

ARGUMENTATIONSHILFEN ZUR VERHANDLUNG VON BAUPLANUNGS-AUFTRÄGEN

Stand: Januar 2021

Liebe Kammermitglieder,

seit Jahren kämpft unsere Kammer, gemeinsam mit den in der Bundesingenieurkammer vertretenen anderen Länderkammern sowie den im AHO (Ausschuss der Verbände und Kammern der Ingenieure und Architekten für die Honorarordnung e.V.) beteiligten Ingenieur- und Architektenkammern und Fachverbänden, um die Anerkennung unseres Berufsstandes und insbesondere um eine angemessene Honorierung von Planerleistungen.

Leider ist immer wieder festzustellen, dass es – nicht zuletzt durch die europäische Globalisierung – Bestrebungen gibt, unsere bewährte Honorarordnung HOAI abzuschaffen und die Vergütung der permanent gestiegenen Anforderungen an Ingenieur- und Architektenleistungen immer mehr dem „Freien Markt“ zu überlassen und möglichst zu reduzieren.

Unser seit 1995 bestehender Honorar- und Vertragsausschuss (HVA) versucht, diesen Bestrebungen entgegen zu wirken und unseren Kammermitgliedern in ständiger Zusammenarbeit mit dem Vorstand sowie den MitarbeiterInnen der Geschäftsstelle konkrete Hilfestellungen durch Beratung und bereitgestellte Arbeitshilfen zu vermitteln. Im Folgenden sollen dazu weitere Empfehlungen gegeben werden.

Aus der Vielzahl bearbeiteter Anfragen zu aufgetretenen Konflikten können zusammenfassend folgende

Schwerpunktsachen für Honorarstreitigkeiten genannt werden:

- Planungen ohne schriftlichen Auftrag bzw. ohne konkrete schriftliche Vereinbarung
- Unvollständige Planerverträge insbes. Festlegung beidseitiger Verpflichtungen
- Unzureichende Vorgaben (Baubedarfsplanung) bzw. Mitarbeit der Auftraggeber
- Nichteinhalten der schrittweisen Planung gemäß Leistungsphasen 1-9 HOAI
- Fehlende Fortschreibung der Vereinbarungen bei Änderung von Leistungsinhalten und Bearbeitungsfristen
- Planer-Schlechtleistungen z.B. unrealistische Kostenermittlungen oder deren exakte Fortschreibung in den Leistungsphasen, Nichterfüllung verpflichtender Grundleistungen
- Fehlerhafte Honorarabrechnungen

Zur Vermeidung vorgenannter Streitfälle geben wir folgende

Empfehlungen zur Auftrags- und Vertragsverhandlung:

1. Verhandeln Sie auf Augenhöhe nach dem Grundsatz „Gutes Geld für gute Arbeit“! Auftraggeber (AG) können mit Recht eine hochwertige Facharbeit verlangen, wenn sie ein angemessenes Honorar zu zahlen bereit sind. Überzeugen Sie Ihren potenziellen AG davon, dass die gewünschte Leistung auch adäquat zu den üblichen Marktpreisen (BGB § 632) zu vergüten ist sowie für deren hochwertige Bearbeitung auch eine ausreichende Bearbeitungszeit einzuräumen ist!

Die Strategie Ihrer Argumentation müssen Sie nach dem Wissenshorizont Ihres Verhandlungspartners ausrichten. Das wäre vorher zu recherchieren und entsprechend zu konzipieren.

Angestellte öffentlicher AG vergleichen oft Ihre Honoraranforderungen mit ihrem eigenen Gehalt, was hier natürlich völlig irrig ist. Dazu sollten Sie Ihre eigenen betriebswirtschaftlichen Berechnungen als Diskussionsgrundlage verwenden. Eine kontinuierliche Berechnung zur Wirtschaftlichkeit Ihres Büros halten wir für unumgänglich! Hierzu stehen ausreichend Arbeitshilfen zur Verfügung, z.B.:



- BBIK-Merkblätter, veröffentlicht in unserer Internetseite unter www.bbik.de > Startseite > Informationen > Publikationen > Arbeitshilfen > Honorarrecht
Merkblatt 01 Angemessene Stundensätze für ingenieurtechnische Leistungen im Bundesland Brandenburg
02 Sachverständigenvergütung nach JVEG im BL Brandenburg
03 Angemessene Stundensätze für restauratorische Leistungen im BL Bbg.
Analog zu 01 und 02 finden Sie hier auch die Merkblätter für Berlin sowie den „Stundensatzrechner“ des AHO
 - Planerbüro-Kennzahlen unter www.pep-7.de
 - Leistungsbilder und Vergütungsrichtlinien für „Besondere Leistungen“ in den sogenannten „Grünen AHO-Heften“ ; abrufbar über www.aho.de > Schriftenreihe
 - Zeitschrift „Planungsbüro professional“ (darin u.a. auch Mustervertragsempfehlungen!) beziehbar über Abo beim Institut für Wissen in der Wirtschaft Würzburg www.iww.de
2. Mit der Unverbindlichkeitsfestlegung der Honorartabellenwerte für Grundleistungen nach der bisherigen HOAI-Fassung ab 01.01.2021 wird es umso wichtiger, vor Beginn von Planungsarbeiten objektbezogene Vertragsvereinbarungen schriftlich zu fixieren (mit beidseitiger Unterschrift der Bevollmächtigten!), die die beiderseitigen Leistungspflichten klar, unmissverständlich und umfassend beinhalten. Hierzu können weiterhin die Regelungen und Leistungsbilder der HOAI als rechtssicherer Rahmen von den Vertragspartnern benutzt werden. Die HOAI wurde seinerzeit im Prinzip von Auftraggebern (AG) und Auftragnehmern (AN) gemeinsam entwickelt, um im gegenseitigen Interesse den Rahmen für geschuldete Leistungen und deren Vergütung planbar und allgemeingültig zu regeln. Checklisten für vertragliche Vereinbarungen wurden in Form von Musterverträgen vielfach veröffentlicht – sie sind jetzt allerdings nach der HOAI-Fassung 2021 zu aktualisieren. Bei Verwendung von Musterverträgen ist aber unbedingt zu beachten, dass jede neue Planungsleistung i.d.R. als Unikat anzusehen ist. Damit müssen konkrete Vereinbarungen stets vorhabenbezogen differenziert formuliert werden. Wir empfehlen dazu besonders Folgendes:
- Klären Sie zu Verhandlungsbeginn möglichst umfassend die Wünsche des AG hinsichtlich funktionellen, soziokulturellen, gestalterischen, ökologischen, ökonomischen und zeitlichen Zielen. Hierzu bietet sich die DIN 18205 „Bedarfsplanung im Bauwesen“ als Arbeitshilfe und Checkliste an. Kann der AG die Dokumentation einer Bedarfsplanung nicht vorlegen, könnten Sie diese als besondere Vorleistung anbieten und vereinbaren. Bei überschaubaren kleineren Bauvorhaben könnte evtl. auf eine Dokumentation Bedarfsplanung verzichtet werden. Die grundsätzlichen Anforderungen des AG sollten dann aber durch beidseitig unterzeichnete Besprechungsprotokolle festgehalten werden. Ihre Mitwirkung daran wäre jedenfalls als „Besondere Leistung“ einzustufen und (pauschal oder nach Zeitaufwand) vergütungspflichtig!
- 3 -
- Vermeiden Sie möglichst Pauschalvereinbarungen und z.B. unbedingt Ihre Leistungspflicht pauschal nach Leistungsbildern aus der HOAI anzugeben! Diese Leistungsbilder beinhalten die allgemein maximal notwendigen Grundleistungen für die einzelnen Planungsabschnitte. Für konkrete Bauvorhaben müssen daraus nicht alle Teilleistungen für den Werkerfolg erforderlich sein bzw. kann der AG daraus auch nur einzelne Teilleistungen beauftragen.



Daneben können gewünschte Planungsleistungen auch über die verpflichtenden Grundleistungen hinaus erwünscht werden und wären dann gesondert zu vergüten!

- Versuchen Sie die phasenweise Beauftragung bzw. Planungsabwicklung nach HOAI zu vereinbaren. Nach den Leistungsbildern der jeweiligen Leistungsphasen 1-9 sind die vorhabenbezogenen erforderlichen Leistungen auszuwählen und zu vereinbaren. Die schrittweise Abarbeitung dieser Leistungsphasen, die aufeinander sinnvoll aufbauen, trägt wesentlich zur Qualitätssicherung bei. Gleichzeitig gewährleistet sie den fortlaufenden Informationsaustausch zwischen AG und AN zum Planungsstand und den fortgeschriebenen Realisierungsbedingungen, insbesondere der Kostenentwicklung.

Planungsleistungen sind geistig-schöpferische Tätigkeiten, deren Ergebnisse nur schrittweise qualitativ und quantitativ immer detaillierter beschreibbar sind. Entgegen dem Kauf von Handelsgütern sind hier zu Planungsbeginn die endgültigen Lösungen und Kosten noch nicht bekannt. Sie ergeben sich erst mit fortschreitender Bearbeitung.

- Erfassen Sie täglich die Arbeitsleistungen der am Objekt planenden Mitarbeiter Ihres Büros auf Zeiterfassungsformularen und führen Sie Tagebuch über die Vertragsabwicklung. Sie schaffen sich damit Argumentationsgrundlagen für Nachverhandlungen zu Vertragsnachträgen (Fristen- Kosten- und Honoraränderungen). Alle gewünschten oder erforderlichen Leistungsänderungen sollten selbstverständlich schriftlich festgehalten werden einschl. der daraus möglicherweise entstehenden zeitlichen, Baukosten- und Honorarveränderungen. Entsprechendes ist unbedingt durch gegenseitige Unterschriften zu bestätigen.

Mit dem aktuell ab 01.01.2021 entfallendem verbindlichem Honorarpreisrecht ist es umso wichtiger – teilweise existenzentscheidend – dass Planer*innen jetzt ihre Leistungen noch selbstbewusster als bisher verkaufen. Sie müssen Ihre AG davon überzeugen, dass die anzustrebende Qualität der beauftragten Planungen auch ihren Preis hat und dass bei wettbewerblichen Auftragsvergaben nach Dumpingpreisen AG wie AN nur verlieren!

Unser Honorarausschuss steht Ihnen weiterhin bei Bedarf zur Beratung Ihrer diesbezüglichen Anfragen zur Verfügung.

Die Mitglieder des Honorar- und Vertragsausschusses

