



Spezial Sch...

Absäge

Ref...

Schneid...

  
SCHWABE  
STREIFEN-UND FELSBOHRER

Halt 80  
Mack

Aeh 1 M

010

# «Heute will man Sprengungen vermeiden»

Die Sprengbranche befindet sich im Wandel. Es wird weniger gesprengt. Alternative Geschäftsfelder sind gefragt. Thomas Schwarz, Inhaber und Geschäftsführer der Schwarz Spreng- und Felsbau AG, erlebt das hautnah. Text und Fotos: Beat Matter

## «die baustellen»: Wann haben Sie zuletzt selbst gesprengt?

**Thomas Schwarz:** Das war im letzten Jahr, kurz vor Weihnachten. Unterdessen ist es leider so, dass neben der Führung eines Betriebs mit 44 Mitarbeitenden eigene Sprengungen nur noch selten möglich sind.

## Reizt es Sie sehr, zwischendurch etwas zu sprengen?

Schon. Ich habe längere Zeit administrative Aufgaben und Sprengarbeiten nebeneinander ausgeführt. Aber das nagt an einem. Es ist nicht ideal, wenn man mit dem Telefon in der Hand das Geschäft führen muss, während gleichzeitig die Bohrlöcher geladen werden. Ehrlich gesagt ist es fast schon fahrlässig.

## Sie mussten sich also entscheiden.

Ja. Die Betriebsführung fordert einem sehr viel ab. Der Markt ist schnelllebig. Wir sind Spezialisten und müssen – mehr noch als andere – schnell und flexibel einsatzbereit sein. Ein Beispiel: Gestern Nachmittag um 15 Uhr kam die telefonische Zusage für einen Auftrag. Sofort, hiess es. Das heisst es fast immer. Noch gestern besprach einer meiner Bauführer mit dem Kunden vor Ort die Situation. Heute sind wir bereits dabei, die Baustelle einzurichten. Diese Flexibilität ist unsere Stärke. Allerdings führt sie dazu, dass ich je länger desto mehr vom Büro aus die Fäden zusammenhalten muss.

## Vermissen Sie das Sprengen?

Schon. Aber leider ist ja die ganze Sprengtechnik rückläufig.

## Weshalb?

Den Unternehmen stehen heute grosse Ab- und Rückbaugerätschaften zur Verfügung. Sie übernehmen Abbauten, die früher gesprengt wurden. Heute will man Sprengungen lieber vermeiden. Es könnte «Lämpe» mit den Nachbarn geben. Dass ein maschineller Abbau auch zu starken und zu viel längeren Erschütterungen führt, wird dabei nicht berücksichtigt.

## Man liest, Sprengungen würden nur noch 10 Prozent Ihres Umsatzes ausmachen. Den Rest realisieren Sie mittlerweile mit Spezialtiefbau.

Im laufenden Jahr ist der Sprenganteil erfreulicherweise wieder etwas höher. Ungefähr 20 Prozent. Die Steigerung ist unter anderem mit dem Grossprojekt auf dem Bürgenstock zu erklären. Wir konnten dort für mehrere Auftraggeber einige Baugruben inklusive Baugrubensicherungen machen. Dabei sind wir auch sprengtechnisch gefordert. Ebenfalls in diesem Jahr konnten wir die Betreuung von zwei weiteren Kiesgruben übernehmen.

## Sprengungen gelten als spektakulär. Die Leute schauen gerne zu. Weshalb führen Sprengungen doch zu «Lämpe»?

Da wirken verschiedene Faktoren. Möglicherweise haben sogar Ereignisse wie 9/11 dazu beigetragen. Sprengungen haben heute einen gewissen Nebengeschmack. Man fürchtet, es flögen Steine wild durch die Luft und hohe Erschütterungen beschädigen Gebäude. Das führt zu Ablehnung bei den Nachbarn.





Sprengmeister Thomas Schwarz: «Es ist ganz klar: Sprengen ist effizienter als maschineller Ab- oder Rückbau.»

### Wie soll man damit umgehen?

Tatsächlich fehlt heute in vielen Unternehmen die Bereitschaft, die Nachbarn überhaupt einzubeziehen. Deshalb entscheidet man sich gegen eine Sprengung und fährt stattdessen grosses Gerät auf. Für mich hingegen ist selbstverständlich: Das Umfeld einer Baustelle muss in die Planung und Vorbereitung mit einbezogen werden. Und zwar unabhängig davon, ob gesprengt oder maschinell abgebaut wird.

### Sie klingeln bei den Nachbarn?

Genau. Gerade als Sprengmeister ist man auch ein bisschen Psychologe. Wir gehen auf die Nachbarn zu. Wir hören uns Ihre Befürchtungen an. Wir erklären, was wir genau vorhaben und sagen vielleicht, dass wir vorab eine Probesprengung machen. Die Leute reagieren positiv, wenn man sie ernst nimmt. In aller Regel sind sie nachher erstaunt und fragen: «War das jetzt alles?»

### Die Nachbarn lassen sich also überzeugen. Klappt das auch mit den Unternehmen und den Planern?

Herausfordernd ist, dass gerade die jüngere Planergeneration die intensive Sprengzeit von früher nicht mehr selbst erlebt hat. Für sie ist selbstverständlich, dass schweres Abbaugerät zur Verfügung steht. Auf Unternehmenseite, wo diese Gerätschaften eben vorhanden sind, geht das Interesse natürlich dahin, die Maschinen auch auszulasten. Ob die Rechnung aufgeht, ist eine andere Frage.

### Was ist effizienter: Sprengen oder maschineller Ab-/Rückbau?

Sprengen. Ganz klar.

### Wie reagieren die jungen Planer, wenn Sie auf sie zugehen?

Viele lehnen sofort ab. Sie wollen keine Sprengungen. Unsere Zielgruppe sind al-

lerdings in erster Linie die Bauunternehmen. Ein Unternehmer bekommt den Auftrag, viel Fels abzubauen. Er schafft mit dem Bagger vielleicht 100 Kubikmeter pro Tag. Für ihn ist es interessant, wenn wir ihm erklären, dass wir mit Sprengungen über 300 Kubik Festmaterial pro Tag abbauen können.

### Der Zeitfaktor ist in der Branche zentral. Ist es für Sie nachvollziehbar, wenn jemand nicht sprengen will?

Nein. Wir konnten schon 500 bis 600 Kubikmeter Festmaterial auf einen Schlag lösen. Das ist maschinell nicht möglich. Auch nicht, wenn der Unternehmer fünf Bagger auffährt.

### Sie konnten dieses Jahr wieder häufiger sprengen. Glauben Sie an eine Trendwende?

Nein. Dagegen spricht auch die gesetzliche Lage. Die Schweiz orientiert sich immer stärker an EU-Vorgaben. Im kommenden Jahr werden wir die neuen Vorgaben zur Rückverfolgbarkeit von Sprengstoff zu spüren bekommen. Jede Patrone, jeder Karton, jedes Palett wird mit einem Scancode bestückt. Wir werden den Sprengstoff einscannen müssen, wenn wir ihn ins Depot einlagern. Und ausscannen, wenn wir ihn aus dem Depot holen. Für uns bedeutet das Aufwand. Und ob es der Sache dient, stelle ich infrage.

### Weshalb?

Wir haben in der Schweiz das bessere System. Fast als einziges Land der Welt sind wir hier verpflichtet, eine Markiersubstanz, so genannte Micro Taggants, in den Sprengstoff einzubringen. Findet eine terroristische Sprengung statt, kann die Polizei mit einem speziellen Verfahren den enthaltenen Code der Micro Taggants in den Schmauchspuren identifizieren und so den Ursprung feststellen. Einen Strichcode hingegen würde ich als Terrorist einfach entfernen.

### Importieren Sie in der Regel Ihren Sprengstoff?

Ja, wir arbeiten seit Jahrzehnten mit einem deutschen Lieferanten zusammen. Wir be- ▶



Thomas Schwarz ist Inhaber und Geschäftsführer seiner KMU mit 44 Mitarbeitenden: «Früher war das Sprengvolumen gross und das Spez-Tiefbau-Volumen klein. Das Verhältnis hat sich umgedreht.»

ziehen aber auch Sprengstoff aus der Schweiz.

#### Wie kommen die Micro Taggants in den deutschen Sprengstoff?

Wir beziehen die Markierungen und liefern sie an unseren Sprengstoffproduzenten. Produziert er für uns, muss er sie einbringen. Der Sprengstoff kommt dann fixfertig markiert bei uns an.

#### Wie häufig sprengen Sie denn heute?

Wir haben zwei Gruppen, die sich fix mit Sprengungen beschäftigen. Wenn der Schnitt gut ist, sprengen täglich anderthalb Gruppen.

#### Übernehmen Sie alle Sprengarbeiten?

Wir müssen differenzieren. Es gibt die «Untertägler» und die «Übertägler». Wir sind «Übertägler», möchten gerne an der frischen Luft bleiben. Wir sind personell und maschinell auf den Übertagebereich ausgerichtet.

#### Sie sind Prüfungsexperte beim SAFAS (Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für die Ausbildung von Sprengberechtigten). Braucht es und gibt es eigentlich Sprengnachwuchs?

Ja. Die Schweizer sind sprengbegeistert. Ich habe soeben einen Mitarbeiter in den Grundkurs geschickt. Den Kurs besuchen

offenbar 18 Teilnehmer aus verschiedenen Branchen.

#### Sie sind 1999 in die Firma eingetreten, haben 2003 offiziell die Geschäftsführung übernommen. Seither ist das Sprengvolumen weiter gesunken, Sie haben sich immer stärker auf den Spezialtiefbau fokussiert. Ist Ihnen das schwer gefallen?

Sicher. Schliesslich habe ich meinen beruflichen Weg eingeschlagen und den Eintritt in die Sprengbranche gemacht, weil ich ein leidenschaftlicher Sprengmeister bin. Aber letztlich ging es um die Existenz der Firma und somit um die Verantwortung für die Angestellten. Die Entwicklung war nötig und richtig.

#### Wie haben sich die Volumen in den letzten zehn Jahren verschoben?

Sehr stark. Wir hatten zunächst ganz langsam mit dem Spezialtiefbau angefangen. Ich kann mich noch gut daran erinnern, auf welcher primitive Art wir die ersten Nägel einbauten. Wir bohrten ein Loch, steckten eine GEWI-Stange rein und gossen mit der Spritzkanne den Zement hinein. Heute sind wir einiges weiter (lacht). Damals war das Sprengvolumen gross und das Spez-Tiefbau-Volumen klein. Das Verhältnis hat sich umgedreht.

#### Spezialtiefbau ist ein Geschäft, das beträchtliche Investitionen erfordert. Woher nahmen Sie die Zuversicht, dass sich die Investitionen lohnen?

Uns hat geholfen, dass wir aus der Sprengtechnik heraus Hydraulik-Bohrgeräte zur Verfügung hatten. Das ist nicht das klassische Ankerbohrgerät. Wir haben allerdings realisiert, dass wir damit in festen, kompakten Geologien trotzdem sehr effizient und schnell arbeiten können. Wir haben den Ansatz weiterverfolgt. Heute sind wir in felsiger Geologie mit unserer Technik unschlagbar.

#### Andere machen das aber auch.

Das stimmt. Andere, früher klassische Sprengunternehmen machen dasselbe. Die Entwicklung hat bei verschiedenen Unternehmen ungefähr zur gleichen Zeit eingesetzt. Daneben gibt es Firmen, die ganz neu in das Geschäft eingestiegen sind. Und es gibt die traditionellen Spez-Tiefbau-Unternehmen, die nach wie vor an ihren schweren, robusten Gerätschaften und Arbeitsweisen festhalten.

#### Wie stellen Sie sich auf, um erfolgreich zu sein?

Wie erwähnt, pressiert es eigentlich immer. Wir müssen flexibel sein und kurzfristig ausrücken können. Daneben wird die beraten- ▶

de Funktion wichtiger. Ich bin zwar kein Ingenieur, aber ich kann durch langjährige praktische Erfahrung Ideen in den Planungsprozess einbringen, wie mit einer bestimmten Geologie umgegangen werden kann. Wir versuchen auch vermehrt Zusammenarbeiten mit Geotechnikern zu etablieren – und so als Arbeitsgruppe in Projekte hinein zu gehen.

### **Sie betonen den Ruf nach kurzfristiger Bereitschaft. Weshalb ist alles kurzfristig?**

Das Paradebeispiel ist: Man macht eine Baugrube. Man beginnt zu baggern. Irgendwann merkt man, dass die Böschung zusammenzufallen droht. Dann klingelt bei uns das Telefon. «Habt ihr Zeit? Jetzt?» Vor Ort zeigt sich dann oft, dass es keine Pläne gibt, keinen Geologen, keinen Ingenieur. In dieser Notsituation ist es unsere Dienstleistung, schnell helfen zu können.

### **Wie schaffen Sie das organisatorisch?**

Mit sehr guten Leuten, mit guter Teamarbeit, mit Bauführern, die flexibel sind. Kommt ein Notfall rein, überlegen wir uns, wo wir kurzfristig welche Leute abziehen können, um eine neue Gruppe zu bilden. Das ist wie ein Schachspiel. Aber klar: Zehn Notfälle können wir nicht abdecken.

### **Wir sitzen hier in Wila, im hintersten Tösstal. Es gäbe wohl bessere Standorte, um schweizweit schnell einsatzbereit zu sein.**

Sicher. Allerdings haben wir durch unsere Abgelegenheit das Privileg des Spreng-

stofflagers. Es befindet sich gut 3 Kilometer von hier im Wald.

### **Im Bauwesen jammern alle über tiefe Margen. Können Sie im Spezialtiefbau und im Sprengwesen zufriedenstellende Preise verlangen?**

Wir haben in den letzten Jahren im Spez-Tiefbau einen kleinen Boom erlebt. Fast jede Baugrube wird heute genagelt. Einen Margendruck spüren wir, ich sehe aber keinen Grund, zu jammern. Mir ist es sogar wichtig, bei Pikett-Einsätzen die Notsituation nicht auszunützen und mit überbordenden Margen abzurechnen. Die Branche ist klein. Einen Beigeschmack hat man sich schnell erarbeitet, wenn man mit dem Suppenlöffel einfährt. Das will ich nicht.

### **Was wollen Sie mit Ihrem Unternehmen erreichen?**

Ich wünsche mir, weiterhin auf treue, topmotivierte Mitarbeitende zählen zu können. Dass wir mit modernen Maschinen ans Werk gehen können. Und dass wir als kompetenter und fairer Partner gegenüber unseren Kunden auftreten können.

### **Wie nahe dran sind Sie an einzelnen Projekten?**

Von der Offertphase bis zur Arbeitsvorbereitung sehr nahe. Dann übergebe ich meinen Bauführern. Daneben mache ich die Dispo selbst und erarbeite die Programme gemeinsam mit den Bauführern. Mir ist wichtig, trotz hoher Auslastung im Büro den Kontakt zu meinen Mitarbeitern und zur Praxis zu halten. Gewisse Kunden und

Projekte möchte ich deshalb nicht abgeben.

### **Sie machen heute Spezialtiefbau und Sprengtechnik. Sind weitere Geschäftsfelder denkbar?**

Nein. Sprengtechnik und Spez-Tiefbau sind so unterschiedliche Metiers, dass es bereits heute eine Herausforderung ist, sich parallel mit Projekten und Anliegen aus den zwei Feldern auseinander zu setzen. Abgesehen davon hätten wir nicht die Leute für neue Geschäftsfelder. Und ich möchte eigentlich nicht expandieren. Im Gegenteil: Die Firma wird eher wieder etwas kleiner werden. Das aber auf natürlichem Weg. Ein paar sehr langjährige Mitarbeitende stehen kurz vor ihrer Pensionierung. Aktuell gehen wir davon aus, diese nicht zu ersetzen.

### **Weshalb?**

Es ist grundsätzlich nicht mein Ziel, die Firma laufend zu vergrößern und laufend noch mehr Aufträge zu realisieren. Wir sind in den letzten Jahren an gewisse Grenzen gestossen. Wir hatten eine enorme Auslastung. Vielleicht zu viel. Ich will die Auslastung auf einem Niveau halten, die es uns allen erlaubt, weiterhin sauber und überlegt zu arbeiten – und nicht nur zu funktionieren. Hinzu kommt, dass die konjunkturellen Aussichten wahrscheinlich für die nächsten paar Jahre nicht sehr gut sein werden.

### **Keine Angst, von den Mitbewerbern abgehängt zu werden?**

Nein. Wir sind ein KMU-Betrieb. Wir sind keinen fremden Aktionären oder Banken Rechenschaft schuldig. Abgesehen davon habe ich diese Diskussion schon mit einigen Mitarbeitern geführt. Man hört dort ähnliche Töne. Dass es daneben Firmen gibt, die auf Gedeih und Verderb forcieren, ist so und wird immer so sein. Ob sich das auf lange Sicht lohnt, wird man sehen.

### **Wann werden Sie die nächste Sprengung durchführen?**

Sie haben mich eingangs nach meiner letzten Sprengung gefragt. Die habe ich bei einem Walliser Kunden in dessen Steinbruch gemacht. Dort können wir jeweils unseren «Endjahres-Chlapf» machen. Ich hoffe sehr, dass das dieses Jahr wieder klappt. ■

## **Persönlich**



**Namen:** Thomas Schwarz  
**Funktion:** Inhaber und Geschäftsführer Schwarz Spreng- und Felsbau AG  
**Alter:** 34  
**Zivilstand:** verheiratet  
**Kinder:** 1 Sohn  
**Hobbys:** Familie, Jassen, Tauchen und Skifahren

**Werdegang:** Kaufmännische Ausbildung Lerch AG Bauunternehmung, Sprengausbildungen in der Schweiz, Deutschland und Österreich, Abschluss Sprengfachmann mit eidg. Fachausweis, Abschluss Unternehmerschule SBV