

# SIA

Objekttyp: **AssociationNews**

Zeitschrift: **Tec21**

Band (Jahr): **140 (2014)**

Heft 41: **Zürich I : von Rossi bis Europaallee**

PDF erstellt am: **06.08.2024**

## **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.

## Versicherungen: Rahmenverträge für Firmenmitglieder

Der SIA hat für Firmenmitglieder Rahmenverträge für verschiedene Versicherungsarten eingerichtet, die von Spezialisten des Vermögenszentrums (VZ) jährlich optimiert werden. Ein Überblick.

Text: Iwan Bernegger

**D**ie vom Vermögenszentrum offerierten Rahmenverträge bieten einen umfassenden Versicherungsschutz zu günstigen Konditionen. Mit jedem Wachstum unserer Rahmenverträge, d.h. mit wachsender Zahl Versicherter, können die Prämien weiter reduziert werden. Neben den Konditionen wird auch der Versicherungsschutz den jeweils neuesten Vorgaben angepasst. Folgende Rahmenverträge bestehen aktuell:

### Unfall-Zusatzversicherung

Unternehmen können die obligatorische Unfallversicherung mit einer Unfall-Zusatzversicherung ergänzen und verbessern, was vor allem Sinn macht bei Lohnsummen über 126000 Fr. (pro Person und Jahr), die nicht mehr durch die obligatorische Unfallversicherung gedeckt sind. Es besteht auch die Möglichkeit, die gesetzlichen Rentenleistungen mit einer zusätzlichen Kapitalleistung (im Fall einer Invalidität oder im Todesfall) zu ergänzen. Zudem kann eine unfallbedingte Behandlung in der Privatabteilung versichert werden, gegenüber der obligatorischen Unfallversicherung, die nur die allgemeine Abteilung abdeckt.

### Krankentaggeld-Versicherung

Mit der Krankentaggeld-Versicherung versichern die Unternehmen den krankheitsbedingten Lohnausfall der Mitarbeitenden. Oft wird ein Taggeld von 80% versichert, mit einer Wartezeit zwischen 30 und 90 Tagen, abhängig von der Risikofähigkeit des Unternehmens. Bei der Mehrzahl der Anbieter ist

die Prämie abhängig von der gewählten Leistung bzw. Wartezeit, der Betriebsgrösse sowie der Leistungsfallsituation der zurückliegenden Jahre.

Da einige Arbeitgeber 50% der Kosten den Mitarbeitenden verrechnen (Lohnabzug), ist es sinnvoll, diese Konditionen von Zeit zu Zeit zu prüfen und wenn möglich zu reduzieren (= Nettolohnerhöhung für die Mitarbeitenden).

### Berufshaftpflicht-Versicherung

Eine wichtige Rolle für Architekten und Ingenieure nimmt die Berufshaftpflicht-Versicherung ein. Über die Berufshaftpflicht versichern die Firmen Schäden aus ihrer Tätigkeit (Sach-, Personen-, oder Vermögensschäden Dritter). Bei diesem Rahmenvertrag ist das Interesse sehr gross, und der Vertrag wächst schnell – weswegen wir per 1. 1. 2015 die Konditionen ein weiteres Mal verbessern können. Die Prämien der Versicherungsnehmer reduzieren sich – je nach gewählter Versicherungssumme und versicherter Tätigkeit – um ca. 10% bis 30%.

Neu besteht jetzt auch die Möglichkeit, unterschiedliche Versicherungssummen und Selbstbehalte zu versichern. Bisher war der Selbstbehalt fixiert. Einen Kombinationsrabatt von 5% erhält derjenige, der die Sachversicherung ebenfalls über den Rahmenvertrag abschliesst.

### Sach- und Geschäftsinventar-Versicherung

Das Geschäftsinventar (Mobiliar, Computer usw.) wird mit einer Sach-

versicherung gegen diverse Risiken versichert, wie z. B. Feuer, Elementarschäden, Diebstahl, Beschädigung usw. Auch Glasschäden können auf diesem Weg versichert werden. Weiter können auch die Mehrkosten bzw. Umsatzausfälle infolge Unbenutzbarkeit der Büroräume (etwa durch Feuerschaden) mitversichert werden. Für die Höhe der Prämie ist der Neuwert des Inventars massgebend, wie auch der Umsatz für die Mehrkostenversicherung. In Kombination mit der Berufshaftpflicht-Versicherung erhalten unsere Firmenmitglieder auch hier 5% Kombinationsrabatt.

Um Interessenten eine individuelle Versicherungsofferte berechnen zu können, benötigt das Vermögenszentrum Informationen zu den gewünschten Leistungen, zur Jahreslohnsumme (Unfall- und Krankenversicherungen) sowie z. B. den anzusetzenden Inventarwert (bei Geschäftsinventarversicherungen). Unsere Fachberater geben Ihnen gern Auskunft, welche Informationen im Einzelnen für eine Offertenerstellung notwendig sind. •

*Iwan Bernegger,*  
Fachberater Vermögenszentrum (VZ)



Offerten für unsere SIA-Rahmenverträge erhalten Sie bei unseren Spezialisten im Vermögenszentrum unter [siainsurance@vzis.ch](mailto:siainsurance@vzis.ch)

Weitere Informationen unter [www.sia.ch/de/dienstleistungen/sia-service/firmen-versicherungen](http://www.sia.ch/de/dienstleistungen/sia-service/firmen-versicherungen)

## Kommission Brandschutz nimmt Arbeit auf

Die neu ins Leben gerufene SIA-Kommission Brandschutz soll den fachlichen Dialog zwischen Feuerversicherungen, Planern und Behörden fördern.

Text: Markus Gehri

**N**achdem im Jahr 2013 zwei vorbereitende Sitzungen stattgefunden haben, hielt die SIA-Kommission Brandschutz am 20. August 2014 ihre erste ordentliche Sitzung ab.

Hauptzweck der neuen Kommission ist es, den Dialog zwischen den Versicherern, den Behörden und den Planern sicherzustellen. Dass dieser dringend erforderlich ist, zeigt sich an den Diskussionen um die neuen Brandschutzvorschriften der Vereinigung Kantonalen Feuerversicherungen (VKF), die voraussichtlich ab 2015 in Kraft treten.

Weil die formelle Genehmigung durch das interkantonale Organ technische Handelshemmnisse IOTH erst Mitte September erfolgt ist, sind die Informationen vorerst nur spärlich. Da keine Übergangsfristen vorgesehen sind, ist die Nervosität in den betroffenen Kreisen recht gross, was zu einer intensiven

Diskussion geführt hat. Während die zuständigen Behörden bereits interne Schulungen abhalten, sind erste Informationen einer breiteren Öffentlichkeit erst mit den vorgesehenen vier Fachtagungen geplant.

Nebst der erfreulichen Liberalisierung der Vorschriften, die teilweise noch durch andere Gesetze infrage gestellt wird, sind etliche neue Regelungen zu beachten. Zentral werden die beiden neuen Brandschutzrichtlinien «Nachweisverfahren im Brandschutz» und «Qualitätssicherung im Brandschutz» sein. Sie werden die Arbeit im Planungsbüro künftig stark beeinflussen.

In den kommenden Sitzungen soll die Kommission die Schulungs- und Informationstätigkeit des SIA begleiten und den Übergang zur Anwendung der neuen Vorschriften kritisch verfolgen. Genauere Informationen und Bezugsmöglichkeiten zu den neuen Brand-

schutzvorschriften werden in einem späteren Artikel folgen, sobald sie freigegeben sind. •

Dr. Markus Gehri, Leiter des Bereichs Normen und stv. Geschäftsführer des SIA



### FACHTAGUNG BRANDSCHUTZ

am 10. und 11. November 2014  
in Biel

(in deutscher und französischer Sprache)

am 4. und 5. Dezember 2014  
in Zürich

(in deutscher Sprache)

Hauptthema der Tagungen sind die neuen Brandschutzvorschriften, die im Januar 2015 in Kraft treten. Anmeldeschluss ist bereits am 19. Oktober 2014.

Weitere Informationen zum Programm und Link zur Anmeldung: <http://vkf.ch/VKF/Services/Ausbildung/Tagungen.aspx>

### NORMEN IN DER VERNEHMLASSUNG

## Masstoleranzen, Stein- und Plattenarbeiten

Der SIA unterbreitet die folgenden fünf Normentwürfe zur Vernehmlassung:

– **prSIA 244 Kunststeinarbeiten** –  
Beläge, Bekleidungen und Werkstücke

– **prSIA 246 Natursteinarbeiten** –  
Beläge, Bekleidungen und Werkstücke

– **prSIA 248 Plattenarbeiten** –  
Beläge und Bekleidungen mit Keramik, Glas und Asphalt

– **prSIA 414/1 Masstoleranzen im Bauwesen** –  
Begriffe, Grundsätze und Anwendungsregeln

– **prSIA 414/2 Masstoleranzen im Hochbau**



Die Normentwürfe stehen im Internet unter folgendem Link zur Verfügung: [www.sia.ch/vernehmlassungen](http://www.sia.ch/vernehmlassungen)

Für Stellungnahmen verwenden Sie bitte das Word-Formular, das am gleichen Ort bereitsteht. Stellungnahmen in anderer Form (Briefe, PDFs usw.) können nicht berücksichtigt werden. Wir bitten Sie, Ihre Stellungnahme bis zum 28. 11. 2014 einzureichen an [giuseppe.martino@sia.ch](mailto:giuseppe.martino@sia.ch)

## Planung der Pensionierung

Es ist wichtig, sich frühzeitig mit den wirtschaftlichen Fragen auseinanderzusetzen, die sich mit dem Austritt aus dem Erwerbsleben stellen. Das kostenfreie Seminar findet in Kooperation zwischen SIA und der Pensionskasse der Technischen Verein (PTV) statt und soll Ihnen die wichtigsten Punkte bei der finanziellen Planung der Pensionierung aufzeigen. Der Beantwortung von Fragen wird ein grosses Zeitfenster eingeräumt. Eine Anmeldung ist erforderlich. • (sia)

SIA Form-Kurs am 11. 11. 2014, 17–19 Uhr in Zürich. Informationen und Anmeldung: [www.sia.ch/form](http://www.sia.ch/form)

PERSÖNLICHE FÄHIGKEITEN

## Souverän präsentieren

Architekten und Ingenieure gewinnen Bauherren weniger durch perfekte Visualisierungen als vielmehr durch einen überzeugenden Auftritt und gute Argumente – ein Form-Kurs zur Kunst des Präsentierens.

Text: Frank Peter Jäger

**P**owerPoint is evil», brachte es der amerikanische Informationswissenschaftler Edward Tufte schon 2004 knapp und direkt auf den Punkt: PowerPoint ist böse – warum das? Die beliebte, aus dem heutigen Business nicht mehr wegzudenkende Präsentationssoftware, so Tuftes These, konterkariert effiziente und präzise Kommunikation, anstatt sie zu unterstützen – besonders dann, wenn sich der oder die Präsentierende blind auf die Möglichkeiten des Mediums verlässt.

Doch ganz unabhängig davon, ob Architekten und Ingenieure nun mit PowerPoint, PDF-Dokumenten oder anderen Mitteln visualisieren, geht es bei Projektpräsentationen gegenüber Bauherren, Ämtern oder Bürgerversammlungen im Kern immer um zwei Dinge: Zum einen will man die eigenen Ideen und Pläne erläutern, die Zuhörer mit guten Argumenten davon überzeugen und dabei ihre Bedenken zerstreuen. Zum anderen – und das ist oft die einzige Chance, das erstgenannte Ziel zu erreichen – geht es darum, beim Gegenüber Vertrauen und Sympathie zu wecken. Präsentationen und Bauherrengespräche sind der entscheidende Augenblick: Springt jetzt der Funke über, ist meist die grösste Hürde genommen.

### Der Redner im Mittelpunkt

An der Präsentation selbst sollte also nichts die Präsenz des oder der Vortragenden schmälern. Zu den Vorbereitungen zählt, den Vortrag im Büro vor einem Testpublikum zu üben – schon um zu prüfen, ob er im gesetzten Zeitrahmen bleibt.

Eine gute Präsentation unterstreicht die Ausführungen des Referenten, lenkt aber nicht von ihm

ab. Klingt einleuchtend, führt aber geradewegs in den Kern des Dilemmas: Denn massvoll eingesetzt, verstärken gut gewählte Bilder durchaus die Wirkung einer Präsentation; das belegt auch die Lernforschung. Auf der anderen Seite konkurriert jedes zusätzliche Bild mit der Aufmerksamkeit für den Vortragenden. Im ungünstigen Fall degradiert dieser sich zum blossen Foliendrucker, der, halb vom Publikum abgewandt, ganz mit seinen PowerPoint-Charts beschäftigt ist. Fazit: Das Präsentationsmedium soll den Vortrag begleiten, nicht der Vortragende das Medium.

Für den Erfolg einer Präsentation sind eine Reihe weiterer Faktoren von Bedeutung: Die Körpersprache des Vortragenden, seine akustische Verständlichkeit, Tageszeit und Beschaffenheit des Raums – und nicht zuletzt, dass jemand in der Lage ist, ein Thema strukturiert zu vermitteln und eine Problemlösung als Folge kausaler Abwägungen zu vermitteln. Die Antwort auf die Frage «Warum haben wir eine Aufgabe so gelöst und nicht anders?» sollte dabei den roten Faden bilden.

Zweifellos gibt es Menschen, denen das Präsentieren in die Wiege gelegt ist. Aber mit etwas Übung kann jeder seine Überzeugungskraft in Gesprächen und Vorträgen verbessern. Wichtigste Basis dafür ist ein klares Konzept und eine anlassbezogene Vorbereitung: In welcher Runde werde ich präsentieren, was soll thematisch im Mittelpunkt stehen, und wie lautet mein Vortragsziel? Was wird meine Gesprächspartner besonders interessieren, und an welchen Punkten muss ich mit Gegenwind rechnen? Wie viel Zeit schliesslich sollte für das anschließende Gespräch bleiben?



Präsentieren verlangt häufig die **Balance zwischen eigener Präsenz und visuellen Medien.**

Fast immer ist das Gespräch von Angesicht zu Angesicht der Königsweg der Kommunikation – weil es unmittelbar mit der Reaktion, den Fragen und Einwänden des Gegenübers konfrontiert und die Möglichkeit gibt, sie direkt aufzugreifen. Je kleiner die Runde, desto offener kann über ungelöste Fragen gesprochen werden. Dabei kommt es neben guten Argumenten auch auf Fingerspitzengefühl und Zuhörerqualitäten an. •



**GEKONNT PRÄSENTIEREN:  
MEHR PERSÖNLICHKEIT,  
WENIGER POWERPOINT**

SIA-Form-Kurs am 27. 10. 2014 in Zürich. Weitere Informationen und Anmeldung: [www.sia.ch/form](http://www.sia.ch/form)