

Kostengünstige und wirtschaftliche Sporthallen

Autor(en): **Meuli, Rudolf / Gnädinger, Fritz**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Maggingen : Monatszeitschrift der Eidgenössischen Sportschule
Maggingen mit Jugend + Sport**

Band (Jahr): **54 (1997)**

Heft 1

PDF erstellt am: **22.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-992947>

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.

Die Winterthurer AGOB, AG für organisiertes Bauen, beteiligt sich an der auf den Sporthallenbau spezialisierten Planungsfirma MAJ AG Neuenegg (BE) und Düdingen (FR). Damit konzentriert sich «Know-how» im Sporthallenbau. Weshalb dieser Zusammenschluss Sinn macht und welche Ziele angestrebt werden, erläutern der ausscheidende MAJ-Mitgründer dipl. Arch. HTL/STV Rudolf Meuli und Fritz Gnädinger, Präsident des AGOB-Verwaltungsrates.

Herr Meuli, Sie haben Ihre Anteile an der Firma MAJ AG an die Winterthurer AGOB verkauft. Weshalb?

Rudolf Meuli: Bedingung zu diesem Entscheid war für mich, dass ich einen Käufer finde, der in meinem Sinn und Geist arbeitet und damit die Kontinuität meiner Arbeit garantiert.

Fritz Gnädinger: Wir kennen einander seit rund 25 Jahren und arbeiten auch in der «Projektgruppe für kostengünstige Sporthallen der Eidgenössischen Sportschule Magglingen» zusammen. Deren Aufgabe ist es, im Interesse von Gemeinden kostengünstigere Sporthallen zu entwickeln und zu bauen. Unsere Ziele sind die selben.

Herr Meuli, Sie sprachen von Kontinuität Ihrer Arbeit. In welcher Hinsicht?

Meuli: Die Philosophie der AGOB entspricht der meinen. Schon in den Jahren 1958/62 habe ich in der Schweiz und in Westdeutschland insgesamt über 1000 Pavillons als Hilfsschulen entwickelt und gebaut. Gefragt waren schnell zu nutzende Bauten für wenig Geld. Solche lösungsorientierten Projekte haben mich immer gereizt und interessiert. Die AGOB denkt gleich wie ich. Wir wollen kostengünstige und im Betrieb wirtschaftliche Lösungen an-

Wichtiger Firmenzusammenschluss

Kostengünstige und wirtschaftliche Sporthallen

bieten, die ohne grosse Vorleistungen der Auftraggeber verwirklicht werden können. Bei Nutzbauten wie Schulhäusern, Sporthallen und -anlagen muss die Funktionalität im Vordergrund stehen.

Gnädinger: Insbesondere die Vorleistungen spielen für uns dabei eine grosse Rolle. Gerade bei Aufträgen der öffentlichen Hand wurde in der Planungsphase dabei viel Geld für teure Wettbewerbe ausgegeben, die letztlich viel Unbrauchbares zu hohen Kosten erbrachten. Diese Vorgehensweise muss und wird sich als Folge der immer knapper werdenden Finanzmittel ändern. Insbesondere bei Nutzbauten wie Sporthallen ist dies auch durchaus möglich. Denn es ist nicht nötig, dass jeder Architekt jede Sporthalle wieder neu erfindet. Das kommt häufig auch schief raus – es hat noch nie so viele Planungsleichen gegeben wie heute.

Eine kongruente Philosophie schliesst Konkurrenz nicht aus. Hat AGOB mit der Beteiligung an der MAJ AG nicht ganz einfach einen Konkurrenten ausgeschaltet?

Meuli: Das Problem stellt sich so gar nicht. Es geht ganz einfach darum, dass die Gemeinde X Bedarf für eine neue Halle hat. Da tauchen sofort die Fragen nach den Kosten, dem Wie und Wo auf. Diese muss man so rasch und mit so wenig Kostenaufwand wie möglich beantworten können. Durch die Erfahrungen von MAJ und AGOB geht das ganz einfach noch effizienter.

Gnädinger: Sicherlich wird es Vereinbarungen geben, dass sich nicht die MAJ AG mit unserer eigenen, spezialisierten Planungsabteilung bei ein und demselben Projekt konkurrenziert. Weit wichtiger aber sind die Synergien, die durch unsere Beteiligung entstehen. So können wir uns beispielsweise gegenseitig personelle Spitzen brechen. Grundsätzlich aber bleibt die MAJ AG aber völlig frei in ihrer Planungsstätigkeit.

Wie genau sehen die neuen Besitzverhältnisse aus?

Meuli: Meine beiden bisherigen MAJ-Partner und die AGOB halten je ein Drittel der Aktien.

Und Sie sind damit zufrieden, Herr Gnädinger? Wollten Sie nicht eine Mehrheit, um bestimmen zu können?

Gnädinger: Nein. Eines unserer strategischen Ziele ist es, neue Gebiete wie das Welschland und das Tessin zu erschliessen. Die Zusammenarbeit mit der an der Sprachgrenze domizilierten MAJ AG hilft uns dabei natürlich. Wir haben aber auch die Vision, Sportbauten aller Art weiterzuentwickeln und zu typisieren. Denn der Trend im Sporthallenbau ist klar: Auf der einen Seite wird das Bauen immer komplizierter, auf der anderen ist immer weniger Geld dafür vorhanden. Deshalb macht es Sinn, gewisse (Vor-)Arbeiten nur einmal zu machen.

Meuli: Zwei Spezialisten wie die MAJ AG und die AGOB können diese dringende nötige Entwicklungsarbeit im Bereich des Sporthallenbaus besser und effizienter anpacken als einer allein.

Gnädinger: Ich will aber nicht leugnen, dass uns auch die Beteiligung an der MAJ AG am Herzen lag, da der Bund ja plant, im Rahmen des Nationalen Sportanlagen-Konzeptes (NASAK) Geld zu investieren, das ein Volumen von über 400 Millionen auslösen könnte. Da wollen wir natürlich in einer möglichst günstigen Ausgangslage sein.

Kommt die AGOB durch die MAJ-Beteiligung auch zu neuen Generalunternehmer-Aufträgen.

Gnädinger: Wenn die MAJ ein Projekt bearbeitet, bei welchem die Bauherrschaft eine Kostengarantie wünscht, gehen wir schon davon aus, dass man uns als Generalunternehmer ruft. Da wir selber aber auch von der planerischen Seite her kommen, sind wir es gewohnt, stets mit dem lokalen Gewerbe zusammenzuarbeiten. Unsere Spezialisten für den Sporthallenbau unterstützen diese immer wieder zum Nutzen der Bauherren bei spezifischen Problemen.

Bleiben Sie und Ihre Erfahrung, Herr Meuli, dem Sporthallenbau erhalten, oder ziehen Sie sich vollständig zurück?

Meuli: So es die Gesundheit erlaubt, werde ich mich im Bereich der Forschung auf diesem Gebiet betätigen. Ich werde als Berater für Gemeinden und Institutionen zur Verfügung stehen. ■