

Wirtschaftsdienst Ingenieure & Architekten

Honorargestaltung · Planungsleistungen · Musterverträge
Büro-Management · Steuergestaltung · Auftragsbeschaffung

GU versus Planer

Zehn Argumente für das Bauen mit einem unabhängigen Planer

Aus dem Inhalt

1. Bauen mit einem Bauträger /GU ist nicht kostengünstiger	1
2. Planer erhält bessere Handwerkerpreise als GU	3
3. Wo hat Bauherr Einfluss auf Wahl der Bauausführenden?	4
4. Spart Bauträgermodell dem Bauherrn wirklich Arbeit?	
5. Bürgt ein Bauträger für Leistung und Qualität?	5
6. Auch bei einem Bauträger fallen Planungskosten an	6
7. Wer überwacht Arbeiten vor Ort besser und günstiger?	
8. Ist der Bauträger ein „Sachwalter“ wie der Architekt?	7
9. Ist das Bauherrn-Risiko bei Architekten- und GU-Vergabe gleich?	8
10. Der Vorteil der getrennten Planung und Ausführung	9

Sonderdruck



*Günter Göbel
Stellvertretender
Chefredakteur*

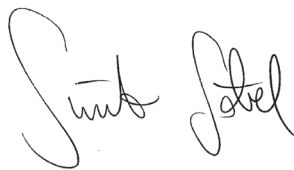
**Sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser,**

viele gewerbliche und private Auftraggeber betrauen Generalunternehmer, -übernehmer oder Bauträger mit den Komplettleistungen beim Bau ihrer Immobilie. Freiberufliche Architektur- oder Ingenieurbüros verlieren dadurch immer mehr Marktanteile.

Doch Architekten und Ingenieure brauchen sich vor GU's nicht zu verstecken, sondern sollten sich dem Wettbewerb offensiv stellen. Sie haben die besseren Argumente nämlich auf ihrer Seite. Das zeigt dieser Sonderdruck eindrucksvoll, wie ich meine. Wir widerlegen darin unter anderem die gängige Ansicht, Bauen mit einem GU sei kostengünstiger und biete mehr Kostensicherheit.

Mein Rata: Gehen Sie in die Offensive. Stellen Sie Ihr Licht nicht hinter den Scheffel. Treten Sie zu GU's oder GÜ's oder Bauträgern in Konkurrenz. Sprechen Sie Bauherren an und überzeugen Sie sie, dass es sich für sie lohnt, mit Ihnen zu bauen. Unser Sonderdruck liefert Ihnen die Argumente. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg.

Mit freundlichen Grüßen



**Günter Göbel
Stellvertretender Chefredakteur**

Checklisten

Kundenkontakte: Zehn Argumente für das Bauen mit einem unabhängigen Planer

Private Bauherren machen mit Architekten weit bessere Erfahrungen als mit Bauträgern. Das ist das Ergebnis einer – von der Bundesarchitektenkammer unterstützten – Umfrage des Berliner Instituts Spreefeld unter mehr als 1.000 Bauherren.

So erfreulich dieses Umfrageergebnis für Architekten und Ingenieure auch ist. Im Tagesgeschäft hilft es Ihnen wenig weiter. Denn Sie müssen potenzielle Bauherren vorab davon überzeugen, dass sie mit Ihnen besser fahren als mit einem Bauträger oder – bei gewerblichen Bauvorhaben – mit einem Generalunternehmer (GU). Diese Überzeugungsarbeit hat viele Planer bisher überfordert. Oft gingen Aufträge an GU und nicht an den Planer. Doch jetzt kommt Hilfe in Form einer „Zehn-Argumente-Checkliste“, warum Bauherren mit Ihnen und nicht mit einem GU bauen sollten.

**Bauherren
überzeugen**

1. Bauen mit einem Bauträger ist nicht kostengünstiger

Gerade das Kostenargument sollte für Sie der Ansatz sein, um Bauherren zu überzeugen, und im Wettbewerb mit GÜ oder GU zu obsiegen. Es stimmt nämlich nicht, dass der Auftraggeber Kosten spart, wenn er mit einem GÜ oder GU baut. Das Gegenteil ist der Fall.

Das Kostenargument ist für Sie deswegen so „attraktiv“, weil es für den Auftraggeber überragende Bedeutung hat. Gehen Sie an einen Bauherrn deshalb ruhig offensiv heran, und bieten Sie ihm in der Akquisitionsphase an, Baukosten bei GU-Vergabe und Einzelvergabe mit klassischer Bauüberwachung zu vergleichen.

Dass Sie hier die besseren Karten haben, zeigt sich schon, wenn man den GU-Zuschlag und die konventionelle Bauleitung bzw. Bauüberwachung finanziell gegenüberstellt. Diese Gegenüberstellung könnte als Vergleich von Äpfeln mit Birnen bezeichnet werden. Er macht aber unmissverständlich deutlich, dass die Verhältnisse zwischen den GU-Zuschlägen (als Zuschlag für Koordinierungs- und Steuerungsleistungen einschließlich Haftungsübernahme für Subunternehmerleistungen) und den vollen Honoraren für Planungsbüros zugunsten der Planer umgekippt sind.

**Besser bauen
mit Planungsbüros**

GU-Zuschläge übersteigen Honorare für Bauleitung deutlich

Vorab: Auch den GU-Zuschlag zahlt kein Bauherr gerne. Er nimmt ihn aber (als das kleinere Übel) in Kauf, weil er damit die Hoffnung verbindet, dass in puncto Kommunikation und Abwicklung alles effektiver läuft.

GU-Zuschlag ist unwirtschaftlich

Hier können Planungsbüros im Wettbewerb ansetzen. Denn der GU-Zuschlag macht Beträge aus, die die kompletten Bauleitungskosten eines Ingenieur- oder Architekturbüros deutlich übersteigen. Selbst wenn eine Bauüberwachung zum Mittelsatz nach HOAI vereinbart wird, liegt das Honorar in der Regel unter dem Betrag, der für GU-Zuschläge investiert werden muss. Die Tabelle zeigt das deutlich.

Danach können bei auf Sicherheit bedachten Bauherrn sogar weitere Steuerungs- und Kontrollleistungen beauftragt werden, ohne dass die Beträge der GU-Zuschläge überhaupt erreicht werden.

Beispiel als Dispositionsgrundlage

Vergleich GU-Zuschlag mit Honoraren der Leistungsphase 8 bei diversen Baumaßnahmen, Honorarzone IV, Mittelsatz.

Anrechenbare Kosten netto	GU-Zuschlag	Gebäude	Ingenieurbauwerk	Verkehrsanlage												
		Leistungsphase 8 komplett	Bauoberleitung + örtliche Bauüberwachung örtliche Bauüberwachung: 2,1 % gemäß § 57 HOAI													
500.000	<table border="0"> <tr><td>{</td><td>8%</td><td>40.000,00</td><td>}</td></tr> <tr><td></td><td>10%</td><td>50.000,00</td><td></td></tr> <tr><td></td><td>12%</td><td>60.000,00</td><td>}</td></tr> </table>	{	8%	40.000,00	}		10%	50.000,00			12%	60.000,00	}	18.500	17.000	17.000
{	8%	40.000,00	}													
	10%	50.000,00														
	12%	60.000,00	}													
3.000.000	<table border="0"> <tr><td>{</td><td>8%</td><td>240.000,00</td><td>}</td></tr> <tr><td></td><td>10%</td><td>300.000,00</td><td></td></tr> <tr><td></td><td>12%</td><td>360.000,00</td><td>}</td></tr> </table>	{	8%	240.000,00	}		10%	300.000,00			12%	360.000,00	}	89.500	89.000	87.000
{	8%	240.000,00	}													
	10%	300.000,00														
	12%	360.000,00	}													
6.000.000	<table border="0"> <tr><td>{</td><td>8%</td><td>480.000,00</td><td>}</td></tr> <tr><td></td><td>10%</td><td>600.000,00</td><td></td></tr> <tr><td></td><td>12%</td><td>720.000,00</td><td>}</td></tr> </table>	{	8%	480.000,00	}		10%	600.000,00			12%	720.000,00	}	166.000	170.000	166.000
{	8%	480.000,00	}													
	10%	600.000,00														
	12%	720.000,00	}													
10.000.000	<table border="0"> <tr><td>{</td><td>8%</td><td>800.000,00</td><td>}</td></tr> <tr><td></td><td>10%</td><td>1.000.000,00</td><td></td></tr> <tr><td></td><td>12%</td><td>1.200.000,00</td><td>}</td></tr> </table>	{	8%	800.000,00	}		10%	1.000.000,00			12%	1.200.000,00	}	271.000	275.500	270.000
{	8%	800.000,00	}													
	10%	1.000.000,00														
	12%	1.200.000,00	}													
15.000.000	<table border="0"> <tr><td>{</td><td>8%</td><td>1.200.000,00</td><td>}</td></tr> <tr><td></td><td>10%</td><td>1.500.000,00</td><td></td></tr> <tr><td></td><td>12%</td><td>1.800.000,00</td><td>}</td></tr> </table>	{	8%	1.200.000,00	}		10%	1.500.000,00			12%	1.800.000,00	}	395.000	405.000	397.000
{	8%	1.200.000,00	}													
	10%	1.500.000,00														
	12%	1.800.000,00	}													
Hinweis: Diese Vergleichstabelle ist „konservativ“ berechnet. Denn die anrechenbaren Kosten liegen in aller Regel deutlich unterhalb der Auftragssummen von GU-Verträgen.																

Da auch bei GU- bzw. GÜ-Verträgen auf eine fachtechnische Qualitätskontrolle durch Ingenieurbüros nicht verzichtet werden kann und damit zumindest ein großer Teil der Leistungsphase 8 ohnehin übertragen werden muss, schlägt das Pendel eigentlich noch deutlicher zugunsten der konventionellen Planung und Bauüberwachung aus.

Auch GU braucht noch fachliche Unterstützung

Ein Fall aus der Praxis – Bau eines Verwaltungsgebäudes

Dass es sich im Tagesgeschäft wirklich lohnt, offensiv mit GU in Wettbewerb zu treten, belegt folgender Fall aus der Praxis von Rolf Weber, Inhaber des Architekturbüro Weber in Gosheim.

Ausschreibung durch Architekt versus GU-Vergabe

Im September 2007 erteilte ein südwestdeutsches mittelständisches Unternehmen der metallverarbeitenden Branche seinem Büro den Auftrag für die Planung eines dreigeschossigen Verwaltungsgebäudes mit rund 3.150 m² Bruttogrundfläche. Zunächst wurden die Leistungsphasen (Lph) 1 bis 5 beauftragt, da noch nicht entschieden war, ob der Bau eventuell durch einen GU erstellt werden sollte.

Nachdem die Lph 4 fertiggestellt war, erarbeitete ein GU auf dieser Grundlage sein Angebot für die schlüsselfertige Erstellung. Parallel dazu zeigte das Büro Weber dem Auftraggeber die verschiedenen Wege bis zur Bauvergabe auf. Daraus gewann der Auftraggeber die Erkenntnis, dass es auf Basis der knappen funktionalen Beschreibung des GU weder möglich war, die Angebote finanziell zu vergleichen noch die geschuldete Leistung detailliert festzulegen.

Um diese „Vergleichslücken“ zu schließen, beauftragte der Auftraggeber das Büro im Dezember 2007 mit den Leistungsphasen 6 und 7. Es wurde vereinbart, dass alle Gewerke detailliert ausgeschrieben werden sollten. Auf dieser Grundlage holte das Büro Angebote nach Einzelgewerken von regionalen Firmen ein und bat auch zwei GU um je ein Gesamtangebot. Alle am Wettbewerb beteiligten Bieter hatten damit einheitliche und eindeutige Leistungsbeschreibungen.

Die Auswertung der Angebote ergab, dass auch bei Berücksichtigung der Nebenkosten die Vergabe in Einzelgewerken gegenüber den GU-Angeboten um insgesamt 8 Prozent bzw. 16 Prozent günstiger war. Nach der Auftragserteilung im März 2008 an regionale Handwerksfirmen wurde Mitte April mit den Bauarbeiten begonnen. Die Arbeiten liegen voll im Zeitplan, sodass nach heutigem Stand das Gebäude entsprechend den engen Terminvorgaben des Auftraggebers Ende November bezugsfertig sein wird.

2. Planer liefert die Handwerkerleistung kostengünstiger

Bauherren, die mit Architekten als Treuhänder arbeiten, erhalten die Handwerkerpreise günstiger als vom GU. Der Grund: Der ausführende Handwerker hat seinen kalkulierten Preis für eine bestimmte exakt definierte Arbeit. Diese kann er einem GU oder genauso Ihnen bzw. Ihrem Architekten anbieten.

Der GU muss allerdings auf das Angebot des Handwerkers noch folgende Zuschläge aufrechnen:

**Bestandteile des
GU-Zuschlags**

- Seinen Aufwand für die Einholung und Prüfung der Angebote.
- Seinen Aufwand für die Überwachung des Handwerkers am Bau und für die Abrechnung mit seinen Subunternehmern.
- Sein Risiko für den Haftungsausfall der ausführenden Firma (zum Beispiel durch Insolvenz innerhalb der Gewährleistungsfrist von fünf Jahren).
- Einen Zuschlag für seinen Gewinn.

Es ergibt sich also die gleiche Situation wie bei der Einschaltung eines Zwischenhändlers. Das zu kaufende Produkt wird – immer vorausgesetzt es ist gleichwertig – deutlich teurer als bei der direkten Abnahme vom Hersteller.

3. Wo haben Sie Einfluss auf Wahl der Bauausführenden?

Als Architekt oder Ingenieur schreiben wir für die Ausführung diejenigen Firmen an, die Sie als Bauherr vorschlagen bzw. die wir gemeinsam für geeignet halten. Der unbezahlbare Erfahrungsschatz der Architekten hilft bei der Auswahl guter Handwerker. So werden von vornherein Baumängel und Nachbesserungen vermieden. Und Sie riskieren auch keine unerwartete Kostensteigerung durch eine Verzögerung bei der Fertigstellung.

**GU trifft Auswahl
nach eigenen
Erwägungen**

Bei einem GU haben Sie in aller Regel keine Einflussmöglichkeit auf die Auswahl von Firmen, ohne Mehrkosten in Kauf zu nehmen. Es kann Ihnen bei kritischen Gewerken – wie zum Beispiel den Elektroarbeiten – also durchaus passieren, dass diese eine Firma aus weit entfernten Bundesländern oder sogar aus Billiglohnländern ausführt. Die Folge davon sind oft Schwierigkeiten mit Nachinstallationen, Ersatzteilbeschaffungen und sonstigen Arbeiten. Denken Sie auch an Ihren „Hauselektriker“, der in Ihrem Betrieb oder bei Ihnen zuhause eine Viertelstunde nach Ihrem Anruf vor der Tür steht. Er hat sicher wenig Verständnis dafür, wenn die Installation im Zuge einer Baumaßnahme von einer unbekanntenen Firma ausgeführt wurde und er danach wieder die tägliche Kleinarbeit leisten soll.

4. Spart Bauträgermodell dem Bauherrn wirklich Arbeit?

**Vordergründig
Ja, aber**

Wenn Sie Ihr Gebäude „schlüsselfertig“ beziehen möchten, sparen Sie Aufwand oder Arbeit – vordergründig. Nämlich dann, wenn

- Sie nicht hinterfragen, ob der Preis für die erbrachte Leistung gerechtfertigt war,
- es Ihnen gleichgültig ist, ob Sie für das gleiche Geld nicht vielleicht hätten Besseres bekommen können,
- Sie nicht wissen möchten, ob die Bauprodukte Ihre Ansprüche an Wertigkeit erfüllen,
- Sie all diese Entscheidungen – und noch viel wichtiger die Überwachung der getroffenen Entscheidungen – vertrauensvoll einer Person oder Firma überantworten, die alles andere als unabhängig ist.

Ein freier Architekt bietet Ihnen dagegen an, als Ihr Sachwalter so viel Arbeit und Verantwortung zu übernehmen, wie Sie dies individuell wünschen und mit ihm vereinbaren.

5. Bürgt ein Bauträger für Leistung und Qualität?

Das Leistungsprogramm und die Qualifikation des Bauträgers sind Grundlage für das Gelingen eines Bauprojekts. Hier müssen Sie ganz genau hinschauen. Leistungsbeschreibungen wie zum Beispiel

- „im Bad weiße hochwertige Fliesen“
- „Innentüren Furnier beschichtet“
- „Kunststofffenster weiß, Glas $u=1,1$ “

sind keine Leistungsbeschreibungen, sondern allenfalls funktionale Beschreibungen oder Beschreibungen eines Zustands, nicht aber einer Qualität.

Da ein Bauträger als Unternehmer eine Gewinnmaximierung anstreben wird, ist er versucht, Produkte einzubauen, die dieser Beschreibung zwar gerecht werden, für ihn aber möglichst kostengünstig zu beschaffen sind und die Gewährleistungszeit von fünf Jahren gerade so überstehen.

Beispiel „Fliesen“

Die obige Beschreibung „Fliesen“ enthält zum Beispiel keine Angaben über die Fliesenart wie Steinzeug, Steingut, Feinsteinzeug. Außerdem fehlen Angaben, welche Anforderungen diese Fliesen erfüllen sollen.

Unser Tipp: Eine sinnvolle und damit auch für Vergleichsangebote verwertbare Angabe für die Fliesen wäre zum Beispiel „Fliese Fabrikat Miliosa, 1. Wahl, Abmessung 30/60cm, Beanspruchungsgruppe III, Farbe multicolor, rutschhemmend R10, Verlegung im Dünnbett mittels kunststoffvergütetem Mörtel, Verfugung hellgrau.“

Beispiel Türen

Bei den Türen stellt sich zum Beispiel die Frage nach der Klimaklasse, der Qualität des Türblatts (Waben, Röhrenspanstreifen, Röhrenspanplatte oder Vollspanplatte), nach Hersteller, Material und Qualität der Drücker und der Bänder.

Sie sehen also, dass auf einer bauträgertypischen „Leistungsbeschreibung“ kein Vergleichsangebot eines anderen Bieters möglich ist. Es gewinnt hier derjenige den Wettbewerb, der die billigste Fliese und die billigste Türe verbaut, unabhängig davon, ob diese Pauschalangebote Ihren wirklichen Vorstellungen entsprechen.

Ein weiteres Problem ist die Qualifikation des Bauträgers und insbesondere dessen Subunternehmer: „Die Schäden sind absehbar,

Leistungsbeschreibung lässt in der Regel vieles offen

Der billigste macht das Rennen

**Pfusch am Bau
vorprogrammiert?**

der Pfusch am Bau ist programmiert“, fasst zum Beispiel Rüdiger Mattis, Vorstandsmitglied des Verbands Privater Bauherren (VPB) seine aktuellen Beobachtungen auf Baustellen zusammen. „Immer mehr Bauträger arbeiten mit unqualifizierten Subunternehmern. Um die Kosten zu drücken, suchen sie sich die billigste Firma aus. Wer sich seinen Traum vom Bauträger und Schlüsselfertiganbieter erfüllen lassen möchte, der sollte seinen Vertrag unbedingt bereits vor der Unterzeichnung von einem unabhängigen Bausachverständigen prüfen lassen“, rät der unabhängige Bauexperte.

6. Auch bei einem Bauträger fallen Planungskosten an

Bauträger werben im Verkaufsgespräch oft damit, dass bei ihnen keine oder geringere Planungs- und damit Architektenkosten anfallen als beim Bauen mit einem Architekten. Diese Aussagen sind nichts als Legenden. Wahr sind zwei Dinge:

Legende 1: GU hat Planungsaufwand von Null

Unabhängig davon, ob Sie uns als freie Architekten oder einen Bauträger einschalten, entsteht immer ein Planungsaufwand. Die Grundleistungen des § 15 HOAI muss jeder erbringen.

Wenn Sie mit einem Architekten bauen, werden Ihnen diese Kosten der Planung transparent und nachvollziehbar aufgelistet. Im Falle des Bauträgers hingegen werden diese oftmals in einem Gesamtpaket angeboten bzw. den Baukosten zugeschlagen. Wer sagt, es entstehen bei ihm hierfür keine Kosten, der plant und überwacht nicht, oder er rechnet diese Kosten verständlicherweise an anderer Stelle ein.

**Billigplanung
versus qualitäts-
volle Planung**

Legende 2: Architektenkosten sind höher als GU-Planung

Ein anderer – gerne genannter – Punkt ist, dass Architektenkosten teurer sind als die Kosten der eigenen Planer des GU. Es stellt sich hier die Frage, welche Qualifikation der Planer besitzt, wenn er so viel günstiger als der Architekt sein soll. Handelt es sich in diesem Fall um Architekten oder eventuell um angelernte Hilfskräfte, denen Sie Ihr Bauvorhaben anvertrauen?

Fazit: Wie in jeder anderen Branche auch, werden für bestimmte Aufgaben hoch qualifizierte erfahrene Mitarbeiter benötigt. Außerdem erlaubt der Gesetzgeber keinen Preiswettbewerb, sobald Architektenleistungen zu erbringen sind. Dieser Grundsatz gilt unabhängig davon, ob die Planungsleistungen von einem freien Architekten oder von einem GU erbracht werden (siehe auch Punkt 10).

7. Wer überwacht Arbeiten vor Ort besser und günstiger?

Bauen Sie mit uns als freien Architekten, erfüllen wir die Aufgabe der Bauüberwachung im Rahmen der Leistungsphase 8. Auf die Überwachung der Bauleistung entfallen 31 Prozent unseres Ge-

samthonorars. Ein Drittel unserer Arbeit besteht also allein aus der Überwachung der Bautätigkeiten.

Im Falle des GU entstehen diese Kosten vordergründig nicht. Intern fallen sie jedoch auch für den GU an, da auch er die Arbeit seiner Fremdfirmen überprüfen muss. Die Frage, die sich jedoch nun für Sie als Auftraggeber stellt, lautet: Wer überwacht den GU, dass er die Leistung der Bauüberwachung tatsächlich im erforderlichen Umfang erbringt?

Diese Arbeiten erfüllen freie Architekten in der Lph 8

Architekten koordinieren die einzelnen Gewerke und überprüfen, ob diese entsprechend dem Stand der Technik, mit der geforderten Qualität und nach der vereinbarten Planung und Beschreibung bauen. Wir erarbeiten einen Zeitplan und überwachen seine Einhaltung. Wir fordern die Firmen auf, etwaige Mängel zu beseitigen, unterstützen Sie bei der vertragsgemäßen Abnahme der Leistungen, erstellen mit den Baufirmen Aufmaße vor Ort und prüfen die Rechnungen auf ihre fachliche und rechnerische Richtigkeit.

**Umfassendes
Leistungsangebot**

Während der Hauptbauphase muss der Bauleiter nach Bedarf täglich, oft sogar mehrmals täglich vor Ort auf der Baustelle sein.

Kürzere Bauzeit als „Besondere Leistung“ des GU?

Gerne wird als besonderer Vorteil des „Alles in einer Hand“ die angeblich kürzere Bauzeit herausgestellt. Dazu muss man aber wissen, dass die Bestimmung und Einhaltung der Bauzeit eben nicht von der Unternehmereinsatzform sondern von der Planung, der Bauweise, der Personal- und Gerätekapazität sowie deren professioneller Koordination abhängt.

Fazit: Erfahrene Architekten mit Fachkompetenz und Leistungsvermögen werden hierbei jedem seriösen Vergleich mit Schlüsselfertigeanbietern standhalten.

**Architekten
müssen Vergleich
nicht scheuen**

8. Ist der Bauträger ein „Sachwalter“ wie der Architekt?

Der freie Architekt war und ist dazu verpflichtet, „Sachwalter“ des Bauherrn zu sein. Er übt seinen Beruf nach den Grundsätzen der freien Berufe aus und muss seine Unabhängigkeit in der Berufsausübung wahren. Im Rahmen seiner Sachwalterstellung muss der freie Architekt Sie als Bauherrn

- unabhängig bei der Entwicklung des Gebäudes beraten,
- Ihnen die für den Bau wirtschaftlich und fachlich geeignetsten Baufirmen empfehlen,
- auf die geeignetsten (und neuen) Bauprodukte hinweisen,
- eine tadellose Bauausführung überwachen und sicherstellen,
- die Interessen von Ihnen als Bauherr gegenüber den Handwerkern vertreten.

**GU ist
Vertragspartner,
kein Sachwalter**

All dies kann der Architekt nur gewährleisten, wenn er Sachwalter, also frei und unabhängig, ist. Einen GU wird man nicht ernsthaft als „Sachwalter“ oder „Treuhandler“ des Auftraggebers bezeichnen dürfen. Er ist vielmehr ein Vertragspartner, der nach Gewinn strebt. Schwarz auf weiß steht das in einem Urteil des Landesberufsgerichts Baden-Württemberg aus dem Jahr 1988.

Aus einem Urteil des Landesberufsgerichts 1988

„... Derjenige, der ein Bauwerk auf eigene Rechnung errichtet und schlüsselfertig anbietet, wird auch alles daran setzen, eine gute Leistung zu erbringen. Es soll keinem Baugewerbetreibenden unterstellt werden, dass er nicht sein Bestes geben will. Er verdient aber im Gegensatz zum freien Architekten daran, wenn er das Bauwerk „billig“ herstellt, Mängel vertuscht usw. Vor allem in Krisensituationen besteht die Gefahr, dass er durch „Einsparungen“ seinen Gewinn zu vermehren und seinen Verlust zu vermindern versucht. Deshalb kann ihm keine Sachwalterstellung zukommen. Vielmehr ist er ein echter „Vertragspartner“, der nach Gewinn strebt, dem gegenüber deshalb kritische Wachsamkeit angebracht ist. Gerade um ihn zu überwachen, bedarf es des „freien Architekten“...

9. Bauherr-Risiko bei Architekten- und GU-Vergabe gleich?

Punkt 9, der für das Bauen mit einem freien Architekten spricht, ist, dass hier das finanzielle Risiko für Sie als Bauherr wesentlich überschaubarer (und damit niedriger) ist als bei einer GU-Vergabe.

**Bauherr trägt
Insolvenrisiko**

Risiko 1: Wer ist Vertragspartner beim GU-Vertrag?

Das fängt bei der Frage an, wer bei einer GU-Beauftragung hinter Ihrem Vertragspartner steckt. Oft sind es zum Beispiel „Drei-Mann-GmbH's“ mit einem kleinen Büro, die Ihnen ein Millionenprojekt anbieten. Was passiert, wenn diese Firma während der Bauzeit in Schwierigkeiten gerät? Selbst wenn Sie finanziell durch Bürgschaften abgesichert sind, kommt es zu nicht aufholbaren Zeitverzögerungen und endlosen Prozessen und Verhandlungen. Würden Sie in Ihrem Betrieb mit solchen Firmen und Anbietern Geschäfte abschließen?

Risiko 2: Überzogene Zahlungspläne

Im Bauträgergeschäft sind außerdem nicht selten überzogene Zahlungspläne anzutreffen. Sie bergen enorme Gefahren für Sie als Bauherr: Muss der Bauträger Insolvenz anmelden, haben Sie das Nachsehen. Sie bleiben auf einer unfertigen Bauruine sitzen. Obendrein verlieren Sie das gesamte voraus gezahlte Geld. Denn Bauträger sind in der Regel Gesellschaften mit beschränkter Haftung und haften im Insolvenzfall nur mit dem Gesellschaftsvermögen. Und das deckt in keinem Fall die Schäden.

Zugegeben: Auch bei einer Direktvergabe von Einzelgewerken haben Sie keine Garantie, dass immer alles so läuft, wie Sie es sich vorgestellt haben. Aber wenn etwas schief geht, dann ist vielleicht eines von vielen Gewerken betroffen, aber nicht das gesamte Projekt gefährdet.

10. Der Vorteil der getrennten Planung und Ausführung

Mit der Beauftragung eines Architekten als freiem Berater und Treuhänder haben Sie das wichtigste Prinzip beim Bauen beachtet: Die eindeutige Trennung von Bauplanung und Bauausführung.




**Fundamentales
Erfolgsprinzip**

Was vollmundig formulierte Werbeanzeigen gern als Vorteil verkaufen – die Planung und Ausführung durch einen und denselben Anbieter – kann in der Praxis schnell zum Problem werden. Denn ein Unternehmer, der sowohl plant als auch baut, muss stets die eigene Rendite im Auge behalten. Er arbeitet oft mit festen Vertragspartnern, anstatt Leistungen auszuschreiben. In diesem Fall gibt es keine dritte, unabhängige Instanz, die Qualität und Preise kontrolliert. Hinzu kommen meist Risikoaufschläge, die unabhängig von tatsächlich auftretenden Kosten berechnet werden.

Ein Architekt hingegen arbeitet als diese unabhängige „dritte Instanz“. Er sorgt dafür, dass die Qualität stimmt und die Kosten transparent bleiben. Er berät Sie mit seinem ganzen umfangreichen Fachwissen. Er koordiniert und kontrolliert alle am Bau Beteiligten.

Dabei können Sie Ihrem Architekten von Anfang an quasi direkt ins Portemonnaie sehen. Denn die Architektenhonorare sind vom Gesetzgeber in der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) klar und verbindlich festgeschrieben. Das heißt, dass alle Architekten auf derselben Honorarbasis arbeiten. Sie bieten ihre Leistung also nicht in einem Preis- sondern einzig und allein in einem Qualitätswettbewerb an.

**Gläsernes
Architekten-
honorar**

Redaktion	Sie haben Fragen oder Anregungen zur Berichterstattung? IWW-Institut, Redaktion „Wirtschaftsdienst Ingenieure & Architekten“ Max-Planck-Str. 7/9, 97082 Würzburg, Fax: 0931 418-3080, E-Mail: wia@iww.de Oder rufen Sie die Redaktions-Hotline an: Telefon 0931 418-3075, jeden Donnerstag von 14 bis 17 Uhr.
Abonnenten- betreuung	Bei Fragen rund um das Abonnement hilft Ihnen der IWW-Abonnenten-Service, Postfach 9161, 97091 Würzburg, Telefon: 0931 4170-472, Fax: 0931 4170-463, E-Mail: abo@iww.de ; Bankverbindung: DataM-Services GmbH, Postbank Nürnberg, BLZ 760 100 85, Kto.-Nr. 7 13 98 57
Honorargutachten	Suchen Sie einen kompetenten Sachverständigen zum Thema Honorar? Wir helfen Ihnen weiter. Schreiben Sie an die Redaktion.
Online-Service myIWW 	Nutzen Sie Ihren persönlichen Informationsbereich im Internet: <ul style="list-style-type: none">■ Online-Archiv Ihres Informationsdienstes■ Arbeitshilfen (Musterverträge, -schreiben u.v.m.)■ Quellenmaterial (Entscheidungen, BMF-Schreiben u.v.m.) Um „myIWW“ nutzen zu können, müssen Sie sich unter www.iww.de im Bereich „myIWW Login“ unter „Registrieren“ einmalig mit Ihrer Abonnenten-Nummer und der Postleitzahl Ihrer Lieferanschrift anmelden. Sie erhalten dann eine E-Mail mit Ihren Zugangsdaten. Rufen Sie an, wenn Sie Fragen haben oder Hilfe benötigen. Telefon: 0931 418-3070.
Online-Seminare 	Wir bieten Online-Dialog-Seminare zur HOAI 2009 an. Profitieren auch Sie von diesem innovativen Fortbildungsangebot. Infos und Anmel- dung: www.hoai2009.de . Thema des nächsten Seminars: <ul style="list-style-type: none">■ Abrechnung von Planungsänderungen in der Neuen HOAI – 22.1.2010.
Erfa-Kreise 	Wir richten – mit steigendem Erfolg – auch Erfahrungsaustausch- Kreise für Planer am Bau aus. Interesse? Dann mailen Sie an wia@iww.de . Stichwort: „Erfa-Kreis“. Wir melden uns bei Ihnen.

Impressum

Wirtschaftsdienst Ingenieure & Architekten (ISSN 1433-8300)

Herausgeber und Verlag

IWW Institut für Wirtschaftspublizistik Verlag Steuern-Recht-Wirtschaft GmbH & Co. KG, Max-Planck-
Str. 7/9, 97082 Würzburg, ein Unternehmen der Vogel Medien Gruppe, Telefon: 0931 418-3070,
Fax: 0931 418-3080, E-Mail: iww-wuerzburg@iww.de, Internet: www.iww.de

Redaktion

RA Norbert Rettner (Chefredakteur); Dipl.-Volksw. Günter Göbel (stellv. Chefredakteur, verantwortlich)

Schriftleiter HOAI / Ingenieur- und Architektenrecht

Klaus-Dieter Siemon, Dipl.-Ing. und Architekt, von der Architektenkammer Niedersachsen
ö.b.u.v. Sachverständiger für Leistungen und Honorare der Architekten, Osterode am Harz

Wissenschaftlicher Beirat

RA Sabine Frfr. von Berchem, Berlin; Dipl.-Ing. Burkhard Krüger, Beratender Ingenieur, Wuppertal;
RA Dr. Peter Michael Oppler, München; Univ.-Prof. Berthold Penkhues, Dipl.-Ing. MA, Kassel; RA
Friedrich-Karl Scholtissek, Hamburg; RA Dr. Maritta Weinhardt, Neustadt an der Saale

Bezugsbedingungen

Der Informationsdienst erscheint monatlich. Der Jahresbezugspreis beträgt 183 EUR inklusive
Porto, Versand und Umsatzsteuer. Das Abonnement ist jederzeit zum Quartalsende kündbar. Zu
viel gezahlte Jahresbeträge werden erstattet.

Hinweise

Alle Rechte am Inhalt liegen beim Verlag. Nachdruck, jede Form der Wiedergabe auch in anderen
Medien ist selbst auszugsweise nur nach schriftlicher Zustimmung des Verlages erlaubt. Der Inhalt
des Informationsdienstes ist nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Die Kom-
plexität und der ständige Wandel der Rechtsmaterie machen es notwendig, Haftung und Gewähr
auszuschließen.

Druck

Rademann GmbH, 59348 Lüdinghausen