

Dieser Forschungsbericht wurde mit Mitteln der Forschungsinitiative Zukunft Bau des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung, Berlin, gefördert. (AZ: Z6 - 10.08.18.7 - 08.9/II2 - F20-08-35)  
Die Verantwortung für den Inhalt des Berichts liegt beim Verfasser.

## Forschungsinitiative ZUKUNFT BAU

### Über den Zusammenhang von Qualität, Vergabeart und Vergütung - Kurzfassung

Verfasser/Projektleiter: Hans Lechner, Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Architekt  
Bearbeiter: Daniela Stifter, Dipl.-Ing. (FH) Architektin

#### I. Planen (und Bauen) als Geschäftsmodell

Zur sachlichen Diskussion der weiteren Tragfähigkeit der HOAI ist es wesentlich, festzuhalten, dass die **HOAI** (und die **VOB**) ein **Geschäftsmodell formelhafter Wirksamkeit** darstellen, mit dem (bei strategischer Pflege) **großes Vertrauen** zwischen Auftraggebern und Planern aufgebaut werden kann.

Der §15 HOAI kann ohne zwingende Vertiefung bei allen Projektgrößen und Projektkonstellationen angewandt werden, weil er eine funktionierende, skalierbare Betriebsorganisation aller Phasen des Planens umfasst.

Der (Geschäfts-)Modellcharakter bietet dazu formelhafte Verständigungsmöglichkeiten auch für neue (Geschäfts) Partner, mit gleich gefasstem Vokabular, Übereinstimmung in den Organisationszielen und dies zu vergleichsweise geringen Kosten.

Wenn man verstehen will, dass unklare Risiken, **unklare Modelle** in der Wirtschaft mittelfristig zum **Bestandteil der Preise** werden müssen, dann ist ein beiderseitiges, tief ausformuliertes Verständnis der Vertragspartner ein wirksamer Beitrag zur Reduktion von Vertragserrichtungs- und Bearbeitungskosten.

Modelle dieser Komplexität sind selbstverständlich

- periodisch auf noch vorhandene Interessenkongruenz der Anwender zu überprüfen,
- periodisch an die sich verändernde Realität anzupassen.

Die öffentliche Hand, als größter Auftraggeber Deutschlands, hat die Nachhaltigkeit des Modells HOAI zuletzt gering geschätzt. Verglichen mit anderen Branchen (Banken, IT) schien sie kein Erfolgsmodell mehr zu sein. Die kontinuierliche Weiterentwicklung wurde daher nicht mit der notwendigen Priorität behandelt.

#### II. Geschichtliche Entwicklung des Geschäftsmodells

Bauen, also gesteuerte Siedlungspolitik, war bis in 18. Jahrhundert hinein Aufgabe des Staates. Bauverwaltungen waren zu Effizienz und Wirtschaftlichkeit verpflichtet, aber auch dazu, das „fürstliche“ Auge zu erfreuen.

Die zunehmende Privatisierung von Bauaufgaben führte (mit dem Schwung der Reichsgründung) 1871 zur „Hamburger Norm“, der ersten Honorarordnung, die sich Architekten und Ingenieure gemeinschaftlich gaben.

Diese gemeinsame freiwillige Honorarregelung schaltete zwar die interne Preiskonkurrenz aus, sicherte aber Kunden wie Anbietern die flächendeckend gleich verstandene Qualität der Planungsleistung.

Im Sinne des „mythischen“ preußischen Beamtenethos begriffen sich Architekten und Ingenieure zwar als freie Berufe, allerdings mit der gleichen Treueverpflichtung dem Gemeinwohl und ihren Auftraggebern gegenüber, wie sie den Staatsbeamten abverlangt wurde. Man diene zwar nicht direkt dem Fürsten oder Staat, aber der Auftraggeber wurde quasi diesem gleichgestellt: der **Bauherr** wurde zum Herren des Planers. Damit wurden nicht nur die spezifischen Interessen des Bauherrn wahr, sondern für die Hebung des Gemeinwohls auch die Gestaltung der Bauten ernst genommen.

Auch die Dimensionierung der erzielbaren Honorare nach Gebührenordnung war nie auf Übervorteilung der Auftraggeber ausgerichtet. Das Honorar sollte es dem Planer ermöglichen, ein auskömmliches Leben zu führen, dass, seinem Stand gemäß, dem eines höheren Beamten entsprach.

1937 und 1942 wurde die damalige GOA (kriegswirtschaftlich motiviert) um eine Höchstpreisregelung ergänzt. Diese wurde nach 1945 beibehalten und auf den Wiederaufbau ausgedehnt. Die HOAI 1977 basierte dann auf Werten, die sich aus der Aufwandsanalyse von 900 Projekten errechnet hatten.

### III. Nichtbeschreibbarkeit der Planung

Die Klärung der Beschreibbarkeit von Architekten- und Ingenieurleistungen ist relevant für die Entscheidung zur Wahl der Vergabeverfahren:

- **beschreibbare (Planer-) Leistungen** sind im Preiswettbewerb zu vergeben, weil die Bewerber die Fragestellung – auf Grund der Beschreibbarkeit – alle gleich verstehen müssen und **durch die Optimierung ihrer Produktionsmittel** der Preis als wesentliches Entscheidungskriterium zur Vergabe (völlig gleicher Gegenstände) anzuwenden ist.
- **nicht beschreibbare (Planer-) Leistungen** müssen im Verhandlungsverfahren (Leistungswettbewerb) vergeben werden, weil die Bewerber – ohne Erörterung der Inhalte, der Bearbeitungstiefe, der Vorgangsweise, etc. – die Aufgabenstellung nicht alle so gleich verstehen und umsetzen werden, dass der Preis als dominantes Entscheidungskriterium herangezogen werden könnte.

Es ist aus Sicht der Auftraggeber verständlich, dass möglichst viele Leistungen als beschreibbar gelten sollten, weil damit (oft in Steuermittel schonender Absicht) die öffentlichen Auftraggeber über den Preiswettbewerb prima vista billiger einkaufen. Der Nachteil dabei ist – wenn die Leistung nicht beschreibbar war – dass die Qualität dessen, was geliefert/erbracht wird, vom Auftragnehmer gesteuert wird. Graduelle, aber auch deutlich erkennbare „Unterqualität“ kann nur dann mit Erfolg zurückgewiesen oder einer Verbesserung zugeführt werden, wenn das Soll konkret und unmissverständlich (im Vertrag) beschrieben ist.

Consulter, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer sprechen davon, dass nur **60 %** ihrer Stunden verkaufsfähig **verrechenbare Stunden** sind, die dem Kunden plausibel durch Präsenz oder erarbeitete Dokumente dargestellt werden können. **40 %** der Stunden gelten als nicht verkaufsfähig, **nicht direkt verrechenbar**.

Auch im Planerbüro beträgt diese Relation 60:40. In den 40%-Anteil fallen, zB.

- Teilnahme an Wettbewerben,
- Nachdenken über Optimierungsmöglichkeiten bei konkreten Projektlösungen,
- Recherche in der Fachliteratur,
- Mitarbeit an der Fortschreibung der Anforderungsprofile,
- Wissensgenerierung, Wissenssicherung zur internen Qualitätssteigerung (Fortbildung).

Daher ist die Vergabe im Leistungswettbewerb also im Interesse der Auftraggeber und der Planer, weil so jenes Verhältnis von 60:40 (annähernd) wieder hergestellt werden könnte, mit dem man nachhaltige Arbeit leisten kann. Die durchdachte Anwendung der Honorarordnungen hat diesen problematischen Moment bisher neutralisiert. „Verständige“ Auftraggeber wissen das.

Der zunehmende Druck zum Preiswettbewerb für Planervergaben schafft jedoch, zum entscheidenden Punkt der Vergabe, den scheinbaren (?) Vorteil von „Einsparungen“ mit 20-30%! Eingespart wird tatsächlich, nämlich Personaleinsatz, Treuhandsinsatz und intellektuelle Ressourcen, die für die Projekte dringend benötigt würden.

Die betriebsorganisatorisch-juristische Betrachtung der Planungswelt geht davon aus, dass alle Planer-(und Bauleitungs-)leistungen der **Sphäre des Auftraggebers** zuzurechnen sind. Sie werden, aus deren Perspektive, nur dazu benötigt, die zunächst noch unklare und im wettbewerbsrechtlichen Sinn nicht eindeutige, erschöpfende Beschreibbarkeit des künftigen Objektes soweit zu konkretisieren, dass die fertigen Ergebnisse in den LPH 5+6+7 jenen Grad der Beschreibbarkeit erreichen, der die vergaberechtlich zwingende Vorgabeaussetzung für die Abhaltung der Preiswettbewerbe in den „materiellen“ Firmengewerken ist.

Konsequenterweise geht die Vergabe(rechts)diskussion davon aus, dass der **überwiegende Teil** dieser Planerleistungen demzufolge als **nicht eindeutig und erschöpfend beschreibbar** zu qualifizieren ist. Dieser Ansatz eröffnet den im EU-Vergaberecht unikaligen Weg ins Verhandlungsverfahren.

#### Indikatoren für Nicht-Beschreibbarkeit

sind in unterschiedlicher Intensität und Auswirkung, zB.:

- nicht abwägbare Umgebungseinflüsse (Baugrund bis UVP),
- nicht exakt festlegbare Planungs-, Funktionsbedingungen und Vorgaben,
- eine Vielzahl von zu treffenden Einzelentscheidungen / Lösungswegen,
- hohe Komplexität des Leistungsinhaltes,
- kein standardisiertes Verhalten der Beteiligten,
- die Kombination mehrerer / verschiedener Fachgebiete,
- die Vereinigung unterschiedlicher Interessen zu einer Lösung,
- Projektgröße,
- die Vielfalt der Besonderheiten,
- die Anzahl der Bauteile, Funktionsbereiche, unterschiedliche Inhalte,
- die Anzahl der Beteiligten in Planung, Bauleitung (Objektüberwachung),

- die Anzahl der Dokumente, der Zwischenergebnisse, der LV-Positionen,
- die Anzahl der Bearbeitungsphasen, Koordinierungsrunden,
- eine erst nach Vorliegen von Lösungskonzepten mögliche und mehrstufige Koordinierung der Nutzer, dazu die Reaktion des Bestellers auf die Lösungen
- mehrere Optimierungsphasen,
- unklare Risikoverteilungen,
- etc.

Die Einordnung der Beschreibbarkeit von Architekten- und Ingenieurleistungen könnte anhand einer Punktebewertung vorgenommen werden, die mit nachstehenden Parametern erarbeitet wird:

- (A) Komplexität der Projektorganisation:** Mehrzahl von Auftraggebern, Nutzern, Planer, ausführenden Firmen, Aufrechterhaltung des laufenden Betriebes, Umbau im Bestand, etc. Wenn fachkundige Bewerber anhand der (auch konkreten) Aufgabenstellung nicht die gleiche Vorstellung von den zu setzenden Arbeitsschritten, Zwischenergebnissen, der erforderlichen Zahl, der Zeit und der Qualität des einzusetzenden Personals haben müssen.
- (B) Vielfalt der Besonderheiten in den Projekthaltungen:** schwierige Anlagenverhältnisse, Kombination unterschiedlicher Produktionsbereiche ./ standardisierte Herstellung; auch Anzahl der Bauteile, Realisierungsetappen, Vielschichtigkeit der Aufgaben, notwendige Beiträge des AN zur künftigen Lösung. Nutzerkoordination am Wege der Lösungsfindung zB. wenn Nutzer einer Lösung erst in Etappen zustimmen (werden) müssen.
- (C) Risiko bei Projektrealisierung:** Projektabwicklungen mit hohem Innovationsgrad oder Risikopotential, Denkmalschutz, Arbeit mit Kostendeckel, neue funktionale Lösungen, aber auch Vergabeentsprüche, Ausschreibungswiederholungen, Bürgerinitiativen, UVPs etc., solche Mehrfachoptimierungen sind im einzelnen nicht prognostizierbar und erfordern zur Vermeidung situative Kompetenz, die sich der vorherigen Beschreibbarkeit entzieht.
- (D) Anzahl der Bearbeitungsphasen:** Umfangreiche Einzelbearbeitungsschritte (Teilleistungen, Leistungsphasen) mit hohem Konfigurationseinfluss der Investoren/Nutzer oder Möglichkeit standardisierter Umsetzung ohne Anpassungsbedarf.
- (E) Wiederholte Projekttypen:** Projekte mit hohem Unikalitätsgrad, hoher Innovations- und Entwurfsqualität oder Projekte mit argumentierbarem Wiederholungsfaktor (Standardprojekte).
- (F) Routinefaktor:** Eingespieltes Team Auftraggeber + Auftragnehmer oder Auswahl aller Beteiligten durch getrennte Verfahren, Zusammenarbeitsfähigkeit und -routine (softskills), Vertrauen und Projektarbeitsroutine, zB. aus bereits absolvierter gemeinsamer Arbeit.

Für diese Kriterien kann ein zugeordnetes Punktemodell bereitgestellt werden, das es Planern ermöglicht, Argumente für die Beschreibbarkeit / Nichtbeschreibbarkeit notwendiger Planungsleistungen zu entwickeln. Diese Bewertungsmethode stellt einen Fortschritt bei der Plausibilisierung des Leistungswettbewerbs dar, da selbst einfache Berechnungen meist überzeugender sind, als bloße Behauptungen.

#### IV. Doppelte Asymmetrie

Planungsleistungen sind nach Ableitung aus Kapitel III im Wesentlichen als **nicht beschreibbar** zu qualifizieren:

- das heißt, dass beide Vertragsschließenden (AG + AN) vor der interaktiven, gemeinsamen Arbeit die künftige Lösung, also die reale technische Ausformung nicht kennen können.

Anders als beim Kauf fertiger Produkte kann der Planer seine Leistung erst nach dem „Verkauf“ (Vertrag) erbringen und dies auch nur unter **qualifizierter Mitwirkung** seines Auftraggebers (in der späteren Realisierung unter qualifizierter Mitwirkung der Bauunternehmer).

Aus der Annahme, dass der Auftraggeber vorher nicht weiß, was der Planer nachher tun wird, entstehen für den AG mehrere Probleme:

- wenn ich nicht weiß, was er tut, dann zahle ich besser nur die Hälfte, damit ...
- ich will alles doch alles ganz einfach, das erzwingen Sie, in dem ich weniger bezahle ...
- wenn ich den Besseren nicht vom Guten unterscheiden kann, dann ist der Billigste auch gut genug.

Die **Ungleichheit der Information** (*Asymmetrische Information nach Akerlof / Stiglitz*) wirkt aber auch in die andere Richtung, vom **Auftraggeber auf die Planer**. Filtert man individuelle Erwartungen aus der Projektarbeit heraus, sieht man reale Probleme für Architekten und Ingenieure:

- der Auftraggeber wirkt nicht ausreichend in der Projektarbeit mit,

- der Auftragnehmer weiß bei Vertragsabschluss nicht, wie der AG sich während der Projektarbeit verhalten wird. Die erlebte Differenz zwischen Bestell- und Annahmekompetenz kann den Aufwand in der Planerarbeit verdreifachen(!),
- das Wechselspiel zwischen überzogenen Forderungen, Kündigungsdrohungen, Einsatz unangemessener Machtmittel kann zu Blockaden in der Projektarbeit führen,
- während das Einholen von Informationen über die Qualifikation von Architekten und Ingenieuren sogar in der VOF geregelt wird, gibt es für die Einschätzung künftiger Auftraggeber (noch) keine Prüfroutine. Fachliche Eignung, das Wissen um die Projekterfahrung, das Einschätzen des Projektarbeitsverhaltens sind aber für Planer dominant aufwandsbestimmend.

Für Planer könnte dies infolge bedeuten, dass die bisherigen Stellschrauben des Honorars, nämlich

- **Honorarzonen**, mit Bezug auf die unterschiedlichen Anforderungen, im Wesentlichen der Gebäudearten,
- **anrechenbare Herstellkosten**, also Bauteile, die der Planer plant oder überwacht,

um weitere Parameter ergänzt werden müssen, die aus heutiger Sicht wesentliche Aufwandsfaktoren darstellen, die historisch aber nie objektiviert wurden:

- Komplexität der Bauherrnorganisation,
- Komplexität der Projektorganisation,
- Vielfalt der Besonderheiten in den Projektinhalten, zB. Anteil Haus- u. Sondertechnik, und zwar nicht nur honorar*mindernd*, sondern bezogen auf erhöhten Koordinationsaufwand auch honorar*mehrend*,
- Arbeit unter strengen Termin- und Kostenvorgaben, Optimierungen,
- Leistungsteilung innerhalb der Planung,
- Unterbrechungen, Verzögerungen, Leistungsstörungen.

Die Ungleichheit der Information wirkt aber auch vom Auftraggeber in Richtung Baufirmen! Eine der Reaktionen der Bauwirtschaft auf diese Asymmetrie ist **methodische Angebotsselektion**, mit der „unangenehme“ AGs schon vor Bearbeitung des Angebotes mit höflichen Absagen bedient werden.

### Asymmetrische Information – HOAI

Die Schöpfer der HOAI setzten einen „kundigen“ Auftraggeber voraus, der notwendige Fachkompetenz zum Führen eines Bauprojektes und eines Planungs- und Bauteams einbringt. Unter dieser Prämisse konnte der Staat eine Vergütungsregelung (bzw. „Sammelvertrag“) schaffen, die nicht nur für staatliche Projekte gilt, sondern auch den Konsumentenschutz im privaten Sektor sichert. Bisher haben weder Planer noch Bauherren ein besseres System geschaffen. Die HOAI war immer ein unangreifbarer Ersatz für die individuelle Spezifizierung jeden Projekts.

## V. Zusammenhang von Qualität und Preis

Wettbewerb in allen Lebensbereichen und Verbraucherschutz sind derzeit politisch gerne eingesetzte Schlagworte, nicht aber zugleich auch Quelle sachgerechter Aktivitäten. Dort, wo kein Unterschied zwischen den zwei wesentlichen Begriffen **Preiswettbewerb** und **Leistungswettbewerb** erkannt wird, verwundert es nicht, wenn Honorarordnungen als „wettbewerbs“feindlich gesehen werden. Es gilt also, die Begriffe differenziert und strategisch richtig zum Einsatz zu bringen.

Beide Konkurrenzverfahren haben ihre eigenen Maßstäbe:

- dem **Preiswettbewerb** genügt in der Regel das Zählen, weil der Wert dem konkreten Produkt innewohnt oder kalkulierbar im Angebotspreis ausgedrückt werden kann. Die Produkte der Bieter müssen identisch sein. Die Produktqualität ist nicht Vergleichsgegenstand, sie wurde bereits vor dem Verfahren exakt definiert. Diese Tatsache erlaubt den Bietern ihre Produktionsmittel so zu optimieren, damit der **Preis als alleiniges, wesentliches Vergabekriterium** zur Entscheidung führen kann,
- **Leistungswettbewerb** bedeutet, dass man nicht den Preis der konkurrierenden Planungsvorschläge (Planungsbüros), sondern deren, nur für Fachleute ablesbare, **inhaltliche Qualität** vergleicht. Dabei soll der Preis des Planungsvorschlags (prognostizierbarer Gesamtpreis), durchaus in die Entscheidungsfindung einfließen. Der Preis der geistigen Leistung muss aber für alle Bewerber – zB. in Relation zu den Projektkosten – gleich sein, ermittelt auf Basis eines objektiven Instrumentes, wie zB. den Honorarordnungen (sonst Vergabeverstoß!).

Für beide Verfahrenswege liegt die Schlüssigkeit im Vermeiden vergleichsaufhebender Kriterien: entweder **Produktqualität** oder „**identischer Preis**“. Ein schlüssiges Verfahren darf nur einen Vergleichspunkt enthalten. Eine Vermischung würde zur Beeinträchtigung der Produktqualität führen, da das fehlende Preislimit nach unten nur durch Leistungsreduzierung kompensiert werden kann.

Planungsqualität entsteht durch einen stufenartigen Planungsprozess, bei dem die Anforderungen an ein Gebäude in mehreren Phasen, vertiefend, immer detaillierter durchgearbeitet werden. Dabei sind in jeder Phase andere Aufgaben zu berücksichtigen, die auf das Planungsziel fokussiert, ein funktionales, wirtschaftliches, gut gestaltetes Objekt entstehen lassen. Dabei wird vom Planer strategisches Vorgehen verlangt, das Stellen der richtigen Fragen. Dies setzt voraus, dass sich ein Planer auch fundiert genug mit der gestellten Aufgabe beschäftigen kann und dies setzt wiederum voraus, dass ihm die wirtschaftliche Basis dazu gegeben wird.

Weite Strecken der Architekten- und Ingenieurleistungen, wie intelligente Ausschreibung, durchdachte Vergabe, konsequente Abrechnung, Bauleitung bestehen vorrangig aus Treuhandleistungen, das Vertreten der Standpunkte des Auftraggebers durch

- hohen Einsatz in der Nachtragsabwehr,
- vertiefte Angebotsprüfung,
- qualifizierte Kenntnis von 1.200 Seiten Kommentar der VOB,
- vollständige Rechnungsprüfung, etc.

Diese wichtigen „Leistungsreserven“ sind vielen Auftraggebern suspekt. 40% nicht kontrollierbaren Honorars passt nicht in die Welt von Quartalsberichten.

Sparen ist, mit wenigen Ausnahmen, heute zu einem Reflex geworden. 30 % Einsparung beim Architektenhonorar reduziert die Gesamtkosten eines Objekts um 1 %, bewirkt aber zB. 5-10 % Nachträge zu den Gesamtkosten, weil Kraft und Ressourcen für die Abwehr dieser Claims fehlen.

## VI. Zusammenhang von Vergabeart und Vergütung

Der Gegenstand der Vergabe bei Preiswettbewerben muss überprüfbar sein und von allen Bewerbern zwingend gleich (global) verstanden werden. Dies ist bei geistigen Leistungen praktisch nie der Fall.

Bauplanung, Berechnung und Bauüberwachung ist ein Gesamtwerk, das

- nicht nur fachorientierte Interaktion zwischen Auftraggeber und Planern erfordert, sondern vielmehr,
- eine mehrere Fachgebiete umfassende Interaktion (Integration und Koordination) der Planer untereinander.

Daher der Versuch über den **Weg der Falsifizierung** am Beispiel eines verwandten Modells: Österreich hat 1991 den Weg der Verbindlichkeit der Tabellenwerte verlassen. Im Bereich der Fachplanung Gebäudetechnik wurde am raschesten der Preiswettbewerb durchgesetzt. Heute ist beobachtbar, dass kaum noch ein qualifiziertes Gebäudetechnikbüro für Aufgaben über dem Niveau Wohnbau zu finden ist. Die Folgen sind extreme Probleme in der Abwicklung komplexer Projekte, aggressive Claims der ausführenden Firmen, geringe Verteidigungsfähigkeit zu den Systemen der TGA, oft verdoppelte Kosten in der Ausführung.

Die Marktpflege der Auftraggeber hat versagt. Der falsche Weg begann mit dem Zusammenlegen der getrennt zu vergütenden Planergewerke. Damit verbundene höhere Bemessungsgrundlagen ergaben für die dennoch weiter notwendige Einzelbearbeitung durch die Degression am Ende zu geringe Honorare. Erste Misserfolge führten in die Negativspirale. Teilweise vergab man Planungen zu 30 % der Sollhonorare (= 2% der Gewerkekosten) und zahlte im Gegenzug 150-200 % der budgetierten Gewerkekosten an die ausführende Seite.

Mittlerweile ergreift diese Qualitätserosion auch Architektenleistungen mit Auswirkungen auf den Substanzwert der Immobilien. Die **Qualitätsreduktion bei Anwendung des Preiswettbewerbs** ist erkennbar. Für die generelle Qualitätsarbeit in der Planung ist mittelfristig ein erhöhter Ressourceneinsatz notwendig, um Ausbildungs- und Anreizdefizite, mangelndes Wissensmanagement der letzten Jahre auszugleichen und eine Qualitätssteigerung in diesen Dienstleistungsberufen zu bewirken.

**Leistungswettbewerb** ist auch bei Ingenieurvergaben (also ohne Gestaltungswettbewerb) gut organisierbar, wenn **fachliche Kriterien** angewandt und für die Beurteilung der angebotenen Preise die Bandbreiten einer konsensualen Honorarordnung zur Verfügung stehen.

## VII. Vorteile / Nachteile des Geschäftsmodells der HOAI

Veränderbarkeit von Planung und laufender Bauausführung ist im Bauvertragsrecht und im Modell der HOAI verankert:

- in LPH 2 (Vorentwurf) werden Varianten verlangt, weil die optimale Lösung nicht gleich beim ersten Wurf, jedenfalls nicht ohne interaktive Diskussion differenzierter Lösungsvorschläge entschieden wird,

- VOB-Verträge sind (in Grenzen) offen in Bezug auf Bestellmengen, Regieleistungen. Es gibt ein Änderungsrecht des Auftraggebers während der Ausführung.

Wenn also die Planung bis zur Vergabe nicht 100%ig sein kann, weil der Auftraggeber noch während der Auftragsabwicklung mit den ausführenden Firmen die Freiheit der Änderungen braucht, wird man

- umso leichter die Nicht-Beschreibbarkeit der Planung verstehen,
- umso klarer erkennen, dass die Vertrauensbindung der Leistungsbilder und deren Honorierung (gefunden über den Leistungswettbewerb) wesentliche Bedeutung für Auftraggeber und Planer haben müssen,
- umso klarer sehen, dass die Hypothese eines Preiswettbewerbs für Planungsleistungen deswegen falsch sein muss, weil die Sollbestimmung der Vertragsleistung für Planer nur mit dem gemeinsamen Willen zu einem Geschäftsmodell erfolgen kann.

Das Geschäftsmodell der HOAI, praktiziert in Deutschland, wird mit anderen Ländermodellen verglichen:

<b>Dänemark</b> Markt beherrschend: General Contractors, Aufschläge (i.Vgl. zu Dtl.): 30-35%
<b>Frankreich</b> Markt beherrschend: Generalunternehmer, Planer zurückgedrängt auf Vorentwurf/Entwurf
<b>USA</b> Architekten arbeiten häufig als General Contractor mit entsprechenden Aufschlägen für Wagnis und Gewinn, Planungskosten „verschwinden“ in Baukosten
<b>Österreich</b> Honorarordnung aufgehoben, derzeit wird ein Honorarinformationssystem mit Stundenaufwandswerten aufgebaut.

Aus dem Stundenaufwands-System, das in Österreich etabliert werden soll, können bereits einige positive wie negative Erkenntnisse abgeleitet werden:

- + argumentative „Aufrüstung“ der Planer, offensivere Darstellung aller Planungsprobleme im Verhandlungsverfahren,
- + bessere Argumente für eine notwendige Anhebung der Vergütung bei Projekten unter 5 Mio. €,
- Statistik als „Nachweis“ des Aufwands zeigt große Schwankungsbreite,
- Probleme in der Leistungsrechnung für kleine Büros, um die Stundenaufwandswerte aus den Formeln (Tabellenersatz) richtig zu hinterlegen,
- Probleme in der Kostenrechnung, um aus den Steuerbilanzen die richtigen (personenbezogenen) Stundensätze zu ermitteln,
- + deutlicher Anstieg der diskutierten Stundensätze auf Mittelwerte von 90 €/h, gegenüber früher genannten (emotionalen) Werten von ca. 40 - 65 €/h (Kostenwahrheit!),
- tatsächlich verrechenbare Projektstunden für Bauprojektarbeit (über mehrere Jahre hin) sind für Auftraggeber und Planer extrem schwer einzuschätzen,
- Vergleiche mit betriebswirtschaftl. Budgetierungsmethoden (zB. der IT Branche) zeigen Aberrationen von 100 % für Projekte mit 1 Jahr Laufzeit (mittlere Bauprojekte dauern aber auch 5 oder mehr Jahre),
- kein Ansatz für notwendige Akquisitionsarbeit/Wettbewerbe, diese machen 5-10% der Bürokosten aus,
- kein Anreiz zu wirtschaftlicher Optimierung in den Büros, die Stunden werden strategisch verbraucht,
- das Organisationsmodell hat keine deutliche Pflicht zu Integration und Koordination der Fachplanerleistungen, diese haben kein schnittstellenfrei dazupassendes Honorarinformationssystem für TWPL, TGA, Medizintechnik; sie verwenden die „alten“ HOs weiter.

### Worin liegen nun die Vorteile / Nachteile einer Honorarordnung?

Eine Honorarordnung, egal für welchen Berufsstand, konkretisiert Leistungen und stellt für deren Entlohnung, einen regelhaften Bezug zwischen Leistung und Preis her. Eine solche Regelung kann nicht alle jemals auftretenden Fälle abdecken, sondern nur versuchen, die Diversität auf den kleinsten gemeinsamen Nenner zu bringen. Für die breite Masse der Projekte wird sich ein angemessenes auskömmliches Honorar ergeben. An den Rändern, nach oben wie nach unten, können Verzerrungen auftreten.

Betrachtet man das Berufsleben eines Architekten, stellt man bei der Nachkalkulation aller seiner ausgeführten Projekte fest, dass bei jedem Projekt der Gewinn differiert bzw. bei einigen Projekten das erzielte Honorar nicht auskömmlich war und ein Verlust entstanden ist. Im Idealfall sollten entstandene Verluste durch Gewinne aus anderen Projekten ausgeglichen werden, eine übliche Geschäftspraxis.

Vorteile der HO für Auftraggeber:

- Information über Leistungsinhalte, Abläufe, Honorierung, Gewährleistung, Haftung
- aufwandsadäquate Honorierung, Mindest- und Höchstthonorar
- Rechtssicherheit

Nachteile der HO für Auftraggeber:

- Intransparenz, Unübersichtlichkeit
- Kopplung des Honorars an Baukosten

Vorteile der HO für Auftragnehmer:

- Leistungsbild gibt Betriebsorganisation vor
- Existenzminimum

Nachteile der HO für Auftragnehmer:

- zu viele Auslegungsmöglichkeiten (opulenter Kommentar)
- Einschränkung des Verhandlungsspielraums beim Honorar
- Kopplung des Honorars an Baukosten
- Honorarordnung „verdeckt“ den wahren Wert von Planungsleistungen

Nachteile der HO für Auftraggeber und Planer:

- mangelnde Reflexion und Fortschreibung

## Synthese

Dort, wo die Planungswirtschaft kein vergleichbares interaktives Geschäftsmodell entwickelt hat und mit deutlich geringerer Bearbeitungstiefe arbeitet,

- übersteigen Kosten und Gewinne der Ausführenden deutlich vergleichbare Werte in Deutschland,
- fällt die gebaute Qualität deutlich ab,
- sind die Overheadkosten (des GU) mit 20-35% deutlich höher als die Planungskosten LPH 3-8 mit 11-13%.

Partnerschaftsmodelle (PPP, GMP) werden von der Bauwirtschaft forciert, um früher in Projekte einzusteigen und die noch nicht erzielte Planungsschärfe (und damit konkrete Sollvorgaben) für sich zu reklamieren und wirtschaftlich zu nutzen. Ein Interesse, das für die Bauwirtschaft legitim ist, soll doch versucht werden, die eigenen Gewinne denen der internationalen Konkurrenz anzugleichen.

Die Entscheidung zur weiteren Entwicklung oder zum Verlassen des Geschäftsmodells HOAI ist eine politische, sie sollte mit qualifizierten Argumenten offen herausgearbeitet werden.

Die Planungswirtschaft muss jedoch auf einen eventuellen Paradigmenwechsel in Sphärenzuordnung, Treuhandvertretung, Interessenswahrung definitiv vorbereitet werden. Sie wird sich durchaus auf ein anderes Modell umstellen können, wenn Treuhandleistung nicht mehr gefragt ist.

## VIII. Weiterentwicklungsnotwendigkeit der HOAI

### CAD-Arbeit

Der Einsatz von CAD-Systemen hat gerade in der Ausführungsplanung nur (vermeintliche) Erleichterungen für die Planer gebracht. Manueller Aufwand beim Zeichnen und Ändern von Werkplänen wurde verringert. Die Aufsplitterung der Gewerke hat dies egalisiert.

Die eingesparte Arbeitszeit des Zeichners muss allerdings auch den Anschaffungskosten von Hard- und Software, Ausbildungskosten der Mitarbeiter, etc. gegenüber gestellt werden.

### Planungstiefe in der LPH 5

Die Erosion des handwerklichen Wissens auf den Baustellen führt unweigerlich dazu, dass Ausführungszeichnungen, Beschreibungen und persönlicher Einsatz der Objektüberwachung als Ausgleich dienen müssen. Das führt dazu, dass Ausführungspläne heute bei weitem mehr Angaben enthalten, als noch vor 20 Jahren. Der Ausführungsplanung kommt so eine noch größere Bedeutung in der Gesamtplanung eines Bauwerks zu. Dies sollte in der %-Aufteilung der Honoraranteile der Leistungsphasen berücksichtigt werden.

### **(zu) stabile Baupreise seit 1990**

Die Baupreise in Deutschland waren von 1990 bis 2004 in etwa stabil. Die Bauwirtschaft hat ihre Kosten auf der Personalseite drastisch reduziert, indem hoch qualifiziertes Stammpersonal entlassen bzw. in Pension geschickt wurde. Dafür finden sich heute auf den Baustellen fast nur noch ausländische Leiharbeiter, die von einigen sprachkundigen Vorarbeitern/Polieren dirigiert werden. Selbst wenn diese Arbeiter ausgebildete Bauhandwerker in ihren Herkunftsländern sind, sind die dortigen Anforderungen oft nicht mit den Qualitätsvorgaben der VOB/C und den Normenansprüchen hiesiger Planungsvorgaben vergleichbar. Hierbei sind mögliche Sprachbarrieren noch nicht berücksichtigt.

Andererseits sind die Kosten für den Betrieb eines Planungsbüros (Personal, Mieten, Betriebsmittel) seit 1990 sehr wohl deutlich gestiegen. Da sich die erzielbaren Honorare jedoch an den Baukosten orientieren und diese quasi stagnierten, geht die Differenz zwischen Honorarumsatz und Einsatzkosten im Planungsbüro praktisch gegen Null.

Einsparungspotentiale, die die Bauwirtschaft freimütig umgesetzt hat, konnten nicht an die Planer weitergereicht werden, da vertiefte Plandarstellungen, LVs, OÜs zum Erhalt der VOB/C-Abnahmefähigkeit notwendig werden. Versuche, Planungsleistungen in Billiglohnländern zuzukaufen, scheiterten regelmäßig am zusätzlich notwendigen Aufwand für Qualitätskontrollen.

### **Projektorganisation**

Die Organisation der Projekte ist deutlich komplexer geworden, die Beachtung exzessiv gestiegener Rechts- und Normeninhalte ist im HOAI-Regelwerk aus 1977 nicht berücksichtigt.

### **Vorschläge zur Generalrevision**

- Aufwandserhebung, prozentuale Aufteilung der LPH, neue Tabellenwerte,
- abgestufte und vereinfachte Leistungsbilder für kleine Projekte,
- verbesserte Leistungsbilder für größere Projekte,
- „Entschärfen“ oder Aufgabe der Degressionstabellen (RifT), große Projekte sind aufwändiger, weil komplexer,
- verpflichtende, periodische Weiterentwicklung im Konsens,
- Wiederherstellen eines breiten fachlichen Verständnisses, Rückstellen der (EU)Rechtsdiskussion.

## **IX. Resümee**

Die HOAI entstand in den 1970er Jahren im Anschluss an *das Gesetz zur Verbesserung des Mietrechts und zu Begrenzung des Mietanstiegs, sowie zur Regelung von Ingenieur- und Architektenleistungen* vom 4.11.1971:

Art.10 § 1+2: Ermächtigung zu Erlass einer Honorarordnung für Ingenieure bzw. Architekten (...). Dabei ist den berechtigten Interessen der Ingenieure (bzw. Architekten) und der zur Zahlung der Honorare Verpflichteten Rechnung zu tragen (...)

Die aktuelle Finanzkrise zeigt deutlich, dass unregelmäßige Wirtschaft zu extremer Übersteuerung und herben Amplituden neigt. Das in Deutschland (und Österreich) gepflogene Modell der sozialen Marktwirtschaft hat immer versucht, diese Amplituden zu glätten. Dabei ist die HOAI ein besonders gut gelungenes Beispiel für die Regelung komplexer, teilweise unausgesprochener Beziehungen zwischen Wirtschaftspartnern. Gerade auch mit Bezug auf die VOB/C war sie ein Garant für Qualität und Nachhaltigkeit von Immobilien.

Der Ruf nach neuen Regelungsmechanismen für den Finanzmarkt zeigt deutlich, wo die Chancen für die HOAI als Instrument der Vertrauensbildung liegen können.

Der Gesetzgeber kann erkennen, dass

- übertriebener Wirtschaftsliberalismus nicht in allen Bereichen positive oder nachhaltige Wirkungen zeigt,
- ein wesentlicher Faktor der Stabilität des Volksvermögens die Werthaltigkeit der Immobilien ist,
- die Schaffung von leistbaren Wohn- und Geschäftsräumen noch immer im strategisch öffentlichen Interesse liegt und zu diesem Zweck das Treuhandmodell der HOAI bessere und ausgewogenere Ergebnisse zeitigt,
- die angemessene Fortschreibung und Weiterentwicklung der HOAI nicht nur im Interesse der direkt Betroffenen, sondern im Interesse des öffentlichen Wohls liegt.

Hans Lechner, Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Architekt  
Graz, im Februar 2009

Daniela Stifter, Dipl.-Ing. (FH) Architektin  
Wien, im Februar 2009