

PATRIC ARLANCH ROOM8 ARCHITECTS



Johann Posch, Patric Arlanch, Conrad Bauer

Wettbewerbe – ein Versuch

Mit den Wettbewerben ist das so eine Sache. In Zeiten von Vollbeschäftigung und guter Auslastung ist die Notwendigkeit für ein Abenteuer mit ungewissem Ausgang kaum gegeben und wirtschaftlich nicht gerade das Vernünftigste, was man tun kann. Ein Wettbewerb ist da höchstens mal eine kleine Abwechslung, an die man vielleicht mal etwas unverkrampfter und mutiger herangehen könnte. Sinken allerdings öffentliche Mittel, zeigt die Konjunkturkurve nach unten oder werden manche Projekte auf Eis gestellt, steigt plötzlich nicht nur die Anzahl der Wettbewerbsteilnehmer, sondern auch deren Einsatz, und damit wird das ganze Unterfangen erst recht wieder unvernünftig. Wie gewinnt man denn nun am besten einen Wettbewerb? Gibt es ein Rezept dafür? Eindeutig ist, dass Wettbewerbe nicht nur mit Hirnschmalz, sondern vor allem mit maximalem Einsatz und allen zur Verfügung stehenden Mitteln gewonnen werden. Es genügt nicht nur ein gutes Projekt, um zu gewinnen. Nicht nur Glück ist wichtig, sondern genauso Taktik bei der Beurteilung der Rahmenbedingungen. Aber es braucht auch Mut und einen Schuss frecher Leichtigkeit, um eine Ausschreibung zu hinterfragen und etwas Unerwartetes und Provokantes zu tun. Das muss man sich allerdings auch leisten können, zumal jedem gewonnenen Wettbewerb in den meisten Fällen eine lange Liste von zum Teil recht schmerzlichen Niederlagen mit Stundenaufwendungen, die in die Hunderte gehen, gegenüber stehen. Rechnen kann sich das bei kaum jemandem. Es ist die Hoffnung auf Erfolg und der Glaube an die eigenen Fähigkeiten, die die Aussicht auf ein großes Projekt beflügelt. Und wird auch mal ein Wettbewerb gewonnen, so lassen die immer höher werdenden Anforderungen der Kunden und des Marktes an die Planer die Gewinne dahin schmelzen, bis nur noch wenig an Honorar und bestenfalls einiges an Erfahrung übrig bleibt. Es ist aber genau die Erfahrung eines der kostbarsten Güter in unserer Branche. Sie schärft unser Profil und Auftreten, verhilft uns zu einem ökonomischen Handeln und macht uns wettbewerbsfähiger. Vergangenheit schafft hier Zukunft.

Die Vergabe von Aufträgen erfolgt mehrheitlich nur unter Voraussetzung von bereits abgewickelten Projekten in einer entsprechenden Größenordnung. Wettbewerbe können genau dieses Dilemma lösen. Sie geben jungen Planern ohne viel Bau Erfahrung Möglichkeiten und Chancen. Und, was noch wesentlicher ist, sie zeigen durch die anderen Wettbewerbsteilnehmer unterschiedliche Lösungs- und Konzeptsätze auf, helfen eigene Positionen zu hinterfragen oder vermitteln zumindest die Erkenntnis, dass ein Wettbewerb manchmal ganz schön ungerecht sein kann.

Steckbrief

Gegründet 2001, Büros in Wien und München,
www.room8.at