

INTERVIEW HERWIG SPIEGL

» Damit alles gut wird ... «

Beim aktuellen Hochhauswettbewerb für den Donaumarina Tower proben die Architekten den Aufstand. Das gesamte Teilnehmerfeld ist geschlossen zurückgetreten. Herwig Spiegl vom Planungsbüro AllesWirdGut, das sich ursprünglich ebenfalls am Wettbewerb beteiligte, steckt im Interview jene Kriterien ab, die es braucht, um mit einem Architekturwettbewerb ein gutes Projektergebnis zu erzielen.

INTERVIEW: SABINE MÜLLER-HOFSTETTER

a3BAU: AllesWirdGut hat sich ursprünglich ebenfalls beim Hochhauswettbewerb Donaumarina Tower, der von der Bau-träger Austria Immobilien GmbH (BAI) in Kooperation mit der Kammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten ausgelobt wurde, beworben. Ihr Architekturbüro ist aber nicht in die zweite Runde gekommen. Im Nachhinein froh darüber?

Herwig Spiegl: Wir waren im ersten Schritt schon enttäuscht, dass wir nicht ausgewählt wurden. Haben dann aber festgestellt, dass sich gegen die Vertragsbedingungen Widerstand regt. Die Verträge scheinen nicht in Ordnung zu sein. Wobei es auch immer frustrierend ist, wenn ein Verfahren nicht stattfinden kann, weil es einfach unfair zu sein scheint. Wir kennen die Details aber nicht.

AllesWirdGut nimmt oft an Architekturwettbewerben teil. Würden Sie sagen, dass der Architekturwettbewerb prinzipiell ein geeignetes Instrument ist?

Das glaube ich schon. Der Wettbewerb als solches ist sicherlich nicht falsch. Erstens eröffnet er auch jenen Planungsbüros die Möglichkeit, die noch wenig oder nichts vorzuweisen haben, mal ein Projekt zu realisieren oder zu zeigen, dass sie entsprechende Ideen haben. Zum anderen ist der Wettbewerb immer gut, um die vermeintlich beste Lösung zu finden.

Architekturwettbewerbe haben schon eine längere Geschichte. Haben sich die Wettbewerbsbedingungen im Laufe der Zeit zuungunsten der Planer verschlechtert?

Man muss vielleicht ein bisschen unterscheiden: Das eine sind die Verträge, das andere ist der Wettbewerb als Instrument, um einen Planer für ein Projekt zu finden. Das Wettbewerbswesen als solches entwickelt sich stetig weiter. Als wir vor 20 Jahren begonnen haben, wurden wesentlich mehr offene Wettbewerbe durchgeführt. Heute kommen verstärkt zweistufige Verfahren zum Einsatz, wo in der ersten Stufe ein Bewerbungsverfahren vorgeschaltet wird, in dem man entsprechende Referenzen oder Umsätze vorweisen muss. Wenn man die letzten 20 Jahre betrachtet, dann wurden mit diesen Kriterien gewisse Hürden aufgebaut. Für uns ist es größtenteils kein Problem, außer vielleicht bei gewissen Typologien wie dem Museumsbau, wo wir jetzt auch nichts vorweisen könnten. Aber wir haben auf anderen Ebenen ausreichend Referenzen, um theoretisch zumindest die erste Hürde zu schaffen. Bei dem angesprochenen Donaumarina-Tower-Wettbewerb haben wir es auch nicht in die zweite Runde geschafft. Aber das haben Wettbewerbe so an sich. Das eine ist, überhaupt einmal teilnehmen zu können, das andere ist, ihn zu gewinnen. Das Nächste ist, den Auftrag zu bekommen.

Gutes Stichwort: Beim Donaumarina-Tower-Wettbewerb war es ja offensichtlich so, dass kein Versprechen für eine Mindestbeauftragung vorlag. Laut Vertrag könnte man den Wettbewerbsgewinner nach dem Vorentwurf kündigen.

Da stellt sich die Frage: Warum soll man da mitmachen?

Offensichtlich geht es nur um das Einsammeln von Ideen ...

Das kann man auch machen. Aber dann ist es kein Realisierungswettbewerb. Denn dieser hat eben das Ziel, den Plan für eine Realisierung zu finden, und impliziert das Versprechen, den Gewinner mit Planungsleistungen zu beauftragen. Beim Ideenwettbewerb geht es nur darum, einen Wettbewerb der besten Ideen zu veranstalten, ohne ein entsprechendes Auftragsversprechen.

Angeblich wird oft kaum mehr zwischen Realisierungswettbewerben und Ideenwettbewerben unterschieden ...

Eine seriöse Aussendung beschreibt sehr wohl, um welches Verfahren es sich handelt: Ist es ein Realisierungswettbewerb, ist es ein Ideenwettbewerb, ist es ein offener, ein EU-weit offener, ist es ein einstufiger, zweistufiger Wettbewerb? Vielfach werden die Auftraggeber dabei von professionellen Ausschreibungsbüros betreut. Wenn diese erfahren sind, wissen sie, was eine Wettbewerbsauslobung alles beinhalten muss. Wenn sie wenig erfahren sind, lassen sie sich von Anwälten beraten. Dann gehen die Ausschreibungen meist an der Praxis vorbei.

Das eine ist, überhaupt an einem Wettbewerb teilnehmen zu können, das andere ist, ihn zu gewinnen. Das Nächste ist, den Auftrag zu bekommen.



HERWIG SPIEGL, Architekturbüro AllesWirdGut

Wahrscheinlich zu sehr auf das Rechtliche konzentriert?

Richtig. Es gehört eine gewisse Erfahrung dazu, um auf der einen Seite für die Planer alles transparent zu beschreiben, andererseits für den Bauherrn die Sicherheit zu gewährleisten, dass er auch bekommt, was er will. Wichtig ist dabei, ausreichend Spielraum zu lassen, sodass eben wirklich ein Wettbewerb der besten Ideen zustande kommen kann und nicht ein ganz enges Korsett vorhanden ist, in das sich alle zwängen müssen, sodass dann mehr oder weniger gleiche Lösungen herauskommen. Das will auch keiner. Es haben sich gewisse Büros etabliert, die sehr erfahren sind. Im Fall des Donaumarina Towers war es eigentlich ein Ausschreibungsbüro, das viel Erfahrung vorweisen kann und mit dem wir auch immer sehr gute Erfahrungen gemacht haben.

Dennoch scheint die Ausschreibung in diesem Fall nicht zum Erfolg zu führen. Einer der kritisierten Punkte im Vertrag betrifft die Umplanungen, die ohne Honorare zu jedem Zeitpunkt inkludiert sind, also Planung „all inclusive“. Sind Pauschalhonorare üblich in der Branche?

Die Welt wird immer frecher und unverschämter.

Klingt nach Ausbeutung, aus meiner Sicht. Da kann der Bauherr noch zehnmal sagen, jetzt fällt mir das oder das ein und die Planung nimmt kein Ende ...

Es ist natürlich immer schlecht, wenn man gegeneinander arbeitet. Einen Vertrag, in dem steht, man hat so lange umzuplanen bis das Gegenüber zufrieden ist, würden wir so nicht unterschreiben. Streng genommen weiß man beim Planungsprozess zu Beginn nie, was am Ende herauskommt. Man muss sich annähern und dafür gibt es gewisse »

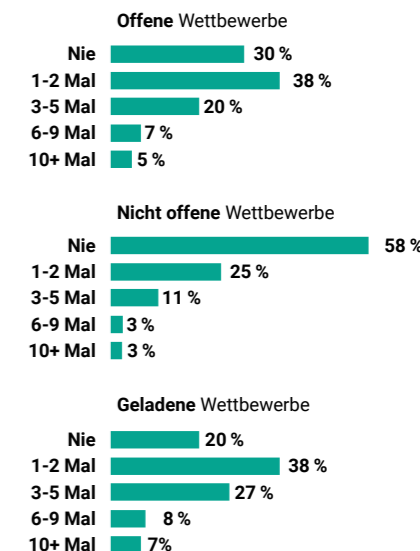
DI HERWIG SPIEGL

ist Gründungsmitglied von AllesWirdGut, ein international tätiges Architekturbüro mit Sitz in Wien und München. Gegründet 1999 von Andreas Marth, Friedrich Passler, Herwig Spiegl und Christian Waldner, zählt das Büro aktuell rund 80 Mitarbeiter. | www.awg.at

Preisrichter im Wettbewerb

Im Frühjahr 2019 wurde von der IMAD-Marktforschung im Auftrag der Bundeskammer der ZiviltechnikerInnen in Österreich eine Onlinebefragung durchgeführt, an der Preisrichter teilnahmen, die zwischen 2012 und 2018 bei Architekturwettbewerben in Österreich an Jurysitzungen teilgenommen hatten.

FACHPREISRICHTER(INNEN) NACH FUNKTION UND ARTEN VON WETTBEWERBEN



Instrumente. Ich verstehe zwar, dass man sich als Auftraggeber dem Planer nicht ausliefern will, aber diese Sorge, die manchmal von den Auftraggebern kommuniziert wird, ist meiner Ansicht nach übertrieben. Kein Bauherr muss Angst haben, dass letzten Endes etwas gebaut wird, was er nicht will. Aber es ist natürlich auch völlig klar, dass es nicht der Persilschein sein kann, als Planer jeden Gesinnungswandel des Auftraggebers mitzumachen, ohne dafür entsprechendes Geld zu bekommen. Das ist in jeder anderen Branche auch nicht anders. Von daher ist ein Vertrag, der so aufgesetzt wird, klar zurückzuweisen.

Gibt es Kriterien, bei denen Sie sagen, da nehmen Sie nicht teil, weil ...

Wir versuchen uns natürlich nur dort zu bewerben, wo wir das Gefühl haben, dass auch eine faire Entscheidung zustande kommen kann. Das heißt, es braucht ein entsprechendes Preisgericht. Es sollte insofern eine Zusammensetzung vorweisen, die auch genügend Fachexpertise sicherstellt.

Wir machen bei rund 40 Wettbewerben im Jahr mit und gewinnen in etwa jeden Achten, an dem wir teilnehmen.



HERWIG SPIEGL, Architekturbüro AllesWirdGut

Wie ist Ihre Erfahrung mit den Preisrichtern in Österreich?

Es ist schon wichtig, dass der Auftraggeber Teil des Preisgerichts ist, denn er muss die Planung letzten Endes umsetzen, realisieren, bezahlen. Deswegen soll er auch mitsprechen können. Es ist auch wichtig, dass er eine gute fachliche Unterstützung in Form von Fachpreisrichtern, sprich Architekten, hat. Die müssen aber in der Jury als Team agieren. Es macht wenig Sinn, wenn die Architekten über den Bauherrn hinweg bestimmen, weil sie der Meinung sind, sie haben das alleinige Verständnis, der Bauherr versteht das nicht. Der Bauherr muss mit im Boot sein, ansonsten ist die Realisierung danach sehr schwierig.

Sie sprechen die Rolle der Sachpreisrichter an?

Ich kann von einem Sachpreisrichter nicht das gleiche Know-how erwarten wie von einem Fachpreisrichter. Das ist schon klar. Aber der Sachpreisrichter kann seinen Beitrag zur Entscheidungsfindung leisten. Und den muss ich auch zulassen. Ich glaube nicht, dass es eine rein architektonische Entscheidung sein darf. Denn dazu ist das Planen zu vielfältig. Einen Bauherrn, der überhaupt keine Ahnung hat, den muss ich abholen. Ein guter Jury-Vorsitzender wird tunlichst am Anfang Zeit investieren, um alle Anwesenden darüber zu informieren, wie der Wettbewerb ablaufen soll, welche Erwartungen man haben kann und haben soll, und welche nicht. Damit am Schluss auch wirklich alle bei dem Ergebnis das Gefühl haben, es passt.

Wenn ein Wettbewerb in Kooperation mit der Kammer abgewickelt wird, ist das ein Qualitätsmerkmal?

Das sollte es sein. Der private Bauherr ist in keiner Form gezwungen, einen Wettbewerb auszuschreiben. Aber es ist ein probates Mittel, um das beste Ergebnis vorab auszuwählen. Es ist auch ein Instrument, um zu kommunizieren, dass einem die Qualität wichtig ist. Der Wett-

bewerb ist, wenn Sie so wollen auch eine Möglichkeit, um sich selbst zu präsentieren und sicherzustellen, dass auch Büros teilnehmen, die man sich als Bauherr wünscht. Durch die Kooperation mit der Kammer wird sichergestellt, dass gewisse Bedingungen eingehalten werden, die man sich als Planer wünscht und erwartet. Leider funktioniert es nicht immer. Es gibt auch Wettbewerbe, die werden von der Kammer akzeptiert und man fragt sich schon, welche Position nimmt die Kammer hier ein. Im Grunde genommen sollte sie die Interessen der Planer vertreten. Wenn man das Gefühl hat, dass das im Wettbewerb in keiner Weise abgebildet ist, dann wird dieses Instrumentarium missbraucht.

Lieber ein öffentlicher oder ein privater Auftraggeber?

Das kann man so nicht sagen. Der beste Auftraggeber ist der, der tatsächlich daran interessiert ist, gemeinsam mit dem Planer etwas umzusetzen. Das kann man beim öffentlichen Auftraggeber genauso finden wie beim privaten. Es braucht immer die Bereitschaft und den Willen, hier eine Beziehung einzugehen. Das heißt, auf die unterschiedlichen Kompetenzen vertrauen, die alle mitbringen. Der Planer weiß etwas und der Auftraggeber weiß etwas. Das muss gegenseitig anerkannt werden, um dann gemeinsamen zu einem tollen Resultat zu kommen. Es gibt öffentliche Auftraggeber, denen ist das Resultat völlig egal. Die Ansprechpersonen sind in der Position der Projektleitung, weil ihnen diese Aufgabe übertragen wurde. Projektleiter kommen und gehen, während ein privater Auftraggeber sich vielleicht stärker mit dem Ergebnis identifiziert. Aber die Erfahrung hat gezeigt, das Engagement ist ganz stark personenabhängig. Man findet sehr gute Projektleiter und auch private Bauherren. Am wichtigsten ist, dass sie interessiert sind, etwas Gutes zu machen.

An wie vielen Wettbewerben jährlich nimmt AllesWirdGut teil?

Wir machen bei rund 40 Wettbewerben im Jahr mit und gewinnen in etwa jeden Achten, an dem wir teilnehmen.

Ist das ein gutes Ergebnis?

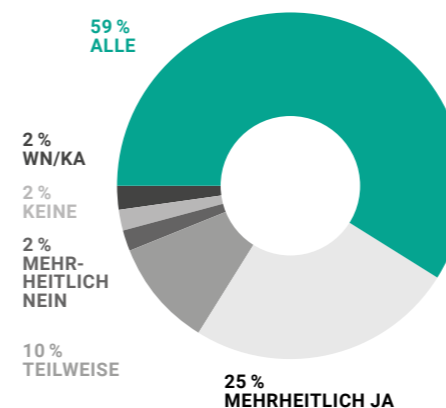
Für uns ist es ein Ergebnis, das wir brauchen. So gesehen ist es ein gutes Ergebnis. Natürlich ist es schöner, wenn man jeden gewinnt. Aber man muss die Projekte dann auch realisieren können. Wir brauchen im Jahr fünf gewonnene Wettbewerbe, damit dann zumindest vier zu einem Auftrag kommen, darunter auch große Projekte. Auch hier muss man sagen: In Österreich haben wir zumindest das Glück, dass der erste beim Wettbewerb eigentlich zu 99 Prozent den Auftrag auch bekommt. In Deutschland beispielsweise gibt es vielfach nach dem Wettbewerb dann noch ein Verhandlungsverfahren unter allen Preisträgern. Da können alle, die mit einem Preis prämiert wurden, Erster bis Dritter oder manchmal auch Erster bis Fünfter, in die Verhandlung eintreten, um den Auftrag zu erhalten. Da zählt das Wettbewerbsergebnis nur zu einem gewissen Anteil. Die Entscheidung trifft dann nicht mehr die Jury, das Wettbewerbsergebnis hat dann verhältnismäßig wenig Wert. Da fragt man sich schon, wozu man einen Architekturwettbewerb überhaupt durchführt. ■

WEITERLESEN »

Herwig Spiegl über qualifizierter Bauherren, sittenwidrige Verträge und mangelnde Solidarität unter den Wettbewerbsteilnehmern: Das komplette Interview und spannende Projekte von AllesWirdGut finden Sie auf www.a3bau.at (Aktuelle Ausgabe/Interviews).

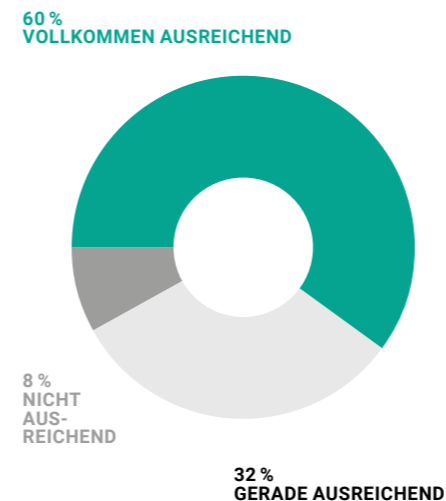
KOOPERATION MIT DER ZT-KAMMER

FACHpreisrichterInnen (n = 282)



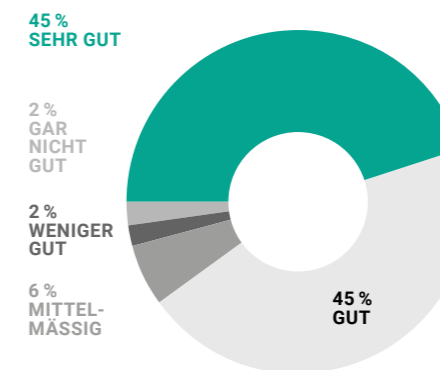
EINFLUSSMÖGLICHKEITEN HABEN SIE IHRE EINFLUSSMÖGLICHKEIT AUF INHALTE DER AUSLOBUNGSUNTERLAGEN NÜTZEN KÖNNEN?

FACHpreisrichterInnen (n = 282)



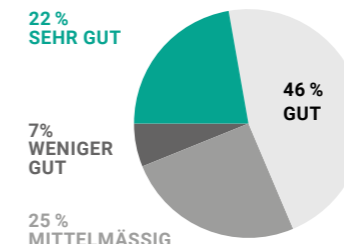
QUALITÄT DER AUSLOBUNGSUNTERLAGEN WIE BEURTEILEN SIE DIE QUALITÄT DER AUSLOBUNGSUNTERLAGEN?

SACHpreisrichterInnen (n = 146)

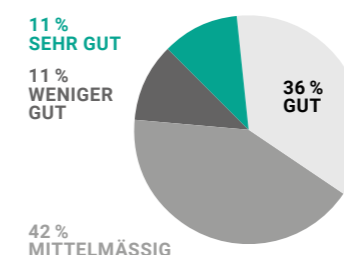


WISSENSSTAND WIE GUT KENNEN SIE SICH MIT DEM REGELWERK AUS?

FACHpreisrichterInnen (n = 260)



SACHpreisrichterInnen (n = 85)



Wettbewerbe sichern für anspruchsvolle Bauaufgaben das Einbringen alternativer Lösungsmöglichkeiten und eine Auswahl der besten Ideen. Wir entscheiden uns bei komplexen Projekten immer mehr für kooperative Planerauswahlverfahren, wo im Miteinander die besten Lösungen erarbeitet werden und nicht mehr im anonymen Gegeneinander.



NORBERT STEINER
Obmann Alpenland Gemeinnützige Bau-, Wohn- und Siedlungsgenossenschaft