



die **baustellen**

Fachzeitschrift für Hoch- / Tief- und Spezialbau

Nr. 5 2026

«Wir nutzen die Spielräume»

Wie Jan Malmström, CEO der JMS-Gruppe, Baustoffe, Spezialtiefbau und Logistik zusammenführt.

Schweizer Untertagebau

STC-Vorbericht und spannende Tunnelbauten.

Städtische Grossbauten

Wohnbauten und Schulanlage mit Grünanschluss.

Spannende Events in der Vorschau

Öga, Suisse Public und Tag der Bauwirtschaft.



«Der Preis entscheidet – oft zulasten der Nachhaltigkeit»

Text und Fotos: Beat Matter

Die Bauwirtschaft läuft, doch der Druck ist hoch. Preise, Ausschreibungen und wachsende Anforderungen an die Nachhaltigkeit prägen den Alltag. Jan Malmström, CEO der JMS-Gruppe, erklärt, warum am Ende oft der Preis entscheidet, wo nachhaltige Lösungen trotzdem eine Chance haben und weshalb man Projekte heute anders denken muss.

«Mich haben die vielen langjährigen und engagierten Mitarbeitenden bei der JMS-Gruppe beeindruckt.»

Jan Malmström, CEO JMS-Gruppe

Fürchten Sie, dass die gute Nachfragesituation im Zuge von weltpolitischen Unsicherheiten nachlässt?

Nein. Aktuell sehen wir keine Anzeichen für eine Abschwächung. Gleichzeitig beobachten wir vermehrt Verzögerungen bei Projekten. Einsparungen sind inzwischen fast schon Branchenstandard. Bei kleineren Projekten lässt sich das gut auffangen. Bei Grossprojekten wird es anspruchsvoller. Wir stellen dafür Infrastruktur bereit und müssen bei Verzögerungen kurzfristig Alternativen finden, um Anlagen, Fahrzeuge und vor allem unsere Mitarbeitenden sinnvoll auszulasten.

Zeigen sich entlang des Dienstleistungsspektrums der JMS-Gruppe, also Baustoff, Bau und Logistik, markante Nachfrage-Unterschiede?

Aktuell ist die Nachfrage in allen unseren Geschäftsbereichen gut. Unterschiede zeigen sich vor allem beim Preisdruck. Im Baustoffbereich, insbesondere beim Beton, ist er sehr hoch. In den anderen Bereichen ist Preissensitivität ebenfalls vorhanden, aber etwas weniger ausgeprägt. Kurz gesagt: Die Nachfrage stimmt, der Preisdruck bewegt sich je nach Sparte zwischen hoch und massiv.

Sie sprechen von sehr hohem Preisdruck im Baustoffbereich. Wie stark hängt dieser mit dem dichten Netz an Baustoffproduzenten zusammen?

Das spielt eine Rolle. Die Mitbewerber sind nie weit entfernt, und es findet sich fast immer ein Anbieter, der Kies oder Beton aus individuellen Gründen zu sehr tiefen Preisen anbietet. Entscheidend ist aber auch die Geografie und damit die Kiesgewinnung. Als Geologe sehe ich das sehr klar: Im Mittelland stösst man beim Aushub fast überall auf Kies, das ist ein struktureller Vorteil. In der Region Obersee ist das anders. Die klassischen Abbaugelände im See, aus denen das Unternehmen ursprünglich hervorgegangen ist, sind heute

nicht mehr erlaubt. Stattdessen bauen wir in der Regel Nagelfluh ab und bereiten das Gestein zu Kies auf. Dieser Prozess ist deutlich aufwendiger und entsprechend teurer, als wenn man Kies direkt aus einer Grube baggern kann.

Für Baustoff- und Logistikfirmen sind regionale Verkehrsprobleme teils ein echtes operatives Problem. Wie sieht es diesbezüglich in Ihrem Einzugsgebiet aus?

Ich muss das etwas diplomatisch beantworten. Als Spezialtiefbauer sind wir auch an Infrastrukturbauprojekten beteiligt. Diese führen letztlich dazu, dass mehr Menschen in einer Region leben und arbeiten. Insofern wäre es zu einfach, nur über Verkehrsprobleme zu klagen. Gleichzeitig treffen uns Engpässe im Alltag sehr direkt. Erstens beim Personal: Wenn Arbeitswege immer länger dauern, orientieren sich Mitarbeitende irgendwann neu. Zweitens im operativen Geschäft: Der Seedamm zwischen Rapperswil und Pfäffikon ist dafür ein gutes Beispiel. Diese Verbindung meidet man, wenn immer möglich, weil das Risiko zu gross ist, viel Zeit und damit Geld zu verlieren. Solche Situationen haben wir an mehreren neuralgischen Punkten in unserem Einzugsgebiet. Entsprechend rechnen unsere Disponenten immer öfter nicht in Kilometern, sondern in Zeit.

Die Firmen der JMS-Gruppe sind rund um den Obersee und mit einem Standort auch in Baar ansässig. Welche Einzugsgebiete bedienen Sie von diesen Standorten aus?

Bei den Baustoffen sind die Einzugsgebiete klar definiert. Das Geschäft ist stark logistikgetrieben und damit direkt von den Distanzen abhängig. Jeder zusätzliche Kilometer schlägt sich im Preis nieder. Entsprechend beschränken wir uns bei Beton und Kies auf unsere Heimatregion. Ganz anders ist es im Spezialtiefbau und dem Spezialtransport, welche wir mit JMS >>

Jan Malmström führt seit 1. Juni 2025 ein Schweizer Familienunternehmen, die JMS-Gruppe.

Die JMS-Gruppe ist mit ihren Firmen in der Region Zürich-Obersee tätig. Wie präsentiert sich aktuell die wirtschaftliche Stimmung im Gebiet?

Jan Malmström: Sehr positiv. Wir sehen derzeit keine massgeblichen Verschiebungen bei den Investitionsentscheidungen basierend auf den weltweiten Unsicherheiten. Unsere Region ist ein starker Wirtschaftsstandort. Der Obersee auf Schwyzer Seite bis hinunter nach Zürich bleibt eine Boomregion. Auch in der Linthebene bis ins Glarnerland laufen zahlreiche Projekte. Dasselbe gilt für die Rapperswiler Seite, wo mehrere Grossprojekte entstehen, an deren Entstehung wir beteiligt sein dürfen. Für uns ist es ideal, dass diese Nachfrage direkt in unserem Heimatgebiet anfällt.



«Als Spezialtiefbauer sind wir auch an der Infrastruktur beteiligt.»

Jan Malmström, CEO JMS-Gruppe

Risi abdecken. Dieses Know-how setzen wir in der ganzen Deutschschweiz ein. Mit unseren Standorten in Rapperswil und Baar sind wir im Obersee- und Zugerseegebiet sehr gut vernetzt, was uns bei der Akquise hilft. Unser Zielmarkt ist aber die gesamte Deutschschweiz. Aktuell sind wir neben unserem Heimatmarkt mit Projekten auch in der Nordwestschweiz, in der Ostschweiz und in Graubünden tätig.

Welche Vorteile bringt Ihnen die breite Aufstellung als Gruppe im operativen Geschäft?

Mit Firmen in verschiedenen Geschäftsfeldern können wir Schwankungen besser abfedern. Je nachdem, wie sich die Nachfrage entwickelt, verschieben wir Material, Fahrzeuge und Personal (sofern vertraglich möglich) gezielt zwischen den Gesellschaften.

Mit ihren Dienstleistungsbereichen kann die JMS-Gruppe spannende «Alles aus einer Hand»-Pakete schnüren. Streben Sie das am Markt gezielt an?

Auf jeden Fall. Dieses integrierte Denken hilft uns, Zugang zu Projekten zu erhalten, die sonst kaum erreichbar wären. Wir können beispielsweise eine Baugrube erstellen, den Beton liefern und Transport sowie Entsorgung abdecken. Am Ende der eigentlichen Bauphase kommen dann Kanal-TV, Dichtheitsprüfung und Kanalspülung zum Einsatz. Dadurch reduzieren sich für Auftraggeber Schnittstellen und Ansprechpartner. Das ist ein Vorteil, den viele Planer und Bauherren schätzen. Ob sol-

che Pakete zum Zug kommen, hängt aber stark von der Vergabepaxis ab. Es gibt Auftraggeber, die bewusst bündeln, und andere, die konsequent jedes Teillos einzeln zum besten Preis vergeben. Entsprechend können wir diese Chancen nicht immer nutzen.

Die Bauwirtschaft bewegt sich in einem Spannungsfeld zwischen Preisdruck, steigenden Qualitätsanforderungen und ambitionierten Nachhaltigkeitszielen. Wie erleben Sie das aus Ihrer Position?

Preis und Qualität hängen für mich eng zusammen, nicht zuletzt, weil die Qualitätsanforderungen in der Baubranche grösstenteils normiert sind. Als JMS-Gruppe stehen wir für Qualität und sind entsprechend selten der günstigste Anbieter. Wenn sich Spielräume ergeben, nutzen wir diese gezielt, etwa im Spezialtiefbau, indem wir mit Unternehmerlösungen Prozesse optimieren. Unser Ziel ist es, Preis und Qualität in ein stimmiges Verhältnis zu bringen. Bei der Nachhaltigkeit gilt, dass wir die entsprechenden Normen und Auflagen selbstverständlich erfüllen. Gehen Projekte darüber hinaus, haben zusätzliche Anforderungen immer auch ein Preisschild, dessen sich die Bauherrschaft bewusst sein muss.

Welchen Stellenwert hat Nachhaltigkeit in der JMS-Gruppe?

Die JMS-Gruppe ist ein Familienunternehmen in vierter Generation, und Nachhaltigkeit ist seit jeher Teil unseres Selbstverständnisses. Schon in älteren Unterlagen finden sich Ansätze zur Ressourcenschonung und zur wirtschaftlichen Nachhaltigkeit. Wir betreiben seit Jahrzehnten Kreislaufwirtschaft und entwickeln diese kontinuierlich weiter, aktuell etwa mit Investitionen in den Ausbau einer Bodenwaschanlage. Gleichzeitig setzen wir konsequent auf Photovoltaik und schaffen ökologische Ausgleichsflächen mit hohem Anspruch. Noch immer transportieren wir unseren

Kies mit Ledischiffen ökologisch über den Seeweg zu den Betonwerken und reduzieren damit nicht nur die Emissionen, sondern reduzieren auch den Strassenverkehr.

Spüren Sie von Kundenseite den Wunsch nach nachhaltigen Lösungen?

Das Interesse ist klar vorhanden. Die Bereitschaft, dafür einen Mehrpreis zu bezahlen, ist aber oft begrenzt. Gleichzeitig beobachten wir, dass Nachhaltigkeitsanforderungen vermehrt direkt in Ausschreibungen einfließen, insbesondere bei öffentlichen Bauherrschaften, etwa in der Stadt Zürich. Das sehe ich als positive Entwicklung, weil sie eine Differenzierung ermöglicht.

Die JMS-Gruppe ist Partner von Zirkulit, einer Kooperation für kreislauffähige und CO₂-reduzierte Baustofflösungen. Was versprechen Sie sich davon und wie wirkt sich das im Alltag aus?

Die Partnerschaft bringt in erster Linie gemeinsames Lernen. Die Entwicklung solcher Produkte erfordert viel technisches Know-how, das sich im Verbund mit mehreren Firmen effizienter aufbauen lässt. Gemeinsam betreiben wir eine eigene kleine Organisation mit Geschäftsführer und Team, die das Thema vorantreibt und Wissen bündelt. Gleichzeitig ergeben sich auch marketingseitige Synergien. Wir sind in verschiedenen Regionen aktiv und können die Marke schweizweit gemeinsam aufbauen. Hilfreich war dabei auch die Bafu-Zulassung, auf die wir über zweieinhalb Jahre hingearbeitet haben.

Bei Zirkulit steht die Kreislauffähigkeit im Vordergrund, während sich viele Diskussionen stark auf CO₂-Werte fokussieren. Ist das ein Erklärungsproblem?

Es ist eine Herausforderung. CO₂-Werte sind einfach messbar und gut vergleichbar, bilden aber nicht alle relevanten Nachhaltigkeitsaspekte ab. Für uns ist die >>



«Zirkulit-Beton hat für uns einen hohen Stellenwert.»

Jan Malmström, CEO JMS-Gruppe

Kreislaufwirtschaft zentral, gerade in der Schweiz, wo Primärressourcen beschränkt sind und viele Ersatzneubauten entstehen. Entscheidend ist, dass rückgebaute Materialien möglichst vor Ort wieder eingesetzt werden. Genau dort setzt Zirkulit an.

Kommt diese Argumentation in der Praxis an?

Ja, grundsätzlich schon. Viele Bauherren finden den Ansatz überzeugend. Die Zahlungsbereitschaft ist allerdings eine andere Frage. Sie steigt aber, wenn Entscheidungen auf nachvollziehbaren und gut erklärten Grundlagen beruhen. Darin liegt eine Stärke von Zirkulit.

Zur Zirkulit-Betonfamilie gehören die zwei Sorten Zirkulit-Beton und Zireco-Beton. Die JMS-Gruppe führt insgesamt über 170 Betonsorten im Angebot. Welchen Stellenwert haben diese Produkte?

Zirkulit-Beton hat für uns einen hohen Stellenwert. Er ist das ökologische Flaggschiff unseres Sortiments. Das ist im Gespräch mit Bauherren wichtig. Denn in Bauprojekten gibt es verschiedene Anforderungen. Rein technisch lassen sich die meisten davon mit konventionellem Primärbeton erfüllen. Kommen Nachhaltigkeitsanforderungen hinzu, können wir Zirkulit-Beton als Lösung positionieren, an der praktisch kein Weg vorbeiführt. Zireco-Beton stellt gewissermassen einen Zwischenweg dar.

Für viele Produzenten ist Primärbeton der wichtigste Absatzkanal für RC-Material. Wie ist das bei Ihnen?

Wir gehen beim Primärbeton bewusst nicht an die obere Grenze des zulässigen RC-Anteils. Der Grund liegt im Materialverhalten: Höhere Anteile sind spürbar. Entsprechend ist unser Primärbeton tatsächlich «primärer» als bei manchen Mitbewerbern. Beim Zirkulit-Beton arbeiten wir dagegen mit sehr hohen RC-Anteilen von deutlich über 50 Prozent und versuchen, diese weiter zu steigern. Zireco- und Zireco-ähnliche Produkte mit Anteilen zwischen 25 und 50 Prozent sind für uns die wichtigsten Kanäle für das anfallende RC-Material.

Wir haben bei den Baustoffen ausführlich über Nachhaltigkeit gesprochen. Wie sieht das in den Bereichen Bau und Logistik aus?

Im Spezialtiefbau hängt die Nachhaltigkeit stark von den gewählten Baugruben- und Sicherungskonzepten ab. Als ausführende Unternehmung haben wir darauf nur begrenzten Einfluss, sobald ein Projekt ausgeschrieben ist. Was wir aber tun, ist Folgendes: Wir versuchen, wo möglich, RC-Betonsorten einzusetzen, auch wenn sie nicht explizit verlangt sind. Zudem testen wir in der Baustellen-Infrastruktur alternative Lösungen, etwa mit ersten Testeinsätzen von elektrischen Bohrgeräten.

Und im Bereich Logistik?

Hier ist die Elektrifizierung das zentrale Thema. Wir setzen bereits mehrere E-Lkw ein, von der Müllabfuhr über Hakenfahrzeuge bis zu Tests mit Fahrmischern. Das erfordert Anpassungen in der Disposition, weil die Reichweite Teil der Tourenplanung wird. Man muss umdenken, aber es funktioniert. Entscheidend ist die Ladeinfrastruktur, damit die Fahrzeuge über Nacht geladen werden können. Bei elektrischen Personenwagen machen wir sehr gute Erfahrungen und können den tagsüber produzierten Solarstrom sinnvoll nutzen. Das Handling mit einer wachsenden Zahl von E-Lkw müssen wir noch weiterentwickeln.

Wenn Nachhaltigkeitsaspekte nicht in der Ausschreibung verlangt werden: Gelingt es Ihnen trotzdem, Auftraggeber von entsprechenden Lösungen zu überzeugen?

Wir stellen unseren Vertrieb derzeit neu auf, mit dem Ziel, nicht nur reaktiv zu offerieren, sondern proaktiv zu agieren, insbesondere bei nachhaltigen Baustofflösungen. Konkret suchen wir bei grösseren Projekten frühzeitig den Kontakt zu Bauherren und Planern, um Nachhaltigkeitspotenziale aufzuzeigen und konkrete Optionen einzubringen. Das gelingt uns auch, weil wir in unserer Region gut vernetzt sind und oft frühzeitig von Projekten erfahren.

Wie fallen die Reaktionen aus?

Grundsätzlich positiv. Entscheidend ist aber, ob sich diese Offenheit in der Ausschreibung niederschlägt. Damit wir realistische Chancen haben, mit nachhaltigen Produkten zum Zug zu kommen, müssen Nachhaltigkeitskriterien verbindlich definiert sein. Bleibt es bei einer grundsätzlichen Zustimmung ohne konkrete Vorgaben, entscheidet am Ende der Preis. Dies meist zulasten nachhaltiger Lösungen. Das ist heute Realität.

Bei Bauherrschaften und Vergabestellen fehlt es oft an fachlichem Know-how, um nachhaltige Lösungen fundiert zu bestellen und zu beurteilen. Wie erleben Sie das?

Wir sehen diesen Mangel an verschiedenen Stellen in der Bau-Wertschöpfungskette. Bei Bauherrschaften ist das nachvollziehbar, sie müssen keine Bauprofis sein. Bei Ingenieurbüros zeigt sich das oft subtiler. Viele sind stark spezialisiert und tun sich entsprechend schwer, neue Produkte oder Ansätze zu beurteilen. Hinzu kommen Haftungsfragen: fehlen Erfahrungswerte, steigt die Zurückhaltung. Auch bei Behörden beobachten wir Defizite, etwa bei Gruben oder Deponien. Oft fehlt vertieftes und übergreifendes >>



Persönlich

Name: Jan Malmström

Funktion: CEO JMS-Gruppe

Alter: 55

Zivilstand: verheiratet, 2 Töchter

Hobbys: Jogging, Skifahren, Tennis, Reisen

Beruf. Werdegang:

Promovierter Geologe mit vielen Jahren in der Schweizer Baustoff- und Baunebenbranche

Fachwissen, was dazu führt, dass Entscheidungsprozesse langwierig werden. Wir bringen unser Know-how ein, sehen aber auch, dass Ämter ihre Unabhängigkeit wahren müssen. Insgesamt stellen wir fest, dass Themen zunehmend juristisch betrachtet werden.

Was heisst das konkret?

In vielen Bereichen ist die Fehlertoleranz stark gesunken. Wer entscheidet, muss damit rechnen, dass im Zweifel juristisch reagiert wird. Das führt dazu, dass man in den Verwaltungen vorsichtiger agiert und sich ungern auf neue Lösungen einlässt. Im Zweifel wird eher nichts bewilligt oder bestätigt, wenn man nicht zu 100 Prozent überzeugt ist.

Wie lässt sich diese Entwicklung wieder etwas normalisieren?

Auf Behördenseite helfen klare Führungsstrukturen und Entscheidungsträger, die ihren Teams den Rücken stärken und Offenheit für neue Wege fördern. Gleichzeitig sind auch Bauherrschaften, Planer und wir als Branche gefordert, dranzubleiben und Lösungen aktiv einzubringen,

auch wenn es zunächst Widerstände gibt.

Um als Bau-Gruppe innovativ und nachhaltig in die Zukunft zu gehen, braucht es das entsprechende Personal. Hat die JMS-Gruppe dieses und findet sie bei Bedarf Ergänzungen?

Wir dürfen uns glücklich schätzen, viele langjährige Mitarbeitende zu haben. Entsprechend ist es mir wichtig, dass wir diese pflegen und wertschätzen und uns nicht nur auf die Rekrutierung neuer Kräfte fokussieren. Neue Mitarbeitende brauchen wir, aber die bestehenden sind mindestens so entscheidend. Gleichzeitig haben wir geografisch gewisse Vorteile und können in unserer Region eher Fachkräfte gewinnen als etwa in der Stadt Zürich. Die grössere Herausforderung liegt derzeit darin, unsere Lehrstellen konsequent zu besetzen. Das ist für mich ein zentrales Thema, weil die Berufsbildung eine grosse Stärke der Schweizer Wirtschaft ist.

Wie sprechen Sie künftige Lernende an?

Wir sind an regionalen Gewerbeausstellungen und Lehrlingsmessen präsent und suchen dort gezielt den Kontakt zu Jugendlichen und ihren Eltern. Gleichzeitig müssen wir als Branche und als Unternehmen weiter in das Image der Bauberufe investieren. Dieses entscheidet letztlich darüber, ob sich junge Menschen überhaupt für diesen Weg interessieren. Interessanterweise könnte auch die Entwicklung rund um KI dabei eine Rolle spielen.

Inwiefern?

KI wird viele Arbeitsplätze verändern oder teilweise ersetzen, vor allem im Bürobereich. Die Bauausführung draussen auf den Baustellen wird davon deutlich weniger betroffen sein. Wer ein Berufsfeld sucht, das langfristig Bestand hat, trifft mit einem Bauberuf aus meiner Sicht eine solide Entscheidung.

«Wer ein Berufsfeld mit langfristigem Bestand sucht, trifft mit einem Bauberuf eine solide Entscheidung.»

Jan Malmström, CEO JMS-Gruppe

Viele Eltern stehen Bauberufen dennoch skeptisch gegenüber. Wie begegnen Sie diesen Vorbehalten?

Ein grosser Vorteil von Bauberufen ist, dass man konkret etwas erschafft und am Ende des Tages sieht, was man geleistet hat. Gleichzeitig sind die Tätigkeiten sehr vielfältig. Man arbeitet mit unterschiedlichen Menschen an unterschiedlichen Projekten. Dazu kommen äusserst attraktive Entwicklungsmöglichkeiten innerhalb der Branche.

Das Image von Bauberufen wird auch von negativen Schilderungen der Arbeitsbedingungen auf dem Bau geprägt, die in den Medien immer wieder verbreitet werden. Wie begegnen Sie dem?

Indem man die Realität betont. Der Landesmantelvertrag bietet den Arbeitnehmern als Gesamtpaket gute Leistungen, viel Sicherheit und Planungssicherheit für die kommenden Jahre. Als wertschätzende Botschaft an unsere Mitarbeitenden finde ich das gut, auch wenn ich dann mit den Auftritten der Gewerkschaften jeweils nicht unbedingt einverstanden war.

Welche Rolle spielt dabei der Auftritt der einzelnen Unternehmen?

Eine zentrale. Branchenverbände leisten wichtige Arbeit, aber am Ende entscheidet der Auftritt der einzelnen Firmen vor Ort. Wenn lokal verankerte Unternehmen positiv auftreten, entsteht eine Kraft, die Wirkung entfaltet. Diese gilt es zu nutzen.

Was hat Sie in Ihrem ersten Jahr bei der JMS-Gruppe positiv überrascht?

Die direkte Kommunikation und die schnelle Entscheidungsfindung im Unternehmen. Man kann Dinge anstossen, und sie werden auch umgesetzt. Beeindruckt hat mich zudem die hohe Zahl an langjährigen, engagierten Mitarbeitenden. Das ist für mich faszinierend und motivierend zugleich. ||