

Sind Planung und Zeichnung immer kostenlos?

Warum die Angebotserstellung generell berechnet werden sollte

Michael Fischer

Gerade in unserer Branche sind Angebote und CAD-Planungen sehr aufwendig und kosten viel Zeit. Zum Kunden fahren, Aufmaß machen, beraten wie ein Innenarchitekt, Planung, Zeichnung und eine Kalkulation erstellen – oft wird mehr als ein Arbeitstag benötigt. Der Interessent bekommt schließlich nicht nur einen Kostenvoranschlag, sondern meist ein detailliertes Angebot auf Basis einer umfassenden Beratung und Planung dazu. In den seltensten Fällen wird dieser Arbeitsaufwand honoriert.

Die wenigsten Kunden sind zur Zahlung bereit, solange auch andere Ofenbau-Unternehmen kein Geld dafür verlangen. Und das Ergebnis der Bemühungen: Der Handwerksbetrieb bleibt auf seinen Kosten sitzen. Entweder erhält ein anderer den Auftrag oder der angebliche Kunde nutzt die Planung/Zeichnung und geht hausieren. Viele Ofenbaubetriebe sind verärgert über diesen Zustand und würden eine einheitliche Regelung zur Aufwandsentschädigung begrüßen.

Doch lässt sich das in der Praxis überhaupt realisieren? Bei einer telefonischen Auskunft vom Anwalt erhält man sofort eine Rechnung. Auch ein Architekt stellt seine Planung in Rechnung, er lebt ja schließlich davon. Ich bin der Meinung, dass auch uns für Planung und Kalkulation eine kostenpflichtige Angebotserstellung zusteht.

Eine kostenlose Planungs- und Angebotserstellung ist für viele Kunden eine Selbstverständlichkeit. Ich habe schon immer die Auffassung vertreten, dass Handwerker in vielen Fällen um ihre Beratungs- und Planungsleistungen beklaut werden.

Michaels Praxistipp

Ofenprofi Michael Fischer, selbstständiger Sachverständiger und Mitglied im Bundesverband freier Sachverständiger (BVFS), schreibt an dieser Stelle über das, was die Branche bewegt.



Michael Fischer

Planungs- und
Sachverständigenagentur
Fischerweg 2
83119 Obing
Mobil: +49 175 / 498 27 47

michael.fischer@chiemgauer-ofenzentrum.de

Michaels Praxistipp

Gerade bei einer Planung geht es ja schließlich auch ums geistige Eigentum; und warum sollte man nicht eine Pauschale verlangen, die bei Auftragserteilung mit der Rechnungssumme verrechnet werden kann? In einigen Branchen haben sich die entgeltlichen Planungen und Angebote schon durchgesetzt – vor allem da, wo die eigentliche Reparatur im Verhältnis zur Fehlerdiagnose und damit zur Angebotserstellung einen eher geringen Anteil hat. Das kann z.B. bei Kameras oder auch bei Geräten der Unterhaltungselektronik der Fall sein. Auch der Aufwand für die Ermittlung von Versicherungsschäden können viele Handwerksbetriebe mittlerweile in Rechnung stellen und wird als Aufwand anerkannt.

Eine einfache Lösung wird es wohl nicht geben. Viele Handwerker weisen selbst darauf hin, dass sich schon viele einig seien und entsprechende Entgelte verlangen müssten. Aber sie wissen auch, dass es immer Einzelne geben wird, die einen entsprechenden Konsens unterlaufen würden. Dennoch kann jeder etwas dafür tun, damit Missbrauch von Angeboten zumindest deutlich erschwert wird. So sollte jedes Angebot, das Planungs- und Kalkulationsleistungen erfordert, klar als geistiges Eigentum des Handwerkers deklariert werden. Die Weitergabe an Dritte kann ausdrücklich untersagt werden. Ein Verzicht auf Einzelheiten macht Angebote als Grundlage für Internet-Auktionen unbrauchbar. Man sollte darauf achten, dass die kurz gefassten Angebote persönlich übergeben und erklärt werden. Entwurfsskizzen und Planungsunterlagen sollte man grundsätzlich bei sich behalten.

Eine weitere Möglichkeit besteht darin, dass der Ofenbauer den Auf-



Die korrekte Angebotserstellung erfordert viel Arbeit, die oftmals nicht honoriert wird. Es müssten hier alle Handwerker an einem Strang ziehen und ein Entgelt dafür verlangen.

wand für das Aufmaß und die Planungs- und Angebotserstellung im Angebot beziffert. Damit schärft er das Bewusstsein dafür, dass Planung und Kalkulation im Ofenbau einen erheblichen Aufwand verursacht und durchaus mit den Leistungen eines Ingenieurbüros vergleichbar sind. Es gibt Beispiele von Kfz-Werkstätten, wo eine pauschale Vergütung für die Angebotserstellung, meist mit Rückerstattung bei Auftragserteilung, durchaus vom Kunden akzeptiert wird. Allerdings hinkt das Beispiel im Vergleich mit unserem Gewerbe. So haben wir nicht den Komfort der Kfz-Branche. Hier ist es doch in der Regel so, dass die Kunden in die Werkstätten kommen, und bei Unfallschäden haftet zudem meist die Versicherung inklusive der Kosten für das Angebot. In unserem Gewerbe dagegen hat man keineswegs so eine komfortable Lage. Wir stehen in einem harten Wettbewerb; und man muss den Kunden über Qualität und Preis seiner Dienstleistung gewinnen. Eine Bepreisung der Planung oder des Angebotes bringt den Betrieb erstmal ins Hintertreffen, solange nicht jeder mitmacht.

Offensichtlich gibt es verschiedene Ideen und Möglichkeiten, um eine Planungs- und Angebotsvergütung zu realisieren bzw. um dem „Beratungsklau“ ein Ende zu bereiten und für den entstandenen Aufwand etwas zu berechnen. Ob sich so etwas auch in der Praxis bundesweit umsetzen lässt, stelle ich nun in Frage. Eines steht jedoch fest: Die Arbeit beginnt mit dem Aufwand der Planung, lange bevor die Arbeit auf der Baustelle durchgeführt wird.