

Objektyp: **AssociationNews**

Zeitschrift: **Tec21**

Band (Jahr): **130 (2004)**

Heft 31-32: **Gewoben und geknüpft**

PDF erstellt am: **21.09.2024**

### **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.

## Kostengarantievertrag SIA: Bau und Kosten im Lot

**Der Investor, der Architekt und der Garant, die in Basels Vorortsgemeinde Aesch zwei Mehrfamilienhäuser mit Familienwohnungen erstellten, sind sich über die Vorteile des Bauens mit dem Kostengarantievertrag SIA einig. Von diesem neuartigen Vertragsmodell profitieren alle Beteiligten. Für Planungsbüros bietet die Kostengarantie handfeste Wettbewerbsvorteile und Sicherheit.**

Vom Architekten lag bereits ein Projekt für die beiden Mehrfamilienhäuser mit familiengerechten und erschwinglichen Wohnungen vor, berichtet Alfred Hersberger, der Vertreter der Bauherrschaft. Diese suchte nach Möglichkeiten zur Kosten- und Risikooptimierung. Die Ausführung in dieser Phase der Projektierung einem General- oder Totalunternehmer zu übertragen, hätte nach Ansicht der Bauherrschaft nicht die gewünschte Kontinuität gebracht. Mit dem 2003 in der deutschen Schweiz vom SIA lancierten, in der Westschweiz bereits erprobten Kostengarantievertrag ergab sich die Möglichkeit, das Budget im Griff zu halten, ohne die Qualität zu drücken. Dies, die volle Transparenz bei der Kostenrechnung und die höhere Sicherheit gaben den Ausschlag zum ersten Versuch des bauerfahrenen Investors.

Die Arbeit auf der Basis eines Kostengarantievertrages hat sich aus der Sicht des Investors gelohnt. Die Zweitmeinung, das Durchleuchten des Projekts auf Vollständigkeit und technische Richtigkeit sowie die Hinweise für Optimierungsmöglichkeiten seitens des Garanten kamen dem Projekt zugute. Die Zusammenarbeit erlebte er als Teamwork im besten Sinne.

### Das Bauobjekt

2 Mehrfamilienhäuser am Käppelirainweg in Aesch BL mit 15 grosszügigen Familienwohnungen zu je 107 m<sup>2</sup> und 4 Attikawohnungen zu je 88 m<sup>2</sup> Nettowohnfläche, Büroateliers, Tiefgarage mit 19 Einstellplätzen

Bauherr: Birsintra AG, eine Gesellschaft des Immobilienfonds SIMA c/o UBS Fund Management (Switzerland) AG, Basel

Generalplaner: Kunz & Partner AG, dipl. Arch. ETH/SIA, Basel  
Kostengarant: SGC AG, Basel

### Keine Abstriche bei der Qualität

Auf der Suche nach Möglichkeiten zur Kostenoptimierung bot sich für das als Generalplaner verpflichtete Architekturbüro Kunz & Partner AG der Kostengarantievertrag SIA als ideale Lösung an. Der zwischen dem Investor, dem Garanten und dem Architekten abgeschlossene Vertrag hatte den Vorteil, dass mit dem Ga-



Architekt Hanspeter Kunz, Heinz Matter als Projektleiter des Bauherrn, Investor Alfred Hersberger und Garant Beat Walder würden wieder miteinander bauen (v. l. n. r.) (Bild: Schmid)

ranten ein weiterer, bauerfahrener Partner ins Team eingebunden wurde. Diese Baufachleute prüften und unterstützten die Vorschläge des Architekten zur Projekt- und Kostenoptimierung. Bei der Qualität musste dieser deswegen keine Abstriche machen. Das eingesparte Geld konnte er den Reserven zuweisen und beispielsweise für eine bessere Küchenausstattung einsetzen. Dabei basierte die Garantie auf einem Kostenvoranschlag, der anstatt der üblichen 5 nur 1,5 % für Reserven vorsah. Architekt Kunz schätzte, dass im Gegensatz zu einem General- oder Totalunternehmermodell, bei welchem zu Baubeginn alles festgelegt sein muss, Verbesserungen noch bis zur letzten Minute und ohne Kostenfolge möglich waren. Der Kostengarantievertrag schränkte seine Freiheit und die Kreativität in architektonischen Belangen nicht ein. Gewöhnungsbedürftig war für den Architekten einzig, dass er gewisse Leistungen früher, als es die Norm SIA 102 vorsieht, erbringen musste. Und anstatt die Kosten zu schätzen, musste er sie im Voraus genau ermitteln.

### Sicherheit für die Bauherrschaft

Der seitens des Bauherrn zuständige Projektleiter Heinz Matter schätzte es, dass der Garant für begründete Materialwechsel, die dem Objekt zugute kamen, ein offenes Ohr hatte. Für ihn war auch beruhigend, dass er Zahlungen für ausgeführte Arbeiten und Lieferungen nach der Prüfung durch den Garanten direkt den Handwerkern überweisen konnte.

Gemäss Beat Walder, Geschäftsleiter der Garantie- und Controllinggesellschaft SGC AG in Basel, entwickelt sich ein partnerschaftliches Verhältnis zwischen Bauherr, Architekt und Garant. Alle drei waren gleichermaßen daran interessiert, das Budget nicht zu überziehen. Der bei Unterschreitung des Kostenrahmens vereinbarte Bonus bot für alle Anreiz zu wirtschaftlichen, qualitativ aber gleichwohl einwandfreien Lösungen.

### Gute Investition

Für Alfred Hersberger sind die 1,5 bis 2,5 % der Bau- summe als Honorar für den Garanten gut angelegtes Geld und liegen unter den bei Generalunternehmen

üblichen Zuschlägen. Zudem kann er sicher sein, dass bei der Qualität keine Abstriche zu befürchten sind. Er erhält dafür die volle Leistung des Architekten und zusätzlich die Leistungen und die Sicherheit des Garanten: das sorgfältige Durchleuchten und Optimieren sowie die Beratung während des ganzen Baus. Der Garant prüft auch die Bonität der beigezogenen Unternehmen, was allen Beteiligten zusätzliche Sicherheit bietet. Dass die Mehrfamilienhäuser in Aesch fast drei Monate früher als vorgesehen fertig waren, brachte weitere Einsparungen.

Wie bei herkömmlichen Projekten waren in Aesch ab einem bestimmten Zeitpunkt keine zusätzlichen Optimierungen mehr möglich. Wären die Arbeiten wider Erwarten doch teurer geworden, hätte der Bauherr das Objekt dank der Garantieversicherung trotzdem zum vereinbarten Preis erhalten und wäre nicht mit Forderungen für Nachtragszahlungen konfrontiert gewesen. Für Alfred Hersberger steht deshalb fest, dass das Modell besonders bei komplexen Bauvorhaben Vorteile bietet und auch bei kleinen Bauten wie Einfamilienhäusern sinnvoll wäre. Beat Walder sieht bei kleineren Objekten ebenfalls ein sehr grosses Potenzial für ein Kostencontrolling, doch rechnet sich der Aufwand dafür und für die Garantieprämie erst ab einer Bausumme von etwa 3 Millionen Franken.

Alle drei Partner sind sich einig, dass jeder vom Kostengarantiemodell profitiert hat. Sie können auch nach Bauabschluss in bestem Einvernehmen miteinander reden, und der Bauherr verhandelt mit dem Garanten bereits wegen eines weiteren Projekts. Auch Architekt Hanspeter Kunz würde erneut mit diesem Vertragswerk arbeiten. Die handfesten Garantien und Vorteile sind für ihn ein gutes Verkaufsargument bei Bauherren. Und dass der Garant nach der strengen Prüfung des Projekts mit nur 1,5 % Reserven Versicherungsdeckung gewährt, ist für ihn ein Qualitätsausweis.

Peter P. Schmid, Generalsekretariat SIA

#### Kurs:

#### Erfahrungen mit dem Kostengarantievertrag

Referenten: Jürg Gasche, lic. iur., Mediator, Fürsprech, Leiter Rechtsdienst SIA  
Beat Walder, lic. rer. pol./SIA Geschäftsführer SGC AG, Basel  
Hanspeter Kunz, dipl. Arch. ETH/SIA, Inhaber Kunz & Partner AG, Basel  
Alfred Hersberger, dipl. Arch. ETH/SIA, Direktor, UBS Fund Management (Switzerland) AG, Basel

KG 05-04 31. Aug. 2004, 17.00–19.00 Bern  
KG 06-04 19. Okt. 2004, 17.00–19.00 Zürich

Kurskosten: Fr. 90.– für SIA-Mitglieder. (Bitte Mitgliedernummer angeben)

Fr. 110.– für Nichtmitglieder

Auskünfte und Anmeldung bei sia form, Kursadministration, Selnastr. 16, Postfach, 8039 Zürich, Tel. 01 283 15 58, Fax: 01 201 63 35, E-Mail: form@sia.ch.

## AUSSCHREIBUNGEN

Hochbauamt des Kantons Bern

### Neubau Verkehrsprüfzentrum Berner Oberland

#### Klassifikation

Dienstleistungsauftrag, offenes Verfahren

#### Sprache des Verfahrens

Deutsch

#### 1. Vergabestelle

Bau-, Verkehrs- und Energiedirektion, Hochbauamt, Reiterstrasse 11, 3011 Bern

#### Verantwortlich für die Ausschreibung

Rolf Borer, 031 633 34 62, rolf.borer@bve.be.ch

#### 2. Beschaffungsobjekt

##### Kurzbeschreibung

BKP 290 Generalplanung mit Leistungen Projektanforderungen und Projektplanung, Vorprojekt, Bauprojekt, Ausschreibung für Generalunternehmung, Controlling Realisierung.

Generalplanungsbüro, vorzugsweise Ingenieurbüro, mit Erfahrung in Industriebau, Verkehrsplanung, GU-Ausschreibung und -überwachung.

##### Ausführungsort

Thun-Allmendingen

##### Ausführungstermin

Oktober 2004 – Dezember 2006

##### Teilangebote

Nicht zulässig

#### 3. Bedingungen

##### Generelle Teilnahmebedingungen

Dem Angebot ist die ausgefüllte Selbstdeklaration samt Nachweisen beizulegen.

Das Angebotsformular muss vollständig ausgefüllt, datiert und unterzeichnet werden.

##### Eignungskriterien

Fähigkeit

Kapazität

Referenzen

##### Zuschlagskriterien

Gemäss folgenden Kriterien (in der Reihenfolge ihrer Wichtigkeit):

Aufgabenverständnis

Referenzen Schlüsselpersonen

##### Bezugsquelle der Ausschreibungsunterlagen

Bau-, Verkehrs- und Energiedirektion, Hochbauamt, Reiterstrasse 11, 3011 Bern

##### Bedingungen zum Bezug der Ausschreibungsunterlagen

Einsenden eines adressierten Rückantwortcouverts C4 mit Angabe von Objekt und BKP-Nr. Erwünscht bis 13.08.2004.

##### Die Ausschreibungsunterlagen sind verfügbar ab (Versand):

20.08.2004

##### Adresse für die Einreichung der Offerte

Bau-, Verkehrs- und Energiedirektion, Hochbauamt, Reiterstrasse 11, 3011 Bern

##### Frist für die Abgabe der Offerte

13.09.2004 / 17.00 Uhr

Das vollständige Angebot muss innerhalb der Eingabefrist bei der Einreichungsstelle eintreffen.

Es muss schriftlich in verschlossenem Couvert vorliegen.

Auf dem Couvert müssen Objekt und BKP-Nr. angegeben sein.

##### Sprache der Ausschreibungsunterlagen

Deutsch

##### Sprache für Offerte und Ausführung

Deutsch

#### 4. Rechtsmittelbelehrung

Diese Ausschreibung kann innert 10 Tagen seit der Publikation im Amtsblatt des Kantons Bern bei der Bau-, Verkehrs- und Energiedirektion, Reiterstrasse 11, 3011 Bern, angefochten werden. Eine allfällige Beschwerde muss einen Antrag, die Angabe von Tatsachen und Beweismitteln, eine Begründung sowie eine Unterschrift enthalten. Greifbare Beweismittel sind beizulegen.

Hinweis: Der vollständige Text der Ausschreibung ist unter [www.simap.ch](http://www.simap.ch) publiziert.

Giorgio Macchi, Kantonsbaumeister