

Bildung, Honorare, Marketing

Wahl zur Vertreterversammlung der Ingenieurkammer-Bau NRW 2008

Gedanken zu den Kernaussagen des BDB

Wir Ingenieurkollegen setzen uns für eine **Stärkung des Ansehens** der Bauingenieure ein.

Wir erteilen somit auch der beabsichtigten Bildung von Fachingenieurlisten eine deutliche Absage.

Wir kämpfen in Bund und Land an vorderster Stelle für eine faire Honorarordnung. 10% Tafelwertanhebung sind nicht genug.

Wir machen uns stark für **Bonusseminare** für Jungingenieure/Absolventen, um Ihnen den Einstieg in eine fachlich fundierte Fortbildung finanziell zu erleichtern.

**Die Kandidaten/Innen der Ingenieurkollegen -
zuverlässige Garanten für eine moderne Berufspolitik.**

Bildung

Eine nachhaltige Fortbildung wird den wechselnden Anforderungen und ständig wachsenden Ansprüchen an uns und der zunehmenden Komplexität unserer Aufgaben gerecht.

Spitzenleistung durch Spitzenbildung

Honorare

Eine neue Honorarordnung verbessert die wirtschaftliche Situation der Bauingenieure und setzt sie in die Lage, leistungsgerecht abrechnen zu können.

Endlich faire Honorare für gute Leistungen.

Marketing

Die guten Leistungen und die hohe fachliche Kompetenz verdienen eine höhere Anerkennung in der Öffentlichkeit. Ein gutes Marketing sichert dieses Ziel.

Hohes Ansehen bringt Aufträge.

Die Kernsätze:

- Eine optimale Aus-, Fort- und Weiterbildung sichert die Zukunft des Bauingenieurberufes.
- Die Weiterbildungsverpflichtung muss stärker für das Marketing des Bauingenieurberufes genutzt werden.
- Bonus-Seminare fördern den Weiterbildungsstand der angestellten Mitglieder.

- Die Bauingenieure wünschen sich eine moderne Honorarordnung, die die Wertigkeit ihrer Leistungen achtet.
- Der BDB fordert auf dem Weg zu einer neuen Honorarordnung die sofortige Anhebung der Tafelwerte um 20 %.
- Das Marketing des Bauingenieurberufes muss sich auf die Wahrnehmung des Berufsstandes konzentrieren.
- Die Zergliederung des Bauingenieurberufes in ein Spezialistentum fördert dessen Wahrnehmung nicht.

Die Listenführung von Spezialisten und Qualifikationen führt zu einer Aufspaltung des Berufsstandes in „gute“ und „schlechte“ Ingenieure.

1. Bildung

Mehr denn je ist das Berufsleben des Bauingenieurs dadurch gekennzeichnet, dass eine ständige Weiterbildung notwendig ist, um der mit der globalisierten Vernetzung einhergehenden Informationsflut, der Komplexität der Vorgänge und den wachsenden Ansprüchen aller am Bau Beteiligten gerecht werden zu können.

Die mit der Einführung des Bachelor of Engineering verkürzten Studienzeiten bedingen einen erheblichen Fortbildungsaufwand bei den Absolventen des Bauingenieurwesens, um ihre Berufsfähigkeit sicherzustellen.

Anders als früher ist es heute nicht mehr möglich, ein Ingenieurbüro einschließlich seiner Mitarbeiter in einer Marktnische zu platzieren und dort zu verweilen, ohne sich weiterzubilden. Ständig neuen oder wechselnden Anforderungen an Planungs- und Ausführungsqualitäten können nur die Marktteilnehmer gerecht werden, die über einen hohen Aus-, Fort- und Weiterbildungsstand sowohl bei ihren Mitarbeitern als auch bei sich selbst verfügen.

Bildung, und damit sind Aus-, Fort- und Weiterbildung gemeint, ist die Zukunftssicherung des Bauingenieurberufes. Dabei dürfen Investitionen in Bildung nicht nur den Inhabern oder leitenden Mitarbeitern zugute kommen, sie müssen vielmehr den Berufsstand insgesamt erreichen.

Der BDB sieht in der Fort- und Weiterbildungspflicht der Mitglieder der Ingenieurkammer-Bau NRW eine große Chance, denn eine Weiterbildungsverpflichtung signalisiert potentiellen Auftraggebern gegenüber einen gehobenen Ausbildungsstand. Noch viel zu wenig Bauingenieure nutzen die Weiterbildungspflicht als Marketinginstrument.

Der BDB fordert die Einführung von Bonus-Seminaren für Absolventen/Jungmitgliedern der Ingenieurkammer-Bau NRW. Die Ingenieurakademie West soll durch die Ausrichtung entsprechender Seminare dazu beitragen, dass die Fortbildung der jungen Ingenieure nachhaltig betrieben wird.

Den Inhabern und Geschäftsführern der Ingenieurbüros und der mit dem Bauwesen befassten Betriebe legt der BDB nahe, in Bildung zu investieren. Entsenden Sie Ihre Mit-

arbeiter zur Fort- und Weiterbildung. Richten Sie Arbeitszeiten so ein, dass Mitarbeiter an gewünschten Seminaren teilnehmen können.

Gebildete Mitarbeiter sind motivierte Mitarbeiter und nur motivierte Mitarbeiter sind gute Mitarbeiter!

Aus-, Fort- und Weiterbildung beschränkt sich dabei nicht nur auf die sogenannten harten Faktoren, also die fachliche Ausbildung in den verschiedenen Disziplinen des Bauingenieurwesens. Sie muss vielmehr auch die weichen Faktoren umfassen. Der Markt braucht „smarte, geländegängige“ Ingenieure, die führen können, rhetorisch geschult sind und sowohl im Zeit- als auch im Kosten- und Konfliktmanagement sattelfest sind.

Der gute Ruf des deutschen Bauingenieurs im Ausland sollte auch im Inland wiedergewonnen werden. Dies geht nicht durch wenig Leistung wegen wenig Ausbildung, sondern nur durch Spitzenleistung wegen Spitzenausbildung.

2. Honorare

Die Fort- und Weiterbildung sowohl der jungen als auch der erfahrenen Bauingenieure ist nur dann finanzierbar, wenn auskömmliche Honorare bezahlt werden.

Bauingenieurwesen ist mehr als nur „Knöpfchen drücken“ am Computer. Die Bauingenieure haben es in der Vergangenheit nicht verstanden, ihre Leistung mit dem Anspruch zu verkaufen, dass ein gut ausgebildeter Bauingenieur für eine komplexe Ingenieuraufgabe leistungsgerecht honoriert werden muss. Jede Bauaufgabe ist eine solche komplexe Ingenieuraufgabe, denn ohne die Vernetzung der zahlreichen für das Gelingen eines Bauvorhabens notwendigen Ingenieurdisziplinen und ohne den Generalisten, der dabei noch den Überblick bewahrt, ist Bauen schlechterdings nicht möglich.

Die Konkurrenzsituation der zahlreichen im Bauwesen tätigen Ingenieurbüros hat dazu geführt, dass Ingenieurleistungen heute zu ungesetzlichen Preisen eingekauft werden können. Dieses Geschehen erfordert immer zwei Handelnde: Denjenigen, der das geistig-schöpferische einer guten Ingenieurleistung nicht schätzt und diese Ingenieurleistung als notwendiges Übel betrachtet, das zum geringst möglichen Preis erworben werden muss und denjenigen, der als Ingenieur seine Tätigkeit entweder unter Wert anbietet oder seine Leistung so reduziert, dass hierfür ein ungesetzlich geringes Honorar auskömmlich ist. Das beschriebene Verhalten der Marktteilnehmer führt zu einer spiralförmigen Bewegung nach unten, bei der schlechte Leistungen als Grund für geringere Honorare und geringere Honorare als Grund für noch weniger Leistung genannt werden.

Der BDB setzt sich dafür ein, diese Spirale zu beenden oder gar umzudrehen. Hierzu gehört die Schaffung einer modernen Honorarordnung für Architekten und Ingenieure, die auf der einen Seite den Verbraucher vor schlechten oder unzureichenden Ingenieurleistungen schützt und auf der anderen Seite dem Ingenieur ermöglicht, eine ansprechende Leistung auskömmlich honoriert zu bekommen, sodass wirtschaftliches Handeln und die als selbstverständlich vorausgesetzte Fort- und Weiterbildung möglich werden.

Die Kammern und Verbände und in vorderster Front der BDB haben in den vergangenen dreizehn Jahren immer wieder Vorschläge für eine Modernisierung der

Honorarordnung unterbreitet. Mit dem aktuellen Referenten-Entwurf werden diese Anstrengungen konterkariert. Offenbar bedarf es weitaus größerer Anstrengungen, eine Honorarordnung zu erhalten, die den Wert einer Ingenieurleistung wieder anerkennt und nicht dazu beiträgt, durch zahlreiche mögliche Stellschrauben diesen Wert zu vernichten.

Auf dem Weg dahin setzt sich der BDB zunächst für eine Beibehaltung der HOAI bei Anhebung der Tafelsätze um 20 % ein. Eine Arbeitsgruppe der beteiligten Ministerien soll unter Hinzuziehung der Kammern und Verbände eine solche neue Honorarordnung erarbeiten, die mit Augenmaß die gute Bauingenieurleistung auskömmlich honoriert.

3. Marketing

Das logische Bindeglied zwischen der Notwendigkeit, für anspruchsvolle Ingenieurleistungen hervorragend ausgebildete Ingenieure bereitzustellen und der Wahrnehmung, dass Ingenieurleistungen zu beliebigen Preisen zu haben sind, bildet das unzureichende Marketing des Berufsstandes der Ingenieure im Bauwesen.

Früher gab es die Anerkennung der geistig-schöpferischen Tätigkeit des Ingenieurs am Reißbrett, heute bleibt der Glaube an die Rechnerleistung und damit einhergehend der Verlust an Respekt vor dem Ingenieurberuf.

Immer komplexer werdende Vorgänge und die damit einhergehenden Haftungsrisiken bedingen einen hohen Spezialisierungsgrad im Ingenieurberuf. Dabei geht die Wahrnehmung des als Generalisten ausgebildeten Bauingenieurs im Konzert der Bau-schaffenden verloren. Einem solchen Wahrnehmungsverlust förderlich wäre eine weitere Zergliederung des Bauingenieurberufes durch die Listenführung von Spezialisten.

Das Ziel des BDB ist es, über die Ingenieurkammer-Bau NRW das Marketing für den Bauingenieurberuf weiter zu stärken bzw. auszubauen, ohne sich in einem nicht mehr wahrnehmbaren Marketing für viele Spezialistenberufe zu verzetteln.

Die Struktur der Mitglieder in der Ingenieurkammer-Bau NRW bzw. die Struktur der Ingenieurbüros zeigt, dass dies der richtige Weg ist. Über 90 % der Ingenieurbüros beschäftigen weniger als fünf Mitarbeiter. Es wäre falsch, für diese Büros ein Spezialisten-Marketing zu betreiben, wenn sie tagtäglich die Aufgaben des Generalisten wahrnehmen müssen. Die Bildung von Fachingenieurlisten kann nur für die wenigen großen Sozietäten interessant sein, die die entsprechenden Spezialisten in ihren Reihen vorhalten. Unabhängig davon sind die als „Einzelkämpfer“ tätigen Sachverständigen zu sehen, die ohnehin ein anderes Marketing benötigen als der Bauingenieur-Generalist.

Darüber hinaus ist ein wirksames Marketing für den Bauingenieurberuf auch die beste Nachwuchsförderung.