

Zeitschrift: Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design
Herausgeber: Hochparterre
Band: 19 (2006)
Heft: 4

Artikel: Honorar als TU-Diktat : Totalunternehmer drücken Architektenhonorar
Autor: Loderer, Benedikt
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-122862>

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: 14.05.2025

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

Honorar als TU-Diktat

Text: Benedikt Loderer

Foto: Atelier 5

Über ihre Honorare reden die Architekten selten, noch seltener belegen sie diese mit Zahlen. Dass die Empfehlungen der Honorarordnung des SIA nur noch dazu dienen, die Rabatte in Prozenten auszudrücken, ist aber allen klar. Der Fall des Projekts «Schüsspromenade» in Biel illustriert den Mechanismus von Angebot und Nachfrage oder wie man als Totalunternehmer ein missliebiges Architekturbüro los wird.

• Am Rande der Bieler Altstadt war im Laufe der Zeit ein Konglomerat von Industriebauten entstanden. Dort druckte die W. Gassmann AG unter anderem das «Bieler Tagblatt» und das «Journal du Jura». In der allgemeinen Grundstückshausse der Achtzigerjahre entschloss sich die Druckerei zu zügeln. Im Bötzingenfeld am Rand der Stadt war das Industrieland preisgünstig. Die Millionen, die das innenstädtische Grundstück einbrachte, wurden in eine moderne Druckerei gesteckt.

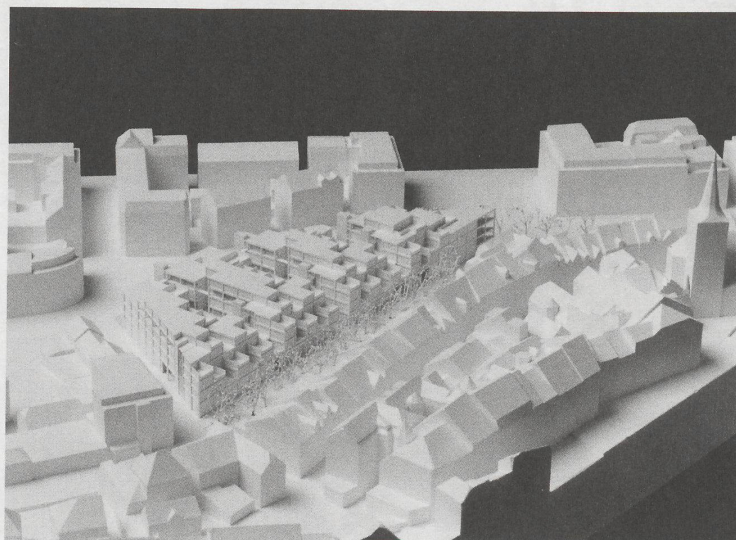
Das Filetstück des ehemaligen Gassmann-Areals kaufte die eigens dafür gegründete Neumarkt Shopping AG, deren Kopf der Immobilienfachmann Ulrich Roth war. Er veranstaltete einen städtebaulichen Ideenwettbewerb, den

1990 das Atelier 5 gewann. Zwei Jahre später wurde der Überbauungsplan, der einem Gestaltungsplan entspricht, vom Volk angenommen und die generelle Baubewilligung 1993 erteilt. Doch der Immobiliencrash der Neunzigerjahre riss auch die Neumarkt Shopping AG in die Tiefe. Sie hatte mit Land, Zinsen und Entwicklungsarbeit rund 30 Millionen in das Projekt investiert und machte Konkurs. Das Grundstück endete bei der Dezennum AG, der Auffang- und Verwertungsgesellschaft der Berner Kantonalbank, die neben misslungenen Immobiliengeschäften schrittweise das Schuldenloch stopfte, das sie sich mit Werner K. Rey eingebrockt hatte. Schliesslich kaufte die Stadt Biel 1998 das Grundstück für 4,2 Millionen mit der Absicht, dort eine öffentliche Tiefgarage zu bauen. Der Erfolg der ersten zehn Jahre Planungsarbeit war bescheiden: ein geräumtes Grundstück und 26 Millionen Franken Verlust, den, wegen der Staatsgarantie für die Kantonalbank, am Schluss die Berner Steuerzahler berappen mussten.

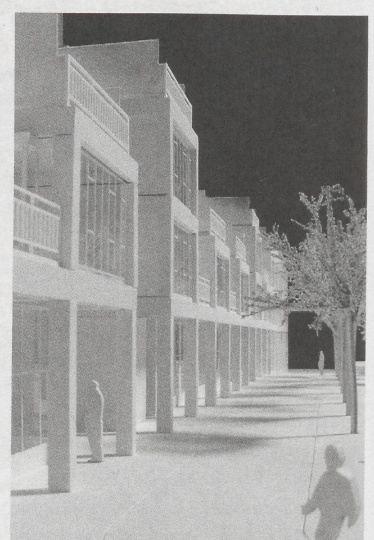
Warten auf den Investor

Die Stadt Biel gab 250 000 Franken aus, um das Projekt unter der Leitung des Berner Architekturbüros Atelier 5 überarbeiten zu lassen, denn ohne eine neu angepasste, generelle Baubewilligung war es nicht marktfähig. Unter das geplante Stück Stadt wurde neu eine öffentliche Tiefgarage mit 299 Parkplätzen geschoben. Kurz irrlichtete die Idee für ein städtisches Verwaltungsgebäude durch die Köpfe, woraus aber nichts wurde. Der Markt hatte sich seit 1990 verändert, darum wurden die Verkaufsflächen auf 20 Prozent, die Büroflächen auf 5 Prozent verringert, der Wohnanteil dagegen auf 75 Prozent erhöht, die Dichte als Folge davon herabgesetzt und der Überbauungsplan Ende 2001 entsprechend angepasst. Anschliessend wartete ein baureifes Projekt auf seinen Investor.

Auf die Pensimo Management AG zum Beispiel, die das Projekt in seiner Inkubationsphase schon auf dem Tisch hatten, wie andere Investoren auch. Im Juni 2003 stellte Atelier 5 das Projekt erneut vor, Pensimo war interessiert. Mit Wüest und Partner als Berater optimierte Pensimo das Projekt. Ein Entwicklungsvertrag mit der Karl Steiner AG (Filiale Bern) kam nicht zu Stande. Darauf lädt Pensimo ein halbes Dutzend Totalunternehmer Mitte 2005 nicht zu einer GU-Offerte, aber zu einem «Benchmarking» ein. Das Architektenhonorar war nicht Gegenstand dieser Preisfrage, die Generalunternehmer wurden nur gefragt, ob sie



1



2

mit Atelier 5 zusammenarbeiten wollten oder nicht. Alle haben das bejaht. HRS (Hauser Rutishauser Suter AG) gewinnt die Konkurrenz mit der besten Offerte, der sichersten, nicht billigsten: Je 18 Millionen für die Hochbauten und für die Tiefgarage. Den Entscheid fällt die Stadt Biel als Grundeigentümerin, Pensimo war einverstanden.

Von Honoraren und Verträgen

Das Projekt hat zwei Bauherren, aber nur einen Totalunternehmer. In die Hochbauten investiert die Pensimo, in die Tiefgarage über eine Aktiengesellschaft die Stadt Biel. Die Arbeitsteilung zwischen den Architekten und dem Generalunternehmer sah Folgendes vor: Die Baueingabe, die Ausführungsplanung und die gestalterische Leitung erfolgt durch Atelier 5, die Ausschreibung und die örtliche Bauleitung durch den Generalunternehmer HRS.

Das entspricht einem Leistungsanteil in Prozenten der gesamten Architektenarbeit nach SIA von 57,5 Prozent, erklärte das Atelier 5, nein, bloss 50 Prozent, erwiderte HRS. Weitere 10 Leistungsprozente wollte HRS noch abziehen, da die Vorleistungen bereits bezahlt seien. Allerdings verhandelten HRS und Atelier 5 nie über das eigentliche Honorar, nie hat Atelier 5 ein konkretes Angebot gemacht. Es gab lediglich eine Honoraraufstellung nach SIA, die aber auf einer Bausumme von 25 Millionen für die Hochbauten basierte und gar nicht an HRS gerichtet war. Von August bis zum 7. September 2005 war bei HRS kein Termin für ein Gespräch zu finden, an dem Tag aber flatterte beim Atelier 5 ein fertiger Vertrag ins Haus, mit einem Honorarangebot und der Aufforderung, innert zwei Tage den Vertrag zu unterschreiben («Das HRS-Angebot», rechts).

Endlich, am 19. September sprachen die beiden Parteien miteinander. In der Cafeteria des Coop Bümpliz trafen sich die Herren Martin Kull von HRS und Kurt Blum und Franco Petterino vom Atelier 5. Das Ergebnis: HRS ist bereit, das Honorar allenfalls noch um 10 Prozent zu erhöhen, sonst aber sei die Sache à prendre ou à laisser. Atelier 5 liess es daraufhin lieber bleiben.

Architektenwechsel

Natürlich glaubt niemand mehr an SIA 102 («Die SIA-Rechnung», rechts) Mit einer Million für den Hochbau und einer halben für die Tiefgarage hätte Atelier 5 die Arbeit übernommen. Nur kamen sie nicht dazu, dieses Angebot überhaupt zu machen. HRS hatte wohl seine Meinung schon gemacht. Den Auftrag für die gestalterische Leitung und die Ausführungsplanung erhielten schliesslich GLS Architekten in Biel. Auf das Betreiben der Stadt Biel, Einheimische zu berücksichtigen, wurden sie und weitere Bieler Büros von HRS eingeladen, eine Offerte einzureichen. GLS achtete auf die Kollegialität und tat dies nicht, bevor sie sich bei Atelier 5 erkundigt hatten, ob diese wirklich ausgestiegen seien. Ebenso sicherten sie sich bei der Wettbewerbskommission des SIA ab. Zu welchen Bedingungen aber übernahmen sie diese Arbeit? GLS bearbeiten nur die Hochbauten und bei der Tiefgarage übernehmen sie nur die gestalterische Leitung, den Rest wickelt HRS mit anderen Leuten ab. Doch macht die gestalterische Leitung bloss

1 Ein neues Stück Biel: Modell des Wettbewerbsentwurfs von 1990. Das Atelier 5 verbindet die Altstadt (vorne) mit der Blockrandbebauung (hinten).

2 Der ehemalige Stadtgraben wird vom Hinterhof zur Promenade.

Das HRS-Angebot (in CHF)

Planung bis und mit Baubewilligung	250 000.–
(Wovon CHF 100 000.– zurückbehalten werden, denn sie sind die Risikobeteiligung des Atelier 5, falls das Projekt nicht zu Stande kommt.)	
Ausführungsplanung und gestalterische Leitung für Hoch- und Tiefbau	500 000.–
Koordination der Statiker und Fachplaner	50 000.–
Subtotal Hoch- und Tiefbau	800 000.–
Plus 10 Prozent Verhandlungsangebot	80 000.–
Total	880 000.–

Die SIA-Rechnung (in CHF)

Glaubt man an SIA 102 und an die Honorarberechnungen des Atelier 5, die eine Architektenleistung von 57,5 Prozent annehmen und 125 CHF pro Stunde einsetzen, so wären die Beträge ohne Mehrwertsteuer folgende:	
Hochbau, Baukategorie V:	
Planung bis Baubewilligung	593 000.–
Ausführungsplanung und gestalterische Leitung	744 000.–
Subtotal Hochbau	1 337 000.–
Tiefbau Baukategorie II:	
Planung bis Baubewilligung	431 000.–
Ausführungsplanung und gestalterische Leitung	541 000.–
Subtotal Tiefbau	972 000.–
Total	2 309 000.–

Differenz zwischen SIA und HRS: 62 Prozent 1 429 000.–

etwa ein Prozent der Teilleistungen aus. Den Rabatt, den GLS gewähren musste, beträgt rund 10 Prozent, die Honorarsumme liegt knapp unter einer Million. Ungefähr das, was Atelier 5 ebenfalls verlangt hätte. GLS hat unterdessen die Baueingabe eingereicht.

Gibt es eine Moral der Geschichte? Offensichtlich wollte HRS mit dem Atelier 5 nicht zusammenarbeiten, was HRS selbstverständlich in Abrede stellt und auch auf Anfrage zu den konkreten Zahlen keine Stellung nahm. Atelier 5 ist zu anspruchsvoll, zu wenig pflegeleicht, das ist die eine Interpretation. Sie wird dadurch bestätigt, das GLS die Arbeit zu den Bedingungen übernahm, zu denen das Atelier 5 sie auch akzeptiert hätte, wenn es überhaupt gefragt worden wäre. Es ging offensichtlich nicht ums Honorarsparen, sondern ums Loswerden. Für das anspruchsvolle Projekt Obere Schüsspromenade scheinen für HRS Honorare, die eine qualitativ akzeptable Architektenarbeit ermöglichen, immer noch nötig zu sein.

Denn die andere Leseart, die ist bedrohlicher: der Verzicht auf Qualität. Kein Honorarangebot eines Totalunternehmers ist eine Erpressung, solange die Architekten sich es leisten können, Nein zu sagen. Die Differenz von 62 Prozent zwischen dem offiziellen SIA-Tarif und dem angebotenen Honorar ist happig. Wie man als Architekt mit 38 Prozent des Honorars 100 Prozent der Leistung erbringt, bleibt schleierhaft. Anders herum: Es wird gar keine Qualitätsarbeit erwartet. Dazu schweigt der SIA und die Architekten reden nicht öffentlich darüber. •