

Zeitschrift: Schweizer Ingenieur und Architekt
Herausgeber: Verlags-AG der akademischen technischen Vereine
Band: 118 (2000)
Heft: 14

Sonstiges

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: 15.01.2026

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

Nr. 14
7. April 2000
118. Jahrgang
Erscheint wöchentlich

Redaktion SI+A:
Rüdigerstrasse 11
Postfach, 8021 Zürich
Telefon 01 288 90 60
Telefax 01 288 90 70
E-Mail SI_A@swissonline.ch

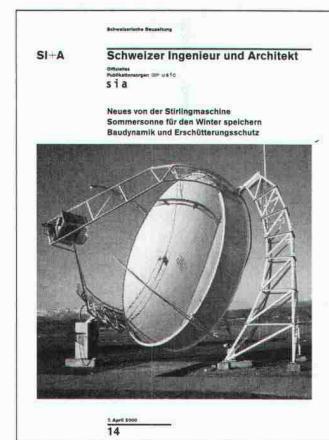
Herausgeber:
Verlags-AG der akademischen
technischen Vereine

USIC-Geschäftsstelle:
Telefon 031 382 23 22
Telefax 031 382 26 70

SIA-Generalsekretariat:
Telefon 01 283 15 15
Telefax 01 201 63 35
E-Mail gs@sia.ch
Normen Tel. 061 467 85 74
Normen Fax 061 467 85 76
Internet <http://www.sia.ch>

GEP-Geschäftsstelle:
Telefon 01 632 51 00
Telefax 01 632 13 29
E-Mail info@gep.ethz.ch

Inhalt



Zum Titelbild: Neues von der Stirlingmaschine

Über den Stand der Entwicklung, derzeitige und neue Anwendungen der Stirlingmaschine berichtet der Beitrag auf Seite 9. Das Titelbild zeigt eine Anlage des Dish/Stirling-Systems bei Almería, Spanien (Bild: Schlaich Bergermann und Partner).

Standpunkt

- 3** *Richard Liechti*
Wo (auch) die Grossen der Schuh drückt

Energie

- 4** *Peter Hartmann, Heinz Juzzi et al.*
Sommersonne für den Winter speichern - ein Traum?

Bauphysik

- 21** *Gérard Rutishauser, Waldemar Stühler*
Baudynamik und Erschütterungsschutz

Rechtsfragen

- 26** *Erwin Hepperle*
Beurteilung von Erschütterungen und Körperschall

Umwelt

- 27** *Heinz Kastien*
Farben und Lacke, eine schleichende Gefahr?

Wettbewerbe

- 37** Laufende Wettbewerbe und Ausstellungen

Mitteilungen

- 39** Industrie und Wirtschaft. Bücher. Nekrologie. SIA-Informationen. Veranstaltungen. Hilsa-Standbesprechungen. Neue Produkte

Impressum

am Schluss des Heftes

IAS 6

Erscheint im gleichen Verlag:
Ingénieurs et architectes suisses
Bezug: IAS, rue de Bassenges 4, 1024 Ecublens, Tel. 021 693 20 98

Architecture

Henri Rochat
Entre culture et nature, quatre partis pris paysagers
pour l'Expo.02

Ausblick auf Heft 15

Ausstellung «Lausanne Jardins 2000»

Ulrike Schettler
Neugestaltung Eingang und Restaurant des Zoos Zürich

Wo (auch) die Grossen der Schuh drückt

Eine neue Form der Zusammenarbeit von Bauträgern, Planern und Unternehmen solle gefunden werden, um künftig auf effiziente Weise genau das zu produzieren, was der Kunde braucht. Solchermassen lautete eines der Ziele der Tagung «Aufbruch in die Bauzukunft». Hinter der Veranstaltung stand die Allianz der Bauindustrie-Organisationen, ein Zusammenschluss dreier Verbände, deren Mitglieder sich aus den grösseren Generalunternehmungen sowie Firmen der schweizerischen Bau- und Gebäudetechnikindustrie zusammensetzen. Das in grosser Zahl angereiste Publikum erfuhr zum einen viel Wahres und für die meisten wohl nicht ganz Unbekanntes über die Situation der Bauwirtschaft: zum Beispiel dass der Kunde angesichts der sich konkurrenzierenden Unternehmen neue Forderungen stelle, etwa diejenige nach einem Angebot aus einer Hand oder nach Leistungen, die weit über die Erstellungsphase eines Bauwerks hinausgingen. Und dass die im Baubereich tätigen Unternehmen, seien sie an der eigenen, wenn möglich gar prosperierenden Zukunft interessiert, gut daran täten, sich auf diese Kundenwünsche einzustellen. Konkrete Strategien, um sich im veränderten Markt zu behaupten, erarbeitet das ETH-Institut für Bauplanung und Baubetrieb in Zusammenarbeit mit verschiedenen Bauunternehmen. Für kleinere Firmen bestehe gemäss Prof. Gerhard Girmscheid die Möglichkeit, gemeinsam als Systemanbieter am Markt aufzutreten. Für weitere Projekte sei er im Übrigen auf der Suche nach Partnern aus der Wirtschaft.

Was aber bedeutet die erwünschte neue Art der Zusammenarbeit von Bauherrschaft und Unternehmen? Ein Punkt kristallisierte sich bald heraus, der mithin aufzeigte, wo (auch) die Grossen der Branche der Schuh drückt: dass nämlich die Bauwilligen davon zu überzeugen seien, nicht dem billigsten Anbieter, sondern dem innovativsten und leistungsorientiertesten den Zuschlag zu geben. Zu diesem Zweck unterstützen die Generalunternehmer das Leistungsmodell der Gruppe der schweizerischen Gebäudetechnik-Industrie (GSGI), das mit der bisherigen Praxis des einseitigen Preiswettbewerbs brechen will. Das Modell konzentriert sich zum einen auf die Organisation des Bauablaufs, wo es auf das Zusammenwirken aller Beteiligten und den frühen Einbezug der Gebäudetechnik setzt. Besondere Beachtung schenkt es der Be- wirtschaftung von Gebäuden. So sollen mögliche spätere Wandel der Nutzerbedürfnisse bereits bei der Planung berücksichtigt werden, wodurch der Kunde auf längere Sicht grosse Einsparungen erzielt. Beispiele zeigten, wie dieses Postulat mit einer flexiblen Raumnutzung bei Bürogebäuden umgesetzt wird. Bei Wohnbauten allerdings dürfte ein solches Vorausplanen späterer Ansprüche schon seherische Qualitäten verlangen.

Die Tagung wandte sich sinnvollerweise auch an «aufgeschlossene Bauherren». Prompt machte ein Vertreter der öffentlichen Hand im Publikum auf die Tücken der Auftragsvergabe an den besten und nicht den billigsten Anbieter aufmerksam. So habe man bei einer Schulrenovation ein Präqualifikationsverfahren durchgeführt und schliesslich das Team gewählt, dessen Angebot längerfristig den grössten Nutzen versprach. Eine Flut von Einsprachen der nicht-berücksichtigten günstigeren Büros sei die Folge gewesen...

Gute Ideen müssten, so der Präsident des GU-Verbandes, durch finanzielle Anreize gefördert werden. Es sei deshalb unabdinglich, auch den beteiligten Planern wieder bessere Honorare auszurichten. Die Planerbüros müssten wieder Gewinne erzielen können, um die notwendigen Investitionen vorzunehmen und attraktive Arbeitsplätze anzubieten. Dem bleibt kaum etwas hinzuzufügen: In der Tat wird die gewünschte hohe Qualität des Gesamtangebotes sonst kaum zu erreichen sein.

Richard Liechti

Das Leistungsmodell der Gruppe der schweizerischen Gebäudetechnik-Industrie und Informationen zur Tagung «Aufbruch in die Bauzukunft» (16.3.2000, Zürich) sind erhältlich beim Sekretariat GSGI, Zürcherstr. 65, 9501 Wil, Tel. 071 983 55 77.