Objekttyp: **AssociationNews**

Zeitschrift: **Tec21**

Band (Jahr): **131 (2005)**

Heft 17: **Verbandsbeschwerderecht im Gegenwind**

PDF erstellt am: **28.03.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

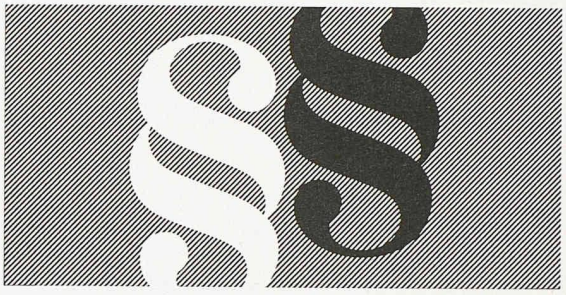
Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Streit um Honorar für Vorleistungen

Mit Entwürfen und Vorprojekten können Architekten Bauinteressenten als Kunden gewinnen. Dass die Urheberrechte an den Entwürfen und am Vorprojekt auch dann beim Architekten bleiben, wenn kein Vertrag zustandekommt, ist vielen Bauherren nicht bewusst. Um Auseinandersetzungen vorzubeugen und damit die Planer nicht um die Honorierung für ihre Vorarbeiten bangen müssen, sollten sie die Bauinteressenten entsprechend informieren.



Um mit dem Bauinteressenten A. Btrünnig ins Geschäft zu kommen, zeichnete Architekt H. Offnung für das Grundstück seines potenziellen Kunden erste Entwürfe und erarbeitete sogar ein Vorprojekt für die Überbauung. Trotzdem erteilte A. Btrünnig dem Architekten anschliessend den Auftrag nicht. Begreiflicherweise ärgerte sich Architekt H. Offnung, als er erfuhr, dass der Bauinteressent seine Pläne einem anderen Architekten zur weiteren Bearbeitung übergeben habe. Solche Fälle kommen dem Rechtsdienst immer wieder zu Ohren und geben zu Streit und gerichtlichen Auseinandersetzungen Anlass. Leider ist die Rechtslage diesbezüglich nicht ganz klar.

Stillschweigende Erwartungen

In unserem Fall möchte der Architekt seine Vorleistung so verstanden wissen, dass sie bei Auftragserteilung zu seinen gesamten, für den Bauherrn zu erbringenden Leistungen gezählt und mit der Gesamtleistung abgerechnet worden wäre. Da der Interessent keinen Auftrag erteilt, möchte der Architekt zumindest für die erbrachte Teilleistung, das Vorprojekt, entschädigt werden. Der potenztielle Bauherr hingegen stellt sich auf den Standpunkt, dass er die Leistungen des Architekten als reine Akquisitionshandlung betrachte und dass für eine solche keine Zahlungsverpflichtung bestehe.
Das Bundesgericht schützte bislang den Architekten. Es vertrat stets die Auffassung, dass Architektenleistungen grundsätzlich honoriert werden müssen, wenn nicht aus Abmachungen oder aus den Umständen hervorgeht, dass der Architekt bereit war, die Leistung ohne Honorar zu erbringen. Bei einer gerichtlichen Auseinandersetzung wird das Gericht untersuchen, ob und was der Architekt und der potenzielle Kunde diesbezüglich vereinbart haben oder wovon sie stillschweigend ausgingen.

Umstände entscheiden

Zwischen H. Offnung und A. Btrünnig lagen keine Abmachungen vor. Somit kommt es einzig auf die Umstände an. Wenn die Episode mit der Ablieferung des Vorprojekts und der unterbliebenen Auftragserteilung ihr Ende gefunden hätte, könnte der Bauherr mit seiner Auffassung, der Architekt habe lediglich Akquisition betrieben, Recht bekommen. Dass er jedoch das Vorprojekt zur Weiterbearbeitung einem zweiten Architekten übergab, ist für das Gericht ein Indiz, dass die Leistung von Architekt H. Offnung für den Bauherrn einen Wert darstellt und somit entschädigt werden muss. In diesem Fall könnte der Architekt Recht bekommen.
Der Architekt könnte die Unsicherheit und Auseinandersetzungen vermeiden, indem er gegenüber dem Bauherrn von Anfang an klare Verhältnisse schafft. Dies geschieht am besten durch ein Schriftstück, in dem er auf sein Urheberrecht und sein geistiges Eigentum verweist und das er bei Übergabe von Entwürfen und des Vorprojekts durch den potenziellen Bauherrn unterschreiben lässt. Der Entwurf eines entsprechenden Schriftstücks steht unter *www.sia.ch>Verein>Dienstleistungen>Rechtsdienst>Dokumente* zum Herunterladen bereit.
Jürg Gasche, Rechtsdienst SIA

Quittung für empfangene Dokumente
Der Empfänger: (*Firma/Name/Vorname/Adresse*)
bestätigt hiermit durch Unterschrift,
vom Architekturbüro: (*Firma/Name/Vorname/Adresse*)
betreffend Bauvorhaben: (*Liegenschaft/Adresse/Parzelle*)
folgende Dokumente erhalten zu haben:
1.(*Kurzbezeichnung des Dokumentes*).... Datum:.....
2.(*Kurzbezeichnung des Dokumentes*).... Datum:.....
Sämtliche dem Empfänger ausgehändigten Entwürfe und Pläne sowie die damit verbundenen Immaterialgüterrechte bleiben Eigentum des Architekten. Der Empfänger darf diese Dokumente in keiner Art kopieren, reproduzieren, vervielfältigen oder Dritten, wie z.B. Architekten, Planern oder Unternehmern aushändigen.
Jede Verwendung, ausgenommen der Eigengebrauch, ist ohne das schriftliche Einverständnis des Architekten ausgeschlossen. Voraussetzung für dieses Einverständnis ist die Honorierung der oben erwähnten Entwürfe und Pläne gemäss SIA 102 *Ordnung für Leistungen und Honorare der Architektinnen und Architekten* oder nach aufgewendeten Stunden.
Bei definitivem Vertragsabschluss mit dem Architekten (Vertrag für Architekturleistungen nach SIA 102) bilden die oben erwähnten Entwürfe und Pläne sowie der Aufwand für deren Erarbeitung Bestandteil der Gesamtleistung.
Ort/Datum:..... Der Empfänger:.....
Ort/Datum:..... Der Architekt:.....

Vernehmlassung: EU-Normen zur Gesamtenergieeffizienz

Die Europäische Union hat Ende 2002 die *Richtlinie 2002/91/EG über die Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden (Energy Performance in Buildings Directive, EPBD)* erlassen. Diese verpflichtet die EU-Staaten, bis Anfang 2006 Mindestanforderungen an die Gesamtenergieeffizienz (Heizung, Warmwasser, Lüftung, Kühlung und Beleuchtung) von Gebäuden zu erlassen. Zu diesem Zweck braucht es Berechnungsverfahren, welche den Energiebedarf von neuen und zur Sanierung anstehenden Gebäuden mit einer Standardnutzung ermitteln. Darauf aufbauend soll die Energiekennzahl von grossen und öffentlichen Gebäuden deklariert werden.

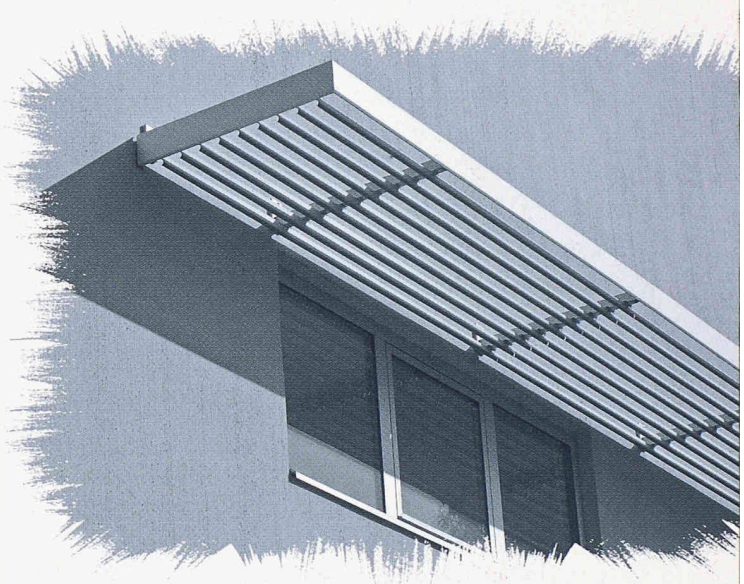
Das Centre européen de normalisation (CEN) hat von der EU-Kommission den Auftrag bekommen, die Normen, welche für die Durchführung der EPBD-Richtlinie notwendig sind, zu erarbeiten. Die Schweiz ist als Nicht-EU-Mitglied nicht gezwungen, die EPBD-Richtlinie umzusetzen. Als CEN-Mitglied ist die Schweizerische Normenvereinigung (SNV) jedoch verpflichtet, die vom CEN beschlossenen Berechnungsnormen zu übernehmen. Diese Normen haben daher einen grossen Einfluss auf die zukünftige Schweizer Normenarbeit im Energiebereich, indirekt auch auf die zukünftigen energetischen Bauvorschriften.

Vom April bis September 2005 läuft eine Vernehmlassung zu den wichtigsten, vom CEN erarbeiteten Normentwürfen, welche die Vorgaben der EPBD umsetzen. Diese sind zum Teil unter namhafter Mitwirkung von schweizerischen Experten erarbeitet worden. Angesichts der Wichtigkeit dieser Normen hat die SIA-Kommission für Haustechnik- und Energienormen beschlossen, die Vernehmlassung öffentlich auszuschreiben und die schweizerischen Stellungnahmen in einem systematischen Prozess zu erarbeiten.

Die Normentwürfe in deutscher, französischer und englischer Sprache werden im Laufe des Monats April auf der SIA-Website (*www.sia.ch/vernehmlassungen*) zur Einsicht und zum Herunterladen bereitgestellt. Die Vernehmlassung des SIA wird in drei Arbeitsgruppen entsprechend den drei Normbereichen Energie im Gebäude (380), Lüftungs- und Klimaanlagen (382), Heizungsanlagen (384) vorbereitet. Jedermann ist eingeladen, sich an der Vernehmlassung zu beteiligen, entweder durch Mitarbeit in den drei Arbeitsgruppen oder durch eine schriftliche Stellungnahme. Anmeldungen zur Mitarbeit sind möglichst bald an Roland Aeberli (*aeberli@sia.ch*) erbeten. Schriftliche Stellungnahmen sind auf dem bereitgestellten elektronischen Formular bis spätestens 30. Juni 2005 an die gleiche Adresse einzureichen.

Roland Aeberli, Generalsekretariat SIA

uvm.



Neben einer riesigen Fülle von Gitterrosten führen wir ein breites Sortiment an Briefkastenanlagen, Wetter-, Sonnenschutzsystemen, Lüftungssystemen, Industrie-, Spindel- und Fluchttreppen, Überdachungen, Informationssytemen, Normbauteilen **und vieles mehr!**



Bitte verlangen Sie entsprechende Unterlagen.
Unsere Spezialisten beraten Sie gerne.

Gitterrost-Vertrieb

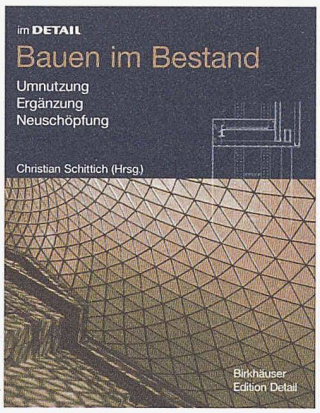
Gitterrost-Vertrieb Walter Albiez AG

Industriestrasse 28,
8108 Dällikon
Tel. 01/846 50 50

Fax 01/845 10 08
info@gitterrost.ch
www.gitterrost.ch

www.3-w.ch

Bauen im Bestand



(sz) Überall begegnen uns Gebäude, die in ihrem ursprünglichen Zustand nicht mehr gebraucht werden und nun für neue Nutzungen Raum bieten. So unterschiedlich wie die einzelnen Bauten sind die konstruktiven und bautechnischen Anforderungen, mit denen sich der Architekt auseinandersetzen muss. Das Buch *Im Detail: Bauen im Bestand* von Christian Schittich stellt internationale, innovative Lösungen vor. Einführende Essays von Fachautoren befassen sich mit den denkmalpflegerischen, ökonomischen und technisch-konstruktiven Aspekten der Thematik. Vom räumlichen Zusammenhang bis zum grossmassstäblichen Detail sind alle Zeichnungen mit der Kompetenz und Erfahrung der Redaktion gezielt recherchiert und in bewährter Form vorgestellt.

Im Detail: Bauen im Bestand – Umnutzung, Ergänzung, Neuschöpfung von Christian Schittich, Birkhäuser Verlag, 1. Auflage 2003, 176 Seiten, Format 23 x 30 cm, gebunden, 117 Farb- und 49 s/w-Abbildungen, 132 Zeichnungen. Bestellnummer SIA 3016. Preis Fr. 98.– (keine Rabatte). Bestellung an SIA-Auslieferung, Schwabe AG, Postfach 832, 4132 Muttenz 1, Tel. 061 467 85 74, Fax 061 467 85 76, E-Mail: *distribution@sia.ch*

Karriere in der Baubranche

(pd/bta) Beim so genannten Baufachleute-Vernetzungstreffen zum Thema *Karriere in der Baubranche* an der HTA Luzern vom 17. März 2005 nahmen über 60 Baufachleute teil. An der von der Arbeitsgruppe *Frau im SIA* unterstützten Veranstaltung berichtete Philippe Nater, Bauing. ETH, über seine durch Kinderbetreuung und Doktorat bedingte Teilzeitarbeit, Prof. Dr. Sarah Springman, einzige ordentliche Professorin an der ETHZ, zog in vielen Beispielen Parallelen zwischen Spitzensport und beruflichen Spitzenleistungen, Rosmarie Lüdi berichtete über ihre Karriere als Hochbauzeichnerin und wie sie ihr Bauwissen heute Stiftungen zur Verfügung stellt. Beim anschliessenden Podiumsgespräch kam zur Sprache, warum in der Baubranche Teilzeitarbeit noch selten ist, ob und wie trotz grosser Belastung der notwendige Ausgleich durch geistige Erholung, soziale Kontakte und die Rücksicht auf die Bedürfnisse des Körpers möglich ist und wie stark Teilzeitarbeit die Karriere beeinträchtigt.

Kurs: LHO SIA 2003 mit Computer effizient anwenden

(sia) Der Kurs *Leistungs- und Honorarordnungen LHO SIA 102, 103 108 (Ausgabe 2003) effizient anwenden* knüpft an die in der deutschen Schweiz 2003 und 2004 über fünfzigmal durchgeführten Kurse von sia form zur Einführung des Stundenaufwandmodells gemäss den Leistungs- und Honorarordnungen an. Dieser Kurs soll dem Architekten oder dem Ingenieur die Sicherheit geben, seine Leistungen zu einem tragbaren Preis zu vereinbaren.

Nach einer kurzen Repetition der Grundlagen der LHO wird die Methode zur Berechnung des Stundenansatzes erläutert: was sind auftragsbezogene Stunden, was gehört zu den direkten und was zu den indirekten Kosten und wie sind Risiko und Gewinn zu berücksichtigen. Nach den Erklärungen zur Funktionalität des eingesetzten SIA-VertragsTools erarbeitet jeder Teilnehmer am Computer wahlweise ein eigenes oder ein von der Kursleitung zur Verfügung gestelltes Beispiel. In einem ersten Schritt wird der individuelle, bürospezifische Stundenansatz als Grundlage für jede Kalkulation eines Honorarangebots ermittelt. Bevor ein Vertrag gemäss den LHO ausgearbeitet wird, werden die Leistungsbeschreibungen angepasst. Der Kurs zeigt zudem die Arbeit mit der im Programm enthaltenen Projekt- und Adressdatenbank, die Vorteile der vorgefertigten, editierbaren Textbausteine und die Verwendung der Checklisten.

Kurs: LHO SIA (2003) mit Computer effizient anwenden
Bürospezifischer Stundenansatz aus Jahresabschluss und Zeiterfassung ermitteln
Leistungen bestimmen, Projektaufwand kalkulieren und Vertragsofferte ausarbeiten

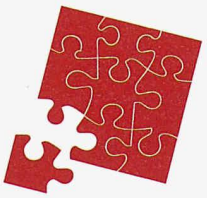
Referenten: Daniel Gerber, dipl. Architekt ETH SIA, Zürich
Peter Kündig, dipl. Treuhänder, Rüschlikon
IT-Unterstützung: Urs Wiederkehr, Dr. sc. techn. ETH SIA, Bonstetten

Dienstag	10. Mai 05	ausgebucht	
Donnerstag	12. Mai 05	13.30–17.30	Zürich
Dienstag	24. Mai 05	13.30–17.30	Bern
Donnerstag	26. Mai 05	13.30–17.30	Zürich

Kursort: Computer-Schulungsraum der Digicomp Academy in Zürich/Bern, pro Teilnehmer ein PC mit installiertem SIA-VertragsTool (19"-LCD-Display)

Teilnehmerbeitrag
SIA-Mitglieder/Lizenznehmer SIA-VertragsTool Fr. 380.–
Nichtmitglieder Fr. 440.–
(Bitte Mitgliedernummer angeben)
Kursteilnehmer erhalten die Software mit 10% Ermässigung.
Auskunft bei dg-informatik, Tel. 044 481 94 20
Anmeldung unter *www.dg-informatik.ch*

Kurs: Marketing und Akquisition



(kr) Gutes besser verkaufen heisst Erfolge buchen. Die Qualität von Konzeption, Planung und Ausführung trägt entscheidend zum Erfolg der SIA-Büros bei. Doch um neue Kunden zu gewinnen, müssen die Leistungen eines Büros richtig kommuniziert werden. sia form bietet für Architekten und Ingenieure eine Kursreihe an, welche die wichtigsten Grundlagen aus Marketing und Akquisition praxisgerecht vermittelt.

Der Kursteil *Marketing* zeigt das systematische Vorgehen, um aus einer Vision ein für Sie angepasstes Marketingkonzept und die richtige Strategie zu entwickeln und umzusetzen.

Der Kursteil *Akquisition* vermittelt, wie sich aus Verkaufs- und Akquisitionsgesprächen Chancen entwickeln lassen und wie man Einwände für sich nutzen kann. Die Teilnehmer trainieren, geschickt zu verhandeln und das Gespräch zu einem erfolgreichen Abschluss zu führen.

Im Kursteil *Erfolgreicher Umgang mit Auftraggebern* lernen die Teilnehmer, sich in schwierigen Situationen besser zu behaupten und mit Emotionen umzugehen. Sie lernen, Forderungen und Reklamationen als Chancen zu nutzen, Konflikte frühzeitig zu erkennen und zu lösen, Risiken zu minimieren und dadurch Gewinnersituationen schaffen.

Kurs: Marketing und Akquisition
Referent: Bernhard Loosli, Trainer und Coach
Kursort: Zürich

MA-MA-05 Marketing	23. Juni 2005	13.30–17.30
MA-AK-05 Akquisition	30. Juni 2005	13.30–17.30
MA-EU-05 Erfolgreicher Umgang mit Auftraggebern	1. Juli 2005	13.30–17.30

Die eintägigen Kursteile können einzeln oder alle zusammen gebucht werden. Im Kurspreis inbegriffen sind die Kursunterlagen und das Mittagessen.

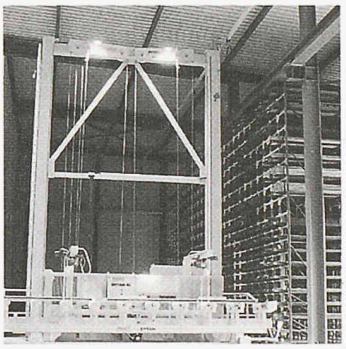
Kurskosten:	Eintägige Kursteile	Alle drei Kurse
Firmenmitglieder	Fr. 420.–	Fr. 1120.–
Einzelmitglieder	Fr. 510.–	Fr. 1360.–
Nicht-Mitglieder	Fr. 600.–	Fr. 1600.–

(Bitte Mitgliedernummer angeben)

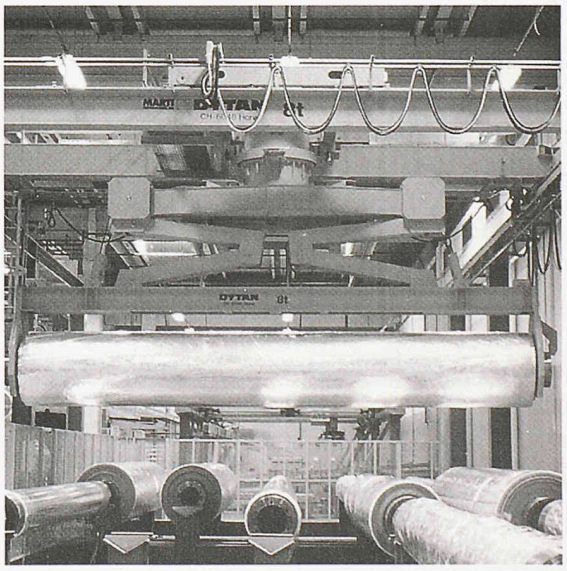
Auskünfte und Anmeldung bei sia form, Kursadministration, Selnaustr. 16, Postfach, 8039 Zürich, Tel. 044 283 15 58, Fax: 044 283 15 16, E-Mail: *form@sia.ch.*

MIT UNS BEWIRTSCHAFTEN SIE IHR LAGER SCHNELLER!

Anspruchsvolle Aufgaben in Lager- und Fördertechnik verlangen nach innovativen Lösungen. Wir setzen technisches Wissen, neueste Technologien und Erfahrung speziell für diese komplexen Aufgaben ein. Unsere Zielsetzungen sind optimalste Lösungen und ein hoher Qualitätsstandard auch unter schwierigsten Bedingungen.



MARTI-DYTAN AG
DYTAN KRANBAU
ISO 9001
DNV SCES 012
ZERTIFIKAT NUMMER 7028



MARTI-DYTAN AG

Dytan-Kranbau, Lager- und Fördersysteme
CH-6048 Horw
Telefon 041/209 61 61, Fax 041/209 61 62