Zeitschrift: Schweizer Ingenieur und Architekt
Herausgeber: Verlags-AG der akademischen technischen Vereine
Band: 116 (1998)
Heft: 24

Artikel: Von der TU-Submission bis zum Vertragsabschluss
Autor: Moll, Martin
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-79523

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: 15.12.2025

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

Martin Moll, Zürich

Von der TU-Submission bis zum Vertragsabschluss

Die Auswertung von Offerten durch die öffentliche Verwaltung ist für Aussenstehende kaum nachvollziehbar. Der folgende Beitrag soll deshalb am Beispiel der TU-Submission für die dritte Ausbauetappe einen Einblick in die entsprechenden Mechanismen und Abläufe vermitteln.

Die öffentliche Ausschreibung für die Präqualifikation der Teilnehmer an der TU-Submission fand im März 1994 statt. Die anschliessende Submission basierte auf der alten Submissionsverordnung vom 31. März 1971 bzw. 1. Juli 1981. Bereits wurden jedoch freiwillig auch gleichzeitig die Handelsmissionen der umliegenden Länder im Hinblick auf mögliche Interessenten angeschrieben.

Preis-Leistungs-Wettbewerb

Die Submission wurde als Preis-Leistungs-Wettbewerb ausgeschrieben. Sie orientierte sich daher nicht ausschliesslich am Preis, sondern auch am Ideengehalt (Unternehmervarianten). Für den Umfang der Submissionsunterlagen galt das Motto «soviel wie nötig, so wenig wie möglich». Das war indessen einfacher gesagt als umgesetzt, handelt es sich doch um ein Hochschulprojekt, an das höchste Ansprüche in Sachen Haustechnik und architektonischer Qualität gestellt werden. Eine rein anforderungsorientierte TU-Submission, wie man sich das wünschte, war deshalb nicht möglich, und zwar einerseits, weil das Projekt durch den vorausgegangenen Architekturwettbewerb stark vorbestimmt war, und anderseits wegen der Grösse und Komplexität.

Die Submissionsunterlagen waren entsprechend differenziert auszuarbeiten. So wurden die HLK/S/E-Anforderungen planerisch auf einem koordinierten Vorprojektstand, leistungsmässig aber auf der Stufe eines konventionellen Devis abgegeben. Die architektonische Qualität einschliesslich Fassade wurde mit ausführlichen Beschrieben (Oberflächen, Material, Qualität) und Plänen in allen Massstäben festgehalten und erreichte so den Stand der provisorischen Ausführungspläne, die jedoch nur in gestalterischer und nicht in konstruktiver Hinsicht Gültigkeit hatten. Die übrigen Fachbereiche wie Statik, Ökologie, Bauphysik, Landschafts- und Verkehrsplanung konnten anforderungsorientiert mit erläuternden Plänen behandelt werden.

Die Offerte im Sinne eines Kostenrahmens bestand aus drei Komponenten, nämlich dem globalen Werkpreis (75%), aus Optionen (10%) und aus vorgegebenen Budgetposten (15%), zu denen der Bauherr die Anforderungen noch nicht abschliessend definieren konnte oder wollte. Zum Schluss umfasste die Submission insgesamt 82 Ordner. Diese konnten am 15.12.1995 den sieben Generalunternehmungen bzw. Konsortien aus der Präqualifikation abgegeben werden. Davon stammten fünf aus der Schweiz und je einer aus Deutschland und Italien.

Während der Submissionszeit von sechs Monaten, vom Dezember 1995 bis Anfang Juli 1996, wurden zwei Fragerunden durchgeführt. Die Interessenten stellten rund 110 allgemeine Fragen, die allen Beteiligten beantwortet wurden. Zu weiteren etwa 35 vertraulichen Fragen im Hinblick auf mögliche TU-Varianten erhielten lediglich die Fragesteller eine Antwort. Gleichzeitig stand während der Submissionszeit als visuelle Orientierung ein von der Bauherrschaft fertig installierter Musterraum in Zürich-Seebach im Massstab 1:1 zur Verfügung (S. 453).

1.	Vertraulichkeit	▪ Beschränkung der Mitwisser: Verhandlungsdelegation = 5 Personen ▪ Anonyme Beurteilung durch Planer und Experten ▪ Weisung an alle Beteiligten zur Verschwiegenheit unter Androhung rechtlicher Schritte
2.	Gelegenheit zur Fragestellung	▪ Fragerunden, Beantwortung innert nützlicher Frist ▪ Möglichkeit, allgemeine oder vertrauliche Fragen zu stellen
3.	Faire Beurteilung	▪ Klare Beurteilungskriterien: - Gleichwertiger Nutzwert und Benützerkomfort - Gleichwertige Dauerhaftigkeit und Unterhaltsfreundlichkeit - Gleichwertige Einordnung in das gestalterische Konzept - Tiefere Betriebskosten ▪ Vorprüfung durch Planungsteam ▪ Unabhängige Überprüfung durch externes Expertenteam und durch interne Fachdienste ▪ Abschliessende Beurteilung durch die Verhandlungsdelegation unter Würdigung von innovativen Vorschlägen, unabhängig von deren tatsächlicher Realisierung
4.	Effiziente Beurteilung	▪ Erste Ausscheidung der Bewerber innert zwei Monaten ▪ Definitiver Vorgabeentscheid vor Ende 1996 ▪ Nachtragsofferten nur für Bewerber in der zweiten Runde ▪ Genügend Zeit für eingehende Bereinigung der Variante und die Vertragsverhandlungen
5.	Absolute Schriftlichkeit	▪ Keine mündliche Besprechungen und Auskünfte während der Submissionszeit ▪ Prüfungsergebnisse schriftlich und mit Begründung ▪ Nachvollziehbarkeit des gesamten Submissionsablaufs und der Entscheidungsfindung für Dritte

1
Zielsetzungen des Bauherrn bei der Totalunternehmer-Submission

Auswertung der Offerten

Die Auswertung erfolgte in vier Stufen (Bild 2). Dabei mussten von 187 Varianten 112 abgelehnt werden, was im wesentlichen zwei Gründe hatte. Erstens war der überwiegende Teil aufgrund der Unterlagen nicht überprüfbar oder unverbind-

Stufe 1	▪ Rechnerische und formale Überprüfung aufgrund der unveränderten Submissionsunterlagen
Stufe 2	▪ Bestimmung des grösstmöglichen Einsparungspotentials des jeweiligen Anbieters. ▪ Die Prüfung/Bewertung erfolgte mit internen und externen Experten aufgrund der eingereichten Unterlagen. War der Vorschlag nicht realisierbar, aber innovativ, wurde dies dem Unternehmer als Anerkennung zum möglichen Einsparungspotential für die Festlegung der Rangfolge angerechnet. ▪ Absage an die vier Letztrangierten, Aufnahme von Verhandlungen mit den drei Erstrangierten.
Stufe 3	▪ Zweite Offertstellung an die Finalisten (12 Ordner) mit den in der Zwischenzeit veränderten Anforderungen und Leistungen.
Stufe 4	▪ Verhandlung und Bereinigung der einzelnen Unternehmervarianten und der offenen Punkte (Finanzplan, Erfüllungsgarantie, Qualitätssicherung usw.) bis zur Vergabe bzw. Vertragsreife. ▪ Entscheid durch die Vorsteherin des Eidgenössischen Departements des Innern.

2
Auswertungsstufen

lich. Zweitens hatte dies mit der Komplexität der Sache sowie mit der kurzen Zeit zu tun, die zur Entwicklung einer echten Alternative zur Verfügung stand, nachdem die Bauherrschaft unter engen Vorgaben der Hochschule und in vielen Entscheiden während dreier Jahre einen hohen Planungsstand erreichen konnte.

Sparmöglichkeiten und Weiterentwicklungen

Dennoch brachten vor allem die erstrangierten Wettbewerbsteilnehmer wesentliche Einsparungsmöglichkeiten in Millionenhöhe und echte Weiterentwicklungen (z.B. Fassadenkonstruktion) ein, die zum Teil von der Bauherrschaft entschädigt und übernommen wurden. Interessant ist auch die Feststellung, dass die Offerten in der Regel eine Korrelation zwischen (kürzerer) Bauzeit und (günstigem) Werkpreis und umgekehrt aufwiesen.

In 42 Sitzungen und unter grossem Zeitdruck wurde mit der gewählten Generalunternehmung ein vertragsreifer Zustand erarbeitet. So wurde unter anderem die Erfüllungsgarantie von ursprünglich 25% des Werkpreises auf 15% – mit degressiver Staffelung – reduziert. Damit verband sich die Auflage, dass der Bauherrschaft unter bestimmten Umständen das Recht eingeräumt wurde, direkt und zu gleichen Konditionen in die Subunternehmerverträge einzutreten.

Die Submission im Rückblick

Nach Vertragsabschluss fand eine Aussprache zwischen der Bauherrschaft und den Submittenten statt. Dabei bemängelten diese, dass für die Offertstellung keine Vergütung vorgesehen war, wobei übereinstimmend dargelegt wurde, dass jedem Offertsteller ein Aufwand von 600 000 bis 800 000 Franken entstanden war. Dazu ist zu bemerken, dass weder die alte Submissionsverordnung noch das BöB/VöB eine derartige Entschädigung vorsehen, es sei denn für planerische Leistungen, die jedoch im vorliegenden Fall nicht erbracht werden mussten.

Eine weiteres Anliegen der Unternehmer ging dahin, für die Erfüllungsgarantie inskünftig auch ausländische Banken und Versicherungen mit erstklassigem Rating zuzulassen, um eine entsprechende Konkurrenz zu ermöglichen. Diese Anregung ist in der Zwischenzeit geprüft und zugelassen worden.

Positive Erfahrung

Für die Bauherrschaft war diese Submission eine positive Erfahrung. Es zeichnet sich ein klarer Trend ab, wonach das integrale Planen und Bauen mit verbindlichem Preis, einer festgelegten Qualität und einem garantierten Termin an Bedeutung gewinnt.

Adresse des Verfassers:
Martin Moll, dipl. Arch. HTL, Amt für Bundesbauten, Bauprojektleiter für die 3. Ausbauetappe, 8093 Zürich