

Objekttyp: **AssociationNews**

Zeitschrift: **Schweizer Ingenieur und Architekt**

Band (Jahr): **118 (2000)**

Heft 12

PDF erstellt am: **26.04.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

SIA-Informationen

Muss jeder zusätzliche Nagel vergoldet werden?

Die Offerten zu ausgeschriebenen Ingenieurarbeiten reichten von 432 000 Franken bis zu knapp 1,8 Mio. Franken – das Verhältnis zwischen dem billigsten und dem teuersten Angebot betrug also 1:4. Im Vorprojekt wurden die Ingenieurkosten auf 2 Mio. Franken geschätzt. Solches Preisdumping, wird in einem Artikel in der Basler Zeitung vom 22. Februar 2000 weiter ausgeführt, bringe es mit sich, dass auch bei Planerleistungen immer mehr Zusatzleistungen auf den ursprünglichen Preis draufgeschlagen werden. «Jeder zusätzliche Nagel wird vergoldet», so der Titel. Vergabepreis und Abrechnungspreis dürften in der Tat immer mehr auseinander driften. Die entsprechenden Informationen sind schwer erhältlich. Es ist zu fragen: In wessen Interesse liegt das?

Der Berufsverband SIA, wird Unge- nannt zitiert, müsste eigentlich eingreifen. Soweit der Zeitungsartikel, der die Realität in der Vergabe (öffentlicher) Planungsaufträge wiedergibt. Ein Beispiel – die Beispiele mehren sich allerdings.

Die Frage ist, was kann der SIA tun und was tut er gegenüber den Vergabestellen und seinen Mitgliedern?

Kommission SIA 140 «Vergabeverfahren»

Einigkeit besteht, dass die Vergabe von öffentlichen Aufträgen mit der Gesetzgebung rund um das Gatt (Bundesgesetz sowie der Verordnung über das öf-

fentliche Beschaffungswesen und Bundesgesetz über den Binnenmarkt) für Auftraggeber wie für Auftragnehmer eine grosse Herausforderung darstellt. Zumal diese neuen Regelungen, die vom SIA im Sinne von Marktoffenheit und vermehrter Transparenz unterstützt werden, in einer konjunkturell äusserst schwierigen Phase eingeführt worden sind. Noch befinden wir uns in einer Erprobungsphase, in der das Gespräch und der Erfahrungsaustausch von zentraler Bedeutung sind. Der SIA stellt mit der Kommission 140 «Vergabeverfahren» eine solche Plattform zur Verfügung.

Die Kommission analysiert konkrete Fälle und nimmt bei mangelhaften Ausschreibungen oder Verfahren mit den Vergabestellen Kontakt auf – nicht im Sinne von besserwisserischem Eingreifen, sondern primär mit dem Ziel, Lehren zu ziehen, allenfalls ein Verfahren neu aufzurollen. Die Interventionen können bis zu einer Verbandsbeschwerde gehen. Voraussetzung bildet selbstverständlich die Kenntnis solcher Fälle. Sie können dem Generalsekretariat zuhanden der Kommission gemeldet werden.

Grundlagen zur Honorierung, Leistungs- und Honorarordnungen

Der SIA veröffentlicht jährlich Grundlagen zur Honorierung. Sie sind aus kartellrechtlichen Gründen nicht bindend, ein Ausschluss eines SIA-Mitgliedes wegen eines sog. Unterangebotes ist daher nicht möglich. Allerdings ist mit Nachdruck darauf hinzuweisen, dass die Grundlagen zur Honorierung nach wie vor eine Richtschnur zur Ermittlung des mit definierten Leistungen verbundenen Honorars darstellen. Das hat die Schweizerische Wettbewerbskommission den Grundlagen des SIA bescheinigt und ist im Begleitschreiben zu den Grundlagen 1999 im Einzelnen nachzulesen. Im eingangs aufgeführten Beispiel könnte die im Vorprojekt ermittelte Honorarsumme auf dieser Basis ermittelt worden sein. Appelle an die Mitglieder des SIA, Unterangebote zu unterlassen, fruchten nichts, das haben Erfahrungen in anderen Bereichen, beispielsweise bei Bauunternehmern, eindrücklich gezeigt.

Leistung und Honorar

Erbrachte Leistungen und Entschädigung stehen auch in der Bauplanung in einem Zusammenhang. Weshalb sollte es hier anders sein? Selbstverständlich be-

Kommission SIA 140, Vergabeverfahren Die Zielsetzungen:

- Grundsatz: Kein Honorarangebot ohne Projekt
- Marktbeobachtung
- Unterstützung der mit Vergaben betrauten Personen
- Zusammenarbeit mit Behörden
- Kommunikation guter und schlechter Beispiele
- SIA-interne Koordination (SIA 142 Planungswettbewerbe)
- Überprüfung der gesetzlichen Regelung (Vergabe/Qualität)

steht eine gewisse Bandbreite, allerdings kann diese niemals ein Verhältnis von 1:4 aufweisen. Auftraggeber und Anbieter wissen, dass bei diesen Angeboten nicht dieselbe Dienstleistung erwartet werden kann. In solchen Fällen steht der Auftraggeber in der Verantwortung, das Leistungs-Preis-Verhältnis der Angebote einer besonders genauen Prüfung zu unterziehen.

Bereits in der Ausschreibung sind die Kriterien und deren Gewichtung, nach denen die Angebote und die Anbieter beurteilt werden, bekannt zu geben (siehe Kästchen).

Der Investitionspreis darf bei langfristigen Gütern – und Bauwerke werden auch in unserer kurzlebigen Zeit nicht zu Konsumgütern, sonst wird eine der Anforderungen des nachhaltigen Wirtschaftens sträflich verletzt – nicht das allein entscheidende Kriterium sein. Schon wenn die Betriebskosten berücksichtigt werden – diese gehen auf alle Fälle zulasten des Nutzers –, sieht mancher Investitionsentscheid anders aus. Dabei ist stets in Rechnung zu stellen, dass die Honorare der Planer nur einen kleinen Anteil der Gesamtkosten ausmachen. Investieren in eine sorgfältige Planung durch unabhängige Planer lohnt sich immer. In der Planung können noch Freiheitsgrade genutzt werden, aber auch die für die Auftraggeber kostspieligen Fehler entstehen hauptsächlich durch Fehlentscheide in dieser Phase.

Wenn das bei weitem billigste Angebot den Zuschlag erhält, ist die Gefahr nicht von der Hand zu weisen, dass der Anbieter versucht sein wird, «jeden zusätzlichen Nagel zu vergolden», sprich Zusatzleistungen geltend zu machen. Wen wundert's?

Transparenz

Klärung kann nur die Offenlegung der effektiv abgerechneten Honorare, inkl. der

Eignungs- bzw. Zuschlagskriterien

Bezüglich Anbieter:

- fachliche Qualifikation, Kompetenz und Erfahrung
- technische, unternehmerische und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit bzw. Vertrauenswürdigkeit und Kreditwürdigkeit
- Integrität
- gestalterische Kompetenz

Bezüglich Angebot:

- Vollständigkeit des Leistungsbeschreibs sowie dessen Übereinstimmung mit der Aufgabenstellung
- konzeptionelle, gestalterische und bauliche Qualität bzw. Zweckmässigkeit
- Methodik des Vorgehens und der Projektorganisation
- ökologischen Aspekte
- Wirtschaftlichkeit in Ausführung, Betrieb, Unterhalt und Erhaltung bzw. Preis-/Leistungsverhältnis

berechtigten Nachforderungen, bringen. Die SIA-Kommission erwartet, dass die Auftraggeber diese Tiefstangebote, denen sie den Zuschlag geben, konsequent durchsetzen, unbeschadet evtl. existenzge-

fährdender Folgen für den Auftragnehmer. Auch hat der Auftraggeber seine damit verbundenen Unannehmlichkeiten zu akzeptieren.

Eric Mosimann, Generalsekretär SIA

Weiterbildungskalender für Ingenieure und Architekten

Thema Inhalte	Leitung Moderation	Dauer Richtpreis*	Daten Ort	Veranstalter Anmeldungsadresse
Führungs-, Persönlichkeits-, Sozialkompetenz				
<i>Marketing und Akquisition für Ing. und Arch.</i> Marketingkonzept, Kundenbeziehungen, Akq.gespr.	B. Loosli	3,5 Tage Fr. 1580.-	3.5./30.5./7.6./ 20.6. in Zürich	SIA/FORM Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
<i>Projektmanagement für Ingenieure und Architekten</i> Termin-, Kosten-, Qualitätsmanagement, Teamführung	C. v.Schulthess F. Iff	3,5 Tage Fr. 1750.-	26.-28.4./16.5. Wassen/Zürich 25.-27.10./9.11. Wassen/Zürich	SIA/FORM Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
<i>Unternehmensführung</i> Grundlagen zur Führung eines Ingenieur- oder Architektenbüros: Führung, Organisation, Recht, Finanzen, Markt und Kommunikation	U. Struchen, D. Kündig, P. Kündig, B. Loosli et al.	17,5 Tage Fr. 7150.-	6.4.-30.11. Zürich/Weissen- stein/Bramboden	SIA/FORM Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
<i>Persönliche Arbeitsmethodik</i> Zeitmanagement, Entscheidungsfindung, Umgang mit Stress	E. Leibundgut	3 Tage Fr. 1550.-	28.-30.3., Zürich 9.-11.5., Zürich 6.-8.6., Bern	GAF, SIA/FORM, STV Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
<i>Wirkungsvoller reden und präsentieren</i> Intensiv-Training für Projektvorstellungen	A. Lenz A. Aeschbacher	3 Tage Fr. 2200.-	23.-25.5., Zürich 12.-14.9., Zürich	GAF, SIA/FORM, STV Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
<i>Effektiv verhandeln.</i> Strategien für verschiedene Verhandlungssituationen	C. Landau	3 Tage Fr. 1850.-	28.-30.3., Zürich 21.-23.11., Zürich	GAF, SIA/FORM, STV Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
Fachbereichsübergreifende Themen				
<i>Submissionsrecht und -praxis für Ing. und Arch.</i> Verfahren, Eignungs-/Zuschlagskriterien, Rechtsmittel	J. Gasche, P. Galli, G. Ganz E. Willms	3 x je 17-19 Uhr Fr. 150.-	27.3./4./8.5. Bern	SIA/FORM Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
<i>Umgang mit Nachforderungen</i> (Claim Management) Berechtigung von Nachforderungen, vertragliche Absicherung	P. Rechsteiner	2 Nach- mittage Fr. 480.-	10./17.5. Zürich	SIA/FORM Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
<i>Norm SIA 118 in der Praxis</i> Rechte und Pflichten der Planer, häufigste Streitfälle	P. Rechsteiner	1,5 Tage Fr. 700.-	14./21.6. Zürich	SIA/FORM Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
<i>Baubereichskompetenz für Bauverantw. und Planer.</i> Strateg. Planung, Realisation und Bewirtschaftung von Bauten	H.P. Jost, R. Tresch T.O. Nissen	4 Tage Fr. 1200.-	26./30.3./13./27.4. Muttentz	FHBB, Inst. für Energie Tel. 061 467 45 45, m.steinmann@fhbb.ch
<i>EKAS-Richtlinie 6508: Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz.</i> Anerkannte, überbetriebliche Lösung des SIA, STV und AAQ zur Umsetzung der EKAS-Richtlinie 6508 für Architektur-, Ingenieur- und Planungsbüros. (Die Lösung umfasst: Einführungskurs, Arbeitssicherheits- handbuch, Checklisten, Gratis-Hotline, Betreuung während 3 Jahren, regelmässige Informationen)	E. Montigel H.P. Bösigler F. Gmünder A. Martens	½ Tag (Einführungskurs) Fr. 950.-	16.5., Zürich 19.5., Bern 23.5., Basel 24.5., St. Gallen 26.5., Zürich 30.5., Chur 31.5., Bern 6.6., Lausanne 13.6., Lausanne 20.6., Bellinzona	SIA/FORM Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
<i>Bauforum 2000 - Bauen und Nutzen: Neue Lösungen und neue Partnerschaften - Vorankündigung</i> Eine Antwort auf aktuelle und neue Herausforderungen	Weitere Infos: www.bau- forum2000.ch	2 Tage	9./10. November Kongresszentrum Davos	Marketingservice Pius Müller, Zürich, Tel. 01 388 65 00, Fax 01 388 65 55, market@spectraweb.ch
Bauingenieurwesen und Architektur				
<i>CRB-Elementmethode: Einführung in das bauteilorientierte Denken.</i> Nachhaltiges Bauen in Zusammenarbeit mit dem CRB: Begriffe, Methoden und CRB-Arbeitsmittel für einfache Anwendungen	H. Giger	½ Tag Fr. 200.-	12.4., Muttentz	FHBB, Inst. für Energie Tel. 061 487 45 45, m.steinmann@fhbb.ch

Thema Inhalte	Leitung Moderation	Dauer Richtpreis* Ort	Daten	Veranstalter Anmeldungsadresse
<i>CRB-Elementmethode: Einmaleins für eine sichere Anwendung.</i> Sicherheit im Einsatz der Arbeitsmittel für die Kostenplanung und Kostenüberwachung, Objektgliederung, Kostenberechnung, Ausführung	H. Giger	4 x ½ Tag Fr. 650.-	3./10./17./24.5. MuttENZ	FHBB, Inst. für Energie Tel. 061 467 45 45, m.steinmann@fhbb.ch
<i>16. Kongress der IVBH (Internationale Vereinigung für Brückenbau und Hochbau) – Konstruktiver Ingenieurbau – herausgefordert durch städtische Transportbedürfnisse</i>	Weitere Infos: www.iabse. ethz.ch	4 Tage ab Fr. 950.- (bis 31.5.)	18./19./20./21.9. Luzern	IVBH Kongress Luzern 2000 ETH Hönggerberg, Zürich Tel. 01 633 26 47, Fax 01 633 12 41 lucerne@iabse.ethz.ch
Umwelt-, Forstingenieurwesen				
<i>Wald in der lokalen Agenda 21</i> Welche Chancen beinhaltet das neue Instrument «Lokale Agenda 21» für den Wald und die Waldbewirtschaftung?	F. Nipkow	1 Tag Fr. 260.-	12.4. Illnau- Effretikon	SIA-Fachgruppe Wald Tel. 031 381 89 45, pan@bluewin.ch
<i>Effor 2</i> Neuausrichtung der forstlichen Subventionspolitik Anpassung der WaV	O. Schneider J. Combe	1 Tag Fr. 240.-	25.5. Fribourg	SIA-Fachgruppe Wald Tel. 031 381 89 45, pan@bluewin.ch
<i>Optimierung der Produktionskette Holz</i> Neue Produktionsstrukturen und Abläufe		1 Tag Fr. 320.-	25.10. ETH Zürich	SIA-Fachgruppe Wald Tel. 031 381 89 45, pan@bluewin.ch
<i>Management der Ressource Wald 1</i> Weiterbildungsmodul mit Lernzielkontrolle und Zertifikat		5 Tage Fr. 1800.-	12./13.10., 9./10. und 30.11.	SIA-Fachgruppe Wald Tel. 031 381 89 45, pan@bluewin.ch Zürich, Bern, Neuenburg
Informatik/Büroadministration				
<i>Wie funktioniert das Internet?</i> Der Einstieg in die virtuelle Geschäftswelt: Funktionsweise, Nutzen, Kosten, Wirtschaftlichkeit, Risiken und Auswirkungen der elektronischen Medien	Kursleiter der Digicomp Computerschulen	½ Tag oder 1 Abend Fr. 290.-	Digicomp Computerschule in Basel, Bern, Luzern, Olten	Bitte Spezialprospekt DC1-00 verlangen. SIA/FORM Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
<i>Informationsbeschaffung im Internet</i> Aufbau und Struktur des WWW. Durch professionelles Navigieren im Internet gelangen Sie schneller und kostengünstig an die gewünschten branchenspezifischen Webinformationen	Kursleiter der Digicomp Computerschulen	½ Tag oder 1 Abend Fr. 290.-	St.Gallen, Winterthur, Zürich	Bitte Spezialprospekt DC1-00 verlangen. SIA/FORM Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
<i>Das Internet als direkter Draht zum Kunden</i> Gestaltung von eigenen Webseiten, Entwicklung und Gestaltung eines ansprechenden und benutzerfreundlichen Online-Auftrittes	Kursleiter der Digicomp Computerschulen	2 Tage oder 4 Abende Fr. 940.-		Bitte Spezialprospekt DC1-00 verlangen. SIA/FORM Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
<i>Projektpräsentation im Bauwesen</i> Mit PowerPoint erstellte, wirkungsvolle Präsentationsunterlagen vermitteln dem Kunden eine ebenso klare wie einprägsame Vorstellung Ihres Projekts	Kursleiter der Digicomp Computerschulen	2 Tage oder 4 Abende Fr. 940.-		Bitte Spezialprospekt DC1-00 verlangen. SIA/FORM Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
<i>Kreatives Direktmarketing</i> Der PC als kostensparendes Werbeinstrument: Neukundengewinnung durch Direktmarketingaktionen, Erstellung einer Kundendatenbank als Grundlage für kreative Mailings	Kursleiter der Digicomp Computerschulen	2 Tage oder 4 Abende Fr. 940.-		Bitte Spezialprospekt DC1-00 verlangen. SIA/FORM Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
<i>MS Project 98 als zuverlässiges Planungswerkzeug</i> Mit Hilfe von MS Project strukturieren Sie Ihre Projekte so übersichtlich, dass Sie Zeit, Kosten und Ressourcen jederzeit im Griff haben	Kursleiter der Digicomp Computerschulen	2 Tage oder 4 Abende Fr. 940.-		Bitte Spezialprospekt DC1-00 verlangen. SIA/FORM Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch
<i>MS Office-Programmkurs für Büropersonal</i> Einführungs- und Aufbaukurse verschiedener Officeprogramme (Word, Excel, PowerPoint, Outlook, Access) für Büropersonal zu Spezialkonditionen für Mitglieder des SIA und des STV	Kursleiter der Digicomp Computerschulen	1-3 Tage Fr. 565.- bis Fr. 1610.-		Bitte Spezialprospekt DC1-00 verlangen. SIA/FORM Tel. 01 283 15 58, form@sia.ch

* Teilnehmerbeitrag ohne Berücksichtigung von Mitgliedervergünstigungen und ohne Verpflegungs- und Übernachtungskosten bei mehrtägigen Kursen.
Das aktuelle Weiterbildungsangebot des SIA finden Sie zu jeder Zeit auch im Internet unter: <http://www.sia.ch>