Zeitschrift: Centrum : Jahrbuch Architektur und Stadt
Herausgeber: Peter Neitzke, Carl Steckeweh, Reinhart Wustlich
Band: - (1997-1998)

Artikel: Architekten und Stadtplaner : Stylisten der Bauindustrie?
Autor: Schlandt, Joachim
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1072667

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 11.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Joachim Schlandt

Architekten und Stadtplaner – Stylisten der Bauindustrie?

Die Wege gabeln sich: Der alte Weg und sein Unterbau sind zweifellos renovierungsbedürftig, Investoren nehmen das zum Anlaß, ihre eigene Trasse zu legen. Der Kern der Sache besteht darin, daß Konzepte, Planungen und Aufsichtsleistungen, die bisher von selbständigen Büros – Architekten, Stadtplanern, Landschaftsplanern, beratenden Ingenieuren – erbracht und wiederum den fachlichen Entscheidungen von Preisgerichten, Bauherren, staatlichen Planungsstäben und politischen Instanzen unterzogen wurden, neuerdings zunehmend als Bestandteil der gewerblichen Bauleistung angeboten und von Baufirmen im Paket mit der Bauausführung übernommen werden.

Architekten und andere Planungsberufe werden auf ihrem vermeintlich ureigensten Gebiet der Konkurrenz einflußreicher Kapitalgesellschaften konfrontiert, die ihre Investitionskapazitäten, ihre Präsenz im Baugeschäft und im Anlagenbau, ihre Werbemöglichkeiten, ihre Rolle als Developer und ihre Beteiligung an der Finanzierung nutzen, um im Dienstleistungssektor der Bauplanung und Bauüberwachung zu expandieren, womit sie sich gegebenenfalls Bauaufträge sichern und deren Bedingungen im gewünschten Sinne beeinflussen können.

„Wir wollen uns öffnen zu den industrienahen Dienstleistungen", hat BDI-Präsident Henkel die Richtung beschrieben, in die sich auch Konzerne der Bauindustrie bewegen.[1] Hochtief beispielsweise wirbt als „Systemführer" mit Großplakaten für „Lösungen aus einer Hand: Planen, Finanzieren, Bauen und Betreiben". Anlagenbauer wie die Deutsche Babcock setzen Tochtergesellschaften bei der Akquisition von Bau- und Sanierungsprojekten ein, selbst Industriekonzerne aus baufernen Anlagesphären, wie Mercedes (über die Tochter debis), sind im Projektentwicklungs- und -betreuungsbereich aktiv, ganz zu schweigen von zahlreichen kleineren Gesellschaften, die Generalplanungen bis hin zur Totalübernahme aller Planungs- und Bauleistungen anbieten – man schlage nur die Telefonbranchenbücher unter Stichwörtern wie „Bauplanung" auf, um einen Eindruck zu gewinnen, wie weit die Dinge schon gediehen sind.

Hier wird also heftig geworben und akquiriert, während die Fachkreise der professionellen Planer und ihre berufsständischen Vertretungen dem Marktgeschehen mit asketischer Zurückhaltung gegenüberstehen und sich vermutlich gar als dessen hilflose Opfer betrachten. Noch nicht einmal die Zurkenntnisnahme von Daten und Fakten, eine Diskussion über Teilprobleme, wie etwa das berufsständische ‚Werbeverbot', geschweige denn fundierte Analysen und eine Auseinandersetzung mit der neuen Konkurrenz sind bisher zustande gekommen.[2] Gleichwohl geht es um Existenzfragen des Berufsstandes. (Man kann sich diesen Widerspruch wohl nur mit dem Vorherrschen von Ansichten erklären, die besagen, daß mit zusätzlichen Anstrengungen im eigenen Büro und etwas Glück das eigene Überleben bzw. die eigene berufliche Zukunft doch noch gesichert werden könnten. Ohne Auseinandersetzung mit den politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, die freie Planertätigkeit erst ermöglichen, ein sehr kurzsichtiges Verhalten!)[3]

Ein Blick über den Ärmelkanal

Anders in England, wo in einer bei uns unbekannten realistischen, nüchternen und offenen Weise über die Lage der Profession diskutiert und deren Chancen auf dem Markt ausgelotet werden. Zeitschriften wie *the architects' journal* und *The RIBA Journal* sind Plattformen, in denen u. a. Analysen zur Lage der „practices" veröffentlicht werden. Selbst der Gegenseite wird Gelegenheit gegeben, ihre Standpunkte auf der Basis wirtschaftsanalytischer Studien darzulegen.

Bekanntlich befand sich die britische Bauwirtschaft in einer tiefen Rezession, in deren Verlauf sich in den Jahren 1990 bis 1992 die Zahl der Architekten mit Anstellung halbierte, die Zahl der beschäftigten Techniker und anderer Büroangestellter sogar um zwei Drittel reduzierte. Mit dem gegenwärtigen Wirtschaftsaufschwung nahm die Beschäftigung wieder etwas zu, ist aber weit davon entfernt, ihren früheren Stand zu erreichen. In einer im März 1997 erschienenen Ausgabe von *aj* publiziert das Design-Build Institute der University of Reading, das ebenso wie große Totalübernehmer, Hersteller von Spezialprodukten, Projektmanagementfirmen, Versicherungen und Rechtsberater dem Design Build Forum angehört (einem Zusammenschluß, der die Planung der Industrie zuordnet), folgende Zahlen[4]:

Design & Build – der Name für das, was wir Totalübernahme nennen – habe 1996 mit 23 Prozent der Neubauleistungen den bisher höchsten Anteil an der Bauproduktion erreicht. Die entscheidenden Werbeargumente dafür werden in der fristgerechten Erstellung der Bauten zu Kosten nach veranschlagtem Budget gesehen. Allerdings sei die Qualität

von Design & Build hinter den Erwartungen zurückgeblieben. Dies wird durch Vergleich mit herkömmlichen Bauplanungs- und Herstellungsmethoden demonstriert. Im Gegensatz zur herkömmlichen Produktionsweise hat demzufolge der größere Teil der Auftraggeber ein *niedrigeres Erwartungsniveau* gehabt als Auftraggeber (56 Prozent) von Bauten, die Architekten geplant haben (44 Prozent). Es wird festgestellt, daß zudem 41 Prozent der Bauleistungen unter dem vom jeweiligen Auftraggeber erwarteten Qualitätsniveau geblieben sind (Baufälle herkömmlich: 32 Prozent). Daß es bei Design & Build auch auf der Termin- und Kostenseite nicht zum besten steht, zeigen die Zahlen des Instituts gleichermaßen: Die geplanten Bauzeiten wurden bei 30 Prozent der Aufträge nicht eingehalten (herkömmlich: 44 Prozent), das Budget wurde bei 21 Prozent der Baufälle (herkömmlich: 32 Prozent) um mehr als 5 Prozent überschritten.[5]

Man gesteht somit ein, daß eine nur graduell größere Termin- und Kostentreue mit deutlichen Qualitätseinbußen bezahlt werden mußte (wobei über flächen- und volumenbezogene absolute Kosten in der Studie keine Aussagen gemacht werden).

Der Vormarsch von Design & Build fällt in England mit empfindlichen Statuseinbußen der Architekten zusammen. Unter der Regierung Thatcher wurden die Honorare dereguliert. Der Versuch, die qualifizierende geschützte Berufsbezeichnung „architect" aufzuheben, ist allerdings gescheitert – dies aber nur dank der aktiven politischen Arbeit der Profession, namentlich auch des R. I. B. A. und seiner jeweiligen Präsidenten.

Stärken und Schwächen der Konkurrenten

Derartige Daten fehlen für die Bundesrepublik. Es wäre interessant, sie zu kennen, wenngleich sie nur in sehr eingeschränkter Weise zeigen würden, daß mit Design & Build bauliche Qualitäten verloren gehen. Aber man braucht nicht nach England oder – wo es noch klarer zu sehen ist – in die Vereinigten Staaten zu reisen, um sich ein Bild von Orten zu machen, die der Industrie überlassen wurden – der Besuch eines deutschen Gewerbegebiets genügt! Wer will, nehme noch eines der Einkaufszentren in den neuen Bundesländern hinzu!

Es liegt auf der Hand, daß bei einer weitgehenden Durchsetzung industrieseitiger Totalübernahme die Existenzgrundlagen und das Selbstverständnis eines ganzen Berufsstandes bedroht sind. In firmeneigenen Planungs- abteilungen hätten Architekten, Stadtplaner und technische Projektanten die Geschäftsinteressen ihrer neuen Arbeitgeber zu vertreten. Sie hätten den Dienstleistungsberuf verlassen. Jeder Anspruch auf Erzielung eines hohen sozialen, individuellen, praktischen und ästhetischen Gebrauchswerts würde der Ratio des shareholder value unterworfen, dem Existenzgrund und Geschäftsziel des Herstellers. Der industrieintegrierte Entwerfer würde seines innovativen Antriebs und seines etwaigen sozialen Engagements beraubt. Zurückbleiben würden einige Stararchitekten für repräsentative Aufgaben und örtliche Dienstleister, die sich um Kleinbedarf kümmerten, der sich nicht lohnt – auch sie in Frage gestellt durch das do-it-yourself-Angebot der örtlichen Baumärkte.

Keineswegs hätten herstellerunabhängige Planer nichts für sich ins Feld zu führen. Gewichtige Argumente, marktwirksam vorgetragen, könnten dazu beitragen, daß Terrain zurückgewonnen wird und Auftraggebern bewußt wird, welche Leistung sie von guten Architekten und Planern bekommen.

Stimmt es denn, daß der Totalübernehmer budgetgerecht baut? Ist dieses Budget nicht von vorneherein höher angesetzt als die – leider noch manchmal zu niedrig angesetzte – Kostenberechnung von Architekten? Gibt es denn keine Möglichkeit, die *Planungsleistungen* der unterschiedlichen Sparten zentral zu koordinieren und dadurch dem Bauherrn den gewünschten *einen* Ansprechpartner zu bieten? Ist es nicht so, daß „Design & Build" die Ausreifung von Bauvorhaben bis hinein in die Bauzeit verhindert und Korrekturen der ursprünglichen Planung nur noch um den Preis aus dem Rahmen fallender Kostensteigerungen möglich sind? Was sind Festpreise wert, wenn sie jegliche Flexibilität der Planung zunichte machen und bei jeder Änderung der Rahmenbedingungen durch Vorbehalte – Baugrundrisiko, Genehmigungsrisiko, Auflagenrisiko etc. – ausgehebelt werden können?

Die alten Fundamente

In Zeiten des Tiefs – über 18.000 arbeitslos gemeldete Architekten und Bauingenieure Ende Februar 1997, unbeschäftigte Büros, Studienabsolventen fast ohne Chance – ist es verständlich, wenn Betroffene und Bedrohte in Resigna-

tion verfallen. Diese Zeiten machen zugleich die strukturelle Dimension der Krise der Planungsberufe und die Notwendigkeit einer Analyse deutlicher. Sie hat innere und von außen wirkende Mechanismen. Erstere fußen in der stets fortschreitenden und kaum zu bewältigenden Entwicklung der Arbeitsteilung. Der historische Baumeister wurde im wissenschaftlich aufgeheizten Brutkasten der Technik zunehmender Zellteilung unterworfen, deren heutige Zwischenprodukte sich als Stadtplaner, Entwerfer, Bauleiter, Innenarchitekt, Statiker, Haustechniker, Bedarfsberater, Projektmanager, Projektsteuerer, Modellbauer, EDV-Berater, Gründungsgutachter, Fassadenberater, Akustiker, Vermessungsingenieur, Bauphysiker, Baurechtsberater, Umwelttechniker etc. bezeichnen. Unwillig registrieren Bauherren einerseits die wachsende Zahl von Ansprechpartnern und die schwierige Auslotung der Zuständigkeiten, die schwierige Koordination. Doch wenn andererseits ein Architekt, dem die Summe aller Spezialfähigkeiten zugetraut wurde (und der es vielleicht sogar genossen hat, für einen Augenblick großer Zampano sein zu dürfen) den zugelassenen überzogenen Ansprüchen nicht gerecht wird, wehe ihm!

Die Integration des wachsenden Wissens macht Schwierigkeiten. Leider ist es so, daß die Einzelteile nicht automatisch das Ganze ergeben. Ohne Induktion von Visionen (die auf einer allgemeinen Übersicht über räumliche Umstände, Bedarf und technische Realisierung beruhen müssen) geht es nicht. Und wie bringt jemand, der Fähigkeiten hat, diese zum Tragen?

Wenn ‚Baumeister' sich neuerdings auf spezielle Designfunktionen abdrängen und die Kontrolle der wirtschaftlichen Herstellungsprozesse sowie die ‚Umsetzung' anderen überlassen, sind sie verloren. Sie verlieren alle Hebel ihrer Macht. Generalisten, die das Ganze im Auge haben und kontrollieren können, sind notwendig wie eh und je. Im Kaleidoskop der Einzeltätigkeiten müssen sie das Gesamtbild herstellen und dank im Team verfügbarer Einzelfähigkeiten zugleich wieder kompetente Berater des Bauherrn und marktkundige, technisch beschlagene Einkäufer von Bauleistungen werden.

Das heißt auch: Die Büros brauchen fähige Organisatoren und Techniker – die Hochschulen sollten endlich aufhören, alle Studierenden zu Entwurfsspezialisten machen zu wollen.

Weichenstellungen

Wenn das eben Gesagte nicht eine schöne Utopie sein soll, die schon an der Schwierigkeit von Zusammenschlüssen und vor allem mangels Aufträgen scheitert, dann müssen neben den inneren die äußeren Mechanismen in Rechnung gezogen und bearbeitet werden. Hieß es dort Diversifikation, so hier Konzentration. Größeren Aktienpaketen wohnt leider gesetzmäßig die Tendenz inne, alles Erreichbare und Verwertbare an sich reißen zu wollen.

Wir haben eingangs auf Bestrebungen von mächtigen Kapitalgruppen hingewiesen, Segmente des Dienstleistungssektors – sprich Bauplanung und Baubetreuung – zu besetzen, die bislang eine Domäne des hochqualifizierten Mittelstandes waren. Es gibt gute Argumente, die gegen die industrielle Einverleibung und für eine Zuordnung der Planung zur Auftraggeberseite sprechen. Sie konzentrieren sich auf der Ebene: Qualität für den Bauherrn versus gewinnorientiertes Planen des Totalübernehmers und werden nicht nur im fachlichen, sondern ebenso im öffentlichen Interesse vorgebracht, weil sie sich gegen die Banalisierung der Architektur, gegen die Kommerzialisierung des Städtebaus richten.

Leider sind die Kassen der Länder, Städte und Gemeinden leer. Die Folge ist ein Werben der Gebietskörperschaften um Investoren, von deren Engagement man sich Einnahmen und Arbeitsplätze verspricht. Dabei tritt die bauliche und städtebauliche Qualität der Maßnahmen gegenüber fiskalischen und arbeitsmarktmäßigen Erwartungen zunehmend in den Hintergrund. Wenn etwa die Stadtverwaltung von Würzen an einer „für die Altstadt überaus wichtigen Stelle" einen sogenannten Investorenwettbewerb ausschreibt, bei dem sowohl der Kaufpreis, den der Investor für das Grundstück zu zahlen bereit ist, als auch die städtebauliche Lösung den Ausschlag für die Wettbewerbsentscheidung geben sollen, kann deutlicher die Alibifunktion von Planung wohl kaum noch ausgedrückt werden.[6]

Von seiten des Gesetzgebers wird die Umstellung von einer noch weitgehend mittelständisch-gewerblich organisierten Bauproduktion und einer vorwiegend durch freiberuflich tätige Architekten- und Ingenieurbüros erbrachten Planungsleistung auf eine in wenigen Händen konzentrierte Planung und Produktion derzeit offensichtlich gefördert. Wie anders ist der als „Töpfer-Erlaß" bekanntgewordene Entwurf zur Handhabung der VOB zu verstehen, in dem als Vergabemodell für die öffentliche Hand der Vergabe-

wettbewerb unter Generalübernehmern und die Ausschreibung von zusammengefaßten Gewerken hervorgehoben werden, wobei die Bewerber aufgefordert werden sollen, „die ausgeschriebenen Anlagen planerisch und qualitativ zu optimieren“[7].
Diese Verlagerung „aus dem Zuständigkeitsbereich des öffentlichen Auftraggebers heraus in den der privaten Wirtschaft“ nennt Peter Erler „eine Bankrotterklärung des Staates, eingeflüstert von einer Groß-Banken-Bauindustrie“[8].
Jede weitere Diskussion über Vergabemodelle erübrigt sich dort, wo sich die öffentliche Hand aus dem Baugeschehen gänzlich zurückzieht und benötigte Bauten nur noch least oder anmietet. Im Zeichen leerer Kassen empfiehlt die Interministerielle Arbeitsgruppe „Private Finanzierung“ anläßlich des zweiten Branchengesprächs Bauwirtschaft[9]: „Bund, Länder und Gemeinden müssen für Bau und Bereitstellung von Hochbauten stärker als bisher die umfassende Erfahrung der im Wettbewerb stehenden Bau- und Immobilienwirtschaft nutzen. Entsprechend Paragraph 7 Bundeshaushaltsordnung muß für geeignete Vorhaben durch Wirtschaftlichkeitsvergleiche festgestellt werden, ob private Lösungen – Miete oder Leasing – bei den Gebietskörperschaften wirtschaftlicher sind als Eigenbau.“[10]

Wieso werden gute Argumente nicht gehört?

Gute Argumente gibt es ja nun wirklich! Um einige zu wiederholen: Angesichts der gegenwärtig weltweiten Ausrichtung der Firmenmanagements auf Aktionärsinteressen müßte es eigentlich schwierig sein zu erklären, wieso gerade bei Gesellschaften, die der Minimierung der Aufwendungen und der Maximierung des Profits huldigen, höhere Planungsqualität und geringere Kosten zu erwarten seien. Immerhin hat der Bundesrechnungshof festgestellt, daß der Bauherr die Einschaltung des Totalübernehmers „mit erheblichen Preiszuschlägen von 15 Prozent und mehr bezahlen“ müsse.[11] Baugrundrisiko und Genehmigungsrisiko sowie Nachforderungen für jegliche Weiterentwicklung der Planung nach Vertragsabschluß führen stets zu Forderungen, die nur schwer abzuwehren sind.
In dem Bestreben, Investoren um fast jeden Preis zu mobilisieren, scheint in Vergessenheit zu geraten, daß letztlich das bauliche und städtebauliche Ergebnis zählt. Architekten und andere Planungsberufe müssen dies in der Öffentlichkeit deutlich machen und bei potentiellen Bauherren wirksamer als bisher für ihre Leistungen werben. Politisch wirksam aber werden Argumente wohl nur dann, wenn sie aus dem engen Rahmen der ständischen Interessenvertretung herausgehoben werden, d. h., wenn es gelingt, sie mit den übergeordneten Fragen des öffentlichen Eigentums, des Staatshaushalts, des öffentlichen Interesses an städtischer Infrastruktur, mit gesellschaftlichen Forderungen an die Gestaltung der Stadt zu verknüpfen und dies in der politischen Öffentlichkeit zu thematisieren.
Über die planenden Individuen hinaus stehen ihre Berufsorganisationen, Verbände und Kammern vor einer sehr entscheidenden Herausforderung!

Anmerkungen

1 Siehe dazu das Interview mit dem Präsidenten des Bundesverbandes der Deutschen Industrie, Hans Olaf Henkel, in: Süddeutsche Zeitung Nr. 44, 22./23.2.1997
2 Eine der wenigen Ausnahmen ist ein Beitrag von Reinhart Wustlich in: db 5/97. Wustlich weist auf die Notwendigkeit professioneller Selbstvertretung und Kommunikationspolitik hin.
3 Jene Individuen, die ihren EDV-Marktstrategen auf den Leim gehen und sogenannte Fachtagungen besuchen, bei denen sie erfahren, wie Grundrisse angeblich „in weniger als 2 Stunden, Ansichten, Schnitte, Perspektiven in wenigen Minuten, Wohnflächen, VOB-gerechte Mengen, LV's im Handumdrehen“ erstellt werden, haben bereits mit der Selbstliquidation begonnen.
4 Vgl. the architects' journal 47, 6. März 1997
5 Ebd.
6 Ausschreibungsankündigung in: IBAU, Regionalausgabe 24, Heft Nr. 34. Hier ist zu lesen: „Das Preisgericht wird sein Urteil maßgeblich aus der städtebaulichen Qualität der Entwürfe bilden; der gebotene Grundstückspreis fließt in die Bewertung ein.“
7 Richtlinie zur kostensparenden und innovativen Vergabe nach VOB/A in: Deutsches Architektenblatt 4/1997
8 Peter Erler, Öffentliches Bauen – wie das Kind mit dem Bade ausgeschüttet werden soll, ebd. Erler ist Präsident der Bundesarchitektenkammer.
9 Die Veröffentlichung des Berichts erfolgte am 28. Februar 1997.
10 Zitiert nach: IBAU Planungsinformationen 27. Mai 1997, S. 2
11 Gerhard Brenner, Bauherrenaufgaben vereinfachen, in: FAZ, 28.4.97