

Ingenieure in der Wasserwirtschaft – billige Handlanger oder wertvolle Ratgeber?

Markus Schröder (Aachen)

Zusammenfassung

In den letzten Jahren sind die Honorare im Bereich externer Ingenieurdienstleistungen trotz einer verbindlichen, bundesgesetzlich eingeführten Honorarordnung deutlich zurückgegangen. Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass der vorgeschriebene Leistungswettbewerb oftmals durch einen direkten oder versteckten Preiswettbewerb ersetzt wurde. Zu niedrige Preise bei den Planungsleistungen können aber letztlich zu Qualitätseinbußen bis hin zu Funktionalitätsproblemen beim errichteten Bauwerk führen. Auch im Sinne einer drohenden Nachwuchsproblematik ist diese Entwicklung kritisch zu sehen, da Jugendliche sich bei der Berufswahl auch an den wirtschaftlichen Entwicklungschancen orientieren. Es gilt, zukünftig wie vom Gesetzgeber gewollt die geistig-schöpferischen Ingenieurleistungen weiter nach Leistungsfähigkeit an das Ingenieurbüro bzw. die Ingenieurin/den Ingenieur des Vertrauens zu angemessenen Honoraren zu vergeben.

Schlagwörter: Wirtschaft, HOAI, Honorar, Leistung, Preis, Wettbewerb, Qualität, Funktion, Nachwuchs, Berufswahl, Ingenieur, Ingenieurbüro

DOI: 10.3242/kae2013.02.006

Abstract

Engineers in the Water Sector Cheap Handymen or Precious Advisers?

In the last few years, fees for external engineering services have dropped considerably in spite of the introduction of a nation-wide binding fee structure for architects and engineers. Among other things, this is due to the fact that the required competition on the merits is often replaced by a direct or hidden price competition. Prices for planning services that are too low, however, may lead to quality losses and even to functionality problems in the built structures. This trend must be regarded as critical, also in the light of the threat of not attracting enough young academics to the profession, since young people also look at the financial development potential when making their career choice.

Key words: economy, HOAI, fee, performance, price, competition, quality, function, young academics, career choice, engineer, engineering firm

1 Vorwort

Der nachstehende Beitrag wurde aus der Sicht eines inhabergeführten, mittelständigen Ingenieurbüros geschrieben, das sich vor allem als Objektplaner in der Wasser- und Energiewirtschaft betätigt und damit die Gesamtverantwortung für Projekte trägt. Diese Gesamtverantwortung kann mit den heute erzielbaren Honoraren nur schwer so wahrgenommen werden, dass die Qualität der Maßnahmen gewährleistet bleibt. Aber es geht in diesem Beitrag um mehr als die Frage nach einem ausgewogenen Verhältnis zwischen erwarteter und notwendiger Leistung einerseits und der hierfür erforderlichen Vergütung andererseits. Es geht auch um die Wertschätzung des Ingenieurstandes als Ganzes. Und misst man diese Wertschätzung in Geld, das freiberuflich tätigen Ingenieuren zurzeit für ihre hochwertige Arbeit bezahlt wird, so ist sie in den letzten 20

Jahren drastisch gesunken. Aus dem Ingenieur als wertvollem Ratgeber („Guter Rat ist teuer!“) wurde in diesem Zeitraum in vielen Fällen der billige Handlanger, den man als Erfüllungshelfen hinzuzieht.

Und diese Entwicklung hat weitreichende Konsequenzen nicht nur für den Bestand der mittelständischen Ingenieurbüros. Auch bei den Kunden geraten Ingenieure zunehmend unter Druck, wenn Unternehmensberater feststellen, dass Ingenieurleistungen im Einkauf deutlich günstiger sind als bei Erbringung im eigenen Haus und daher als Maßnahme ein Outsourcing empfehlen. Zudem steigt der interne Überwachungsaufwand bei den Auftraggeber-Ingenieuren.

An unserer Jugend geht diese Entwicklung ebenfalls nicht spurlos vorüber. Wenn wir heute gerade in klassischen Feldern

wie dem Bauingenieurwesen zunehmend mit Nachwuchsproblemen kämpfen, hat das unter anderem damit zu tun, dass Jungendliche in anderen Berufen eine deutlich bessere wirtschaftliche und gesellschaftlich anerkanntere Perspektive sehen.

Die wasserwirtschaftliche Infrastruktur in Deutschland hat einen der höchsten Qualitätsstandards in der Welt, und ihre Nutzung erfolgt, gemessen am Bruttosozialprodukt oder dem Bevölkerungseinkommen, zu sehr erträglichen Preisen. Diese Infrastruktur wurde von Ingenieurinnen und Ingenieuren erdacht, die ein hohes Ansehen und Vertrauen bei ihren Kunden, in der Öffentlichkeit und in der Politik genossen und deren geistig-schöpferische Leistung gemäß dieser Wertschätzung finanziell auskömmlich vergütet wurde. Der nachstehende Beitrag ist ein Plädoyer für eine Rückkehr bzw. für den Erhalt dieses auf Vertrauen und gegenseitiger Wertschätzung basierenden Umgangs zwischen Auftragnehmern und Auftraggebern mit dem Ziel „Erhalt der öffentlichen Infrastruktur für uns und unsere nachfolgenden Generationen“.

2 Marktmechanismen – hier ticken die Uhren anders

Im Baubereich und insbesondere bei der öffentlichen Infrastruktur gelten wirtschaftliche Rahmenbedingungen, die im übrigen Wirtschaftsleben kaum vorkommen. Hier sind insbesondere die langen Abschreibungszeiten der Bauwerke zu benennen, die in der Regel deutlich jenseits der 20-Jahres-Grenze bis hin zu 100 Jahren liegen. Damit sind derartige Maßnahmen Generationenverträge. Alle Fehler und Versäumnisse, die bei der Planung und Errichtung der Anlagen gemacht werden, stellen sich dementsprechend spät ein bzw. werden außerhalb der üblichen Gewährleistungsfristen offensichtlich und müssen von der nachfolgenden Generation getragen werden.

Um die öffentliche Infrastruktur für uns und diese nachfolgenden Generationen zu erhalten, muss kontinuierlich reinvestiert werden. Zurzeit wird gegen diesen Grundsatz oftmals verstoßen. Die Re-Investitionen sind teilweise so niedrig, dass die wirtschaftliche Abschreibungszeit bei bis zu 200 Jahren liegt und damit deutlich jenseits der technischen Haltbarkeit. Den nachfolgenden Generationen werden also Schulden nicht mehr in Geld – also letztlich in virtuellen Werten – hinterlassen, sondern in schadhafter Infrastruktur und damit in realen Verlusten.

Die beschriebenen Verhältnisse sollten eigentlich dazu führen, dass noch stärker auf Qualität in der Planung und Ausführung der Anlagen gesetzt wird, damit sich die technische Haltbarkeit verlängert. Qualitätsbestimmend sind dabei Planung und Bauüberwachung. Betrachtet man aber die heutige Vergütung für diese Ingenieurleistungen, so kommt man zu dem Schluss, dass hier nach dem Grundsatz „Sparen, koste es, was es wolle“ am falschen Ende gespart wird.

3 Vergabe von Ingenieurleistungen – Leistungs- oder Preiswettbewerb?

Diese Frage dürfte sich eigentlich gar nicht stellen, denn in Deutschland ist die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) verbindliches Preisrecht für **alle** Planungsleistungen im Bauwesen. Die Verbindlichkeit dieser Honorarordnung ergibt sich aus dem Gesetz zur Regelung von Ingenieur- und Architektenleistungen, sodass die HOAI damit letztendlich Gesetzescharakter hat [§§ 1 und 2 des Gesetzes zur Regelung von Ingenieur- und Architektenleistungen vom 4. November 1971, geändert durch Artikel 1 des Gesetzes vom 12. November 1984 (BGBl. I, S. 1337)]. Vorgänger der HOAI waren die GOA (Gebührenordnung für Architekten aus dem Jahr 1950) und die GOI (Gebührenordnung der Ingenieure aus dem Jahr 1956).

Eine neue Idee für Ihre Ausbildung

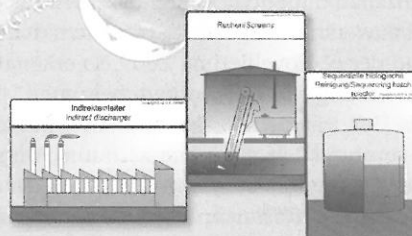
Ausbildungsbaukasten Abwassertechnik

Technische Abläufe im wahrsten Sinn des Wortes begreiflich zu machen, dafür sorgt der DWA-Ausbildungsbaukasten Abwassertechnik. Auf den magnetischen Haft-Karten werden alle wichtigen Stationen der Abwasserbehandlung optisch einprägsam abgebildet und laden so zum aktiven Lernen an Whiteboard oder Flip-Chart ein. Alleine, in Gruppen oder mit ihrem Ausbilder gemeinsam können die Auszubildenden jederzeit spielerisch ihr Wissen überprüfen und erweitern.

Für das eigenständige Lernen ist das Karteikartenset gedacht. Ein digitaler Fragenkatalog mit rund 100 Fragen, unterstützt den Ausbilder.

Übrigens auch eine gute Idee für die Erwachsenenbildung oder Öffentlichkeitsarbeit!

Bestellung und Information:
DWA · Theodor-Heuss-Allee 17 · 53773 Hennef · Tel.: 02242 872-333 · Fax: 02242 872-100
E-Mail: info@dwa.de · Internet: www.dwa.de



Kunststoffkoffer
Ausbildungsbaukasten Abwassertechnik (27 x 20 x 8 cm)
51 magnetische Haft-Karten; 40 Karteikarten (separat nachkaufbar)
1 USB-Stick mit ca. 100 Fragen zur Abwassertechnik; 3 Marker-Stifte
Haft-Karten Größe DIN A5 € 410,00/*€ 328,00
Haft-Karten Größe DIN A6 € 350,00/*€ 280,00
Haft-Karten Größe DIN A7 € 270,00/*€ 216,00
Kasten auf Englisch Preise wie oben

*) Preis für fördernde DWA-Mitglieder
Alle Preise inkl. MwSt. zzgl. Versandkosten.
Preisänderungen und Irrtümer vorbehalten.



Warum hat aber der Gesetzgeber bereits in den frühen Jahren der Bundesrepublik Deutschland einen derartigen Eingriff in den freien Wettbewerb vorgenommen? Dies ist sicherlich auf die klare Erkenntnis zurückzuführen, dass im Markt der Ingenieurdienstleistungen andere Regeln herrschen als insbesondere im produzierenden Gewerbe. Bei Letzterem wird von einem homogenen, als Menge erfassbaren Wirtschaftsgut ausgegangen. Ingenieurleistungen können in diesem Sinne nicht als Wirtschaftsgut bezeichnet werden. Es handelt sich in der Regel um ein geistiges Gut, das nicht messbar ist bzw. nicht mengenmäßig erfasst werden kann.

Einfache Marktmechanismen, in denen Preis und Menge eines Wirtschaftsguts miteinander in einer Wechselwirkung verbunden sind, funktionieren also nicht bzw. führen zu einer massiven Qualitätseinbuße der Ingenieurdienstleistung und der darauf aufbauenden Bau- und Lieferleistungen.

Damit ist die Frage beantwortet, warum der Gesetzgeber mit der HOAI in das Preisrecht eingegriffen hat. Mit der HOAI erfolgt eine indirekte Preisbildung über das betreute Produkt (Bauleistung). Nur so ist gewährleistet, dass genügend Zeit für die geistig-schöpferische Leistung bleibt und damit die Qualität des Endprodukts (Bauwerk) garantiert wird. Denn Ingenieurleistungen sind nun einmal geistig-schöpferische Leistungen, die sich einem einfachen Preiswettbewerb und einer Maßzahl „Aufwand in Stunden oder Tagen“ entziehen.

Gute Ingenieurleistungen können auf Basis wochenlanger Berechnungen, kreativer Denkprozesse und Fachdiskussionen entstehen, aber auch aus einer in wenigen Augenblicken geborenen, zündenden Idee. Dies spiegelt sich in der Berufsbezeichnung *Ingenieur* wieder, die sich aus dem lateinischen Wort *ingenium* = *Erfindung*, *Scharfsinn* ableitet. Um solch zündende Ideen zu entwickeln, braucht es Zeit und manchmal auch kreative Muße. Dies kann zu einem deutlich besseren Ergebnis führen, als einfaches Rechnen und Konstruieren am Schreibtisch. Und damit ist auch klar, dass die Messung von Ingenieurleistungen in Stunden kontraproduktiv ist und ein reguliertes Preisrecht – wie bereits vor über 60 Jahren eingeführt – unabdingbar ist.

4 Entwicklung der Honorare

Vergleicht man die Entwicklung der HOAI für den Bereich Ingenieurbauwerke in den Jahren zwischen der 5. Novellierung 1996 und der 6. Novellierung 2009, so erkennt man, dass der jährliche Anstieg der Vollhonorare bei unter 1 %/a lag. Damit lagen die Honoraranstiege deutlich unter der mittleren Inflationsrate von rund 2 % in diesem Zeitraum. Vergleicht man diese Steigerung mit den Tariflohnentwicklungen am Beispiel des Bautarifvertrags – Kosten im Ingenieurbüro werden wesentlich von den Personalkosten geprägt – so sieht die Entwicklung noch extremer aus. Hier lag der mittlere Lohnzuwachs der letzten 25 Jahre nämlich bereits bei knapp 3 % jährlich. Das sich aus dieser Entwicklung bereits erhebliche wirtschaftliche Schwierigkeiten für die Ingenieurbüros ergeben haben, ist offensichtlich.

Aber die Situation hat sich über die vorstehend geschilderte Problematik hinaus durch zusätzliche negative Veränderungen verschlechtert. Zum einen hat sich der erwartete Effekt von Anfang der 1990er-Jahre, nämlich dass die Baupreise und damit die Honorargrundlage „anrechenbare Kosten“ stetig steigen würde, nicht bewahrheitet. Tatsächlich sind die Baupreise

speziell im Tiefbau inflationsbereinigt eher gesunken. Hinzu kamen Marktmechanismen, vor denen der Gesetzgeber die geistig-schöpferischen Berufe aus den oben genannten Gründen ausdrücklich schützen wollte: Aus dem Leistungswettbewerb machten viele (aber nicht alle!) Auftraggeber einen versteckten oder offenen Preiswettbewerb.

Dies war letztlich nur möglich, weil die Spielräume der HOAI mit allen Mitteln zu Lasten der Ingenieurbüros honorarmindernd ausgenutzt werden: Einige Beispiele hierfür sind

- die zu niedrige Eingruppierung in die Honorarzonnen,
- die Reduzierung von Prozentsätzen bei den einzelnen Leistungsphasen zum Teil bis auf 0 %, obwohl die Leistung faktisch erbracht werden muss,
- die Pauschalierung von Nebenkosten auf Sätze zum Teil unter 5 %, obwohl der mittlere Anteil der Nebenkosten in der Regel deutlich darüber liegt,
- die Aufstellung eigener Honorartafeln mit niedrigeren Honoraren,
- die Verschiebung von besonderen Leistungen in die Grundleistungen.

Zudem sind die Anforderungen an die Ingenieurbüros zum Teil erheblich gestiegen. So wird beispielsweise

- die Anwesenheitspflicht vor Ort zum Teil drastisch erhöht bis hin zur täglichen Anwesenheit beim Bauherrn oder auf der Baustelle, ohne dass dies zu Erbringung der geforderten Leistung notwendig wäre und eine entsprechende Vergütung erfolgte,
- ein deutlich umfangreicheres Berichtswesen eingefordert,
- die Übernahme von Bauherrnaufgaben ohne Zusatzvergütung erwartet.

Ein weiterer aufwandssteigernder Effekt ist der Qualitätsverlust bei den ausführenden Firmen, die unter dem Kostendruck, dem auch sie unterliegen, eigene Fachkompetenzen abgebaut haben, woraus sich ein deutlich höherer Überwachungsaufwand für das Ingenieurbüro ergibt.

Diese Tendenzen haben insgesamt dazu geführt, dass viele Ingenieurhonorare heute nicht mehr auskömmlich sind und daher an der Qualität der Leistung gespart werden muss. Und hier ist die Grenze der Einsparmöglichkeiten erreicht bzw. vielfach bereits überschritten, wenn die Projekte noch erfolgreich abgewickelt werden sollen. Es kommt immer öfter zu Störungen im Projektablauf, Kostenüberschreitungen und Terminverzögerungen. Und am Ende wird dann der Schaden nach der Devise aufgefangen „Es ist nie genug Geld da, etwas richtig – also ohne Schaden – zu machen, aber immer genug Geld da, um Schäden zu beheben“.

Und manifestiert wird diese Entwicklung in den Stundensätzen, mit denen Ingenieurbüros heute manchmal bezahlt oder besser unterbezahlt werden. Wenn vereinzelt Angebote mit Stundensätzen unter 50 € netto für einen Ingenieur beauftragt oder sogar angefragt werden, ist dies in der Regel absolut nicht kostendeckend. Aber auch scheinbar gute Stundensätze im Bereich von 90 bis 100 € netto für einen Projektgenieur sind nicht auskömmlich. Insbesondere wenn beachtet wird, dass sich der Ingenieur zum Wohl des Auftraggebers fortwährend auf eigene Kosten auf dem neuesten Stand der Technik hält und so innovative Lösungen entwickelt. Dieses Wissen, das

vorgehalten wird, muss sich in der Vergütung widerspiegeln. Nur diese intensive Kenntnis der Materie ermöglicht es dem Ingenieur immer wieder, neue Lösungen zu finden, die auf dem Weltmarkt – Deutschland gehört zu den Ländern, in denen die meisten Patente angemeldet werden – einzigartig sind.

Vergleicht man diese Stundensätze mit anderen Branchen im Dienstleistungssektor, so erkennt man die teilweise wirtschaftliche Geringschätzung von Ingenieurleistungen erst richtig. Hier soll gar nicht nur von dem immer wieder bemühten Vergleich mit Anwaltshonoraren gesprochen werden, deren Stundensätze in der Regel bei dem drei bis vierfachen der 90-bis 100-€-Stundensätze im Ingenieurbürobereich liegen. Auch in Ausbildungsberufen wie dem EDV-Techniker sind Stundensätze in dieser Größenordnung oder sogar höher üblich. Und wer sein Auto in die Vertragswerkstatt bringt, wird ähnliche Stundensätze für Gesellen zahlen.

Aufgrund der beschriebenen Entwicklung befand sich bereits im Jahr 2006 ein Drittel von 1000 untersuchten Ingenieurbüros in einer wirtschaftlich angespannten Lage [1]. Heute dürfte sich diese Entwicklung trotz bereits begonnener Marktberreinigung durch Insolvenz oder Schließung nochmals deutlich verstärkt haben.

5 Wie konnte es zu einer solchen Entwicklung kommen?

Auf dem Markt der immobilen Infrastruktur besitzt die öffentliche Hand insbesondere regional oftmals ein Nachfragemonopol oder ein Nachfrageoligopol. Ebenso wie Monopole und Oligopole auf der Angebotsseite werden durch solche Konzentrationen Marktmechanismen zu Lasten der Marktteilnehmer auf der jeweils anderen Seite zerstört. Da zudem der Auftragsumfang unter anderem wegen fehlender Re-Investitionen (siehe oben) insgesamt deutlich zurückgegangen ist und die öffentlichen Haushalte sparen müssen, hat sich die Vergabe von Ingenieurdienstleistungen durch die öffentliche Hand bei vielen Auftraggebern radikal verändert. Begünstigt wurde diese Entwicklung sicherlich durch die Notwendigkeit, oberhalb von Schwellenwerten ein formalisiertes Vergabeverfahren nach der Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen (VOF) durchzuführen.

So hat ein schleichender Paradigmenwechsel stattgefunden. Während früher nach dem Vertrauensprinzip Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Ingenieurbüros als Kolleginnen und Kollegen auf Zeit durch die Fachleute im eigenen Haus des Auftraggebers ausgewählt wurden, erfolgt die Auftragsvergabe heute meist nach formalisierten Verfahren. In den für die Auswahl zuständigen Bewertungskommissionen sind teilweise sogar die Ingenieurinnen und Ingenieure auf Auftraggeberseite – die die Fachkompetenz der Auftragnehmer beurteilen könnten – in der Unterzahl. Damit zählen heute manchmal bunte Bilder bei der Vergabe mehr als fachliche Kompetenz und Vertrauen in ein Unternehmen. Zudem erfolgt die Bewertung oftmals dergestalt, dass das niedrigste Honorar die beste Punktzahl erhält. Wenn zudem Honorardifferenzen von wenigen Prozentpunkten überproportional hoch bewertet werden, so ist auch aus einem scheinbaren Leistungswettbewerb ein versteckter Preiswettbewerb geworden.

Aber auch die Auftragnehmerseite ist an dieser Entwicklung nicht unschuldig, denn zur Akzeptanz eines Dumpingpreises gehören immer zwei. Ingenieurbüros, die sich einen Markzu-

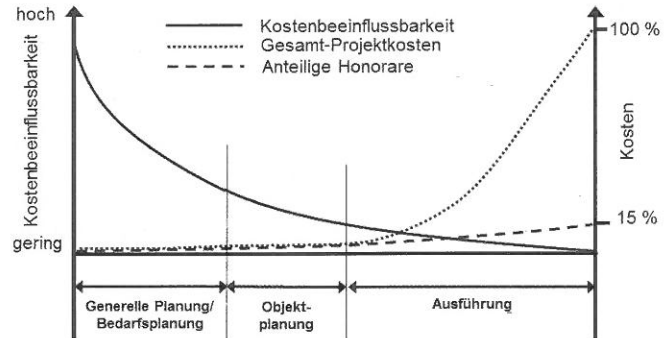


Abb. 1: Qualitative Darstellung der Kostenbeeinflussbarkeit, Gesamt-Projektkosten und anteiliger Ingenieurhonorare im Projektverlauf

gang über Billigangebote verschaffen und dann entsprechend schlechte Qualität abliefern, schaden unserem Berufsstand massiv.

6 Was muss getan werden?

Die beschriebenen Missstände sind nicht flächendeckend vorhanden. Gerade im unterschweligen Vergabebereich gibt es viele Auftraggeber, die regelkonform nach bewährten Prinzipien die Ingenieurbüros ihres Vertrauens auswählen. Auf der anderen Seite sitzen dann diesen Auftraggebern meist Ingenieurbüros gegenüber, die nach bestem Wissen und Gewissen für gutes Geld gute Leistungen liefern. Auch bei den VOF-Verfahren haben die Beteiligten auf beiden Seiten erkannt, dass ein klarer Leistungswettbewerb einem direkten oder versteckten Preiswettbewerb im Sinne der Qualitätssicherung und der nachhaltigen Wirtschaftlichkeit vorzuziehen ist.

Diese Erkenntnis ist sicherlich auch aus den in Abbildung 1 dargestellten, eigentlich seit jeher bekannten Zusammenhängen erwachsen: Die größte Beeinflussungsmöglichkeit der Kosten und damit das größte Einsparpotenzial bestehen zu Beginn eines Projektes. Wenn in diesen Projektphasen am Honorar und somit an der Ingenieurleistung gespart wird, spart man buchstäblich am falschen Ende. Und wenn dann später in der Realisierungsphase ebenfalls Honorare gedrückt werden, kann die Kontrolle der festgelegten Beschaffenheiten (Qualität) nur eingeschränkt und nicht in der notwendigen Detailtiefe erfolgen.

Abbildung 1 zeigt aber noch mehr. Unter der Annahme, dass die gesamten Ingenieurleistungen 15 % der Gesamtkosten ausmachen, läge bei einer Honorarreduzierung von 20 % der Anteil dieser Kostenreduzierung an den Gesamt-Projektkosten bei nur 3 %. Eine Einsparung, die durch qualitativ hochwertige weil auskömmlich bezahlte Ingenieurleistungen und entsprechend gute Planungen beim Gesamtprojektbudget leicht erzielt bzw. deutlich überschritten werden kann.

Das Ziel aller Handelnden muss also im Sinne eines technischen und wirtschaftlichen Projekterfolges sein:

Hin zum reinen Leistungswettbewerb ausgelobt auf Basis eines ordnungsgemäß durch den Auftraggeber ermittelten Honorars nach HOAI.

Falls das Honorar abweichend von diesem Vorschlag dennoch in die Bewertung mit einfließen soll, darf nicht dem niedrigs-

ten Angebot der Zuschlag erteilt bzw. darauf die höchste Punktzahl vergeben werden. Hier ist nach dem folgenden Vorschlag der GHV [2] zu verfahren:

Bei geistig-schöpferischen Leistungen ist es falsch, den niedrigsten Preis als besten Preis zu werten. Es ist vielmehr darauf zu achten, dass ein auskömmliches Honorar entsteht, damit der Auftraggeber eine optimierte Planung und nicht eine nach Aufwand minimierte erhält. Will der Auftraggeber nur den minimalen Preis zahlen, kann er auch nur die minimale geistig-schöpferische Leistung erwarten. Schließlich soll das Objekt über seinen Lebenszyklus die geringstmöglichen Folge- oder Nutzungskosten aufweisen. ...

Das optimale Honorar wird wie folgt ermittelt:

$$H_{\text{opt}} = (H_{\text{AG}} + H_{\text{m}})/2$$

mit:

H_{opt} = optimales Honorar (also „bestbewertetes Honorar“, Anm. des Verfassers)

H_{AG} = Honorarermittlung des Auftraggebers

H_{m} = Mittelwert der Honorarangebote

Dort, wo weiterhin der meist gesetzeswidrige Preiswettbewerb vor den Leistungswettbewerb gestellt wird, aber die Qualität des Endproduktes dennoch gesichert werden soll, ergibt sich auf Auftraggeberseite ein deutlich erhöhter Aufwand in der Überwachung der Ingenieurbüros. Dies führt zu höheren internen Kosten und die scheinbaren Einsparungen bei der Auftragsvergabe an Ingenieurbüros werden wieder aufgezehrt oder sogar überschritten. Die Alternative zu dieser auftraggeberseitigen Überwachung sind Qualitätsmängel, die sich aber wegen der langen Lebenszyklen der Bauwerke der Wasserwirtschaft oftmals erst nach Ablauf der Gewährleistungszeiten äußern und damit zu Lasten der Auftraggeber bzw. der Bürger nachfolgender Generationen gehen. Ein Zitat aus dem 19. Jahrhundert beschreibt die Situation treffend:

*„Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles. Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann. Nach den Gesetzen der Ökonomie ist es unmöglich, wenig zu bezahlen und dafür viel zu bekommen. Wenn Sie bei dem Anbieter mit dem niedrigsten Preis kaufen, sollten Sie immer eine Summe hinzurechnen, um das Risiko auszugleichen, das Sie damit eingehen. Wenn Sie das aber tun, haben Sie eigentlich genug Geld, um gleich mehr für eine bessere Qualität zu zahlen.“ [John Ruskin (*1819, †1900)].*

Übertragen auf Ingenieurleistungen heißt dies „*Wer billig plant baut teuer*“. Im Sinne einer langfristig preiswerten Baukultur ist es daher wichtig, dass bei der Vergabe von Ingenieurleistungen wieder vor allem die Leistung und nicht der (billigste) Preis zur Bewertung herangezogen wird. Damit können aus billigen Handlangern wieder wertvolle Ratgeber werden. Und auch wenn Geld nicht alles ist, ergäben sich für Jugendliche dann wieder wirtschaftliche Perspektiven im In-

genieurberuf, die helfen könnten, unsere Nachwuchssorgen zu lösen.

Literatur

- [1] Hommerich, C., Ebers, T.: *Die wirtschaftliche Situation der Ingenieure in der Bundesrepublik Deutschland*, Gutachten im Auftrag der Bundesingenieurkammer, Bergisch Gladbach, 2006
- [2] GHV Gütestelle Honorar- und Vergaberecht e.V.: *Vergabe freiberuflicher Leistungen im Verhandlungsverfahren nach VOF*. Heft 2 der Schriftenreihe der GHV, 2. Ausgabe, Stand März 2011

Autor

Prof. Dr.-Ing. Markus Schröder

Tuttahs & Meyer

Ingenieurgesellschaft für

Wasser-, Abwasser- und Energiewirtschaft mbH

Bismarckstraße 2–8, 52066 Aachen

E-Mail: m.schroeder@tum-aachen.de

Dieser Beitrag wird inhaltlich unterstützt von:

AMENT Ingenieurgesellschaft mbH, U. Ament; Achten und Jansen GmbH, M. Achten; Aqua-Plan GmbH, J. Blank; BCM BauConsult Management GmbH, M. Borowski; Breinlinger Ingenieure, D. Hagen; BWS GmbH, R. Aha; CDM Smith, L. Heuser; CES GmbH, L. Guijarro; COPLAN AG, M. Steger; Dahlem GmbH & Co. KG, G. Dahlem; Dr. Born – Dr. Ermel GmbH, H. Matthias; Dr.-Ing. Heinrich Umweltschutztechnik Ing.-GmbH, D. Heinrich; dr. kiefhaber + zebe ingenieur consult gmbh, P. Kiefhaber; Dr.-Ing. Pecher & Partner Ingenieurgesellschaft mbH, K. Sympher; DWG Ingenieurbüro, G. Metz; eepi Luxembourg, M. Ott; FKS – Beratende Ingenieure GbR, H. Fernkorn; Franz Fischer Ingenieurbüro GmbH, M. Hippe; FRITZ Planung GmbH, E. Leiber; GIB Güthenke Ingenieurgesellschaft, K. Güthenke; Götzelmann + Partner GmbH, R. Rölle; Grontmij GmbH, A. Jacker; HOLINGER AG, U. Sollfrank; Hydro-Ingenieure GmbH, K. Alt; Hydroprojekt Ingenieurgesellschaft mbH, M. Heiland; IB Dipl.-Ing. H. Miltner; IB Dipl.-Ing. K. Sauter; IB Hans Tovar & Partner, H. Tovar; IB Bernd Meissner; IB Rummeler + Hartmann GmbH, M. Rummeler; ICL INGENIEUR CONSULT Dr.-Ing. A. Kolbmüller GmbH, F. Klonner; Ingenieurgesellschaft NUSSBAUM, A. Nußbaum; Ingenieurgesellschaft Steinburg mbH, K. Hayenga-Hoyer; Ingenieurgesellschaft WIA GbR, S. Özkaynak; john becker ingenieure, M. Mergelmeyer; Klinger und Partner IB für Bauwesen und Umwelttechnik GmbH, H. Klinger; Leiter Fachgruppe Kommunale Infrastruktur Nord – VBI, T. Richter; LK&P Ingenieure GbR, S. Schnurr; OBERMEYER, Planen + Beraten GmbH, U. Grötzinger; pbh Planungsbüro Hahm, B. Uphoff; Pöyry Deutschland GmbH, R. Janyga; PROJECT CONSULT, B. Döll; Regierungsbaumeister Schlegel GmbH & Co. KG, H. Späth; RIPPERT Ingenieure, E. Rippert; Spiekermann GmbH, U. Rieth; Steinbacher-Consult Ingenieurgesellschaft mbH & Co. KG, G. Schober; TUTTAHS & MEYER Ing.-GmbH, S. Koenen; Unger Ingenieure, J. Kilian; VBI, Vorsitzender des Ausschuss Wasserwirtschaft, R. Schlichting; VOGEL Ingenieur, M. Vogel; Weber-Ingenieure GmbH, P. Baumann; WPW INGENIEURE LEIPZIG GmbH, K. Lehmann; wsp group, S. Görtz; WTU Ingenieurgemeinschaft GmbH, A. Weigt; ZIOR BERATENDER INGENIEUER GmbH, F. Zior