



## Die Vergütung von Architekturleistungen – Fallstricke bei der Vertragsgestaltung

Vergütungsstreitigkeiten auf dem Bau betreffen nicht nur Werklohnforderungen von Unternehmern. Vermehrt müssen sich Anwälte und Gerichte mit Vergütungsstreitigkeiten zwischen Architekten und Bauherrschaften auseinandersetzen.

■ Von Christoph Schärli, Rechtsanwalt

Vergütungsstreitigkeiten sind immer wieder auf den Umstand zurückzuführen, dass die Parteien der Frage der Vergütung bei den Vertragsverhandlungen und der Vertragsredaktion zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt haben. Ist die Frage der Vergütung unter den Parteien nicht genügend klar geregelt, kann dies während der Vertragsabwicklung zu grossen Differenzen führen, welche im Extremfall das Gelingen eines Bauprojekts infrage stellen können. Nachfolgend werden die grössten Stolpersteine bei der Regelung der Vergütung thematisiert und Lösungsansätze für die Vertragsgestaltung vorgeschlagen, welche helfen können,

das Risiko von Vergütungsstreitigkeiten zu minimieren.

### Die Vergütung ist im Vertrag explizit zu vereinbaren

Auf den ersten Blick mag es erstaunen, dass einem solch zentralen Vertragsbestandteil wie der Vergütung oftmals zu wenig Gewicht beigemessen wird. Die Praxis zeigt aber, dass in den Vertragsgrundlagen immer wieder elementare Angaben zur Vergütung fehlen oder nicht genügend klar formuliert sind. Ist etwa nicht klar geregelt, ob es sich beim vereinbarten Betrag um eine Pauschale, ein Kostendach oder nur eine Kostenschätzung handelt,

oder wurden nicht alle Faktoren und Grundlagen zur Herleitung der Vergütung bestimmt, sind spätere Streitigkeiten vorprogrammiert.

Dass der Vergütungsfrage bei den Architektenverträgen in der Tendenz zu wenig Gewicht beigemessen wird, mag daran liegen, dass der Architekt meist nicht nur als Planer des Projekts, sondern auch als Berater und Vertreter der Bauherrschaft tätig wird. Ausgiebige Diskussionen und Regelungen über die Vergütung stehen da beidseits nicht oben auf der Prioritätenordnung. Hat sich aber das zu Beginn der Zusammenarbeit vorhandene Stimmungshoch aufgrund von Verzögerungen, Kostenüberschreitungen oder anderen Schwierigkeiten im Laufe des Projekts einmal abgekühlt, ist die Bereitschaft der Parteien, eine fehlende oder unklare Vergütungsregelung im Vertrag einvernehmlich und pragmatisch zu ergänzen, oft nicht mehr allzu gross.

Im Gegensatz zur Vergabe von Werkleistungen, bei welchen stark auf den Preis fokussiert wird, stehen bei Planerleistungen die gestalterischen und projektbezogenen Aspekte im Vordergrund. Traditions- und standesge-





mäss definiert sich der Architekt denn auch mehr über seine gestalterische und planerische Leistung als über den Preis. Die früher verbreitet verwendeten Verbandstarife mögen als Erklärung dienen, dass dem Architekten der Vergütungs- bzw. Preiswettbewerb eher fremd ist. Auch wenn die Verbandstarife seit geraumer Zeit aus kartellrechtlichen Gründen nicht mehr zulässig sind und nicht mehr publiziert werden, sind sich noch immer nicht alle Architekten und Bauherren bewusst, dass die Vergütung für jedes Vorhaben einzeln kalkuliert und vereinbart werden muss.



## WICHTIGER HINWEIS

Die teilweise verbreitete Annahme, dass mit der vertraglichen Übernahme bzw. dem Verweis auf eine SIA-Ordnung, wie etwa die SIA-Ordnung 102, die Frage der Vergütung bereits geregelt sei, ist zu korrigieren. Mit der blossen Übernahme einer SIA-Ordnung legen die Parteien nämlich weder die Art der Vergütung noch deren Höhe fest. Die SIA-Ordnung 102 für Architekturleistungen enthält nur eine Aufzählung verschiedener Vergütungsmodelle mit entsprechenden Regelungen. Unabhängig davon, ob die Parteien die SIA-Ordnung 102 als Vertragsbestandteil übernehmen oder nicht, müssen das Vergütungsmodell sowie die Höhe der Vergütung bzw. deren Berechnungsfaktoren in jedem Vertrag explizit festgelegt werden.

## Kalkulationshilfen können eine projektbezogene Kalkulation nicht ersetzen

Die Kalkulation der Vergütung und die entsprechende Regelung im Vertrag gestalten sich gerade bei grösseren Projekten oft komplex. Diesem Umstand begegnet die Baubranche mit der Verwendung von Kalkulationshilfen bzw. Honorarberechnungsformeln.

Die Formel des SIA zur Herleitung der Vergütung nach den aufwandbestimmenden Baukosten ist das am üblicherweise verwendete Modell. Diese Kalkulationshilfe sowie die damit zusammenhängenden Leistungs- und Honorarordnung des SIA ist mittlerweile jedoch kartellrechtlich umstritten. Ob zukünftig auf solche Kalkulationshilfen zurückgegriffen werden kann, ist zurzeit ungewiss. Ungeachtet der (an dieser Stelle nicht weiter zu behandelnden) kartellrechtlichen Frage, in welcher Form solche von einem Berufsverband publizierten Kalkulationshilfen noch zulässig sein werden, ist es im Hinblick auf das Vermeiden bzw. Reduzieren von Vergütungsstreitigkeiten nur zu empfehlen, dass sich die Vertragsparteien vor der Vertragsunterzeichnung mit dem spezifischen Leistungsumfang und der entsprechenden Vergütung vertieft(er) und vor allem projektbezogen(er) auseinandersetzen.

## PRAXISTIPP



Viele Vergütungsstreitigkeiten entstehen dadurch, dass die entsprechenden Kalkulationsmodelle in die Verträge übernommen werden, ohne dass sich die Parteien mit den einzelnen Faktoren und deren Auswirkungen auf die Vergütung vertiefter vertraut gemacht haben.

Das Modell der aufwandbestimmenden Baukosten beruht auf der Annahme, dass zwischen den Baukosten und dem Aufwand des Architekten ein Zusammenhang besteht. Unter Berücksichtigung weiterer Faktoren (Schwierigkeitsgrad, Teamfaktor, Anpassungsfaktor für Sonderleistungen) wird mit besagter Formel anhand der Baukosten ein «durchschnittlicher» Stundenaufwand ermittelt. Der so ermittelte fiktive Stundenaufwand wird mit dem vereinbarten Stundenansatz multipliziert, woraus sich dann die Vergütung ergibt. Die Vergütung bemisst sich somit unabhängig vom effektiven Zeitaufwand des Architekten, sondern steigt bzw. sinkt mit der Höhe der Baukosten. Dieses Rechnungsmodell wird oft auch als Grundlage für die Herleitung eines Pauschalhonorars verwendet.

## Baukosten und Höhe der Vergütung

Aufgrund der relativ komplex erscheinenden Formel zur Herleitung des durchschnittlichen

## BAU/IMMOBILIEN



WEKA Praxis-Seminar

## Bauwerkvertrag nach SIA und OR

Senken Sie Aufwand und Kosten dank besserer Verträge



Fehler und schlechte Formulierungen in Werkverträgen und die blinde Übernahme von SIA-Normen verursachen regelmässig einen hohen Aufwand und ärgerliche Mehrkosten.

### Sichere Bauwerkverträge abschliessen und teure Haftungsfälle vermeiden

In diesem Seminar zeigen Ihnen unsere Experten klipp und klar auf, was Sie beim Abschluss von Verträgen tun sollten, um Risiken sinnvoll aufzuteilen, wie Sie Probleme bei der Abwicklung vermeiden und wie Sie am besten vorgehen, wenn Ansprüche gegen Sie erhoben werden.

#### Ihr Praxis-Nutzen:

- Sie schliessen erfolgreich bessere und verlässlichere Werkverträge ab.
- Sie vermeiden Haftungsfälle dank Optimierung des Vertragsinhalts.
- Sie minimieren das Risiko unnötiger Mehrkosten durch richtigen Einsatz von eigenen AGB, der SIA-Norm 118 und anderen Normen.
- Sie lernen, Ansprüche effizient und sicher zu erledigen.
- Sie setzen Ihre Rechte schneller durch.
- Sie stärken Ihre Position in Vertragsverhandlungen.

#### Nächste Termine

- Donnerstag, 7. September 2017
- Donnerstag, 16. November 2017  
1 Tag, 09:00–17:00 Uhr  
Zentrum für Weiterbildung der Uni Zürich  
Referenten: Dipl. Architekt ETH/SIA, lic. iur. Hans Stoller, Baumanagement und Baurecht  
Dr. iur. Matthias Streiff, Rechtsanwalt

Jetzt informieren und anmelden:

[www.praxisseminare.ch](http://www.praxisseminare.ch) oder Telefon 044 434 88 34



Zeitaufwands könnte der Eindruck entstehen, dass es sich dabei um eine wissenschaftliche bzw. besonders genaue Berechnungsart für den im konkreten Projekt anfallenden Aufwand des Architekten handelt. Dies ist aber nicht so. Da die weiteren aufwandbestimmenden Faktoren verbreitet ohne entsprechende Anpassungen übernommen werden, führt dies dazu, dass die Höhe der Vergütung fast gänzlich von der Höhe der Baukosten abhängt. Statistische Erhebungen mögen zwar eine Abhängigkeit zwischen dem Aufwand des Architekten und den Baukosten nachweisen. Im Einzelfall können jedoch Aufwand und Anforderung für Planung und Ausführung zwischen zwei verschiedenen Bauvorhaben mit identischen Baukosten erheblich voneinander abweichen.

## PRAXISTIPP



Sowohl Bauherrschaft als auch Architekt sind gut beraten, die entsprechende Berechnungsformel kritisch zu betrachten. Es empfiehlt sich, vor Vertragsabschluss den mit der Formel hergeleiteten bzw. prognostizierten Aufwand den Anforderungen des konkreten Projekts gegenüberzustellen und auf seine Plausibilität hin zu überprüfen und allenfalls Anpassungen bei den Faktoren oder der Vergütungshöhe selber vorzunehmen.

Das Modell der Vergütung nach aufwandbestimmenden Baukosten hat zudem unter dem

Aspekt der Prozess- und Kostenoptimierung nicht zu unterschätzende Nachteile. So fehlen etwa entsprechende Anreize für den Architekten, mit zusätzlichem Projektierungs- und Planungsaufwand die Baukosten zu reduzieren. Dies deshalb, weil der Architekt, der mit zusätzlichem Planungsaufwand die Baukosten senken kann, dadurch gleichzeitig seine Vergütung reduziert. Faktisch wird er für seinen im Interesse der Bauherrschaft geleisteten Mehraufwand doppelt bestraft. Zieht man in Betracht, dass eine kostenoptimierende Planung und Bauleitung zum Pflichtenheft eines Planers gehören sollte, ist zumindest fraglich, ob die Baukosten als (massgebliche) Referenzgrösse für die Herleitung des vergütungsberechtigten Aufwands der Weisheit letzter Schluss sein können.

## Leistungsumfang projektspezifisch festlegen

Unabhängig davon, welchem Vergütungsmodell die Parteien den Vorzug geben, ist es mit dessen Wahl und der Festlegung eines Pauschalbetrags oder eines Stundenansatzes im Vertrag nicht getan. Jeder Vergütungssumme ist ein bestimmter Leistungsumfang gegenüberzustellen. Bei vom Zeitaufwand unabhängigen Festpreismodellen, wie dem Pauschalpreis oder der Vergütung nach dem Berechnungsmodell der aufwandbestimmenden Baukosten, ist dies besonders wichtig.

## WICHTIGER HINWEIS



Eine unklare Leistungsumschreibung bietet grosses Potenzial für spätere Vergütungsstreitigkeiten. Denn: «Pauschal ist nur der Preis, nicht aber die Leistung.» Haben die Parteien den Leistungsumfang nicht genügend definiert, führt dies während des Projekts unweigerlich zu Diskussionen über die Frage, welche Leistungen mit dem Festpreis abgegolten und welche zusätzlich zu vergüten sind.

Die genaue Umschreibung des Leistungsumfangs zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses bietet beim Architektenvertrag jedoch regelmässig Schwierigkeiten, dies etwa im Vergleich zu den Unternehmerleistungen. So kann der Unternehmer seine Offerte meist auf einem klaren Leistungsbeschrieb oder gar einem detaillierten Leistungsverzeichnis mit genauen Plänen und Angaben erstellen. Dagegen liegt zum Zeitpunkt der Vertragsgespräche zwischen Architekt und Bauherrschaft oft nur eine Projektstudie oder allenfalls ein erstes Vorprojekt vor. Zu diesem Zeitpunkt sind auch weitere aufwandrelevante Faktoren wie der genaue Zeithorizont, die Projektorganisation oder eventuelle behördliche Auflagen und Verzögerungen noch nicht bekannt. Ein vollständiger und detaillierter Leistungsbeschrieb, welcher eine verlässliche Aufwandsschätzung über das gesamte Bau-



## Software Gesamtlösung auf die Sie bauen können



- Vorkalkulation nach NPK
- freies Leistungsverzeichnis
- Ausmass- und Regiefakturierung
- ARGE Fakturierung
- Leistungserfassung
- Werkhof
- Finanzen und Baukostenrechnung
- Nachkalkulation
- Baulohn

[www.abacus.ch](http://www.abacus.ch)

**ABABAU**  
by Abacus

vorhaben hin zulässt, kann zu diesem frühen Projektzeitpunkt meist noch nicht abschliessend erstellt werden.

### Verweis auf die SIA

Die Vertragsparteien behelfen sich deshalb oft mit dem Verweis auf die Leistungstabellen des SIA, wie etwa den Leistungsbeschrieb in der SIA-Ordnung 102. Hier werden die nach dem üblichen chronologischen Bauablauf anfallenden Leistungen tabellarisch aufgeführt. Die SIA-Leistungstabelle umschreibt stichwortartig die verschiedenen Leistungen und kategorisiert diese nach durch den vereinbarten Festpreis abgegoltene «Grundleistungen» und «besonders zu vereinbarende Zusatzleistungen».

### PRAXISTIPP

Die Leistungstabelle der SIA-Ordnung 102 kann bei der Umschreibung des Leistungsumfangs eine gute Hilfestellung bieten. Es darf aber nicht ausser Acht gelassen werden, dass es sich dabei (nur) um eine katalogartige Aufzählung der normalerweise bei einem Standardprojekt anfallenden Leistungen handelt. Im konkreten Fall können andere Leistungen dazukommen oder auch wegfallen.



Der SIA-Leistungskatalog 102 setzt die einzelnen in den Teilphasen zu erbringenden Leistungen in ein prozentuales Verhältnis zur umschriebenen Gesamtleistung (100%). Diese auch als Teilleistungsprozente bezeichneten Phasen können von den Parteien insgesamt oder nur einzeln vereinbart werden. Die Aufschlüsselung aller Grundleistungen in die Teilleistungsprozente beruht lediglich auf einer statistischen Annahme. Je nach Vorhaben weichen die effektiven Leistungen und auch die Leistungsanteile mehr oder weniger stark von der in der SIA 102 verwendeten Gewichtung ab.

### PRAXISTIPP

Meist werden jedoch der Leistungsbeschrieb der SIA-Ordnung 102 und die dort standardmässig verwendete prozentuale Aufteilung der Teilphasen ungeachtet der konkreten Verhältnisse ohne Anpassungen in den Vertrag übernommen. Die Parteien vereinbaren damit nicht selten einen Leistungsbeschrieb, welcher mit der Leistungsrealität und Gewichtung der Phasen im konkreten Vorhaben nicht mehr viel zu tun hat.



Werden alle Teilleistungsprozente ausgeführt und stimmt Aufwand und Vergütung im Endergebnis überein, mag dies noch zu keinen allzu grossen Problemen führen. Diese treten aber spätestens dann auf, wenn die Zusammenarbeit der Parteien vorzeitig endet bzw. nicht alle Teilleistungsprozente ausgeführt werden. In diesem Fall richtet sich die Vergütung nach den im Vertrag festgelegten prozentualen Anteilen und dem dafür entsprechend vereinbarten Honoraranteil. Stimmt dieser nicht mit der effektiven Leistungsrealität überein, kann es zu grossen Missverhältnissen zwischen Leistung und Vergütung kommen.

### Unterschätzter Aufwand für die Ausführungsphase

Insbesondere die Bauherrschaften sind gut beraten, eine zu starke Gewichtung der Planungsleistungen gegenüber den Ausführungsleistungen kritisch zu betrachten. Wird im Vertrag die Ausführungsphase unterdotiert und kommt es nach der Projektphase zur Vertragsauflösung, wird die Bauherrschaft grosse Mühe haben, einen neuen Auftragnehmer zu finden, der diese noch offenen Ausführungsleistungen zum ursprünglich vorgesehenen tiefen Leistungs- bzw. Vergütungsanteil übernimmt. Die Gewichtung der einzelnen Teilphasen ist keineswegs sakrosankt, sondern hängt stark von den Schwerpunkten der Parteien bzw. vom Projekt ab. Ist beispielsweise das Projekt in der Ausführung technisch heikel und erfordert vom Architekten einen höheren Koordinations- und Überwachungsaufwand, sollten die Teilleistungsprozente in der Bauleitung erhöht werden. Entsprechend ist zu empfehlen, dass sich die Parteien vor der Zusammenarbeit über die Schwerpunkte und Anforderungen im Projekt verständigen und die Leistungstabellen und deren Gewichtung darauf ausrichten und anpassen.

### Grund- und Zusatzleistungen

Ein nicht projektbezogen festgelegter Leistungsbeschrieb erschwert zudem auch die Abgrenzung zwischen den mit dem Festpreis abgegoltene Grundleistungen und den zusätzlich vergütungsberechtigten Zusatzleistungen. Ob und in welchem Ausmass eine Zusatzleistung vorliegt und der Architekt Anspruch auf eine Zusatzvergütung über den vereinbarten Festpreis hinaus hat, ist jeweils



im Einzelfall zu beurteilen. Entscheidendes Kriterium ist dabei, ob es im Projekt zu einer substanziellen Änderung des ursprünglich vereinbarten Leistungsumfangs gekommen ist oder kommen wird. Wurde nun jedoch der dem Festpreis zugrunde gelegte Leistungsumfang nicht genügend definiert, kann auch nicht beurteilt werden, ob sich dieser nachträglich geändert hat. Es fehlt schlichtweg die Beurteilungsgrundlage.

Für den im Falle eines Mehrvergütungsanspruchs beweispflichtigen Architekten kann sich eine mangelhafte Leistungsumschreibung im Vertrag somit als fatal erweisen. Doch auch für die Bauherrschaft ist es von grossem Interesse, den vom Festpreis umfassten Leistungsumfang möglichst genau zu definieren. Besonders heikel ist ein ungenügender Leistungsbeschreibung in der Ausführungsphase. Der Architekt hat in dieser enorm wichtigen und meist hektischen Phase die Interessen der Bauherrschaft gegenüber den Unternehmern und Behörden mit voller Kraft zu vertreten. Unstimmigkeiten und Diskussionen in Bezug auf Leistungsumfang und Vergütung können sich auf die Zusammenarbeit und Leistungsbereitschaft negativ auswirken und den finanziellen und baulichen Erfolg des Projekts gefährden.

## Empfehlungen für die Vertragsgestaltung

Die Leistungstabelle der SIA-Ordnung 102 kann durchaus eine gute Hilfestellung für die Definition und Vereinbarung des Leistungsumfangs des Architekten sein. Diese sollte aber vor jedem Vorhaben in Bezug auf die konkreten Anforderungen überprüft und allenfalls ergänzt oder angepasst werden. Bei grösseren und komplexeren Vorhaben empfiehlt es sich, einen detaillierten Leis-

tungsbeschrieb im Sinne eines eigentlichen Pflichtenhefts auszuarbeiten. Insbesondere die in der Leistungstabelle nur sehr allgemein umschriebenen Leistungen, wie etwa die Bauleitung, sollten genauer definiert werden.

### WICHTIGER HINWEIS

In einem Pflichtenheft können etwa die zu erwartenden Präsenzzeiten des Bauleiters auf der Baustelle, die Frequenz von Bauherren- und Projektleitungssitzungen, Regelungen zu Information und Dokumentation, klare zeitliche Abläufe im Umgang mit Nachträgen und Mängeln etc. festgehalten werden. Dadurch können zum einen spätere Diskussionen über den Leistungsumfang verringert werden, zum anderen ermöglicht dies dem Architekten eine realistische Abschätzung seines Aufwands und seiner Kosten.



In bestimmten Fällen kann es gerechtfertigt sein, die einzelnen Leistungsphasen mit verschiedenen Vergütungsmodellen abzugelten. Gerade wenn die Projektorganisation noch nicht im Detail geklärt ist und der Leistungsumfang und Aufwand in der Ausführungsphase noch nicht klar definiert bzw. abgeschätzt werden kann, kann es sich lohnen, die Bauleitung von der pauschal vereinbarten Vergütung auszuklammern und diese nach dem effektiv anfallenden Zeitaufwand abzurechnen. Die Zeiterfassung bei den Ausführungsleistungen lässt sich relativ einfach kontrollieren. Zudem werden Diskussionen über Mehrvergütungsansprüche obsolet, was eine effizientere, zielgerichtete und dadurch vielfach auch kostenbewusstere Projektabwicklung ermöglicht.

### Fazit

All diese Anregungen für die Vertragsgestaltung erfolgen in dem Wissen, dass Vergütungsfragen stets Verhandlungssache bleiben

und sich die vorstehenden Empfehlungen nicht immer werden umsetzen lassen. Ebenso ist klar, dass sich Diskussionen über die Vergütung auch mit den vorgeschlagenen Massnahmen nicht gänzlich verhindern lassen. Eine sorgfältige und transparente Vergütungsregelung und Leistungsumschreibung ist jedoch die Basis, um solche Diskussionen später sachlich und ergebnisorientiert führen zu können. Es liegt somit im Interesse beider Vertragsseiten, den Vergütungsfragen und insbesondere der Umschreibung des Leistungsumfangs in der Vertragsgestaltung ein besonderes Augenmerk einzuräumen. Dafür sollte auch ein Mehraufwand bei der Vertragsgestaltung in Kauf genommen werden. Die Ausarbeitung eines projektspezifischen Pflichtenhefts kann später nicht nur viele Streitigkeiten klären, sondern garantiert auch, dass sich die Parteien frühzeitig mit den Anforderungen des Projekts auseinandersetzen müssen. Dies ist für beide Seiten nur positiv, denn: Am einfachsten werden Vergütungsstreitigkeiten mit einer aus Sicht beider Vertragsseiten leistungs- und aufwandgerechten Vergütungsregelung verhindert. Eine solche setzt aber grundlegend voraus, dass zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses keine unterschiedlichen Erwartungen an den Leistungsumfang und die Projektanforderungen bestehen.

### PRAXISTIPPS FÜR DIE VERTRAGSGESTALTUNG



- Vergütungsmodell und Leistungsbeschrieb auf die konkreten Projektanforderungen ausrichten und diesen anpassen
- Leistungsumfang möglichst detailliert in einem projektspezifischen Pflichtenheft festhalten
- Vergütungsanteile für jede einzelne Teilphase realistisch festlegen
- wenn Leistungsumfang noch nicht abschätzbar, Vergütung nach Zeitaufwand vereinbaren
- Anreize für Kosteneinsparungen schaffen



### AUTOR

**Christoph Schärli**, lic. iur., ist als Rechtsanwalt bei Geissmann Rechtsanwälte in Baden und Zürich tätig. Er berät und vertritt Unternehmen, Gemeinwesen sowie Privatpersonen in allen Belangen des öffentlichen und privaten Baurechts sowie des Submissions- und Verwaltungsrechts.