

Gemeinsame Empfehlungen der IGS und der VSVAK

Zur Honorierung der bautechnischen Arbeiten unter Wettbewerb

Anwendung für neue Projekte

Die Kommission Honorare und Submissionen der VSVAK (Nachfolgeorganisation der KAfM) hat zusammen mit der Marktkommission der IGS (früher GF SVVK) diese gemeinsamen Empfehlungen ausgearbeitet.

1. Vorbemerkungen

Mit diesen Empfehlungen soll der Leistungswettbewerb statt eines Preiswettbewerbs gefördert werden. Transparente Submissionen sind Grundlagen für faire Honorierungen.

Klar definierte Ausschreibungen, vollständige und gut strukturierte Pflichtenhefte sowie die Offenlegung der Kriterien und deren Bewertung sind Hauptanforderungen der Submissionsverfahren.

Die Durchsetzung der offerierten Leistungen und die Regelung des Nachtragsmanagements sind weitere wichtige Aufgaben.

2. Anwendbarkeit

2.1 Grundsätze

- Die Vereinbarung zwischen der KAfM und der GF SVVK vom 20.11.1996 ist formell noch gültig. Die Anwendung ist jedoch für **neue Verträge** zu regeln, da die grundlegende SIA-Ordnung 103 (Ordnung für Leistung und Honorare der Bauingenieure, Ausgabe 1984) nicht mehr gültig ist.
- Die aktuellen und früheren Honorarordnungen (HO 5/84, SIA 103, Ausgabe 1984) bleiben als Grundstruktur eines bekannten Systems für die Formulierung und die Beurteilung von Pflichtenheften und Offerten anerkannt.
- Im Meliorationstiefbau gibt es noch keine Erfahrungen mit der neuen SIA-Honorarberechnung nach Baukosten über den Zeitaufwand (Z-Werte). Entsprechende Erhebungen werden nicht durchgeführt.
- Nach wie vor gelten auch die Richtlinien zur Anwendung der Ordnungen für Leistungen und Honorare des SIA und der KBOB, erarbeitet im Mai 1998.
- Als Grundlage dient auch die SIA-Dokumentation D 0204 „Vergabe von Planeraufträgen“.

2.2 Neue Projekte

- **Für neue Verträge in neuen Projekten ist eine Regelung unter Wettbewerbsbedingungen zu definieren. Gemäss Vereinbarung vom 20.11.1996**

werden neue Aufträge seit 1.01.1997 in der Regel aufgrund einer Submission vergeben.

2.3 Projekte in der Zwischenphase

- Für Projekte in der Zwischenphase (Definition: Vertrag für vermessungstechnische und planerische Arbeiten ist vorhanden, aber nicht für bautechnische Arbeiten) soll in der Regel ein Direktauftrag an den technischen Leiter, der die vermessungstechnischen und planerischen Arbeiten ausführt, erfolgen. Damit können der administrative Aufwand beschränkt und alle Koordinationsvorteile ausgenützt werden.
- Dieser Auftrag für die bautechnischen Arbeiten stützt sich auf ein vereinbartes Pflichtenheft und auf eine vom beauftragten Ingenieur eingereichte Offerte. Mögliche Offertvarianten sind unter Ziffer 4.3 aufgeführt.
- Die Offerte wird von den Subventionsbehörden aufgrund der gemeinsamen Empfehlungen beurteilt. Die Teuerung ist im Vertrag zu regeln.

3. Beschaffungsformen

Beschaffungsformen, Verfahrenstypen (-arten) gemäss SIA-Dokumentation D 0204

Es gibt vier Beschaffungsformen: Wettbewerb, Studienaufträge, Ausschreibung und die freihändige Vergabe (Direktauftrag). In den vorliegenden gemeinsamen Empfehlungen der VSVAK und der IGS werden nur die Ausschreibung und die freihändige Vergabe behandelt.

Bei den Ausschreibungen unterscheidet man drei Verfahrensarten, auch Submissionsverfahren genannt: offenes Verfahren, selektives Verfahren, Einladungsverfahren.

4. Ausschreibung (=Submission)

4.1 Grundsätze

- a. Grundsätzlich sind die kantonalen Submissionsvorschriften massgebend.
- b. Bei der Auswahl des Submissionsverfahrens sollen die Schwellenwerte ausgenutzt werden (Entscheid: Einladungsverfahren, selektives Verfahren, offenes Verfahren).
- c. Beim Submissionsverfahren ist der administrative Aufwand bei Auftraggebern, Amtsstellen und offerierenden Ing.-Büros gering zu halten. Die Anzahl der Adressaten beim Einladungsverfahren wird bewusst klein gehalten.
- d. Die Submission über Internet www.simap.ch führt zu einer klar strukturierten und im Aufbau einheitlichen Dokumentation der Ausschreibungen.
- e. Die Auftraggeber achten in allen Phasen des Verfahrens auf die Gleichbehandlung der Anbieter und Anbieterinnen.
- f. Der vertrauliche Charakter sämtlicher vom Anbieter oder der Anbieterin gemachten Angaben wird gewahrt.
- g. Im Rahmen der gesetzlichen Regelungen sind Einsichtnahmen nach abgeschlossenen Submissionsverfahren zu ermöglichen.

4.2 Unterlagen

Grundlagen sind detaillierte Pflichtenhefte in den Offertunterlagen und Leistungsbeschreibungen sowie Mengenangaben in angemessener Genauigkeit; ein Vertragsentwurf soll beigelegt werden.

Folgende Hinweise sind massgebend:

- a. Der Auftraggeber schafft klare Verhältnisse, indem er die übergeordneten Zielsetzungen vorgibt und das Projekt und den Vertragsgegenstand ausreichend beschreibt.
- b. Gut strukturierte Submissionsunterlagen erleichtern die Bearbeitung und die Auswertungen. Sie ermöglichen Quervergleiche zwischen Projekten, auch zu Projekten und Angeboten ausserhalb des eigenen Kantons.
- c. Der Auftraggeber beschreibt in den Ausschreibungsunterlagen (bzw. im KBOB- Vertragsentwurf) projektbezogen die verlangten zielorientierten Ergebnisse und Dokumente. Leistungs- und Honorarofferten müssen darauf abgestimmt werden. Für die verschiedenen Bodenverbesserungsmassnahmen sollen klare Bautypen definiert werden.
- d. In den Pflichtenheften sollen folgende Angaben deutlich zum Ausdruck kommen:
 - Unterscheidung der erwähnten Bautypen (z. B. Kieswege, Bituminöse Wege, Materialseilbahn, ökologische Massnahmen, Bachausdolung, Reservoirzuleitung, etc.) gemäss den entsprechenden Bodenverbesserungsmassnahmen (wie z. B. Wegebau, Seilbahnen, Rückbau von Kleingewässer, Wasserversorgung, etc.)
 - Mengengerüste: Auszählungen, Wegtabellen mit Typisierungen, etc.
 - Etappenbildungen, Baulose mit Annahmen gemäss Zeitplan und eventuell Finanzierungsplan
 - Definition, Beschreibungen: Schwierigkeitsgrade (n-Werte), Leistungsanteile (q-Werte), besondere Anforderungen
 - Zeitplanung: Terminübersicht und Koordination mit Technischen Arbeiten
 - Kostenschätzungen: Laufmeter-Ansätze pro Bauteil, Teilbausummen pro Etappe
 - Alle zu liefernden Unterlagen.
- e. Besonderes zu den Offerten: Empfehlenswert ist die Angabe einer Anzahl von Fallpauschalen, welche offeriert werden müssen, z. B. Einsprachen, Sitzungen mit der Bauherrschaft, Protokolle, Briefe, Aktennotizen für Genossenschaften oder ähnliche Beispiele (Mögliche Varianten: Offerte mit Ansatz im Zeittarif oder Mittelansatz (ZMT) bei vorgegebener geschätzter Stundenzahl).
- f. Die Unterlagen sind zu gliedern in "Allgemeine Bedingungen" (gültig für alle Ausschreibungen im Kanton) und "Besondere Bedingungen" (Spezifisch für aktuelles Projekt). Beispiele von „Besonderen Bedingungen“ sind:
 - Begehungen (In der Submissionsphase)
 - Präsentationen der Projektteams in der Submissionsphase
 - Unternehmervarianten
- g. Transparenz: Eignungs- und Zuschlagskriterien mit deren Gewichtung sind in den Submissionsunterlagen eindeutig darzustellen. Das Bewertungsschema wird mit den Submissionsunterlagen offen gelegt.

- h. Die Teuerungsberechnung ist entsprechend der für Meliorationsprojekte langen Vertragsdauer zu regeln. Selbstverständlich gelten auch die Regelungen der KBOB.
- i. In den Ausschreibungsunterlagen (evtl. im Entwurf des Vertrags) ist klar darzulegen, wie das Nachtragsmanagement zu regeln ist.
- j. Vorhandene, projektbezogene Unterlagen sowie deren Bezugsquelle sind bekannt zu geben.

4.3 Offertvarianten

a. Offerte nach Baukosten

Es werden 2 Fälle unterschieden:

- n-/q- Werte sind bekannt, n und q werden durch den Auftraggeber definiert und bleiben fix:
→ **Honorar H = B x p(Offerte) x n x q**
- n-/q- Werte sind nicht bekannt, „p“ ist ein Pseudo-%-Ansatz und entspricht „p“= p(SIA-%) x n x q
→ **Honorar H = B x „p“(Offerte)**

Gemeinsame Regelungen:

- **p bzw. „p“ wird offeriert als %-Ansatz pro Bauteil und Etappe**, evtl. getrennt nach Projektierung und/oder Bauleitung. Losbildungen sind aus dem Projektbescrieb bekannt
- Die Bausumme (B) muss aufgrund von Bauteilen pro Etappe abgeschätzt und für die Honorarberechnung vorgegeben werden
- Die Abrechnung erfolgt nach effektiver Bausumme pro Etappe
- Die Abrechnung nicht ausgeführter Projekte erfolgt auf der Basis der Baukosten gemäss Kostenvoranschlag

b. Offerte zur Honorarberechnung nach Baukosten über den Zeitaufwand (SIA 103, 2003)

- **H = Tm x i x s x h;**
wobei $Tm = B \times p/100 \times n \times q/100 \times r$
- offeriert werden je nach Vorgabe folgende Werte: r, q, n, i, s, h (Bedeutung und Bezeichnung siehe SIA 103, Ausgabe 2003)
- p wird berechnet aus sog. Z-Werten (diese werden vom SIA periodisch veröffentlicht)

c. Offerte nach Zeitaufwand

- **H = "Summe" (Std_i x Fr./Std_i)** nach offerierten Stunden-Ansätzen und geschätztem Zeitaufwand oder
- **H = Total Std x „a“ x Fr./Std** (ZMT) mit Zeitmitteltarif; offeriert werden je nach Vorgabe der Zeitaufwand (Std.), der Mittelansatz (Fr./Std.) und/oder der Anforderungsfaktor a
- Bei Aufträgen mit Honorierung nach effektivem Zeitaufwand wird empfohlen, vor Beginn der Arbeiten einen Richtpreis zu vereinbaren gemäss Art. 6.5, SIA 103, Ausgabe 2003

d. Pauschalofferte und Globalofferte

- **H = Summe Fr.** , exkl. oder inkl. MWST (muss bei der Submission deklariert werden); bei einer Pauschalofferte ist das Honorar unveränderlich (keine Teuerung), bei der Globalofferte ist das Honorar teuerungsberechtigt
- Die Honorierung mittels Pauschalen/Globalen ist nur geeignet für kurze, übersichtliche Aufträge „ohne Einflüsse von Aussen“ (länger dauernde, mehretappige Projekte, unklare Terminpläne, nicht genehmigte Finanzpläne, etc. sind nicht geeignet)

e. Offerte nach Laufmetern für Wege

- Honorarberechnung
H = "Summe" (L_i x EP_i) + GP
- Offeriert wird der Einheitspreis/m pro Bautyp, in getrennte Positionen für Projekt und/oder Bauleitung
- Pro Bautyp Honorarsumme separat berechnen oder schätzen; die Ausmasse sind aus den Offerunterlagen ersichtlich
- Ein Grundpreis (GP) pro Etappe ist zu offerieren, (Unsicherheiten betr. Etappierungen, Einfluss kleine Lose, etc.)
- Die Abrechnung erfolgt in der Regel getrennt nach Projekt und Bauleitung pro Etappe
- Für Spezialfälle (z. B. bei Kiesgruben, etc.) sind separate Honorargrundpauschalen zu empfehlen

5. Freihändige Vergabe (Direktauftrag)

Die freihändige Vergabe oder der Direktauftrag können für alle Ingenieurleistungen angewendet werden. Es handelt sich um das einfachste Verfahren. Die Anwendung wird klar durch die Schwellenwerte beschränkt, die in den Gesetzen auf Bundes- und Kantonebene festgelegt sind.

Das freihändige Verfahren ist das einzige, bei dem eine Verhandlung über den Preis zulässig ist. Die Vergabebehörde kann auch Konkurrenzofferten einholen, wenn die freihändige Vergabe zulässig wäre (Honorarsumme unterhalb Schwellenwerte). Das

Vergabeverfahren wird dadurch aber nicht zu einem Einladungsverfahren. Der Vergabeentscheid bleibt unanfechtbar. Wenn die Verhandlungen mit dem ersten Partner keine Lösung bringen, kann ohne weiteres mit einem andern Anbieter verhandelt werden. Die Aufteilung von Aufträgen in Teilaufträge zwecks nachfolgender freihändiger Vergabe derselben ist gemäss SIA D 0204 nicht zulässig.

6. Durchsetzung der offerierten Leistungen

- Die Kontrolle der Erfüllung der vertraglich geregelten Leistungen basiert auf dem vereinbarten Pflichtenheft.
- Bevor dem Auftragnehmer ein zusätzliches Honorar zugestanden wird, sind die offerierten Leistungen vom Auftraggeber durchzusetzen.

7. Zusatzleistungen bei Projektänderungen und Nachtragsmanagement

Bereits im Rahmen der Vertragsverhandlungen ist eine allfällige Anpassung der Honorare an geänderte Projektverhältnisse zu regeln.

"Projektbegleitende Arbeitspositionen" (sofern nicht in der Offerte enthalten), die bezüglich Aufwand nur schwer abzuschätzen sind (kein Einfluss des Ingenieurs), Beratungen bei Rekursfällen, Schadensanierungen (Rutsche, Unwetter, etc.), werden zusätzlich entschädigt.

Zusätzlich honoriert werden nach Absprache zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer:

- Projektänderungen und –erweiterungen
- Mehrleistungen infolge Änderungen von wesentlichen Voraussetzungen (beispielsweise Baupreisniveau, eigener Kies, besondere Schwierigkeiten)
- Mehrleistungen bei grossen Änderungen von Etappierungen (mehr Ausschreibungen von Baulosen als in Annahmen, Finanzplanungen, etc.).

Voraussetzung ist immer das vorgängige Einreichen von Zusatzofferten und das faire Überprüfen des Angebots durch den Auftraggeber hinsichtlich Wirtschaftlichkeit.

Die Honorierung der Zusatzarbeiten hat auf der Kostengrundlage der Offerte zu erfolgen.

8. Ingenieurvertrag

Es soll ein schriftlicher Ingenieurvertrag zwischen Auftraggeber(in) und Auftragnehmer(in) abgeschlossen werden.

Im Ingenieurvertrag ist die Abgeltung der Teuerung zu regeln. Als Stichdatum soll das Datum der Offerte festgelegt werden.

Der Unternehmer hat bei der für Meliorationsprojekte charakteristischen langen Vertragsdauer Anspruch auf eine entsprechend definierte Teuerungsregelung. Unter Berücksichtigung der Etappierungen und der zum Zeitpunkt der Offertstellung meist nicht bekannten Ausführungszeitpunkte der Bauetappen soll die Regelung angemessen sein (z.B. Anwendung mit Teuerungsabrechnung gemäss KBOB für über fünfjährige Verträge).

