



BUNDES  
ARCHITEKTEN  
KAMMER

**PLANUNG  
IST  
WERTVOLL  
#HOAI**

# HOAI\*

\*Mehr als eine unverbindliche Preisempfehlung

# Über den Preis guter Architektur und ihren Wert

Vor genau einem Jahr hat der Europäische Gerichtshof mit seinem Urteil im HOAI-Vertragsverletzungsverfahren die in Deutschland bis dahin geltende Verbindlichkeit der Höchst- und Mindestsätze für Planungsleistungen für unzulässig erklärt. Die Richter begründeten ihre Entscheidung damit, dass die in der HOAI festgelegten Honorare mit Verweis auf eine wünschenswert hohe Planungsqualität zwar gerechtfertigt seien, die Planungsleistungen jedoch grundsätzlich von jedem Dienstleister erbracht werden könnten – auch ohne den Nachweis einer entsprechenden Qualifikation. In diesem zu Recht beanstandeten Widerspruch erweist sich das Aus der Verbindlichkeit unserer alten, im Übrigen aber weiterhin geltenden HOAI als Chance, die nun anstehende Reform der HOAI zur Stärkung unseres Berufsstands zu nutzen. Denn das Fazit aus diesem Urteil kann nur lauten: Planungsleistungen gehören ausschließlich in die Hände

entsprechend ausgebildeter Fachleute. In unsere Hän-

de. Nur unter dieser Bedingung kann der Wegfall verbindlicher Mindest- und Höchstsätze zu einem Wettbewerb führen, bei dem nicht der Preis, sondern Qualität und Leistung entscheiden.

Deshalb ist es so wichtig, dass wir als Architektinnen und Architekten selbstbewusst kommunizieren, dass Planung ihr

Geld wert ist. Wo früher der Verweis auf verbindliche Honorarsätze gereicht hat, müssen wir heute noch offensiver zeigen, was wir können. Genauer: was nur wir können. Denn wenn es um den Preis guter Architektur geht, geht es immer auch um ihren Wert.

**PLANUNG  
IST  
WERTVOLL  
#HOAI**



**Barbara Ettinger-Brinckmann**  
BAK-Präsidentin

**GEGEN PREISDUMPING #HOAI**

**Wir sagen: Bei der sorgfältigen Planung und Bauüberwachung darf man nicht sparen! Die grafischen „Störer“ für Ihre Email-Signatur bringen die Botschaft auf den Punkt – als Quadrat, Kreis oder Balken in mehreren Farben.**

Download unter [www.bak.de/planung-ist-wertvoll](http://www.bak.de/planung-ist-wertvoll)

**PLANUNG  
IST  
WERTVOLL  
#HOAI**

**GEGEN  
PREIS-  
DUMPING  
#HOAI**





# Ein Mehr an Verantwortung

Damit der Preis nicht zum maßgeblichen Vergabekriterium wird, müssen beide Seiten das Bewusstsein für Qualität stärken.



Norbert Portz, Leiter des Dezernats für Städtebau und Vergabe beim Deutschen Städte- und Gemeindebund

## Welche Steuerungsinstrumente gehen mit dem Wegfall der verbindlichen Höchst- und Mindestsätze der HOAI auch der Bauherrenseite verloren?

Die HOAI-Mindest- und -Höchstsätze waren für öffentliche Auftraggeber ein verpflichtend einzuhaltender Preisrahmen, der jetzt zugunsten frei verhandelbarer Honorare entfallen ist. Das bedeutet für beide Partner ein Mehr an Verantwortung. Öffentliche Bauherren müssen trotz der Möglichkeit, den Preis stärker als Wettbewerbskriterium zu nutzen, ihre Vergaben auch weiter als Leistungswettbewerb ausgestalten. Das heißt, dass Qualitätsmerkmalen und nicht dem – oft nur kurzfristig – preisgünstigsten Angebot Vorrang zukommt. Dieser Vorrang des Leistungswettbewerbs hindert zugleich Architekten daran, einseitig Dumpingangebote abzugeben. Eine solche Fokussierung wäre falsch und auch rechtswidrig.

## Wie wollen insbesondere kommunale Auftraggeber verhindern, dass künftig nur vor allem der Preis über die Vergabe von Planungsleistungen entscheidet?

Der Grundsatz „Wer billig plant, baut teuer“ ist auch den Kommunen bekannt. Daher wird und kann der Preis auch künftig nicht allein über den Zuschlag bei Planungsleistungen entscheiden. Im Übrigen legen speziell Kommunen auf eine leistungsorientierte und mittelstandsfreundliche Vergabe von Planungsleistungen Wert. Dadurch bekommen kleinere und regional verankerte Büros bessere Chancen. Auch für Architekten wird es künftig noch wichtiger, die Auftraggeber durch Qualität zu überzeugen und ihre Honorare genau zu kalkulieren.

Es gilt, durch Qualität zu überzeugen und die Honorare genau zu kalkulieren.

## Wie kann der von allen Seiten beschworene Leistungswettbewerb in der Praxis tatsächlich gestaltet werden?

Der Leistungswettbewerb wird im Vergaberecht nur an einer Stelle erwähnt, nämlich in § 76 Abs. 1 S. 1 VgV bei der Vergabe von Architekten- und Ingenieurleistungen. Das hebt diese geistig-kreativen Dienstleistungen hervor. Bei Vergaben von Planungsleistungen haben

Qualitätsaspekte, also etwa die Gewichtung des besten Planungskonzepts, der besten Klimaschutzeigenschaften oder der besten Gestaltung, Vorrang gegenüber dem Preis. § 58 Abs. 2 S. 2 Nr. 2 VgV erlaubt es, die Qualifikation des mit der Ausführung des Auftrags betrauten Personals als Zuschlagskriterium zu gewichten, wenn die Qualität dieses Personals erheblichen Einfluss auf das Niveau der Auftragsausführung haben kann. Auch die Durchführung von Planungswettbewerben gewährleistet die qualitativ beste Lösung für die jeweilige Planungsaufgabe. So tragen Planungswettbewerbe mit ihrer Suche nach der besten Alternative auch zur wirtschaftlichsten Lösung bei.

## Wie kann das Architektenhonorar effektiver an die Qualität der Architektenleistung gekoppelt werden? Was erwarten öffentliche Bauherren in dieser Hinsicht vonseiten der Architektenschaft?

Wichtig ist eine frühe Angabe qualitätsbezogener Wertungskriterien durch die öffentlichen Auftraggeber bereits in der Auftragsbekanntmachung oder den Vergabeunterlagen. Der Leistungswettbewerb muss sich bei der Vergabe von Planungsleistungen bereits in den Zuschlagskriterien widerspiegeln. Das kann durch die konkrete Gewichtung seitens der Auftraggeber erfolgen, also etwa der Vergabe der höchsten Punktzahl für das beste Planungskonzept mitsamt der genauen Angabe der dafür erforderlichen Kriterien.

Zudem können Auftraggeber bei der Vergabe von Architektenleistungen Festpreise vorgeben, sodass das wirtschaftlichste Angebot ausschließlich nach qualitativen Zuschlagskriterien bestimmt wird (§ 58 Abs. 2 S. 3 VgV). Architekten indes sollten nicht versuchen, sich über Dumpingangebote Vorteile zu verschaffen, sondern durch Leistung und Qualität überzeugen.



# Zeigen, was man kann

Bauherren wollen wissen, was sie für ihr Geld bekommen. Deshalb sollten Architekten selbstbewusst kommunizieren, warum sie ihr Honorar auch wert sind.

**D**as **Honorar** muss neben dem Gehalt für den Architekten auch Sachkosten, Bürokosten, die anteiligen Kosten für Geschäftsführung und administrative Mitarbeiter, Urlaubstage, Fortbildung, Krankheitstage sowie anfallende „nicht verrechenbare Stunden“ für Verwaltungs- und Organisationsarbeiten, interne Besprechungen und die Akquise von Aufträgen abdecken. Setzt man den durchschnittlichen Bruttomonatsverdienst eines Architekten von derzeit 3.843 Euro an, ist ein Stundensatz von circa 80 Euro (ohne MwSt.) nötig. Wer seine Bürostundensätze nicht im Controlling ermittelt, kann stattdessen auf eine Faustformel zurückgreifen und mit einem durchschnittlichen Gemeinkostenfaktor (GKF) rechnen, der, aufbauend auf den Personalkosten, einen Zuschlag für Lohnnebenkosten, Sachkosten und nicht verrechenbare Stunden von Architekten, aber auch von Nicht-Projektpersonen wie z.B. kaufmännischen Mitarbeitern einbezieht. Übliche GKF für Architekten belaufen sich nach dem AHO je nach Bürogröße auf einen Wert im Bereich von 2,6 bis 3,2. Der Bürostundensatz errechnet sich dann entsprechend der Formel  $\text{Bürostundensatz} = \text{Bruttogehalt pro Stunde} \times \text{Gemeinkostenfaktor}$ .

Der Wettbewerb um Auftraggeber und Bauherren setzt voraus, dass ein Architekt auch wahrgenommen wird. Daher steht am Anfang die Frage nach dem Büroprofil. Wer sich eine erkennbare Entwurfshaltung, oder anders formuliert, eine **Bürophilosophie** erarbeitet hat, kann potenziellen Interessenten besser vermitteln, was sie erwarten können. Dazu gehört auch eine passende Marketingstrategie. Um das passende Wettbewerbsumfeld eines Architekturbüros zu definieren, ist zu klären: Was wollen Sie bauen – und mit wem? Welche Auftraggeber sind für Sie interessant und mittelfristig auch lukrativ? Beteiligen Sie sich an Architektenwettbewerben? Denn nur wer weiß, wohin er will, kann auch die entsprechenden Maßnahmen ergreifen.

In einem verstärkten Leistungswettbewerb wächst auch der **Selbstdarstellung von Architekturbüros** eine größere Rolle zu. Potenzielle Auftraggeber orientieren sich bei der Suche nach einem Architekten erfahrungsgemäß an Referenzprojekten und sollten deshalb auf möglichst vielen Kanälen fündig werden. Daher lohnt es sich für Architekten, in eine differenzierte Büropräsentation zu investieren. Von der eigenen Website mit einer übersichtlich aufbereiteten Referenzliste der realisierten Projekte über Einträge in Architektenverzeichnissen bis hin zum Engagement bei öffentlichkeitswirksamen Veranstaltungen und Präsenz in der Fachpresse sowie in lokalen und überregionalen Medien – Berufserfahrung, Erfolge und nachgewiesene Kompetenz können sich überall sehen lassen.

**Ausführliche Praxistipps zu all diesen Fragen finden Sie unter: [bak.de/berufspolitik/hoai-planung-ist-wertvoll/](http://bak.de/berufspolitik/hoai-planung-ist-wertvoll/)**

## „Den Hut aufhaben“

Um Vertrauen zu gewinnen, müssen Architekten ihren Bauherren noch besser vermitteln, wie sie arbeiten.



Dr. Mathias Meyer,  
Hauptgeschäftsführer  
der Architektenkammer  
Niedersachsen

**„Tue Gutes und rede darüber“: Architekturbüros sind stärker denn je gefordert, ihre Kompetenzen auf überzeugende und auch für eine größere Öffentlichkeit verständliche Art darzustellen. Woran hakt es Ihrer Meinung nach noch?**

Architektinnen und Architekten zeigen in der Regel die von ihnen entworfenen und realisierten Objekte. Das heißt, sie werben mit dem Ergebnis ihrer Arbeit. Das ist auch wichtig und richtig. Für Bauherren ist aber auch der Prozess der Zusammenarbeit interessant. Wie funktioniert Bauen überhaupt, mit welchem Team haben sie es zu tun, auf welches Netzwerk greift das Büro zurück, gibt es Referenzen gut gelaufener Projekte etc.?

Es ist ja so: Die HOAI beinhaltet nicht nur die Honorartafeln, sondern auch die Leistungsbilder, insbesondere die Grundleistungen. Das führt häufig zu dem Missverständnis, dass die Planungsleistungen quasi vorgegeben und damit immer gleich sind. Das ist aber nicht so. Büros erbringen die Leistungen unterschiedlich und auch die Kooperation mit den Bauherren kann sich stark unterscheiden. Es arbeiten am Ende immer Menschen zusammen. Patientinnen und Patienten bauen auf ein Vertrauensverhältnis bei ihrer Ärztin oder ihrem Arzt. Ebenso geht es Bauherren. Das müssen sich Architekten klar machen und ihre Außendarstellung stärker darauf ausrichten.

**Wie können beziehungsweise sollten die Architektenkammern ihre Mitgliedern bei der Weiterentwicklung der büroeigenen Kommunikation unterstützen?**

Architektenkammern haben die Aufgabe, bei den Büros einen Kulturwandel anzustoßen. Vor Jahrzehnten war Werbung noch berufsrechtlich unzulässig. Heute ist Werbung zur Vermeidung eines destruktiven Preiswettbewerbs unverzichtbar. Dabei geht es natürlich nie um unseriöse und marktschreierische Werbung, das ist klar. Architektenkammern unterstützen ihre Mitglieder durch viele Aktionen und bieten ihnen im Internet die Möglichkeit, sich und ihre Projekte zu präsentieren. Das entlastet die Büros aber nicht davon, sich stärker nach außen darzustellen. Was ich damit meine, ist: Architektenkammern klären Bauherren darüber auf, anhand welcher Kriterien sie den „richtigen“ Architekten finden und können an vielen Stellen auf die Internetseite von Büros verlinken, aber die Internetauftritte der Büros müssen dann auch gut sein - und zwar aus Sicht der Bauherrenschafft.

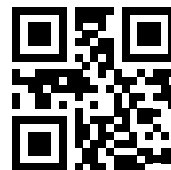
**Architekten und Architektinnen verstehen sich als Generalisten, sollen sich jedoch im Wettbewerbsumfeld mit einem geschärften, gegebenenfalls speziellen Profil präsentieren. Wie lässt sich dieses Spannungsverhältnis gut und überzeugend vermitteln?**

Es geht vor allem um die Koordinationsleistung. Die Architektin oder der Architekt sollte bei einem Projekt „den Hut aufhaben“. Um diese Rolle ausfüllen zu können, ist in jedem Fall eine generalistische Kompetenz für alle Bereiche notwendig. Klar ist aber auch: Es geht in der Regel nicht ohne Fachplaner. Es ist sicher gut und ein Vorteil für die Zusammenarbeit, wenn Architekturbüros bestimmte Fachplanerleistungen auch intern aus dem eigenen Büro heraus anbieten können. Umgekehrt hilft es sehr, wenn beispielsweise Energieeffizienzexperten möglichst ganzheitlich denken, oder, anders gesagt, Architektinnen und Architekten sind.

# TAKING YOUR HOME TO THE NEXT LEVEL

Der Aritco HomeLift ist  
einzigartig im Design,  
ein Aufzug speziell für  
Ihr Zuhause.

Konfigurieren Sie Ihren  
persönlichen Home Lift hier:

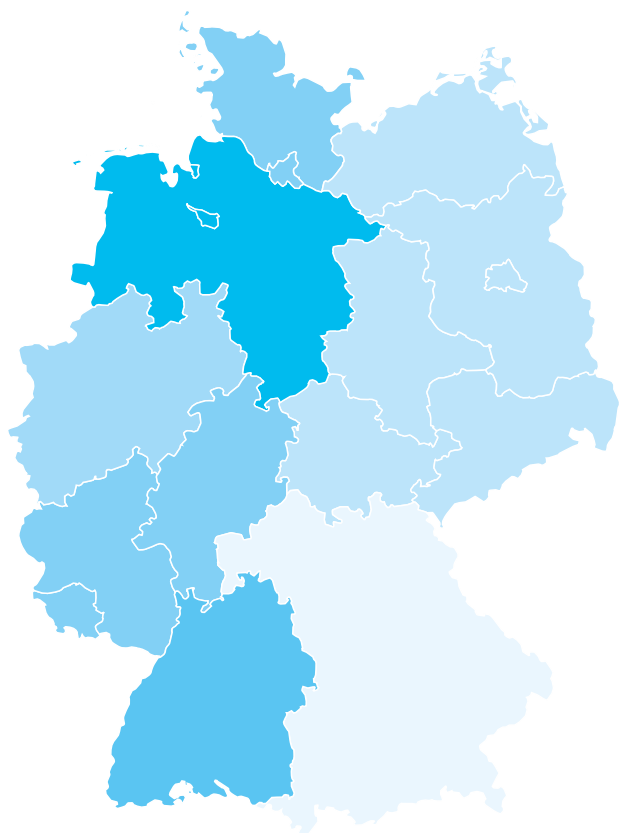


[www.aritco.com](http://www.aritco.com)

**ARITCO™**

# Termine

Über die berufspraktischen und rechtlichen Folgen des EuGH-Urteils zur HOAI **informieren die Architektenkammern der Länder ihre Mitglieder in einem umfangreichen Fortbildungs- und Seminarprogramm.** Nähere Informationen zu Terminen und Abläufen finden Sie auf der Website Ihrer Architektenkammer.



## Vorankündigung

Architektenkammern  
Hessen und Niedersachsen:

### **Regionalkonferenz Preis- und Leistungswettbewerb nach dem EuGH-Urteil zur HOAI**

**Datum:** 12. Oktober 2020; 14.00 bis 18.30 Uhr

**Ort:** Haus der Kirche in Kassel

**Teilnahmegebühren:** 80 Euro für Mitglieder,  
95 Euro für Gäste

**Fortbildungspunkte:** 4

**Mehr unter:** [www.akh.de/akademie](http://www.akh.de/akademie)

#### Architektenkammer Baden-Württemberg

Danneckerstraße 54, 70182 Stuttgart  
[www.akbw.de](http://www.akbw.de)

#### Bayerische Architektenkammer

Waisenhausstraße 4, 80637 München  
[www.byak.de](http://www.byak.de)

#### Architektenkammer Berlin

Alte Jakobstraße 149, 10969 Berlin  
[www.ak-berlin.de](http://www.ak-berlin.de)

#### Brandenburgische Architektenkammer

Kurfürstenstraße 52, 14467 Potsdam  
[www.ak-brandenburg.de](http://www.ak-brandenburg.de)

#### Architektenkammer der Freien Hansestadt Bremen

Geeren 41/43, 28195 Bremen  
[www.akhb.de](http://www.akhb.de)

#### Hamburgische Architektenkammer

Grindelhof 40, 20146 Hamburg  
[www.akhh.de](http://www.akhh.de)

#### Architekten- und Stadtplanerkammer Hessen

Bierstadter Straße 2, 65189 Wiesbaden  
[www.akh.de](http://www.akh.de)

#### Architektenkammer Mecklenburg-Vorpommern

Alexandrinestraße 32, 19055 Schwerin  
[www.ak-mv.de](http://www.ak-mv.de)

#### Architektenkammer Niedersachsen

Friedrichswall 5, 30159 Hannover  
[www.aknds.de](http://www.aknds.de)

#### Architektenkammer Nordrhein-Westfalen

Zollhof 1, 40221 Düsseldorf  
[www.aknw.de](http://www.aknw.de)

#### Architektenkammer Rheinland-Pfalz

Hindenburgplatz 6, 55118 Mainz  
[www.diearchitekten.org](http://www.diearchitekten.org)

#### Architektenkammer des Saarlandes

Neumarkt 11, 66117 Saarbrücken  
[www.aksaarland.de](http://www.aksaarland.de)

#### Architektenkammer Sachsen

Goetheallee 37, 01309 Dresden  
[www.aksachsen.org](http://www.aksachsen.org)

#### Architektenkammer Sachsen-Anhalt

Fürstenwall 3, 39104 Magdeburg  
[www.ak-lsa.de](http://www.ak-lsa.de)

#### Architekten- und Ingenieurkammer Schleswig-Holstein

Düsternbrooker Weg 71, 24105 Kiel  
[www.aik-sh.de](http://www.aik-sh.de)

#### Architektenkammer Thüringen

Bahnhofstraße 39, 99084 Erfurt  
[www.architekten-thueringen.de](http://www.architekten-thueringen.de)