

Zeitschrift: Schweizer Ingenieur und Architekt
Herausgeber: Verlags-AG der akademischen technischen Vereine
Band: 106 (1988)
Heft: 40

Artikel: Honorarkonkurrenz - eine Gefahr für die Ingenieurbranche!: Plädoyer für leistungsgerechte Honorare
Autor: Streich, Werner
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-85814>

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: 21.02.2026

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

Honorarkonkurrenz - eine Gefahr für die Ingenieurbranche!

Plädoyer für leistungsgerechte Honorare

Im «Schweizer Ingenieur und Architekt» Nr.13 vom 24.3.1988 weist D.J. Bänziger mit klaren Worten darauf hin, dass der Kostendruck bei den Ingenieurhonoraren die Ingenieurqualität und damit die Bauwerksqualität gefährdet. Im folgenden soll zusätzlich darauf hingewiesen werden, dass der Kostendruck auch für die Leistungsfähigkeit und die Attraktivität der Ingenieurbranche und damit für die Ingenieurbranche generell eine Gefahr darstellt.

Auswirkungen des Kostendruckes beim Honorar

Der Kostendruck bei den Ingenieurhonoraren ist eine Folge der *Honorarkonkurrenzen*, die vor allem mit dem Auf-

VON WERNER STREICH,
ZÜRICH

tragsseinbruch im Jahre 1974 beim Kostentarif in Mode gekommen sind und sich bis heute erhalten haben. Zudem hat die Nichtanpassung des Kostentarifs und die ungenügende Anpassung des Zeittarifs vor allem zwischen 1974 und 1984 (Inkraftsetzung der neuen Honorarordnung) einen zusätzlichen Honorareinbruch verursacht, der nie wiedergutmachtet wurde. Die *direkten Auswirkungen* dieses Kostendruckes waren und sind: geringerer Anstieg der Löhne in der Ingenieurbranche im Verhältnis zu vergleichbaren Branchen, weniger Zeit für das Detail und für kreative Denkarbeit zum Schaden für den Bauherrn, weniger Zeit für Ausbildung und Weiterbildung, ungenügende Mittel für die unternehmerische Zukunftssicherung, erhöhter Zeitdruck und dadurch mehr Nervosität und Stress in den Ingenieurbüros. Die *indirekten Auswirkungen* sind: Abwanderung von Ingenieuren, Bauleitern und Zeichnern in andere Branchen wie Banken, Versicherungen, Immobilienfirmen usw., weniger Ingenieurstudenten (ETH und HTL), weniger Tiefbauzeichnerlehrlinge, Beeinträchtigung der Motivation der in der Ingenieurbranche verbliebenen Fachleute, schlechtes Image der Ingenieurbranche als Arbeitgeber.

Mangel an Fachleuten

Vor allem die indirekten Auswirkungen sind dafür verantwortlich, dass heute zu wenig Fachleute zur Bewältigung der anstehenden Bauaufgaben vorhanden sind. Es kommt hinzu, dass trotz dieser Arbeitsmarktsituation die Honorarkonkurrenzen immer noch zu Unterangeboten führen und damit die Lage noch unheilvoller und schizophren wird. Die Knappheit an Fachleuten wird sich noch verschärfen, wenn es nicht innert nützlicher Frist gelingt, die Ingenieurbranche wieder attraktiv zu machen. Dazu gehören vor allem ein Lohnniveau und Sozialleistungen, die sich mit anderen vergleichbaren Branchen messen lassen. Zudem sollte die Sicherheit der Arbeitsplätze in den Ingenieurbüros besser gewährleistet werden können, was leider in den einzelnen Büros beim Auf und Ab der Auftragslage als Folge der vielen politischen, rechtlichen und administrativen Hindernisse sowie der finanziellen und konjunkturellen Einflüsse beim Planen und Bauen oft nicht möglich ist.

Anliegen mit mehr Mut vertreten

Viele Faktoren, die für die Probleme in der Ingenieurbranche verantwortlich sind, gehören nicht zum Einflussbereich der Branche selbst. Damit muss man leben lernen. Der Kostendruck bei den Ingenieurhonoraren wird aber zu einem grossen Teil durch die Verantwortlichen in den Ingenieurbüros selbst verursacht. Im Gegensatz zu Juristen haben Ingenieure oft Hemmungen, für

ihre Anliegen einzutreten. Sie gehen so auf *Vertragsbedingungen* ein, die oft *existenzgefährdend* sind. Wenn die Ingenieure nicht lernen, ihre Anliegen mutiger zu vertreten, dann können sie auch nicht verlangen, dass sie von den Auftraggebern ernst genommen werden. Diese Situation kommt auch darin zum Ausdruck, dass Ingenieure vom Auftraggeber nur selten zu Honorarverhandlungen eingeladen werden.

Massnahmen gegen den Kostendruck

Um den *branchentötenden Kostendruck bei den Ingenieurhonoraren abzubauen* – und das ist im Interesse der Auftraggeber und der Ingenieure dringend notwendig –, sind vor allem folgende Massnahmen erforderlich:

LHO 103 einhalten

Die Ingenieurverträge sind auf der Grundlage der SIA-Ordnung für Leistungen und Honorare der Bauingenieure (LHO 103) abzuschliessen. Die LHO 103 wurde in jahrelanger und intensiver Zusammenarbeit zwischen Vertretern der Auftraggeber und der Auftragnehmer erstellt. In einer breiten Vernehmlassung wurden zudem die Einwände aller interessierten Kreise erfasst und bei der definitiven Bereinigung der Ordnung soweit wie möglich berücksichtigt. Diese Art der Erarbeitung von Honorarordnungen ist einmalig für eine Dienstleistungsbranche. Auch die jährlichen Tarifierungen werden in der gleichen Art und Weise durchgeführt. Im Rahmen dieser Erarbeitung sind schon so viele Kompromisse gemacht worden, dass weitere substantielle Kompromisse im Rahmen der einzelnen Ingenieurverträge ein leistungsgerechtes Honorar bzw. die Erbringung der ordnungsgemässen Leistungen gefährden würden. Will der Bauherr an Honorar sparen und setzt er damit die Anforderungen bezüglich Sicherheit und Gebrauchstauglichkeit aufs Spiel, dann muss ihn der Ingenieur sogar abmahnen.

Von Honorarkonkurrenzen absehen

Von Honorarkonkurrenzen unter den Ingenieuren ist abzusehen, da die Lei-

stungen eines Ingenieurs nicht wie diejenigen eines Bauunternehmers im voraus mit Positionsbeschrieben und Ausmassen eindeutig definiert und nach deren Ausführung ausgemessen und mit Hilfe von klaren Qualitätskriterien überprüft werden können. Zudem braucht der Ingenieur Spielraum für kreative Denkarbeit beim Suchen nach der geeigneten Lösung im Konzept wie im Detail. Diese Denkarbeit ist aber bei gedrückten Honoraren zum Nachteil der Bauherren nicht mehr optimal möglich. Im Falle von Honorarkonkurrenzen wird der Ingenieur infolge der Umstände meistens dazu genötigt, ein finanzielles Risiko einzugehen, das mit seiner Verantwortung bezüglich Sicherheit und Gebrauchstauglichkeit sowie Qualität, Kosten und Terminen nicht mehr vereinbar ist.

Aufgrund eines Honorarvorschlages mit dem Bauherrn verhandeln

In der SIA-Honorarordnung 103, Art. 5.1., wird der Ingenieur verpflichtet, dem Bauherrn einen Honorarvorschlag zu unterbreiten. Es ist selbstverständlich, dass mit dem Bauherrn darüber auf der Grundlage der Honorarordnung verhandelt werden muss. Falls sich Auftraggeber und Ingenieur dabei nicht einigen können, sollte es jeder Partei erlaubt sein, die Verhandlung abubrechen. Der Auftraggeber muss dann in diesem Falle einen neuen Ingenieur suchen und mit ihm wiederum auf der Grundlage eines Honorarvorschlages verhandeln. Der geeignete Ingenieur sollte also vom Auftraggeber aufgrund eines Honorarvorschlages mit entsprechenden Verhandlungen und nicht aufgrund einer Honorarkonkurrenz ausgewählt werden. Die für die erfolgreiche Durchführung eines Ingenieurauftrages wesentlichen Kriterien gehen im Rahmen von Honorarkonkurrenzen unter, da hier die Honorarhöhe zum massgebenden Kriterium wird. Wenn aber ein wirtschaftliches, kostengünstiges und dauerhaftes Bau-

werk erstellt werden soll, dann müssen vor allem leistungsgerechte Honorare bezahlt werden. Gut geplant ist halb gebaut!

Mit minimalen Honoraren lassen sich keine optimalen Leistungen erbringen. Die Einsparungen bei minimalen Honoraren stehen in keinem Verhältnis zur möglichen Einbusse bei der Sicherheit, Gebrauchstauglichkeit, Dauerhaftigkeit und Wirtschaftlichkeit eines Bauwerkes.

Gesamtleiter sollte leistungsgerechtes Honorar unterstützen

Falls der Ingenieur nur als Spezialist und nicht als Gesamtleiter tätig ist – was im Hochbau der Normalfall ist –, so ist er darauf angewiesen, dass der Gesamtleiter ihn bei der Forderung nach einem leistungsgerechten Honorar unterstützt. Leider haben Architekten und Generalunternehmer als Gesamtleiter oft zuwenig Verständnis für die Anliegen des Ingenieurs bezüglich Honorar. Der Grund dafür liegt wie bereits erwähnt oft darin, dass die Ingenieure für ihre Anliegen mit zuwenig Mut und Nachdruck eintreten.

Honorargutachten bei Meinungsverschiedenheiten anfordern

Falls zwischen Auftraggeber und Ingenieur wesentliche Meinungsverschiedenheiten bezüglich Honorar vorhanden sind, dann besteht die Möglichkeit, bei der Honorarkommission 103 des SIA ein Honorargutachten anzufordern. In dieser Kommission sind Auftraggeber und Auftragnehmer paritätisch vertreten. Leider wird das Mittel des Honorargutachtens zuwenig genutzt.

Gesamtheitliches Vertrauen notwendig

Das Vertrauen zwischen Bauherr und Ingenieur sollte sich wieder vermehrt durch gesamtheitliches Vertrauen auszeichnen. Der Ingenieur hat ja vor allem die Sicherheit und Gebrauchstaug-

lichkeit der Bauwerke zu gewährleisten. Es wäre geradezu schizophren, ihm in fachlicher Hinsicht zu trauen und ihm bezüglich Honorar zu misstrauen. Mit Honorarkonkurrenzen kann das Misstrauen bezüglich Honorar nicht ersetzt werden, im Gegenteil, dadurch wird Misstrauen noch gefördert. Vertrauen oder Misstrauen kann aber u.a. im Rahmen von Verhandlungen über einen Honorarvorschlag erkundet werden. Falls kein gesamtheitliches Vertrauen zu einem Ingenieur möglich ist, dann ist eine vertrauensvolle Zusammenarbeit sowieso gefährdet. Der Bauherr sollte also im eigenen Interesse einen Ingenieur auswählen, dem er gesamtheitlich vertrauen kann.

Leistungsgerechte Honorare sichern die Zukunft der Ingenieurbranche

Bauherren und Ingenieure sowie die Öffentlichkeit müssen an einer leistungsfähigen und fachlich tüchtigen Ingenieurbranche heute und in Zukunft interessiert sein. Eine wesentliche Grundlage dazu sind leistungsgerechte Honorare, die aber nur in vertrauensvollen Verhandlungen zwischen Bauherr und Ingenieur und nicht aufgrund von Honorarkonkurrenzen ermittelt werden können. Honorarkonkurrenzen bedeuten eine Gefahr für die Ingenieurbranche, da sie zu einer Verminderung der Ingenieurqualität und damit der Bauwerksqualität führen und zudem die Leistungsfähigkeit und Attraktivität der Ingenieurbranche sabotieren. Nur leistungsgerechte Honorare vermögen die Zukunft der Ingenieurbranche zu sichern.

Adresse des Verfassers: W. Streich, dipl. Bauing. ETH/SIA/ASIC, Mitinhaber Schubiger AG, Bauingenieure, Kleinstrasse 16, 8008 Zürich.