

Das Leistungsmodell 95 - ein Instrument für die Zukunft: Interview mit Peter Wiedemann, Vorsitzender der Leitgruppe LM 95 und Mitglied des Central-Comités des SIA

Autor(en): **Felchlin, Margrit / Wiedemann, Peter**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Schweizer Ingenieur und Architekt**

Band (Jahr): **113 (1995)**

Heft 43

PDF erstellt am: **18.09.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-78800>

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.

Margrit Felchlin, Zürich

Das Leistungsmodell 95 – ein Instrument für die Zukunft

Interview mit Peter Wiedemann, Vorsitzender der Leitgruppe LM 95 und Mitglied des Central-Comités des SIA

Das Leistungsmodell 95 (LM 95) steht für eine leistungsorientierte Honorierung von Planerleistungen – eine Forderung, die seit längerer Zeit und von verschiedenen Seiten an den SIA und seine Mitglieder gestellt wird. Das vorliegende Modell gibt eine Antwort auf diese Forderung. Margrit Felchlin, SIA-Generalsekretariat, befragte Peter Wiedemann, den Vorsitzenden der Leitgruppe LM 95, über Veranlassung und Ziele von LM 95.

Ausgangslage

Das Revitalisierungsprogramm des Bundesrates zielt darauf ab, im Binnenmarkt Schweiz einen wirksamen Wettbewerb zu ermöglichen. Die Revision des Kartellgesetzes und das Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen mit der Einkaufs- und Submissionsverordnung werden die Bauplanungsbranche beeinflussen. Der Wettbewerbsdruck wird zunehmen, die Nachfrage nach Gesamtangeboten steigen. Diese Entwicklung fördert die Bildung von Ad-hoc-Gesellschaften für bestimmte Planungsaufträge oder Zusammenschlüsse von Unternehmen. Die Leistungs- und Honorarordnungen sowie die Tarifempfehlungen des SIA werden zunehmend dem Vorwurf kartellistischer Absprachen ausgesetzt sein. Anstelle der Honorarberechnung nach LHO 102, 103 und 108 tritt die Kalkulation von definierten Leistungen.

Warum hat der SIA LM 95 ins Leben gerufen?

Wiedemann: Der SIA, als Berufsverband der Ingenieure und Architekten, konzentriert sich auf der einen Seite auf die Förderung der Technik, der Baukunst und der Umweltgestaltung. Im Hinblick auf die veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen setzt er sich aber auch vermehrt für die wirksame Unterstützung seiner Mitglieder bei der Ausübung ihrer Berufe ein. Das bedeutet ein verstärktes Engagement in rechtlichen, wirtschaftlichen und gesellschaftspolitischen Belangen gemäss dem im Mai 1995 formulierten «Wirtschaftspolitischen Leitbild des SIA».

Das LM 95, eine Antwort auf eben diese Veränderungen, ist ein Vorhaben, das unseren Berufsstand seit Jahren beschäftigt. Schon bei der Bearbeitung der Leistungs- und Honorarordnung (LHO) 1984 wurden Stimmen laut, die eine integrale Leistungsbeschreibung für die Bauplaner forderten. Mitte der achtziger Jahre formulierte dann die vom Central-Comité eingesetzte «Groupe de reflexion» gleichgelagerte Ziele. Ebenso gingen Bestrebungen der SIA-Fachgruppe für das Management im Bauwesen, FMB, und der Interessengemeinschaft der privaten Bauherren, IPB, in die gleiche Richtung. Anlässlich der SIA-Klausur im Januar 1990 verdichtete sich der Gedanke, die SIA-Ordnungen zu überarbeiten.

In der Folge wurde das Leistungsmodell als Priorität der neunziger Jahre festgelegt, und im Juni 1992 beschloss das CC, mit Blick auf das Revitalisierungsprogramm des Bundesrates und die Revision des Kartellgesetzes sowie das Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen, eine neue Leistungsordnung für Bauplaner zu schaffen. Darin sollte der Lebenszyklus eines Bauwerks ganzheitlich erfasst und die bisher bekannten Projektierungs- und Ausführungsphasen um die Bedarfsplanung als Beginn eines Projektes einerseits und die Inbetriebsetzung und Nutzung andererseits erweitert werden.

Bei der Erarbeitung des neuen Leistungsmodells wurden folgende Aspekte speziell berücksichtigt:

- Gesamtheitliche statt fachspezifische Zuordnung der Planungsaufgaben
- Leistungsorientierte statt baukostenabhängige Honorierung
- Vollständige Erfassung des Lebenszyklus eines Bauwerks.

Wo liegen die Vorteile des LM 95?

Wiedemann: Im Verlaufe der letzten 20 Jahre ist der Bauprozess zunehmend komplexer geworden. Neue Angebotsmodelle in einem sich öffnenden Markt werden gefordert; integrale zielgerichtete Leistungen sind gefragt. Der Gesetzgeber postuliert, dass das wirtschaftlich günstigste Angebot den Zuschlag erhalten soll. Der Preis soll dabei nur ein Beurteilungskriterium sein. Der Planer muss deshalb in seinen Ange-

SIA-LHO 84

fachspezifisch
Überschneidungen
und Lücken
Vorphasen
unvollständig

SIA-LM 95

ganzheitlich
definierte Leistungen
Bedarfsanalyse
Machbarkeit
Projektdefinition

Betrieb und
Nutzung fehlen

Inbetriebsetzung
Bewirtschaftung
Rückbau

Honorare in
Funktion der
Baukosten

Leistungsorientierte
Honorierung

Gesamtverantwortung
nicht geregelt

Verantwortlicher
Gesamtleiter

Neuerungen im LM 95

boten seine Möglichkeiten, sein Qualitätsverständnis, Lösungsansätze und Planungsprozesse glaubhaft darstellen. Gleichzeitig müssen bei der Preisbestimmung Innovationsrisiko, Garantien, Organisationsgrad und Bonität des Auftraggebers, Abrechnungsart, Teuerung und Marktverhältnis berücksichtigt werden.

Das neue Leistungsmodell kommt diesen Forderungen entgegen, gestattet es doch dem Anbieter, seine Möglichkeiten differenziert darzustellen. Der Bauherr wirkt nicht nur als Entscheidungsträger, vielmehr werden auch seine Aufgaben konkret umschrieben. Die Auftraggeber haben mit dem LM 95 die Möglichkeit, ein Planerteam nach ihrer Wahl zusammenzustellen und trotzdem die Vorteile eines einzigen Auftragnehmers zu nutzen.

Wie sieht das LM 95 konkret aus?

Wiedemann: Das LM 95 stützt sich auf folgende vier Grundpfeiler:

▪ Teamorientierte Zuordnung der Planungsaufgaben

Dem Auftraggeber steht nur ein verantwortlicher Vertragspartner gegenüber. Das Planungsteam nimmt die Verantwortung ganzheitlich und spartenübergreifend wahr. Organisation, Koordination und Zuordnung der Aufgaben liegen in der Eigenverantwortung des Planungsteams. Die Abgrenzung der Leistungen zwischen dem Auftraggeber und dem Planungsteam muss abgesprochen werden und bildet einen wesentlichen Bestandteil des Vertrages.

▪ Entscheidungsorientierte Phasengliederung

Die Phasengliederung ist auf den Entscheidungsablauf des Auftraggebers abge-

stimmt. Die Planungsphasen umfassen alle Lebenszyklen eines Bauwerks. Sie decken die Planung, die Realisierung, die Nutzung und einen allfälligen Rückbau ab. Die Gliederung und Abgrenzung der Phasen untereinander sind so ausgerichtet, dass die Entscheide des Auftraggebers projekt- und ausführungsgerecht herbeigeführt werden können.

Jede Phase ist durch ein Phasenziel charakterisiert und baut auf den Grundlagen auf, die für das Erreichen der Ziele notwendig sind. Innerhalb einer Phase soll die Planung nur soweit bearbeitet werden, um das gesetzte Phasenziel mit Sicherheit zu erreichen. Verzichtet wird auf alle Leistungen, die keinen konkreten Beitrag zur Entscheidungsfindung in der jeweiligen Phase leisten. Teure Planungsleichen werden damit

verhindert. Das Leistungsmodell kann aber auch phasenweise angewandt werden.

Modularer und ergebnisorientierter Leistungsbeschrieb

Die Planungsphasen enthalten spartenübergreifende, ergebnisorientierte und funktional abgerundete Leistungspakete, sogenannte Leistungsmodule. Die Leistungen innerhalb dieser Module sind auf das jeweilige Modulziel auszurichten und umfassen Leistungen sowohl des Planungsteams als auch des Auftraggebers. Die Module müssen von Fall zu Fall durch den Auftraggeber - in einem eigentlichen Zielfindungsprozess - definiert werden. Im Planervertrag können auch Leistungsmodule des Auftraggebers enthalten sein. Im Leistungsmodell 95 sind Module beschrie-

ben, die bei einem komplexen Hochbauvorhaben auftreten können. Für andere Bauten, wie Verkehrsanlagen oder Entsorgungsanlagen, können die entsprechenden Leistungsmodule nach dem gleichen Prozess festgehalten werden.

Leistungsorientierte Honorierung

Die Leistungsmodule der verschiedenen Phasen bilden die Grundlage für die Berechnung des Planungsaufwandes. Nach den definierten Aufgaben nimmt der Planer die Kostenkalkulation und die Preisbestimmung nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen vor. Dank der Leistungsbeschriebe können die Angebote für den Auftraggeber transparent und vergleichbar dargestellt werden. Das Leistungsmodell 95 hebt damit die unmittelbare Abhängigkeit des Honorars von den Erstellungskosten auf. Dem oft gehörten Vorwurf, dass Planer von unwirtschaftlichen Projekten Nutzen ziehen, ist damit der Boden entzogen. Umgekehrt wird derjenige Planer nicht mehr bestraft, der dank seiner Fachkompetenz und seinem Einsatz Bau- und Betriebskosten einspart.

Das neue Leistungsmodell wird zur Folge haben, dass dem Zielfindungsprozess zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer eine erhöhte Bedeutung zukommt.

An wen richtet sich das LM 95?

Wiedemann: Das LM 95 richtet sich vor allem an die mittleren und kleineren Planungsfirmen. Es soll ihnen ermöglichen, Gesamtleistungen anzubieten, und gibt ihnen die Chance für eine Angebotsform, bei der sie - unter Wahrung ihrer Individualität - in der Lage sind, Gesamtangebote zu erbringen und damit im Grunde genommen gleiche Leistungsformen anzubieten, wie das bis jetzt nur den multidisziplinären Unternehmen vorbehalten war.

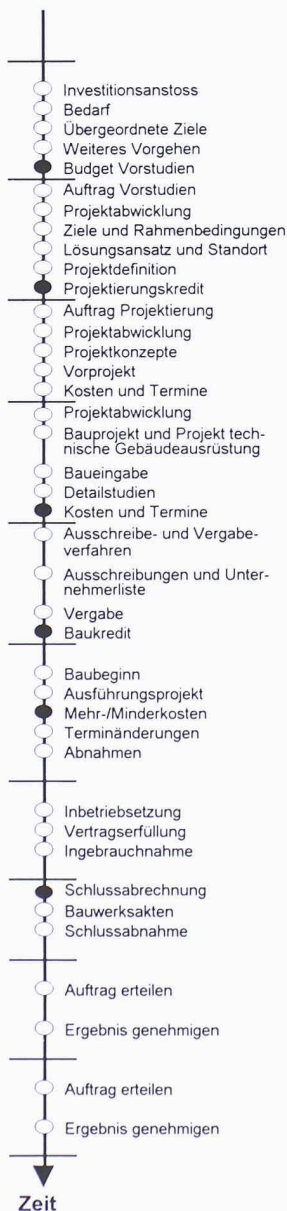
Das LM 95 zielt nicht darauf ab, die bestehenden Strukturen zu verändern, sondern darauf, dass mittlere und kleinere Büros durch geeignete Zusammenarbeitsformen - ausgehend von den heutigen Strukturen - Angebote erbringen können, wie sie der Markt fordert. Die Fähigkeit zur Zusammenarbeit unter den Planern ist gefragt. Eine Herausforderung, die es annehmen gilt.

Falsch wäre allerdings die Meinung, das LM 95 vermöge das Problem der Unterangebote zu lösen.

Wo liegt der Unterschied zwischen dem LM 95 und Smart ?

Wiedemann: Das Leistungsmodell 95 umschreibt die Leistungen, die von Planern zu erbringen sind, und verlangt nicht explizit den Einbezug der Unternehmer. Selbstverständlich werden die Möglichkei-

Entscheidungsablauf Investor / Bauherr

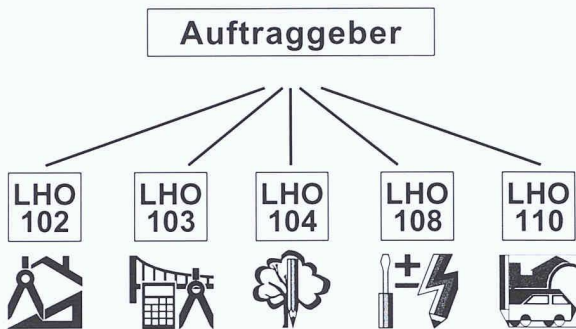


Phasen LM 95

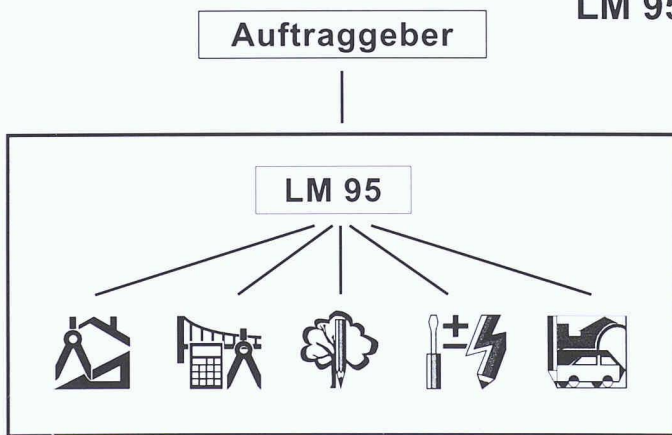
| Bezeichnung | | Ziele |
|-------------|---------------|--|
| 1 | Strategie | Strategische Planung |
| | | Definition der Anforderungen (Ziele und Rahmenbedingungen) |
| 2 | Vorstudien | Vorstudien |
| | | Machbarkeit und Standortwahl |
| 3 | Projektierung | 3.1 Vorprojekt |
| | | Definition der optimalen baulichen Lösung |
| 3 | Projektierung | 3.2 Bauprojekt |
| | | Baureifes Projekt |
| 4 | Realisierung | 4.1 Ausschreibung |
| | | Vergabereife |
| 4 | Realisierung | 4.2 Ausführung |
| | | Projekt- und vertrags-gemässe Realisierung des Bauwerkes und der technischen Gebäudeausrüstung |
| 4 | Realisierung | 4.3 Inbetriebsetzung |
| | | Nachweis der Vertragserfüllung Bezug |
| 4 | Realisierung | 4.4 Abschluss |
| | | Schlussabrechnung |
| 5 | Nutzung | 5.1 Bewirtschaftung |
| | | Optimale Nutzung, Erhaltung und Entwicklung |
| 5 | Nutzung | 5.2 Rückbau |
| | | Oekologischer Rückbau und Entsorgung |

Planungsphasen im LM 95

LHO 84



LM 95



Einfache Vertragsverhältnisse durch LM 95

ten der Unternehmer berücksichtigt - jeder gute Planer lässt bei seinen Projekten die Möglichkeiten der Unternehmer einfließen. Smart hingegen basiert auf dem Einbezug des Unternehmers bereits in einer sehr frühen Phase des Planungsprozesses - gezielt organisatorisch, juristisch, rechtlich und risikomässig. Beide Modelle haben zum Ziel, heute vom Markt geforderte Angebotsformen zu finden; beide haben zum Ziel, Voraussetzungen zu schaffen, damit die Gesellschaft beste Bauleistungen erhält.

Wie ist der Stand der Arbeiten?

Wiedemann: Zum heutigen Zeitpunkt liegt der überarbeitete Entwurf des Leistungsmodelles als Empfehlung vor:

- Empfehlung SIA 112/1 «Unterlagen zur Regelung des Verhältnisses Auftraggeber-Auftragnehmer»
- Empfehlung SIA 112/2 «Unterlagen zur Regelung des Verhältnisses innerhalb des Auftragnehmerteams»

Dieser Entwurf ist in seiner konzeptionellen Form und Gliederung durch die Leitgruppe und in den Grundzügen vom CC als Empfehlung genehmigt. Als Empfehlung deshalb, weil es uns darauf ankommt, möglichst rasch mit dem neuen LM 95 auf den Markt zu kommen. Die heute gelten-

den Leistungs- und Honorarordnungen bleiben dabei weiterhin in Kraft. Das LM 95 bildet eine Ergänzung, die sich neben den bestehenden LHO bewähren soll.

Welche Massnahmen plant der SIA in Hinblick auf die Einführung?

Wiedemann: Nach Abschluss einer grossen Anzahl von Hearings innerhalb des SIA, bei andern Planerverbänden und Auftraggeberkreisen erfolgt zurzeit die Schlussredaktion.

Das Ziel ist es, die Unterlagen zum LM 95 bis Ende Jahr druckreif fertigzustellen. Voraussichtlich wird am 8. März 1996 eine ausserordentliche Delegiertenversammlung über die Freigabe des Modells entscheiden. Zur eigentlichen Einführung des LM 95 sind 1996 breit angelegte Einführungskurse und Tagungen in allen Landesteilen geplant.

Herr Wiedemann, wir danken Ihnen für dieses Gespräch.

Zuschriften

Wettsteinbrücke in Basel

Zu den Beiträgen in SI+A 36, 31.8.1995

Heutzutage werden in der Öffentlichkeit und auch in der Zeitschrift SI+A immer mehr Umweltprobleme wie zum Beispiel die Luftverschmutzung, der Energieverbrauch, die Wärmeisolierung und auch die Schallschutzmassnahmen behandelt.

In Nr. 36 vom 31.8.95 der Zeitschrift SI+A wurde ausführlich die neue Wettsteinbrücke in Basel beschrieben. Die Schallisolierung, die bei Stahlbrücken, die durch den öffentlichen Verkehr (Tram) viel benützt werden, besonders wichtig ist, wurde in der Veröffentlichung mit keinem Wort erwähnt.

Nun kann aber festgestellt werden, dass beim Befahren der Wettsteinbrücke durch das Tram ein recht erhebliches Dröhnen der Brückentragkonstruktion entsteht. Nach meiner Meinung, die ich zwar nicht mit Messungen belegen kann, ist der Schallärm der neuen Wettsteinbrücke stärker als derjenige der alten aus den siebziger Jahren des letzten Jahrhunderts.

Wenn schon die neue Wettsteinbrücke keine zukunftsweisende, aber wahrscheinlich dauerhafte Tragkonstruktion besitzt, dann sollte die Schallisolierung, der heutzutage ein besonderes Augenmerk geschenkt wird, optimal sein. Bei der neuen Wettsteinbrücke ist dies offensichtlich nicht der Fall.

Es ist auch schwer verständlich, dass die abgebrochene, etwa 120 Jahre alte Wettsteinbrücke schalltechnisch gleich gut, wahrscheinlich sogar noch besser war, als die neue es ist. Ein Laie kann sich mit Fug und Recht fragen: Hat es in den letzten 120 Jahren bezüglich Schallisolierung keine Fortschritte gegeben!?

Jean Ochsner, dipl. Bauing. ETH/SIA/ASIC, Basel