

Inhaltsverzeichnis

4.	Qualitätssicherung durch Preisrecht aus volkswirtschaftlicher Sicht	2
4.1.	Einführung: Vertrauens- und Erfahrungsgüter	2
4.2.	Wirtschaftspolitische Eingriffe bei Erfahrungs- und Vertrauensgütern: Die Rolle des Menschenbilds.....	4
4.3.	Notwendige Bedingung: Induzierte Qualitätsnachfrage.....	7
4.4.	Fazit	10

4. Qualitätssicherung durch Preisrecht aus volkswirtschaftlicher Sicht*

4.1. Einführung: Vertrauens- und Erfahrungsgüter

Preisfestsetzungen und Marktzugangsregelungen für freiberuflich angebotene Dienstleistungen werden oft mit dem Hinweis auf ein Versagen von Wettbewerbsmärkten („ruinöser Konkurrenz“) begründet. Unter **Marktversagen** versteht der Wirtschaftswissenschaftler eine Funktionsstörung des freien Wettbewerbs mit der Folge, dass volkswirtschaftliche Ressourcen (Kapital, Arbeit u.a.) fehlproportioniert in diesen Märkten zum Einsatz gelangen.¹ Das Nachsehen haben die Verbraucher und jene Dienstleistungsanbieter, die aufgrund falscher Preissignale den Markt verlassen. Diese Problematik ist von eminenter wirtschaftspolitischer Bedeutung, da der Dienstleistungssektor in hoch entwickelten Volkswirtschaften eine immer größere Rolle einnimmt und der internationale Konkurrenzdruck global und auf europäischer Ebene auch in Zukunft weiter zunehmen wird.²

Funktionsstörungen des Wettbewerbs entstehen dann, wenn Märkte bzw. wenn Marktteilnehmer überfordert werden. Im Kontext freiberuflicher Dienstleistungen wird in diesem Zusammenhang häufig das Problem der asymmetrischen Informationsverteilung - kurz: „**asymmetrische Information**“ - angeführt.³ Darunter versteht man, dass der Nutzer einer Dienstleistung nicht in der Lage ist, die Qualität der angebotenen Dienstleistungen genau einzuschätzen. Erst nach Erfüllung des Vertrages, vielleicht auch erst sehr viel später im Zuge des stetigen Konsums eines Gutes, das im Rahmen von freiberuflichen Dienstleistungen entstanden ist, wird der Verbraucher der Qualität gewahr. Häufig ist es dann „zu spät“, will heißen, bei enttäuschten Erwartungen sind Nachbesserungen am erworbenen Gut, die Durchsetzung von Ansprüchen oder die Rückabwicklung eines abgeschlossenen Geschäfts nicht oder nur mit großem Kosten- und Zeitaufwand möglich. Der Wirtschaftswissenschaftler spricht hier von „**Erfahrungsgütern**“ und kennt die intrinsischen volkswirtschaftlichen Erosionserscheinungen, die in freien, d.h. unregulierten Märkten einsetzt - die „**adverse Selektion**“. Unter adverbser Selektion, auch **Negativauslese** genannt, versteht man in der Volkswirtschaftslehre das automatische Aussortieren guter Qualität mit der Folge, dass im freien

* Verantwortet und verfasst von G. Meran und R. Schwarze.

¹ Eine ausführliche Erörterung verschiedener Formen von Marktversagen findet sich bei Fritsch, M., Wein, T. Ewers, H.J.† (1999), Marktversagen und Wirtschaftspolitik: Mikroökonomische Grundlagen staatlichen Handelns, Vahlen-Verlag, München.

² Eine Überblick unter besonderer Berücksichtigung der freiberuflichen technischen Dienstleistungen geben Fredebeul-Krein, M., Schürfeld, A. (1998), Marktzugangsregeln/Berufszugangsregeln für technische Dienstleistungen und deren Auswirkungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Endbericht zum Forschungsauftrag 27/97 des Bundesministeriums für Wirtschaft, erschienen in der Reihe „Untersuchung zur Wirtschaftspolitik“ [U 112] der Universität zu Köln, Köln (1999). S. 4 ff.

STATUSBERICHT 2000plus ARCHITEKTEN / INGENIEURE

Markt nur schlechte Qualität übrig bleibt.⁴ Das ist das Ergebnis asymmetrischer Information bei rationalem Verhalten der Marktteilnehmer, d.h. der Anbieter wie der Verbraucher. Ist sich der Verbraucher seiner eingeschränkten Fähigkeit der unmittelbaren Qualitätskontrolle beim Kauf bewusst, so sinkt seine Bereitschaft für vorgeblich „gute“ Leistungen einen angemessenen Preis zu zahlen; stattdessen bietet er nur einen Preis für die übliche Durchschnittsqualität im Markt. Gute Qualität stößt also nicht auf angemessene Zahlungsbereitschaft und verlässt den Markt. Es setzt ein Erosionsprozess ein, an dessen Ende ein breiter Markt übrig bleibt, in dem nur schlechte Qualität zu niedrigen Preisen angeboten wird. Gute Qualität kann sich im freien Spiel von Angebot und Nachfrage nicht durchsetzen. In diesem Sinne setzt ein Marktprozess der **ruinösen Konkurrenz** ein, der in einem stabilen Gleichgewicht geringer Güter- und Dienstleistungsqualität mündet.

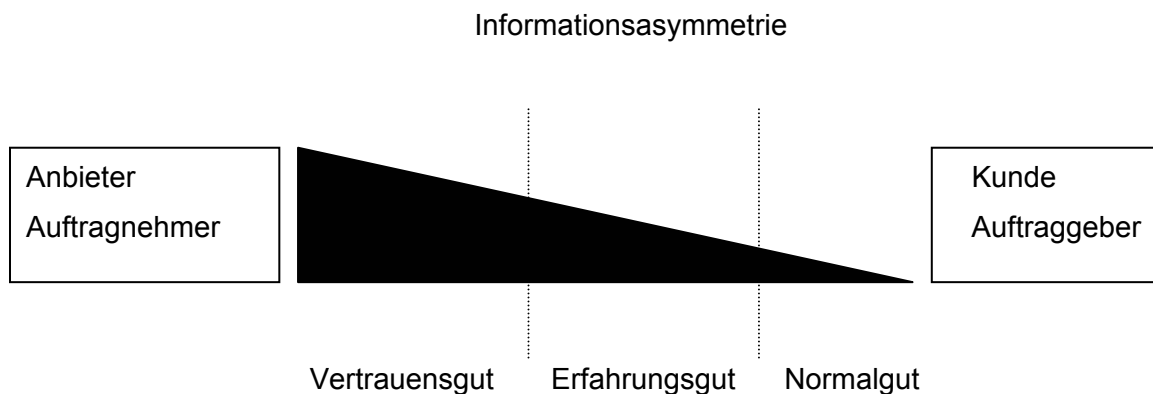
Die Informationslage für den Verbraucher kann noch diffuser als im Fall von Erfahrungsgütern. Es gibt Dienstleistungen, deren Qualität ein Verbraucher – hier tritt er als „Kunde“ oder „Klient“ auf - nie wirklich einschätzen kann. Dieser Fall liegt bei sog. „**Vertrauensgütern**“ vor. Vertrauensgüter sind Güter oder Dienstleistungen, die ihre positive oder negative Wirkung auf den Kunden entfalten können, ohne dass dieser je in Erfahrung bringen kann, ob nicht auch eine andere vielleicht auch billigere Leistung die gleichen oder bessere Ergebnisse ermöglicht hätte. Als Beispiel sei die psychotherapeutische Behandlung genannt. In der psychotherapeutischen Behandlung begibt sich der Patient in einen Prozess der Offenbarung und Steuerung seiner Bedürfnisse, in der er nicht oder schwer erkennen kann, ob die in der Interaktion schließlich erarbeiteten Wege zur Lösung seiner ursprünglichen Probleme optimal im Sinne einer maximalen Kundenzufriedenheit gelöst wurden. In dieser Leistungsbeziehung gerät der Dienstleister in eine Treuhandstellung: Die einzige Sicherheit, die Verbraucher, Klienten oder Kunden haben, ist das Vertrauen in das pflichtbewusste Handeln des Leistungsanbieters im Dienste des Verbrauchers.

Auch Architekten und Ingenieure bieten in ihrem Leistungsspektrum Vertrauensgüter an. Die Planung und der Entwurf bzw. alle Leistungen, die weithin als „geistig-schöpferisch“ bezeichnet werden, gehören zu dieser Kategorie. Der „Häuslebauer“ weiß nicht, ob die Umsetzung seines Wunsches nach „Schöner Wohnen“ optimal durch den Entwurf des Architekten, die Statik des Tragwerksplaners bzw. das Zusammenspiel aller Planer am Bau umgesetzt wurde. Er kennt keinen alternativen Entwurf und kann die Interaktion der Planungs- und Umsetzungsbeteiligten bei seinem Projekt nicht einfach mit den Ergebnissen eines alternativen

³ Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (2000), Competition in Professional Services, DAF/CLP(2000)2, Paris. Im Internet: <http://www.oecd.org/pdf/M000015000/M00015189.pdf>, S. 18 ff.

Projekts vergleichen. Kompetitive Märkte für Vertrauensgüter leiden ebenso an Funktionsstörungen wie Märkte für Erfahrungsgüter. Preiswettbewerb führt bei Vertrauensgütern zu einer Erosion der Treuhandbeziehung, so dass auch hier „gute Qualität“, d.h. intrinsisch motivierter Dienst an den Kunden, verdrängt oder abgeschwächt wird.

In der folgenden Abbildung sind die Gedanken noch einmal schematisiert zusammengefasst.



Die Eigenschaft eines Gutes bzw. einer Dienstleistung (Normalgut, Erfahrungsgut oder Vertrauensgut) ist durch die Informationsverteilung zwischen Auftraggeber (Leistungsanbieter) und Auftraggeber (Kunden) bezogen auf die Leistungsqualität bestimmt. Wenn beide Seiten etwa gleich gute (oder gleich schlechte) Informationen über die Eignung eines Gutes zur Befriedigung der Bedürfnisse seines Nutzers haben, dann spricht man von einem „Normalgut“. Je einseitiger die Informationsverteilung zugunsten des Leistungsanbieters ausfällt (Informationsasymmetrie), umso stärker gerät der Kunde in eine Abhängigkeit vom Anbieter mit der Folge, dass ein Preiswettbewerb über Qualitätsverluste ausgetragen wird. Die Übergänge zwischen „normalen“ Märkten und Märkten für Erfahrungsgüter und Vertrauensgüter sind dabei fließend.

4.2. Wirtschaftspolitische Eingriffe bei Erfahrungsgüter- und Vertrauensgütern: Die Rolle des Menschenbilds.

Der Zusammenhang von Marktversagen und Informationsasymmetrien ist in der Industrieökonomie, einer Teildisziplin der Volkswirtschaftslehre, sehr genau analysiert worden.⁵ Wirtschaftspolitische Eingriffe sind vorgeschlagen worden und ein Blick über die Grenzen Deutschlands zeigt, dass in vielen europäischen und außereuropäischen Ländern Marktein-

⁴ Grundlegend wurde dieses Phänomen beschrieben von Akerlof, G.A. (1970), The Markets for „Lemons“ Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism. Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, S. 488-500.

⁵ Die amerikanischen Nationalökonom Akerlof, Spence und Stiglitz haben für die Entwicklung von Marktmodellen bei asymmetrischer Information den Nobelpreis im Jahr 2001 erhalten.

STATUSBERICHT 2000plus ARCHITEKTEN / INGENIEURE

griffe in unterschiedlicher Regulierungstiefe zu beobachten sind.⁶ Typische Eingriffe sind Marktzutrittsbeschränkungen, Werbe- und Kooperationsverbote, Honorarordnungen und eine Selbstkontrolle im Rahmen von Berufskammern. Wir wollen dieses Bündel von wirtschaftspolitischen Maßnahmen, das natürlich im Einzelnen von Land zu Land sehr unterschiedlich ausfällt und eine unterschiedliche „Regelungstiefe“ aufweist, als „**Berufsordnung für Freiberufler**“ bezeichnen. Die Frage lautet: Sind die schwerwiegenden Markteingriffe im Rahmen der Berufsordnung für Freiberufler angesichts des Problems der adversen Selektion angemessen oder führen sie nicht vielmehr zu anderen ebenso schwerwiegenden Problemen, wie etwa der Bildung oder der Festigung von Angebotskartellen? Diese Frage ist sehr schwierig zu beantworten und hängt letztendlich davon ab, von welchen Motiven die Anbieter von Gütern bzw. die Auftragnehmer im Dienstleistungsbereich bewegt werden. Dieser Zusammenhang zwischen der Berufsordnung für Freiberufler und dem ökonomischen Menschenbild wird im folgenden am Beispiel einer Honorarordnung herausgearbeitet.

Lassen wir zunächst einen pointierten Vertreter jener Meinung zu Worte kommen, die dem Anbieter ausschließlich Erwerbsmotive (Gewinne, Einkommen) unterstellen. So schreibt Philippe Leger, Generalanwalt beim EuGH, zum Dekret des italienischen Anwaltrates über eine Gebührenordnung für Rechtsanwälte:

“Soweit das mit dem streitigen Dekret verfolgte Ziel darin besteht, die Qualität der von Berufsangehörigen erbrachten Dienstleistungen aufrecht zu erhalten, erscheint mir eine solche Maßnahme nicht zur Erreichung des angestrebten Ziels geeignet. Zum einen besteht meines Erachtens kein ursächlicher Zusammenhang zwischen der Höhe der geforderten Gebühren und der Qualität der erbrachten Leistungen. Es ist nicht erkennbar, wie ein System verbindlicher Preise die Berufsangehörigen daran hindern soll, minderwertige Leistungen anzubieten, wenn es ihnen an Qualifikationen, Kompetenzen und Pflichtbewusstsein mangelt. Zum anderen ist die Qualität der Dienstleistungen bereits durch Maßnahmen anderer Art, wie etwa die Zugangsbedingungen für die Ausübung des Berufs und die berufliche Haftpflicht der Rechtsanwälte sichergestellt oder sollte durch solche Maßnahmen sichergestellt werden.“⁷

Demgegenüber finden wir bei den deutschen Architekten- und Ingenieurverbänden, aber auch bei anderen Berufskammern, eine stark davon abweichende Sichtweise. Markteingriffe, etwa durch Festsetzung einer Tarifordnung, seien erforderlich, um die Angebotsqualität zu

⁶ Einen umfassenden Überblick gibt die OECD-Studie „Competition in Professional Services“ (OECD 2000); eine vergleichende Darstellung für die Länder Großbritannien, Frankreich und die Vereinigten Staaten findet sich in Fredebeul-Krein, M., Schürfeld, A. (1998), Marktzugangsregeln/Berufszugangsregeln für technische Dienstleistungen und deren Auswirkungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Endbericht zum Forschungsauftrag 27/97 des Bundesministeriums für Wirtschaft, erschienen in der Reihe „Untersuchung zur Wirtschaftspolitik“ [U 112] der Universität zu Köln, Köln (1999), S. 68 ff.

STATUSBERICHT 2000plus ARCHITEKTEN / INGENIEURE

stützen bzw. gegebenenfalls zu erhöhen.⁸ Das Bindeglied zwischen Preis und Qualität ist dabei die Konstruktion der „Auskömmlichkeit“. Wenn ein Anbieter durch die Ausübung seiner beruflichen Tätigkeit zu einem „normalen“ d.h. auskömmlichen Einkommen gelange, sei er bereit die vom Kunden erwartete Qualität zu liefern. Würden dagegen die Preise sinken, etwa im Zuge der Deregulierung von Dienstleistungsmärkten, würde das Angebot an Qualität verlieren, da sich der Anbieter nicht lange damit aufhalten könne, die gewünschte gute Qualität zu gewährleisten. Da jeder Auftrag mit weniger Umsatz verbunden sei, die Kosten aber nicht im gleichen Umfang sinken, müsse er durch schnelleres Arbeiten versuchen, den Einkommensverlust auszugleichen. Als Folge setze eine Qualitätserosion ein. Die Verbände fordern daher „Auskömmlichkeit“ durch festgesetzte Honorare.

Im folgenden wollen wir diese Kausalkette (Honorar-Einkommen-Auskömmlichkeit-Qualität) genauer untersuchen. Zu diesem Zweck kehren wir nochmals zu den Ausführungen des Generalanwalts Leger zurück. Er bestreitet nachdrücklich, dass von der Höhe des Einkommens des Anbieters irgendwelche Anreizeffekte auf die Qualitätssicherung ausgehen. Pflichtbewusstsein, Kompetenz etc. werden nicht durch die ökonomische Sphäre beeinflusst. Sie sind eine kulturelle (oder moralische) Gegebenheit. Wer den Kunden mit schlechter Qualität bedient, wird dies bei hohem wie auch niedrigem Einkommen tun. Die Auskömmlichkeit hat für den Generalanwalt keine ökonomische Steuerungsfunktion, da der Freiberufler ein „**homo oeconomicus**“ ist, d.h. auf seinen Vorteil bedacht und höchstens durch ein historisch und kulturell determiniertes Anstandsgefühl gebremst. Die deutschen Verbände der Freiberufler sehen hingegen in der Auskömmlichkeit eine notwendige, wenn auch nicht hinreichende Bedingung, für jene intrinsische Motivation des Berufstandes, gute Qualität anzubieten. Wenn die Preise für die Leistungen von Architekten/Ingenieure oder andere Freiberufler im Zuge der Deregulierung dieser Märkte sinken, bestehe die Gefahr, dass viele Anbieter ihren Berufsethos zugunsten einer Einkommensmaximierung zurückstellen bzw. zurückstellen müssen. Mindestpreise seien daher notwendig, damit das Einkommen des Anbieters nicht unter jene Schwelle sinkt, die ihn veranlasst, seine Berufsehre aufzugeben. Sinkt das Einkommen des Berufsstandes unter jene Schwelle, würde die Qualität des Angebots sinken. In der Folge sinkt natürlich auch die Zahlungsbereitschaft der Kunden, was erneut zu einem Preisdruck im deregulierten Markt führt, mit der Folge einer weiteren Qualitätsverschlechterung usw. Mit anderen Worten: Unterschreitet das Einkommen die Auskömmlichkeitsschwelle, setze der pathologische Selektionsprozess ein, der mit dem Begriff der adversen Selektion beschrieben wird.

⁷ EuGH Rechtssache C 35-99-Arduino; Schlussanträge des Generalanwalts Leger, Rd.-Nr. 117.

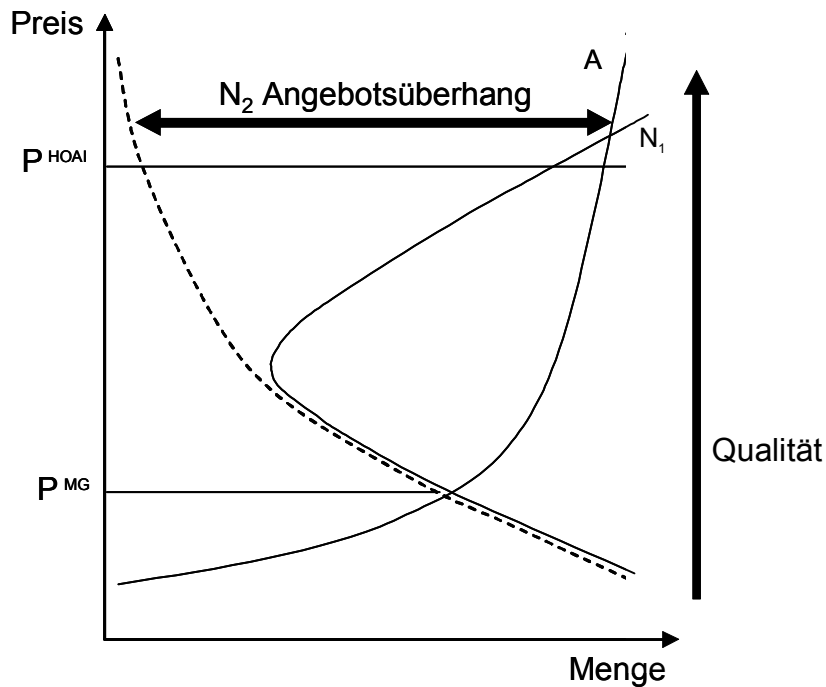
Diese Argumentation setzt ein anderes **Menschenbild** voraus, als wir es in den Paradigmen jener Wirtschaftspolitiker finden, die für eine uneingeschränkter Deregulierung plädieren. Während letztere auch im Freiberufler nur den auf seinen Vorteil bedachten „homo oeconomicus“ erkennen, setzt das Argument der Berufsverbände ein Menschenbild voraus, das auch durch weitere nicht-ökonomische Charakteristika geprägt ist.⁹ Dies ist in erste Linie die Berufsehre, der **Berufsethos**, der Stolz, einem Berufsstand anzugehören, kurz Eigenschaften, die sich im Zuge der berufsständischen Ausbildung entwickeln. Der Architekt/Ingenieur reagiert nicht nur auf ökonomische Anreize, sondern er arbeitet auf hoher Qualität aus innerem Streben; er ist „**intrinsisch motiviert**“, d.h. er bedarf nicht der außengeleiteten ökonomischen Motivation.

Der Umkehrschluss liegt daher nahe: Wenn die durchschnittliche Qualität auf dem Dienstleistungsmarkt zu gering erscheint, dann bedarf es einer Revision der Honorarordnung, einer Korrektur nach oben, um die Auskömmlichkeit zu verbessern. Diese Folgerung kann allerdings nur mit einer gewissen Behutsamkeit gezogen werden, wie im folgenden gezeigt wird.

4.3. Notwendige Bedingung: Induzierte Qualitätsnachfrage

Nehmen wir an, die Berufsverbände und auch die Verbrauchervereinigungen halten die durchschnittliche Qualität der planerischen Leistung von Architekten/Ingenieuren für zu gering. Die HOAI wird nach oben angepasst, die Planerstunde wird teurer, die Qualität steigt via Auskömmlichkeit. Für den Ökonomen stellt sich die Frage: Ist diese Qualitätssteigerung erwünscht? Nicht unbedingt! Dies hängt nämlich von einem weiteren, sehr wichtigen Effekt ab, den wir den „**Qualitätsnachfrageeffekt**“ nennen wollen. Diesen Effekt und sein Zusammenwirken mit der über die Auskömmlichkeit induzierten Dienstleistungsqualität wollen wir mit der folgenden Abbildung genauer untersuchen.

⁹ Bundesverband freier Berufe (BFB) (2001), BFB-Stellungnahme zum Gutachten von Prof. Dr. Donges und Prof. Dr. Eekhoff „Marktzutrittsregelungen/ Berufszugangsregeln für technische Dienstleistungen und deren Auswirkungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit“, im Internet: <http://www.freie-berufe.de/stellung/donges.pdf>, S.3.



Die Angebotskurve, mit dem Buchstaben A gekennzeichnet, gibt das Angebot der Dienstleister in Abhängigkeit der Entlohnung jeder Dienstleistungseinheit wieder. Es verläuft normal, d.h. mit steigendem Preis steigt die Angebotsmenge. Mit steigendem Preis wird allerdings nicht nur das Angebot mengenmäßig steigen, sondern auch die Qualität. Im Rahmen eines Modells intrinsischer Motivation nämlich ist die Auskömmlichkeit das Bindeglied zwischen Qualität und Preis: Ein steigender Preis führt zur Auskömmlichkeit, Berufsethos und steigender Qualität. Der rechte, fett gezeichnete Pfeil deutet diesen Zusammenhang an.

Die Argumente der Berufsverbände können in dieser Graphik sehr gut abgelesen werden. Nehmen wir an, dass die Berufsordnung im Ausgangspunkt durch ein wirksames und die Auskömmlichkeit garantierendes Preisrecht gekennzeichnet ist. Die rechtlich garantierte Preisuntergrenze ist mit p^{HOAI} symbolisiert. Dereguliert man den Markt in dieser Lage vollständig, wird ein Preisverfall einsetzen, der erst mit den Preis p^{MG} zum Erliegen kommt. Hier ist Angebot gleich Nachfrage. Das Gleichgewicht ist allerdings durch einen entsprechenden Qualitätsverlust gekennzeichnet. Die sukzessive gesetzliche Erhöhung des Preises führt in dieser Lage in Richtung p^{HOAI} zu einer Wiedergewinnung der Qualität.

Dies ist aber aus volkswirtschaftlicher Sicht nur dann ein wünschenswerter Effekt, wenn mit dieser Qualitätssteigerung nicht zugleich Unterbeschäftigung, d.h. zu viele, unterausgelaste-

⁹ Dies wird auch grundlegend herausgearbeitet von Meyer, D. (1990), Asymmetrische Information, Institutional Choice und die Funktion von Wertorientierungen, Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 41, H. 1, S. 104-121 und Matthews (1991) The Economics of Professional Ethics: Should the Professions be More Like Business?, The Economic Journal, Vol. 101, S. 737-750.

STATUSBERICHT 2000plus ARCHITEKTEN / INGENIEURE

te Architekturbüros verbunden sind. Mit dem steigenden Preis werden nämlich zugleich neue Anbieter (vermittelt über die Zahl der Berufsanfänger) attrahiert, die ohne einen gleichzeitigen Anstieg der Nachfrage unterbeschäftigt oder sogar beschäftigungslos wären. Wäre die Nachfrage z.B. wie mit der gestrichelten Funktion N2 gezeigt rückläufig mit steigendem Preis und verbesserter Qualität dann träte im Zuge der Auskömmlichkeit ein Angebotsüberhang (wie gekennzeichnet) ein. Der Mechanismus der Auskömmlichkeit funktioniert also nur, wenn mit steigendem Preis und verbesserter Qualität auch die Nachfrage nach Dienstleistungen zunimmt, wie in der Abbildung in einer steigenden Nachfragekurve (N1) zum Ausdruck kommt.

Wie kann man sich diesen sog. **Qualitätsnachfrageeffekt** konkret vorstellen? Eine Intuition ist diese: In letzter Zeit häufen sich die Nachrichten von gravierenden Baumängeln im Eigenheimbereich, die häufig sogar zum finanziellen Ruin der Auftraggeber führen. Insoweit diese Baumängel durch eine sorgfältige, am Wohl des Kunden orientierte Bauplanung und -überwachung vermeidbar sind, tragen auskömmliche Planerhonorare zu weniger Bauschäden und einer besseren Reputation des Eigenheimbaus („kalkulierbare Schäden“) bei. Dies wiederum erhöht die Bereitschaft zur Übernahme des Baurisikos und damit die Nachfrage. Andere plausible Begründungen sind möglich, z.B. ein besonders ausgeprägtes Qualitätsbedürfnis bei den Nachfragern („Bauen fürs Leben“), das jeweils national und regional unterschiedlich ausgeprägt sein kann, z.B. abhängig von der Mobilität schwächer oder stärker ausfällt.

Aufgrund allein theoretischer Überlegungen lässt sich nicht sagen, ob dieser Qualitätsnachfrageeffekt existiert und ob er in der gegenwärtigen Lage in Deutschland ein wichtiger Gesichtspunkt ist. Er ist allerdings eine notwendige Voraussetzung dafür, dass eine Preis- und Tarifregulierung im ökonomischen Sinne wohlfahrtssteigernd ist. Ohne Qualitätsnachfrageeffekt würde eine Erhöhung der Auskömmlichkeit der Honorare zwar zu einer Verbesserung der Planungs- und damit der Bauqualität führen, allerdings bei steigender Zahl unterbeschäftigter Büros. Bei Unterbeschäftigung wird aber der Zusammenhang zwischen Leistungsentlohnung (Preis) und Auskömmlichkeit gelockert, da ja der einzelne Anbieter nicht mehr voll beschäftigt ist. Höhere Preise gewährleisten in diesem Fall nicht mehr Auskömmlichkeit. Damit aber lockert sich auch der Zusammenhang zwischen „angemessenem“ Preis und Qualität.

4.4. Fazit

Die HOAI lässt sich volkswirtschaftlich mit dem Vorliegen einer Vertrauensbeziehung zwischen Auftraggeber und Planer begründen, wenn zwei Bedingungen erfüllt sind:

- 1) Die Anbieter von Planungsleistungen müssen bei auskömmlichen Honoraren intrinsisch motiviert sein, eine Treuhandbeziehung im Sinne des Kunden auszuüben. Dies kann nicht durch die Honorarordnung selbst gesichert werden, sondern nur durch entsprechende Kultur in der Berufsausübung (berufliche Qualifikation, anerkannte Berufsregeln etc.),
- 2) die steigende Qualität muss vom Markt honoriert werden, d.h. die Qualitätssicherung muss geeignet sein steigende Nachfrage zu mobilisieren.

Nur wenn beide Bedingungen erfüllt sind, kann ökonomisch begründet werden, dass die Sicherung auskömmlicher Honorare mit der HOAI einen wirksamen Beitrag zum Verbraucherschutz erbringt.