

Zeitschrift: Schweizerische Bauzeitung
Herausgeber: Verlags-AG der akademischen technischen Vereine
Band: 91 (1973)
Heft: 29

Artikel: Gedanken eines Parlamentariers zu den Strukturänderungen im Bauwesen
Autor: Jauslin, W.
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-71942>

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: 23.02.2026

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

Unkorrektheit, einen Kunstfehler oder eine Vertragsverletzung zumuten, so kann und soll dieser sein Mandat niederlegen und den Bauherrn über die Gründe seines Entscheides direkt orientieren. Steht er in einem arbeitsvertraglichen Anstellungsverhältnis zum Totalunternehmer, soll er dieses kündigen, ebenfalls unter Mitteilung an den Bauherrn.

Generalplaner, Generalunternehmer und Totalunternehmer haben die gleichen ethischen Pflichten, die gleiche Treuepflicht wie der Architekt und Ingenieur. Die ganze Bauwirtschaft ist brennend daran interessiert, dass unsere Bauherren gut und preiswert bedient werden: die Zufriedenheit des Bauherrn ist uns allen genauso wichtig wie dem Bauherrn selber.

Zwischen den Architekten und Ingenieuren, den Generalplanern, Generalunternehmern und Totalunternehmern gibt es so wenig einen Interessengegensatz wie zwischen uns allen und den Bauherren. Wie haben alle dasselbe Ziel. Wir alle sitzen aber auch im gleichen Boot – ja, es ist nicht einmal ein Boot, sondern ein blosses, schlüpfriges Floss; das Meer ringsum wimmelt von hungrigen Haifischen. Wenn wir uns gegenseitig vom Floss zu stossen versuchen, könnten wir nur zu leicht – Gestossener und Stossender – gemeinsam ins Wasser fallen und von den Haien gefressen werden.

Besser wäre wohl, wenn wir uns gegenseitig die Hand zur kollegialen Zusammenarbeit reichen würden!

Gedanken eines Parlamentariers zu den Strukturänderungen im Bauwesen

Von Ständerat W. Jauslin, Muttenz

Wenn ich mich hier als Parlamentarier äussere, so natürlich nur als einer der 244 Individualisten in National- und Ständerat und nur aus meiner persönlichen Sicht. Da ich Bauingenieur bin, kenne ich das Baugewerbe nicht nur von aussen, sondern aus meiner eigenen Sicht. Das gibt mir vermehrten Einblick, aber gleichzeitig sind meine Ansichten sehr subjektiv. Ich bin mir dessen durchaus bewusst, aber es wäre wohl falsch, etwas daran zu ändern.

Ich möchte Ihnen kurz in Erinnerung rufen, wie schlecht das Bild des Baugewerbes in der Öffentlichkeit ist. Dafür aber sind nicht die tatsächlichen Gegebenheiten der Bauwirtschaft entscheidend, sondern die innere Struktur, die etwas im Hergebrachten hängengebliebene sektorale Denkweise der beteiligten Architekten, Ingenieure und Unternehmer. Solange wir nicht erreichen, dass wir uns alle als *Teil der Bauwirtschaft* fühlen, wenn diese bedroht ist, solange wird man als «Aktion» gegen die Teuerung Baubeschlüsse fassen.

Ein ausserordentlicher Verdienst kommt dem Bericht der Kommission zu und allen, die ihn veranlasst und ausgearbeitet haben. Denn allzuviel redete man bisher aneinander vorbei, weil jeder seine eigene Vorstellung mit den Begriffen verband und damit in Diskussionen allen Schwierigkeiten ausweichen konnte. Nun sind die Begriffe festgelegt, und die Schemata zeigen, welche Abläufe erfasst werden. Die Referate haben übrigens klar gezeigt, dass auch hier Persönlichkeiten und nicht Systeme entscheidend sind: Die Organisationen sind so gut wie die Leute, die sie lenken.

1964 wurde der Baustopp beschlossen, weil die Teuerung stärker als vorher anstieg und man keine andere Möglichkeit sah, etwas dagegen zu unternehmen. 1971 wurde im Anschluss an die Frankenaufwertung der «Bundesbeschluss zur Stabilisierung des Baumarktes» erlassen²⁾. Zwar sind bei Investitionen auch andere Wirtschaftsbereiche als das Baugewerbe beteiligt, aber beim Baugewerbe ist die Teuerung am besten sichtbar: Sie wirkt sich auf den Wohnungsbau aus und wird über den Mietpreis im Index der Konsumentenpreise direkt erfasst. Zudem kann leider nicht geleugnet werden, dass sich die gute Auslastung sofort auf die Preise auswirkt; jedenfalls mehr als etwa in der Industrie.

Doch nun zur Feststellung, das Baugewerbe sei überhitzt, der Auftragsüberhang sei übermäßig gross: Selbst der Bundesrat musste in seiner Botschaft zugeben, dass die statistischen Unterlagen fehlten und erst noch beschafft werden müssten. Wohl geht man von den angemeldeten Bauvorhaben aus. Aber schon in normalen Zeiten sagt diese

Anmeldung nichts über den Zeitpunkt der Ausführung aus oder darüber, wie fundiert diese Bauabsicht sei. Wie gross ist nun dieser Auftragsbestand im Baugewerbe? Sehr klein! Wenn der Bauherr endlich das Projekt bereinigt hat, so will er bauen. Und wir, die Baufachleute, sind daran gewöhnt, zu verlangen, dass der beauftragte Unternehmer in wenigen Wochen oder Monaten mit der Bauausführung beginnt. In den Ausschreibungsunterlagen sind nicht nur die Baupristen, sondern auch die Daten für Beginn und Abschluss der Arbeiten angegeben. Wenn wir dann bei kurzen *Ausschreibungsfristen* keine oder keine geeigneten Offerten erhalten, so behauptet man, das Baugewerbe sei «überlastet».

Dass ein Unternehmer Aufträge hereinnehmen kann – verbindlich zu festen Verträgen –, die erst in einem halben Jahr oder gar nach noch längeren Fristen begonnen werden müssen, ist selten und ungewohnt. Einen Auftragsbestand als Vorrat an Aufträgen, die noch nicht begonnen wurden, gibt es kaum. Die Unternehmer sind fast ausschliesslich so lange ausgelastet, als ihre Arbeiten, die in Ausführung sind, dauern.

Wie ist dies in anderen Branchen? Wenn man Formstahl, Fensterglas, Lifte und Maschinen bestellt, so erkundigt man sich – man ist daran gewöhnt – nach den *Lieferfristen*. Kein Mensch stösst sich daran, dass ein Produkt in der gewünschten Preislage und Qualität nicht in der Minimalfrist nach Auftragserteilung geliefert werden kann, dass Lieferfristen bestehen. Im Baugewerbe ist man nicht daran gewöhnt, soweit es den eigentlichen Bausektor betrifft: Man fragt nicht nach «Lieferfristen für den Bau», sondern man sucht den Unternehmer, der zum vornherein festgelegte Termine einhalten kann – ausgerechnet auf einem Sektor, der kaum auf Lager arbeiten kann.

Wenn in Wirtschaftsberichten etwa davon die Rede ist, dass sich der Bestellungseingang in gewissen Industrien verstärkt habe, was zu längeren Lieferfristen führt, so spricht noch kein Mensch von Überhitzung. Dass in der Industrie auch höhere Preise bezahlt werden müssen, wenn man neben Qualitätsvorschriften noch aussergewöhnliche Ausführungstermine verlangt, ist selbstverständlich. Dem Baugewerbe will man das aber als Zeichen der Überhitzung ankreiden. Jedenfalls aber kann keine zuverlässige Statistik geführt werden, solange zwischen Auftragserteilung und Baubeginn nicht, wie in der Industrie für ähnliche Aufträge, eine «Lieferfrist» eingebaut wird. Statt der Korrektur in den Angebotspreisen je nach momentaner Auslastung, könnte diese in den Lieferfristen spielen, weil dann alle Unternehmer mitrechnen und eine weniger konjunkturbestimmte Kalkulation der Preise immer beibehalten könnten. Wir müssen dafür sorgen, dass das vom handwerklichen Denken bestimmte Prozedere durch ein eher industriegerechtes Vorgehen abgelöst wird.

²⁾ Zur Ergänzung: In den zwischen der Zürichhorn-Tagung vom November bis zur vorliegenden Berichterstattung verstrichenen Zeitraum fällt der dringliche Baubeschluss um die Jahreswende 1972/73 (SBZ 1973, H. 3, S. 50: «Die Stabilisierung des Baumarktes»).

Diese Forderung nach Lieferfristen zwischen Auftragerteilung und Baubeginn ist aber auch aus anderen Überlegungen unbedingt aufzustellen; Rationalisieren – möglichst vereinheitlichen, die Arbeit zweckmäßig gestalten (nach Duden) – verlangt *Vorausplanen*. Der Einsatz von Personal, Maschinen, Geräten und Material sollte optimiert, möglichst zweckmäßig organisiert werden. Dies ist nur möglich, wenn zwischen der Auftragerteilung und dem Baubeginn eine Frist eingebaut werden kann, wenn vor Inangriffnahme der Arbeit eine genügende Frist für die Planung der Organisation der Ausführung zur Verfügung steht. Dies ist ein wesentlicher Punkt. Freiheitsgrade in der Gestaltung, ästhetische Forderungen werden durch diese Massnahmen keineswegs beschränkt.

Nun nützt aber diese Frist nur dann wirklich etwas, wenn sie vom ausführenden Unternehmer auch tatsächlich genutzt werden kann, d.h. wenn das Bauprojekt mit allen Angaben zur Verfügung steht und – eigentlich selbstverständlich, aber leider nicht üblich – nicht mehr geändert wird. In dieser Zeit soll der Unternehmer noch danach trachten können, die Bauausführung zu vereinfachen, einem zweckmässigen Bausystem anzupassen und ähnliches.

Die neuen Strukturen im Bauwesen bieten dazu gute Voraussetzungen. Zum Teil sind die neuen Formen gerade deswegen im Vorteil, weil sie sich über Mängel im heutigen System hinwegsetzen können. Ein Generalplaner strebt jedenfalls Teamwork an, und der GU wie der TU verschaffen sich Lieferfristen. Ihr Erfolg wird aber in erster Linie davon abhängen, ob die beteiligten Fachleute gewillt sind, Entscheide rechtzeitig zu verlangen und auch die der Planung gesetzten Termine ernst zu nehmen; das bedeutet aber auch, dass von gefassten Entscheiden nicht mehr abgewichen wird, oder, dass jede Änderung eine neue Terminfestlegung verlangt.

Auftragsgemäss befasst sich der Bericht nur mit dem eigentlichen Bauabschnitt. Das Bauen aber muss vermehrt als Teilabschnitt einer ganzen Investitionsabsicht betrachtet werden, als Teil des ganzen Geschehens von der Absicht, den Betrieb, die Lagermöglichkeiten zu erweitern usw., bis zur Inbetriebnahme der Neuanlage. Nur dieser Termin ist entscheidend, nicht etwa die Fertigstellung des Rohbaues oder des Baues allein.

Bei komplexeren Bauvorhaben verstrecken zwischen Beginn der Planung und dem Bezug des Neubaues Jahre, manchmal zehn und mehr, nur gibt man sich darüber meist keine Rechenschaft. Angesichts solcher Fristen ist es geradezu unbegreiflich, dass oft Wochen und Monate der Rohbauzeit als Massstab für das Realisierungstempo genommen werden. Der heutige Zweckbau soll ein Optimum an Form- und Detailgestaltung aufweisen, er verlangt, dass alle Belange optimal berücksichtigt werden. Das ist nur in engster Zusammenarbeit möglich. Ein solches Teamwork würde eine gleichberechtigte Zusammenarbeit aller Spezialisten oder nach Prof. Huber Generalisten – dazu zähle ich auch Architekten und Bauingenieure – erfordern. Teamwork lässt sich aber nicht auf dem Papier befehlen, es stellt charakterliche Anforderungen an alle Beteiligten, besonders an die mit deren Leitung betrauten. Deshalb sind Lösungen zu begrüssen, bei denen der eigentliche *Planungsleiter* selbst keine Planungsfunktionen hat, also nicht gleichzeitig Architekt, Ingenieur oder Betriebsberater für diesen Bau ist. Wenn sich ein solcher Planungsleiter bemüht, seinen eigenen Beruf, seine eigene Spezialität in den Hintergrund zu stellen, so kann eine wirklich gleichberechtigte Zusammenarbeit entstehen, wobei natürlich anzustreben wäre, dass möglichst früh auch der ausführende Unternehmer mitreden kann. Damit wären die Voraussetzungen für einen rationell gestalteten und ausgeführten Bau gegeben.

Allerdings bietet vorläufig noch der berechtigte Wunsch des Bauherrn, die Konkurrenz möglichst auszuschöpfen, ein Hindernis für den Bezug der Unternehmer in einer frühen Phase und zudem, das erweist sich immer wieder als Hemmnis, sind wir zu wenig dafür geschult. Vor allem die Unternehmer sind, gezwungen durch die heutige Art, fast improvisiert zu bauen, nicht darin geschult, im Projektstadium festzustellen, wie die Ausführung am billigsten erfolgen könnte. Ausnahmen bestätigen die Regel.

Es ist auch nicht einzusehen, warum nicht gewisse Masse *normiert* werden könnten, etwa Raumhöhen und Raumtiefen in Bürogebäuden, damit demontable Wände auf Lager produziert werden könnten, oder Fenster und Türen, vielleicht auch ganze Büoräume und Schulzimmer. Heute führen solche Versuche allerdings meist zu einem unnötigen Verwaltungsaufwand, zu Komplikationen statt Vereinfachungen, und deshalb stellt sich der preisliche Erfolg nicht ein. Die Unternehmer richten sich darauf ein, anpassungsfähig zu bleiben, um genügend produzieren zu können, weil sich nicht einmal eine Tendenz zur Vereinheitlichung abzeichnet. Unsere Denkweise ist nicht auf derartige Entwicklungen eingestellt. Im Zuge der europäischen Zusammenarbeit könnten wir allerdings gezwungen sein, dasjenige, was wir trotz besserer Einsicht nicht freiwillig tun wollten, übernehmen zu müssen, um noch mitreden zu können.

Nun, das sind nur einige Hinweise darauf, dass das Bauwesen etwas zu sehr im handwerklichen Denken verhaftet ist, und zwar leider mehr in dessen Nachteilen als Vorzügen. In jeder andern Branche führt eine vergrösserte Nachfrage zu rationelleren Arbeitsweisen, die sogar eine Verbilligung bringen. Im Bausektor stellt man fest, dass eine vergrösserte Nachfrage nur zu höheren Preisen führt. Das Vertrauen zu diesem Wirtschaftssektor fehlt offensichtlich: Die Teuerungsquoten auf Material und Löhne addieren sich im Baugewerbe – in andern Sektoren werden sie, zum Teil wenigstens, durch verbesserte Produktionsmethoden aufgefangen. Wir haben keinen eigentlichen Baumarkt, der es etwa erlauben würde, das gleiche Wohn-, Schul- oder Bürohaus in einer andern Gegend wieder gleich aufzustellen. Deshalb ist nur eine beschränkte Spezialisierung möglich, und deswegen sind auch herkömmliche Bauweisen durchaus konkurrenzfähig mit industrialisierten. Die Voraussetzungen auf der Planungsseite fehlen weitgehend. Kostenvergleiche sind kaum durchführbar.

Auch Parlamentarier haben erfahren müssen, dass Kubikmeterpreise noch wenig über die Preiswürdigkeit eines Baues aussagen, dass aber Kosten pro Arbeitsplatz, pro Schüler usw. nicht erfassbar sind.

Hinsichtlich Planungsablauf und Ausführung müssen Absichten, wie sie an dieser Tagung geäussert wurden, zur Regel werden. Auch die Bauwirtschaft soll einen grösseren Auftragseingang und eigentliche Lieferfristen bis zum Baubeginn ertragen können. Wir müssen lernen, an *Termine* zu glauben, sie ernst zu nehmen. Dies ist eine der ersten Voraussetzungen für eine echte Zusammenarbeit. Das sektorale Denken – Architekt, Ingenieur, Spezialisten, Unternehmer – muss abgelöst werden durch das *gemeinsame* Denken und Handeln der auf dem Sektor Bauwirtschaft Tätigen. Die Strukturänderungen können dazu die Voraussetzungen bringen, wenn gleichzeitig der Wille zur verantwortungsbewussten Zusammenarbeit gefördert wird, zur Zusammenarbeit von Vorbereitungs-Planungsphase an bis zu Ausführung und Abschluss.

Die zahlreich besuchte Tagung über neue Organisationsformen beim Bauen zeugt dafür, dass das Baugewerbe besteht ist, seinen Teil dazu beizutragen, die Möglichkeiten voll auszuschöpfen, die sich anbieten, um die Kostensteigerung so gut als möglich im angemessenen Rahmen zu halten.