



6 SCHRITTE

Verhandlungsverfahren oder Planungswettbewerb

Eine Anleitung in **sechs Schritten**
für Auftraggeber,
die Planungsleistungen brauchen.

Einleitung	Seite 3
Schritt 1: Was will ich bauen?	Seite 4
Schritt 2: Welche Planungsleistungen brauche ich dafür?	Seite 7
Schritt 3: Muss ich ausschreiben?	Seite 9
Schritt 4: Muss ich EU-weit ausschreiben?	Seite 11
Schritt 5: Losbildung – Wie teile ich die Leistungen auf?	Seite 12
Schritt 6: Planungswettbewerb oder Verhandlungsverfahren?	Seite 14

Einleitung

Die Vergabe von Planungsleistungen ist eine anspruchsvolle Aufgabe. Öffentliche Auftraggeber stehen vor der Herausforderung, fachlich geeignete Verfahren auszuwählen, rechtliche Anforderungen einzuhalten und gleichzeitig eine hohe gestalterische und funktionale Qualität zu sichern.

Diese Broschüre zeigt in **sechs aufeinander aufbauenden Schritten**, wie Auftraggeber strukturiert und rechtssicher vorgehen können – von der Klärung der Projektziele über die Definition der benötigten Leistungen bis hin zur Wahl des geeigneten Vergabeverfahrens. Sie soll dazu beitragen, fundierte Entscheidungen zu treffen, die sowohl die Qualität der gebauten Umwelt als auch die Wirtschaftlichkeit und Transparenz der Vergabe sichern.

Dabei wird deutlich: Die Wahl des geeigneten Verfahrens ist kein isolierter Schritt, sondern das Ergebnis einer systematischen Vorbereitung.

Der Planungswettbewerb eignet sich besonders für Projekte mit hohem gestalterischem Anspruch oder öffentlicher Bedeutung. Das Verhandlungsverfahren mit Lösungsvorschlag stellt eine Alternative dar, insbesondere bei klar definierten Aufgabenstellungen oder engerem Zeitrahmen. Voraussetzung für qualitätsvolle Beiträge, die hier über eine Analyse und Diskussion der Projektinhalte hinausgehen, ist eine angemessene Vergütung (siehe Empfehlungen der AHO-Schriftenreihe Nr. 35), die über eine reine Aufwandsentschädigung hinausgehen muss.

Es gibt Vorhaben und Leistungen, bei denen ein "konventionelles" Vergabeverfahren ohne Lösungsvorschlag sinnvoll ist, z.B. wenn eher technische Aspekte im Vordergrund stehen. Dazu werden wir Ihnen die Hintergründe im Weiteren erläutern.

Die Brandenburgische Architektenkammer steht als fachliche Anlaufstelle für Sie als Auftraggeber bei der Entscheidung, welches Verfahren geeignet ist, zur Verfügung. Qualifizierte Mitglieder können als Berater bei der Vorbereitung und Durchführung qualitätssichernder Verfahren hinzugezogen werden.

Schritt 1: Was will ich bauen?

Wenn Sie bauen möchten, brauchen Sie Planungsleistungen. Und wenn Sie öffentlicher Auftraggeber sind oder Fördermittel in Anspruch nehmen, müssen Sie in aller Regel solche Leistungen ausschreiben und dürfen nicht einfach die Planungen direkt beauftragen.

Das Vergaberecht ist komplex und sieht eine Vielzahl von Gestaltungsmöglichkeiten vor, solche Planungsleistungen auszuschreiben und zu beauftragen.

Eine der Möglichkeiten besteht darin, einen Planungswettbewerb durchzuführen und anschließend die Sieger mit den Planungsleistungen zu beauftragen.

Besondere Aufmerksamkeit – insbesondere die der Öffentlichkeit – genießen städtebauliche und landschaftsarchitektonische Vorhaben. Beispiele können städtebauliche Ideenfindungen für neue Wohnquartiere oder die Umgestaltung von Bestandsgebieten sein. Im Freiraum können das z.B. Gartenschauen sein.

Bereits in einer sehr frühen Phase der Projektentwicklung können Ideenwettbewerbe eine wertvolle Rolle spielen. Sie ermöglichen es, unterschiedliche Lösungsansätze zu sammeln, Konzepte öffentlich zu diskutieren und neue Impulse für die Projektentwicklung zu erhalten. Konventionelle Vergabeverfahren sind für solche frühen Projektphasen nicht zu empfehlen, da gerade in der Öffentlichkeit oft ein starkes Mitwirkungsinteresse besteht, aus einer Vielzahl von Entwürfen die beste Lö-

sung zu finden. Ein Verhandlungsverfahren kann diese gewünschte Vielfalt nicht bieten.

Die vorliegende Broschüre zeigt auf, welche Schritte Sie durchlaufen sollten, um eine fundierte und zum Projekt passende Entscheidung zu treffen, ob ein Planungswettbewerb durchgeführt werden sollte.

Der Schwerpunkt liegt auf Realisierungswettbewerben und Verhandlungsverfahren nach VgV oder UVgO (mit oder ohne Lösungsvorschlag), da wir uns hier auf tatsächlich realisierbare Bauvorhaben konzentrieren.

Die Abwägung, ob es für Ihr konkretes Projekt besser ist, einen Planungswettbewerb oder Verhandlungsverfahren durchzuführen, hängt von einer Vielzahl von Faktoren ab. Es gibt viele gute Gründe, die für Planungswettbewerbe sprechen, und es gibt je nach Art des Projekts auch gute Gründe, dies nicht zu tun.

Wir zeigen Ihnen, wie Sie die Entscheidung für oder gegen das jeweilige Verfahren in der richtigen Reihenfolge durchführen, denn:

Diese Entscheidung ist erst der letzte von sechs Schritten. Nur wenn Sie die davor liegenden fünf Schritte durchlaufen haben, können Sie die Entscheidung für einen Wettbewerb oder die Entscheidung für ein anderes Vergabeverfahren sinnvoll treffen.

Diese sechs Schritte gehen wir hier mit Ihnen durch.

Schritt 1: Was will ich bauen?

Um dies einschätzen zu können, müssen Sie sich als Auftraggeber im ersten Schritt möglichst konkret **Klarheit darüber verschaffen, was Sie eigentlich bauen wollen**, was also die eigenen Ziele, Wünsche und Vorstellungen bei diesem Projekt sind.

Je genauer Sie diese Ziele definiert haben, umso besser können Sie im Schritt 2 definieren, welche Leistungen Sie dafür eigentlich brauchen, und welche nicht – und dies wiederum ist weichenstellend für alle Folgeschritte.

Am Anfang jedes Projekts mit Planungsleistungen muss also eine **strukturierte Aufstellung** stehen, was Sie mit dem Projekt anstreben. Dabei wird zwischen folgenden Faktoren und Themen unterschieden:

- Welches Bauwerk brauche ich?
- In welchem räumlichen Zusammenhang?
- Auf welchem Grundstück?
- Welche Qualitäten und Quantitäten brauche ich?
- Wie sollen diese Bauwerke genutzt werden?
- Welches Budget habe ich dafür?
- In welchem Zeitraum will ich das Projekt umsetzen?

Was für Bauwerke brauche ich?

Differenzieren Sie möglichst genau zwischen den Bauwerken, die Sie benötigen, soweit Sie dies in der jetzigen Projektphase schon können:

- Brauche ich eine **Grunderschließung** (Medienleitungen für das Gesamtgrundstück?)
- Brauche ich **Gebäude**? Welche? Wie viele? Sollen diese neu gebaut werden, oder gibt es Bestandsgebäude, die verwendet werden könne/sollen?
- Werden mit der Gebäudeplanung auch Außenanlagen benötigt?
- Brauche ich Zufahrten oder Stellplatzanlagen?
- Brauche ich Bauwerke, die keine Gebäude sind, z.B. Ingenieurbauwerke, z.B. Brücken?

Auf welchem Grundstück?

- Sind die Eigentumsverhältnisse geregelt?
- Oder muss es erst noch erworben werden?
- Müssen Grundstücke zusammengelegt werden?

Welche Qualitäten und Quantitäten?

- Welche architektonischen Ansprüche bestehen hier?
- Welche Nutzungen und Flächen müssen geschaffen werden?
- Wie sollen Umwelt- und Klimabelange Berücksichtigung finden?
- Wie sollen die Gebäude energetisch ausgestaltet werden?
- ...

Schritt 1: Was will ich bauen?

Wie sollen das Grundstück und die Bauwerke genutzt werden?

- Wohnen
- Gewerbe
- Verwaltung
- Kultur
- Sport
- Erholung
- Umweltschutz

Diese ersten groben Festlegungen sollten in ein Dokument münden, das die wesentlichen Projektziele beschreibt.

Nichts davon muss endgültig sein, aber je genauer die Ziele beschrieben werden, umso effizienter und besser funktioniert die Ausschreibung und Vergabe dieser Leistungen, sei es in einem Wettbewerb oder einem Vergabeverfahren.

Welches Budget habe ich?

- Gibt es ein fixes Budget, das unbedingt eingehalten werden muss?
- Oder kann ich das heute noch gar nicht sagen, weil noch nicht feststeht, was genau gebaut werden soll?
- Ist die Finanzierung bereits geklärt, oder brauche ich zuerst eine Planung, um damit klären zu können, ob ich Fördermittel oder andere Finanzierungen erreichen kann?

In welchem Zeitraum will ich das Projekt umsetzen?

- Gibt es einen zeitlichen Fixpunkt, der unbedingt eingehalten werden muss (z.B. eine kommunalpolitische Vorgabe, ein Eröffnungsdatum oder der Beginn eines Schuljahres?)

Sind die Leistungen aus anderen Gründen sehr eilig? Oder ist der Faktor Zeit nicht so wichtig wie andere Faktoren?

Schritt 2: Welche Leistungen brauche ich?

Ob ein Wettbewerb sinnvoll ist, hängt maßgeblich davon ab, welche Art von Planungsleistungen benötigt werden, um zum Ziel zu kommen.

Auf der Grundlage der Projektskizze (Schritt 1) müssen Sie also beurteilen, welche Leistungen Sie ggf. selbst übernehmen können, wenn Sie dafür genügend Ressourcen im Haus haben, **und welche Leistungen Sie einkaufen müssen.**

Auch das sollte in ein konkretes Dokument münden, das möglichst detailliert auflistet, welche Planungsleistungen benötigt werden. Denn je klarer Sie die nötigen Leistungen beschreiben, umso besser können Sie in den Folgeschritten zu Einschätzungen zur Ausschreibungspflicht, zur Losbildung und zur Verfahrenswahl kommen.

Flächenplanungen?

Bei manchen Projekten ist es verfrüht, direkt mit Architekten- und Ingenieurleistungen zu beginnen. Das gilt insbesondere dort, wo erst einmal die planungsrechtlichen Voraussetzungen geschaffen werden müssen, um das Grundstück bzw. die Grundstücke überhaupt bebauen zu können. In diesem Fall kann es sein, dass klassische Flächenplanungen benötigt werden, also z.B.

- Informelle städtebauliche Planung
- Flächennutzungspläne
- Bebauungspläne
- Spezielle Umwelt- und Landschaftsplanungen.

Architektenleistungen

Wenn Gebäude neu gebaut oder umgebaut werden sollen, sind klassische Architektenleistungen unerlässlich. Bezieht das Projekt hingegen keine Gebäude, sind andere Dienstleistungen erforderlich.

Freianlagenplanungen

Sobald die zu planenden Gebäude mehr Grünflächen im Umfeld benötigen als ein kleines Vorgartenbeet, sind Leistungen der Freianlagenplanung unerlässlich. Es ist nicht zu empfehlen, diese spezialisierten Leistungen zu unterschätzen und sie in der Ausschreibung zu vernachlässigen. Freianlagenplanungen gewinnen durch die Anforderungen des Umwelt- und Klimaschutzes immer mehr an Bedeutung. Außerdem sollen sie gemeinsam mit der Gebäudeplanung ein Ganzes bilden.

Verkehrsanlagenplanungen, Ingenieurbauwerksplanungen

Wenn nur oder auch Verkehrsanlagen oder Ingenieurbauwerke benötigt werden, kommen die Leistungsbilder der Verkehrsanlagenplanung und der Ingenieurbauwerksplanung ins Spiel. Hier sollten Sie zwischen den einzelnen zu planenden Objekten differenzieren und möglichst differenziert beurteilen, welche Ingenieurleistungen benötigt werden.

Fachplanungen

Mit Fachplanungen sind Planungsleistungen gemeint, die die räumliche Planung nachhaltig begründen und die Objektplanungen ergänzen, damit die städtebauliche und architektonische

Schritt 2: Welche Leistungen brauche ich?

Planung auch technisch funktionieren. Dazu gehören insbesondere

- Arten- und naturschutzrechtliche Untersuchungen
- verkehrstechnische Untersuchungen und Mobilitätskonzepte
- Schallschutzprognosen
- die Tragwerksplanung
- die Planung der Technischen Ausrüstung
- Brandschutzplanungen
- bauphysikalische Planungen (Schallschutz, Bauakustik, Raumakustik, Wärmeschutz, energetische Planungen)

Beratungsleistungen

Zu den Beratungsleistungen gehören weitere ergänzende Ingenieurleistungen unterhalb der Schwelle kompletter Objekt- oder Fachplanungen, z.B.

- Vermessungen
- Baugrundgutachten
- Schadstoffgutachten
- Altlastengutachten
- Bauzustandsbegutachtungen
- Bestandsaufnahmen
- Denkmalpflegerische Leistungen
- Spezielle Leistungen in der Landschafts- oder Freianlagenplanung

Steuerungsleistungen

Je komplexer eine Maßnahme, und je kleiner die Organisationseinheit auf Auftraggeberseite, umso eher kann es sein, dass Sie mit der Steuerung des Gesamtprozesses überfordert sind. Deshalb sollten Sie sich zu Beginn eines Verfahrens Klarheit darüber verschaffen, ob Sie realistischer Weise in der Lage sind, das Projekt in all seinen Facetten selbst zu koordinieren und zu

steuern oder ob Sie dafür eine Dienstleistung benötigen. Das dafür ausgegebene Geld kann gut angelegt sein, weil Sie ohne professionelle Steuerung Probleme im Projektablauf verursachen können, die zu viel höheren Kosten führen können.

Geht es „nur“ um die Steuerung der Planungsleistungen, nicht um das Gesamtprojekt, so können Sie entscheiden, einen Generalplaner mit der Steuerung zu beauftragen. Geht es hingegen darum, das komplexe Projekt in seiner Gesamtheit steuern zu lassen, also einschließlich aller Themen rund um das Bauprojekt und einschließlich einer etwaigen Fördermittelebene, dann kann es sinnvoller sein, echte Projektmanagementleistungen zusätzlich zu den Planungsleistungen zu beauftragen.

Hierbei kann vorweggenommen werden: Solche Steuerungsleistungen werden praktisch nie aufgrund eines Planungswettbewerbs vergeben, sondern immer im Rahmen eines üblichen Vergabeverfahrens nach VgV oder UVgO. Trotzdem ist es in der Vorbereitung wichtig, sich über das "Ob" einer Projektsteuerung Klarheit zu verschaffen, weil sich dies auf die Zahl und die Reihenfolge der Ausschreibungen auswirkt.

Schritt 3: Muss ich ausschreiben?

Sobald Sie als Auftraggeber Klarheit darüber haben, was geplant und gebaut werden soll (Schritt 1) und welche Dienstleistungen Sie hierfür neben den eigentlichen Planungs- und Bauleistungen brauchen (Schritt 2), müssen Sie beurteilen, ob Sie zur Ausschreibung verpflichtet sind. Das klingt banaler, als es ist.

Hierbei muss unterschieden werden, a) ob Sie als Auftraggeber grundsätzlich dem Vergaberecht unterliegen und b) ob Sie im Einzelfall von einer Ausschreibung befreit sind.

Aufträge oberhalb des sogenannten Schwellenwerts

Liegt der Gesamtwert der zu vergebenden Leistungen oberhalb des sog. EU-Schwellenwerts (derzeit 216.000 € netto, dazu mehr im Schritt 4), so ist gesetzlich geregelt, wer öffentliche Auftraggeber sind (§ 97 GWB).

Darunter fallen:

- alle „klassischen“ öffentlichen Auftraggeber (Bund, Länder, Landkreise, Kommunen)
- fast alle öffentlich-rechtlichen Stiftungen, Anstalten und Körperschaften des öffentlichen Rechts
- privatrechtlich organisierte Gesellschaften, wenn sie öffentlich beherrscht sind (insbesondere kommunale Gesellschaften)
- außerdem unter bestimmten Voraussetzungen auch rein private Organisationen (Vereine, private Stiftungen, Privatleute), wenn sie Fördermittel in Anspruch nehmen.

Die Abgrenzung ist mitunter kompliziert; die Einzelheiten zu diesem Thema können hier nicht behandelt werden. Sicher ist aber, dass Sie diese Frage gründlich juristisch prüfen sollten, falls Zweifel an der Bindung an das Vergaberecht bestehen.

Auch wenn Sie nicht an das Vergaberecht gebunden sind, kann ein Wettbewerb trotzdem sinnvoll sein (dazu mehr im Schritt 6). **Wer aber an das Vergaberecht gebunden ist, wird vom Gesetz ausdrücklich verpflichtet, die Durchführung eines Wettbewerbs zu prüfen.** Deshalb ist die Abgrenzung im Rahmen dieses Schritts 3 nötig.

Aufträge unterhalb des Schwellenwerts

Liegt der Gesamtwert der zu vergebenden Leistungen unter dem Schwellenwert, so richtet sich die Ausschreibungspflicht nach Landesrecht und Haushaltsrecht des jeweiligen Bundeslands.

Für „klassische“ öffentliche Auftraggeber gilt auch dann immer die grundsätzliche Ausschreibungspflicht. Für **privatrechtlich organisierte Auftraggeber** ist das hingegen hier nicht selbstverständlich. Meistens ergibt sich die Verpflichtung aber spätestens aufgrund einer internen Vorgabe des jeweiligen (staatlichen) Gesellschafters oder erneut aus einem Fördermittelbescheid. Außerdem kann eine Bindung an das Vergaberecht auch bei kleineren Projekten entstehen, wenn eine sog. Binnenmarktrelevanz entsteht, wenn der Auftrag also auch für ausländische Unternehmen interessant sein kann.

Schritt 3: Muss ich ausschreiben?

Die Einzelheiten zu diesen Kriterien sind auch hier nicht trivial und können hier nicht vertieft werden. Gerade hier, bei kleineren Aufträgen, kann sich die genaue Prüfung aber lohnen, weil Sie dadurch größeren Ausschreibungsaufwand für ein relativ kleines Projekt u.U. vermeiden können.

Ausnahmen von der Ausschreibungspflicht

Ergibt die Prüfung nun, dass Sie dem Vergaberecht unterliegen, so kann es trotzdem im Einzelfall erlaubt sein, Leistungen ohne Ausschreibung zu vergeben. Das ist sehr selten der Fall, und **Sie sollten gerade, wenn Fördermittel im Spiel sind, nicht leichtfertig von einer solchen Befreiung ausgehen, sondern dies gründlich rechtlich prüfen.**

Die wichtigsten Gründe für eine Befreiung von einer Ausschreibungspflicht sind:

- Es geht um zusätzliche Leistungen innerhalb eines schon bestehenden Auftrags, die notwendig geworden sind und bei denen eine erneute Ausschreibung nicht sinnvoll ist; dies ist aber an Wertgrenzen und weitere inhaltliche Kriterien geknüpft, wie etwa an besondere Eile und / oder Unvorhersehbarkeit der neuen Leistung.
- Es bestehen spezielle rechtliche Gründe, warum die Leistung nur an einen Auftragnehmer vergeben werden darf (Patentrechte, Urheberrechte o.ä.).

Dass eine Leistung einen besonderen künstlerischen Wert hat, ist nur in extrem seltenen Fällen ein Grund für eine komplette Befreiung vom Vergaberecht. Entgegen einer verbreiteten Vermutung gibt es keine prinzipiellen Befreiungen vom Vergaberecht, wenn es um Kunst geht, für die Auftraggeber Geld zahlen sollen. Nur bei der Durchführung der Verfahren zur Vergabe künstlerischer Leistungen gibt es Besonderheiten (und hier sind Wettbewerbe häufig sehr sinnvoll); aber was die grundsätzliche Vergabe angeht, ist das Vergaberecht künstlerisch „blind“.

Schritt 4: Muss ich EU-weit ausschreiben?

Haben Sie geklärt, was Sie planen und bauen wollen (Schritt 1), welche Leistungen Sie benötigen (Schritt 2) und ob Sie im Prinzip ausschreiben müssen (Schritt 3), müssen Sie im nächsten Schritt genauer klären, ob Sie europaweit ausschreiben müssen. Denn wenn das der Fall ist, gelten andere Regeln zur Auswahl des richtigen Verfahrens, als wenn Sie sich nur im „nationalen“ Vergaberecht bewegen; und auch die zur Auswahl stehenden Verfahren unterscheiden sich in ihren Abläufen deutlich, je nachdem, ob der Schwellenwert unter- oder überschritten ist.

Schwellenwert und Schätzung des Auftragswerts

Erreicht der Gesamtwert der zu vergebenden Leistungen den EU-Schwellenwert von 216.000 €, so gilt im Prinzip für alle zu vergebenden Leistungen die Pflicht zur europaweiten Ausschreibung.

Deshalb müssen Sie als öffentlicher Auftraggeber diesen Gesamtwert vorab einmal mit Substanz schätzen und das Ergebnis dokumentieren.

Hierbei gelten nach derzeitiger Rechtslage folgende Regeln:

- **In die Schätzung fließen alle Planerhonorare ein, zwischen denen ein funktionaler und wirtschaftlicher Zusammenhang besteht.** Mit anderen Worten: Wenn Sie die eine Leistung vernünftigerweise ohne die andere nicht vergeben würden (weil dies sinnlos wäre), dann müssen Sie die Werte addieren. Sind Leistungen aber klar trennbar (z. B. weil noch gar nicht feststeht, ob einzelne Planungen erforderlich sind oder bestimmte Bauwerke gebaut werden sollen), dann müssen Sie diese Honorare nicht hinzuaddieren. Die Einzelheiten sind auch hier rechtlich nicht trivial, und Sie sollten als Auftraggeber auf keinen Fall zu leichtfertig Honorare „herausrechnen“; das kann später zu schmerzhaften Kürzungen der Fördermittel führen.
- Die Honorare müssen **geschätzt** werden, nicht mehr, nicht weniger. Bei klassischen Planungsleistungen ist es unverändert sinnvoll, das zu erwartende Honorar nach HOAI-Parametern zu schätzen. Bei Nicht-HOAI-Leistungen müssen Sie auf Erfahrungswerte oder übliche Honorarmodelle zurückgreifen (z.B. die spezifischen Honorarmodelle der AHO-Schriftenreihe, siehe AHO.de).
- Ist der Schwellenwert auf jeden Fall überschritten (bei Projekten im Millionenbereich), so bestehen keine strengen Anforderungen an die Dokumentation. Denn wenn Sie ohnehin EU-weit ausschreiben, machen Sie nichts falsch.
- Kommen Sie aber zu der Einschätzung, dass der **Schwellenwert nicht erreicht ist**, sollte dies sehr gründlich dokumentiert werden, falls später Fördermittel in Anspruch genommen werden. Denn schon die ungenügende Schätzung des Auftragswerts, verbunden mit der dann falschen Wahl von Vergabeverfahren, kann als Vergabeverstoß zu empfindlichen Kürzungen von Fördermitteln führen.

Schritt 5: Losbildung – wie teile ich die Leistungen auf?

Nun haben Sie geklärt, was Sie planen und bauen wollen (Schritt 1), welche Leistungen Sie einkaufen müssen (Schritt 2), ob Sie ausschreiben müssen (Schritt 3) und ob die Ausschreibungen grundsätzlich europaweit stattfinden müssen (Schritt 4).

Da Sie für ein Bauvorhaben praktisch immer Planungsleistungen verschiedener Disziplinen benötigen (wie z.B. Architektenleistungen, Freianlagen-, Tragwerks-, Haustechnik-, Brandschutzplanungen etc.) müssen Sie im nächsten Schritt festlegen, wie Sie diese Planungsleistungen in der Vergabe gruppieren. Das Vergaberecht spricht dabei von „**Losen**“.

Dies hängt von **fachlichen Aspekten** ab, aber auch von **rechtlichen Kriterien**, die Sie nicht verletzen dürfen; und die sich daraus ergebende Losstruktur hat erhebliche Auswirkungen auf die Frage, ob Sie einen Planungswettbewerb durchführen und wenn ja, auf welche Leistungen sich dieser Wettbewerb beziehen soll.

Fachliche Aspekte

Unter fachlichen Gesichtspunkten sollten Sie überlegen, welche Planungsdisziplinen sinnvollerweise zusammengelegt werden sollten, und welche Sie umgekehrt besser voneinander trennen. Das ist bei jedem Projekt anders und hängt mit den Eigenschaften und Zielen des Projekts zusammen, daher gibt es hier nur einen Strauß von üblichen Faustregeln:

- Trennung der Planung von nicht sofort erforderlichen Fachplanungen?
- Gibt es technische Aspekte, die dafür sprechen, Objektplanungen und

bestimmte technische Fachplanungen zusammen zu vergeben (z.B. Architektenleistungen und spezielle Restauratorenleistungen bei einem Denkmal; oder Architektenleistungen und Haustechnikplanungen bei einem sehr engen Zusammenhang zwischen Gebäude und Technik; oder Architektenleistungen und Tragwerksplanungen bei einem statisch anspruchsvollen Gebäude).

- Je mehr Lose gebildet werden, umso größer der Steuerungs- und Koordinierungsaufwand auf Ihrer Seite. Kann ich das als Bauherr gewährleisten? Wenn nein: Brauche ich dann eine Projektsteuerung?
- Gibt es Vorgaben aufgrund eines Fördermittelbescheides oder aufgrund eines zwingend vorgegebenen Vergabehandbuchs?
- Besteht Zeitdruck? Dann eher Zusammenfassung von Losen.
- Ist das Projekt klein oder groß? Bei kleinen Projekten ist eine Aufteilung vieler Planungs-Lose aufwändig und kann außer Verhältnis zum Projekt stehen.

Rechtliche Aspekte

Was fachlich wünschenswert ist, wird aber vom Recht häufig überlagert und „überstimmt“. **Es gilt im Prinzip die Pflicht zur Losbildung**. Die Vorteile von Loszusammenfassungen (weniger Aufwand, alles aus einer Hand etc.) sind im Gesetz schon berücksichtigt worden, als die Pflicht zur Losbildung geregelt wurde.

Deshalb gilt die Faustregel: **Je mehr Lose, umso rechtssicherer, je mehr**

Schritt 5: Losbildung – wie teile ich die Leistungen auf?

zusammengefasste Lose, umso mehr Begründungsaufwand.

- Die **Zusammenfassung von Objektplanungen mit Teilen der Fachplanung** lässt sich häufig mit fachlicher Argumentation gut begründen.
- Am Rande: Auch die Zusammenfassung verbindlicher Bauleitplanung und der verpflichtenden Umweltprüfung (-planung) lässt sich ebenfalls häufig mit fachlicher Argumentation gut begründen.
- Je mehr unterschiedliche Planungsdisziplinen aber „in einen Topf geworfen“ werden, umso schwieriger wird es vergaberechtlich. Das beliebte Modell der **Generalplanung** – ein:e Planer:in erbringt alle Planungsleistungen aus einer Hand und koordiniert alle Planer:innen – bedarf immer einer besonderen Rechtfertigung aus dem Projekt heraus. Die „üblichen“ Vorteile (Zeitersparnis, weniger eigener Aufwand etc.) sind wie gesagt schon verbraucht und reichen als Begründung nicht aus.

Für die spätere Entscheidung zwischen Planungswettbewerb, Verhandlungsverfahren nach VgV oder UVgO (mit oder ohne Lösungsvorschlag) gilt: Je mehr Planungsdisziplinen gemeinsam vergeben werden sollen, umso komplizierter wird ein Planungswettbewerb. Denn der Wettbewerb sollte nach Möglichkeit dann Anforderungen an all diese Disziplinen definieren, die in den Entwürfen bearbeitet und von der Jury bewertet werden müssen.

Wenn es um ein Projekt geht, das **in der Öffentlichkeit beachtet wird**, bei dem das Vorhaben von **politischer oder kultureller Bedeutung** ist, dann spricht das eher für eine Trennung der Architektenleistungen (Objektplanungen) von den Fachplanungen.

Das 20%-Kontingent

Ein Sonderaspekt spielt bei der Entscheidung über die Losbildung noch eine Rolle. Auch wenn ein Projekt den EU-Schwellenwert überschreitet, wird es immer wieder „kleinere“ Lose geben, bei denen eine umfassende EU-weite Ausschreibung übertrieben wirken würde. Deshalb wurde das sog. 20%-Kontingent geschaffen. Dieses besagt, bezogen auf Planungsleistungen:

- Lose mit einem Einzelwert von maximal 80.000 € netto müssen nicht EU-weit ausgeschrieben werden, sondern können nach „nationalem“ Landesrecht (vereinfacht) vergeben werden.
- Dieser Topf von Kleinlosen ist aber auf 20% des voraussichtlichen Gesamtwerts aller Planungsleistungen begrenzt.

In das 20%-Kontingent werden üblicherweise kleinere Fachplanungen oder Beratungsleistungen verlegt (z.B. Brandschutzplanungen, Entwässerungsplanungen, SiGeKo, Baugrundgutachten, Altlastengutachten o.ä.)

Diese Zuordnung muss allerdings vor Beginn des Projekts stattfinden.

Nachträgliche Zuordnungen sind nicht ohne Weiteres legal. Deshalb müssen Sie sich das zu Beginn überlegen und die Zuordnung dokumentieren.

Schritt 6: Planungswettbewerb oder Verhandlungsverfahren?

Erst jetzt ist das Terrain für die eigentliche Entscheidung bereitet: Es ist definiert, was im Prinzip geplant und gebaut werden soll (Schritt 1), welche Planungsleistungen hierfür benötigt werden (Schritt 2), ob und wie auszu-schreiben ist (Schritte 3 und 4), und wie Sie die Planungsleistungen in sinnvolle Lose verteilen (Schritt 5).

Für *diese* nun entwickelte Struktur an zu vergebenden Planungsdisziplinen und Vergabelosen können Sie nun sinnvoll und methodisch bewerten, ob im konkreten Fall ein Planungswettbewerb sinnvoll ist, oder ob für alle oder einzelne Lose eher das klassische Verhandlungsverfahren nach VgV / UVgO (mit oder ohne Lösungsvorschläge) das Mittel der Wahl ist.

Verpflichtung zur Abwägung und Dokumentation

Vorab: **Die VgV verpflichtet alle dem Vergaberecht unterliegenden Auftraggeber, vorab zu prüfen, zu entscheiden und zu dokumentieren, ob im konkreten Fall ein Planungswettbewerb durchgeführt werden soll (§ 78 Absatz 2 VgV):** *„Der öffentliche Auftraggeber prüft bei Aufgabenstellungen im Hoch-, Städte- und Brückenbau sowie in der Landschafts- und Freiraumplanung, ob für diese ein Planungswettbewerb durchgeführt werden soll, und dokumentiert seine Entscheidung.“*

Diese Prüfung zu übersehen und einfach gar keine Entscheidung hierzu zu treffen, ist ein Vergabeverstoß. Das sollte vermieden werden.

Keine rechtliche Vorgabe zur Wahl

Es ist klarzustellen: Die VgV verpflichtet die Auftraggeber nur zur Entscheidung für oder gegen einen Planungswettbewerb; es gibt aber keine gesetzliche Verpflichtung, diesen durchzuführen. Die Entscheidung für oder gegen hängt daher in weiten Teilen von fachlichen Aspekten ab, von den Vor- und Nachteilen der jeweiligen Verfahrensarten.

Hier die **klassischen Themenfelder und Kriterien**, nach denen Sie die Entscheidung treffen können:

Öffentlichkeitsrelevante Projekte und Projekte mit hohem Gestaltungsanteil

Je wichtiger die Gestaltung in dem Projekt ist, und je mehr das Projekt auch Gestaltungen erlaubt, umso mehr spricht für die Durchführung eines Planungswettbewerbs.

Die „Klassiker“ für Planungswettbewerbe sind z.B. Rathäuser, Museen, größere Verwaltungsgebäude, Schul- oder Hochschulkomplexe und große Freiraumprojekte wie Parks oder Gartenschauen. Solche Projekte stehen in der Öffentlichkeit, werden wahrgenommen und diskutiert, und die Ausgestaltung der Objekte (Gebäude, Freianlagen) hat eine langfristige Bedeutung für das Stadtbild. Bei solchen Projekten haben Planungswettbewerbe unschlagbare Vorteile: Sie erhalten eine große Zahl von qualitativ hochwertigen Entwürfen, die kompetent beurteilt werden und die im politischen Diskurs dadurch sehr gut vermittelbar sind; und die anschließende Beauftragung der

Schritt 6: Planungswettbewerb oder Verhandlungsverfahren?

Wettbewerbsgewinner ist relativ unkompliziert umzusetzen. Das gilt adäquat für VgV mit Lösungsvorschlag. Der Unterschied besteht in der Regel darin, dass beim Wettbewerb gemäß RPW mehr Teilnehmer aufgefordert werden, während es beim Verhandlungsverfahren nach VgV oder UVgO mit Lösungsvorschlag 3-5 Teilnehmer sind, die aus einem vorangehenden Bewerbungsverfahren als qualifiziert ausgewählt werden, bei gleicher Qualifikation durch Los-Verfahren.

Architektur und Kunst

Projekte mit hohem Gestaltungsanteil bilden **Bauvorhaben, bei denen Kunst und Architektur kombiniert werden** und planerisch ineinandergreifen. Beispiele können Kulturparks sein, in denen Freianlagen und Skulpturen oder andere Kunstwerke kombiniert werden; oder Gebäude mit künstlerisch gestalteten Fassaden.

Solche Projekte sind in besonderem Maße für Planungswettbewerbe prädestiniert, da sie den gestalterischen Aspekt umfassend abbilden und bewerten können.

Funktionalbauten

Geht es hingegen um ein Projekt, bei dem die Funktion im Vordergrund steht und / oder bei dem die Gestaltungsmöglichkeiten von vornherein begrenzt sind (z.B. aufgrund von räumlichen oder rechtlichen Zwängen), dann spricht dies eher für die Durchführung konventioneller Verhandlungsverfahren anstelle eines Planungswettbewerbs.

Beispiele können sein die reine Instandsetzung von Wohngebäuden mit sehr beschränktem Budget, oder einfache Freianlagen und Verkehrsanlagen (Parkplätze).

„Techniklastige“ Projekte

Je mehr es in dem Projekt um reine Sanierung, Reparatur oder um rein technische Lösungen geht, umso eher wird man sich für ein konventionelles Vergabeverfahren entscheiden. Eine reine Schulsanierung ohne gestalterische Ansprüche ist also für einen Planungswettbewerb weniger geeignet. Das gleiche gilt für die reine Sanierung von Brücken, Straßen oder Ingenieurbauwerken.

Bestandsprojekte und Denkmäler

Geht es hingegen um die „Reparatur“ von Denkmälern, so liegt ein Fall vor, der in der Mitte zwischen den obigen Fallgruppen liegt: Je nach Eigenart des Projekts kann die Frage, wie Sie gestalterisch, restauratorisch und denkmal-schützerisch an ein Gesamtprojekt herangehen, extrem anspruchsvoll sein. Dies kann dann in einem Planungswettbewerb sehr gut überprüft und bewertet werden. Auch ein VgV/UVgO mit Lösungsvorschlag wäre hier denkbar.

Erlaubt aber das Denkmal von vornherein praktisch keine nennenswerten Veränderungen, so sinkt der Nutzen eines Planungswettbewerbs oder VgV/UVgO mit Lösungsvorschlägen. Das spricht dann mehr für die Durchführung von konventionellen Verhandlungsverfahren in mehreren Losen.

Schritt 6: Planungswettbewerb oder Verhandlungsverfahren?

Was sollte zusammengefasst werden?

Haben Sie in den Schritten 1 bis 5 herausgearbeitet, dass es gute fachliche und rechtliche Gründe gibt, Planungsdisziplinen zusammenzufassen, bis hin zur Generalplanung, so kann ein Planungswettbewerb trotzdem sinnvoll sein, gerade wenn das Projekt in der Öffentlichkeit steht und / oder gestalterisch anspruchsvoll ist (siehe oben).

In diesem Fall sollte der Planungswettbewerb sich **auf alle wesentlichen Planungsdisziplinen beziehen** und sollte also Konzepte nicht nur für die Objektplanung als solche, sondern auch teils für die Fachplanungen fordern, z.B. zu ersten statischen Lösungen, oder zu modernen / ökologischen / innovativen Aspekten.

Das hat einen rechtlichen Hintergrund: Es wäre vergaberechtlich unzulässig, zunächst einen reinen Architektenwettbewerb durchzuführen, und danach den Wettbewerbssieger mit sämtlichen Planungsleistungen als Generalplaner zu beauftragen. In der Praxis hat sich bewährt, einen Planungswettbewerb oder ein VgV mit Lösungsvorschlag für die wichtigsten planerischen Aspekte durchzuführen und bereits parallel mit den Ausschreibungen für alle weiteren Fachplanungen zu beginnen.

Das macht die Verfahren – ob Planungswettbewerb oder VgV-Verfahren mit Lösungsvorschlag – anspruchsvoll.

Für all diese Fallgruppen gibt es eine Reihe weiterer Abwägungsfaktoren, die Sie in die Entscheidung einbeziehen müssen:

Brauche ich Entwürfe, oder kaufe ich die „Katze im Sack“?

In einem Verhandlungsverfahren ohne Lösungsvorschlag ist im Regelfall nicht vorgesehen, dass die Bieter bereits Planungsleistungen erbringen. Verhandlungsverfahren mit Lösungsvorschlag stellen insofern eine Sonderform dar, bei der konkrete Entwürfe erarbeitet und bewertet werden. Meist beschränkt sich die inhaltliche Befassung mit dem Projekt auf eine Analyse und Diskussion der Projekthinhalte; aber wie der jeweilige Bieter diese Inhalte später architektonisch und technisch umsetzen wird, erfahren Sie in einem Verhandlungsverfahren im Regelfall nicht, jedenfalls nicht ohne hohe Zusatzkosten.

Denn in Verhandlungsverfahren müssen Sie Entwürfe jedem Bieter/ jeder Bieterin einzeln und angemessen bezahlen (VgV/UVgO mit Lösungsvorschlägen oder sog. Mehrfachbeauftragung), während im Planungswettbewerb nur einmal ein Honorarbetrag ermittelt wird, der dann als Preisgeld auf alle Preisträger verteilt wird.

Für Projekte ohne gestalterischen Anspruch oder ohne die Möglichkeit größerer Gestaltungen ist es in Ordnung, dass Sie im Verfahren keine Entwürfe zu sehen bekommen. Das spricht dann eher für normale Verhandlungsverfahren und gegen einen Planungswettbewerb.

Wenn Sie hingegen als Bauherr aus welchem Grund auch immer **Bedarf danach haben, bereits konkrete Planungsergebnisse und Entwürfe vorzeigen zu können** – für politische Erörterungen, Bürgerbeteiligungen o.ä. –

Schritt 6: Planungswettbewerb oder Verhandlungsverfahren?

spricht das deutlich für einen Planungswettbewerb. Denn dort erhalten Sie konkrete planerische Vorschläge, mit Visualisierungen und Erläuterungen, die anschließend in einer öffentlichen Ausstellung präsentiert werden können.

Sind wir in der Hand des Preisgerichts?

Eine verbreitete Sorge gegenüber dem Planungswettbewerb lautet, dass das Preisgericht einen unpraktischen oder gar hässlichen Entwurf „durchdrücken“ könnte, den der Bauherr so gar nicht haben will.

Richtig ist, dass das Preisgericht keinen Weisungen unterworfen ist. Die praktische Erfahrung zeigt aber, dass in den Sitzungen des Preisgerichts die Bedürfnisse des Bauherrn aktiv erfragt und selbstverständlich berücksichtigt werden. Dass ein Preisgericht – in dem Vertreter des Bauherrn Stimmrechte haben – ein Entwurf gegen den Willen des Bauherrn zum Siegerentwurf erklärt wird, kommt in der Praxis nicht vor.

Die Kosten

Für die Durchführung eines Planungswettbewerbs oder eines VgV/UVgO mit Lösungsvorschlag muss vieles im Vorfeld vorbereitet werden, was bei konventionellen Vergabeverfahren oft erst später organisiert wird, wodurch es dann aber auch oft zu zeitlichen Verzögerungen kommen kann. Das muss unbedingt zeitlich und finanziell eingeplant werden. In aller Regel benötigen Sie außerdem einen Verfahrenssteuerer, der die Aufgabenstellung vorbereitet und das Verfahren koordiniert. Einzuplanen sind Kosten für die sog.

Vorprüfung der Entwürfe sowie Auslagen für die Jury, Preisgelder und die spätere Ausstellung bei Wettbewerbsverfahren.

Bei Wettbewerben wird üblicherweise das Preisgeld auf das spätere Honorar der Wettbewerbssieger angerechnet, sofern das Wettbewerbsergebnis grundsätzlich umgesetzt wird, so dass keine Doppelhonorierung entsteht.

Diese Kosten müssen je nach Projekt **abgewogen werden gegen die übrigen Vorteile von Planungswettbewerben**. Vor allem bei Projekten mit hohem Gestaltungsanteil und bei Projekten in der Öffentlichkeit liegt der wesentliche Mehrwert des Planungswettbewerbs in der Vielzahl der Vorschläge, die Sie von den Wettbewerbsteilnehmern erhalten; ferner in der hoch qualifizierten Mitwirkung des Preisgerichts, die Wettbewerbssieger detaillierte Anmerkungen für die Weiterentwicklung des Entwurfs mit auf den Weg gibt.

Erwähnt sollte noch werden, dass Sie auch oft aufgrund der Komplexität vieler Vorhaben auch Verfahrensbetreuer bei konventionellen VgV-Verfahren benötigen.

Der Faktor Zeit

Ein verbreiteter Einwand gegen Planungswettbewerbe lautet, dass diese zu lang dauern und Sie angeblich mit konventionellen Verhandlungsverfahren schneller zu Ergebnissen kommen

Dazu gibt es zwei Dinge zu sagen:

- *Kurzfristig* betrachtet dauert ein Planungswettbewerb länger als ein normales Verhandlungsverfahren. Ein VgV-Verhandlungsverfahren

Schritt 6: Planungswettbewerb oder Verhandlungsverfahren?

können Sie bei zügiger Bearbeitung in vier bis fünf Monaten abschließen. Ein Planungswettbewerb kann bis etwa doppelt so lang dauern, vor allem aber nur, weil die Teilnehmer:innen Zeit für die Erarbeitung ihrer Konzepte brauchen.

- *Langfristig* betrachtet relativiert sich diese etwas längere Verfahrensdauer, weil im Rahmen des Planungswettbewerbs bereits Teile der Vorplanung erarbeitet werden und dadurch also die Phase der Vorplanung sich verkürzt. Bei einem konventionellen Verhandlungsverfahren gibt es im Verfahren keinerlei Planungsentwürfe, so dass Sie die Vorplanung in vollem Umfang durchlaufen müssen.

Abwägungsmatrix

In aller Regel deckt ein Planungswettbewerb nicht alle Lose ab, die Sie vergeben müssen und die Sie vorher definiert haben (siehe den obigen Schritt 5). Deshalb sollten Sie mit der Unterstützung der Brandenburgischen Architektenkammer einen **Zeitplan** entwerfen, wann Sie mit der Vergabe der übrigen Leistungen beginnen, die nicht Gegenstand des Wettbewerbs sind.

- Leistungen, die Sie **benötigen, um die Wettbewerbsauslobung oder die Aufgabenstellung eines VgV mit Lösungsvorschlag überhaupt erst sinnvoll erarbeiten zu können**, sollten Sie zuerst vergeben, also vor dem Ausloben/Ausschreiben. Das können insbesondere Fachgutachten sein (Baugrundgutachten, Sanierungsgutachten, denkmalpflegerische Leistungen

o.ä.). Die Ergebnisse fließen dann in die Aufgabenbeschreibung ein, als fachlich qualifizierte Information für die Teilnehmer:innen.

- Leistungen, die keinen direkten fachlichen Bezug zum Wettbewerb/VgV mit Lösungsvorschlag haben – insbesondere die Projektsteuerung, falls benötigt – können und sollten Sie parallel ausschreiben.
- Leistungen, die **die anschließend beauftragten Büros als Fachplanungen benötigen werden** (Tragwerksplanungen, Haustechnikplanungen, Brandschutzplanungen o.ä.) sollten leicht versetzt ausgeschrieben werden, damit die Objektplanung spätestens am Ende ihrer Vorplanung die erforderliche Zuarbeit erhält.

Die Unterstützung durch die Architektenkammern bei Planungswettbewerben

Alle Architektenkammern haben die gesetzliche Aufgabe, das Wettbewerbswesen zu fördern. Jeder Bauherr, der einen Planungswettbewerb durchführen möchte, erhält daher die hoch qualifizierte Unterstützung der jeweiligen Kammer bei der Ausarbeitung der Auslobung und der weiteren Durchführung des Verfahrens. Ein Mitglied des Ausschusses Wettbewerb und Vergabe begleitet das Verfahren von Anfang bis Ende. Für die Registrierung eines Wettbewerbs wird daher eine Registriergebühr über 1.500 Euro in Rechnung gestellt. Diese Ausgabe lohnt sich allein schon wegen der professionellen Begleitung.

Schritt 6: Planungswettbewerb oder Verhandlungsverfahren?

Ziehen Sie die Brandenburgische Architektenkammer frühzeitig hinzu!
Es lohnt sich.

Stand: 26.2.2026

Verfasser: Brandenburgische Architektenkammer

Kontakt:

Dipl.-Ing. Maria Pegelow

Referentin für Öffentlichkeitsarbeit, Wettbewerb und Vergabe

Brandenburgische Architektenkammer

Kurfürstenstr. 52

14467 Potsdam

0331 - 2759 123

pegelow@ak-brandenburg.de

www.ak-brandenburg.de