

MAS ETH GPB

MAS Thesis Gesamtprojektleitung Bau

Styliani Polymenopoulou

Projektwettbewerb

Erwartungen und Ziele der privaten Auftraggeber

Referenten: Prof. Sacha Menz, Axel Paulus, Meret Alber, Dr. Ivan Bocchio

Korreferent: Dr. Jan Silberberger

Zürich, Mai 2018

2018 Advanced Studies ETH
Kompetenz für Architekten und Ingenieure

ETH Zürich
Departement Architektur
Professur für Architektur und Bauprozess
Prof. Sacha Menz

KAI Kompetenz für Architekten und Ingenieure
www.kompetenz.ethz.ch
kompetenz@arch.ethz.ch

© 2018, KAI Kompetenz für Architekten und Ingenieure

MAS Thesis
Styliani Polymenopoulou
Projektwettbewerb
Erwartungen und Ziele der privaten Auftraggeber
Referenten: Prof. Sacha Menz, Axel Paulus, Meret Alber,
Ivan Bocchio

Alle Rechte vorbehalten.
Das Werk einschliesslich aller seiner Teile ist
urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ausserhalb
der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne
Zustimmung von KAI Kompetenz für Architekten und
Ingenieure und dem Verfasser unzulässig und strafbar.
Das gilt besonders für Vervielfältigungen,
Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die
Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen
Systemen.

Inhalt

A	INHALTSVERZEICHNIS
D	METHODIK
E	KURZFASSUNG

MAS THESIS GESAMTPROJEKTLEITUNG BAU

1	Dank
2	Motivation
3	Relevanz und Methodik
5	1 Grundlagen
5	1.1 Von der Idee zum Projekt
7	1.2 Beschaffungsformen
9	1.3 Wettbewerb nach Ordnung SIA 142
11	1.4 Öffentliches Interesse und privater Auftraggeber
12	1.5 Anwendung des Wettbewerbs
14	1.6 Interessen der privaten Auftraggeber
17	2 Haltung und Ziele
18	2.1 Vorbehalte
24	2.2 Anonymität vs. Dialog
28	2.3 Voraussetzungen
31	2.4 Optimierungspotenzial
35	2.5 Mehrwert des Wettbewerbs
40	3 Schlussfolgerung
40	3.1 Wahl des Verfahrens
43	3.2 Vielfältigkeit des Wettbewerbs
44	3.3 Ausblick
45	Quellen
45	Literaturverzeichnis
45	Internetquellen
46	Anhang
46	Abbildungsverzeichnis
46	Interviews

Methodik

Thema

- Wettbewerbsverfahren und privater Auftraggeber

Forschungsfragen

- Warum machen private Auftraggeber keinen Wettbewerb?
- Welche Formen braucht es für die privaten Auftraggeber?

Methode, Flick (2007)

Dokumentanalyse

- SIA 142/143
 - KBOB
 - VÖB
- Überblick
 - Auswertung
 - Grundlagenermittlung

Literaturrecherche

- Fachzeitschriften
 - Literatur
- Überblick
 - Fragen
 - Hypothesen

Leitfadengestützte Interviews

- private Auftraggeber
 - SIA Mitglieder
 - Bauherrenberater
- Identifizierung und Entwicklung unterschiedlicher Sichtweisen

Ergebnis

- Feststellung Konfliktpotenzials
- Gegenüberstellung unterschiedlicher Sichtweisen

Kurzfassung

Laut Geschäftsführer des Schweizerischen Ingenieur- und Architektenvereins (SIA) Hans-Georg Bächtold werden in der gesamten Schweiz jährlich etwa 300 Architekturwettbewerbe durchgeführt. Die öffentliche Hand führt die meisten dieser Wettbewerbe durch, geringer ist der Anteil der privaten Auftraggeber. Gleichzeitig entsteht eine Vielzahl an Bauprojekten ohne die Anwendung eines Wettbewerbs. Warum werden so viele Gebäude ohne Wettbewerbe gebaut? Was hält private Auftraggeber von der Durchführung eines Wettbewerbs ab? Im Bereich meiner Arbeit beschäftige ich mich mit der zweiten Phase der Vorstudien, in der Grundlagen für ein Projekt geschaffen werden. Es handelt sich im Speziellen um die Teilphase 22 - das Auswahlverfahren, welches in der Ordnung SIA 112 definiert wird. Der Fokus der vorliegenden Arbeit liegt auf dem Wettbewerb in Bezug auf den privaten Auftraggeber. Es gibt grosses Interesse an privaten Auftraggebern, denn sie gestalten wie die öffentliche Hand mit ihren Bauten den Stadtraum und tragen somit zur Baukultur bei. Es besteht ein legitimes Interesse vonseiten der Gesellschaft an guten Bauten, an der Findung guter und akzeptierter Lösungen.

Der Wettbewerb stellt für den Auftraggeber ein Instrument dar, um ein optimiertes, qualitativ hochstehendes Projekt zu erhalten und den Partner zu dessen Realisierung zu finden. Das Verfahren basiert auf festgelegten Grundsätzen, wobei in der Schweiz die Vorschriften des SIA, speziell die Ordnung SIA 142, für Wettbewerbe gelten. Von den verschiedenen Arten des Wettbewerbs wird der Fokus auf den Planungswettbewerb und speziell auf den Projektwettbewerb gelegt. Der Projektwettbewerb bietet dem privaten Auftraggeber die Möglichkeit, ein Projekt zu erhalten, welches umgesetzt werden kann. In meiner Thesis konzentriere ich mich auf den privaten Auftraggeber, der ohne öffentliches Interesse Wettbewerbe durchführt. In diesem Zusammenhang werden jedoch auch Studienaufträge als alternative Verfahren der privaten Auftraggeber diskutiert und vergleichend dargestellt.

Es stellt sich die Frage, warum private Auftraggeber, auch wenn die Möglichkeit besteht, durch das Verfahren eine Vielzahl an Projektvorschlägen zu erhalten, sich nicht den Wettbewerb als Grundlage für eine effektive Durchführung eines Projektes zunutze machen. Warum machen private Auftraggeber keinen Wettbewerb? Welche Formen braucht der private Auftraggeber? Versucht wird, die Bedürfnisse und Interessen aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten und zu definieren.

Ziel der Arbeit ist die Untersuchung möglicher Gründe, welche private Auftraggeber davon abhalten könnten, das Verfahren anzuwenden und ob alternative Formen des Wettbewerbs notwendig wären, um dem privaten Auftraggeber mehr Anreize zur Anwendung dieses Konkurrenzverfahrens zu bieten. Von Interesse für das Thema Projektwettbewerb sind die Perspektiven von privaten Auftraggebern, die Projekte entwickeln wie etwa institutionelle Anleger. Nicht professionelle Bauherren, die nur gelegentlich Bauvorhaben realisieren, sind im Rahmen dieser Thematik weniger von Interesse. Neben der Sichtweise der privaten Auftraggeber sind auch die Interessen aller anderen vom Wettbewerb betroffenen Akteure zu berücksichtigen, um Erkenntnisse zu gewinnen, ob Anpassungen erfolgen bzw. entwickelt werden können oder ob es im Verfahren Optimierungspotenzial gibt. So könnte der private Auftraggeber auch für Projekte

von nicht-öffentlichem Interesse den Wettbewerb als Chance zur effektiven und erfolgreichen Realisierung seines Bauvorhabens sehen. Für die privaten Auftraggeber als Verantwortliche eines Projekts ergeben sich mit dem Wettbewerb durch die fachliche Unterstützung, die professionelle Beratung und mögliche weitere Entscheidungshilfen schon vor Beginn eines Projektes grosse Vorteile. Es stellt sich die Frage, ob es Möglichkeiten gibt, eventuellen Vorbehalten privater Auftraggeber entgegenzuwirken. Durch eine Klärung dieser Gründe könnte das Verfahren möglicherweise besser an die Bedürfnisse der privaten Auftraggeber angepasst werden, wodurch ein weiterer Kreis von Auftraggebern von den Vorteilen überzeugt werden und mehr Vertrauen in die Effizienz des Wettbewerbs gewinnen könnte.

Die Ergebnisse stützen sich auf Gespräche mit Bauherrenberatern, mit einem Vertreter des SIA und privaten Auftraggebern, die Erfahrung mit der Durchführung sowohl von Wettbewerben als auch von anderen Konkurrenzverfahren haben. Daraus können Schlussfolgerungen gezogen werden, warum private Auftraggeber häufig nicht auf das Wettbewerbsverfahren zurückgreifen, wie andere das Verfahren anwenden, um ihre Vorstellungen und Bedürfnisse zu erfüllen und welche Vorzüge dabei geschätzt werden. Eine klare Antwort auf die Fragestellungen kann nicht gegeben werden, denn neben dem Prozess des Wettbewerbes spielen noch weitere Aspekte eine Rolle; es ist auch eine Preisfrage, eine Frage der Zusammenarbeit mit den Architekten sowie eine Frage der Zeit. Evident sind Diskrepanzen in den Sichtweisen der privaten Auftraggeber, die von ihren Interessen, Erwartungen und Zielen abhängig zu sein scheinen. Es lässt sich ein Konfliktpotenzial zu den Erwartungen der privaten Auftraggeber in Bezug auf den Wettbewerb erkennen, welches aufgezeigt und beschrieben wird.

Private Auftraggeber übernehmen die Grundprinzipien der Wettbewerbsordnung und orientieren sich an der Ordnung SIA 142, aber in für sie bedeutenden Punkten weichen sie manchmal davon ab oder schliessen diese aus. Mit den Abweichungen kann ein privater Auftraggeber seine Vorbehalte beispielsweise betreffend Preisgericht, Urheberrecht, Ergebnis und Kosten des Verfahrens abbauen, indem er abweichende Regelungen vorschlägt, wie etwa ein Übergewicht der Fachjury, eine uneingeschränkte Auftragsverpflichtung, die Höhe der Preissumme, die Honorarrahmenbedingungen. Durch Einladungsverfahren mit Präqualifikation können private Auftraggeber ihren potenziellen Partner im Vorfeld bestimmen. Jedes bauliche Projekt weist unterschiedliche Komplexität auf, jeder Auftraggeber hat verschiedene Bedürfnisse. Wie auch öffentliche Auftraggeber, so suchen auch private Auftraggeber das ihnen zusagende Verfahren, welches ihnen die beste Qualität und den besten Nutzen bringt. Somit verwenden sie aus einer Vielzahl an Verfahren neben dem Wettbewerb weitere Verfahren wie den Studienauftrag, der sich nach Ordnung SIA 143 richtet, das Planerwahlverfahren oder freiere Verfahren. Mit der Anwendung des Studienauftrags haben private Auftraggeber beispielsweise einen direkten Dialog mit den Teilnehmenden, wodurch die Aufgabe präzisiert werden kann. Auch gewünschte Arbeitsmodelle können an den potenziellen Partner im Vorfeld kommuniziert werden (z.B. Zusammenarbeit mit Totalunternehmer).

Wie für alle Verfahren ist es beim Wettbewerb wichtig, ein faires und transparentes Verfahren für alle Beteiligten anzubieten und ein klares Verfahren zu organisieren, um zu einem realisierbaren Projekt zu gelangen. Grundlage dafür ist die Ordnung SIA 142, dennoch bietet sich den privaten Auftraggebern die Möglichkeit, schlanke Verfahren zu organisieren. Neben einer möglichen Reduktion der Anzahl der Jury-

mitglieder, einer möglichen Kürzung der Fassung des Programms, der Reduktion der Abgabeleistungen auf das Nötigste beschränkt oder durch eine mögliche Vermeidung eventueller Aufwendungen für externe Fachbereiche kann der Wettbewerb schlank gehalten werden. Der Wettbewerb stellt einen frühzeitigen finanziellen und zeitlichen Aufwand dar, jedoch ist sein Gegenwert für den privaten Auftraggeber durch beispielsweise den Vorweis der Auslegeordnung oder eine Legitimation und Akzeptanz gross. Der Mehrwert des Wettbewerbs für den privaten Auftraggeber besteht im Vergleich und der Auffindung der besten Lösung unter einer Auswahl. Sein Mehrwert ist die Möglichkeit eines qualitativen Vergleichs zu Qualität, Kosten und Projekt. Auch kommt dem legitimen Interesse der Gesellschaft an guten Bauten Bedeutung zu. Der Wettbewerb bzw. Projektwettbewerb in Konkurrenz trägt somit zur Baukultur bei.