

EuGH kassiert die HOAI

Was ist nun zu tun? - Worauf kommt es nun an?

Mit dem Urteil des EuGH vom 04.07.2019 - C-377/17 ist es Planern verwehrt, im Nachhinein unter Berufung auf eine Unterschreitung der HOAI-Mindestsätze nach den Mindestsätzen abzurechnen. Gleichwohl gilt die HOAI weiterhin, und zwar solange, bis die Bundesregierung etwas anderes verordnet. Dazu hat sie nun 1 Jahr Zeit. Es ist möglich, dass es eine Lösung ähnlich derjenigen der Steuerberater geben wird, dass es dann statt der verbindlichen Mindest- und Höchstsätze ein „Regelhonorar“ gibt. Davon kann zwar einzelvertraglich abgewichen werden. Geschieht dies nicht, gilt es als vereinbart. Es sei dahingestellt ob das eine gute Lösung wäre, Tatsache ist, dass sich Planer und Auftraggeber auf eine neue Situation einstellen müssen. In der Praxis sind nun die nachfolgenden Fälle denkbar, solange es keine neue Regelung gibt. Dabei bleibt die Vorschrift in § 7 Abs. 1 HOAI bestimmend:

§ 7 Honorarvereinbarung

(1) Das Honorar richtet sich nach der schriftlichen Vereinbarung, die die Vertragsparteien bei Auftragserteilung im Rahmen der durch diese Verordnung festgesetzten Mindest- und Höchstsätze treffen.

Fall 1: schriftliche Honorarvereinbarung bei Auftragserteilung unterhalb der HOAI-Mindestsätze

Die gesetzliche Schriftform des § 126 BGB ist eingehalten. Es liegt ein Dokument mit zwei Unterschriften vor, z.B. ein Vertrag. Diese schriftliche Honorarvereinbarung ist bei Auftragserteilung (Zeitpunkt) getroffen. Das vereinbarte Honorar liegt aber unterhalb der Mindestsätze (z.B. falsche Objektrennung, falsche Honorarzone, unvollständige anrechenbare Kosten, eingeräumter Nachlass usw.).

Ergebnis:

Der Planer ist an die Vereinbarung gebunden. Er kann nun nach dem EuGH-Urteil nicht mehr auf das Mindesthonorar klagen.

Praxistipp:

Planer müssen sich nun über die finanziellen Risiken der vertraglichen Vereinbarungen im Klaren sein.

Fall 2: keine schriftliche Honorarvereinbarung

Es wurde zwar eine Honorarvereinbarung getroffen, diese genügt aber nicht der gesetzlichen Schriftform (vgl. oben Fall 1). Es liegen z. B. ein Angebotsschreiben und ein Auftragsschreiben vor, also zwei Dokumente mit

jeweils einer Unterschrift. Das ist dann nicht „schriftlich“ i.S. des Gesetzes. Oder das Honorar wurde nur mündlich verabredet.

Ergebnis:

Die Honorarvereinbarung ist gem. § 7 Abs. 1 HOAI unwirksam, mit der Folge, dass gar keine Honorarvereinbarung vorliegt und der Planer gem. § 632 BGB i.V. mit § 7 Abs. 5 HOAI nach den Mindestsätzen abrechnen muss. Das EuGH-Urteil spielt keine Rolle.

Praxistipp:

Prüfen Sie, ob eine schriftliche Honorarvereinbarung vorliegt. Wenn dies zu verneinen ist, können Sie nach wie vor die Mindestsätze gerichtlich geltend machen.

Fall 3: schriftliche Honorarvereinbarung, aber nicht bei Auftragserteilung

Der Auftraggeber sagt, dass der Planer schonmal anfangen soll. Ein Vertrag wird dann später geschlossen. Damit ist zunächst ein Auftrag erteilt, ohne dass eine Honorarvereinbarung getroffen wurde. Denn:

"Legen Sie los, fangen Sie an!": Auftrag erteilt!

Diskutieren Bauherr und Architekt über die Möglichkeiten der Nutzungsänderung eines Gebäudes und weist der Architekt darauf hin, dass er hierfür keinen Auftrag hat, ist die Äußerung des Bauherrn "Legen Sie los, fangen Sie an!" als entsprechende Beauftragung zu werten. Erbringt der Architekt in einem solchen Fall bereits vor Auftragserteilung einzelne Leistungen, kann er hierfür nach Auftragserteilung das entsprechende Honorar verlangen.

OLG München, Beschluss vom 18.11.2013 - 27 U 743/13; BGH, 10.09.2015 - VII ZR 338/13 (NZB zurückgewiesen), Quelle: [ibr online](#)

Später dann unterschreiben die Parteien einen Vertrag, in dem auch das Honorar geregelt wird.

Gem. § 7 Abs. 1 HOAI kommt es aber für die Honorarvereinbarung auf den Zeitpunkt an, nämlich „bei“ Auftragserteilung. Im Fall 3 liegt zwar eine schriftliche Honorarvereinbarung vor, aber sie ist aus formalen Gründen unwirksam getroffen, weil sie nicht bei Auftragserteilung getroffen wurde. Der Auftrag wurde ja zuvor mündlich erteilt „Fangen Sie an“.

Ergebnis:

Wie im Fall 2 ist die Honorarvereinbarung gem. § 7 Abs. 1 HOAI unwirksam, mit der Folge, dass gar keine Honorarvereinbarung vorliegt und der Planer gem. § 632 BGB i.V. mit § 7 Abs. 5 HOAI nach den Mindestsätzen abrechnen muss.

Praxistipp:

Prüfen Sie, ob die schriftliche Honorarvereinbarung bei Auftragserteilung getroffen wurde (Zeitpunkt). Wenn dies zu verneinen ist, können Sie nach wie vor die Mindestsätze gerichtlich geltend machen.

Fall 4: gar keine Honorarvereinbarung

Liegt gar keine Honorarvereinbarung vor, ergibt sich der Honoraranspruch aus § 632 BGB i.V. mit § 7 Abs. 5 HOAI und zwar in Höhe des HOAI-Mindestsatzes (s.o. Fälle 2 und 3).

Ein Auftrag ist immer erforderlich

Ohne Auftrag besteht KEIN Anspruch auf Honorar. Der Planer muss nachweisen, dass er beauftragt war (Schreiben des AG, Besprechungsvermerk, Auftragsbestätigung, E-Mail u.a.m.).

Praxistipp:

- lassen Sie sich den Auftrag schriftlich erteilen (hier genügt die Unterschrift des Auftraggebers)
- schicken Sie dem Auftraggeber eine Auftragsbestätigung (...bestätigen wir, dass...)
- setzen Sie nur im Notfall auf eine konkludente Auftragserteilung durch Entgegennahme und Verwertung der bereits erbrachten Leistung

Von besonderer Wichtigkeit

Nachdem der Planer nun keine Möglichkeit mehr hat im Nachhinein die Mindestsätze zu verlangen, weil die getroffene Honorarvereinbarung wegen Unterschreitung der Mindestsätze unwirksam ist, kommt es entscheidend darauf an, dass die Leistungen klar und eindeutig vereinbart sind. Kann nämlich der Auftraggeber später auch noch Leistungen verlangen, die in dem ohnehin zu niedrigen Honorar enthalten sind, dann kann sich ein wirtschaftlicher Projekterfolg nicht mehr einstellen. Planer müssen deshalb:

- die anzubietenden Leistungen bestmöglich beschreiben
- diejenigen Leistungen, die im Honorar nicht enthalten sind, beschreiben
- die zu erbringenden Leistungen kalkulieren
- angemessene Zuschläge für allg. Geschäftskosten, Wagnis und Gewinn berücksichtigen
- möglichst eine Urkalkulation dem Angebot beifügen
- die wirtschaftlichen Risiken eines Angebots identifizieren und einpreisen
- Vertragsmanagement betreiben
- Nachtragsmanagement betreiben (keine zusätzliche Leistung ohne Auftrag)

Zu diesem Themenkreis biete ich in Kürze ein Seminar an. Beobachten Sie dazu meine Homepage.

| |
|---|
| Wenn diese Information wertvoll für Sie gewesen ist und Sie dadurch einen wirtschaftlichen Vorteil erlangen konnten, würde ich mich über eine freiwillige „Spende“ freuen. Die Höhe wählen Sie selbst. Über den überwiesenen Betrag erhalten Sie von mir eine Rechnung als Beleg. |
|---|