

**Zeitschrift:** Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design  
**Herausgeber:** Hochparterre  
**Band:** 15 (2002)  
**Heft:** 6-7

**Artikel:** Das Stück des Kuchens wird grösser  
**Autor:** Knoepfli, Adrian  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-121905>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 12.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

# Das Stück des Kuchens wird grösser

Text: Adrian Knoepfli  
Fotos: Dominic Ott

Während die Baumeister jammern, geht es den Generalunternehmern gut. Sie gewannen 2001 Marktanteile hinzu und werden dies auch 2002 tun, denn verglichen mit dem Ausland ist ihr Marktanteil noch gering. Neuerdings haben die Generalunternehmer auch den Tiefbau im Visier. Die Porträts von vier Firmen zeigen: Die Grossen übernehmen immer mehr Aufgaben und die kleinen suchen sich ihre Nischen.

Das Baugewerbe hat das Klagen auch in diesem Frühjahr nicht verlernt. Wenn man die Vergabe von drei grossen Baulosen für die Neat abziehe, seien Auftragseingänge und Arbeitsvorräte im Jahr 2001 markant zurückgegangen, jammerte der Schweizerische Baumeisterverband (SBV). Der SBV rechnet damit, dass der Umsatz auch 2002 sinke. Wie so oft spricht die Branche davon, dass die Strukturen nicht bereinigt seien und viele Baufirmen verschwinden müssen, wenn die Geschäfte besser gehen sollen.

Von diesen Tönen heben sich die Nachrichten der Generalunternehmer deutlich ab. «Der Auftragsbestand ist gut», erklärt Rainer Sigrist, Präsident des Verbandes Schweizerischer Generalunternehmer (VSGU), gegenüber Hochparterre. Preisniveau und Margen hätten sich in der zweiten Hälfte 2001 allerdings verschlechtert. Sein Unternehmen, die HRS Hauser Rutishauser Suter in Kreuzlingen, könne viele Offerten mit Zeithorizont 2003 rechnen, doch sei insbesondere bei den Bürohäusern ungewiss, was realisiert werde. Boomregion ist momentan klar der Grossraum Zürich.

Gemäss Sigrist ist der Marktanteil der GU «weiter deutlich am Steigen». Dies gilt auch für die Totalunternehmer (TU), welche die Bauten im Gegensatz zu den GUs nicht nur ausführen, sondern auch planen. Damit hält eine Entwicklung an, die 1998 einsetzte. Hanspeter Domanig (Zschokke GU) führt sie darauf zurück, dass die Bauherren die GU und TU zunehmend akzeptieren. Im Jahre 2000 erbrachten die gut zwanzig Mitgliederfirmen des VSGU werkvertragliche Bauleistungen von 4,5 Milliarden Franken. Mit rund zehn Prozent ist der GU/TU-Anteil am Gesamtmarkt, verglichen mit dem europäischen Ausland (bis zu 25 Prozent), aber immer noch gering. In diesen Prozentzahlen sind nur die Verbandsumsätze erfasst; der VSGU vereint schätzungsweise zwei Drittel aller GU-Aufträge auf sich.

Die Verschiebung im Bauprodukt drückt sich auch im wachsenden Gewicht der GU/TU bei den zwei grössten Bauunternehmen aus. Bei Zschokke, die letztes Jahr Göhner Merkur schluckte, entfallen mittlerweile sechzig Prozent des Gesamtumsatzes auf Dienstleistungen (inklusive Immobilienbewirtschaftung). So sind bessere Margen zu erzielen. Die einfache Bauproduktion will Zschokke soweit wie möglich bei Zulieferern kaufen. Bei der Batigroup, mit einem Dienstleistungsanteil von 25 Prozent, waren die GU/TU letztes Jahr noch ein Sorgenkind. Nach dem Imageschaden, den das Debakel mit einer Wohnüberbauung in Zürich-Oerlikon verursachte, ist Spartenleiter Dominic A. Speiser besonders glücklich über den Auftrag für das Fussballstadion in Zürich, bei dem sich die Batigroup in der Endausmarchung gegen Marazzi/Halter durchsetzte. Stadionbauten sind für die GU/TU ein neues Feld und der Kuchen ist gut eidgenössisch verteilt: Marazzi, in dieser Sparte ein Vorreiter, realisierte den Basler St. Jakobs-Park, ist beim Wankdorf in Bern an der Arbeit und hat noch das Allmend in Luzern im Feuer. Batigroup erhielt in Zürich den Zuschlag, HRS plant in St. Gallen, Zschokke in Genf.

## Neue Anbieter

Weil der Markt immer stärker Gesamtleistungen verlangt, tauchen neue Anbieter auf. Unter diesen befinden sich Architekten, Bauleitungsbüros, Bauunternehmen und virtuelle Firmen, zu denen sich Unternehmen verschiedener Sparten zusammenschliessen. Die Bezeichnung Generalunternehmer ist nicht geschützt. Jeder Kundenmaurer, der eine Küche umbaut, kann dies als GU tun und die übrigen Handwerker organisieren. Kleine haben im Markt Platz, doch ab einer gewissen Grösse des Objekts, wo die Risiken und die zu leistenden Garantien grösser werden, ist die Zahl der Konkurrenten beschränkt.

Die Grossen können ihr Bauvolumen vergrössern, wenn sie die Projekte nicht nur entwickeln, planen und bauen, sondern auch finanzieren. «Wir werden zunehmend gefragt, ob wir auch die Finanzierung garantieren oder übernehmen würden», stellt Rainer Sigrist fest. So finanziert die HRS einen grossen Teil ihres Umsatzes selbst. Da viele Nutzer ihre Immobilien nicht mehr besitzen, sondern nur noch mieten wollen, verkauft HRS die Objekte, wenn sie vermietet sind, an institutionelle Anleger.

Fortschritte machen die GU/TU auch bei den Aufträgen im Tiefbau. «Das kommt», äussert sich die Branche einhellig. Im Vorteil sind hier Anbieter, die ein eigenes Tiefbauunternehmen besitzen. Die Entwicklung ist bisher aber verhalten und zeigt sich vor allem im Bahnbau. «Die

Die grössten Generalunternehmer der Schweiz

Firma 2001	Bauvolumen 2001 in Mio. CHF
Zschokke, Dietlikon / Genf	830*
Karl Steiner, Zürich	734
Allreal Generalunternehmung, Zürich	601
Marazzi, Muri b. Bern	350-400**
HRS Hauser Rutishauser Suter, Kreuzlingen	350-400**
Alfred Müller, Baar	264
Batigroup, Basel	254*
Mobag, Zürich	250
* ohne GU-Aufträge Tiefbau ** Schätzung	

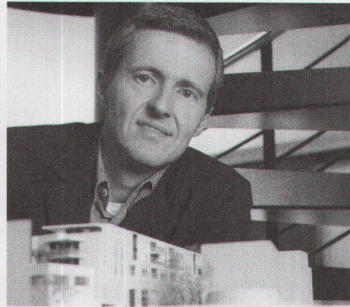


Bauherren der öffentlichen Hand sind für diese Ideen noch nicht so empfänglich», bemerkt dazu Dominic Speiser von der Batigroup.

Wenn in der Schweiz der Marktanteil der General- und Totalunternehmer ansteigt, so wirkt sich dies auch auf Architekten aus. Die Zusammenarbeit mit einem GU gehört heute zum Alltag. Im Septemberheft wird Hochparterre über die Erfahrungen der Architekten berichten.

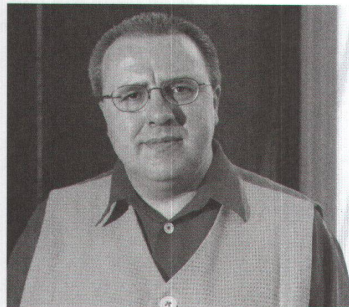
## Platzhirsch und Kundenmaurer

Hinter dem Begriff Generalunternehmer kann sich vieles verbergen: vom Kundenmaurer, der die anderen Handwerker auf der Baustelle organisiert, bis zum Unternehmen mit hunderten von Mitarbeitern. Die Porträts von vier Firmen, zwei grossen und zwei kleineren, zeigen stellvertretend das breite Spektrum auf. Die grössten Schweizer GU sind in einem Kasten zusammengefasst. •



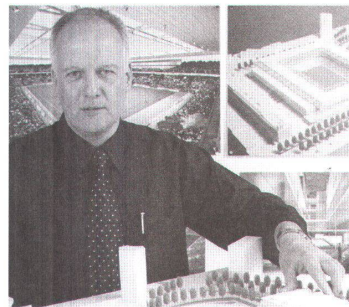
Peikert: Generationenwechsel

Die Peikert Contract in Zug ist aus einem 1899 gegründeten Architekturbüro und Bauunternehmen hervorgegangen, zur Baufirma bestehen aber keine Verbindungen mehr. Als Besonderheiten erwähnt Philipp Peikert (Bild), der das Unternehmen in vierter Generation führt, das eigene Architekturbüro und die Marketingabteilung. Man versuche sich durch eine andere Ausrichtung und zusätzliche Dienstleistungen von den Grossen abzugrenzen, die ihre Auslastung durch Preiskonzessionen erhöhen könnten. Bei der Architektur werden sechzig bis siebzig Prozent selbst abgedeckt. Vom Auftragsbestand sind etwa 25 Prozent Eigenprojekte. «Ideale Kunden» seien halbprofessionelle Bauherren wie kleinere institutionelle Anleger, die auf Dienstleister wie Peikert angewiesen sind. Als Marktgebiet definiert Peikert alles, was in 45 bis 60 Minuten von Zug aus erreichbar ist, wobei er sich eher auf Agglomerationsgebiete konzentriert. Zu den neueren oder laufenden Projekten zählen der Seehof (gemischte Nutzung) in Cham, der Sonnenhof (Wohnungen) in Brunnen, das Lofthouse in Wädenswil, die Überbauung des ehemaligen Kistenfabrikareals in Zug und ein neues Wohnquartier in Männedorf. Das Bauvolumen der Peikert Contract, die 55 Personen beschäftigt, schwankt zwischen sechzig und hundert Millionen Franken. Anfang Februar hat Rainer Peikert die Leitung des Unternehmens an seinen Sohn übergeben. Gemäss Philipp Peikert verändert der Generationenwechsel wenig, weil sie ihn über mehrere Jahre geplant haben.



Schneider: Eigene Submissionsordnung

Conrad Schneider (Bild), ausgebildeter Real- und Oberschullehrer sowie Tiefbauingenieur, kaufte 1994 seinem Vater das Baugeschäft in Elgg (ZH) mit fünfzig Beschäftigten ab. «Wir hatten nie Kurzarbeit und keine Entlassungen», sagt Schneider. «Das ging nur mit Nachdenken.» Und an Ideen mangelt es Schneider nicht. Er gründete eine GU. Weil ihm das normale GU-Geschäft, das vorwiegend im Preisdrücken bestehe, nicht behagt, hat er dafür eigene soziale, ökologische und wirtschaftliche Submissionskriterien formuliert. Um Objekte vermarkten zu können, gründete Schneider eine Immobiliengesellschaft, denn dies sei die Zukunft und da könne man Geld verdienen. Schneider sieht also Nischen und betont, wie wichtig ein grosses Beziehungsnetz sei. Er baute Lofts in Elgg und Reihenhäuser in Oberrieden, als TU nutzte er die Waschanstalt Winterthur um und in Frauenfeld realisierte er für CHF 3,5 Mio. Schulräume und fand die CS als Investorin. Seit Anfang Jahr heisst die GU mit fünf Personen Schneider & Obermayer; sein Partner besitzt die Mehrheit. Schneiders momentan grösstes Projekt mit 53 Wohneinheiten ist in Pfäffikon (ZH) im Bau. Den Jahresumsatz des Bauunternehmens, zehn Millionen Franken, habe er zu achtzig Prozent schon gesichert. Zusammen mit Architekten, Bauingenieuren, Bauphysikern, Haustechnikern und seiner Immobiliengesellschaft bildet Schneiders GU die virtuelle Firma Mehrwerk für Gesamtansierungen. Ausserdem ist Schneider in Winterthur an einer Buchhandlung beteiligt, die er vor der Schliessung rettete.



Marazzi: Arbeit fürs Bauunternehmen

Seit 1907 gibt es das Bauunternehmen Marazzi, heute mit Sitz in Langnau. Mit der GU, in Muri bei Bern, rückte man etwas näher an die Kunden heran. «Die GU wurde vor dreissig Jahren gegründet mit dem Ziel, für die Belegschaft des Bauunternehmens immer wieder Arbeit zu organisieren», erklärt Werner Müller, der Delegierte des Verwaltungsrates. Mit 95 Prozent weist Marazzi denn auch einen einzigartig hohen Anteil an Eigenpromotionen auf, das Bauunternehmen arbeitet zu neunzig Prozent für die GU. «Wir mussten bis jetzt nie jemanden aus Rezeptionsgründen entlassen», bemerkt Müller stolz. Damit unten genug Arbeit herauskomme, müsse man viele Projekte, etwa fünfzig bis sechzig, parallel bearbeiten. Die Gruppe beschäftigt rund 500 Personen, davon siebzig in der GU. Gesamtschweizerisch bekannt wurde Marazzi, in dritter Generation von Bruno Marazzi geführt, vor allem mit den Stadionbauten in Basel und Bern. Marazzi baut für institutionelle Investoren, meist aus den Top Ten wie Winterthur, Credit Suisse, Suva oder Migros. Marazzi hat eine eigene Architekturabteilung aufgebaut und tritt bei achtzig Prozent der Projekte als TU auf, er führt aber für seine Bauten auch Architekturwettbewerbe durch. Im eigenen Portefeuille hat Marazzi nur wenige Liegenschaften, darunter eine Seniorenresidenz in Wabern. Marazzi, der keinerlei Zahlen bekannt gibt, dürfte mit einem Bauvolumen von 350 bis 400 Millionen zusammen mit HRS (Kreuzlingen) die Plätze hinter den drei Grossen Zschokke, Steiner und Allreal belegen.



Allreal: Grosses Immobilienportefeuille

Die börsenkotierte Allreal ist in der Schweiz einzigartig dank der Kombination von Generalunternehmen und grosser Immobilienfirma. Die Firma hiess früher Oerlikon-Bührle Immobilien und entwickelte sich in den Dreissigerjahren aus dem Baubüro der Werkzeugmaschinenfabrik Oerlikon. 2001 realisierte die Allreal, die nie über eine eigene Bauproduktion verfügte, als GU ein Bauvolumen von 601 Millionen Franken, in ihrem Portfolio befanden sich Immobilien im Wert von CHF 1025 Milliarden. Dabei beschränkt sie sich, im Unterschied zu andern Immobilienfirmen, nicht auf Geschäftsliegenschaften an Toplagen, sondern besitzt auch zahlreiche Wohnbauten. Allreal ist stark auf den Grossraum Zürich konzentriert, wo sie auch im Zentrum Zürich Nord und im Oberhauserriet (Geschäftshaus «Lightcube») tätig ist. Durch die Kombination von GU und Immobilienfirma sei Allreal an der gesamten Wertschöpfungskette beteiligt, erklärt CEO Bruno Bettoni. So tritt Allreal beim neuen Hauptsitz für Daimler-Chrysler in Schlieren und beim IBM-Neubau in Zürich als Investorin, Projektentwicklerin und Realisatorin auf. An Wohnbauten hat die GU 2001 das Kraftwerk in Zürich 5 (HP 9/01) und die zweite Etappe des Regina-Kägi-Hofs (HP 5/01) übergeben. Von den Architekturarbeiten erledigt Allreal gemäss Bettoni etwa zehn Prozent selbst, vor allem Ausführungsplanung. Ende 2001 besaßen die Pensionskasse Oerlikon-Contraves, die Basellandschaftliche Pensionskasse, Helvetia Patria und die Bank Vontobel zusammen 53,7 Prozent des Aktienkapitals.