

Zeitschrift: Schweizer Ingenieur und Architekt
Herausgeber: Verlags-AG der akademischen technischen Vereine
Band: 114 (1996)
Heft: 25

Artikel: Der Baumarkt heute
Autor: Blumer, Hermann
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-78994>

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: 13.01.2026

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

Wettbewerbe

Quartierplan auf dem Areal Crusch, Samedan GR

Die Gemeinde Samedan GR und die Stadt Zürich führen einen öffentlichen Ideenwettbewerb zur Erlangung von Entwürfen für einen Quartierplan mit Quartiergestaltungsplan über das Gebiet auf dem Areal Crusch in Samedan durch.

Teilnahmeberechtigt sind Fachleute, die seit mindestens 1. Januar 1996 ihren Wohn- oder Geschäftssitz im Kanton Graubünden haben oder in diesem heimathberechtigt sind. Dem Preisgericht stehen für Preise und Ankaufe 80'000 Franken zur Verfügung. Fachpreisrichter sind Michael Alder, Basel; Erich Bandi, Chur; Annette Gigon, Zürich; Hans Rudolf Rüegg, Zürich; Anna-Tina Rutschmann, Samedan; Peter Zumthor, Haldenstein, und Peter Noser, Zürich (Ersatz).

Die Unterlagen können gegen Vorauszahlung eines Deposits von 300 Franken und unter Beilage des Ausweises über die Teilnahmeberechtigung bei der Gemeinde Samedan, Plassat 4, 7503 Samedan, bezogen werden.

Termin: Bezug der Unterlagen ab 5. Juni 1996; Arealbesichtigung: **14. Juni 1996**; Fragestellung bis 28. Juni 1996; Abgabe der Projekte: 30. September 1996; Abgabe der Modelle: 14. Oktober 1996.

Neubau Heilpädagogische Schule Wettingen AG

Die Gemeinde Wettingen AG veranstaltet einen öffentlichen Projektwettbewerb zur Erlangung von Vorschlägen für den Neubau der Heilpädagogischen Schule Wettingen.

Teilnahmeberechtigt sind Architekten und Architektinnen, die seit mindestens 1. Juli 1995 ihren Wohn- oder Geschäftssitz in Wettingen haben oder in Wettingen heimathberechtigt sind, sowie Architekturbüros mit in Wettingen wohnhaften Mitarbeitern oder Mitarbeiterinnen in leitender Funktion. Zusätzlich werden sechs auswärtige Architekturbüros zur Teilnahme eingeladen. Dem Preisgericht stehen für Preise und Ankaufe 97'500 Franken zur Verfügung. Fachpreisrichter sind Martin Engeler, St. Gallen; Franz Gerber, Aarau; Hans Rohr, Dättwil; Ruedi Eppeler, Birrwil, und Klaus Vogt, Scherz (Ersatz).

Die Unterlagen können beim Hochbauamt Wettingen (Rathaus, Zimmer 305) gegen Hinterlage eines Depots von 300 Franken oder Vorauszahlung dieses Betrages (PC 50-861-5, Finanzverwaltung Wettingen, Vermerk «Wettbewerb HPS») bezogen werden.

Termin: Bezug der Unterlagen ab 28. Mai 1996; Fragestellung bis 11. Juni 1996; Abgabe der Projekte: 14. Oktober; Abgabe der Modelle: 28. Oktober 1996.

Hermann Blumer, Waldstatt

Der Baumarkt heute

Beim nachfolgenden Beitrag handelt es sich um ein Referat, das Hermann Blumer an einer Tagung der SIA-Fachgruppe für Industrielles Bauen (FIB) zum Thema Ingenieurholzbau am 16.4.1996 in Herisau gehalten hat. Er geht auf die Strukturveränderungen im Bau- und Immobilienmarkt in der Schweiz ein und postuliert eine Optimierung des Planungs- und Bauprozesses.

Die schweizerische Wirtschaft ist in den letzten Jahren in ein Formtief geraten, wobei die negativen Vorzeichen in der Bauwirtschaft ausgeprägter sind als in anderen Wirtschaftszweigen. Trotzdem gibt es auch hier Lichtblicke. So ist ihr Anteil am Bruttoinlandprodukt noch deutlich höher als im Mittel der EU-Staaten. Das spricht für die Innovationsbereitschaft und die Dynamik der Wirtschaft und zugleich für die Leistungsfähigkeit der Bauwirtschaft. Die hohe Bauquote ist ein deutliches Indiz dafür, dass die Erneuerung des schweizerischen Produktionsapparates wie auch der Ausbau der Infrastruktur weiter vorangetrieben werden. Das Tempo ist zwar deutlich gedrosselt worden. Der damit verbundene Schrumpfungsprozess war und ist schmerzlich.

Die einzelnen Segmente der Bauwirtschaft sind davon sehr unterschiedlich betroffen. Während der Neubau weiterhin deutlich rückläufige Tendenz hat, erfährt das Renovationsgeschäft eine erfreuliche Ausweitung. 1980 hatte sein Anteil am gesamten Hochbauvolumen 18% betragen; 1994 war dieser bereits doppelt so hoch. Weil im Renovationsbusiness zum Teil andere Leistungen gefragt sind als im Neubau, kommt es zu Verschiebungen. Zu den Verlierern zählen vorab Firmen, die im Ausbau oder im Rohbau tätig sind, zu den Gewinnern hingegen, um nur einige Beispiele zu erwähnen, Betriebe, die sich mit Innenausbau oder Haustechnik, Fassadenbau oder anderen Arbeiten an der Gebäudehülle befassen.

Investoren fordern Umorientierung

Die traditionelle Art, einen Bau zu planen und zu realisieren, wird als zu teuer beurteilt; sie wird als zu langsam und zu kompliziert und auch zu wenig integral kritisiert. Eine der wichtigsten Triebfedern in diesem Zusammenhang ist die veränderte Risikobeurteilung von Immobilien. Nach

den Exzessen der späten achtziger Jahre kommen wieder strengere Massstäbe zur Anwendung, die sich an betriebswirtschaftlichen Überlegungen orientieren. Der Ertragswert ist wieder zur massgeblichen Kennziffer geworden, der aufgrund des nachhaltig erzielbaren Liegenschaftsertrags und unter Berücksichtigung der massgebenden Nutzungsdauer ermittelt wird. Zudem werden dabei Kriterien wie folgende berücksichtigt:

- Vergleich kalkulatorisches und reales Mietzinsteuerauflage,
- im Vergleich zum objektiven Ertragspotential zu hoher beziehungsweise zu teurer Baustandard,
- unwirtschaftliches Gebäude- und Raumkonzept,
- aufwendige Architektur,
- unterhaltsintensive Baumaterialien
- bau- und planungsrechtliche Einschränkungen der Nutzungsmöglichkeiten.

An der Bauwirtschaft liegt es, die Antwort auf diese Forderungen zu finden. Was damit gemeint ist, sei am Beispiel der Anliegen aufgezeigt, wie sie von den Auftraggebern der Generalunternehmen immer wieder artikuliert werden. Auf den grössten gemeinsamen Nenner gebracht, geht es darum, dass ihre Bedürfnisse ganzheitlich erkannt und umgesetzt werden. Und das insbesondere bezüglich:

- Sicherstellung der zweckorientierten, spezifischen Funktion,
- Investitionskosten,
- Betriebskosten,
- unproblematischer behördlicher Bewilligungsfähigkeit der Projekte,
- rascher Realisation und Inbetriebsetzung,
- des Kundennutzens und den Kosten angepassten Komforts,
- relevanter Garantien.

Welches sind die Konsequenzen, die daraus für die einzelne Unternehmung wie auch für die Bauwirtschaft als Ganzes resultieren? Einerseits gilt es, eine Vielfalt von Einflüssen zu berücksichtigen, die auf den Markt einwirken, angefangen von den Möglichkeiten, die sich mit der Informationstechnologie eröffnet haben, über die Veränderungen in den Produktionsmitteln und -methoden bis zur Berücksichtigung ökologischer Aspekte, der Globalisierung der Beschaffung und des Wettbewerbs usw.

Optimierung des Planungs- und Bauprozesses

Ihr Ziel ist es, alle Leistungsträger an einem Projekt möglichst frühzeitig in die Entwicklung einzubeziehen, also neben den Planern auch diejenigen Unternehmer und Spezialisten, die mit substantiell wesentlichen Beiträgen an seiner Entwicklung und Realisierung beteiligt sind. Last but not least braucht es eine zentrale Schaltstelle, den Total Service Contractor, der die Gesamtverantwortung für die Führung und Steuerung des Planungs- und Bauprozesses übernimmt. Mit Massnahmen dieser Art kann wichtigen Postulaten des Marktes weit besser Rechnung getragen werden als bei einem Vorgehen, bei dem die Verantwortung auf verschiedene Phasen und verschiedene Stellen gesplittet wird. Das sind Postulate wie:

- Transparenz,
- Effizienzsteigerung,
- definierte Qualität und Flexibilität,
- Zusatznutzen (als «added values»),
- ökologische, soziale und wirtschaftliche Verträglichkeit im Sinne einer «nachhaltigen Entwicklung», welche die Bedürfnisse der heutigen Generation befriedigt.

Aufgrund dieser Auslegung versteht sich eigentlich von selbst, dass dem Preiswettbewerb, wie er heute leider immer noch sehr verbreitet ist, nichts abzugeben ist. Er muss, damit die Interessen der Investoren und der mit der Bauwirtschaft verbundenen Unternehmen gewahrt werden, durch einen Leistungswettbewerb abgelöst werden. Der Preis allein und damit die billigste Offerte dürfen nicht länger das zentrale Kriterium für die Vergabe von Aufträgen sein.

Vielmehr geht es darum, die Leistung und damit die Wirtschaftlichkeit des Projekts in den Mittelpunkt zu stellen. Mit dieser Umorientierung kann dem ganzheitlichen Denken zum Durchbruch verholfen werden, und ganzheitliches Denken tut not, wenn wir den ökonomischen und den ökologischen Herausforderungen unserer Zeit gerecht werden wollen.

Auf Kundenbedürfnisse eingehen

In der Bauwirtschaft herrschten in der Vergangenheit mangelhafte Kundenorientierung im Zusammenhang etwa mit: ungenügende Prozessorientierung; fehlender Einbezug des Unternehmer-Know-how; zu viele Schnittstellen. Planer, Baumanager und Unternehmer arbeiteten nicht optimal zusammen.

Komplexe Aufgaben können nur gelöst werden, wenn eine Vertrauensbasis während der Abwicklung des Auftrages gewahrt ist. Der Kunde will einen An-

sprechpartner seines Vertrauens sowie die Gesamtleistung. Im weiteren ist der Kunde an innovativen und flexiblen Lösungen interessiert und fordert Kosten-, Termin- und Qualitätsgarantie. Auch die Kontinuität in der Kundenbeziehung ist ein wichtiger Aspekt. Mit verstärkter Zusammenarbeit aller am Bau Beteiligten können Kundenbedürfnisse optimal befriedigt werden.

Auf dem Bau werden fast immer Prototypen hergestellt. Man erfindet das Rad immer wieder neu. Positiv sind dabei die nicht abbrechende Kreativität und der dadurch initiierte Wandel. Bauverzögerungen kosten eine Menge Geld und reissen am Geduldssieden des Kunden. Kostenüberschreitungen können seine Existenz gefährden. Der Ruf nach Leistungen als Generalunternehmer oder Generalplaner wird immer stärker. Mit geführtem und moderiertem Teamwork aller der am Bau Beteiligten können in Zukunft Kundenbedürfnisse in komplexen Aufgabenstellungen gelöst werden.

Mittelständische Unternehmen gefordert

Der Druck von Kleinunternehmern mit weniger als 25 Mitarbeitern, aber auch Grossfirmen mit mehreren 100 bis über 1000 Mitarbeitern wird zunehmen. Betriebe mit 50 bis 150 Mitarbeitern konkurrie-

ren sowohl mit sehr kostengünstig operierenden Kleinunternehmern, aber auch mit finanzstarken Grossfirmen.

Neben der richtigen Einschätzung der finanziellen und technischen Möglichkeiten wird der Unternehmer der Zukunft über viel Flexibilität, Kreativität und Innovationsgeist verfügen müssen. Vor allem die mittelständischen Unternehmen sind gefordert. Trotz Deregulierung und Liberalisierung kämpfen die Bauleute gegen Baureglemente, Einsprüchen, Baumaterialienkartelle, Sozialkosten, Gewerkschaften, Umweltverbände, Immissionskontrollen.

Wir müssen innert kürzester Zeit Projektvorschläge mit Varianten erarbeiten, diese überzeugend präsentieren und die nachfolgende Herstellung garantieren. Oft müssen Leistungen aus den verschiedensten Bereichen in eine Kombination gebracht werden. Häufig ist nicht mehr nur das Geld der Engpass, sondern die kurzen Termine entscheiden über die Chance einer Auftragsvergabe. Kurze Termine betreffen Planer und Unternehmer, alle sind gefordert. Wir sitzen im gleichen Schiff.

Adresse des Verfassers:
Hermann Blumer, dipl. Bauing., ETH/SIA,
9104 Waldstatt

Der Beitrag enthält teilweise Zitate anderer Verfasser.

Zuschriften

Die Urabstimmung über den Art. 6 ist ungültig!

Rien ne vas plus... im SIA! Hart getroffen von der Krise verliert der Verein immer mehr an Vertrauenskredit, weil er sich unbedachterweise dem Neoliberalismus verschreibt. Letztes Abenteuer: Nach einer Reihe von unglaublichen Kurswechseln des Central-Comités ist nun die Urabstimmung vom SIA selbst als ungültig erklärt worden!

Unglaublich: Im Hinblick auf die Kartellkommission, welche sich für den SIA zu interessieren beginnt, prescht das Central-Comité so weit vor, dass es die obligatorischen Honoraransätze kurzerhand eliminiert. Sie verstehen richtig: Nicht die bestehende Honoraransatzregelung wurde mit einer anderen Art von Tarifierung ersetzt, der SIA verzichtet jetzt ganz auf eine eigene Honorarregelung: Ingenieure, Ar-

chitekten konkurrieren euch selbst: «Der Bilegere soll gewinnen», viva der wilde Liberalismus, der sich einen Deut um das Qualitätsversprechen des SIA kümmert.

Unglaublich: Die «Renovation» des Art. 6 ist keineswegs begründet, weder durch seine Zweckmäßigkeit noch durch seine Zielsetzung. Das Gatt-Abkommen von Marrakesch betrifft auch nicht die Dienstleistungen: Warum also soll man im nationalen Bereich diesbezüglich mehr tun, als auf internationaler Ebene vorsehbar ist? Doch SIA-Präsident Dr. Gasser sieht jetzt schon voraus, dass sich die Kartellkommission mit einer Änderung der SIA-Statuten nicht zufriedengeben wird: «Gewisse Forderungen zur Änderung unserer Reglementierung, insbesondere was die Folge der Leistungen und deren Honorierung betrifft, sind umstritten. Wir werden über diese Anliegen weiterverhandeln.» (ASIC-News 93, 1995)!

Unglaublich: An der Delegiertenversammlung (deren Repräsentativität in