

# competition

Magazin für Architekten, Ingenieure und Bauherren

mit  
Poster  
Kreativitäts-  
Workout



## Brains on Fire

Kreativsein als Tagesgeschäft

## Architekturfabrik

Drei junge Dänen planen die  
Aarhus School of Architecture

## Fit für den Job?

Absolventen auf dem Prüfstand

## Die goldene Mitte

Revitalisierung von Ortskernen

ISBN 978-3-943823-19-6



9 783943 823196

DE 18,00 €  
AT 18,00 €  
CH 22,00 CHF

ZKZ 83581

Stark im Kommen:

# Der wettbewerbliche Dialog

Die Vergaberechtsreform hat ein Vergabeverfahren zur Regel gemacht, dem Architekten, Ingenieure und Bauherren bisher skeptisch gegenüberstehen. Vergaberechtsexperten jedoch raten: Sie sollten sich mit dem wettbewerblichen Dialog vertraut machen.

Text: Nicolai Blank

Helgoland ist klein: Bedeutende Bauten sucht man vergebens, lässt man mal militärhistorische Hinterlassenschaften wie die unterirdischen Bunkeranlagen beiseite. Nun soll gebaut werden – für eine Insel wie Helgoland in geradezu bedeutendem Ausmaß. „Helgoland benötigt dringend Wohnraum für Familien und Singles“, heißt es in der Bekanntmachung des wettbewerblichen Dialogs Helgoland – Wohnen Leuchtturm 2.0. **2-236331** aus dem Sommer 2016. Die Gemeinde möchte in einem ersten Bauabschnitt 1500 Quadratmeter Wohnfläche schaffen und suchte dafür ein Bauunternehmen als Generalübernehmer. Weitere Bauabschnitte mit circa 70 Wohneinheiten sind geplant. Das Gesamtprojekt beziffert die Gemeinde auf 15 Millionen Euro netto.

## Gemeinsame Annäherung an die beste Lösung

So weit, so normal. Warum hat die Bauherrin dafür einen wettbewerblichen Dialog gewählt – ein Vergabeverfahren, das bisher eher komplexen, nicht näher festlegbaren Aufgabenstellungen vorbehalten war, etwa bei großen städtebaulichen Projekten oder solchen mit einer komplexen Finanzierung? Der Bauherr wollte signalisieren, dass die Kreativität und die Lösungsfindung im Vordergrund stehen und nicht allein das Verhandeln über den Preis, erklärt Kersten Wagner-Cardenal von der Kanzlei GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten, die das Vergabeverfahren betreut. In den verschiedenen Dialogphasen könne man Akzente setzen, etwa zuerst die Suche nach dem „großen Wurf“ in den Mittelpunkt rücken, ohne ihn gleich durch Wirtschaftlichkeitszwänge abzuwürgen, fügt der Hamburger Vergaberechtsexperte hinzu. Der Bauherr könne abwägen, was gefällt und was nicht, könne mit den überzeugenden Ideen weitermachen und sich dann auf andere Aspekte konzentrieren. „Wir hätten die Helgoland-Ausschreibung aber genauso gut im Rahmen eines Verhandlungsverfahrens durchführen können“, sagt Wagner-Cardenal. „Ich bin überzeugt davon, dass man fast jeden wettbewerblichen Dialog auch im Verhandlungsverfahren durchführen könnte.“

## Mehr Flexibilität für Bauherren

Möglich macht so viel Flexibilität die seit April 2016 geltende neue Vergabeverordnung (VgV). Sie setzt den wettbewerblichen Dialog gleichrangig neben das Verhandlungsverfahren als Regelverfahren für Architekten- und Ingenieurleistungen.

Viele Vergaberechtspraktiker begrüßen das. Laut Jenny Mehlitz von der Kanzlei GSK Stockmann + Kollegen erlaube es der wettbewerbliche Dialog, die Ideen und das Know-how der Bieter ins Verfahren mit einzubeziehen, um die beste Lösung für die Bedürfnisse und Anforderungen des Auftraggebers zu finden (siehe Interview, Seite 40).

## Absaugen von Ideen

Genau das sehen viele Architekten und Ingenieure kritisch. Sie fürchten die aus ihrer Sicht schwer kontrollierbare freie Verfügbarkeit ihrer Lösungsvorschläge, die zudem in den seltensten Fällen angemessen vergütet werden – nicht ganz zu Unrecht, weiß Rechtsanwalt Wagner-Cardenal zu berichten: „Es stimmt, dass die Gefahr besteht, dass Ideen ‚abgesaugt‘ werden, auch trotz gesetzlicher Regelungen, die das verhindern sollen.“ Das gelte für das Verhandlungsverfahren allerdings genauso. Architektenkammern und -verbände verfolgen konsequenterweise eine andere Lesart der neuen Regelung. Sie betonen die, ihrer Meinung nach, eng gesteckten Anwendungsvoraussetzungen für den wettbewerblichen Dialog. In einem Ende 2016 aufgelegten Leitfaden der Kammern und Verbände zur VgV heißt es: „Bei der Vergabe von Architektenleistungen kann der Auftraggeber in der Regel beurteilen, welche technischen Lösungen der Markt bietet. Somit trifft diese hinter dem wettbewerblichen Dialog stehende Ausgangssituation bei der Vergabe von Architektenleistungen nur sehr selten zu.“ Dem widersprechen Vergabepraktiker wie Mehlitz oder Wagner-Cardenal mit Verweis auf die VgV. Und der Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Tobias C. Jordan, gibt zu bedenken, dass viele Auftraggeber zwar wüssten, was sie haben möchten, aber nicht, wie sie dahin kommen.

## Zu teuer und komplex?

Bauherren scheuten bisher Aufwand und Kosten des wettbewerblichen Dialogs, auch wusste kaum jemand, was das überhaupt ist und wie er abläuft. Folgerichtig bewegt sich die Anzahl der in Deutschland durchgeführten wettbewerblichen Dialoge in einem niedrigen einstelligen Bereich – das ergibt eine Überprüfung aller entsprechenden Veröffentlichungen auf [competitionline.com](http://competitionline.com).

Tobias C. Jordan von Bühner & Partner Rechtsanwälte relativiert die Bedenken: Bei einem wettbewerblichen Dialog könne man

## Steckbrief: Der wettbewerbliche Dialog

<b>Geregelt in</b>	<b>VgV § 14, § 18, § 74</b> § 74: „Architekten- und Ingenieurleistungen werden in der Regel im Verhandlungsverfahren (...) oder im wettbewerblichen Dialog (...) vergeben.“
<b>Ziel</b>	Erarbeitung von Lösungsvorschlägen für die Bedürfnisse und Anforderungen des Auftraggebers im Dialog mit ausgewählten Teilnehmern
<b>Beschreibung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Teilnahmewettbewerb mit Auswahl nach Eingangskriterien</li> <li>• schrittweise Annäherung an Aufgaben und Ziele in einem Austausch zwischen Bauherren und Teilnehmern in Kolloquien</li> <li>• Teilnehmer dürfen ihre Beiträge untereinander nicht kennen, ihre Anonymität darf gegenüber dem Bauherren jedoch aufgehoben werden</li> <li>• die Teilnehmerzahl kann schrittweise reduziert werden</li> <li>• die Weiterentwicklung und Präzisierung der Aufgabenstellung innerhalb des Verfahrens muss dokumentiert und allen Teilnehmern zur Verfügung gestellt werden</li> </ul>
<b>Kosten</b>	Nicht bezifferbar
<b>Wer entscheidet?</b>	Der Auftraggeber (kein Preisgericht)
<b>Resultat</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ausarbeitung wichtiger Rahmenbedingungen für die Planungsaufgabe</li> <li>• bestmöglicher Lösungsansatz</li> <li>• ein Investor mit Planungsbüro als Subunternehmer oder ein Planungsbüro, das mit der weiteren Planung beauftragt wird</li> </ul>
<b>Fallbeispiele</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• „Helgoland – Wohnen Leuchtturm 2.0.“ <b>12-236381</b></li> <li>• „Planung, Bau, teilweiser Betrieb und Finanzierung des Verwaltungsgebäudes der Direktion Mittelfranken der AOK Bayern“ <b>12-213251</b></li> <li>• „Wettbewerblicher Dialog Tirpitzstr./Gartenstr. – Erneuerung von zwei Spielplätzen“ <b>12-243144</b></li> <li>• „Mitwirkung an der Konversion von Teilen der Campbell Barracks Heidelberg als Planer und Investor ggfs. verbunden mit einem Bauauftrag im Unterschwellenbereich“ <b>12-199782</b></li> <li>• „Wettbewerblicher Dialog über Planung, Bau und Finanzierung der zukünftigen Unterbringung und den gebäudetechnischen Betrieb des Hauptstandorts des Landeslabors Berlin Brandenburg in Berlin“ <b>13-144444</b></li> </ul>
<b>Bewertung</b>	Früher ein Sonderfall, nach der Vergaberechtsreform eine Alternative zum Verhandlungsverfahren: Wenn ein öffentlicher Auftraggeber sich nicht genau im Klaren darüber ist, was er wie beschaffen will, kann er durch die Einbindung der Architekten die optimale Lösung für seine Bedürfnisse und Anforderungen suchen. Zudem lassen sich im Wege des wettbewerblichen Dialogs mehrere aufeinanderfolgende Vergabeverfahren vermeiden – das kann den vermeintlichen Mehraufwand für den wettbewerblichen Dialog rechtfertigen. Für Architekten muss sich in Zukunft allerdings erst noch zeigen, wie mit dem „Absaugen“ von Ideen und der angemessenen Honorierung der Teilnehmer umgegangen wird.

sich in einem sehr frühen Stadium – noch ohne konkrete Planung – zusammensetzen und miteinander reden. Bei einem Verhandlungsverfahren müsse man vorher zwingend ein Angebot einholen. Dafür aber ist eigentlich ein Vorentwurf nötig, der nach HOAI zu vergüten ist. „Wenn man dann auf das Ergebnis schaut, ist man vielleicht enttäuscht“, sagt der Nürnberger Rechtsanwalt, „der Bieter wiederum ist nach so viel Einsatz sehr auf seine Planung festgelegt. Es verpufft mitunter viel Zeit und Geld.“

Jordan, dessen Kanzlei vor allem Infrastrukturvorhaben wie Bäder, Schulen und Konversionsprojekte betreut, weist zudem auf Defizite bei der Umsetzung von Projekten hin: „Viele Bäder haben sehr gute Architekturen, sind aber im Betrieb energetisch eine Katastrophe.“ Gerade in solchen Fällen sei es sinnvoll, sich in einem frühen Stadium mit Leuten aus verschiedenen Fachrichtungen zusammenzusetzen „und deren Know-how zusammenzuschalten“.

#### Egal, ob gut oder nicht gut – er kommt

Nun könnte man auch zusammenfassen: Der wettbewerbliche Dialog ist ein aufwendiges Verfahren, von dem vor allem Auftraggeber profitieren, bei dem Generalübernehmer ihre Gewinnspanne erhöhen und Planer um ihre Ideen gebracht werden. Das jedoch werde den Beteiligten nicht gerecht, sagt Wagner-Cardenal, „auch nicht den Architekturbüros, die sich auf Helgoland in den Dialogphasen engagiert haben.“

Die Perspektive ist zudem nicht entscheidend. Wie auch immer man zum wettbewerblichen Dialog steht: Mehlitz, Wagner-Cardenal und Jordan sind überzeugt, dass er in Zukunft häufiger angewendet wird, auch bei der Vergabe von Planungsleistungen. Durch die Vergaberechtsreform seien die Anwendungsvoraussetzungen für beide Vergabeverfahren nicht nur gleich, sondern so flexibel gestaltet worden, dass man den Dialog wie ein Verhandlungsverfahren oder umgekehrt ein Verhandlungsverfahren wie einen wettbewerblichen Dialog gestalten kann, sagt Jordan. „Insofern glaube ich, dass er sich stärker durchsetzen wird.“ ■