

**Zeitschrift:** Tec21  
**Herausgeber:** Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein  
**Band:** 141 (2015)  
**Heft:** 17-18: Rigi II : bewegter Berg

**Vereinsnachrichten:** SIA

#### **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>**

## DER ARCHITEKTENVERTRAG IN DER PRAXIS: FALLSTRICKE ERKENNEN

# Konditionen aktiv verhandeln

Immer wieder geraten Architekten an Auftraggeber, die mit unlauteren Finten arbeiten. Worauf sollte bei Vertragsverhandlungen und Verträgen besonders genau geachtet werden?

Text: Dani Ménard

Wer seinen Lebensunterhalt mit der Erbringung intellektueller Dienstleistungen bestreitet, weiss, wie schwierig es ist, diese Leistung im Voraus hinreichend genau zu beschreiben und eine entsprechende Vergütung zu kalkulieren. Die SIA-Ordnungen 102 ff. helfen beiden Parteien eines Auftragsverhältnisses, anerkannte Spielregeln im Detail zu bestimmen und dadurch den genauen Mecano, also eine Leistungs- und Vergütungsformel zwischen den Vertragsparteien, zu definieren.

Verschiedene Rahmenbedingungen auf allen Ebenen des Organigramms (Politik, Gesetz, Gesellschaft, Besteller, Planer etc.) wirken seit Längerem auf dieses SIA-Erbe ein, wobei die Vertragsmodelle dadurch in letzter Zeit immer häufiger unter Druck geraten. Beispielsweise hat sich die Rechtsprechung im Bezug auf die Frage, was im Auftragsverhältnis und was nach Werkvertragsrecht zu regeln ist, gewandelt. In der Praxis ziehen die Marktteilnehmer teilweise kräftig am Strick, leider nicht immer gemeinsam und in dieselbe Richtung.

## Der Vertrag

Durch den Abschluss eines schriftlichen Vertrags mit der darin beschriebenen Leistungserbringung wird die Zukunft für beide Vertragspartner berechenbarer. Dabei entstehen unterschiedliche, teilweise diametral liegende unternehmerische Risiken und Chancen, die aber im Idealfall partnerschaftlich, offen und transparent gemeinsam diskutiert und verhandelt werden können. Im Vertrag des Architekten werden also die Rechte und Pflichten beider Seiten beschrieben, unter anderem:

Was sind die Vertragsbestandteile, was die entsprechenden Leistungen und Vergütungen, nach welcher Formel werden Aufwand und Honorierung festgelegt, wie werden die Nebenkosten geregelt, was sind die Fristen und Termine?

Die besten Verträge sind aus meiner Erfahrung schlussendlich jene, die inhaltlich, technisch und juristisch perfekt ausformuliert wurden, dann aber – im Idealfall – für die gesamte Zusammenarbeit auf die Seite gelegt werden können. Aber wie werden solche Verträge verhandelt?

## Die Vertragsverhandlung

Als Vertragsverhandlung wird die Phase bis zur Einigung der Parteien und der damit verbundenen gegenseitigen Willenserklärung verstanden, d. h. die Phase bis zum Vertragsabschluss. Als Auftragnehmer tut man gut daran, mit dem Ziel einer Win-win-Situation in diese Verhandlungen zu gehen – es sollte also gelingen, dem Kunden die eigenen Kompetenzen so plausibel zu machen, dass er von selbst bereit ist, für die Leistung ein angemessenes Honorar zu zahlen; denn er hat durch ihre Argumente erkannt, dass er mit Beauftragung eines erfahrenen Planers in der folgenden Bau- und Betriebszeit erhebliche Ersparnisse erzielen kann.

Konkret lassen sich folgende Phasen der Vertragsverhandlung unterscheiden:

1. Gegenseitige Interessensbekundung
2. Gewichtung der Argumente
3. Gemeinsame Güterabwägung
4. Kompromissfindung (noch besser, wenn es ein Konsens wird)
5. Vertragsabschluss

## Aufwandbestimmende Baukosten

Beim weitaus grössten Teil der heute verhandelten Verträge kommt dabei der Begriff der «Aufwandbestimmenden Baukosten» zum Tragen. Man geht also davon aus, dass die Grösse, die Komplexität und weitere Faktoren eines Projekts den nötigen Aufwand in Stunden bestimmen – was übrigens jedes Jahr von der KOF, der Konjunkturforschungsstelle der ETH, erhoben wird. Das einzelne Büro setzt dann den nötigen Stundenansatz in die Berechnung ein, den es erfahrungsgemäss braucht, um die zu erbringenden Arbeiten auskömmlich leisten zu können. Mit dieser Honorarsumme muss der Planer in der Folge klar kommen, wobei die Frage, mit welcher Kompetenz, Erfahrung und Effektivität er dies tut, sein unternehmerischer Erfolg oder Misserfolg bleibt. Wichtig ist dabei, sich immer bewusst zu sein, dass es sich hier um ein Annäherungsmodell handelt, das auf statistischen Erfahrungswerten beruht und daher nie ganz genau die Realität abbilden wird.

Diesem aufwandbestimmenden Ansatz könnte mit gutem Recht ein ebenfalls vom SIA beschriebenes Zeittarifmodell gegenübergestellt werden, wie wir es z.B. vom Anwalt kennen. Eine bestellte Stunde löst dabei 1 : 1 die Kosten für eine Stunde mit dem entsprechenden Ansatz aus. Das wäre eigentlich auch im Fall von Planerleistungen transparent, fair und verursachergerecht. Trotzdem wird es fast nur bei kleineren Aufträgen angewendet. Ich persönlich würde gern häufiger mit diesem Modell arbeiten. Neben Kosten- und Zeittarif gibt es weitere Modelle wie etwa eine Bonus-Malus-

Regelung, ein Pauschalhonorar oder eine Kombination dieser Modelle; keine dieser Regelungen konnte sich bisher im grossen Stil durchsetzen. Ein Pauschal- oder Globalvertrag kann vor allem dann sinnvoll sein, wenn die zu erbringenden Leistungen zu einem frühen Zeitpunkt recht genau beschrieben werden können. Häufig ist das aber z.B. erst nach dem Kostenvoranschlag möglich und sinnvoll.

Worauf müssen Architekten nun achten, wenn der von der Auftraggeberseite formulierte Vertragsentwurf nach dem Modell der Aufwandbestimmenden Baukosten vorliegt? Die folgenden Finten sind unter Bestellern bzw. Auftraggebern besonders beliebt und verbreitet:

### Typische Finten des Bestellers

- Die Aufwandbestimmenden Baukosten werden nach unten getrimmt oder durch nicht legitimierte Abzüge verringert – häufig, ohne dass nachvollziehbar gemacht wird, weshalb diese Abzüge erfolgt sind. Leider gehen viele grosse Bauherren so vor, wodurch diese Unsitte bzw. Praxis entsprechend zahlreiche Nachahmer findet.
- Die Baukategorie «n» wird nach unten korrigiert (z.B. bei der Frage Mietwohnungen vs. Stockwerkeigentum).
- Die verschiedenen Faktoren ( $r$ ,  $i$ ,  $s$ ) werden ohne plausible und faire Begründung nach unten korrigiert.
- Nebenkosten werden als inklusive betrachtet.
- Unter dem falsch verstandenen Begriff «Risikobeteiligung» werden fällige Zahlungstermine erheblich, d.h. um mehrere Monate, nach hinten geschoben. Zudem werden Ereignisse, auf deren Erreichung der Architekt keinen matchentscheidenden Einfluss hat (z.B. Baufreigabe in Bezug auf Nachbarschaftsreklame oder Investorenanbindung in Bezug auf die Preisfindung) als Auslösemoment für eine Honorartranche missbraucht. Bei Nichterreichung des Ereignisses wird der längs-

tens sowieso fällige Betrag nie bezahlt. Insbesondere müsste, wenn das Ganze keine Einbahnstrasse sein soll, in einem solchen Fall auch über «Chancenbeteiligung» gesprochen werden.

- Es wird ein Pauschalhonorar erzwungen, ohne vorher im Sinn einer professionellen Bestellerkompetenz entsprechend detaillierte Aussagen machen zu können über Aufgabenstellung, Architektur, Programm, Produkt, Zielgruppen etc. Besonders störend ist dabei häufig, dass auf der einen Seite eine Pauschale gefordert wird, andererseits aber argumentiert wird, die durch die knapp gesetzten Meilensteine kurz bemessene Zeit zur Leistungserbringung reiche gar nicht aus, um die berechneten Stunden zu leisten. Dabei wird ausgeblendet, dass bei einem prinzipiell möglichen Pauschalvertrag genau dies den Auftraggeber nicht zu interessieren hat – ist es doch das Risiko bzw. die Chance des Planners, durch schlanke und innovative Prozesse Leistungen schneller zu erbringen, als es das Rechnungsmodell vorsieht. Diese Weggli-und-Fünfer-Sichtweise ist stossend!
- Häufig wird seitens des Bestellers schlicht aus der Position der Macht argumentiert («...da draussen im Markt gibt es viele andere Büros, die sofort unterzeichnen würden ...»). Seien Sie in einer solchen Situation besonders vorsichtig und kritisch, und wägen Sie gut ab, wo Ihre ökonomischen, aber auch emotionalen Grenzen liegen.
- Es wird seitenweise «Kleingedrucktes» (AGB) einbedungen, das krass den SIA-Empfehlungen widerspricht.

Wie können sich Architekten und andere Fachplaner erfolgreich davor schützen, übervorteilt zu werden? Im Folgenden einige grundlegende Hinweise:

- Verhandeln Sie Ihre Verträge persönlich; das Thema ist Chefsache.
- Verkaufen Sie nur Kompetenzen, über die Sie wirklich verfügen.

- Besorgen Sie sich im Idealfall den Businessplan Ihres Auftraggebers und seines Bauvorhabens, um bestmöglich informiert zu sein. Seien Sie kundenzentriert.
- Sorgen Sie dafür, dass Sie die entsprechenden SIA-Ordnungen profund kennen.
- Bringen Sie Ihre ganze emotionale Intelligenz und Ihr komplettes Verhandlungsgeschick in die Verhandlung ein. Oder nehmen Sie jemanden mit, der diese Erfahrungen hat.
- Bleiben Sie während der Verhandlungen auch in schwierigen Situationen charmant und souverän.

### Die Potenziale

Erfreulich wäre es, wenn die ewigen Kritiker der SIA-Verträge im Gegenzug selbst eine bessere Idee entwickeln würden. Ich persönlich fände es spannend, wenn es gelingen würde ein Vertragsmodell zu entwickeln, das viel stärker auf gegenseitigem Vertrauen basiert, die unternehmerischen Fähigkeiten des Architekten stärker zu gewichten wüsste und das sich noch stärker an tatsächlichen Ergebnissen und Resultaten orientiert.

Ausserordentlich positiv zu werten ist zudem die Bereitschaft und Offenheit einer Reihe von grossen öffentlichen Bauherren, u.a. von Stadt und Kanton Zürich, mit dem SIA und anderen Vertretern aus der «Konferenz der Zürcher Planerverbände» (KZPV) Gespräche zum Thema Architektenverträge zu führen. Dieser sehr konstruktive Dialog läuft seit drei Jahren, und seine Ergebnisse könnten Vorbildwirkung für viele andere Schweizer Gemeinden haben, die sich in ihrer Honorar- und Vergabepaxis zum Teil an jener von Zürich orientieren. •

*Dani Ménard Contratto, dipl. Arch. ETH / SIA, Gründer und Partner der ménard partner projekte ag in Zürich. Lehre als Hochbauzeichner, nach Erwachsenenmatur Studium an der ETH Zürich. Seit 1996 Dozent an der ETH, zurzeit in Immobilienökonomie. Seit 2005 im Vorstand der SIA Sektion Zürich, die letzten Jahre als Präsident; menard@mepp.ch*

# Energetische Berechnungen neu geordnet

Die Norm SIA 380 ist die Nachfolgerin der bisherigen SIA 416/1 – die Revision ergänzt und reorganisiert die «Grundlagen für energetische Berechnungen von Gebäuden», also der Energiebilanzierung.

Text: Martin Lenzlinger

**D**ass es sich nicht nur um eine kleine Revision handelt, zeigen schon die neue SIA-Nummer und der neue Titel *Grundlagen für energetische Berechnungen von Gebäuden*. In den Kapiteln 2 und 3 über die Bauteilabmessungen und die Bezugsflächen gibt es zwar nur wenige Änderungen; aber das Kapitel 4 über die Energiebilanz wurde vollständig überarbeitet und damit zum Schwerpunkt der neuen Norm. Das ist auch der Grund für die neue Nummer, die zum Ausdruck bringt, dass die SIA 380 die Grundlagen-Norm für alle energetischen Berechnungen von Gebäuden ist.

Die einzigen bemerkenswerten Änderungen in Kapitel 3 betreffen die Gebäudehüllfläche: Bei der Berechnung der thermischen Gebäudehüllfläche entfällt die Gewichtung mit den Reduktionsfaktoren gemäss der Norm SIA 380/1. Diese Änderung tritt allerdings erst in Kraft mit der geplanten Revision von SIA 380/1. Die Hüllfläche für die Luftdichtheit wird neu in Übereinstimmung mit SIA 180 definiert.

In Kapitel 4 über die Gesamt-Energiebilanz wurden Bestimmungen zusammengefasst, die bisher in verschiedenen Merkblättern verstreut waren. Aus SIA 2031 übernahm die Kommission die Bestimmungen über den Bilanzperimeter (Ziffer 3.3) und in stark überarbeiteter Form die Anhänge A *Berechneter Energiebedarf* und B *Gemessener Energieverbrauch*. Aus den Merkblättern SIA 2031, SIA 2032 und SIA 2040 übernahm sie die Bestimmungen über die Gewichtungsfaktoren für die Energieträger, d.h. über die Primärenergiefaktoren und Treibhausgasemissionskoeffizienten. Diese werden in den erwähnten Dokumenten mittels Korrigenda entfernt und somit künftig einheit-

lich an einer Stelle im Normenwerk definiert sein.

Für die Berechnung des Energiebedarfs wird unterschieden zwischen Zonen mit klimatisierten Räumen und Zonen ohne klimatisierte Räume. Zonen mit klimatisierten Räumen berechnet man neu gemäss SIA 382/2 und SIA 2044. Zonen ohne klimatisierte Räume werden gemäss SIA 380/1, SIA 385/2, SIA 384/3, SIA 380/4 und SIA 382/1 berechnet.

Nicht mehr verwendet wird der bisher zentrale Begriff der «netto gelieferten Energie». Neu werden die gelieferte Energie und die zurückgelieferte Energie immer getrennt ausgewiesen. Die zurückgelieferte Energie wird aufgrund der zu ihrer Produktion verwendeten Technologie gewichtet. Man kann sie durch Bilanzierung über die Berechnungsperiode oder durch die physikalisch richtige Momentan-Bilanzierung bestimmen.

Wenn durch einen langfristigen Vertrag die Lieferung von Energie mit günstigeren Gewichtungsfaktoren gesichert ist, können diese günstigeren Werte eingesetzt werden. Dann liegen Anlagen zur aktiven Gewinnung erneuerbarer Energie, die ausschliesslich an Dritte liefern, ausserhalb des Bilanzperimeters. Umgekehrt kann für bestimmte Anwendungen festgelegt werden, dass Lieferverträge nicht angerechnet werden, aber Anlagen, die ausschliesslich an Dritte liefern, innerhalb des Perimeters liegen. Durch diese Koppelung wird sicher gestellt, dass der ökologische Mehrwert wirklich nur einmal geltend gemacht werden kann, entweder bei der Produktion oder beim Bezug.

Aus dem Merkblatt SIA 2025 wurde der neue Anhang E über den Wirkungsgrad und den Nutzungs-

grad übernommen. Anhang J enthält Standardnutzungsgrade und Jahresarbeitszahlen für Wärme- und Kälteerzeuger. Die Akkumulierten Temperaturdifferenzen (ATD) als Ersatz für die Heizgradtage (HGT) werden in einem separaten Artikel beschrieben. •

*Martin Lenzlinger, Dr. phil., Physiker, ist Präsident der Kommission SIA 416/1 und Mitglied der KGE; martin.lenzlinger@bluewin.ch*

SIA-LOHNERHEBUNG 2015

## Saläre im Vergleich

In diesem Jahr führt der SIA mit seinen Partnerverbänden wieder eine Lohnerhebung für den Projektierungssektor durch. Die diesjährige Erhebung kommt zu einem spannenden Zeitpunkt: Sie wird zeigen, ob sich die nach Aufhebung des Franken-Mindestkurses abgekühlte Konjunktur bereits auf das Lohnniveau der Planer ausgewirkt hat. Die Firmenmitglieder des SIA und der teilnehmenden Verbände (BSA, BSLA, FSAI, FSU, IGS, SVU, SWKI und USIC) erhalten Ende April eine E-Mail, die sie zur Teilnahme an der Erhebung einlädt. Die Erhebung beginnt am 5. Mai und endet am 12. Juni 2015. • (sia)



SIA-LOHNERHEBUNG 2015

Weitere Informationen unter:  
[www.benchmarking.sia.ch](http://www.benchmarking.sia.ch)

# Fort- und Weiterbildung



Fort- und Weiterbildung  
Formation continue et perfectionnement  
Formazione continua e perfezionamento

## Gebäudeerneuerung heute

Die Publikation des neuen Merkblatts SIA 2047 «Energetische Gebäudeerneuerung» bildete den Startschuss zu einer neuen Weiterbildungskampagne des SIA. Die energetische Gebäudeerneuerung ist ein zentrales Massnahmenpaket der eidgenössischen Energiepolitik. Der dreitägige Kurs richtet sich an alle, die hauptberuflich mit Gebäudesanierungen befasst sind, wie Architekten, Bauingenieure, Bauherrenvertreter und andere. Im Kurs werden die neuesten Methoden und Technologien praxisnah an Referenzobjekten vorgestellt.

Zürich, 4., 11. und 18.6.2015 (3 Tage); weitere Informationen zu diesem Kurs unter [www.sia.ch/form](http://www.sia.ch/form)

ANLASS	THEMA	TERMIN/CODE	KOSTEN
Architektur und Psychologie	Nachhaltige Werterhaltung von Gebäuden und Plätzen wird letztendlich durch die emotionale Akzeptanz der Nutzer bestimmt. Der Kurs «Architektur und Psychologie» vermittelt die Fähigkeit, Räume in ihren psychologischen Wirkungen zu begreifen. Dabei werden die Interaktionsprozesse zwischen Mensch und Raum mit Blick auf die Aneignungsmöglichkeit von Räumen, ihre Atmosphäre und Raumästhetik und andere Aspekte betrachtet.	8.5., 29.5, 12.6. und 26.6.2015, Zürich [AP01-15]	1000.– FM 1200.– M 1700.– NM 350.– stud.
Wertschöpfung beginnt beim Vertrag	Der Kurs «Wertschöpfung und Wertvernichtung beginnen beim Vertrag» analysiert, weshalb Änderungen in traditionellen Vertragsformen nachteilige Folgen für die Projektbeteiligten haben können. Es wird gezeigt, warum das Projektbündnis als valable Alternative solche Nachteile vermeiden kann und stattdessen Wertschöpfung und Innovation fördert; der Referent erklärt auch, welche konkreten vertraglichen Bestimmungen hierfür geeignet sind.	20.5.2015, Zürich 13.30–17.30 Uhr [IP04-15]	400.– FM 500.– M 650.– NM
Wie ermittle ich den mittleren Bürokostensatz?	Der mittlere Bürokostensatz bildet die Grundlage für jede Offertstellung und muss individuell für jedes Unternehmen ermittelt werden. Ist er fehlerhaft, so kann das negative Konsequenzen für dessen Wirtschaftlichkeit haben. Doch mit den richtigen Bausteinen kann die finanzielle Führung eines Planungsbüros deutlich optimiert werden. Der Kurs richtet sich an Büroinhaber und Verantwortliche für das Rechnungswesen sowie Berater.	21.5.2015, Zürich 13.30–17 Uhr [KO07-15]	300.– FM 400.– M 550.– NM
Konkurado: Prozesstool für Wettbewerbsorganisation	Neben der Anzeige von aktuellen Wettbewerbsausschreibungen bietet die internetgestützte Plattform «Konkurado» eine Plattform für Architekturwettbewerbsorganisatoren: End-to-End kann der Wettbewerbsprozess im «Konkurado-Verfahrensraum» abgewickelt werden. Sämtliche in der Abwicklung anfallenden Daten werden über dieses Tool zentral gespeichert. Der Kurs soll mit der Handhabung dieser Onlineplattform und ihren Teilprozessen vertraut machen.	22.5.2015, Zürich, 9–12 Uhr [KON01-15]	100.– FM 150.– M 200.– NM
Stadtspaziergang: Architekturgeschichte vom Trottoir aus	Die zweite von drei Architekturführungen, die an der SIA-Geschäftsstelle startet, behandelt Umbau und Aufstockung eines Wohn- und Geschäftshauses an der Selnaustrasse (Umsicht-Projekt 2011) und den Tamedia-Neubau an der Stauffacherstrasse. Gemäss dem Motto «Man sieht nur, was man weiss» informieren Architekten zur Biografie eines Bauwerks, zeigen bemerkenswerte Ausschnitte seiner Veränderungsgeschichte auf und erklären theoretische und praktische Hintergründe der neuesten Entwicklung.	26.5.2015, Zürich 17–19 Uhr [AGT02-15]	20.– FM 30.– M 40.– NM
Fachtagung: BIM-Einführung in der Schweiz	Die EDV-gestützte Gebäudeplanung, bekannt als Building Information Modeling (BIM), setzt sich international durch, in der Schweiz aber erst zögerlich. An der Tagung wollen SIA und buildingSMART Schweiz die Herausforderungen der BIM-Einführung diskutieren. Noch immer besteht unzureichendes Wissen über BIM, und dieser lückenhafte Kenntnisstand ist keine gute Basis für die jetzt einsetzende Diskussion zu Urheberrechten, Leistung und Vergütung.	11./12.6.2015, Zürich [BIM 2015]	320.– M 480.– NM 90.– Stud. (Ermässigte Gebühren für Einzeltag)



Kontakt: Tel. 044 283 15 58, [form@sia.ch](mailto:form@sia.ch)  
Weitere Kurse, Anmeldung: [www.sia.ch/form](http://www.sia.ch/form)

PREISSTRUKTUR: FM Firmenmitglieder SIA / M Mitglieder SIA / NM Nichtmitglieder