

gehen viele Vergabestellen, indem sie wenig differenziert beurteilen. Entsprechend liegen die Bewertungen in einer engen Spannbreite. Im Gegensatz zu den Qualitätskriterien nehmen viele Vergabeverantwortliche den Preis als objektive Grösse wahr. In der Praxis wird somit meist der günstigste Preis mit der maximalen, das Zweifache dieses Tiefstpreises mit null Punkten bewertet. Daraus resultiert oft eine grosse Spannbreite der Preisbewertungen und eine ungewollt hohe Gewichtung des Preises (vgl. Abb. 1).

Konkret führt die undifferenzierte Bewertung der Qualitätskriterien zu einem überhöhten Gewicht des Preises und für die Bewerber schliesslich zu einem ruinösen Preiskampf. Wie Abb. 1 zeigt, werden die Preise auf ganzer Bandbreite, die Qualitätskriterien mangels Differenzierung jedoch nur in einer engen Bandbreite von zwei Punkten bewertet. Dadurch erhält der günstigste Anbieter trotz tiefster

Qualität auch dann den Zuschlag, wenn der Preis mit weniger als 20% gewichtet ist (rosafarbene Linie).

Die in der Schweiz praktizierte Vergabep Praxis ist preisorientiert. Das muss nicht sein: Das bestehende Vergaberecht könnte weitaus qualitätsorientierter praktiziert werden. Die aktivere Berücksichtigung qualitativer Kriterien hätte im Fall einer Anfechtung auch vor Gerichten Bestand, wie der Bundesrichter Marc Steiner unlängst gegenüber dem SIA unterstrich (vgl. TEC21 Nr. 37/2016). Auch die Weltbank setzt mit der Quality Based Selection (QBS) auf ein qualitätsorientiertes Vergabeverfahren, und im europäischen Raum ist ebenso der Trend weg von der preis- und hin zur qualitätsorientierten Vergabe zu beobachten. Mit der differenzierten Beurteilung der Qualitätskriterien würden deren Bewertungen über eine grössere Bandbreite gespreizt und das effektive Bewertungsgewicht des Preises vermindert (vgl. Abb. 2).

## Fazit

Bei Leistungsofferten nach SIA 144 besteht die Jury im übertragenen Sinn regelmässig aus dem Gemeinderat: So wie wenn der Gemeinderat die Wettbewerbseingaben juriiert, werden Leistungsofferten ohne Fachkompetenz undifferenziert beurteilt, wodurch der Preis die Vergabe diktiert.

Der Erwerb qualitativer Planungsleistungen erfordert mutige Vergabestellen mit adäquater Fachkompetenz. Erste nationale Infrastrukturbetreiber stellen sich diesen Forderungen. In einigen, auch von SIA-Mitgliedern beratenen Vergabeverfahren fehlt aber noch der Mut zu klaren und fachkompetenten Beurteilungen der Angebote. •

*Simon Roth, dipl. Natw. ETH/SIA, Geologe, Vorstand CHGEOL und Mitglied Kommission SIA 144 sowie SIA-Fachrat Vergabewesen, simon.roth@chgeol.ch*

# Die Tyrannei des tiefsten Preises

## Die Allianz für ein fortschrittliches öffentliches Beschaffungswesen lud in Bern zur Revision des schweizerischen Vergaberechts.

Text: SIA

**A**m ersten Tag der parlamentarischen Wintersession luden die Präsidenten Heinz Marti und Stefan Cadosch von der Allianz für ein fortschrittliches öffentliches Beschaffungswesen (AföB) ins Hotel Schweizerhof, um Vertreterinnen und Vertreter aus Politik und Wirtschaft mit dem Thema der Revision des öffentlichen Beschaffungswesens vertraut zu machen.

Die Inputreferenten, Bundesverwaltungsrichter Marc Steiner und Daniel Fülling vom deutschen Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, mixten aus dem technokratischen Inhalt einen anregenden Cocktail. Einleitend be-

nannte usic-Präsident Heinz Marti die zerstörerischen Implikationen der Praxis: grassierende Tiefpreisspirale, Outsourcing, abreisende Nachwuchskette sowie die damit einhergehenden fehlenden Anreize für Innovationen. Die beiden Juristen sprachen vom Paradigmenwechsel im Vergaberecht. Bestimmen in den Neunzigerjahren Wettbewerb, Marktzugang und Transparenz das Mantra der Vergaberechtler, liegt heute der Fokus auf Korruptionsbekämpfung und Qualitätswettbewerb.

Daniel Fülling zeigte, dass Europa und insbesondere Deutschland längst dabei sind, die neuen Vergabewahrheiten im Gesetz abzu-

bilden. Die Behäbigkeit und Laissez-faire-Haltung der Schweizer Vergabestellen gegenüber Dumping strapaziert dagegen die Geduld der Planer: Handlungsbedarf im europäischen Sinn ist angezeigt. Mit der «Tyrannei des tiefsten Preises» brachte SIA-Präsident Stefan Cadosch das Problem auf den Punkt.

Die Erkenntnis daraus: Die Rechtsprechung verdient den Schwarzen Peter nicht. Zuschläge für Mehreignung werden bereits heute bundesgerichtlich gestützt. Wir müssen nun – so Marc Steiner – die Lufthoheit über dem vergaberechtspolitischen Stammtisch erkämpfen, um von besseren Vergaben zu profitieren. •