

1 Von der GOA 1950 über die HOAI 1977 zur kalkulierten Planungsleistung 2005 (6?)

von
Karlheinz Pfarr / Clemens Schramm



1.1 Zur Einführung

Nachdem Bundeswirtschaftsminister Clement - zuerst in einem Papier zum Bürokratieabbau - die HOAI in Frage stellte, gab es zahlreiche Stellungnahmen der Kammern und Verbände. Während man im Jahr 2000 der HOAI folgende Merkmale zubilligte:

- die HOAI sorge für Qualität am Bau
- die HOAI sei Verbraucherschutz
- die HOAI sei Mittelstandspolitik
- die HOAI sei der Preis für gute Architektur [Münzer 2000] sieht man drei Jahre später bei der diskutierten Umwandlung des derzeit geltenden Preisbestimmungsrechts in eine unverbindliche Preisempfehlung
- drei rechtliche
- sieben volkswirtschaftliche
- drei betriebswirtschaftliche
- vier sozialpolitische
- fünf politische
- zwei bürokratische

Folgen auf die freischaffenden Architekten und Ingenieure zukommen [AHO 2003]. Dem Verfasser Pfarr ist auch nach drei Jahrzehnten nicht bewusst, was für eine „Meisterleistung“ er damals vollbrachte. Der HOAI wurde nämlich seinerzeit großes Misstrauen seitens der selben Kammern und Verbände entgegengebracht. So wie Lord Hutton im Zuge der sog., ganz Großbritannien erschütternden 'Kelly-Affäre' im vergangenen Jahr von 'sexing-up' sprach, fragt man sich auch im Rahmen der HOAI-Debatte, warum diese Frage derart aufgebauscht wird und mehr aus der Sache gemacht wird, als ihr zusteht. Die Welt der Architekten und Ingenieure bricht nicht zusammen, wenn die HOAI künftig anders gestaltet wird; die zahlreichen befürchteten Auswirkungen bei Entfall der Preisbindungswirkung der HOAI werden in dieser Form nicht eintreten [vgl. dazu im Einzelnen Schramm 2003 und 2004].

Zur Erinnerung: die GOA 1950 war eine Höchstpreisverordnung, die Honorarkurven waren von einem Vertreter des BDA 'freihändig' mit einem B4-Stift gezeichnet worden. Die Selbstkosten für die nach dem Krieg gegründeten Büros waren in den kleinen Einheiten überschaubar. Da gab es keine großen Fixkostenblöcke, die nach Beschäftigung 'schrieen'. Eingestellt und entlassen wurde nach Gutsherrenart: die Mitarbeiter wechselten zum nächsten Büro. Die zu planende Bausubstanz ließ sich im Verhältnis zu heute einfach realisieren: im Wohnungsbau war ein eher geringer technischer Ausbau, geringer Materialkatalog und geringer Detaillierungsgrad (die Baufirmen wussten, worauf zu achten war) umzusetzen.

Gleichwohl waren in den Fünfziger und Sechziger Jahren Unzulänglichkeiten der GOA immer stärker zu Tage getreten:

- das Leistungsbild nach § 19 GOA umfasste nicht alle Leistungen, die zur optimalen Lösung der Bauaufgabe erforderlich waren; zudem war es unflexibel gegenüber den veränderten Baumethoden und neuen Organisationsformen
- die horizontale und vertikale Schichtung der Leistungen war eine Mischung von ergebnis- und prozessorientierten Teilleistungen, die nicht dem tatsächlichen Leistungsablauf entsprach
- die Teilleistungen waren darüber hinaus falsch proportioniert
- die eindeutige Feststellung der Bauklasseneinteilung schwand durch die zunehmende Industrialisierung immer mehr
- mit der Anbindung des Architektenhonorars an die sog. Transmission der Herstellungskosten war das Interesse der Planer an einer wirtschaftlichen Lösung in Frage gestellt
- ferner hatte es sich gezeigt, dass der Honorarkurvenverlauf nicht in allen Fällen richtig lag
- schließlich führte die GOA zu einer fachlichen Strangulierung.

Letztlich beschloss der Bundestag mit Zustimmung des Bundesrats im November 1971 eine Ermächtigung zum Erlass einer Honorarordnung für Architekten und Ingenieure. Vor ausgegangen waren jahrelange Diskussionen und erbitterte Widerstände der berufsständischen Organisationen. Mit der gleichen Inbrust, mit der heute die Beibehaltung des Status Quo gefordert wird, wurde damals einer Besitzstandswahrung das Wort geredet. Statt einer wünschenswerten, notwendigen und überfälligen Auseinandersetzung zur Existenzberechtigung der HOAI und ihrer Novellierung wird mit holzschnittartigen Argumenten gearbeitet. Auch die Auftraggeberseite, namentlich die Länder, treibt vorrangig politische Spielchen, die je nach Parteizugehörigkeit mehr oder weniger gegen die Vorstellungen der Bundesregierung gerichtet sind. Die Argumente der Wissenschaft werden nur zur Kenntnis genommen, wenn sie 'in den Kram passen'. Ein gemeinsame Linie ist derzeit über alle Lager hinweg nicht erkennbar. Derweil verkommt die HOAI mehr und mehr zu einem Instrument, das juristische Vollbeschäftigung sichert und nur dem Unkundigen eine Hilfestellung bietet. Alle regelmäßigen Anwender entwickeln mehr oder weniger ausgefeilte Wege, mit der HOAI kreativ umzugehen [vgl. Schramm/Pfarr 2004].

1.2 Preis, Preisrecht und rechtsgeschichtliche Entwicklung

Der Wirtschaftsprozess ist ein Vorgang, zu dem wir alle als Marktteilnehmer durch unsere Entscheidungen beitragen. Hinter den in Bau-(Preisen), Gehältern und Honoraren usw. objektivierten Entscheidungen stehen Millionen von subjektiven Erwägungen eines jeden Einzelnen. Der Verkaufende möchte einen möglichst hohen Preis erzielen, während der Kaufende möglichst wenig für die erhaltene Leistung ausgeben möchte. Im Gegenzug zum Begriffspaar Leistung und Preis haben wir es vor allem im Planungs-, aber auch im Baubereich, mit Spannen zu tun:

- beim Markt für Planungsleistungen sprechen wir analog der HOAI von Leistungsbildern und von Mindest- und Höchstsätzen, die den Preis ausdrücken
- beim Markt für Bauleistungen geben die Anbieter ein Leistungsversprechen ab, dessen Preise sich anhand des Submissionsergebnisses in einer Von-Bis-Spanne widerspiegeln.

Die Frage nach dem gerechten oder angemessenen Preis hat die Menschheit seit den Anfängen der Tauschwirtschaft beschäftigt. Eine allgemeingültige Lösung gibt es bis heute nicht; vielmehr sind die Preise jeweils im Einzelfall zu bestimmen, indem Angebot und Nachfrage in Einklang gebracht werden. Nach dem BGB können die Vertragsbeteiligten den Preis als Äquivalenz der Leistung in beliebiger Höhe frei vereinbaren, solange nicht Betrug, Wucher oder sittenwidrige Formen vorliegen. Nur wenn nichts anderes ver einbart ist, gilt die übliche Vergütung, die ggf. sachverständig ermittelt werden muss, als Angemessenheitsparameter.

Ein staatlich verordneter Preis ist einem marktwirtschaftlichen System dem Grunde nach zunächst fremd. Gleichwohl gab und

gibt es zu allen Zeiten Ausnahmen vom Grundsatz der freien Preisvereinbarung. Die Beförderungstarife der Bahn, die Entgelte öffentlicher Verkehrsbetriebe, die Gebühren der Ver- und Entsorgungsunternehmen waren und sind zwingende Festpreise. Daneben gibt es im Preisrecht Mindestsätze, die nicht unterschritten bzw. Höchstsätze, die nicht überschritten werden dürfen.

Schon im ersten Weltkrieg und danach wurde die Preisfreiheit durch Festsetzung von Höchstpreisen und Erlass von Vorschriften gegen Preistreiberei unterbunden. 1931 wurde ein Reichskommissar für Preisüberwachung, 1936 ein Reichskommissar für Preisbildung bestellt, die umfassenden Vollmachten hatten. Die auf dem Preisbildungsgesetz beruhende Preisstoppverordnung vom 26.11.1936 untersagte Preiserhöhungen für Güter und Leistungen jeder Art - in der Folge erging 1937 die erste bindende Honorarordnung für Architekten! Aus der großen Zahl von Verordnungen, Erlassen, Durchführungs- und Änderungsbestimmungen seien lediglich die Leitsätze für die Preisermittlung aufgrund der Selbstkosten bei Leistungen für öffentliche Auftraggeber (LSÖ vom 15.11.1938) und bei Bauleistungen für öffentliche Auftraggeber (LSBÖ) genannt. Selbst nach dem zweiten Weltkrieg sind erneut Vereinbarungen über eine genormte Kostenrechnung zustande gekommen: der BDI verabschiedete 1950 die GRK (Gemeinschaftsrichtlinien für die Kosten- und Leistungsrechnung).

In diesem Kontext ist auch die Einführung der GOA 1950, die auf ihren Vorläufern insbesondere der Jahre 1937 und 1942 basierte, verständlich. Jedoch schon 1954 schrieb Erhard in der FAZ vom 24. Juli in seinem Aufsatz 'Das Kartellgesetz - ein Dogma?': „Sollen wir etwa wieder nach dem Muster der LSÖ damit beginnen, an Hand von Durchschnittskalkulationen die Angemessenheit von materiellen Forderungen zu untersuchen; haben wir mit die-

sem groben Unfug nicht hinreichend trübe Erfahrungen gemacht?" Der Verfasser Pfarr, der in dieser Zeit Bauingenieurwesen und Wirtschaftswissenschaften studierte, kann sich gut an die Dozenten erinnern, die zunächst noch im Geiste der vorherrschenden Preisbildungsvorschriften betriebliche Kostenrechnung unterrichteten: sie waren von der nachhaltigen Fehlentwicklung eines Preisrechts überzeugt. Sie hätten sich über die heute immer wieder angeführten Argumente für eine zwingend einzuhaltende Preisbestimmung in Form der HOAI totgelaucht. Den Preiskommissaren ging es einzig und allein um das Festzurren von Preisen und Gebühren.

Die heutigen Wirtschaftswissenschaftler verstehen im übrigen nicht einmal die - in ihren Augen widersinnige - Diskussion um feste Honorare für Architekten- und Ingenieurleistungen [vgl. stellvertretend Donges et. al. 1998, v.a. S. 87ff] bzw. halten sie nur unter ganz engen Voraussetzungen für begründbar. Auch hier sind in der von der HOAI unmittelbar betroffenen Fachöffentlichkeit die vielfältigen Argumente und Abwägungen des vom Bundeswirtschaftsministeriums beauftragten Statusberichts 2000plus Architekten/Ingenieure noch nicht in vollem Umfang wahrgenommen worden. Dies betrifft die in der Rezeption vermeintliche europarechtliche Absicherung [vgl. dazu a.a.O., Kapitel 5] und die volkswirtschaftliche Sicht [vgl. dazu a.a.O., Kapitel 4], die beide nur unter strikten, gerne unterschlagenen Bedingungen eine verbindliche Honorar- bzw. Preisordnung bejahen. Im Statusbericht wurden dafür eigens Prüfkriterien entwickelt und Allgemeininteressen postuliert, die sowohl die Begründung als auch die Ausgestaltung eines Preisrechts im allgemeinen bzw. hier im speziellen der HOAI betreffen [a.a.O., Kapitel 9, S. 5f].

Auch die differenzierte Auseinandersetzung mit den bisherigen Begründungen der HOAI

wird gerne überlesen, sonst könnte es nicht angehen, dass immer wieder die gleichen Glaubenssätze verbreitet werden. Neben dem Verweis auf ähnlich gelagerte Gebührenordnungen bei anderen Freiberuflern werden insbesondere folgende Argumente für die Existenz einer HOAI angeführt:

- Honorarordnungen hätten Tradition
- die HOAI bestimme ein Honorar für ansonsten nicht beschreibbare, geistig-schöpferische Leistungen
- die HOAI sei Garant für Qualität beim Planen und Bauen
- die HOAI sichere einen einheitlichen Werkerfolg
- die HOAI dämpfe die Bau- und Mietpreise
- die HOAI führe zu einem Leistungs- statt eines (ruinösen) Preiswettbewerbs
- die HOAI sei praktizierter Verbraucherschutz
- die HOAI sorge für Transparenz und Kalkulierbarkeit der Leistungen
- die HOAI sei Mittelstandspolitik
- die HOAI verhindere Käufermacht.

Es ist hier nicht der Platz, die differenzierte Betrachtung des Statusberichts zu wiederholen [vgl. dazu a.a.O., Kapitel 9, S. 6ff]. Hinsichtlich der vermeintlich langen Tradition der Honorarordnungen ist in diesem Zusammenhang lediglich festzustellen, dass die Berufsverbände und der AGO als Vorläufer des heutigen AHO lange Zeit einen Kampf um die allgemeingültige Anerkennung der Gebühren- bzw. Honorarordnungen führten. Diese hatten von dem ersten Vorschlag für eine Honorartafel aus Hannover 1855 lediglich einen empfehlenden Charakter bzw. wurden von einzelnen Berufsverbänden für ihre Mitglieder verbindlich erklärt (z.B. BDA 1901). Später haben die öffentlichen Auftraggeber die Preisordnungen weitgehend anerkannt bzw. auch die Gerichte sahen sich in der Lage, anhand der Honorartafeln einen üblichen Preis zu generieren. Eine überwiegende Allgemeinverbindlichkeit bzw. eine Pflicht zur An-

wendung der Preisordnungen durch Architekten und Ingenieure wurde erst in den 30er Jahren erreicht, mit den oben angeführten Verordnungen. Diese Verbindlichkeit reicht über die GOA 1950 und die HOAI 1977 bis zur letzten Novellierung von 1996 (die technisch bedingte Umstellung 2002 auf Euro-Werte ausgenommen). Umso mehr stellt sich die Frage, ob das Honorar als Preis für Planungsleistungen künftig am Markt zustande kommen soll oder soll der Staat die Preise bzw. Honorare wie bisher bestimmen?

1.3 Honorarfindung als Marktergebnis oder durch administrative Preise

Bei den Honorarspannen der HOAI handelt es sich um sog. "administrative" Preise. Der Begriff stammt aus der Theorie des Interventionsismus und wird immer dann verwendet, wenn der Staat in den Preisbildungsprozess eingreift. Administrative Preise

- werden für einen bestimmten Zeitraum festgelegt
- sind starr und unflexibel
- werden im allgemeinen nach den Vollkostenprinzip kalkuliert
- sind i.d.R. höher als sogenannte Konkurrenzpreise, die am Markt ausgehandelt werden.

Der Verfasser Pfarr kann sich noch gut an die Gespräche Anfang der Siebziger Jahre erinnern, gestört hat den Vertreter des BMWI - Herrn Ministerialdirigent Frank – nicht die Tabelle oder das Leistungsbild der GOA 1950, sondern der Stundensatz von 5.– DM für einen Mitarbeiter und 7.– DM für den Inhaber. Die Auftraggeber der öffentlichen Hand waren vorstellig geworden: "wir müssen denen ja die 5-6-fache Stundenzahl aufschreiben, um auf einen 'gerechten' Stundensatz zu kommen". Die nachfolgende Tabelle mit der Stundensatzentwicklung für einen erfahrenen Dipl.-Ing. kann dies belegen:

Nimmt man den Stundensatz von 2000 (150,14 DM = 76,67 €), so wird deutlich, dass dieser Wert außerhalb der nach § 6 HOAI zulässigen Stundensätze für Besondere Leistungen liegt (Mitarbeiter 70,00 bis 115,00 DM bzw. seit 2002: 36,00 bis 59,00 €). Nur der Auftragnehmer selbst (Büroinhaber) könnte bei einem HOAI-Satz von 75,00 bis 160,00 DM bzw. 38,00 bis 82,00 € kostendeckend abrechnen: dies setzt allerdings voraus, dass der Auftraggeber einsichtig ist und über die Mindestsätze hinaus bezahlt. Bei mittleren Bürostundensätzen (Durchschnittsstundensatz über alle technischen Mitarbeiter unter Verrechnung aller Kosten) von derzeit 50,00 bis 60,00 € ist erkennbar, dass die HOAI-Stundensätze nicht ausreichen. Die Erhöhung in der HOAI 1996 gegenüber der HOAI 1991 betrug jeweils nur 5.– DM.

	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Jahresgehalt	7.000,00 DM	15.000,00 DM	28.000,00 DM	58.000,00 DM	80.000,00 DM	110.000,00 DM
Index	100	214	400	829	1143	1571
GK-Zuschlag	56%	75%	100%	135%	170%	185%
GK-Faktor	1,56	1,75	2,00	2,35	2,70	2,85
Index	100	112	128	151	173	183
Stundensatz	5,23 DM	12,57 DM	26,82 DM	65,28 DM	103,45 DM	150,14 DM
Index	100	240	513	1248	1978	2871

Tabelle 1: Jahresgehalt, Gemeinkosten und Stundensatz eines erfahrenen Ingenieurs [Quelle: eigene Berechnungen, Pfarr/Schramm 2001]

An dem Stundensatzbeispiel wird der Gegensatz zwischen der dynamischen Entwicklung der (Personal- und Sach-) Kosten eines Büros und einer statischen Preisordnung deutlich.

Die administrativen Preise stellen Durchschnittskosten von normalen Aufträgen dar. Wenn sie ökonomisch begründbar sein sollen, müssen die angemessenen Honorare durch Befragung von Büros ermittelt und in regelmäßigen Abständen überprüft werden. Im Verlauf der vielen HOAI-Studien kam es erstmals zu einer Durchdringung des Kostengefüges und der Gehaltssituation der freiberuflichen Architekten und Ingenieure. Die Einführungsstudie zur Honorartafel des § 16 HOAI aus dem Jahr 1973 (Pfarr/Arlt/Hobusch), zahlreiche Nachfolgestudien für das BMWI, die BAK und den AHO haben hier Transparenz gebracht. Viele Architekturbüros lieferten zur Einführungsstudie der HOAI ehrliches Zahlenmaterial, so dass modellhafte Berechnungen hinsichtlich Auftragsgrößen, Auftraggeber, Auftragsgebieten und Proportionalisierung der Leistungsbilder möglich waren. Selbst die durch Preisabsprachen überhöhten anrechenbaren Kosten wurden bei der Neukonzipierung der Honorartafel des § 16 HOAI berücksichtigt.

Bei der Einschätzung der in den letzten Jahren in die Diskussion geworfenen Studien ist zu prüfen, welche Aussagen damit gemacht werden können. Die Studienkonzeption und die Auswertung müssen wissenschaftlich fundiert erfolgen; will man mehr als eine Trendaussage machen, muss eine repräsentative Stichprobe von Büros befragt werden. Viele im Rahmen des Statusberichts herangezogene Studien liefern daher nur Teilergebnisse, die auch noch entsprechend gewichtet werden müssen [vgl. im Einzelnen a.a.O., Kap. 6]. Ein neuer Bürokostenvergleich der UNITA im Auftrag des AHO, bei dem Architektur- und Ingenieurbüros befragt wurden, gibt zwar Hinweise auf eine Verschlechterung der öko-

nomischen Situation der Planungsbüros. Die an sich verdienstvolle Studie, die vorangegangene Erkenntnisse bestätigt, kann wegen der Art der Befragung allerdings nicht als Argumentationshilfe zur Honorarauskömmlichkeit und damit zu einer Forderung nach Anhebung der Honorartafelwerte dienen. Denn für derartige Aussagen unbedingt notwendige Fragen an die teilnehmenden Büros zur Honorsituation einzelner Aufträge sind in der Studie überhaupt nicht enthalten. Hier sind weitere Untersuchungen erforderlich, um Antworten zur Honorarauskömmlichkeit zu geben. Nicht zuletzt methodische Fragen sind in der UNITA/AHO-Studie noch zu klären: so ergab sich als durchschnittlicher Gewinn über alle Bürogrößen und als Mittelwert von Architektur- und Ingenieurbüros eine Größenordnung von 15%. Selbst das Herunterrechnen des Gewinns mithilfe statistischer Tricks auf 5% Gewinn berechtigt nicht zu der Aussage, dass es den Büros schlecht ginge. Auch der Hinweis, dass Büros insolvent geworden sind, ist alleine betrachtet noch kein Argument für eine verbindliche HOAI oder eine Anhebung der Tafeln. Es dürfte schwer fallen, dem Verordnungsgeber bei den errechneten Gewinnspannen mehr als ein müdes Lächeln abzuringen, geschweige denn, eine Erhöhung der Honorartafeln durchzusetzen. Dass die Studie entgegen anderslautenden Ankündigungen bis heute nicht veröffentlicht ist, macht eine Überprüfung der Zahlen unmöglich.

Die HOAI hat durch ihren preisbindenden Charakter verschiedene Nachteile für Auftraggeber und Auftragnehmer als Vertragsbeteiligte. Allgemeingültige Aussagen zur Honorarauskömmlichkeit sind nur mit einem Aufwand herzustellen. Nicht zuletzt die Produktivitätsänderung über die Jahre muss ermittelt und angesetzt werden. Stellt sich die Frage:

1.4 Warum konnte die HOAI so lange überleben?

Nach dem in der Marktwirtschaft vorherrschenden erwerbswirtschaftlichen Prinzip ergibt sich aus den Kosten einer Leistung zuzüglich Gewinn bzw. abzüglich Verlust der Preis einer Leistung:

$$\text{KOSTEN} + \text{GEWINN} / - \text{VERLUST} = \text{PREIS}$$

Für Planungsbüros gilt dieses Prinzip auch: der Preis ist gleichzusetzen mit den zu erzielenden Honoraren (i.d.R. nach HOAI) als Erlös für die erbrachten Leistungen. Da die Honorare nach HOAI einer Preisbindung im Rahmen der jeweiligen Mindest- und Höchstsätze unterliegen, bedeutet dies im Umkehrschluss, dass einzelne Aufträge je nach den dafür anfallenden Kosten mit Gewinn oder Verlust beendet werden. Preise werden am Markt gefordert und bezahlt. Kosten werden im Betrieb aufgewendet und verrechnet. Preise sind auszuhandeln und für Wirtschaftsvorgänge unentbehrlich. Kosten sind auszurechnen und für Herstellungsvorgänge nützlich, jedoch nicht unentbehrlich. Die Verrechnung nach Ursprung (z.B. Personal- und Sachkosten als einfachste Ebene) und Kostendeckung im Erlös ist für den erwerbswirtschaftlichen Betrieb typisch.

Keineswegs jedoch sind alle Preise alleine durch die Kosten bestimmt. Man denke an die Art von Preisgestaltung, die von sozialer Distinktion beeinflusst wird (Mode, Hotel, Restaurant, Kosmetik). Der Preis des Modellkleides ist weder durch die Kosten des Materials und Lohns noch durch die Atelierkosten allein bestimmt. Das trifft auch für Entwurfsleistungen vor allem von Architektenstars zu. Preispolitik und Kostenrechnung verhalten sich wie Handeln und Denken. Handeln beruht auf Grundsätzen, Maximen, Postulaten. Das 'Denken im Betrieb' zeigt sich im Planen, Ordnen, Kontrollieren, Erfassen, Rechnen. Daher ist die Kostenrechnung völlig verschie-

den von der Preispolitik. Der Gewinn ist die Differenz zwischen Markterlös und Herstellungskosten. Gewinn ist aber auch der Erfolgsindikator für die Umsetzung einer ungewissen Zukunft in die gewissen Gegenwart dank richtiger Prognosen für erbrachte wirtschaftliche Leistungen. Für alle Planungsbüros gilt, dass sie mit erheblichen Fixkosten belastet sind. Der Anteil der (auftrags-) variablen Kosten liegt bei 10-15% bei Fixkosten von 85-90%. Von diesen sind ca. 95% ausgabenwirksam, so dass sich ein honorarpolitischer Spielraum aus Liquiditätsgründen als sehr eng erweist.

Der Deckungsbeitrag eines Büros ergibt sich durch Subtraktion von Erlös und variablen Kosten und besteht aus Fixkosten und ggf. Gewinn. Der Gewinn (oder Verlust) selbst ist abhängig von vier Komponenten:

- Honorarvereinbarung
- Auftragsgrößenzusammensetzung
- büroindividuelle Deckungsbeitragskosten
- Beschäftigungsgrad (Auslastung des Büros).

Diese Grundregeln des Wirtschaftens scheinen in Architektur- und auch in Ingenieurbüros häufig nicht beachtet zu werden. Auch die maßgeblichen Vertreter der berufsständischen Kammern und Verbände kennen die Zusammenhänge nicht oder ignorieren sie. Alle Appelle und Beiträge der Vergangenheit haben nichts gefruchtet. Während die Planer von Baufirmen wie selbstverständlich erwarten, dass diese kalkulieren und differenziert über Angebotspreise und Nachträge Auskunft geben, sehen sich vor allem Architekten, aber auch Ingenieure mit Verweis auf ihre geistig-schöpferischen Leistungen nicht in der Lage, gleiches zu tun. Ein betriebswirtschaftliches Grundverständnis ist nur in geringem Maße vorhanden. Zum einen ermöglicht die vorherrschende kleinteilige Bürostruktur vor allem der Architekten mit vielen Einmann-/Infraubüros sowie kleinen und mittleren Bürogrößen (mit 2 - 5 bzw. 6 - 10 Mitar-

beitern, die den weit überwiegenden Anteil aller Architekturbüros in Deutschland ausmachen), aus Wirtschaftlichkeitsgründen vielfach nicht eine ausgeprägte Kosten- und Leistungsrechnung in den Büros. Zudem hat die Existenz der seit 150 Jahren bestehenden Honorarordnungen sicherlich nicht zu einer betriebswirtschaftlichen Sichtweise beigetragen. Zum anderen fehlt es nicht selten an dem Willen, sich mit solchen ökonomischen Fragen zu befassen: dies hängt zusammen mit dem Berufsbildverständnis der Architekten, die sich häufig eher als Künstler sehen und weniger als Dienstleister.

Aber auch die Auftraggeber von Planungsleistungen, vor allem die öffentliche Hand, tut sich schwer, die bequemen Honorartafeln zugunsten einer freien Honorarvereinbarung aufzugeben. Im Gegenteil: da werden Tabellenwerte für die wegen Tafelüberschreitung nicht mehr von der HOAI erfassten Leistungen einseitig festgelegt und mithilfe von Teilleistungstabellen der Entfall von Grundleistungen prozentual bewertet. Dabei könnten schon heute Vergaberegularien mit Leistungsbildvorschlägen entwickelt werden, die dem Wunsch der öffentlichen Auftraggeber nach einem ordnungsgemäßen Verfahren entsprechen.

Zu verstehen ist das alles nicht: Ohne bindende Honorarordnung wäre man nicht mehr abhängig von langwierigen Verhandlungen über Honorartafelanhebungen, die vor Bundessratssitzungen in Kamingesprächen im politischen Tauschgeschäft entschieden werden. Unauskömmliche Honorare der jetzigen Honorartafeln würden mit der Zeit durch Neujustierung der Preise steigen, überauskömmliche Honorare sinken. Manche Bauherren brauchen und wünschen stärkere Betreuung, andere sind mit weniger zufrieden. Warum sollte sich das nicht in den Honoraren widerspiegeln?

1.5 Wie man Honorare festlegt und differenziert durchsetzt

Bei oberflächlicher Betrachtung kommt man zu der Feststellung, dass fehlende Honorare und inflationäre Nachlässe durch vehemente Einkäufer und aggressive Wettbewerbsorgien hervorgerufen werden. Diese Aussage resultiert häufig aus Unkenntnis über die Zusammenhänge von Kosten und Honorar. Nachdem ab Mitte der Neunziger Jahre ein drastischer Verfall der anrechenbaren Kosten infolge der Baukostensenkung stattgefunden hat, hat eine merkwürdige 'Schwindsucht' bei den Büros eingesetzt. Die erfolgreichen Kuren der Vergangenheit nützen nichts mehr, die fixen Kosten der Betriebsbereitschaft sind ohne Substanzeinbuße nicht mehr reduzierbar.

Auftraggeber, die über eine gewisse Einkaufsmacht verfügen, etwa große Wohnungsbauunternehmen oder die öffentliche Hand, können Honorarvergleiche zwischen Standorten durchführen. Diese 'Honorarharmonisierung' findet auf niedrigstem Niveau statt, vor allem, wenn solche Auftraggeber auch noch tatsächliche oder vermeintliche eigene Teilleistungen in die 'gläserne' Kalkulation einbringen. Bei der Fragestellung, welche Leistung zu welchem Honorar zu erbringen ist, wollen wir drei Fälle unterscheiden:

Fall I: Das Honorar als Wert

Das niedrigste Honorar entscheidet über den Wert, wenn beliebige Austauschbarkeit der Leistungen gegeben ist und der Anreiz für einen Auftragnehmerwechsel (Architekten und Ingenieure) nur gering ist. Die Honorardifferenzierung basiert auf Kundenmerkmalen (Zahlungsbereitschaft) und auf homogenen und austauschbaren Leistungen. Hier ist noch eine Verständigung über Leistungsbilder und Honorartabellen möglich.

In der HOAI ist kein Automatismus vorgesehen, nach dem jeder Auftrag für das Architekturbüro gewinnbringend oder sogar mit einem festen prozentualen Gewinnanteil durchgeführt werden kann. Jedoch ist die HOAI derart konzipiert, dass das wirtschaftlich arbeitende Büro über alle Aufträge gesehen insgesamt ein auskömmliches Honorar erhält, um am Markt bleiben zu können. Hier sei an einige Thesen erinnert, die schon vor über 25 Jahren formuliert wurden [Pfarr 1978, S. 11f]:

"These 11

Das Entgelt wird nach Höhe und Differenzierung immer das Ergebnis von Verhandlungsprozessen sein und somit von den Machtpositionen der Verhandlungspartner bestimmt werden.

These 12

Ob das ausgehandelte Honorar von einzelnen Architekten oder Ingenieuren als gerecht empfunden wird, hängt von seinen sozialen, kulturellen, fachlichen und schließlich persönlichen Wertvorstellungen ab, die in eine Zielhierarchie einmünden. Wegen der unterschiedlichen Wertvorstellungen der am Verhandlungsprozess beteiligten Gruppen (Alter, Berufserfahrung usw.) lässt sich das Postulat der Honorargerechtigkeit nicht nach objektiven Maßstäben konkretisieren.

These 13

Anstelle der Honorargerechtigkeit sollten Ersatzgerechtigkeiten, wie:

- Leistungsgerechtigkeit
- Aufwandsgerechtigkeit
- Sozialgerechtigkeit

treten. Diese können dem Architekten und Ingenieur die Beurteilung der subjektiven Honorargerechtigkeit erleichtern. Solche 'Konventionen' verweisen jedoch nur auf das Problem der relativen Honorarhöhe und geben über die 'gerechte' absolute Honorarhöhe und Zusatzfragen 'wird Baukunst angemessen honoriert' keinen Aufschluss. Die HOAI

soll für alle Objektarten, ganz gleich ob Wohn-, Schul- oder Krankenhausbauten, und Objektgrößen von 50.000 bis 50.000.000 DM, für Neu-, Um- und Ausbauten, gelten. ...

These 14

Eine solche Honorartafel kann für den individuellen Fall nicht immer die richtigen Werte angeben, deshalb muss ihre Angemessenheit ständig von den einzelnen Büros überprüft werden."

Und da hat der Berufsstand in den letzten drei Jahrzehnten nicht viel getan. Weder die Büros selbst (von Ausnahmen abgesehen) noch die Kammern und Verbände können verlässliche und glaubwürdige Zahlen zur Kostenstruktur und Honorarauskömmlichkeit vorlegen.

Fall II: Das Produkt als Wert

Hier ist entscheidend, inwieweit sich Objektvorteile auch in Kundenvorteile (Nutzen) niederschlagen. Die Wettbewerbsdifferenzierung erfolgt über Objektlösungen. Die gut informierten Auftraggeber werden sich die Teilleistungen sehr genau anschauen. Es bleibt daher nichts anders übrig, auch Teilleistungen kalkulatorisch zu durchdringen:

1. im Hinblick auf reale und nominale Messgrößen:

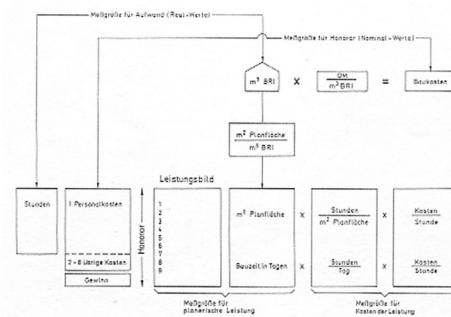


Abb. 1: Reale und nominale Messgrößen des Planungsbüros

Es ergeben sich Honorartafeln auf produktivitätsorientierter Grundlage. Baukostenneutrale Honorartafeln lassen sich für viele Objektbereiche zeichnen:

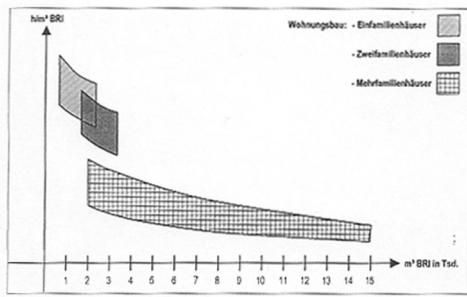


Abb. 2: Aufwandwerte als Spannen für den Wohnungsbau

Büroeigene Tafeln, die auf bautechnischen Kennzahlen beruhen, verlaufen ganz anders als allgemeingültige Honorartafeln, die für alle Objektbereiche und Büros Geltung haben sollen. Sie stellen bürospezifische Produktivitätslinien dar, an deren Verschiebung man Rationalisierungserfolge, zunehmende Beratungsqualität usw. genauer verfolgen kann.

2. hinsichtlich der am erlösfähigen Projekt eingesetzten Stunden,

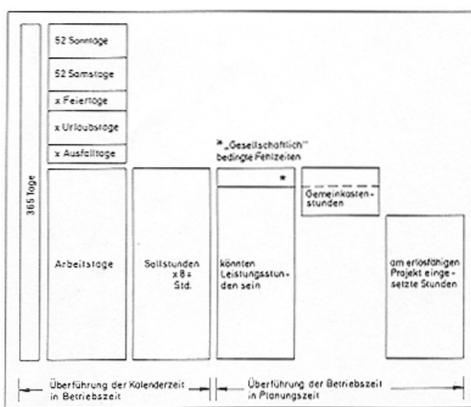


Abb. 3: Kalenderzeit - Betriebszeit - Planungszeit

die mit Daten aus der Kosten-/Leistungsrechnung zu bewerten sind:

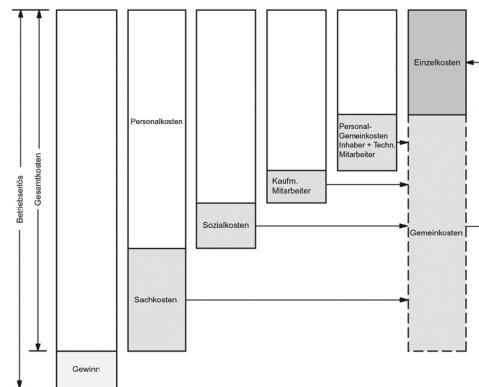


Abb. 4: Bezugsgrößenhierarchie

Setzt man das vorkalkulatorisch um, so ergibt sich folgender Kalkulationsaufbau:

1. **Einzelkosten der Leistungen**
 - 1.1 Gehaltskosten (eigene Mitarbeiter)
 - 1.2 Kosten der Leistungen Dritter / Freie MA
 - + 2. **Personalgemeinkosten**
 - 2.1 Inhaber
 - 2.2 Technische Mitarbeiter
 - + 3. **Kaufmännische Mitarbeiter**
 - + 4. **Soziallasten**
 - + 5. **Sachkosten des Auftrags**
 - 5.1 Zeitunabhängige Kosten
 - 5.2 Zeitabhängige Kosten
-
- = **Selbstkosten**
-
- + 6. **Wagnis und Gewinn**
 - 6.1 Wagnis
 - 6.2 Gewinn
-
- = **Nettohonorar (ohne Nebenkosten und MwSt.)**

Tabelle 2: Kalkulationsschema von Architekten und Ingenieurleistungen

3. durch rationelle Auftragskalkulation mit Hilfe von Lernprozesskurven

Das Konzept der Lernkurve wurde vor ca. 70 Jahren von T.P. Wright in die amerikanische

Aeronautikindustrie eingeführt. Wright postulierte, dass die direkt notwendige Arbeitszeit in Mannstunden für die Erstellung einer Produkteinheit mit einem konstanten Prozentsatz sinkt, wenn die Produktionsmenge verdoppelt wird. Dies kennen wir aus dem Bauablauf, wo der Wiederholungsfaktor von Bauleistungen eine große Rolle spielt: sind die Bauarbeiter oder die Kolonne einmal eingespielt auf die Bauaufgabe, können die Obergeschosse in der Regel schneller erstellt werden. Bezieht man die Lernprozesse auch auf die zunehmende Erfahrung der arbeitenden Menschen, können wir von einer Fortschrittskurve als umfassenderen Begriff sprechen. Mit der Berufserfahrung von vielen Jahren kann ein frisch gebackener Diplomand nicht konkurrieren: auch wenn der Erstgenannte wesentlich höhere Stundensätze benötigt, kann es sich doch lohnen, ihn einzusetzen. Somit kann man sowohl den Lernprozess als auch die Fortschrittsfunktion als AngebotseinschätzungsInstrument verwenden und ist damit schon wesentlich über eine aus dem Bauch kommende 'Kalkulation' hinaus [vgl. die demnächst erscheinende Veröffentlichung der Autoren zur Kalkulation und Honorarbildung von Planungsleistungen].

Fall III: die Lösung als Wert

Hier geht es um einen hohen Grad der Integration in den Prozess des Kunden als Lösungsinhalt. Der Bauherr wird als Kunde verstanden und das Büro als Erwerbsquelle, so dass es um Prozessoptimierung geht. Direkte Honorarvergleiche sind nicht mehr so leicht möglich, da die büroindividuelle Leistung im Vordergrund steht, die eine kundenindividuelle Honorargestaltung ermöglicht. Hier gilt das Schema der Kalkulation aus Fall II erst recht. Die Leistungsbilder aus der HOAI haben überhaupt keine Bedeutung mehr, sondern werden von Tätigkeitslisten abgelöst.

1.6 Zusammenfassung

In der Diskussion um den künftigen Status der HOAI ist eine Lösung bisher nicht in Sicht. Das für eine Novellierung federführende Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit favorisiert nach wie vor eine vertragliche Honorarvereinbarung. Als Auffanglösung bei Nichtvereinbarung ist eine unverbindliche Preisempfehlung vorgesehen, in der die jetzigen Leistungsbilder erhalten und neue hinzugefügt werden könnten. Alternativ sollen die Leistungsbilder in Breite (Konzentration auf wenige Leistungsbilder) und Tiefe (Leistungsphasen 6 - 9 fallen weg) neu modelliert werden und die Verbindlichkeit der Honorarsätze für diese Leistungen erhalten bleiben. Eine vollständige Beibehaltung der jetzigen HOAI würde zu einem Pyrrhus-Sieg der Kammern und Verbände führen, da die Länder über den Bundesrat ihre eigenen pekuniären Interessen durchsetzen werden. Solange mit der HOAI nichts geschieht, schadet das den Auftragnehmern erheblich mehr als den Auftraggebern: die Erosion der HOAI ist nicht aufhaltbar. Erste Berufsverbände und -kammern fordern bereits die Abschaffung der HOAI bzw. arbeiten selbst an einer revolutionären Umgestaltung der HOAI.

Wie auch immer das politische Tauziehen ausgeht, eines ist sicher: die Planungsbüros werden aus ihrem Dornröschenschlaf erwachen müssen. Noch können die Inhaber die derzeitige Krise aktiv nutzen und sich betriebswirtschaftliche Erkenntnisse zu eigen und zu nutzen machen. Wer auf den Zug nicht aufspringt und das Kalkulieren nicht lernt, wird am Markt der Planungsleistungen nicht bestehen können. Ein auskömmliches Honorar zu erzielen, ist Aufgabe jedes Einzelnen; mit den aufgezeigten Methoden ist jeder Auftrag im vorhinein kalkulierbar. Diese conditio sine qua non ist für die Berufsausübung und eine den Interessen der Gesellschaft gerecht wer-

dende Gestaltung der gebauten Umwelt unabdingbar. Ökonomische Inhalte sollten daher künftig verstärkt in Aus- und Fortbildung angeboten werden.

Literaturverzeichnis

- AHO: Folgenabschätzung bei einer Umwandlung des derzeit gesetzlichen Preisbestimmungsrechts in eine unverbindliche Preisempfehlung. Juni 2003. Download über www.aho.de (Abruf vom 12.07.2004).
- Donges, Jürgen; Fredebeul-Klein, Markus; Schürfeld, Angela: Marktzugangsregelungen/Berufszugangsregelungen für technische Dienstleistungen und deren Auswirkungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Endbericht zum Forschungsauftrag des BMWI, Oktober 1998.
- Münzer, Christoph: Markt, Ordnung und Baukultur. Ein Plädoyer für die HOAI in: DAB 08/2000, S. 981.
- Pfarr, Karlheinz: Honorarfundung nach HOAI - aber wie? Berlin 1978.
- Pfarr, Karlheinz; Schramm, Clemens: Trenderhebung zur Honorarauskömmlichkeit. Studie für den AHO, 2001.
- Schramm, Clemens: Die HOAI als Preisrecht oder Preisempfehlung? Eine Zusammenfassung der aktuellen Debatte in DAB 05/2003, S. 26f.
- Schramm, Clemens: Der Anfang vom Ende? - Ein Beitrag zur Diskussion um die HOAI als Preisrecht oder Preisempfehlung in: Tagungsbericht zur 5. Interdisziplinären Norddeutschen Tagung für Baubetriebswirtschaft und Baurecht, S. 35ff, 2004.
- Schramm, Clemens; Pfarr, Karlheinz: Zur Frage der Einhaltung der HOAI. Wie man den Mindestsatz unterschreiten und den Höchstsatz überschreiten kann in: Kalusche, Wolf-dietrich (Hrsg.): Praxis, Lehre und Forschung der Bauökonomie [*S. ???, 2004*].
- Statusbericht 2000plus Architekten/Ingenieure. Endbericht zum Forschungsauftrag des BMWA, Oktober 2002. Kapitel 4: Qualitätssicherung durch Preisrecht aus volkswirtschaftlicher Sicht; Kapitel 5: Europarecht und Gemeinschaftsfähigkeit der HOAI; Kapitel 6: Wirtschaftliche Lage der Büros; Kapitel 9: Grundsatzüberlegungen zur HOAI