

Zeitschrift: Schweizer Ingenieur und Architekt
Herausgeber: Verlags-AG der akademischen technischen Vereine
Band: 117 (1999)
Heft: 35

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: 04.04.2026

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

SIA-Informationen

Beschäftigungslage im Projektierungssektor im 2. Quartal 1999

Stabile Lage im Personalsektor: Marktvorteile für Büros mit zehn und mehr Mitarbeitenden

Die negative Entwicklung der Projektsummen hat sich seit Ende März 1999 mit Ausnahme des Wohnbaus und des öffentlichen Hochbaus entschärft. Im Wohnbausektor meldet ein Überhang von 8% und im öffentlichen Hochbau ein Überhang von 11% der Erhebungsteilnehmer eine rückläufige Entwicklung. Im Segment Tiefbau stellen wir einen positiven Saldo von 2% fest. Im industriell-gewerblichen Bereich halten sich die positiven und negativen Meldungen die Waage.

Der Bestand an Planungsaufträgen konnte sich gegenüber dem Vorquartal knapp halten. Die Reichweite der Auftragsbestände ist jedoch auf der Basis des heutigen Personalbestandes leicht gesunken. Während die Büros Ende März über eine Reichweite von 7,2 Monaten verfügten, sind es per Ende Juni 1999 noch 6,8 Monate.

Positiv ist die Beschäftigungsplanung per Ende September 1999 ausgefallen. Erstmals seit Anfang der 90er Jahre wollen die teilnehmenden Büros für das bevorstehende 3. Quartal per Saldo keinen Personalabbau mehr vornehmen. Für das erste Quartal 1999 plante noch ein Überhang von 12% einen Personalabbau, für das 2. Quartal 1999 resultierte noch eine Mehrheit von 2% der Büros, die Personal abbauen mussten.

Geschäftslage

Mit Ausnahme der Westschweiz weisen alle Wirtschaftsregionen eine Verbesserung der aktuellen Geschäftslage gegenüber dem Vorquartal aus. Spitzenreiter sind die Regionen um Basel und Zürich, aber auch das Tessin konnte sich erholen. Erfreulicherweise erwarten nun auch die Büros in der Romandie bis Ende 1999 eine klare Verbesserung ihrer Geschäftslage.

Es fällt auf, dass die Ingenieure die zukünftige Entwicklung ihrer Geschäftslage im Gegensatz zu den Architekten mehrheitlich pessimistisch beurteilen. Bei den Ingenieuren befürchtet ein Überhang von 6% eine Verschlechterung ihrer Geschäftslage, bei den Architekten erwartet ein Überhang von 7% eine Verbesserung bis Ende 1999.

Unser Auftragsbestand insgesamt war im Vergleich zum Vorquartal

	+	=	-	Saldo
Architektur- und Ingenieurbüros	21,3	57,8	20,9	0,4
Architekturbüros	23,6	58,7	17,7	5,9
Ingenieurbüros	19,5	57,2	23,3	-3,8
- Bauingenieure	21,0	58,1	20,9	0,1
- Haustechnik	7,8	72,9	19,3	-11,5
- Kulturtechnik	10,6	63,9	25,5	-14,9
- Andere	27,5	61,3	11,2	16,3

+ höher = gleich - niedriger

Unsere Auftragserwartungen sind für das neue Quartal

	+	=	-	Saldo
Architektur- und Ingenieurbüros	21,3	64,1	14,6	6,7
Architekturbüros	23,7	63,8	12,5	11,2
Ingenieurbüros	19,4	64,3	16,3	3,1
- Bauingenieure	14,4	69,1	16,5	-2,1
- Haustechnik	42,6	44,3	13,1	29,5
- Kulturtechnik	9,3	76,5	14,2	-4,9
- Andere	38,9	49,0	12,1	26,8

+ besser = unverändert - schlechter

Die Geschäftslage wird sich in den nächsten sechs Monaten

	+	=	-	Saldo
Architektur- und Ingenieurbüros	16,7	65,8	17,5	-0,8
Architekturbüros	21,5	63,2	15,3	6,2
Ingenieurbüros	12,8	67,9	19,3	-6,5
- Bauingenieure	10,3	67,8	21,9	-11,6
- Haustechnik	30,5	47,5	22,0	8,5
- Kulturtechnik	0,0	92,6	7,4	-7,4
- Andere	44,6	39,7	15,7	28,9

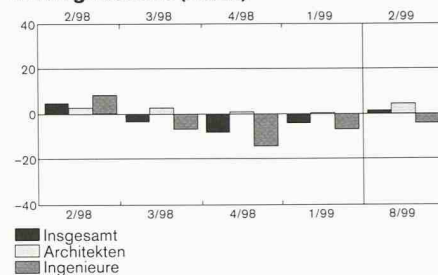
+ verbessern = nicht verändern - verschlechtern

Berücksichtigt man bei der Analyse der Daten den Faktor Bürogröße, so scheint es, dass Büros mit 10 und mehr Mitarbeitern mit den Marktbedingungen besser zurecht kommen als kleinere Büros. Ein Überhang von 9% der Büros mit 1 bis 9 Mitarbeitern leidet unter einer schlechten Geschäftslage. Ein Überhang von ebenfalls 9% der Büros mit 10 und mehr Mitarbeitern bezeichnet hingegen die aktuelle Geschäftslage mit dem Prädikat «gut».

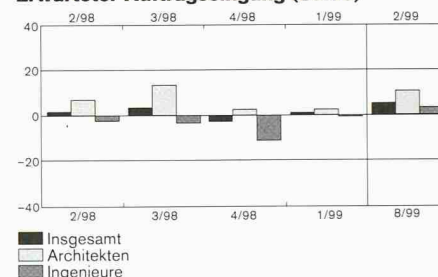
Anteil Umbau

Von den Projektsummen in neu abgeschlossenen Projektierungsverträgen entfallen 35% auf Umbauten und Renovationen (37% im Vorquartal) - der Architekturbereich hat einen Umbauanteil von 49% (53%), der Ingenieurbereich einen solchen von 24% (25%).

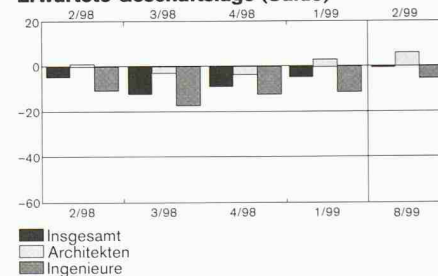
Auftragsbestand (Saldo)



Erwarteter Auftragseingang (Saldo)



Erwartete Geschäftslage (Saldo)



Honoraransätze bieten nach wie vor keine Hoffnung auf Erholung

Anhaltender Pessimismus kommt in den Erwartungen über die Preisentwicklung zum Ausdruck. 22% (27%) aller Befragten erwarten für das dritte Quartal 1999 einen weiteren Abfall der Honoraransätze, 76% (71%) rechnen mit einem unverändert tiefen Honorarniveau. An eine Erholung der Preise bis Ende September 1999 glauben knapp 2% (2%) der Erhebungsteilnehmer.

Walter Huber, Ökonom, SIA-Generalsekretariat

Beschäftigung	Zunahme in %	keine Veränderung in %	Abnahme in %
Ganze Schweiz	15 (12)	70 (74)	15 (14)
Architekten	16 (9)	67 (78)	17 (13)
Ingenieure	14 (14)	72 (71)	14 (15)
Mittelland Ost mit Zürich	18 (16)	67 (71)	15 (13)
Mittelland West mit Bern	17 (8)	72 (78)	11 (14)
Nordwestschweiz mit Basel	20 (17)	65 (70)	15 (13)
Ostschweiz mit St. Gallen	8 (11)	63 (80)	29 (9)
Tessin	6 (6)	79 (63)	15 (31)
Westschweiz	10 (13)	74 (67)	16 (20)
Zentralschweiz	20 (7)	64 (84)	16 (9)

1

Geplante Entwicklung der Beschäftigung im 3. Quartal 1999 (in Klammern Vorquartal)

Geschäftslage Ende Juni 1999	gut in %	befriedigend in %	schlecht in %
Ganze Schweiz	21 (19)	57 (57)	22 (24)
Architekten	23 (23)	54 (54)	23 (23)
Ingenieure	20 (16)	59 (60)	21 (24)
Mittelland Ost mit Zürich	28 (21)	54 (58)	18 (21)
Mittelland West mit Bern	20 (17)	61 (65)	19 (18)
Nordwestschweiz mit Basel	37 (37)	55 (53)	8 (10)
Ostschweiz mit St. Gallen	22 (21)	50 (54)	28 (25)
Tessin	19 (10)	55 (60)	26 (30)
Westschweiz	7 (9)	53 (48)	40 (43)
Zentralschweiz	24 (20)	55 (57)	21 (23)

2

Gegenwärtige Geschäftslagen in den Regionen (in Klammern Vorquartal)

Geschäftslage Erwartungen	Verbesserung in %	Stagnation in %	Verschlechterung in %
Ganze Schweiz	17 (14)	66 (67)	17 (19)
Architekten	22 (19)	63 (65)	15 (16)
Ingenieure	13 (11)	68 (68)	19 (21)
Mittelland Ost mit Zürich	14 (14)	74 (72)	12 (14)
Mittelland West mit Bern	17 (11)	65 (69)	18 (20)
Nordwestschweiz mit Basel	20 (21)	74 (65)	6 (14)
Ostschweiz mit St. Gallen	23 (16)	58 (67)	19 (17)
Tessin	18 (10)	64 (51)	18 (39)
Westschweiz	19 (12)	58 (56)	23 (32)
Zentralschweiz	23 (16)	52 (67)	25 (17)

3

Erwartungen über die Geschäftslage in den nächsten 6 Monaten (in Klammern Vorquartal)

Weiterbildung

SIA/FORM – Marketing und Akquisition

Als frischgebackener Inhaber eines Architekturbüros beschäftigte mich das Thema Marketing und Akquisition schon bei dessen Eröffnung. Ich realisierte bald, dass die Auftragsbeschaffung ein tragendes Fundament eines jeden Unternehmens ist. Im Vergleich zu anderen Wirtschafts-

zweigen ist in unserer Branche diesbezüglich ein grosses Manko vorhanden. Während meiner langjährigen Tätigkeit als Projektleiter hatte ich kaum Gelegenheit, mir entsprechende Kenntnisse anzueignen. Diese Unkenntnis hemmte mich, bekannte und unbekannte Bauherren anzusprechen.

Die Workshopreihe «Marketing und Akquisition für Ingenieure und Architekten» entsprach deshalb genau meinen Bedürfnissen.

Marketing und Akquisition, zwei Begriffe, die auf den ersten Blick für alle klar sind! Aber was steckt dahinter? Wie bekommt man diese Themen in den Griff? Neugierig nahm ich am Start-Workshop teil. Ehrlich gesagt, vieles an diesem ersten Kurstag war für mich noch nicht verständlich. Dadurch wuchs meine Motivation, an den nächsten Workshops teilzunehmen.

In den Folge-Workshops erhielt ich abwechslungsreich und gut strukturiert Wissen vermittelt, welches ich gedanklich immer wieder in mein Büro transferieren konnte. Die von den Kursteilnehmern definierten Themen und Probleme wurden vom Kursleiter vorbereitet und in Gruppen aufgearbeitet. Die Mischung der Teilnehmer lieferte viele neue Erkenntnisse hinsichtlich gemachter Erfahrungen und zweckmässiger Vorgehensstrategien. Die häufigen Präsentationen der Gruppenarbeiten erlaubten keinem Teilnehmer, einfach nur dazusitzen und zuzuhören! Wiederholte Rollenspiele und Videoaufzeichnungen lieferten dem einen und anderen wertvolle Gedankenanstösse.

In dreieinhalb Tagen konnten nicht alle Themen in der gleichen Tiefe abgehandelt werden. Für mich von zentraler Bedeutung waren die Themen «kalte und warme Akquisition», welche in der Form von 1:1-Beispielen mit Videoaufzeichnungen und anschliessender Analyse im Plenum diskutiert wurden. Die dabei erarbeiteten Grundlagen sind bei mir seither griffbereit und werden vor einer Akquisition konsultiert.

Der Workshop hat mich in meiner Verhandlungsposition gegenüber Bauherren gestärkt und meine diesbezüglichen früheren «Ladehemmungen» gelöst. Ich bin froh, die ganze Kursreihe besucht zu haben, und freue mich auf die geplante Fortsetzung.

Bruno Vogel, Architekt, Zürich

Nächste Workshopreihe Marketing und Akquisition

Die nächste Workshopreihe findet von Ende September bis Mitte November in Bern statt:

- Start-Workshop, 29.9.99, Nachmittag
- Marketing, 27.10.99, ganzer Tag
- Die persönliche Kundenbeziehung, 5.11.99, ganzer Tag
- Das Akquisitionsgespräch, 19.11.99, ganzer Tag

Weitere Informationen und Anmeldung: SIA/FORM, Schweiz. Ingenieur- und Architekten-Verein, Telefon 01 283 15 58, Fax 01 201 63 35, form@sia.ch oder <http://www.sia.ch>