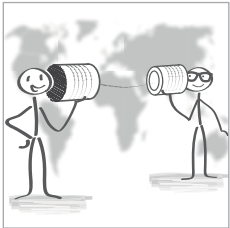


„VgV-Verfahren und Ideenwettbewerbe können sinnvoll kombiniert werden!“



Die Vergabe öffentlicher Aufträge im Bereich der Stadt- und Bauplanung ist ein komplexes Feld. Bei der Auswahl qualifizierter Planungsbüros müssen der kreative Raum für die Entwicklung neuer Ideen mit dem Ziel des wirtschaftlichen und sparsamen Einsatzes öffentlicher Gelder wie auch mit den Grundsätzen der Transparenz und des fairen Wettbewerbs in Einklang gebracht werden. Zwei Modelle stehen dabei im Grundsatz zur Auswahl: Ein „klassisches“ Vergabeverfahren nach der VgV bzw. UVgO – meist ein Verhandlungsverfahren – oder ein sogenannter Planungswettbewerb. Vor- und Nachteile

beider Beschaffungsvarianten und ihre Überschneidungen diskutieren wir in diesem Interview mit Fabian P. Dahinten, Architekt und Partner bei der Lengfeld & Wilisch Architekten PartG mbB, die sich regelmäßig um öffentliche Planungsaufträge bewirbt. Als Mitbegründer und Vorstand für Berufspraxis der Nachwuchsorganisation nexture+ und Autor einer Nachwuchskolumne im Deutschen Architektenblatt weiß Fabian P. Dahinten außerdem, was gerade junge Büros in diesem Zusammenhang bewegt und wie Wettbewerbe und Vergabeverfahren auch für diese Zielgruppe attraktiv gemacht werden können.

VergabeFokus:

Guten Tag, Herr Dahinten, bevor öffentliche Aufträge im Bereich der Städte- und Bauplanung vergeben werden, stellt sich naturgemäß die Frage, welches Verfahren hierfür in Betracht kommt. Wann ist Ihrer Erfahrung nach ein „klassisches“ Vergabeverfahren, z.B. ein Verhandlungsverfahren nach VgV, sinnvoll und wann sollte stattdessen auf einen Planungswettbewerb gesetzt werden?

Dahinten:

Ein Planungswettbewerb ist das ideale Instrument, wenn es um Projekte mit hoher architektonischer und städtebaulicher Qualität geht. Man denke dabei an zentrale Platzgestaltungen, markante Verwaltungsgebäude oder kulturelle Einrichtungen. Hier zählt nicht nur die Funktion, sondern vor allem die Identität und städtebauliche Einbindung. Wettbewerbe schaffen einen Raum, in dem kreative Ideen entstehen können – fernab der reinen Kostenorientierung. Gerade für öffent-

liche Auftraggeber bieten sich dadurch Chancen, Projekte sichtbar zu machen und Akzeptanz in der Bevölkerung zu fördern.

Ein VgV-Verfahren hingegen ist ab einer bestimmten Auftragssumme gesetzlich vorgeschrieben. Oft folgt daher auf einen Planungswettbewerb auch noch ein solches Verfahren zur formalen Vergabe. Die eigentliche Frage ist also nicht, welches Verfahren besser geeignet ist, sondern wann ein Planungswettbewerb ergänzend zum VgV-Vergabeverfahren sinnvoll ist – und wer darüber entscheidet. Leider wird ein Wettbewerb aus Kostengründen häufig vermieden, obwohl die tatsächlichen Aufwendungen vor allem bei den teilnehmenden Büros anfallen. Im Durchschnitt investieren Büros etwa 50.000,- € in einen Wettbewerbsbeitrag – eine erhebliche Summe, die oft unvergütet bleibt.

VergabeFokus:

Gibt es aber nicht auch im Rahmen eines VgV-Verfahrens ohne vorgeschal-

teten Planungswettbewerb funktionierende Möglichkeiten, die Kreativität der Bieter schon im Vergabeverfahren abzufragen und zu nutzen?

Dahinten:

Eine interessante Kombination zwischen einem Planungswettbewerb und einer „klassischen“ Vergabe stellt aus meiner Sicht das VgV-Verfahren mit Ideenskizze dar.

VergabeFokus:

Also ein Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb, bei dem in der Verhandlungsphase Ideenskizzen eingereicht werden, die in die Wertung einfließen.

Dahinten:

Genau. In der ersten Phase werden geeignete Büros nach ihrer Leistungsfähigkeit ausgewählt. In der zweiten Runde entwickeln diese Büros dann eine Ideenskizze, die mit einem Bearbeitungshonorar vergütet wird. So entsteht ein konzentrierter Ideenwett-

bewerb bei reduziertem Aufwand – für Auftraggeber und Planende gleichermaßen attraktiv.

VergabeFokus:

Das klingt in der Tat nach einer guten „Zwischenlösung“. Welche Vorteile ergeben sich dann aber überhaupt noch für Auftraggeber und Büros durch einen Planungswettbewerb?

Dahinten:

Ein Planungswettbewerb entfaltet sein Potenzial dann, wenn es darum geht, städtebauliche Visionen zu entwickeln und neue Wege zu beschreiten. Für öffentliche Auftraggeber bietet ein Wettbewerb die Möglichkeit, Projekte öffentlichkeitswirksam zu präsentieren und Akzeptanz zu schaffen. Bürgerinnen und Bürger erleben den Planungsprozess als transparent und nachvollziehbar – ein nicht zu unterschätzender Vorteil in der politischen Diskussion.

Darüber hinaus zwingt ein Wettbewerb die Auftraggeber dazu, sich intensiv mit der Bauaufgabe auseinanderzusetzen. Projekte, die oft über Jahre intern entwickelt wurden, erhalten durch den Wettbewerb eine neue Perspektive. Auch verfestigte Denkmuster werden aufgebrochen, wenn frische Ideen eingebracht werden.

Für die teilnehmenden Büros wiederum bieten Wettbewerbe die Chance, sich durch architektonische Qualität zu profilieren. Hier zählen die Idee, das Konzept und die gestalterische Vision – nicht primär der Preis. Gerade für junge Büros kann ein Wettbewerbsgewinn – oder auch ein zweiter oder dritter Preis, den es im „normalen“ Vergabeverfahren ja nicht gibt – ein bedeutendes Referenzprojekt darstellen.

VergabeFokus:

Also sind Planungswettbewerbe gerade auch für jüngere Büros eine Chance?

Dahinten:

Planungswettbewerbe galten lange als Sprungbrett für junge Büros. Auch

ohne umfassende Referenzen konnte man sich allein durch die Qualität der Idee beweisen. Heute haben sich die Bedingungen geändert: Referenzanforderungen und Vorab-Auswahlen schränken die Teilnahme junger Büros stark ein. Öffentliche Auftraggeber können aber durch angepasste Zugangshürden gezielt junge Büros fördern und damit frische Impulse setzen.

VergabeFokus:

Und wie sehen etablierte Büros den Planungswettbewerb?

Dahinten:

Für etablierte Büros ist ein Planungswettbewerb die Möglichkeit, sich im Markt sichtbar zu positionieren und innovative Konzepte zu realisieren. Wettbewerbe bleiben für sie eine Bühne, um ihre Qualität und Expertise unter Beweis zu stellen. Allerdings führt die hohe Investition – durchschnittlich 500 Arbeitsstunden und Kosten von etwa 50.000,- € – häufig zu einer Risikobetrachtung, die viele von einer Teilnahme abhält. Transparente Vergütung und realistische Anforderungen würden die Attraktivität deutlich erhöhen.

VergabeFokus:

Da hake ich gerne noch einmal ein. Ausgehend von Ihren eigenen Erfahrungen: Durch welche konkreten Maßnahmen lassen sich Planungswettbewerbe für die Bieterseite attraktiv und zielführend gestalten? Welche Modelle sind aus Ihrer Sicht diesbezüglich besonders effizient?

Dahinten:

Das eben schon kurz besprochene VgV-Verfahren in zwei Phasen mit Ideenskizze stellt für uns das effizienteste Modell dar. Allerdings sind auch hier bestimmte Dinge zu beachten, damit das Verfahren attraktiv und fair bleibt.

VergabeFokus:

Welche sind das genau?

Dahinten:

Das Nadelöhr ist meines Erachtens die erste Phase, der Teilnahmewettbewerb. Hier ist entscheidend, dass realistische und passende Kriterien für die Leistungsfähigkeit und die Projekterfahrung abgefragt werden. Wichtig ist z.B.: Bei Referenzen sollte es um die Größe und Komplexität der Projekte gehen, nicht um spezifische Bautypen. Je spezifischer die geforderten Referenzen sind, umso größer sollte außerdem der zugelassene Referenzzeitraum sein. Und last but not least sollte es auch zugelassen werden, Referenzaufträge zu benennen, die Mitarbeitende im Referenzzeitraum für ein anderes Büro erbracht haben. Schließlich geht es darum zu prüfen, ob aktuell Know-how im Bieterunternehmen vorhanden ist, und nicht um ein Abhaken von rein formalen Kriterien.

VergabeFokus:

Und in der zweiten Phase?

Dahinten:

Der Eintritt in die Angebots- und Verhandlungsphase sollte möglichst niederschwellig sein, etwa, indem zunächst nur eine grobe Ideenskizze abgefragt wird – eine Darstellung auf einem DIN-A1-Blatt. Die ausgewählten drei bis fünf Büros werden dann eingeladen, ihre Konzepte vorzustellen und zu vertiefen. Ein Gespräch mit einer Jury sowie Feedback ermöglichen einen echten Dialog zwischen Auftraggeber und Planern.

VergabeFokus:

Sollte auch bei einem solchen Verfahren eine gewisse Aufwandsentschädigung durch den Auftraggeber geleistet werden?

Dahinten:

Aus meiner Sicht ja. Durch ein Bearbeitungshonorar bzw. eine Aufwandsentschädigung wird der Aufwand realistisch abgebildet. So bleiben auch kleinere Büros im Rennen, und die Qualität der Beiträge steigt.

VergabeFokus:

Welche Rolle spielt außerdem die Anzahl der Teilnehmenden für die Attraktivität eines Verfahrens?

Dahinten:

Eine durchaus große. Unsere Teilnahmeentscheidung hängt vor allem von den Zugangshürden und der Anzahl der Teilnehmenden ab. Verfahren mit mehr als 25 Teilnehmenden reduzieren die Erfolgsaussichten drastisch. Offene Wettbewerbe mit über 25 Teilnehmenden sind für uns nicht attraktiv – der Aufwand steht in keinem Verhältnis zur Erfolgsaussicht.

VergabeFokus:

Abschließend dürfen Sie noch ein kleines Wunschkonzert dirigieren: Was würden Sie sich vom Gesetzgeber und/oder von öffentlichen Auftraggebern wünschen, damit Planungswettbe-

werbe (noch) besser und erfolgreicher funktionieren können?

Dahinten:

Mein Wunsch an den Gesetzgeber wäre zunächst einmal, dass eindeutige Regelungen dafür geschaffen werden, wann Verfahren mit Wettbewerbsbeiträgen verpflichtend sind.

Außerdem sollten die RPW inklusive ihrer Anhänge überarbeitet werden, mit Beispielformaten und einer Matrix, wann welche Art und welcher Umfang von Verfahren anzuwenden ist. Dies wäre letztlich auch für Auftraggeber eine klare Leitlinie und Hilfestellung.

Ansonsten wäre meine „Wunschliste“:

1. Reduzierter Abgabebereich: Es sollte eine Idee gefragt sein, nicht eine vollständige Entwurfsplanung.
2. Qualität vor Preis: Die architektonische Qualität sollte im Fokus stehen, nicht der Preis.

3. Verbesserte digitale Abgabemöglichkeiten zur Prozessvereinfachung.

4. Klare Bewertungskriterien und öffentliche Jurysitzungen, um Transparenz und Akzeptanz zu fördern.

Ein solcher Ansatz würde Planungswettbewerbe transparenter, fairer und zugleich innovativer gestalten.

Darüber hinaus sollten sich Auftraggeber Gedanken dazu machen, wie sie es schaffen, lokale Akteure, also regionale Büros mit Ortskenntnis, in die Verfahren einzubinden. Mir ist bewusst, dass das EU-Recht hier Grenzen setzt. Aber bestehende Möglichkeiten, etwa über die Auswahl gesetzter Büros für den Planungswettbewerb, sollten zumindest genutzt werden.

VergabeFokus:

Lieber Herr Dahinten, vielen Dank für Ihre Zeit und dieses spannende Interview.



Nachfolgender Text wurde von Lengfeld & Wilisch Architekten bereitgestellt.

Öffentlich bauen mit Haltung.

Lengfeld & Wilisch Architekten plant seit über 30 Jahren öffentliche Bauprojekte – vom Verwaltungsbau über Bildungseinrichtungen bis hin zu Feuerwehren und Wohnungsbau.

Ein Schwerpunkt liegt auf dem Bauen im Bestand: energetische Sanierungen, denkmalgerechte Ertüchtigungen und Weiterbauen mit Gebäudesubstanz – ressourcenschonend und zukunftsfähig. Ebenso bringt Lengfeld & Wilisch Architekten langjährige Erfahrung in der Planung funktionaler Sonderbauten, wie Feuerwehrhäusern, mit.

Mit über 50 Mitarbeitenden bearbeitet das Büro alle Leistungsphasen und begleitet seine Auftraggeber:innen kompetent durch VgV- und Wettbewerbsverfahren. Struktur, Transparenz und Planungssicherheit stehen für dabei im Mittelpunkt jeder Zusammenarbeit.