

Nicolai Blank (links) und competitionline-Redakteur Dirk Bonnkirch (rechts) luden zum Gespräch.



Kann man ohne Referenzen zu Qualität kommen? – Ein Gespräch

Wettbewerbsmonitor Spezial: Beschränkte Wettbewerbe: Junge und kleine Büros im Abseits? *competition* 2/2012, Seite 36–41

In Ausgabe 2/2012 hat *competition* einen Wettbewerbsmonitor Spezial zum Thema Auswahlkriterien bei beschränkten Wettbewerben veröffentlicht. Ausgewertet wurden 178 EU-Bekanntmachungen von beschränkten Wettbewerben auf competitionline.com in der Zeit von Juni 2011 bis Juni 2012 anhand von 17 Einzelkriterien – mit dem Schluss, dass 12 Prozent der Ausschreibungen schwere, 41 Prozent mittelschwere und 47 Prozent leichte Auswahlkriterien ansetzten. Die wettbewerbsinitiative e.V., eine gemeinnützige Plattform, die sich für faire und gerechtere Vergabeverfahren einsetzt, stellte daraufhin in einem Schreiben die Ergebnisse infrage. Chefredakteur Nicolai Blank lud daher mit Michael Mackenrodt und Jörn Köppler zwei ihrer Vertreter zu einem Gespräch ein. Außerdem mit dabei: competitionline-Redakteur Dirk Bonnkirch, der die Auswertung geleitet hatte, sowie Reinhard Drees vom Büro für Wettbewerbsmanagement und Beratung Drees & Huesmann Planer [1-11128](http://www.drees-huesmann.com). Dieser hatte die Auswertung in einem Leserbrief als positiven Beitrag zur Diskussion um Wettbewerbsverfahren begrüßt.

Blank: Herr Mackenrodt, Herr Köppler, Sie hatten im Namen der wettbewerbsinitiative e.V. geschrieben, dass Sie mit der Bewertung, die der Wettbewerbsmonitor Spezial zum Thema Auswahlkriterien bei beschränkten Wettbewerben trifft, nicht einverstanden sind.

Mackenrodt: Da die wettbewerbsinitiative e.V. den Markt genau beobachtet und unsere Ergebnisse zu einem anderen Schluss führen, hat uns die im Heft 2 dargestellte Wertung verwundet. Im genaueren Vergleich stellten wir fest, dass die Matrix von competitionline viele Vorankündigungen noch als „leicht“ durchschlüpfen ließ, die wir als „restriktiv“ oder „höchst restriktiv“ werten würden. Fraglich finden wir aber auch, dass die Argumentation nahelegt, es wäre alles in Ordnung, ohne zu zeigen, wie man zu dieser Einschätzung kommt. Es wäre doch fatal, wenn gerade die schwarzen Schafe unter den Auslobern daraus ein „Weiter so“ ableiten würden.

Blank: Arbeiten Sie auch mit quantifizierbaren Ergebnissen wie competitionline?

Mackenrodt: Nein, aber wir kontrollieren ständig laufende Verfahren. Mir haben die Wettbewerbsmonitore immer gut gefallen, da sie die Zahlen des Markts auf ei-



„Da liegt doch ein Fehler in der Matrix!“

Michael Mackenrodt,
wettbewerbsinitiative Berlin

nen Blick übersichtlich machen. Diesmal stellen die Grafiken aber nicht den Markt dar, sondern eine Wertung. Ich finde das fraglich und es würde mir besser gefallen, wenn die Zahlen uninterpretiert blieben und der Leser sich daraus ein eigenes Urteil bilden kann.

Bonnkirch: Ich bin mir sicher, dass competition-Leser das können.

Eines ist klar, und das betone ich auch in meiner Stellungnahme zum Monitor (Anm. der Red.: siehe *competition* 2/2012, S. 40): Für viele Büros kann bereits eine einzige Referenz eine zu hohe Hürde sein. Aber diese Perspektive allein dürfen wir nicht einnehmen, denn sie würde den Blick auf die Problematik verzerren. Die Einteilung in „leichte“, „mittlere“ und „schwere“ Kriterien entspringt der Notwendigkeit, verschiedene Perspektiven in diese Matrix einzubinden. Etwa die Frage, welche Nachweise ein normal situiertes Büro beibringen kann, also Dinge wie die Berufshaftpflicht, ein gewisser Mindestumsatz, die Anzahl der Mitarbeiter. Das sind Kriterien, die an sich noch keine schwierigen Hürden darstellen. In einem gebe ich Ihnen aber recht: Die Terminologie „niedrige“, „mittlere“ und ▶

„hohe“ Hürden wäre klarer gewesen als „leicht“, „mittel“ und „schwer“.

Mackenrodt: Ich finde, wenn man die Verfahren anhand der Vorankündigungen wertet, muss man zumindest stichprobenhaft noch mal den Inhalt der späteren Auslobungstexte prüfen. Wir haben uns die Mühe gemacht. Dabei konnten wir leider nur ganz wenige Verfahren entdecken, die tatsächlich fair gestaltet sind. Die reine Quantität der Auswahlkriterien ist dabei meist gar nicht entscheidend gewesen, es reicht ja zum Beispiel, wenn ein Auslober später nur ein einziges Kriterium unangemessen anhebt – etwa einen besonders hohen Umsatz, eine besonders teure Referenz oder besonders hohe Mitarbeiterzahlen –, um kleine und mittlere Bürostrukturen vorneweg auszuschließen. Eben diese Fälle sind innerhalb dieser Auswertung aber alle als „leicht“ durchgerutscht.

Bonnkirch: Wenn man wie wir mit großen Datenmengen arbeitet, die das Marktgeschehen umfassend abbilden, muss man mit den Unterlagen arbeiten, die offiziell veröffentlicht werden und für jedermann zugänglich sind. Das sind die Bekanntmachungen. Andere Informationen kann man nur stichprobenartig ermitteln. Das haben wir selbstverständlich gemacht. Und man kann nicht behaupten, dass sich alle Ausschreibungen im Bewerbungsverfahren komplett anders darstellen als in der Bekanntmachung und den Spielraum extrem ausreizen. Es gibt Ausschreibungen, bei denen das zutrifft. Aber das kann man nicht verallgemeinern.

Köppler: Selbst wenn die Auslobung der Bekanntmachung entsprach, ist die Wertung „leicht“ beim näheren Hinsehen oft fraglich. Ein Beispiel: Neubau Waldenserschule in Mörfelden-Walldorf [3-90881](#), dreizügige Grundschule, Bau-



„50 bis 60 Prozent der Büros bekommen nicht mal die Möglichkeit, die unterste Sprosse zu erreichen.“

Jörn Köppler,
wettbewerbsinitiative Berlin

summe 5,4 Millionen Euro. Als Referenz musste man eine vergleichbare Schule gebaut haben. Wie aber soll jemand eine Schule nachweisen, wenn er noch keine Möglichkeit hatte, zu einem Schulwettbewerb zugelassen zu werden? Wenn ein Kollege also zum Tag X, als angefangen wurde, Wettbewerbe in dieser Weise auf das immer gleiche Klientel zu beschränken, nicht noch das Glück gehabt hatte, an einem Wettbewerb diesen Typs teilzunehmen, dann wird er dieser Denkweise folgend sein ganzes Leben lang von diesem Bautyp ausgeschlossen? Das ist ein klassischer *circulus vitiosus* – und ein Verstoß gegen die EU-rechtliche Wettbewerbsfreiheit. Das Beispiel ist dabei kein extremer Fall. Es wurde in der Auswertung von

competitionline aber mit 23 von 17 bis 46 Punkten als „leicht“ zugänglich eingestuft.

Mackenrodt: Wir halten es für wichtig, dass der Zugang zu Wettbewerben nicht nach unten abgeschlossen wird. Auf dieser „Leiter“ wurden inzwischen schon zu viele „Sprossen“ demontiert. Das wird früher oder später zu einem Nachwuchsproblem führen – von der blockierten Innovationskraft bei öffentlichen Bauaufgaben ganz zu schweigen. Recht zweifelhaft finden wir in diesem Bezug übrigens den Hinweis, dass die meisten Architekten in großen Büros angestellt sind.

Blank: Warum? Die Frage, wer von diesem Markt leben muss, muss man sich doch stellen, wenn es um Gerechtigkeit in Verbindung mit Auftragsvergabe, Wettbewerb und Zugangskriterien geht. Das ist doch ein für die Diskussion relevanter und interessanter Fakt.

Mackenrodt: Das halte ich für einen falschen Ansatz und widerspricht den grundsätzlichen Ideen der VOF/RPW. Wenn ein großes Büro nicht mehr leistungsfähig ist und sich im Wettbewerb mit anderen nicht behaupten kann, dann muss es eben schrumpfen. Und wenn sich ein kleines Büro als fähig herausstellt und immer wieder Wettbewerbe gewinnt, dann wächst es eben. Die einen schrumpfen, die anderen wachsen, aber das muss leistungsbaasiert passieren und nicht im Rahmen einer „Vorauswahl“.

Blank: Jetzt würde ich gerne Herrn Drees ins Boot holen. Herr Drees, haben Sie die Auswertung auch so gelesen wie Herr Mackenrodt und Herr Köppler?

Drees: Die Überschrift fand ich schon ganz gut. Und ich begrüße es sehr, dass durch den Beitrag Diskussionen ange-

regt wurden. Vielleicht könnte man auch einmal eine Auswertung von Wettbewerben machen, die ganz ohne Referenzen auskommen. Denn genau das fordern und praktizieren wir seit Jahren: Wettbewerbe ohne Auswahlkriterien, es genügt der Kammereintrag. Und dann wird gelöst.

Blank: Es gibt zwei Urteile, die besagen, dass Losverfahren nur zulässig sind, wenn vorher Kriterien angesetzt wurden, die eine Vergleichbarkeit der Bewerber herstellen. Können Sie Ihren Kunden, also den Auslobern, zweifelsfreie Rechtssicherheit gewähren?

Drees: Nein. Die Frage habe ich auch einmal unserem Justiziar gestellt. Er sagte, Rechtssicherheit habe man nur, wenn ein Richter ein Urteil gesprochen hat und das rechtskräftig geworden ist.

Blank: Wie überzeugen Sie Bauherren von Ihrem Vorgehen?

Drees: Man muss den Wettbewerb vom Auslober her denken. Und in der Regel ist es so: Der Auslober hat schlicht und einfach Angst. Deswegen sagen wir ihm nicht nur: „Ja, Wettbewerbe bringen was“, sondern belegen das mit Zahlen und Fakten. Nehmen wir zum Beispiel die Behauptung, Wettbewerbe seien zu teuer. Falsch, das Gegenteil ist der Fall. Unsere Auswertungen ergeben, dass der erste Preisträger immer unter dem Durchschnittswert der Projektkosten aller eingereichten Arbeiten liegt. Dieses Sparpotenzial geht dem Auslober bei einer Direktvergabe oder strikten Beschränkung verloren.

Mackenrodt: Wir plädieren dafür, dass alle Bewerber, welche die Eignungskriterien erfüllen, in das Losverfahren kommen. Das Herabsieben auf eine vorab festgelegte Teilnehmerzahl, ist im Rahmen einer Vorauswahl viel zu manipu-



„Man muss den Wettbewerb vom Auslober her denken.“

Reinhard Drees, Drees & Huesmann
Planer

lationsanfällig – eine Auftragsvergabe ist ja kein „Wünsch dir was“ für öffentliche Bauherren.

Blank: Kritiker der Losverfahren bemängeln ihren zufälligen und willkürlichen Charakter. Sie weisen darauf hin, dass ein Auswahlverfahren, das eine Qualitätsbewertung bewirken soll, ein besseres Ergebnis erwarten lässt. Wie stehen Sie dazu?

Drees: Der Nachweis des Details, das ist Willkür, aber nicht das vereinfachte Verfahren. Die Frage ist doch: Kann man ohne Referenzen zu Qualität kommen? Und da sagen unsere Erfahrungen ganz klar Ja.

Köppler: Es kann ja auch niemand im Ernst glauben, dass die großen Büros,

nur weil sie groß sind, die bessere Architektur machen. Die Kritik ist zudem unbegründet, da sämtliche Teilnehmer eines Verfahrens ja noch einen Wettbewerbsbeitrag einreichen müssen, der für sich allein aussagekräftig und maßgeblich sein muss. Bewertet man dagegen nur technokratische Details oder Büros, setzt man ein rein instrumentelles Verständnis von Architektur an, durch das Innovation und damit auch die baukulturelle Entwicklung öffentlicher Bauten blockiert bleibt.

Bonnkirch: Ich denke, daher ist es auch ein guter Weg, Bauherren mit positiven Beispielen zu niedrigschwelligen Auswahlverfahren zu ermutigen, damit sie sehen, „Ok, man kann das so machen, ohne dass ich dabei Kopf und Kragen riskiere“.

Köppler: Das Problem ist, dass ein Auslober die Regelwerke so auslegen kann, wie es ihm passt, da in der VOF viel zu viele Kann- und Soll-Bestimmungen enthalten sind. Letztlich ist es der Wille, der über die Einhaltung der VOF-Ziele entscheidet. Es wäre schön, wenn es mehr Menschen gäbe wie Herrn Drees. Aber es gibt im Moment anscheinend immer noch 88 Prozent Auslober und Betreuer – um auf die competitionline-Auswertung zurückzukommen –, die anderer Überzeugung sind. Daher ist es wichtig, auf allen Ebenen an besseren Verfahren zu arbeiten: Zahlen und Fakten sind dafür genauso notwendig wie legislative Verbesserungen. Aber ich möchte auch daran erinnern, was den Wettbewerb überhaupt hervorgebracht hat: Die Idee, zuerst über die Inhalte des Entwurfs zu sprechen.

Der Wettbewerbsmonitor Spezial „Auswahlkriterien bei beschränkten Wettbewerben“ inklusive der ihm zugrunde gelegten Bewertungsmatrix ist unter www.competitionline.com/wettbewerbsmonitor/einsehbar. ■