

2. Bauvergabetag 2018
des Deutschen Vergabernetzwerkes (DVNW)
Praxis-Workshop A.1
„Planungswettbewerbe erfolgreich gestalten“

Donnerstag, den 21. Juni 2018
Berlin-Brandenburgische Akademie der Wissenschaften
am Gendarmenmarkt

Impulsvortrag Barbara Ettinger-Brinckmann
(10 Minuten)

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen,

Lieber Herr Buchholz, vielen Dank für Ihre einführenden Worte.

Sehr geehrte Damen und Herren,

zunächst bedanke ich mich herzlich für Ihre Teilnahme an unserem Workshop. Ich freue mich sehr, Ihnen die Sicht der Architekten zu vermitteln. Unser Berufsstand hat ein großes Interesse an einem gut funktionierenden Vergabewesen.

„Planungswettbewerbe erfolgreich gestalten“ – das ist das Thema unseres Workshops. Ich möchte nun versuchen, mit einem kurzen Statement in das Thema einzuführen. Ich freue mich sehr, dass Cornelia Zuschke, die Planungsdezernentin von Düsseldorf, und Bernd Lange, Landrat des Landkreises Görlitz, heute hier bei uns sind, um als politisch Verantwortliche und zugleich Auslober von Wettbewerben von ihren Erfahrungen zu berichten.

Von A bis Z – vom Anzug oder Auto bis zur Zahnbürste – können wir zwischen einer Vielzahl von Produkten wählen. Wir können an- und ausprobieren oder über Warentests Entscheidungshilfen bekommen oder aber das Produkt ist so preiswert, dass bei einem Fehlgriff kein nennenswerter wirtschaftlicher Schaden entsteht. Beim mit Abstand teuersten und langlebigsten Gut, dem städtebaulichen Plan oder dem Gebäude, bietet der Berufsstand der Architekt(inne)n und Stadtplaner(inne)n eine Kompensation für die mangelnden Möglichkeiten im Vorfeld der Entscheidung: den Planungswettbewerb. Ich bin der festen Überzeugung, dass eine Vergabe von Planungsleistungen ohne Einbeziehung verschiedener Entwürfe für das konkrete Projekt, die sich vergleichen lassen, geradezu leichtfertig ist. Der Planungswettbewerb ist das Mittel der Wahl, weil er für den Bauherrn relativ preiswert ist.

Planungswettbewerbe haben eine lange Tradition. Seit Jahrhunderten dienen sie dazu, für architektonische, städtebauliche und künstlerische Aufgaben die jeweils besten Ideen, Konzepte und Lösungen zu finden – und zwar unter Abwägung der gestalterischen, funktionalen und wirtschaftlichen Aspekte. Beim Wettbewerb treten unter gleichen Bedingungen mit demselben Ziel Konkurrenten gegeneinander an. Der Schnellste, Beste gewinnt. Übertragen auf unsere „Bauwelt“ heißt das: Unabhängig voneinander setzen sich Planer, Architekten (und Ingenieure) mit einer Aufgabe in einem festen Zeitrahmen auseinander, sie erarbeiten Entwurfskonzepte mit genau definiertem Leistungsbild, unter denen der Bauherr auswählen kann.

Für die Architekten dient der Wettbewerb der Akquisition von Aufträgen und zugleich der Innovation, die auch dem Bauherrn und der gesamten Gesellschaft, der Baukultur, zugutekommt. Beide Seiten haben etwas davon, wobei der Bauherr sicher der größte Nutznießer ist: er ist auf jeden Fall immer der Gewinner. Um den Wettbewerb attraktiv zu machen, investiert der Berufsstand – auch finanziell – sehr viel, indem er zulässt, dass von der – durch die HOAI verbindlich festgelegten - Honorierung jedes einzelnen Wettbewerbsbeitrags berufsrechtlich abgewichen werden darf. Unabhängig von der Anzahl der Teilnehmer muss der Bauherr (Auslober) nur einmal das den abverlangten Leistungen angemessene Honorar bezahlen und dieses in der Regel auf Preise und Anerkennungen – das ist die sog. Wettbewerbssumme - aufteilen. Das Gros der Teilnehmer geht also leer aus.

Als Ausgleich gibt es Wettbewerbsregeln, die ein ‚fair play‘ garantieren und auch den Auslober in die Pflicht nehmen. Bereits seit Ende des 18. Jahrhunderts gibt es in Deutschland ein derartiges Regelwerk, das in seinen Prinzipien bis heute – aktuell in der RPW 2013, der Richtlinie für Planungswettbewerbe – gültig ist.

Dazu gehören neben der angemessenen Wettbewerbssumme:

- Die Gleichbehandlung aller Wettbewerbsteilnehmer im Wettbewerb auch im Bewerbungsverfahren
- Die klare und eindeutige Aufgabenstellung
- Das kompetente Preisgericht
- Die Anonymität der Wettbewerbsbeiträge und das
- Auftragsversprechen

Wie eingangs gesagt, bin ich der festen Überzeugung, dass eine Vergabe von Planungsleistungen, ob schwierig oder alltäglich, ohne Einbeziehung eines Planungswettbewerbs geradezu leichtfertig ist.

Nur der Planungswettbewerb – oder auch eine Mehrfachbeauftragung mit dann entsprechender Honorierung jedes einzelnen beteiligten Architekten -, nur der Vergleich von Lösungen für die individuelle Bauaufgabe erlaubt eine sichere Basis für die Entscheidung von Planungsleistungen. Auch unter Wirtschaftlichkeitsaspekten, also hinsichtlich der Kosten für Bau und späteren Betrieb.

Der *Preis* der Architektenleistung spielt in der Gesamtbetrachtung von Investitionskosten und Lebenszykluskosten eines Gebäudes eine untergeordnete Rolle. Eine preiswertere, aber vielleicht schlechte Planung, kann am Ende zu höheren Gesamtkosten führen wie umgekehrt eine sorgfältige, zeitintensivere und damit teurere Planung sich im wahrsten Sinne auszahlen kann.

Nicht verkennen dürfen wir aber, dass der Auftraggeber, der Auslober, eine andere Interessenlage haben kann und auch die Interessenlage bereits etablierter Büros ist nicht unbedingt kongruent mit der der Berufseinsteiger. Deshalb bieten die Kammern umfassende Beratung der Vor- und Nachteile, um die Spielräume der Ausgestaltungsmöglichkeiten, die die Regeln bieten, aus allen Blickwinkeln zu beleuchten.

Die Funktion des Wettbewerbs zu stärken ist das Interesse des Berufsstandes der Architekten und Ingenieure und ihrer Verbände. Deshalb wollen wir den Zugang zu einem Wettbewerb so offen wie möglich gestalten und die Zugangsschwellen niedrig halten. Alle kreativen Ideen sollen eine Chance haben. Wir wollen damit eine kontinuierliche Erneuerung erreichen, immer wieder auch Berufsanfänger, ‚Gründern‘, einen Zugang auch zu komplexen Aufträgen ermöglichen und einer Verkrustung des Berufsstandes entgegenwirken. Im Vordergrund steht die Qualität der Leistung, nicht der Name oder das in der Vergangenheit bereits erbrachte Werk. Deshalb ist uns so wichtig, dass die Wettbewerbsbeiträge anonym eingereicht werden.

Über 80 Prozent der Architekturbüros in Deutschland verfügen über 1 – 4 Mitarbeiter. Das heißt, die Mehrzahl aller Büros zählt zu den Kleinstunternehmen. Die Größe der Büros führt jedoch dazu, dass der Jahresumsatz der meisten Unternehmen nicht die Schwellenwerte für die Vergabe von Aufträgen nach der Allgemeinen EU- Vergaberichtlinie erreicht. Wenn man dann, wie dies häufig in der Praxis geschieht, die Auftragsvergabe auf den Jahresumsatz abstellt und sich dabei an dem geschätzten Auftragswert orientiert, dann schließt man damit etwa 90 Prozent der Büros aus. Daher ist es aus unserer Sicht umso wichtiger, die Auswahlkriterien nur auf absolut notwendige Kriterien (wie die berufliche Qualifikation) zu beschränken. Nur so kann ein fairer Wettbewerb auch für KMU gewährleistet und ein besserer Zugang zu öffentlichen Aufträgen erreicht werden.

Daher setzen wir Architekten uns auch für eine konsequente und transparente Aufteilung der Verantwortungsbereiche Planung einerseits und Bauausführung andererseits im Vergabewesen ein. Damit wird eine unabhängige Überwachung der Bauausführung gewährleistet. In dem von bedeutender Informationsasymmetrie gekennzeichneten Markt ist dieses zur Wahrung der Interessen des Bauherrn von herausragender Bedeutung.

Aus Sicht der Architekten sollte das Bewusstsein für Qualität bei Planung und Bau, kurz »Baukultur«, gestärkt werden. Im Vorfeld des Weltwirtschaftsforums haben im Januar die europäischen Kulturminister die sogenannte "Erklärung von Davos zur Baukultur" verabschiedet. Darin wird die Bedeutung einer integrierten Sichtweise der gebauten Umwelt in Europa unterstrichen. Auch gute Vergabepraktiken tragen entscheidend zu einer guten Baukultur bei und sind so Grundlage für das Ziel nachhaltigen Handelns.

In diesem Sinne müssen die im europäischen Vergaberecht enthaltenen qualitätsbezogenen Vergabekriterien noch viel stärker in der Praxis angewandt werden. Nach meiner Einschätzung haben wir weniger ein Regelungsdefizit als ein Umsetzungsproblem. Wir begrüßen es daher außerordentlich, dass die Europäische Kommission jüngst ein sogenanntes Vergabepaket mit dem Ziel veröffentlicht hat, die Auftragsvergabe in Europa zu verbessern. Insbesondere freuen wir über den darin enthaltenen Leitfaden zu innovationsfördernder Vergabe. Wir halten es für außerordentlich bedeutsam, dass die Europäische Kommission darin Planungswettbewerbe als hierfür besonders geeignete Verfahren nennt und hoffen, dass der Leitfaden in der Praxis die ihm gebührende Beachtung findet.

Mit diesen Gedanken möchte ich schließen und freue mich auf die weiteren Impulsvorträge, die anschließende Diskussion und auf Ihre hoffentlich zahlreichen Fragen!

Vielen Dank!