

Nach Wegfall der verbindlichen Mindest- und Höchstsätze

Eigene Spielräume zur Honorarvereinbarung exakt kennen



Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat mit Urteil vom 04.07.2019 grundsätzlich anerkannt, dass Mindestsätze ein geeignetes Mittel zur Qualitätssicherung sind. Weil aber auch Fachfremde, nämlich nicht ausgebildete Architekten und Ingenieure, nach bisherigem deutschem Recht den Mindestpreisen der HOAI unterliegen, hat das Gericht das bindende Preisrecht der HOAI infrage gestellt. | [Clemens Schramm](#)



Bild: Lokf-Design

Abb.1: An den Leistungsbildern der HOAI wird man sich auch weiterhin orientieren können. Wie aber kann man – gegenüber früher – künftig niedrigere Honorar-Stundensätze kompensieren?

➤ Mit diesem überraschenden, aber für die Urteilsfindung ausschlaggebenden Argument des EuGH war nicht gerechnet worden. Zwar wird man sich auch weiterhin an den in der HOAI formulierten Leistungsbildern und den sonstigen Bestimmungen orientieren können (Abb.1), aber für Neuverträge wird das Honorar künftig frei verhandelbar sein. Anders als bisher wird man mit dem Auftraggeber im Vorweg viel mehr über die Leistungserwartung und das Honorarversprechen reden müssen. Und dazu muss man seine Kostenstruktur kennen und aktives Büromanagement betreiben. Denn: Wer nicht rechnen kann, mit dem ist in Zukunft nicht mehr zu rechnen! Eine regelmäßige Ermittlung der PeP-7-Kennzahlen des eigenen Büros ist daher unerlässlich.

Laien-Planer als Grundlage für EuGH-Urteil

Der EuGH hat in seinem Urteil zwar anerkannt, „dass die Existenz von Mindestsätzen für die Planungsleistungen im Hinblick auf die Beschaffenheit des deutschen Marktes grundsätz-

➤ Weitere Informationen zum Thema im Internet

Alle Gutachten und Materialien sind über den AHO auf www.aho.de einsehbar.

Mehr über Kennzahlen und Büromanagement erfahren Sie bei der Praxisinitiative erfolgreiches Planungsbüro (PeP e.V.) auf der Homepage www.pep-7.de

lich dazu beitragen kann, eine hohe Qualität der Planungsleistungen zu gewährleisten“ und folgt damit den Ergebnissen eines Wirtschaftsgutachtens³¹, wobei es zu dem Schluss kommt, dass die verbindlichen Honorare der HOAI aus sachverständiger, wirtschaftlicher Sicht unter den besonderen Bedingungen des deutschen Planungsmarkts notwendig und sachgerecht sind. Bindende Mindest- und Höchstsätze für

Architekten- und Ingenieurleistungen fördern nicht nur die interne, zwischen den Vertragsparteien zu vereinbarenden Qualität, sondern ermöglichen auch die Erfüllung des externen, auf das Gemeinwohl bzw. Allgemeininteresse gerichteten Qualitätsanspruchs wie Baukultur, Sicherheits- und Gesundheitsaspekte bzw. der Nutzenanforderungen (z. B. Lebenszykluskosten und Nachhaltigkeit). Das klingt zunächst etwas abstrakt und doch kann sich jeder vorstellen: Zu niedrige Honorare führen potentiell zu einem Qualitätsverlust, weil die Zeit fehlt, sich ausreichend mit der Planung zu befassen (Abb. 2).

Weil aber auch fachfremde Personen, nämlich nicht ausgebildete Ingenieure und Architekten nach bisherigem deutschem Recht den Mindest- (und Höchst-) sätzen der HOAI unterliegen, hält das Gericht die Bestimmungen der HOAI für nicht kohärent bzw. inkonsequent. Denn das gesetzte Ziel, mit der HOAI die Qualität der Architekten- und Ingenieurleistungen zu fördern und zu sichern, sei nach Meinung des Gerichts so nicht zu erreichen.

³¹SCHRAMM, Clemens; Wirtschaftliches Gutachten zum EU-Vertragsverletzungsverfahren in Bezug auf die HOAI vom 18.04.2017 im Auftrag des AHO, der BAK und der BInGK.

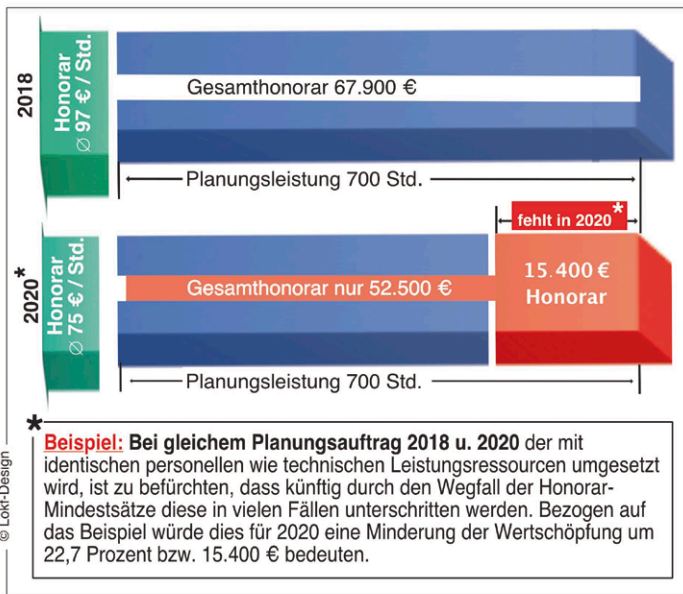


Abb. 2: Wer seinen Honorar-Stundensatz nicht halten oder steigern kann und/oder rationalisiert, dem fehlt die Zeit, sich ausreichend mit Planung zu befassen.

PeP-7-zertifizierte Software



www.abp-software.de



www.isycontrol.de



www.cycot-om.de



www.projektpro.com



www.visuplus.com



www.weise-software.de



www.wiko.de

Der Honorar-Wettbewerb wird kommen

Das Urteil wird tiefgreifende Auswirkungen auf die Berufsausübung von Ingenieuren und Architekten in Deutschland haben. Angesichts der derzeit noch guten Baukonjunktur und der damit verbundenen starken Nachfrage an Planungsleistungen wird der Druck auf die zu erzielenden Honorare momentan noch nicht so groß ausfallen. Nicht nur für den „kleinen“ Verbraucher, den Einmal-im-Leben-Bauherrn, ist zudem positiv, dass empfehlende Preisorientierungen weiterhin zulässig sind, so dass sich die Vertragsparteien bei einer Honorarvereinbarung daran orientieren können.

Mit der Zeit aber werden Bauherren die Ingenieure und Architekten vermehrt dazu auffordern, sich dem Preiswettbewerb zu stellen. In dieser Situation muss der Planer dann seinen Honorar-Verhandlungsspielraum genau kennen²⁾, um neue Aufträge erfolgreich, d. h. kostendeckend und gewinnbringend, zu akquirieren. Anderenfalls läuft er Gefahr, entweder seine Leistung mit Verlust zu „verkaufen“ oder sich mit einer überzogenen Honorarforderung selbst aus dem Wettbewerb zu katapultieren. Beides führt zum gleichen Ergebnis, nämlich in letzter Konsequenz zur Insolvenz des Büros.

Gewinner werden die Planungsbüros sein, die potentielle Auftraggeber von ihrer Kompetenz, Erfahrung – z. B. in der Bauleitung oder für Spezialbauten – und von ihren Honorarvorstellungen überzeugen können. Mit entsprechender Büromanagement-Software generierte PeP-7-Kennzahlen (siehe rechte Spalte) sorgen dabei schon vorab für Klarheit und helfen, die eigenen Honorargrenzen auszuloten. Die Büros, die die Zeichen der Zeit rechtzeitig erkennen, werden auch weiterhin auskömmliche Honorare erzielen können. Es ist zudem dringend zu empfehlen, die Ergebnisse der Vertragsverhandlungen – schriftlich – zu fixieren, um den Leistungsumfang und die Honorarhöhe jederzeit nachvollziehen zu können.

Fazit

Die Auftragssteuerung und das Büromanagement werden noch wichtiger als bisher. Es gilt umso mehr: Ein Controlling mit Kennzahlen sollte in jedem Planungsbüro vorgenommen werden, auch oder gerade in vermeintlich guten Zeiten. Ebenso ist es für Büros, die eine strategische Neuausrichtung anstreben, besonders wichtig, die bisherige Geschäftsentwicklung anhand zuverlässiger Daten und Kennzahlen analysieren zu können. Nur wer seine wirtschaftlichen Stärken und Schwächen genau kennt, kann Wege zum Erfolg von Projekten und dem Planungsbüro finden. Und dazu bedarf es einer passenden Büromanagement-Software! <

www.clemensschramm.de
www.pep-7.de

²⁾ Anm. d. Red.: In der Baukammer Berlin findet am 9.12.2019, 17:00–20:30 Uhr, zu diesem Themenkomplex ein „PeP-Afterwork-Meeting“ statt:
• Prof. C. SCHRAMM: Eigene Verhandlungsspielräume exakt kennen
• RAin K. BAURSCHMIDT: Vertragssicherheit bei Planerverträgen

Anmeldung: www.baukammerberlin.de