neubauten, Landwirtschafts- und Gewerbebauten sowie Erd- und Umgebungsarbeiten bis zum Strassenbau praktisch alles. Im Spezialtiefbau sind es vor allem Drainagearbeiten mit speziellen Grabenfräsen. Derzeit beschäftigen wir rund 90 Mitarbeitende. Unser Personalbestand ist in den letzten Jahren stetig gewachsen. Unsere Kunden im Hochbau sind vorwiegend Private und Gemeinden, im Tiefbau die öffentliche Hand.

Die Baubranche erlebt einen Boom – auch dank tiefen Zinsen. Profitiert Ihre Firma auch davon?

Sicher. Wir spüren auch in unserer Region, dass dank der tiefen Zinsen mehr ins Bauen investiert wird. Auftragsmässig laufen derzeit sowohl der Hoch- als auch der Tiefbau gut. Drainagearbeiten werden eher in der Wintersaison durchgeführt.

Wie beurteilen Sie die Entwicklung mittelfristig?

Ich denke, dass die Zinsen nicht so rasch steigen und die Investitionstätigkeit im Bau deshalb andauert. Viele investieren lieber in einen Bau oder Umbau als in Aktien. Trotzdem glaube ich, dass der Boom nachlassen wird, besonders im Wohnungsbau.

Worauf legen Sie als Bauunternehmer persönlich besonders Wert?

Wir wollen nicht primär weiter wachsen. Wichtiger ist für uns, dass wir unsere Arbeit auch in Zukunft gut und sauber erledigen können – und unsere gute Position in unserer Region erhalten. Ich bin zuversichtlich, dass sich diese Strategie auszahlt, und hoffe, dass wir damit auch wieder anständige Preise erzielen. Ich lege zudem Wert darauf, dass wir mit den Bauherren und Handwerkern ein partnerschaftliches Verhältnis haben und fair behandelt werden. Wichtig ist für mich auch, dass wir ein Bauobjekt sorgfältig planen können – mit der nötigen Vorbereitungszeit. Dazu gehört, dass Pläne und Abklärungen rechtzeitig gemacht werden, was leider nicht immer der Fall ist.

Zum Personal: In vielen Branchen gibt es einen Mangel an Fachkräften. Haben Sie auch Probleme, gute Mitarbeiter zu rekrutieren?

Nein. Da profitieren wir sicher auch von unserem ländlichen Standort. Unser Personal besteht zu 90 Prozent aus Schweizern, wovon viele aus der Region kommen. Wir haben Leute, die schon Jahrzehnte bei uns arbeiten. Wir bilden zudem jedes Jahr einen bis zwei Lehrlinge als Maurer oder Strassenbauer aus. Viele Lehrlinge machen dann eine Weiterbildung bei uns oder im Ausbildungszentrum Sursee – und bleiben in unserem Betrieb. Seit einigen Jahren ist es auch so, dass wir immer wieder Stellenanfragen von jungen Berufsleuten erhalten. Zudem kann ich sagen, dass wir in unserer Firma immer ein sehr gutes Betriebsklima hatten. Deshalb hatten wir eigentlich nie Probleme, gute Leute zu finden.

«Wir bilden jedes Jahr ein bis zwei Lehrlinge aus – und viele bleiben in unserem Betrieb.»

Gemäss dem Schweizerischen Baumeisterverband nehmen die Umsätze in der Branche zwar zu, dafür sinken Preise und Margen.

Das ist so. Die Margen sind eindeutig zu klein. Ich stelle fest, dass die Preise seit zwei bis drei Jahren gleich sind – oder sogar sinken. Und je grösser das Objekt, desto schlechter ist der Preis. Gleichzeitig steigen die Löhne und die Materialkosten ständig. Das geht auf die Dauer nicht auf. Der Preisdruck ist auch auf die wachsende Konkurrenz und teils auch auf die Submissionsverordnungen der öffentlichen Auftraggeber zurückzuführen, da keine Angebotsverhandlungen mehr durchgeführt werden können. Für mich ist die Entwicklung der Preise unverständlich – und sehr schade.

Wie wichtig ist die Aus- und Weiterbildung für Sie?

Weil wir relativ weit weg sind von anderen Firmen oder den Städten, ziehen es viele junge Berufsleute vor, nach der Lehre bei uns weiterzuarbeiten. Im Gegenzug sind wir gerne bereit, ihnen eine Weiterbildung auf unsere Kosten zu ermöglichen – sei es als Kundenmaurer, Vorarbeiter, Polier oder sogar als Bauführer. Die Weiterbildung liegt uns also sehr am Herzen. Sie lohnt sich auch für uns, weil wir quasi unser eigenes Kader aufbauen können und sich die Mitarbeiter stark mit unserer Firma identifizieren. Auch hier gilt also: Man muss zuerst säen, wenn man ernten will.

Sie waren lange Präsident des Baumeisterverbands Solothurn. Was für Themen haben Sie am meisten beschäftigt?

Einerseits war es die Ausbildung junger Berufsleute, andererseits der Landesmantelvertrag. Ende der 1980er-Jahre war ich zudem massgeblich beteiligt, dass der Baumeisterverband die Solothurnische Entsorgungsgesellschaft SEG gründete, mit dem Ziel, alle Baustellen sauber zu entsorgen. Vor vier Jahren wurde der Baumeisterverband Solothurn vom Kanton beauftragt, für die Gemeinden die Baustellenkontrollen zu organisieren und durchzuführen.

Was für eine persönliche Bilanz ziehen Sie aus Ihrer Verbandstätigkeit?

Für mich war es eine sehr interessante Zeit. Dank meiner Verbandstätigkeit lernte ich alle Mitgliederfirmen im Kanton kennen, und ich konnte viele Kontakte mit Vertretern der Bauwirtschaft aufbauen und pflegen. Dazu trugen die intensive Zusammenarbeit mit den Sektionen in der Nordwestschweiz, die Zugehörigkeit zur Maurerlehrhalle Sursee und meine Tätigkeit als Delegierter des Schweizerischen Baumeisterverbands bei. Die vielfältigen Kontakte entschädigten für das grosse Arbeitspensum, das ich als Verbandspräsident bewältigen musste.

Der Landesmantelvertrag wurde nach harten Verhandlungen mit den Gewerkschaften erneuert. Wie beurteilen Sie das Ergebnis?

Ich persönlich beurteile das Resultat als sehr gut – und zwar sowohl für die Ar-



Bild: René Pfister

Paul Jetzer ist Mitinhaber der Gebr. Jetzer Hoch- und Tiefbau mit Sitz in Schnottwil (SO) und einer Filiale in Fräschels (FR). Der 67-Jährige ist seit 1970 in der Geschäftsleitung der Familienfirma. Paul Jetzer präsidierte elf Jahre den Baumeisterverband Solothurn (bis Mai 2011). In seiner Freizeit reist er gerne und engagiert sich für die lokale Musikgesellschaft.

beitgeber wie auch für die Arbeitnehmer. Und ich war positiv überrascht, dass die Gewerkschaften doch noch einlenkten. Sie haben wohl realisiert, dass angesichts tiefer Margen und Preise nicht alles möglich ist.

Es wird oft von Lohndumping und Schwarzarbeit gesprochen. Wie schätzen Sie die Situation ein?

Ich bin eigentlich kein Freund von zu vielen Gesetzen und Kontrollen. Aber die Kontrollen auf den Baustellen sind absolut unumgänglich. Wir Baumeister sind darauf angewiesen, dass die Konkurrenz die gleichen Löhne bezahlen muss wie wir auch. Lohndumping ist aber eher im Baunebengewerbe ein Problem – und nicht im Bauhauptgewerbe.

Zum Schluss noch ein Blick nach vorn: Was wollen Sie mit Ihrer Firma noch er-

reichen? Und wie steht es um die Zukunft des Unternehmens?

Grundsätzlich haben wir unser Ziel erreicht. Wir haben die Grösse der Firma seit 1970 verdoppelt, und die Zukunft ist mit der dritten Generation der Familie gesichert. Zwei meiner Söhne sind bereits Mitinhaber und einer wird in diesem Jahr auch die Geschäftsleitung übernehmen. Mit dem dipl. Baumeister René Junker ist mein Nachfolger als Leiter des Hochbaus schon bestimmt. Ich werde der Firma in Zukunft als VR-Präsident zur Verfügung stehen. Für die weitere Zukunft mit der 4. Generation ist alles möglich: Bei sechs Grosskindern – alles Knaben! – kann es ja sein, dass der eine oder andere ebenfalls Bauunternehmer werden möchte. ■