

Revision wird die Zulässigkeit des Studienauftrags voraussichtlich überall explizit anerkannt sein.

Besteht ein Unterschied zwischen dem vergaberechtlichen Dialog und dem Studienauftrag?

Ja, es handelt sich um zwei verschiedene Verfahren. Beiden ist gemein, dass zu Beginn die öffentliche Auftraggeberin die Leistungen, derer sie bedarf, nicht umschreiben kann. Ebenso finden in beiden Verfahren Interaktionen zwischen der Auftraggeberin und den Kandidaten statt, in deren Verlauf die zu beschaffende Leistung nach und nach definiert wird.

Damit enden aber die Gemeinsamkeiten. Beim vergaberechtlichen Dialog geht es darum, gemeinsam mit den Anbieterinnen die zu erbringende Leistung zu definieren. Beim Studienauftrag geht es primär darum, mit Planerinnen und Planern das künftige Bauwerk zu definieren, und höchstens sekundär um eine Bestimmung der durch die Planer zu erbringenden Folgeleistungen. Insoweit ist der vergaberechtliche Dialog ein gewöhnliches Submissionsverfahren; denn an seinem Ende werden die Anbieterinnen zur Einreichung von Offerten für die Folgeleistungen eingeladen. Diese werden unter Wettbewerbsbedingungen nach gewöhnlichen Preis- und Qualitätskriterien bewertet.

Der Studienauftrag dagegen steht dem Projektwettbewerb nah, nur ist er nicht anonym. Hier entscheidet ein Preisgericht, welches die beste der gefundenen Lösungen ist. Daraufhin werden die Folgeleistungen direkt und allein mit dem durch das Preisgericht bestimmten Sieger freihändig verhandelt und vergeben.

Was halten Sie von der Zwei-Couvert-Methode?

Mit «Zwei-Couvert-Methode» werden verschiedene Verfahren bezeichnet. Ich äussere mich zu zwei Ausprägungen; in beiden geht es zunächst darum, dass die Anbieterinnen ihr Leistungsangebot getrennt vom Preisangebot

einreichen. Der Unterschied liegt im weiteren Vorgehen. Es gibt zum einen die Variante, in der die Vergabestelle zunächst die Leistungsangebote (1. Couvert) abschliessend bewertet und erst danach die Preisangebote (2. Couvert) zur Kenntnis nimmt, um auch diese zu bewerten. Dieses Verfahren zielt also darauf, den Kopf vom Aspekt des Preises frei zu halten, solange die Qualität bewertet wird. Das finde ich sinnvoll, und es ist rechtskonform. Zum anderen gibt es das in Art. 15.4 der SIA-Ordnung 144 indirekt beschriebene Verfahren, bei dem nach der Bewertung der Qualität (1. Couvert) alle Angebote vom Verfahren ausgeschlossen werden, die nicht einen der vordersten Ränge erreichen, sodass nur die Angebote mit der besten Qualität in die Endausmarchung für den Zuschlag gelangen, in der nun auch der Preis (2. Couvert) berücksichtigt wird. Dieses zweite Verfahren halte ich für gesetzeswidrig, weil eine nicht optimale Qualität keinen rechtmässigen Ausschlussgrund darstellt. Ausserdem glaube ich nicht, dass sich mit diesem Verfahren das Preisniveau allgemein anheben lässt.

Das Schweizer Recht spricht vom wirtschaftlich günstigsten Angebot, das WTO-Übereinkommen von «most advantageous». Versteckt sich hinter dem Wording Unterschiedliches?

Es trifft zu, dass das WTO-Beschaffungsübereinkommen von 2012 seinem Text nach

wohl dahin ausgelegt werden kann, dass der Preis nicht zwingend als Zuschlagskriterium gewählt werden muss. Zumindest ist feststellbar, dass der neue Abkommenstext dem Preis weniger Bedeutung zumisst als derjenige von 1994.

Aus Sicht des WTO-Rechts geht es nicht primär um den Preis, sondern um objektive und nicht-diskriminierende Kriterien. Allerdings verbietet es das Abkommen den Signatarstaaten keineswegs, in ihren Gesetzen den Preis als zwingendes Zuschlagskriterium vorzusehen. So betont etwa die neue europäische Vergaberichtlinie, dass der Preis bzw. die Kostenfrage nicht gänzlich unberücksichtigt bleiben darf. Sie sieht jedoch vielfältige Möglichkeiten zur Durchbrechung der klassischen Mechanismen vor, insbesondere eine Bewertung nach Lebenszykluskosten, gegebenenfalls inklusive Internalisierung externer Kosten.

Die Schweiz könnte aus Sicht des internationalen Rechts in bestimmten Fällen auf den Einsatz des Preiskriteriums verzichten. Es ist Sache unserer Parlamente, zu bestimmen, ob und, falls ja, in welchen Situationen auf das Preiskriterium verzichtet und wie in diesem Fall die Wirtschaftlichkeit der Beschaffung sichergestellt werden soll. •

Denis Raschpichler, Dipl. Arch. ETH, Verantwortlicher Vergabewesen; denis.raschpichler@sia.ch

VERNEHMLASSUNG

Dichtungsbahnen

Der SIA unterbreitet den Normentwurf prSIA 281/3 *Dichtungsbahnen und flüssig aufgetragene Abdichtungen – Haftzugprüfung* zur Vernehmlassung; der Normentwurf steht auf der SIA-Webseite auf folgendem Link zur Verfügung: www.sia.ch/vernehmlassungen

Für Stellungnahmen verwenden Sie bitte das dort bereitstehende Formular. Stellungnahmen in anderer Form (Briefe, PDF usw.) können nicht berücksichtigt werden. Wir bitten Sie, Ihre Stellungnahme auf dem Word-Formular bis zum 16.3.2018 einzureichen an: **VL281-3@sia.ch**