

Selbständige Architekten und Ingenieure Wie sehen sie sich selbst und wie arbeitet man mit Ihnen zusammen?

Dr. Marc Böttcher im September 2017

Zusammenfassung

Wenn Sie sich mit selbständigen Architekten und Ingenieuren beschäftigen, kommen Sie sehr schnell auf den Begriff des Freiberuflers. Freiberufler besitzen eine eigenständige Arbeitsweise. Sie sind keine Dienstleister und können daher nicht über den Preis verglichen und ausgewählt werden. Erfahrung und Vertrauen stehen bei der Wahl an erster Stelle und das Honorar ist festgesetzt in einer Honorarordnung. In Gesellschaft und Politik ist das Wissen um den Freiberufler von Missverständnissen und Unkenntnis geprägt. Hier möchte ich erklären, warum die selbständigen Ingenieure und Architekten Freiberufler sind und warum das Konzept der Freiberuflichkeit positiv ist. ... für alle Beteiligten.

1. Was ist ein selbständiger Ingenieur?

Selbständiges Arbeiten heißt, dass man Aufträge annimmt, diese bearbeitet und nach Abschluss der Leistung eine Rechnung stellt. Der selbständige Ingenieur führt alleine oder mit Partnern sein Büro, hat eventuell Mitarbeiter und ist dann Arbeitgeber. Hier steht an erster Stelle die Unterscheidung zum Arbeitnehmer, der ein Gehalt für seine Arbeit bekommt. Das unterscheidet den Selbständigen Ingenieur jedoch nicht vom Handwerker, vom Händler oder vom freien Mitarbeiter. Das besondere und auch das herausragende beim Selbständigen Ingenieur ist jedoch seine Freiberuflichkeit, auf die wir gleich noch deutlicher zu sprechen kommen. Wichtig ist dabei der Ausbildungsgrad des Ingenieurs. Ein Ingenieur hat erfolgreich ein Studium der Ingenieurwissenschaften absolviert. Früher wurde ihm dann der Grad des Diplom-Ingenieurs verliehen. Heute ist es der Bachelor oder der Master of Engineering. Wir selbständigen Ingenieure sind in der Ingenieurkammer organisiert. Dies bringt einen Berufsethos mit sich, den wir in unseren „Grundsätzen zur Berufsordnung“ festgehalten haben. Hier steht unter vielem anderen, dass die selbständigen Ingenieure:

- sich vorbildlich zu verhalten,
- sich staatsbürgerlich zu engagieren,
- das Berufsethos zu pflegen,
- sich fachlich fortzubilden und
- mit dem erworbenen Leistungsvermögen der Allgemeinheit zu dienen haben.

Um gegen Fehler in der Ausübung des Berufs gewappnet zu sein werden selbständige Ingenieure verpflichtet eine Berufshaftpflichtversicherung abzuschließen. Um die Unabhängigkeit gegenüber unseren Kunden zu wahren dürfen wir keine Geschäftsbeziehungen zu Herstellern von Bauprodukten haben. Und zu guter Letzt dürfen wir Eigenwerbung nur in einem eng gesteckten Rahmen ausüben.

Alles gravierende Unterschiede, die uns vom Dachdecker, vom Bauunternehmer oder vom Kleinunternehmer im Einzelhandel (Kioskbesitzer) unterscheiden. Alles Selbständige aber eben keine Freiberufler. Und da ist er wieder, der Begriff: Freiberufler.

2. Was ist ein Freiberufler?

Der Freiberufler ist kurz gefasst: eine Person, die besonders umfangreiches Wissen in seinem Beruf besitzt und dieses zum Wohle der Gesellschaft und seiner Klienten einsetzt. Neben dem selbständigen Ingenieur wird dieser Status neben anderen auch dem Architekten, dem Arzt und dem Juristen verliehen, wenn sie selbständig tätig werden. Anders als der Handwerker oder der Gewerbetreibende übernehmen wir Freiberufler Aufgaben, die besonderes Vertrauen in unsere Integrität voraussetzen. Denn bei der Auftragsvergabe ist das Ziel des Auftrags oft noch nicht bekannt. Es ist vielmehr der Weg zum Ziel, den wir beauftragt bekommen.

- Wenn bei Ihnen ein Stechen in der Brust auftritt, wünschen Sie sich einen Arzt, der die Symptome untersucht, falls nötig eine Behandlung einleitet und sie bis zur Gesundung betreut.
- Wenn Sie unverschuldet des Mordes angeklagt werden, wünschen Sie sich einen Anwalt, der sie berät, erforderliche Gutachten einholt und sie vor Gericht exzellent vertritt. Und
- Wenn sie ein neues Bauwerk planen, wünschen Sie sich einen Ingenieur, der ein wirtschaftliches, dauerhaftes und verkehrssicheres Bauwerk plant, unabhängig ausschreibt und die Umsetzung in Ihrem Sinne überwacht.

Bei allen drei Fällen geht es um Vertrauen. Sie müssen dem Arzt, dem Anwalt oder dem Ingenieur vertrauen, dass er in Ihrem Sinne handelt. Frei von eigenen wirtschaftlichen Interessen und immer nach bestem Wissen und Gewissen. Das ist genau der Berufsethos des Freiberuflers.

3. Die Arbeitsweise des Freiberuflers

Wenn ein Kunde uns einen Auftrag erteilt, (z.B. „Entwerfen Sie bitte ein optimales Tragwerk für mein Gebäude“) ist zu Beginn der Arbeit nicht klar, wohin die Reise geht und welches Ergebnis am Ende steht. Wir müssen uns das Ziel erarbeiten. Dafür gruppieren wir uns die Aufgabe in unterschiedliche Teilleistungen ein und arbeiten Sie nacheinander ab. Anhand der Statik möchte ich die Vorgehensweise einmal aufzeigen:

Die Grundlagenermittlung dient dazu, den Bauort, die Bauherrschaft und die besonderen Umstände des Objekts kennenzulernen.

In der Vorplanung werden erste Ideen entwickelt, wie die Aufgabe gelöst werden kann. Wir stellen dem Bauherrn die Möglichkeiten vor und grenzen die Optionen ein.

Sind das Bauverfahren und die Materialwahl klar, entwickeln wir den Entwurf des Tragwerks. In den wesentlichen Teilen berechnen wir das Tragwerk und kommen zu einer Dimensionierung. Nach Abschluss des Entwurfs können auch schon erste Baukosten festgelegt werden.

Die Genehmigungsplanung umfasst dann die umfangreiche Berechnung des Tragwerks in allen wesentlichen Teilen.

Die Ausführungsplanung beinhaltet die Detailarbeit. Sie wird niedergelegt in Schal- und Bewehrungsplänen für den Betonbau sowie Konstruktionsplänen für Stahl- oder Holzbau. Hier werden neben den Abmessungen der Bauteile alle Verbindungsmittel und Anschlusspunkte festgelegt, jedes einzelne Bewehrungsseisen im Betonbau gezeichnet und in seiner Lage genau beschrieben.

In der Vorbereitung der Vergabe werden alle Details für die Ausschreibung aufbereitet und dem Architekten für das Leistungsverzeichnis zur Verfügung gestellt. Hierzu gehören z.B. Mengen des Bewehrungsstahls, Einbauteile und Befestigungsmittel.

Werden diese Schritte eingehalten, entwickelt sich eine wache Idee zu einem detaillierten Konstruktionsplan für das Bauwerk. Bei allen anderen Freiberuflern ist die Vorgehensweise ähnlich und vergleichbar. Sei es der Architekt, der Steuerberater oder der Künstler: Immer ist es ein Arbeiten vom Wagen zum Konkreten, an dessen Ende die schöpferische Leistung steht. Sei es das Gebäude, die Firmenstruktur oder die Skulptur.

4. Die Auswahl des geeigneten Freiberuflers

Wie wählen Sie nun einen Freiberufler aus, der für Sie eine Aufgabe bearbeiten soll? Entweder haben Sie bereits positive Erfahrungen mit dem Freiberufler oder Sie wählen ihn sich aufgrund von Empfehlungen aus. Ist die Aufgabe nicht allzu schwierig oder haben Sie viele Aufgaben zu vergeben, können Sie auch Erfahrungen sammeln und auf gut Glück einen Freiberufler auswählen.

Ein Beispiel: Was machen Sie, wenn Sie plötzlich Herzbeschwerden bekommen?

- Sie blättern in den Gelben Seiten und wählen eine ortsansässigen Arzt.
- Sie gehen zu einem Arzt, von dem Sie von Bekannten schon gutes gehört haben. Oder
- Sie gehen zu einem Arzt, bei dem Sie vermeintlich wissen, dass er eine gute Leistung erbringt.

Die beste Alternative ist der kontinuierliche Vertrauensaufbau zum Freiberufler. Sie gehen erst einmal zum Hausarzt, der Sie in der Vergangenheit auch kompetent zu anderen Gesundheitsfragen beraten hat. Dieser überweist Sie dann falls nötig zu einem Kardiologen, den er kennt und seine Leistung einschätzen kann. Soll ein Gebäude geplant werden, ist der Architekt in der Position des Hausarztes und der Fachplaner in der Position des Kardiologen.

Am Vertrauen kommt man bei Freiberuflern nicht vorbei. Der Preis ist dabei keine gute Entscheidungsgrundlage.

5. Das Honorar des Freiberuflers

Am Anfang ist es für den Kunden und für den Freiberufler oft unmöglich, den Aufwand für die Leistung abzuschätzen. Am Anfang des Auftrags („Entwerfen Sie bitte ein optimales Tragwerk für mein Gebäude“) weiß der Kunde nicht, was er am Ende dafür bekommt. Wie soll er einschätzen, ob das Honorar, das er ausgehandelt hat gut investiert ist? Biete ich zu wenig an, überspringt der Freiberufler einfach ein paar Leistungsphasen und wiegt den Kunden in dem guten Gewissen, sich optimal mit seinem Problem auseinandergesetzt zu haben. Habe ich zu viel Honorar verhandelt, reibt sich der Freiberufler die Hände. Eine schwierige Situation, die so ganz anders ist als im Rest der kapitalistischen Welt, in der Sie für eine identische Leistung den geringsten Preis suchen. Während für den Bauunternehmer ein Leistungsverzeichnis vorliegt, für den Einkäufer eines Industrieunternehmens eine eindeutige Spezifikation angegeben ist oder für den Endkunden das Glas Nutella klar definiert ist, gibt es für die Leistung des Freiberuflers keine klare Definition. Am Ende ist das Resultat immer ein Prozess, der im Vorhinein nicht genau definiert werden kann.

5.1 Das Honorar für Architekten und Ingenieure (HOAI)

Um dieses Problem in den Griff zu bekommen, hat man die Freiberufler vom Preiswettbewerb ausgenommen. Unser Honorar bemisst sich anteilig an den Kosten des Werks. Beim Architekt und beim Statiker sind das die Baukosten, beim Rechtsanwalt ist es der Streitwert und beim Steuerberater die Bilanzsumme. Es wird also davon ausgegangen, dass die Planung eines teuren Gebäudes mehr Aufwand bedeutet als die eines günstigen. Das Preisrecht wird in der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) festgelegt und das Honorar wird in Honorartabellen in Abhängigkeit der Baukosten angegeben. Um die Aufgabe in allen Leistungsphasen auskömmlich zu bearbeiten benötigen der Statiker ca. 3,5% der Bausumme und der Architekt ca. 15%.

Die oben angesprochenen Leistungsphasen werden dann in Prozentpunkten zur Gesamtsumme bewertet. In der Tragwerksplanung sieht das dann wie folgt aus:

- Grundlagenermittlung 3 %
- Vorplanung 10 %
- Entwurfsplanung 15 %
- Genehmigungsplanung 30 %
- Ausführungsplanung 40 %
- Vorbereitung der Vergabe 2 %

Der Zeitpunkt, an dem die Baukosten und damit auch das Honorar berechnet werden, ist nach Abschluss der Entwurfsplanung. Der Entwurf steht fest und eine Kostenberechnung kann erstellt werden.

Diesem Verfahren wird oft vorgeworfen, dass hohe Baukosten ein hohes Honorar für die Freiberufler erzeugen. Der finanzielle Anreiz des Freiberuflers müsste daher sein, ein möglichst teures Bauwerk zu errichten. Schaut man sich aber die Realität an, bauen wir nicht zum ersten Mal eine Brücke oder zum ersten Mal ein Verwaltungsgebäude. Über Referenzobjekte und den Baukostenindex kann der Bauherr schon am Anfang schätzen, was das Objekt kosten wird. Da muss der Planer schon gute Argumente haben, wenn die Baukosten so weit darüber liegen, dass sich das nennenswert auf das Honorar auswirkt. Zusätzlich muss der Planer den Realitätstest seiner Baukostenberechnung bestehen nämlich dann, wenn das Gebäude gebaut und die Kosten festgestellt wurden. Das Ziel des Freiberuflers ist es immer, eine Empfehlung für den nächsten Auftrag zu bekommen. Dafür ist auch die Kostensicherheit ein wichtiges Argument. Denn über den Preis oder mittels Werbung kann er sich ja von den Mitbewerbern nicht abheben.

Der Tragwerksplaner hat kein Interesse an künstlich erhöhten Baukosten. Er arbeitet darauf hin, ein logisches, einfaches Tragwerk zu errichten. Das hat Vorteile für beide Seiten: Für den Statiker reduziert es den Planungsaufwand und für den Bauherrn reduziert es die Baukosten. Ob wir die Lösung in Stahl, Beton oder in Holz aufzeigen hat für uns keinen Einfluss auf das Honorar. Wir können hier nach der besten Lösung suchen.

5.2 Die Beauftragung außerhalb der Honorarordnung

Wenn man bei Baufirmen oder bei Privatpersonen allein schon das Wort HOAI sagt, bekommt man oft ein müdes Lächeln geschenkt und der potentielle Kunde wendet sich oft ab. Der Kunde möchte am liebsten einen günstigen Festpreis vereinbaren. Diese Preise kann er dann wie gewohnt mit anderen Angeboten vergleichen und fühlt sich sicher, den besten Preis bei gleicher Leistung erzielt zu haben. Ein Nachlass ist dann sicher auch noch drin. Kommt es dem Kunden aber allein auf den Preis an, dann bekommt er auch genau das, was er bestellt hat. Eine oftmals billige Planung. In der Tragwerksplanung ist das alleine die Genehmigungsplanung und die ist für 30% des Honorars zu haben. Alle Leistungsphasen davor werden eingespart und die Ausführungsplanung auf den Bauunternehmer abgewälzt. Das muss nicht unbedingt schlecht sein. Die Hauptsache ist, der Kunde weiß, was er da bestellt hat. Ein Rundum Sorglos Paket ist nur mit der vollen Beauftragung der HOAI zu erreichen. Viel schlimmer für beide Seiten ist bei der Bestellung zum Festpreis ein Mentalitätswandel im Geschäftsverhältnis. Der Freiberufler wandelt sich zum Dienstleister.

Es ist wichtig zu verstehen, dass Freiberufler mit Ihren Honorarordnungen eher in der Planwirtschaft als im Kapitalismus angesiedelt sind. Das Ziel des Freiberuflers ist es nicht, ein hohes Honorar mit einem geringen Aufwand zu erzielen. An erster Stelle steht, eine sehr gute Leistung zu erbringen, um weiter empfohlen zu werden.

Jetzt muss man sich allerdings fragen, warum in einer sozialen Marktwirtschaft dieses planwirtschaftliche System verankert wurde. Um es kurz zu machen: Die Honorarordnung schützt den Kunden auch vor überzogen hohen Preisen und vor dem Wissensvorsprung der Freiberufler. Schauen wir uns einmal an, was mit den Preisen passiert, wenn bei Freiberuflern die Honorarordnung nicht mehr verbindlich wird:

Rechtsanwälte bieten oft an, die Leistung nach Stunden abzurechnen. Hier wird der Stundensatz zum Qualitätsmerkmal. Ob ich 250,- €/Std. abrechne, was als eher unterer Wert zu betrachten ist oder 1.500,- €/Std. ist der Kanzlei überlassen. Will ich einen möglichst guten Anwalt beauftragen, der mich vertritt, muss ich tief in die Tasche greifen. Schlimmer noch: viele Menschen in unserer Gesellschaft können sich dann einen guten Anwalt nicht mehr leisten. Das gesellschaftliche Ziel, die Gleichheit vor dem Gesetz, ist dann nicht mehr gewahrt. Die USA verfolgen dieses Prinzip. Kommt es zur Abrechnung, ist es dem Rechtsanwalt überlassen, die Anzahl der Stunden anzugeben. Ob er 120 Stunden oder 240 Stunden zur Vorbereitung auf den Prozess benötigt hat, kann der Klient nicht bewerten.

Noch ein Beispiel.

Der Arzt wurde im Honorar in den Regelleistungen durch die Krankenkassen so stark nach unten gedrückt, dass er die Behandlung kaum noch auskömmlich durchführen kann. Er befindet sich in einer Situation, dass er Zusatzeinnahmen generieren möchte. Im rechtlichen Rahmen sind das individuelle Gesundheitsleistungen (IGeL), die der Kunde selbst zu bezahlen hat oder Untersuchungen, die medizinisch nicht erforderlich sind. Hier ist der Arzt kein Freiberufler mehr, denn er hat finanzielle Vorteile von der Beratung seiner Kunden. Über die Möglichkeiten außerhalb des rechtlichen Rahmens berichtet in regelmäßigen Abständen die Presse: Da gibt es Absprachen mit Pharmaunternehmen, Boni auf verschriebene Medikamente zu erhalten. Da werden in Absprache mit Krankenkassen die Patienten kränker gemacht als sie sind oder es werden mit den von Ihnen abhängigen Nachunternehmern Leistungsbeteiligungen vereinbart.

Wenn Sie mich fragen, ist das Verfahren mit der Honorarordnung ein ganz guter Kompromiss, mit dem alle Seiten gut leben können. Der Freiberufler wird ethischen Grundsätzen verpflichtet und in die Pflicht genommen, die Planung erschöpfend durchzuführen. Dafür wird er mit auskömmlichen Honoraren versorgt.

6. Das Zusammenspiel zwischen Kunde und Freiberufler

Optimaler Weise erarbeiten der Architekt und die Fachplaner gemeinsam das Projekt. Zu den Fachplanern gehören im Bauwesen der Statiker, die Planer von Heizung, Lüftung, Sanitär und Elektro, der Baugrundgutachter und die Fachplaner für Wärmeschutz, Schallschutz, Raumakustik und Brandschutz. Aufgrund der Komplexität der Fachdisziplinen bekommt der Bauherr in die Arbeit der Fachplaner unmittelbar keinen Einblick. Vielmehr ist es der Architekt, der gleichsam dem Hausarzt der Bauherrschaft auch die Planung der Fachplaner vermittelt. Der Architekt arbeitet dabei immer eine Leistungsphase voran und bindet die Fachplanungen in der nächsten Leistungsphase mit ein. Ist z.B. der Entwurf des Architekten fertig, bringen die Fachplaner Ihre Entwürfe in die Planung mit ein.

Da das Planungsteam fachlich und menschlich gut harmonieren muss, um optimale Wirkung zu entfalten, ist es sinnvoll, dass der Architekt der Bauherrschaft die Fachplaner vorschlägt. Ein Preiswettbewerb ist hier ja nicht möglich und der Architekt kann die Leistung der Fachplaner für das Projekt richtig einschätzen.

- Lassen Sie sich daher von den von Ihnen ausgewählten Architekten und Fachplanern beraten und vertrauen Sie Ihnen. Lassen Sie Vorschläge von Dritten von ihrem Planungsteam unabhängig prüfen.
- Halten Sie die Leistungsphasen ein. Ändern Sie z.B. in der Ausführungsplanung nicht den Entwurf.
- Prüfen Sie nach Abschluss des Entwurfs die Planung und halten Sie daran fest.

Werden diese Maximen eingehalten, entwickelt sich Ihr Projekt positiv hinsichtlich Qualität, Kosten und Terminen und wird für alle Beteiligten ein Erfolg.