

**Zeitschrift:** Wohnen  
**Herausgeber:** Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger  
**Band:** 75 (2000)  
**Heft:** 10

**Artikel:** "KMU für Werterhaltung und Erneuerung"  
**Autor:** Stoll, Hansruedi / Zulliger, Jürg  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-106917>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **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. [Voir Informations légales.](#)

### **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. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 15.03.2025

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



Baumeister als Ansprechpartner für ganzheitliche Lösungen

## «KMU für Werterhaltung und Erneuerung»

Im Frühling gründeten 72 Bauunternehmer die «Vereinigung für Ganzheitliches Bauen».

VGB-Präsident Hansruedi Stoll sagt, warum die Baumeister damit ihre Rolle aufwerten wollen.

Foto: zvg



**Hansruedi Stoll**  
ist Bauingenieur HTL  
in Rorschach

### **wohnen: Herr Stoll, was gab den Anstoss für eine neue Fachgruppe beim Baumeisterverband?**

Hansruedi Stoll: Die Bauwirtschaft hat eine schwere Zeit hinter sich; die Krise kam Bauunternehmer teuer zu stehen. Im Baumeisterverband haben wir die lange dauernde Flaute genutzt, um nach neuen Ausschreibungsmethoden und neuen Formen der Zusammenarbeit zu suchen. Auf dem Markt hat sich gezeigt, dass andere Leistungen angeboten werden müssen. Die Kundschaft zieht es heute vor, es nur mit einem Ansprechpartner zu tun zu haben. Branchenübergreifende Lösungen sind gefragt. Zudem ist die optimale und ganzheitliche Steuerung der Bauprozesse sehr wichtig. Wir wollen der Ansprechpartner für solche ganzheitliche Lösungen sein.

### **Inwiefern können Baumeister Koordinationsaufgaben wahrnehmen?**

Als Baumeister sind wir vom Spatenstich bis zur Schlüsselübergabe dabei. Dieses Know-how haben wir uns also von jeher angeeignet. Schon früher kam dem Bauunternehmer die Rolle des Ansprechpartners zu, und er war sowohl mit der Planung als auch mit der Ausführung betraut. Dass ein Teil dieser Aufgabe an Planer, an Architekten und Ingenieure übergang, war ein Phänomen der übertriebenen Arbeitsteilung während der Hochkonjunktur. Heute zeigt sich allerdings immer

mehr, dass der Architekt verschiedene fachliche und technische Abklärungen im Rohbau an uns delegiert. Wir sind für das Organisieren und Aufbieten von Zwischenhandwerkern im Rohbau und im Innenausbau zuständig. Heute sind wir aber nicht mehr bereit, dieses Know-how zum Nulltarif zur Verfügung zu stellen.

### **Sind Bauunternehmer für Management-Aufgaben ausgebildet?**

Natürlich, und dies erst noch über mehrere Führungsstufen. Die gesamte höhere Berufsbildung über den Bauführer bis zum diplomierten Baumeister vermittelt nebst technischem Wissen vor allem Führungs- und Koordinationskompetenz.

Organisation und Koordination sind Aufgaben, die ein Bauunternehmer tagtäglich wahrnimmt. Viele Bauunternehmer absolvierten zusätzlich eine Architektur- oder Ingenieur-Ausbildung. Somit müssen Grundkenntnisse für Management im Bauprozess vorhanden sein. Unsere Vereinigung fördert die Aus- und Weiterbildung und stellt Dienstleistungen und Arbeitsmittel zur Verfügung.

### **Ist Ihr Modell nicht einfach eine neue Auflage früherer Vorschläge wie etwa SMART, das ebenfalls den Vorzug von nur einem Ansprechpartner bietet?**

SMART ist ebenfalls ein Modell einer neuen Zusammenarbeit. Ein Team-Leader koordiniert

die verschiedenen Arbeitsgattungen. Es stellt eine Plattform für virtuelle Unternehmen dar. SMART hat sich aber noch nicht radikal durchgesetzt. Die Gesamtleitung von Bauten und die entsprechenden Studienrichtungen sind noch sehr jung.

### **Worin unterscheidet sich Ihr Vorschlag von SMART?**

Bei SMART nimmt der Planer eine Schlüsselrolle ein. Bei unserem Vorschlag ist aber der Bauunternehmer der Ansprechpartner. Bauunternehmer pflegen unzählige vertrauensvolle Kundenbeziehungen, und wir wollen inskünftig in der Lage sein, ebenfalls Lösungen anzubieten. Einen Planer ziehen wir dann bei, wenn es ihn wirklich braucht.

### **Worin besteht der Unterschied zum Generalunternehmer?**

Ein Generalunternehmer befasst sich vornehmlich mit Grossprojekten. Normalerweise wendet sich die Bauherrschaft im öffentlichen Bau oder bei Grossprojekten im Wohnungsbau an einen Generalunternehmer. Dabei handelt es sich auch um finanzstarke Unternehmen, die einen grossen Teil vorfinanzieren.

### **Dreht sich Ihr Modell also vor allem um kleinere Bauprojekte und vor allem um Umbauten?**

Ja. Wir verstehen uns als Kleinere und Mittlere Unternehmen KMU für Werterhaltung und



Modernisierung. Darin sehen wir unsere Stärke.

**Welche Vorteile könnten Sie im Rahmen einer solchen Zusammenarbeit einer Baugenossenschaft konkret anbieten?**

Der Vorzug liegt vor allem darin, dass ein Ansprechpartner eine Renovation vollumfänglich organisiert und koordiniert. Dabei gäbe es auch die Möglichkeit, auf Wunsch der Baugenossenschaft bestimmte Handwerkerbetriebe und Unternehmer zu berücksichtigen. Wenn eine Firma während zehn oder zwanzig Jahren alle Reparaturen zur vollen Zufriedenheit ausgeführt hat, so möchte man sie ja nicht ausbooten. Bei einem Generalunternehmer hat die Bauherrschaft normalerweise keine solche Mitsprache. Zugleich sieht unser Vorschlag vor, dass man Einblick in die Kostenzusammensetzung erhält. Die Koordinationsarbeit des Bauunternehmers würde in einem vernünftigen Rahmen abgegolten.

**Wonach bemisst sich der Lohn – in Prozent der Bausumme?**

Das Honorar richtet sich nach Aufwand oder nach Prozenten der Rohbausumme. Die Gröszenordnung liegt bei etwa 2,5 bis 3 Prozent.

**Wie wird die Qualität garantiert?**

Der Bauunternehmer koordiniert und überwacht den ganzen Bauprozess. Der einzelne

Handwerker erbringt die notwendigen Garantieleistungen im Rahmen der üblichen Bestimmungen und durch eine Versicherungs- und Bankgarantie.

**Was ist mit «ganzheitlich» gemeint? Geht es auch um Ökologie und Nachhaltigkeit?**

Solche Aspekte gehören für uns selbstverständlich dazu. Wir verfolgen im Baumeisterverband zum Beispiel aufmerksam das Konzept Minergie.

**Jede Bauherrschaft ist immer auch bestrebt, Planung und Erstellung von Bauten zu optimieren, zum Beispiel eine hohe Qualität zu einem günstigen Preis realisieren zu können. Kann Ihr Vorschlag etwas dazu beitragen?**

Wenn der Bauunternehmer einen fairen Preis erhält, ist er auch motiviert, seiner Koordinationsaufgabe nachzukommen. Er ist ohnehin täglich auf der Baustelle und kann in einem Arbeitsdurchgang seine Bauunternehmeraufgabe wahrnehmen und zugleich die Nebenhändler koordinieren und überwachen. Wenn dies nicht der Fall ist, nimmt ein Architekt diese Funktion wahr. Dafür wird aber auch ein zusätzliches Honorar fällig, und ich bin immer wieder über dessen Höhe erstaunt.

**Sicherlich gibt es Stararchitekten, denen es sehr gut geht. Büros mit jungen Architekten haben aber oft einen schweren Stand.**

Natürlich gibt es Unterschiede, aber ich frage mich, warum ein Grossteil der Baukunden im Eigenheimbereich unzufrieden ist. Entweder weil es zu Kostenüberschreitungen kommt, weil nicht das Bestellte geliefert wird, oder weil die Kundenbedürfnisse nur teilweise befriedigt werden. Die Planer sollten sich vermehrt darüber Gedanken machen, wie sie ihre Ideen mit den Vorstellungen und Bedürfnissen der Kundschaft in Einklang bringen. Unser Vorschlag zielt darauf ab, dass wir auf den Kunden zugehen und einen Bau entsprechend seinen Wünschen und Zielsetzungen organisieren.

INTERVIEW: JÜRIG ZULLIGER

Anzeigen

**dörig alko®**  
Das Fenster der unbegrenzten Möglichkeiten

- 50% bessere Wärmedämmung im Glasrandbereich
- Verdeckte Beschläge für Top-Design
- Wetterfest und alterungsbeständig
- Unbegrenzte Möglichkeiten der Farbgestaltung
- Serienmässige Grund-sicherheit mit Aufbohrschutz ohne Mehrpreis

Neues 6-Kammer-Flügel-Profil auf schlankem dörig Rahmen  
25% bessere Wärmedämmung und Kosteneinsparung

• Neu, wärmedämmende Profilverstärkung mit 300mal geringerer Wärmeleitung als Stahl (CH-pat.ang.) für Ihr Wohlbefinden

dörig alko®, das Kunststoff-Aluminiumsystem von dörig. Die alko® Option verbindet beispielsweise die Vorzüge des dörig isolux® Fensters mit einer farbigen, attraktiven Aussenschale aus Aluminium.

**Fr. 850,-**  
Gratis-EFH-Energie-Analyse

Mit modernster Thermografie-Kamera und komplettem Bericht. Anrechenbar im Verhältnis zur Auftragssumme (mind. 15.000,-, nicht kumulierbar)

Ich wünsche die dörig alko® Dokumentation  
 Ich wünsche Beratung

**BON dörig**  
FENSTER UND TÜREN  
8048 Zürich, Max Höggerstrasse 2  
doerig.zuerich@doerigfenster.com  
Tel. 01 434 80 00

**Erlebnis-Schau** und Verkaufsniederlassungen  
Verlosung Warengutschein Fr. 10'000 unter allen Besuchern!

St. Gallen-Morschwil Tel. 071 868 68 68 • Zürich Tel. 01 434 80 00 • Oftringen/AG Tel. 062 788 40 10 • S. Antonino/TI Tel. 091 840 11 35

www.doerigfenster.com

**Sonne auftanken!**

Tanken Sie Sonne auf: Sonnenkollektoren für Heizung und Warmwasser von Schweizer – die sparsame und effektive Art der Energiegewinnung.

**Schweizer**

Bitte senden Sie mir Unterlagen über:  
 Sonnenenergie-Systeme  
 Energie-Fassaden

Absender: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Ernst Schweizer AG, Metallbau  
8908 Hedingen  
Telefon 01 763 61 11  
Telefax 01 761 88 51  
info@schweizer-metallbau.ch  
www.schweizer-metallbau.ch

Wo