



Im Dienste der Baukultur

Ob ein Architekturwettbewerb ein gutes Ergebnis bringt, entscheidet sich zuallererst in dessen Vorbereitung und Abwicklung. Verfahrensorganisatoren kommt damit eine große Verantwortung zu.

Architektur ist – so sieht es das Europäische Vergaberecht – eine Dienstleistung. Auch wenn der Großteil der Architekturschaffenden dies anders sieht, für institutionelle und gewerbliche Bauherren ist es genau das. Sie wollen ein Gebäude errichten und brauchen dazu die entsprechenden Fachleute – Projektmanager, Statiker, Bauphysiker, Baufirmen. Und eben auch Architekten. Die sollen ein Bauwerk nach den Vorgaben und Vorstellungen des Bauherrn planen und errichten.

Bei der Auswahl der Dienstleister, spricht der Architekten, kollidieren manchmal wirtschaftliche und persönliche Interessen der Auftraggeber mit dem, was unter „Baukultur“ verstanden wird. Handelt es sich um öffentliche oder in öffentlichem Einfluss stehende Auftraggeber und überschreitet das Bauvolumen eine bestimmte Größe, muss diese Dienstleistung, wie alle anderen auch, nolens volens öffentlich ausgeschrieben werden. Bei nicht-öffentlichen oder unter dem Schwellenwert liegenden Bauvorhaben hingegen fehlt den Bauherren

des Öfteren das Verständnis für die Notwendigkeit, einen Architekturwettbewerb abzuhalten.

Ergebnisoffenheit

Hier kommen die Wettbewerbsmanager oder Verfahrensorganisatoren ins Spiel: ein Berufsstand aus Baufachleuten, in der Regel selbst Architekten, der sich als Profession seit den neunziger Jahren etabliert hat. Verfahrensorganisatoren müssen die Bauherren oft von den Vorteilen überzeugen, die die Abhaltung eines Wettbewerbsverfahrens für sie haben kann. Und sie müssen, so steht es in dem vom langjährigen Wettbewerbsmanager Hans Lechner herausgegebenen Buch „Wettbewerbe“, Bauherren von der Ergebnisoffenheit eines solchen Verfahrens überzeugen. Sprich, sie müssen dem Bauherrn klarmachen, dass am Ende eines Wettbewerbsverfahrens möglicherweise etwas ganz anderes herauskommt als das, was er sich vielleicht vorgestellt haben mag.

Bestellqualität

Ist der Bauherr vom Wettbewerb schlussendlich überzeugt, beginnt die Knochenarbeit: die Organisation und Abwicklung des



Archiv (3)

Rudolf Kretschmer:
„Klassischer Wettbewerb
ist Materialschlacht“



Florian Hain: „Kammer
entzieht sich ihrer
Möglichkeiten“

Roland Kanfer



© drendl architects

Verfahrens. Dabei gilt es, dem Bauherrn einerseits möglichst viele Wünsche und Anforderungen an sein zukünftiges Gebäude sowie eine Reflexion der Unternehmensziele zu entlocken, um die, wie es Karl Friedl vom Bauherrenberater Moo.con ausdrückt, „Bestellqualität“ zu optimieren. Andererseits dürfen die Architekten mit diesen Vorgaben in ihrer Kreativität nicht zu sehr eingeschränkt werden – ein schwieriger Spagat. Zudem muss die richtige Form des Vergabeverfahrens gefunden werden. Der offene, anonyme Wettbewerb ist nicht in jedem Fall das ideale Verfahren. Er ruft zwar das meiste kreative Potenzial ab, führt jedoch in seiner klassischen Form – einstufig, offen für alle – zu einer Materialschlacht, meint etwa Rudolf Kretschmer, langjähriger Wettbewerbsorganisator und Mitglied des Wettbewerbsausschusses der Architektenkammer. Deshalb sei die neue Form des zweistufigen Wettbewerbs für Standardprojekte ideal. Dabei werden in einer ersten, offenen Stufe Konzepte eingereicht, eine Auswahl wird dann zur zweiten Stufe mit detaillierten Entwürfen geladen.

Standesvertretung verweigert sich

Dass sich die Architektenkammer in den letzten Jahren auf den klassischen offenen, einstufigen Wettbewerb als einzig „richtige“ Verfahrensweise versteift und sich anderen Formen wie Generalplanervergabeverfahren oder Public-Private-Partnershipmodellen verweigert, bedauert unter anderem Florian Hain, Geschäftsführer des Bauherrenberaters next-pm. Die Standesvertretung entziehe sich damit der Möglichkeit, das Architekturgeschehen fachlich mitzugestalten, ist er überzeugt.

Dabei könnten auch solche Arten des Wettbewerbs zu guten Ergebnissen führen, wenn sie gut vorbereitet und abgewickelt werden, meint Kretschmer. Weil Arbeitsgemeinschaften eben mehr Geld zur Verfügung hätten als Einzelne, um große, personalintensive und damit teure Bauvorhaben vom Entwurf bis zur Realisierung zu stemmen. •



Karl Friedl: „Mit Bauherren die Bestellqualität optimieren“

Ökonomischer geht's nicht.
AUSTROTHERM EPS® F-PLUS.
X-TREM geldsparend.
X-TREM dämmend.

Die Dämmung mit **98 % Luft**

Austrotherm EPS® F-PLUS
 $\lambda_0 = 0,031 \text{ W/(mK)}$
AUSTROTHERM

- ▶ 23 % bessere Wärmedämmung
- ▶ Deutliche Senkung der Heizkosten
- ▶ Protect-Beschichtung für eine sichere Verarbeitung

Erhältlich im Baustoff-Handel und im Baum-System!

AUSTROTHERM
 Chemnitz

austrotherm.com