

## Honoraranspruch gesucht

Landschaftsarchitekten sehen sich seit langem mit stetig steigenden Leistungsforderungen seitens ihrer Auftraggeber konfrontiert, ohne jedoch gleichzeitig ein Plus bei den Einnahmen zu verbuchen. Insbesondere öffentliche Behörden übertragen eigene Aufgaben auf das Planungsbüro, etwa die Teilnahme an Gesprächskreisen oder das Schreiben von Vermerken und Sitzungsprotokollen. Stefan Wirz, Fachsprecher Ökonomie, Honorar- und Vertragswesen des BDLA gab in Suhl Tipps, wie sich Honoraransprüche auch erzielen lassen:

Um bei immer neuen Ansprüchen und Wünschen der Auftraggeber finanziell nicht auf der Strecke zu bleiben, ist ein klares Herausarbeiten von Grundleistungen und besonderen Leistungen wichtig, wie sie in § 15 HOAI unterschieden sind. Maßgeblich sind letztlich aber immer die Vereinbarungen im Vertrag. Denn allein er regelt den Leistungsanspruch und nicht die HOAI, wie in einem BGH-Urteil von 1996 entschieden wurde.

Also heißt es, seinem Auftraggeber zu vermitteln, dass zusätzliche Arbeit auch Geld kostet, und das setzt bei den Vertragsverhandlungen an. Um später seine Honoraransprüche für vereinbarte und vor allem für nachträglich hinzu gekommene Leistungen realisieren zu können, müssen diese auch eindeutig ermittelt worden, also nachweisbar sein.

Nun wird in jedem Planungsbüro eine Form der Zeiterfassung praktiziert ohne sie allerdings systematisch nach zusätzlichen Honorarforderungen auszuwerten. Dies setzt voraus, dass auch eine Kostenstelle "Besondere Leistung" eingeführt ist und - wie Wirz betonte - der Mitarbeiter auch weiß, was dort einzutragen ist.

Für die Rechnungsstellung gilt, dass alle Arbeiten nach Einzeltätigkeiten und Teilaufgaben aufzulisten sind. Wird noch unterschieden nach vereinbarter, erbrachter und bereits bezahlter Leistung, dann entspricht diese Form dem Anspruch an eine prüfungsfähige Rechnung. Honorarforderungen zu erkennen sowie auch korrekt und

zünftig einzufordern, ist ein wichtiger Punkt bei der Sicherstellung der eigenen Liquidität.

Um auf einen Blick zu übersehen, wie es darum steht, empfiehlt sich eine tabellarische Übersicht, in der die Auftragssumme eines jeden Projektes den bereits aufgelaufenen Kosten, der Höhe der gestellten Abschlagszahlungen und noch offenen Posten gegenübergestellt wird. So lässt sich schnell erkennen, mit wie viel Geld wann und bei welchem Projekt noch zu rechnen ist.

Dass zu einer Liquiditätsplanung auch eine Kostenaufstellung gehört, das versteht sich eigentlich von selbst: Hier sind in einem monatlichen Datenblatt alle Zahlungsverpflichtungen nach Fälligkeit aufgelistet. In Gegenüberstellung mit einer Übersicht zur Rechnungslegung (wann ging welche Rechnung an wen, mit welchen Zahlungseingängen ist zu rechnen) kann die finanzielle Situation monatlich gesteuert werden.

-Illigmann-