



## RICHTIG HANDELN BEIM VERHANDELN (TEIL 3)

### Was Preisrichter wissen müssen

- **ÜBERARBEITUNG DER WETTBEWERBSARBEITEN**

Gängige Praxis ist es mittlerweile, im Rahmen des Verhandlungsverfahrens eine Überarbeitung der Preisträgerarbeiten zu fordern. Möglich ist dies sicherlich, von der Sache her vielleicht auch mitunter sinnvoll. Immerhin gibt es ja in der Regel auch Empfehlungen des Preisgerichts, wie die Preisträgerarbeiten weiterzuentwickeln wären. So dürfen die Preisrichter aber auch nicht ihre Rolle unterschätzen, wenn es darum geht, überflüssige und für alle Beteiligten teure „Ehrenrunden“ zu verhindern. Zumal es in der Überarbeitungsphase keine verbindlichen Spielregeln mehr wie im Wettbewerb gibt, gleichzeitig aber die Grundsätze des Vergaberechts beachtet werden müssen. Deswegen gilt es, in einer Überarbeitungsphase besonderes Fingerspitzengefühl zu zeigen, um insbesondere die Chancengleichheit zu wahren. So müssen natürlich alle Preisträger die Aufforderung zur Überarbeitung bekommen. Auch darf die Überarbeitung nicht als Chance der Nachbesserung verstanden werden, bei der die letztplatzierten Preisträger – womöglich noch durch Orientierung am ersten Preisträger – eine Vielzahl von Mängeln ausgleichen können, während der Erstplatzierte – mangels Mängeln – tatenlos zusehen muss, wie sich der Abstand zu den nachrangigen Bewerbern verringert. Auch darf die Überarbeitung nicht dazu führen, dass die Ergebnisse der Preisgerichtsbeurteilung nachträglich von einer anders zusammengesetzten Bewertungskommission revidiert werden.

Die Bewertung der Arbeiten ist mit der Bildung einer Rangfolge abgeschlossen. Dass jede Arbeit weiter verbessert werden kann, versteht sich von selbst und ist sowieso immer Gegenstand des folgenden Planungsprozesses. Deswegen macht eine richtiggehende Überarbeitung aller Preisträgerarbeiten meist gar keinen Sinn und zeugt eher von einem Unwohlsein der Auslober, sich auf ein noch nicht perfektes Planungskonzept einzulassen. Dabei sollte die Überarbeitung eher im Sinne einer Präzisierung, Richtigstellung oder Beantwortung ungeklärter Fragen verstanden werden: Kein neuer oder überarbeiteter Entwurf, sondern z.B. Aussagen zum Brandschutzkonzept, zur Verwendung von Materialien usw. – Fragen, die im Wettbewerb offengeblieben sind, weil sie im Maßstab oder anderer Hinsicht nicht, missverständlich oder nicht zufriedenstellend dargestellt wurden. Als Kriterium käme also die Weiterentwicklung des Wettbewerbsergebnisses auf Basis der schriftlichen Beurteilung des Preisgerichts infrage. Bedingung ist natürlich, dass allen Teilnehmern des Verhandlungsverfahrens diese Fragen noch einmal explizit aufgegeben werden.



Die Gewichtung dieser „Weiterentwicklung“ sollte aber nicht über etwa zehn Prozent hinausgehen, weil sonst eine problematische Zweitbewertung im Nachgang zum Wettbewerb entstehen könnte. Entscheidender als die tatsächlichen Lösungsansätze sind im Verhandlungsverfahren die Aussagen der Bewerber, wie sie sich der Lösungen annehmen werden.

In jedem Fall macht es Sinn, die Bewertung nicht völlig von der Wettbewerbsjury abgekoppelt vorzunehmen. Mitglieder des Preisgerichts – idealerweise auch der Vorsitzende – sollten beteiligt sein. Sollten dennoch richtiggehende Überarbeitungen der Wettbewerbspläne gefordert werden, sind diese auf Grundlage der HOAI zu honorieren. Das gilt auch für die Forderungen einer differenzierten Kostenschätzung, die an dieser Stelle des Verfahrens – im Gegensatz zum Wettbewerb selbst – durchaus Sinn macht, sodass die Wirtschaftlichkeit des Wettbewerbsbeitrags als wichtiges eigenes Zuschlagskriterium im Verhandlungsverfahren gewählt werden kann.

#### • NEUES DENKEN FÜR DIE PREISGERICHTE

All die vorgenannten Aspekte führen dazu, dass sie in der Arbeit der Preisgerichte Niederschlag finden müssen. Die mit Mühe und Not gefundene, etwas kompromissbehaftete Entscheidung zu später Stunde, zwei Preise für Projekte unterschiedlichster Art zu geben, führt eben nicht dazu, dass sich alles andere nachher „irgendwie“ entscheiden wird, sondern bedeutet, dass diese beiden Arbeiten in der Verhandlung genau die gleiche Ausgangslage haben. Der vermeintliche Erfolg der Fachpreisrichter, die Auslober vom Wert einer baukünstlerisch herausragenden, aber aufwendigen Arbeit zu überzeugen und sie mit dem Hinweis auf Platz eins zu setzen, man könne ja bei Problemen immer noch den zweiten Preisträger beauftragen, stimmt ebenfalls nicht mehr. Denn der Auslober ist an die Logik eines Vergabeverfahrens gebunden und findet womöglich gar nicht mehr die Kriterien, um am ersten Preisträger vorbeizukommen.

Zwei Aspekte müssen zukünftig unbedingt präziser bedacht und umgesetzt werden: Das Preisgericht muss zum einen die Anzahl und zum anderen die Rangfolge der Preise differenzierter betrachten. Kernaussage ist, dass im Ergebnis alle Preisträger zur Verhandlung eingeladen werden müssen. Jeder, auch der fünfte oder sechste Preis gerät damit in den Rang der Bewerber im Verhandlungsverfahren. Wenn hier Zweifel bestehen, dass eine Arbeit realisierungswürdig ist, muss die Wettbewerbssumme anders verteilt werden. Oft kann es schon helfen, einen Preis in eine Anerkennung umzuwandeln – oder umgekehrt –, ohne den damit verbundenen Geldbetrag zu verändern. Denn nur mit den Preisträgern, nicht aber mit den Anerkennungen wird verhandelt. Ein zweiter oder dritter Preis für eine herausragende und mutige Exotenlösung, der aber niemand eine Realisierungschance zugesteht? So etwas kann man nur als Fehler des Preisgerichts bezeichnen, weil diese Arbeit damit auf Platz zwei oder drei in der Verhandlungshierarchie gesetzt wird. Warum nicht statt dessen eine Anerkennung vergeben, die aber mit dem Geldbetrag ausgestattet ist, der eigentlich für den zweiten Preisträger vorgesehen war? Aber auch die umstrittene Vergabe gleichrangiger Preise bekommt einen neuen Sinn. Natürlich ist es der eigentliche Sinn eines Preisgerichts, zu einer eindeutigen Empfehlung für den Auslober zu kommen. Die Vergabe zweier erster Preise wird daher immer noch von vielen Architekten als Makel oder gar Versagen eines Preisgerichts angesehen. Ist aber der Auslober im Preisgericht nicht von den Qualitäten der einen oder anderen Arbeit zu überzeugen, so kann es sinnvoller sein, ihn im Verhand-



lungsverfahren anhand weiterer erst dann vorliegender Informationen und auch anderer Kriterien entscheiden zu lassen. In solchen Fällen ist es eher problematisch, wenn das Preisgericht eine klare Rangfolge übers Knie bricht, um damit eine Eindeutigkeit vorzugaukeln, die im Verhandlungsverfahren mit Winkelzügen wieder ausgehebelt wird. Umgekehrt ist es aber auch die Chance oder sogar Aufgabe eines Preisgerichts, Arbeiten zu stärken: Wenn sich das gesamte Preisgericht einig ist und die Auslobervertreter den ersten Preis eindeutig realisiert haben wollen, sollte unbedingt die Zahl der Preisträger reduziert werden, ggf. sogar auf nur einen Preis. Nur so kann die Position dieser Arbeit im Verhandlungsverfahren gestärkt oder sogar die Verhandlung überflüssig gemacht werden.

Diese Aspekte sind sicherlich schon immer so ähnlich in Preisgerichten diskutiert und betrachtet worden, aber sicherlich kaum einmal im Hinblick auf ihre vergaberechtliche Relevanz. Wenn man sie aber im Hinblick auf das Verhandlungsverfahren zu Ende denkt, ergibt sich eben doch eine etwas andere Arithmetik bei der Verteilung der Preise – und auch eine neue Bedeutung für die Preisgerichte!

Andreas Rauterberg  
Architektenkammer Niedersachsen

Stand 03/2011