

<b>Zeitschrift:</b>	Schweizerische Bauzeitung
<b>Herausgeber:</b>	Verlags-AG der akademischen technischen Vereine
<b>Band:</b>	86 (1968)
<b>Heft:</b>	50
<b>Artikel:</b>	Submissionsmethoden: für die Auslese der geeigneten Bauweise oder Installationsart und für die entsprechende Unternehmerwahl
<b>Autor:</b>	Schubiger, Emil
<b>DOI:</b>	<a href="https://doi.org/10.5169/seals-70205">https://doi.org/10.5169/seals-70205</a>

### 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:** 31.01.2026

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

## Submissionsmethoden

DK 338.934:621

für die Auslese der geeigneten Bauweise oder Installationsart und für die entsprechende Unternehmerwahl, aufgestellt von der Schweiz. Vereinigung beratender Ingenieure ASIC

Die Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieure ASIC ist Herausgeber der Schweizerischen Bauzeitung. An ihrem Oktober-Symposium 1968 über Submissionsmethoden und Generalunternehmertum sprachen Vertreter öffentlicher Bauherrschaften, des Bundes Schweizer Architekten, des Zürcher Ingenieur- und Architekten-Vereins, des Schweizerischen Vereins für Vorfabrikation und ein Generalunternehmer. Über die Vorbereitungsarbeiten zur Submission kamen verwirrende Meinungen und auch Missverständnisse zum Ausdruck. Zur Klärung der Begriffe erscheint dieser Führer und versucht, System in die Submissionsmethoden zu bringen und Bezeichnungen zu definieren. Das Sekretariat der ASIC nimmt Meinungsaussäserungen aus dem Leserkreis gerne entgegen (Mühlebachstr. 43, 8008 Zürich). An weitere Interessenten wird ein Sonderdruck dieses Textes versandt, er enthält deshalb Stellen, die dem Fachmann selbstverständlich sind.

### Inhalt

Neue Submissionsmethoden  
Verhältnis Planung – Ausführung

#### 1. Ausschreibungsformen

- 1.1 Wahlsubmission (Projektvarianten)
- 1.2 Mehrwertige Submission (Unternehmervarianten)
- 1.3 Submissions-Konkurrenz (Unternehmerprojekte)

#### 2. Entschädigungsarten

- 2.1 Einheitspreisvertrag (Akkord)
- 2.2 Pauschalpositionen (Elementpauschalen)
- 2.3 Pauschalverträge (einzelner Arbeitsgattungen)

#### 3. Vergebungspraxis

- 3.1 Einzelvergabe (je Arbeitsgattung)
- 3.2 Subunternehmer (verschiedener Arbeitsgattungen)
- 3.3 Generalunternehmer (package deal)

### Volkswirtschaftliche Schlussbemerkung

Die Submissionsordnungen zur Vergabe von Bauarbeiten regeln das öffentliche Konkurrenzwesen, den Umfang des Bewerberkreises, die gerechte Beurteilung der Angebote, die Zulässigkeit von Angeboten und die Behandlung von Verbandoferen. Der Ruf nach einer Liberalisierung veralterter Ordnungen ertönt heute von allen Seiten, und man erhofft davon eine Verbilligung des Bauens. Reformen an Stamm und Zweigen sind im Gange, doch liegt die Wurzel für Qualität, Wirtschaftlichkeit und termingerechte Vollendung eines Neubaues bei der Grundlagenbeschaffung und richtigen Ausschreibungsmethode. Der Strukturwandel in der Bauwirtschaft, steigende Löhne, knappe Arbeitskräfte, fortschreitende Industrialisierung des Bauens, Vorfabrikation und Generalunternehmertum verlangen nach tieferen Reformen:

- Flexible Spezifikationen ohne vorgefasste Meinung
- Geeignete Varianten entsprechend dem Baumarkt
- Eindeutige Qualitätsdefinitionen im Pflichtenheft
- Gerechte Entschädigung ohne kleinliche Abrechnungen

Diese Forderungen gelten auch, wenn nur eine beschränkte Anzahl von Firmen zur Preiseingabe eingeladen oder ein Direktauftrag erteilt wird.

Beide Reformen sollten die bewährte Trennung zwischen dem Geschäft des Unternehmers, Produzenten oder Lieferanten und dem liberalen Beruf eines Ingenieurs oder Architekten nicht aufheben. Denn die Unabhängigkeit von finanziellen Bindungen und geschäftlichen Interessen befähigt letztere, zu bautechnischen Neuheiten und geschickter Firmenpropaganda objektiv Stellung nehmen zu können. Eine kompetente, neutrale Instanz geniesst das Vertrauen sowohl des Bauherrn als auch des aufgeschlossenen Anbieters.

Anderseits verlangt das wirtschaftliche Bauen den engen technischen Kontakt des Projektverfassers mit dem Praktiker der Baustelle und der Werkstatt. Der Berater des Bauherrn sichert sich so die gute Marktkenntnis und Übersicht über Bausysteme, Fabrikate und

Montageverfahren. Projektverfasser sind freischaffende Architekten, Bauingenieure und selbständige Betriebs-, Elektro- und Maschineningenieure. Bei industriellen Anlagen sprechen letztere das Hauptwort. Alle sollen ihre Tätigkeit nach dem letzten Stand der Technik richten und Fluktuationen der Konjunktur berücksichtigen. Ihre Arbeiten umfassen folgende Kapitel des Baukostenplanes CRB: Aushub, Spezialfundationen, Rohbau, Ausbau und Installationen, und zwar so aufeinander abgestimmt, dass weder Lücken noch Überschneidungen zwischen zwei Arbeitsgattungen vorkommen.

Die Submissionsmethoden werden unter drei Gesichtspunkten beleuchtet: Form der Ausschreibung, Art der Entschädigung und Vergebungspraxis.

#### 1. Ausschreibungsformen

Wenn die konventionelle Art des starren Baubeschriebes und der eindeutigen Offertpositionen außer acht gelassen wird, verbleiben drei neuere, flexiblere Submissionsformen. Die erste umfasst eine Mehrzahl von Konstruktionsvarianten des Projektverfassers und lässt dem Unternehmer die Wahl, welche er offerieren will. Die zweite «mehrwertige» Ausschreibung erwartet für gewisse Baueinheiten Unternehmervarianten. Die dritte lässt dem Unternehmer völlige Freiheit, wie er die Konstruktion vorschlagen will.

##### 1.1 Wahlsubmission (Projektvarianten)

Es entspricht demokratischer Gepflogenheit und gewerblicher Gerechtigkeit, dass sich eine Ausschreibung an alle Unternehmer richtet, auch solche, die kein eigenes Planungsbüro unterhalten. Diese verfügen immerhin über geschultes kaufmännisches Personal mit Kalkulationspraxis, welches eindeutig formulierte Offertformulare rasch ausfüllen kann. (Es darf nämlich keine Projektierungspause eintreten.) Wie im Handel üblich, wird diese Leistung gratis entgegengenommen. Als Beispiele parallel ausgeschriebener Konstruktionsvarianten seien genannt: Stahlskelett oder Eisenbeton, Montagebauweise mit vorgefertigten Elementen oder Allbeton-Schottenbau und Ortbeton, Flachgründung oder Pfahlung. Voraussetzung zu diesem Vorgehen ist eine Baubewilligung ohne jede Vorschrift über Baustoff und Bausystem. Auch wenn der Honoraranteil für das Vorprojekt mit mehreren Varianten und Massenauszügen erhöht oder die Leistung nach Zeitaufwand vergütet wird, machen sich solch gründliche Vorstudien bezahlt. Im Verhältnis zur Bausumme handelt es sich um geringe Beträge, meist unter einem Prozent. Auch mittlere regionale Unternehmer erhalten so die Chance, günstig zu offerieren und ihre verfügbaren Mittel und Möglichkeiten spielen zu lassen. Die eingegangenen verbindlichen Offerten berücksichtigen momentane Konjunktursituationen wie niedrigen Beschäftigungsgrad, brachliegenden Maschinenpark und vollständig amortisierte Gerüste, Spundwände oder sonstige Installationen. Der Bauherr erhält so echt vergleichbare Alternativen und zieht Nutzen aus günstigen Konkurrenzbedingungen. Wer mit dem Zeichnen der Detailpläne frühzeitig beginnen will, ersetzt die Wahlsubmission durch Richtofferren. Solche sind jedoch zurzeit der Ausführung überholt und nicht verwertbar, wenn die Konjunktur rasch wechselt.

##### 1.2 Mehrwertige Submission (Unternehmervarianten)

Wer für bestimmte Baueinheiten im Planungsstadium die technische Erfahrung und schöpferische Mitarbeit mehrerer Unternehmer beanspruchen will, lässt im Offertformular den vollständigen Positionen des Grundprojektes leere Blätter folgen. Der Bewerber beschreibt darauf seinen eigenen Vorschlag für fest umrissene, gut vergleichbare Positionen, gefolgt von Quantitäten, Stückzahlen, Einheitspreisen oder Pauschalen. Dazu eignen sich zum Beispiel serienmäßig erstellte Fassadenelemente gegenüber tragendem und verputztem Mauerwerk, wie es das Grund- oder Vergleichsprojekt zur Qualitätsdefinition vorsieht. Die Tragfähigkeit und Wärmehaltung der Gebäudehaut sind überdies im Pflichtenheft so eindeutig formuliert,

dass alle Systeme den Konkurrenzkampf mit gleich langen Speeren ausfechten. Die Vorschläge sind zeichnerisch darzustellen mit dem Nachweis, dass die gleiche Sicherheit und Dauerhaftigkeit wie im Grundprojekt garantiert sind. Die Zulassung von Unternehmervarianten bei eindeutigen Ausschreibungen ist nicht neu, nur fehlte meist die eindeutige Vergleichsbasis. Die sauber formulierte «mehrwertige» Ausschreibung ist auch unter dem Namen polyvalente Submission bekannt.

In der Buchhaltung des Unternehmers figurieren die Ingenieur- und Zeichnergehälter für Variantenvorschläge meist unter allgemeinen Geschäftsunkosten. Dadurch werden sie auf andere Kunden überwälzt. Wäre die Kalkulation nicht sauberer, wenn diese Leistung honoriert würde? Für umfangreiche Konstruktionsvorschläge oder Installationsvarianten, wie Heizung, Lüftung, Sanitär oder elektrische Anlagen sollten die Planungskosten in der Offerte separat aufgeführt sein, und zwar unterteilt für Vorprojekt und Werkpläne. Der Werbeslogan «Gratisprojekt» fällt so als Pseudovorteil in sich zusammen. Der Honoraranteil für Werkzeichnungen bildet eine Eventualposition, die nur bezahlt wird, wenn der Projektverfasser des Bauherrn diese Leistung nicht selbst erbringt. Bei Stahlskeletten zieht er es oft vor, dem Unternehmer die Detaillierung der Knotenbleche und Stosslaschen zu überlassen und sich nur die Kontrolle darüber vorzubehalten. Eine Kombination von 1.1 Wahlsubmission mit 1.2 Unternehmervarianten entsteht dann, wenn der Projektverfasser in seiner Stahlvariante Details offen lässt, die von der Montage abhängen (Freivorbau, Verschraubung oder Montageschweissung). Bei Patenten und Spezialmontagen besorgt der Unternehmer die Ausführungspläne selbst und weigert sich mit Recht, Unterlagen dafür auszuhändigen.

Der Preisvergleich von Unternehmervarianten mit dem Grundprojekt darf nicht auf spezifisch umrissene Baueinheiten, einzelne Arbeitsgattungen oder auf den Rohbau allein beschränkt werden. Der Mehraufwand bei den Baumeisterarbeiten kann sehr wohl durch Einsparungen beim Innenausbau kompensiert sein. Fertig montierte Wand- und Deckenplatten mögen mehr kosten als der Betonguss an Ort und Stelle, enthalten aber dafür Werkleitungen, Dübelleisten oder Schalterkästchen und benötigen keinen Verputz.

### 1.3 Submissionskonkurrenz (Unternehmerprojekte)

Wenn für einen wesentlichen Teil der Bausumme die Wahl zwischen bereits entwickelten Baumethoden zu treffen und der Bauherr in Zeitnot ist, kann eine Projektausschreibung mit der verbindlichen Preiskonkurrenz verkoppelt werden. Ein generelles Richtprojekt bildet dazu die Grundlage und enthält auch die zeichnerische Darstellung von Detailwünschen, auf die der Bauherr grossen Wert legt. In einem umfassenden Pflichtenheft sind die geologischen, topographischen und betrieblichen Bedingungen so eindeutig formuliert, dass die eingereichten Alternativen direkt verglichen werden können. Richtprojekt und Pflichtenheft bilden das Programm der Ausschreibung. Danach bearbeiten Unternehmer mit eigenen Planungsbüros und andere mit Hilfe zugezogener Fachleute ein Projekt, verfassen ein eigenes Leistungsverzeichnis und kalkulieren die verbindliche Offerte. Diese Arbeit erfordert einen grossen Zeitaufwand und führt bei öffentlicher, unbeschränkter Ausschreibung zu einem volkswirtschaftlich sinnlosen Kräfteverschleiss. Die Teilnehmerzahl ist deshalb zu beschränken.

Falls der niedrige Preis eines Angebotes mehr auf einer momentanen Firmensituation oder Marktlage beruht als auf der Qualität des Projektes, erhält der Bauherr ein Werk, das ihn auf lange Sicht kaum befriedigt. Er hat keine Gewähr, dass er den besten Unternehmer zusammen mit dem besten Projektverfasser beauftragt. Sein Berater – und Verfasser des Pflichtenheftes – muss die Oberleitung bis zur Bauvollendung in Händen behalten und dafür sorgen, dass die Ausführungspläne vertragsgemäss nach bewährten Sicherheitsregeln und im gewünschten Stil gezeichnet werden. Er bildet die einleitend geforderte kompetente, neutrale Instanz und verficht die berechtigten Interessen des Bauherrn gegenüber dem Projektverfasser des Unternehmers und gegenüber der örtlichen Bauführung. Die Submissionskonkurrenz wird durch diese doppelte Honorierung belastet gegenüber dem vorteilhafteren Projektwettbewerb, bei welchem der Gewinner selbst zum Treuhänder des Bauherrn wird.

### 2. Entschädigungsarten

Im Taglohn entstädigte Leistungen heißen Regiearbeiten. Sie sind unberechenbar und sollten vermieden werden. Es verbleiben folgende drei vertragliche Abrechnungsarten: Ausmass mit Einheitspreisen, Elementpauschalen und Pauschalverträge je Arbeitsgattung.

Alle drei können in ein und demselben Bauvorhaben zur Anwendung kommen: Tiefbau nach Ausmass, Hochbau in Elementpauschalen und elektrische Anlage im Pauschalvertrag. Eine vierte Möglichkeit ist die Gesamtpauschale für das ganze Bauwerk und fällt unter das Kapitel 3.3 Generalunternehmer.

#### 2.1 Einheitspreisvertrag (Akkord)

Vom Projektverfasser werden die Quantitäten aus seinen Plänen approximativ ausgezogen und unverbindlich im Offertformular aufgeführt. Vom Unternehmer werden dazu Einheitspreise eingesetzt, die ihn vertraglich verpflichten. Exakt ausgemessen werden die effektiv ausgeführten Arbeiten, Kubaturen, Gewichte oder Flächen und zwar kontradicitorisch vom Geber und Nehmer des Auftrages. Das Verfahren ist umständlich und führt je nach dem Charakter des Bauleiters zu unnötigen Dezimalen. Trotz Mühe und Fleiss wird die Bauabrechnung monatelang verzögert.

Im Falle von ungewünschten Planänderungen, Fundationschwierigkeiten oder mangelhaften Vorbereitungen fallen die Endausmasse oft grösser aus als vorausgesehen, und müssen die Mehrkosten vom Bauherrn getragen werden. Anderseits kommen ihm gelegentlich auch Mindermasse zugute. Es scheint sinnvoll, wenn der Landeigentümer die Haftung für Rutschungen oder Wasserschäden auf seinem Gelände auf sich nimmt und einen angemessenen Einsatz im Spiel des Bauens riskiert. Bei Brückenpfeilern zum Beispiel oder Ufermauern setzt er im Werkvertrag eine oberste Hochwasserkote fest, bei deren Überschreitung den Unternehmer keine Schadhaftung trifft.

#### 2.2 Pauschalpositionen (Elementpauschalen)

Klar abgegrenzte Baueinheiten werden meist pauschaliert, um den Bauherrn gegen deren Mehrausmass zu sichern und der Bauleitung die Abrechnung zu erleichtern. Im Tiefbau ist dies für Baustelleneinrichtungen und Lehrgerüste von Brücken üblich. Im Hochbau eignen sich dazu industriell hergestellte Bauteile besonders gut. Das Offertformular nennt für Brüstungen, Platten oder Stützen nur die Dimensionen, Stückzahlen und den statischen Armierungsgehalt und verlangt einen Pauschalpreis pro Element. Wenn der Unternehmer zur Vereinfachung des Transportes oder der Montage mehr Eisen einlegt, wird er dafür nicht bezahlt. Der Zeitaufwand für Ausmass und Abrechnung wird für Stückpauschalen wesentlich reduziert. Dies mag den Umstand kompensieren, dass der Montagebau eventuell teurer zu stehen kommt als die konventionelle Ausführung. Die Vorfabrication zwingt sowohl Bauherrschaften wie Projektverfasser, sich frühzeitig über alle Details einig zu werden und planmäßig zu bauen, statt zu improvisieren. Jedenfalls verbilligt diese Disziplin das Bauen.

#### 2.3 Pauschalverträge (einzelner Arbeitsgattungen)

Will der Bauherr für ganze Arbeitsgattungen kein finanzielles Risiko eingehen, kann er diese zu Pauschalpreisen vergeben. Mehr- und Minderarbeitsaufwand werden dabei einseitig den Unternehmern überlassen. Wenn man unter Termindruck zu bauen beginnt, bevor alle Wünsche abgeklärt sind, erschweren Pauschalverträge die nachträgliche Verwirklichung vorteilhafter Änderungen gegenüber den Plänen. Umgekehrt schützen sie Bauherrschaften und Steuerzahler vor zu häufigen Planänderungen infolge gesteigerter Ansprüche, perfektionistischer Neuerungen und verspäteter architektonischer Einfälle. Es braucht eine eiserne Selbstdisziplin, dass fix abgemachte Preise bestimmter Arbeitsgattungen nicht angeknabbert werden. In Amerika hat sich die Pauschalvergabe unter anderem deshalb bewährt, weil alle Detailpläne und Spezifikationen vor der Submission definitiv und unveränderlich vorliegen. Die Ausmass- und Abrechnungsarbeiten fallen bei Pauschalverträgen ganz weg. Die Bauleitung hat nur noch Qualität und Masshaltigkeit zu kontrollieren, Arbeiten zu koordinieren und für die Einhaltung von Fristen zu sorgen.

### 3. Vergebungspraxis

Die im Bauablauf nacheinander ausgeschriebenen Arbeiten werden einzeln an entsprechende Unternehmer, Firmen und Handwerker vergeben. Man kann auch kleinere Unternehmer zu Unterkontanten von grösseren, sogenannten Hauptunternehmern machen, was mit Pauschalierung nichts zu tun hat. Diese sind nicht zu wechseln mit dem Generalunternehmer, welcher alle Gattungen vom ersten Spatenstich bis zum letzten Pinselstrich pauschal übernimmt. Im englischen Sprachgebiet unterscheidet man den «main contractor» vom «general contractor». Generalunternehmer kommen dann in Frage, wenn die Leistungsverzeichnisse aller Arbeitsgattungen zum voraus vorliegen und gleichzeitig ausgeschrieben werden.

### 3.1 Einzelvergabe (je Arbeitsgattung)

Vom Gewerbe wird die Einzelvergabe im allgemeinen bevorzugt. In jüngster Zeit war sie in verschiedenen Fällen konkurrenzfähig gegenüber Generalunternehmern. Voraussetzung dafür war die Ausschaltung von lokaler Willkür, Protektion und übertriebener Kirchturmpolitik bei der Vergebung. Die im ersten Kapitel genannten Ausschreibungsformen beziehen sich bei Einzelvergabe für sich auf jede Branche. Wo sich diese überschneiden oder gegenseitig preislich und organisatorisch beeinflussen, braucht es erstens viel Arbeit zur Beurteilung der Offerten in bezug auf Kosten und Termine und zweitens ein grosses Organisationstalent zur Führung des Baugeschehens, damit alle Arbeitsgattungen nahtlos ohne Unterbrüche und Reibungen ineinander greifen. Bei grossen Werken hilft die moderne Netzplantechnik, eventuell unter Bezug eines Dienstleistungsbetriebes, welcher über Programmierer verfügt. Ein enges Teamwork zwischen den Ingenieuren aller Fachrichtungen erleichtert die Koordinierung der Verträge und der Ausführung. Es gibt auf der Baustelle viel weniger Sand im Getriebe, wenn zum Beispiel die Durchdringung von Kanalisationen oder Kabeln mit Gebäudefundamenten direkt zwischen dem Bau-, Sanitär- oder Elektroingenieur ohne Umwege über den Architekten abgesprochen wird.

### 3.2 Subunternehmer (verschiedener Arbeitsgattungen)

Die Bauleitung erleichtert sich den Vergebungsantrag und die Bauplatzorganisation, wenn sie voneinander abhängige Arbeiten einem Hauptunternehmer unterstellt. Der Bauherr erteilt den Auftrag mit der Bedingung, dass der Beauftragte Subunternehmer wird. Dies nützt auch ihm selbst, wenn sich bei Mängelrügen zwei Firmen gegenseitig die Schuld zuschieben. Zum Beispiel wird die Grundwasserisolierung mit Vorteil im Unterakkord desjenigen Baumeisters vergeben, welcher die Wanne zum Aufkleben der Asphaltbahnen betont. Wenn später Feuchtigkeit im Keller auftritt, haftet der Hauptunternehmer und mag seinerseits Regress nehmen. Ähnliche Konflikte sind an solchen Stellen des Hochbaues denkbar, wo Werkleitungen in die Tragkonstruktion einbetoniert werden: Wärmerohre der Deckenheizung oder Symalenschlangen und Abläufe in Betonstützen. Unwillkürlich führt der Unterakkord zum Generalunternehmertum.

### 3.3 Generalunternehmer (package deal)

Mit zunehmender Industrialisierung und Spezialisierung des Bauwesens häufen sich solche Überschneidungen. Eine derart integrierte Bauweise erzielt willkommenen Zeitgewinn durch ausgeklügelte Organisation der Baustelle. Die Inhaber von Ingenieur- und Architekturbüros sind zur Entlastung ihres Bauleitungsstabes oft froh, wenn ihnen bei grossen Bauvorhaben nicht nur Ausmass und Abrechnung gemäss 2.3 abgenommen wird, sondern auch jegliche Pflicht der Koordinierung und Terminkontrolle. Für Management bringt der Generalunternehmer die besseren Voraussetzungen mit. Da er die Kapazität und Zuverlässigkeit seiner Subunternehmer, deren Zusammenspiel

untereinander und eventuell mit einem eigenen Werk genau kennt, kann er eine Termingarantie verbindlich übernehmen. Jede Verspätung bedeutet entweder Mietzinsverlust und Verlängerung des Baukredites oder – bei Verkehrsbaudenkmälern – eine längere Dauer der Umleitungen und Langsamfahrten. Der Vorteil einer reibungslosen Bauvollendung und einer Kostengarantie sollte die Nachteile des Generalunternehmertums aufheben. Diese Nachteile sind u.a. Kommerzialisierung der Architektur, Unterjochung des selbständigen Baugewerbes oder Verlust an Mitspracherecht bei der Wahl der Unterakkordanten. Vorsichtigerweise wird im Werkvertrag ein Vetorecht eingebaut z.B. gegen ausländische Firmen oder solche, die lärmige und staubige Methoden anwenden oder Bodenerschütterungen erzeugen.

Die Vergabe an einen Generalunternehmer geschieht üblicherweise als Gesamtpauschale. Teilaufschalen gemäss 2.2 erleichtern eine gewisse Auswahlmöglichkeit und Elastizität. Die Submissionsunterlagen müssen sorgfältig in Wort, Bild und Muster vorbereitet werden, wozu den Projektverfassern die nötige Zeit eingeräumt werden soll. Um dem Gewicht des Generalunternehmers im Sinne einer gesunden Gewaltentrennung ebenbürtig gegenüberzutreten zu können, würden sich der Architekt, die Ingenieure und das Optimierungsbüro mit Vorteil zu einem sogenannten «Generalplaner» verbinden. Poolbildungen zwischen mehreren Generalunternehmern vermögen zusätzliche Verbilligungen herbeizuführen. Das Zusammenspiel von nur drei Instanzen: Bauherr – Generalplaner – Generalunternehmer verspricht ästhetisch, funktionell und betrieblich optimale Lösungen.

### Schlussfolgerungen

Der vorliegende «Wegweiser» wendet sich an künftige Bauherren und hilft ihnen, ihre Rolle im obigen Team ebenbürtig zu spielen. Eine ehrliche Submissionsmethode, einfache Entschädigungsart und gerechte Vergebungspraxis begründen das dazu benötigte Vertrauen, schalten Fehlerquellen und Misserfolge aus und lassen das Werk zur Zufriedenheit des Bestellers gelingen. Die föderalistische Struktur unseres Landes bringt manche bauwirtschaftliche Nachteile mit sich. Die Vereinheitlichung der kantonalen Baugesetze und Submissionsverordnungen drängt sich auf. Insofern aber die schweizerische Vielfalt das Gleichgewicht der Kräfte und den Fortbestand unseres Staates wahrt, halten wir daran fest. Das gesunde, regionale Baugewerbe soll erhalten werden. Die freischaffenden Architekten und Ingenieure wollen ihm helfen, konkurrenzfähig zu bleiben.

- Gute Bauvorbereitung braucht Zeit.
- Vergleichsvarianten lohnen sich.
- Gratisprojekte sind ein Trugschluss.
- Management hält Büro und Baustelle up-to-date.
- «Billig» bauen kommt auf lange Sicht teuer zu stehen.
- Baukosten sind einmalig, Betriebskosten dauern an.
- Sparsamkeit lässt sich nicht in Franken und Rappen messen.

Im Auftrag der ASIC: *Emil Schubiger*, Präsident

DK 711.4:728.5

missliche Zensur eines an der Aktion Mitbeteiligten auf die Qualität der Leistung an sich oder auf den vom Auftraggeber erhofften Nutzen bezieht. Wenn ich die Gelegenheit wahrnehme, Hans Marti die Erinnerung an unsere Aktion wachzurufen, so geschieht dies gleichzeitig als allgemeine Orientierung über das damalige Geschehen.

Die sogenannte Aktion Meili teilte sich in zwei parallel laufende Aktionen, die Inventarisierungs- und die Planungsaktion, denen die Lösung folgender Aufgaben aufgegeben war:

#### Inventarisierungsaktion

1. Erstellen von Plänen von 741 Hotels in 30 Fremdenzentren im Massstab 1:200
2. Ermittlung des Bauzustandes der einzelnen Hotels nach abbruchreifem und erneuerungsbedürftigem Raumvolumen.
3. Spezielle Erhebungen über Alter, Versicherungswert, Handänderungen, Betriebsdauer, Sanitär- und Heizungsinstallation usw. (Fragebogen).
4. Ermittlung des Finanzbedarfs für die Totalerneuerung der schweizerischen Saisonhotellerie.

#### Planungsaktion

1. Erstellen eines Aufgabenkatasters für 35 Fremdenorte.
2. Erstellen eines Richtplanes unter spezieller Berücksichtigung des Fremdenverkehrs und der Gemeinschaftsanlagen.

## Nachklänge zur «Aktion Meili» 1943/1945

Architekt Hans Marti hielt am 12. Sept. 1968, der Jubiläumsversammlung der «Schweiz. Vereinigung für Landesplanung», einen bemerkenswerten Vortrag (siehe Schweiz. Bauzeitung H. 42 vom 17. Okt. 1968). In einem Rückblick auf das Planungsgeschehen der letzten 25 Jahre kam der Vortragende mit Hinweis auf die «Sturm- und Drangperiode» Ende der dreissiger Jahre unter anderem auf die «Aktion Meili» zu sprechen. Den heutigen Planern sei kurz erläutert, um was es damals ging, denn seit dieser Planungsaktion ist immerhin ein Vierteljahrhundert vergangen. Sie ist heute kein lebendiger Begriff mehr, und kann es auch nicht sein.

Die nach ihrem damaligen Leiter benannte «Aktion Meili» ist bis heute die geläufige Abkürzung der vom Eidg. Amt für Verkehr im Jahre 1942 ins Leben gerufenen und grosszügig finanzierten «Aktion für die bauliche Sanierung von Hotels und Kurorten». Zweck dieser Aktion war die Beschaffung der notwendigen Unterlagen für die Durchführung einer Arbeitsbeschaffungsaktion für die bauliche Erneuerung unserer Berghotellerie, die sich damals in einer schweren Krise befand.

Hans Marti hat in seinem Vortrag das Ergebnis dieser Aktion als «schmerzhafte Niederlage» und als einen «Misserfolg» bezeichnet. Dies ist der eigentliche Grund, warum ich mich zum Worte melde, denn ein derart hartes Urteil ist falsch oder zum mindesten missverständlich und deshalb einer Klärung bedürftig. Es ist die Frage, ob sich diese