

Aus gegebenem Anlass wollen wir in dieser Kurzfassung eine Grundsatzinformation voranstellen.

Die GHV vertritt weder die Interessen der Auftragnehmer, noch die der Auftraggeber von Architekten- und Ingenieurleistungen. Das Gutachten analysiert den vorliegenden Entwurf der HOAI nur aus „handwerklicher“ Sicht. Die Darlegungen sollen nicht darstellen, welche Folgen sich aus dem Referentenentwurf für Auftragnehmer und Auftraggeber ergeben oder ergeben könnten, wenngleich erkennbar wird, dass der Referentenentwurf in der vorliegenden Form eine Vielzahl von Unsicherheiten für Auftraggeber und Auftragnehmer mit sich bringt. Auch der politische Wille, der hinter dem Referentenentwurf steht, wird nicht bewertet. Dies ist Sache der Interessenvertreter, die ihre Meinungen schon verschiedentlich zum Ausdruck gebracht haben.

## Kurzfassung des Sachverständigengutachtens der GHV zum Referentenentwurf zur 6. HOAI-Novelle

Die GHV nimmt entsprechend ihrer Vereinssatzung aus neutraler sachverständiger Sicht zum Referentenentwurf zur 6. HOAI-Novelle Stellung. Das umfassende Gutachten ist auf der Homepage der GHV unter [www.ghv-guetestelle.de](http://www.ghv-guetestelle.de) verfügbar.

### Vorbemerkungen:

Dem Gesetz zur Regelung von Ingenieur- und Architektenleistungen von 1971 sowie dem Erlass der HOAI liegt die Idee der Bundesregierung, der beteiligten Länder und des Berufstandes zu Grunde, den Leistungswettbewerb unter den Architekten und Ingenieuren unter gleichzeitiger Begrenzung des Preiswettbewerbs zu fördern. Auch die Feststellung des Gesetzgebers (siehe Plenarprotokoll 10/86 des Deutschen Bundestages vom 21.09.1984) lautet in diesem Zusammenhang:

*„... dass der von uns gewollte Qualitätswettbewerb bei Architekten und Ingenieuren nicht durch einen ungezügeltten Preiswettbewerb ersetzt wird.“*

### Preis- statt Leistungswettbewerb

Nach dem Schreiben des BMWi soll mit der neu gefassten HOAI der Wettbewerb gefördert und Bürokratieabbau vorangetrieben werden. Welche Art dieser Wettbewerb sein soll, ergibt sich aus dem dritten Satz des Schreibens, wonach mit der neuen HOAI eine „höhere Honorarflexibilität“ erreicht werden soll. Dies bedeutet eine Erweiterung des Preiswettbewerbs. Der vorliegende Entwurf zeigt dies insbesondere durch:

1. Reduzierung des Anwendungsbereichs der HOAI durch die Reduzierung der verordneten Tafelwerte, Leistungsphasen und Leistungsbilder.
2. Verzicht auf die Verordnung von Honoraren beim Planen und Bauen im Bestand.

3. Vereinbarung von Baukosten als Honorargrundlage bei Vertragsabschluss.
4. Verzicht auf die zahlenmäßige Gewichtung der Kriterien zur Bewertung der Honorarzonen.
5. Verzicht auf die Definition wesentlicher Begriffe wie z. B. der „Technischen Ausrüstung“.

### **Begrüßenswerte Ansätze**

Der Referentenentwurf zeigt einige Ansätze, die zur Vereinfachung der HOAI beitragen. Diese Vereinfachung ist dort gegeben, wo auf sämtliche Regelungen verzichtet wird, bei denen kein konkretes Honorar verordnet wird, so auch auf eine Verordnung zur Honorierung von Besonderen Leistungen. In gleicher Weise vereinfachend wirken der Verzicht auf die Verordnung von Stundensätzen und der Verzicht auf die bei Auftragserteilung zu treffende Vereinbarung der Art der Nebenkostenerstattung.

### **Bürokratieabbau**

Die GHV nimmt an, dass der Bürokratieabbau nur teilweise erreicht wird. Einerseits wird die neue HOAI an einigen Stellen deutlich vereinfacht, aber es werden nicht alle Vereinfachungspotentiale genutzt. Andererseits ist zu erwarten, dass es wegen des notwendigen einheitlichen Verwaltungshandelns, wieder länder- und behördenspezifische Einzelempfehlungen zur Honorierung von Architekten- und Ingenieurleistungen geben wird, wie sie vor der Einführung einer bundesweit einheitlichen und umfassenden gesetzlichen Regelung existierten.

### **Asymmetrische Informationslage und Marktmacht**

Die Beibehaltung des Preisrechts bei niedrigen anrechenbaren Kosten wird mit dem Schutz des „unerfahrenen“ Bauherrn begründet. In diesem Marktsegment gibt es tatsächlich wegen der asymmetrischen Informationslage grundsätzlich eine Schieflage zu Gunsten der Planer. Vom Ordnungsgeber unberücksichtigt bleibt aber das Marktsegment mit hohen anrechenbaren Kosten. Dort gibt es eine Asymmetrie zum Nachteil der Planer durch die Auftraggebermacht. Ein Planer kann in der Praxis keine Honorarverhandlungen „auf Augenhöhe“ mit dem Auftraggeber führen, weil er auf das zukünftige Wohlwollen eines solchen Auftraggebers angewiesen ist.

### **Honorarerhöhung**

Der Ordnungsgeber beabsichtigt, die Honorare um 10 % zu erhöhen. Berücksichtigt man die einmalige Erhöhung der Honorare (in der 5. Änderungsverordnung 1996) seit 1991 um 5 % und der zu erwartende Zeitraum, in der die jetzige Erhöhung wirken soll, so ergibt sich eine Dauer von ca. 23 Jahren mit einer Gesamterhöhung von rd. 15,5 %, entsprechend rd. 0,67 % pro Jahr.

Die Erhöhung soll durch eine Höherbewertung der Teilleistungen der Leistungsphasen von bisher 100 % auf eine Summe von 110 % erfolgen. Eine Honorierung von 110 % erscheint nicht plausibel. Besser geeignet wäre es, die Honorare in den Tafelwerten zu erhöhen.

## **Tafelendwerte**

Der Verordnungsgeber reduziert die Endwerte der Honorartafeln und damit den Anwendungsbereich der HOAI auf rd. 20 % der bisher verordneten Werte. Damit sollen kleine und mittlere Büros auch weiterhin vor ruinösem Preiswettbewerb geschützt und größere Büros diesem Wettbewerb ausgesetzt werden.

Im europäischen Vergleich gibt es in Deutschland allerdings fast nur kleine und mittlere Büros. So sind in Holland und Frankreich Bürogrößen von mehreren tausend Mitarbeitern die Regel, während nach den Daten des Statistischen Bundesamtes 99,8 % aller deutschen Architektur- und Ingenieurbüros weniger als 100 Mitarbeiter haben. In sofern sind fast alle deutsche Ingenieurbüros von der Erweiterung des Preiswettbewerbs betroffen.

## **Deregulierung von Beratungsleistungen**

Der Verordnungsgeber führt eine neue Unterscheidung in den Architekten- und Ingenieurleistungen ein. Er definiert Planungsleistungen als geistig-schöpferische Leistungen, die etwas „Neues“ schaffen, während Beratungsleistungen als gutachterliche Leistungen definiert werden. In der 6. HOAI-Novelle sollen nur noch so definierte Planungsleistungen verordnet werden. Dabei werden die Leistungen ab Leistungsphase 6 nicht mehr zu den Planungsleistungen gezählt (z. B. Bauausführungsüberwachung) und auch nicht mehr die in den Teilen X bis XIII verordneten Leistungen.

Folgt man der Begründung des Verordnungsgebers müsste nach Ansicht der GHV die Leistungsphase 6 noch verordnet bleiben, weil erst in dieser der „kreative“ Prozess abgeschlossen ist. Hier erfolgt die Leistungsbeschreibung, die zum ersten Mal die Leistung so umfassend und erschöpfend beschreibt, dass ein ausführendes Unternehmen ohne umfangreiche Vorarbeiten Preise kalkulieren kann.

Nach Ansicht der GHV stellen die Leistungsbilder von X bis XII überwiegend kreative Leistungen dar und sind den Planungsleistungen und nicht den Beratungsleistungen zuzuordnen. Im Teil X ist die Planung der Thermischen Bauphysik (in der auch die neue EnEV einzustufen ist) verordnet, im Teil XI die Planung des Schallschutzes und der Raumakustik und im Teil XII die Planung der Gründung von Bauwerken.

## **Baukostenvereinbarungsmodell**

Der Verordnungsgeber will eine Abkoppelung der Honorare von den tatsächlichen Baukosten erreichen und führt dazu ein Modell ein, bei dem mit Vertragsabschluss Baukosten vereinbart werden, die dann dem Honorar zu Grunde liegen sollen.

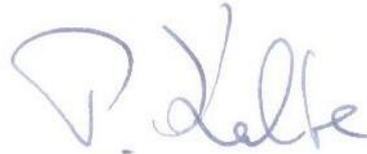
Nach Einschätzung und Erfahrung der GHV sind die Parteien bei Vertragsabschluss grundsätzlich nicht in der Lage, zuverlässige Aussagen über die endgültig zu erwartenden Baukosten zu treffen. Zu einem so frühen Zeitpunkt ist eine Baukostenermittlung eine Annahme. Für eine aussagekräftige und zuverlässige Kostenberechnung ist eine umfassende Planung erforderlich.

Die GHV schlägt vor, die Abkoppelung der Honorare dadurch zu erreichen, dass eine neue Kostenermittlung eingeführt wird. Der Planer sollte in der Leistungsphase 6, nach der Ausführungsplanung eine „fortgeschriebene Kostenberechnung“ (vom Planer verpreistes Leistungsverzeichnis) erstellen. Mit diesem kann der Planer mit der in einer Planung maximal möglichen Sicherheit die Kosten ermitteln. Diese Kostenermittlung sollte als Honorarvereinbarung dienen. Diese Mehrleistung in der Leistungsphase 6 ist bei der Bemessung der Honorarerhöhung zu berücksichtigen.

Ludwigshafen den 07.04.2008



Dipl. Ing. Gert Kordes



Dipl. Ing. Peter Kalte