

Merkblatt Unternehmensberater

Dieses Merkblatt gibt vor allem für Existenzgründer und Jungunternehmer wichtige Hinweise zu den Erfolgsfaktoren der Branche. Es werden Honorarmodelle, Marketing- und PR-Instrumente und rechtliche Rahmenbedingungen aufgezeigt, unter anderem Abgrenzungen zu den steuer- und unternehmensberatenden Berufen. Abgerundet wird das Merkblatt durch Musterverträge und eine Sammlung mit weiterführenden Informationsanbietern.

Das Merkblatt im Überblick:

- 1) **Der Beratermarkt**
- 2) **Berechnung des Auftragswertes bzw. Berechnung des Honorars**
- 3) **Marketing für Unternehmensberater**
- 4) **Überblick über den rechtlichen Rahmen der Unternehmensberatung**
- 5) **Muster**

Dieses Merkblatt soll – als Service Ihrer IHK – nur erste Hinweise geben und erhebt daher keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Obwohl es mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurde, kann eine Haftung für die inhaltliche Richtigkeit nicht übernommen werden.

Stand: März 2005

Abkürzungen:

- BGB = Bürgerliches Gesetzbuch
- BFH = Bundesfinanzhof
- BGH = Bundesgerichtshof
- BStB = Berufsordnung der Bundessteuerberaterkammer
- BRAO = Bundesrechtsanwaltsordnung
- BVerfGE = Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts
- EStG = Einkommenssteuergesetz
- GewO = Gewerbeordnung
- GRUR = Gewerblicher Rechtsschutz und Urheberrecht
- GWB = Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
- KredWG = Kreditwesengesetz
- LG = Landgericht
- NJW = Neue Juristische Wochenschrift
- NJW-RR = Neue Juristische Wochenschrift – RechtsprechungsReport
- NStZ-RR = Neue Zeitung für Strafrecht – RechtsprechungsReport
- OLG = Oberlandesgericht
- PatentAnwO = Patentanwaltsordnung
- RBerG = Rechtsberatungsgesetz
- RDG = Rechtsdienstleistungsgesetz
- StBerG = Steuerberatungsgesetz
- UWG = Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb
- VOF = Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen
- VOL = Verdingungsordnung für Leistungen
- WPO = Wirtschaftsprüferordnung

1) Der Beratermarkt

Nach Großbritannien ist Deutschland nach Angaben von FEACO (European Federation of Management Consulting Associations) zufolge mit einem Jahresumsatz von rund 13 Mrd. Euro (Jahr 2002) der zweitgrößte europäische Markt für Unternehmensberater. Europaweit erreichen die vom Verband geschätzten 14.500 Unternehmen in Deutschland mit zusammen rund 68.700 Consultants einen Marktanteil von 28 Prozent. Zum deutschen Bruttoinlandsprodukt tragen die Unternehmensberater rund 0,5 Prozent bei. Nach Großbritannien (1,0 Prozent) ist dies im europäischen Vergleich der deutlich größte Anteil.

Der deutsche Markt für Unternehmensberater teilt sich auf in Operatives Management (33 Prozent Umsatzanteil), Informationstechnologie (28 Prozent), Strategische Beratung (23 Prozent), Personalberatung, Coaching und Training (11 Prozent) sowie Outsourcing (5 Prozent). Dabei dürfte ähnlich wie in ganz Europa auch hier in den vergangenen Jahren der Anteil der IT-Beratung rückläufig sein und die Bedeutung des operativen Managements zugenommen haben.

Die für die deutschen Unternehmensberater wichtigsten Branchen sind der Bankensektor (16 Prozent Umsatzanteil) vor der Chemischen Industrie (15 Prozent) und dem Automobilsektor (11 Prozent).

Die amtliche deutsche Statistik fasst den Sektor der Unternehmensberatungen relativ weit. Hier sind im Wirtschaftszweig „Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung, Markt- und Meinungsforschung, Beteiligungsgesellschaften“ gut 115.000 Unternehmen und Einrichtungen erfasst, die einen Jahresumsatz von mehr als 16.620 Euro erzielen. Sie beschäftigen zusammen etwa 755.500 Personen (2001). Ihr Markt ist stark auf das Inland ausgerichtet: Die 39.400 großen Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 250.000 Euro und mehr erzielen über 95 Prozent ihres eigenen Umsatzes mit inländischen Kunden.

Die Zusammenarbeit zwischen einem Unternehmensberater und seinem Kunden beginnt in der Regel mit einem kostenlosen Vorgespräch mit dem potenziellen Kunden. Hier prüft der Unternehmensberater, worin die anstehende Aufgabe besteht, ob er diese allein lösen kann oder ob er einen Spezialisten hinzu ziehen muss. Außerdem entscheidet sich in diesem Vorgespräch auch, ob die Chemie zwischen Berater und Beratenem stimmt. Das gute Verhältnis ist mitentscheidend für den Beratungserfolg.

Kommt es zu einem Auftrag, so ist es ratsam, die Vereinbarungen über Ziele und Ergebnisse der Beratung, Zeitaufwand und Honorar in einem schriftlichen Vertrag zu regeln. Rechtliche Rahmenbedingungen, Grundzüge des Gewerbe- und Vertragsrechts werden in diesem Merkblatt vertieft behandelt. Die Honorarberechnung wird dabei einen besonderen Teil darstellen - in diesem Zusammenhang wird auch auf die Möglichkeit von Zuschüssen aus Beratungsprogrammen des Bundes und der Länder eingegangen. Verstärkt sind Unternehmensberatungen in Deutschland auch in der Verantwortung, die ausgearbeiteten Lösungen umzusetzen.

Entscheidend für den Erfolg einer Unternehmensberatung ist die Gewinnung und Bindung von Kunden. Marketing- und PR-Instrumente werden in diesem Merkblatt ebenfalls näher beleuchtet. Im Folgenden werden wir nun auf wesentliche Punkte der

Tätigkeit eines Unternehmensberaters eingehen, die branchenspezifisch sind und deshalb einer intensiver Beachtung bedürfen.

2) Berechnung des Auftragswertes bzw. Berechnung des Honorars

Die Leistungsvergütung von Unternehmensberatern, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern oder Rechtsberatern wird projektbezogen kalkuliert. Dieses Merkblatt informiert über die verschiedenen Honorartypen und die Honorarberechnung. Dabei wird auch auf mögliche rechtliche Vorgaben eingegangen.

Der Auftragswert eines Beratungsauftrages sollte immer vor Vergabe berechnet werden. Für eine hinreichend genaue Berechnung bedarf es einer möglich präzisen Auftragsbeschreibung (im EDV-Bereich erfolgt eine solche Aufgabenbeschreibung über ein Lastenheft und ein darauf aufbauendes Pflichtenheft, im Werbe- und Agenturenbereich erfolgt die Aufgabendefinition im Rahmen des Agenturbriefings) bzw. einer genauen Formulierung des gewünschten Beratungsergebnisses. Hierfür können bei komplexeren Projekten geeignete Sachverständige hinzu gezogen werden. Listen geeigneter Sachverständiger bzw. öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger erhalten Sie auf Anfrage von Ihrer IHK oder finden Sie online im IHK-Sachverständigenverzeichnis (www.svv.ihk.de).

Sachverständige werden nach Zeitaufwand bezahlt, z. Zt. gewöhnlich ab 125 EUR pro Stunde. Wichtig ist, dass weder die Sachverständigen persönlich, noch die durch sie ggf. vertretenen Unternehmensberatungen an dem späteren Bewerbungsverfahren beteiligt sein dürfen (§ 6 II VOF).

Für Unternehmensberatungen werden folgende Honorar-Typen unterschieden:

- zeitabhängiges Honorar
- nach vorgegebenen (Wert-)Gebühren errechnetes Honorar (betrifft die Rechtsberatung und Steuerberatung)
- Pauschalhonorar (Budgetvorgabe)
- Erfolgshonorar

Die Honorare für Beratungsleistungen werden entweder zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer vereinbart oder es werden die vom Gesetzgeber vorgeschriebenen Regelungen und Verordnungen angesetzt, wie etwa bei der Steuerberatung oder der Rechtsberatung.

Bei der Vereinbarung von Honoraren wird entweder der berechnete Auftragswert anhand der Aufwandabschätzung zu Grunde gelegt oder es werden die verwendbaren finanziellen Mittel budgetiert, d. h. es wird eine Kostenobergrenze festgelegt. Eine Budgetvorgabe der verwendbaren finanziellen Mittel erhöht die Vergleichbarkeit der Angebote verschiedener Anbieter, da der Preis nicht mehr bewertet werden muss.

Bei der Aufwandskalkulation wird der benötigte Zeitrahmen für die Auftragserfüllung geschätzt bzw. anhand der Zeitkalkulation von Vergleichsfällen angesetzt und mit den Honoraren multipliziert. Gegebenenfalls sind um Zuschläge aufgewertete Honorare zu berechnen; Neben- und Sonderkosten werden gesondert in Rechnung gestellt.

Derzeit ist ein Trend zu den insbesondere von Auftraggebern gewünschten erfolgsbezogenen Vergütungsformen erkennbar. Bei dieser Vergütungsform ist dringend

auf eine transparente und eindeutig nachvollziehbare Berechnungsbasis zu achten. Zudem dürfen nicht alle Berater nach diesem Vergütungstyp abrechnen. Daher wird auch häufig nach fest vereinbarten Pauschalen (Budgetvorgabe) vergütet.

Unternehmensberatung

Informationen zu aktuell üblichen Honoraren von Unternehmensberatern erhalten Sie beim Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. unter www.bdu.de/VOF.htm „Vergabe von Beratungsaufträgen entsprechend der VOF (Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen VOL)“. Tageshonorare (8 Stunden) qualifizierter Unternehmensberater liegen derzeit in der Spannweite von:

| | |
|-------------------------------|--------------------------|
| Juniorconsultant/Personentag | 500,- bis 800,- Euro |
| Seniorconsultant/Personentag | 1.110,- bis 1.600,- Euro |
| Consultingpartner/Personentag | ab 1.600,- Euro |

Projektleiter, erfahrene Berater und Spezialisten für besondere Themen liegen meist im oberen Bereich dieser Honorarsätze. Die Spreizung ist jedoch nach beiden Seiten offen, besonders im Bereich der IT-Beratung liegen die Honorare eher unter 900 Euro. Für die Erstberatung durch einen Unternehmensberater wird üblicherweise kein Honorar gefordert.

Bei durch die öffentliche Hand (Landes- oder Bundesregierung) geförderten Beratungen ist zu beachten, dass die Honorare in der Regel nach oben begrenzt sind. Die Förderfähigkeit für die beratenen Unternehmen ist häufig an bestimmte Anforderungen bezüglich des Inhalts und Aufbaus des Beratungsberichts geknüpft. Beim Bundeszuschussprogramm für Unternehmensberatungen muss der Kunde die Beratungskosten zunächst vorfinanzieren und kann einen Teil der Kosten im Folgejahr auf die Beratung beantragen. Weiterführende Informationen finden sie unter:
http://www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/Beratung/index.jsp
<http://www.bafa.de/1/de/aufgaben/wirtschaft/beratung.htm>

Wirtschaftsprüfung

Angaben zu aktuell üblichen Honoraren von Wirtschaftsprüfern erhalten Sie bei der Wirtschaftsprüferkammer Berlin <http://www.wpk.de/>. Rubrik: News „Ergebnisse der Honorarumfrage der WPK“. Diese Werte können als Basis für eigene Honorarsätze herangezogen werden, stellen allerdings keine gesetzlich verbindlichen Richtwerte dar. Die Stundensätze (ohne Umsatzsteuer) liegen laut Erhebung der Wirtschaftsprüferkammer Berlin vom 20. August 2003 in einer Spannweite zwischen 62 Euro und maximal 650 Euro.

Bei der Honorargestaltung gilt es zu beachten, dass der Wirtschaftsprüfer keine Vereinbarung schließen darf, durch welche die Höhe der Vergütung vom Ergebnis seiner Tätigkeit als Wirtschaftsprüfer abhängig gemacht wird (§ 55a Abs. 1 WiPrO).

Steuerberatung

Die Höhe der Honorare für Steuerberatungen richten sich nach der Steuerberatergebührenordnung (StBGebV), siehe auch unter: Steuerberaterkammer Berlin <http://www.bstbk.de>, Downloads. Berechnet wird die fällige Gebühr nach Gegenstandswert oder Zeitaufwand.

Für einen mündlichen oder schriftlichen Rat oder eine Auskunft wird eine Gebühr in Höhe von 1 Zehntel bis 10 Zehntel der vollen Summe fällig. Für eine Erstberatung kann eine Gebühr von höchstens 180 Euro fällig werden. Ersatz für Entgelte für Post- und Telekommunikationsdienstleistungen betragen in derselben Angelegenheit höchstens 20 Euro, bei Strafsachen und Bußgeldverfahren höchstens 15 Euro.

Rechtsberatung

Das neue Gebührenrecht ist flexibler und leistungsgerechter gestaltet als die alte Gebührenordnung (BRAGO). Feste Gebühren sind dort vorgesehen, wo sie aus Gründen der Kostenerstattung oder wegen der gesonderten Regelungen für Prozesskostenhilfe oder Pflichtverteidigung notwendig sind.

Ab dem 01. Juli 2004 erfolgt in Deutschland die Abrechnung der anwaltlichen Vergütung entweder nach dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG vom 5. Mai 2004, BGBl I 2004, 718, 788, zuletzt geändert durch Art. 14 Abs. 6 G v. 22. 3.2005 I 837) (siehe auch: <http://bundesrecht.juris.de/bundesrecht/rvg/>) oder auf Grundlage von Honorarvereinbarungen. Statt der Abrechnung gesetzlicher Gebühren sind somit Honorarvereinbarungen möglich. Allerdings sind hierbei die Regelungen des § 49b BRAO (Bundesrechtsanwaltsordnung vom 1. August 1959, BGBl I 1959, 565, zuletzt geändert durch Art. 4 G v. 21.12.2004 I 3599) und des § 4 RVG zu beachten. „Danach sind bei Vereinbarungen höherer als der gesetzlichen Gebühr die Formvorschriften des § 4 RVG zu beachten. Ferner können die gesetzlichen Gebühren im Falle der gerichtlichen Tätigkeit des Rechtsanwalts durch Vereinbarungen nicht unterschritten werden. Die Vereinbarung einer höheren als der gesetzlichen Gebühr ist jederzeit möglich“ (s. auch Bundesrechtsanwaltskammer, http://www.brak.de/seiten/08_01.php).

Für Verbraucher als Auftraggeber betragen die Gebühren, sofern keine Gebührenvereinbarung getroffen wurde, für die außergerichtliche Beratung und die Erstattung von Gutachten ab dem 1. Juli 2006 maximal 250,- Euro. Für das Erstgespräch darf eine Gebühr von höchstens jedoch 190,- Euro erhoben werden. Für Auslagenerstattungen gilt Teil 7 des Vergütungsverzeichnisses des RVG. Auch hier können neben oder anstelle der gesetzlichen Vorschriften Vereinbarung getroffen werden.

3) Marketing für Unternehmensberater

Der Titel „Unternehmensberater“ ist ein ungeschützter Titel, mit allen Nachteilen für die Beteiligten und die Mandanten. Daher ist bei Unternehmensberatern unbedingt die Angabe von Qualifikationen wichtig (akademische Grade, Berufsqualifikation, etc.).

Unternehmensberater mit Berufserfahrung in der Branche starten häufig mit einem Bestand an Klienten, den sie aus ihrer Tätigkeit als Angestellter mitbringen. Das kann durchaus mit der Billigung der betroffenen Arbeitgeber geschehen, weil ein besonderes Verhältnis zwischen Kunden und Berater entstanden sein mag. Existenzgründungen mit Bestandskunden sind wesentlich einfacher. Startet eine Unternehmensberatung neu, müssen Kontakte - und vor allem Kunden - erst aufgebaut werden. Dabei können auch Unternehmensberatungen aus einer Fülle von Marketing- und PR-Instrumenten wählen. Diese werden im Folgenden kurz vorgestellt. Steuerberater, Wirtschaftsprüfer und Rechtsanwälte sollten sich an ihre jeweils zuständige Kammer wenden.

Klassische Werbung

Werbung wird als ein kommunikativer Beeinflussungsprozess mit Hilfe von (Massen-) Kommunikationsmitteln in verschiedenen Medien verstanden, der das Ziel hat, beim Adressaten marktrelevante Einstellungen und Verhaltensweisen im Sinne der Unternehmensziele zu verändern.

Klassische Werbeträger sind Printmedien, Fernsehen und Radio sowie das Internet. Fernseh- und Radiowerbung ist sehr kostenintensiv und mit großen Streuverlusten verbunden und deshalb für Neustarter wenig geeignet. Anzeigen in Fachzeitschriften und Standesblättern sind ein sinnvolles Medium. Meist erscheinen die Fachblätter der Branchen oder der Arbeitgeberverbände monatlich. Für eine echte Wirkung der Anzeigen müssen die Anzeigen über einen längeren Zeitraum hinweg in jeder Ausgabe geschaltet werden. Entsprechende Mittel sind im Vorfeld einzuplanen. Es gibt Fachleute – z. B. freie Werbetexter/Werbeberater – die bei der Gestaltung der Anzeige und der Auswahl der Medien beraten können. Auch die Werbung in Tageszeitungen lohnt für einige spezialisierte Berater: Eine kleine Wortanzeige im Anzeigenteil zwischen den Geschäftsverkäufen und -gesuchen empfiehlt sich z. B. für Berater, die Nachfolgeberatung leisten. Nicht zu vergessen ist der Eintrag in Branchenbüchern, IHK-Online-Datenbanken oder Unternehmensberater-Verzeichnissen.

Public Relations

Öffentlichkeitsarbeit (Public Relations) kennzeichnet die planmäßig zu gestaltende Beziehung zwischen dem Unternehmen und den verschiedenen Teilöffentlichkeiten (Kunden, Aktionäre, Lieferanten, Arbeitnehmer, Staat) mit dem Ziel, bei diesen Vertrauen und Verständnis zu gewinnen beziehungsweise auszubauen.

Eine gezielte Öffentlichkeitsarbeit kann das klassische Marketing ergänzen und den Vertrieb unterstützen. Gleichzeitig dienen die PR auch der Kundenbindung. PR-Instrumente sind Pressemeldungen, Pressekonferenzen, Kunden-Zeitungen, Fachkonferenzen und Vorträge oder Themen-Beiträge in Fachzeitschriften.

Erfolgreiche PR haben nichts mit Werbung zu tun. Redaktionen sind nicht an werbenden Texten interessiert, sondern an Nachrichten. Sofern der Kunde seine Zustimmung erteilt, können erfolgreiche Projekte ein solches interessantes Thema für die Presse sein. Wichtig sind dabei gute Kontakte zu den zuständigen Redakteuren. Eine hohe Chance zur Veröffentlichung haben auch repräsentative Studien zu bestimmten Themen. So haben z. B. Berater Studien zu Insolvenzgründen, zum Rating oder zur Unternehmensnachfolge erstellt, die häufig auch für Agenturen interessant waren und so eine große Breitenwirkung hatten. In vielen Wirtschafts- und Fachmagazinen gibt es außerdem langfristige Themenpläne. Hier besteht bei entsprechender Qualität die Möglichkeit zu Themenbeiträgen oder auch Interviews, die im Rahmen dieser Themen-Specials erscheinen.

Eine interessante Plattform sind auch Fachkongresse zu bestimmten Themen. Bei diesen Fachveranstaltung trifft man häufig auf Entscheider aus Unternehmen. Im losen Gespräch lassen sich häufig Erfolg versprechende Kontakte herstellen.

Für die Kundenbindung ist außerdem wichtig, die Kunden über neue Entwicklungen auf dem Laufenden zu halten. Werden interessante Projekt abgeschlossen? Gibt es neue Know-how-Träger in der Beratungsagentur? Konnten eventuell neue Kunden gewonnen werden? - All dies sind Themen die auch bestehende Kunden interessieren und in einer Kundenzeitung oder einem Newsletter veröffentlicht werden können.

Für eine professionelle PR-Arbeit empfiehlt sich auch für Unternehmensberater eine Zusammenarbeit mit spezialisierten PR-Agenturen. Sie verfügen häufig über gute Kontakte und haben Erfahrung bei der Einschätzung von Themen hinsichtlich ihrer Relevanz für die Medien.

Direktmarketing

E-Mail: Direct-Mail-Aktionen können ebenfalls neue Kunden bringen. Die Adressen von Betrieben bestimmter Branchen und Regionen erhält man z. B. bei der zuständigen IHK oder Adressbuchverlagen gegen Gebühr. Bitte beachten Sie, dass solche Mailing-Aktionen nur bei Einwilligung des Unternehmens zulässig sind; andernfalls handelt es sich um unzulässige Werbung, gegen die ein Unterlassungsanspruch besteht und der u. U. mit Kosten verbunden sein kann.

Telefon: Das Gesetz erlaubt unter Gewerbetreibenden den Anruf zu Werbezwecken, wenn von einer mutmaßlichen Einwilligung des Angerufenen ausgegangen werden kann. Entscheidend für die Annahme einer mutmaßlichen Einwilligung ist, ob der Anrufer unter Berücksichtigung aller ihm bekannten Umstände davon ausgehen darf, dass der Angerufene sowohl mit dem Inhalt des konkreten Anrufs als auch mit der Werbung gerade via Telefon einverstanden ist. Das kann dann der Fall sein, wenn die Einwilligung in einen solchen Anruf nicht bereits zuvor ausdrücklich verweigert wurde und der Anruf Projekte oder Leistungen betrifft, an denen der Angerufene aufgrund seiner Tätigkeit ein konkretes Interesse haben könnte oder wenn schon Geschäftsbeziehungen bestehen. Ein Blick auf die Rechtsprechung zeigt jedoch, dass ein solches vermutetes Einverständnis nur in Ausnahmefällen anzunehmen ist, oftmals fehlt es insbesondere an der notwendigen Eilbedürftigkeit für eine Werbung gerade mittels Telefon.

Wenn bei der Akquisition per Telefon noch keine Geschäftskontakte bestehen, sollten Sie unbedingt ein Schreiben mit kurzer Selbstdarstellung vorausschicken, in dem Sie Ihren Anruf ankündigen, um nicht unseriös zu wirken. Diesem Schreiben sollte auch eine kurze Imagebroschüre beigelegt sein, indem die Leistungen der Unternehmensberatung beschrieben sind. Achtung - der Aufbau und die Gestaltung des Anschreibens werden immer wichtiger, um sich aus der Masse der Werbebriefe abheben zu können. Sinnvoll ist es auch, Ihr Akquisitionsgespräch mit einem aktuellen Anlass innerhalb eines Unternehmens zu verbinden, den Sie zum Beispiel aus dem Wirtschaftsteil der Tageszeitung erfahren haben.

Sponsoring

Sponsoring beinhaltet die systematische Förderung von Personen, Organisationen und Veranstaltungen im sportlichen, kulturellen, sozialen oder ökologischen Bereich durch Geld-, Sach- oder Dienstleistungen zur Erreichung von Marketing- und Kommunikationszielen.

Damit erreichen Sie Zielgruppen, die durch herkömmliche Werbung kaum erfasst werden könnten. Allerdings kann das Sponsoring die anderen Kommunikationsinstrumente nicht ersetzen, im Gegenteil: Oftmals muss das Sponsoring erst von den anderen Instrumenten ins Bild gesetzt werden, da die Konsumenten sonst nichts vom Engagement wüssten.

Beraterpools

Auch Kontakte zu den Zuwendungsleitstellen oder anderen Wirtschaftsverbänden und berufsständischen Organisationen (z. B. Berater-Pool der IHK, Runder Tisch der KfW, Initiativen wie nexxt, change oder auch MittelstandsPlus) zahlen sich aus. Da der Beratermarkt relativ unübersichtlich für die Beratung suchenden Unternehmen ist, wenden sie sich häufig an diese Organisationen. Von dort empfohlen zu werden oder auf deren Rechnung und in ihrem Namen zu beraten, schafft neue Beziehungen und Aufträge. Die Verbindung zu den Zuwendungsleitstellen oder dem RKW aufzunehmen, fällt branchenfremden Beratern nicht immer leicht. Um dort als kompetenter Berater anerkannt zu werden, benötigt man gute Referenzen von zufriedenen Auftraggebern, dem ehemaligen Chef oder etablierten, angesehenen Kollegen.

Internet

Eine repräsentative Homepage im Internet ist mittlerweile ein wesentliches Marketinginstrument (die Internetadresse gehört wie die Telefonnummer auf jede Visitenkarte, in jede Anzeige etc.). Hier können sich potenzielle Kunden vorab informieren. Achtung: Dieses Medium kann die anderen Marketing-Instrumente nicht ersetzen, nur ergänzen.

4) Überblick über den rechtlichen Rahmen der Unternehmensberatung

I. Unternehmensberatung und Rechtsberatung

Nicht selten muss man sich als Unternehmensberater im Rahmen eines Mandates auch mit rechtlichen Fragen beschäftigen. Sei es auf direkte Anfrage des Klienten oder auch bei der Suche nach einer geeigneten Unternehmensform. Im Folgenden wird dargestellt, in welchem rechtlichen Rahmen sich eine solche Beratung bewegen muss und welches die Konsequenzen eines Zuwiderhandelns sind.

A. Gesetzlicher Rahmen, RBerG

Grenzen der rechtlichen Beratung durch einen Unternehmensberater ergeben sich insbesondere aus dem Rechtsberatungsgesetz. Änderungen werden sich durch das geplante Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) ergeben, welches das Rechtsberatungsgesetz und die darauf beruhenden Verordnungen ersetzt. Bislang gibt es nur einen Diskussionsentwurf des Justizministeriums. Mit hoher Wahrscheinlichkeit wird aber die außergerichtliche Wahrnehmung rechtlicher Geschäfte zum Teil geöffnet, soweit sie nicht eine konkrete und vertiefende Rechtsberatung darstellt.

1. Gesetzliche Grundlage

§ 1 (1) RBerG: Die Besorgung fremder Rechtsangelegenheiten, einschließlich der Rechtsberatung und der Einziehung fremder oder zu Einziehungszwecken abgetretener Forderungen, darf geschäftsmäßig - ohne Unterschied zwischen haupt- und nebenberuflicher oder entgeltlicher und unentgeltlicher Tätigkeit - nur von Personen betrieben werden, denen dazu von der zuständigen Behörde die Erlaubnis erteilt ist.

Merke: Rechtsberatung i. S. d. Gesetzes ist jede Tätigkeit, die auf unmittelbare Förderung konkreter fremder Rechtsangelegenheiten gerichtet ist. Hierfür ist grundsätzlich eine dahingehende Erlaubnis von Nöten. **Somit ist jedem, der keine solche Erlaubnis hat, eine rechtliche Beratung NICHT erlaubt.**

2. Ausnahmen

§ 5 Nr.1 RBerG: Die Vorschriften dieses Gesetzes stehen dem nicht entgegen, dass kaufmännische oder sonstige gewerbliche Unternehmer für ihre Kunden rechtliche Angelegenheiten erledigen, die mit einem Geschäft ihres Gewerbebetriebs in unmittelbarem Zusammenhang stehen.

§ 6 RBerG: (1) Die Vorschriften dieses Gesetzes stehen ferner dem nicht entgegen, Nr. 1: dass Angestellte Rechtsangelegenheiten des Dienstherrn erledigen Nr. 2: dass Angestellte, die bei Personen oder Stellen der in den §§ 1, 3 und 5 bezeichneten Art beschäftigt sind, im Rahmen dieses Anstellungsverhältnisses Rechtsangelegenheiten erledigen. (2) Die Rechtsform des Angestelltenverhältnisses

darf nicht zu einer Umgehung des Erlaubniszwangs missbraucht werden. (Anm.: Beispiele für § 1: Renten-/Versicherungsberater, Inkassobüros. Beispiele für § 3: Behörden/KdÖR, Patentanwälte, Insolvenzverwalter, Genossenschaften, Verbraucherberatungen. Beispiele für § 5: s. o. und Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, vereidigte Buchprüfer, Vermögens-/Hausverwalter)

Merke: Die Erledigung von rechtlichen Angelegenheiten ist insoweit zulässig, als

- sie in unmittelbarem Zusammenhang mit der Beratungstätigkeit steht.
- sie nur eine sehr untergeordnete Rolle innerhalb der schwerpunktmäßigen wirtschaftlichen Beratung einnimmt.
- die rechtliche Beratung ihrerseits nur unerhebliches Gewicht hat, d. h. keinen großen Umfang hat.

!!! Dabei können schon Vertragsverhandlungen zu weit gehen, unerheblich, ob sie zum Abschluss kommen oder nicht. Dies wird sich nach gegenwärtigem Stand der Dinge auch mit Einführung des neuen RDG nicht wesentlich ändern.

3. Beispiele

| Stichwort | Inhalt | Gericht | Fundstelle |
|--|--|---|-------------------------|
| Vertragsverhandlungen | Ein Unternehmen für Beratung bei ärztlichen Existenzgründungen fällt mit wirtschaftsberatender Tätigkeit nicht unter Erlaubnispflicht v. Art. 1 § 1 RBerG. Verhandlungen über einen Mietvertrag bei Gründungsberatung einer Zahnarztpraxis stellen eine Nebenleistung zur Erledigung des Hauptgeschäfts dar. | OLG Hamm, Urteil vom 25.04.1989 - 4 U 107/88 | NJW-RR 1989, S. 1061 ff |
| Überprüfung von Konzessionsverträgen mit dem Ziel einer Erhöhung der Konzessionsabgabe | Auch wenn die Vertragsüberprüfung/ Verhandlung nicht zur Änderung eines Vertrages führt, sondern lediglich den Vertragspartner zu einem „Entgegenkommen“ bewegen soll, handelt es sich um eine rechtliche Beratung i. S. v. §1 RBerG. | BGH, Urteil vom 18.05.1995 - III ZR 109/94 (Köln) | NJW 1995, 3122ff |

| | | | |
|---|--|--|----------------------|
| Beratung für Fördermittel | Wenn die im Rahmen einer umfassenden Unternehmensberatungstätigkeit auch gebotene Beratung über bestehende Fördermittel-Programme, über die Förderungsfähigkeit und über die Beschaffung der Fördermittel nebst Unterstützung bei deren Beantragung nicht das Schwergewicht der Tätigkeit bildet, liegt Beratung auf wirtschaftlichem, nicht rechtlichem Gebiet vor. | OLG Stuttgart, Urteil vom 24.11.2000 - 2 U 158/00 (Subventionslotse) | GRUR-RR 2002 ff |
| Kreditvermittlung | Verhandlungen von Darlehenskonditionen mit Kreditinstituten aufgrund von vertraglichen Verpflichtungen sind gewichtige geschäftsmäßige Besorgungen fremder Rechtsangelegenheiten i. S. v. § 1 I 1 RBerG. | LG Darmstadt, Urteil vom 23.2.2000 - 21 S 170/99 | NJW-RR 2002, 351 ff |
| Forderungseinzug | Ein Unternehmensberater kann auch dadurch, dass er in einem einzelnen Fall forderungsein-ziehend tätig wird, den Tatbestand unerlaubter geschäftsmäßiger Besorgung fremder Rechtsangelegenheiten verwirklichen. | OLG Frankfurt, Urteil vom 28.11.1997 – 24 U 106-97 | NJW-RR 1998, 1217 ff |
| Beratungsvertrag über Gestaltungsmöglichkeiten einer Gesellschaft | Ein Vertrag zur Beratung über „Sinn und Zweck, Wesen und Gestaltungsmöglichkeiten einer GmbH in Abgrenzung zur BGB-Gesellschaft“ ist unwirksam, sofern der Beratende nicht über die Qualifikation nach dem | LG Berlin, Urteil vom 02.10.1992 - 85 S 37/92 | NJW-RR 1993, 434 |

| | | | |
|---|--|--|--|
| | Rechtsberatungsgesetz bzw. dem Steuerberatungsgesetz verfügt (Leitsatz des Einsenders). | | |
| Sanierung eines Unternehmens | Auf die Sanierung eines Unternehmens gerichtete Verhandlungen mit den Gläubigern des Inhabers zielen auf die Umgestaltung rechtlicher Verhältnisse und unterfallen der Erlaubnispflicht nach dem RBerG. | LG Rostock, Urteil vom 24.1. 2002 - 4 O 176/01 | NJW-RR 2002, 1144 ff |
| Fördermittelberatung | Fördermittelberatung kann eine zulässige Wirtschaftberatung sein, die nicht dem RBerG unterliegt. Insbesondere, wenn die Frage im Raum steht, ob für das Projekt der Fördermitteleinsatz betriebs-wirtschaftlich als Finanzierungsbaustein sinnvoll ist, und ob unter der Vielzahl von 2.800 Programmen mit 1.200 Richtlinien ein geeignetes Programm gefunden werden kann, so handelt es sich um eine rein wirtschaftliche Frage. | OLG Dresden (Urteil vom 17.12.2002 - 14 U 1732/02) | |
| Externer Rechtsanwalt / Steuerberater als Erfüllungsgehilfe | Eine nicht zur geschäftsmäßigen Besorgung fremder Rechtsangelegenheiten und zur Hilfeleistung in Steuersachen befugte Unternehmensberatung- und Treuhand AG verstößt auch dann gegen das RBerG und StBerG, wenn sie sich bei der rechtlichen Beratung ihrer Kunden eines RA, bei der steuerlichen Beratung eines StB als | BGH, Urteil vom 26.9.1996 – III ZR 266/95 (KG) | Entscheidungen zum Wirtschaftsrecht 1997, 11ff |

| | | | |
|--|-----------------------------------|--|--|
| | ihren Erfüllungsgehilfen bedient. | | |
|--|-----------------------------------|--|--|

B. Konsequenzen

Diese ergeben sich aus dem Bürgerlichen Gesetzbuch und aus dem Rechtsberatungsgesetz.

1. BGB:

- a) Nichtigkeit: Ein Vertrag, der gegen das Rechtsberatungsgesetz verstößt, kann nach § 134 BGB nichtig sein, so dass der Anspruch auf Vergütung verloren gehen kann.
- b) Schadensersatz: Möglich nach §§ 280 ff BGB oder § 823 I, II BGB.

2. RBerG:

- a) Ordnungswidrigkeit: Geschäftsmäßige Besorgung fremder Rechtsangelegenheiten ohne dahin gehende Erlaubnis, § 8 I RBerG. Drohende Geldbuße gemäß § 8 II RberG bis zu 5000,- €.

3. UWG:

- a) Unterlassung: Verstoß gegen RBerG kann als sog. „Vorsprung durch Rechtsbruch“ zugleich einen Verstoß gegen UWG darstellen. Drohende Abmahnkosten; gemäß § 10 UWG evtl. auch Abschöpfung des aus vorsätzlichem Rechtsverstoß erlangten Gewinns.

C. Informationen

- Rechtsberatungsgesetz: <http://www.uni-oldenburg.de/~markobr/RBerG.html>

II. Unternehmensberatung und Steuerberatungsgesetz

Im Großen und Ganzen gelten hier dieselben Grundsätze, wie oben beim Rechtsberatungsgesetz geschildert. Die nachfolgenden Grundsätze und Beispiele verdeutlichen die außerordentlich engen Grenzen für Unternehmensberater im steuerlichen Bereich.

A. Gesetzlicher Rahmen

1. Gesetzliche Grundlage

§2 StBerG: Geschäftsmäßige Hilfeleistung

Die Hilfeleistung in Steuersachen darf geschäftsmäßig nur von Personen und Vereinigungen ausgeübt werden, die hierzu befugt sind. Dies gilt ohne Unterschied für hauptberufliche, nebenberufliche, entgeltliche oder unentgeltliche Tätigkeit.

*§4 StBerG: Zur geschäftsmäßigen Hilfeleistung in Steuersachen sind ferner befugt:
5. Unternehmer, die ein Handelsgewerbe betreiben, soweit sie in unmittelbarem Zusammenhang mit einem Geschäft, das zu ihrem Handelsgewerbe gehört, ihren Kunden Hilfe in Steuersachen leisten.*

§5 StBerG: Verbot der unbefugten Hilfeleistung in Steuersachen

(1) Andere als die in den §§ 3 und 4 bezeichneten Personen und Vereinigungen dürfen nicht geschäftsmäßig Hilfe in Steuersachen leisten, insbesondere nicht geschäftsmäßig Rat in Steuersachen erteilen. Die in § 4 bezeichneten Personen und Vereinigungen dürfen nur im Rahmen ihrer Befugnis geschäftsmäßig Hilfe in Steuersachen leisten.

Merke: Zur beschränkten Hilfeleistung in Steuersachen ist befugt,

- ein Unternehmen, welches ein Handelsgewerbe betreibt und
- wenn die Steuerberatung in unmittelbarem Zusammenhang mit einem Geschäft erfolgt, welches zu dem Handelsgewerbe gehört.

2. Beispiele

| Stichwort | Inhalt | Gericht | Fundstelle |
|--|--|--|--|
| Steuerberatung als nicht-untergeordnete Tätigkeit | Wird eine Steuerberatung in einer Weise angekündigt und betrieben, die nicht mehr als untergeordnete Hilfstätigkeit der Unternehmensberatung, sondern als gewichtiger und vollwertiger Teil der gesamten Beratung erscheint, so liegt keine Ausnahme nach § 4 Nr. 5 StBerG vor. | BGH, Urteil vom 23.01.1981 – I ZR 30/79 | NJW 1981, 873 ff |
| Externer Rechtsanwalt / Steuerberater als Erfüllungsgelhilfe | Eine nicht zur geschäftsmäßigen Besorgung fremder Rechtsangelegenheiten und zur Hilfeleistung in Steuersachen befugte Unternehmensberatung- u. Treuhand AG verstößt auch dann gegen das RBerG und StBerG, wenn sie sich bei der rechtlichen Beratung ihrer Kunden eines RA, bei der steuerlichen Beratung eines StB als ihren Erfüllungsgelhilfen bedient. | BGH, Urteil vom 26.9.1996 – III ZR 266/95 (KG) | Entscheidungen zum Wirtschaftsrecht 1997, 11ff |

B. Konsequenzen

Diese ergeben sich aus dem Bürgerlichen Gesetzbuch und aus dem Steuerberatungsgesetz.

1. BGB:

- a) Nichtigkeit: Ein Vertrag, der gegen das Steuerberatungsgesetz verstößt, kann nach § 134 BGB nichtig sein, so dass der Anspruch auf Vergütung verloren gehen kann.
- b) Schadensersatz: Möglichkeit nach §§ 280 ff oder § 823 I, II BGB.

2. StBerG:

- a) Ordnungswidrigkeit gemäß § 160 I StBerG bei Verstoß gegen § 5 I StBerG. Drohende Geldbuße bis zu EUR 5.000,- gemäß § 160 II StBerG.

3. UWG:

- a) Unterlassung: Verstoß gegen StBerG kann als sog. „Vorsprung durch Rechtsbruch“ zugleich einen Verstoß gegen UWG darstellen. Drohende Abmahnkosten; gemäß § 10 UWG evtl. auch Abschöpfung des aus vorsätzlichem Rechtsverstoß erlangten Gewinns.

C. Informationen:

- Steuerberatungsgesetz: <http://bundesrecht.juris.de/bundesrecht/stberg/inhalt.html>

III. Unternehmensberatung und Gewerbeordnung

Es ist durch den Gesetzgeber oder in der Rechtsprechung nicht einheitlich entschieden, ob ein Unternehmensberater eine freiberufliche Tätigkeit ausübt, oder eine gewerbliche, für welche es einer Anmeldung bedarf.

A. Gesetzlicher Rahmen

1. Gesetzliche Grundlage

§ 14 (1) GewO: Wer den selbständigen Betrieb eines stehenden Gewerbes oder den Betrieb einer Zweigniederlassung oder einer unselbständigen Zweigstelle anfängt, muss dies der für den betreffenden Ort zuständigen Behörde gleichzeitig anzeigen.

§ 18 (1) EStG: Zu der freiberuflichen Tätigkeit gehören die selbständig ausgeübte wissenschaftliche, künstlerische, schriftstellerische, unterrichtende oder erzieherische Tätigkeit, die selbständige Berufstätigkeit der Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Rechtsanwälte, Notare, Patentanwälte, Vermessungsingenieure, Ingenieure, Architekten, Handelschemiker, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, beratenden Volks- und Betriebswirte, vereidigten Buchprüfer, (vereidigten Bücherrevisoren), Steuerbevollmächtigten, Heilpraktiker, Dentisten, Krankengymnasten, Journalisten, Bildberichterstatter, Dolmetscher, Übersetzer, Lotsen und ähnlicher Berufe.

2. Beispiele

a) Grundlegendes

Definition: Freie berufliche Tätigkeiten stellen dar freie wissenschaftliche, künstlerische und schriftstellerische Tätigkeiten höherer Art sowie persönliche Dienstleistungen

höherer Art, die einer ausgeprägten Bildung bedürfen. Entscheidend für den freien Beruf sind das hohe Niveau von Vorbildung und Leistung sowie das persönliche Tätigwerden des Betroffenen.

| | | | |
|---|--|---|----------------------|
| Abgrenzung freier Beruf – gewerbliche Tätigkeit | Es gibt keine einheitlichen Klassifizierungsregeln für die Abgrenzung. Beratende Berufe sind dann freiberuflich, wenn sie sich auf eines oder mehrere der Hauptgebiete d. <u>Betriebswirtschaft</u> beschränken und nur beratende Funktion ausfüllen (S. 244). | BVerfGE, Urteil vom 25.10.1977 – 1. Senat – 1 BvR 15 / 75 | BVerfGE 46, 224, 243 |
|---|--|---|----------------------|

b) Weitere Entscheidungen

| Stichwort | Inhalt | Gericht | Fundstelle |
|--|---|--|------------------------|
| Abgrenzung | Der Unternehmensberater übt eine freiberufliche Tätigkeit - kein anzumeldendes Gewerbe - aus, wenn sie sich nach einem abgeschlossenen Hochschul- oder Fachhochschulstudium auf eine breit gefächerte Beratungstätigkeit in einem oder mehreren der anerkannten Hauptgebiete der Betriebswirtschaftslehre erstreckt. Sie muss sich auf beratende Funktionen beschränken und darf keine geringfügige Randtätigkeit darstellen. | OLG Celle, Beschluss vom 26.04.1996 - 2 Ss (OWi) 95/96 | NStZ-RR 1996, S.342 ff |
| Werbeberater | Ein Werbeberater ist kein freiberuflich tätiger beratender Betriebswirt, wenn er sich weiter (z. B. Werbetätigkeit für einen Teil des Absatzwesens) spezialisiert als auf einen betrieblichen Hauptbereich (z. B. gesamtes Absatzwesen). | BFH, Urteil vom 16.01.1974, I R 106/72 | BFHGE 111, 316 ff |
| Organisationsberater für Datenverarbeitung | Ein Organisationsberater für Datenverarbeitung ist kein freiberuflich tätiger Betriebswirt, da seine Beratung keinen Hauptbereich der betriebswirtschaftlichen Beratung betrifft. | BFH, Urteil vom 08.09.1976, I R 186/74 | BFHGE 120, 253 ff |
| PR-Berater | PR-Berater ist aus den selben Gründen wie der Werbeberater | BFH; Urteil vom | BFHGE 125, 369 ff |

| | | | |
|------------------|---|---|-------------------|
| | keine freiberufliche Tätigkeit (s. o.). | 25.04.1978, VIII R 149/74 | |
| Personalberater | Wird ein Personalberater dafür honoriert, dass er seinen Auftraggebern von ihm ausgesuchte Kandidaten für eine zu besetzende Stelle vermittelt, übt er insoweit eine gewerbliche Tätigkeit aus. Indiz hierfür kann eine erfolgsabhängige Vergütung sein. | BFH, Urteil vom 19. September 2002 IV R 70/00 | BFHGE 200, 49 ff |
| Marketingberater | Eine Beratungstätigkeit, die sich auf alle Fragen des Marketing erstreckt, kann mit der Tätigkeit eines beratenden Betriebswirtes i. S. v. § 18 I Nr.1 S.2 EStG vergleichbar sein. Beinhaltet die Gesamttätigkeit außer der Beratung auch andere Tätigkeiten, die, isoliert betrachtet, gewerblich wären, so muss die Beratung den Schwerpunkt der gesamten Tätigkeit bilden. | BFH, Urteil vom 19.09.2002 IV R 74/00 | BFHGE 200, 326 ff |

B. Informationen

- Gewerbeordnung: <http://bundesrecht.juris.de/bundesrecht/gewo>
- Einkommenssteuergesetz: <http://bundesrecht.juris.de/bundesrecht/estg>

IV. Unternehmensberatung und Verdingungsordnungen

A. Grundlegendes

Die öffentlichen Auftraggeber müssen bei europaweiten Ausschreibungen neben dem dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) zusätzlich je nach Auftragsgegenstand die Regelungen der VOL (Verdingungsordnung für Leistungen), der VOB (Vergabe und Vertragsordnung für Bauleistungen) und der VOF (Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen) beachten.

B. Informationen

- Fehler bei der Angebotsbearbeitung: <http://www.staatsanzeiger-verlag.de/info/kapitel6.pdf>
- Auftragsberatungsstellen der Industrie- und Handelskammern: <http://www.abst.de>

IV(a). Unternehmensberatung und Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen

A. Gesetzlicher Rahmen

§ 1 VOF: Die VOF findet Anwendung auf die Vergabe von Leistungen, die im Rahmen einer freiberuflichen Tätigkeit erbracht oder im Wettbewerb mit freiberuflich Tätigen angeboten werden.

*§ 2 I VOF i. V. m. §1 VOF iVm Anhang I A Nr.11
Leistungen i. S. v. §1 VOF sind auch Unternehmensberatung und verbundene Tätigkeiten.*

*§ 2 Nr.2 VOF
Der Auftragswert muss ohne Umsatzsteuer Euro 200.000.- erreichen oder übersteigen. Die Berechnung des Auftragswertes erfolgt nach § 3 VOF.*

Merke: Wer Freiberufler ist, ergibt sich aus § 18 I Nr. 1 EStG (s. o.).

B. Ausnahmen

§ 2 II 2 VOF: Eindeutig und erschöpfend beschreibbare freiberufliche Leistungen sind nach der Verdingungsordnung für Leistungen (VOL) zu vergeben.

Merke: Eine Leistung ist wohl dann „eindeutig und erschöpfend beschreibbar“, wenn sie sich so präzise beschreiben lässt, dass sie von den Bewerbern im gleichen Sinn verstanden werden kann und die abgegebenen Angebote miteinander verglichen werden können.

C. Informationen

- Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen:
www.subreport.de/pdf/vof2002.pdf
- Kurzinfo: <http://ahk.de/npf/site/Page?idPage=1903>
- Bekanntmachungsmuster:
http://www.bundesausschreibungsblatt.de/vergabe/naeu_bek.html
- Leitfaden zur Projektvergabe an Beratungsunternehmen:
http://www.wuerzburg.ihk.de/druckdokumente/dienstleister/beratung/Mbl_Ub.html

IV(b). Unternehmensberatung und Verdingungsordnung für Leistungen

A. Gesetzlicher Rahmen

§ 1 VOL: Leistungen i. S. d. VOL sind alle Lieferungen und Leistungen, ausgenommen

- Leistungen, die im Rahmen einer freiberuflichen Tätigkeit erbracht oder im Wettbewerb mit freiberuflich Tätigen angeboten werden, soweit deren Auftragswerte die in der Vergabeverordnung festgelegten Schwellenwerte nicht erreichen;*
- Leistungen ab den in der Vergabeverordnung festgelegten Schwellenwerten, die im Rahmen einer freiberuflichen Tätigkeit erbracht oder im Wettbewerb mit freiberuflich Tätigen angeboten werden und deren Gegenstand eine Aufgabe ist, deren Lösung nicht vorab eindeutig und erschöpfend beschrieben werden kann.*

B. Erläuterung

Hier sind sämtliche schon bereits besprochene Themen wieder aktuell. So bestimmt sich nach

§ 18 I Nr. 1 EStG wer freiberuflich ist und wer nicht.

C. Informationen

- Verdingungsordnung für Leistungen: <http://www.jur-abc.de/de/10000302.htm>

V. Wirtschaftsprüferordnung, Patentanwaltsordnung, Kreditwesengesetz, unlauterer Wettbewerb

V(a) Unternehmensberatung und Wirtschaftsprüferordnung

A. Rechtlicher Rahmen

§ 1 (2) WPO: Der Wirtschaftsprüfer übt einen freien Beruf aus. Seine Tätigkeit ist kein Gewerbe.

§ 2 (1) WPO: Wirtschaftsprüfer haben die berufliche Aufgabe, betriebswirtschaftliche Prüfungen, insbesondere solche von Jahresabschlüssen wirtschaftlicher Unternehmen, durchzuführen und Bestätigungsvermerke über die Vornahme und das Ergebnis solcher Prüfungen zu erteilen.

§ 43 a (3) 1.Fall WPO: Wirtschaftsprüfer dürfen keine gewerbliche Tätigkeit ausüben.

B. Informationen

- Wirtschaftsprüferordnung: <http://www.wirtschaftsprueferkammer.de/pdf/wpo.pdf>

V(b) Unternehmensberatung und Patentanwaltsordnung

A. Gesetzlicher Rahmen

*§ 3 (2) Nr.1 PatAnwO: Der Patentanwalt hat die berufliche Aufgabe, in Angelegenheiten der Erlangung, Aufrechterhaltung, Verteidigung und Anfechtung eines Patents, eines ergänzenden Schutzzertifikats, eines Gebrauchsmusters, des Schutzes einer Topographie, einer Marke oder eines anderen nach dem Markengesetz geschützten Kennzeichens (gewerbliche Schutzrechte) oder eines Sortenschutzrechts Andere zu beraten und Dritten gegenüber zu vertreten;
(5) Das Recht der Rechtsanwälte zur Beratung und Vertretung in allen Rechtsangelegenheiten (§ 3 der Bundesrechtsanwaltsordnung) bleibt unberührt.*

V(c) Unternehmensberatung und Kreditwesengesetz

A. Gesetzliche Grundlage

§ 1 (1a) KredWG: Finanzdienstleistungsinstitute sind Unternehmen, die Finanzdienstleistungen für andere gewerbsmäßig oder in einem Umfang erbringen, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert, und die keine Kreditinstitute sind. Finanzdienstleistungen sind

- 1. die Vermittlung von Geschäften über die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten oder deren Nachweis (Anlagevermittlung),*
- 2. die Anschaffung und die Veräußerung von Finanzinstrumenten im fremden Namen für fremde Rechnung (Abschlussvermittlung),*

§ 1 (3) KredWG: Finanzunternehmen sind Unternehmen, die keine Institute sind und deren Haupttätigkeit darin besteht,

- 1. Andere bei der Anlage in Finanzinstrumenten zu beraten (Anlageberatung),*
- 2. Unternehmen über die Kapitalstruktur, die industrielle Strategie und die damit verbundenen Fragen zu beraten sowie bei Zusammenschlüssen und Übernahmen von Unternehmen diese zu beraten und ihnen Dienstleistungen anzubieten oder*
- 3. Darlehen zwischen Kreditinstituten zu vermitteln (Geldmaklergeschäfte).*

§ 2 (6) KredWG: Als Finanzinstitute gelten nicht,

Nr. 10: Angehörige freier Berufe, die Finanzdienstleistungen nur gelegentlich im Rahmen ihrer Berufstätigkeit erbringen und einer Berufskammer in der Form der Körperschaft des öffentlichen Rechts angehören, deren Berufsrecht die Erbringung von Finanzdienstleistungen nicht ausschließt.

V(d) Unternehmensberatung und Unlauterer Wettbewerb

Unternehmensberater müssen bei ihrer Werbung – wie jeder andere Werbetreibende auch - das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) beachten. Die Industrie- und Handelskammern bieten hierzu im Bereich „Recht und Fair Play“ diverse Merkblätter und Broschüren an.

VI. Kooperationen von Unternehmensberatungen, Steuerberatungen, Rechtsberatern

A. Unternehmensberatung und Steuerberatung

Es sind einige standesrechtliche Regelungen zu beachten, insbes. § 41 BOSTB:

- a) Ein Steuerberater darf keine gewerbliche Tätigkeit ausüben, § 41 (1) BOSTB d. h. das Gewerbe des Unternehmensberaters nicht selbst ausführen. Damit ist eine Sozietät oder Partnergesellschaft mit einem Unternehmensberaterunternehmen nicht möglich.
- b) Der Unternehmensberater darf nicht als Subunternehmer des Steuerberaters auftreten.
- c) Es dürfen keine Erfolgsprämien, Provisionen bei Vertragsvermittlung fließen.

Möglich sind Verknüpfungen in Form einer Kapitalgesellschaft (Geschäftsführung darf nicht vom Steuerberater übernommen werden, § 41 (2) BOSTB) oder in vertraglicher Form durch Rahmenverträge, -vereinbarungen oder Einzelverträgen mit dem Mandanten.

B. Unternehmensberatung und Rechtsberatung

Eine Zusammenarbeit mit Rechtsanwälten ist noch ausgeschlossen, vgl. § 59 a BRAO. Der Entwurf zum RDG sieht auch eine Änderung dieser Vorschrift vor, wonach Kooperationen und Anstellungsverhältnisse zwischen Rechtsanwälten und Unternehmensberatern möglich würden.

5) Muster

- a.) Beratervertrag – Dienstvertrag
- b.) Beratervertrag – Werkvertrag
- c.) Architektenvertrag
- d.) Ingenieurvertrag

Vorbemerkung:

I. Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

AGB sind für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierte Vertragsbedingungen, die eine Vertragspartei (Verwender) der anderen Vertragspartei bei Abschluss eines Vertrages vorgibt. Die zur Kontrolle von AGB geltenden Vorschriften des BGB (§§ 305 - 310) (früher: AGB-Gesetz) legen Grenzen für das "Kleingedruckte", so werden Allgemeine Geschäftsbedingungen oft auch genannt, zugunsten des Vertragspartners fest. Ein Verstoß gegen das ABG-Recht kann erhebliche rechtliche Konsequenzen für den Verwender nach sich ziehen.

Wir raten deshalb generell davon ab, Allgemeine Geschäftsbedingungen selbst zu erstellen oder Muster-AGB oder sogar fremde AGB ungeprüft zu verwenden. Der zulässige Wortlaut von AGB kann für einzelne Branchen unterschiedlich sein. Die Klauseln müssen für das Unternehmen im besonderen Einzelfall formuliert werden. Wenn eine unzulässige Bestimmung verwendet wird, gilt im Streitfall die gesetzliche Regelung, die meistens ungünstiger ist als eine nach dem AGB-Recht zulässige.

Nur ein spezialisierter Jurist kann die recht unübersichtliche, aber zu beachtende Rechtsprechung zur Zulässigkeit von einzelnen Klauseln überschauen. **Wir raten Ihnen deshalb, einen Rechtsanwalt mit der Erstellung von AGB zu beauftragen.**

Allgemein zur Verwendung von Vertragsmustern:

Der Unternehmer schließt im Laufe seiner Geschäftstätigkeit eine Vielzahl von Verträgen ab. Um eine Orientierungshilfe zu bieten, stellen die IHKs Musterverträge zur Verfügung.

Bei vertragsrechtlichen Einzelfragen sollte jedoch grundsätzlich fachkundiger Rat, sei es bei den Industrie- und Handelskammern oder Rechtsanwälten, eingeholt werden.

Dieses Vertragsformular wurde mit größter Sorgfalt erstellt, erhebt aber keinen Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit. Es ist als Checkliste mit Formulierungshilfen zu verstehen und soll nur eine Anregung bieten, wie die typische Interessenlage zwischen den Parteien sachgerecht ausgeglichen werden kann. Dies entbindet den Verwender jedoch nicht von der sorgfältigen eigenverantwortlichen Prüfung. Der Mustervertrag ist nur ein Vorschlag für eine mögliche Regelung. Viele Festlegungen sind frei vereinbar. Der Verwender kann auch andere Formulierungen wählen. Vor einer Übernahme des unveränderten Inhaltes muss daher im eigenen Interesse genau überlegt werden, ob und in welchen Teilen gegebenenfalls eine Anpassung an die konkret zu regelnde Situation und die Rechtsentwicklung erforderlich ist. Auf diesen Vorgang hat die Industrie- und Handelskammer natürlich keinen Einfluss und kann daher naturgemäß für die Auswirkungen auf die Rechtsposition der Parteien

keine Haftung übernehmen. Auch die Haftung für leichte Fahrlässigkeit ist grundsätzlich ausgeschlossen. Falls Sie einen maßgeschneiderten Vertrag benötigen, sollten Sie sich durch einen Rechtsanwalt Ihres Vertrauens beraten lassen.

a) Beratungsvertrag

(Dienstvertrag)

Zwischen

.....
.....
.....
.....
.....

(Auftraggeber)
und

.....
.....
.....
.....
.....

(Auftragnehmer)
wird folgender Beratungsvertrag geschlossen:

§ 1 Vertragsgegenstand

1. Der Auftraggeber erteilt hiermit dem Auftragnehmer den Auftrag, ihn bei folgenden Entscheidungen/Vorhaben zu beraten:

.....
.....
.....
.....
.....

(eindeutige und detaillierte Aufgabenbeschreibung)

2. Bestandteile dieses Vertrages sind:

.....
.....
.....
.....
.....

(z. B. Allg. Beratungsbedingungen des Auftragnehmers, evtl. weitere Bestandteile)

§ 2 Leistungen des Auftragnehmers

Zur Erfüllung der in § 1 genannten Aufgaben wird der Auftragnehmer insbesondere folgende Leistungen erbringen:

.....
.....
.....
.....
.....

(z. B. Vorgehensweise und Zeitplan, Zusammensetzung und Funktion der einzelnen Projektgruppen etc.)

§ 3 Vergütung

1. Der Auftragnehmer erhält für seine Tätigkeit pro ...Tag/Stunde/Monat... eine Vergütung in Höhe vonEuro zzgl. Umsatzsteuer in gesetzlicher Höhe. Die Vergütung ist jeweils zum fällig.

2. Außergewöhnliche Beratungsleistungen, insbesondere die Anfertigung umfangreicher Gutachten, werden nach vorheriger Vereinbarung zwischen den Parteien gesondert vergütet.

§ 4 Vertragsdauer

Dieses Vertragsverhältnis beginnt am und endet am, ohne dass es des ausdrücklichen Ausspruchs einer Kündigung bedarf. Das beiderseitige Recht zur vorzeitigen außerordentlichen – auch fristlosen – Kündigung, bleibt unberührt.

§ 5 Dienstzeit und Dienstort

1. Zeit und Ort der Leistungserbringung vereinbaren die Vertragsparteien im einzelnen einvernehmlich.

2. Der Auftraggeber stellt für die Zeit der Leistungserbringung in seinem Hause dem Auftragnehmer einen Arbeitsplatz zur Verfügung. Dieser enthält folgende Arbeitsmaterialien:

.....
.....
.....
.....
.....

§ 6 Aufwendungsersatz

1. Der Auftraggeber erstattet dem Auftragnehmer folgende im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit anfallenden erforderlichen Aufwendungen:

.....
.....
.....
.....
.....

2. Weitere Auslagen werden bis zu einem Betrag von Euro durch den Auftraggeber ersetzt:

.....
.....
.....
.....
.....

3. Der Ersatz aller sonstigen Aufwendungen des Auftragnehmers bedarf der (schriftlichen) Zustimmung des Auftraggebers.

§ 7 Wettbewerbsverbot

Während der Laufzeit des Vertrages verpflichtet sich der Auftragnehmer, sein Wissen und Können nicht in die Dienste eines mit dem Auftraggeber in Konkurrenz stehenden Unternehmens zu stellen oder ein solches zu gründen.

§ 8 Mitwirkungspflicht des Auftraggebers

1. Der Auftraggeber hat dafür Sorge zu tragen, dass dem Auftragnehmer alle für die Ausführung seiner Tätigkeit notwendigen Unterlagen rechtzeitig vorgelegt werden, ihm alle Informationen erteilt werden und er von allen Vorgängen und Umständen in Kenntnis gesetzt wird. Dies gilt auch für Unterlagen, Vorgänge und Umstände, die erst während der Tätigkeit des Auftragnehmers bekannt werden.

2. Auf Verlangen des Auftragnehmers hat der Auftraggeber die Richtigkeit und Vollständigkeit der von ihm vorgelegten Unterlagen sowie seiner Auskünfte und mündlichen Erklärungen schriftlich zu bestätigen.

§ 9 Schweigepflicht, Datenschutz

1. Der Auftragnehmer ist verpflichtet, über alle Informationen, die ihm im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit für den Auftraggeber bekannt werden, Stillschweigen zu bewahren, gleichviel ob es dabei um den Auftraggeber selbst oder dessen Geschäftsverbindungen handelt, es sei denn, dass der Auftraggeber ihn von dieser Schweigepflicht entbindet.

2. Der Auftragnehmer ist/ist nicht/ist nur mit vorheriger ausdrücklicher schriftlicher Zustimmung befugt, ihm anvertraute personenbezogene Daten im Rahmen seiner Tätigkeit zu verarbeiten oder verarbeiten zu lassen. Bei Einschaltung Dritter hat der Auftragnehmer deren Verpflichtung zur Verschwiegenheit sicherzustellen.

§ 10 Aufbewahrung und Rückgabe von Unterlagen

Der Auftragnehmer verpflichtet sich, alle ihm zur Verfügung gestellten Geschäfts- und Betriebsunterlagen ordnungsgemäß aufzubewahren, insbesondere dafür zu sorgen, dass Dritte nicht Einsicht nehmen können. Die zur Verfügung gestellten Unterlagen sind während der Dauer des Vertrages auf Anforderung, nach Beendigung des Vertrages

unaufgefordert dem Vertragspartner zurückzugeben.

§ 11 Sonstige Ansprüche/Rentenversicherung

1. Mit der Zahlung der in diesem Vertrag vereinbarten Vergütung sind alle Ansprüche des Auftragnehmers gegen den Auftraggeber aus diesem Vertrag erfüllt.
2. Für die Versteuerung der Vergütung hat der Auftragnehmer selbst zu sorgen.
3. Der Auftragnehmer wird darauf hingewiesen, dass er nach § 2 Nr. 9 SGB VI rentenversicherungspflichtig sein kann, wenn er auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig ist und keine versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigt, deren Arbeitsentgelt aus diesem Beschäftigungsverhältnis regelmäßig 400,-Euro im Monat übersteigt.

§ 12 Schlussbestimmungen

1. Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.
2. Mündliche Nebenabreden bestehen nicht.
3. Sind oder werden einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt. Die Vertragspartner werden in diesem Fall die ungültige Bestimmung durch eine andere ersetzen, die dem wirtschaftlichen Zweck der weggefallenen Regelung in zulässiger Weise am nächsten kommt.
4. Gerichtsstand ist
oder Schiedsgerichtsklausel (siehe Anmerkung unten)

....., den
(Ort) (Datum)

.....
(Auftraggeber)

.....
(Auftragnehmer)

Anmerkung zu § 12, Abs. 4

- a.
Die Parteien können sich auch auf die Durchführung eines Schlichtungsverfahrens (Schlichtungsklausel) einigen. Es kann zusätzlich vereinbart werden, dass ein

Schlichtungsversuch gescheitert sein muss, bevor der Rechtsweg beschritten werden kann.

Muster für eine Schlichtungsklausel:

Die Vertragsparteien verpflichten sich, bei Meinungsverschiedenheiten ein Schlichtungsverfahren mit dem Ziel durchzuführen, eine interessengerechte und faire Vereinbarung im Wege einer Mediation mit Unterstützung eines neutralen Schlichters unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen, rechtlichen, persönlichen und sozialen Gegebenheiten zu erarbeiten. Alle Streitigkeiten, die sich im Zusammenhang mit diesem Vertrag oder über seine Gültigkeit ergeben, werden vor Einschaltung der Gerichte nach der Schlichtungsordnung der Institution der Industrie- und Handelskammer (Name der nächstgelegenen IHK mit Schlichtungsstelle) geschlichtet.

b.

Möglich wäre auch die Vereinbarung einer Schiedsgerichtsklausel. In dem Fall muss die Gerichtsstandsklausel gestrichen werden und durch die Schiedsgerichtsklausel ersetzt werden, weil ein staatliches Gericht nicht zuständig sein soll.

Wichtig: Bei Beteiligung eines Nicht-Kaufmannes muss die Schiedsgerichtsklausel in einer separaten Vereinbarung unterzeichnet werden.

Muster für eine Schiedsgerichtsklausel:

Alle Streitigkeiten, die sich im Zusammenhang mit diesem Vertrag oder über seine Gültigkeit ergeben, werden nach der Schiedsgerichtsordnung der Industrie- und Handelskammer unter Ausschluss des ordentlichen Rechtsweges endgültig entschieden. Das gerichtliche Mahnverfahren bleibt aber zulässig.

c.

Möglich ist aber natürlich auch die Kombination von Schlichtung und bei Scheitern anschließendem Schiedsgerichtsverfahren.

b) Beratungsvertrag

(Werkvertrag)

Zwischen

.....
.....
.....

(Auftraggeber)

und

.....
.....
..... (Auftragnehmer)

wird folgender Beratungsvertrag geschlossen:

§ 1 Vertragsgegenstand

1. Der Auftraggeber erteilt hiermit dem Auftragnehmer den Auftrag, ihn bei folgenden Entscheidungen/Vorhaben zu beraten:

.....
.....
.....

(eindeutige und detaillierte Aufgabenbeschreibung)

2. Bestandteile dieses Vertrages sind:

.....
.....
.....

(z. B. Allg. Beratungsbedingungen des Auftragnehmers, evtl. weitere Bestandteile)

§ 2 Leistungen des Auftragnehmers

Zur Erfüllung der in § 1 genannten Aufgaben wird der Auftragnehmer insbesondere folgende Leistungen erbringen:

.....
.....
.....

(z. B.) Vorgehensweise und Zeitplan, Zusammensetzung und Funktion der einzelnen Projektgruppen etc.)

§ 3 Vergütung

1. Der Auftragnehmer erhält vom Auftraggeber einen Pauschalhonorar in Höhe von

insgesamt Euro, wodurch auch Reisekosten und alle Auslagen abgegolten sind oder der Auftragnehmer erhält vom Auftraggeber ein Pauschalhonorar in Höhe von insgesamt Euro.

Übernachungskosten werden dem Auftragnehmer in nachgewiesener Höhe ersetzt, Spesen gemäß den steuerlichen Höchstsätzen. Ebenso werden dem Auftragnehmer ersetzt bei Benutzung der Bahn: Fahrtkosten 1. Klasse, eines Flugzeuges: Flugkosten der-Klasse, des Pkw: Euro für jeden gefahrenen Kilometer. Die Wahl des günstigsten Verkehrsmittels bleibt dem Auftragnehmer vorbehalten. Dieser ist jedoch verpflichtet, Fahrtkosten jeweils nach den kürzesten Entfernungen zu berechnen und Reisen, deren Kosten nicht in einem vernünftigen Verhältnis zum Gesamthonorar stehen, nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Auftraggebers zu unternehmen.

2. Der Auftraggeber zahlt an den Auftragnehmer bei Auftragserteilung einen Vorschuss in Höhe von Euro. Ein weiterer Betrag in Höhe von Euro ist zum fällig. Den Restbetrag zahlt der Auftraggeber nach Abschluss der Arbeiten.

3. Alle in Absatz 1 und 2 genannten Beträge verstehen sich als Nettobeträge zuzüglich der jeweils gültigen Mehrwertsteuer.

§ 4 Zeit und Ort der Leistungserbringung

1. Der Auftragnehmer bestimmt seinen Arbeitsort und seine Arbeitszeit eigenverantwortlich.

2. Der Auftragnehmer verpflichtet sich jedoch, dem Auftraggeber mal im Monat ganztägig in dessen Hause zur Verfügung zu stehen. Der Auftraggeber stellt einen Arbeitsplatz innerhalb seiner Räumlichkeiten bereit. Dieser enthält folgende Arbeitsmaterialien:

.....
.....
.....

§ 5 Berichterstattung

1. Der Auftragnehmer erstattet dem Auftraggeber einen schriftlichen Bericht über seine laufende Arbeit und deren Ergebnisse. Die Berichterstattung kann nach Wahl des Auftraggebers einmalig oder entsprechend dem Arbeitsfortschritt in Form von Zwischenberichten erfolgen.

2. In jedem Fall ist der Auftragnehmer verpflichtet, dem Auftraggeber spätestens zum Vertragsende einen Abschlußbericht schriftlich zu erstatten. Der Abschlußbericht ist in zwei Exemplaren dem Auftraggeber vorzulegen.

§ 6 Aufwendungsersatz

1. Der Auftraggeber erstattet dem Auftragnehmer folgende im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit anfallenden erforderlichen Aufwendungen:

.....
.....

2. Weitere Auslagen werden bis zu einem Betrag von Euro durch den Auftraggeber ersetzt:

.....
.....
.....

3. Der Ersatz aller sonstigen Aufwendungen des Auftragnehmers bedarf der (schriftlichen) Zustimmung des Auftraggebers.

§ 7 Wettbewerbsverbot

Während der Laufzeit des Vertrages verpflichtet sich der Auftragnehmer, sein Wissen und Können nicht in die Dienste eines mit dem Auftraggeber in Konkurrenz stehenden Unternehmens zu stellen oder ein solches zu gründen.

§ 8 Mitwirkungspflicht des Auftraggebers

1. Der Auftraggeber hat dafür Sorge zu tragen, dass dem Auftragnehmer alle für die Ausführung seiner Tätigkeit notwendigen Unterlagen rechtzeitig vorgelegt werden, ihm alle Informationen erteilt werden und er von allen Vorgängen und Umständen in Kenntnis gesetzt wird. Dies gilt auch für Unterlagen, Vorgänge und Umstände, die erst während der Tätigkeit des Auftragnehmers bekannt werden.

2. Auf Verlangen des Auftragnehmers hat der Auftraggeber die Richtigkeit und Vollständigkeit der von ihm vorgelegten Unterlagen sowie seiner Auskünfte und mündlichen Erklärungen schriftlich zu bestätigen

§ 9 Schweigepflicht, Datenschutz

1. Der Auftragnehmer ist verpflichtet, über alle Informationen, die ihm im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit für den Auftraggeber bekannt werden, Stillschweigen zu bewahren, gleichviel ob es dabei um den Auftraggeber selbst oder dessen Geschäftsverbindungen handelt, es sei denn, dass der Auftraggeber ihn von dieser Schweigepflicht entbindet.

2. Der Auftragnehmer ist/ist nicht/ist nur mit vorheriger ausdrücklicher schriftlicher Zustimmung befugt, im anvertraute personenbezogene Daten im Rahmen seiner Tätigkeit zu verarbeiten oder verarbeiten zu lassen. Bei Einschaltung Dritter hat der Auftragnehmer deren Verpflichtung zur Verschwiegenheit sicherzustellen.

§ 10 Aufbewahrung und Rückgabe von Unterlagen

Der Auftragnehmer verpflichtet sich, alle ihm zur Verfügung gestellten Geschäfts- und Betriebsunterlagen ordnungsgemäß aufzubewahren, insbesondere dafür zu sorgen, dass Dritte nicht Einsicht nehmen können. Die zur Verfügung gestellten Unterlagen sind

während der Dauer des Vertrages auf Anforderung, nach Beendigung des Vertrages unaufgefordert dem Vertragspartner zurückzugeben.

§ 11 Sonstige Ansprüche/Rentenversicherung

1. Mit der Zahlung der in diesem Vertrag vereinbarten Vergütung sind alle Ansprüche des Auftragnehmers gegen den Auftraggeber aus diesem Vertrag erfüllt.
2. Für die Versteuerung der Vergütung hat der Auftragnehmer selbst zu sorgen.
3. Der Auftragnehmer wird darauf hingewiesen, dass er nach § 2 Nr. 9 SGB VI rentenversicherungspflichtig sein kann, wenn er auf Dauer und im Wesentlichen nur für einen Auftraggeber tätig ist und keine versicherungspflichtigen Arbeitnehmer beschäftigt, deren Arbeitsentgelt aus diesem Beschäftigungsverhältnis regelmäßig 400,- Euro im Monat übersteigt.

§ 12 Schlussbestimmungen

1. Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.
2. Mündliche Nebenabreden bestehen nicht.
3. Sind oder werden einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam, so wird dadurch die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt. Die Vertragspartner werden in diesem Fall die ungültige Bestimmung durch eine andere ersetzen, die dem wirtschaftlichen Zweck der weggefallenen Regelung in zulässiger Weise am nächsten kommt.
4. Gerichtsstand ist

oder Schiedsgerichtsklausel (siehe Anmerkung unten)

....., den

(Ort) (Datum)

.....

(Auftraggeber) (Auftragnehmer)

Anmerkung zu § 12, Satz 4:

- a. Die Parteien können sich auch auf die Durchführung eines Schlichtungsverfahrens (Schlichtungsklausel) einigen. Es kann zusätzlich vereinbart werden, dass ein Schlichtungsversuch gescheitert sein muss, bevor der Rechtsweg beschritten werden kann.

Muster für eine Schlichtungsklausel:

Die Vertragsparteien verpflichten sich, bei Meinungsverschiedenheiten ein Schlichtungsverfahren mit dem Ziel durchzuführen, eine interessengerechte und faire Vereinbarung im Wege einer Mediation mit Unterstützung eines neutralen Schlichters unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen, rechtlichen, persönlichen und sozialen Gegebenheiten zu erarbeiten. Alle Streitigkeiten, die sich im Zusammenhang mit diesem Vertrag oder über seine Gültigkeit ergeben, werden vor Einschaltung der Gerichte nach der Schlichtungsordnung der Institution der Industrie- und Handelskammer (Name der nächstgelegenen IHK mit Schlichtungsstelle) geschlichtet.

b.

Möglich wäre auch die Vereinbarung einer Schiedsgerichtsklausel. In dem Fall muss die Gerichtsstandsklausel gestrichen werden und durch die Schiedsgerichtsklausel ersetzt werden, weil ein staatliches Gericht nicht zuständig sein soll.

Wichtig: Bei Beteiligung eines Nicht-Kaufmannes muss die Schiedsgerichtsklausel in einer separaten Vereinbarung unterzeichnet werden.

Muster für eine Schiedsgerichtsklausel:

Alle Streitigkeiten, die sich im Zusammenhang mit diesem Vertrag oder über seine Gültigkeit ergeben, werden nach der Schiedsgerichtsordnung der Industrie- und Handelskammer unter Ausschluss des ordentlichen Rechtsweges endgültig entschieden. Das gerichtliche Mahnverfahren bleibt aber zulässig.

c.

Möglich ist aber natürlich auch die Kombination von Schlichtung und bei Scheitern anschließendem Schiedsgerichtsverfahren.

c) Architektenvertrag

ARCHITEKTENVERTRAG

für Gebäude

Zwischen (Auftraggeber)

und (Auftragnehmer)

wird folgender Vertrag nach der Verordnung über Leistungen und Honorare der Architekten und der Ingenieure (HOAI) vom 1. Januar 1996 geschlossen:

1 Gegenstand des Vertrages

1.1 Gegenstand dieses Vertrages sind Architektenleistungen für folgende Bauaufgaben (§ 3 HOAI):

2 Leistungen des Auftragnehmers

Der Auftraggeber überträgt dem Auftragnehmer folgende Bauaufgabe:

2.1 Grundleistungen nach § 15 HOAI mit Bewertung in v. H. der Honorare des § 16 HOAI

Leistungsphasen (Lph)v. H. des Honorars nach § 16 HOAI

| | | |
|-------|-----------------------------------|------|
| Lph 1 | Grundlagenermittlung | 3 % |
| Lph 2 | Vorplanung | 7 % |
| Lph 3 | Entwurfsplanung | 11 % |
| Lph 4 | Genehmigungsplanung | 6 % |
| Lph 5 | Ausführungsplanung | 25 % |
| Lph 6 | Vorbereitung der Vergabe | 10 % |
| Lph 7 | Mitwirkung bei der Vergabe | 4 % |
| Lph 8 | Objektüberwachung | 31 % |
| Lph 9 | Objektbetreuung und Dokumentation | --- |

Gesamt: 97 %

2.2 Besondere Leistungen nach § 2 (3) HOAI mit Bewertung in v. H. der Honorare des § 16 HOAI oder mit Vergütung gemäß nachstehend aufgeführter Honorare.

2.3 Besondere Vereinbarungen zu 2.1 oder 2.2

3 Leistungen des Auftraggebers

- 3.1 Weitere fachlich Beteiligte beauftragt der Auftraggeber in Abstimmung mit dem Auftragnehmer.
- 3.2 Der Auftraggeber ist verpflichtet sicherzustellen, dass dingliche Rechte Dritter am Baugrundstück der Durchführung der Baumaßnahmen nicht entgegenstehen.
- 3.3 Der Auftraggeber stellt dem Auftragnehmer die Planungsgrundlagen für die Bearbeitung der Aufgabe zur Verfügung. Arbeitsgrundlagen in diesem Sinne sind auch alle Pläne und Informationen, die dem Auftragnehmer von seiten der anderen Planungsbeteiligten wie TGA-Planer, Tragwerksplaner etc. auf direktem Weg zugeleitet werden.
- 3.4 Der Auftraggeber fällt fristgerecht im Rahmen des vereinbarten Terminplanes die notwendigen Entscheidungen, so dass in der Bearbeitung durch den Auftragnehmer keine Unterbrechungen eintreten.
- 3.5 Im übrigen hat der Auftraggeber alle Voraussetzungen zu schaffen, die zur Erbringung der vorgenannten Vertragsleistungen des Auftragnehmers erforderlich sind.

4 Pflichten des Auftragnehmers

- 4.1 Der Auftragnehmer hat seine vertraglichen Leistungen nach den allgemein anerkannten Regeln der Baukunst und den behördlichen Vorschriften zu erfüllen.
- 4.2 Der Auftragnehmer haftet für die Vollständigkeit und sachliche Richtigkeit aller von ihm zu erstellenden Unterlagen und Berechnungen sowie die Geeignetheit dieser Unterlagen für die Erstellung des geplanten Bauwerkes. Der Auftragnehmer hat weiterhin insbesondere das Gebot der Wirtschaftlichkeit der von ihm geplanten und zur Ausführung gelangenden technischen Lösungen zu beachten.
- 4.3 Der Auftragnehmer ist verpflichtet, seine für die Ausführung des Bauvorhabens erforderlichen Leistungen so rechtzeitig zu erbringen, dass der zwischen dem Auftraggeber und den ausführenden Unternehmen zu vereinbarende Fertigstellungstermin nicht aus Gründen gefährdet oder verzögert wird, die in der Sphäre des Auftragnehmers liegen.
- 4.4 Der Auftragnehmer ist im Rahmen seiner Objektüberwachung gehalten, Sorge dafür zu tragen, dass das Bauvorhaben entsprechend den genehmigten Plänen durchgeführt wird.
- 4.5 Der Auftragnehmer ist im Rahmen der ihm übertragenen Leistungen berechtigt und verpflichtet, alle Rechte des Auftraggebers zu wahren, insbesondere den an der Durchführung des Bauvorhabens Beteiligten die erforderlichen Weisungen zu erteilen. Zur Eingehung rechtsgeschäftlicher Verpflichtungen, die mit Kostenfolgen für den Auftraggeber verbunden sind sowie zur Durchführung der rechtlichen Abnahme ist der Auftragnehmer ohne ausdrückliche schriftliche Ermächtigung des Auftraggebers nicht befugt.

- 4.6 Nach Beendigung der Leistungen des Auftragnehmers und nach deren Vergütung kann der Auftraggeber verlangen, dass ihm sämtliche Planungs- und Berechnungsunterlagen ausgehändigt werden. Soweit sie nicht ausgehändigt werden, ist der Auftragnehmer verpflichtet, die Unterlagen von der Beendigung seiner Leistung an fünf Jahre lang aufzubewahren und vor einer evtl. Vernichtung dem Auftraggeber per Einschreiben zur Aushändigung anzubieten.

5 Termine und Fristen

- 5.1 Für die Leistungen nach 2. und 3. gelten folgende Termine und Fristen:

- 5.2 Die Regelbauzeit beträgt: Monate.

6 Honorierung der Leistungen des Auftragnehmers

- 6.1 Die Grundlagen des Honorars werden wie folgt vereinbart:

Honorarzone gem. §§ 11 + 12 HOAI

Honorarsatz gem. § 4 HOAI

Ergibt sich bei der Abwicklung des Vertrages, dass der Ansatz der Bewertungsmerkmale gemäß § 11 HOAI nicht dem tatsächlichen Schwierigkeitsgrad entspricht, so können sowohl der Auftraggeber wie auch der Auftragnehmer einmalig vor Beginn der Leistungsphase 2.1.2 eine Neueinordnung verlangen.

- 6.2 Die anrechenbaren Kosten richten sich nach § 10 HOAI. Sofern zutreffend, ist der Wert für mitzuverarbeitenden Bestand gem. § 10 (3a) gesondert festzulegen.

- 6.3 Zuschläge nach §§ 24 und 27 HOAI
 - Zuschlag für Umbau und Modernisierung
 gem. § 24 HOAI
- Zuschlag für Bauüberwachung bei Instandhaltung und Instandsetzung gem. § 27
 HOAI

- 6.4 Honorar bei Überschreiten der Regelbauzeit

Wird die Regelbauzeit durch Umstände, die der Auftragnehmer nicht zu vertreten hat, um mehr als 10 v. H. überschritten, so werden die darüber hinaus entstandenen notwendigen Aufwendungen auf Nachweis zusätzlich erstattet. Der Tatbestand nach Satz 1 gilt als ungewöhnlich lange dauernde Leistung im Sinne von § 4 Abs. 3 HOAI.

- 6.5 Leistungen nach Zeithonorar

- 6.5.1 Soweit Leistungen nach Zeithonorar abzurechnen sind, werden gemäß § 6 (2) HOAI

als Stundensätze vereinbart:

Für leitende Mitarbeiter oder Projektleiter Euro/h.....

Für Mitarbeiter, die techn. oder wirtschaftl. Aufgaben erfüllen Euro/h.....

Für Technische Zeichner und sonstige Mitarbeiter mit vergleichbarer
Qualifikation Euro/h.....

6.5.2 Die Vergütung richtet sich nach den Stundenbelegen des Auftragnehmers, deren Abrechnung monatlich erfolgen soll.

6.5.3 Dauert die Durchführung des Vertrages länger als 12 Monate, so ist eine Anpassung der Stundensätze zu vereinbaren.

6.5.4 Reisekosten und sonstige Nebenkosten nach § 7 HOAI, die in diesem Zusammenhang entstehen, werden nach Aufwand berechnet.

7 Planungsänderung und Unterbrechung

7.1 Müssen Leistungen einzelner Leistungsphasen aus Gründen, die der Auftragnehmer nicht zu vertreten hat, geändert werden oder werden weitere „Besondere Leistungen“ oder „Zusätzliche Leistungen“ notwendig, so hat der Auftragnehmer Anspruch auf Vergütung für diese Zusatzbearbeitung. Über die Vergütung ist vor Aufnahme der Zusatzbearbeitung eine Vereinbarung zu treffen.

7.2 Wird die Durchführung des Vertrages aus Gründen, die der Auftraggeber unmittelbar oder mittelbar zu vertreten hat, unterbrochen, so hat der Auftragnehmer Anspruch auf den Ersatz des entstehenden Schadens für die Zeiten, in denen er oder seine Mitarbeiter nicht wirtschaftlich tätig sein konnten. Der Auftragnehmer hat die Tatsache unverzüglich anzuzeigen und den Schaden nachzuweisen.

8 Abschlagszahlungen

8.1 Abschlagszahlungen können gemäß § 8 (2) HOAI für erbrachte Leistungen gefordert werden. Als Zahlungsziel werden 14 Tage vereinbart. Die Zahlungen werden auf das Konto des Auftragnehmers geleistet.

8.2 Wird ein gesonderter Zahlungsplan aufgestellt, so ist er Gegenstand dieses Vertrages.

9 Nebenkosten

Die Berechnung der Nebenkosten nach § 7 HOAI erfolgt alternativ (ankreuzen und ausfüllen).

9.1 () pauschal mit % des Honorars

- 9.2 () - für Post- und Fernmeldekosten pauschal mit % des Honorars
 - für Reisekosten des Auftragnehmers (ohne Besichtigungen, Werksabnahmen etc. auf Wunsch des Auftraggebers) mit % des Honorars
 - für interne Lichtpausen und Vervielfältigungen mit % des Honorars
- 9.3 () nach Aufwand mit:
 - Post- und Fernmeldekosten pauschal Euro/Monat
 - Reisekosten
 - PKW-Nutzung Euro/km
 - Flugreisen nach Beleg
 - Bahnreisen 1. Klasse nach Beleg
 - Tagegeldpauschale Euro/Tag.....
 - Übernachtungskosten nach Beleg
 - Lichtpausen und Vervielfältigungen nach Einzelaufstellung
- 9.4 (X) Kosten für Pläne und Vervielfältigungen für Dritte werden nach tatsächlichem Aufwand an den Auftraggeber weiterberechnet.
- 9.5 () Einrichtung und Unterhaltung eines Baubüros nach Aufwand gem. gesonderter Vereinbarung

10 Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer zu den Honoraren und Nebenkosten wird zusätzlich in der jeweils gesetzlichen Höhe in Rechnung gestellt (§ 9 HOAI).

11 Gewährleistung und Haftung des Auftragnehmers

- 11.1 Der Auftragnehmer übernimmt die Gewährleistung nach den gesetzlichen Vorschriften des Werkvertragsrechtes §§ 631 ff BGB. Die Gewährleistungsdauer beträgt 5 Jahre; sie beginnt mit der Schlussabnahme durch das Bauordnungsamt.
- 11.2 Die Haftung des Auftragnehmers ist auf die Höhe seiner Gesamtvergütung begrenzt, soweit nicht eine Haftpflichtversicherung zur Deckung des Schadens herangezogen werden kann. Bei vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Vertragsverletzungen haftet der Auftragnehmer unbeschränkt.
- 11.3 Der Auftragnehmer kann im Fall seiner Inanspruchnahme verlangen, dass ihm die Beseitigung des Schadens übertragen wird.
- 11.4 Die Verjährung der Ansprüche gegen den Auftragnehmer bestimmt sich nach den Vorschriften des Werkvertragsrechtes. Die Verjährung beginnt mit der Schlussabnahme durch das Bauordnungsamt. Für die Haftung aus Handlungen,

die der Auftragnehmer erst nach der Abnahme vorzunehmen hat, beginnt die Verjährung mit der Vollendung solcher Handlungen.

12 Haftpflichtversicherung

- 12.1 Zur Sicherstellung etwaiger Gewährleistungs- und/oder Schadensersatzansprüche aus diesem Vertrag hat der Auftragnehmer eine Haftpflichtversicherung abzuschließen und zu unterhalten. Die Deckungssummen der abgeschlossenen Versicherung betragen
- | | |
|----------------------|----------------|
| für Personenschäden | 2.557.000,00 € |
| für sonstige Schäden | 2.557.000,00 € |

13 Urheberrecht

- 13.1 Das Urheberrecht an den Planungsleistungen verbleibt dem Auftragnehmer. Der Auftraggeber hat das Recht, die Planung für das in 1. bezeichnete Bauvorhaben zu nutzen. Mit der Vergütung der Planungsleistungen ist das Nutzungsrecht an der Planung für das in 1. bezeichnete Bauvorhaben abgegolten.
- 13.2 Wird der Architektenvertrag aus Gründen, die der Auftragnehmer zu vertreten hat, vorzeitig beendet, so hat der Auftraggeber das Recht, die Pläne und Unterlagen auch ohne Mitwirkung des Auftragnehmers für den Vertragszweck zu verwerten und Änderungen vorzunehmen.

14 Zurückbehaltungsrecht

Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen.

15 Kündigung des Vertrages

- 15.1 Wird der Vertrag aus einem Grund gekündigt, den der Auftraggeber zu vertreten hat, erhält der Auftragnehmer die volle Vergütung für die bereits erbrachten Leistungen und Teile von Leistungsphasen, die sich in der Bearbeitung befinden. Für die noch nicht erbrachten Leistungen erhält der Auftragnehmer die volle vertraglich vereinbarte Vergütung unter Berücksichtigung eines Abzuges für ersparte Aufwendungen in Höhe von 40 % der Vergütung.
- 15.2 Wird das Vertragsverhältnis aus Gründen gekündigt, die vom Auftragnehmer zu vertreten sind, sind nur die bis dahin erbrachten in sich abgeschlossenen und nachgewiesenen Einzelleistungen des Auftragnehmers zu vergüten, soweit alle mit diesen Leistungen zusammenhängenden Unterlagen dem Auftraggeber vorliegen. Weitere Ansprüche des Auftragnehmers sind ausgeschlossen.

16 Schlussbestimmungen

- 16.1 Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.

- 16.2 Soweit in diesem Vertrag keine Bestimmungen getroffen worden sind, kommen die Bestimmungen der HOAI und die Vorschriften über den Werkvertrag zur Anwendung.
- 16.3 Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages unwirksam sein oder werden, so bleiben die übrigen Bestimmungen wirksam. Die unwirksame Bestimmung ist durch eine solche zu ersetzen, die dem von beiden Vertragsparteien bei Vertragsabschluss wirtschaftlich Gewollten in rechtlich zulässiger Weise am nächsten kommt. Gleiches gilt für etwaige Vertragslücken.
- 16.4 Gerichtsstand für alle Rechtsstreitigkeiten aus diesem Vertrag ist

17 Anlage zu diesem Vertrag

Als unverbindliche Anlage zu diesem Vertrag ist auf der Basis der Vertragsbestimmungen und bei Zugrundelegung von vorläufig angenommenen Herstellkosten eine vorläufige Honorarübersicht gefertigt.

Ort, Datum

(Auftraggeber)

(Auftragnehmer)

d) Ingenieurvertrag

INGENIEURVERTRAG

über Leistungen und Honorierung für die Planung und Überwachung von Anlagen der Technischen Ausrüstung

Zwischen _____ (Auftraggeber)

und _____
(Auftragnehmer)

wird folgender Vertrag nach der Verordnung über Leistungen und Honorare der Architekten und der Ingenieure (HOAI) vom 1. Januar 1996 geschlossen:

1 Gegenstand des Vertrages

1.1 Gegenstand dieses Vertrages sind Leistungen für das Bauvorhaben

und zwar für folgende Anlagen:

- 1.1.1
- 1.1.2
- 1.1.3
- 1.1.4

2 Leistungen des Auftragnehmers

Der Auftraggeber überträgt dem Auftragnehmer folgende Leistungen:

2.1 Grundleistungen nach § 73 HOAI mit Bewertung in v. H. der Honorare des § 74 HOAI

| Leistungsphasen (Lph) | Anlage nach Abschnitt | | | |
|---|-----------------------|----------|----------|----------|
| | 1.1.1 | 1.1.2 | 1.1.3 | 1.1.4 |
| Lph 1 Grundlagenermittlung | % | % | % | % |
| Lph 2 Vorplanung | % | % | % | % |
| Lph 3 Entwurfsplanung | % | % | % | % |
| Lph 4 Genehmigungsplanung | % | % | % | % |
| Lph 5 Ausführungsplanung | % | % | % | % |
| Lph 6 Vorbereitung der Vergabe | % | % | % | % |
| Lph 7 Mitwirkung bei der Vergabe | % | % | % | % |
| Lph 8 Objektüberwachung | % | % | % | % |
| Lph 9 Objektbetreuung u. Dokumentation | % | % | % | % |
| Gesamt: | % | % | % | % |

2.2 Besondere Leistungen nach § 2 (3) HOAI mit Bewertung in v.H. der Honorare des § 74 HOAI oder mit Vergütung gemäß nachstehend aufgeführter Honorare.

2.3 Besondere Vereinbarungen zu 2.1 oder 2.2

3 Leistungen des Auftraggebers

3.1 Weitere fachlich Beteiligte beauftragt der Auftraggeber in Abstimmung mit dem Auftragnehmer.

3.2 Der Auftraggeber ist verpflichtet sicherzustellen, dass dingliche Rechte Dritter am Baugrundstück der Durchführung der Baumaßnahmen nicht entgegenstehen.

3.3 Der Auftraggeber stellt dem Auftragnehmer die Planungsgrundlagen für die Bearbeitung der Anlagen der Technischen Ausrüstung zur Verfügung. Arbeitsgrundlagen in diesem Sinne sind auch alle Pläne und Informationen, die dem Auftragnehmer von Seiten der anderen Planungsbeteiligten wie Architekt, Tragwerksplaner etc. auf direktem Weg zugeleitet werden.

3.4 Der Auftraggeber fällt fristgerecht im Rahmen des vereinbarten Terminplanes die notwendigen Entscheidungen, so dass in der Bearbeitung durch den Auftragnehmer keine Unterbrechungen eintreten.

3.5 Im übrigen hat der Auftraggeber alle Voraussetzungen zu schaffen, die zur Erbringung der vorgenannten Vertragsleistungen des Ingenieurs erforderlich sind.

4 Pflichten des Auftragnehmers

- 4.1 Der Auftragnehmer hat seine vertraglichen Leistungen nach den allgemein anerkannten Regeln der Technik und den behördlichen Vorschriften zu erfüllen.
- 4.2 Der Auftragnehmer haftet für die Vollständigkeit und sachliche Richtigkeit aller von ihm zu erstellenden Unterlagen und Berechnungen sowie die Geeignetheit dieser Unterlagen für die Erstellung des geplanten Bauwerkes. Der Auftragnehmer hat weiterhin insbesondere das Gebot der Wirtschaftlichkeit der von ihm geplanten und zur Ausführung gelangenden technischen Lösungen zu beachten.
- 4.3 Der Auftragnehmer ist verpflichtet, seine für die Ausführung des Bauvorhabens erforderlichen Leistungen so rechtzeitig zu erbringen, dass der zwischen dem Auftraggeber und den ausführenden Unternehmen zu vereinbarende Fertigstellungstermin nicht aus Gründen gefährdet oder verzögert wird, die in der Sphäre des Auftragnehmers liegen.
- 4.4 Der Auftragnehmer ist im Rahmen seiner Objektüberwachung gehalten, Sorge dafür zu tragen, dass das Bauvorhaben entsprechend den genehmigten Plänen durchgeführt wird.
- 4.5 Der Auftragnehmer ist im Rahmen der ihm übertragenen Leistungen berechtigt und verpflichtet, alle Rechte des Auftraggebers zu wahren, insbesondere den an der Durchführung des Bauvorhabens Beteiligten die erforderlichen Weisungen zu erteilen. Zur Eingehung rechtsgeschäftlicher Verpflichtungen, die mit Kostenfolgen für den Auftraggeber verbunden sind sowie zur Durchführung der rechtlichen Abnahme ist der Auftragnehmer ohne ausdrückliche schriftliche Ermächtigung des Auftraggebers nicht befugt.
- 4.6 Nach Beendigung der Leistungen des Auftragnehmers und nach deren Vergütung kann der Auftraggeber verlangen, dass ihm sämtliche Planungs- und Berechnungsunterlagen ausgehändigt werden. Soweit sie nicht ausgehändigt werden, ist der Auftragnehmer verpflichtet, die Unterlagen von der Beendigung seiner Leistung an fünf Jahre lang aufzubewahren und vor einer evtl. Vernichtung dem Auftraggeber per Einschreiben zur Aushändigung anzubieten.

5 Termine und Fristen

- 5.1 Für die Leistungen nach 2. und 3. gelten folgende Termine und Fristen:
- 5.2 Regelbauzeit für die Anlagen der Technischen Ausrüstung: Monate

6 Honorierung der Leistungen des Auftragnehmers

- 6.1 Die Anlagen nach Abschn. 1.1. werden gem. §§ 71 und 72 HOAI in die folgenden Honorarzonen eingeordnet.

| | |
|---------------------------|-------------|
| Anlage gem. Abschn. 1.1.1 | Honorarzone |
| Anlage gem. Abschn. 1.1.2 | Honorarzone |
| Anlage gem. Abschn. 1.1.3 | Honorarzone |
| Anlage gem. Abschn. 1.1.4 | Honorarzone |

Ergibt sich bei der Abwicklung des Vertrages, dass der Ansatz der

Bewertungsmerkmale gemäß § 71 HOAI nicht dem tatsächlichen Schwierigkeitsgrad entspricht, so können sowohl der Auftraggeber wie auch der Auftragnehmer einmalig vor Beginn der Leistungsphase 2.1.2 eine Neueinordnung verlangen.

6.2 Die anrechenbaren Kosten richten sich nach § 69 HOAI. Sofern zutreffend, ist der Wert für mitzuverarbeitenden Bestand gem. § 10 (3a) gesondert festzulegen.

6.3 Zuschläge nach §§ 75 und 76 HOAI

6.4 Honorar bei Überschreiten der Regelbauzeit

Wird die Regelbauzeit durch Umstände, die der Auftragnehmer nicht zu vertreten hat, um mehr als 10 % überschritten, so werden die darüber hinaus entstandenen notwendigen Aufwendungen auf Nachweis zusätzlich erstattet. Der Tatbestand nach Satz 1 gilt als ungewöhnlich lange dauernde Leistung im Sinne von § 4 Abs. 3 HOAI.

6.5 Leistungen nach Zeithonorar

6.5.1 Soweit Leistungen nach Zeithonorar abzurechnen sind, werden gemäß § 6 (2) HOAI als Stundensätze vereinbart:

Für leitende Mitarbeiter oder Projektleiter Euro/h

Für Ingenieur / Konstrukteur Euro/h

Für Techn. Zeichner und sonstige Mitarbeiter mit vergleichbarer Qualifikation Euro/h

6.5.2 Die Vergütung richtet sich nach den Stundenbelegen des Auftragnehmers, deren Abrechnung monatlich erfolgen soll.

6.5.3 Dauert die Durchführung des Vertrages länger als 12 Monate, so ist eine Anpassung der Stundensätze zu vereinbaren.

6.5.4 Reisekosten und sonstige Nebenkosten nach § 7 HOAI, die in diesem Zusammenhang entstehen, werden nach Aufwand berechnet.

7 Planungsänderung und Unterbrechung

7.1 Müssen Leistungen einzelner Leistungsphasen aus Gründen, die der Auftragnehmer nicht zu vertreten hat, geändert werden oder werden weitere 'Besondere Leistungen' oder 'Zusätzliche Leistungen' notwendig, so hat der Auftragnehmer Anspruch auf Vergütung für diese Zusatzbearbeitung. Über die Vergütung ist vor Aufnahme der Zusatzbearbeitung eine Vereinbarung zu treffen.

7.2 Wird die Durchführung des Vertrages aus Gründen, die der Auftraggeber unmittelbar oder mittelbar zu vertreten hat, unterbrochen, so hat der Auftragnehmer Anspruch auf den Ersatz des entstehenden Schadens für die

Zeiten, in denen er oder seine Mitarbeiter nicht wirtschaftlich tätig sein konnten. Der Auftragnehmer hat die Tatsache unverzüglich anzuzeigen und den Schaden nachzuweisen.

8 Abschlagszahlungen

- 8.1 Abschlagszahlungen können gemäß § 8 (2) HOAI für erbrachte Leistungen gefordert werden. Als Zahlungsziel werden 14 Tage vereinbart. Die Zahlungen werden auf das Konto des Auftragnehmers geleistet.
- 8.2 Wird ein gesonderter Zahlungsplan aufgestellt, so ist er Gegenstand dieses Vertrages.

9 Nebenkosten

Die Berechnung der Nebenkosten nach HOAI § 7 erfolgt alternativ (ankreuzen und ausfüllen).

- 9.1 () pauschal mit % des Honorars
- 9.2 () - für Post- und Fernmeldekosten pauschal
mit ____ % des Honorars
- für Reisekosten des Auftragnehmers (ohne Besichtigungen,
Werksabnahmen etc. auf Wunsch des Auftraggebers)
mit ____ % des Honorars
- für interne Lichtpausen und Vervielfältigungen
mit ____ % des Honorars
- 9.3 () nach Aufwand mit:
- Post- und Fernmeldekosten pauschal Euro/Monat
 - Reisekosten
 - PKW-Nutzung Euro/km
 - Flugreisen nach Beleg
 - Bahnreisen 1. Klasse nach Beleg
 - Tagegeldpauschale Euro/Tag
 - Übernachtungskosten nach Beleg
 - Lichtpausen und Vervielfältigungen nach Einzelaufstellung
- 9.4 () Kosten für Pläne und Vervielfältigungen für Dritte werden nach tatsächlichem Aufwand an den Auftraggeber weiterberechnet.
- 9.5 () Einrichtung und Unterhaltung eines Baubüros nach Aufwand gem. gesonderter Vereinbarung

10 Umsatzsteuer

Die Umsatzsteuer zu den Honoraren und Nebenkosten wird zusätzlich in der jeweils gesetzlichen Höhe in Rechnung gestellt (§ 9 HOAI).

11 Gewährleistung und Haftung des Auftragnehmers

- 11.1 Der Auftragnehmer übernimmt die Gewährleistung nach den gesetzlichen Vorschriften des Werkvertragsrechtes §§ 631 ff BGB. Die Gewährleistungsdauer beträgt 5 Jahre. Sie beginnt mit der Schlussabnahme durch das Bauordnungsamt.
- 11.2 Die Haftung des Auftragnehmers ist auf die Höhe seiner Gesamtvergütung begrenzt, soweit nicht eine Haftpflichtversicherung zur Deckung des Schadens herangezogen werden kann. Bei vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Vertragsverletzungen haftet der Auftragnehmer unbeschränkt.
- 11.3 Der Auftragnehmer kann im Fall seiner Inanspruchnahme verlangen, dass ihm die Beseitigung des Schadens übertragen wird.
- 11.4 Die Verjährung der Ansprüche gegen den Auftragnehmer bestimmt sich nach den Vorschriften des Werkvertragsrechtes. Die Verjährung beginnt mit der Abnahme der Anlagen der Technischen Ausrüstung und der Übergabe an den Auftraggeber. Für die Haftung aus Handlungen, die der Auftragnehmer erst nach der Abnahme vorzunehmen hat, beginnt die Verjährung mit der Vollendung solcher Handlungen.

12 Haftpflichtversicherung

- 12.1 Zur Sicherstellung etwaiger Gewährleistungs- und/oder Schadensersatzansprüche aus diesem Vertrag hat der Auftragnehmer eine Haftpflichtversicherung abzuschließen und zu unterhalten. Die Deckungssummen der abgeschlossenen Versicherung betragen:

für Personenschäden 2.557.000,00 €
für sonstige Schäden 2.557.000,00 €

13 Urheberrecht

- 13.1 Das Urheberrecht an den Planungsleistungen verbleibt dem Auftragnehmer. Der Auftraggeber hat das Recht, die Planung für das in 1. bezeichnete Bauvorhaben zu nutzen. Mit der Vergütung der Planungsleistungen ist das Nutzungsrecht an der Planung für das in 1. bezeichnete Bauvorhaben abgegolten.
- 13.2 Wird der Ingenieurvertrag aus Gründen, die der Auftragnehmer zu vertreten hat, vorzeitig beendet, so hat der Auftraggeber das Recht, die Pläne und Unterlagen auch ohne Mitwirkung des Auftragnehmers für den Vertragszweck zu verwerten und Änderungen vorzunehmen.

14 Zurückbehaltungsrecht

Es gelten die gesetzlichen Bestimmungen.

15 Kündigung des Vertrages

- 15.1 Wird der Vertrag aus einem Grund gekündigt, den der Auftraggeber zu vertreten hat, erhält der Auftragnehmer die volle Vergütung für die bereits erbrachten Leistungen und Teile von Leistungsphasen, die sich in der Bearbeitung befinden. Für die noch nicht erbrachten Leistungen erhält der Auftragnehmer die volle vertraglich vereinbarte Vergütung unter Berücksichtigung eines Abzuges für ersparte Aufwendungen in Höhe von 40 % der Vergütung.
- 15.2 Wird das Vertragsverhältnis aus Gründen gekündigt, die vom Auftragnehmer zu vertreten sind, sind nur die bis dahin erbrachten in sich abgeschlossenen und nachgewiesenen Einzelleistungen des Auftragnehmers zu vergüten, soweit alle mit diesen Leistungen zusammenhängenden Unterlagen dem Auftraggeber vorliegen. Weitere Ansprüche des Auftragnehmers sind ausgeschlossen.

16 Schlussbestimmungen

- 16.1 Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrages bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.
- 16.2 Soweit in diesem Vertrag keine Bestimmungen getroffen worden sind, kommen die Bestimmungen der HOAI und die Vorschriften über den Werkvertrag zur Anwendung.
- 16.3 Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages unwirksam sein oder werden, so bleiben die übrigen Bestimmungen wirksam. Die unwirksame Bestimmung ist durch eine solche zu ersetzen, die dem von beiden Vertragsparteien bei Vertragsabschluß wirtschaftlich Gewolltem in rechtlich zulässiger Weise am nächsten kommt. Gleiches gilt für etwaige Vertragslücken.
- 16.4 Gerichtsstand für alle Rechtsstreitigkeiten aus diesem Vertrag ist

17 Anlage zu diesem Vertrag

Als unverbindliche Anlage zu diesem Vertrag ist auf der Basis der Vertragsbestimmungen und bei Zugrundelegung von vorläufig angenommenen Herstellkosten eine vorläufige Honorarübersicht gefertigt.

Ort, Datum

(Auftraggeber)

(Auftragnehmer)

6) Kontakte

Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) e. V.
Zitelmannstr. 22, 53113 Bonn
Tel.: 0228/916-2, Fax: 0228/9161-26
und
Kronprinzendamm 1, 10711 Berlin
Tel.: 030/8931070, Fax: 030/8934746
Internet: www.bdu.de

Vereinigung Beratender Betriebs- und Volkswirte (VBV) e. V.
Holstenstr. 15, 25335 Elmshorn
Tel.: 04121/25252 Fax: 04121/25867
Internet: www.vbvev.de

Bundesverband der Wirtschaftsberater (BVW) e. V.
Lerchenweg 14, 53909 Zülpich
Tel.: 02252/81361, Fax: 02252/2910
Internet: www.bvw-ev.de

IBWF – Institut für Betriebsberatung, Wirtschaftsförderung und –forschung e. V.
c/o Bundesverband mittelständische Wirtschaft
Unternehmerverband Deutschlands e. V.
Berliner Freiheit 36, 53111 Bonn
Tel.: 0228/60477-12, Fax: 0228/60477-50
Internet: www.ibwf.org
Einrichtung des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft mit der Aufgabe,
qualifizierte Berater für spezielle Problemstellungen zu benennen; außerdem sorgt das
IBWF für Aus- und Weiterbildung der Berater; Berater, die dem Qualifikationsniveau des
Institutes entsprechen, können als vereinsrechtliche Mitglieder aufgenommen werden.

Staatliche Beratungsförderung:

Bundesamt für Wirtschaft (BAW)
Frankfurter Str. 29-35, 65760 Eschborn
Tel.: 06196/908-0 Fax: 06196/908-800

Leitstellen für Beratungszuschüsse des Bundes:

Gemeinsame Stelle des Bundesverbandes der Deutschen Industrie e. V. (BDI), Köln,
der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, Köln, und des Deutschen
Industrie- und Handelskammertages (DIHK), Berlin:
IHK – Gesellschaft zur Förderung der Außenwirtschaft und der Unternehmensführung
mbH
Schönholzer Str. 10711, 13187 Berlin
Tel.: 030/48806-212 oder -214, Fax: 0228/211824

Förderungsgesellschaft des BDS-DGV mbH
für die gewerbliche Wirtschaft und Freie Berufe
August-Bier-Str. 18, 53129 Bonn

Tel.: 0228/210033 Fax: 0228/211824

Einzelhandel: Leitstelle für Gewerbeförderungsmittel des Bundes
Gothaer Allee 2, 50969 Köln

Tel.: 0221/362517, Fax: 0221/362512

Handwerk: Zentralverband des deutschen Handwerks

Mohrenstr. 20/21, 10117 Berlin

Tel.: 030/20619-333, Fax: 030/20619-455

Internet: www.zdh.de

Groß- und Außenhandel: Bundesbetriebsberatungsstelle für den Deutschen Groß- und Außenhandel GmbH (BBG)

Bonner Talweg 57, 53113 Bonn

Tel.: 0228/2600-443, Fax: 0228/2600-435

Gastgewerbe: INTERHOGA Gesellschaft zur Förderung des deutschen Hotel- und Gaststättengewerbes mbH

Bürgerstr. 21, 53173 Bonn

Tel.: 0228/82008-0, Fax: 0228/366951

Internet: www.interhoga.de

Verkehrsgewerbe: Bundesverband Güterkraftverkehr, Logistik und Entsorgung BGL e. V.

Haus des Straßenverkehrs

Breitenbachstr. 1, 60487 Frankfurt/Main

Tel.: 069/7919-0, Fax: 069/7919-227

Tourismusbranche: Deutscher Reisebüro und Reiseveranstalter Verband e. V. (DRV)

Prinz-Albrecht-Str. 9-10, 10117 Berlin

Tel.: 030/24720080, Fax: 030/24720082

Internet: www.driv.de

RKW: Das Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft (RKW), setzt freie Unternehmensberater ein, die auf Rechnung und im Namen des RKW arbeiten. Die Regelung des Honorars und Beantragung der Bundeszuschüsse läuft ebenfalls über das RKW. Um den Kontakt zum RKW aufzunehmen, ist es durchaus Praxis, sich dort direkt zu bewerben. Ein „Leistungsprofil“ (d. h. ein kurzer schriftlicher Abriss über Angebot und Spezialexservice Ihres Büros) hilft dabei. Im persönlichen Gespräch wird der Mitarbeiter des RKW Sie dann auf Herz und Nieren prüfen, um neben Ihrer fachlichen Kompetenz insbesondere Ihre Objektivität und Unabhängigkeit sicher zu stellen.

RKW – Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V.

Düsseldorfer Str. 40, 65760 Eschborn

Tel.: 06196/495-1, Fax: 06196/495-303

Internet: www.rkw.de