

**Zeitschrift:** Tec21  
**Herausgeber:** Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein  
**Band:** 128 (2002)  
**Heft:** 16: Expo.02-Vorschau

## 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:** 28.01.2026

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

# Neuerungen bei Honoraren und Mitgliedschaft

**In ihrer Sitzung vom 22. März verabschiedete die Direktion die Detailregelung für die neue persönliche Mitgliedschaft sowie ein grundsätzlich neues Modell für die Ermittlung des Honorars von Planerinnen und Planern.**

Mit dem neuen Zeitaufwandmodell (so lautet der Arbeitstitel) zur Ermittlung von Honorarangeboten durch Architektur- und Ingenieurbüros beschreitet der SIA einen völlig neuen Weg. Bisher ergaben sich aus den Leistungs- und Honorarordnungen (LHO) SIA 102, 103, 104, 108 und 110 Werte in Franken. Nun sollen als Ergebnis der Berechnungen nach LHO die Honorarangebote in nach beruflicher Qualifikation differenzierteren Stunden ermittelt werden. Nach Konsultation der Spezialkommission für Honorare (SKH), in welcher neben den Präsidenten der Honorarkommissionen und des Leistungsmodells LM SIA 112 auch die Präsidenten des BSA, der USIC und der Ingenieur-Geometer Schweiz (IGS) vertreten sind, hat die Direktion den Grundsatzbeschluss zur Weiterbearbeitung des Modells gefasst. Entsprechend wurde der Entwurf des Schreibens an die Wettbewerbskommission (WEKO) mit dieser Vorwärtsstrategie verabschiedet. Ziel ist es, bis Mitte 2003 die Honorarkapitel der LHO zu überarbeiten. Dazu wird unter Bezug von Präsidenten der Honorarkommissionen ein Projekt gestartet.

## Öffnung Mitgliedschaft

Im November 2001 verabschiedete die Delegiertenversammlung die Änderung der Statuten und des Mitgliederreglements mit dem Ziel einer gewissen Öffnung des SIA. Die von der Direktion beauftragte Kommission, bestehend aus Vertretern der Sektionen, der Berufsgruppen, der Direktion und des Generalsekretariates, hat in vier Sitzungen einen umfassenden Vorschlag für die Regelung der Details erarbeitet. Die Direktion hat diesem zugestimmt.

Ab Mitte August 2002 können Fachleute mit einem HTL-, Fachhochschul- resp. Bachelorabschluss und in der Regel fünfjähriger Berufspraxis ein Gesuch um Aufnahme als Einzelmitglied SIA einreichen. Dieses besteht aus dem eigentlichen Aufnahmegericht und einem Bewerbungsdossier. In diesem sind insbesondere die Weiterbildungsaktivitäten wie Nachdiplomstudium und Nachdiplomkurse (NDS, NDK etc.) sowie Projekte resp. Referenzarbeiten nachzuweisen. Auf dieser Basis wird die Äquivalenz mit einem universitären resp. Masterabschluss beurteilt. Die Unterlagen für das Aufnahmegericht werden ab Mitte Juni erhältlich sein.

Die Sektionen werden mittels Mentoren und die Berufsgruppen mittels einer Aufnahmekommission mit Referenten in den Prozess der Beurteilung einbezogen. Die Sektionen und Berufsgruppen werden in diesen Tagen vom Generalsekretariat direkt über die Einzelheiten informiert. Einführungsseminare für die damit betrauten Personen sind vorgesehen.

Absolventinnen und Absolventen einer universitären Ausbildung können wie bisher nach ihrem Diplomabschluss und drei Jahren Berufspraxis ohne Abgabe eines Bewerbungsdossiers als Einzelmitglied in den SIA treten. Neu werden dies auch Inhaber eines Masterdiploms der universitären Stufe oder von Fachhochschulen tun können. Der SIA wird seine assoziierten Mitglieder über die neue Möglichkeit im Juni direkt informieren.

## Erfreulicher Rechnungsabschluss

Mit Genugtuung nahm die Direktion vom guten Rechnungsergebnis des Jahres 2001 Kenntnis. Es können per saldo mehr projektbezogene Rückstellungen gebildet werden, als budgetiert war. Damit werden die Rückstellungen erstmals den Wert von 1995 wieder übersteigen. Zu weiteren Details wird nach Verabschiedung von Rechnung und Kommentar zuhanden der Delegiertenversammlung an der nächsten Sitzung der Direktion informiert.

*Eric Mosimann, Generalsekretär SIA*

## Freie Kursplätze: Verrechnen von Preisänderungen



Referenten: Werner Furler, KBOB-Arbeitsgruppe  
Preisänderungsfragen, BBL, Bern  
Peter Kropf, Wolf, Kropf & Partner AG, Zürich  
Eric Kistler, Astra, Bern  
Christian Krauer, SBV-TBA, Zürich  
Ulrich Hänni, SBV-TBA, Zürich

TTV4-02	23. April 02	Basel
TV8-02	28. Mai 02	Chur
TV9-02	4. Juni 02	Zürich
TV10-02	11. Juni 02	Bern

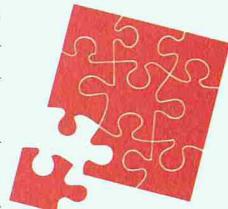
jeweils von 09.00–17.00 Uhr

Teilnahmegebühr	SIA-Mitglieder	Fr. 350.–
	Nichtmitglieder	Fr. 450.–

Die Detailbeschreibungen finden Sie im gedruckten Weiterbildungsprogramm 2002 des SIA und auf der Homepage [www.sia.ch](http://www.sia.ch) unter Weiterbildung. Auskünfte und Anmeldung bei sia form, Kursadministration, Selnaustrasse 16, Postfach, 8039 Zürich, Tel. 01 283 15 58, Fax 01 201 63 35, E-Mail: [form@sia.ch](mailto:form@sia.ch)

# Kurs: Gedächtnistraining

(kr) Über ein gutes Gedächtnis verfügt derjenige, der zur rechten Zeit die richtige Information zur Verfügung hat. Dabei geht es nicht nur darum, 100 Telefonnummern auswendig zu können. Vielmehr geht es darum, die geistige Leistungsfähigkeit, die Lern- und Aufnahmefähigkeit zu steigern und die Gedächtnisleistung zu verbessern. Die Datenflut in unserer heutigen Zeit nimmt stetig zu. Ohne eine entsprechende Technik und ein gut trainiertes Gedächtnis sind wir damit häufig überfordert. Wichtige Informationen gehen verloren, oder wir haben sie genau dann nicht zur Hand, wenn wir sie dringend brauchen. Ein guter Handwerker arbeitet mit beiden Händen. Genauso wichtig ist es, bei geistigen Arbeiten das ganze Gehirn, d.h. beide Hirnhälften gleichermassen einzusetzen. So wird es uns möglich, durch geistiges Mind Mapping auch komplexere Aufgaben zu lösen. Der Kurs hilft Ihnen, eine Rede ohne Manuskript zu halten. Sie lernen, ganze Arbeitsabläufe im Kopf abzuspeichern. Sie erfahren, wie Sie sich auf Verhandlungen oder eine Prüfung vorbereiten und einen geistigen Spick erstellen können. Mit der richtigen Technik können Sie sich zwanzig fremde Namen und Gesichter merken. Auf diese und viele weitere Fragen gibt der Kurs «Multi Memory – geistig fit fürs Business» nicht nur theoretische Antworten. Am Ende des Kurstages werden Sie überrascht sein, mit welch geringem Aufwand sich die Gedächtnisleistung steigern lässt. An praktischen Beispielen erfahren Sie selbst, zu welchen erstaunlichen Leistungen Ihr Gedächtnis fähig ist.



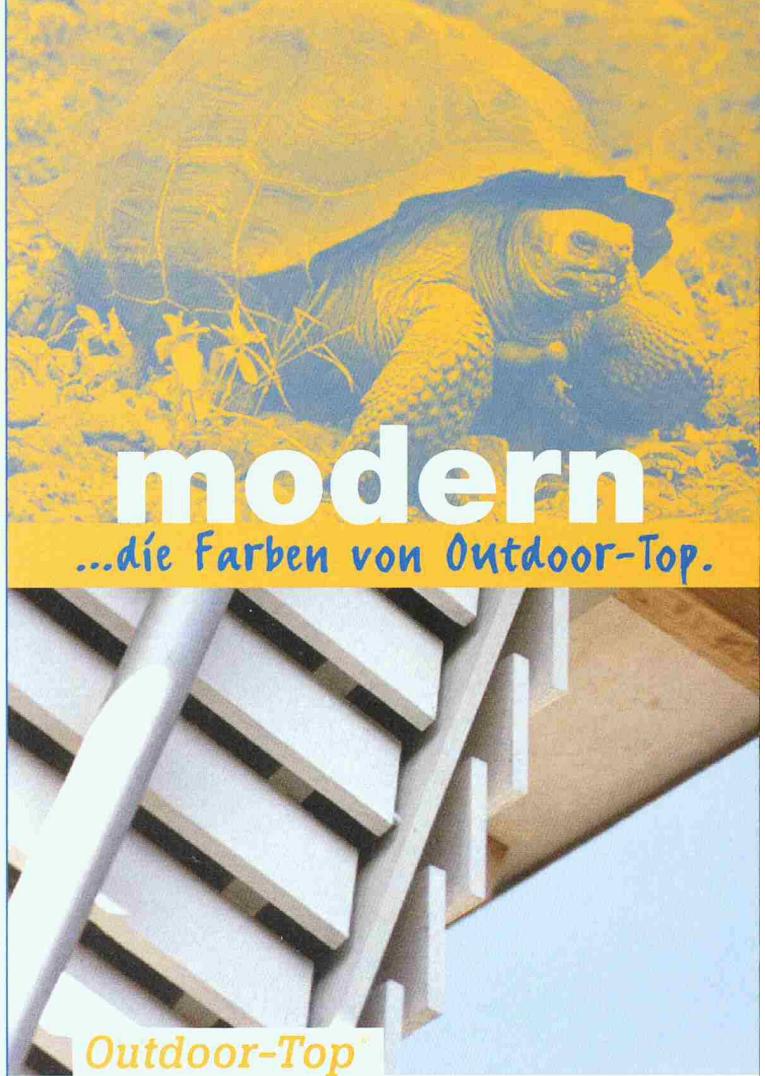
## Gedächtnistraining

Referent Kurt Hollenstein

MM4-02 15. Mai 2002, 9.00–17.00 Zürich

Teilnahmegebühr	SIA-Mitglieder	Fr. 385.–
	Nichtmitglieder	Fr. 425.–

Die Detailbeschreibung finden Sie im gedruckten Weiterbildungskatalog 2002 des SIA und auf der Homepage [www.sia.ch](http://www.sia.ch) unter Weiterbildung. Auskünfte und Anmeldung bei sia form, Kursadministration, Selnaustr. 16, Postfach, 8039 Zürich, Tel. 01 283 15 58, Fax 01 201 63 35, E-Mail: [form@sia.ch](mailto:form@sia.ch)



A large advertisement featuring a close-up of a tortoise shell at the top, followed by the word "modern" in large white letters and "...die Farben von Outdoor-Top." in blue. Below is a photograph of a modern building facade made of light-colored horizontal wooden panels. The "Outdoor-Top" logo is visible at the bottom left of the image.

**Mit Outdoor-Top-Holzfassaden erhalten Sie mehr als eine Fassade. Outdoor-Top besteht aus dem Trägermaterial Holz, modernstem Farbsystem und der fachgerechten Applikation. Der Haut des Gebäudes - der Farbe - wurde grösste Beachtung geschenkt. Es werden modernste Mikro- und NANO-Teilchen eingesetzt. Outdoor-Top ist in allen RAL- oder NCS-Farbtönen erhältlich. Für die werkstoffgerechte Verarbeitung und modernste Technologie steht der Fassadenpass.**

**Outdoor-Top ist die sichere Art, Trend zu zeigen.**

- Verlangen Sie detaillierte Unterlagen bei:



# Gefragte SIA-Verlagsprodukte

**Die Verlagsprodukte des SIA haben Erfolg. Das zeigt die Auswertung für das Geschäftsjahr 2001, welche die Umsätze aus Einzelverkauf und Abonnement sowie die Kundenstruktur des SIA durchleuchtet.**

Die Anzahl der Lieferungen aus dem Verlag des SIA stieg im Jahr 2001 um 11 Prozent auf nahezu 20000 Sendungen. Im gleichen Zeitraum ist der Nettoumsatz um 28 Prozent auf 4 Millionen Franken gestiegen. Daraus entfällt etwa ein Viertel auf das Normenabonnement. Das Verhältnis von deutschem und französischem Abonnement entspricht mit 4:1 dem Vorjahr. Das höhere Bestellvolumen senkte den Vertriebsaufwand auf unter 10 Prozent. Im Abonnementversand beträgt dieser Aufwand weniger als 7 Prozent. Die Onlinebestellungen machen mit rund einem Dutzend Aufträgen pro Tag 15 Prozent aus.

## Kerngeschäft Normenwerk

Das Normenwerk (Normen, Ordnungen, Empfehlungen und Normenspezifische Vertragsbedingungen) erbringt 64 Prozent Anteil am Umsatz. Das verdeutlicht die Kernkompetenz des SIA, die im Normenschaffen liegt. Den grössten Umsatzzuwachs von 75 Prozent erzielten die Gesamtwerke. Das liegt vor allem am Verkauf der CD-Norm, bei der im letzten Jahr viele neue Lizenznehmer gewonnen wurden. Ein weiterer Grund dafür ist das Angebot der Gesamtmappe zu den neuen LM/LHO und der dazugehörigen Vertragsmappe. Die Gesamtwerke machen einen Umsatzanteil von 15 Prozent aus. Auch die Dokumentationen verzeichnen einen Zuwachs von 21 Prozent. Das Merkblatt 2007 «Qualität im Bauwesen» hat den Umatz der Merkblätter um 66 Prozent gesteigert. In der neuen Rubrik «Fachliteratur» mit Publikationen anderer Verlage wurde ein Umsatzanteil von 0,6 Prozent erzielt. Damit liegen diese Titel knapp über jenem der Sonderpublikationen des SIA.

## Gefragte Neuerscheinungen

Die Verkäufe des Jahres 2001 wurden nach Nettoumsatz und nach Anzahl der verkauften Exemplare ausgewertet. Es zeigt sich wieder deutlich, dass vor allem die Neuerscheinungen einen Spitzenplatz in der Umsatzhierarchie belegen. Im Geschäftsjahr waren dies vor allem die Leistungs- und Honorarordnungen und

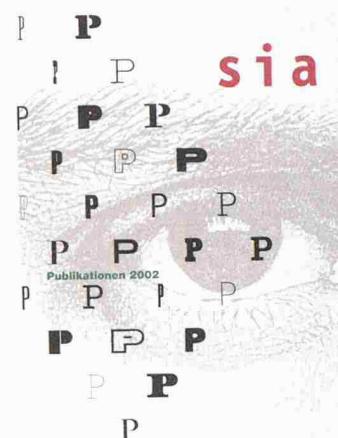
das Leistungsmodell. Diese wurden nur noch von den Verkäufen der Norm SIA 380/1 «Thermische Energie im Hochbau» übertroffen. Die erfolgreichste Dokumentation blieb «Kennzahlen im Immobilienmanagement» D 0165. Die neu erschienenen Dokumentationen D 0170 «Thermische Energie im Hochbau», D 0158 «Geländer und Brü-

stungen», D 0166 «Wärme- und Feuchteschutz» befinden sich alle unter den 30 am besten verkauften Publikationen des Jahres 2001. Hier wird deutlich, dass Dokumentationen mit thematischem Bezug auf die Normen Anklang finden. Die direkten Angebote an Kunden der entsprechenden Norm zeigen hohe Rücklaufzahlen von bis zu 22 Prozent.

Für die CD-Norm des SIA konnten im letzten Jahr 95 neue Lizenznehmer gewonnen werden, und lediglich 31 Kunden haben auf die Zusendung des Updates im Dezember verzichtet. Zurzeit verzeichnen wir 406 Lizenznehmer für die CD-Norm. Bei der Auswertung der verkauften Exemplare schlagen vor allem die Vertragsformulare des Werkvertrages 1023 zu Buche, die in allen drei Landessprachen in grossen Mengen verkauft werden. Insgesamt erbringen die 100 umsatzstärksten Publikationen einen Umsatzanteil von 86 Prozent am Gesamtumsatz. Rund die Hälfte davon sind Neuerscheinungen des Jahres 2001.

## Breit gefächerter Abnehmerekreis

Die Verkäufe des Jahres 2001 wurden auch nach Kundenumumsatz ausgewertet. Die hundert umsatzstärksten Kunden erbringen einen Anteil von 18 Prozent am Gesamtumsatz. Die Kundenstruktur ist also sehr differenziert und setzt sich nicht nur aus wenigen Grosskunden zusammen. Von den rund 12500 Kunden, welche im Berichtsjahr bestellten, sind 68 Prozent Nichtmitglieder, 15 Prozent Einzelmitglieder und 13 Prozent Firmen. Die Nichtmitglieder erbringen 56 Prozent der Umsätze, Einzelmitglieder 20 und Firmen 19 Prozent. *Sven Ziegenrücker, Marketing und Verlag*



**Die beste Übersicht über die aktuellen SIA-Verlagsprodukte finden Sie im Publikationsverzeichnis 2002**

# CD-Norm, ein unentbehrliches Werkzeug

(sz) 15 schwere Bundesordner mit insgesamt mehr als 10000 Seiten sind auf einer einzigen CD, der CD-Norm des SIA, gespeichert. Die aktuelle Version v6/01 enthält alle gültigen Normen, Richtlinien, Empfehlungen und Merkblätter sowie sämtliche Neuerscheinungen und die revidierten Normen und Ordnungen bis November 2001, insgesamt über 300 Titel. Die SIA-CD-Norm ermöglicht einen sekundenschnellen Zugriff auf das gesamte schweizerische Normenwerk des SIA. Die gewünschten Informationen sind in den Sprachen Deutsch, Französisch, Italienisch und Englisch abruf-



Die handliche CD-Norm erlaubt effizientes Arbeiten

bar. Ein umfangreiches Einstiegsmenü erleichtert den bequemen Zugriff. Die Navigation innerhalb des Normenwerks wird durch eine intelligente Suchfunktion nach Stichworten, nach Nummer der Norm oder nach Thema unterstützt. Die CD-Norm ist ein ideales Arbeitsinstrument, um Zeit, Arbeitsaufwand und Platz zu sparen. Sie bildet eine ideale Ergänzung zum gedruckten Normenwerk. Die CD-Norm ist zum Preis von Fr. 3330.– bzw. Fr. 1110.– für Abonnenten des gedruckten Normenwerks bei der SIA Auslieferung, c/o Schwabe & Co AG (Tel. 061 467 85 74, Fax 061 467 85 76, auslieferung@schwabe.ch) erhältlich.

The advertisement features a large, yellow-tinted photograph of a giant tortoise. Overlaid on the image is the word "auffallend" in large white letters, followed by "...die Sicherheit von Outdoor-Top." in blue. Below the text is a photograph of a modern building facade with horizontal cladding. The letters "T" and "G" are prominently displayed on the facade, where "T" is above a window and "G" is on the right side. The word "Outdoor-Top" is written in orange at the bottom left of the facade image.

Mit Outdoor-Top-Holzfassaden-Systemen fallen Ihre Objekte mit Sicherheit auf.

Outdoor-Top ermöglicht eine individuelle persönliche Gestaltung und unterstreicht den Charakter Ihres Gebäudes. Die Sicherheit für eine werkstoffgerechte Verarbeitung und die konstante Farbschichtdicke gibt Ihnen der Fassadenpass von Outdoor-Top.

Outdoor-Top ist die sichere Art, Charakter zu zeigen.

■ Verlangen Sie detaillierte Unterlagen bei:

