

Geht noch was im Wettbewerb?

Text **Benjamin Hossbach**

Über wenig wird in der Architekturwelt so hitzig diskutiert wie über Wettbewerbe. Der Autor ist Leiter des in der Wettbewerbsorganisation erfahrenen Büros phase 1 und hat ein paar Verbesserungsvorschläge.

Wettbewerbe sind im Idealfall der Ideenpool für Innovation, das Sprungbrett für neue Büros in den Markt und der Rahmen für faire Vergabeprozesse. Dennoch ist der Wettbewerb immer wieder in der Diskussion. Auch alternative Verfahren der Auftragsvergabe stehen nicht besser da. Egal ob Direktauftrag, Verhandlungsverfahren mit oder ohne „Entwurfsansatz“ oder der Wettbewerbliche Dialog – zu jedem Verfahren gibt es Kritik. Vor allem aber Wettbewerbe sind für viele ein polarisierendes, häufig auch emotionales Thema. Wettbewerbe betreffen die Umwelt aller Menschen und stehen oft genug stellvertretend für öffentliche Diskussionen über den grundsätzlichen Sinn mancher Bauprojekte.

Stelle ich mir nach 25 Jahren im Wettbewerbsmanagement die Frage nach der Sinnhaftigkeit des Wettbewerbs, bin ich überzeugt, dass es kein besseres Instrument gibt und es für jede Aufgabenstellung anwendbar ist. Genauso sicher ist allerdings auch, dass seine Möglichkeiten häufig nicht ausgeschöpft werden. Zur Erhöhung der Anzahl erfolgreicher Wettbewerbsverfahren muss das Interesse aller Beteiligten gleichermaßen berücksichtigt werden: erfahrene und junge Büros, Architektur, Landschaftsarchitektur und Ingenieurdisziplinen, Ausloberinnen, Kommunen und Nutzer.

Im internationalen Vergleich ist festzustellen, dass die Grundsätze für Wettbewerbe weltweit formal weitgehend identisch sind. Ein mitunter lehrreiches Bild zeigt sich allerdings bei der Betrachtung der konkreten Anwendung des Wettbewerbs in seinen Details. Und Details gibt es viele: Verfahrensart, Jurykomposition, Preisgeld, geforderte Leistungen, Auftragsversprechen, Anonymität, Mehrphasigkeit, Urheberrechte etc. Die ausgewogene Zusammenfügung aller Details ist Grundlage eines guten Verfahrens. Der Blick von außen hilft auch manche Diskussion des Wettbewerbswesens zu relativieren. So stellt die internationale Fachwelt dem Wettbewerbswesen in Deutschland ein viel besseres Testat, als wir uns selbst ausstellen würden. Voller Respekt wird die Vielzahl der Wettbewerbe in der DACH-Region registriert, und gerade die Anwendung des Wettbewerbswesens bei kleinen Alltagsprojekten und bei städtebaulichen Aufgaben ist beispielhaft. Viele der besten Architekturen Mitteleuropas sind aus Wettbewerben hervorgegangen. Zahllose in den Markt einsteigende Architektinnen und Architekten haben über Wettbewerbe ihren Erstauf-

trag und weitere Aufträge erhalten. Die auch auf Wettbewerbsergebnissen fußende Qualität der gebauten Umwelt und der aus dem Wettbewerbswesen generierte Beitrag zur hiesigen Baukultur wird international mit großer Hochachtung wahrgenommen und als Positivbeispiel kopiert.

Dem ist nicht zu widersprechen. Aber Wettbewerbe sind nicht immer Erfolgsgeschichten. Ambitionen und ehrliche Absichten lösen sich leicht in Luft auf und hinterlassen einen Haufen nicht realisierter Entwürfe oder Projekte mit begrenzter Qualität. Insofern – ja, es muss noch etwas gehen! Es ist richtig, das Wettbewerbswesen an die Erfordernisse der jeweiligen Zeit anzupassen: Globalisierung, Digitalisierung, Klimawandel, Rohstoffmangel, der Wunsch nach Partizipation und nicht zuletzt die Pandemieerfahrung. Das bedeutet einerseits Änderungen an Regelwerken. Es besteht aber andererseits bereits bei der Art und Weise der Umsetzung der bestehenden Regelwerken Optimierungspotenzial. Hauptkritik sind die Auswahl und die Zulassung der Teilnehmenden sowie die Ausgewogenheit von Aufwand und Aufwandsentschädigung. Es folgen hierzu Gedanken für die Praxis und gegebenenfalls für eine Berücksichtigung bei der anstehenden Revision der Richtlinie für Planungswettbewerbe (RPW).

Für eine Neukalkulation der Wettbewerbssumme

Gerade kleine und junge Büros haben kein großes Investitionsbudget für die Teilnahme an einer Vielzahl von Wettbewerben mit zu geringer Honorierung und/oder geringer Gewinnchance. Die Höhe der Wettbewerbssumme und die Verteilung dieser Gelder sind ein wichtiges Instrument, um den fairen Zugang für die jungen Büros zu verbessern. Aber auch für etablierte Büros ist eine faire Kompensation des Aufwands relevant. Dabei ist eine sinnvolle Balance im Verhältnis zur Gewinnchance, also zur Anzahl der Teilnehmenden herzustellen. Die deutsche Praxis von 25, 40 und mehr Teilnehmenden, die quasi ohne Aufwandsentschädigung Entwürfe erarbeiten, ruft in anderen Ländern Kopfschütteln hervor. Es muss die Frage gestattet sein, ob diese Praxis unentlohnter Tätigkeit dienlich für das allgemeine Ansehen des Berufsstands ist.

Auf der anderen Seite macht die Wettbewerbssumme insbesondere bei mittelgroßen und großen Projekten einen wesentlichen Teil der Gesamtkosten von Wettbewerben aus, so dass Änderungen am System mit Be-

dacht erfolgen müssen. Die Durchführung eines Wettbewerbs muss für Auslober leistbar bleiben. Das Bewusstsein für höhere Planungsbudgets für die Startphase muss dringend vermittelt werden.

- Was sich bei der Kalkulation der Wettbewerbssumme ändern könnte und müsste:
- eine Berechnung der Wettbewerbssumme, analog zum alten System der Grundsätze und Richtlinien für Wettbewerbe (GRW): Erhöhung bei kleinen Projekten und Reduzierung bei sehr großen Projekten durch einen Faktor, der zum Beispiel linear von 4,0 (bei Bauwerkskosten bis zu 1 Millionen Euro) auf 0,75 (bei Bauwerkskosten über 100 Millionen Euro netto) liegen könnte
- Aufwandsentschädigungen sollten bei nichtoffenen Wettbewerben 60–80 Prozent der Wettbewerbssumme umfassen
- zudem eine Anrechnung der Fachplanungshonorare bei GP-Wettbewerben: 2–3 Prozent der Leistungsphase 2
- zweiphasige Wettbewerbe sollten einen 50-Prozent-Aufschlag auf die Wettbewerbssumme enthalten
- bei mehr als 20 Teilnehmenden in nichtoffenen Wettbewerben: 50 Prozent Aufschlag auf die Wettbewerbssumme
- zusätzliche Leistungen könnten sein: eindeutige und bundesweit einheitliche Tarife, wobei der Aufwand bei nichtoffenen Wettbewerben pro Teilnehmendem und je Wettbewerbsphase gerechnet werden muss. Bei offenen Wettbewerben sind Pauschalen für eine angemessene geschätzte Anzahl Teilnehmender zu wählen.

Für ein angepasstes Verfahren

Der offene Wettbewerb ist vom Ansatz her die ideale Option für kleine und junge Büros. Im offenen Leistungswettbewerb mit gleichen Bedingungen für alle sollten die Chancen hoch sein. Diesem stehen die steigenden Erwartungen an die Präzision und die Inhaltsbreite der Wettbewerbsentwürfe entgegen. Die Forderung von Nachweisen zu Kostensicherheit und Nachhaltigkeit sind nachvollziehbare Wünsche von Ausloberinnen. Konzepte für Regenwassermanagement, zur Technik und zur Klimaresilienz sowie höhere Anforderungen an Kostenschätzungen bedeuten jedoch einen Mehraufwand. Diesen Aufwand können sich kleinere und junge Büros vielfach nicht leisten, oder es fehlen Mentoren aus den Ingenieurdisziplinen. Gerade durch die Spezialanforderungen werden also erfahrene Büros bevorteilt, da diese leichter Zugang zu Fachplanenden haben oder das nötige Wissen leichter aus vorherigen Wettbewerben einfließen lassen können. Ohnehin bedeutet der offene einphasige Wettbewerb für alle Beteiligten einen enormen Aufwand, der nur in Ausnahmefällen zu rechtfertigen ist. Will man alle Entwürfe angemessen würdigen, muss das Preisgericht lange tagen, auch der Vorprüfaufwand ist erheblich. Insofern lohnt der Blick auf Alternativen:

- bei einphasigen offenen Wettbewerbe: Reduzierung des Leistungsbildes im Wettbewerb auf das Konzept und das Einholen der Nachweise von Umsetzungskompetenzen im anschließenden Verhandlungsverfahren, an dem eine Vertretung des Fachpreisgerichts beteiligt wird. Strukturell ähnelt dieses dem VgV-Verfahren mit Lösungsansatz.
- beim zweiphasigen offenen Wettbewerb: sehr reduziertes Leistungsbild in der ersten Phase
- beim zweiphasigen nichtoffenen Wettbewerb: deutlich erhöhte Wettbewerbssumme.
- Kooperatives Verfahren für öffentliche Ausloberinnen zulassen. Der Bedarf an stärker am Dialog orientierten Verfahren besteht, was sich in Form von nicht regulierten VgV-Verfahren mit Lösungsansatz oder dem Wettbewerblichen Dialog äußert.

Auch bei alternativen Vergabeverfahren, zum Beispiel dem VgV-Verfahren mit Lösungsansatz oder dem Wettbewerblichen Dialog, geht noch was, zumal die Verfahren im Grundsatz das Ziel von Wettbewerben teilen. Nur gibt es hier kein Regelwerk, weshalb sich viele der Verfahren an die

RPW „anlehnen“ oder sich um eigene Regeln bemühen. Hilfreich wäre, analog der Schweizer Studienaufträge, entweder ein eigenes Regelwerk für diese Verfahren oder die Integration in die RPW. Letztlich käme das der Wiedereinführung des Kooperativen Verfahrens für öffentliche Auslober sowie des Vereinfachten Verfahrens nahe. Beides würde allen Beteiligten helfen.

Für eine faire Teilnahme

Wie im Bezug auf die Wettbewerbssumme erörtert, gilt es in jedem Verfahren, die für das Projekt passende Balance zwischen Gewinnchance und Honorierung zu finden. Zudem sind die Chancen für die Beteiligung junger und kleiner Büros zu prüfen, unter Beachtung des berechtigten Interesses der Ausloberin, ein qualifiziertes Team zu finden. Der nichtoffene Wettbewerb bietet hier in Kombination mit dem Instrument der Eignungsleihe nach dem Wettbewerb verschiedene Möglichkeiten:

- Anzahl der Teilnehmenden nicht zu hoch wählen, auch um eine konzentrierte Beurteilung im Preisgericht zu unterstützen: Bei einem einphasigen Wettbewerb sind sechs bis acht Teilnehmende und bei zweiphasigen Wettbewerben zehn bis fünfzehn Teilnehmende ausreichend, um vielfältige Lösungsansätze zu erhalten. Das französische System mit drei bis fünf gut honorierten Teilnehmenden dient hier zur Anregung.
- Ausweisung eines separaten Bewerbungstopfs für junge Büros, was von Juristen oft kritisch beäugt wird, aber machbar ist (zuletzt konnten wir solche Verfahren für die Bundeswehr-Universität Hamburg, das Helmholtz-Institut HIPS und das Besuchszentrum am Friedhof der Märzgefallenen umsetzen)
- die Kombination aus Setzen und Lösen ist eine Option zur Reduzierung des Aufwands, ist aber nur bedingt geeignet, um jungen und kleinen Büros eine deutlich bessere Chance zu geben, da sie Teil eines Lostopf mit allen Kandidaten sind.
- die wirksamste Lösung für alle nichtoffenen Verfahren ist die Eignungsleihe, also der Verzicht auf Referenzen und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit als Mindestkriterium im Teilnahmewettbewerb. Stattdessen kann eine diffenzierte Bewertung von Referenzen im Teilnahmewettbewerb sowohl die Entwurfskompetenz junger Büros honorieren als auch die Erfahrung mit vergleichbaren Aufgabenstellungen. Der Nachweis der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit kann dann bei Bedarf im Nachgang des Wettbewerbs über Eignungsleihe erfolgen.

Wie gesagt – es gibt eine Fülle von Details, die den Erfolg eines Wettbewerbs beeinflussen. Zu einigen davon gibt es Verbesserungsmöglichkeiten beim Regelwerk. Genauso wichtig sind die Betreuung der Verfahren durch erfahrenes Personal, kreative auf das Projekt angepasste Konzepte und insgesamt ein würdiger Umgang mit dem Aufwand der Teilnahme und den Chancen des Projekts. Nicht zuletzt: Für Wettbewerbe braucht es Auslober mit Entschlossenheit. Bei der Beratung hilft also mehr die Bekräftigung zu einem Vorhaben als die Maßregelung. In dem Sinne: Nur Mut, es geht noch was!



Planungswettbewerbe
Handbuch und Beispielsammlung
von Benjamin Hossbach, Christian Lehmhaus, Christine Eichelmann (Hg.)
DOM publishers, Berlin 2024
416 Seiten, 1640 Abbildungen
ISBN 978-3-86922-901-0