

# bauen + rechten : der Kostengarantievertrag

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Werk, Bauen + Wohnen**

Band (Jahr): **93 (2006)**

Heft 4: **Dächer = Toits = Roofs**

PDF erstellt am: **22.07.2024**

## **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.

## § Der Kostengarantievertrag

Die Angst vor Kostenüberschreitungen bei Planung und Bau ist häufig der Grund dafür, dass sich Bauherren mit einem Vorhaben an einen General- oder Totalunternehmer wenden, der Ihnen das gewünschte Objekt zu einem zuvor fest vereinbarten Preis erstellt. Damit die Architekten in dieser Situation konkurrenzfähig bleiben, bietet der SIA das in der Westschweiz von Genfer Architekten unter Mitwirkung von SIA und BSA entwickelte Modell des Kostengarantievertrages an (SIA Normen 1018 und 1019). Es soll den Architekten ermöglichen, den Bauherrn in Erweiterung ihrer Leistungspalette auch eine Garantie in Bezug auf die Kosten und Termine anzubieten.

Wesentliche Merkmale des Kostengarantievertrages sind der Beizug eines fachlich ausgewiesenen und vom Architekten unabhängigen «Kostengaranten SIA/BSA» sowie der Abschluss einer Versicherung. Während der Garant zu Beginn das Projekt und den Kostenvoranschlag des Architekten durchleuchtet und später die Einhaltung von Kosten und Terminen überwacht, trägt die Versicherung die Folgen von allfälligen Kostenüberschreitungen und Terminverschiebungen.

Den Architekten, die nicht nur in der Planung, sondern auch im Baumanagement und in der Ausführung tätig sind, gibt der Abschluss eines Kostengarantievertrages die Möglichkeit, sich Aufträge zu sichern, die sonst – zumindest für die Ausführungsphase – einem General- oder Totalunternehmer übertragen worden wären. Durch die Begleitung der Projekte bis zum Schluss haben die Architekten darüber hinaus die Möglichkeit, ein Auge auf die Aufrechterhaltung der architektonischen Qualität in der Ausführungsphase zu haben.

Dem Bauherrn sichert der Kostengarantievertrag über die Garantie für Kosten und Termine hinaus weitere Vorteile: Die Kontinuität

in architektonischer Hinsicht ist gewährleistet, da der planende Architekt das Projekt bis zum Schluss begleitet. Im Rahmen der Ausführung ist das Projekt nicht dem gleichen Kostendruck ausgesetzt, da die Kosten zu Beginn überprüft und festgelegt wurden. Gleichzeitig sind für den Bauherrn – im Gegensatz zum GU- oder TU-Vertrag – alle Phasen transparent und beeinflussbar; dies bedeutet u.a., dass der Bauherr etwa an der Auswahl der Unternehmer teilnimmt und Einsicht u.a. in die Abrechnungen erhält, d.h. namentlich auch in die Schlussabrechnung; so ist es bei allfälligen Kosteneinsparungen möglich, das an einem Ort frei werdende Geld innerhalb des Projektes anderweitig zu investieren. Der Aufpreis, den der Bauherr für diese Leistungen bezahlt und der in der Regel 1,5 bis 2,5 % der Bausumme für Garantenhonorar und Versicherung beträgt, erscheint damit mehr als gerechtfertigt und dürfte unter den Aufschlägen der Generalunternehmen liegen.

Die erfolgreiche Realisierung eines Projektes nach diesem Modell setzt allerdings voraus, dass namentlich Architekt und Garant partnerschaftlich funktionieren und u.a. auch in architektonischer Hinsicht die gleiche Sprache sprechen bzw. der Garant den Architekten als Gestalter ernst nimmt. Ansonsten riskiert der Architekt, dass seine architektonischen Vorstellungen den Projekt- und Kostenoptimierungsbemühungen des Garanten geopfert werden. Auch lohnt sich der zusätzliche Aufwand und die Kosten, die dieses Vorgehen mit sich bringen, in der Regel nur bei Projekten mit einer Bausumme von 3,5 Mio. und mehr. Ausnahmen bestätigen allerdings die Regel.

Im schwierigen Wettbewerb um Bauaufträge sind kreative Ansätze zur Hebung der Konkurrenzfähigkeit der Architekten gefragt. Die Einführung des Kostengarantievertrages ist in diesem Zusammenhang ein Schritt in die richtige Rich-

tung. Allerdings wird davon in der Praxis noch wenig Gebrauch gemacht; erst sieben Bauten wurden bzw. werden in der Deutschschweiz nach diesem Modell realisiert. Dies könnte sich vielleicht ändern, wenn die Metron AG, die derzeit in «Ausbildung» zum Kostengaranten SIA/BSA ist, in diesen Markt einsteigt.

Isabelle Vogt

Weitere Informationen bietet der derzeit einzige Kostengarant SIA/BSA in der Deutschschweiz, das Unternehmen SGC – Sicherheit dank Garantie und Controlling für Bauprojekte AG, Beat Walder, Arnold Böcklin-Strasse 35, 4051 Basel, walder@sgc.ch, Tel. 061 271 44 81.