

Objektyp: **Advertising**

Zeitschrift: **Tec21**

Band (Jahr): **132 (2006)**

Heft 24: **Fussball und Baugeschichte**

PDF erstellt am: **12.07.2024**

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.

turforschungsstelle der ETH (KOF) bei der letzten Erhebung ermittelt hat, basiert ja auf realisierten Projekten, bei denen die Gebäudeinstallationen eben zu den aufwandbestimmenden Baukosten hinzugerechnet sind. Eine Praxisänderung würde nichts anderes als einen im Verhältnis zu den reduzierten Baukosten erhöhten durchschnittlichen Stundenaufwand bedeuten, was eine entsprechende Korrektur der Z-Werte zur Folge hätte, mit anderen Worten ein Nullsummenspiel. Wer das Stundenaufwandmodell verstanden hat, wird dem Auftraggeber erklären können, was eine Honorarreduktion («Rabatt»), die den kalkulierten Gewinn übersteigt, bedeuten würde: nämlich ein Geschenk oder eine Reduktion der Leistungen oder deren Qualität. Das Stundenaufwandmodell – richtig kommuniziert und angewendet – ist eine Chance für die Planer, faire Honorare zu erzielen, und eine Chance für den Auftraggeber, der korrekt kalkulierte Leistungen von angemessener Qualität erwarten darf.

Daniel Gerber, Vorstandsmitglied A&K

Architekt oder Master in Real Estate Management?

Die klassische Entwurfsarbeit ist nach wie vor wichtig, doch sollten Architektinnen und Architekten auch über die Bewertung von Immobilien, die Vermarktung von Objekten sowie den Wert- und Funktionserhalt Bescheid wissen. Trotzdem bilden die Architekturschulen in der Schweiz weiterhin nur klassische Entwurfsarchitekten aus. Entsprechend fehlen in der Praxis Berufleute, die über ihr Fachgebiet hinaus strategisch denken können. *Architekt oder Master in Real Estate Management?* heisst deshalb der Titel der nächsten Veranstaltung der Diskussionsreihe *18.15-Uhr-Gespräche zur Bauökonomie* des SIA-Fachvereins für das Management im Bauwesen (FMB). Am 29. Juni diskutieren unter Leitung von Carl Fingerhuth, ehemaliger Basler Stadtbaumeister, Sacha Menz, Präsident der Zürcher SIA-Sektion, Professor an der ETH und Mitglied der dortigen Ausbildungskommission, Andreas Loepfe, VR-Präsident von Curem, Claudio Rudolf, Chef Akquisition und Verkauf Liegenschaften bei Credit Suisse Asset Management, und ein Vertreter der Architekturbranche über die aktuelle und künftige Architekturausbildung.

29. Juni 2006, 18.15–20.00 (Apéro ab 17.45)

Maag-Areal, Hardstrasse 219, Zürich

Eintritt:

FMB-Mitglieder Fr. 20.–, Nichtmitglieder Fr. 30.–

Anmeldung: Sekretariat FMB c/o IBB, Regina Kilchenmann, 8093 Zürich, Tel. 044 633 31 15, Fax 044 633 10 88, E-Mail kilchenmann@ibb.baug.ethz.ch, www.fmb-ssg.ch

Eternit®

Die Vision als Leitmotiv.
Die Auseinandersetzung mit
Funktion, Raum und Proportionen
als kreativer Prozess.

Faszination Gestaltung



Architekten: Tina Arndt, Daniel Fleischmann, Zürich

Die Wahl des Materials als
entscheidendes Element einer kon-
sequenten Umsetzung. SWISSPEARL
Faserzementplatten verleihen dem
gestalterischen Konzept ein Gesicht.
Mit einzigartiger Ausdruckskraft.

SWISSPEARL Fassadenplatten
Überzeugend eigenständig



Eternit (Schweiz) AG

www.eternit.ch

roof face inside form