



„Für die Auftraggeber ist die HOAI ein dauerhaft kostensenkendes Werkzeug“

Die Evaluierung der HOAI hat den Planern *und* den Bauherren sehr bemerkenswerte Resultate gebracht

Zwischen August 2010 und August 2011 wurden unter der Ägide des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) bekanntlich eine Evaluierung der Leistungsbilder und der Allgemeinen Teile der HOAI vorgenommen. Das Ergebnis hat viele neue, überzeugende Einsichten in den Wert der HOAI gezeitigt – und auch bewiesen, dass die eigentlichen Nutznießer der HOAI die Auftraggeber selbst sind – aber nicht etwa, indem sie die HOAI unterlaufen, sondern weil die ergebnisorientierte Vollständigkeitsthese der HOAI-Grundleistungen die Befassung mit den vielen Einzelaspekten des Planens und Bauens weitgehend erspart. Der folgende Beitrag belegt diese These mit dem argumentativen Druck der Resultate dieser Evaluierung, und er beschreibt auch, was für die neue HOAI bisher erreicht worden ist und was nicht. Autor des Beitrages ist der Leiter und wissenschaftliche Inspirator jener Gruppe selbst, die die Evaluierung der HOAI-Leistungsbilder durchgeführt hat*.

Hans Lechner

Neben den geläufigen Definitionen für den Begriff Planung ist vor allem die Diskussion aus vergaberechtlicher Sicht verfolgenswert, nach der das Planen nicht beschreibbar sei. Planung ist eine nonverbale Kulturleistung. Jede Diskussion in Worten über Planung (auch dieser Artikel hier) geht immer irgend-

wie am Kern dessen vorbei, was Planung tatsächlich ist.

Nonverbal bedeutet dabei, dass Planung nicht nur nicht beschreibbar ist, sondern sogar auch vielen derjenigen Menschen in hohem Maße unverständlich bleibt, die aus der Welt der verbalen Kulturleistungen kommen (also zum Beispiel Schriftstellern, Journalisten und Anwälten). Als Beispiel sei erwähnt, dass ein nur durchschnittliches Projekt durch eine auch noch so brillante Baubeschreibung niemals verbessert und mit keiner noch so perfekten Kostenberechnung zu einem her-

ausragenden Projekt gemacht werden kann.

Planung ist darüber hinaus nicht messbar, nicht wägbare. Sie hat keine passende Maßeinheit: weder Stunden, noch Tonnen. Paradoxa verstärken diese Erkenntnis: man könnte zum Beispiel Planung anhand des Schwärzungsgrads am Laserplotter beurteilen, ab 3,2 Prozent wäre eine Ausführungsplanung also vollständig?

Planung ist vor allem niemals das, was Bauherren wirklich wollen. Bauherren wollen keine Planer, sie wären ja sonst Planerherren. Die Planung ist für Bauherren immer nur Mittel zum Zweck, die Vorstufe zum Objekt, offensichtlich unvermeidbar, jedenfalls aber nicht das eigentliche Ziel. Das sollten wir in den fachlichen Diskussionen gelegentlich bedenken.

Planung ist vor allem ein Einkaufssystem für Objekte. Objekte sind vor Planungsbeginn einfach nicht ausreichend definiert, um sie aus den anfänglichen Zielvorstellungen der Auftraggeber direkt in die bauliche Realität umsetzen zu können. Ganz nebenbei ist dies eine Quelle häufigen Ärgers bei GU- oder TÜ-Verfahren, wenn die geringe Konkretisierung zu Beginn am Ende doch zu Enttäuschungen führt.

Wenn wir also die emotionalen Aspekte

* Dieser Beitrag entspricht der textlichen Aufbereitung des Vortrages, den der Autor bei der Herbsttagung 2011 des AHO in Berlin frei gehalten hat.



Hans Lechner

Univ.-Prof. Dipl.-Ing. Architekt; als Architekt, Generalplaner und Projektsteuerer in Frankfurt, München und Wien tätig; Vorstand des Instituts für Baubetrieb und Bauwirtschaft an der Technischen Universität Graz; wissenschaftlicher Gutachter des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) für die Evaluierung der HOAI

der Planer weglassen, kann man ganz nüchtern erkennen, dass und wie viel dieses Einkaufssystem (= Leistungsphasen 1 bis 9) für Objekte kostet:

- im Ingenieurbau etwa zehn Prozent des Objektes,
- im Hochbau etwa fünfzehn bis zwanzig Prozent des Objektes,

Das ist recht viel Geld dafür, dass die Bauherren eigentlich nur Bauwerke und keine Planer wollen. Dazu kommt, dass Planung an sich schwierig einzukaufen ist. Autos kann man probefahren, aber wie will man einen Planer probefahren? Die wesentliche Frage des persönlichen Vertrauens ist im Vergaberecht ausgeklammert und wird durch hölzerne Referenzlisten nur mangelhaft ersetzt.

Dem Auftraggeber stellen sich zu Beginn der Planung viele Fragen:

- welchen Planer nehme ich?,
- die sind doch alle so verschieden?,
- oder doch alle gleich?,
- die machen doch nur, was sie wollen und nicht, was ich brauche!,
- was tun die überhaupt und warum muss ich mich damit auseinandersetzen?

Für all' diese Fragen ist die HOAI ein hilfreiches Werkzeug für den Einkauf von Planung. Sie bietet ein praktisch anwendbares System, das vorgibt, vollständig und pauschaliert zu sein (jedenfalls für ein konkretes Projekt).

Die HOAI bietet mit den nun überarbeiteten Leistungsbildern eine Aufgaben- und Ergebnisliste in extrem kurzer Fassung, die unglaublich einfach bestellt werden kann, ein effizientes Einkaufssystem für die Planung.

Dieses Einkaufssystem kostet, wenn man es konsequent anwendet, im Einkauf vergleichsweise wenig. Sie brauchen mit der HOAI keine inhaltlich bearbeiteten Leistungsverzeichnisse aufzustellen (die nebenbei nicht wirklich gut funktionieren, weil ja Planung nicht beschreibbar und danach nicht messbar ist). Sie können die Planung ganz einfach mit Hinweis auf den Paragraphen XY bestellen. Sie könnten auch über 25 Millionen Euro (dem Ende der Tabellenwerte) die letzten Tabellenwerte einfach stehen lassen und als Prozentwert einsetzen; es gibt bislang keinen wirtschaftlich geführten Beweis für die An-

nahme der weiteren Degression über das Ende der Tabellenwerte hinaus.

Professor Karl Heinz Pfarr, einer der Väter der HOAI, hat schon im Jahre 1977 bei den knapp neunhundert Projekten, die er zusammengestellt hatte, keine Aussage über weitere Degression getroffen – so viel zum Unfug „fortgeschriebener“ Tabellenwerte. Die Beobachtung zeigt ganz klar, dass Großprojekte ab fünfzig Millionen Euro einen Anstieg der Tabellenwerte erfordern, um die massiv steigende Administrations- und Koordinationsleistung zu bewältigen.

Die Basisdaten der HOAI beziehen sich auf extrem einfache Projekte aus dem Anfang der 1970er-Jahre. Das aktuelle Standardleistungsbuch Hochbau hat 31.034 Positionen, um einen kleinen Hinweis auf die seither gestiegene Komplexität der Planearbeit einzubringen.

Die HOAI als Einkaufssystem

Der Wettbewerb für ein Architekturprojekt kostet im Schnitt etwa fünf Prozent der Planungsleistung. Ein Verhandlungsverfahren für Ingenieurleistungen kostet in der Regel weniger als fünf Prozent der zu vergebenden Planung. Das Einkaufssystem der HOAI ist also extrem preiswert, liegt bei der Hälfte oder unter einem Drittel des übergeordneten Einkaufssystems HOAI für das eigentliche Bauprojekt, wenn Sie die Kosten der Planung als Einkaufssystem für die Bauleistungen betrachten.

Ohne Anwendung der HOAI bräuchten Sie ein „Leistungsverzeichnis“ für die künftige Planung. Dieses kostet je Geschäftsfall etwa 30.000 Euro (eine Summe, die einen durchschnittlichen Erfahrungswert aus den Vergabesituationen in Österreich darstellt). Es kostet zusätzlich jeden Bieter etwa 10.000 Euro für Vertragsanalyse, Personaleinsatzplanung, Kalkulation.

Bei zehn Bewerbern sind dies für ein durchschnittliches Verfahren in etwa 130.000 bis 150.000 Euro, die, kalkulatorisch gesehen, natürlich als Geschäftskosten in eine damit künftig teurere Planung übergeleitet werden müssten, wenn man das

Einkaufssystem der HOAI nicht anwenden wollte.

Dazu kommen erhebliche Planungsänderungskosten, weil ja die „Kalkulation“ (Umstände der Leistungserbringung, Änderungen am Raum- und Funktionsprogramm oder der Gebäudeform) eine Fiktion projektadäquater Genauigkeit aufbaut. Die Folge davon wären Planerclaims, die durch das Pauschalierungssystem der HOAI in weiten Bereichen gut verhindert werden.

Ohne HOAI kostet also der Einkauf für Planerleistungen in etwa fünfzehn bis zwanzig Prozent der Planungskosten und wird, vom Papierkrieg her gesehen, keinesfalls einfacher.

Die HOAI bietet mit ihren umfangreichen Kommentaren eine Vollständigkeitsvermutung und eine beispielgebende Vertiefung eines jeden Leistungsbildes, sodass auch komplexeste Großprojekte einfach nur durch das Anführen der Paragraphen beauftragt werden können.

Der Generalplanervertrag für die BMW-Welt in München ist ohne Anwalt auf knapp dreißig Seiten zustande gekommen, der Vertrag für mein erstes Krankenhaus in München (1980) hatte gerade zwölf Seiten für eine vollständige Generalplanerleistung.

Zum Vergleich: Der Planungsvertrag eines 350-Betten-Hotels in Kärnten (ohne HOAI) hatte über einhundert Seiten, zwei Anwälte, drei Monate Verhandlungen, in Summe Einkaufskosten für beide Seiten von knapp sechzehn Prozent der vergebenen Planerleistung zur Folge.

Die HOAI scheint also, wenn man sie ein wenig aus der Distanz betrachtet, insbesondere für die Auftraggeber ein dauerhaft kostensenkendes, vorteilhaftes Werkzeug zu sein.

Das BMVBS und das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMW) haben sich die Aufgaben aus dem Auftrag des Bundesrates geteilt. Das BMVBS hatte die Texte der Leistungsbilder und die Honorarzonentabellen (Objektlisten) zu bearbeiten.

Der Prozess dazu war beispielgebend und im Nachhinein betrachtet durchaus riskant, er hätte auch weniger stringent enden können.

104 Teilnehmer aus Auftraggeberkreisen (Bund, Ländern und Gemeinden) und Auftragnehmervertretern (AHO, BAK, BIK, Verbänden) haben in acht Arbeitsgruppen, in zwei Synchronisationsrunden, in mehr als achtzig Sitzungen einen Gesamttext erarbeitet, der auf über 380 Seiten die HOAI 2009 mit den Empfehlungen für die Fortschreibung 2013 nebeneinander vergleichbar dargestellt. Im Aufbau sieht diese HOAI so aus, wie eine HOAI zum Arbeiten gebraucht wird, also durch Rückholung der Anlagen in den verordneten Gesamttext, kapitelweise in sich konsistent gegliedert und verständlich für die Anwender.

Der Prozess ist überaus positiv zu bewerten, weil nicht nur im stillen Kämmerlein, aus der Feder eines oder zweier Fachbeamter eine Interpretation der vermuteten Realität stattgefunden hat, sondern weil die Bauplanungs- und Baurealität in der stets vorhandenen Kombination und Konfrontation von Auftraggeber und Auftragnehmer, in einem offenen Gedanken-, Methoden- und Ansichtenaustausch sich als enormer Wissensgenerator für alle Beteiligten herausgestellt hat.

Diese Form gemeinsamer Erarbeitung könnte auch für andere Bereiche beispielgebend wirken.

Der Prozess zeigte sehr deutlich, dass nach 35 Jahren Anwendung der HOAI sich mancher in der HOAI eingerichtet hatte. Er machte weiter deutlich, dass viele die Rolle der anderen Planungsbeteiligten nicht immer ausreichend tief betrachteten und in Erwägung gezogen haben. Der Prozess zeigte, dass ein solcher Wissensgenerator öfter und breiter eingesetzt werden müsste, und dass damit fachlich hervorragende Ergebnisse erzeugt werden können.

Diese (Riesen-)Gruppe hat

- Missverständliches im Allgemeinen Teil ausgeräumt,
- das Planen und Bauen im Bestand anwendungsgerecht und politisch tragfähig konzipiert,
- die Flächenplanungen völlig neu geschrieben, das Leistungsbild der Objektplanung überarbeitet,
- ein Leistungsbild für Freianlagen aus den Objektplanungen herausgenommen und neu geschrieben,
- die Leistungsbilder für Ingenieurbauwerke und Verkehrsanlagen überarbeitet,
- die Örtlichen Bauaufsicht für Ingenieurbauwerke und Verkehrsanlagen wieder neu integriert und als „verbindlich“ vorgeschlagen,
- das Leistungsbild Technische Ausrüstung vollständig überarbeitet,
- ein Leistungsbild Bauphysik mit Leistungsphasen 1 bis 7 neu geschrieben,
- das Leistungsbild Geotechnik neu geschrieben,

- das Leistungsbild Ingenieurvermessung neu geschrieben.

- alle Leistungsbilder untereinander synchronisiert und in den einzelnen Leistungsphasen miteinander abgeglichen und schließlich

- sämtliche Honorarzonentabellen (Objektlisten) überarbeitet und durch mehrspaltige Darstellung verkürzt und vereinfacht.

Der Weg, vor der ministerialen Erstellung ein so breites Fachpublikum an der Arbeit zu beteiligen, ist überaus positiv zu bewerten. Dem BMVBS ist dabei von allen Beteiligten für seine Offenheit in der Diskussion und für seine Bereitschaft zu danken, alle Themen auch grundsätzlich neu zu betrachten.

Wenn also dieses Werk vom BMWi in diesem Jahr mit der wirtschaftlichen Einschätzung der Tabellenwerte, der Bearbeitung des Allgemeinen Teiles abgeschlossen werden kann, dann sind einige, aber noch nicht alle Diskussionspunkte der Vergangenheit positiv erledigt, zum Beispiel:

- das Thema Planen und Bauen im Bestand, das angesichts des nur noch geringen Neubaugrades und der unglaublichen Menge vorhandener Objekte sicherlich rasant an Bedeutung gewinnen wird,

- eine Abgrenzung der Kostenplanungsbeurteilungen, die in den Grundleistungen auf Basis von Kennwerten zu erarbeiten sind, gegenüber einer vertieften Kostenplanung und Kostenkontrolle im Wege der Besonderen Leistungen,

- ebenso eine Abgrenzung der „normalen“ Terminplanung gegenüber einer vertieften Terminplanung- und -kontrolle, wie sie in komplexen und großen Projekten notwendig sein wird,

- der für viele missverständliche Paragraph 3 (2) „Andere Leistungen“ und die Ansätze zu Planungsänderungen wurden verbessert.

All die vorgenannten Punkte und noch einige mehr, erlauben auch eine Reflexion dessen, was in dieser Periode nicht bearbeitbar gewesen ist:

- Das Thema Generalplaner konnte und wurde nicht behandelt, obwohl es in der Praxis häufig vorkommt, vielfach und fälschlich nur als eine Addition der Leistungsbilder gesehen wird, ohne dass die notwendigen Managementleistungen des GP die auftretenden Haftungsprobleme, die Leistungslücken zwischen den einzelnen Fachgebieten geklärt würden.

- Eine Aussage zu Projekten über 25 Millionen Euro, zum Beispiel dahingehend, dass die Prozentwerte der letzten Tabellenzeilen konstant bleiben, wäre sicher adäquat zur Arbeitsrealität der Planer gewesen.

- Wünschenswert wäre eine ebenso gemeinschaftlich erarbeitete Übernahme vertiefter Leistungsbilder in die RB-Bauverträge, um die dort enthaltenen, zum Teil einseitigen

Vertiefungen der Planertätigkeit konsensual zu erarbeiten.

- Nicht behandelt wurde das Thema der Komplexität in der Projektarbeit, die durch die vielfache Teilung ehemals integrierter Vergaben in viele kleinere Fach- und Gewerkebereiche, durch die gestiegene Komplexität der Positionsgliederungen und auch durch die gelegentlich aus den Projektgrößen resultierenden Komplexitäten eine überproportionale Steigerung der Koordinierungsleistungen ergeben.

- Im gleichen Zusammenhang stünde auch eine Regelung für die steigenden Administrations- und Dokumentationszwänge, zum Beispiel aus den Billigstbietervergaben.

Es wird überaus wichtig sein, all diese Aspekte in der wirtschaftlichen Betrachtung des BMWi mitzudenken und dabei stets auch im Auge zu behalten, dass dann, wenn man die Preise für die Planung nicht anhebt, die Bearbeitungstiefe der Planungsleistung zwingend absinken muss, da die Planer nur das in ihre Planung investieren können, was ihnen die Ressourcen der HOAI-Tabellen zubilligen.

Hier wirkt sich nachteilig aus, dass Planung nicht beschreibbar und nicht messbar ist. Sie ist auch nur bei Überschreiten ziemlich extremer Grenzen einklagbar – auch einer der Gründe, weshalb das pauschalierte Einkaufssystem der HOAI große Vorteile hat, da sie einen durch die Kommentare eher breiten Korridor zwischen der notwendigen Leistung zur Erfüllung der Ergebnispflichten und der in den Tabellenwerten pauschalierten Vergütung vorgibt.

Ein weiterer Aspekt, den man auch bedenken sollte (und dazu gibt es im europäischen Raum gut vergleichbare, abgegrenzte nationale Planungs- und Bauwelten), ist die Tatsache, dass dann, wenn die Leistungsfähigkeit der Planungsberufe einmal reduziert wurde, der Wiederaufbau einer entsprechenden Qualität mehrere Jahrzehnte dauern wird, um das derzeit (noch) vorhandene Leistungsniveau wieder zu erreichen.

Besonders problematisch ist die in einigen Bereichen stark überzogene juristische Behandlung von Themen wie der Zweckgemeinschaft in der gesamtschuldnerischen Haftung. Dies war 1977 in den Konzepten zur HOAI nie so vorgedacht, es fehlt in den Modellrechnungen der HOAI jeglicher versicherungsmathematische Ansatz für eine solche Betrachtung.

Nur zum Vergleich sei erwähnt, dass der GU-Zuschlag (nach der Entwurfsplanung) in einer Bandbreite von zehn bis achtzehn Prozent der Gesamterichtungskosten liegt, hingegen die Planung durchschnittlicher Hochbauten als Leistungsvertrag mit gerade einmal fünfzehn Prozent daraus dotiert wird.

Hier wird ein grobes Missverständnis aufgebaut, dass es für Planer leistbar wäre, dem

Auftraggeber Ersatz für problematische gewerbliche Vergaben mit anbieten zu können.

Der GU-Zuschlag, der dies auch nicht immer vollständig abdeckt, liegt in der Regel über den Gesamtplanungskosten. Die Planer haben bei ihrem Anteil eine Personalleistung (wie der Bürokostenvergleich des AHO zeigt) von brutto 95 bis 98 Prozent, sodass eine Risikotangente von gerade einmal zwei bis fünf Prozent der Planungskosten zur Verfügung stehen könnte. Immer unter der Annahme, dass dann systematisch keine Gewinne entstehen.

Honorarordnungen sind durchschnittliche Bemühenszusagen (Leistungsbild) für durchschnittliche Projekte, gekoppelt an durchschnittliche Vergütungszusagen (Tabellenwerte).

Dies klingt in den Ohren mancher Planer, die Exzeptionelles leisten, etwas provokant, ist aber hier als statistische Aussage zu sehen. Insbesondere zur Frage: Was sind durchschnittliche Projekte? Im großen Schnitt sind das Projekte mit etwa 0,5 Millionen Euro Gesamtkosten.

Für ein Projekt mit 0,5 Millionen Euro Herstellungskosten stünden für die Vergabe (Leistungsphase 7) gerade einmal dreißig bis vierzig Arbeitsstunden zur Verfügung, was bei durchschnittlich zwanzig zu vergeben-

den Gewerken vollkommen unauskömmlich sein muss. Es bräuchte also eine HOAI für Endverbraucherprojekte, um diesen verlorengegangenen Bereich, der früheren Generationen von Architekten und Ingenieuren eine gute Einstiegsmöglichkeit geboten hat, wieder zu erobern. Leistbar? Vermutlich nur unter Reduktion der Leistungsbilder, zum Beispiel ohne Leistungsverzeichnisse und ohne Objektüberwachung, mit einer nach Stunden abzurechnenden Betreuung des Bauherrn, der sich selbst um die Umsetzung seines Projektes kümmert.

Jeglicher Vorschlag wäre hier willkommen, um dieses Geschäftsfeld der Einfamilienhäuser und der kleineren Objekte wieder sinnvoll bedienen zu können, ohne jene Routinen aus den Mittel- und Großprojekten, die sich heute in den Leistungsbildern niedergeschlagen haben, auch bei kleinen Projekten zwanghaft anwenden zu müssen.

Es bräuchte weiter Konsens zur Tatsache, dass bei Werten über 25 Millionen Euro keine weitere Degression zur Anwendung kommt, weil diese auch niemals in den Aufwandsanalysen enthalten war.

Es bräuchte konsensuale Vertragsmuster und es bräuchte eine konsensuale Bewertung der auch weiterhin vermutlich ansteigenden überproportionalen Admi-

nistrations- und Dokumentationsarbeit in den mittleren und großen Projekten, und es bräuchte RB-Bauverträge, die keine einseitige Leistungsverdichtung, keinen unausgewogenen Risikotransfer darstellen, zumal sich die Planer aus der nicht vorhandenen VOF/B deutlich schwächer darstellen, als die Bauindustrie, die sich auf die VOF/B stützen kann.

Es bräuchte zusätzlich eine Reduktion überzogener juristischer Ansprüche, die niemals Teil der Tabellenwerte waren.

Es bräuchte einen GP-Zuschlag für Planer und eine VOF/B vergleichbar mit der VOF/B, um bei Projektänderungen, Verzögerungen, Verlängerungen und Forcierungen faire Verhältnisse herbeizuführen.

Es bräuchte auch eine gemeinsame Anstrengung zum Wiederaufbau der notwendigen Wertschätzung für diese unsere Kulturleistung, aber das ist nicht nur ein Fachproblem der HOAI-Betroffenen, sondern aller die Kulturleistungen erbringen, die oft schwer argumentierbar sind. 🗣️

Der Abschlussbericht „Evaluierung der HOAI-Leistungsbilder“, den wir im vergangenen Jahr schon als WebInfo angeboten hatten, steht noch einmal unter www.deutsches-ingenieurblatt.de → WebInfos → Suchwort: HOAI_Abschlussbericht

DiB
web
info

„Mein Unternehmen erweitern.“

Mit unseren flexiblen Lösungen für Ihre Finanzierung

Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

Wir machen den Weg frei.

Platz 1

Volksbanken Raiffeisenbanken
Handelsblatt-Businessmonitor
Bank mit dem besten Anscheine

In Test: die Gruppen der öffentlichen, genossenschaftlichen und privaten Banken
Am 14. September 2009 erschienen im

Handelsblatt

Als Partner des Mittelstandes stehen wir Ihnen mit Investitionskrediten, Leasing, Krediten für Energiesparmaßnahmen und unserem Know-how zur Seite. Damit Ihr Unternehmen mehr Spielraum hat. Wir beraten Sie gern. Mehr Informationen unter Telefon (030) 30 63 - 33 77 oder unter www.berliner-volksbank.de



Berliner
Volksbank