



UNTER DEM DRUCK der Honorardrückerei mancher Auftraggeber müssen viele Beratende Ingenieure Honorare akzeptieren, die sie zwingen, Leistungen abzuliefern, die nicht ihre besten sein können.

© photo-dave/Fotolia.com

Billigangebote können keine vollwertigen Planungen zeitigen

Mittelstandsfeindliche Praktiken bei der Vergabe von Ingenieurleistungen bedrohen deren Qualität

Jeder Beratende oder selbstständige Ingenieur kennt jene Situationen, die im folgenden Beitrag zum Ausgangspunkt einiger wohl berechtigter Mutmaßungen genommen werden: der potenzielle Auftraggeber einer Ingenieurleistung drückt das normale Honorar desjenigen, dessen Bestes er eigentlich haben will, solange herunter, bis der sein Bestes beim besten Willen nicht mehr geben kann; auch der muss ja, um damit auskommen zu können, was er einhalten soll, seine Leistungen so lange erodierend herunterdrücken, bis sein Honorar und seine Leistung wieder zueinander passen. Langfristig und flächendeckend richtet sich diese Drückerei, die der unseligen und gefährlichen "Geiz-ist-geil-Ideologie" anzulasten ist, ganz allgemein und deswegen auch im ganz Konkreten nämlich gegen jene, die das Beste haben müssten, aber nur das Zweitbeste kriegen können, gegen die Auftraggeber selbst.

Heinrich Schroeter

Bei der Novellierung der HOAI im Jahr 2009 wurden viele Regelungen zur Bemessung der Honorare neu gefasst. Dies nutzend, werden von manchen Auftraggebern neue Wege beschritten, die HOAI wird „kreativ“ angewendet.

Zunehmend wird dabei sowohl von öffentlichen als auch von großen privaten Auftraggebern bei Ausschreibungen und Vergaben von Planungen für Ingenieurbauwerke im Zuge von Streckenplanungen – auch für die Leistungsphasen 3 und 4 der HOAI bei der Objektplanung und für die Leistungsphase 3 bei der Tragwerksplanung – eine Vielzahl von Einzelbauwerken zu einem Gesamtpaket geschnürt.

Diese Vergabepraktiken sind unter anderem aus dem Bestreben zu verstehen, den Koordinierungsaufwand des Auftraggebers zu vermindern, werden aber zusätzlich auch als Begründung benützt, um die anrechenbaren Kosten für unterschiedliche einzelne Bauwerke zu einer Gesamtsumme zusammenzufassen. Durch den degressiven Verlauf der an die Bausummen gekoppelten Honorare sind somit die auf das einzelne Bauwerk entfallenden Honorare deutlich verringert.

Darüber hinaus erwarten Auftraggeber offenbar, dass potenzielle Auftragnehmer in ihren Angeboten die bereits verringerten Planungshonorare weitergehend durch vermeintliche Wiederholungs- und Synergieeffekte entsprechend „günstig“, zum Teil unter Berufung auf die Paragraphen 7 und 11 der HOAI gestalten. Veröffentlichungen von erfolgten Vergaben zeigen, dass damit zum Teil Aufträge zu Beträgen in der Größenordnung von 25 Prozent von HOAI-konformen Honoraren vergeben wurden.

Dies verstößt grob gegen die Regelungen der HOAI. Auftraggeber haben jedoch in diesen Fällen oft eine mächtige Marktposition, bilden sozusagen ein Anbietermonopol. Die potenziellen, meist hoch spezialisierten Auftragnehmer sind auf die Aufträge dieser wenigen Auftraggeber angewiesen und können es sich nicht erlauben, wegen HOAI-Verstößen gegen solche Vergaben vorzugehen, aus berechtigter Sorge, in Zukunft nicht mehr Berücksichtigung zu finden.

Folgerichtig ist jedoch, dass bei Honorar-reduzierungen in genannten Größenordnungen zwangsläufig die Qualität der Planung abnehmen muss, wenn innovative Ideen und wirtschaftliche Optimierungen billigen Angeboten geopfert werden müssen.

Unter den genannten Voraussetzungen kann eine volle Planungsleistung in der hierzulande erwarteten und üblichen Qualität nicht erbracht werden. Zum Beispiel können Varianten zur Optimierung der Bauaufgabe nicht sorgfältig sondern lediglich oberflächlich – also zeitsparend – untersucht werden.



Heinrich Schröter

Dr.-Ing.; Präsident der Bayerischen Ingenieurkammer-Bau; Studium des Bauingenieurwesens und Promotion an der TU München; seit 1981 als Berater Ingenieur, bis 2010 auch als Prüflingenieur (Massiv- und Metallbau) tätig; Seniorberater der Dr. Schroeter & Dr. Kneidl Beratende Ingenieure GmbH (Weiden i. d. Opf.)

Zur Reduzierung von Kosten werden darüberhinaus Planungsleistungen an Subunternehmer in Billiglohnländer weitervergeben. Ein „Bauherrn-Sponsoring“ mit Planungsleistungen hoher Qualität zu nicht auskömmlichen Preisen können sich Planungsbüros nicht leisten.

In anderen Bereichen unseres Wirtschaftslebens handeln wir wesentlich sensibler. Zum Beispiel wird jeder Interessent bei Angeboten für einen Neuwagen zu einem Bruchteil des Neupreises mit Sicherheit höchst misstrauisch reagieren und dahinter einen Pferdefuß vermuten.

Bauherrn sollten sich darüber im Klaren sein, dass „gesparte“ Planungskosten demnach in der Regel spätestens bei der Vergabe der Bauleistung als auch bei der Bauausführung zu wesentlich höheren Kosten und möglicherweise bereits nach kurzer Zeit zu nicht vorgesehenen Sanierungskosten führen.

Der oft ins Gespräch gebrachte „Grundsatz einer sparsamen Haushaltsführung“ darf deshalb keinesfalls nur aus der kurzfristigen Betrachtung der Vergabe von Planungsleistungen gesehen werden, sondern zusätzlich unter ganzheitlichen Gesichtspunkten sowohl zur Errichtung der zu planenden Bauwerke als auch zu deren Unterhaltung über die gesamte Lebensdauer.

Darüber hinaus können Ingenieurbüros kleinerer und mittlerer Größe in eigenverantwortlicher Funktion an solchen Ausschreibungsverfahren mit unnötig vergrößertem Volumen, mangels vorhandener Kapazitäten nicht teilnehmen. Allenfalls kommt eine Teilnahme als Subunternehmer großer Consulting-Unternehmen mit entsprechenden Honorarreduzierungen in Frage – dies in der Regel aber auch nur dann, wenn diese Consulting-Unternehmen auf das fachliche Wissen und die hohe Innovationskraft der inhabergeführten kleineren und mittleren Büros angewiesen sind.

Im beschriebenen Umfeld ist die Existenz kleiner und mittlerer Büros bedroht, mit der Folge, dass auch in Deutschland – ähnlich wie zum Beispiel in Großbritannien langfristig nur große Consultingunternehmen überleben werden.

In Großbritannien führte diese Entwicklung allerdings nach einer Zeit minimierter Ingenieurhonorare langfristig – nach Abschluss des Konzentrationsprozesses – zu einer Monopolstellung weniger großer Consultants und damit zu wesentlich gestiegenen Honoraren. Eine Entwicklung, deren erster Schritt, die Konzentration, auch bei uns bereits deutlich sichtbar ist. Wenn der zweite Schritt, das Anwachsen der Honorare durch die Monopolisierung, kommt, wird es dann auch bei deutschen Bauherren ein bitteres Erwachen geben.

Der breite Mittelstand mit einer Vielzahl von ortsnahen Arbeits- und Ausbildungsplätzen einschließlich des daraus resultierenden Steueraufkommens stirbt derzeit. Zusätzlich zeigt sich die Tendenz, dass große Consultingunternehmen Ingenieurleistungen in Billigländern arbeiten lassen und dort auch zum Teil ihre Steuern entrichten.

Die „Geiz ist geil“-Mentalität mancher öffentlicher und privater Auftraggeber wird in Zukunft mit der zwangsläufig resultierenden, im Vergleich zu anderen Ingenieurdisziplinen unattraktiven Einkommenserwartung für junge Bauingenieure zu Nachwuchsproblemen

und damit langfristig zu verheerenden Folgen für unsere Baukultur führen. Unsere hochstehende, innovationsstarke Planungskultur wird langfristig nicht nur beschädigt, sondern zerstört.

Mit dem Bologna-Prozess ist der deutsche Diplom-Ingenieur verschwunden. Tritt nicht kurzfristig ein Sinneswandel ein, wird mit beschriebenen Vergabepraktiken die zugehörige, auch im Ausland ebenfalls hoch geschätzte deutsche Ingenieurkultur ebenfalls verschwinden. 📢

Anzeigen