

HONORARRECHT

Bauherr fordert zusätzliche Leistungen: So vermeiden Sie „ungünstige Honorardiktate“

┆ Fordert Ihr Bauherr im Laufe des Projekts, dass Sie weitere Leistungen erbringen, brauchen Sie sich ungünstigen Honorardiktaten nicht zu beugen. Insbesondere kann das VOB/B-Prinzip „Schlechter Preis bleibt schlechter Preis“ bei zusätzlichen Bauleistungen nicht auf Planungsleistungen übertragen werden. Erfahren Sie deshalb anhand konkreter Fälle aus der Praxis, wie Sie Ihrem Auftraggeber auf Augenhöhe begegnen und zum leistungsgerechten Honorar kommen. ┆

Vier Fälle aus der Praxis

Um Sie auf Augenhöhe mit dem Auftraggeber zu bringen, werden vier Fälle durchgespielt, bei denen Honorardiktate an der Tagesordnung sind. Im Fokus stehen Leistungsvereinbarungen, für die die HOAI nicht anwendbar ist.

■ Fall 1: Einrechnen von anrechenbaren Kosten bei Ingenieurbauwerk

Bei einem Ingenieurbauwerk wird die nichtöffentliche Erschließung (z. B. Wasser/Abwasser) durch die örtlichen Wasserwerke ausgeführt. Ihr Auftraggeber verlangt, dass Sie dafür alle Grundleistungen der Lph 3 bis 8 mit erbringen und auch die übergeordnete Terminkoordination übernehmen. Die Honorierung besteht darin, dass die Ausführung, die mit Kosten von rund 29.000 Euro zu Buche schlägt, in die anrechenbaren Kosten des Gesamtobjekts (hier: 1,57 Mio. Euro) „integriert“ werden.

Anmerkung: Es kommt oft vor, dass Auftraggeber zusätzliche Leistungen verlangen, die geringe eigene anrechenbare Kosten haben. Soll die Honorierung darin bestehen, dass diese anrechenbaren Kosten zu den anrechenbaren Kosten (des Objekts) für die Grundleistungen nach HOAI hinzugerechnet werden, kommt ein unangemessen geringes Zusatzhonorar für die Leistung heraus. Auf dieses Honorardiktat brauchen Sie sich nicht einzulassen.

■ Fall 2: Unangemessen niedrige „Erhöhung“ des v.H.-Satzes

Sie planen ein Gebäude (oder ein Ingenieurbauwerk), eine Freianlage, die Verkehrsanlagen (Zufahrten, Stellplätze) und auch noch die Ver- und Entsorgungsleitungen auf dem Grundstück. Die Gesamtkoordination der jeweiligen Objektplanungen ist nicht in der HOAI geregelt. Der Auftraggeber bemerkt das Defizit. Er will Sie mit der Gesamtkoordination, Gesamtterminplanung und Überwachung und der Gesamtkostensteuerung beauftragen. Seine Honorarvorstellung geht dahin, den Prozentsatz bei der Gebäudeplanung um ein Prozent zu erhöhen. Er leitet diese Erhöhung um ein Prozent aus einer subjektiven „Hochrechnung“ der anteiligen Einzelleistungen (z. B. Integrationsleistung des Objektplaners in Bezug auf die Fachplanung) beim Leistungsbild Gebäude ab.

Leistungs- und Honorarvereinbarungen ...

... jenseits des Preisrechts auf Augenhöhe verhandeln

Gesamtkoordination
leistungsgerecht
honorieren lassen

Anmerkung: Auch eine solche „Herleitung“ müssen Sie sich nicht gefallen lassen. Die genannte Gesamtkoordination mehrerer Objektplanungen ist in der HOAI nicht geregelt und damit frei vereinbar. Hier besteht auch kalkulatorisch zwischen dem zu erwartenden Aufwand und dem mit dem Prozentwert einhergehendem Zusatzhonorar kein fachlicher Zusammenhang.

■ Fall 3: Erbringung von Grundleistungen aus „Alten HOAI-Fassungen“

Der Auftraggeber fordert, dass Sie auch einen Kostenanschlag erstellen (ehemalige Grundleistung, gibt es seit der HOAI 2013 nicht mehr). Der Kostenanschlag soll stufenweise erstellt werden und ständig aktuell sein. Er soll alle Kostengruppen, Vergabeeinheiten und Nachtragsvereinbarungen umfassen. Außerdem soll er Kosten von Gewerken prognostisch berücksichtigen, die noch nicht ausgeschrieben sind. Als Honorar schwebt dem Auftraggeber eine Erhöhung des Prozentsatzes des Leistungsbilds Gebäude (oder Ingenieurbauwerke) um 0,5 Prozent vor. Er leitet diesen Ansatz aus diversen Argumenten „rechnerisch“ her.

Auftraggeber verlangt dynamischen
Kostenanschlag

Anmerkung: Der Kostenanschlag ist in der HOAI 2013 nicht mehr geregelt. Folglich müssen Sie sich für diese Leistung auch nicht auf ein Honorardiktat aus einer alten HOAI-Fassung einlassen (zumal die konkret gewünschte Leistung weit über den alten Kostenanschlag hinausgeht). Sie müssen sich auch auf keine fachtechnische Diskussion einlassen, also die Frage diskutieren, ob die 0,5 Prozent angemessen sind. Es gilt das zu Fall 1 Gesagte.

■ Fall 4: „Andocken“ weiterer Objekte

Der Auftraggeber fordert von einem Ingenieurbüro, dass es neben den Leistungen für Verkehrsanlagen auch alle Grundleistungen für selbstständige Radwege (§ 45 HOAI) und Wirtschaftswege (§ 45 HOAI) erbringt. Er will die Leistungen dergestalt vergüten, dass die Kosten für Wirtschaftswege und selbstständige Radwege den anrechenbaren Kosten für die Verkehrsanlagen zugeschlagen werden.

Degressionsbedingten
Honorarverlusten vorbeugen

Anmerkung: Das Integrieren von preisrechtlich nicht geregelten Objekten (Wirtschaftsweg, selbstständiger Radweg) in geregelte Objekte würde honorartechnisch zu Degressionsverlusten führen. Darauf müssen und sollten Sie sich nicht einlassen. Diktieren kann Ihnen der Auftraggeber diese Art der Honorarberechnung nicht. Akzeptabel wäre es, wenn die HOAI freiwillig angewendet wird und eine getrennte Abrechnung der Objekte vereinbart wird.

Empfehlungen für Ihre Verhandlungsstrategie

Im Unterschied zur VOB/B gibt es bei ergänzenden Planungsleistungen, die in der HOAI nicht geregelt sind, keine Verpflichtung, das Honorar auf der Kalkulationsgrundlage des Hauptauftrags (HOAI-Honorar) aufzubauen. Sie müssen es nicht hinnehmen, wenn ein Auftraggeber das Honorar für zusätzliche Leistungen anhand von anrechenbaren Kosten, Prozentwerten oder Objektgliederungen bemessen will. Das gilt unberührt von der Frage der Höhe des Honorars. Daher gilt das VOB/B-Prinzip „Schlechter Preis bleibt auch bei

der Nachtragsvereinbarung schlechter Preis“ bei Planungsleistungen nicht, die nicht in der HOAI konkret geregelt sind.

PRAXISHINWEISE I

- Prüfen Sie, ob es sich bei den Zusatzleistungen um HOAI- oder in der HOAI nicht geregelte Leistungen handelt.
- Ist letzteres der Fall, schätzen Sie den Aufwand, den die Leistung wohl erfordern wird.
- Legen Sie dem Auftraggeber ein Nachtragsangebot vor, das Sie selbst erstellt haben. Die HOAI-Parameter sind in den meisten Fällen kein geeignetes Mittel zur fachgerechten Herleitung. Das zeigt sich unter anderem
 - beim „Andocken“ von kleineren „anrechenbaren“ Kosten an größere Objekte oder
 - bei der Abrechnung von verzögerungsbedingtem Mehraufwand (Grundleistungen nach HOAI sind ohne Bezug zum Aufwand).
- PBP empfiehlt deshalb, die zusätzlichen Leistungen im Zeithonorar oder (bei abschätzbarem Aufwand) als Pauschalhonorar zu vereinbaren. Auch die Leistungen sind frei vereinbar.
- Der Auftraggeber kann das Angebot annehmen oder mit Ihnen verhandeln (auf Augenhöhe). Ein Honorardiktat auf der Basis von HOAI-Parametern, die zwar oberflächlich machbar sind, aber zu unangemessenen Honoraren führen, brauchen Sie nicht zu unterschreiben. Beharren Sie auf ihrem Vergütungsangebot.
- Kommt keine Einigung zustande, gehen die Gerichte in vielen Fällen vom angemessenen Zeithonorar aus. Deshalb ist es immer sinnvoll, den konkreten Aufwand aufzuzeichnen.

Konkrete Leistung auf HOAI-Bezug prüfen ...

... und eigenes Nachtragsangebot erstellen

Die Grafik zeigt das Vereinbarungsprinzip anhand zweier Leistungen, die nachträglich angefordert werden.

Die Vereinbarungsprinzipien

Leistungs- und Honorarvereinbarung bei zusätzlichen Leistungen

Vertrag vom ...		Ergänzende Leistung (Planungsnachtrag)	
Leistungsvereinbarung	Honorarvereinbarung	Leistungsvereinbarung (keine Grundleistungen)	Honorarvereinbarung
Grundleistungen für Gebäude	Honorarvereinbarung nach HOAI ...	Kostenanschlag ständig aktualisiert (alle Kostengruppen, alle Gewerke)	Freie Honorarvereinbarung
Grundleistungen für Tragwerksplanung	Honorarvereinbarung nach HOAI ...	Standsicherheitsnachweis der vorhandenen Bestandsituation bei Umbauten	Freie Honorarvereinbarung

Quelle: Dipl.-Ing. Klaus D. Siemon | Grafik: IWW Institut