



©Bäumle Architekten | Stadtplaner

Mehr als 15 Jahre Erfahrung als Wettbewerbsbetreuer: Architekt und Stadtplaner Gregor Bäumle ordnet die Ausschreibungszahlen des vergangenen Jahres ein.

AUSSCHREIBUNGSSTATISTIK

19.07.2023

Das Gespräch zum Wettbewerbsmonitor 2023

Wir diskutieren mit dem Architekten und Wettbewerbsbetreuer Gregor Bäumle die Ausschreibungszahlen des vergangenen Jahres. Ein Gespräch über Bewertungsmatrizen, zahnlose Tiger und eine größere Verfahrensvielfalt zur Stärkung des Wettbewerbs.

Text: Nicolai Blank, Maike Rubel

Seit mehr als 15 Jahren betreut [Gregor Bäumle](#) Planungswettbewerbe. Der Architekt und Stadtplaner hat auf dem Architektenkongress Archikon in Stuttgart im April seine Ideen zur Wiederbelebung des Wettbewerbswesens präsentiert (siehe Kasten). [Angesichts weiter sinkender Verfahrenszahlen](#) ist sein Input aktueller denn je. Der Gründer des

Darmstädter Büros [Bäumle Architekten | Stadtplaner](#) skizziert im Interview seine Ideen, wie das Wettbewerbswesen zukunftsfähig gestaltet werden könnte, wie ein Ausbau alternativer Verfahren helfen könnte, den Wettbewerb zu stärken, und welche Möglichkeiten es gibt, dem als "zahnloser Tiger" betrachteten Paragraphen 78 VgV wieder Biss zu verleihen.

Herr Bäumle, seit Jahren stagniert die Zahl der Wettbewerbe. In der Branche herrscht – neben redundanten Parolen und Appellen – vor allem eines: Ratlosigkeit. Haben Sie ein Patentrezept, wie wir dem Planungswettbewerb neues Leben einhauchen können?

Ein Patentrezept habe ich nicht, dafür allerdings viel Erfahrung und innovative Ideen.

Und die wären?

Gerade kleine Kommunen sollten wir unterstützen, sonst haben sie schnell den letzten Wettbewerb ausgelobt. In der Wettbewerbsbetreuung spreche ich gerade bei städtebaulichen und freiraumplanerischen Aufgabenstellungen die Möglichkeit eines offenen Wettbewerbs an, bei Hochbauthemen empfehlen wir in der Regel einen Wettbewerb mit 15, idealerweise mit 20 bis 25 Teilnehmenden.

Der offene Wettbewerb ist ein gutes Stichwort: Er stagniert nicht nur, sondern befindet sich seit 2018 in steilem Sinkflug. Im vergangenen Jahr ging er gegenüber 2021 um 23 Prozent auf 20 offene Wettbewerbe in ganz Deutschland zurück. Wie erleben Sie das?

Es ist immer eine besondere Aufgabe, ein universelles Produkt zu finden, das für alle Planungsaufgaben anwendbar ist. Besonders im Hochbau halte ich insbesondere den offenen Wettbewerb aufgrund der großen Teilnehmerzahlen für schwer vermittelbar und volkswirtschaftlich bedenklich. Im Bereich Städtebau und Freiraum, auch Konzeptvergabe, sehe ich jedoch gute Möglichkeiten, da die Teilnehmerzahlen dort kalkulierbar sind.

Wenn wir einen offenen Wettbewerb durchführen können, erlebe ich ihn immer als ein sehr erfolgreiches Verfahren. Es kann schwierig sein, einem Auftraggeber einen offenen

Wettbewerb zu empfehlen, wenn 50, 60 oder sogar 100 Teilnehmende daran interessiert sind. Wir sind überregional tätig, und etwa 50 Prozent unserer Auftraggebenden sind kleine Kommunen. Da kann man schon froh sein, wenn überhaupt ein Wettbewerb durchgeführt wird.



2017 haben wir für die Stadt Heidelberg einen [offenen zweiphasigen Wettbewerb für ein Jugendhaus](#) betreut, mit großem Erfolg. In der ersten Phase waren es 97 Teilnehmende, in der zweiten 18 oder 19. Es hat ein sehr junges Büro vom Ammersee gewonnen, dessen Inhaber seine "Lehrjahre" bei Chipperfield verbracht hat. Das Ergebnis war super, und auch die Umsetzung hat aus Auftraggebersicht hervorragend geklappt. Das war allerdings ein besonderer Fall, weil es sich um ein Leuchtturmprojekt handelte, das im

Rahmen der IBA Heidelberg gefördert wurde. In großen Städten sind in den Bauverwaltungen auch eher Ansprechpersonen vorhanden, die Kenntnisse und Erfahrungen im Wettbewerbs- und Vergaberecht haben.

Um auf Ihre Frage zurückzukommen: Im Bereich reiner Hochbauwettbewerbe für klassische Bauaufgaben haben wir mit Ausnahme des Heidelberger Projekts in den letzten 15 Jahren keinen offenen Wettbewerb durchgeführt.



©Murr Architekten

1. Preis / Zuschlag im offenen Wettbewerb um das HAUS der JUGEND in Heidelberg von Murr Architekten, eine Wettbewerbsbetreuung von Bäumle aus 2017.

Sie sagen also, das Für und Wider offener Wettbewerbe hängt stark von den Teilnehmer*innenzahlen ab?

Ja, und das gilt auch für nichtoffene Wettbewerbe. Wir hatten im ersten Quartal 2023 drei nichtoffene Wettbewerbe neu auf dem Markt. Die Bewerberzahlen lagen zwischen 150 und 170 Büros. Letztes Jahr waren es bei ähnlich attraktiven Aufgaben noch 60 bis

70 Bewerbungen. Das ist für mich ein Konjunkturbarometer und zeigt, dass sich die Auftragsituation gerade deutlich verändert.

Was hat sich Ihrer Meinung nach geändert?

Durch die Ereignisse der vergangenen drei Jahre mit massiven Baupreissteigerungen ist eine deutliche Investitionszurückhaltung spürbar. Es gibt auch Projekte der öffentlichen Hand, die gestoppt oder verschoben wurden.

Mit der zahlenmäßigen Marginalisierung schwinden auch die Teilnahmemöglichkeiten junger Büros an Wettbewerben. In nichtoffenen Wettbewerben wiederum werden im Teilnahmewettbewerb häufig hohe Hürden gesetzt. Wie handhaben Sie das?

Wir versuchen möglichst vielen Büros, auch den kleinen und den jungen, eine Teilnahme zu ermöglichen. Wichtig ist dabei in erster Linie die Festlegung angemessener Zugangskriterien. In der Regel reicht es aus, ein Referenzprojekt vergleichbarer Komplexität zu fordern – und das unabhängig von dessen Größe. Für die Vergleichbarkeit genügt es, den Nachweis eines Projekts der gleichen Honorarzone zu fordern. Wenn bei den Referenzen Baukosten abgefragt werden, so erfolgt das sehr niederschwellig.



©Steimle Architekten BDA / grauwald studio

So stellen sich Steimle Architekten das Landratsamt der Zukunft in Würzburg vor: Erster Preis / Zuschlag im

nichtoffenen Wettbewerb, ausgelobt vom Landkreis Würzburg und betreut von Bäumle Architekten | Stadtplaner.

Bei der Auswahl der Teilnehmenden setzen wir konsequent auf das VgV-konforme Losverfahren. Früher haben wir auch andere Systematiken angewandt, wie die qualifizierte Auswahl anhand von Projektreferenzen, bei der die Bewertung durch ein Auswahlgremium unter Beteiligung externer Architektinnen und Architekten erfolgte. Davon sind wir aus verschiedenen Gründen abgekommen. Gerne darf sich der Auftraggeber jedoch einige Büros nach aufgabenbezogenen Kriterien vorab auswählen. In der Regel sind das dann 20 bis 25 Prozent der Teilnehmenden. Davon sollte immer ein Anteil junger Büros berücksichtigt werden. Die anderen Büros können sich bewerben, und nach Prüfung der Formalien wird gelost. Das funktioniert in der Praxis gut. Wenn alle Verfahren so wären, würde jedes Büro regelmäßig zum Zug kommen.

Zurück zu den Zahlen: Die Anzahl der Wettbewerbe bewegt sich seit vielen Jahren im Bereich zwischen 380 und 500 Stück pro Jahr, während die Summe aller Auslobungen Jahr für Jahr im zweistelligen Bereich wächst. Wir erleben also de facto einen Bedeutungsverlust des Architektenwettbewerbs. Müssen wir uns damit abfinden?

Nein. Wir wollen erreichen, dass deutlich mehr Architektenwettbewerbe durchgeführt werden. Dies bedarf der Überzeugungsarbeit. Wenn der Auftraggeber nicht von vornherein auf ein bestimmtes Verfahren festgelegt ist, können wir ihn in der Regel von den Vorteilen des Architektenwettbewerbs überzeugen. Neben inhaltlichen Gründen spielen dabei auch die wirtschaftlichen Vorteile eine Rolle, die der Architektenwettbewerb für den Auslober gegenüber einer VgV mit Lösungsansätzen bietet. Wir favorisieren in der Regel RPW-Wettbewerbe, da es hier klare Spielregeln für alle Beteiligten gibt.

Wenn es insgesamt wieder mehr Wettbewerbe gibt, werden die Teilnehmerzahlen automatisch sinken, und es besteht die Chance, dass es wieder mehr offene Wettbewerbe geben wird. Das ist das Ziel, auf das wir hinarbeiten.



Da wiederholen Sie eine Standardformel, die aber mit Blick auf die Ausschreibungsstatistik offensichtlich nicht greift. Bedarf es nicht einer stärkeren Rückkopplung mit den Bedürfnissen der Auftraggeber*innen und eine Beteiligung der Bürgerschaft?

Ja, auf jeden Fall. Unabhängig vom Verfahren ist es wichtig, dass die Bürgerinnen und Bürger im Preisgericht vertreten sind, idealerweise mit Stimmrecht. Ein Beispiel dafür ist eine Konzeptvergabe, die wir nach den Wettbewerbsregeln für die Stadt Mannheim durchgeführt haben. Es gab eine sehr engagierte Arbeitsgruppe aus der Bürgerschaft, und das wurde gefördert. Der Sozialbürgermeister hat seinen Sitz im Sachpreisgericht einem Bürger übertragen, um den Stimmen der Bürgerschaft im Preisgericht Gewicht zu verleihen und die Entscheidung nicht nur den Politikern und Fachleuten zu überlassen.

Das ist für die Akzeptanz sehr wichtig. Wir nennen das Prozessqualität. Ästhetik und Gestaltung sind gerade für meinen Berufsstand wichtige Komponenten, die nicht im Vordergrund stehen dürfen. Es sollten immer die Bedürfnisse der Nutzerinnen und Nutzer berücksichtigt werden.

Wie stehen Sie zu mehr Druck? Die Kammern etwa fordern eine stärkere Berücksichtigung von Paragraph 78 VgV. Darin heißt es, dass öffentliche Auftraggeber*innen prüfen sollen, ob für eine Bauaufgabe ein Planungswettbewerb durchgeführt werden kann. Diese Prüfpflicht ist in den Vergabeunterlagen zu dokumentieren. Manche Branchenvertreter*innen leiten daraus sogar ein Wettbewerbsgebot ab.

Ich beschäftige mich schon länger mit diesem Paragraphen. In den FAQ VgV der [Architektenkammer Niedersachsen](#) wird mit Bezug auf § 78 VgV darauf hingewiesen, dass ein dem VgV-Verfahren vorgeschalteter Architektenwettbewerb als Regelfall zu fordern ist.

Die Bayerische Architektenkammer hingegen ist der Meinung, dass diese Prüf- und Dokumentationspflicht keine schützende Wirkung für die Bewerber hat. Mir ist bisher auch keine Klage oder Rüge bekannt, in der ein Auftraggeber gerügt wurde, keinen Wettbewerb durchgeführt zu haben. Es stellt sich die Frage, ob der Paragraph 78 VgV faktisch ein zahnloser Tiger ist.

Dass aus der Prüf- und Dokumentationspflicht kein Anspruch entspringe, Wettbewerbe als Regelverfahren abzuleiten, hat 2016 auch das für das Vergaberecht zuständige Referat im Bundeswirtschaftsministerium [in einem Interview mit competitionline](#) bestätigt. Im Zweifelsfall hänge das aber davon ab, wie eine Vergabekammer die Sachlage interpretiere.

Das ist Sache der Interpretation. Wir müssen einfordern, dass Wettbewerbe bei entsprechender Tauglichkeit der Planungsaufgabe als Regelverfahren durchgeführt werden. Es steht schließlich genauso in der Vergabeverordnung. Es muss deutlich kommuniziert werden, dass es Gründe geben kann, keinen Wettbewerb durchzuführen. Ein Beispiel hierfür wäre eine reine Sanierungsaufgabe. Dies müsste auch in der Projektvergabeakte so dokumentiert werden. Die Bewertung eines Neubaus in einem städtebaulichen Kontext fällt dann sicher anders aus. Dazu entwickeln wir gerade eine Matrix.



©Schmidt Plöcker Architekten / Lavaland Laura Vahl / Treibhaus Landschaftsarchitektur

Ergebnis einer Wettbewerbsbetreuung von Bäumle aus 2021: Erster Preis im nichtoffenen Wettbewerb um die Quartiersentwicklung Hellerhöfe in Frankfurt am Main von Schmidt Plöcker Architekten.

Wie könnte eine solche Matrix aussehen?

Wir wollen mit unserer Systematik den öffentlichen Auftraggebern ein Instrumentarium

an die Hand geben, damit sie eine fundierte Entscheidungsgrundlage für die Wahl des richtigen Vergabeverfahrens haben. Über einen Projektsteckbrief und einen Fragenkatalog dokumentieren wir zunächst die Projektanforderungen und lassen die einzelnen Kriterien vom Auftraggeber bewerten. Am Ende übertragen wir die Ergebnisse in eine Bewertungsmatrix und finden so heraus, welches Verfahren für die spezielle Bauaufgabe das richtige ist. Das ist auch die Grundlage einer rechtssicheren Dokumentation in der Vergabeakte.

Im Ergebnis kommt dann vermutlich heraus, dass im Vergleich zu heute eine viel größere Anzahl von Planungsaufgaben wettbewerbstauglich ist. Das ist unser aktueller Beitrag, um zu erreichen, dass § 78 VgV kein zahnlöser Tiger bleibt.

Wettbewerbe gelten bei vielen Jurist*innen als zu teuer und langwierig ...

... aber das ist eine einseitige Betrachtung. Die Argumente sind bekannt. Betrachtet werden darf nicht der Verfahrenszeitraum, sondern der Zeitpunkt des Abschlusses der Vorentwurfsplanung. Trotzdem kann man die Verfahren sicher vereinfachen und attraktiver gestalten, um ihre Beliebtheit zu steigern. Wichtig wäre es, die Ergebnisse und die Innovationskraft eines gut betreuten RPW-Wettbewerbs mit dem Ergebnis eines VgV-Verfahrens zu vergleichen.

Wie gehen Sie dabei vor?

Es gibt Richtlinien für Planungswettbewerbe, aber keine Richtlinien für Vergabeverfahren. Daher kam uns die Idee, Richtlinien für die Planung von Vergabeverfahren zu fordern, die beispielsweise die fachliche Bewertung regeln. Denn in der VgV ist nicht definiert, wie ein Auswahlgremium besetzt wird. Oft werden ausschließlich fachfremde Personen eingesetzt, die eine geistig-schöpferische Leistung bewerten sollen. Das ist meiner Meinung nach schwierig.

Ein weiteres Beispiel ist das Thema Geheimhaltung. Im VgV-Verfahren dürfen wir beispielsweise kein Kolloquium mit den Teilnehmenden abhalten, obwohl dies ein wichtiges Element zur Optimierung einer Planungsaufgabenstellung ist. Andererseits ist ein wesentlicher Baustein der RPW die Anonymität bei der Bewertung der Entwürfe. Diese Anonymität gibt es beispielsweise bei einem VgV-Verfahren mit Lösungsansätzen nicht. Warum führen wir solche Prinzipien nicht auch hier ein und bilden ein

Bewertungsgremium aus externen Fachleuten, wodurch eine Objektivierung der Entscheidungen befördert wird?

Fünf Appelle für die Zukunft des Wettbewerbswesens von Gregor Bäumle auf der Archikon 2023:

Appell 1: Eine frühzeitige und qualifizierte Beratung der Auslober und Vergabestellen bezüglich des richtigen Vergabeverfahrens ist wichtig (kein Vergleich von Äpfeln mit Birnen).

Appell 2: Die Anwendung einer Bewertungssystematik zur objektivierten Auswahl des geeigneten Vergabeverfahrens und für eine rechtssichere Dokumentation in der Vergabeakte ist eine wertvolle Hilfestellung.

Appell 3: Die Vergabe einer geistig-schöpferischen Planungsleistung soll schwerpunktmäßig nach qualitativen Kriterien erfolgen. Dies bedingt eine adäquate Bewertung der Angebote unter Einbindung von externem Sachverstand.

Appell 4: Alle Vergabeverfahren sollen systematisch erfasst werden, um wettbewerbstaugliche Verfahren zu identifizieren.

Appell 5: Durch die Entwicklung und Einführung einer Richtlinie für die Durchführung von Vergabeverfahren Planung "RVgV-P" analog der RPW kann die Qualität der Ergebnisse von VgV-Verfahren mit Planungsbestandteilen gesteigert und als Nebeneffekt die Vergabeordnung verschlankt werden.

Sie wollen in einem Bereich, in dem ohnehin schon kaum eine*r die Regeln überblickt, noch weitere Richtlinien einführen?

Ja, um Klarheit zu schaffen und eine Vergleichbarkeit herzustellen. Sonst werden Äpfel mit Birnen verglichen. Insbesondere für die Vergabe von Planungsleistungen in VgV-Verfahren ist es sinnvoll, adäquate Vorgaben für den Ablauf solcher Verhandlungsgespräche und die Bewertung der Angebote zu regeln. Kleine Verwaltungsstrukturen haben oft nicht das erforderliche Wissen in diesem Bereich. Wenn dann ein Berater oder eine Beraterin kommt und die Verfahren juristisch überfrachtet, führt dies zu Frustrationen auf allen Seiten. Deshalb ist es wichtig, dass wir

eine solche Richtlinie zur Qualifizierung von Planungsvergaben in VgV-Verfahren entwickeln. Zudem sollte man die Verfahren schlanker und transparenter gestalten.

Das müssen Sie uns bitte genauer erklären.

Im VgV-Verfahren wird der Auftragswert als Kriterium betrachtet, wobei bestimmte Formeln aus der HOAI zur Berechnung genutzt werden. So ergibt sich beispielsweise, dass ein Büro für den Bau eines Kindergartens maximal zwei oder drei Mitarbeitende haben sollte. Große Büros mit vielen Mitarbeitenden erzielen hier planerisch kein besseres Ergebnis. Es ist klar, dass nicht jedes Ein-Mann-Büro für jede Bauaufgabe geeignet ist. In solchen Fällen können sich diese jedoch als Bewerbungsgemeinschaften zusammenschließen, um sich erfolgreich für die Teilnahme an Vergabeverfahren zu bewerben.

Wir wenden dasselbe Prinzip auch auf den Umsatz und das Personal an, um die Eignung für den jeweiligen Auftrag zu ermitteln. Für eine komplexe Bauaufgabe wie ein Krankenhaus wäre ein Zwei-Mann-Büro natürlich zu klein, für einen Kindergarten oder eine Schule eignen sich Büros mit zwei bis vier Mitarbeitenden aber durchaus, um die Planung durchzuführen.



Erster Preis im nichtoffenen Wettbewerb für den Neubau der Albert-Schweitzer-Schule in Darmstadt, betreut von Bäumle Architekten | Stadtplaner.

Wichtiger ist bei der Bewertung der Bewerbungen die konzeptionelle Umsetzung und die gestalterische Qualität des Referenzprojektes, und zwar unabhängig von seiner Größe. Die Bewertung erfolgt dann durch ein Auswahlgremium, das unter Einbeziehung externer Fachleute besetzt ist, analog einem Wettbewerbspreisgericht.

Reiner Nagel von der **Bundesstiftung Baukultur** plädiert in einem **Interview mit competitionline** dafür, die RPW für alle Verfahren zu öffnen, die Lösungskonkurrenzen beinhalten – auch solche, die heute noch als "Schmuddelverfahren" gelten. Was halten Sie von diesem Vorstoß?

Die RPW stellt sicher, dass faire Regeln eingehalten werden, auf die sich alle verlassen können. Es gibt jedoch Gründe, alternative Verfahren auszuprobieren. Ein Vergabeverfahren mit Lösungsansätzen kann eine Alternative zum Wettbewerb sein. Es können wettbewerbsähnliche Abläufe integriert werden, indem beispielsweise qualifizierte Auswahlgremien für die Bewertung der Angebote gebildet werden. Voraussetzung ist, dass ein angemessenes Bearbeitungshonorar auf Grundlage der HOAI bezahlt wird.

Wir haben ein solches Verfahren für den Landkreis Würzburg für die integrierte Planung einer Schule auf dem Land durchgeführt, bei dem sich Bewerbergemeinschaften aus Architekten, Landschaftsarchitekten, Tragwerksplanern und TGA-Planern bewerben konnten. Sie sind für das Verfahren, für die Bearbeitung des Lösungsansatzes und im Verhandlungsgespräch zusammen verantwortlich – es besteht jedoch keine Notwendigkeit einer Generalplaner-Vergabe, sondern es werden separate Verträge mit den einzelnen Mitgliedern des erfolgreichen Teams geschlossen.

Es gibt also Spielraum für Kreativität in der Zusammenarbeit mit Auftraggeber*innen?

Ja, auf jeden Fall. Hierbei ist die Frage der Honorierung zu klären.

Zum Interviewpartner

Gregor Bäumle ist ein erfahrener Architekt und Stadtplaner sowie Inhaber des Büros [Bäumle Architekten | Stadtplaner](#) mit Hauptsitz in Darmstadt. Seine Expertise liegt insbesondere in der Begleitung von Planungswettbewerben und Verhandlungsverfahren. Als Fachpreisrichter, Berater und Referent hat er sich zu einem Spezialisten im Bereich Wettbewerb und Vergabe entwickelt. Auf dem Archikon in Stuttgart im April präsentierte er fünf zukunftsweisende Appelle für das Wettbewerbswesen (siehe Kasten oben).

Seit der Gründung im Jahr 2008 ist Bäumle Architekten | Stadtplaner ein etablierter Partner für Kommunen und private Unternehmen bei der Durchführung von Architektenwettbewerben, Vergabeverfahren und Konzeptvergaben. Das Büro bedient ein breites Kundenspektrum einschließlich öffentlicher Auftraggeber*innen, Entwicklungsträger*innen, privater Institutionen und Investor*innen. Das Team übernimmt sämtliche Aufgaben im Verfahrens- und Wettbewerbsmanagement, von der Beratung zu geeigneten Verfahren unter Berücksichtigung der vergaberechtlichen Vorschriften bis hin zur inhaltlichen Erstellung der Ausschreibungsunterlagen und der organisatorischen Durchführung.

Inwiefern?

Bei dem genannten Schulprojekt erhielt jedes Team ein Bearbeitungshonorar von 40.000 Euro, was wir als angemessenes Honorar für das Planungsteam ermittelt hatten. Wir haben ähnlich wie bei einem Wettbewerb eine Auslobung erstellt, in der wir die Aufgabe beschrieben haben. Es wurde ein Gremium mit Fachleuten aus allen Disziplinen gebildet, auch wenn dessen Zusammensetzung in Bezug auf Mehrheitsverhältnisse nicht so streng geregelt war wie in der RPW. Schade war, dass aus Kostengründen nur drei Teams für die Bearbeitung eines Lösungsansatzes ausgewählt wurden, anstatt 15 bis 20 wie in einem Wettbewerbsverfahren.

Bei der Bewertungssitzung gab es zunächst lange Gesichter. Es war eine Unzufriedenheit spürbar, da drei Entwürfe nicht das gleiche qualitative Ergebnis liefern wie etwa 15 Entwürfe bei einem Wettbewerb mit einem vergleichbaren, regelkonformen Gesamtkostenaufwand von nur ca. 60.000 Euro für alle Preisgelder. Das ist eine Erkenntnis: Obwohl es ein sauberes und alternatives Verfahren ist, das in Betracht gezogen werden kann, blieb das Ergebnis in Bezug auf die planerische Ebene hinter den Erwartungen des Auftraggebers zurück. Es gab einen Entwurf, der ausgewählt wurde, die Begeisterung jedoch hielt sich in Grenzen.

Es wäre also sinnvoller und kostengünstiger gewesen, von vornherein einen Wettbewerb zu veranstalten?

Genau. Wir führen auch Wettbewerbe gemäß der RPW für private Auslober durch, wenn auch nicht so häufig wie öffentliche Vergabeverfahren. Oftmals geht es dabei um Grundstücksgeschäfte: Private Auslober erwerben ein Grundstück aus der öffentlichen Hand oder planen ein Projekt, bei dem sie das Potenzial des Grundstücks optimal nutzen möchten. In solchen Fällen erhoffen sie sich Unterstützung durch das Wettbewerbsverfahren.



©netzwerkarchitekten / luxfeld digital art

netzwerkarchitekten überzeugten in einem von Bäumlle betreuten Einladungswettbewerb um den Neubau des Hochhauses am Marienplatz in Darmstadt für die Implenia Real Estate GmbH.

Wir erhalten oft Anfragen wie: "Herr Bäumlle, Sie betreuen doch solche Verfahren. Wir möchten eine Mehrfachbeauftragung durchführen." In solchen Fällen treffe ich mich mit

den Interessenten, um die Kosten und die gewünschte Teilnehmerzahl zu besprechen. Sie geben an: "Wir dachten an zehn Teilnehmer." Anschließend erläutere ich ihnen die Kosten einer Mehrfachbeauftragung mit zehn Teilnehmenden im Vergleich zu einem RPW-Wettbewerb mit der gleichen Teilnehmerzahl. Und in neun von zehn Fällen kann ich den Investor dazu bewegen, einen Wettbewerb nach RPW durchzuführen, weil diese nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten entscheiden.

Wir sichern den Auftraggebern zu, dass wir für ein gutes Verfahren mit einem noch besseren Ergebnis sorgen. Die Abstimmung mit der Architektenkammer erfolgt professionell im Hintergrund, und der Auftraggeber freut sich. Wir müssen jedoch über das Thema Auftragsversprechen sprechen und eine Lösung finden, da Investoren oft nur bis zur Leistungsphase 4 oder sogar nur bis zur Leistungsphase 3 beauftragen möchten.

Erzählen Sie uns mehr!

Wir handhaben es so, wie die [Architektenkammer Baden-Württemberg](#) es rät: 60 Prozent der Leistungsphase 5 HOAI sollen im Mindesten beauftragt werden.

Und wenn die Auftraggeber*innen das nicht möchten?

Dann könnte es zum Beispiel auch eine künstlerische Begleitung im weiteren Planungsprozess, eine Gestaltungsbegleitung oder eine Funktionalausschreibung zur Kompensierung geben, um den Honorarwert zu erreichen. Auf diese Weise kann auch der Qualitätssicherungsanspruch der RPW alternativ gesichert werden.

In einigen Bereichen, wie zum Beispiel im Holzbau, verändern sich die Planungsabläufe. Wenn man in Richtung Modulbau geht, wird die Leistungsphase 5 in der Regel gar nicht mehr vom Architekten erbracht. Daher müssen wir nach anderen Instrumenten der Qualitätssicherung im RPW-Verfahren suchen.

Ich habe die Erfahrung gemacht, dass private Investoren die Vorteile der Anwendung der RPW oft viel schneller erkennen als öffentliche Auftraggeber. Deshalb gestaltet sich meine Zusammenarbeit mit ihnen leichter. Und sie merken auch, dass sie es durch die Beteiligung der Stadt im Prozess im anschließenden Genehmigungsverfahren einfacher haben. Somit läuft es für alle wunderbar.

"Private Investoren erkennen die Vorteile der Anwendung der RPW oft viel schneller als öffentliche Auftraggeber."

Gregor Bäumle Wettbewerbsbetreuer und Inhaber von Bäumle Architekten | Stadtplaner

Sie sagten eben, dass Sie saubere Verfahren und klare Strukturen möchten. Damit sollten Sie doch auch bei kommunalen Auftraggeber*innen auf Gegenliebe stoßen?

Bei den kleineren Kommunen, mit denen wir zusammenarbeiten, besteht die Herausforderung darin, dass sie möglicherweise nur alle zehn Jahre einen Wettbewerb durchführen und in der Zwischenzeit viel Know-how verloren geht. Zudem habe ich den Eindruck, dass Wettbewerbe immer nur dann gefragt sind, wenn es darum geht, Themen zu lösen, mit denen die Stadt nicht weiterkommt, wenn es etwa eine engagierte Bürgerschaft gibt, die es zu besänftigen gilt. Und die ganzen Themen, die in den Städten ohnehin gerade aufpoppen, werden dann auf dem Wettbewerb abgeladen – und dadurch das Wettbewerbsverfahren verkompliziert. Versuchen Sie, solche Themen einmal in einem VgV-Verfahren zu berücksichtigen. Das ist vergaberechtlich ausgeschlossen.

Wir haben einen Wettbewerb für den Neubau eines Laborgebäudes für einen öffentlichen Auftraggeber im Stuttgarter Raum durchgeführt. Als Wettbewerbsleistung wurde eine energetische Berechnung mit einer komplizierten Software vorausgesetzt. Über die Hälfte der Büros ist daran gescheitert und hätte formal ausgeschieden werden müssen. Das gehört in eine andere Leistungsphase.



Und genau deswegen sollten die Wettbewerbe auch nicht mit solchen unsinnigen Ausarbeitungen überfrachtet werden. Wir müssen stattdessen die Wettbewerbsverfahren schlanker und einfacher gestalten und vielleicht auch andere Formate in Betracht ziehen. Wir könnten zum Beispiel Skizzenwettbewerbe einführen, bei denen innerhalb kurzer Zeit Entwürfe erstellt werden, um eine bestimmte Anforderung zu erfüllen.

In Europa sind die Franzosen die Wettbewerbskönige. Dort werden alle öffentlichen

Vergaben von Planungsleistungen im nichtoffenen Wettbewerb ausgelobt. Warum machen wir uns das Leben so schwer, anstatt es so wie die Franzosen zu machen?

Ich habe mich mal mit einem Straßburger Architekten über das französische Wettbewerbswesen unterhalten. Er sagte mir dazu, dass dort immer wieder die gleichen Büros teilnehmen. Die Bewertung ist nicht geregelt, Preisgerichtssitzungen dauern circa zwei bis drei Stunden, und dann steht der Preisträger fest. Vieles läuft dort sehr intransparent ab, wie diese Verfahren durchgeführt werden. Daher glaube ich nicht, dass Frankreich hier als Vorbild für uns dienen sollte.

Wir haben im Prinzip ein gutes System. Ich empfinde grundsätzlich auch die VgV als eine gute Grundlage. Aber sie sollte gelebt werden. Einen Vorschlag habe ich bereits gemacht: Wir müssen auch für die VgV-Verfahren für Planungsvergaben angemessene Regeln entwickeln, damit wir sie als gleichwertige Verfahren betrachten können. Das könnte zum Beispiel ein Verhandlungsverfahren mit honorierten Lösungsvorschlägen sein, das sich besonders für kleinere Projekte eignet.



©netzwerkarchitekten

Von 2018 bis 2022 war ein leichter Zuwachs an Ingenieurwettbewerben zu verzeichnen. Diesen Einladungswettbewerb für den Neubau einer Fuß- und Radwegebrücke in Mühlthal begleitete Bäumle im Sommer (1. Rang von netzwerkarchitekten und Tragraum Ingenieure).

Vielleicht liegt die Lösung wirklich darin, dass es mehr verschiedenartige, aber gut aufgesetzte Verfahren gibt.

Jetzt klingen Sie fast schon wie Herr Nagel!

Reiner Nagel denkt in die richtige Richtung. Es erfordert kreatives Denken und klare Spielregeln. Dann ist es durchaus möglich, alternative und gleichwertige Verfahren zu entwickeln – insbesondere, wenn es Vorbehalte gegenüber Wettbewerben gibt. Ich habe mit Auftraggebern in der ganzen Republik gearbeitet. Dabei haben wir nach einem intensiven Austausch immer eine gute Lösung gefunden, die alle Beteiligten zufriedengestellt und zu einem guten Ergebnis geführt hat.

Herr Bäumle, wir danken Ihnen für das Gespräch.

Mehr:

- [Monitor spezial: \(Offene\) Wettbewerbe verlieren an Boden](#)
- [Monitor 2023: Mini-Wachstum auf dem Weg in die nächste Krise](#)
- [Die Spitzen der ausschreibungsstärksten Architektenkammern im Interview zum Monitor 2023](#)
- [Alles zum Monitor auf \[competitionline.com\]\(https://www.competitionline.com\)](#)
- [Alles zu Wettbewerben auf \[competitionline.com\]\(https://www.competitionline.com\)](#)

