

Zeitschrift: Tec21
Herausgeber: Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein
Band: 135 (2009)
Heft: 9: Futterneid

Artikel: Kopfschütteln über Honorare
Autor: Schwartz, Joseph
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-108224>

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: 22.02.2026

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

KOPFSCHÜTTELN ÜBER HONORARE

Titelbild
(Grafik: red.)

Im Offertwesen von Bauingenieurleistungen ist bekanntlich nichts unmöglich. Es kommt immer wieder zu unglaublichen Ereignissen, die neben aller Tragik einen gewissen Unterhaltungswert aufweisen. Drei Geschichten von der Honorarfront zeigen die grosse Bandbreite in der Kultur des Offertwesens.

In den letzten Jahren hat das Bauingenieurbüro Dr. Schwartz Consulting AG in Zug wertvolle Erfahrungen mit Vergaben von Aufträgen sammeln können, die aus gewonnenen Wettbewerben hervorgegangen sind. Im Folgenden wird anhand von drei Geschichten gezeigt, in welchem Spektrum sich die sogenannte Kultur des Offertwesens von Bauingenieurleistungen heute bewegt. Entsprechende Ereignisse sollten allen Bauingenieuren zu denken geben und ihnen in Erinnerung rufen, dass sie als akademisch ausgebildete Berufsleute darum besorgt sein sollten, sich nicht in groteske Praktiken hineinziehen zu lassen. Solche Praktiken drohen den Ruf des verantwortungsvollen und interessanten Berufes gänzlich zu ruinieren.

GESCHICHTE 1: LOCKERE IRRFAHRT ÜBER LEICHEN

Vor drei Jahren lud eine grosse schweizerische Aktiengesellschaft zu einem nicht anonymen Studienauftrag ein. Es ging um die Projektierung dreier grosser Geschäfts- und Wohnhäuser mit Investitionskosten in dreistelliger Millionenhöhe. Die hoch qualifizierten Architekturbüros waren angehalten, Teams mit Partnern aus dem Bauingenieurwesen, der Gebäudetechnik, der Landschaftsarchitektur und der Bauökonomie zusammenzustellen. Diese Forderung war gemäss Wettbewerbsprogramm «explizit zu sehen im Hinblick auf die komplexe Bauaufgabe, die Honorarofferte und die folgenden Planungsphasen, die als Generalplanerleistungen erfolgen sollen». Die Ausloberin beabsichtigte, «das ausgewählte Planungsteam als Generalplaner mit der Projektweiterbearbeitung zu beauftragen. Bei Drittinvestition, d.h. bei einem Verkauf des baureifen Grundstücks, ist die Generalplanerverpflichtung an Dritte weiterzugeben.» Eindeutigere Bestimmungen haben wir nie in einem Wettbewerbsprogramm angetroffen – so weit das Erfreuliche.

Dr. Schwartz Consulting beteiligte sich im Planerteam, das den Wettbewerb gewann. Es folgte ein Überarbeitungsauftrag, bei dessen Durchführung sich die Qualität des gesamten Teams bestätigte. Anschliessend führte die Bauherrschaft einen Investorenwettbewerb durch und verkaufte das Grundstück. Die Übertragung der Generalplanerverpflichtung wurde dabei im Kaufvertrag mit einer Konventionalstrafe in Höhe von einer Million gesichert. Der anlässlich des Studienauftrags abgegebene Honorarvorschlag des Generalplanerteams war Bestandteil des Kaufvertrages. Die neuen Investoren weigerten sich dennoch, einen Generalplanervertrag mit dem Planungsteam abzuschliessen. Sie sahen sich ihrer Verpflichtung mit dem Zustandekommen von Einzelplanerverträgen nachgekommen. Die im Vorschlag enthaltenen Einzelhonorare wurden nicht wie vorgesehen als Verhandlungsbasis angenommen. So erhielten die Landschaftsarchitekten einen Auftrag zu wesentlich schlechteren Bedingungen, und die Bauökonomen mussten ausscheiden. Für den Bauingenieurauftrag wurden Drittofferten eingeholt und die Arbeiten an ein drittes Ingenieurbüro für weniger als die Hälfte des anfänglich offerierten Honorars vergeben. Ernsthaftige Verhandlungen mit ursprünglichen Mitgliedern des Planerteams wurden nicht geführt. Daraufhin hat Dr. Schwartz Consulting den Rechtsweg auf zivilrechtlicher Basis beschritten. Sie warten bis heute auf eine schriftliche Mitteilung, der Auftrag sei anderweitig vergeben worden.

SCHLUSSFOLGERUNGEN ZUR

GESCHICHTE 1:

Das skrupellose Verhalten diverser Beteiligter gibt zu denken. Auch wenn die Architekten der üblichen Drohung standzuhalten haben, ebenfalls ausscheiden zu müssen, falls sie sich mit den Fachplanern solidarisieren, ist es in höchstem Masse bedenklich, wenn man als Fachplaner auf so primitive Art und Weise durch die Maschen fallen muss. Ganz zu schweigen vom Verhalten des Ingenieurbüros, das skrupellos in die Bresche springt, im klaren Bewusstsein, sich still und heimlich mit Honorarnachforderungen dem ursprünglichen Honorar des Generalplanerteams anzunähern oder dieses sogar zu übertreffen. Immerhin handelt es sich um anspruchsvolle Projektierungsarbeiten in einem hoch qualifizierten Team. Am einfachsten nachvollziehbar scheint uns die Haltung der Investoren: eigene Gewinnoptimierung durch Zerschlagung der Stärken eines eingespielten innovativen Planerteams, «Denken in einzelnen Zeilen» ohne Berücksichtigung der komplexen Vernetzung von Planer- und Baukosten, wobei architektonische Qualität als Fremdwort abgehandelt wird.



01

01 «Hochmut» von Pieter Bruegel
(Gravur: Korine Hazelzet)

GESCHICHTE 2: KOMPETENZ, QUALITÄT UND VERTRAUEN

Vor zwei Jahren führte eine grosse Aktiengesellschaft einen anonymen Architekturwettbewerb auf Einladung durch. Er weist augenscheinlich gewisse Parallelen mit dem Fall der Geschichte 1 auf: Es ging um die Projektierung eines komplexen Industriegebäudes mit gesamten Investitionskosten in dreistelliger Millionenhöhe. Auch dieses Mal waren die eingeladenen hoch qualifizierten Architekturbüros angehalten, mit Fachplanern aus dem Bauingenieurwesen, der Gebäudetechnik und der Bauökonomie zusammenzuarbeiten. Im Gegensatz zur Geschichte 1 wurde den Fachplanern aber explizit die Erteilung eines Auftrags im Falle eines Wettbewerbserfolgs nicht garantiert, eine Angebotslegung aber zugesichert.

Auch dieses Mal beteiligte sich Dr. Schwartz Consulting im Planerteam, das den Wettbewerb für sich entscheiden konnte. Dem Wettbewerbsprogramm entsprechend wurden anschliessend die Architekten mit der Weiterbearbeitung beauftragt, und die Fachplanerleistungen auf Einladung ausgeschrieben, wobei sich auch die Bauingenieure des Siegerprojektes fairerweise mitbewerben durften.

Bei der Analyse der Bewerbungen zeigte sich, dass diese die höchste Offerte abgegeben hatten. Daraufhin führte die qualitäts- und kostenbewusste Bauherrschaft ein seriöses und aufwendiges Evaluationsverfahren durch, aus dem Letztere trotz der höchsten Honorarofferte als Erstplatzierte hervorgingen.

Die Bauherrschaft hat sich entschieden, die Projektierung und die Ausführung des Bauwerks ohne Mitwirkung eines General- beziehungsweise Totalunternehmers durchzuführen. Die Projektierungsarbeiten laufen seit rund einem halben Jahr auf fachlich hohem Niveau, wobei im Fokus aller Bestrebungen hohe Bauwerksqualität bei optimierten Kosten steht. Der Projektierungsaufwand ist entsprechend gross, und die anspruchsvolle Herausforderung ist ausserordentlich spannend.

Es erstaunt bei dieser Ausgangslage nicht, dass eine vorbildliche Vertrauensbasis zwischen den Projektierenden und der Bauherrschaft aufgebaut werden konnte, wobei alle Projektierenden ihre Aufgabe als Treuhänder der Bauherrschaft gegenüber sehr ernst nehmen.

SCHLUSSFOLGERUNG ZUR GESCHICHTE 2:

Die Bauherrschaft hat offensichtlich bei den Beurteilungskriterien zur Vergabe der Projektierungsarbeiten der Qualität gegenüber dem Preis den Vorzug gegeben, und dies im klaren Bewusstsein, dass neben der Qualität auch Kosteneinsparungen am Bau durch gute Projektierungsleistungen generiert werden können. Das Bauingenieurbüro hat die Bauherrschaft während der Vergabeverhandlungen davon überzeugen können, dass ihr «Spiele» mit Honorarnachforderungen und Ähnlichem fernliegen und dass es bereit ist, im Sinne einer Seilschaft zusammen mit der Bauherrschaft und den weiteren Projektierenden ein hoch gestecktes Ziel anzugehen. Dieses Beispiel mustergültiger Umgangskultur zeigt, wie weit das übliche Vergabewesen von vernünftigen Praktiken entfernt ist, und stellt den Sachverhalt der Geschichte 1 in ein noch traurigeres Licht.

02 Tabelle: Wettbewerbsdaten Parkgarage Monséjour¹. Das tiefste Angebot eines Planerteams entspricht nur knapp 12% des höchsten.

Projekt	Rang	Kostenschätzung (CHF)	Honorar (CHF)
Bon Séjour	1	12 275 600.–	2 313 400.–
Salix	2	9 876 816.–	1 483 804.–
See sehn	3	9 476 973.–	1 150 244.–
Enzian	–	11 100 604.–	1 787 774.–
Kupfergarten	–	8 219 920.–	753 200.–
Publis	–	10 178 798.–	269 000.–

02

GESCHICHTE 3: BON SÉJOUR IN MONSÉJOUR

In Küssnacht am Rigi soll anstelle des heutigen Parkplatzes in Seenähe eine zweigeschossige unterirdische Parkierungsanlage geplant werden. Zur Lösung dieser anspruchsvollen Aufgabe hat die Bauherrschaft einen zweistufigen Projektwettbewerb im selektiven Verfahren für Teams bestehend aus Architekten, Bauingenieuren und Landschaftsarchitekten ausgeschrieben. Die Verschmelzung von ingenieurtechnischer Innovation, funktionalen Verkehrsabläufen und einer zweckmässigen Oberflächengestaltung im städtebaulichen Kontext forderte ein hohes Mass an interdisziplinärer Zusammenarbeit. Es meldeten sich insgesamt 22 Teams an, von denen sechs zum Wettbewerb zugelassen wurden. Die Bauherrschaft beabsichtigte, das erfolgreiche Siegerteam mit der Weiterbearbeitung zu beauftragen.

Die Honorare waren nicht im Verfasser-Couvert, sondern als Bestandteil des Wettbewerbs abzugeben. Gemäss Wettbewerbsprogramm konnte als maximaler Höchstwert von den jeweils gültigen KBOB-Tarifen ausgegangen werden.

Auch in diesem Fall ging das Planerteam, in dem Dr. Schwartz Consulting mitwirkte, als Sieger aus dem Wettbewerb hervor. Der Jurybericht mit den Honorarvorschlägen der Planungsteams ist öffentlich zugänglich¹. In der Tabelle (Bild 2) sind die geschätzten Baukosten sowie die Honorarangaben der sechs Planungsteams aufgeführt. Bei den geschätzten Baukosten liegt der tiefste Wert bei rund 67% des höchsten. Die geforderte Genauigkeit betrug +/– 30%, so dass diese Zahlen als im Rahmen des Möglichen gewertet werden können – auch wenn sich der Verdacht eines gewissen Zweckoptimismus nicht vollständig unterdrücken lässt. Anders sieht es bei den Honoraren aus: Es handelt sich um das altbekannte Bild, das bei Aussenstehenden nichts anderes als Kopfschütteln auslösen vermag: Die Tabelle dokumentiert exemplarisch das Verhalten der Projektierenden. Sie soll nicht als Wertung des Verhaltens der einzelnen Büros gelten, handelt es sich doch um ein aus unzähligen ähnlichen Situationen herausgegriffenes Einzelbeispiel.

SCHLUSSFOLGERUNG ZUR GESCHICHTE 3:

Vielleicht wird in diesem Beispiel am offensichtlichsten, dass unter Projektierungsleistungen nicht alle Beteiligten das Gleiche verstehen. Ausgehend von den grossen qualitativen Unterschieden der einzelnen eingereichten Wettbewerbsbeiträge wird klar, dass hochwertige Projektierungsleistungen, wie sie stets in der interdisziplinären Zusammenarbeit mit hoch qualifizierten Architekten gefordert werden, nicht mit Dumpinghonoraren zu erbringen sind. Es fällt aber auch auf, dass Worte und Taten einzelner Planer oft weit auseinanderklaffen. Diesen bleibt die Möglichkeit, Honarnachforderungen zu stellen. Einige Ingenieurbüros sehen heute eine grössere Leistung darin, möglichst hohe Honarnachträge durchzusetzen, als hochwertige Projektierungsleistungen zu erbringen. Sie handeln somit als reine Unternehmer und in keiner Weise als Treuhänder der Bauherrschaft. Dieses Verhalten der Bauherrschaft gegenüber ist ethisch gesehen äusserst unfair. Schlimm wird es dann, wenn fachkompetente Ingenieure sich tagaus, tagein mit dem Nachtragswesen beschäftigen – auf Kosten der Zeit, die in die Entwicklung der Projekte und in die Ausbildung der jungen Mitarbeiter investiert werden sollte. Auf diese Art und Weise sinkt die Qualität der Ingenieurleistungen kontinuierlich und damit unweigerlich das Ansehen unseres Berufes.

VERANTWORTUNG TRAGEN

Wir Ingenieure haben als Akademiker eine grosse Verantwortung zu tragen: nicht nur in fachlicher, sondern auch in ethischer und in kultureller Hinsicht. Wir sind keine reinen Unternehmer, sondern Dienstleistende und Treuhänder der Bauherrschaft. Worte und Versprechen allein genügen nicht. Wir sind gefordert, unseren Pflichten als Akademiker nachzukommen und uns ernsthaft um Qualität, Fairness und Kultur zu bemühen.

Joseph Schwartz, Dr. dipl. Bauingenieur, ordentlicher Professor für Tragwerksentwurf am Departement Architektur der ETH Zürich, schwartz@arch.ethz.ch

Anmerkungen / Literatur:

1 www.kuessnacht.ch/dl.php/de/48f82cd1ab8f2/Jurybericht.pdf