

**Zeitschrift:** Wohnen

**Herausgeber:** Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

**Band:** 71 (1996)

**Heft:** 10

**Artikel:** Angebote bis ins UG?

**Autor:** Knoepfli, Adrian

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-106405>

#### **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>**

# ABGEBOTE BIS INS UG?

*Die Baupreise sind im Keller, der Preiskampf tobt. Für die Bauherren ist dies eine verlockende Situation. Wie reagieren die Baugenossenschaften?*

«Unter dem Deckmantel des Sparsen werden volkswirtschaftliche und staatspolitische Auswirkungen geradezu leichtsinnig übergangen», kritisiert die Generalunternehmung Alfred Müller AG die «Billigst-Preis-Politik» des Kantons Zug bei der Arbeitsvergabe. Auch andere öffentliche Bauherren werden heute wegen Preisdrückerei angegriffen. Dass Private das Letzte aus den Auftragnehmern herausholen, scheint man hingegen als selbstverständlich zu akzeptieren.

Wie verhalten sich nun die gemeinnützigen Wohnbaugenossenschaften, die einerseits ihren Mitgliedern zu möglichst günstigem Wohnraum verhelfen wollen, andererseits auch in einer gesamtgesellschaftlichen Verantwortung stehen? «Wir vergeben nicht grundsätzlich dem Billigsten», antwortet Roland Baumann, Geschäftsführer der ASIG, die in der Region Zürich rund 2200 Wohnungen besitzt. Und Theo Meyer vom Wohnbau-Genossenschaftsverband Nordwest (WGN, über 1000 Mietverhältnisse) bringt die Sache sogleich auf den Punkt: «Unternehmen, die gedrückt werden, zahlen weder einen Teuerungsausgleich noch eine Reallohnerhöhung.» Weil aber die meisten Mieter gleichzeitig Arbeitnehmer sind, würden auch sie unter einer Tiefstpreispolitik leiden.

**EIN GUTER GAV IST MEHR WERT** Bei der Arbeitsvergabe von Genossenschaften spielen also auch soziale Kriterien eine Rolle. Entsprechende Informationen (Einhaltung des Gesamtarbeitsvertrags, Arbeitsbedingungen, Lohnpolitik usw.) werden eingeholt, sofern man das Unter-

nehmen nicht bereits kennt. Wenn eine Firma einen guten Gesamtarbeitsvertrag habe und Lehrlinge ausbilde, so müsse dies der Genossenschaft einen Mehrpreis wert sein, bemerkt Josef Köpfli von der Familienheim-Genossenschaft Zürich (2135 Wohnungen). Vom gegenwärtigen Preiszerfall profitieren die Genossenschaften auch ohne Preisdrückerei. Der WGN hält in seinen Werkverträgen fest, dass keine Unterakkordanten und Montageequipen akzeptiert werden. Ein Küchenbauer, der trotzdem Equipen aus dem Elsass einsetzte, flog nicht nur vom Bau, sondern war auch seine WGN-Mitgliedschaft los. Die Genossenschaften, die im übrigen gute Zahler sind, wollen auch nicht auf Unterneh-

**von Adrian Knoepfli**

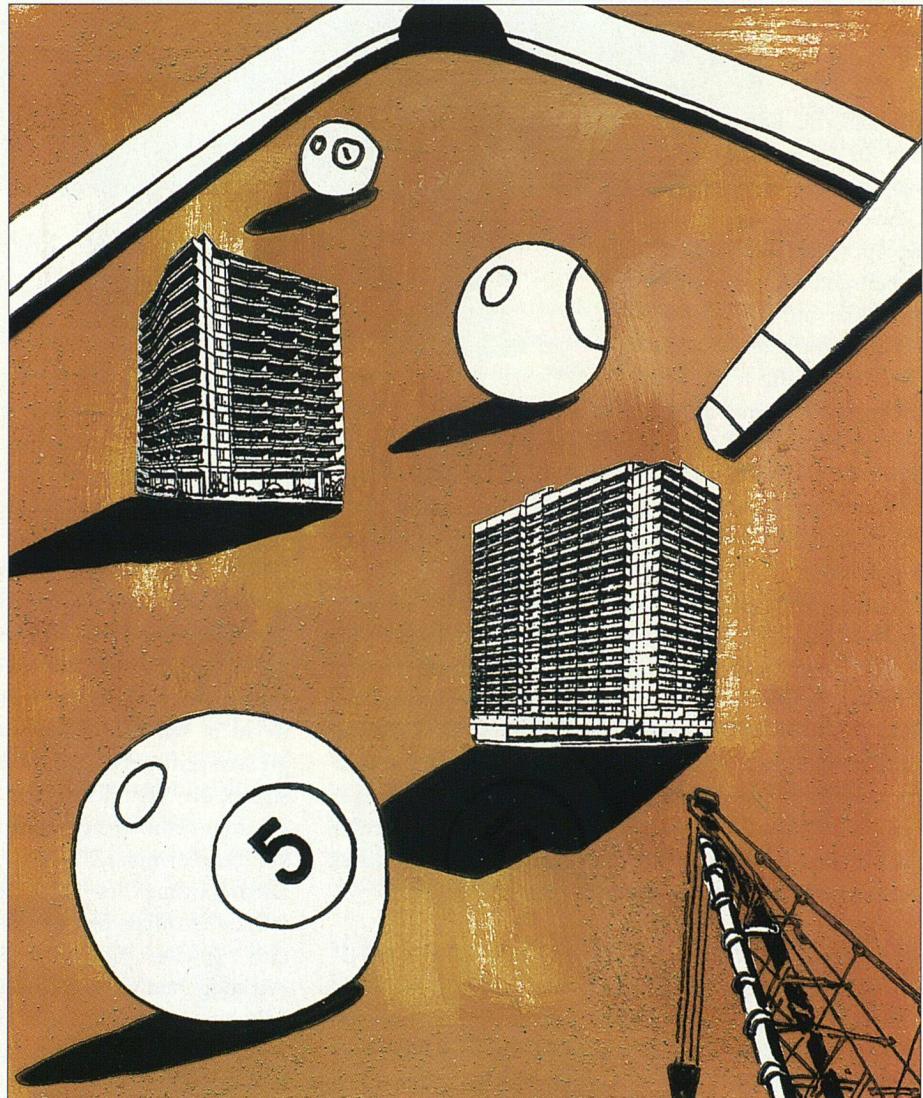
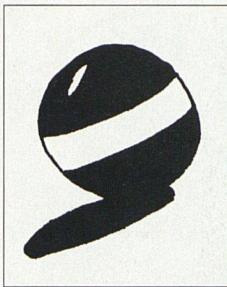


ILLUSTRATION JOËLLE LANDÉ



men hereinfallen, die – schlimmstenfalls bereits während der Bauarbeiten – Konkurs machen und nicht mehr vorhanden sind, wenn Garantiearbeiten anfallen. Um keine unliebsamen Überraschungen zu erleben, wird die Bonität der Firmen überprüft.

**DRUCK VON GANZ OBEN** Allerdings ist klar, dass auch die Genossenschaften auf den Preis achten müssen. Sie holen heute in der Regel Konkurrenzofferten ein und machen Angebotsrunden. Preislich kaum mehr einen Spielraum hat, wer nach dem Wohnbau- und Eigentumsförderungsgesetz (WEG) baut. «Die Politik drückt das Bundesamt für Wohnungswesen, das Bundesamt uns, wir drücken die Unternehmer und die Unternehmen ihre Beschäftigten», erklärt Jean-Pierre Kuster vom WohnBauBüro Uster, der als Geschäftsführer der Wogeno Uster und der Gewo in Rüti entsprechende Erfahrungen gemacht hat. Theo Meyer meint gar, im Moment sei es kaum mehr möglich, Wohnraum mit dem WEG zu erstellen.

Ökologische Kriterien haben für die meisten Genossenschaften nicht dasselbe Gewicht wie die soziale Komponente. Bei gewissen Arbeitsgattungen schaue man klar auf die Verwendung ökologischer Materialien, was häufig mit einem Mehrpreis verbunden sei, hält Josef Köpfli fest. Oft werden gewisse Materialien vertraglich ausgeschlossen. Dass möglichst ortsansässige Firmen berücksichtigt werden, ist wegen der kurzen Transportwege umweltfreundlich. Keine grosse Bedeutung wird den ISO-Zertifikaten (Qualitätssicherung) beigemessen.

Bereits beim Entscheid, wen man überhaupt zur Offertstellung einlädt, spielt das Beziehungsnetz der Beteiligten (Vorstand, Baukommission, Architekt) eine Rolle. Genossenschaften, zu deren Mitgliedern auch Firmen zählen, behandeln diese bevorzugt. Wenn der Preisunterschied weniger als 6 bis 8 Prozent (je nach Arbeitsgattung) betrage, bekomme beim WGN das Mitglied den Auftrag, sagt Theo Meyer. Bei der Wohnstadt Basel (rund 300 Wohnungen) werden die Mitgliedfirmen auf jeden Fall eingeladen, und sie haben bei der Vergabe auch «ein gewisses Plus».

**REGULIERUNGEN SIND NICHT DIE REGEL** Bei der gesamtschweizerisch tätigen Graphis (1211 Wohnungen in 9 Kantonen) spielen auch die von der Mieterschaft gewählten Siedlungskomitees eine Rolle, die den Kontakt zum örtlichen Gewerbe wahren, wie Geschäftsführer Werner Friedrich Burren erklärt. Die Firmen stellen bei der

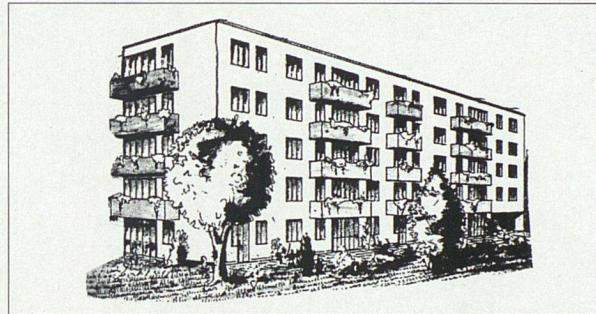
Graphis einen Viertel des Genossenschaftskapitals. Eine gute Beziehung zu den auftragnehmenden Firmen lohne sich, stellt Burren fest. Dann könne man auch auf sie zählen, wenn einmal etwas dringend sei. Verschiedene Genossenschaften versuchen, möglichst Produktivgenossenschaften zu berücksichtigen. Eine Tendenz hin zu Generalunternehmen lässt sich nicht feststellen.

Bei den meisten Genossenschaften ist das Vorgehen nicht reglementiert. Die Allgemeine Baugenossenschaft Zürich (ABZ, 3576 Wohnungen) ist daran, Vergebungsrichtlinien auszuarbeiten, die FGZ hält sich im Grundsatz an die Submissionsordnung der Stadt Zürich. Der Gesamteindruck: Man kennt in der Regel die Firmen, denen man Aufträge erteilt, oder dann kann man sich die notwendigen Informationen beschaffen. Das ist wohl auch der Grund dafür, dass das Formular für eine Präqualifikation der Firmen, das vom SVW ausgearbeitet wurde, bei den grossen, professionell geführten Genossenschaften zwar freundlich begrüßt, aber nicht unbedingt als dringend notwendig erachtet wird. Für kleinere, im Milizsystem arbeitende Genossenschaften dürf-

te es auf jeden Fall eine Hilfe sein.

Gefragt wird im Formular u.a. nach folgendem: Tätigkeiten des Unternehmens, Umsatz, grösster Auftrag in den letzten drei Jahren, Anzahl Beschäftigte (fest und temporär), Anzahl Lehrlinie, Lohnsumme, Mitgliedschaft in Branchenverbän-

Das neue Formular zur Präqualifikation von Unternehmen kann ab sofort bezogen werden: SVW, Drucksachen, Bucheggstrasse 109, 8057 Zürich



den, Gesamtarbeitsvertrag, Höhe des bezahlten Teuerungsausgleichs, Massnahmen zur Weiterbildung des Personals, Qualitätssicherungssystem, Ortskenntnis, Referenzen.

Qualifiziert werden sollen die Unternehmen also nach wirtschaftlichen, sozialen und auftragsbezogenen Kriterien. Hingegen fehlt vorerst der Bereich Ökologie. Hier ist es nicht ganz einfach, Indikatoren zu finden, nach denen gefragt werden könnte. SVW-Geschäftsführer Fritz Nigg will mit dem Formular erreichen, «dass Vorstandsmitglieder von Baugenossenschaften keine Aufträge an Firmen vergeben, in denen sie nicht selber arbeiten würden». Branchenverbände begrüßen gemäss Nigg eine Präqualifikation, und grosse Investoren, die öffentliche Hand und ein Teil der Baugenossenschaften nehmen sie – in unterschiedlicher Form – bereits vor. Das Formular, das Nigg als Dienstleistung des SVW versteht, und von dem er sich auch eine gewisse abschreckende Wirkung auf «Winkelunternehmer» verspricht, wird im September von der Verbandsleitung verabschiedet.

