

Campus

«Wir stellen dann gezielt die Fragen»

Management und Marktforschung Es ist so eine Sache mit den Möglichkeiten: Je mehr davon existieren, desto mehr Zeit benötigt man für die Selektion. Auch die Anbieterseite in der Baubranche steht immer wieder vor richtungsweisenden Fragestellungen.

Marc Schiess

Der Forschungskompetenzbereich Management und Marktforschung der Berner Fachhochschule BFH widmet sich diesen Fragestellungen seit über 15 Jahren. Teils sind es Projekte mit reiner Beratungsfunktion in einer wichtigen Phase beim Kunden, teils begleitet das interdisziplinäre Team ein Projekt über die ganze Laufzeit. «Wir schauen dabei immer zuerst, was es für das Projekt braucht, was muss man vom Markt wissen», sagt Professorin Birgit Neubauer-Letsch, die den Forschungskompetenzbereich leitet. «Unser Ziel ist es dann, die Informationen schnell, kompakt und neutral als Entscheidungsbasis aufzubereiten.» Neben dem technisch Machbaren stehen Kaufentscheidung und Verkauf im Zentrum, also «Wer würde so etwas kaufen, warum entscheidet er sich für so ein Projekt».

Grosse Datenmengen

Für das Beantworten solcher Fragen greifen die Professorin und ihr Team auf grosse Datenmengen zu. Standardtools helfen bei der Auswertung und Orientierung in der Datenvielfalt. Alleine die Datenbank aller Baubewilligungen der Schweiz umfasst seit dem Jahr 2000 jährlich zwischen 25 000 und über 30 000 Einträge. Deren Anwendungsmöglichkeiten sind breit: Von kleinen regionalen Analysen bis zur grossen Trendanalyse über standardisierte Auswertungen. Letztere werden vor allem von den grossen Bauverbänden geschätzt: «Mithilfe der Auswertungen wird ersichtlich, wo der Trend schweizweit hingeht», so Neubauer-Letsch. Wenn sich daraus weitergehende Fragen ergeben, führt die Professorin mit ihrem Team eigene Befragungen durch. Dabei haben sie sich auf Bauher-

ren, Architekten und Unternehmen in der Baubranche spezialisiert. Weitere Datenquellen sind jene der Bundesämter – und die eigenen: «Wir haben viele Kennzahlen im Gebäudebereich sowie eigene Kennzahlen und Richtwerte, die wir einsetzen können», sagt die Expertin für Marktanalyse.

Spezielle Zielgruppen

Nützliche Daten liefern zum Beispiel sogenannte Branchenpanels. Dabei erhalten Unternehmen aus der Baubranche über Jahre regelmässig die gleichen Fragen. Die strukturierten gesammelten Daten stehen dann den Teilnehmern und denjenigen zur Verfügung, die die Panels finanzieren. «Es ist eine sehr gute Möglichkeit zu sehen, wie sich in einer Branche die Unternehmensstrukturen entwickeln und beispielsweise die Anteile von Fenstermaterialien und Farben bei Neu- und Umbauprojekten», sagt die Professorin.

Monitoring ist ein weiteres Tool, das in der BFH-Marktforschung eingesetzt wird. Das Bündeln und Zusammenstellen von Daten kam letzthin im Teilmarkt der institutionellen Bauherren zum Einsatz, zum Beispiel Pensionskassen und Versicherungen. Zusammen mit dem Bundesamt für Umwelt BAFU und dem Dachverband der Schweizer Holzwirtschaft verfolgen Neubauer-Letsch und ihr Team mehrere Jahre lang die Frage, wie institutionelle Bauherren dem Einsatz von Holz gegenüber eingestellt sind. «Diese spezielle Zielgruppe hat ganz andere Kriterien als private Bauherren», sagt die Professorin.

Eine andere spezielle Zielgruppe sind jene, die nach bestimmten Standards wie Minerale bauen, das Gebäude aber nicht zertifizieren lassen. Der Bericht, den die BFH-Marktfor-



Gezielt Fragen stellen und Trends eruieren: Birgit Neubauer-Letsch im Gespräch mit dem Team. zvg

schung für das Bundesamt für Energie, den Verein Minergie und das Netzwerk Nachhaltiges Bauen Schweiz verfasste, suchte nach den Gründen und gab Aufschluss, wo für die Auftraggeber des Berichts noch Handlungsfelder bestehen.

Marktanalysen verständlich zu verfassen, ist oftmals kein leichtes Unterfangen: Die Materie ist häufig sehr komplex und mit Fachbegriffen gefüllt. Neubauer-Letsch bespricht mit den Projektpartnern die Handlungsfelder und definiert die nächsten Schritte: «Im ganzen Prozess gibt

es viele Etappen, wo man schaut, was heisst das eigentlich, wie gehen wir weiter?» Dabei hilft ihr die Tätigkeit in der BFH-Lehre: «Dort ist es immer zentral, Dinge verständlich darzustellen.» Ein grosser Unterschied sei, ob man die Analyse macht und dann einen Bericht schreibt, oder der Schwerpunkt ist, die Analyse für ein spezielles Projekt zu machen und das Projekt mit dem Wirtschaftspartner bis zum fertigen Produkt, dem gebauten Projekt zu begleiten. «Je mehr ein Team im Projekt beteiligt ist, desto direkter ist natürlich die Zusam-

menarbeit und der Austausch». Dieser positive Aspekt zeigte sich beim Forschungsprojekt «Hello Lenzburg»: Gemeinsam mit AXA, dem Holzbauunternehmen Renggli AG und weiteren Wirtschaftspartnern entwickelte die BFH ein Hochleistungs-Hybridbau-System aus Holz und Stahl. Damit können vier- bis achtgeschossige Mehrfamilienhäuser schnell und kostengünstig gebaut werden. Zu Beginn des Projekts wertete das Marktforschungsteam der BFH die ganze Baudatenbasis und das Potenzial einzelner Gebäude aus. Die Re-

sultate zeigten auf, was für den Ersatzneubau in Frage kommt. Weiter führte Neubauer-Letsch mit ihrem Team eine grosse Mieterbefragung durch – neutral wie sie betont. Mit den daraus gewonnenen Aspekten fürs preiswerte Bauen wurde der Prototyp dann mit allen Projektpartnern weiterentwickelt und getestet, bevor das erste Gebäude in diesem Jahr in Lenzburg fertiggestellt wurde.

Beispiel Sporthallen

Ein anderes noch laufendes Projekt in Kooperation mit der Fachstelle Sportanlagen des Bundesamts für Sport BASPO in Magglingen und dem Fachverband IAKS Schweiz behandelt die Bau- und Betriebskosten von Sporthallen. Im Zentrum steht die Frage, wie man in Zukunft Sporthallen konzipiert und was die Kostentreiber sind. Dort gaben gesamthaft 136 Bauherren und Architekten Auskunft über ihre Sporthallen, die sie in den letzten Jahren realisiert hatten. Gemäss der Professorin ein typisches Beispiel für eine Aufgabenstellung: «Die Nachfrage nach grösserer Kostensicherheit beim Bau von Sporthallen besteht, wir stellen dann gezielt die Fragen bis hin zum Material, das jemand eingesetzt hat.»

In der BFH-Marktforschung arbeitet ein interdisziplinäres Team aus Betriebswirten, Architektinnen, Forstingenieuren und Holzbauingenieurinnen. Die Kombination von Know-how macht denn auch den Erfolg aus, ist Neubauer-Letsch überzeugt: «Dank der Vielseitigkeit von grundlegender Materialentwicklung und Materialprüfung bis zu Optimierungen in Bau- und Entscheidungsprozessen decken wir mit unseren Forschungsinstituten viele Themen ab und sind schweizweit deshalb in einer ausgezeichneten Position.»

«Wir wissen auf den Millimeter genau, wie etwas aussehen soll»

Persönlich Zoe Ferrari schliesst an der Berner Fachhochschule BFH in Biel gerade ihren Bachelor of Science in Holztechnik ab, in der Vertiefung Process and Product Management PPM. Die 25-jährige spricht über ihre Zusammenarbeit mit dem Künstler Thomas Hirschorrn.

Zoe Ferrari, was war im achtköpfigen BFH-Studententeam Ihre Funktion beim Erstellen der Brücken für die Robert-Walser-Sculpture?

Zoe Ferrari: Wir entwarfen die zwei Holzbrücken, berechneten ihre Statik und stellten sie auch selbst her. Als PPM-Absolventin war ich zuständig für die Kommunikation, Werbung und Sponsorensuche. Ein zweiter PPM-Student übernahm die Logistik und den Montageplan.

Wie verlief die Zusammenarbeit mit Thomas Hirschorrn, dem Künstler und Initiator der Skulptur?

Wir haben viel miteinander kommuniziert. Er ist ein interessanter Mensch, spricht mit einem Bundesrat genau gleich wie mit einem Obdachlosen. Auf profes-

sioneller Ebene ist er herausfordernd. Wir sind sehr «schweizerische» Studierende und wissen auf den Millimeter genau, wie etwas aussehen soll. Seine Kunst hingegen ist das Gegenteil.

Virtuoses Chaos?

Genau, und «leicht provisorisch». Doch wir haben uns gefunden und beide Seiten sind mit dem Resultat zufrieden.

Welche Emotionen löst die Skulptur bei Ihnen aus?

Soll ich ehrlich sein?

Gerne.

Als Ingenieurin möchte ich ein Bauwerk perfekt und millimetergenau ausführen. Wenn etwas rund ist, dann mache ich es perfekt rund, was hier nicht der Fall war. Doch wenn ich das Gesamtkonzept anschau, stimmt es wieder. Es wird auf der Skulptur während drei Monaten unglaublich coole Sachen geben, die Idee dahinter ist sehr gelungen.

Wie kamen Sie als Tessinerin an die BFH?

Ich habe gegoogelt, was die Berner Fachhochschule für Studien-

Zoe Ferrari hat soeben den Bachelor of Science in Holztechnik abgeschlossen.



gänge anbietet und entdeckte «den Holzingenieur». Ich fragte meine Tante, die neben mir sass: «Was hältst du davon, wenn ich Holzingenieur werde?» «Tönt gut», meinte sie. Dann habe ich mich angemeldet. Einfach so.

Verlief dann das Studium auch so einfach?

Absolut nicht. Der Einstieg war hart. Ich bin eine Frau und Tessinerin. Im Bachelorbereich hatte sechs Jahre lang niemand mehr aus dem Tessin studiert. Dazu war ich eine von drei Personen, die das Gymnasium besucht hatten. Die restlichen Studienkollegen sind gelernte Schreiner oder Zimmermänner. Ein Teil von drei Minderheiten zu sein, war am Anfang hart. Gerade die technischen Fächer waren zum «Sterben». Die vielen Fachbegriffe, al-

les ins Italienische zu übersetzen, das war «too much». Doch die 17 Prüfungen in fünf Tagen habe ich überlebt (lacht).

War es auch in den folgenden Semestern ein Überleben?

Nein, die Schule hat mir sehr gefallen. Doch die Probleme mit den Männern bestanden weiterhin. Gerade im Team zu arbeiten, war oft schwierig.

Gab es nicht auch Männer, die sich darüber gefreut haben, dass im Fachbereich Holz der BFH auch Frauen studieren?

Ja, von Dozentenseite. Von ihnen erhielt ich viele bestärkende Kommentare. Ich bin zu 100 Prozent Frau und ich bringe meine Frauenperspektive in jede Sache ein. Die Dozenten sahen dies als Vorteil. Von meinen Studienkollegen sahen dies nur wenige so.

Wie war es unter den Frauen? Gab es da einen Zusammenhalt?

Am Anfang war das Gegenteil der Fall. Ich habe das Gefühl, dass genau dieser Druck, zu zeigen, dass wir Frauen zu den Besten gehören, auch zu Konkurrenzdruck untereinander geführt hat. Doch

nur am Anfang. Aber jetzt mögen wir uns und sind fast immer zusammen.

Was waren die Highlights des Bachelorstudiums?

Einerseits das Auslandsemester, das ich in Berlin verbracht habe. Dann das Praktikum, eine wunderbare Sache. Nach fünf Semestern Studium kann man zwei Semester Erfahrungen in der Arbeitswelt sammeln und Kontakte knüpfen. Mein Praktikum habe ich in Costa Rica bei einer Schweizer Firma mit einer riesigen Teakholzplantage gemacht.

Zurück zur Robert-Walser-Sculptur. Die Eröffnungsfeier fand während dem Frauenstreik statt. Für welchen Anlass haben Sie sich entschieden?

Ja, ich war mit dem Datum nicht so glücklich, denn ich habe in Bellinzona am Frauenstreik teilgenommen und konnte nicht an der Eröffnungsfeier teilnehmen. Mir ist die Frauensache wichtig. Ich möchte genau gleich wie ein Mann bezahlt werden, denn: das Hirn ist gleich, ab und zu auch besser (lacht).

Interview: Marc Schiess

Sonderseite Campus

AREALENTWICKLUNG ALS KÖNIGSDISZIPLIN?

Expertinnen und Experten gehen dieser Fragestellung nach. 11. September 2019, Bern. www.ahb.bfh.ch/immobilientagung

BURGDORFER BRÜCKENBAUTAG

Hauptschwerpunkt für die erste Brückenbautagung ist das Lebensdauermanagement der Brücken unter anspruchsvollen topographischen und klimatischen Bedingungen. 19. September 2019. www.ahb.bfh.ch/brueckenbautag

INFOVERANSTALTUNGEN

21. September und 16. November 2019, jeweils 10 Uhr (Holz), Biel; 29. Oktober 2019, 18 Uhr (Architektur und Bauingenieurwesen), Burgdorf. www.ahb.bfh.ch/infoveranstaltungen

Impressum

Diese Seite ist eine Co-Produktion des Departements Architektur, Holz und Bau der Berner Fachhochschule und des «Bieler Tagblatt». Die BFH ist als Partnerin in die Themenplanung involviert. Die redaktionelle Hoheit liegt bei der Redaktion. Die Seite erscheint einmal pro Monat im «Bieler Tagblatt» und im «Journal du Jura».