

Objektyp: **Miscellaneous**

Zeitschrift: **Schweizer Ingenieur und Architekt**

Band (Jahr): **113 (1995)**

Heft 9

PDF erstellt am: **23.09.2024**

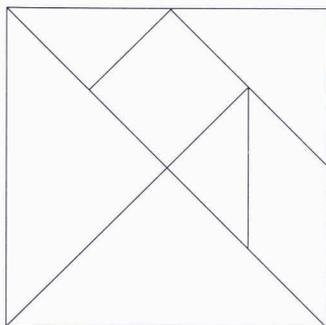
Nutzungsbedingungen

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.

Hoffnungsvolles Signal in schwieriger Zeit



Während bei den meisten Branchen seit Anfang 1994 eine deutliche Wende zum Positiven feststellbar ist, verharrt die Baubranche nach wie vor in einer Stagnationsphase. Die neuesten Erhebungen des SIA bestätigen diese wenig erbaulichen Aussichten: Auftragseingang und Auftragsbestand zeigen seit dem ersten Quartal 1994 wieder kontinuierlich nach unten, und der Arbeitsvorrat nähert sich langsam dem Tiefststand von 1992 (siehe Seite 36). In dieser Situation ist es kaum verwunderlich, dass die Baubranche vermehrt dazu übergeht, ihre Leistungen in einem ruinösen Konkurrenzkampf anzubieten. Die Gefahr ist gross, dass unter diesem Druck in erster Linie die Qualität leidet. Solchen Tendenzen gilt es im Interesse der gesamten Bauwirtschaft mit aller Entschiedenheit entgegenzuwirken.

Vor diesem Hintergrund hat sich eine Arbeitsgruppe mit Architekten und Unternehmern des SIA und des SBV gebildet mit dem Vorsatz, ein neues Zusammenarbeitsmodell für die Bauwirtschaft zu entwickeln. Dieses Team von Planern und Unternehmern hat es sich zum Ziel gesetzt, nach Methoden und Modellen zu forschen, welche die Abläufe optimieren und die Schnittstellen reduzieren helfen und damit zu qualitativ hochstehenden, innovativen und kostengünstigeren Lösungen führen. Das Konzept liegt vor. Konkrete Modelle müssen noch ausgearbeitet werden.

An der Swissbau, die vor kurzem mit einem neuen Besucherrekord die Tore schloss, hat die Arbeitsgruppe ihr Konzept unter der Bezeichnung SMART erstmals öffentlich vorgestellt (siehe Seite 24). Der Name SMART - englisch für schlau, geschäftstüchtig, findig, geschickt, pfiffig - steht hier für: Spezifisch, Messbar, Ausführbar, Resultatorientiert, Termingebunden, gemäss Arbeitsgruppe aber auch «für die Überzeugung, dass die smartesten (schlauesten) Lösungen für den Prozess des Bauens und das Produkt Bauwerk nur aus der engen, fachübergreifenden Zusammenarbeit zwischen zielorientiert und verantwortlich denkenden Fachleuten entstehen». Das Konzept gründet denn auch darauf, dass alle Leistungsträger (Bauherr, Planer, Unternehmer und Spezialisten) zum richtigen, frühestmöglichen Zeitpunkt in die Entwicklung einbezogen werden. Es basiert auf den fünf Leitgedanken: Zielvereinbarung, Prozessoptimierung, Kooperation, Konzentration und Innovation.

Mit dem Projekt SMART haben die Spitzenverbände der Bauwirtschaft, SIA und SBV, eine unmissverständliche Antwort auf die schwierige Situation der Baubranche gegeben. Das Umsetzen erfordert aber ein radikales Umdenken auf allen Ebenen. Eine Neuorientierung ist unabdingbar. Das Konzept zeugt von einem positivem Glauben an die Zukunft der Bauwirtschaft. Miteinander statt gegeneinander heisst das neue Losungswort. Die Verbände haben damit den Weg gewiesen. Es liegt nun an der Branche, den Ball, den ihr diese zugespielt haben, aufzufangen und zu verwerten.

Alois Schwager