

jochen könig hks | architekten

BDA

Erfahrungen und Erwartungen
eines größeren Büros

H0AI-Regionalkonferenz 7.3.2022

Auswirkungen der HOAI 2021 aus der Sicht eines größeren Büros

hks|architekten:

Gegründet 1981 noch während des Studiums
Von Ulf Hestermann, Jochen König und Hans-Peter Schmidt.
Heute hat das Büro insgesamt sechs Partner*innen.

Bürostandorte:

Aachen, Bonn und Erfurt

Mitarbeiter:

insgesamt ca. 85 Mitarbeiter*innen, davon 54 Architekt*innen
und Ingenieur*innen

Arbeitsschwerpunkte:

Bauen für die öffentliche Hand
Schulen, Forschungsbauten, Bauen im Bestand,
Kulturbauten, Verwaltungsbau, Wohnungsbau

Leistungsangebot:

Gebäudeplanung, das gesamte Leistungsbild
Stadtplanung, teilräumliche Planungen, Studien
Generalplanung mit verschiedenen Subunternehmern

Auftragsstruktur des Büros

Akquisition:

Wir bekommen unsere **Aufträge zu ca. zwei Drittel durch VgV-Verhandlungsverfahren oder Wettbewerbe**. Der Rest sind Wohnungsbauten und vereinzelte betriebliche Gebäude.

Mitarbeiter:

Die Projekte beginnen mit Machbarkeitsstudien und Voruntersuchungen mit einem Honorarvolumen von ca. 40 Tsd. €. In der Gebäudeplanung liegen die **Baukosten unserer Projekte in der Regel zwischen 4 und 40 Mio. €**. Davon gibt es Ausnahmen

Projektdauer:

Die **Projektdauer** ist bei uns sehr lang. Bei öffentlichen Bauherren dauert es in der Regel **zwischen 5 und 9 Jahren** vom Projektstart bis zur Fertigstellung. Wir haben heute noch ein Projekt aus dem Jahr 2012 und mehrere aus den Jahren 2014 und 2015.

Leistungsbild:

Je größer ein Projekt ist, desto häufiger kommt es zur Zusammenarbeit mit einem GU. Bei großen Projekten arbeiten wir auch häufig mit externen Bauleitungsbüros.

Auswirkungen des Wegfalls des Mindestsatzgebots in VgV Verfahren

Mindestsätze:

Bei öffentlichen Auftraggebern gibt es seit Gültigkeit der HOAI 2021 stets eine Spalte „Zu- oder Abschlag auf das Honorar in %“ im Angebotsformular. Unserer Erfahrung nach kommt es aber nicht dazu.

Wichtung des Preises:

In den meisten Vergabeverfahren wird das Honorarangebot mit 30% gewertet. Die kommunalen Spitzenverbände und die BAK empfehlen die Angebote in der Regel nicht mit mehr als 20% zu werten.

Versteckte Mindestsatz- unterschreitung

- Festlegung einer zu niedrigen Honorarzone im Vertrag (zum Beispiel HZ III statt IV bei einer weiterbildenden Schule).
- Vertragsvereinbarung, dass die mitzuverarbeitende Bausubstanz nicht angerechnet wird.
- Zusammenschluss mehrerer Gebäude zu einem Bauwerk nach HOAI
- Wegfall des Umbauszuschlags
- Besondere Leistungen werden als Pauschalhonorar abgefragt und nicht nach % der Leistungstabelle. (Bsp. GU-Ausschreibung statt Einzel-LVs)

Auswirkungen des Wegfalls des Mindestsatzgebots in VgV Verfahren

Es geht noch weiter:

Besondere Leistungen werden als Pauschalhonorar abgefragt und nicht nach % der Leistungstabelle. (Bsp. GU-Ausschreibung statt Einzel-LVs)

Die nicht verbindlichen Beratungsleistungen der HOAI werden ebenfalls als Pauschalhonorar vereinbart.

Die Grundlage dafür sind oft **unrealistisch ermittelte Kostenrahmen**. Die Kostensteigerung zur realistisch berechneten Kostenberechnung als Honorargrundlage geht nicht ins Honorar ein.

Zusätzlich erforderlich werdende Leistungen werden zu Grundleistungen.

Die HOAI wird hier in vielen Bereichen ausgehöhlt. Die Folge ist jeweils, dass das Honorar unter den Mindestsatz fällt. Somit sind diese Verstöße gegen die HOAI letztendlich nicht justiziabel.

Barrierefreikonzept

Zusätzliche Leistungen:

Das mit der aktuellen Bauordnung in NRW zum Bauantrag zu erstellende Barrierefreikonzept wird rechtlich als Grundleistung bewertet, da es zum Bauantrag erforderlich ist.

Es stellt aber bei etwas grösseren Projekten einen erheblichen durch das Grundhonorar nicht abgedeckten Mehraufwand dar.

Das Gleiche kann uns auch mit der zukünftig erforderlich werdenden CO₂ Gesamtbilanz zum Bauantrag passieren.

Bei einer HOAI Novellierung ist die Einführung einer Regelung zur Honorierung dieser zusätzlichen Leistungen dringend erforderlich.

Generalplanervergabe

Generalplanerverträge: Manche öffentlichen Auftraggeber sind nicht bereit einen Generalplanerzuschlag auf die Leistung der als Subunternehmer verpflichteten Fachplaner zu bezahlen.

Durch die Generalplanervergabe werden viele eigentlich durch den Auftraggeber zu erbringenden Bauherrenleistungen auf den GP übertragen.

Kalkulatorisch braucht man dafür mindestens 10% auf die Honorare. Auch ein GU schlägt zwischen 10 und 15% auf die eingekauften Einzelgewerke auf.

Auch das führt zu einer versteckten Mindestsatzunterschreitung.

Was können wir da tun? Entweder wir vereinbaren mit unseren Subplanern einen Abschlag für die wirtschaftliche Projektabwicklung und die Projektakquisition oder wir nutzen die Möglichkeit des nunmehr in den Angeboten möglichen Zuschlags.

Auswirkungen des Wegfalls des Mindestsatzgebots privaten und gewerblichen Auftraggebern.

Gewerbliche Auftraggeber:

Der Leistungsaufwand für Aufträge für gewerbliche Auftraggeber ist deutlich geringer als beim öffentlichen Bauen. Entscheidungswege sind kürzer und die formalen Anforderungen sind geringer. Der ökonomische Druck in Planung und Projektrealisierung ist allerdings größer. Wir empfinden hier auch bei nicht so prominenten Projekten ein größeres Interesse an Architekturqualität und können unsere Honorarvorstellungen in der Regel durchsetzen. Wir arbeiten allerdings kaum für Investoren und Bauträger.

Private Auftraggeber:

Schon das Leistungsbild der HOAI berücksichtigt nicht die unterschiedlichen Anforderungen an Projekte verschiedener Größe.

Selbst bei sehr aufwendigen Einfamilienhäusern mit hohen Baukosten ist es uns in der Vergangenheit nicht gelungen die Projekte wirtschaftlich abzuwickeln.

Wir haben eigentlich keine privaten Auftraggeber.

Zusammenfassung

Öffentliche Auftraggeber:

Unserer Erfahrung nach versteht die Mehrzahl der öffentlichen Auftraggeber, dass eine Unterschreitung der HOAI Mindestsätze nicht zu einem guten Ergebnis sondern zu einem Qualitätsverlust der Leistung führen werden.

Die genannten versteckten Mindestsatzunterschreitungen sind eher Ausnahmen und treten besonders dort auf, wo Vergabeverfahren ausschließlich durch Rechtsanwälte beraten werden, denen jede fachliche Kompetenz für die qualitative Bewertung und die dafür erforderlichen Bewertungskriterien für Teilnehmerauswahl und Zuschlag fehlt. Hier scheint oft die Meinung vorzuherrschen man könne durch clevere Vertragsbedingungen günstigere Angebote erhalten. Das qualitative Ziel den geeigneten Planer*in für das Projekt zu finden, bleibt dabei auf der Strecke.

Wir sind nach wie vor der Ansicht, dass der Wettbewerb das beste Verfahren zur Findung der richtigen Lösung und auch des richtigen Planers ist.

Auch unter den Mitbewerben haben wir bisher nur in einzelnen Fällen die Erfahrung gemacht, dass ein Preiskampf entsteht. Bei Standardaufgaben sind sehr große Büros möglicherweise in der Lage Leistungen aus dem eigenen Fundus wiederholt günstiger anzubieten und tun das auch.