

Zeitschrift: Tec21
Herausgeber: Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein
Band: 134 (2008)
Heft: 8: Gesundes Licht

Vereinsnachrichten

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: 05.05.2025

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

INNOVATIVES REKRUTIERUNGSMODELL

Die letzten Konjunkturumfragen der Baubranche haben es gezeigt: Ingenieure und Architekten haben heute gute Jobchancen. Vor allem Ingenieure sind begehrt, der Beruf wird aber seitens potenzieller Studienstarter nach wie vor stiefmütterlich betrachtet. Der Wettlauf der Unternehmen um die besten Köpfe ist in vollem Gang. Dabei haben Unternehmen mit innovativen Rekrutierungsmodellen die besten Karten.

Während die Konjunktur wächst und die Produktionskapazitäten ausgebaut werden, suchen viele Unternehmen nach Spezialisten im Ingenieur-, Architektur- und Bauwesen. Die Crux: Das Auftragsvolumen ist hoch, doch der Mangel an technischen Fachkräften bremsen in Tat und Wahrheit die konjunkturelle Entwicklung.

DER TECHNIKER ALS UNTERNEHMER

Ein Beispiel: Ein Unternehmen der Planungsbranche will wachsen und sucht dringend geeignete Fachkräfte. Gibt es einen Engpass auf dem Arbeitsmarkt, so hat dies Konsequenzen auf Ertrag und Wachstum des Unternehmens. Kunden können nicht zufrieden gestellt und gar nicht erst bedient werden. Die Konjunkturabhängigkeit ist ein permanenter Drahtseilakt. Nicht unterschätzt werden dürfen auf Unternehmerseite zudem die hohen Investitionen wie auch die grosse Verantwortung. Der Haftungsgrad der Branche ist hoch, und die modernste Infrastruktur verlangt nach steten Investitionen. Der Unternehmer – selbst Architekt oder Ingenieur – steht also vor grossen Herausforderungen. Dabei wird die Lage des Arbeitsmarkts im Bereich Bauingenieure/Planer allorts ähnlich beurteilt: Man erwartet für die mittelfristige Zukunft weiterhin ein gleich bleibendes Bauvolumen bei steigendem Planungsaufwand pro Projekt. An den Hochschulen schliessen weniger Absolventen pro Jahr ihre Ausbildung ab, wobei das Stellenangebot weiterhin hoch bleiben wird.

DER UNTERNEHMERISCHE TECHNIKER

Auf der Suchliste innovativer KMU der Bau- und Planungsbranche stehen nun die gut qualifizierten Techniker. Heute beenden 25

Prozent weniger Studierende als noch vor acht Jahren ihre Ausbildung als Bauingenieur. Hinzu kommt, dass die bestehenden Kandidaten im heutigen Arbeitsmarkt grundsätzlich nicht sehr wechselwillig sind. Sie sind stark intrinsisch orientiert. Das heisst, es wird grossen Wert auf die «inneren Werte» eines Jobs wie Projektart und -umfang, eine spannende und interessante Aufgabe und ein gutes Arbeitsklima gelegt. So genannte extrinsische Faktoren wie Lohn oder Arbeitsplatz sind wichtig, aber nicht grundlegend entscheidend. Ein weiteres Problem besteht darin, dass selbst wechselwillige Spezialisten aufgrund ihrer sehr hohen Präsenzzeiten oft gar nicht die Zeit und Musse haben, sich ernsthaft mit einem Stellenwechsel zu befassen. Dabei bietet sich den Kandidaten derzeit ein einmaliges Umfeld: Viele interessante und spannende Stellenangebote und Projekte stehen zur Auswahl, doch viele Spezialisten wechseln die Seite beispielsweise zur Bauherrenberatung oder verlassen die Branche zugunsten besserer Lohn- und Arbeitszeitbedingungen gleich ganz, denn Ingenieure und Architekten erhalten für ihre grosse Verantwortung, die sie tragen, vergleichsweise tiefe Löhne. Ihr Wirken ist in der Öffentlichkeit zu wenig sichtbar, und der Eindruck, keine Karriere zu machen, verstärkt sich. Wie also kann das Problem fehlender Fachkräfte gelöst werden?

PERSONALMARKETING ALS ZUKUNFTSMODELL

Gerade mittlere und grössere Unternehmen der Branche, die oftmals mehrere Vakanzen zu besetzen haben, sind aufgrund ihrer Grösse in der Lage, innovative Lösungen zu entwickeln. Besonders geeignet hierfür ist ein eigens für das jeweilige Unternehmen entwickeltes Personalmarketing-Konzept. Das Unternehmen ist dadurch für neue Mitarbeitende attraktiver und steigert auch seinen Wert für bestehende Arbeitnehmer. Ein solches Konzept bietet eine Gesamtlösung, die spezielle Rekrutierungsmassnahmen auf verschiedenen Ebenen zulässt. So gelingt es, sich im schwierigen Umfeld von der grossen Masse der Stellenangebote gezielt abzuheben.

Betrachtet man die Suche nach neuen Mitarbeitenden – so wie die aktive Kundenakquisition auch – als Verkaufsprozess, so macht

die Verbindung von personalpolitischen mit imagebildenden Argumentarien durchaus Sinn. In den meisten anderen Branchen findet die Verkaufstaktik auch in der aktiven Personalrekrutierung Berücksichtigung.

Ziel ist es, die einzelnen Bezugsgruppen unter den potenziellen neuen Mitarbeitenden sehr zielgerichtet und vor allem individuell anzusprechen. Eine Hochschulabsolventin im letzten Semester hat andere Bedürfnisse als ein Familienvater, der bereits einige Berufsjahre Erfahrung sammeln konnte. Die Massnahmenpalette ist gross und vielversprechend: Sie reicht von regelmässigen Baustellenführungen für Absolventenklassen über gut strukturierte Trainee-Programme für Jungingenieure bis hin zu durchdachten Weiterbildungsmaßnahmen für erfahrene Profis, bei denen aber auch Konsequenzen zugunsten der Mitarbeitenden sichtbar werden. Weiterbildung nur um des Lernens willen genügt oft nicht. Eine Beförderung, mehr Verantwortung in der Sache wie auch gegenüber anderen Mitarbeitenden motiviert zusätzlich. Denn es gilt nicht nur, neue Mitarbeiter zu gewinnen, sondern auch, die bestehenden davon zu überzeugen, dass das Angebot der eigenen Firma seinesgleichen sucht.

MEHR KOMMUNIZIEREN

Bei all den verschiedenen Möglichkeiten, die im Bereich der Top-Positionierung auf dem Sektor des Personalmarketings in Frage kommen, ist wohl eine Grundregel am wichtigsten: keine Versprechungen zu machen, die das Unternehmen später nicht konsequent halten kann. Das klingt vielleicht einfach, ist aber eine Frage detaillierter Planung. Erfahrungsgemäss sind viele Unternehmen in einigen Bereichen bereits recht aktiv, jedoch ist mehr Konsequenz in der Umsetzung und vor allem auch die Kommunikation gegenüber potenziellen Mitarbeitenden ebenso wichtig wie die Massnahme selbst. Getreu dem Motto: «Tue Gutes und rede darüber» kann sich ein Unternehmen mit der gezielten Ausarbeitung einer Personalmarketing-Strategie so erfolgreich im Wettbewerb um die gesuchten Techniker hervorheben.

Claudia Willi, Partnerin Knellwolf & Partner
claudia.willi@knellwolf.com

VERNEHMLASSUNG NORM SIA 226-2

(sia) Der SIA unterbreitet die neue Norm SIA 266/2 *Natursteinmauerwerk* zur Vernehmlassung. Die vorliegende Norm wird die Norm SIA V 178 ersetzen, die Neubau und Erhaltung von Natursteinmauerwerk gleichermaßen behandelte. Die neue Norm bezieht sich auf die Neuerstellung von Natursteinmauerwerk. Die Erhaltung von Natursteinbauten

wird zukünftig durch die Erhaltungsnorm SIA 269 und insbesondere durch die bauweissenspezifische Norm SIA 269/6 abgedeckt (*Erhaltung von Mauerwerk*). Die Vernehmlassungsentwürfe und das Vernehmlassungsformular können von der Website des SIA unter www.sia.ch/vernehmlassungen heruntergeladen werden. Stellungnahmen sind bis zum

14. April 2008 der Normenabteilung (juan.rivero@sia.ch) nach den Ziffern der Norm geordnet auf dem dafür bestimmten elektronischen Formular einzureichen. Stellungnahmen in anderer Form (Briefe, PDF-Files) können nicht berücksichtigt werden.

NEUE SERIE «ORANGER ORDNER»

(sia-service) Wie man bei Auftraggebern und in der Öffentlichkeit stärker wahrgenommen wird, wie wichtig Unternehmensidentität ist und was der Unterschied zwischen Werbung und Marketing ist, steht im Kompendium «Marketing für Ingenieure und Architekten» aus der Reihe «Oranger Ordner» von SIA-Service. Architekten und Ingenieure haben oft ein seltsames Verhältnis zum Thema Marketing. Einerseits ist Werbung geradezu verpönt, und andererseits gehört es fast schon zum guten Ton, nur über gebaute Werke als gutes Büro identifiziert zu werden. Firmen aus anderen Dienstleistungssektoren operieren deshalb schon längst mit gängigen Instrumenten des Marketings, während sich

ein Planungsbüro oft auf wenige Mittel beschränkt, um seinen Bekanntheitsgrad zu erhöhen. Doch auch wenn man «nur» seine eigene Webpage als Marketingmassnahme einsetzt, sollte dabei eine gewisse Grundkenntnis des Themas vorhanden sein. SIA-Service vermittelt dieses Wissen und unterstützt so Firmen, damit sie sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können und darin erfolgreich bleiben.

Das zweite Nachschlagewerk der Reihe «Oranger Ordner» folgt dem Kompendium «Versicherungen», das Ende 2007 erschienen ist. Weitere Themen der Publikationsserie, die noch erscheinen werden, sind unter anderen Finanzen, Organisation und Gründung.

BESTELLEN

«Marketing für Ingenieure und Architekten»

Ordner A4, 108 S., farbig

inkl. Marketing-Tool auf CD:

Firmenmitglieder: Fr. 125.–

Einzelmitglieder: Fr. 145.–

Nichtmitglieder: Fr. 165.–

Jährliche Aktualisierung des Ordners per Post:

Firmenmitglieder: Gratis

Einzel- und Nichtmitglieder: Fr. 45.– p.a.

Auskunft:

Tel. 044 283 63 63

www.siaservice.ch/oranger

Ausserdem bereits erschienen:

«Versicherungen im Architektur- und Ingenieurbüro»

VOM BAUEN UND VOM RECHT



Jürg Gasche: *Vom Bauen und vom Recht.*
Eine Sammlung von Antworten des SIA auf
Rechtsfragen. SIA 984, 84 Seiten, Fr. 19.90,
ISBN 978-3-908483-90-8

(sia) Die neueste Sonderpublikation des SIA besteht aus einer Sammlung von Antworten des SIA auf Rechtsfragen.

Das Recht spielt beim Bauen – wie überall im Wirtschaftsleben – eine untergeordnete, aber doch wichtige Rolle. Und gerade weil den rechtlichen Aspekten oftmals nicht frühzeitig die erforderliche Aufmerksamkeit geschenkt wird, kann die Nebensächlichkeit «Recht» in einem Bauprojekt plötzlich zur unliebsamen Hauptsache werden. Die vorliegende Sammlung von Fällen aus der Beratungspraxis der SIA-Rechtsauskunft soll Planer, Bauherren und Unternehmer sensibilisieren. Bauvorhaben sind komplex und enthalten viel Potenzial für Konflikte. Sich dessen bewusst zu

sein, hilft bereits, Massnahmen zu treffen, um diese Konflikte so zu bewältigen, dass unfruchtbare Streitereien entfallen und geschäftliche Beziehungen aufrechterhalten bleiben.

BESTELLEN

Das Buch ist ab sofort erhältlich. Bestellen kann man es unter:

www.sia.ch/shop

oder bei

Schwabe AG

Postfach 832

4132 Muttens

Tel. 061 467 85 74

PLÄNE: AUF PAPIER ODER DIGITAL?

Das Urheberrecht beinhaltet das Recht für den Planer zu bestimmen, ob, wann und wie sein Werk verwendet wird. Das Thema wurde auf diesen Seiten behandelt. Ausgeklammert wurde dabei die Frage, ob bei einer Pflicht, die Pläne zu liefern, diese digital sein müssen, oder ob sich der Auftraggeber mit Plänen aus Papier zufriedengeben muss.

Wenn der Architekt ausdrücklich mit der Erstellung eines Entwurfes beauftragt wird, muss er die ausgearbeiteten Pläne liefern. Die Betrauung des Architekten mit einer derartigen Aufgabe wird von der Lehre als Werkvertrag definiert, der Architekt schuldet einen Erfolg.

In vorliegender Konstellation lässt der Architekt dem Auftraggeber die Pläne in Papierform zustellen, der Auftraggeber vertritt aber die Meinung, dass er sie in digitaler Form zur Verfügung stellen muss, was deren Verwendung vereinfachen würde. Aus diesem Grund weigert er sich, das vom Architekten in Rechnung gestellte Honorar zu begleichen.

Die Bestimmungen über den Werkvertrag sind im Schweizerischen Obligationenrecht (Art. 363 ff. OR) festgehalten. Die Frage der Form von Plänen wird dort aber nicht geregelt. Auch die Überprüfung der Bestimmungen vom Allgemeinen Teil des Obligationenrechtes leistet keine Hilfe, wie auch die Artikel des Urheberrechtsgesetzes (URG). Behilflich sind somit nur die Vertragsgrundlagen. In diesem Zusammenhang drängt sich die Frage über den Stellungswert der Ordnung für Leistungen und Honorare der Architekten SIA 102 auf, deren Bestimmungen als allgemeine Geschäftsbedingungen zu qualifizieren sind. Das bedeutet, dass sie zur Anwendung kommen, wenn sie von den Parteien vereinbart werden. Ziffer 1.6.3 der SIA-Norm sieht vor, *dass der Auftraggeber berechtigt ist, von den Arbeitsergebnissen, zu deren Herstellung sich der Architekt verpflichtet hat, Kopien erstellen zu lassen*, dies unter Ersatz der entsprechenden Auslagen. Aus diesem Artikel geht hervor, dass der Auftraggeber Recht auf Kopien der Arbeitsergebnisse des Architekten hat. Über die Form der Pläne setzt aber auch die SIA 102 keine besondere Be-

dingung fest. Wichtig ist, dass die *Arbeitsergebnisse des Architekten für den vereinbarten Zweck verwendet werden können*, wie Ziffer 1.6.4 der SIA 102 vorsieht, wenn das Architektenhonorar bezahlt wurde. Dass die Verwendung der Arbeitsergebnisse für die Herstellung eines Bauwerks beispielsweise keine Pläne in digitaler Form voraussetzt, ist notorisch.

Aus den obigen Überlegungen geht hervor, dass Pläne in digitaler Form erst geschuldet werden, wenn eine entsprechende ausdrückliche Vereinbarung getroffen wurde. Wenn eine solche nicht vorliegt, schuldet der Architekt die Pläne nur in Papierform. In diesem Sinne hat im Übrigen auch das Bundesgericht letztes Jahr im Rahmen eines Urteils entschieden.

Es ist somit empfehlenswert, die Frage der Pläne in digitaler Form beim Abschluss des Vertrages zu thematisieren und entsprechend zu regeln. Damit können sich Architekten und Auftraggeber viel Ärger und Zeit sparen, was bekanntlich auch Geld spart.

Daniele Graber, lic. iur, dipl. Ing HTL, SIA Recht
Walter Mafioletti, RA, SIA-Service

ERDBEBENSICHERHEIT

Zur Erdbebensicherheit von Gebäuden treten immer mehr rechtliche Fragen auf: Welches sind bei neuen Bauten die Pflichten und Rechte der Planer und Bauherren? Müssen bestehende und möglicherweise gefährliche Altbauten untersucht oder erneuert werden? Sind die diesbezüglichen SIA-Normen verbindlich? Wie schützen sich Architekten, Ingenieure und Unternehmer vor möglichen Haftungsfolgen, wenn der Hauseigentümer keine Erdbebenertüchtigung will? Soll der Auftrag zurückgegeben werden, oder genügt eine Abmahnung? Können bei Handänderungen von nicht normgemässen Bauten Minderwerte geltend gemacht werden? Und für die Risikoreduktion besonders wichtig: Welche Massnahmen könnten die Politiker treffen, damit die SIA-Normen auch bei privaten Bauten durchgesetzt werden?

Eine interdisziplinäre Tagung für Juristen, Architekten, Bauingenieure, Hauseigentümer

und Behörden bietet einen Überblick zum heutigen Stand des Wissens und der Praxis bei Rechtsfragen zum erdbebensicheren Bauen. Sie gibt der Fachwelt und der Politik Empfehlungen für angemessene Massnahmen. Organisatoren der Tagung sind das Institut für Schweizerisches und Internationales Baurecht der Universität Freiburg, die Schweizer Gesellschaft für Erdbebeningenieurwesen und Baudynamik SGEB, das Institut für Baustatik und Konstruktion IBK der ETH Zürich und die Stiftung für Baudynamik und Erdbebeningenieurwesen.

Prof. Hubert Stöckli, Universität Fribourg
hubert.stoeckli@unifr.ch

Prof. Hugo Bachmann, Präsident Stiftung für Baudynamik und Erdbebeningenieurwesen
hu.ma.bachmann@emeritus.ethz.ch

FACHTAGUNG

**Erdbebensicherheit von Gebäuden
Rechts- und Haftungsfragen**

Freitag, 5. September 2008, 9–17 Uhr
ETH Zürich Zentrum, Auditorium Maximum

**Teilnehmerbeiträge inkl. Tagungsband,
Mittagessen und Pausenkaffees:**

Allgemein: Fr. 300.–
Mitglieder SGEB und Abonnenten
Baurechtszeitschrift: Fr. 250.–
Studierende: Fr. 100.–

Anmeldeschluss: 15. August 2008

Tel. 044 633 31 53
Fax 044 633 10 44
info@sgeb.ch

Tagungsprogramm und Referenten
auf www.baudyn.ch