

Zeitschrift: Tec21
Herausgeber: Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein
Band: 129 (2003)
Heft: 47: Fenster zur Nachhaltigkeit

Vereinsnachrichten

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 29.03.2025

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

LHO 2003: Honorare nach Baukosten berechnen

Anwender von Instrumenten des SIA verwenden stets die aktuellen Leistungs- und Honorarordnungen. Sie deklarieren in den Angeboten nach den LHO 2003 den prognostizierten Zeitaufwand T_p und begründen Abweichungen vom Wert $i = 1$. Sie anerkennen die Rahmen- und Gesamtarbeitsverträge und kalkulieren die Stundensätze auf Basis der objektbezogenen Stunden.

Das neue Modell für die Honorarberechnung ist einleuchtend einfach: Die Planenden wenden Zeit auf, sie denken, zeichnen, kommunizieren usw. Sie leisten damit einen wichtigen Beitrag zur Entstehung eines Bauwerks, das der Bauherr mit Kapital – den Baukosten – erstellen lässt. Die Zeit ist die Quantität dieses Beitrags für das Bauwerk. Die Qualität dieses Beitrags ist indes durch die Anzahl Stunden noch nicht definiert. Denn die Qualität wird, wie in unserer Wirtschaft üblich, durch den Preis pro Mengeneinheit abgebildet.

Die neue Honorarberechnung (LHO 2003) macht es erstmals möglich, mit der Bauherrschaft über die Quantität und über die Qualität des Beitrags der Planenden zu sprechen.

Stundenzahl als Funktion der Bausumme

Die Berechnung der Honorare nach den Baukosten ist bloss eine Variante einer möglichen Honorarvereinbarung. Die Honorierung nach dem effektiven Zeitaufwand mit einem vereinbarten Stundenansatz ist immer noch möglich. Dies ist nach wie vor die beste Abgeltung intellektueller Leistungen.

Für die Planung eines Bauvorhabens die Zeit zu prognostizieren ist nahe liegend. U. a. kann sich derart der Anbieter darüber klar werden, ob die Arbeit innert der gegebenen Frist überhaupt zu leisten ist. Selbstverständlich soll innerhalb der Angebotsphase dieser Prognosewert offen gelegt werden.

Will die Bauherrschaft bereits zu Beginn wissen, was eine Planung kosten wird, so ist das Modell der Berechnung nach Baukosten vorzüglich geeignet. Die Berechnung des Stundenaufwandes bezogen auf die Bausumme berücksichtigt die Quantität (Bauvolumen) und die Qualität (Kubikmeterpreis) des Bauwerks. Der Schwierigkeitsgrad n in der Berechnungsformel (siehe auch tec21 H. 39/03, S. 32) bildet dabei einen reinen Überhöhungsfaktor der Qualität. Der Anpassungsfaktor r dient ebenfalls zur Anpassung des Zeitaufwandes

(falls $r > 1$), sofern schwierige organisatorische Gegebenheiten auftreten. So oder so: Der Beitrag der Planenden erfordert in jedem Fall und in allen Phasen Zeit.

Der Stundenansatz als Qualitätsmerkmal

Qualität ist nicht kostenlos. Bei Nahrungsmitteln ist uns dies völlig klar und vertraut: 100 Gramm Aktionskäse zu zwei Franken, ein Kilo Brot für rund drei Franken und eine Flasche Mineralwasser zu 1.20 ergeben eine einfache Mahlzeit für zwei Personen und machen satt, wenn auch mässig Freude. Preiswerter geht's in der Schweiz nicht. Wer mehr ausgibt, will offenbar höhere Qualität. Oder anders herum: Wer mehr Qualität wünscht, muss tiefer ins Portemonnaie greifen.

Die Mitglieder des SIA müssen in der Lage sein, ihren Auftraggebern verständlich zu machen, weshalb ihr Stundenansatz höher liegt als jener eines Mitbewerbers, der beispielsweise die Mitgliedschaft im SIA nicht beanspruchen kann oder will.

Die Mitglieder des SIA stehen im Wettbewerb

In einem Gesellschaftssystem, das auf Wettbewerb beruht, ist es nichts als normal, wenn Bauherren Aufträge zur Konkurrenz ausschreiben. Dies ist ihr Recht und eigentlich auch ihre Pflicht. Was daraus entsteht, ist aber oft nicht das, was eigentlich zu erwarten wäre:

- Anbieter machen gegenseitige Preisangebote bis unter die Schmerzgrenze, bis die offerierten Leistungen die Selbstkosten nicht mehr decken.
- Anbieter nehmen ständige Projektanpassungen ohne entsprechende Abgeltung vor.
- Anbieter akzeptieren Wettbewerbsausschreibungen mit unsinnig hohen Anforderungen in Erwartung kostenloser Planungsleistungen während der Wettbewerbsphase.
- Auftraggeber picken Vorteile aus Normen und Ordnungen des SIA und interpretieren handkehrum frei andere Elemente, wie z. B. Teilleistungen, Schwierigkeitsgrade, Z1- und Z2-Werte, die Honorarkategorien usw.

Es wäre schon viel gewonnen, wenn die 26 Kantone, die 3000 Gemeinden und Tausende privater Bauherren sich einem standardisierten Vorgehen für die Präqualifikation unterziehen würden, das den Aufwand für ebendiese Bauherren deutlich senken würde.

Honorarberechnung nach Baukosten als Chance

Das neue Modell der Honorarberechnung nach SIA (LHO 2003) sagt im Grunde nichts anderes als:

$$\text{Honorar} = \text{Menge (Stunden)} \times \text{Qualitätsmerkmal (Preis pro Stunde)}$$

Der Beitrag der Bauplaner zum gesamten Bauwerk ist damit neu definiert. Wenn sich künftig Anbieter und Nachfrager über die Honorierung unterhalten, erhält dabei die Qualität einen eigenen, neuen und messbaren

Stellenwert. Dies ist eine Chance. Und diese Chance kann nur dann genutzt werden, wenn die überwiegende Mehrheit der Anbieter die neue Ordnung als Chance erkennt, nutzt und respektiert.

Solidarität, Fairness und Verhaltensregeln

Wenn jeder Einzelne sich so verhält, wie er selber dies von allen andern Berufskollegen erwartet, entspricht dies den Prinzipien Solidarität und Fairness. Nun sind die Erwartungen in einem grossen Verein wie dem SIA sehr unterschiedlich. Mitbewerber bleiben anonym, und das Vertrauen in ein freiwilliges, solidarisches Verhalten der Konkurrenten steht auf wackligen Füßen, denn in einem weitgehend deregulierten Markt dominiert letztlich der Gesamtpreis als Kriterium für die Auftragserteilung.

Zwar kennt der SIA eine Standesordnung. Doch kann

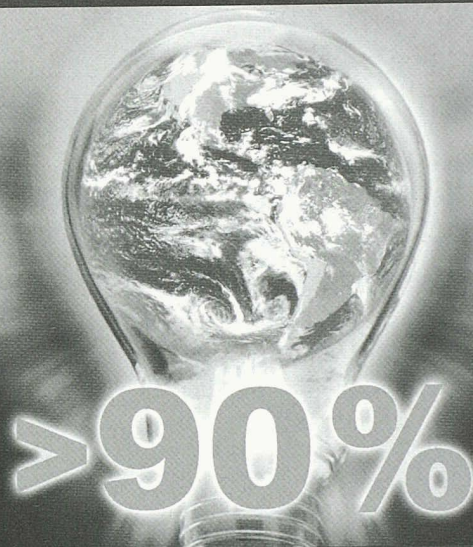
Wettbewerb gehört zu unserem Gesellschaftssystem. Die Mitglieder des SIA müssen dafür besorgt sein, einen gesunden Wettbewerb nicht zu einem ungesunden Konkurrenzkampf verkommen zu lassen.

ein Aufruf für Solidarität und Fairness offenbar nur dann Wirkung zeigen, wenn weitere, kartellrechtlich unbedenkliche Regeln aufgestellt und befolgt werden. Die Direktion des SIA erlässt deshalb in Bezug auf die neuen Leistungs- und Honorarordnungen LHO 2003 folgende Verhaltensregeln:

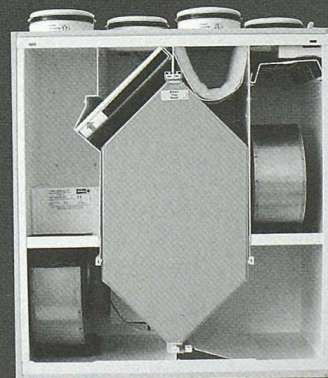
1. SIA-Mitglieder (und andere Fachleute), welche die Normen, Ordnungen und Verträge des SIA anwenden oder in Streitfällen anerkennen, verwenden auch bei den Honorarangeboten die aktuellen Regeln.
2. Anwender der Instrumente des SIA prognostizieren ihren Zeitaufwand so, dass die angebotenen Leistungen bei definierter Qualität erbracht werden können. Die Prognose erfolgt nach bestem Wissen und Gewissen. Die prognostizierte Zeit wird bei jedem Honorarangebot separat und nachvollziehbar ausgewiesen bzw. begründet. Dies gilt insbesondere, wenn bei der Berechnung der Honorare nach den Baukosten der Wert für i von 1 abweicht.
3. Die Kalkulation des Stundensatzes erfolgt aufgrund projektbezogener Stunden (nicht der Präsenzzeit) und aufgrund von Anstellungsverträgen nach den Rahmen- und Gesamtarbeitsverträgen der Branche.

Die Direktion SIA erlässt die oben stehenden drei Verhaltensregeln per 1. Januar 2004 und fordert alle Anwender von Instrumenten des SIA auf, diese Regeln einzuhalten.

Dr. Hansjürg Leibundgut, Mitglied der Direktion SIA



Die Weltmeister im Energiesparen.



Lüftungsgeräte mit Wärmerückgewinnung von Helios leisten jetzt traumhafte Wirkungsgrade bis über 90%. In Kombination mit dem neuen EC-Motor wird die Type KWL EC 300 sogar zum wahren Weltmeister im Energiesparen und damit zum «Muß» in jedem Niedrigenergie- und Passivhaus.

Verbrauchte Luft wird abgeführt und vorgewärmte, gefilterte Außenluft strömt in Wohn- und Schlafräume. Egal, ob im Einfamilienhaus, der Etagenwohnung oder in Gewerberäumen. Bei Helios finden Sie die passende Systemlösung für jeden Bedarfsfall.

Unsere Helios-Spezialisten beraten Sie gerne vor Ort. Worauf warten Sie noch?



Helios Ventilatoren AG · Steinackerstr. 36 · 8902 Urdorf/ZH
Tel. 01/735 36 36 · Fax 01/735 36 37
www.helios.ch · E-Mail: info@helios.ch