

**DEPARTEMENT  
BAU, VERKEHR UND UMWELT**  
Abteilung Tiefbau

Mai 2016

**NEWSLETTER 1-16 DER ABTEILUNG TIEFBAU**

**Zur Preisspirale bei den Ausschreibungen von Dienstleistungen**

---

***Oder: Vielleicht sollten wir mehr über Leistung und Qualität  
und weniger über den Preis reden***

Im gleichen Masse wie sich in den letzten Monaten die Preisspirale bei den Ausschreibungen von grösseren Ingenieurmandaten nach unten drehte, wuchs die Zahl der Diskussionen und Kommentare zu diesem Thema. Unverständnis und Besorgnis über die Entwicklung der Stundenansätze für Ingenieurleistungen sind bei den Planungsbüros vielfach spürbar. Als öffentlicher Auftraggeber könnten wir uns in der Abteilung Tiefbau (ATB) in dieser Situation zurücklehnen und beobachten, wie es weitergeht. Zumal wir im Sinne des öffentlichen Beschaffungswesens bei Arbeitsvergaben das wirtschaftlich günstigste Angebot berücksichtigen müssen. Und für die Wirtschaftlichkeit einer Ingenieurleistung ist auch der Angebotspreis ein Vergabekriterium.



Trotzdem beschäftigt uns die gegenwärtige Entwicklung. Weil wir die Sorgen und Ängste der Planungsbüros und ihrer Mitarbeitenden nachvollziehen können. Weil wir uns aber auch Gedanken machen, zu was Tiefpreis-Angebote führen könnten. Sinken die Stundenansätze in den Angeboten, so erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass die Qualität der zu erbringenden Dienstleistungen darunter leidet. Wer sich in seiner Ingenieurausbildung mit Statik befasst hat, erinnert sich sicherlich daran, dass ein System nach Möglichkeit im Gleichgewicht sein sollte.

Dieses Gleichgewicht zwischen Qualität und Honorar ist jedoch nicht nur bei grossen Aufträgen, die mit einer öffentlichen Submission vergeben werden, in Gefahr. Mittlerweile stellen wir fest, dass selbst bei Aufträgen, die wir zu vernünftigen Stundenansätzen direkt vergeben, die Qualität der Planerleistungen nachlässt. Zum Glück ist dies nicht die Regel. Aber die Fälle, in denen wir einen zusätzlichen Aufwand für Qualitätskontrollen oder die fachliche und organisatorische Unterstützung der Planer haben, nehmen auch bei Direktaufträgen zu. Die Vermutung liegt nahe, dass mit unseren vernünftig honorierten Aufträgen andere "erkaufte" Aufträge quersubventioniert werden. Vielleicht ist auch eine Erklärung, dass die Mitarbeitenden in den Planungsbüros allgemein durch den stetigen Kostendruck zum rascheren, auf das Notwendigste ausgerichtete Arbeiten erzogen werden und dadurch Fehler entstehen oder Leistungen unzureichend erbracht werden. Oder die Mitarbeitenden sind schlicht zu wenig im Bild, bei welchem Auftrag ein angemessenes Honorar gezahlt wird.

In der ATB werden wir diese Entwicklung aufmerksam verfolgen. Über 80 % unserer Dienstleistungsaufträge im Gesamtwert von jährlich etwa 23 Mio. Franken vergeben wir mit Direktaufträgen. Bei der Auswahl unserer Auftragnehmer werden wir zukünftig noch konsequenter diejenigen Planungsbüros zur Angebotsabgabe einladen, die für ihre qualitativ gute Arbeit bekannt sind. Qualitativ gute Arbeit bedeutet dabei nicht alleine fachtechnische Kompetenz, sondern auch Zuverlässigkeit hinsichtlich Termin- und Kostenangaben, innovative und kreative Lösungen, eine hohe Methoden-

und Projektführungskompetenz, speziell des Gesamtleiters, und eine fachlich versierte und führungsstarke Bauleitung.

Es ist uns bewusst, dass umgekehrt auch wir in der ATB hinsichtlich unserer Aufgaben und unserer Verantwortlichkeiten hohen Qualitätsansprüchen gerecht werden müssen. Je besser wir unsere Leistungen erbringen, umso eher gelingt dies unseren Auftragnehmern. Auch in dieser Beziehung braucht es ein Gleichgewicht – auf einem möglichst hohen Niveau.

Für Fragen, Informationen oder auch Rückmeldungen zur diesem Thema wenden Sie sich an Matthias Adelsbach, Stv Kantonsingenieur, Telefon 062 835 35 62, [matthias.adelsbach@ag.ch](mailto:matthias.adelsbach@ag.ch).