

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Tec21**

Band (Jahr): **128 (2002)**

Heft 27-28: **Natur und Natürlichkeit**

PDF erstellt am: **21.09.2024**

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern. Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

### **Haftungsausschluss**

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.



**Das Baumaterial- und Ersatzteillager bei der Baustelle Mitholz lässt den Umfang der Bauarbeiten erahnen.**

Lötschbergachse hervorzuheben. Hier haben die Verantwortlichen der BLS Alp Transit beste Informationspolitik und nachahmenswerte Öffentlichkeitsarbeit geleistet. An der FGU-Fachtagung war die ausgezeichnete Zusammenarbeit zwischen den beiden Bauherren BLS Alp Transit und der Alp Transit Gotthard AG förmlich zu spüren. Der gegenseitige, wöchentliche Informationsaustausch und Problembesprechungen sind fast schon ein Novum im (leider) noch stark föderativ denkenden Schweizer Bauwesen. Der Austausch von Erfahrungen bei Planung und Bau von grossen Untertagbauprojekten entspricht einem grossen Bedürfnis. Deshalb sind periodische Zusammenkünfte nicht nur notwendig, sondern auch sehr beliebt. Es ist nicht zuletzt der FGU des SIA zu verdanken, dass der Weltverband der Tunnelbauer, die International Tunneling Association (ITA), dieses Jahr ihren Sitz in die Schweiz verlegt hat.

*Angelo Zoppet, Goldau*

#### **Testtunnel Mitholz**

Neue Anwendungsmethoden der (geologischen) Vorerkundung, die hohen Anforderungen an die Betonsysteme oder spezielle Lösungen für Abdichtungssysteme sowie die in der Schweiz erstmalig angewandten Prüf- und Kontrollmethoden fordern von allen Baufachleuten eine Menge innovativer Ideen, nicht zuletzt wegen der Bauherrenvorgabe bezüglich Nutzungs- und Gebrauchsdauer von 100 Jahren. Damit die aussergewöhnlichen Anforderungen an das spätere (vorgegebene) Tunnelklima wie Luftfeuchtigkeit, Bergwasser, hohe Temperaturen usw.) auch praxissgerecht überprüft werden können, hat man im Fusspunkt Mitholz einen Versuchs- und Testtunnel erstellt und eingerichtet. Diese Massnahme ist bereits heute ein voller Erfolg. Beiden Neat Basistunnels kommen die Erkenntnisse dieser Grossversuche im Massstab 1:1 zugute.

# Erfolg hat zwei Gründe. Der eine ist Ihre Idee



# Allplan FT

*Projekt: Überbauung Kistenfabrik, Zug Wiederkehr Kruppenacher Architekten AG, Zug*

*„Allplan FT hilft uns, die Idee zu verwirklichen und unterstützt die Umsetzung von der Projektierung bis zur Detailplanung.“*



**NEMETSCHKEK  
FIDES & PARTNER AG**

Distribution und Vertrieb  
Nemetschek Fides & Partner AG  
8304 Wallisellen, 01 / 839 76 76  
3018 Bern, 031 / 998 43 50, [www.nfp.ch](http://www.nfp.ch)

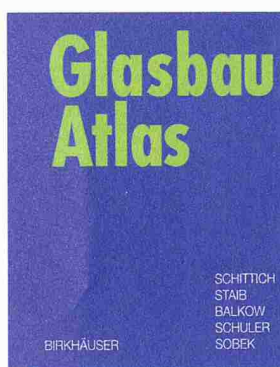
Unser Partner in der Ostschweiz  
CDS Bausoftware AG, Heerbrugg  
071 / 727 94 94, [www.cds-sieber.ch](http://www.cds-sieber.ch)

Unser Partner in der Westschweiz  
ACOSOFT SA, 1870 Monthey  
024 / 471 94 81, [www.acosoft.ch](http://www.acosoft.ch)



## Glasbau Atlas

(sz) Die Konstruktionsatlanten der Edition Detail haben unter Architekten und Bauingenieuren Massstäbe gesetzt. Der Glasbau Atlas von Christian Schittich und Gerald Staib zeigt in bewährter Weise die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten von Glas, das in der Architektur mehr und mehr zum zentralen Werkstoff geworden ist. Wo immer Transparenz und natürliches Licht erwünscht und Bauten von besonderer Leichtigkeit und Eleganz angestrebt werden, kommt dieses technisch anspruchsvolle wie ökologisch bedeutsame Material zum Einsatz.



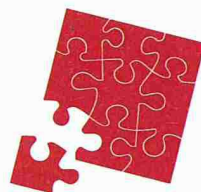
Der Glasbauatlas vermittelt die Grundlagen der Konstruktion. Er informiert über Festigkeit, Tragverhalten, Tragwerke, Befestigungsmöglichkeiten und Oberflächenbehandlung ebenso wie über Bauphysik, Glasarten, Energiegewinne, Normen und Richtlinien. Und er stellt an einer Vielzahl ge-

bauter Beispiele die gesamte Palette des zeitgenössischen Glasbaus vor. Alle Planzeichnungen wurden für dieses Werk eigens hergestellt und ermöglichen so eine Les- und Vergleichbarkeit auf einem ebenso einheitlichen wie hohem Niveau.

Christian Schittich und Gerald Staib: Glasbau Atlas, 1. Auflage 1998, Birkhäuser Verlag, 328 Seiten, Format 24 x 30 cm, 127 Farb- und 980 SW-Abbildungen, gebunden, Preis Fr. 168.- (keine Rabatte). Bestellung an SIA Auslieferung, Schwabe & Co AG, Postfach 832, 4132 Muttenz 1, Tel. 061 467 85 74, Fax 061 467 85 76, E-Mail: auslieferung@schwabe.ch

## Kurs: Marketing und Akquisition

(kr) Der Kurs Marketing und Akquisition richtet sich an Ingenieurinnen und Ingenieure, Architektinnen und Architekten, welche ihre Leistungen und die ihres Unternehmens erfolgreicher vermarkten wollen. In der dreiteiligen Workshopreihe erarbeiten Sie die Grundlagen zum Auf- und Ausbau von erfolgreichen Kundenbeziehungen und lernen die für Ihren Alltag wichtigen Akquisitionswerkzeuge kennen und anwenden.



### Verkaufe keine Schuhe, verkaufe bequemes Gehen

Die Workshopreihe umfasst einen Startworkshop und drei darauf aufbauende Module. Im Startworkshop lernen Sie die Struktur eines Marketingkonzeptes kennen, entwickeln gemeinsam eine Situationsanalyse und erarbeiten so das Fundament für Ihr Marketing. Sie bestimmen die für Ihre Praxis wichtigen Erfolgsfaktoren und legen damit die Themenschwerpunkte für die nachfolgenden Module fest. Modul 1 «Marketing» behandelt die strategischen und operativen Erfolgspositionen, Modul 2 die persönliche Kundenbeziehung, Modul 3 das Akquisitions- und Verkaufsgespräch. Die Teilnehmer bestimmen die Themenschwerpunkte selber und bearbeiten diese anhand von Beispielen und Situationen aus ihrer Praxis.

### Marketing und Aquisition für Ingenieure und Architekten

Referent: Bernhard Loosli

MA13-02

Startworkshop:	2. Oktober 2002	13.30–17.30
Mod. 1 Marketing:	31. Oktober 2002	09.00–17.00
Mod. 2 und 3 Kundenbeziehung und Akquisitionsgespräch:	8./9. November 2002	09.00–17.00

Kursort: Region Zürich

Teilnahmegebühr	SIA-Mitglieder	Fr. 1530.-
	Nichtmitglieder	Fr. 1690.-

Die Detailbeschreibung 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, Selnastr. 16, Postfach, 8039 Zürich, Tel. 01 283 15 58, Fax: 01 201 63 35, E-Mail: form@sia.ch