

Zeitschrift: Tec21
Herausgeber: Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein
Band: 131 (2005)
Heft: 21: Strategien im Wohnungsbau

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: 15.01.2026

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

Geschäftslage im 1. Quartal 2005: Steigende Leistungen

Besonders die mittleren und die grossen Büros sind mit dem gegenwärtigen Geschäftsgang zufrieden. Gegenüber dem Vorquartal verzeichnet der Wohnbau eine höhere Bausumme, die erbrachten Leistungen nahmen zu, und die Preise sowie die Zahl der Beschäftigten scheinen sich zu stabilisieren.

(kof/sia) Gemäss der von der Konjunkturforschungsstelle der ETH (KOF) im Auftrag des SIA durchgeführten Erhebung zur Beschäftigungslage im 1. Quartal 2005 äussert sich eine grosse Mehrheit der Planungsbüros zufrieden zur Geschäftslage. Drei von fünf Büros beurteilen sie als befriedigend (rund 60%) und eines von vier sogar als gut (26%). Nur bei jedem siebten Büro (14%), das sind gleich viele wie im Vorquartal, gilt die jetzige Geschäftslage als schlecht. Die bessere Lage wird dadurch unterstrichen, dass nur noch eines von zehn Büros (10% gegenüber 13% im Vorquartal und 15% vor einem halben Jahr) eine Abnahme der erbrachten Leistungen beklagt. Dabei äussern sich hauptsächlich die mittleren und grossen Büros, also solche mit zehn und mehr Beschäftigten, befriedigt. Nur jeder Zehnte (rund 10%) dieser Planer findet die Geschäftslage schlecht. Hingegen meldet eines von fünf (rund 20%) kleinsten und kleinen Büros, also solche mit einem bis fünf bzw. sechs bis neun Beschäftigten, eine unbefriedigende Geschäftslage. Der Auftragsbestand im Projektierungssektor blieb insgesamt ungefähr stabil.

Die Bausumme der bearbeiteten Projekte hat gesamthaft abgenommen. Jedes dritte (33%) Projektierungsbüro meldet einen Rückgang, nur jedes fünfte (20%) eine Zunahme. Abnehmende Bausummen verzeichnen speziell die Sparten Wirtschaft und öffentlicher Bau. Im Wohnbau ist die Bausumme der in Arbeit befindlichen Projekte leicht gestiegen, aber nur für die von den grösseren Büros entworfenen Projekte. Für die kleinsten und kleinen Büros, welche zwar eine leichte Steigerung der Leistungen meldeten, ist der Umfang der Projekte leicht geschrumpft. Die Honoraransätze stabilisierten sich, über drei Viertel der Büros erwarten keine Veränderung. Bei den übrigen Planern befürchten eher die grösseren Büros einen Druck auf die Preise.

Architekturbüros weiterhin optimistisch

Im 1. Quartal dieses Jahres meldet jedes dritte Architekturbüro (30%) eine gute und nur jedes vierte (18%) eine schlechte Geschäftslage. Für mehr als die Hälfte ist die Lage befriedigend. Diese optimistische Einschätzung ist seit einem Dreivierteljahr unverändert. Die von den Architekten erbrachten Leistungen nehmen weiter zu. Der Auftragsbestand erhöhte sich kontinuierlich und reicht jetzt für knapp acht Monate. Doch gleichzeitig nahm die Bausumme der

Auftragsbestand insgesamt

(Vergleich zum Vorquartal)

	+	=	-	Saldo
Architektur- und Ingenieurbüros	28.8	46.7	24.5	4.3
Architekturbüros	29.5	46.6	23.9	5.6
Ingenieurbüros	28.3	46.7	25.0	3.3
- Bauingenieure	23.7	47.5	28.8	-5.1
- Haustechnik	31.1	41.1	27.8	3.3
- Kulturtechnik	31.9	53.1	15.0	16.9
- Andere	16.3	73.7	10.0	6.3

+ höher = gleich - niedriger

Auftragserwartungen für das neue Quartal

	+	=	-	Saldo
Architektur- und Ingenieurbüros	22.3	66.4	11.3	11.0
Architekturbüros	32.0	56.9	11.1	20.9
Ingenieurbüros	15.6	73.0	11.4	4.2
- Bauingenieure	11.8	71.4	16.8	-5.0
- Haustechnik	11.4	86.1	2.5	8.9
- Kulturtechnik	13.0	68.2	18.8	-5.8
- Andere	22.4	70.8	6.8	15.6

+ besser = unverändert - schlechter

Geschäftslage in den nächsten sechs Monaten

	+	=	-	Saldo
Architektur- und Ingenieurbüros	16.6	70.5	12.9	3.7
Architekturbüros	25.5	66.1	8.4	17.1
Ingenieurbüros	10.4	73.6	16.0	-5.6
- Bauingenieure	9.8	72.9	17.3	-7.5
- Haustechnik	13.5	66.2	20.3	-6.8
- Kulturtechnik	8.9	78.1	13.0	-4.1
- Andere	22.7	65.8	11.5	11.2

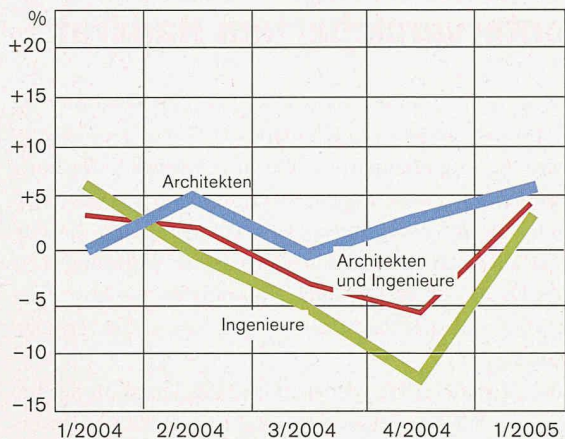
+ besser = unverändert - schlechter

bearbeiteten Projekte insgesamt ab. Trotz weiterhin steigender Nachfrage bei den Wohnbauprojekten ist die Abnahme bei den geplanten Wirtschaftsbauten und bei den öffentlichen Bauten derart gross, dass sie durch die Zunahme im Wohnbau nicht mehr wettgemacht werden konnte. Der Anteil der Umbauten an der gesamten Tätigkeit ist weiter leicht gestiegen. Die Honoraransätze dürften sich nicht mehr bewegen. Nur noch sehr wenige Architekten, nämlich jeder zehnte (rund 10%), befürchten sinkende Preise. Die Anzahl der Beschäftigten in den Architekturbüros dürfte etwa gleich bleiben. Die Erwartungen für die künftige Geschäftsentwicklung sind nach wie vor optimistisch.

Ingenieure mehrheitlich zufrieden

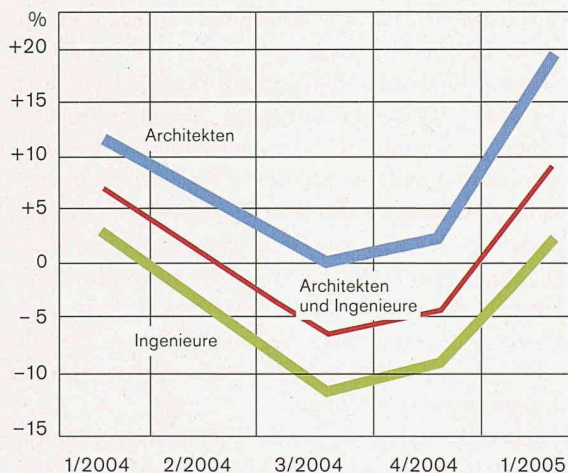
Die Ingenieurbüros stufen die Geschäftslage mehrheitlich als gut (22%) oder befriedigend ein. Nur für jedes zehnte (10%) ist sie schlecht. Doch jedes fünfte (20%) Ingenieurbüro erwartet, dass sich die Lage in den kommenden Mo-

Auftragsbestand



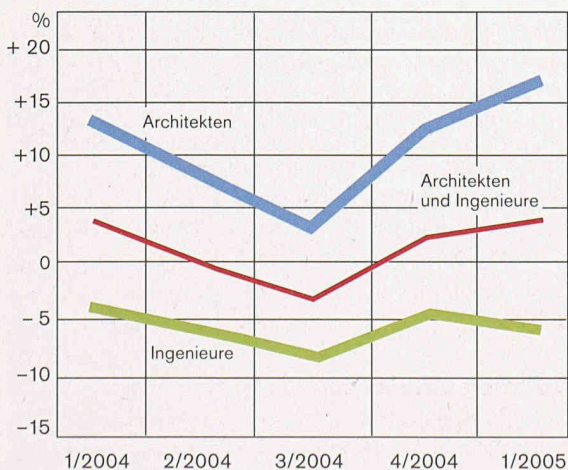
Unterschied zwischen dem prozentualen Anteil an Meldungen über einen höheren bzw. einen gegenüber dem Vorquartal geringeren Auftragsbestand

Erwarteter Auftragseingang



Unterschied zwischen dem prozentualen Anteil an optimistischen bzw. pessimistischen Einschätzungen für die nächsten drei Monate

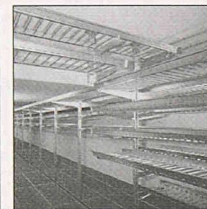
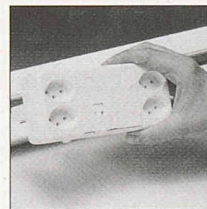
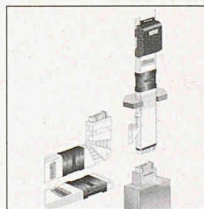
Erwartete Geschäftslage in sechs Monaten



Unterschied zwischen dem prozentualen Anteil an optimistischen bzw. pessimistischen Einschätzungen für die nächsten sechs Monate

Jeder Tag ein Härtetest

Ein Industrieboden muss nicht nur gut aussehen, sondern auch hart im Nehmen sein. Hohe Druckbelastungen, Abrieb, Schläge, Säuren und Witterungseinflüsse stellen tagtäglich grosse Anforderungen an Beläge unterschiedlicher Art. Für belastbare und qualitativ hoch stehende Lösungen wenden Sie sich besser an die Spezialisten des Verbands Schweizerischer Industrie- und Unterlagsbodenunternehmen VSIU-ASESI. Wir machen darunter und darüber Boden gut. Weitere Informationen unter www.vsiu-asesi.ch / Tel. 031 970 08 81



LANZ für Verwaltungsgebäude:

Für die Verbindung Trafo-Hauptverteilung und für die Stockwerkspeisung:

- LANZ Stromschienen 400 A – 6000 A 1000 V Cu oder Alu.
- Neu: Mit 200% Neutralleiter und max. EMV-Abschirmung.

Zur Kabelführung, auch mit Funktionserhalt im Brandfall:

- LANZ G-Kanäle, Gitterbahnen, Multibahnen, auch farbig und aus rostfreiem Stahl A4.



Zur Zuführung von Strom- / Daten- / Telefonleitungen:

- LANZ modulare Brüstungskanäle, 150 x 200 bis 250 x 300 mm
- Brüstungskanal-Stromschienen: 230 V / 63 A und 400 V / 63 A. Steckbare Abgangskästen. Leerkanal für Daten- / Telefonkabel.
- LANZ Bodenanschlussdosen, Kabelauslässe 8- / 16-fach.

Beratung, Offerte, rasche und preisgünstige Lieferung von **lanz oensingen ag** CH-4702 Oensingen Tel. 062 388 21 21

☐ Mich interessieren Bitte senden Sie Unterlagen.

☐ Könnten Sie mich besuchen? Bitte tel. Voranmeldung!

Name / Adresse / Tel.

A5



lanz oensingen ag
CH-4702 Oensingen
Telefon 062 388 21 21
www.lanz-oens.com
Südringstrasse 2
Fax 062 388 24 24
info@lanz-oens.com

naten verschlechtert. Nur noch wenige (jedes zwölfte bzw. 8%) glauben an eine Verbesserung. Die von der öffentlichen Hand stärker abhängigen Bauingenieure verzeichneten im 1. Quartal eine deutliche Zunahme der erbrachten Leistungen. Die Bausumme der bearbeiteten Projekte nahm jedoch in dieser Sparte ab, am meisten im öffentlichen Bau. Insgesamt hat sich bei den Bauingenieuren der Auftragsbestand vermindert, und die Auftragsaussichten haben sich verschlechtert. Mit dem sinkenden Arbeitsvolumen wächst die Befürchtung eines weiteren Drucks auf die Preise. Ähnlich geht es den Haus- und Gebäudetechnikern, welche sogar Personalabbaumassnahmen planen.

Geschäftslage – Ende März 2005

	gut in %	befriedigend in %	schlecht in %
ganze Schweiz	28 (25)	58 (60)	15 (15)
– Architekten	31 (30)	49 (51)	20 (19)
– Ingenieure	25 (22)	64 (66)	11 (12)
Mittelland Ost mit Zürich	33 (23)	51 (60)	16 (18)
Mittelland West mit Bern	32 (29)	54 (62)	14 (9)
Nordwestschweiz mit Basel	22 (25)	70 (49)	8 (26)
Ostschweiz mit St. Gallen	36 (36)	45 (55)	19 (9)
Tessin	17 (21)	56 (57)	26 (22)
Westschweiz	17 (26)	66 (60)	17 (13)
Zentralschweiz	21 (33)	54 (43)	25 (24)

Gegenwärtige Geschäftslage in den Regionen (in Klammern Vorquartal)

Beschäftigung bis Ende Juni 2005

	Zunahme in %	keine Veränderung in %	Abnahme in %
ganze Schweiz	13 (9)	73 (74)	14 (17)
– Architekten	13 (9)	75 (72)	11 (19)
– Ingenieure	13 (10)	72 (75)	15 (15)
Mittelland Ost mit Zürich	11 (9)	73 (78)	16 (14)
Mittelland West mit Bern	15 (14)	80 (71)	6 (15)
Nordwestschweiz mit Basel	15 (7)	78 (69)	7 (23)
Ostschweiz mit St. Gallen	12 (6)	77 (86)	11 (8)
Tessin	14 (8)	66 (62)	21 (31)
Westschweiz	17 (14)	69 (69)	14 (17)
Zentralschweiz	7 (8)	76 (70)	17 (21)

Geplante Entwicklung der Beschäftigung im 2. Quartal 2005 (in Klammern Vorquartal)

Geschäftslage Erwartungen bis Ende September 2005

	Verbesserung in %	Stagnation in %	Verschlechterung in %
ganze Schweiz	17 (15)	71 (72)	13 (13)
– Architekten	26 (22)	66 (65)	8 (12)
– Ingenieure	10 (9)	74 (77)	16 (14)
Mittelland Ost mit Zürich	15 (14)	75 (74)	10 (12)
Mittelland West mit Bern	28 (18)	62 (67)	10 (15)
Nordwestschweiz mit Basel	17 (21)	79 (72)	4 (7)
Ostschweiz mit St. Gallen	24 (17)	65 (74)	11 (9)
Tessin	25 (3)	56 (75)	19 (23)
Westschweiz	9 (20)	75 (75)	17 (5)
Zentralschweiz	19 (17)	58 (60)	23 (23)

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

Überraschungen bei unterversichertem Hausrat

Es lohnt sich, seinen Hausrat von Zeit zu Zeit unter die Lupe zu nehmen und allenfalls die Police der Hausratversicherung anzupassen. Bei ungenügender Deckung zahlt die Versicherung nämlich nur einen Teil des Schadens. In der Hausratversicherung richtet sich die Prämie nach Grösse und Einrichtung der Wohnung oder des Hauses. Je grösser eine Wohnung und je höher der Einrichtungsstandard sind, desto teurer ist die Versicherungsprämie.

Der versicherte Hausrat wird im Schadenfall in der Regel zum Neuwert ersetzt. Häufig ist man sich nicht bewusst, dass sich ein Hausrat im Laufe der Jahre verändert. Man zieht zum Beispiel mit jemandem zusammen oder leistet sich neue Einrichtungsgegenstände. Und ohne es zu merken, ist man plötzlich ungenügend versichert. Im Schadenfall kann dies gravierende Folgen haben: Die Versicherung kürzt ihre Leistungen proportional zur Unterdeckung.

Neben dem Basishausrat gehören Bücher, Computer, Haustiere, Kleider, Kunstwerke, Musikinstrumente, Schmuck, Sportgeräte oder Stereoanlagen ebenfalls zum Hausrat und müssen für die Versicherung berücksichtigt werden. Um den Wert des eigenen Hausrats zu berechnen, braucht man nicht zwingend einen Versicherungsexperten. Wer allerdings nur einen Blick in jedes Zimmer wirft und den Wert des Hausrats grob schätzt, wird vermutlich eher zu tief liegen. Deshalb lohnt es sich, eine Inventarliste mit allen wertvollen Gegenständen zu erstellen.

Hausrat, der sich nicht an der Wohnadresse, sondern auswärts befindet, ist nur während 18 Monaten versichert. Solche Standorte ausserhalb der Wohnung sind beispielsweise Ferienhäuser, externe Bastelräume, Gartenhäuschen, Weinkeller oder Lagerräume.

Karin Frei, Generalsekretariat SIA

Versicherungen zu Vorzugskonditionen für Mitglieder

Die Adressen aller Vertragsversicherungen befinden sich auf der SIA-Homepage unter www.sia.ch/versicherungen. Von dort können Antragsformulare für die Berufshaftpflichtversicherung sowie Offertanfrageformulare für die Krankentaggeld- und Unfallversicherung heruntergeladen werden.

Auto, Hausrat und Privathaftpflicht: Züritel: Tel. 0848 848 021
Berufshaftpflicht: Aon, Claudio Hitz, Tel. 044 287 30 50
Krankentaggeld: Helsana, Tel. 044 828 67 50

Krankenversicherungen:

Visana: Tel. 043 311 12 72

ÖKK: Tel. 0800 816 816

Helsana: Tel. 0844 808 001

Concordia: Tel. 01 224 67 00

Groupe Mutuel: Tel. 0848 803 111

CSS: Tel. 0844 277 277

(Bei der Offertanfrage den SIA-Kollektivvertrag erwähnen.)

Kurs: Marketing und Akquisition

(kr) Gutes besser verkaufen heisst Erfolge buchen. Die Qualität von Konzeption, Planung und Ausführung trägt entscheidend zum Erfolg der SIA-Büros bei. Doch um neue Kunden zu gewinnen, müssen die Leistungen eines Büros richtig kommuniziert werden. SIA Form bietet für Architekten und Ingenieure eine Kursreihe an, welche die wichtigsten Grundlagen aus Marketing und Akquisition praxisgerecht vermittelt.

Der Kursteil *Marketing* zeigt das systematische Vorgehen, um aus einer Vision ein für Sie angepasstes Marketingkonzept und die richtige Strategie zu entwickeln und umzusetzen.

Der Kursteil *Akquisition* vermittelt, wie sich aus Verkaufs- und Akquisitionsgesprächen Chancen entwickeln lassen und wie man Einwände für sich nutzen kann. Die Teilnehmer trainieren, geschickt zu verhandeln und das Gespräch zu einem erfolgreichen Abschluss zu führen.

Im Kursteil *Erfolgreicher Umgang mit Auftraggebern* lernen die Teilnehmer, sich in schwierigen Situationen besser zu behaupten und mit Emotionen umzugehen. Sie lernen, Forderungen und Reklamationen als Chancen zu nutzen, Konflikte frühzeitig zu erkennen und zu lösen, Risiken zu minimieren und dadurch Gewinnersituationen zu schaffen.



Kurs: Marketing und Akquisition

Referent: Bernhard Loosli, Trainer und Coach
Kursort: Zürich

MA-MA-05 Marketing 23. Juni 2005

MA-AK-05 Akquisition 30. Juni 2005

MA-EU-05 Erfolgreicher Umgang mit Auftraggebern
1. Juli 2005

Die eintägigen Kursteile können einzeln oder alle zusammen gebucht werden. Im Kurspreis inbegriffen sind die Kursunterlagen und das Mittagessen.

Kurskosten:	Eintägige Kursteile	Alle drei Kurse
Firmenmitglieder	Fr. 420.-	Fr. 1120.-
Einzelmitglieder	Fr. 510.-	Fr. 1360.-
Nicht-Mitglieder	Fr. 600.-	Fr. 1600.-

(Bitte Mitgliedernummer angeben)

Auskünfte und Anmeldung bei SIA Form, Kursadministration,
Selnastr. 16, Postfach, 8039 Zürich, Tel. 044 283 15 58,
Fax: 044 283 15 16, E-Mail: form@sia.ch.

Fachspezifische Software für den Bauplanungsprozess



Besuchen Sie uns
Halle 2.1 Stand K20



KUBUS Architekten AG, Zürich

- parametrisch
- effizient
- echtes 3D-Modell
- einfache Anwendung

ab
Fr. 3900.-



EliteCAD nutzt 3D-Technologie für die effiziente Erstellung von Plänen, Ansichten und Schnitten. Dabei überzeugt die einfache Anwendung, die durchgängige Assoziativität und die massive Rationalisierung. Nutzen Sie jetzt diese innovative Technologie zu einem hervorragenden Preis-/Leistungsverhältnis.

Messerli BAUAD

Die marktführende Softwarelösung von der Ausschreibung bis hin zur Bauabrechnung. Die neuen Module wie die integrierte Terminplanung und die Liquiditätskontrolle unterstützen Ihre Arbeit im Bauplanungsprozess.

Für neue Bauvorhaben steht Ihnen ein neues Modul zur Kostenermittlung mit Vergleichsobjekten zur Verfügung. Damit können Sie direkt auf Vergleichsdaten abgerechneter Projekte zurückgreifen.

Lassen Sie sich dieses neue Modul vorführen.

ROLAND MESSERLI AG
I N F O R M A T I K

Pfadackerstrasse 6
CH-8957 Spreitenbach

Tel.: 056 418 38 00
Fax: 056 418 39 00

E-Mail: info@rmi.ch
Internet: www.rmi.ch