

## **Lunchgespräch KUB vom 07.05.2013**

Workshop / Honorierung von  
Leistungen des Bauherrenberaters /  
Merkmale aus Sicht KUB

# Agenda Workshop

- Zielsetzung / Idee / Erwartungen
- Ausgangslage
- Mitgliederstruktur
- Preisansätze am Markt
- Aufwandkalkulation
- Anforderungen Kunde / Marktanalyse
- Honorierung KUB / Hilfstabelle mit Formel
- Zusammenfassung / weiteres Vorgehen

## Zielsetzung / Idee

- Erarbeitung eines «Kochbuchs» aus Sicht der Mitglieder KUB zur Honorierung von Bauherrenberaterleistungen
- Einheitliche Meinung der Fachkammer zu möglichen Berechnungsmethoden und Ansätzen
- Wichtig: «Kochen müssen alle selber»

## Zielsetzung / Idee

Handlungsdruck aus Sicht KUB:

- Bild des Bauherrenberaters soll weiter vereinheitlicht werden (Streuverlust verringern)
- Aufwertung des Leistungsbildes eines Bauherrenberaters auch über die Honorierung

## Erwartungen Teilnehmer

- Was erwarten die Teilnehmer vom Workshop?
- Welche Anforderungen / Tools im Bezug auf Honorierung wünschen sich die Mitglieder der KUB vom Verein?

## Ausgangslage

- Sehr heterogener Markt, durch unterschiedliche Marktplayer (Einmannbüro – Ingenieuruntern. mit 200 MA)
- Anforderungen an Bauherrenberater / Bautreuhänder sehr vielfältig / hohe Anforderungen an Wissen und Ausbildung in unterschiedlichsten Bereichen (Generalist : «Weiss von viel wenig»)

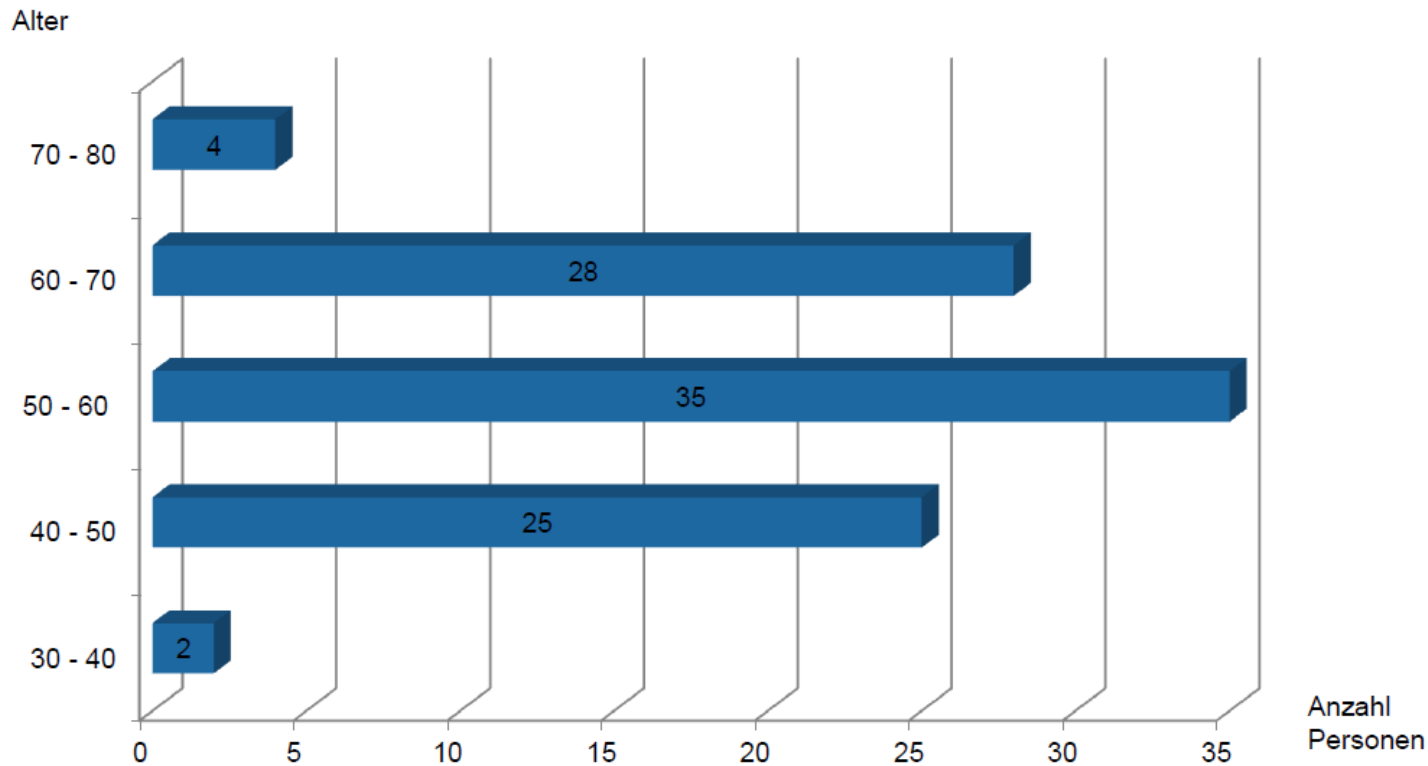
## Mitgliederstruktur KUB

Stand Mitglieder per Ende 2012: 106

- Mitglieder weiblich: 5
- Mitglieder männlich: 101
- davon **selbstständig: 70**
- davon angestellt: 24

# Mitgliederstruktur KUB

## Alter KUB-Mitglieder





# Preisansätze am Markt

## SIA

### Qualifikationskategorie

Chefarchitekt, Experte Leitender Architekt	A oder B B oder C	Nominallohnindex, 1993-2001	
		1995	2011
		102.7	125.2
		1.027	121.9

	1995	Indexiert
Ansätze für Kat. A	190	232
Ansätze für Kat. B	150	183
Ansätze für Kat. C	125	152

- Hochrechnung der Preisansätze SIA von 1995

# Preisansätze am Markt

## KOB

**Honorierung nach dem Zeitaufwand<sup>1</sup>** (exkl. MWSt.), gem. „Leitfaden zur Beschaffung von Leistungen im Planerbereich“ der KBOB.

Maximale Stundenansätze 2013 in CHF im freihändigen Verfahren							
a) Mittelansatz pro Arbeitsstunde für Planungsgruppen (Richtwerte für den Anforderungsfaktor "a" siehe nachfolgend)							160 <sup>2</sup>
b) Stundenansätze nach Kategorien (Umschreibung der Kategorien nach SIA)							
Jahr / Kat.	A	B	C	D	E	F	G
2013	230	180	155	132	110	100	96

*SIA indexiert*      232      183      152

- Feststellung:  
KOB = SIA-Ansätze indexiert nach Nominallohnindex!!

# Preisansätze am Markt

## Treuhandkammer

### Honorarempfehlung 1998

c) Die Funktionsstufen (F) gliedern sich wie folgt:

F 1: Betriebsinhaber, Partner, Direktoren sowie entsprechend qualifizierte Berater mit langjähriger Erfahrung.

F 2: Mandatsleiter von grösseren Mandaten, Abteilungsleiter, stellvertretende Direktoren, Vizedirektoren sowie entsprechend qualifizierte Berater mit mehrjähriger Erfahrung.

F 3: Mandatsleiter, Prokuristen sowie entsprechend qualifizierte Mitarbeiter.

F 4: Selbständige Sachbearbeiter, Handlungsbevollmächtigte.

F 5: Assistenten, Sachbearbeiter, Sekretariatsmitarbeiter.

d) Nach der Funktionsstufe (F) zur Anwendung empfohlene Honoraransätze:

F	Honoraransatz A (je Std.)	Honoraransatz B (je Std.)
F 1	Fr. 200.– bis Fr. 300.–	Fr. 260.– bis Fr. 420.–
F 2	Fr. 160.– bis Fr. 240.–	Fr. 220.– bis Fr. 340.–
F 3	Fr. 130.– bis Fr. 200.–	Fr. 180.– bis Fr. 280.–
F 4	Fr. 100.– bis Fr. 160.–	Fr. 140.– bis Fr. 220.–
F 5	Fr. 70.– bis Fr. 130.–	Fr. 100.– bis Fr. 160.–

# Preisansätze am Markt

Indexiert (2011):	A tief	A hoch	B tief	B hoch	Nominallohnindex, 1993-2001	
					1998	2011
F1	237	356	309	498	105.5	125.2
F2	190	285	261	403	1.055	118.673

## Ordentliche Honoraransätze

a) Für die Durchführung von Revisionen, Abschlussberatung, Buchführung, Ausarbeiten von Steuererklärungen und allgemeine Treuhandtätigkeiten in einfacheren Verhältnissen wird nachstehender Honoraransatz A empfohlen.

b) die Durchführung von anspruchsvollen Revisionen sowie bei Steuer-, Rechts- und Unternehmensberatung, Gutachten usw. und bei Behandlung von Spezialfragen im Zusammenhang mit lit. a wird nachstehender Honoraransatz B empfohlen.

- Preisansätze für Treuhänder in anderen Dimensionen als Bau, trotz nicht wesentlich anderen Anforderungen an die Ausbildung/Qualifikation

# Aufwandkalkulation

## Qualifikation Bauherrenvertreter

- Hochschulstudium oder Fachhochschulabschluss (oder gleichwertig)
- Nachdiplomstudien (MAS Real Estate, etc.)
- Mehrjährige Berufserfahrung
- Durchschnittsalter 40-65 Jahre  
(siehe auch Altersstruktur Mitgliederumfrage)

# Aufwandkalkulation (Beispiel)

## Kalkulation Kostenansatz Projektleiter Bauherr

		Junior	Projektleiter	Senior
Salär Bauherrenvertreter		120'000	150'000	180'000
Sozialleistungen	(+25%)	30'000	37'500	45'000
<u>Nebenkosten</u>				
Spesenentschädigungen	}			
Mietzins Büro				
Bankspesen / Versicherungen				
Unterhalt und Abschreibung				
Büromaterial				
Website		54'800	54'800	54'800
Telefonie und Internet				
Buchhaltung (Revision)				
Repräsentation / Anlässe				
Sonstiger Betriebsaufwand				
<b>Total betrieblicher Aufwand für PL</b>		<b>204'800</b>	<b>242'300</b>	<b>279'800</b>
Stundenansatz		<b>155</b>	<b>175</b>	<b>200</b>
Jahresumsatz (Jahres h x Stundensatz)	1'600 h	248'000	280'000	320'000
<b>Gewinn und Risiko</b>		<b>43'200</b>	<b>37'700</b>	<b>40'200</b>
<b>Gewinn in Prozent</b>		<b>17%</b>	<b>13%</b>	<b>13%</b>

# Aufwandkalkulation (Beispiel)

## Kalkulation Kostenansatz Projektleiter Bauherr

		Junior	Projektleiter	Senior
Salär Bauherrenvertreter		120'000	150'000	180'000
Sozialleistungen	(+25%)	30'000	37'500	45'000
<u>Nebenkosten</u>				
Spesenentschädigungen	}			
Mietzins Büro				
Bankspesen / Versicherungen				
Unterhalt und Abschreibung				
Büromaterial				
Website		54'800	54'800	54'800
Telefonie und Internet				
Buchhaltung (Revision)				
Repräsentation / Anlässe				
Sonstiger Betriebsaufwand				
<b>Total betrieblicher Aufwand für PL</b>		<b>204'800</b>	<b>242'300</b>	<b>279'800</b>
Stundenansatz		<b>128</b>	<b>151.4</b>	<b>174.9</b>
Jahresumsatz (Jahres h x Stundensatz) 1'600 h		204'800	242'300	279'800
<b>Gewinn und Risiko</b>		<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Gewinn in Prozent</b>		<b>0%</b>	<b>0%</b>	<b>0%</b>

## Anforderungen Kunde / Marktanalyse

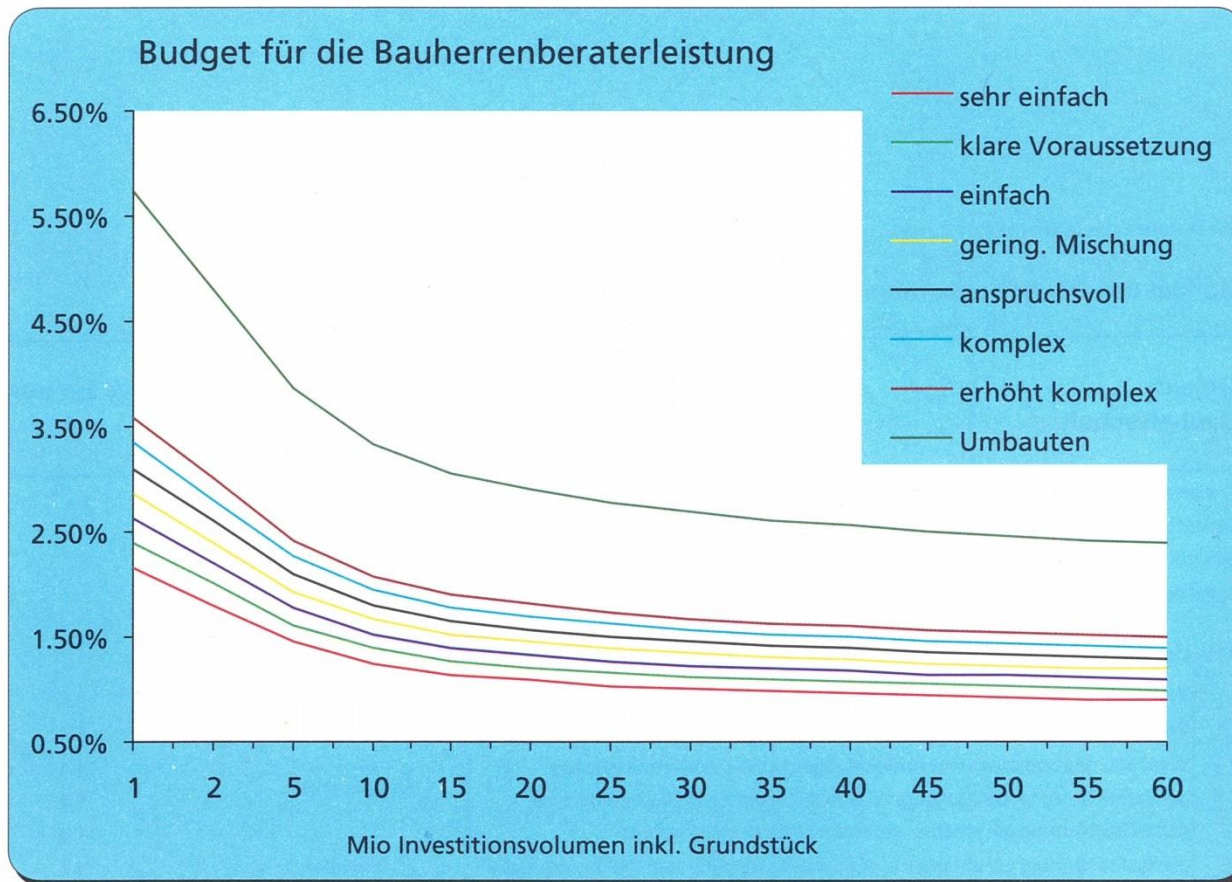
- Anforderungen decken sich mit Berufsbild KUB (Ausbildung hoch, Anforderungen hoch)
- Ist Kunde bereit, dafür auch den nötigen Preis zu bezahlen?
- Durch Vergleich mit Planernbüros (SIA, KBOB) mit anderen Kostenstrukturen (Zeichner – Geschäftsleitung) hoher Druck auf h-Ansatz durch Auftraggeber



## Honorierung KUB / Hilfstabelle mit Formel

- KUB hat bereits früh versucht, im Handbuch für Bauherrenvertreter Richtlinien für die Honorierung zu verankern
- Diese wurden jedoch nie in die «neuer» Zeit überführt
- Grundsätze aus dieser Festsetzung sind noch immer gültig und für Kalkulation anwendbar

# Honorarkurve KUB



# Honorarkurve KUB

Investitionsvolumen inkl. Grundstück		N- Faktor							
		0.9	1.0	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	2.4
		sehr einfach	klare Voraussetzung	einfach	gering Mischung	anspruchsvoll	komplex	erhöht komplex	Umbauten
Fr.	1'000'000	2.15%	2.39%	2.63%	2.87%	3.11%	3.34%	3.58%	5.73%
Fr.	2'000'000	1.80%	2.00%	2.20%	2.40%	2.60%	2.80%	3.00%	4.81%
Fr.	5'000'000	1.45%	1.61%	1.77%	1.93%	2.10%	2.26%	2.42%	3.87%
Fr.	10'000'000	1.25%	1.39%	1.52%	1.66%	1.80%	1.94%	2.08%	3.33%
Fr.	15'000'000	1.15%	1.28%	1.40%	1.53%	1.66%	1.79%	1.91%	3.06%
Fr.	20'000'000	1.09%	1.21%	1.33%	1.45%	1.57%	1.69%	1.81%	2.90%
Fr.	25'000'000	1.04%	1.16%	1.27%	1.39%	1.50%	1.62%	1.74%	2.78%
Fr.	30'000'000	1.01%	1.12%	1.23%	1.34%	1.46%	1.57%	1.68%	2.69%
Fr.	35'000'000	0.98%	1.09%	1.20%	1.31%	1.42%	1.53%	1.63%	2.61%
Fr.	40'000'000	0.96%	1.06%	1.17%	1.28%	1.38%	1.49%	1.60%	2.56%
Fr.	45'000'000	0.94%	1.04%	1.15%	1.25%	1.36%	1.46%	1.57%	2.50%
Fr.	50'000'000	0.92%	1.03%	1.13%	1.23%	1.33%	1.44%	1.54%	2.46%
Fr.	55'000'000	0.91%	1.01%	1.11%	1.21%	1.31%	1.41%	1.51%	2.42%
Fr.	60'000'000	0.90%	1.00%	1.09%	1.19%	1.29%	1.39%	1.49%	2.39%

# Honorarkurve KUB

Z-Werte	Z1 =	0.0037		
	Z2 =	1.34		
Investitionskosten inkl. Grundstück	I =	30'000'000.-	sehr einfach	0.9
Schwierigkeitsgrad	n =	1.3	klare Voraussetzungen	1
Leistungsanteil	q =	100%	einfach	1.1
Delegationsgrad	d =	80%	geringe Mischung	1.2
Faktor für Sonderleistungen	s =	1	anspruchsvoll	1.3
Angebotener Stundenansatz	h =	175.-	komplex	1.4
Projektdauer in Monaten	D =	33	erhöht komplex	1.5
			Umbauten	2.4
Zeitaufwand in Stunden	Tm =	2'500		
Honorar in CHF (exkl. MWST)	H =	437'500.-		
Durchschnittliche Auslastung in %	A =	45%		
Honorar / Investitionskosten in %	H/I	1.46%		

# Aufwandkalkulation nach Phasen

		EH	Vorprojekt/ Bauprojekt	Ausschreibung	Realisierung	Projekt- abschluss
<b>A</b>	<b>Projektphasen</b>					
	Phasendauer	Monate	12	6	12	3
<b>B</b>	<b>Personaleinsatz</b>					
	Projektleiter	Name	Jimmy Muster			
	Stv. PL Bau	Name	John Doe			
	<b>Zeitbedarf</b>					
	Jimmy Muster	%	50%	40%	50%	5%
	John Doe	%	10%	5%	10%	
	Weitere Mitarbeiter	%		5%		
<b>C</b>	<b>Stundenleistungen</b>					
	Anzahl Stunden (Aufwandschätzung)	h	1'056	440	1'056	22
<b>D</b>	<b>Honorare</b>					
	Stundenansatz (Mitteltarif)	CHF/h	175.00	175.00	175.00	175.00
	<b>Total Honorarschätzung pro Phase</b>	<b>CHF</b>	<b>180'000</b>	<b>80'000</b>	<b>180'000</b>	<b>0</b>
	<b>Total Aufwandschätzung</b>	<b>CHF</b>		<b>2'574</b>		
	<b>Total Honorarschätzung</b>	<b>CHF</b>		<b>440'000</b>		

## Zusammenfassung / weiteres Vorgehen

- Entwicklung «Kochbuch» als Hilfsmittel für Mitglieder (Bedarf ? / Wie, was?)
- Abgabe Formeltabelle als Hilfsmittel für eine Budgetkalkulation
- Richtsätze für den Preis eines Bauherrenberaters (Preisspanne von Ansätzen)