



WISSEN,
DAS ANKOMMT.

Leseprobe zum Download



Liebe Besucherinnen und Besucher unserer Homepage,

tagtäglich müssen Sie wichtige Entscheidungen treffen, Mitarbeiter führen oder sich technischen Herausforderungen stellen. Dazu brauchen Sie verlässliche Informationen, direkt einsetzbare Arbeitshilfen und Tipps aus der Praxis.

Es ist unser Ziel, Ihnen genau das zu liefern. Dafür steht seit mehr als 30 Jahren die FORUM VERLAG HERKERT GMBH.

Zusammen mit Fachexperten und Praktikern entwickeln wir unser Portfolio ständig weiter, basierend auf Ihren speziellen Bedürfnissen.

Überzeugen Sie sich selbst von der Aktualität und vom hohen Praxisnutzen unseres Angebots.

Falls Sie noch nähere Informationen wünschen oder gleich über die Homepage bestellen möchten, klicken Sie einfach auf den Button „In den Warenkorb“ oder wenden sich bitte direkt an:

FORUM VERLAG HERKERT GMBH

Mandichostr. 18

86504 Merching

Telefon: 08233 / 381-123

Telefax: 08233 / 381-222

E-Mail: service@forum-verlag.com

www.forum-verlag.com

10.6 Vertragsanbahnung in der HOAI 2021 - So gehen Sie vor

Die wichtigsten Stellschrauben

Nach dem Wegfall des verbindlichen Preisrechts durch die Vorgaben des EuGHs und die aktuelle HOAI 2021, steht die Vereinbarung des Honorars im besonderen Fokus bei der Vertragsanbahnung. Neben der Frage des Honorars sollte jeder Architekt/Ingenieur aber auch die Fragen zur Erbringung des Leistungssolls, der Haftung und des Umgangs mit Nachträgen sowie der Bauzeitverzögerung nicht außer Acht lassen und - wenn möglich - vertraglich fixieren.

Vereinbarung des Honorars bei Vertragsanbahnung im Fokus

Wegfall des verbindlichen Preisrechts

Durch den Wegfall des verbindlichen Preisrechts können Vertragsparteien beim Architekten-/Ingenieurvertrag nunmehr frei über das Honorar verhandeln, welches damit immer mehr in den Mittelpunkt der Vertragsanbahnung rückt. Konnte sich der Architekt/Ingenieur früher darauf verlassen, dass er bei einer Unterschreitung der Mindestsätze abgesichert ist, da er diese immer durchsetzen konnte, ist er nunmehr an feste preisliche Vereinbarungen gebunden. Eine Anfechtung wegen Unwirtschaftlichkeit nach Vertragsschluss wird im Lichte der HOAI 2021 und der Rechtsprechung des EuGHs in Zukunft schwierig sein und nur in jenen Fällen zum Tragen kommen, in welchen von einem Wegfall der Geschäftsgrundlage ausgegangen werden kann. Ein solcher Fall liegt jedoch nur dann vor, wenn das vereinbarte Honorar absolut unwirtschaftlich und für den ausführenden Architekten/Ingenieur existenzbedro-

Anfechtung wegen Unwirtschaftlichkeit schwierig

*Wirtschaftlichkeit sei-
ner Angebote neu
überdenken und kal-
kulieren*

hend gering wäre. Solche Fälle sind in der Praxis sehr selten. Deshalb muss im Lichte der HOAI 2021 der Architekt/Ingenieur die Wirtschaftlichkeit seiner Angebote neu überdenken und kalkulieren. Die Preisvorgaben der HOAI 2021, hier insbesondere das sogenannte Basishonorar, sind dabei lediglich Anhaltspunkte, die selbstverständlich Teil einer Vereinbarung sind, aber auch außer Acht gelassen werden können.

Wichtig ist jetzt vielmehr, dass ein Architekt/Ingenieur intern für sich kalkulieren muss, welches Honorar er benötigt, um den Auftrag wirtschaftlich erfolgreich erbringen zu können. Das heißt, der Architekt/Ingenieur muss, wie dies typischerweise auch andere Auftragnehmer in der Baubranche handhaben, vor Abgabe eines Angebots tatsächlich errechnen, was er an Kosten und Aufwand hat und welchen Ertrag er dafür generieren will/muss.

*Arbeitskraft und die
allgemeinen Ge-
schäftskosten kalkulie-
ren*

Dabei sind selbstverständlich die Kosten eines Architekten nicht vergleichbar mit Baukosten von Auftragnehmern, wie Rohbauern oder Dachdeckern, die i. d. R. eine Vielzahl an Material- und Arbeitslohnkosten einkalkulieren müssen. Der Architekt muss v. a. seine Arbeitskraft und die allgemeinen Geschäftskosten kalkulieren. Das macht die Sache jedoch nicht einfacher, da der Architekt Folgendes für sich errechnen muss:

- den Teil der zu tragenden Aufwendungen, wie Büroangestellte etc. (d. h., welchen Prozentsatz des Auftrags diese Kosten decken sollen)
- was er für sich selbst erwartet und aus dem Auftrag Erlösen will

Nachdem ein Architekt/Ingenieur diese Kalkulation intern für sich durchgeführt hat, muss er seinen Minimalpreis berechnen, d. h. die Kosten, die er mindestens durch den Auftrag erwirtschaften muss, um diesen mit Gewinn abzuschließen. Dabei sollte er immer einen Puffer einplanen für unerwartete zusätzliche Kosten, die anfallen könnten, a priori aber nicht abzusehen waren. Im Lichte seiner Kalkulation muss der Mindestpreis mit dem angemessenen Aufschlag für Risiken ermittelt werden. Danach hat der Architekt/Ingenieur intern abzustimmen, mit welchem Angebot er in die Verhandlung geht. Bei einem Nachlass im Rahmen der Verhandlungen muss ihm aber klar sein, was als Minimum Erlöst werden muss. Alles, was er dann an Mehr generieren kann, ist letztendlich Gewinn. Nur wenn er diese Kosten kennt, kann er das Risiko abschätzen, und es können vertretbare Pauschalpreiseangebote abgegeben werden, die letztendlich zu einem vernünftigen, d. h. erträglichen Auftrag führen. Auf der anderen Seite muss sich der Architekt natürlich auch darüber klar sein, dass die Konkurrenz ganz ähnlich kalkulieren wird, d. h., sein Aufschlag im Angebot muss, basierend auf dem, was die Konkurrenz anbieten wird, angemessen sein, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

*Puffer für unerwartete
zusätzliche Kosten ein-
planen*

*Angebot muss konkur-
renzfähig bleiben*

Dabei kann der einzelne Architekt/Ingenieur selbstverständlich in Bezug auf seine besondere Erfahrung mit Projekten und vielleicht auch bezüglich der Leistungsfähigkeit des Büros Aufschläge generieren, die Konkurrenten nicht begründen können. Hier muss der Architekt seine eigenen zusätzlichen Add-Ons herausstellen und dem Auftraggeber gegenüber "verkaufen". Das heißt, die Vertragsverhandlungen werden nach der neuen Rechtsprechung und HOAI 2021 zu echten Verhandlungen um den Preis, aber auch über den Einkauf

einer bestimmten Kompetenz, die man dafür erhält und die vielleicht größer ist als jene eines Konkurrenten.

Vereinbartes Leistungssoll

Bei der Preisermittlung des Architekten/Ingenieurs ist das zu erbringende Leistungssoll ganz entscheidend, denn davon hängt auch ab, welchen Aufwand er persönlich berechnen muss und welche Risiken im Auftrag lauern.

§ 650p BGB beachten

Hier ist § 650p BGB zu beachten. Danach ist der Architekt vertraglich verpflichtet, die Leistungen zu erbringen, die nach dem jeweiligen Stand der Planung und Ausführung des Bauwerks erforderlich sind. Das heißt: Werden Leistungen in einem Vertrag nicht konkret vereinbart, kann es trotzdem möglich sein, dass der Architekt/Ingenieur verpflichtet ist, diese zu erbringen, weil sie für den Projekterfolg erforderlich sind.

Wie die Bezahlung dieser erforderlichen Leistungen ausfällt, ist ein sehr schwieriges Feld. Haben die Parteien einen konkreten Pauschalpreis für die Leistungserbringung der Gesamtleistung des Architekten vereinbart, spricht sehr viel dafür, dass damit auch die weder konkret noch zusätzlich ausgewiesenen Leistungen, welche erforderlich waren, umfasst sind, da der Architekt als Fachmann diese hätte kennen sowie zusätzlich benennen und somit einführen müssen. Anders kann es aussehen, wenn der Architekt/Ingenieur mit ganz konkreten Einzelleistungen vom Auftraggeber beauftragt wurde, für deren Erbringung sich aber herausstellt, dass bestimmte zusätzliche Leistungen erforderlich werden. Dann spricht viel dafür, dass diese zusätzlichen Leistungen echte Nachträge sind und damit gemäß

§ 650b und c BGB nachvergütet werden müssen. Da für diese dann kein konkreter Preis vereinbart wurde, spricht sehr viel dafür, dass hier der Mindestsatz des Basishonorars anzusetzen wäre bzw. die tatsächlich erforderlichen Kosten mit angemessenen Zuschlägen für allgemeine Geschäftskosten, Wagnis und Gewinn.

Haftung

Der Architekt/Ingenieur übernimmt durch einen Architekten-/Ingenieurvertrag eine Leistungspflicht, die ein hohes Haftungsrisiko in sich birgt. Das heißt, auch dieses muss letztendlich in den Vertrag und die Preisgestaltung mit einfließen. Ein besonders komplexes Unternehmen, entweder aus bautechnischer oder logistischer Sicht, muss entsprechend mehr vergütet werden, d. h., der Architekt/Ingenieur sollte dieses bei den Vertragsverhandlungen im Auge behalten.

Haftung sollte in Preisgestaltung miteinfließen

Umgang mit Nachträgen

Wie bereits dargestellt, ist der Architekt verpflichtet, alle erforderlichen Leistungen zu erbringen, die für die Ausführung des Bauwerks erforderlich sind. Solche erforderlichen Leistungen sind i. d. R. bereits Teil des Grundvertrags gem. § 650p BGB und deshalb keine echten Nachträge. Sie sind zu behandeln wie dargestellt.

Darüber hinaus können jedoch echte Nachträge anstehen. Solche liegen dann vor, wenn der Auftraggeber vom Architekt/Ingenieur zusätzliche Leistungen, die bisher nicht Vertragsbestandteil waren, verlangt bzw. sich wiederholende Leistungen fordert, die nicht mehr vom Leistungssoll gedeckt sind.

In solchen Fällen kommen dann § 650b und c BGB zum Tragen. Das heißt: In erster Linie sollen die Parteien nach § 650b BGB versuchen, sich einvernehmlich auf eine Vergütung dieser Nachträge zu einigen. Erbringen muss der Architekt/Ingenieur den Nachtrag, wenn er gem. § 650b Abs. 1 Satz 2 BGB zur Erreichung des vereinbarten Werkerfolgs notwendig ist. Andere Nachträge muss der Architekt/Ingenieur nur erbringen, wenn er das kann und darauf eingestellt ist. Hier ist insbesondere auf die besondere Fachplanung zu verweisen; diese kann nicht einfach einem objektüberwachenden Architekten auferlegt werden, um sich z. B. den Statiker oder Brandschutzplaner zu ersparen.

Auch hier ist wieder erstrangig vorgesehen, dass sich die Parteien gemeinsam auf einen Preis einigen. Hierfür muss der Architekt/Ingenieur dann ein Angebot abgeben. Wenn dies nicht angenommen wird, kommt § 650c BGB zum Tragen, d. h., der Architekt/Ingenieur kann die tatsächlich erforderlichen Kosten mit angemessenen Zuschlägen für allgemeine Geschäftskosten, Wagnis und Gewinn abrechnen. Gemäß § 650q BGB sind für die Entgeltabrechnungsregeln der Honorare für Architekten und Ingenieure die Preistafeln der Honorarordnung, die gilt, maßgeblich. Das heißt, man wird sich am Mindestsatz des Basishonorars der HOAI 2021 orientieren müssen.

Bauzeitverzögerungen

*Bauzeitverzögerungen
in Entlohnung aufnehmen*

Wenn ein Vertrag mit einem Auftraggeber abgeschlossen wird, bietet es sich an, auch Gedanken über die Bauzeitverzögerungen und deren Entlohnung mit aufzunehmen, insbesondere, wenn die Lph. 8 Objektüberwachung im Leistungssoll enthalten ist. Hier gibt es

bisher gesetzlich noch keine klaren Vorgaben, d. h., die Parteien können frei vereinbaren. Einen Anspruch auf Mehrvergütung wird ein Architekt/Ingenieur erst dann tatsächlich ohne vertragliche Vereinbarung haben, wenn die Bauzeitverzögerung derartig umfassend ist, dass man sagen kann, hier ist ein Wegfall der Geschäftsgrundlage gegeben, sodass ein neues Honorar anzusetzen wäre. Deshalb sollte der Architekt/Ingenieur es nicht darauf ankommen lassen, sondern eine klare Vereinbarung in den Vertrag einbauen, die das Thema Bauzeitverzögerung erfasst und die ihm, wenn eine solche anfällt und er diese nicht mit zu verschulden hat, eine zusätzliche Entlohnung gewährleistet.

Umgang mit öffentlichen Auftraggebern

Besonders schwierig ist im Lichte des Preisrechts der HOAI 2021 der Umgang mit öffentlichen Auftraggebern. Konnte man sich früher darauf verlassen, dass die öffentlichen Auftraggeber daran gebunden waren, nicht unter den Mindestsätzen Verträge zu vereinbaren, ist das jetzt nicht mehr der Fall. Vielmehr gibt es nunmehr Vorgaben der öffentlichen Auftraggeber, dahin gehend, dass tatsächlich Preise ausgehandelt werden sollen, die unter den Basissätzen liegen. So verweisen die Ministerien ihre Unterbehörden darauf, dass die HOAI keine verbindliche Regelung der Honorare der Architekten und Ingenieure mehr beinhaltet, sondern vielmehr ein Orientierungssystem ist, in dem jedoch eine preisrechtliche Öffnung gewährleistet wird. Für die Honorarvereinbarung herrscht bei der Höhe der Vergütung und deren Ermittlung insgesamt Vertragsfreiheit, d. h., die Vertragsparteien können auch bei öffentlichen Auftraggebern Honorare vereinbaren, die nicht von den Basissätzen der HOAI 2021 gedeckt sind. Zwar sollen sich die

Öffentliche Auftraggeber sollen Preise unterhalb der Basissätze aushandeln

Es soll Gebrauch von Pauschal- oder Stundensatzvereinbarungen gemacht werden

Vertragspartner beim öffentlichen Auftraggeber der Kalkulationsregeln der HOAI durchaus bedienen, sie können jedoch im Rahmen über Zu- und Abschläge ein gänzlich abweichendes Honorar vereinbaren. Die Ministerien weisen auch darauf hin, dass davon Gebrauch gemacht werden soll, grundsätzlich Pauschal- oder Stundensatzvereinbarungen abzuschließen. Da es keine verbindliche Regelung der Grundleistung mehr gibt, fällt mit der Änderung der HOAI 2021 auch die Unterscheidung zwischen Grundleistungen und besonderen Leistungen weg, sodass hier der öffentliche Auftraggeber keine Trennung vornehmen muss. Zwar weist man als öffentlicher Auftraggeber darauf hin, dass nach § 1 Abs. 1 Satz 2 Gesetz zur Regelung von Ingenieur- und Architektenleistungen (ArchLG) ein angemessenes Honorar, das den berechtigten Interessen der Ingenieure und Architekten entspricht, vereinbart werden soll und die Regelung des Basishonorars der HOAI 2021 ein Anhaltspunkt für solch ein angemessenes Honorar ist, daraus wird aber keine entsprechende Prüfpflicht des öffentlichen Auftraggebers abgeleitet, ob nicht nur das Basishonorar auskömmlich ist. Aus der Angemessenheitsklausel sieht der öffentliche Auftraggeber keinen Rechtsgrund, Mehrforderungen für vereinbarte Honorare abzuleiten, die unterhalb der Werte der Honorartafeln, damit des Basishonorars, liegen. Diese Werte sind nach den neuen Vorgaben reine Orientierungshilfen.

Bei ungewöhnlich niedrigen Angeboten ist nach § 60 VgV vom Bieter Aufklärung zu verlangen

Im Vergabeverfahren sind die Honorarangebote deshalb auch dann mit aufzunehmen und zu prüfen, wenn sie unterhalb der Tabellenwerte liegen. Bei ungewöhnlich niedrigen Angeboten ist nach § 60 VgV vom Bieter Aufklärung zu verlangen, wieso er ein derartig geringes Angebot abgeben konnte und inwieweit dieses noch wirtschaftlich ist. Ein solches Honorar muss dann aber

wesentlich unter jenem von Konkurrenzangeboten liegen. Liegt nur ein Angebot vor, ist eine Orientierung an den Honorartafeln der HOAI ein Anhaltspunkt für eine Aufklärungspflicht nach § 60 VgV. Wenn das abgegebene Honorar dann deutlich unter dem der Honorartafeln der HOAI liegt, muss auch hier der Auftraggeber Aufklärung verlangen, inwieweit dieses Honorar noch auskömmlich ist. Dabei ist entscheidend, dass das Honorarangebot eine einwandfreie Ausführung und Gewährleistung der ausgeschriebenen Leistung erwarten lässt.

Zusammenfassung

Die Honorarverhandlungen von Architekten/Ingenieuren sind im Lichte der HOAI 2021 bereits seit der Rechtsprechung des EuGHs für Architekten und Ingenieure deutlich schwieriger geworden. Sie müssen sich nun mehr Gedanken um die Auskömmlichkeit ihrer Vereinbarungen machen und intern vorab kalkulieren, was sie mindestens benötigen, um einen Auftrag auskömmlich abzuwickeln. Diese neuen Anforderungen zwingen den Architekten/Ingenieur aber auch dazu, wirtschaftlich zu denken und zu kalkulieren, d. h., seine eigenen Kosten und Aufwendungen zu hinterfragen und damit Aufträge a priori auf ihre Wirtschaftlichkeit zu prüfen. Das kann durchaus auch von Vorteil sein, da man, wenn man diese Berechnungen von Anfang an anstellt, bei vielen Aufträgen eventuell zu dem Ergebnis kommt, dass es nicht immer der Zweck sein kann, einen Auftrag zu erlangen, nur um ihn abzuwickeln, sondern dass es manchmal auch sinnvoller sein kann, Aufträge abzulehnen. Die preisliche Kalkulation eines Auftrags sollte, wie auch bisher schon, immer Teil der Angebotserstellung eines Architekten sein. War das im Lichte der Mindest-

sätze und deren immer durchsetzbarer Forderung für viele Architekten bisher nicht notwendig, ist es nunmehr oberstes Gebot, dass Angebote intern kalkuliert werden müssen.

Bestellmöglichkeiten



Sichere Honorarvereinbarung und Abrechnung nach neuer HOAI 2021

Für weitere Produktinformationen oder zum Bestellen hilft Ihnen unser Kundenservice gerne weiter:

Kundenservice

☎ **Telefon: 08233 / 381-123**

✉ **E-Mail: service@forum-verlag.com**

Oder nutzen Sie bequem die Informations- und Bestellmöglichkeiten zu diesem Produkt in unserem Online-Shop:

Internet

🌐 **<http://www.forum-verlag.com/details/index/id/5761>**