

Der Preis bleibt auch in Zukunft heiss



Matthias Forster
Geschäftsführer Infra Suisse

Das künftige Beschaffungsrecht bekennt sich klar zu Qualitätskriterien und zur Nachhaltigkeit. Aber zählt am Ende nicht doch immer nur der Preis?

Sicher ist: Die Preise im Infrastrukturbau bleiben weiterhin heiss. Auch nach der Einführung des Bundesgesetzes über das öffentliche Beschaffungswesen (BöB), der zugehörigen Verordnung (IVöB) oder der entsprechenden kantonalen Gesetzgebungen bleibt der Preis ein wesentlicher Faktor, wenn die öffentliche Hand Güter und Dienstleistungen beschafft. Jedoch wird der Qualitätswettbewerb gegenüber dem Preiswettbewerb substantiell gestärkt. Das ist wichtig und gut.

Für diejenigen, für die der Preis heute schon heiss ist, bleibt er auch in Zukunft heiss. In erster Linie also für alle, die ein Unternehmen führen. Wer Löhne bezahlt, in die Digitalisierung, in den beruflichen Nachwuchs und attraktive Arbeitsbedingungen investiert, braucht einen Preis, der eine bestimmte Marge ermöglicht. Nur wer für seine Leistung einen guten Preis bezahlt bekommt, kann nachhaltig und zukunftsfähig handeln.

Eine Binsenwahrheit, die bei denen, für die billiger gleichbedeutend mit besser war, in Vergessenheit geriet. Dabei braucht es für einen guten Preis weder staatliche Unterstützung noch einen verordneten Mindestpreis. Ein funktionierender Wettbewerb mit den richtigen Rahmenbedingungen reicht vollkommen aus. Das revidierte BöB ist für den Infrastrukturbau ein wesentlicher Beitrag für solche Rahmenbedingungen. Bund, Kantone und Gemeinden geben knapp 230 Milliarden Franken in der Schweiz aus (Stand 2017). Tendenz steigend.

«Der Qualitätswettbewerb wird substantiell gestärkt. Das ist wichtig und gut.»

Sie sind angehalten, ihre Mittel effizient einzusetzen. Ein solcher Einsatz ist kaum möglich, wenn stets zum tiefsten Preis beschafft wird. Das ist für viele längst klar. Einige drücken in sogenannten Bereinigungsverfahren die Preise, beziehen ihren Belag aus dem nahen Ausland oder setzen auf Steine aus China. Für diese weist künftig das BöB oder die kantonale Gesetzgebung nach IVöB den Weg. Dieser Weg muss nachhaltiger sein.

Nicht tiefe, sondern verlässliche Preise

Die Fondslösungen für Infrastrukturen auf nationaler und teilweise kantonomer Ebene sorgen für eine kontinuierliche, langfristige Investitionstätigkeit. Das ist im Interesse der Gesellschaft und schafft für die Bauunternehmen im Infrastrukturbau ein stabiles Gesamtvolumen. Ist der Preis für die Bauherren von Infrastrukturen – dank der relativ verlässlichen Situation bei der Finanzierung – vielleicht gar nicht mehr ganz so heiss?

Was öffentliche Bauherren arg ins Schwitzen bringt, sind Mehrkosten, Budgetüberschreitungen, Nachtragsforderungen oder Nachtragskredite. Bauherren wünschen sich Sicherheit. Der tatsächliche Preis sollte bitte schön nur dann von der Offerte abweichen, wenn er tiefer ist. Die Verlässlichkeit des Preises ist im künftigen BöB (Art. 29) ein Zuschlagskriterium.

Die Kantone hingegen haben entschieden, dieses Kriterium nicht in die IVöB aufzunehmen. Verlässliche Preise zu offerieren, ist möglich. Doch der Bauherr oder seine Beauftragten müssen die dafür notwendigen Rahmenbedingungen schaffen. Diese sind bekannt und wären:

- qualitativ gute und umfassende Ausschreibungsunterlagen
- sinnvoller Umgang mit Risiken
- angemessene Fristen zur Angebotserstellung
- klare, praktikable und nachvollziehbare Eignungs- und Zuschlagskriterien

Fehlen diese Grundlagen für eine verlässliche Preiskalkulation, ist der Unternehmer gezwungen, Annahmen zu treffen. Diese können sich später als richtig oder auch als falsch herausstellen. Ein Dilemma sind dabei schlecht oder nicht kalkulierbare Risiken. Diese werden in einer Wettbewerbssituation oft überhaupt nicht oder ungenügend im Offertpreis abgebildet. Qualitativ ungenügende Ausschreibungsunterlagen bieten Raum für Spekulationen. Diffuse Vergabekriterien nähren den Verdacht, dass die Vergabeentscheide persönlich oder willkürlich geprägt sind.

Qualität spielt also nicht nur bei den Angeboten und Bauleistungen, sondern auch im ganzen Submissionsprozess eine wichtige Rolle. Insbesondere bei den Ausschreibungsunterlagen. Ein Wettbewerb funktioniert dann, wenn nicht einfach nur die Preise sinken, sondern wenn auch die Qualität steigen kann.

«Auf den Paradigmenwechsel muss ein Kulturwandel folgen.»

Für einen nachhaltigen Wettbewerb im Infrastrukturbau bräuchte es deshalb nicht nur unter den anbietenden Ingenieuren und Bauunternehmen einen Wettbewerb für mehr Qualität, sondern offenbar auch unter den Vergabestellen. Wer ist der qualitativ beste Bauherr? Wer schreibt am besten aus? Wer erreicht mit seinen Angebotsbereinigungen tatsächlich bessere Angebote und nicht bloss tiefere Einkaufspreise? Wer vergibt am nachhaltigsten?

Paradigmenwechsel und Kulturwandel

Der 21. Juni 2019 war ein Tag von besonderer Tragweite für den Schweizer Infrastrukturbau. An diesem haben National- und Ständerat in der Schlussabstimmung ohne Gegenstimme der Totalrevision des Bundesgesetzes über das öffentliche Beschaffungswesen zugestimmt. Damit erhält bei öffentlichen Vergaben nicht mehr automatisch das billigste Angebot den Zuschlag, sondern das beste. Das ist ein Paradigmenwechsel. Davon sind Politiker, Verwaltungen, KBOB und Wirtschaftsverbände überzeugt.

Viele Vergabestellen und Anbieter sind sich dessen heute noch nicht bewusst. Das verwundert nicht. Denn der Paradigmenwechsel ist zwar eingeläutet und tritt mit dem Bundesgesetz voraussichtlich Anfang 2021 in Kraft. Doch auf den Paradigmenwechsel muss ein Kulturwandel folgen. Dieser wird etwas länger dauern.

Wer glaubt, dass damit Vergabekurse der Vergangenheit angehören werden, ist blauäugig. Doch wer glaubt, dass mit jedem Rekurs der Geist des neuen BÖB infrage gestellt wird, irrt ebenfalls. Für den Paradigmenwechsel und den Kulturwandel gibt es viel zu tun.

Bauwirtschaft und KBOB sind daran, gemeinsam die neuen Rahmenbedingungen und Kriterien zu definieren. Das neue BÖB hat sich in der Praxis zu etablieren und zu bewähren. Ein Blick auf die Bewertungssysteme der Vergabestellen lohnt sich hinsichtlich der Stärkung des Qualitäts- gegenüber des Preiswettbewerbs. Die Gewichtung des Preises allein sagt wenig aus, wie gut ein Bewertungssystem die Qualität eines Angebots berücksichtigt. Entscheidend ist vielmehr,

um wie viel ein Angebot über dem tiefsten Preis liegen darf, damit es für eine bessere Qualität noch Punkte erhält. Sind es 30, 40 oder 50%? In der Praxis findet sich im Infrastrukturbau erfahrungsgemäss die Preisgewichtung mit 70% bei einer Bandbreite der Preisbewertung von 30% am häufigsten. Bei dieser Zuschlagspraxis darf ein Angebot mit Maximalqualität allerhöchstens 5% teurer sein als ein Billigstanbieter, um noch eine Chance auf den Zuschlag zu haben. Qualitätswettbewerb ist mit diesem System, das am weitesten verbreitet ist, kaum möglich.



Gurtner Baumaschinen AG

... einfach besser!



DER VÖGELE S 1800-3i SJ

Dünnschichten im Heisseinbau

- Weltweit einzigartiger Sprühfertiger für den Einbau von Dünnschichten und konventionellen Deck- und Binderschichten
- Max. Sprühbreite bis 6.0 m
- Prozesssicheres und sauberes Sprühen von Emulsion im Bereich von 0,3 bis 1,6 kg/m²

OHRINGEN
LANGENTHAL
AVENCHES

Deisrütistrasse 17
Weissensteinstrasse 15
Impasse de la Plaine 6

CH-8472 Ohringen
CH-4900 Langenthal
CH-1580 Avenches

Verkauf 052 320 06 66
Verkauf 079 416 64 72
Vente 079 215 49 74

info@gurtner-baumaschinen.ch
www.gurtner-baumaschinen.ch

Verantwortung der Vergabestellen

Der Spielraum und damit die Verantwortung des Vergebenden steigen mit dem neuen Beschaffungsrecht. Ein Vergabeentscheid kann künftig nicht mehr einfach mit dem Verweis auf den tiefsten Preis begründet werden. Im Gegenteil: Bei der Vergabe an das billigste Angebot muss erst recht deutlich werden, dass qualitative Elemente wie Nachhaltigkeit oder Lebenszykluskosten ausreichend berücksichtigt werden.

«Nur wer für seine Leistung einen guten Preis bekommt, kann nachhaltig und zukunftsfähig handeln.»

Wie bereits gesagt: Die Eignungs- und Zuschlagskriterien müssen verlässlich sein und dürfen für Willkür keinen Platz lassen. Der Markt für Infrastrukturbau ist geprägt von marktmächtigen Nachfragern. Die Vergabestellen haben innerhalb des gesetzlichen Rahmens Freiheiten und Möglichkeiten, das Marktumfeld wesentlich zu beeinflussen und zu prägen. Dies im Guten wie im Schlechten. Was dem Bauherrn kurzfristig zu nützen scheint, kann langfristig schaden.

Der Kulturwandel im Vergabewesen muss deshalb von den Vergabestellen ausgehen. Sie haben es in der Hand, das Umfeld für einen echten Qualitätswettbewerb und somit für Innovation und Nachhaltigkeit zu schaffen:

- Mit einem zuverlässigen Vergabesystem. Dieses räumt innovativen und qualitativ hochwertigen Angeboten echte Chancen auf einen Zuschlag ein, auch wenn der Vergabepreis höher ist.
- Mit sorgfältigen, fundierten Ausschreibungen. Nur sie halten das Feld für Spekulationen klein und ermöglichen einen fairen Wettbewerb.
- Mit neuen Formen der Zusammenarbeit. Sie erlauben es, gemeinsam bessere und nachhaltigere Lösungen zu finden, und stellen den Erfolg des Projekts in den Mittelpunkt. Dialog gemäss Art. 24 BöB bietet hierfür Hand.
- Mit gegenseitigem Respekt. Dieser zeigt sich beim Umgang mit Schwierigkeiten und Konflikten und durch ein faires Zahlungssystem.
- Mit Pragmatismus und Effizienz. Zusätzliche Kriterien wie Nachhaltigkeit brauchen keine überbordende Bürokratie. Nötig sind dafür stattdessen effiziente Systeme wie Verzeichnisse (Art. 28 BöB), Standards und eine schweizweit einheitliche Umsetzung des Beschaffungsrechts.

Wir alle – Planer und Ingenieure, die Bauunternehmen, ihre Subunternehmer und Lieferanten – werden den Ball der Bauherrschaft gerne aufnehmen. Profitieren werden davon alle.