

<b>Zeitschrift:</b>	Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
<b>Herausgeber:</b>	Hochparterre
<b>Band:</b>	22 (2009)
<b>Heft:</b>	9
 <b>Artikel:</b>	Das Krisenlokal : Interview mit Jacques Herzog und eine Umfrage auf dem Bau
<b>Autor:</b>	Marti, Rahel / Herzog, Jacques
<b>DOI:</b>	<a href="https://doi.org/10.5169/seals-123845">https://doi.org/10.5169/seals-123845</a>

### 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:** 17.01.2026

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

# DAS KRISENORAKEL Jacques Herzog über die Wirtschaftskrise, die noch keine ist. Dazu ein Blick auf die Lage im Baugewerbe und eine Notiz in eigener Sache.

**Interview: Rahel Marti**

Jacques Herzog, Sie bauen rund um die Welt und sind den Schwankungen der globalen Wirtschaft ausgesetzt. Bedroht die Krise das Unternehmen Herzog & de Meuron? Die Situation ist sehr widersprüchlich. Spanien zum Beispiel trifft die Krise hart, aber kürzlich haben wir ausgerechnet dort den Vertrag für den grössten Auftrag unterschrieben, den wir je erhalten haben: den Bau des neuen Hauptquartiers der Bank BBVA in Madrid. Gestoppt wurden nur wenige Projekte. In den USA ist das private Fundraising eingebrochen, was unser Projekt für das Miami Art Museum in Frage zu stellen schien. Jetzt sieht es aber gut aus für den Bau. Der Staat hat soeben den Baukredit bewilligt.

Ihre Mitarbeiterzahl liegt seit einiger Zeit bei 330. Worauf führen Sie die Stabilität zurück? Seit Jahren sind wir zurückhaltend beim Annehmen von Aufträgen und haben viel mehr ab- als zugesagt, in den letzten Jahren auch einige Anfragen aus Russland. Wir könnten heute 600 Mitarbeitende haben – aber genau diese 300 zusätzlichen Arbeitsplätze wären nun in Gefahr. Wir prüfen jede Anfrage und recherchieren, wie seriös und nachhaltig die Angebote sind. Nur wenn ein Projekt auch finanziell solid und die Bauherrschaft gut aufgestellt ist, sagen wir zu.

**Was lernen Sie aus der Krisenstimmung?**  
Wenn es etwas zu lernen gibt, dann die Idee der Zurückhaltung, der Beschränkung und des Verzichts auf das «immer mehr». Das tönt zwar moralisch. Aber es ist die Wahrheit.

**Schwächt die Lage Ihre Position als Architekten?** Die Vertragsverhandlungen werden härter und aufwändiger. Die Juristen sind lange vor Beginn eines Projekts aktiv, denn die Bauherren wollen sich gegen alles und jeden absichern: Design to Cost, Design to Permit. Wir kriegen nur Geld, wenn unsere Entwürfe machbar, zahlbar und rechtsgültig sind.

**Hilft der Name Herzog & de Meuron?** Bei der Auftragserteilung ist unsere Reputation gewichtig, aber bei den Vertragsverhandlungen hilft das wenig. Die Randbedingungen sind zu schwierig geworden.

**Warum sind Architekten bezwingbar in Verhandlungen, warum erobern sie keine stärkere Position?** Weil wir Architekten an das Gute glauben – wir sind Weltverbesserer. Es ist zugleich Stärke wie Schwäche des Architekten, so lange zu arbeiten, bis er glaubt, zumindest gemäss eigener Wahrnehmung, das sei nun die optimale Lösung für die gestellte Bauaufgabe. Das ist Autorenar-

beit. Sie ist aber in Gefahr. Uns umgeben immer mächtigere Strukturen, die das nicht interessiert. Investoren legen ihr Vermögen in Gebäuden an, damit das Vermögen wächst wie eine Pflanze.

**Wie wird die Wirtschaftskrise die Architektur verändern?** Sie führt nicht automatisch zu einer besseren und nachhaltigeren Architektur – aber es werden einfachere und schnörkellose Konzepte in den Vordergrund treten. Entscheidend ist das Verhältnis zwischen Bauherrschaft und Architekt; das ist unabhängig vom Boom oder der Krise. Architekten, die sich in einem Boom zu viel aufladen, sind nicht seriös – ihnen wird die Krise helfen zu verstehen, dass es sich lohnt, sich auf jede Aufgabe zu konzentrieren.

Aus Büros, die vorwiegend in der Schweiz bauen, hört man noch kaum von Sorgen. Findet die Schweizer Architektur einen Weg um die Krise herum? Ein bisschen Krise hier wäre gar nicht schlecht – weil wir in der Schweiz dahin tendieren zu glauben, wir seien wegen unserer Tüchtigkeit stets von Krisen verschont. Die Geschichte der Architektur und der Städte ist aber geprägt von Krisen, Zerstörungen und Wandel. Wir können nicht erwarten, dass hier alles stets in geordneten Bahnen verläuft.

## Bauwirtschaft DIE KRISE IST BIS JETZT NOCH NICHT ANGEKOMMEN

Die Baumeister haben für einmal das Klagen beinahe vergessen. Die Zahlen stützen den – verhaltenen, wie alle betonen – Optimismus: Im Frühling 2009 lag der Auftragsbestand im Bauhauptgewerbe 13 Prozent über dem Vorjahr. Das lasse «hohe Umsätze für die nächsten drei bis sechs Monate erwarten», kommentierte der Schweizerische Baumeisterverband (SBV) befriedigt. Die Investitionen ins Baubetriebsinventar nahmen gar um 39 Prozent zu und waren damit nahezu doppelt so hoch wie im Jahr 2006. Man glaubt an die Zukunft. Schliesslich erweist sich der Bau als Stütze der Beschäftigung.

Zur Zuversicht tragen die Konjunkturprogramme bei, die vom Tiefbau bis zu energetischen Gebäudesanierungen reichen. Beim Wohnungsbau erwartet der SBV wegen tiefen Hypozinsen, anhaltendem Bevölkerungswachstum und niedrigen Leerstandsquoten «weiterhin keinen Einbruch». Auf die aktuelle Krise reagiert hat hingegen der Wirtschaftsbau, der 15 Prozent des Bauvolumens ausmacht. Er ist besonders eng mit der leidenden Realwirtschaft gekoppelt. Die institutionellen Anleger seien «im Bereich Geschäftsliegen-

schaften spürbar zurückhaltender geworden», registriert Implenia Real Estate. Aber das Interesse ist nach wie vor da. «Wer ein gutes Projekt an guter Lage hat, findet relativ schnell einen Investor», sagt Claude Sulser von Karl Steiner. Es sei sehr viel Geld auf dem Markt, das nach Investitionen sucht.

Der Verband Schweizerischer Generalunternehmer beurteilt die unmittelbare Zukunft «weiterhin relativ positiv». Allreal erwartet für 2009 einen «stabilen Geschäftsverlauf». Implenia verfügt über einen «exzellenten Auftragsbestand» und für 2010 «bereits über einen ansehnlichen Grundstock». Claude Sulser weist darauf hin, dass der Bau ein «nachzyklisches Geschäft» ist: «Wir kommen, falls überhaupt, später in die Krise rein und auch später wieder raus.» Gewisse Spuren wird die Rezession auch im Schweizer Immobilienmarkt hinterlassen. Große Bewertungskorrekturen gab es bisher aber nicht und es rechnet niemand mit einem Crash. Adrian Knoepfli

## In eigener Sache MIT ETWAS GLÜCK

Hochparterre lebt je zu einem Drittel von Abonnementserträgen, Inserateeinnahmen und Geldern aus Projekten wie den Sonderheften und den Büchern. 3,5 Mio Franken kommen in einem guten Jahr zusammen. Erwartet haben wir einen markanten Rückgang vorab des Inserategeschäfts im Frühjahr. Wir warteten vergebens. Bis im Juni haben wir etwa dasselbe Halbjahresresultat erreicht wie im guten Vorjahr. Konstante Inserateeinnahmen, die Zahl der Abos von Hochparterre und hochparterre.wettbewerbe ist gestiegen, der Beitrag von Projekten zur Gesamtrechnung macht uns zufrieden. Die Gründe: Erstens sind wir ein Teil des Baugeschäfts. Dem geht es vergleichsweise gut. Zweitens haben wir uns angestrengt und auch für 2010 viele Geschäfte schon aufgegelistet. Drittens helfen uns betriebliche Eigenarten durch die stürmischen Zeiten: die gläserne Kasse, die Lohngleichheit, Sparen können und keine Dividenden bedienen. Kurz: Das Geld gehört denen, die es verdienen.

Und nun, im zweiten Halbjahr? Die Buchung der Inserate ist schlechter als im Vorjahr. Jetzt merken auch wir ein Zögern, ein Warten und Hadern. Bereits eingefädelte Projekte sind schon kurzfristig widerrufen worden. Wir bleiben vorsichtig und danken dafür, dass die Leserinnen, die Inserenten und das Schicksal Hochparterre wohlgesinnt sind. Köbi Gantzenbein