

# Submissionsverfahren für Planerleistungen<sup>1</sup>

Das «Freienbacher Modell»

Hannes Zehnder



## Procédures de soumission pour études de projet

### Le modèle «Freienbach»

La pratique des concours publics est bien connue: les études de projet, en particulier lorsqu'il s'agit d'ingénierie, sont peut-être jugées d'après leur qualité, mais surtout d'après leur prix. Or, les offres bon marché économisent forcément quelque part – sur les prestations par exemple. Il n'est donc pas rare de voir des projets d'étude ou d'ingénierie réduits au strict minimum se transformer en réalisations extrêmement coûteuses pour le mandant, qui doit en plus se contenter de solutions moins bonnes. Le modèle «Freienbach» résout ce paradoxe en proposant une approche équilibrée entre impératifs qualitatifs et impératifs économiques.

## Bid Procedure for Construction Work and Management

### The «Freienbach Model»

Who knows about public construction bids, is aware of the fact that besides the quality of the offered services, the price plays a major role. The lower the price bid, the fewer the services.

This in turn results in the fact that, in the end, the builder has to pay more instead of less for the construction due to the outermost reduction in planning and construction management. In addition, the builder has to take the risk of quality loss. The «Freienbach Model» shows that allowances can be made for both quality and cost effectiveness.

**Wer die Praxis bei öffentlichen Planer-, insbesondere Ingenieurwettbewerben kennt, weiss, dass neben der Qualität der offerierten Leistung vor allem der Preis im Vordergrund steht. Wer billig offeriert, spart beim Aufwand. Das wiederum führt vielfach dazu, dass das Bauwerk für den Bauherrn, wegen Reduktion der Planungs- und Bauleitungsleistungen auf das absolute Minimum, letztlich nicht billiger, sondern teurer zu stehen kommt. Darüber hinaus muss er das Risiko von Qualitätseinbussen in Kauf nehmen. Mit dem «Freienbacher Modell» wird ein Weg aufgezeichnet, bei dem qualitative und wirtschaftliche Elemente in ausgewogener Weise berücksichtigt werden können.**

## 1. Einleitung

**O**b ein Bauwerk besser oder schlechter gelingt, hängt vom Zusammenwirken zwischen Planer, Bauleitung und Bauherrn ab. Die Wahl des richtigen Planers oder Bauleiters ist deshalb nicht bloss eine der wichtigsten, sondern auch eine der heikelsten Entscheidungen für private und öffentliche Bauherren. Während private Bauherren ihre Planer nach eigenem Gutdünken und vielfach mehr oder weniger zufällig bestimmen, hat die Öffentlichkeit bei der Auswahl ihrer Planer häufig die strengen Regeln der einschlägigen, öffentlichrechtlichen Submissionsvorschriften zu beachten. Vor dieser Situation stand der *Abwas-*

<sup>1</sup> Wenn im Folgenden von Planerleistungen oder von Planer gesprochen wird, sind die Bauleitungsarbeiten und die Bauleitung immer mitgemeint.



Abb. 1 Sanierung der Vorklär- und Sandfangbecken der ARA Freienbach.

serververband Höfe mit Sitz in Freienbach SZ, als er einen Ingenieur als Gesamtleiter für die Planung und Ausführung der baulichen Sanierung seiner *Vorklär- und Sandfangbecken* in der zentralen Abwasserreinigungsanlage auswählen musste. Erklärtes Ziel des Abwasserverbandes Höfe war, dass der beste, nicht der billigste Planer den Zuschlag erhalten müsse. Die Vergabe erfolgte zwar in einem Einladungsverfahren. Doch können die vom Abwasserverband Höfe angewandten Grundsätze prinzipiell auch im offenen Verfahren angewandt werden.

## 2. Aufgabe

Wie bereits erwähnt, war ein Ingenieur für die bauliche Sa-

nierung der Vorklär- und Sandbecken zu bestimmen. Als Gesamtleiter hat er diese Arbeiten zu planen und zu leiten. In den Ausschreibungsunterlagen wurde seine Aufgabe wie folgt definiert:

### Allgemeines

Der Abwasserverband Höfe lädt im Rahmen eines Einladungsverfahrens drei Bewerber zu einem Qualifikations- und Preiswettbewerb ein. Die anstehende Sanierung der Sandfänge und Vorklärbecken der ARA Freienbach stellt eine komplexe und anspruchsvolle Aufgabe<sup>2</sup> dar, da der ständige Weiterbetrieb der ARA gewährleistet sein muss. Dabei hat der Bauingenieur als Gesamtleiter eng mit dem Verfahrensingenieur zusammenzuarbeiten. Der

Abwasserverband Höfe legt Wert auf höchste Qualität der Arbeit, da die Sanierungsarbeiten sehr dauerhaft sein müssen (Benutzbarkeit: mindestens 30 Jahre).

### Umfang der Ingenieursubmission

- Projektierung und Bauleitung, Ingenieur als Gesamtleiter, für die bauliche Sanierung der Sandfänge und Vorklärbecken, sowie bauliche Anpassungen an bestehenden Bauten der ARA Freienbach.
- Der verbindliche detaillierte Leistungsbeschreibung ist in Beilage 2 enthalten.<sup>3</sup>

## 3. Zuschlagskriterien

Um die erforderliche Transparenz der Vergabe zu gewährleisten, sind die Zuschlagskriterien, und zwar sowohl die *Haupt-* und die *Unterkriterien*, klar zu umschreiben. Zudem ist ihre prozentuale Gewichtung bekannt zu geben.

### 3.1 Erfahrung und Fachwissen

Zunächst galt es für den Abwasserverband Höfe, die Erfahrung und das Fachwissen der sich bewerbenden Ingenieurbüros zu ermitteln. Dafür legte der Abwasserverband Höfe die Kriterien wie folgt fest:

#### Erfahrung/Firmenprofil: Gewichtung 25%

- I. Erfahrung mit Sanierungen im allgemeinen unter Bekanntgabe von Referenzen (die Bauherrschaft behält sich Nachfragen vor). Die Gewichtung dieses Elements im Rahmen des Zuschlagskriteriums «Erfahrung/Firmenprofil» erfolgt mit 40%.
- II. Erfahrungen im Kläranlagenbau oder im Bau ähnlicher Objekte im Besonderen unter Bekanntgabe von Referenzen (die Bauherrschaft behält sich Nachfragen vor). Die Gewichtung dieses Elements im Rahmen des Zuschlagskriteriums «Erfahrung/Firmenprofil» erfolgt mit 40%.
- III. Berufshaftpflichtversicherungen für Bautenschäden und reine Vermögensschäden. Die Gewichtung dieses Elements im Rahmen des Zuschlagskriteriums «Erfahrung/Firmenprofil» erfolgt mit 20%.<sup>4</sup>

Wie üblich, ist nicht bloss die Erfahrung und das Fachwissen der Büros, sondern auch jener der zum Einsatz kommenden *Angestellten* zu bewerten:

<sup>2</sup> Der Hinweis in den Ausschreibungsunterlagen über den Schwierigkeitsgrad des Objektes dient als Warnung an die Anbieter, die Aufgabe nicht zu unterschätzen. Er kann auch für das Beschwerdeverfahren von Bedeutung sein.

<sup>3</sup> Ein blosser Verweis auf die SIA-Ordnung 103 ist nicht empfehlenswert, denn dieser erweckt den Anschein von Unbeholfenheit. Zwar bildet die SIA-Ordnung 103 in aller Regel einen tauglichen Ausgangspunkt für die Bestimmung der zu erbringenden Leistungen. Doch ist geboten, die projektspezifischen Arbeiten zu erfassen und zu definieren. Erst so ist die geschuldete Leistung, die das Äquivalent für den Preis bildet, hinreichend bestimmt. Im vorliegenden Fall liess der Abwasserverband Höfe einen detaillierten Leistungsbeschreibung erstellen, der auf seine speziellen Bedürfnisse angepasst war.

*Qualifikation Schlüsselpersonen:**Gewichtung 25%*I. Qualifikation der Schlüsselperson 1  
(Projektleiter)

- a) Referenzen von ausgeführten Objekten
- b) Ausbildung
- c) Berufserfahrung

II. Qualifikation der Schlüsselperson 2  
(Bauleiter)

- a) Referenzen von ausgeführten Objekten
- b) Ausbildung
- c) Berufserfahrung

Die Schlüsselperson 1 und die Schlüsselperson 2 werden im Rahmen des Zuschlagskriteriums «Qualifikation Schlüsselperson» mit je 50% gewichtet.

Die Schlüsselpersonen dürfen während der ganzen Abwicklung des Auftrages nicht ausgetauscht werden.<sup>5</sup>

Das alles ist eigentlich bekannt und findet sich in ähnlicher Form auch in anderen Ausschreibungsbedingungen.

**3.2 Offertpreis**

Zu offerieren war im vom Abwasserverband Höfe durchgeführten Vergabeverfahren ein Globalpreis, der für zwei Jahre Gültigkeit haben musste. Ausserdem hatten die Bewerber in den Offertunterlagen in einer *Aufwandschätzung* bekannt zu geben, mit wie vielen Stunden pro Mitarbeiter sie in jeder Leistungsphase rechneten.

Bei keinen anderen Wettbewerben im Bauwesen kommen derart riesige *Preisunterschiede* vor wie bei Planerwettbewerben. Die Differenzen beim Preis sind häufig derart enorm, dass der an sich für eine Aufgabe besser geeignete Planer den Nachteil, den er sich gegenüber den anderen Bewerbern beim Kriterium Preis eingehandelt hat, nicht mehr aufholen kann. Man kann dagegen einwenden, die Öffentlichkeit habe durch die tieferen Planungskosten gespart. Diese Begründung greift indessen zu kurz. Zwischen der Planung, den Baukosten und der Qualität des Bauwerks besteht immer ein Zusammenhang. Je besser die Planung, desto geringer sind in der Regel die Kosten der Bauausführung und desto «wärschaffter» ist das Bauwerk. Mit einer «billigen» Planung ist dem Bauherrn in der Regel nicht geholfen. Schon gar nicht ergibt sich dadurch eine Kostenersparnis. Eine gute Planung erfordert immer einen entsprechenden Aufwand

und ist nicht gratis zu haben. Die Bauabläufe müssen genau geplant, die Kosten exakt ermittelt, die Unternehmer streng überwacht, Bauherrschaft und Bauwerk betreut sein usw. Wer nicht auf seine Kosten kommt, macht in aller Regel Abstriche an seiner Leistung.

Um dem vorne dargelegten Postulat der *Aufwandadäquanz*, aber auch dem *Wettbewerbsprinzip* Rechnung zu tragen und es geeigneteren Bewerbern zu ermöglichen, allfällige Nachteile beim Kriterium Preis durch Vorteile bei den anderen Zuschlagskriterien wieder aufholen zu können, hat sich der Abwasserverband Höfe etwas Neues einfallen lassen: Neben der Wettbewerbssituation sollte ein von einem Fachexperten zum vornherein ermittelter *Richtpreis* massgebend sein. Konkret sah dies so aus:

*Offertpreis: Gewichtung 25%*

## I. Einhaltung des von der Bauherrschaft bestimmten Richtpreises

Um aufwandadäquate und leistungsgerechte Angebote zu erhalten, hat die Bauherrschaft intern einen Richtpreis auf der Basis der SIA-Ordnung 103, Ausgabe 2001, festgelegt.

Die Maximalpunktzahl beträgt 6 Punkte. Jede Abweichung um 10% nach unten oder nach oben ergibt einen Punkt weniger. Bei geringerer Abweichung wird auf Zehntelpunkte abgerundet (z.B. bei einer Abweichung von 7% erhält der Bewerber 5.3 Punkte).

Die Gewichtung dieses Elements im Rahmen des Zuschlagskriteriums «Offertpreis» erfolgt mit 40%.

## II. Offertpreis im Verhältnis zu den Konkurrenten

Der tiefste Offertpreis erhält die Maximalpunktzahl 6. Jede Abweichung um CHF ... (Betrag ohne MWST) gegenüber dem tiefsten Offertpreis ergibt einen Abzug von einem Punkt. Bei geringerer Abweichung wird auf Zehntelpunkte abgerundet. Die Gewichtung dieses Elements im Rahmen des Zuschlagskriteriums «Offertpreis» beträgt 60%.

Denkbar wäre auch gewesen, den Richtpreis mit einem Drittel und die Wettbewerbssituation mit zwei Dritteln zu gewichten. Kritisch unter dem Aspekt des Wettbewerbsgedankens wäre es aber, Richtpreis und Wettbewerbssituation gleich zu gewichten. Submissionserichtlich wohl überhaupt nicht zulässig dürfte es sein, auf einen blossen Richtpreis abzustellen.

**3.3 Aufgabenanalyse und Präsentation<sup>6</sup>**

Durch die vorangehenden Zuschlagskriterien waren die Bewerber und ihre Preise bekannt. Die Bewerber hatten in ihren Offertunterlagen überdies Überlegungen zur gestellten Aufgabe anzustellen. Ausserdem hatten sie sich persön-

<sup>4</sup> Die Wahl des Unterkriteriums Haftpflichtversicherung mag Baulaien etwas überraschen. Doch beinhaltet dies immer auch ein gewisses Rating eines sachverständigen Dritten (der Versicherung).

<sup>5</sup> Es kommt leider immer wieder vor, dass die Planungsbüros während der Planung oder Ausführung andere (und häufig weniger qualifizierte) Personen einsetzen als jene, mit deren Qualitäten sie die Submission gewonnen haben.

<sup>6</sup> Bei offenen Verfahren wäre es natürlich zu aufwendig, mit allen Bewerbern eine Präsentation durchzuführen. Hier könnten allenfalls die drei Erstrangierten der Zwischenrangliste (nach Bewertung aller Kriterien ohne Präsentation) zur Präsentation eingeladen werden.

lich zu präsentieren. Der Planer ist die Vertrauensperson der Bauherren. Ziel dieser Präsentation bestand namentlich darin, einen Eindruck darüber zu erhalten, ob der Planer diese «Schlüsselstellung» auch tatsächlich verdient. Das soll sich im Gespräch mit dem Bewerber herauskristallisieren. Das entsprechende Zuschlagskriterium wurde wie folgt gefasst.

*Aufgabenanalyse und Präsentation: Gewichtung 25%*

Aufgabenanalyse und persönliche Präsentation werden nach folgenden Kriterien beurteilt.

	<i>Gewicht/ Teilkriterium</i>
I. Organisation / Personaleinsatz	10%
II. Aufgabenanalyse und Vorgehensvorschlag	25%
III. Überlegungen zum Angebot und Anmerkungen zum Leistungsbeschrieb	25%
IV. Gesamteindruck	40%

In den Vergabebedingungen wurden auch die Details der Präsentation definiert. Der Bewerber hatte sich zu den folgenden Punkten zu äussern:

- Präsentation Ingenieurbüro und Schlüsselpersonen
- Präsentation adäquate Referenzen
- Aufgabenanalyse und Vorgehensvorschlag
- Überlegungen zum Angebot und Anmerkungen zum Leistungsbeschrieb
- Fragen der Bauherrschaft

**3.4 Weitere Vergabebestimmungen**

Schliesslich wurde in den *Submissionsunterlagen* bestimmt:

Die Vergabe erfolgt aufgrund der Bewertung der Zuschlagskriterien an das Angebot mit der höchsten Punktzahl. Dies ist das wirtschaftlich beste Angebot.

In seinen Submissionsunterlagen hat der Abwasserverband Höfe bewusst den Begriff des «wirtschaftlich besten Angebots» verwendet. Das entspricht nicht der gesetzlichen Terminologie (z.B. Art. 13 lit. f. IVöB), die vom «wirtschaftlich günstigsten Angebot» spricht. Der gesetzlichen Terminologie haftet der Makel an, dass sie nicht das umschreibt, was eigentlich gemeint ist. Der Begriff «günstig» wird im allgemeinen Sprachgebrauch immer mit billig gleichgesetzt. Und auch bei den Behörden und Gerichten, welche das Submissionsrecht anwenden, wird günstig (trotz anderslautenden Beteuerungen in ihren Entscheidungen) häufig mit billig assoziiert. Daher wäre es angezeigt, den unpassenden Begriff des wirtschaftlich günstigsten Angebotes durch den Begriff des *wirtschaftlich besten Angebotes* zu ersetzen.

**4. Benotungsgrundsätze**

Die vorne dargestellten Zuschlagskriterien wurden den Bewerbern in den *Vergabebestimmungen* mitgeteilt. Die Vergabestelle hatte indessen auch die Benotungskriterien und den Richtpreis festzulegen. Dies musste vor (mindestens aber gleichzeitig mit) der Mitteilung der Vergabebestimmungen an die Bewerber erfolgen. Es geht auf dem Hintergrund des Fairnessprinzips nicht an, die Benotung oder den Richtpreis erst festzulegen, nachdem der Inhalt der einzelnen Offerten bekannt ist. Bei der Benotung und dem Richtpreis handelt es sich um interne Richtlinien der Vergabestelle, die

den Bewerbern nicht bekannt gegeben werden müssen und dürfen. Die Zuschlagskriterien waren ja hinreichend bekannt. Die internen Richtlinien sollten eine gleichmässige Behandlung der Bewerber gewährleisten. Die vom Abwasserverband Höfe verwendeten Beurteilungsmatrizen sind in *Tabelle 1* dargestellt.

Generell ist zur Benotung anzumerken, dass nur das bewertet werden soll und darf, was in den Offertunterlagen steht oder von den Bewerbern an der Präsentation erklärt wird. Das *Nichterklärte* darf nicht bewertet werden, auch wenn es die bewertende Vergabestelle allenfalls kennt. Würde das *Nichterklärte* mitbewertet, würde der Wettbewerb, bei dem das Offertverhalten der Bewerber mitbeurteilt wird, verzerrt und das Gleichbehandlungsprinzip verletzt.

Noch ein Wort zum internen Richtpreis: Der Richtpreis wurde vom Fachexperten – wie dies in den Submissionsunterlagen festgelegt und den Bewerbern mitgeteilt wurde – auf der Basis der SIA-Ordnung 103 kalkuliert. Dabei wurde der Wettbewerbssituation angemessen, mit einem Abschlag zum «Normpreis» der SIA-Ordnung 103, Rechnung getragen. Bei seiner Kalkulation fertigte der Fachexperte überdies eine Aufwandschätzung an, damit feststellbar war, ob die Angaben der Bewerber über ihren Aufwand überhaupt realistisch waren.

**5. Wettbewerb**

Der Wettbewerb verlief äusserst spannend. Zunächst wurden die Offerten bezüglich der Zuschlagskriterien Erfahrung/Firmenprofil, Qualifikation Schlüsselpersonen und Preis ausgewertet. Darüber hinaus nahm der *Fachexperte* eine Bewertung der Offerten bezüglich Aufgabenanalyse vor, welche als Vornote für die Präsentation diente. Vor der Präsentation lagen zwei Büros (auf einer 600 Punkte-Skala) nur einen Punkt auseinander. Nach der Präsentation ergab sich zwischen dem erstrangierten und dem zweirangierten Bewerber ein Punkteabstand von nur 6.9 Punkten. Der Bewerber, der mit Abstand den tiefsten Preis offeriert hatte, erreichte Platz drei, weil er trotz des tiefen Preises die anderen Bewerber, welche für diese spezielle Aufgabe wesentlich besser qualifiziert waren und entsprechend benotet wurden, nicht einholen konnte. Die Präsentation erfolgte vor dem gesamten Vorstand des Abwasserverbandes Höfe. Jedes *Vorstandsmitglied* hat die Leistungen der Bewerber benotet, wobei die Vorstandsmitglieder über die Vornoten keine Kenntnis hatten. So wurde das «poli-

tische Gremium» in den Entscheidungsprozess eingebunden. Aus diesen Noten ergab sich alsdann ein ziemlich repräsentativer Querschnitt über die Bewerber und ihr Angebot.

Abwasserverband Höfe		ARA Freienbach, Sanierung				Ausschreibung Ingenieurleistungen
<b>ANLEITUNG FÜR DIE BEURTEILUNG DER QUALIFIKATION UND DES OFFERTPREISES</b>						
<b>A. Erfahrung / Firmenprofil</b>	<b>25 %</b>	<b>Beurteilung 0 Punkte</b>	<b>Beurteilung 1 Punkt</b>	<b>Beurteilung 2 Punkte</b>	<b>Beurteilung 3 Punkte</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Firmenreferenz Sanierungen *</li> <li>Firmenreferenz Kläranlagen *</li> <li>Berufshaftpflichtversicherung</li> </ul>	40 % 40 % 20 %	kein adäquates Referenzobjekt kein adäquates Referenzobjekt keine	1-3 adäquate Referenzobjekte 1 adäquates Referenzobjekt 2 Mio.	4-6 adäquate Referenzobjekte 2-3 adäquate Referenzobjekte 3 Mio.	7-8 adäquate Referenzobjekte 4-5 adäquate Referenzobjekte > 3 Mio.	
<b>B. SCHLÜSSELPERSONEN</b>	<b>25 %</b>	<b>Beurteilung 0 Punkte</b>	<b>Beurteilung 1 Punkt</b>	<b>Beurteilung 2 Punkte</b>	<b>Beurteilung 3 Punkte</b>	
<b>Schlüsselperson 1 Projektleiter</b>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>Referenzen *</li> <li>Erfahrung</li> <li>Grund- und Zusatzausbildung/ Verbandsmitgliedschaft</li> </ul>	50 %	kein adäquates Referenzobjekt < 3 Jahre Berufslehre	1 adäquates Referenzobjekt 3 bis 5 Jahre HTL	2 adäquate Referenzobjekte 6 bis 10 Jahre ETH oder HTL + relevante Weiterausbildung	3 adäquate Referenzobjekte > 10 Jahre ETH (SIA Mitglied)	
<b>Schlüsselperson 2 Bauleiter</b>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>Referenzen *</li> <li>Erfahrung</li> <li>Grund- und Zusatzausbildung/ Verbandsmitgliedschaft</li> </ul>	50 %	kein adäquates Referenzobjekt < 3 Jahre	1 adäquates Referenzobjekt 3 bis 5 Jahre Berufslehre Bauleiter, Konstrukteur	2 adäquate Referenzobjekte 6 bis 10 Jahre eidg. dipl. Bauleiter	3 adäquate Referenzobjekte > 10 Jahre HTL oder ETH	
<b>C. Offertpreis</b>	<b>25 %</b>	<b>Beurteilung 3 Punkte</b>	<b>Beurteilung 4 Punkte</b>	<b>Beurteilung 5 Punkte</b>	<b>Beurteilung 6 Punkte</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Einhaltung Richtpreis</li> <li>Offertpreis im Verhältnis zur Konkurrenz</li> </ul>	40 % 60 %	gleich Richtpreis +/- 30% = 3 Pkt. + CHF 75 000.- = 3 Pkt.	gleich Richtpreis +/- 20% = 4 Pkt. + CHF 50 000.- = 4 Pkt.	gleich Richtpreis +/- 10% = 5 Pkt. + CHF 25 000.- = 5 Pkt.	gleich Richtpreis = 6 Pkt. tiefstes Angebot = 6 Pkt.	
<b>D. Aufgabenanalyse/Präsentation</b>	<b>25 %</b>	<b>Beurteilung 0 Punkte</b>	<b>Beurteilung 1 Punkt</b>	<b>Beurteilung 2 Punkte</b>	<b>Beurteilung 3 Punkte</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Organisation / Personaleinsatz</li> <li>Aufgabenanalyse und Vorgehensvorschlag</li> </ul>	10 % 25 %	keine Angaben / unangemessen keine relevanten Überlegungen, unbrauchbare Vorschläge	unbefriedigend brauchbare Vorschläge, teilweise aber unzureichend, Prioritäten der Bauherrschaft nicht erkannt.	befriedigend Brauchbare Vorschläge, keine neuen innovativen Vorschläge, gute und umsetzbare Planung mit zweckmässigen Reserven und Haltepunkten	gut sehr interessante, umsetzbare Vorschläge mit neuen, innovativen Ideen. Gute, umsetzbare Planung mit zweckmässigen Reserven + Halte - punkten	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Überlegungen zum Angebot + Anmerkungen zum Leistungsbesrieb</li> <li>Gesamteindruck Präsentation</li> </ul>	+ 25 % 40 %	keine Angaben unbefriedigend	Kalkulation nicht nachvollziehbar, Aufwand unter- oder überschätzt befriedigend	Transparente Kalkulation, Aufwand wird als unterschätzt beurteilt gut	Transparente Kalkulation mit Ergebnis im erwarteten Bereich. sehr gut	
*Korrektur für bekannte schlechte Referenz -1 Pkt. Die ersten beiden Kriterien D werden aufgrund der Papierunterlagen bewertet und erhalten daraus eine Vornote. Im Rahmen der Präsentation werden diese nochmals benotet. Vornote und Präsentationsnote erhalten Gewicht von 50%. Die beiden letzten Kriterien D werden nur im Rahmen der Präsentation bewertet.						

Tab. 1 Beurteilungsmatrizen.

6. Ausblick

Die hier propagierte Mischung zwischen Richt- und Wettbewerbspreis ist allein für sich genommen schon ein geeignetes Mittel, um den unerwünschten reinen Preiswettbewerb bei Planerleistungen bestmöglich auszuschliessen und leistungsgerechte Angebote zu erhalten. Wenn der Weg zu Leistungs- und Qualifikationswettbewerben beschränkt werden soll, so ist dieser konsequent zu begehen. Darum ist den Leistungs- und Qualifikationskriterien bei der Formulierung der Zuschlagskriterien und Bewertung der Angebote die gebotene Aufmerksamkeit zu schenken. Das vom Abwasserverband Höfe durchgeführte Vergabeverfahren ist sowohl für die Vergabe-

stelle wie auch für die Bewerber ziemlich aufwändig. Zudem hatte die Bauherrschaft bei der Submission einen unabhängigen Fachexperten beizuziehen, was mit gewissen Kosten verbunden ist. Wenn aber der beste und nicht der billigste Planer den Zuschlag erhalten soll, führt kein Weg an diesem Aufwand vorbei: Je besser die Planer-submission, desto besser ist der Vergabeentscheid und damit letztlich das Bauobjekt.

Keywords

Submissionsverfahren – Richt- und Wettbewerbspreis – Offertpreis

Adresse der Autoren

Dr. Hannes Zehnder  
Rechtsanwalt und Urkundsperson  
Rathausweg 4  
CH-8808 Pfäffikon SZ  
Tel. +41 (0)55 410 19 29  
Fax +41 (0)55 410 44 70  
dr.h.zehnder@bluewin.ch

Max Birchler  
Dipl. Bauingenieur ETH  
Birchler, Pfyl + Partner AG  
Riedstrasse 7  
CH-5430 Schwyz  
max.birchler@bpp-ing.ch