

Schnell und sicher die richtige Honorarhöhe ermitteln

HOAI 2021 – Mit PeP-7 zum „Orientierungswert“

Die HOAI 2021 wurde am 07.12.2020 im Bundesgesetzblatt veröffentlicht und gilt für alle seit dem 01.01.2021 geschlossenen Planungsverträge. Dieser HOAI 2021 liegt die sogenannte Ermächtigungsgrundlage zum Erlass einer Honorarordnung zugrunde, d.h. das Gesetz zur Regelung von Ingenieur- und Architektenleistungen, das zuletzt durch Artikel 1 des Gesetzes vom 12.11.2020 (BGBl. I S. 2392) geändert worden ist (kurz ArchLG), und ist dort nunmehr ein als „Angemessenheitsvorbehalt“ in § 1 Satz 2 formuliert. Dem Wunsch der Kammern, diesen Angemessenheitsvorbehalt jedoch direkt in die HOAI zu integrieren, wurde seitens des Gesetzgebers leider nicht entsprochen. | [Lutz Diesbach](#)

22

Aus dem Gesetz zur Regelung von Ingenieur- und Architektenleistungen (ArchLG):

„Bei der Bestimmung der Honorartafeln zur Honorarorientierung nach Satz 1 Nummer 2 ist zur Ermittlung angemessener Honorare den berechtigten Interessen der Ingenieure und Architekten und der zur Zahlung Verpflichteten Rechnung zu tragen. Diese sind an der Art und dem Umfang der Aufgabe sowie an der Leistung des Ingenieurs oder Architekten auszurichten.“

In § 1 und dem neuen § 2a der HOAI 2021 wurde dies dann wie folgt umgesetzt:
„Die Regelungen dieser Verordnung können zum Zwecke der Honorarberechnung einer Honorarvereinbarung zugrunde gelegt werden.“

„Die Honorartafeln dieser Verordnung weisen Orientierungswerte aus, die an der Art und dem Umfang der Aufgabe sowie an der Leistung ausgerichtet sind.“

Soweit der Auszug der HOAI 2021.

Für das Planungsbüro heißt das, zum frühestmöglichen Zeitpunkt eine rechtsverbindliche Honorarvereinbarung zu treffen. Hierbei muss das Honorar in der Bandbreite zwischen „Basishonorarsatz“ und „Oberer Honorarsatz“

entsprechend der vorgegebenen „Orientierungswerte“ festgeschrieben werden. Dabei klar im Vorteil ist der Planer, der seinen eigenen Aufwand und den daraus resultierenden Honorarbedarf nicht nur nach „Bauchgefühl“, sondern exakt berechnet. Hat er darüber hinaus hierzu auch valide Zahlen zurückliegender Jahre seines Planungsbüros, wird er beim Honorar-Orientierungs-„Wert“ nicht nur eine Punktlandung machen, er kann die „Angemessenheit“ seines Honoraranspruchs im Zweifel auch nachweisen.

Einmal zu dieser Erkenntnis gelangt, ist es zur erfolgreichen Büروفührung – und damit auch auskömmlichen Honorarwert-Findung – zwingende Voraussetzung, periodisch Leistungen und damit verbundene Kosten seines Planungsbüros zu ermitteln.

Ermittlung der tatsächlichen Honorarleistung

Es gibt verschiedene Wege, um den am realen Planungsaufwand orientierten Honorarwert zu ermitteln. Einer dieser Wege – und wohl der praktischste – ist der über betriebswirtschaftliche Kennzahlen. Die Praxisinitiative erfolgreiches Planungsbüro – PeP e.V. hat bereits 2005 dafür den markengeschützten PeP-7-Kennzahlen-Standard entwickelt, dem sich führende Bausoftwarehäuser angeschlossen haben. Erkennbar ist die jeweilige Software dieser Firmen durch das PeP-7-Prüfsiegel bzw. -Zertifikat (Abb. 1). Dieses alle zwei Jahre zu erneuernde Zertifikat setzt ähnlich dem Kfz-TÜV eine regelmäßige Soft-

ware-Prüfung durch die „Zertifizierung Bau GmbH“ in Berlin voraus. Bei bestandener Prüfung wird die ordnungsgemäße, d.h. richtige Ermittlung der Kennzahlen attestiert und das Zertifikat neu vergeben.

Anhand einiger dieser Kennzahlen wird im Folgenden gezeigt, dass man auch als Nichtkaufmann sein Planungsbüro durch die betriebswirtschaftlichen Klippen des Büroalltags steuern kann. Der Auswahl der hier beschriebenen Kennzahlen liegt keine Rangwertung zugrunde.

Warum Kennzahlen?

Die periodische Überwachung der ersten sechs von insgesamt sieben PeP-Kennzahlen reicht aus, um das Planungsbüro sicher zu steuern. Kennzahlen sind das betriebswirtschaftliche Fieberthermometer des Planungsbüros. Schon die erste Kennzahl, die *Umsatzrendite* (Formel s. Abb. 2), gibt exakt Auskunft über den betriebswirtschaftlichen Gesundheits- aber auch Krankheitsgrad des Büros. Bei 10 Prozent Umsatzrendite ist das Büro gesund, bei 15 Prozent robust und ab 20 Prozent kann man von kerngesund sprechen. Umgekehrt dagegen, d.h. bei einer vierprozentigen Rendite würde der Arzt, im vorliegenden Fall der Unternehmensberater, von erhöhter Temperatur und bei 0 Prozent Umsatzrendite vom „nahenden Ende“ sprechen.

Die Kennzahlen 2 bis 6 sind ausschlaggebend, d.h. grundlegend für die 1. Kennzahl. An ihnen kann man im Einzelnen die Stärken und Schwächen des Büros ablesen.

Abb. 1: Dieses Prüfsiegel steht für den Nachweis regelkonformer PeP-7-Kennzahlen.



Bezeichnung Kennzahl	Ermittlung Formel
Umsatzrendite	$\frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatz}} \times 100$
Umsatzziel (Umsatz pro Mitarbeiter)	$\frac{\text{Umsatz}}{\text{Mitarbeiter}}$
Arbeitskostenquote	$\frac{\text{Arbeitskosten}}{\text{Gesamtkosten}} \times 100$
Projektstundenanteil	$\frac{\text{Projektstunden}}{\text{Gesamtstunden}} \times 100$
mittlerer Bürostundensatz	$\frac{\text{Gesamtkosten}}{\text{Projektstunden}}$
Gemeinkostenfaktor	$\frac{\text{Gesamtkosten}}{\text{Einzelkosten}}$

Bild: PeP e.V.

Abb. 2: Mit der richtigen Software sind die wichtigsten Kennzahlen schnell ermittelt.

Wertschöpfung der Mitarbeiter

Die 2. Kennzahl, der *Umsatz je Mitarbeiter*, gibt Auskunft über die Wertschöpfung der bzw. des Mitarbeiter(s). Die Anzahl der Mitarbeiter wird dabei nicht nach Personen, sondern nach Vollzeitstellen gerechnet. Die Höhe dieses Kennzahlenwertes beeinflusst direkt den Gewinn oder Verlust, und damit auch die Umsatzrendite (Kennzahl 1) des Büros.

Je höher der Umsatz pro Mitarbeiter, desto besser für die Profitabilität des Büros – und umgekehrt. Die Leistungsfähigkeit im Sinne von Wertschöpfung für das Büro hängt jedoch nicht ausschließlich von der fachlichen Kompetenz, der Professionalität des/der Mitarbeiter ab. Auch der Büroinhaber selbst beeinflusst in hohem Maße den Mitarbeiter-Umsatz, indem er, gemessen an der Anzahl seiner Mitarbeiter, für das entsprechende Auftragsaufkommen sorgt.

Darüber hinaus hat der Büroinhaber auch für interne und externe Rahmenbedingungen zu sorgen, die es ermöglichen, dass der größtmögliche Anteil der Jahresarbeitsstunden der Mitarbeiter ins Projekt fließen kann. Leerlauf, d.h. jede Mitarbeiterstunde, die kein Honorar generiert, beeinflusst das Betriebsergebnis insgesamt. Im Detail wirkt sich das durchgängig negativ auf die Kennzahlen 1 bis 5 aus. Nicht nur die normal mögliche Umsatzrendite und der Gewinn wird durch „fehlende“ Projektstunden reduziert, sondern auch die Wettbewerbsfähigkeit des Planungsbüros, da der *Projektstundenanteil* (Kennzahl 4) direkten Einfluss auf den mittleren *Bürostundensatz* (Kennzahl 5) hat. Ist der mittlere Bürostundensatz im Ver-

gleich zum Mitbewerber zu hoch, hat man auch bei der Akquisition von Aufträgen bzw. Leistungen, das Nachsehen, denn das zur Leistungsdeckung notwendige Honorar ist ggf. nicht mehr konkurrenzfähig.

Prüfen und steuern

Nach Meinung des Planungs- und Bauökonoms Prof. Clemens Schramm ist eine der wichtigsten PeP-7-Kennzahlen diejenige, die den mittleren *Bürostundensatz* (Kennzahl 5) wiedergibt. Der durch diese Kennzahl ausgedrückte Wert zeigt auf den Euro genau an, zu welchen Kosten pro Stunde das Planungsbüro seine Leistung kostendeckend erbringen kann. Diese über das gesamte Büro, d.h. für alle Mitarbeiter gemittelte Aussage lässt sich natürlich auch individuell für jeden Mitarbeiter einzeln machen. Hierzu bedient man sich folgender Formel:

$$\frac{(\text{Jahresgehalt} \times \text{Gemeinkostenfaktor})}{\text{Jahresprojektstunden}} = \text{Mitarbeiterstundensatz}$$

Wozu dient die Kenntnis des mittleren Büro(kosten)stundensatzes bzw. Mitarbeiter(kosten)stundensatzes beispielsweise sonst noch?

- Zur Nachkalkulation, d.h. Beantwortung der Frage, wie ein abgerechnetes Projekt tatsächlich abgeschlossen hat – mit Verlust, kostendeckend, mit Gewinn – ausweislich der Höhe.
- Im Streitfall zum Nachweis der tatsächlichen Leistungskosten.
- Als eine noch mit einem Gewinnaufschlag zu versehende Honorargrundlage für Besondere Leistungen oder für Leistungen, die nicht in den sachlichen Anwendungsbereich der HOAI fallen.
- Als Indikator für eine überschlägige Schnellprüfung, um einen Auftrag anzunehmen bzw. auszuschlagen.

➤ Zur Effizienzkontrolle des Büros bei Fortschreibung der Werte dieser Kennzahl über mehrere Jahre, u.v.a.m.

Der individuell auf einen Mitarbeiter bezogene Wert der 5. Kennzahl beantwortet dem Büroinhaber u.a. die Fragen:

- Welchen Mitarbeiter setze ich für eine vorhersehbar überdurchschnittlich arbeitsintensive Planungsaufgabe ein, um diese dennoch mit Gewinn abzuschließen? Es wird der Mitarbeiter mit dem niedrigsten Mitarbeiter(kosten)stundensatz bei höchstem Projektstundenanteil p.a. sein.
- Welches ist mein bester Mitarbeiter, auf den ich keinesfalls verzichten darf? Eine wichtige Erkenntnis für Gehaltsgespräche oder wenn der Personalbestand reduziert werden muss.

Der individuelle Mitarbeiterstundensatz ist also auch eine maßgebliche Hilfe für Unternehmerentscheidungen – man kann es nicht oft genug betonen: Planer sind Unternehmer –, die häufig noch „aus dem Bauch heraus“ gefällt werden.

Auf die betriebswirtschaftliche Gesundheit des Büros achten

Das Planungsbüro ist im Idealfall ein gesunder betriebswirtschaftlicher und sozialer Organismus, den es gilt, optimal „am Laufen“ zu halten. PeP-7-Kennzahlen helfen dabei, Krankheitserde schnell zu erkennen, um diesen entgegenzuwirken. Wie es um die betriebswirtschaftliche Gesundheit von Planungsbüros allgemein aussieht, zeigen die jährlichen Erhebungen zur „Wirtschaftlichen Lage der Ingenieur- und Architekturbüros“, die das Institut für Freie Berufe (IFB) gemeinsam im Auftrag von VBI, AHO und der Bundesingenieurkammer durchführt. ◀

www.pep-7.de

Praxistipp

Wer tiefer in die PeP-7-Kennzahlen einsteigen möchte oder Informationen für sein Buchhaltungs-/ Steuerbüro benötigt, dem sei die nebenstehende Broschüre „Die Planerbüro-Kennzahlen“ empfohlen. Bestellbar über info@pep-7.de.



4. Auflage 2017, 40 Seiten plus Klapptafel mit Musterbüro-Praxisbeispiel, Schutzgebühr EUR 12,00 zzgl. Versandkosten