

Zeitschrift: Schweizer Ingenieur und Architekt
Herausgeber: Verlags-AG der akademischen technischen Vereine
Band: 110 (1992)
Heft: 36

Vereinsnachrichten

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>

Leistungswettbewerb statt Preiswettbewerb

Wettbewerb über Architekten- und Ingenieurleistung ist unbehaglich, nicht nur für den Anbieter, auch für den Nachfrager, den Kunden.

Ist das Anliegen "Leistungswettbewerb statt Preiswettbewerb" das vorgeschoßene Argument für die Absicht, Wettbewerb zu beschränken statt zu fördern?

Warum soll auch der Bauherr gefordert sein, und das in einem Markt mit einer ausgesprochen klein- und mittelbetrieblichen Struktur? Die Eidgenössische Betriebszählung des Jahres 1985 belegt es: im Bereich "Technische Beratung und Planung" waren es über zwölftausend Arbeitsstätten mit einer durchschnittlichen Betriebsgrösse von rund viereinhalb Beschäftigten. Die Bauherren können sich glücklich schätzen, denn viele Anbieter sind die beste Voraussetzung für einen nicht nur kurzfristig, sondern auch langfristig funktionierenden Wettbewerb.

Aber: Der Markt ist der Ort der Kontaktnahme. Während es in anderen Märkten — etwa in einem Selbstbedienungsladen für Konsumgüter — eine vollkommen unpersönliche ist, so braucht es für die Inanspruchnahme von Dienstleistungen der

Ingenieure und der Architekten einen ganz persönlichen Kontakt. Denn: Bau- und Planungsleistungen sind Investitionen zur Erfüllung vielschichtiger persönlicher Zielvorstellungen. Dies gilt nicht nur für die natürliche Person, die "für sich" bauen will, sondern ebenso sehr für Kapitalanleger wie für institutionelle Bauherren — als juristische Personen oder öffentliche Körperschaften — die für dritte Nutzer ein Projekt verwirklichen.

Der Markt ist der Ort des Gütertauschs. Auf dem Markt der Projektierungs- und Planungsleistungen wird nicht das Gut "Ware", sondern es werden Gedanken, Ideen, Pläne und Konzepte ausgetauscht. Dies verlangt das Einbringen persönlicher Werte und Vorstellungen und erfordert Dialogfähigkeit. Denn Kontaktnahme ist anspruchsvoll und erfordert Arbeit — sie verlangt gedankliches Engagement. Um den geeigneten Partner für die Verwirklichung vielschichtiger Vorstellungen zu finden,

braucht es das Gespräch zur Evaluierung. Nur so wird dem Prinzip des Wettbewerbs Nachdruck verschafft. Ins Zentrum rückt dabei für den Bauherrn

die Frage, wer der Richtige sei, um die beste Lösung für seine Wünsche und Anforderungen zu finden. Erst danach kommt die Frage nach dem Preis für die Inanspruchnahme der Dienstleistung von Ingenieur und Architekt.

Markt ist Verhandlungsspielraum. Der Markt für die Dienstleistungen der Planenden und Projektierenden ist der Raum für das Aushandeln der Leistungen, der Markt des Leistungswettbewerbes. Es ist die Aufgabe des Architekten und Ingenieurs, seine Fähigkeiten, seine Stärken wie auch Schwächen und seine berufliche Auffassung in Bezug auf das in Frage stehende Projekt offenzulegen, dem potentiellen Bauherrn die offerierten Leistungen transparent zu machen, aufzuzeigen, was er unter den einzelnen — z.B. in Ordnungen des Berufsverbandes beschriebenen — Leistungspositionen anbietet, statt sich dahinter zu verschleiern. Dies ist die Herausforderung, der sich der Anbieter von Planungs- und Projektierungsleistungen zu stellen hat; will er seinerseits für einen funktionierenden Wettbewerb, für das Postulat "Leistungswettbewerb statt Preiswettbewerb", einstehen.

Auf dem Markt der Projektierungs- und Planungsleistungen wird nicht das Gut "Ware", sondern es werden Gedanken, Ideen, Pläne und Konzepte ausgetauscht.

IMPRESSUM

Plattform wird vom SIA herausgegeben und erscheint im Jahr 1992 jeden Monat einmal als Sonderteil im "Schweizer Ingenieur und Architekt".

Für Redaktion und Gestaltung zeichnet die Arbeitsgruppe Unitas verantwortlich (Sybille Frey-Wetzel, Hans Jörg Fuhr, Nicolas Joye, Daniel Kündig, Caspar Reinhart).

Plattform, SIA Generalsekretariat, Postfach, Selmastrasse 16, 8039 Zürich, Telefon 01 283 15 15

Ingenieure und Architekten in der Marktwirtschaft

Für eine zukunftsorientierte, blühende Baubranche ist ein gut funktionierender, fairer Wettbewerb eine wesentliche Voraussetzung. Die den unabhängigen Ingenieuren und Architekten zugesetzte Funktion in diesem Baumarkt sowie ihre Honorierung kommen hier zur Sprache.

Die Frage nach dem Dienstleistungsverständnis, der Auswahl und Honorierung von Architekten und Ingenieuren führt immer wieder zu Verunsicherungen und Missverständnissen. Die heute noch gebräuchlichen Ordnungen und Regeln sind zum Teil geschichtlich bedingt. Es lohnt sich, den Umständen nachzugehen, welche seinerzeit zu den selbständigen erwerbenden, unabhängigen Ingenieur- und Architekturbüros geführt haben. Man wird dabei bald einmal feststellen, dass diese Form der Berufsausbildung eng mit der Ausweitung von marktwirtschaftlich orientierten Volkswirtschaften zusammenhängt. In dieser, zeitgeschichtlich gesehen, überaus erfolgreichen Wirtschaftsform werden alle Güter und Dienstleistungen durch eine "unsicht-

bare Hand" von Angebot und Nachfrage zugeteilt. Dieser Verteilungsprozess setzt jedoch einen funktionierenden Markt und, damit verbunden, Wettbewerb voraus.

Beim Studium der Geschichte der Beratenden Ingenieure wird ersichtlich, dass es nicht einfach ein ungezügelter Drang nach Unabhängigkeit war, der seit rund 100 Jahren immer mehr Ingenieure veranlasst hat, aus den Bauunternehmungen auszutreten und in selbständigen "Büros" tätig zu werden, sondern dass dies vielmehr einem volkswirtschaftlichen Bedürfnis entsprach: Es fehlten die Organisatoren des Baumarktes. Bis dahin gab es gewissermassen nur den Totalunternehmer, d.h. Entwurf, Planung und Ausführung waren in einer Unternehmung zusammengefasst. Es ist zu vermuten, dass es dieselben ordnungspolitischen Kräfte waren, die ein halbes Jahrhundert früher auch den Stand des freiberuflichen Architekten formten.

Ingenieure und Architekten als Organisatoren des Baumarktes

Die Funktion von unabhängigen Ingenieur- und Architekturfirmen als Veranstalter des Baumarktes wird ersichtlich aus dem Blickwinkel einer Bauherrschaft, die sich für ein Bauvorhaben zu interessieren beginnt.

Die Markttransparenz wird noch erschwert, weil auf der Anbieterseite, also der Bauwirtschaft, eine äusserst heterogene Branchenstruktur vorliegt.

Sie stellt bald einmal fest, dass jedes Bauwerk entscheidend beeinflusst wird von der Lage und Grösse des verfügbaren Grundstückes, seiner Topographie und Geologie, der Bauordnung, den nachbarrechtlichen und öffentlichen Auflagen, von den Nutzungsbedürfnissen, ästhetischen Wertvorstellungen und vielem mehr. Ein Kauf ab Katalog oder eine Bestellung nach Muster, wie das bei der Fahrzeug- oder Maschinenindustrie die Regel ist, ist im Bauwesen meist unmöglich. Darüber hinaus wird die Markttransparenz noch erschwert, weil auf der Anbieterseite, also der Bauwirtschaft, eine äusserst heterogene Branchenstruktur vorliegt. Die grossen Unternehmen — die sogenannte Bauindustrie — erbringen weniger als 6 % des gesamten Bauvolumens von rund 50 Milliarden Franken pro Jahr. Die entscheidende Produktionskapazität ist in der Schweiz aufgeteilt auf die rund 40'000 Klein- und Mittelbetriebe des Bau- und Zuliefergewerbes.

Es ist diese Entflechtung der Interessen in bauherrenbezogene Besteller- und unternehmenbezogene Anbieterfunktionen, welche einen leistungsfähigen, transparenten Bau- markt garantiert.

Angesichts dieser Vielfalt von lokalen Bedingungen und Anbietern ist die Frage, ob ein marktgerechter Wettbewerb im Bauwesen überhaupt möglich sei, alles andere als rhetorisch. Einstweilen gelingt dies nur durch Abspalten eines Teilreiches, indem jene Arbeiten vorweggenommen werden, welche für das Funktionieren eines Marktes notwendig sind. So hat sich im Laufe der letzten hundert Jahre in allen marktwirtschaftlich orientierten Ländern ein Berufszweig von unabhängigen "Marktvorbereitern" herausgebildet. Meist handelt es sich hierbei um Architektur- und Ingenieurbüros, welche beauftragt werden, die Abklärungen, Optimierungen und Projektierungen von Bauvorhaben soweit voranzutreiben, dass die vom Baugewerbe zu erbringenden Leistungen unternehmensgerecht zur Ausschreibung gelangen können.

Diese saubere Trennung zwischen jenen, die spezifizieren, und jenen, die anbieten, erlaubt es den Bauherrschaften, nach marktwirtschaftlichen Spielregeln "einzukaufen", und umgekehrt ermöglicht sie vielen loka-

len und spezialisierten Unternehmen, mit Teilleistungen "am Markt" teilzunehmen und sich zu behaupten. Es ist also diese Entflechtung der Interessen in bauherrenbezogene Besteller- und unternehmenbezogene Anbieterfunktionen, welche einen leistungsfähigen, transparenten Baumarkt garantiert; dies ganz nach der Devise: "Wer spezifiziert, liefert nicht — wer liefert, spezifiziert nicht". Dass solche ordnungspolitische Grundsätze grosse Wirkung haben, hat die grösste, weltweite Finanzierungsinstitution von Infrastrukturvorhaben, die Weltbank, erneut bekräftigt. Nicht nur fordert sie diese Aufteilung der Funktionen, sondern weist auch darauf hin, dass damit einem der grössten Übel, der Korruption und Günstlingswirtschaft bei der Zuteilung von Bauaufträgen, am wirkungsvollsten begegnet werden kann.

Die Wurzel aller Übel liegt immer darin, dass gewisse Dienstleistungsträger sich zu wenig ernsthaft in die Situation der Bauherrschaften oder der Unternehmer versetzen.

***Wir sind vom Sinn
der Rollenteilung
zwischen Veranstaltern
des Baumarktes und
Marktteilnehmern über-
zeugt.***

Vielfältiges Missbehagen

Durch diese Funktionsaufteilung wird die unabhängige Ingenieur- oder Architekturfirma zu einem Zwischenglied von Bauherrschaften einerseits und Bauunternehmungen andererseits. Beide Seiten, Nachfrager und Anbieter, müssten in einem marktwirtschaftlichen System eigentlich befriedigt sein über die Rolle, welche diese zwischengeschalteten Dienstleistungsträger spielen. Wenn es in der Praxis dennoch zu Kritik und zu Zusammenarbeitsformen kommt, welche diese Zwischenglieder überspringen, so liegt dies nach unserer Beobachtung nicht primär an einer systemwidrigen Funktionsteilung, sondern vielmehr an einem mangelhaften Dienstleistungsverständnis. Die Wurzel aller Übel liegt immer darin, dass gewisse Dienstleistungsträger sich zu wenig ernsthaft in die Situation der Bauherrschaften oder der Unternehmer versetzen; sie lösen ihre Aufgabe zu wenig aus der Sicht dieser Baupartner, sind zu sehr auf sich selbst zentriert. Wenn diese Nabelschau im einen oder

andern Fall noch mit Arroganz verknüpft ist, dann wird der Schaden für das Dienstleistungsgewerbe gravierend. Dass immer mehr Bauherrschaften mit der zunehmenden Komplexität im Bauwesen überfordert sind oder im Interesse ihrer eigenen Ökonomie der Kräfte von Koordinations- und Optimierungsaufgaben entlastet sein möchten, sollte einem sensiblen Dienstleistungsträger nicht entgehen. Dass auch Termine oder Budgetlimits für Bauherrschaften von entscheidender Bedeutung sein können, darf nicht einfach ignoriert werden, sondern ist Teil der zu erbringenden Leistung. Freilich können solche vermehrten Anforderungen auch ihre Auswirkungen auf Grösse, Leistungsbreite oder Interdisziplinarität von Dienstleistungsfirmen haben. Dieser Strukturwandel ist von der Beratungsbranche zu erbringen, wenn sie längerfristig überleben will.

Was den Umgang mit den ausführenden Unternehmungen anbelangt, ist es unerlässlich, dass sie als gleichberechtigte Glieder im Bauprozess aner-

kannt und respektiert werden. Zu den vornehmsten Aufgaben der Dienstleistungsbranche gegenüber dem Baugewerbe gehört nicht nur der Einsatz für faire Wettbewerbsbedingungen, sondern auch die Mithilfe beim Durchbruch und Einbezug von unternehmerischen Eigenentwicklungen, Spezialitäten und Know-how. Kreativität im Bauwesen hat die Planungs- und Projektierungsbranche nicht für sich allein gepachtet. Auch Bauunternehmungen und Handwerker sind innovativ. Ohne Verständnis für ihre Eigenleistungen und Rationalisierungsbestrebungen können diese volkswirtschaftlich nützlichen Anstrengungen nicht fruchtbar gemacht werden. So soll unter anderem jede Ausschreibung nur soweit wie nötig spezifiziert — jedoch stets auch auf genügenden Spielraum für unternehmerische Eigenleistungen ausgestaltet werden. Unternehmervarianten sollen vom beratenden Ingenieur oder Architekt grundsätzlich wohlwollend geprüft und nicht als lästige Störung oder als eine Prestigesache aufgefasst werden.

Wir sind vom Sinn der Rollenteilung zwischen Veranstaltern des Baumarktes und Marktteilnehmern überzeugt. Die Schnittstelle jedoch zwischen Projektierenden und Ausführenden mag sich verschieben. Auch ist es durchaus möglich, dass sich im Laufe der Zeit noch andere Organisationsformen entwickeln und bewähren werden. Die Dienstleistungsbranche wird konstruktiv und unvoreingenommen an diesem Suchprozess teilnehmen — stets mit dem Ziel, dass sich diejenigen Wettbewerbsordnungen durchsetzen, welche für Bauherrschaften und Benutzer die bestmöglichen Resultate erbringen.

Wer auf den Wettbewerb bei der Selektion von Ingenieuren und Architekten verzichtet, trägt zur Zerstörung dieses Berufsstandes bei!

Selektion und Honorierung der Ingenieure und Architekten
Durch diese Trennung der Leistungen in Planende und Projektierende einerseits und Ausführende andererseits gelingt es den Bauherrschäften, rund 85 % ihrer gesamten Aufwendungen zu günstigsten Marktbedingungen einzukaufen. Was aber geschieht mit den verbleibenden 15 % der Aufwendungen, die als sogenannte Honorare anfallen? Sind die Ingenieure und Architekten in einem wettbewerbsfreien Raum angesiedelt, und ist das als notwendiges Übel zu akzeptieren?

Wer solche Ansichten vertritt, verstößt gegen marktwirtschaftliche Ordnungsregeln. Das könnte zur Not noch toleriert werden — etwa nach der Devise: "Der Zweck heiligt die Mittel". Das Problem ist jedoch viel gravierender: Wer auf den Wettbewerb bei der Selektion von Ingenieuren und Architekten verzichtet, trägt zur Zerstörung dieses Berufsstandes bei! Nur schon die Tatsache, dass der Zugang zur Berufsgruppe der selbständigen Ingenieure und Architekten jedem

offen steht (was wir richtig finden), bedingt, dass es einen Selektionsmechanismus gibt, der Unqualifizierte ausscheidet, beziehungsweise von dieser Berufsausübung abhält. Darüber hinaus schafft ein Klima des Wettbewerbs die Bedingungen, welche immer wieder zu Höchstleistungen anspornen. Wer mit seiner Arbeit in einem Wettbewerbsverhältnis steht, hat keinen Spielraum, um allfälligen Versuchungen nach finanziellen oder erfolgsrelevanten Eigeninteressen nachzugehen, und erliegt auch dem Wunsch nicht, sich selber auf Kosten des Bauherrn zu profilieren.

Wenn also Wettbewerb auch für Ingenieure und Architekten gut ist, warum dann nicht auch hier einen Preiswettbewerb veranstalten, wie das ja die Regel ist bei den übrigen 6/7 aller Aufwendungen im Bauwesen? Schliesslich haben sich für diese Form der Selektion sogenannte Submissionsverordnungen und eine ausgebauten Rechtsprechung, das sogenannte Werkvertragsrecht, herausgebildet, so dass die Spielregeln weiterum bekannt wären.

Wer mit seiner Arbeit in einem Wettbewerbsverhältnis steht, hat keinen Spielraum, um allfälligen Versuchungen nach finanziellen oder erfolgsrelevanten Eigeninteressen nachzugehen.

Bei routinemässigen und standardisierten Aufgaben mag ein Preiswettbewerb allenfalls noch zu rechtfertigen sein, nicht aber bei einmaligen und anspruchsvollen Projekten und Problemlösungen. Die Gründe, warum das nicht funktioniert, sind schon oft aufgezählt worden: Sie alle haben eine gemeinsame Ursache, die darin liegt, dass es bei Planungs- und Projektierungsarbeiten nicht genügt, nur das vertraglich Not-

wendige einzufordern, sondern dass es des zusätzlichen Efforts (der "unverlangten Mühe", wie B. Loderer das formulierte) bedarf, um aus dem Billigsten etwas Hochwertiges zu machen.

Bauherrschaften, welche die Ingenieur- oder Architektenleistungen nach einem Honorarwettbewerb dem Billigsten vergeben, dürfen sich nicht beklagen, wenn sie auch nur "billige" Arbeiten erhalten. Da aber die Qualitätsgewinne und Kosteneinsparungen bei den Leistungen im Vorfeld der Bauausführung am grössten sind, ist es nicht erstaunlich, wenn die Differenz im Wert eines Bauwerkes zwischen demjenigen mit einer hochwertigen Architektur- und Ingenieurleistung und dem minimalsten, blos normengerechten, bald einmal grösser ist als das Honorar und somit ein Vielfaches der scheinbaren Einsparungen einer Honorarkonkurrenz beträgt. Die zur guten Bauvorbereitung gehörenden Leistungen, die nur "bestmög-

lich" erbracht werden können und vertraglich eben nicht garantierbar sind, liegen in so eminent wichtigen Qualitäten wie Kreativität, Kombinationsgabe, Interdisziplinarität, Sorgfalt und Erfahrung beim Entscheid von Ermessensfragen.

Auch ist gutes Planen und Projektieren ein schöpferischer Prozess, bei dem nicht nur Normenwerte einzuhalten sind, sondern zusätzlich noch viel Unquantifizierbares mitberücksichtigt werden muss.

Aus diesem Verständnis der Tätigkeiten von Ingenieuren und Architekten ergibt sich zwingend, dass der gewünschte Wettbewerb eben nicht auf der Honorarseite stattfindet, sondern auf die Leistungsqualität zu verlagern ist. Es gehört zu den Aufgaben der Auftraggeber-Organisationen sowie der Ingenieur- und Architektenverbände, das Honorarniveau oder dessen Spielraum festzulegen. Mit diesem weitgehend ausser Diskussion stehenden Aufwand ist es dann Aufgabe der Bauherrschaften, die bestgeeigneten "Berater" für die vorgesehene Aufgabe zu finden.

Bauherrschaften, welche die Ingenieur- oder Architektenleistungen nach einem Honorarwettbewerb dem Billigsten vergeben, dürfen sich nicht beklagen, wenn sie auch nur "billige" Arbeiten erhalten.

Ist das nicht eine Überforderung der Auftraggeber? Einfach ist es nicht, und ohne Zweifel gehört dieser Selektionsprozess zu den wichtigsten und folgenreichsten Entscheidfindungen jeder Bauherrschaft. Anderseits steht ihr nebst einem gesunden Urteilsvermögen ein Satz von vielfach bestätigten Auswahlkriterien zur Verfügung. Wir führen hier als Beispiel einige Merkmale an, welche die Internationale Vereinigung der Beratenden Ingenieure (FIDIC) empfiehlt: "Bevor eine Bauherrschaft einen Vergabeentscheid fällt, soll sie sich bei den in engster Wahl stehenden Kandidaten erkundigen über ihre fachliche Kompetenz, berufliche Erfahrung, Managementfähigkeit, Leistungsvermögen und über ihr Kommunikationsverhalten. Noch entscheidender jedoch sind die Referenzen bzw. die Erfahrungen, welche andere Bauherrschaften mit den fraglichen Auftragnehmern oder Personen gemacht haben." Wenn hierbei nach "Zuverlässigkeit, Kompetenz, Kreativität, Umsichtigkeit, Fairness, Wahrnehmung von Auftraggeberinteressen, von Qua-

litäts-, Termin- und Kostenbewusstsein" gefragt wird, dann ist bald einmal ersichtlich, dass an Stelle des fehlenden Preiswettbewerbes ein nicht minder selektiver Vertrauens- und Qualitätswettbewerb getreten ist, also eine Wettbewerbssituation, die dafür sorgt, dass jeder Auftrag immer wieder zu Höchstleistungen führt und dass Unqualifizierte frühzeitig ausscheiden.

Nicht zweckdienlich ist aus dieser Sicht die Vergabe nach dem "Giesskannenprinzip", wo eine Liste der bisher vergebenen Aufträge darüber entscheidet, wer als nächster wieder an die Reihe kommt. Vor allem Bauherrschaften der öffentlichen Hand neigen aus einem Gerechtigkeitsempfinden oftmals dazu, ihre Aufträge "gleichmäßig zu verteilen". Auch wir sind keine Befürworter einer zu radikalen Konkurrenz, die, rasant wie ein Orkan, alles vielfältig Gewachsene wegfegt und eine Wüste zurücklässt. Aber zwischen einem Sturmwind und einer Windstille, beziehungsweise einem wett-

bewerbsfreien Klima, gibt es noch den konstant säuselnden Wettbewerbwind, der wohltuend wie eine auffrischende Brise zu wirken vermag.

Auch ist gutes Planen und Projektieren ein schöpferischer Prozess, bei dem nicht nur Normenwerte einzuhalten sind, sondern zusätzlich noch viel Unquantifizierbares mitberücksichtigt werden muss.

Zusammenfassend lässt sich folgern, dass die unabhängigen Ingenieure und Architekten aus ihrem Rollenverständnis heraus sich für einen funktionierenden Markt im Bauwesen einsetzen und sich selber dem Wettbewerb nicht entziehen. Sie wirken konstruktiv mit, wenn die Spielregeln für die verschiedenen Märkte in der Baubranche neu überprüft werden, und setzen sich für diejenigen Regelungen ein, die von allen Partnern als fair betrachtet werden können und die den grössten Nutzwert für das Werk und seine physische und psychische Umwelt erbringen.

*Dr. Ernst Basler,
dipl. Bauing. ETH*

Veranstaltungen

In Basel und seiner näheren Umgebung stehen viele interessante Zeugnisse aus der Zeit der "klassischen Moderne", den zwanziger und dreissiger Jahren. Bekannte Vertreter wie Hans Bernoulli, Hannes Meyer, Hans Schmidt, Hermann Baur oder Otto Senn, Künstlervereinigungen wie "Rot Blau", "Gruppe 33" und die Aktivitäten des Schweizerischen Werkbundes haben diese Epoche in Basel geprägt. Das Architekturmuseum in Basel stellt diese Moderne im Überblick vor — in Wort, Bild und Modell. Die Ausstellung dauert noch bis zum 6. September 1992.

*Auskunft erteilt:
Architekturmuseum Basel
Pfluggässlein 3, 4001 Basel
Tel. 061/25 14 13*

Das Architektur Forum Zürich zeigt eine Werkdokumentation zur Villa Malaparte von Adalberto Libera (1903 – 1963). Wie kaum ein anderes Bauwerk jener Zeit verbindet die Villa Malaparte auf Capri den Rationalismus mit archaischen Formen und spiegelt die Zerrissenheit der damaligen italienischen Architektur zwischen faschistischer Monumentalität und moderner Askese wider. Vom 12. August bis 19. September.

*Auskunft erteilt:
Architektur Forum Zürich
Neumarkt 15, 8001 Zürich
Tel. 01/252 92 95*

Die Ausstellung über Alberto Sartoris und die Farbe in der Architektur ist nach Martigny nun auch in Freiburg zu sehen. Sartoris, der letzte der Väter der Moderne und Anhänger des Funktionalismus, sieht in der Farbe die vierte Dimension der Architektur. Gezeigt werden seine polychromen Siebdrucke und einige Modelle.

*Auskunft erteilt:
Fri-Art, centre d'art contemporain
Petites-Rames 22, 1700 Freiburg
Tel. 037/23 23 51*