

**Zeitschrift:** Tec21  
**Herausgeber:** Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein  
**Band:** 128 (2002)  
**Heft:** 20: Der grosse Massstab

## **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:** 28.01.2026

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

# Grundlagen für die Kalkulation von Leistung und Honorar

**Im Rahmen der temporären Ideen- und Planungswerkstatt «Projekt Pole Europe» in der Produktionshalle einer stillgelegten Feinspinnerei in Windisch wickelte sich am 26. April die erste Präsidentenkonferenz des Jahres ab. Zu reden gaben die aktuellen strategischen Vorgaben des SIA, die neuen Formen der Mitgliedschaft im Verein sowie die Grundlagen für die Kalkulation im Bereich Leistung und Honorierung.**

Daniel Kündig, Präsident des SIA, unterstrich die drei vordringlichen Ziele dieser Präsidentenkonferenz. Der SIA will über die wesentlichen Tätigkeitsfelder der nächsten Zeit informieren. Dementsprechend sollen Strategien skizziert werden. Dies ist zu den Aktivitäten der Sektionen, Berufsgruppen und Fachvereine in Verbindung zu setzen.

Als zuständiges Mitglied der Direktion kommentierte Markus Bühler die Rechnung des Jahres 2001. Der gute Ertrag erlaubte die hohe Rückstellung von rund 800 000 Franken und einen Gewinnausweis von knapp 30 000 Franken. Demgegenüber steht ein Rückgang bei der Zahl der Firmenmitglieder, fast ausschliesslich Kleinfirmen. Die verhältnismässig hohen Einnahmen erklären sich aus den erfolgreich vermarkteten neuen Produkten, welche über die Kreise des SIA hinaus auf grosses Interesse stiessen und erfreuliche Umsätze erbrachten.

## Strategische Themen des SIA

Die Direktion hat die strategischen Themen des Vereins für 2002 formuliert und dabei fünf wesentliche Punkte in den Vordergrund gestellt. Der SIA will sich weiterhin als führender Verband positionieren. Die bilateralen Verhandlungen in der neuen WTO/Gatt-Runde und der zweiten mit der EU sollen aktiv begleitet werden. Ein neues Zeitkalkulationsmodell soll politisch und gesellschaftlich Akzeptanz finden. Die Normenpolitik des SIA wird bezüglich der Schwerpunkte überprüft. Die Konsolidierung der persönlichen Mitgliedschaften und die Fokussierung des SIA auf die Einzel- und Firmenmitglieder werden den Verein festigen.

Daniel Kündig betonte den Willen der Direktion des SIA, den Verein weiterhin und künftig noch verstärkt als führende Organisation zu positionieren. Gerade bei den Diskussionen um die bilateralen Verhandlungen in

der WTO/Gatt-Runde sollen die Meinungen und die Forderungen des SIA vermehrt in die involvierten Kreise getragen werden. In Diskussion ist das Honorierungssystem des SIA, denn die Wettbewerbskommission (Weko) verlangt den Nachweis, dass sich der Verein und seine Mitglieder nicht kartellistisch verhalten. Kündig betonte, dass von Seite SIA Transparenz angestrebt werde. Bei der Diskussion um die Honoraransätze darf aber der Bezug zu den messbaren und zu den ebenfalls enthaltenen ideellen Leistungen nicht vernachlässigt werden.

In diesem Zusammenhang informierte Hansjörg Leibundgut als Vertreter der Direktion SIA über das neue Modell, welches sich in den kommenden Monaten konkretisiert und in die Leistungs- und Honorarordnungen übertragen werden soll. Der SIA plant, statt der künftig untersagten Honoraransätze ein Kalkulationsmodell zur Verfügung zu stellen, mit dem die Büros für sich selber und für ihre Kunden Transparenz schaffen können. Die Weko ist über das Projekt des SIA informiert.

Die Normenpolitik und die Positionierung des SIA im Normenschaffen überhaupt ist langfristig zu definieren. Der SIA erbringt auf diesem Gebiet Leistungen für die Gesellschaft, die entgegen oft gehörten Meinungen weder selbsttragend noch gewinnbringend sind. Ohne das seit Jahrzehnten eingespielte System der Volontariatsarbeit von mehr als tausend Mitgliedern von Kommissionen wären diese Leistungen gar nicht denkbar.

## Gemeinsamkeiten hervorheben

Innerhalb der Berufszweige des SIA sind die Gemeinsamkeiten besonders zu betonen. Eine Charta für Mitglieder des SIA könnte hier Wirkung zeigen und diese Gemeinsamkeiten herausstreichen und verstärken. In Bezug auf die Berufsausübung plädierte Kündig dafür, den Marktzugang über ein entsprechendes Architekten-gesetz (und allenfalls auch über ein Ingenieurgesetz) zu regeln und gleichzeitig die unterstützende Haltung des SIA gegenüber dem Register (REG) zu bekräftigen.

Die neuen Regelungen bezüglich Mitgliedschaften, wie sie durch die Delegierten im November 2001 verabschiedet wurden, sind derzeit in der Umsetzung begriffen. Die Einzelmitgliedschaft, verbunden mit dem Recht, den Titel SIA zu führen, ist sowohl für Fachleute mit universitärem Abschluss als auch für jene aus Fachhochschulen (Mastertitel oder mittels Begutachtung eines Dossiers) offen. Zugleich sollen die Leistungen für Mitglieder zusätzlich verstärkt werden.

Daniel Kündig betonte, dass der Begriff Leadership für den SIA vor allem bedeutet, bezüglich der Kernkompetenzen merklich besser zu sein als andere. Dort, wo Allianzen mit anderen Organisationen Wirkung verspre-



chen, sollen diese eingegangen werden. Um die gesteckten Ziele zu erreichen, wird es notwendig sein, alle Sektionen und die vier Berufsgruppen mit den Fachvereinen noch vermehrt zu vernetzen und in diese Arbeit aktiv einzubinden.

### Werbeordnung in Diskussion

Die ZOK hat beantragt, die Werbeordnung SIA 154 zurückzuziehen und neue, der aktuellen Marktsituation angepasste Lösungen zu propagieren. Dieser Antrag wird an der nächsten Delegiertenversammlung vom 15. Juni in Bern gestellt. Der Generalsekretär des SIA, Eric Mosimann, informierte in diesem Zusammenhang über eine kürzlich ins Leben gerufene Arbeitsgruppe Kommunikation, PR und Werbung, welche Grundlagen dafür schaffen soll, die Wettbewerbsfähigkeit der Planer zu verbessern. Insbesondere sollen die im Rahmen der gesetzlichen Regelungen möglichen Werbeaktivitäten der Büros aufgezeigt werden.

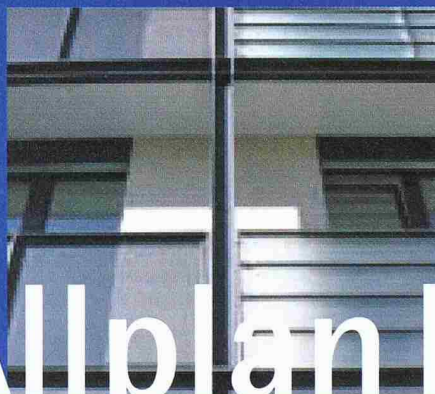
### Aktive Fachvereine

Die Gesellschaft der Ingenieure der Industrie (GII) feiert nächstens ihr 50. Jahr des Bestehens. Robert Guery informierte über einen in diesem Zusammenhang auf den 14. November 2003 geplanten Anlass in Bern, der die Entwicklungen und neuen Perspektiven des Individualverkehrs unter dem Titel «In Bewegung» thematisiert. Die Kreise von Hochschule, Pionieren und Industrie sollen mit einem Wettbewerb im Vorfeld und mit Vorträgen, Aktionen und einer Ausstellung am Anlass selbst verbunden werden ([www.sia-gii.ch](http://www.sia-gii.ch)).

Der Präsident des Fachvereins Raumplanung und Umwelt (FRU), Markus Bieri, informierte über die Absicht des Schweizerischen Verbands der Umweltfachleute (SVU), sich mit dem FRU zusammenzuschliessen und als neuer Fachverein dem SIA beizutreten. Das Buwal begrüsst diese Absichten und will die daraus entstehenden Aktivitäten stützen.

Charles von Büren, Generalsekretariat SIA

# Erfolg hat zwei Gründe. Der eine ist Ihre Idee



## Allplan FT

*Projekt: Überbauung Kistenfabrik, Zug  
Wiederkehr Krummenacher Architekten AG,  
Zug*

*„Allplan FT hilft uns, die Idee zu verwirklichen und unterstützt die Umsetzung von der Projektierung bis zur Detailplanung.“*



NEMETSCHKEK  
FIDES & PARTNER AG

Distribution und Vertrieb  
Nemetschek Fides & Partner AG  
8304 Wallisellen, 01 / 839 76 76  
3018 Bern, 031 / 998 43 50, [www.nfp.ch](http://www.nfp.ch)

Unser Partner in der Ostschweiz  
CDS Bausoftware AG, Heerbrugg  
071 / 727 94 94, [www.cds-sieber.ch](http://www.cds-sieber.ch)

Unser Partner in der Westschweiz  
ACOSOFT SA, 1870 Monthey  
024 / 471 94 81, [www.acosoft.ch](http://www.acosoft.ch)



# Bauland mit Architekturverpflichtung

**Oft werden Grundstücke angeboten, die mit einer so genannten Architekturverpflichtung gekoppelt sind. Wenn die Käufer nicht mit dem vorbestimmten Architekten bauen wollen, gibt es meistens Streit. Doch die Rechtslage ist klar: Das Recht schützt den Käufer.**

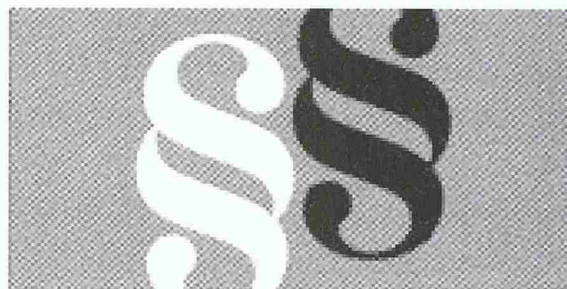
Bauland an bester Lage mit Aussicht auf See und Alpen liess die Herzen von Herrn und Frau Hausmann höher schlagen. Der Entwurf des Kaufvertrags enthielt die Klausel, der Käufer des Grundstückes verpflichtete sich, mit Architekt L. Istig zu bauen. Dieser erklärte beim ersten Kontakt, mit der Beurkundung des Kaufvertrages und dem Eintrag der neuen Eigentümer im Grundbuch könne man warten, bis sich die künftige Bauherrschaft für ein Projekt, das auf dem Landstück realisiert werden könne, entschieden habe. Er versprach eine kostenlose Vorstudie für ein Bauprojekt. Diese lag bald auf dem Tisch und gefiel der Bauherrschaft an sich nicht schlecht. Doch der Entwurf entsprach weder ganz den Bedürfnissen noch den finanziellen Möglichkeiten der Interessenten. Aufgrund ihrer Einwände versprach L. Istig eine Überarbeitung, die er zwei Monate später zu einer Besprechung mitbrachte.

## Das Projekt gefällt nicht

Herr und Frau Hausmann hatten zusehends den Eindruck, Architekt L. Istig trete eher wie ein gewiefter Verkäufer als wie ein vertrauenswürdiger Berater und Treuhänder ihrer Interessen auf. Sie wurden sich einig, dass sie mit diesem Mann nicht in ein Projekt einsteigen wollten, für das sie ihr ganzes Pensionskassenguthaben und einen grossen Teil ihrer gemeinsamen Ersparnisse einzusetzen gedachten. Architekt L. Istig teilten sie schriftlich mit, dass sie vom Landkauf und der Realisierung eines Bauprojektes mit ihm absähen.

## Die Rechnung folgt auf dem Fuss

Vierzehn Tage nach dieser Absage erhielten Hausmanns einen Brief, in dem sich der Architekt für die erfreuliche Zusammenarbeit bei der Entwicklung «ihres Vorprojekts» bedankte und bedauerte, dass «... sich unsere Wege nun auf Ihren Wunsch...» trennen. Er wies auf die beiliegende Honorarnote für seine Bemühungen für die vom Ehepaar Hausmann gewünschten Entwürfe hin. Die beiliegenden Pläne bestärkten Herrn und Frau Hausmann in ihren Gefühlen, mit den eigenen Anliegen und Wünschen bei Architekt L. Istig nicht durchgedrungen zu sein. Als die Hausmanns gegen eine Betreibung durch den Architekten L. Istig Rechtsvorschlag erhoben, erkundigte dieser sich bei einem Anwalt, ob Chancen bestünden, seine Forderung von Fr. 5000.– gerichtlich durchzusetzen.



## Für ein Gratisangebot bezahlen?

Entscheidend ist, welche Verpflichtungen die Hausmanns gegenüber dem Architekten eingegangen sind. Im vorliegenden Fall hatte ihnen der Architekt eine kostenlose Vorstudie versprochen. Die Kaufwilligen konnten seine Äusserungen so verstehen, der Abschluss des Kaufvertrages hinge davon ab, ob sie sich definitiv für ein Projekt mit ihm entscheiden könnten. Zumindest das Angebot für einen ersten Entwurf war also klar kostenlose Akquisitionstätigkeit. Dass die Überarbeitung seines ersten Entwurfs nicht mehr kostenlos sei, hat Architekt L. Istig offenbar nie erwähnt. Die Hausmanns konnten also davon ausgehen, dass sie sich gegenüber dem Architekten in keiner Weise finanziell verpflichteten. Die Chancen für Architekt L. Istig, eine Honorarforderung durchzusetzen, sind deshalb unter den gegebenen Umständen äusserst gering.

Sogar wenn der Kaufvertrag mit Architektenklausel unterschrieben und beurkundet worden wäre und Hausmanns als neue Grundeigentümer im Grundbuch eingetragen wären, hätte L. Istig keine besseren Chancen. Verschiedene juristische Autoren und die Rechtsprechung bestätigen, dass die Architektenklausel sozusagen nicht durchsetzbar ist.

Jürg Gasche, Rechtsdienst SIA

## Die Architektenklausel

Ob ein Architekt seine Dienstleistung überhaupt an einen Grundstückshandel koppeln soll, ist eine Frage der Berufsethik. Die Allgemeinen Vertragsbedingungen des SIA besagen: «Der Architekt nimmt von Dritten ... keine persönlichen Vergünstigungen entgegen.» Dies verbietet ihm seine Treuepflicht gegenüber dem Auftraggeber. Eine Architektenklausel ist eine solche Begünstigung Dritter, die unter diese allgemeine Vertragsbedingung fällt.

Wenn der Architekt sein eigenes Land verkauft und sich das Recht auf den Planungsauftrag sichern will, stellt dies keine Begünstigung Dritter dar. Doch rechtlich kann er seinen Anspruch trotzdem kaum durchsetzen. Eine Möglichkeit wäre, dass sich der Architekt vor dem Grundstückverkauf formell und mit schriftlichem Architektenvertrag beauftragen lässt, ein Projekt zu verfassen. Die Auftraggeber bezahlen seine Leistungen nach Fortschritt der Planung und erhalten das Grundstück übereignet, wenn die Baubewilligung vorliegt und alle bis dahin entstandenen Planungskosten abgegolten sind. Ob Bauherren bereit sind, solche Risiken einzugehen, steht allerdings auf einem anderen Blatt.



## FGU-Fachtagung AlpTransit Schweiz

(pd) Mit den neuen Eisenbahn-Alpentransversalen (Neat) ermöglicht die Schweiz die Umlagerung des alpenquerenden Verkehrs von der Strasse auf die Schiene. Der Gotthard- und der Lötschberg-Basistunnel sind im Bau. Beide Vorhaben haben in der Sparte Untertagbau einen grossen Innovationsschub ausgelöst. Täglich fallen neue Erkenntnisse und Erfahrungen an, die sich für zukünftige Projekte nutzen lassen. Die «Fachgruppe für Untertagbau – FGU» bietet deshalb zusammen mit den beiden Erstellergesellschaften «AlpTransit Gotthard AG» und der «BLS AlpTransit AG» jährlich eine Fachtagung mit anschliessender Exkursion an. Die Veranstalter wollen damit dieses Wissen, das sich bei Unternehmungen, Planer und der Bauindustrie in den AlpTransit-Vorhaben ansammelt, einem breiten Fachpublikum zugänglich machen. Die erste AlpTransit-Tagung findet am 13./14. Juni 2002 in Thun statt.

### Fachtagung Alp Transit

Donnerstag, 13. Juni 2002: Fachtagung über Gotthard- und Lötschberg-Basistunnel im Hotel Seepark, Thun. Gemeinsame Rundfahrt mit Nachtessen auf dem Thunersee.

Freitag, 14. Juni 2002: Exkursionen auf die Baustellen des Lötschberg-Basistunnels in Mitholz, Ferden, Raron und Steg. Traduction simultanée de l'allemand au français

### Teilnehmerbeitrag:

FGU-Mitglieder	Fr. 350.-/€ 250.-
Nicht-Mitglieder	Fr. 400.-/€ 280.-
Studenten	Fr. 200.-/€ 140.-

Anmeldungen und Auskünfte: Thomi Bräm,  
PR-Beratung + Verlag, 5400 Baden, FGU@thomibraem.ch  
Tel. 056 200 23 33, Fax 056 200 23 34

## Die besten Links zur integrierten Planung

<http://www.zipbau.ch>



für topgesteuerten Rauchzug®

**SIRIUS**  
**Kaminhut**

Info:  
Ohnsorg Söhne AG  
Knonauerstrasse 5  
6312 Steinhausen  
Telefon 0417 411 171  
Telefax 0417 413 500  
[www.ohnsorg-soehne-ag.ch](http://www.ohnsorg-soehne-ag.ch)  
[info@ohnsorg-soehne-ag.ch](mailto:info@ohnsorg-soehne-ag.ch)

### Kompetenz:

**3'300 Planungsbüros mit Mitgliedern  
des SIA schaffen mustergültige Lö-  
sungen für Bau, Technik, Industrie  
und Umwelt.**

**s i a**

Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein  
Selnastrasse 16 CH 8039 Zürich [www.sia.ch](http://www.sia.ch)

5. INTERNATIONALES ARCHITEKTUR SYMPOSIUM  
PONTRESINA 12. BIS 14. SEPTEMBER 2002

**NEUE KONZEPTE DER  
ARCHITEKTUR FÜR EINE  
SOZIALE INTEGRATION  
VON MINORITÄTSGRUPPEN  
ARMER STÄDTE.  
DAS GLOBALE GUGGENHEIM:  
PERFEKTER SPAGAT  
ZWISCHEN KUNST,  
KOMMERZ, ARCHITEKTUR  
UND VIRTUELLER  
KUNSTINSZENIERUNG.  
NEW YORK EIN JAHR NACH  
DEM 11. SEPTEMBER:  
SICHERHEIT VERSUS  
FREIHEIT.**

ARCHITEKTUR IM DIALOG

Die Referenten: Shigeru Ban,  
Ramesh Kumar Biswas, Erky  
Wood/GAPP, Lindsay Bremner,  
Ross Wimer/Skidmore,  
Owings & Merrill, Hani Rashid,  
Michael Sorkin, Hanspeter  
Gschwend und andere.  
Moderation: Kristin Feireiss  
und Maria Ossowski.  
Verlangen Sie weitere  
Informationen:  
Verkehrsverein Pontresina/Schweiz  
Telefon +41 (0)81 838 83 18  
[info@archisymph.com](mailto:info@archisymph.com)

**WWW.ARCHISYMP.COM**

**Unsere Partner:** Akzo Nobel Coatings AG, Forbo, GROHE Water Technology,  
Jansen, Luxmate Controls, Zumtobel Staff, Swiss Air Lines als Official Carrier  
**Patronat:** Bundespräsident Kaspar Villiger und BSA Bund Schweizer Architekten