

Aus der Sicht der Freierwerbenden

Objekttyp: **Chapter**

Zeitschrift: **Vermessung, Photogrammetrie, Kulturtechnik : VPK =
Mensuration, photogrammétrie, génie rural**

Band (Jahr): **90 (1992)**

Heft 6: **75 Jahre GF SVVK = 75 ans GP SSMAF = 75 anni GLP SSCGR**

PDF erstellt am: **18.05.2024**

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.

Ingenieurleistungen – der gerechte Preis

Aus der Sicht der Freierwerbenden

G. Eugster

Der Ingenieur als Unternehmer muss seine Stellung im veränderten Umfeld der 90er Jahre neu überdenken. Die schöpferische Leistung lässt sich nur schwer in strenge Normen und unflexible Honorarordnungen umsetzen. Qualitäts- und Produktivitätssteigerungen im Umfeld von Technik und Umwelt sind Voraussetzung für die Zukunft. Die qualifizierte Leistung wird in jeder Marktsituation einen gerechten Preis erzielen.

L'ingénieur en tant qu'entrepreneur doit repenser sa position dans l'environnement fluctuant des années quatre-vingt-dix. La prestation créatrice ne se laisse que difficilement réaliser au travers de normes strictes et de règlements d'honoraires inflexibles. Une amélioration de la qualité et de la productivité dans le contexte de la technique et de l'environnement sont des conditions à respecter dans le futur. La prestation qualifiée obtiendra son juste prix dans chaque situation de marché.

1. Einleitung

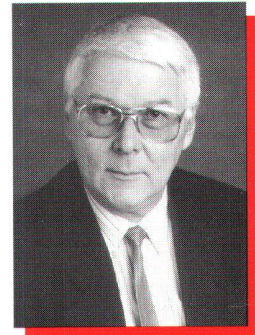
Der 75. Geburtstag der GF des SVVK bietet Anlass zu grundlegenden Gedanken über die sich stets ändernden Zusammenhänge zwischen der Ingenieurleistung und deren angemessenen Entschädigung. Die GF hat sich in den verflossenen Jahrzehnten mit unterschiedlichem Erfolg bemüht, die Probleme der gerechten Honorierung zur Zufriedenheit ihrer Mitglieder und der Auftraggeber zu lösen. In der Gründungszeit und in den nachfolgenden wirtschaftlich schwierigen Jahren wurden die Preise eher vom Auftraggeber als vom Markt diktiert. In der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg veränderte die starke Konjunktur das Preisgefüge derart, dass die mässig honorierten Aufträge oftmals nicht oder nicht fristgerecht ausgeführt wurden. Die Anstrengungen der GF und der Auftraggeber führten deshalb zu paritätischen Honorarordnungen für praktisch sämtliche Tätigkeiten unseres Berufsstandes. Alle diese Honorarordnungen basieren auf der gemeinsamen Zielvorstellung, für einen exakt beschriebenen Arbeitsablauf eine angemessene Honorierung festzulegen. Dieses Ziel wurde in den meisten Fällen erreicht, allerdings mit dem Nachteil, dass die zugrunde gelegten Arbeitsbeschreibungen durch die technische Entwicklung rasch überholt wurden. In den letzten Jahren hat sich das gesamte Arbeitsumfeld des Ingenieurs stark gewandelt, und das Ende dieser Entwicklung ist nicht abzusehen.

2. Arbeitsumfeld in den 90er Jahren

Die Entwicklung der Weltwirtschaft und besonders die laufende wirtschaftliche Integration Europas gehören zu den grund-

sätzlichen Problemen der 90er Jahre. Alle Wirtschaftsgruppen in unserem Lande werden sich in der nächsten Zukunft mit den Konsequenzen aus den sich anbahnenden Veränderungen auseinandersetzen. Einen «Sonderfall Schweiz» innerhalb Europas wird es im nächsten Jahrtausend auch bei den Ingenieur-Dienstleistungen kaum mehr geben. Wir sind aufgerufen, die Zukunft Europas aktiv mitzugestalten.

Der Auftraggeber erwartet vom Ingenieur stets eine qualitativ hochstehende Leistung, sowohl im schöpferischen als auch im technischen Bereich, und dies alles zu einem möglichst günstigen Preis. Der Ingenieur als Unternehmer ist in der Regel auch bestrebt, diesen Erwartungen gerecht zu werden und entsprechende Verpflichtungen einzugehen bis hin zur vollen Verantwortung und Haftung. Dem Ingenieur fehlen allerdings in vielen Fällen die betriebswirtschaftlichen Kenntnisse im Zusammenspiel der einzelnen Produktionsfaktoren in seinem Betrieb. Diese existenziellen Probleme überlässt er gar zu gerne den engagierten Stellen in seinem Berufsverband. Das heutige Tarifgefüge in unseren Berufsverbänden nimmt dem Ingenieur sehr viele betriebswirtschaftliche Probleme ab; er kann seine Arbeitskraft vermehrt der technischen Seite des Projektes zuwenden. Die Auftraggeberseite verlässt sich bei Budgetierung und Honorierung sehr gerne auf bewährte Tarifstrukturen mit möglichst engem Spielraum, ohne sich über das Preis/Leistungsverhältnis genügend Rechenschaft zu geben. Die europäische Integration wird das berufliche und betriebliche Umfeld verändern. Bisherige Tarifvereinbarungen und -absprachen werden als «kartellverdächtig» bezeichnet und deshalb durch andere



Honorierungsarten ersetzt werden müssen. Der freie Verkehr von Personen, Waren, Dienstleistungen und Kapital erfordert ein rasches Umdenken des Auftraggebers und des Unternehmers. Beide werden sich über den marktgerechten Preis eines Produktes oder einer Dienstleistung ernsthafte Überlegungen machen und darüber die Einigung suchen müssen. Der unternehmerische Wettbewerb wird sich verschärfen, und die Preise werden sich vermehrt am Markt orientieren. Mit dieser Zukunftsperspektive geht es nun um die Optimierung des Verhältnisses zwischen Preis und Leistung.

Wir unterstützen einen Leistungswettbewerb und distanzieren uns von einem reinen Preiswettbewerb. In der EG werden die Weichen bereits heute gestellt; die Ausschreibungsrichtlinien und Vergebungskriterien setzen andere Schwerpunkte als bisherige Submissionsordnungen. Der Auftraggeber und seine Berater müssen allerdings willens und fähig sein, die angebotene Leistung zu beurteilen. Der Ingenieur muss seinerseits vermehrt sein unternehmerisches Können fördern und gleichzeitig seine Projekte im Zusammenspiel von Technik und Umwelt optimieren.

3. Produktionsfaktoren im Ingenieurbüro

Im Vordergrund steht nach wie vor der Mensch. Der Dienstleistungsbetrieb ist angewiesen auf qualifiziertes Personal. Keine Anstrengung darf unterlassen werden, damit wir stets genügend Nachwuchs auf allen Stufen sichergestellt haben. Das beschäftigte Personal muss in der Aus- und Weiterbildung unterstützt und gefördert werden. Zeit- und marktgerechte Entlohnung sowie aktuelle Arbeitsplatzgestaltung mit neusten technischen Hilfsmitteln müssen selbstverständlich werden. Die Kombination mit einem menschlichen Arbeitsklima bleibt Garantie für die Erhaltung des Mitarbeiterstabes.

Für die Bereitstellung der betrieblichen Investitionen muss der Unternehmer über das notwendige Kapital verfügen können. Das günstigste Kapital bleibt allemal das eigene, selbst erwirtschaftete Kapital. Die

Kosten für Fremdfinanzierungen sind beim heutigen Zinsniveau nur kurzfristig tragbar. Die Unternehmung kann aber nur mit ausreichenden Gewinnen das unbedingt notwendige Kapital für die laufenden Investitionen erarbeiten. Sobald die Investitionsbedürfnisse wegen Kapitalmangels nicht mehr ausreichend realisiert werden können, wird sich auf der Leistungsseite mit dem Produktivitätsrückgang eine regressive Wechselwirkung einstellen, die über kurz oder lang zum Ruin führt.

Die Sicherung des Fortbestehens des Betriebes ist die zentrale Aufgabe des Unternehmers. Er muss fast täglich wirtschaftliche Entscheidungen von unterschiedlicher Tragweite fällen. Seine Entscheidungen sind verbindlich für sein Unternehmen, seine Mitarbeiter und sein Kapital. Soziale und berufsethische Verantwortung, verbunden mit innovativen Betriebsstrukturen werden kurz- und langfristig zum Erfolg führen. «Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben» hat vor nicht allzulanger Zeit ein ehemaliger Präsident einer ehemaligen Grossmacht richtigerweise behauptet.

4. Preisfindung

Der Unternehmer ist verpflichtet, den Preis für seine zu erbringende Dienstleistung oder sein Produkt festzulegen. Dazu stehen ihm verschiedene Methoden zur Verfügung.

- Die Kalkulation aus Lohn- und Gemeinkosten, ergänzt durch einen Zuschlag zur Bildung der notwendigen Geschäftsreserven, führt zu einem Resultat. Alle drei Parameter sind grundsätzlich variabel und werden durch die Betriebsstruktur bestimmt.
- Die Ermittlung aufgrund von vereinbarten, paritätischen Tarifen mit festen, durchschnittlichen Parametern führt zu einem andern Ergebnis.
- Der Unternehmer darf sich aber auch in die Lage des Auftraggebers versetzen und aus dieser Sicht seine Leistung beurteilen. Dabei spielt der Faktor Zeit oftmals eine übergeordnete Rolle. Der daraus resultierende Preis müsste eigentlich marktgerecht sein. Die individuelle und fallweise Betrachtung kann aber auch zu grossen Diskrepanzen führen.

5. Schlussfolgerungen

Der Ingenieur als Unternehmer wird sich in der Zukunft nur behaupten können mit einer qualifizierten Leistung. Diese wiederum kann nur von ihm und seinen gut motivierten Mitarbeitern erbracht werden. Die Motivation erfordert marktgerechte Löhne und zeitgemässe Arbeitsplätze. Die Realisierung indessen ist nur dann möglich, wenn für die Leistung der gerechte Preis erzielt wird. Wenn die Parameter dieses Kreislaufes nicht mehr im Gleichgewicht sind, resultiert daraus eine nach Null konvergierende Teufelsspirale. Dies wollen wir unter allen Umständen verhindern durch Steigerung von Qualität und Produktivität. Die alten schweizerischen Merkmale von Fleiss und Zuverlässigkeit werden auch im integrierten Europa Bestand haben.

Adresse des Verfassers:
Gebhard Eugster
dipl. Ing. ETH; Pat. Ing.-Geometer
Loser + Eugster AG
Lindenwiesstrasse 12
CH-9202 Gossau

Ingenieurleistungen – der gerechte Preis

Aus der Sicht der Verwaltung

R. Fasel

In Bezug auf eine gerechte Preisbildung werden von der Verwaltung gegenwärtig verschiedene Themen behandelt, insbesondere im Hinblick auf die Realisierung der RAV. Im folgenden können lediglich einige generelle Informationen vermittelt werden, in der Hoffnung, dass die aufgezeigten Lösungsversuche als Denkanstösse zur Bewältigung zukünftiger Preisbildungsprobleme, im öffentlichen und privaten Sektor, dienen können.

Concernant la formation de prix équitables, l'administration traite actuellement différents aspects, notamment en fonction de la réalisation de la REMO. Seules quelques informations générales peuvent être données ci-après dans l'espoir que les esquisses de solutions proposées puissent servir à stimuler la réflexion sur la maîtrise des problèmes futurs de formation des prix au niveau des secteurs publics et privés.

1. Ausschreibung von Vermessungsvorhaben

Im Zusammenhang mit den Untersuchungen über die Realisierung der RAV wurde unter anderem das Postulat aufgestellt, man solle bei der Vergabe der Vermessungsvorhaben vermehrt den freien Preiswettbewerb und die freie Wahl der Metho-

den spielen lassen. Im Entwurf der neuen Verordnung des Bundesrates über die amtliche Vermessung wird ausdrücklich vorgeschrieben, dass grössere Vermessungsunternehmen zum freien Wettbewerb auszuschreiben sind.

Die Konferenz der kantonalen Vermessungsämter hat deshalb angeregt, ein Konzept für solche Ausschreibungen aus-

zuarbeiten. Das von der Honorarkommission in Zusammenarbeit mit jener der GF SVVK ausgearbeitete Konzept besteht aus drei Teilen:

1.1 Inhalt der Ausschreibung

Dieses Konzept führt die Gegenstände auf, die in der Ausschreibung zu regeln oder zu erwähnen sind; nämlich

a) Administratives:

Auftraggeber, Projektleitung, Beilagenverzeichnis, Form und Datum der Offertenabgabe, der Offeneröffnung und Vergabe, Auskünfte usw.

b) Projektbeschreibung:

Zu erbringende Leistungen und Produkte, mit Anforderungen.

