

Objektyp: **Miscellaneous**

Zeitschrift: **Schweizer Ingenieur und Architekt**

Band (Jahr): **115 (1997)**

Heft 23

PDF erstellt am: **24.07.2024**

### **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.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*  
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, [www.library.ethz.ch](http://www.library.ethz.ch)

<http://www.e-periodica.ch>

## Leistungslöhne vor Standortanalysen

«Zu hoch?» antwortete einer der offerierenden Unternehmer auf die Frage des Architekten, wie sich sein Angebotspreis denn zusammensetze, «aber an jener Lage können Sie doch entsprechend hohe Mieten verlangen!» Lassen Sie mich die kleine Geschichte, die mir jüngst zu Ohren kam, von vorne beginnen.

Die Bauträger eines sorgfältig geplanten, bis ins Detail gezeichneten Umbaus eines Mehrfamilienhauses liessen auf Anraten des Architekten drei Firmen offerieren, unter seiner gestalterischen Oberaufsicht das Bauvorhaben als Generalunternehmer zu realisieren. Der Verantwortliche des ersten Unternehmens kam, inspizierte den Bau und verlangte vier Wochen Bearbeitungszeit für eine verbindliche Offerte. Auch die Vertreter der beiden andern Unternehmen kamen, begutachteten das Objekt und nahmen die lange Bearbeitungszeit mit Befriedigung zur Kenntnis. Termingerecht gingen die Angebote ein. Nun zeigte sich, dass zwei Unternehmen sozusagen denselben Preis offerierten, der dritte jedoch gut zwanzig Prozent tiefer lag, dies bedeutete auf den Bau berechnet eine Differenz von rund 300 000 Franken.

Es soll hier nun nicht darum gehen, den tiefsten Preis per se zu favorisieren, sondern es geht um die Frage, wie diese doch beachtliche Differenz zustande kam. Wie sich im Laufe der Gespräche des Architekten mit den verschiedenen Offertstellern zeigte, hatte nur ein Unternehmer alles rechnen lassen und sein Angebot aus den unterschiedlichen Branchenofferten abgeleitet. Die beiden anderen hatten einerseits wohl zahlreiche Posten durch ihre Subunternehmer offerieren lassen, andererseits machten sie eine Standortanalyse des Bauobjekts und rechneten die potentiell zu erzielenden Mietzinse hoch. Ihr Offertpreis war offensichtlich durch beide Werte bestimmt gewesen. Tatsache ist, dass der günstigere Preis von jenem Unternehmer stammte, der allein die zu erwartenden Arbeits- und Materialkosten berechnete – ohne Standortanalyse –, jener also, der im freien Wettbewerb offerierte.

Die Bauträgerschaft war ob diesem Vorgehen recht konsterniert. Sie sprach sich mit Bekannten, die mit dem Bauunternehmertum vertraut sind. Da erfuhren die anfänglich gar so Naiven zwei interessante Dinge. Erstens, dass ein vom Standort abhängiger Preis durchaus kein Einzelfall ist. Zweitens, dass dieses Vorgehen in den 80er Jahren auch ausserhalb der Ballungszentren, etwa im Tessin, praktiziert worden ist – heute jedoch, in rezessiven Zeiten, erlaube der Kampf um Aufträge den dortigen Unternehmen kein derart verzerrtes Rechnen mehr.

Ein kleiner «Nebenschauplatz» der Geschichte: Der Kaminfeger stellte eine Rechnung für die Zeitperiode, als das Haus infolge Planungs- und Bauvorbereitungsarbeiten schon einige Monate leergestanden hatte, ja der Ausbruch bereits abgeschlossen war. Auf die Frage der Eigentümer an den Kaminfeger, warum er in einem leerstehenden und seit längerem unbeheizten Haus diese «Unterhaltsarbeiten» durchgeführt habe, reagierte dieser mit Überraschung ob dem Umstand, dass das Haus überhaupt leerstehe. Er sei persönlich eben nicht vorbeigegangen. Nun, er werde die Rechnung annullieren...

Das Geschilderte ist durchwegs Ausdruck eines strukturellen Wandels, der heute jene bevorzugt, die gewillt sind, diesen zu reflektieren und mitzumachen. Entschuldigung für die nicht geleistete Arbeit beziehungsweise für eine überrissene Offerte gibt es keine. Denn seriöses Arbeiten, Einsatz und zeitgemässes Denken liegen in der Verantwortung eines jeden – und schliesslich tragen auch sie einen Teil zum ersehnten Aufschwung im Baugewerbe bei.

*Inge Beckel*