Objekttyp: **Miscellaneous**

Zeitschrift: **Schweizer Ingenieur und Architekt**

Band (Jahr): **118 (2000)**

Heft 14

PDF erstellt am: **19.03.2024**

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.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Schweizerische Bauzeitung

Offizielles Publikationsorgan
SIA GEP USIC

SI+A

Schweizer Ingenieur und Architekt

Nr. 14
7. April 2000
118. Jahrgang
Erscheint wöchentlich

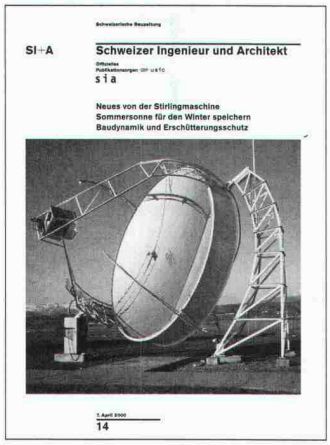
Redaktion SI+A:
Rüdigerstrasse 11
Postfach, 8021 Zürich
Telefon 01 288 90 60
Telefax 01 288 90 70
E-Mail SI_A@swissonline.ch

Herausgeber:
Verlags-AG der akademischen technischen Vereine

SIA-Generalsekretariat:
Telefon 01 283 15 15
Telefax 01 201 63 35
E-Mail gs@sia.ch
Normen Tel. 061 467 85 74
Normen Fax 061 467 85 76
Internet http://www.sia.ch

USIC-Geschäftsstelle:
Telefon 031 382 23 22
Telefax 031 382 26 70

GEP-Geschäftsstelle:
Telefon 01 632 51 00
Telefax 01 632 13 29
E-Mail info@gep.ethz.ch



Zum Titelbild: Neues von der Stirlingmaschine

Über den Stand der Entwicklung, derzeitige und neue Anwendungen der Stirlingmaschine berichtet der Beitrag auf Seite 9. Das Titelbild zeigt eine Anlage des Dish/Stirling-Systems bei Almería, Spanien (Bild: Schlaich Bergermann und Partner).

Inhalt

		Richard Liechti
Standpunkt	**3**	Wo (auch) die Grossen der Schuh drückt
		Peter Hartmann, Heinz Juzi et al.
Energie	**4**	Sommersonne für den Winter speichern - ein Traum?
		Peter Beck
	9	Neues von der Stirlingmaschine
		Gérard Rutishauser, Waldemar Stühler
Bauphysik	**21**	Baudynamik und Erschütterungsschutz
		Erwin Hepperle
Rechtsfragen	**26**	Beurteilung von Erschütterungen und Körperschall
		Heinz Kastien
Umwelt	**27**	Farben und Lacke, eine schleichende Gefahr?
Wettbewerbe	**37**	Laufende Wettbewerbe und Ausstellungen
Mitteilungen	**39**	Industrie und Wirtschaft. Bücher. Nekrologe. SIA-Informationen. Veranstaltungen. Hilsa-Standbesprechungen. Neue Produkte
Impressum		am Schluss des Heftes
IAS 6		Erscheint im gleichen Verlag: Ingénieurs et architectes suisses Bezug: IAS, rue de Bassenges 4, 1024 Ecublens, Tel. 021 693 20 98
Architecture		*Henri Rochat* Entre culture et nature, quatre partis pris paysagers pour l'Expo.02
Ausblick auf Heft 15		Ausstellung «Lausanne Jardins 2000» *Ulrike Schettler* Neugestaltung Eingang und Restaurant des Zoos Zürich

Wo (auch) die Grossen der Schuh drückt

Eine neue Form der Zusammenarbeit von Bauträgern, Planern und Unternehmern solle gefunden werden, um künftig auf effiziente Weise genau das zu produzieren, was der Kunde brauche. Solchermassen lautete eines der Ziele der Tagung «Aufbruch in die Bauzukunft». Hinter der Veranstaltung stand die Allianz der Bauindustrie-Organisationen, ein Zusammenschluss dreier Verbände, deren Mitglieder sich aus den grösseren Generalunternehmungen sowie Firmen der schweizerischen Bau- und Gebäudetechnikindustrie zusammensetzen. Das in grosser Zahl angereiste Publikum erfuhr zum einen viel Wahres und für die meisten wohl nicht ganz Unbekanntes über die Situation der Bauwirtschaft: zum Beispiel dass der Kunde angesichts der sich konkurrenzierenden Unternehmen neue Forderungen stelle, etwa diejenige nach einem Angebot aus einer Hand oder nach Leistungen, die weit über die Erstellungsphase eines Bauwerks hinausgingen. Und dass die im Baubereich tätigen Unternehmen, seien sie an der eigenen, wenn möglich gar prosperierenden Zukunft interessiert, gut daran täten, sich auf diese Kundenwünsche einzustellen. Konkrete Strategien, um sich im veränderten Markt zu behaupten, erarbeitet das ETH-Institut für Bauplanung und Baubetrieb in Zusammenarbeit mit verschiedenen Bauunternehmen. Für kleinere Firmen bestehe gemäss Prof. Gerhard Girmscheid die Möglichkeit, gemeinsam als Systemanbieter am Markt aufzutreten. Für weitere Projekte sei er im Übrigen auf der Suche nach Partnern aus der Wirtschaft.

Was aber bedeutet die erwünschte neue Art der Zusammenarbeit von Bauherrschaft und Unternehmen? Ein Punkt kristallisierte sich bald heraus, der mithin aufzeigte, wo (auch) die Grossen der Branche der Schuh drückt: dass nämlich die Bauwilligen davon zu überzeugen seien, nicht dem billigsten Anbieter, sondern dem innovativsten und leistungsorientiertesten den Zuschlag zu geben. Zu diesem Zweck unterstützen die Generalunternehmer das Leistungsmodell der Gruppe der schweizerischen Gebäudetechnik-Industrie (GSGI), das mit der bisherigen Praxis des einseitigen Preiswettbewerbs brechen will. Das Modell konzentriert sich zum einen auf die Organisation des Bauablaufs, wo es auf das Zusammenwirken aller Beteiligten und den frühen Einbezug der Gebäudetechnik setzt. Besondere Beachtung schenkt es der Bewirtschaftung von Gebäuden. So sollen mögliche spätere Wandel der Nutzerbedürfnisse bereits bei der Planung berücksichtigt werden, wodurch der Kunde auf längere Sicht grosse Einsparungen erzielt. Beispiele zeigten, wie dieses Postulat mit einer flexiblen Raumnutzung bei Bürogebäuden umgesetzt wird. Bei Wohnbauten allerdings dürfte ein solches Vorausplanen späterer Ansprüche schon seherische Qualitäten verlangen.

Die Tagung wandte sich sinnvollerweise auch an «aufgeschlossene Bauherren». Prompt machte ein Vertreter der öffentlichen Hand im Publikum auf die Tücken der Auftragsvergabe an den besten und nicht den billigsten Anbieter aufmerksam. So habe man bei einer Schulrenovation ein Präqualifikationsverfahren durchgeführt und schliesslich das Team gewählt, dessen Angebot längerfristig den grössten Nutzen versprach. Eine Flut von Einsprachen der nichtberücksichtigten günstigeren Büros sei die Folge gewesen...

Gute Ideen müssten, so der Präsident des GU-Verbandes, durch finanzielle Anreize gefördert werden. Es sei deshalb unabdinglich, auch den beteiligten Planern wieder bessere Honorare auszurichten. Die Planerbüros müssten wieder Gewinne erzielen können, um die notwendigen Investitionen vorzunehmen und attraktive Arbeitsplätze anzubieten. Dem bleibt kaum etwas hinzuzufügen: In der Tat wird die gewünschte hohe Qualität des Gesamtangebotes sonst kaum zu erreichen sein.

Richard Liechti

Das Leistungsmodell der Gruppe der schweizerischen Gebäudetechnik-Industrie und Informationen zur Tagung «Aufbruch in die Bauzukunft» (16.3.2000, Zürich) sind erhältlich beim Sekretariat GSGI, Zürcherstr. 65, 9501 Wil, Tel. 071 983 55 77.