Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
Herausgeber: Hochparterre
Band: 33 (2020)
Heft: 3

Artikel: "Ohne Tool erodieren die Honorare"
Autor: Herzog, Andres / Cadosch, Stefan / Bosshard, Daniel
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-913516

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: 11.01.2026

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

«Die Planung dauert im Schnitt fünf Jahre. So langfristig ohne eine Hilfe zu kalkulieren, ist äusserst heikel.»

Sacha Menz, Architekturprofessor

«Ohne Tool erodieren die Honorare»

Der SIA darf die Kalkulationshilfe für Honorare nicht mehr publizieren. Was das für die Baukultur bedeutet, diskutieren Stefan Cadosch, Daniel Bosshard und Sacha Menz.

Interview:
Andres Herzog
Illustration:
Zoë Miserez

Weil sie mutmasslich gegen das Kartellgesetz verstösst, musste der Schweizerische Ingenieur- und Architektenverein (SIA) seine Kalkulationshilfe für Honorare Anfang Jahr zurückziehen. SIA-Präsident Stefan Cadosch, Daniel Bosshard vom BSA Zürich und ETH-Professor Sacha Menz – alle drei praktizierende Architekten – sprechen über die Folgen für ihren Berufsstand.

Was bedeutet der Wegfall für die Architekten?

Stefan Cadosch: Architektinnen, Ingenieure und Bauherren können die Kosten einer Planung nicht mehr mit der Kalkulationshilfe approximativ ermitteln. Für erfahrene Planer ist das nicht so einschneidend, weil sie dafür eigene Werkzeuge haben mit Erfahrungswerten aus ihrer Praxis. Es ist aber ein grosses Problem für junge Büros oder kleine Gemeinden, die nicht viel bauen oder zum ersten Mal ein Spital oder eine Schule planen.

Das Problem betrifft nicht die ganze Branche?

Daniel Bosshard: Als Architekt mit langjähriger Erfahrung sehe ich das anders. Selbstverständlich kann jedes Büro – ob klein oder gross – den eigenen Aufwand eruieren. Die Kalkulationshilfe ist ja nicht vom Erdboden verschwunden. Im Ausland wird sie oft doch irgendwie beigezogen. Einsteiger haben also eine Stütze, um grob zu rechnen. Das Problem ist das gesamte Geschäftsumfeld, nicht der einzelne Betrieb. Die Baubranche braucht klare Rahmenbedingungen, damit alle wissen, wovon sie reden. Und dieser Rahmen ist seit Anfang Jahr zur Hälfte verloren gegangen: Wir sprechen nur noch über die Leistungen und nicht mehr über deren Quantifizierung.

Sacha Menz: Das sehe ich auch so. Es geht um die Baukultur, denn das Problem betrifft alle am Bau beteiligten. Der Planungsprozess dauert im Schnitt fünf Jahre. So langfristig ohne eine Hilfe zu kalkulieren, ist äusserst heikel. Der Meteorologe hat schon Mühe, nächsten Sonntag vorauszusagen. Die hohe Baukultur der Schweiz hängt auch mit dem Baukostenplan zusammen, der jeden Nagel definiert. Und sie hat mit gesicherten statistischen Werten zum Planungsaufwand zu tun. Diese hat der SIA über Jahrzehnte sehr gut gepflegt. Nun braucht es eine neue Lösung.

Es geht also um Transparenz?

Daniel Bosshard: Auf dem Spiel steht die Vergleichbarkeit. Es ist essenziell, sich über den Aufwand einer Planung einig zu sein, sonst können wir Projekte nicht mehr vergleichen. Zudem sind wir Architekten nicht gut darin, unsere Leistungen zu kommunizieren. Die allgemeine Meinung ist, dass wir 25 Prozent der Bausumme verdienen. Da gibt es viel Aufklärungsbedarf.

Stefan Cadosch: Die Honorare können wir nicht mehr vergleichen, seit die Wettbewerbskommission (Weko) 2003 zum ersten Mal interveniert hatte. Seither wird statt dem Honorar der planerische Aufwand für ein Bauprojekt berechnet. Weil jeder und jede den Stundenansatz selbst festlegt, ist die Preisspanne deutlich grösser geworden. Alle Marktteilnehmer haben am Preis geschraubt und eine Spirale ausgelöst, die nach unten zeigt.

Sacha Menz: In der Architektur geht es in der Regel um einmalige Lösungen. Wenn man wie die Weko die Kappe des Standards darüberstülpt, gibt es einen Konflikt. Den Aufwand ungefähr abzuschätzen, ist vernünftig. Warum die Weko dies infrage stellt, verstehe ich nicht.

Stefan Cadosch: Das Sekretariat der Weko denkt übergeordnet und nicht an einzelne Berufszweige. Das mussten wir schmerzhaft lernen. Aufgabe der Weko ist es, das Kartellgesetz durchzusetzen. Überall, wo der Anschein entsteht, dass Honorare mit einem Modell berechnet werden, stellt sie dieses in Frage.

Modelle sind weiterhin erlaubt, wenn sie auf genügend Daten basieren. Ist das die Lösung?

Stefan Cadosch: Der SIA erhebt seit vierzig Jahren Daten von seinen Mitgliedern. Bei der letzten Befragung stiessen wir an die Grenzen des Machbaren. Die Büros investierten →

→ zum Teil mehrere Tage dafür. Die Vorgaben der Weko erhöhen diesen Aufwand nochmals entscheidend. Hinzu kommt: Nicht jeder Architekt will seine Honorare einem Verband zur Verfügung stellen. Und damit die Daten repräsentativ sind, brauchen wir einen Rücklauf von rund 30 Prozent. Bisher machten jeweils nur 7 bis 8 Prozent mit.

Sacha Menz: So schwierig ist das nicht, und so heikel sind die Daten auch nicht. Es geht ja nicht um den Stundensatz, sondern um den Aufwand pro Objekt, aufgeteilt auf die Bauphasen. In unserem Büro verwenden wir schon seit vielen Jahren Programme, die diese Zahlen auf Knopfdruck ausgeben. Und früher funktionierte die Honorarkalkulation auf Prozentbasis der Baukosten noch simpler: 1933 veröffentlichte der SIA eine erste Tabelle, mit der Architekten Jahrzehnte lang gerechnet haben.

Ginge es nicht einfacher, Herr Cadosch?

Stefan Cadosch: Vergleichszahlen sind einfach zu erhalten. Der SIA wird wahrscheinlich noch in diesem Jahr zusammen mit CRB eine Referenzdatenbank veröffentlichen, mit der man zum Beispiel Spitäler oder Schulen vergleichen kann. Ein Kalkulationstool ist etwas anderes, weil es einen Bezugspunkt braucht. Bisher basierte die Berechnung auf den Baukosten, wie bei achtzig Prozent der Werkzeuge weltweit. Darin liegt eine gewisse Logik: Wenn der Aufwand steigt und mehr Leistungen erbracht werden, erhöht sich auch das Honorar. Doch das Sekretariat der Weko verbietet Bezugsgrössen, deren Anstieg sich auf die Honorare auswirkt. Wir müssen also eine andere Basis finden, und das ist kompliziert.

Eine Referenzdatenbank ist absehbar. Löst sie das Honorarproblem?

Stefan Cadosch: Nein. Sie ist ein Hilfsinstrument, um den Aufwand abzuschätzen und sich der Wahrheit anzunähern. Doch die Vergleichswerte sagen nichts über den intellektuellen Aufwand aus.

Sacha Menz: Die Kalkulationshilfe besagt auch nichts über den Innovationsgrad. Mit einer Referenzdatenbank kann ich den Projektaufwand vergleichen. Je mehr Daten ich habe, desto besser kann ich meinen Leistungsaufwand abschätzen. Das wäre ein grosser Schritt hin zu einer Lösung, wie sie andere Länder nicht anbieten.

Daniel Bosshard: Eine Referenzdatenbank erweitert den Erfahrungsbereich eines Büros. Sie ist aber kein Instrument, das einen Konsens über eine Leistung schafft. Vielleicht werden die Zahlen dieser Datenbank aber dereinst als statistische Grundlage für eine Kalkulationshilfe dienen.

Stefan Cadosch: Das wird nicht möglich sein. Erst aus sehr grossen Datensätzen kann man Werkzeuge ableiten. Es gibt eine immense Flut an Daten in unserer Szene, jeder sammelt sie. Sinnvoller wäre ein ‹honest broker›, dem alle vertrauen und der alle Daten lagert – von den Baubewilligungen über Energiezahlen bis zu den Unterlagen der Bauherren. Die Konjunkturforschungsstelle der ETH könnte ein solcher Partner sein.

Der SIA sammelt seit vierzig Jahre Daten. Ist das nicht seine Aufgabe?

Stefan Cadosch: Der SIA muss vorangehen. Doch nimmt jeder den Verband als ‹honest broker› wahr?

Daniel Bosshard: Dann befragen Sie doch mal Ihre Basis. An der BSA-Veranstaltung zur Honorarfrage im November in Zürich waren die Rückmeldungen klar: Die meisten Architekten sind nicht genug informiert über die Rahmenbedingungen. Sie sind verärgert, weil sie die Mechanismen nicht genau verstehen. Und sie setzen sich alle stark dafür ein, dass es die Kalkulationshilfe weiterhin gibt.

Stefan Cadosch: Ich wehre mich gegen den Vorwurf, dass der SIA zu wenig unternimmt. Wir sind seit drei Jahren intensiv am Thema dran. Und wir befragen unsere Basis seit Jahren. Wir müssen aber zuerst zusammen mit Statistikern und Mathematikern herausfinden, was wir überhaupt abfragen wollen. Weil die Schweiz kein Register hat, wissen wir zum Beispiel nicht, wie viele Architektur- oder Ingenieurbüros es gibt. Das ist eine statistische Grundvoraussetzung.

Trotzdem: Vor fünf Jahren hat die Weko erstmals interveniert. Hat der SIA das Problem zu wenig ernst genommen?

Stefan Cadosch: Das höre ich jeden Tag. Aber es ist nicht so. 2015 hat uns das Sekretariat der Weko auf die kartellrechtliche Situation hingewiesen. Erst das Bundesgerichtsurteil von 2016 veränderte die Situation: Seither muss die Weko nicht mehr beweisen, dass es Absprachen gibt, der Verdacht genügt. Das ist ein riesiger Unterschied. Der SIA konnte nicht vorhersehen, dass ein Bundesgerichtsurteil aus einer anderen Branche – es ging um den Parallelimport von Zahnpasta – die Grundwerte der Bauwirtschaft erschüttern wird. Und innerhalb von zwei Jahren kann niemand ein neues Tool aufbauen.

Wie viele Architekten wollen und brauchen überhaupt eine Kalkulationshilfe?

Stefan Cadosch: Die Antworten sind gemischt. Ein Drittel will eine Kalkulationshilfe, ein Drittel will eine Referenzdatenbank, ein Drittel will gar nichts. Letztere verweisen darauf, dass das alte Kalkulationsmodell in vielen Fällen nicht der Realität entsprach. Da müssen wir ehrlich sein.

Daniel Bosshard: Ich nehme das anders wahr. Eine grosse Mehrheit der Architekten fordert ein Kalkulationstool. Nicht aus Bequemlichkeit oder Unfähigkeit, sondern wegen der Vergleichbarkeit.

Sacha Menz: Ich bin gegen das Tool, weil es denkfaul macht. Mit einer Referenzdatenbank hingegen kann ich abschätzen, wo ich stehe. Das sollte genügen.

Wie wird sich der Wegfall auf die Honorare auswirken?

Daniel Bosshard: Sobald es kein Tool mehr gibt, erodieren die Honorare. Es wird eine Bruchlinie geben. Auf solche Veränderungen folgt immer eine Strukturbereinigung. Die grossen Büros sind effizient genug, um am Markt zu bestehen. Und die ganz kleinen überleben irgendwie. Aber für die mittelgrossen Büros wird es schwierig.

Stefan Cadosch: Wir stellen fest, dass die Honorare von Planern weltweit seit zwanzig Jahren zurückgehen – und zwar unabhängig davon, ob es eine Kalkulationshilfe gibt oder nicht. Das Tool liefert eine Zahl, auf die sich alle beziehen. Eine Architektin, die neue Lösungen entwirft, hat meist mehr Aufwand. Diese Mehrleistung lässt sich in keinem Kalkulationstools abbilden.

Werden die Architekten nicht einfach die alte Formel verwenden?

«Die Scheren gehen auf, und der Markt zerfällt. Es gibt kein gemeinsames Verständnis von Baukultur mehr.»

Daniel Bosshard, BSA Zürich

Daniel Bosshard: Architekten werden darauf zurückgreifen bei Aufgaben, mit denen sie noch keine Erfahrung haben.
Stefan Cadosch: Das ist nicht zu empfehlen, weil das Modell mit der Zeit ungenauer wird, weil aktuelle Werte fehlen.

Ob es sie braucht oder nicht: Ist die Kalkulationshilfe überhaupt zu retten?

Stefan Cadosch: Ich hoffe es, aber das wird vier bis fünf Jahre dauern. Doch die Welt ändert sich gerade über Nacht 17 Mal. In ein paar Jahren wird es vielleicht mehrere Kalkulationstools geben von Privaten. Der SIA ist nicht die einzige Institution, die Daten sammelt. Auch Wüest Partner oder die Credit Suisse sind beispielsweise dran.

Wie berechnet eine junge Architektin ihren Aufwand bis dahin?

Stefan Cadosch: So wie im Ausland auch: Sie fragt erfahrene Kollegen. Der SIA wird dieses Mentoring professionalisieren. Und die Planerinnen und Planer sollten sich schulen. Wir stellen oft erschüttert fest, dass Architekten nicht wissen, was sie pro Stunde kosten.

Sacha Menz: Ich rate Berufseinsteigern: Führt nicht den Dachstock eurer Grossmutter aus, geht erst in ein gutes Büro und lernt euer Handwerk.

In anderen Ländern haben die Wettbewerbskommissionen schon vor längerer Zeit interveniert. Was lernt die Schweiz aus deren Erfahrungen?

Stefan Cadosch: Es gibt in Europa kein Land mehr mit einer verlässlichen Kalkulationshilfe. Österreich hatte ein ähnliches Tool wie die Schweiz, musste es aber bereits 2008 aufgeben. Trotzdem hat das Land eine hohe Baukultur.

Daniel Bosshard: Das Kalkulationstool hat viele Innovationen ermöglicht, die Baukultur in der Schweiz ist hoch. Im umliegenden Ausland hat der Wegfall zu einer grossen Verschiebung geführt. In Österreich sind die mittelgrossen Büros verschwunden. Die kleinen arbeiten an Wettbewerben, die grossen führen die Projekte aus.

Sacha Menz: Aber das lag nicht am Kalkulationstool. Dieses liefert eine Zahl, einen statistischen Wert, da steckt keine Innovation drin.

Wie können wir diesen kreativen Spielraum weiterhin sicherstellen?

Stefan Cadosch: Innovation am Bau entsteht nicht mit einer Formel. Dafür gibt es andere Instrumente, etwa die Wettbewerbsordnungen oder das Gesetz über das öffentliche Beschaffungswesen. Für dessen Revision haben wir intensiv gekämpft. Früher musste man den Auftrag dem wirtschaftlich günstigsten Anbieter erteilen. Das ist verheerend. Künftig gilt das vorteilhafteste Angebot, so kommt die Innovation rein.

Daniel Bosshard: Entscheidend sind die Normen und Ordnungen des SIA. Sie lassen Freiraum für Innovationen, das zeichnet die Schweizer Normen aus.

Sacha Menz: Die Bestimmungen für das kanadische Architektenregister sind diesbezüglich hochinteressant. Im ersten Abschnitt ist die Rede vom Wert, das vermisse ich in der Ordnung des SIA. Weil der Architekt neue Lösungsansätze sucht, erhält der Auftraggeber einen zusätzlichen Wert. Das funktioniert ähnlich wie ein Architektengesetz, das wir in der Schweiz nicht haben.

Würde ein Architektengesetz helfen?

Sacha Menz: Ja. Es würde Klarheit schaffen, weil die Berufsaufgabe genau abgesteckt wird.

Stefan Cadosch: Das glaube ich nicht. Frankreich, Deutschland und Österreich haben ein Architektengesetz. Doch die Lage hat sich für die Architekten kein Jota verbessert. Es ist einfach ein Gesetz mehr, die Büros müssen sich stark an die Richtlinien der Entlöhnung und der Gewerkschaften halten. Ich bin nicht sicher, ob man damit nicht mehr Probleme schafft, als man löst.

> «Die Honorare von Planern gehen weltweit seit zwanzig Jahren zurück – unabhängig von der Kalkulationshilfe.»
>
> Stefan Cadosch, SIA-Präsident

Was können Architekten tun, um ihren Beruf zu stärken?

Daniel Bosshard: Baukultur ist im Trend, und sie wird gefördert. Aber Baukultur hat ihren Preis. Das müssen wir richtig kommunizieren.

Stefan Cadosch: Dazu müssen wir alle Fachausdrücke weglassen und die Sprache der Leute sprechen. Der Mann auf der Strasse weiss nicht, was Baukultur ist. Auch die Politik hat deren Wert nicht über Nacht erkannt. Architekten müssen politischer werden und strategisch handeln lernen. Dabei geht es um mehr als um Honorarfragen.

Daniel Bosshard: Ja, aber das hängt alles zusammen. Baukultur entsteht mit dem Wettbewerb, den wir uns in der Schweiz leisten können, weil die Entlöhnung bis jetzt einigermassen funktioniert hat. Wenn es nur noch um den Honorarkampf geht, verlieren wir diesen Vorteil. Das wird die Baukultur stark verändern.

Sacha Menz: Das Honorar hat damit zu tun, aber es ist nicht der einzige Faden, an dem die Baukultur hängt. Die Verbände haben gute politische Arbeit geleistet. Wir müssen klarstellen, dass gute Architektinnen und Ingenieure zusätzliche Werte einbringen.

Können die Architekten von anderen Branchen lernen?

Sacha Menz: Das ist nur schwer möglich. Ich kenne keine anderen Berufsgattungen, die über so viele Jahre an derart komplexen Aufgabenstellungen planen.

Stefan Cadosch: Das ist die Denkweise des Weko-Sekretariats. Schaut auf die Fahrlehrer oder die Dolmetscher, hiess es. Doch es gibt keine Branche, die vergleichbar ist. Auch die Rechtsanwälte haben lange und komplizierte Verfahren, aber dort gibt es keine Kalkulationshilfe.

Sacha Menz: Deren Aufgabenstellung ist auch nicht so komplex, weil nicht dreissig Parteien beteiligt sind. Als Generalplaner ist der Architekt für ein ganzes Team verantwortlich.

Wo steht die Honorarfrage in drei Jahren im schlimmsten Fall?

Stefan Cadosch: Im schlimmsten Fall sind die Architekten stark verunsichert und die Bandbreite zwischen dem tiefsten und dem höchsten Honorar wird sehr gross sein. Das müssen wir verhindern. Das neue Beschaffungsgesetz gibt hier Gegensteuer, sodass ab 2021 zur Tatsache wird, dass Qualität zählt.

Sacha Menz: Es wäre ein Desaster, wenn die Basis der Vergleichbarkeit fehlt. Dann artet es aus.

Daniel Bosshard: Für die schlimmste Prophezeiung muss man nur ins Ausland schauen. Was in Spanien in den letzten 15 Jahren passiert ist, ist schrecklich. In Österreich soll es auch nicht viel besser sein. Die Scheren gehen auf, und der Markt zerfällt. Es gibt kein gemeinsames Verständnis von Baukultur mehr. ●

Sacha Menz ist Architekt und ETH-Professor für Architektur und Bauprozess. Er ist Mitinhaber von SAM Architekten in Zürich.

Stefan Cadosch ist Architekt und seit 2011 Präsident des SIA. Er ist Teilhaber im Architekturbüro Cadosch & Zimmermann in Zürich.

Daniel Bosshard ist Architekt und Vorstandsvorsitzender des BSA Zürich. Er ist Mitgründer von Bosshard Vaquer Architekten in Zürich.