

Zeitschrift: Schweizer Ingenieur und Architekt
Herausgeber: Verlags-AG der akademischen technischen Vereine
Band: 115 (1997)
Heft: 23

Sonstiges

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: 04.04.2026

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

Leistungslöhne vor Standortanalysen

«Zu hoch?» antwortete einer der offerierenden Unternehmer auf die Frage des Architekten, wie sich sein Angebotspreis denn zusammensetze, «aber an jener Lage können Sie doch entsprechend hohe Mieten verlangen!» Lassen Sie mich die kleine Geschichte, die mir jüngst zu Ohren kam, von vorne beginnen.

Die Bauträger eines sorgfältig geplanten, bis ins Detail gezeichneten Umbaus eines Mehrfamilienhauses liessen auf Anraten des Architekten drei Firmen offerieren, unter seiner gestalterischen Oberaufsicht das Bauvorhaben als Generalunternehmer zu realisieren. Der Verantwortliche des ersten Unternehmens kam, inspizierte den Bau und verlangte vier Wochen Bearbeitungszeit für eine verbindliche Offerte. Auch die Vertreter der beiden andern Unternehmen kamen, begutachteten das Objekt und nahmen die lange Bearbeitungszeit mit Befriedigung zur Kenntnis. Termingerecht gingen die Angebote ein. Nun zeigte sich, dass zwei Unternehmen sozusagen denselben Preis offerierten, der dritte jedoch gut zwanzig Prozent tiefer lag, dies bedeutete auf den Bau berechnet eine Differenz von rund 300 000 Franken.

Es soll hier nun nicht darum gehen, den tiefsten Preis per se zu favorisieren, sondern es geht um die Frage, wie diese doch beachtliche Differenz zustande kam. Wie sich im Laufe der Gespräche des Architekten mit den verschiedenen Offertstellern zeigte, hatte nur ein Unternehmer alles rechnen lassen und sein Angebot aus den unterschiedlichen Branchenofferten abgeleitet. Die beiden anderen hatten einerseits wohl zahlreiche Posten durch ihre Subunternehmer offerieren lassen, andererseits machten sie eine Standortanalyse des Bauobjekts und rechneten die potentiell zu erzielenden Mietzinse hoch. Ihr Offertpreis war offensichtlich durch beide Werte bestimmt gewesen. Tatsache ist, dass der günstigere Preis von jenem Unternehmer stammte, der allein die zu erwartenden Arbeits- und Materialkosten berechnete – ohne Standortanalyse –, jener also, der im freien Wettbewerb offerierte.

Die Bauträgerschaft war ob diesem Vorgehen recht konsterniert. Sie sprach sich mit Bekannten, die mit dem Bauunternehmertum vertraut sind. Da erfuhren die anfänglich gar so Naiven zwei interessante Dinge. Erstens, dass ein vom Standort abhängiger Preis durchaus kein Einzelfall ist. Zweitens, dass dieses Vorgehen in den 80er Jahren auch ausserhalb der Ballungszentren, etwa im Tessin, praktiziert worden ist – heute jedoch, in rezessiven Zeiten, erlaube der Kampf um Aufträge den dortigen Unternehmen kein derart verzerrtes Rechnen mehr.

Ein kleiner «Nebenschauplatz» der Geschichte: Der Kaminfeger stellte eine Rechnung für die Zeitperiode, als das Haus infolge Planungs- und Bauvorbereitungsarbeiten schon einige Monate leergestanden hatte, ja der Ausbruch bereits abgeschlossen war. Auf die Frage der Eigentümer an den Kaminfeger, warum er in einem leerstehenden und seit längerem unbeheizten Haus diese «Unterhaltsarbeiten» durchgeführt habe, reagierte dieser mit Überraschung ob dem Umstand, dass das Haus überhaupt leerstehe. Er sei persönlich eben nicht vorbeigegangen. Nun, er werde die Rechnung annullieren...

Das Geschilderte ist durchwegs Ausdruck eines strukturellen Wandels, der heute jene bevorzugt, die gewillt sind, diesen zu reflektieren und mitzumachen. Entschuldigung für die nicht geleistete Arbeit beziehungsweise für eine überrissene Offerte gibt es keine. Denn seriöses Arbeiten, Einsatz und zeitgemässes Denken liegen in der Verantwortung eines jeden – und schliesslich tragen auch sie einen Teil zum ersehnten Aufschwung im Baugewerbe bei.

Inge Beckel