

Qualität deutscher Ingenieur- und Architektenleistungen

Ein Versuch, die Notwendigkeit einer umfassenden HOAI zu erklären.

Motivation

Die neuerlichen Aktivitäten zur Novellierung der HOAI haben mich bewogen, einige für mich klar auf der Hand liegende Argumente einmal schriftlich zusammen zu stellen.

Bei allen Aktivitäten unseres Unternehmens im Inland aber auch im Ausland habe ich immer wieder die Erfahrung gemacht, dass deutsche Planungskompetenz ein eigenes Markenzeichen ist. Mit anderen Worten ist dies ein Qualitätsstandard, den es im internationalen Vergleich zu erhalten gilt, wenn dieses Alleinstellungsmerkmal auch weiterhin im Wettbewerb zum Wohle der deutschen Wirtschaft erhalten werden soll.

Abhängigkeiten

Mehrere Faktoren, darunter auch wirtschaftliche, beeinflussen die Qualität von Planungs- und Beratungsleistungen.

Hier dargestellt an einer einfachen Verkettung von Abhängigkeiten.

- Gute Zusammenarbeit braucht Vertrauen
 - Vertrauen setzt u. a. Qualität voraus
 - Qualität erfordert Aufwand
 - Aufwand bedingt auskömmliche Honorare

Diese Abhängigkeiten sind für jeden selbstständigen Ingenieur so offenkundig, dass sie keiner Erwähnung bedürfen, nur der Verordnungsgeber scheint dies nicht zu erkennen.

Nun gibt es ein weiteres Regulativ, welches auf die Honorare beeinflussend wirkt und dies ist das Verhältnis von Angebot und Nachfrage.

Ein häufiges Argument ist, dass die Büros selbst bestimmen können, welche Honorare Sie bei einem Entfall der HOAI anbieten.

Dies ist bei einem Mangel an Aufträgen sicher nicht so, da hier der Preiswettbewerb bestimmend wirkt. Die Resultate einer solchen Entwicklung sieht man im Bauausführenden Gewerbe. Hier sind es überwiegend wenige Großkonzerne, die den Verdrängungswettbewerb überstanden haben. Der Mittelstand ist deutlich ausgedünnt und jeder kennt Großprojekte, die durch die Insolvenz einzelner Beteiligter in terminliche oder wirtschaftliche Schieflage geraten sind. Die Zusammenarbeit zwischen Bauherr und Bauunternehmen ist hier üblicherweise durch zahlreiche Strategien zur Erlangung von Nachträgen geprägt. Ein Umstand der sicherlich der juristischen Zunft (mit einer unstrittigen Honorarordnung) sehr zuträglich ist. Die Vorstellung einer vertrauensvollen Zusammenarbeit erwächst in dieser Atmosphäre sicher nicht.

Ein gewagter Ausblick

Wir nehmen einmal an, dass die HOAI in Ihrer Geltung deutlich eingeschränkt würde und damit ca. 75 % der Investitionen außerhalb Ihrer Geltung realisiert werden.

Wie würde der Planungsalltag dann aussehen? Nach meiner ganz persönlichen Vorstellung wird sich der Markt in Kleinbüros und Planungskonzerne teilen.

Viele, meist mittelgroße Büros, werden vom Markt verschwinden. Die Zusammenarbeit mit dem Bauherrn wird durch umfassende Vertragswerke geregelt, die im täglichen Umgang miteinander häufig auf ihre Auslegbarkeit bzw. Belastbarkeit getestet werden. Erzielbare Honorare werden überwiegend durch Angebot und Nachfrage geregelt. Eine Situation, die auch zum finanziellen Vorteil der Planer gereichen kann, dies jedoch erst nach Abschluss eines harten Verdrängungswettbewerbs, wie durch die Bauwirtschaft vorgelebt. Der Planer steht nicht mehr auf der Seite des Bauherrn sondern nimmt einen Eckpunkt in einer entstehenden Dreierbeziehung (Bauherr – Bauunternehmer – Planer) ein. Eigenschaften wie Unabhängigkeit, Zuverlässigkeit oder Fairness lassen sich in solch einem Klima dann nur noch selten glaubhaft machen.

Mit anderen Worten:

Das über Jahrzehnte herausgearbeitete Qualitätsmerkmal eines „Beratenden Ingenieurs“ würde hier zu Grabe getragen.

Oststeinbek, den 07.03.2008

Hans Rzondkowski
Geschäftsführender Gesellschafter der

Masuch + Olbrisch Ingenieurgesellschaft für das Bauwesen mbH
Gewerbering 2
22113 Oststeinbek
Tel.: +49 (40) 7 13 00 40
Fax: +49 (40) 7 13 00 4-10
www.moingenieure.de