

**Zeitschrift:** Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design  
**Herausgeber:** Hochparterre  
**Band:** 22 (2009)  
**Heft:** 3

**Rubrik:** Meinungen : "Wie hast du es mit dem Architekturhonorar?"

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 17.01.2026

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

## «WIE HAST DU ES MIT DEM ARCHITEKTURHONORAR?»

Für 2009 empfiehlt die KBOB, die Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane des Bundes, markant höhere Stundenansätze für Planerleistungen. Der Ansatz für die höchste Kategorie A steigt um 5 Prozent auf 210 Franken, der Mittelansatz um 6,7 Prozent auf 160 Franken. Nun fordert der SIA seine Mitglieder dazu auf, diese Tarife auch zu verrechnen, denn: «Mit den selbst von Auftraggebern immer wieder genannten, nicht nachvollziehbar tiefen Offerten können – seien wir ehrlich – die erforderlichen Leistungen oft nicht erbracht und die geforderte Qualität nicht gewährleistet werden.» Wir stellen die Gretchenfrage: Weshalb schreiben Architektinnen und Architekten keine angemessenen Rechnungen? Und wie liesse sich das ändern? RM

### Antwort 1 MIT WAHREN PREISEN HÄUFIG CHANCENLOS

Noch bevor der SIA-Brief kam, haben wir bei der Metron die Löhne erhöht. Unsere Lohnsumme stieg total um 4,5 Prozent, 2,5 Prozent Teuerung eingerechnet. Trotzdem, die Löhne in der Architektur sind eher tief. Da müssen andere Faktoren für die Attraktivität des Berufs sorgen: Der Stolz auf gute Räume oder das Privileg, an langfristigen Werken mitarbeiten zu können.

Wir rechnen mit angemessenen internen Ansätzen, schreiben jede Stunde auf und haben volle Kostenwahrheit. Für Wettbewerbe stellen wir ein Budget bereit. Aber mit diesen «wahren» Preisen sind wir bei Vergaben häufig chancenlos.

Im letzten Jahrzehnt sanken die Honorare um 10 bis 20 Prozent. Aber der Stundenansatz spielt dabei eine kleine Rolle. Zermürbend sind vielmehr die Zusatzleistungen, die neuen Vorschriften und Nachweise in den Bereichen Energie oder Sicherheit. Sie führen zu einem Mehraufwand, den die Auftraggeber oft nicht vergüten. Auch verlangen Bauherren immer wieder Überarbeitungen, Nachbestellungen, Rabatte. Sie können dies, weil es keine genauen Absprachen gibt. Die Eigenwirtschaftlichkeit ist für Architekten kaum ein Thema. Viele sind bereit, gratis zu arbeiten, wenn es ihr Projekt verbessert.

Dass die SIA-Verordnung 102 die Stunden und nicht mehr das Gesamthonorar berechnet, hat zwar einen Vorteil: Die Bauherren sehen nicht nur die Kosten, sondern auch die Arbeit dahinter. Der Nachteil: Sie feilschen nun bei den Stunden. Das muss sich ändern. Die Architekten müssen ihre Leistungen darlegen, rechtzeitig, transparent und angemessen: «Ich mache das, aber es kostet so und so viel mehr.» Nur so erreichen wir bessere Honorare. Jan Hlavica ist Geschäftsleiter von Metron Architektur, Brugg, 46 Angestellte

### Antwort 2 UNTER DRUCK GESETZT

Wir kalkulieren zwar mit den aktuellen Stundenansätzen. Aber das Honorar ist immer Verhandlungssache. Es ist wie auf dem Basar: Rabatte hier, Mehrleistungen dort. Als junges Büro werden wir gern unter Druck gesetzt, auch von der öffentlichen Hand. Da gibt es eine kritische Entwicklung: Viele öffentlichen Bauherrschaften bezahlen deutlich weniger als die aktuellen SIA- und KBOB-Empfehlungen. Dafür sind die öffentlichen Bauherren aber meistens faire Partner und sie zahlen zudem zuverlässig.

Wir Architektinnen und Architekten haben es in der Hand, dafür zu sorgen, dass wir besser bezahlt werden. Indem wir angemessene Honorare verrechnen und uns dafür einsetzen, zum Beispiel als Wettbewerbsjuroren. Da wird häufig geknausert. Hingegen bin ich mir nicht sicher, ob es nützen würde, im Studium Geschäftsführung zu lernen. Paul Meier-Meierling lehrte dies ja an der ETH, aber nur die wenigsten gingen in die Vorlesungen. Honorare interessieren einen wohl erst ab 35, wenn man Kinder hat und richtige Ferien braucht. Peter Sigrist ist Mitinhaber von Müller Sigrist Architekten, Zürich, 16 Angestellte

### Antwort 3 KLUGE MISCHRECHNUNG

Die SIA- und KBOB-Honorarempfehlungen decken das Arbeitsgebiet eines Architekturbüros nur begrenzt ab. Wir entwerfen und bauen zum Beispiel oft Ausstellungen oder beteiligen uns bei Planungen am Risiko. Solche Arbeiten ausserhalb des klassischen Aufgabenfeldes können wir häufig nicht nach den Honorarordnungen erfassen. Auch ist jedes Projekt anders: Mit wiederkehrenden Bauherren rechnen wir anders als mit einmaligen.



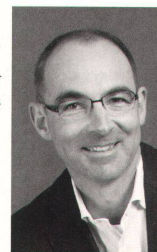
^ Jan Hlavica: «Eigenwirtschaftlichkeit ist für Architekten kaum ein Thema.»



^ Peter Sigrist: Kritische Entwicklung bei öffentlichen Bauherrschaften.



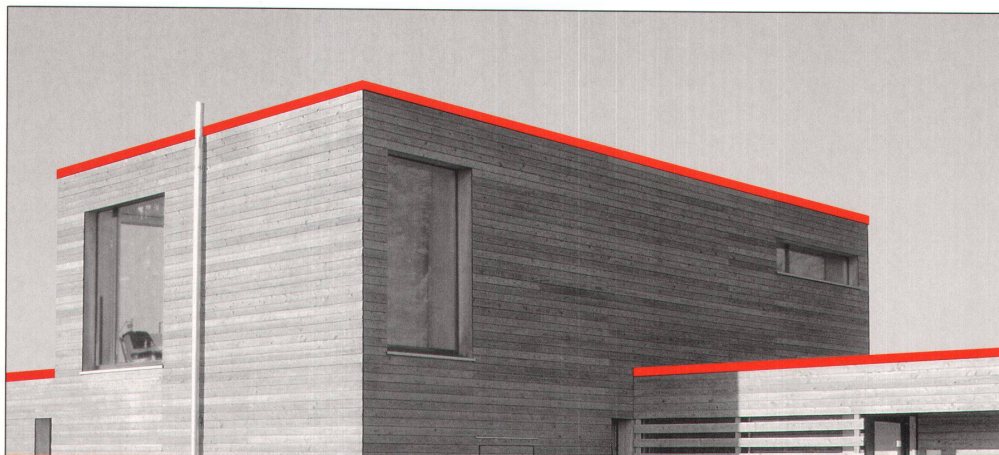
> Barbara Holzer: Würde gern höhere Löhne zahlen.



> Oliver Schmid: «Der Wettbewerb ist brutal.»



< Rahel Marti: Unternehmerisches Denken im Studium fördern.



Architekt: Oï SA, La Neuveville • Objekt: Einfamilienhaus, Bevaix • Dach: Contec • contec.ch • Tel. 0333 460 600

**contec**  
sicher schnell  
ABDICHTUNGEN AUS KAUSCHUK



gen, mit öffentlichen anders als mit privaten, mit vermögenden anders als mit solchen, die knapp bei Kasse sind; wir sind kompromissbereit. Meist kommt uns die Entwurfsphase günstiger zu stehen als die aufwendige Ausführung. Da wir oft Pauschalen offerieren, geht es zu unseren Lasten, wenn ein Projekt länger dauert als geplant. Wettbewerbe finanzieren wir quer, allerdings gilt hier die Devise: Lieber ein knapp kalkuliertes Einfamilienhaus als ein verlorener Wettbewerb, denn mit dem Bau können wir akquirieren und ihn vielleicht publizieren.

Für all das braucht es eine kluge Mischrechnung. Als Unternehmerin weiss ich: Es gibt gute und schlechte Jahre, aber im Grossen und Ganzen bin ich zufrieden mit unserem Verdienst. Die Angestellten würde ich hingegen gern höher entlohnen, wenn ich könnte. Und Geschäftsführung soll ein Studienfach werden. Denn nicht alle haben das Unternehmertum im Blut. Barbara Holzer ist Mitinhaberin von Holzer Kobler Architekturen, Zürich, 27 Angestellte

#### Antwort 4 JEDES PROJEKT BUDGETIEREN

Die neuen KBOB-Ansätze durchzusetzen, liegt an uns Architektinnen und Architekten selbst. Doch so lange es Berufskollegen gibt, die nicht nachvollziehbar tiefe Ansätze anbieten, kommen wir hier nicht weiter. Der Wettbewerb ist brutal. Wer gemäss SIA-Empfehlungen anbietet, hat meist keine Chance. Fast immer gibt es einen Konkurrenten, der die SIA-Honorare um einen Drittel oder mehr unterbietet. Davon profitieren zwar die Bauherren. Aber in den meisten Fällen leidet die Qualität der Planerleistungen.

Architekten haben Mühe, für ihre Leistungen angemessene Preise zu verlangen. Sie finden eher Gründe dagegen, eine Rechnung nicht oder noch nicht zu stellen, als Gründe dafür. Erstaunlich, aber für kreative Leute wohl typisch. Die Leidenschaft, für Arbeit und Motivation die beste Lösung zu finden, lässt sie betriebswirtschaftliche Zusammenhänge manchmal vergessen.

Kreative Arbeiten und Architekturprozesse sind schwieriger zu kalkulieren als standardmässig ablaufende Arbeit. Architektur ist nie wirklich zu Ende – umso mehr muss man den Prozess steuern. Wir budgetieren jedes Projekt und der Projektleiter verantwortet es finanziell. So ent-

steht der notwendige Selbstkostendruck, ohne den fast jedes Projekt in Sachen Aufwand aus dem Ruder laufen würde. Doch das Architekturstudium vermittelt zuwenig betriebswirtschaftliche Zusammenhänge, die meisten Studienabgänger haben kaum eine Ahnung davon. Und viele Selbstständige sind unfähig, den eigenen Büro- oder Teamstundensatz zu berechnen. Hier wäre Ausbildung dringend nötig. Ich hängte nach einigen Jahren Berufspraxis ein Nachdiplomstudium an der Uni St.Gallen an. Das habe ich bis heute noch nie bereut. Oliver Schmid ist Mitglied der Geschäftsleitung von Burckhardt + Partner Architekten Generalplaner mit Büros in Basel, Bern, Genf, Lausanne, Zürich, 230 Angestellte

#### Kommentar ÜBER GELD REDEN

Diese ehrlichen und starken Antworten belegen es: Vielen Architektinnen und Architekten fehlt das Bewusstsein für den Wert ihrer Leistung. Sie tun sich schwer als Unternehmer, rechnen nicht klar ab, kennen ihre finanzielle Schmerzgrenze nicht. Langes Tüfteln rechtfertigen sie mit ihren eigenen gestalterischen Ansprüchen und arbeiten gratis, statt genau diesen Mehrwert der Bauherrschaft zu vermitteln und zu verkaufen – ein geldwerter Mehrwert: Denn gute Architektur ist schön, effizient, dauerhaft, günstig im Unterhalt. Alles Vorteile für die Bauherrschaft.

Dass die Architekturbranche nicht einmal öffentlich empfohlene und vergleichsweise moderate Honorare durchsetzen kann, ist bedenklich. Aber realistische Offerten sind chancenlos, so lange es Kollegen gibt, die sie massiv unterbieten. Solche Tiefflieger zu enttarnen, das können nur die Architektinnen und Architekten selbst erreichen. Indem sie ihre Leistungen besser erklären und besser verhandeln. Dafür brauchen sie unternehmerisches Know-how und Selbstbewusstsein, gelernt schon im Studium: Nebst Spezialisten wie einst Paul Meier-Meierling müssen auch die Entwurfsprofessoren über die Honorare sprechen und das unternehmerische Denken als Eigenschaft des guten Architekten, der erfolgreichen Architektin fördern. Erst wenn die Breite der Architektinnen und Architekten um den Wert ihrer Leistung weiss und wirtschaftlich denkt, werden ihre Honorare steigen. RM

## LESERBRIEFE

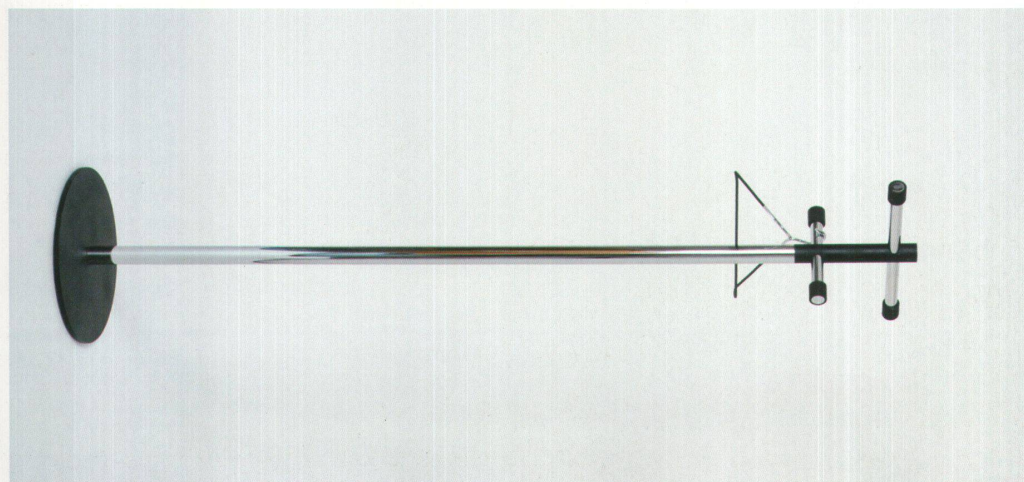
### WAS LÄUFT BEIM KONGRESSHAUS?

Ich vermisse einen Kommentar zur Standortdebatte Kongresshaus. Es ist so «ruhig» bei den Kongresshaus-Erhalt. Noch immer ist die Zukunft des Häfeli-Moser-Steiger-Baus unklar. Von der Stadt hat man jedenfalls noch nichts dazu vernommen – vielleicht von Hochparterre?

Herbert Imbach, Kommentar auf [www.hochparterre-schweiz.ch](http://www.hochparterre-schweiz.ch)

Leserbriefe per Email an [«leserbriefe@hochparterre.ch»](mailto:«leserbriefe@hochparterre.ch») oder per

Post an Hochparterre, Ausstellungsstrasse 25, 8005 Zürich.



# MOX

POM Garderobenständer

MOX AG, Geroldstrasse 31, 8005 Zürich  
Tel: 0041/44/2713344  
Fax: 0041/44/2713345  
e-mail: [info@mox.ch](mailto:info@mox.ch)

[www.mox.ch](http://www.mox.ch)