Zeitschrift: Schweizerische Bauzeitung
Herausgeber: Verlags-AG der akademischen technischen Vereine
Band: 94 (1976)
Heft: 19

Vereinsnachrichten

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: 15.12.2025

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

digender zu lösen. Dies gilt besonders für kleine und mittlere Spannweiten in Kombination mit unterzugslosen Flachdecken.

Für ein Normalgeschoss ergibt sich folgender Auszug:

Position	Einheit	Quantität	Einheitspreis *	Fr.
Wandscheiben (Ortbeton)				
Beton	m³	34	141.—	4 790.—
Schalung	m²	409	27.50	11 250.—
Armierung	kg	3 310	1.52	5 030.—
Decke inkl. Haupttreppe (Ortbeton)				
Beton	m³	247	103.—	25 440.—
Schalung	m²	1 071	22.50	24 100.—
Armierung	kg	30 570	1.39	42 490.—
Vorfabrizierte Betonstützen				
22×40	St.	17	272.—	4 620.—
22×60	St.	17	430.—	7 310.—
Vorfabrizierte Leca-Fassadenelemente	m²	125	140.—	17 500.—
Total Hauptpositionen, Tragkonstruktion Normalgeschoss				142 530.—
Vorfabrizierte Leca-Brüstungselemente	m²	119	172.50	20 530.—

* Die Einheitspreise sind von uns ermittelte Durchschnittspreise für die ausgeführten Arbeiten (bedingt durch die Preisvariation der Unterpositionen). Preisbasis für die Offerte war Oktober 1972.

SIA-m³ pro Normalgeschoss		3648
Hauptpositionen der Tragkonstruktion, Normalgeschoss		39.— Fr./m³
Zusatzpositionen der Tragkonstruktion (Zuschläge, Einlagen)	ca.	5.— Fr./m³
Installationen (ca. 7 %)		3.— Fr./m³
Total Unternehmerarbeiten Tragkonstruktionen Normalgeschoss Klassentrakt E1		47.— Fr./m³

Die Bauarbeiten verliefen in gutem Einvernehmen aller Beteiligten und benötigten für Aushub, Fundation und Tragkonstruktionen knapp zwei Jahre. Inbegriffen sind dabei die Bauten für das Oberseminar. Die vorgegebenen Bezugstermine beider Schulen werden eingehalten. *A. Cogliatti*

An Planung und Ausführung beteiligte Büros:

Projekt und Ausführungspläne	*T. Gersbach, P. Kollbrunner, C. Guhl,* dipl. Architekten SIA, Zürich
Bauleitung	Oerlikon-Bührle Immobilien AG, Zürich
Bauingenieure	*Altorfer, Cogliatti* und *Schellenberg,* dipl. Bauingenieure ETH, SIA, ASIC, Zürich
Sanitärprojekt	*H. Fässler,* Ing.-Büro für sanitäre Anlagen, Zürich
Elektroprojekt	*R. Martignoni,* Elektro-Ingenieurbüro AG, Zürich
Heizungs- und Lüftungsprojekt	*Sulzer AG,* Winterthur
Geologische Beratung	Dr. *W. Huber,* Zürich
Gartengestaltung	*Gartenbaugenossenschaft,* Zürich

Sollen Ingenieur- und Architekturarbeiten aufgrund eines Submissionsverfahrens vergeben werden?

DK 658.007.2 : 72

Vom Generalsekretariat des SIA ist uns folgender Beitrag zum Artikel «Zeitgemässe Interessenwahrung des Bauherrn» (Schweizerische Bauzeitung, Heft 1/2, 1976) zugestellt worden. Er wurde nach eingehender Beratung im Central-Comité erarbeitet.

In der Schweizerischen Bauzeitung vom 5. Januar dieses Jahres hat der Kantonsbaumeister des Kantons Aargau, *Heinrich E. Huber,* die *zeitgemässe Interessenwahrung des Bauherrn* behandelt. Er hat dabei unter anderem den Hinweis gemacht, es sei auch möglich, die Honorare der Architekten und Ingenieure unter Konkurrenz zu ermitteln. Die Frage nach der Zweckmässigkeit eines solchen Vorgehens ist nicht eingehend geprüft worden. Im folgenden sollen die Besonderheiten des Vertragsverhältnisses bei Ingenieur- und Architekturarbeiten und die Eignung für ein Submissionsverfahren erwogen werden.

Leistung und Honorar

Vorausgeschickt sei, dass die SIA-Ordnungen für Arbeiten und Honorare der Architekten bzw. der Ingenieure, die Aufgaben und Pflichten von Auftraggeber und Auftragnehmer regeln. Sie basieren auf einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Leistung und Honorar. In jedem Fall muss das Verhältnis zwischen Leistung und Gegenleistung gesucht werden; deshalb besteht in allen Ordnungen für den Tarifteil ein *Interpretationsspielraum;* beispielsweise sind Architekturaufträge für ähnliche Bauaufgaben in verschiedenen Honorarklassen aufgeführt. Bei Ingenieuraufträgen stellt die Festlegung des Gesamtschwierigkeitsgrades für Bauwerke oder Tragkonstruktionen einen entsprechenden Bereich dar. Die Einstufung des Personals gemäss Tarif B (Honoraransätze nach Zeitaufwand) oder die Anwendung der Gabel für die Ansätze ist ein Verhandlungsgegenstand. Die *Honorarordnungen stellen Rahmenbedingungen und -werte für eine vernünftige Abmachung bestimmter Leistungen auf.* Guter Wille vorausgesetzt wird auch immer eine Verständigung erzielt. Es ist falsch, wenn behauptet wird, die Honorarordnungen behindern einseitig die Konkurrenz. Was heisst eigentlich Konkurrenz bei Ingenieur- und Architekturarbeiten? Ist Konkurrenz nur der Vergleich von Honorarsätzen wie dies beim Preisvergleich von Offerten üblicherweise verstanden wird?

Voraussetzung eines Submissionsverfahrens

Ein Submissionsverfahren ist *zweckmässig,* wenn es zu *objektiv vergleichbaren Offerten führt.* Dies ist immer dann der Fall, wenn sich in der Submissionsausschreibung die Aufgabenstellung bezüglich der erwarteten Leistung, d. h. sowohl Umfang als auch Qualität und Termin genau umschreiben lässt. Bei einem Bauvorhaben heisst dies, dass ein ausführungsreifes Projekt vorliegen muss.

Bei einer Werkvertragssubmission sind diese Voraussetzungen gegeben, weil die gestellten Anforderungen präzise umschrieben sind. Die eingehenden Offerten müssen dem Projekt entsprechen; an ihm können sie gemessen und auch auf ihre Qualität geprüft werden. Das bereits im Zeitpunkt der Ausschreibung bestehende Projekt ist die seriöse und objektive Vergleichsbasis, auf welcher der Vergebungsentscheid getroffen werden kann.

Bei einem Planungs- und Projektierungsauftrag, insbesondere bei einem Auftrag an einen Ingenieur oder Archi-

tekten, liegt der Fall anders. Eine solche Vergleichsbasis fehlt; bei der Auftragserteilung (und damit erst recht bei einer allfälligen Ausschreibung) liegt eine Absicht, aber noch keine genau umschriebene Aufgabenstellung vor; das zu lösende Problem ist erst in einer allgemeinen Umschreibung definiert. *Es soll ja gerade die Aufgabe des zu vergebenden Auftrages sein, die präzise und ausführungsreife Lösung zu finden. Die bloss allgemeine Umschreibung bildet offensichtlich in keiner Weise eine genügende Grundlage für einen objektiven Vergleich der eingehenden Offerten.* Insbesondere können die Eingaben weder auf ihre Qualität noch auf ihre funktionelle und wirtschaftliche Zweckmässigkeit geprüft werden. Fehlt es aber an einer solchen Prüfung, so ist ein echter Preisvergleich unmöglich. Der Ausschreibende hat keine Gewähr, dass er wirklich eine günstige oder gar die günstigste Offerte gewählt hat, vor allem nicht im Hinblick auf Qualität und Wirtschaftlichkeit des Gesamtbauwerkes.

Erfolgshaftung – Sorgfaltshaftung

Zwischen dem Versprechen, ein Werk herzustellen, und dem, eine Besorgung mit aller Sorgfalt im Interesse des Auftraggebers durchzuführen, besteht ein grosser Unterschied. Dementsprechend kennt das schweizerische Obligationenrecht zwei grundsätzlich verschiedene Verträge: den *Werkvertrag* und den *Auftrag*. Die grundverschiedene Natur der beiden Vertragstypen spiegelt sich vor allem auch in der unterschiedlichen Haftungsregelung: *Erfolgshaftung* beim Werkvertrag, *Sorgfaltshaftung* beim Auftrag. Dass die Ingenieur- und Architektenverträge Aufträge sind, hat das Bundesgericht in einem Urteil vom 3. 10. 1972 klargestellt (BGE 98 II 305 ff., vergl. auch «Schweiz. Bauzeitung» 1973, Seiten 1148 bis 1151).

Vergleich mit analogen Aufträgen

Bezeichnenderweise wird bei anderen, ähnlich gelagerten Auftragsverhältnissen nie der Vertragsabschluss auf dem Submissionsweg vorgenommen. *Es leuchtet jedermann ein, wie sinnlos es wäre, für einen Anwalts-, Experten-, Referenten- oder Arztvertrag eine Submission durchzuführen.* Es ist ganz klar, dass es den Auftraggeber sehr teuer zu stehen käme, würde er nicht auf die Qualität und die Erfahrung des Beauftragten achten, sondern den Auftrag einfach dem «billigsten» Bewerber zu vergeben. Beim Ingenieur- und Architektenvertrag liegen die Verhältnisse grundsätzlich nicht anders.

Die Arbeit des Architekten wie die des Ingenieurs *erfordert ein grosses Vertrauen von seiten des Auftraggebers.* Dies ganz besonders darum, weil diese Arbeit ein ausserordentliches Mass an Können und Erfahrung voraussetzt und grosse Anforderungen an die Verantwortung stellt.

Pflichten des Projektierenden

Die Befürworter eines Submissionsverfahrens für Ingenieur- und Architektenverträge übersehen offensichtlich, dass die *Festlegung der Honorarsätze in den Honorarordnungen nur eine Seite darstellt.* Die andere, wahrscheinlich bedeutend wichtigere Seite besteht darin, *die Pflichten und Aufgaben des Projektierenden genau zu umschreiben.* Die Auftragserteilung aufgrund einer Honorarordnung ist für die öffentliche Hand, wie auch für den Privaten Voraussetzung, dass ihr Beauftragter qualitativ einwandfrei arbeitet und auch dafür einstehen muss. Der Sinn der SIA-Honorarordnungen besteht gerade in der Sicherstellung eines hohen Leistungsniveaus. Dies dient vor allem dem Auftraggeber; schlechte Arbeit des Projektierenden kann den Bauherrn sehr bald sehr teuer zu stehen kommen und ist zudem immer mit viel Ärger und Umtrieben verbunden, zudem hat die ganze Öffentlichkeit Anspruch auf eine ausreichende Sicherheit der Bauwerke. Die Bauherren und Benützer haben daher alles Interesse an der Erarbeitung und Erhaltung der gesunden Honorarordnungsstruktur.

Die SIA-Honorarordnungen sind nicht einseitig

Bei dieser Gelegenheit muss einmal mehr betont werden: *die SIA-Honorarordnungen sind nicht einseitige Erlasse einer besonderen Interessengruppe;* sie sind vielmehr aufgrund einer Zusammenarbeit der Interessierten entstanden, insbesondere der Bauherrschaften als Auftraggeber und der Ingenieure und Architekten als Auftragnehmer. Die SIA-Ordnungen sind somit keine einseitigen Grundlagen für den Abschluss des nicht leicht zu umschreibenden Verhältnisses Auftraggeber–Projektierender: sie versuchen ausgewogen und objektiv zu sein.

Leistungsvergleich – Preisvergleich

Der *freie Wettbewerb* und mit ihm die *freie Marktwirtschaft* können auf die Dauer nur funktionieren und bestehen, wenn sie *fair* und *lauter* geführt und anhand *sachgemässer* Kriterien entschieden werden. Ist es nun aber nicht unfair, und besteht nicht die Gefahr der Unlauterkeit, wenn im Rahmen eines Submissionsverfahrens objektiv nicht oder nur sehr schwer vergleichbare Auftragsofferten auf der Preisebene gegeneinander ausgespielt werden? Entspricht es dem Gebot der Fairness, wenn dadurch der eigentliche Vergleich der Leistungen (Qualität, Umfang, Erfahrung, Engagement usw.) erschwert oder verunmöglicht wird? Besteht nicht die Gefahr, dass der Bewerber mit seriösen Leistungsvorstellungen im reinen Preiskampf des Submissionsverfahrens dem «billigeren» Bewerber unterliegt, der seinen Einsatz zwangsläufig nach dem Entgelt richten muss?

Durch ein solches Vorgehen werden aber nicht einmal die Mitbewerber am meisten benachteiligt. Vielmehr ist letztlich der Bauherr als Auftraggeber der Getäuschte, der aufgrund einer «billigen» Offerte möglicherweise ein viel schlechteres Werk erhält. Unbefriedigend an der ganzen Situation ist aber die Tatsache, dass dieser besondere Sachverhalt schwierig nachgewiesen werden kann; das Submissionsverfahren lässt einen Leistungsvergleich ja nicht zu. Der Fehlentscheid wirkt sich dann oft erst nach Jahren aus.

Im Bereich des Ingenieur- und Architektenwesens kann sich die Konkurrenz naturgemäss nicht in erster Linie auf der Preisebene abspielen. Die *wahre Konkurrenz zwischen Ingenieuren und zwischen Architekten wird auf dem Niveau von Qualität, Engagement, Erfahrung, Einfallsreichtum, Ästhetik usw. ausgetragen; jede echte Konkurrenz kann nur eine Leistungskonkurrenz sein.* Genau diesen entscheidenden Elementen kann das Submissionsverfahren für Ingenieur- und Architektenaufträge nicht gerecht werden; es fördert vielmehr zwangsläufig eine Scheinkonkurrenz bloss auf der Preisebene.

Wettbewerbe

Um den echten und freien *Leistungswettbewerb* zusätzlich zwischen den Fachleuten der Ingenieur- oder Architekturbanche zu fördern, hat der SIA übrigens die Instrumente des *Ingenieur und des Architektenwettbewerbes* geschaffen (Ordnungen SIA 152 und 153). Wer die Konkurrenz zwischen Ingenieuren und zwischen Architekten fördern will, sollte darauf zurückgreifen.

Verteilung der Aufträge

Mit der Forderung nach einer Submission der Ingenieur- und Architektenaufträge wird vielfach die Hoffnung verknüpft, die *Aufträge könnten dadurch besser unter die verschiedenen Fachleute verteilt werden.* Führt das Submissionsverfahren aber wirklich zu einer solch gleichmässigen Verteilung? Ist es nicht so, dass die Auswahl zwangsläufig immer wieder auf die gleichen Bewerber fallen müsste, weil sie mutwillig und oft verantwortungslos immer am «billigsten» offerieren würden?

Verschiedene öffentliche Gemeinwesen wollen aber bei der Vergabe von Aufträgen bewusst darauf achten, dass *ortsansässige Fachleute in angemessenem Rahmen berücksichtigt werden.* Über die Berechtigung einer solchen Politik brauchen wir uns hier nicht zu äussern. Könnte ein solches Ziel aber bei einem Submissionsverfahren noch verwirklicht werden?

Verantwortung gegenüber der Öffentlichkeit

Schliesslich muss noch auf die ausserordentlich grosse *Verantwortung* hingewiesen werden, die ein Ingenieur oder Architekt nicht nur gegenüber seinem Auftraggeber, sondern auch gegenüber der Öffentlichkeit trägt. *Sie betrifft nicht allein die Gebiete der Wirtschaftlichkeit, Zweckmässigkeit und Sicherheit, sondern auch die Ästhetik, Umweltgestaltung und Aspekte des Denkmalschutzes.* Wäre es wohl zweckmässig, wenn man das hohe Niveau, auf dem die schweizerischen Planungs- und Projektierungsberufe im allgemeinen stehen, durch einen Preiskampf gefährden oder gar senken würde?

Folgerungen

Zusammengefasst lässt sich sagen: Der Rahmen der Honorarordnungen und der Wettbewerbe bietet durchaus Platz für eine gesunde Verhandlungslage. Ein Submissionsverfahren für Ingenieur- und Architektenaufträge wäre genau so unsachgemäss und sinnwidrig wie ein Submissionsverfahren für Anwalts-, Treuhand- oder Arztaufträge. Das bei flüchtigem Hinschauen verfängliche Argument der Befürworter einer Submission auf dem Projektierungs- und Planungssektor erweist sich beim näheren Prüfen nicht als stichhaltig. Es beruht auf einer Missachtung des grundlegenden Unterschiedes zwischen einem Werkvertrag und einem Auftrag. Unter einer ausschliesslich oder doch vorwiegend am Preiskampf orientierten Vergebungspraxis müssten die Leistungsqualität und der Leistungsumfang zwangsläufig sinken, und in zunehmendem Masse wäre die Sicherheit der Bauwerke gefährdet, was sich letztlich sehr zuungunsten des Auftraggebers auswirken würde. Eine seriöse Architekten- oder Ingenieurarbeit müsste gefährdet werden.

Zwischen Kunst und Industrie

Der Deutsche Werkbund[1])

DK 7.021.4:72.01

Man kann sich heute keine Vorstellung mehr davon machen: Es gab in München und anderen deutschen Städten in den nicht ganz zehn Jahren vor dem ersten Krieg im gebildeten Bürgertum eine öffentliche Meinung über Kunstgewerbe, Wohnungseinrichtung, Architektur des Wohnhauses, wie sie heute nirgends mehr existiert. Ausgangspunkt war das heute fast ausgestorbene handwerkliche Kunstgewerbe, doch sahen viele von Anfang an auch die Wichtigkeit des industriellen Massenprodukts. In grossartig idealistischem Schwung setzten sich Architekten, Künstler, Literaten zusammen mit Industriellen für eine moderne Formenwelt ein, im Bewusstsein, eine zugleich ideale, soziale und nationale Mission zu erfüllen. Und man hatte einen Gegner zu bekämpfen: den «Kitsch». Über das, was als «Kitsch» zu gelten hatte, bestand unter denen, die «in Betracht kamen» (heute hiesse es, die «in» waren) ziemliche Einigkeit, obwohl niemand «Kitsch» genau definieren konnte. Wie später zur Verteidigung des «neuen Bauens», wich man gern ins Moralische aus: Kitsch sei «unehrlich». Noch in den dreissiger Jahren verstieg sich ein Schweizer Avantgarde-Architekt zu einer Ovation an «die Maschine, die die Lüge nicht kennt», – als ob nicht der ganze Imitationskitsch maschinell hergestellt gewesen wäre! «Kitsch» war in globo der ganze Historismus der Gründerjahre, die gesamte Salonmalerei, Böcklins «Toteninsel» über dem Plüschsofa, alles Durchschnittlich-Französische mit seinen Dixhuitième-Reminiszenzen –, da war es dann wieder besonders fein, wenn man die von dem grossen Modeschöpfer Poiret dominierte «Vogue» abonnierte oder für die damals für Deutschland neu entdeckten Impressionisten schwärmte, die Karl Scheffler in «Kunst und Künstler» propagierte. Als «Kitsch» wurde aber schon um 1907 auch der heute wieder hoch geschätzte «Jugendstil» taxiert: auf der glanzvollen Ausstellung München 1908 war fast nichts eigentlich «Jugendstiliges» mehr zu sehen. Im Stuttgarter Kunstgewerbe-Museum hatte ein Professor – (ich glaube er hiess Patzaureck?) – ein eigentliches Kitschmuseum eingerichtet, ein Monument aus deutschnationalen Germania- und Bismarck-Bierhumpen, aber auch von Jugendstilgegenständen («Hausgreuel»), wie sie heute nicht nur auf dem Flohmarkt, sondern in vornehmen Antiquariaten teuer verkauft werden.

Sammelpunkt des künstlerischen Mondernitäts- und nationalen Fortschrittsbewusstseins war in den sechs Jahren vor dem Krieg der «Deutsche Werkbund», dem ähnliche Gründungen in Österreich, der Schweiz, Dänemark usw. folgten.

Dieser Deutsche Werkbund DWB war eine absolut neuartige Vereinigung von Kunstgewerblern, Architekten, Fabrikanten, Kaufleuten, Literaten. Sympathisanten mit dem hochgemuten Ziel einer Reform des ganzen Lebensinventars –, sein Idealismus wird nicht davon desavouiert, dass man in Industriellenkreisen von Anfang an auch darauf hoffte, den von England und Frankreich beherrschten Weltmarkt durch deutsche Qualitätsarbeit und deutschen Geschmack zu erobern. «Das Imperium ist der Markt» war ein Kraftspruch Wilhelm II – und nicht sein dümmster.

Im Bewusstsein des gebildeten Bürgers war der DWB in den Jahren vor dem Krieg durchaus vorhanden (was der SWB in der Schweiz nie war). Es charakterisiert die totale Politik-Fremdheit des damaligen deutschen Bürgertums, dass – soviel ich sehe – bis in den beginnenden Nationalsozialismus nicht die geringsten Beziehungen zwischen Werkbund und Politik bestanden haben. In Reden wurden von Werkbund-Prominenzen gelegentlich sozialistische Zukunftshoffnungen geäussert, ohne dass von seiten der Sozialdemokratie die

[1]) 622 S., 19,5×21,5 cm, zahlreiche Abbildungen. Herausgegeben: Die Neue Sammlung, Staatliches Museum für angewandte Kunst, München 22, Prinzregentenstrasse 3, 1975.