sia
schweizerischer ingenieur- und architektenverein
société suisse des ingénieurs et des architectes
società svizzera degli ingegneri e degli architetti
swiss society of engineers and architects

SIA 144i-101d

Publikation: Januar 2025

Appel d'offres et conduite de la procédure concernant la mise en concurrence pour le choix d'un prestataire – Ligne directrice pour le Règlement concernant la mise en concurrence pour le choix d'un prestataire SIA 144

Ausschreibung und Durchführung von Planerwahlverfahren

Wegleitung zur Ordnung für Planerwahlverfahren SIA 144

1. Revision: Juni 2025

Diese Wegleitung kann kurzfristig geändert werden.
Die aktuelle Version ist auf shop.sia.ch/144_2022_d/D/Product gratis verfügbar.

Die Wegleitungen zur Interpretation und Anwendung der Ordnung SIA 144 können unter shop.sia.ch/144_2022_d/D/Product eingesehen und heruntergeladen werden.

Kommission für Planerwahlverfahren SIA 144
Selnaustrasse 16, Postfach, 8027 Zürich
Telefon 044 283 15 15; E-Mail n-o@sia.ch

Die vorliegende Publikation richtet sich nach einer inklusiven Sprachregelung. Verständlichkeit und eine neutrale Ausdrucksweise sind dabei massgebend. Falls aus Gründen besserer Lesbarkeit nur eine Geschlechtsform verwendet wird, obliegt die Wahl dem für die Publikation zuständigen Gremium.

Der SIA haftet nicht für Schäden, die durch Anwendung der vorliegenden Publikation entstehen können.

Inhaltsverzeichnis

Einleitung **4**

Begriffe und Darstellung ... 4
Zugang zur Aufgabe / Auftragsanalyse ... 4
Arbeitsproben ... 4
Beschaffung / Vergabe ... 4
Leistungsofferte ... 5
Aufgabenstellung und Beschaffungsgegenstand ... 5
Vorteilhaftestes Angebot ... 5
Hinweise zu speziellen Vertragsmodellen ... 5

A Vorbereitung eines Verfahrens, Begleitung und Durchführung **6**

1. Das angemessene Verfahren ... 6
2. Phasenweise Ausschreibung ... 7
3. Nicht abschliessend definierbarer Beschaffungsgegenstand ... 8
4. Teambildung ... 9
5. Aufgabenspezifisches Pflichtenheft ... 9
6. Zwei-Couvert-Methode ... 10
7. Entschädigung ... 10
8. Urheberrecht ... 10
9. Nachhaltigkeit ... 11
10. Nachwuchsförderung ... 11

B Anbieter **13**

11. Vorbefassung ... 13

C Teilnahme und abzugebende Unterlagen **14**

12. Teilnahmebedingungen, Eignungs- und Zuschlagskriterien ... 14
13. Eignungs- und Zuschlagskriterien ... 15
14. Zugang zur Aufgabe / Auftragsanalyse als Zuschlagskriterium ... 17
15. Das Preisangebot als Zuschlagskriterium ... 20

D Bewertungsgremium **24**

16. Zusammensetzung ... 24
17. Bewertung und Benotung der Angebote ... 25

E Literaturverzeichnis **28**

Anhang **29**

Beispiele Preisbewertung ... 29
Darstellung der effektiven Preisgewichtung ... 29
Szenario 1: enge Preisbenotung ... 30
Szenario 2: Normalverteilung ... 30
Szenario 3: enge Qualitätsbenotung ... 31
Folgerungen ... 31

Einleitung

Die Ordnung SIA 144 für Planerwahlverfahren wurde 2022 veröffentlicht. Sie regelt die Grundprinzipien dieser Verfahren sowie deren faire Durchführung. Damit gewährleistet sie einen nachhaltigen und somit langfristig ökologischen, wirtschaftlichen und sozial verträglichen Einsatz der Mittel unter Einbezug baukultureller und ortsbaulicher Qualität.

Die Ordnung SIA 144 für Planerwahlverfahren stellt zudem sicher, dass bei der leistungsorientierten Beschaffung von Planungsleistungen das vorteilhafteste Angebot den Zuschlag erhält. Sie sieht bereits die Publikation von Wegleitungen vor [Art. 29 SIA 144].

Wegleitungen sind Publikationen mit Erläuterungen zur Anwendung einer spezifischen Ordnung. Sie enthalten keine normativen Festlegungen und sind deshalb nicht Bestandteil des SIA-Normenwerks. Die vorliegende Wegleitung wurde von der Kommission SIA 144 für Planerwahlverfahren erarbeitet. Vertreter verschiedener Gremien und Verbände hatten dabei Gelegenheit, regionale und fachspezifische Besonderheiten einzubringen.

Begriffe und Darstellung

[Verweise auf die entsprechenden Artikel der Ordnungen sind in eckigen Klammern beigefügt.]

Diese Wegleitung verwendet die Begriffe gemäss Seiten 7 und 8 der Ordnung SIA 144 für Planerwahlverfahren (nachfolgend abgekürzt «SIA 144»), Ausgabe 2022. Die folgenden Begriffe sind in der Ordnung SIA 144 nicht abschliessend definiert, werden im Zusammenhang mit dem Planerwahlverfahren jedoch oft verwendet und deshalb in dieser Wegleitung im weiteren Verlauf erläutert:

Zugang zur Aufgabe / Auftragsanalyse

Die Begriffe bezeichnen Beiträge der Anbieter zum Verständnis der Aufgabenstellung, wie Vorschläge zur Vorgehensweise oder Projektorganisation. Die Auftraggeberin kann im Rahmen des Zugangs zur Aufgabe / Auftragsanalyse vom Anbieter eine vertiefte Auseinandersetzung mit Teilaspekten der Aufgabe, zum Beispiel in Form einer Arbeitsprobe verlangen, jedoch keine Projektentwürfe [Begriffe, Seite 8 SIA 144]. Die beiden in der Ordnung SIA 144 definierten Begriffe sind im Rahmen der Ordnung als synonym zu verstehen. Die Verwendung von zwei unterschiedlichen Begriffen gründet auf der unterschiedlichen Praxis im Hochbau (Zugang zur Aufgabe) und im Tief-/Infrastrukturbau (Auftragsanalyse).

Arbeitsproben

Eine Arbeitsprobe ist ein möglicher Bestandteil des Zugangs zur Aufgabe. Sie kann als Beitrag in Form einer vertieften Auseinandersetzung mit Teilaspekten der Aufgabe oder als objektbezogene Aufgabenstellung gefordert werden. Arbeitsproben sind keine Projektentwürfe und dienen ausschliesslich dazu, das Verständnis des Anbieters für die Aufgabe beispielhaft aufzuzeigen [vgl. Art. 1.7 SIA 144]. Arbeitsproben werden als Zuschlagskriterium ausschliesslich in Bezug auf die Herangehensweise des Anbieters und dessen Potential für die Aufgabe und nicht als gestalterische Lösung bewertet.

Beschaffung / Vergabe

Öffentliche Auftraggeberinnen sind bei der Auftragsvergabe an rechtsstaatliche Grundsätze gebunden. Sie müssen im Staatsvertragsbereich die bestehenden Staatsverträge beachten. Im Nicht-Staatsvertragsbereich gelten auf Bundesebene das Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen (BÖB) und die Verordnung über das öffentliche Beschaffungswesen (VÖB). Auf kantonaler Ebene gilt weitestgehend die interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen (IVöB), wobei teilweise noch kantonale Gesetze bestehen.
Im weiteren Verlauf wird in diesem Zusammenhang entweder vom öffentlichen Beschaffungsrecht gesprochen oder einfachheitshalber ausschliesslich auf das BÖB verwiesen.

Die Begriffe «Beschaffung» und «Vergabe» werden in der Praxis dabei oft synonym verwendet. Mit Blick auf das BÖB, das die Vergabe von öffentlichen Aufträgen regelt, ist die «Beschaffung» als das Verfahren und die «Vergabe» als letzter Schritt dieses Verfahrens zu verstehen.

SIA 144i-101d, Copyright © 2025 by SIA Zurich

Leistungsofferte

Bis 2021 war die Ordnung SIA 144 unter dem Titel «Ordnung für Ingenieur- und Architekturleistungsofferte» bekannt. Seit 2022 trägt sie den Titel «Ordnung für Planerwahlverfahren» und unterscheidet zwischen leistungs- und lösungsorientierten Beschaffungsverfahren [vgl. Präambel SIA 144]. Die Begriffserläuterung der Ordnung listet für die Beschaffung von Planungsleistungen den Wettbewerb nach SIA 142, den Studienauftrag nach SIA 143 und das Planerwahlverfahren nach SIA 144 auf (vgl. Tabelle 1). Ein weiteres, parallel zum Planerwahlverfahren bestehendes Verfahren im Sinne einer «Leistungsofferte» ist in den Vergabeordnungen des SIA nicht vorgesehen. Das Planerwahlverfahren deckt somit die gesamte Bandbreite an Beschaffungsverfahren ab, einschliesslich standardisierter Leistungen mit kleinem Honorarvolumen. Die SIA-Vergabeordnungen können somit als normative Grundlage für sämtliche Beschaffungsverfahren von Planungsleistungen verwendet werden.

Aufgabenstellung und Beschaffungsgegenstand

Die Ordnung SIA 144 verwendet die Begriffe «Aufgabenstellung» sowie «Beschaffungsgegenstand». Die Begriffe lassen sich insofern unterscheiden, dass aus einem Beschaffungsgegenstand (z.B. Sanierung eines Gebäudes) eine Aufgabenstellung (z.B. Erbringen bauphysikalischer Nachweise für die Gebäudesanierung) hervorgeht [Art. 1.4 sowie Art. 22.4 SIA 144].

Vorteilhaftestes Angebot

Mit Inkrafttreten der Revision des öffentlichen Beschaffungsrechts im Jahr 2021 erfolgt der Zuschlag nicht mehr an das «wirtschaftlich günstigste», sondern an das «vorteilhafteste» Angebot. Das vorteilhafteste Angebot ergibt sich aus der Bewertung der Angebote nach Massgabe der Zuschlagskriterien. Neben dem Preis und der Qualität einer Leistung sind dafür auch die in Art. 29 Abs. 1 BÖB zusätzlich erwähnten Kriterien zu berücksichtigen. Ziel jeder Auftraggeberin muss es sein, das effektiv und damit langfristig vorteilhafteste Angebot für den Beschaffungsgegenstand zu finden. Bei Planungsleistungen beschafft eine Auftraggeberin auf Grundlage des Planerwahlverfahrens nach SIA 144 das vorteilhafteste Angebot. Dazu sind folgende Elemente zentral:

- Wahl des angemessenen Verfahrens (Ziffer 1.1);
- Begleitung durch ein fachkompetentes Bewertungsgremium (Ziffer 16);
- Definition zielführender Eignungs- und Zuschlagskriterien (Ziffer 13);
- Anwendung einer qualitätsorientierten Preis-Benotung (Ziffer 15);
- Differenzierte Bewertung der Zuschlagskriterien unter Ausnutzung der ganzen Bandbreite (Ziffer 17.1).

Hinweise zu speziellen Vertragsmodellen

Die herkömmliche Projektabwicklung im Planungs- und Bauwesen nach der Norm SIA 112 Modell Bauplanung zeigt in der Praxis, besonders bei grossen und komplexen Projekten, Schwächen in der Zusammenarbeit zwischen Bauherrschaft, Planern und Unternehmer. Spezielle Vertragsmodelle wie das im angelsächsischen und skandinavischen Raum praktizierte *Alliancing* (Australien), *Early Contractor Involvement* (Grossbritannien), *Integrated Project Delivery* (USA) und *Integrierte Projektabwicklung* (Deutschland) oder das *Allianzverfahren* nach dem Merkblatt SIA 2065 Planen und Bauen in Projektallianzen sollen die Zusammenarbeit der Projektbeteiligten verbessern.

Diese speziellen Vertragsmodelle sind vergabetechnisch anspruchsvoll und werden von keiner der bestehenden SIA-Vergabeordnungen abgedeckt. Es ist zu erwarten, dass die Vergabe der Planungs- und Bauleistungen auf Basis dieser speziellen Vertragsmodelle zweistufig erfolgt. In der Regel müssen die Eignungskriterien und in jedem Fall Zuschlagskriterien bewertet und benotet werden. Die Vergabe bei speziellen Vertragsmodellen enthält somit leistungsorientierte Bestandteile. Die Definition, Bewertung und Benotung der Eignungs- und Zuschlagskriterien kann auch bei speziellen Vertragsmodellen unter Zuhilfenahme der Ordnung SIA 144 erfolgen. Damit können die langjährigen Erfahrungen der Kommission mit leistungsorientierten Vergabebestandteilen, wie sie in der Ordnung und Wegleitung SIA 144 beschrieben sind, genutzt werden.

A Vorbereitung eines Verfahrens, Begleitung und Durchführung

1. Das angemessene Verfahren

Bezieht sich auf: Präambel inklusive Tabelle, Seite 7, Art. 3.1 Ordnung SIA 144.

Die Wahl des angemessenen Beschaffungsverfahrens ist der erste und entscheidende Schritt für ein qualitätsorientiertes Vergabeverfahren und bildet den Grundstein für eine hohe Baukultur (vgl. «Gouvernanz» in *Davos Declaration*, 2018).

1.1 Die Wahl des angemessenen Verfahrens

Die SIA-Vergabeordnungen kennen drei Beschaffungsverfahren: Wettbewerbe (SIA 142), Studienaufträge (SIA 143) und Planerwahlverfahren (SIA 144). Wettbewerbe und Studienaufträge beschreiben die lösungsorientierten Beschaffungsverfahren, bei denen konzeptionell-gestalterische Lösungen z.B. in Form von Projektentwürfen inhaltlich bewertet werden. Planerwahlverfahren gehören demgegenüber zu den leistungsorientierten Beschaffungsverfahren, bei denen die Auftraggeberin nicht zwischen verschiedenen Lösungen, sondern zwischen den angebotenen Leistungen und deren Leistungserbringern das vorteilhafteste Angebot auswählt.

Die Wahl des angemessenen Verfahrens bestimmt sich anhand des Beschaffungsgegenstands.

1.2 Das Planerwahlverfahren als angemessenes Verfahren

Wenn für eine Aufgabe oder Teile davon planerische Lösungsansätze im Sinne von Projektentwürfen gefordert werden, ist ein lösungsorientiertes Verfahren nach SIA 142 oder SIA 143 durchzuführen [Art. 1.8 SIA 144]. Das bedeutet, dass vor der Berücksichtigung eines Planerwahlverfahren anhand der Kriterien in der Präambel sowie der untenstehenden Tabelle 1 die Anwendung lösungsorientierter Beschaffungsverfahren geprüft werden muss. Wenn keine lösungsorientierten Beschaffungsverfahren in Betracht kommen, soll ein leistungsorientiertes Beschaffungsverfahren angewendet werden.

Im Folgenden wird das SIA-Planerwahlverfahren als massgebendes leistungsorientiertes Beschaffungsverfahren erläutert.

Das Planerwahlverfahren eignet sich für Aufgaben mit kleinem Projektierungs- und Gestaltungsspielraum, die hinreichend genau beschrieben werden können. Die in diesem Fall mit dem Beschaffungsgegenstand verbundenen Rahmenbedingungen sind in der Regel klar, teilweise aber auch nur schwer definierbar.

- Klar definierbare Rahmenbedingungen: Beispiele sind kleinere architektonische Aufgaben im Hochbau, bei denen das Raumprogramm und die Betriebsabläufe feststehen. Der städtebauliche und gestalterische Spielraum ist bei diesen Aufgaben untergeordnet. Auch Ingenieurleistungen wie baustatische Bemessungen bei normalen Hochbauten fallen in diese Kategorie.
- Schwer definierbare Rahmenbedingungen: Beispiele im Hochbau sind die Sanierung von denkmalgeschützten Bauten mit unbekanntem Zustand, energetische und brandschutztechnische Anpassungen sowie Erdbebensicherungen. Im Tiefbau lassen sich die Untergrundverhältnisse oft erschwert prognostizieren. Im Infrastrukturbau kann die Planung aufgrund verschiedener Bauverfahren, komplexer Installationen und Bauabläufe herausfordernd sein.

Aus der Beschreibung des Beschaffungsgegenstandes ergibt sich dessen Ziel und Inhalt. Die Auftraggeberin ist damit in der Lage, das angemessene Beschaffungsverfahren zu wählen, ein fachkompetentes Bewertungsgremium zu bestimmen, die Aufgabenstellung mit aussagekräftigen Eignungs- und Zuschlagskriterien zu definieren und ein vollständiges Ausschreibungsdossier zu erstellen.

SIA 144i-101d, Copyright © 2025 by SIA Zurich

Tabelle 1: Übersichtstabelle Beschaffungsverfahren (Tabelle Seite 7 SIA 144]

	Wettbewerb (SIA 142)	**Studienauftrag** (SIA 143)	**Planerwahlverfahren** (SIA 144)
	lösungsorientiert	lösungsorientiert	leistungsorientiert
Anwendungsbereich	klar definierte Aufgabenstellung	offene Aufgabenstellung	Aufgabenstellung mit Leistungsbeschrieb. In der Regel klare, aber auch schwer definierbare Rahmenbedingungen.
Gestaltungsspielraum	mittel bis gross	gross	klein
Zielsetzung	beste Lösung	beste Lösung	vorteilhaftestes Angebot
Beurteilung / Bewertung	Preisgericht (Jury)	Beurteilungsgremium (Jury)	Bewertungsgremium
Anonymität	anonym	anonym	nicht anonym
Aufwand Anbieter	mittel bis gross	gross	klein bis mittel
Umfang der einzureichenden Unterlagen	Darstellung der Lösung	Darstellung der Lösung	Zugang zur Aufgabe / Auftragsanalyse Angaben zum Anbieter und Honorarangebot
Spezielle Verfahrens-elemente		Zwischenpräsentation, Dialog	Zwei-Couvert-Methode
Entschädigung für Angebot	Gesamtpreissumme	Pauschalentschädigung	in der Regel keine
Dokumentation	Jurybericht mit Empfehlungen des Preisgerichts	Schlussbericht mit Empfehlungen des Beurteilungsgremiums	Kurzbericht des Bewertungsgremiums
Auftrag	freihändige Vergabe an den Gewinner	freihändige Vergabe an den Gewinner	Zuschlag an den Anbieter mit dem vorteilhaftesten Angebot

Beim Planerwahlverfahren werden neben dem Preis auch Angaben eingefordert, mit denen der Anbieter die Qualität des Angebots aufzeigt. Diese qualitätsorientierten Zuschlagskriterien werden unter Ziffer 12 umfassend beschrieben und helfen dem Bewertungsgremium zu beurteilen, wie die Anbieter an die Aufgabenstellung herangehen. Im Rahmen des Planerwahlverfahrens wählt die Auftraggeberin nicht zwischen verschiedenen Projektentwürfen, sondern zwischen den angebotenen Leistungen verschiedener Anbieter aus. Das Planerwahlverfahren nach SIA 144 ist das geeignete Beschaffungsverfahren, wenn die Beschaffungsverfahren Wettbewerb nach SIA 142 und Studienauftrag nach SIA 143 *nicht* angewendet werden können [Präambel zu SIA 144].

Planerwahlverfahren sind in der Regel nicht anonym, können aber in bestimmten Fällen anonym durchgeführt werden.

2. Phasenweise Ausschreibung

Bezieht sich auf: Art. 11.1 Ordnung SIA 144.

Planungsleistungen werden oft phasenweise, d.h. nach Planungsphasen (z.B. nach den beiden Normen SIA 111 Modell Planung und Beratung oder SIA 112 Modell Bauplanung) beschafft. Damit möchten Auftraggeberinnen eine grössere Flexibilität gegenüber den Leistungserbringern gewinnen und / oder eine breitere Berücksichtigung des Marktes erzielen.

2.1 Chancen und Risiken

Phasenweise Ausschreibungen bergen Risiken: Sie verursachen einen hohen Aufwand für alle Beteiligten, erschweren den kontinuierlichen Planungsprozess, erfordern zahlreiche Schnittstellen- und Verantwortlichkeitsregelungen und bergen die Gefahr eines massiven Wissensverlusts beim Wechsel des Planungsteams. Werden Planungsphasen übersprungen oder vergessen, entstehen Planungslücken oder die Ausführung der Planungs- und Bauarbeiten wird verzögert, was wiederum Nachträge zur Folge haben kann.

2.2 Generelle Überlegungen

Ein sachlich zusammenhängender Beschaffungsgegenstand darf nicht mit dem Ziel, die massgeblichen Schwellenwerte zu umgehen, aufgeteilt werden (Stückelungsverbot, Art. 15 Abs. 2 BÖB).

In den ersten Planungs- und Projektphasen (SIA-Phasen 1 und 2 SIA 112) werden generelle Grundlagen erstellt, die unter anderem für die Ausschreibung der eigentlichen Planungsleistung genutzt werden. Eine Aufteilung solcher Leistungen in den frühen Phasen, die von Auftraggeberinnen selbst bearbeitet werden, ist nicht zwingend nachteilig für das Projekt. Voraussetzung dafür ist jedoch, dass die Auftraggeberin ein hohes Mass an Professionalität und Erfahrung in diesem Bereich aufweist. Zudem enthalten auch leistungsorientierte Vergabeverfahren häufig urheberrechtlich geschützte Bestandteile (vgl. Ziffer 8). Sobald urheberrechtlich geschützte Leistungen vorliegen, muss der Schutz des Urheberrechts über die verschiedenen Projektphasen sichergestellt sein.

Generell empfiehlt die Kommission SIA 144 in Planerwahlverfahren die Aufteilung der Phasen 3 bis 5 (Projektierung bis und mit Realisierung), insbesondere der Teilphasen 33 (Auflageprojekt) bis und mit 53 (Inbetriebnahme, Abschluss), immer kritisch zu prüfen. Eine Aufteilung dieser Planungsphasen birgt ein erhebliches Risiko von Wissensverlust und Qualitätseinbussen für die Planungs- und Bauleistungen. Neben der Entscheidung, wie viele Projektphasen in einer Ausschreibung enthalten sein sollen, ist auch die Aufteilung der Planungsleistungen innerhalb eines oder mehrerer Planungsteams von Bedeutung (vgl. Hinweis unter Ziffer 4).

3. Nicht abschliessend definierbarer Beschaffungsgegenstand

Bezieht sich auf: Art. 3 Ordnung SIA 144.

Für gewöhnliche Hochbauprojekte sind die erforderlichen Architektur- und Ingenieurleistungen oft etabliert und die Aufgabenstellungen für diese Qualifikationskategorien in den entsprechenden Leistungs- und Honorarordnungen (LHO SIA 102 für Architektinnen und Architekten, SIA 103 für Bauingenieurinnen und Bauingenieure, SIA 104 für Ingenieurinnen und Ingenieure in den Bereichen Wald und Naturgefahren, SIA 105 für Landschaftsarchitektinnen und Landschaftsarchitekten, SIA 106 für Geologinnen und Geologen und SIA 108 für Ingenieurinnen und Ingenieure der Bereiche Gebäudetechnik, Maschinenbau und Elektrotechnik) definiert.

3.1 Gründe

Unter Umständen erfordern aber die Spezialisierung von Planungsleistungen oder äussere Umstände wie Gesetzesänderungen oder neue Erkenntnisse während der Projektbearbeitung zusätzliche Fachplanungsleistungen. Dieser zusätzliche Bedarf ist im Vorbereitungsprozess zur Beschaffung oft nicht vorhersehbar oder wird von der Auftraggeberin nicht erkannt. Dadurch entstehen Lücken in der Beschreibung der Aufgabenstellung sowie zeitliche Verzögerungen bei der Beschaffung und der Leistungserbringung dieser Fachplanungsleistungen. Zudem sind Angebote mit unterschiedlichem Leistungsumfang schwer vergleichbar, was eine faire Vergabe dieser Fachplanungsleistungen zusätzlich erschwert.

3.2 Hinweise zum Umgang

Ausgangslage für eine vollständige Beschaffung, die alle erforderlichen Planungsleistungen umfasst, ist das Vorhandensein der notwendigen Grundlagen. Diese können entweder von der Auftraggeberin selbst oder in früheren Projektphasen durch Fachplaner erstellt werden (vgl. Ziffer 1.2). Das Bereitstellen dieser Grundlagen erfordert eine umfassende Fachkompetenz. Mithilfe der allgemeinen Definitionen in den LHO SIA 104 und 106 kann teilweise die Vollständigkeit der ausgeschriebenen Themen geprüft werden. Bei Umweltbelangen zu berücksichtigende Themen werden beispielsweise in den Vollzugsrichtlinien zur Umweltverträglichkeitsprüfung (UVP) und zur Umweltnotiz aufgeführt (ASTRA-Checkliste Umwelt für nicht UVP-pflichtige Nationalstrassenprojekte (2017), BAFU-Checkliste Umwelt für Eisenbahnanlagen (2022)).

SIA 144i-101d, Copyright © 2025 by SIA Zurich

Sind die entsprechenden Grundlagen für ein ausschreibungsrelevantes Fachgebiet (noch) nicht vorhanden, sollten diese entweder vorab erarbeitet oder das Fachgebiet aus der Ausschreibung ausgeklammert und separat beschafft werden. Idealerweise sollen die Ausschreibungsgrundlagen bereits die Aufgabe beschreiben [vgl. Art. 22.4 SIA 144] oder das Projektpflichtenheft für den Projektperimeter beinhalten. Fachplanungsleistungen werden erst dann qualitätsorientiert beschafft, wenn der effektive Leistungsumfang beschrieben werden kann (vgl. Ziffer 1.2 zur Beschreibung des Beschaffungsgegenstandes).

4. Teambildung

Bezieht sich auf: Art. 14.1 Ordnung SIA 144.

Die lückenlose Beschaffung aller Planungsleistungen für einen Beschaffungsgegenstand kann die Durchführung vieler Verfahren in kurzer Zeit erforderlich machen. Auch wenn eine solch aufgeteilte Beschaffung mehr Flexibilität bietet, sind die Abgrenzungen der einzelnen Leistungspakete nicht immer eindeutig. Zudem sind Einzelbeschaffungen aufwendig.

Um den Aufwand zu reduzieren, beschaffen Auftraggeberinnen deshalb häufig Kombinationen von Planungsgattungen oder komplette Generalplanerteams. Dabei wird erwartet, dass das anbietende Planungs- oder Generalplanerteam eigenständig arbeitet und der Koordinationsaufwand somit geringer ist. Dafür nimmt die Auftraggeberin den fälligen Generalplaner-Zuschlag in Kauf.

Die Beschaffung von Planungs- und Generalplanerteams kann einerseits Vorteile bieten, stellt jedoch andererseits hohe Anforderungen an die Vergabestellen und wird in der Praxis oft nicht den Erwartungen gerecht. Eine qualitätsorientierte Beschaffung ganzer Teams sollte deshalb kritisch betrachtet werden, da sie auch für Anbietende mit hohem Mehraufwand verbunden ist. Die Teambildung und kombinierte Beschaffung verschiedener Planungsgattungen betrifft sowohl das Planerwahlverfahren nach Ordnung SIA 144 als auch die lösungsorientierten Vergabeverfahren nach den Ordnungen SIA 142 und SIA 143 und ist in diesen Kommissionen ein vieldiskutiertes Thema. Generell ist festzuhalten, dass sich eine verlangte Teambildung von Planenden und Spezialisten an der Aufgabenstellung, der Planungsphase und dem zu beschaffenden Gegenstand orientieren muss und diesem angemessen sein soll.

5. Aufgaben-spezifisches Pflichtenheft

Bezieht sich auf: Art. 3.2 und 5 Ordnung SIA 144.

Gemäss Art. 3.2 SIA 144 kann die Beschreibung der zu erbringenden Leistungen entweder funktional oder mithilfe eines aufgabenspezifischen Pflichtenhefts erfolgen. Für die Pflichtenhefte verweist Art. 3.3 SIA 144 auf die Vorgaben der entsprechenden Leistungs- und Honorarordnungen der Planer.

Planungsleistungen sind intellektuelle Leistungen. Sie lassen sich in der Regel nicht immer vollständig in Form von aufgabenspezifischen Pflichtenheften beschreiben, was Nachträge zur Folge haben kann. Zudem erfordern aufgabenspezifische Pflichtenhefte präzise Kenntnisse der geforderten Leistungsbestandteile und sind daher nur bei etablierten Standardleistungen zu empfehlen. In der Praxis werden die in den Leistungs- und Honorarordnungen beschriebenen Pflichten gelegentlich durch zusätzliche Leistungen ergänzt. Diese zusätzlichen Leistungen werden von den standardisierten Honorar-Berechnungsformeln nicht berücksichtigt und sind deshalb zusätzlich zu vergüten.

6. Zwei-Couvert-Methode

Bezieht sich auf: Art. 15 Ordnung SIA 144.

Die Zwei-Couvert-Methode ist eine Neuerung in der leistungsorientierten Beschaffung und im öffentlichen Beschaffungsrecht verankert [Art. 35 lit. l, Art. 37 Abs. 3 und Art. 38 Abs. 4 BÖB].

Bei dieser Methode werden die qualitativ zu beurteilenden Aspekte des Angebots und das Preisangebot in getrennten, verschlossenen Couverts eingereicht [Präambel SIA 144]. Dies fördert eine unvoreingenommene Bewertung der qualitativen Angebotsbestandteile [Art. 15 SIA 144]. Folgende Punkte sind dabei zu beachten:

- Beide Couverts müssen mit dem Namen des Anbieters (oder bei anonymen Verfahren mit einer vereinbarten Bezeichnung) und dem Inhalt angeschrieben sein.
- Beide Couverts werden separat geöffnet, wobei Protokolle über deren Öffnung erstellt werden. Die Couverts mit den Preisangeboten werden von einer neutralen Person, die dem Bewertungsgremium nicht angehört, geöffnet.
- Die Couverts mit den qualitativen Angebotsbestandteilen werden vom Bewertungsgremium vor den Preisangeboten bewertet und benotet. Die Preisangebote werden erst nach der Bewertung der qualitativen Angebotsbestandteile benotet.

Es gibt verschiedene technische Umsetzungsmöglichkeiten der Zwei-Couvert-Methode. Die oben beschriebenen Grundsätze müssen jedoch stets eingehalten werden.

7. Entschädigung

Bezieht sich auf: Art. 23.1 und Art. 27 Ordnung SIA 144.

Im Planerwahlverfahren liegt der Aufwand für die Angebotserstellung in der Grössenordnung bis zu 5 % des Auftragsvolumen. Gemäss Ordnung SIA 144 wird dieser Aufwand in der Regel nicht entschädigt [Art. 27.1 SIA 144]. Die Auftraggeberin sollte den Aufwand für die Angebotserstellung der Komplexität des Beschaffungsgegenstandes entsprechend anpassen [Art. 23.1 SIA 144] und möglichst tief halten. Der Aufwand im Planerwahlverfahren muss deutlich geringer sein als bei lösungsorientierten Verfahren. Beispielsweise sollte im Einladungsverfahren nur die minimal erforderliche Anzahl Anbieter eingeladen werden (in der Regel drei).

Entschädigungen können dort angebracht sein, wo umfangreichere Arbeitsleistungen wie Arbeitsproben als qualitätsorientierte Angebotsbestandteile erwartet werden. So können beispielsweise bei selektiven Verfahren in der zweiten Phase zugelassene und gültige Angebote entschädigt werden. Diese Aufwandentschädigung ist im Sinne eines Unkostenbeitrags zu verstehen und soll unabhängig von der Bewertung an alle zugelassenen Anbieter mit gültigen Eingaben ausbezahlt werden.

8. Urheberrecht

Bezieht sich auf: Art. 26 Ordnung SIA 144.

Das Urheberrecht ist im Urheberrechtsgesetz (URG), der Urheberrechtsverordnung (URV) sowie den zugehörigen internationalen Verträgen, wie der Revidierten Berner Übereinkunft (RBÜ) und dem WIPO-Urheberrechtsvertrag (WCT), verankert. Es schützt Werke, sofern diese eine geistige Schöpfung mit individuellem Charakter darstellen. Als Werke im urheberrechtlichen Sinne gelten unter anderem auch Werke der Baukunst sowie Werke mit wissenschaftlichem oder technischem Inhalt wie Zeichnungen, Pläne, Karten oder plastische Darstellungen. Auch Entwürfe und Teile von Werken sind geschützt, wenn sie die oben genannten Voraussetzungen erfüllen. Der Schutz gilt unabhängig von Wert oder Zweck des Werks.

Bei der Anwendung von Planerwahlverfahren können die aus Zuschlagskriterien hervorgehenden Angebotsteile wie Auftragsanalysen, Vorgehensvorschläge und Arbeitsproben, nicht jedoch das Preisangebot, urheberrechtlich geschützt sein. Die Rechte des Urhebers, wie die Anerkennung der Urheberschaft, die Verwendung des Werkes und die Werkintegrität, sind von der Auftraggeberin zu respektieren. Bei Urheberrechtsverletzungen kann der Urheber seine Rechte gerichtlich einfordern.

Eine Weitergabe des Preisangebots, beispielsweise durch die Auftraggeberin, kann nicht nur die Vertraulichkeitspflichten zwischen den Parteien verletzen, sondern unter Umständen auch einen unzulässigen Informationsaustausch zwischen den Wettbewerbern darstellen [Art. 5 KG]. Wettbewerbsrechtliche Verstösse sind der Wettbewerbskommission (Weko) anzuzeigen.

SIA 144i-101d, Copyright © 2025 by SIA Zurich

Unabhängig von urheberrechtlichen Gesichtspunkten sind Angebote über das Vergabeverfahren hinaus vertraulich zu behandeln und grundsätzlich nicht, auch nicht in Bestandteilen, Aussenstehenden zugänglich zu machen. Zur Berichterstattung des Bewertungsgremiums oder zur Publikation von Angebotsbestandteilen ist Art. 24.8 Ordnung SIA 144 zu beachten.

9. Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit wird in der Präambel zur Ordnung SIA 144 erwähnt, wobei sich der Begriff dort auf die Nachwuchsförderung bezieht. Im Verständnis der Kommission SIA 144 ist die Nachwuchsförderung zwar essenziell (vgl. Ziffer 10) die Nachhaltigkeit in der Planung und im Bauwerk wird aber nachfolgend mit weiteren Aspekten ergänzt.

Nachhaltiges Bauen umfasst nicht nur ökologische, sondern auch wirtschaftliche und soziale Aspekte. Diese drei Bereiche sind eng miteinander verbunden und sollen gleichwertig berücksichtigt werden. Die Norm SIA 112/1 Nachhaltiges Bauen – Hochbau beschreibt diese Aspekte und legt Kriterien für eine Zielvereinbarung zwischen Bauherrschaft und Planern fest. Nachhaltigkeit in der Bauplanung wird in der «Erklärung von Davos 2018» umfassend erläutert und europaweit anerkannt.

Im Planerwahlverfahren muss man zwischen zwei Aspekten der Nachhaltigkeit unterscheiden:

- der Nachhaltigkeit des anbietenden Unternehmens
- der Nachhaltigkeit des Beschaffungsgegenstandes

Vorgehen in Bezug auf die Nachhaltigkeit des anbietenden Unternehmens:

Alle anbietenden Unternehmen müssen nach einheitlichen Kriterien bewertet werden. Da es sich um Planungsbüros handelt und nicht um produzierendes Gewerbe, sollten vor allem soziale Kriterien der Nachhaltigkeit berücksichtigt werden. Zum Beispiel, ob das Unternehmen in die Ausbildung von Nachwuchskräften investiert oder die Wiedereingliederung älterer Mitarbeiter gefördert wird. Da ökologische und wirtschaftliche Aspekte ebenfalls von Bedeutung sind, sollte im Vergleich dazu jedoch der Nachhaltigkeit des Beschaffungsgegenstandes eine höhere Priorität eingeräumt werden.

Vorgehen in Bezug auf die Nachhaltigkeit des Beschaffungsgegenstandes:
Die Nachhaltigkeitsaspekte des Beschaffungsgegenstandes müssen in der Aufgabenstellung klar definiert werden. Anbieter müssen in der Lage sein, Strategien zu präsentieren, wie sie das Projekt nachhaltig planen und umsetzen wollen. Hierbei kann die oben erwähnte Norm SIA 112/1 oder die Norm SIA 390/1 Klimapfad – Treibhausgasbilanz über den Lebenszyklus von Gebäuden als Richtlinie dienen.

10. Nachwuchs-förderung

Nachwuchsförderung muss Teil der alltäglichen Projektarbeit sein und von allen Beteiligten, das heisst Auftraggeberinnen, Planern und Unternehmern getragen werden. Sie darf nicht ausschliesslich zu Lasten der anbietenden Planer gehen. Auftraggeberinnen sollen sich ihrer Verantwortung bereits im Beschaffungsprozess bewusst sein und Lösungen für die Nachwuchsförderung ausschreiben.

Die Kommission SIA 144 ist der Meinung, dass die Nachwuchsförderung in diesem Punkt als Kriterium der sozialen Nachhaltigkeit gelten kann.

Es ist zu beachten, dass gemäss Art. 29 Abs. 2 BÖB Ausbildungsplätze von Lernenden in der beruflichen Grundbildung nur ausserhalb des Staatsvertragsbereichs als Zuschlagskriterium berücksichtigt werden können. Der Staatsvertragsbereich ist in den Anhängen zum BÖB geregelt.

10.1 Bedeutung für die Baukultur

Unsere Baukultur basiert auf der langjährigen Erfahrung und Kompetenz unserer Fachleute. Eine konsequente und lückenlose Weitergabe von Wissen und Kompetenzen an Nachwuchskräfte bildet die Grundlage dieser Baukultur. Im Kontext des generellen Fachkräftemangels hat die Förderung junger Talente und Unternehmer für die Planer sowie die Gesellschaft eine grundlegende Bedeutung.

10.2 Umsetzung im Planerwahlverfahren

Im Verständnis der Kommission SIA 144 verfügt Nachwuchs in der Regel über weniger als fünf Jahre Berufserfahrung. Dieser Zeitraum kann sich je nach Komplexität und Dauer eines Projekts verlängern.

Bei lösungsorientierten Vergabeverfahren wird Nachwuchs oft durch die Zulassung von Nachwuchs-Teams gefördert. Die Praxis zeigt, dass Nachwuchs-Teams gute Lösungen entwickeln können, bei der Ausführung jedoch immer von der Unterstützung durch erfahrene Planer profitieren. Im Unterschied zu lösungsorientierten Verfahren kann die Zulassung unerfahrener Nachwuchs-Teams in Planerwahlverfahren zu mangelhaften Leistungen führen, wodurch der Zweck des Verfahrens in Frage gestellt wird.

In Planerwahlverfahren ist unter Nachwuchsförderung die Förderung künftiger Schlüsselpersonen zu verstehen. Einige öffentliche Beschaffungsstellen nutzen Modelle wie das Junior-Partner- oder das Gotte-/Götti-System. Junior-Partner arbeiten beispielsweise 12 Monaten lang mit einer Schlüsselperson (z.B. Projektleiter, Oberbauleiter) zusammen und werden nach erfolgreicher «Probezeit» von der Auftraggeberin als Schlüsselperson akzeptiert. Im Gotte-/Götti-System übernimmt die Auftraggeberin zusätzlich zu den ausgeschriebenen Leistungen gewisse Kosten für die Nachwuchsförderung. Die Nachwuchsförderung wird dann in einem separaten Vertrag geregelt. Der Anbieter trägt weiterhin den Aufwand für Gotte oder Götti, aber die Auftraggeberin übernimmt eine vereinbarte Stundenzahl, welche nachweislich von der Gotte / vom Götti zur Förderung der Nachwuchsperson eingesetzt wird.

Art und der Umfang der Nachwuchsförderung muss in den Ausschreibungsunterlagen klar definiert sein. Die Anforderungen an die Nachwuchskräfte müssen realistisch und erreichbar sein, damit sie während der Projektlaufzeit als Schlüsselpersonen tätig werden können. Der Zeitrahmen bis zur Anerkennung als Schlüsselperson steigt mit der Komplexität des Projekts. Die Nachwuchsförderung ist personengebunden, d.h. der Anbieter stellt die Nachwuchskraft im Angebot vor.

Nachwuchsförderung darf nie zu mangelhafter Planungsleistung führen. Die Anbieter müssen sicherstellen, dass die Nachwuchskräfte stets angemessen begleitet werden. Damit liegt die Hauptverantwortung für die Nachwuchsförderung beim Anbieter. Bei der Übertragung von Aufgaben an Nachwuchskräfte muss die Komplexität des Beschaffungsgegenstandes angemessen berücksichtigt werden. Nur wenn die Übernahme von Verantwortung attraktiv ist und ein persönliches Ziel darstellt für die Nachwuchskräfte, entsteht nachhaltige Nachwuchsförderung.

Bezüglich Nachwuchsförderung sind die Hinweise unter Ziffer 10 zu beachten.

10.3 Förderung junger Planungs-unternehmen

Die Förderung junger Planungsunternehmen ist für die Planer wichtig, doch sie darf nicht zu mangelhafter Planungsleistung führen. Die Förderung junger Planungsunternehmen erfolgt über die sorgfältige und durchdachte Definition der benötigten Referenzen der Firma und ihrer Schlüsselpersonen. Jungen Planungsunternehmen fehlen oft die erforderlichen Referenzen. Unter Ziffer 13.1 und 13.2 wird beschrieben, wie man kritisch mit Referenzen umgehen und Lösungen wie die Anerkennung ähnlicher (statt gleicher) Projekte finden kann.

SIA 144i-101d, Copyright © 2025 by SIA Zurich

B Anbieter

11. Vorbefassung

Bezieht sich auf: Art. 14.4 Ordnung SIA 144.

Im Zentrum des Planerwahlverfahrens steht ein wirksamer und fairer Wettbewerb [Art. 2 lit. d BÖB] im wirtschaftlichen Sinn, sowie die Transparenz des Verfahrens und die Gleichbehandlung der Anbieter [Art. 1.2 SIA 144]. Ein Anbieter, der bereits in früheren Projektphasen beteiligt war, könnte Vorteile haben. Allerdings ist der Markt für Planer, insbesondere für Fachplaner und Spezialisten, in der Schweiz teilweise so klein, dass ein Ausschluss dieser Anbieter aufgrund einer Beteiligung in einer früheren Projektphase den Markt erheblich einschränken würde. Ein solcher Ausschluss sollte deshalb vermieden werden.

Eine Vorbefassung muss ausgeglichen werden, indem sämtliche Dokumente (alle Planungsakten / Projektphasendossier) allen Anbietern zur Verfügung gestellt werden. Nicht-vorbefasste Anbieter erhalten normalerweise längere Eingabefristen, in der Regel zwei Wochen mehr als die reguläre Eingabefrist [Art. 14.4 SIA 144].

Wer am Planerwahlverfahren als Verfahrensbegleiter oder als Mitglied des Bewertungsgremiums beteiligt war, ist hingegen als Anbieter vom Verfahren in jedem Fall auszuschliessen [vgl. Art. 12.7, Art. 14.5 SIA 144].

Bezüglich Vorbefassung und Projektphasen sind die Hinweise unter Ziffer 2 zu beachten.

C Teilnahme und abzugebende Unterlagen

12. Teilnahmebedingungen, Eignungs- und Zuschlagskriterien

Diese Ziffer bietet einen Überblick über die Teilnahmebedingungen sowie die Eignungs- und Zuschlagskriterien. Unter Ziffer 13 werden die im Planerwahlverfahren relevanten Eignungs- und Zuschlagskriterien im Detail erörtert. Die nachfolgende Tabelle 2 fasst die verschiedenen Bedingungen und Kriterien zusammen.

Tabelle 2: Übersichtstabelle über Teilnahmebedingungen, Eignungs- und Zuschlagskriterien

	Teilnahmebedingungen	**Eignungskriterien**	**Zuschlagskriterien**
Ziel	Einhalten des gesetzlichen Minimums	Grundsätzliche Eignung des Anbieters	Beurteilung und Bewertung der Angebote
Dokument	Selbstdeklaration, vor Vertragsunterzeichnung: Nachweise	Unterlagen zum Anbieter	Angebotsunterlagen (inkl. Preisangebot)
Prüfung / Beurteilung	formelle Prüfung: erfüllt / nicht erfüllt	i.d.R.: Prüfung: erfüllt / nicht erfüllt (Ausnahme: selektives Verfahren)	Beurteilung / Bewertung: differenziert
Konsequenz	Ausschluss vom Verfahren	keine Prüfung der Zuschlagskriterien (kein Zuschlag möglich)	vorteilhaftestes Angebot erhält Zuschlag

12.1 Teilnahmebedingungen

Bezieht sich auf: Art. 21 Ordnung SIA 144.

Teilnahmebedingungen sind grundlegende Anforderungen, die für die Teilnahme an einem öffentlichen Beschaffungsverfahren zwingend erfüllt sein müssen [Art. 26 BÖB in Verbindung mit Art. 12 BÖB]. Dazu gehören insbesondere:

- Einhaltung der massgebenden Arbeitsschutzbestimmungen, Arbeitsbedingungen, Melde- und Bewilligungspflichten zur Verhinderung von Schwarzarbeit, Lohngleichheit zwischen Frauen und Männern [Art. 12 Abs. 1 BÖB],
- Einhaltung der Umweltvorschriften [Art. 12 Abs. 3 BÖB],
- Zahlung der fälligen Steuern und Sozialversicherungsbeiträge [Art. 26 Abs. 1 BÖB],
- Verzicht auf unzulässige Wettbewerbsabreden [Art. 26 Abs. 1 BÖB].

Diese im öffentlichen Beschaffungsrecht verlangten Teilnahmebedingungen sind Mindeststandards, die auch bei privaten Planerwahlverfahren zu fordern sind. Ihre Erfüllung fliesst nicht in die Bewertung der Angebote ein, sondern wird nur im Zuge der formellen Angebotsprüfung überprüft. Anbieter, die die Teilnahmebedingungen nicht erfüllen, werden vom weiteren Verfahren ausgeschlossen. In der Regel bestätigt der Anbieter die Einhaltung der Teilnahmebedingungen in einer Selbstdeklaration als Bestandteil des Angebots. Nur vom bestbewerteten Anbieter werden vor Vertragsunterzeichnung die entsprechenden Nachweise verlangt.

Die Einhaltung der Teilnahmebedingungen wird von der ausschreibenden Stelle oder dem Bewertungsgremium geprüft und bewertet weder den Anbieter noch das Angebot.

SIA 144i-101d, Copyright © 2025 by SIA Zurich

12.2 Eignungskriterien

Bezieht sich auf: Art. 18 Ordnung SIA 144.

Eignungskriterien dienen dazu, die grundsätzliche Eignung eines Anbieters im Hinblick auf die zu beschaffende Leistung zu prüfen. Sie beziehen sich nicht auf die angebotene Leistung selbst, sondern legen die Mindestanforderungen an die fachliche, technische und organisatorische Kompetenz sowie die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Anbieters fest. In der Regel werden Eignungskriterien nur hinsichtlich ihrer Erfüllung beurteilt. Bei selektiven Verfahren können sie jedoch während der Präqualifikation in einer ersten Phase differenziert bewertet und benotet werden, um eine Rangfolge der Bewerber zu erstellen und die geeignetsten Anbieter für die zweite Phase zu bestimmen. Wenn mehr Anbieter als die festgelegte maximale Teilnehmerzahl die Eignungskriterien erfüllen, entscheidet die Rangfolge der Bewerbungen über die Auswahl. Die Anzahl der selektionierten Teilnehmer für die zweite Phase muss in den Ausschreibungsunterlagen bereits angegeben werden.

In der Ausschreibung muss klar beschrieben werden, welche Anforderungen zur Erfüllung der Eignungskriterien gestellt werden und welche hierfür erforderlich sind.

12.3 Zuschlagskriterien

Bezieht sich auf: Art. 19 Ordnung SIA 144.

Die Zuschlagskriterien dienen der Beurteilung und Bewertung der Angebote. Die Zuschlagskriterien müssen sich auf die wesentlichen Qualitätsmerkmale des Beschaffungsgegenstandes konzentrieren. Die Gewichtung der Zuschlagskriterien ist in der Ausschreibung bekannt zu geben. Das Bewertungsgremiums muss die Zuschlagskriterien differenziert bewerten und unter Ausnützung der gesamten Bandbreite der Notenskala benoten. Das Preisangebot gehört ebenfalls zu den Zuschlagskriterien.

Mit den Zuschlagskriterien muss der Anbieter sein Verständnis und seine Kompetenz für die ausgeschriebenen Leistungen aufzeigen können. Die Zuschlagskriterien sind daher ein zentrales Element des Planerwahlverfahrens. In den Ausschreibungsunterlagen müssen die Anforderungen an die Kriterien sowie die verlangten Nachweise (Art, Umfang) klar beschrieben werden.

13. Eignungs- und Zuschlagskriterien

Bezieht sich auf: Art. 18 Ordnung SIA 144.

13.1 «Labels» als Eignungskriterien

Im Rahmen der Eignungskriterien kann die Einhaltung von Standards mithilfe von Labels wie dem Qualitätsmanagementsystem nach ISO 9001, dem Umweltmanagementsystem nach ISO 14001 oder dem Nachhaltigkeitslabel *EcoEntreprise* / *Entreprise citoyenne* (*Corporate Social Responsibility*) geprüft werden. Dabei ist zu bedenken, dass das Erreichen eines Labels nicht nur von der Leistungsfähigkeit / Eignung des Anbieters, sondern auch von dessen Finanzkraft abhängt. Eine Zertifizierung durch ein bestimmtes Label ist mitunter mit beträchtlichen Kosten verbunden und kann die finanziellen Möglichkeiten kleiner Anbieter überschreiten. Insofern besteht die Gefahr eines eingeschränkten Marktzugangs für kleine Anbieter, was auch für die Auftraggeberseite von Nachteil sein kann. Die Anwendung von Labels sollte daher kritisch hinterfragt werden.

13.2 Firmenreferenzen

Bezieht sich auf: Art. 18.2 und Anhang 1 Ordnung SIA 144.

In Vergabeverfahren werden regelmässig Firmenreferenzen in Form von Referenzprojekten der Firma als Eignungs- oder Zuschlagskriterien verlangt (bezüglich Personenreferenzen ist Ziffer 13.3 zu beachten). Es ist legitim, dass die Auftraggeberin sicherstellen möchte, dass der Anbieter bereits ähnliche Aufgaben erfolgreich bewältigt hat.

Damit Firmenreferenzen als aussagekräftige Eignungs- oder Zuschlagskriterien angewendet werden können, sind bei ihrer Definition folgende Aspekte zu beachten:

- Erfolg oder Misserfolg: Eine Firmenreferenz allein sagt noch nichts über den tatsächlichen Erfolg oder Misserfolg eines Projekts aus. Die Qualität einer Referenz hängt von verschiedenen, auch zwischenmenschlichen Faktoren ab und kann vom Anbieter, aber auch von Referenzpersonen subjektiv wahrgenommen werden. Zudem hängt die Qualität des Referenzprojekts nicht nur vom Anbieter, sondern auch von weiteren Faktoren ab (z.B. von der Bauherrschaft, dem Unternehmer, der Witterung, den Marktverhältnissen). Der Einsatz von Firmenreferenzen als Zuschlagskriterium ist aus diesem Grund anspruchsvoll. Wenn jedoch eine kritische Auseinandersetzung des Anbieters mit dem Referenzprojekt verlangt wird, können sie ein hilfreiches Kriterium sein.
- Definition der Referenzen: Eine zu enge Definition der verlangten Referenzprojekte kann den freien Zugang zum Markt einschränken und ist deshalb abzulehnen. Es genügt, Referenzen von *ähnlichen* Projekten zu verlangen.
- Zeitraum der Referenzen: Der Zeitraum, aus dem die Referenzen stammen, sollte sorgfältig geprüft werden. Ein zu kurzer Zeitraum schränkt den freien Zugang zum Markt unter Umständen ein, während ein zu langer Zeitraum weniger aussagekräftig sein kann. So können sich der Personalbestand des Anbieters (nicht nur die Schlüsselperson), aber auch gesellschaftliche Bedürfnisse und rechtliche oder normierende Rahmenbedingungen geändert haben. Ein «veraltetes» Referenzprojekt ist somit nicht mehr aussagekräftig.
- Markteintritt für junge Unternehmen: Ein zu starker oder zu enger Fokus auf Firmenreferenzen erschwert oder verunmöglicht jungen Unternehmen mit erfahrenen Schlüsselpersonen den Markteintritt.

13.3 Referenzen von Schlüsselpersonen

Bezieht sich auf: Anhang 2 Ordnung SIA 144.

In Vergabeverfahren werden regelmässig Schlüsselpersonen als Eignungs- oder Zuschlagskriterien verlangt. Es ist legitim, dass die Auftraggeberin mithilfe der Schlüsselpersonen und ihrer personenbezogenen Referenzen die Fachkompetenz für den Beschaffungsgegenstand sicherstellen will. Ähnlich wie bei Firmenreferenzen müssen beim Einsatz von Schlüsselpersonen und ihrer personenbezogenen Referenzen folgende Aspekte berücksichtigt werden, damit diese als Eignungs- oder Zuschlagskriterien aussagekräftig sind:

- Subjektive Bewertung: Die Qualität einer Schlüsselperson wird durch verschiedene, einschliesslich zwischenmenschlicher, Faktoren beeinflusst und kann auf subjektiver Wahrnehmung beruhen. Entsprechend ist eine objektive Bewertung in der Praxis schwierig. Der Einsatz von Personenreferenzen als Zuschlagskriterium ist aus diesem Grund anspruchsvoll. Wenn jedoch eine kritische Auseinandersetzung der Schlüsselperson mit ihrem Referenzprojekt verlangt wird, kann dies ein hilfreiches Kriterium sein.
- Markteinschränkung: Eine zu enge Definition der geforderten Personenreferenzen kann den freien Zugang zum Markt einschränken und ist deshalb abzulehnen. Es genügt, Referenzen von *ähnlichen* Projekten zu verlangen.
- Teamarbeit: Planer arbeiten in Teams. Ein zu starker Fokus auf Schlüsselpersonen berücksichtigt dies nicht und kann die Nachwuchsförderung behindern.

Der verpflichtende Einsatz von Schlüsselpersonen ist in der Praxis schwierig: Anbieter haben einen latenten «Mangel» an Schlüsselpersonen und zum Zeitpunkt der Angebotserstellung lässt sich ihr Einsatz während der Projektlaufzeit nicht verbindlich abschätzen (beispielsweise aufgrund parallellaufender Ausschreibungen, Personalwechsel, Krankheit, Pensionsalter). In der Praxis sind Schlüsselpersonen oft nur unmittelbar nach Projektstart wie vorgesehen tätig und ziehen sich dann aus der Projektarbeit zurück. Die Auftraggeberin akzeptiert oft notgedrungen – auch um zeitlichen Verzögerungen entgegenzuwirken – einen Ersatz mit subalternen Angestellten. Dadurch wird die Schlüsselperson als Eignungs- oder Zuschlagskriterium relativiert und die Fairness des Vergabeverfahrens in Frage gestellt.

SIA 144i-101d, Copyright © 2025 by SIA Zurich

Es gibt verschiedene vertragliche Möglichkeiten zum Einsatz von Schlüsselpersonen:

- Der Anbieter kann verpflichtet werden, einen gleichwertigen Ersatz zur Verfügung zu stellen.
- Eine alternative Schlüsselperson kann von der Auftraggeberin während einer Probezeit geprüft werden.
- Der Einsatz der Schlüsselperson kann durch finanzielle Sicherheiten (Vertragsstrafe) erzwungen werden.

13.4 Projektorganisation und Qualitätsmanagement

Bezieht sich auf: Anhang 2 Ordnung SIA 144.

Die Beschreibung der geplanten Projektorganisation und des projektbezogenen Qualitätsmanagements wird oft als organisatorisches Zuschlagskriterium eingesetzt. Eine Projektorganisation lässt sich gut darstellen und das Qualitätsmanagement kann sogar mit Labels belegt werden (vgl. Ziffer 13.1). Die Auftraggeberin muss sich jedoch bewusst sein, dass solche organisatorischen Regelungen in der Praxis nicht immer umgesetzt werden, sei es aufgrund äusserer Umstände oder mangels Willens des Anbieters. Daher sollte dieses Zuschlagskriterium entsprechend relativiert werden. Angaben zu Projektorganisation und Qualitätsmanagement haben den Zweck, das Verständnis des Anbieters zur projektspezifischen Organisation und zur Qualitätssicherung aufzuzeigen. Es ist jedoch unrealistisch, davon auszugehen, dass diese Angaben unverändert umgesetzt werden.

14. Zugang zur Aufgabe / Auftragsanalyse als Zuschlagskriterium

Bezieht sich auf: Anhang 2 Ordnung SIA 144.

Zu den Begriffen «Zugang zur Aufgabe», «Auftragsanalyse» und «Arbeitsprobe» sind die Erläuterungen in der Einleitung zu beachten.

Der Zugang zur Aufgabe / die Auftragsanalyse sind entscheidende Elemente im qualitätsorientierten Planerwahlverfahren. Wie in den Ziffern 13.1 und 13.2 beschrieben, können Firmen- oder Personenreferenzen hilfreiche, aber auch kritisch zu prüfende Zuschlagskriterien darstellen. Erst mit dem Zugang zur Aufgabe / der Auftragsanalyse kann der Anbieter sein Verständnis für den konkreten Beschaffungsgegenstand erläutern, seine Qualifikation als Planer darlegen und der Auftraggeberin die «eigene Handschrift» aufzeigen. Das Bewertungsgremium verfügt über die nötige Fachkompetenz und bekennt sich mit der Beurteilung und Bewertung des Zugangs zur Aufgabe / der Auftragsanalyse zum qualitätsorientierten Verfahren. Als Zuschlagskriterium ist ein der Komplexität des Beschaffungsgegenstandes entsprechender Zugang zur Aufgabe / eine Auftragsanalyse bei allen funktionalen Leistungsbeschreibungen zwingend. Die Investition in eine differenzierte Beurteilung und Bewertung des Zugangs zur Aufgabe / der Auftragsanalyse lohnt sich.

Im Folgenden werden die Besonderheiten beim Zugang zur Aufgabe / bei der Auftragsanalyse für die Planungsgattungen Architektur, Bauingenieurwesen und Fachplaner / Spezialisten aufgeführt. Dabei ist der urheberrechtliche Schutz des Zugangs zur Aufgabe / der Auftragsanalyse gemäss Ziffer 8 für alle Planungsgattungen zu beachten. Zusätzlich sind die ökologischen, ökonomischen und sozialen Nachhaltigkeitsaspekte zu beachten.

14.1 Architektur

In der Architektur hat sich der Begriff «Zugang zur Aufgabe» etabliert. «Auftragsanalyse» wird in der Regel nicht verwendet.

Der Zugang zur Aufgabe, insbesondere in Form einer Arbeitsprobe, kommt im Bereich der Architektur gestalterischen Lösungsansätzen und damit den lösungsorientierten Vergabeverfahren nahe. Die Auftraggeberin muss sich dessen bewusst sein und das angemessene Verfahren entsprechend Ziffer 1 wählen. Im leistungsorientierten Planerwahlverfahren muss die Forderung nach einer Auftragsanalyse oder Arbeitsprobe gut durchdacht sein: verbunden mit einer klar definierten Aufgabenstellung sowie einem angemessenen Umfang bei den geforderten Unterlagen.

Das Planerwahlverfahren soll für Planungsleistungen mit geringem Gestaltungsspielraum verwendet werden. Angebotsbestandteile wie Arbeitsproben oder Auftragsanalysen umfassen neben konzeptionellen, auch strategische und planerische Elemente zu objektbezogenen Aufgabenstellungen. Dabei dienen allfällige in Arbeitsproben enthaltene Lösungsansätze ausschliesslich dem qualitätsorientierten Vergabeprozess und nicht dem Ziel einer späteren Umsetzung.

Der Inhalt und Umfang einer Arbeitsprobe ist bereits in der Ausschreibung zwingend auf einzelne, signifikante Teilaspekte des Beschaffungsgegenstandes zu beschränken. Ziel ist: Das Bewertungsgremium bewertet die Arbeitsproben hinsichtlich der Herangehensweise des Anbieters, nicht jedoch deren gestalterische Lösung – das Angebot und die Strategie der Anbietenden und nicht die Lösung einer bestimmten Aufgabenstellung werden beurteilt. Auf diese Weise findet das Bewertungsgremium den am besten geeigneten Anbieter. Generell stehen das methodische Vorgehen und die Fähigkeiten der Anbietenden bei der Bewertung im Vordergrund.

Projektentwürfe wie etwa beim Wettbewerb gemäss SIA 142 oder beim Studienauftrag gemäss SIA 143 dürfen im Rahmen eines Planerwahlverfahrens nicht eingeholt werden. Der Umfang der abzugebenden Unterlagen einer Arbeitsprobe beschränkt sich in der Regel auf 2 bis 4 Seiten der Grösse maximal A3 mit skizzenartigen Darstellungen und erläuterndem Text. Projektumfassende Plandarstellungen, Modelle (auch digitale) oder aufwändige Visualisierungen (Renderings etc.) werden in Planerwahlverfahren für Architekturleistungen abgelehnt.

Das Thema Nachhaltigkeit kann ebenfalls durch eine sinnvolle Aufgabenstellung in den Zugang zur Aufgabe integriert werden. Nachhaltigkeitsstandards können als Grundlage für die Vereinbarung von Zielen und den daraus abzuleitenden Leistungen des nachhaltigen Bauens beispielsweise aus der Norm SIA 112/1 Nachhaltiges Bauen – Hochbau und der Norm SIA 390/1 Klimapfad – Treibhausgasbilanz über den Lebenszyklus von Gebäuden abgeleitet werden.

14.2 Bauingenieurwesen

Im Bauingenieurwesen hat sich der Begriff «Auftragsanalyse» etabliert. «Zugang zur Aufgabe» wird in der Regel nicht verwendet.

Im Bauingenieurwesen dient die Auftragsanalyse bei öffentlichen Ausschreibungen bereits seit langem als Zuschlagskriterium. Sie ermöglicht der Auftraggeberin, die Denkweise und die Perspektive des Anbieters besser zu verstehen. Der Anbieter zeigt damit auf, wie er das Projekt angeht und welche Ansätze er verfolgt. Er kann Risiken, Optimierungspotential sowie den Umgang mit Nachhaltigkeitsaspekten erläutern.

Das Thema Nachhaltigkeit kann durch eine sinnvolle Aufgabenstellung z.B. zum zirkulären Bauen oder zum Wassermanagement in die Auftragsanalyse integriert werden. Nachhaltigkeitsstandards können als Grundlage für die Vereinbarung von Zielen und den daraus abzuleitenden Leistungen des nachhaltigen Bauens beispielsweise aus der Norm SIA 112/1 Nachhaltiges Bauen – Hochbau und der Norm SIA 390/1 Klimapfad – Treibhausgasbilanz über den Lebenszyklus von Gebäuden abgeleitet werden.

In Planerwahlverfahren erfordert die Ausschreibung der Auftragsanalyse grundsätzliche Überlegungen zu deren Sinn und Zweck, aber auch zum Bedarf und Umfang der objektspezifischen Aufgabenstellung sowie präzise Definitionen zu Inhalt und Umfang der geforderten Unterlagen. Anbieter müssen wissen, welche Angaben verlangt sind. Bereits bei der Konzeptionierung der Auftragsanalyse ist darauf zu achten, dass die geforderten Unterlagen vergleich- und objektiv beurteilbar sind.

SIA 144i-101d, Copyright © 2025 by SIA Zurich

Hauptschwerpunkt der Auftragsanalyse ist die Auseinandersetzung mit einem klar vorgegebenen Thema oder einem Teilaspekt des Beschaffungsgegenstandes. Unspezifische «Meinungsumfragen» sowie Positionsbezüge zu grundlegenden Themen sind zu vermeiden. Für die Beurteilung und Bewertung der Auftragsanalyse steht eine klare und realistische Einschätzung im Vordergrund. Das fachkompetente Bewertungsgremium prüft innovative Lösungsansätze hinsichtlich ihrer Sinnhaftigkeit und Machbarkeit.

Der Umfang der Auftragsanalyse soll bezüglich der Bearbeitungstiefe auf ein sinnvolles Mass, welches auch der Projektgrösse entspricht, beschränkt werden. Die Darstellung, insbesondere das Layout, kann grundsätzlich frei gewählt werden. Der Beitrag in Textform kann mit Schemata, Diagrammen und Skizzen ergänzt werden. Der Umfang der Unterlagen ist in der Regel auf 2 bis 4 Seiten der Grösse maximal A3 zu beschränken. Projektumfassende Plandarstellungen, Modelle (auch digitale) oder aufwändige, normgerechte Nachweise zu Lösungsvorschlägen sind in Planerwahlverfahren abzulehnen.

14.3 Bereich der Fachplaner und Spezialisten

Der Einfachheit halber wird in diesem Abschnitt lediglich der Begriff «Auftragsanalyse» verwendet.

Fachplaner und Spezialisten wie Umweltfachleute, Bauphysiker, Brandschutzplaner, Gebäudetechnikplaner und Geologen (nachfolgend Fachplaner) tragen oft begrenzte, sequenzielle Beiträge zu einem Projekt bei. Aufgrund ihres fachspezifischen Wissens ist die Hebelwirkung ihrer Beiträge gross, aber der Umfang ihrer Leistung nicht immer von Anfang an eindeutig zu bestimmen. Das Auftragsvolumen ist im Vergleich zu Architektur- und Bauingenieurleistungen verhältnismässig klein. Auftraggeberinnen fehlt unter Umständen das spezifische Fachwissen für die Ausschreibung und Bewertung von Fachplanungsleistungen, was besondere Anforderungen an die Zusammensetzung des Bewertungsgremiums stellt.

Trotz des verhältnismässig kleinen Auftragsvolumens ist die qualitätsorientierte Beschaffung auch bei Fachplanungsleistungen wichtig. Das Zuschlagskriterium Auftragsanalyse muss bei allen funktionalen Leistungsbeschreibungen für Fachplaner berücksichtigt werden. Die Ausschreibung der Auftragsanalyse erfordert Überlegungen zu deren Sinn und Zweck, aber auch zum Bedarf und Umfang der objektspezifischen Aufgabenstellung sowie präzise Definitionen zu Inhalt und Umfang der geforderten Unterlagen. Anbieter müssen wissen, welche Angaben verlangt sind. Schon bei der Konzeption der Auftragsanalyse ist sicherzustellen, dass die einzureichenden Unterlagen vergleich- und objektiv beurteilbar sind.

Die Auftragsanalyse sollte spezifische Anforderungen beinhalten, um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Unspezifische Fragestellungen wie Positionsbezüge zu grundlegenden Themen führen zu schwer vergleichbaren Angeboten und sind zu vermeiden. Im Rahmen der Auftragsanalyse kann die Beschreibung der Herausforderungen, Risiken und Chancen in fachtechnischer, umwelttechnischer, bewilligungsrechtlicher, organisatorischer oder terminlicher Hinsicht sinnvoll sein.

Die Auftragsanalyse kann helfen, die Schnittstellen zu den vorgesehenen Planern, der Bauherrschaft und den Bewilligungsbehörden aufzuzeigen. Obwohl die Auftraggeberin den Bedarf an Planungsleistungen und deren Aufteilung grundsätzlich definieren sollte, ist es denkbar, dass die Anbieter im Rahmen der Fachplaner-Auftragsanalyse die aus ihrer Sicht zentralen Leistungen beschreiben und ein Team dafür vorschlagen. So können sie ihre Kompetenz und ihr Verständnis für den Beschaffungsgegenstand sowie andere Planungsgattungen darlegen und das bevorzugte Team dafür vorschlagen. Die objektive und differenzierte Beurteilung solcher offen formulierter Auftragsanalysen erfordert ein hohes und spezifisches Fachwissen.

Auch bei Fachplanungsleistungen können Arbeitsproben verlangt werden, um die Herangehensweise des Anbieters kennenzulernen. Dabei werden keine abschliessenden technischen Lösungen verlangt. Mithilfe einer objektspezifischen Aufgabenstellung zu Teilaspekten des Projekts kann das Bewertungsgremium die Strategie, Methodik und Fähigkeit des Anbieters vergleichen und bewerten. Als Arbeitsproben können beispielsweise konzeptionelle Überlegungen zur kombinierten Lösung gebäudetechnischer Aspekte wie generelle Leitungsführungen oder zur nachhaltigen Wärme-/ Kälteversorgung verlangt werden. Auch das Verständnis zu umweltrechtlichen Problemstellungen kann beispielsweise mit einem geologischen Sondierkonzept unter Berücksichtigung hydrogeologischer, altlastenrechtlicher und bodenkundlicher Fragestellungen in einer Arbeitsprobe aufgezeigt werden. Zudem kann das Thema Nachhaltigkeit durch eine sinnvolle Aufgabenstellung in die Auftragsanalyse integriert werden. Nachhaltigkeitsstandards können als Grundlage für die Vereinbarung von Zielen und den daraus abzuleitenden Leistungen des nachhaltigen Bauens beispielsweise aus der Norm SIA 112/1 Nachhaltiges Bauen – Hochbau und der Norm SIA 390/1 Klimapfad – Treibhausgasbilanz über den Lebenszyklus von Gebäuden abgeleitet werden.

Der Umfang der Unterlagen einer Auftragsanalyse, respektive einer Arbeitsprobe beschränkt sich in der Regel auf 2 bis 4 Seiten der Grösse maximal A3.

15. Das Preisangebot als Zuschlagskriterium

Bezieht sich auf: Art. 20.2, 24.6 und Anhang 2 Ordnung SIA 144.

Im Planerwahlverfahren gibt der Anbieter ein Preisangebot ab, welches als eines der Zuschlagskriterien zur Beurteilung und Bewertung des Angebots dient [Art. 19.1 SIA 144].

15.1 Einleitung

Für Auftraggeberinnen stellen die Planungskosten eine gegenüber den Bauleistungen untergeordnete finanzielle Belastung dar. Die wirtschaftliche Zukunft des Anbieters und seine langfristige Planungsqualität sind hingegen massgeblich mit dem erzielten Preis verbunden. Früher war der Preis das wichtigste, manchmal sogar das einzige Zuschlagskriterium. Die Revision des öffentlichen Beschaffungsrechts im Jahr 2021 führte zu einem Paradigmenwechsel vom «wirtschaftlich günstigsten» Angebot, was in der Praxis grundsätzlich als kostengünstigstes Angebot verstanden wurde, zum «vorteilhaftesten» Angebot, das den Zuschlag erhalten soll [Art. 41 BÖB]. Das vorteilhafteste Angebot definiert sich neben dem Preis durch qualitätsorientierte Zuschlagskriterien [Art. 29 Abs. 1 BÖB]. Durch die Gewichtung des Preiskriteriums und die Benotungsformel des Preisangebots bleibt das Preiskriterium weiterhin relevant.

15.2 Herleitung des Preisangebotes

Der Anbieter ist für die Herleitung und Prüfung seines Preisangebots verantwortlich. Für standardisierte Planungsleistungen kann dies mithilfe der Leistungs- und Honorarordnungen (LHO) des SIA erfolgen. Generell wird dem Anbieter empfohlen, sein Angebot kritisch zu prüfen, verschiedene Berechnungsmethoden zu nutzen und es auf Basis eigener Erfahrungswerte zu plausibilisieren.

Für nicht standardisierte Leistungen, wie im Infrastrukturbau oder für Planungsgattungen ohne SIA-Berechnungsmethoden, ergibt sich das Preisangebot aus dem voraussichtlichen Stundenaufwand und den entsprechenden Honoraransätzen. Zeit-Mitteltarife sind zwar einfacher abzurechnen, für die Auftraggeberin aber weniger transparent. Zudem bergen sie das Risiko, dass überwiegend «kostengünstiges», d.h. unter dem Tarif verrechnetes und damit oft weniger erfahrenes Personal eingesetzt wird. Anbieter können sich so bei langjährigen Projekten mit konstanter Personalzusammensetzung die erworbenen Erfahrungen nicht monetär abgelten lassen, wodurch Wechsel im Planungsteam aus betriebswirtschaftlichen Gründen unabdingbar werden.

Erfahrungen zeigen zudem, dass Anbieter den voraussichtlichen Stundenaufwand oft nur schwer abschätzen können, was zu stark divergierenden und schwer vergleichbaren Preisangeboten führt. Eine Lösung für dieses Problem kann sein, dass die Auftraggeberin realistische Vorgaben zum Stundenaufwand der jeweiligen Honorarkategorie macht, die der Anbieter prüft und anpasst. Dadurch kann die Variabilität der Angebote eingegrenzt werden. Es ist jedoch zu beachten, dass ein niedriger Stundenaufwand einer qualitativ hochstehenden Projektbearbeitung entgegenwirken kann.

SIA 144i-101d, Copyright © 2025 by SIA Zurich

Besonders im Hochbau werden Planungsleistungen auch pauschal vergeben. Dadurch erhält die Auftraggeberin eine höhere Kostensicherheit. Das finanzielle Risiko wird auf den Anbieter übertragen und müsste aus betriebswirtschaftlicher Sicht in der Pauschale an sich mit einem Risikozuschlag gedeckt sein. In der Praxis kann der Anbieter aufgrund äusserer Umstände seine Leistungen aber oft nicht wie vorgesehen erbringen. Diese Umstände können im Projektumfeld (z.B. verzögerte Planlieferung, ungenügende Planqualität, nachträgliche Planänderungen, Verhalten der Bauherrschaft) liegen. In der Folge ist das Projekt nicht mehr kostendeckend, der Anbieter muss das Projekt durch andere Projekte quersubventionieren. Pauschalen erfordern eine präzise Leistungsbeschreibung, wie sie nur im aufgabenspezifischen Pflichtenheft möglich ist. Erforderliche – nicht berücksichtigte – Mehrleistungen aus dem Projektumfeld können zu Nachträgen führen, wodurch sich die Vorteile einer Pauschalisierung aufheben.

15.3 Gewichtung des Preiskriteriums

Planungsleistungen sind keine «weitgehend standardisierten Güter», weshalb ein alleiniger Zuschlag auf Basis des Preises im öffentlichen Beschaffungsrecht unzulässig wäre und bei privaten Vergaben abzulehnen ist (vgl. dazu BGer 2C_802/2021).

Niedrige Preisangebote bergen das Risiko qualitativ minderwertiger Planungsleistungen, die zu höheren Bau-, Instandhaltungs-, und Nutzungskosten führen können. Eine niedrige Gewichtung des Preiskriteriums begegnet dieser Gefahr und erhöht den Handlungsspielraum für qualitative Zuschlagskriterien. Die Gewichtung des Preises ist so anzusetzen, dass die qualitativen Kriterien in den Vordergrund rücken. Bei einer Gewichtung von 20 % bis 25 % ist dies gewährleistet [Art. 20.2 SIA 144]. In Beilage 1 wird dargestellt, dass die «tatsächliche», effektive Preisgewichtung von der «ausgeschriebenen», nominalen Gewichtung stark abweichen kann, was dem qualitätsorientierten Planerwahlverfahren widerspricht. Zur Erreichung einer adäquaten effektiven Preisgewichtung ist die Bandbreite der Preisbewertung und deshalb die Bewertungsmethode wichtig.

15.4 Bewertung des Preisangebots

Die von der Auftraggeberin angewendete Methode zur Bewertung der Preisangebote stellt einen erheblichen Einflussfaktor auf den Zuschlagsentscheid dar und ist in der Ausschreibung anzugeben.

Sofern keine Ausschlussgründe bestehen, wird das niedrigste Preisangebot mit der höchsten Note bewertet. Mit der Preis-Bewertungsformel werden die höheren Preisangebote benotet. In der Praxis werden die Standard-Methode oder die Genfer-Methode (vgl. nachfolgende Abbildung 1 und Abbildung 2) zur Preisbewertung verwendet. Besonders bei stark divergierenden Preisangeboten ermöglicht die Genfer-Methode, dass Angebote über dem Preisdurchschnitt mit guten qualitätsbasierten Zuschlagskriterien das bestbenotete Angebot bilden können. Die Anwendung der Standard-Methode (Benotung nimmt vom günstigsten Angebot linear ab und erreicht beim zweifachen Minimalpreis die Note Null) kann auch bei niedriger Preisgewichtung die Gesamtbenotung so stark beeinflussen, dass der Preis nicht mehr durch qualitätsorientierte Zuschlagskriterien relativiert werden kann. Falls homogene Preisangebote erwartet werden, führt die Genfer-Methode zu einer stärker divergierenden Preisbewertung, sodass die Anwendung der Standard-Methode von Vorteil ist.

Standard-Methode

$$N_x = N_{max}\left(1 - \frac{A_x - A_{min}}{\rho A_{min}}\right)$$

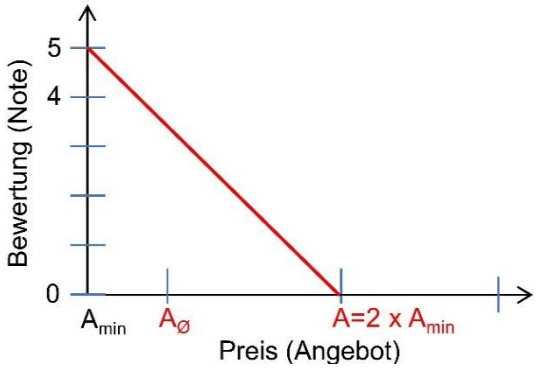

Abbildung 1: Darstellung Preisbenotung nach Standard-Methode

Die Steilheit dieser Bewertungsformel wird in der Ausschreibung von der Auftraggeberin über die relativen Referenzpreisspanne ρ definiert. Für Planungsleistungen beträgt der Wert ρ in der Regel 1 oder höher. Damit wird der doppelte Preis des niedrigsten Angebots mit der Note Null benotet.

ρ-Werte kleiner 1 mindern die Chance eines höheren Angebotspreises auf einen Zuschlag signifikant und werden von der Kommission SIA 144 abgelehnt.

Genfer Methode

$$N_x = N_{max} - \left(\frac{A_x - A_{min}}{A_{\emptyset} - A_{min}}\right)$$

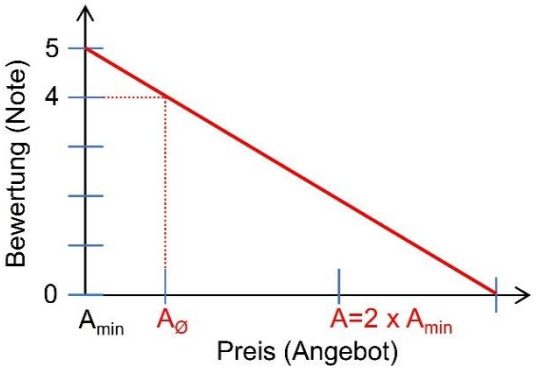

Abbildung 2: Darstellung Preisbenotung nach Genfer Methode

Die Steilheit dieser Bewertungsformel wird vom Mittelwert $A_{\emptyset}$ aller Angebote und dem niedrigsten Angebot A_{min} definiert. Das niedrigste Angebot erhält die Note 5 und das mittlere Angebot $A_{\emptyset}$ die Note 4. Die weiteren Angebote werden linear mit der aus A_{min} und $A_{\emptyset}$ hergeleiteten Steilheit benotet.

Mit der vom Mittelwert $A_{\emptyset}$ abhängigen Methode werden bei grösseren Spannweiten der Angebote noch faire Benotungen ermöglicht. Damit geht jedoch einher, dass bei einer engen Preisspanne für welche das niedrigste Angebot höchstens 16.6% unter dem Durchschnitt liegt, die Preisangebote «strenger» als nach der Standard-Methode benotet werden.

A_{min}	niedrigstes Preisangebot
$A_{\emptyset}$	Mittelwert aller Preisangebote (bei weniger als 5 Angeboten: geschätzter Erwartungswert)
A_x	zu bewertendes Preisangebot
N_x	Benotung des Preisangebots A_x
N_{max}	maximale Benotung (hier: 5)
ρ	relative Referenzpreisspanne (vgl. Erläuterungen)

SIA 144i-101d, Copyright © 2025 by SIA Zurich

15.5 Zuschlagskriterium «Verlässlichkeit des Preises»

Die mathematische Plausibilisierung des Preises oder die Definition eines Zuschlagskriteriums «Verlässlichkeit des Preises» mit tieferer Benotung von Preisangeboten über- und unterhalb des Mittelwerts («Tessiner Modell») benachteiligt vom Mittelwert abweichende Angebote ohne inhaltlichen Grund (Abbildung 3). Damit kann die Anwendung des «Tessiner Modells» zu Wettbewerbsverzerrungen führen, weshalb dieses abzulehnen ist. Zudem kann das «Tessiner Modell» qualitativ hochwertige und deshalb oft preislich über dem Mittelwert liegende Angebote bestrafen und damit einem qualitätsorientierten Planerwahlverfahren entgegenwirken.

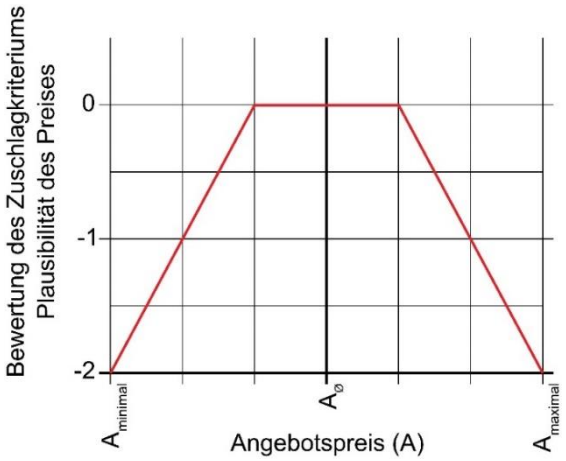

Abbildung 3: Darstellung Tessiner-Modell

Hingegen kann unter Umständen ein Zuschlagskriterium «Darlegung des Honorarangebots» Anwendung finden. Der Anbieter begründet dabei, warum die angebotenen Stundenzahlen und die vorgesehene Honoraraufteilung für das Angebot erforderlich sind. Im Unterschied zur mathematischen Plausibilisierung des Preises wird ein solches Zuschlagskriterium analog den übrigen qualitätsorientierten Kriterien vom Bewertungsgremium fachkompetent beurteilt und bewertet. Damit wird eine willkürliche Abwertung von unter- und überdurchschnittlichen Preisangeboten verhindert.

D Bewertungsgremium

16. Zusammensetzung Bezieht sich auf: Art. 12.3, 12.5 und Art. 22.2 Ordnung SIA 144.

16.1 Bedeutung Bewertungsgremium

Das Bewertungsgremium spielt bei der Vergabe von Planungsleistungen eine entscheidende Rolle. Es berät die Auftraggeberin bereits in der Ausschreibungsphase und legt damit den Grundstein für ein erfolgreiches Planerwahlverfahren sowie für ein hochwertiges baukulturelles Projekt. Im Einladungsverfahren lädt das Bewertungsgremium eine Auswahl an Anbietern ein. Durch die Bewertung und Benotung der Eignungskriterien in selektiven Verfahren und der Zuschlagskriterien bei einstufigen Verfahren beeinflusst das Bewertungsgremium massgeblich den Ausgang des Planerwahlverfahrens. Daher sind die Anforderungen an das Bewertungsgremium in fachlicher und ethischer Hinsicht hoch.

Mitglieder des Bewertungsgremiums sind stimmberechtigt, während Experten kein Stimmrecht besitzen.

16.2 Zusammensetzung

Mit der Revision des öffentlichen Beschaffungswesens erhält der Qualitätsaspekt bei der Beschaffung intellektueller Dienstleistungen eine grössere Bedeutung, indem das vorteilhafteste Angebot den Zuschlag erhält. Innovative Ansätze führen häufig zu vorteilhaften Ergebnissen für die Auftraggeberin, was vom Bewertungsgremium erkannt und bewertet werden muss. Diesem Umstand muss mit einer entsprechenden Zusammensetzung des Bewertungsgremiums Rechnung getragen werden.

Die Mitglieder des Bewertungsgremiums müssen mindestens über die gleiche fachliche Qualifikation verfügen, die von den Anbietern erwartet wird und sie müssen in der Lage sein, die Angebote zu beurteilen und zu bewerten. Ohne ausreichende Fachkompetenz ist ein qualitätsorientiertes Planerwahlverfahren mit objektiver und differenzierter Bewertung der Angebote nicht möglich. Erfahrene Fachpersonen mit einem breiten Fachwissen können verschiedene Aspekte der Aufgabenstellung beurteilen und innovative Ansätze erkennen.

Die Grösse und Zusammensetzung des Bewertungsgremiums richten sich nach der Art und Komplexität des Beschaffungsgegenstandes und umfassen in der Regel mindestens drei Personen. Bei kleineren Aufträgen, die freihändig, d.h. unter dem gültigen Schwellenwert, im Planerwahlverfahren vergeben werden, kann das Gremium auf minimal zwei Personen reduziert werden. Grosse Bewertungsgremien können unter Umständen eine effiziente Entscheidungsfindung erschweren.

Das Bewertungsgremium setzt sich aus Vertretern der Auftraggeberin (interne Fachpersonen sowie politisch legitimierte Personen) und externen Fachpersonen zusammen. Zur Behandlung von Spezialfragen können jederzeit Experten beratend hinzugezogen werden. Ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Vertretern der Auftraggeberin und externen Fachpersonen ist wichtig, wobei mindestens ein Mitglied unabhängig von der Auftraggeberin sein sollte. Ein ausgewogenes Verhältnis kann beispielsweise erreicht werden, indem zusätzliche Fachpersonen der Auftraggeberin nur als beratende Experten Einsitz nehmen.

Das Bewertungsgremium sollte für jedes massgebende Gebiet des Ausschreibungsgegenstandes einen Experten bereitstellen. Die Sicherstellung der Fachkompetenz eines Bewertungsgremiums ist bei der Bewertung von kombinierten Ausschreibungen / Generalplanerteams, bei nicht abschliessend definierbaren Leistungen sowie bei Fachplaner- und Spezialistenleistungen herausfordernd. Grössere Beschaffungsstellen können in solchen Fällen auf eigene Experten zurückgreifen, was jedoch ein Ungleichgewicht in der Zusammensetzung des Gremiums verursachen kann. Im Zweifelsfall ist der Fachkompetenz gegenüber der Unabhängigkeit Vorrang zu gewähren.

Leistungen mit einem Honorarvolumen unter dem gesetzlichen Schwellenwert sind ohne Konkurrenzverfahren, d.h. mit einem einzigen Angebot freihändig zu vergeben. Der Schwellenwert dient der ressourcenschonenden Direktvergabe und nicht dem preisorientierten Konkurrenzverfahren auf Basis mehrerer Angebote.

Zur Bewertung und Benotung der Angebote ist Ziffer 17.2 zu beachten.

SIA 144i-101d, Copyright © 2025 by SIA Zurich

16.3 Namentliche Nennung, Befangenheit

Bezieht sich auf: Art. 12.4, 12.6 und 12.7 Ordnung SIA 144.

Das Planerwahlverfahren hat das Ziel, faire und transparente Vergabeverfahren mit Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung der Anbieter [Art. 1.2 SIA 144 resp. Art. 2 lit. b und c BÖB] zu gewährleisten. Dazu wird die Einsetzung eines Bewertungsgremiums verlangt, dessen Mitglieder nicht mit den Anbietern nahe verwandt sind oder in einem beruflichen Abhängigkeits- oder Zusammengehörigkeitsverhältnis stehen [Art. 12.4 SIA 144]. Die Einhaltung der gesetzlichen Ausstandsregeln [nach Art. 13 BÖB] wird auch in Planerwahlverfahren verlangt.

Bei privaten Planerwahlverfahren ist das Gremium zum Zeitpunkt der Ausschreibung oft noch nicht definiert. Bei öffentlichen Vergabestellen hat sich vereinzelt die Praxis etabliert, das Bewertungsgremium unter Verweis auf eine potenzielle Korruptionsgefahr namentlich nicht zu veröffentlichen. Nur mit der Festlegung der personellen Zusammensetzung des Bewertungsgremiums vor Publikation der Ausschreibung und deren namentlicher Nennung in den Ausschreibungsunterlagen ist es jedoch möglich, frühzeitig Befangenheiten unter allen am Verfahren Beteiligten zu erkennen. Die namentliche Nennung der Mitglieder des Bewertungsgremiums legt den Grundstein für transparente und faire Vergabeverfahren und soll deshalb bei allen Planerwahlverfahren die Regel bilden.

17. Bewertung und Benotung der Angebote

Bezieht sich auf: Art. 24.7 Ordnung SIA 144.

Bevor die Bewertung und Benotung der Angebote erfolgt, ist sicherzustellen, dass die Teilnahmebedingungen sowie die formellen Aspekte (z.B. fristgerechte Eingabe, Vollständigkeit der Unterlagen, rechtsgültige Unterschriften, unveränderte Ausschreibungsunterlagen) eingehalten wurden.

17.1 Differenzierte Bewertung und Benotung

Am Ende jedes qualitätsbasierten Planerwahlverfahrens steht die Bewertung und Benotung der qualitätsbasierten Zuschlagskriterien. Das Bewertungsgremium muss die qualitätsorientierten Zuschlagskriterien differenziert und unter Ausnützung der gesamten Bandbreite nach einer einheitlichen Notenskala bewerten [Art. 24.7 SIA 144]. Hierfür muss das Bewertungsgremium entsprechend Ziffer 16 zusammengesetzt sein, sich intensiv mit dem Angebot auseinandersetzen und den Willen zur Differenzierung aufbringen. Diese differenzierte und objektive Bewertung von Angeboten durch ein fachkompetentes Gremium wird bei Wettbewerbsverfahren nach der Ordnung SIA 142 seit Jahrzehnten rechtssicher praktiziert.

In der bisherigen Praxis, die noch auf veralteten Gesetzesgrundlagen im öffentlichen Beschaffungswesen basiert, werden Zuschlagskriterien oft wenig differenziert bewertet. Dadurch werden die qualitätsorientierten Zuschlagskriterien so homogen benotet, dass selbst bei niedriger Preisgewichtung letztendlich nur der Preis für den Zuschlag entscheidend ist (vgl. Anhang). Mit dem Wechsel zum vorteilhaftesten Angebot [Art. 41 BÖB] muss das öffentliche Beschaffungswesen jetzt von dieser preisorientierten Praxis Abstand nehmen.

17.2 Worauf bei der Bewertung und Benotung zu achten ist

Das Zuschlagskriterium Preis wird mathematisch berechnet und in der Regel auf Zehntelnoten gerundet. Wenn nur wenige qualitätsorientierte Zuschlagskriterien in einem groben Notenraster benotet werden, führt dies zu einer homogeneren Bewertung dieser Kriterien. Angebote unterschiedlicher Qualität erhalten dadurch ähnliche Benotungen, wodurch der Preis trotz geringer Gewichtung und «flacher» Bewertung eine überproportionale Bedeutung erhält. Folgende Massnahmen wirken dieser Übergewichtung des Preises entgegen:

– Die differenzierte Bewertung der Zuschlagskriterien erfordert eine entsprechende Notenskala. Art. 24.7 SIA 144 sieht daher die nachfolgende, sechsteilige Notenskala mit vier Notenwerten für genügende bis sehr gute Erfüllung der qualitätsorientierten Zuschlagskriterien vor.

Beurteilung der Qualitätsmerkmale [Art. 24.7 SIA 144]	
nicht beurteilbar	Note 0
ungenügende Erfüllung	Note 1
genügende Erfüllung	Note 2
gute Erfüllung	Note 3
gute Erfüllung mit Mehrwert für Aufgabestellung	Note 4
sehr gute Erfüllung mit hohem Mehrwert	Note 5

– Qualitätsorientierte Zuschlagskriterien können maximal als halbe Noten objektiv benotet werden. Eine feinere Benotung ist objektiv kaum realisierbar. Mit einer grösseren Anzahl bewerteter Zuschlagskriterien entsteht eine breitere Basis. Ein «Ausreisser» wirkt sich so weniger auf die Endnote aus, und es wird dem Preis ein feineres, differenziertes Notenraster entgegengestellt. Die Anzahl der Zuschlagskriterien nimmt mit der Komplexität des Beschaffungsgegenstandes zu. Bei Vergabesummen über CHF 50'000.00 sind mindestens fünf Zuschlagskriterien (inklusive Preis) die Regel. Für niedrigere Vergabesummen kann die Anzahl der Zuschlagskriterien auf mindestens drei (inklusive Preis) reduziert werden.

– Die Beispiele im Anhang zeigen, dass eine undifferenzierte Bewertung der qualitätsorientierten Zuschlagskriterien bei nicht ausgeschöpfter Noten-Bandbreite einer untergeordneten Preisgewichtung entgegenläuft und letztendlich dem qualitätsorientierten Planerwahlverfahren schadet.

17.3 Hinweise für das Bewertungsgremium bei der Bewertung und Benotung

Die Auftraggeberin stellt sicher, dass das Verfahren rechtssicher ist, indem sie ein nicht befangenes Bewertungsgremium (einschliesslich Experten) und eine nachvollziehbare Bewertung der einzelnen Kriterien einsetzt. Am Ende des Verfahrens soll die Beurteilung und Bewertung in einem Bericht transparent dargestellt werden [Art. 24.8 SIA 144, die Hinweise unter Ziffer 8 zum Urheberrecht sind zu beachten].

Das Bewertungsgremium sollte bereits vor der Angebotsbewertung, vorzugsweise schon im Rahmen der Ausschreibung, für jedes Zuschlagskriterium eine «genügende» Erfüllung definieren. Allgemein ausgedrückt bedeutet «genügend», dass die Angaben zu einem Zuschlagskriterium ausreichen, um den Beschaffungsgegenstand funktionstüchtig, innerhalb des Kostenrahmens und termingerecht zu erstellen. Diese allgemeine Definition ist für jedes Zuschlagskriterium spezifisch zu verfeinern.

SIA 144i-101d, Copyright © 2025 by SIA Zurich

Die Kommission SIA 144 empfiehlt eine «aufsteigende» Bewertung und Benotung: Ausgehend von einer «genügenden» Erfüllung (mit Note 2 gemäss Art. 24.7 SIA 144) soll die Qualität des jeweiligen Angebotes gewürdigt und, sofern inhaltlich berechtigt, eine höhere Benotung vergeben werden. Mit diesem Ansatz kann eine differenzierte Bewertung einfacher erreicht werden als umgekehrt (d.h. von der hypothetisch «sehr guten» Erfüllung zur «genügenden» Erfüllung).

Die Benotung der einzelnen Zuschlagskriterien durch das Bewertungsgremium erfolgt in der Regel einstimmig. Falls auch nach eingehender Diskussion keine Einigung erzielt werden kann, wird ein Mehrheitsentscheid gefällt. Falls aufgrund numerischer Gründe keine Mehrheit gefunden wird, steht der Auftraggeberin (oder ihrem Vertreter im Bewertungsgremium) der Stichentscheid zu.

* * *

E Literaturverzeichnis

ASTRA. (2017). Checkliste Umwelt für nicht UVP-pflichtige Nationalstrassenprojekte.

BAFU. (2022). Checkliste Umwelt für Eisenbahnanlagen.

BÖB. (21. Juni 2019 (Stand 1. Januar 2021)). Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen (BÖB), SR 172.056.1.

Davos Declaration. (2018). Acht Kriterien für eine hohe Baukultur, Davos Qualitätssystem für Baukultur.

KG. (6. Oktober 1995 (Stand 1. Dezember 2014)). Bundesgesetz über Kartelle und andere Wettbewerbsbeschränkungen (Kartellgesetz, KG).

RBÜ. (24. Juli 1971 (Stand 6. Juni 2024)). Revidierte Berner Übereinkunft, SR 0.231.15.

SIA 111. (2014). Modell Planung und Beratung, Verständigungsnorm. Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein.

SIA 112. (2014). Modell Bauplanung, Verständigungsnorm. Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein.

SIA 142. (2009). Ordnung für Architektur- und Ingenieurwettbewerbe, Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein.

SIA 143. (2009). Ordnung für Architektur- und Ingenieurstudienaufträge, Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein.

SIA 144. (2022). Ordnung für Planerwahlverfahren, Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein.

SIA 2065. (2024). Planen und Bauen in Projektallianzen, Merkblatt. Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein.

SIA 390/1. (2025) Klimapfad – Treibhausgasbilanz über den Lebenszyklus von Gebäuden, Norm. Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein.

URG. (9. Oktober 1992 (Stand 1. Juli 2023)). Bundesgesetz über das Urheberrecht und verwandte Schutzrechte (Urheberrechtsgesetz, URG), SR 231.1.

URV. (26. April 1993 (Stand 1. Januar 2022)). Verordnung über das Urheberrecht und verwandte Schutzrechte (Urheberrechtsverordnung, URV), SR 231.11.

VÖB. (12. Februar 2020 (Stand 1. September 2023)). Verordnung über das öffentliche Beschaffungswesen (VÖB), SR 172.056.11.

WCT. (Stand am 28. September 2022). WIPO-Urheberrechtsvertrag (WCT), SR 0.231.151.

SIA 144i-101d, Copyright © 2025 by SIA Zurich

Anhang

Beispiele Preisbewertung

Aus jedem Vergabeverfahren geht nur ein Zuschlagsempfänger hervor. Inwiefern beeinflusst die Preisbewertungsmethode, die Preisgewichtung und, damit verbunden, die Benotung der Qualitätskriterien, den Zuschlagsentscheid? Die nachfolgenden Darstellungen geben Auskunft.

Darstellung der effektiven Preisgewichtung

In der Ausschreibung sieht die Auftraggeberin eine Bewertungsmethode und die Gewichtung des Preises vor. Die Benotung der qualitativen Zuschlagskriterien kann dazu führen, dass die effektive von der vorgesehenen, nominalen Preisgewichtung abweicht. Die Darstellung nach G. Anastasi[1)] stellt diesen Sachverhalt graphisch dar. Sie veranschaulicht eindrücklich den Einfluss einer unterschiedlichen Ausnutzung der Notenskalen von Preis- und Qualitätskriterien auf die effektive Gewichtung. Der Grenzwert der nominalen Preisgewichtung verschiebt sich in Richtung der «engeren» Notenspanne. Dieser Grenzwert entspricht der nominalen Gewichtung, für welche beide Anbieter die gleiche Gesamtnote erhalten. Ist beispielsweise die Notenspanne für Qualitätskriterien kleiner (rechte Abbildung unten), so verschiebt sich der Grenzwert in Richtung einer kleineren nominalen Preisgewichtung. Konkret bedeutet dies, dass die effektive Gewichtung des Preises zunimmt. Es wäre eine kleinere nominale Preisgewichtung nötig, damit das qualitativ hochwertigere Angebot den Zuschlag erhält.

Abbildung 4 zeigt mit jeweils den Angeboten „blau“ (A_{blau}) und „grün“ ($A_{grün}$) drei Beispiele:

- In der Darstellung links wurden die Preisangebote A_{blau} und $A_{grün}$ ähnlich benotet (weil die Bewertungsmethode zu ähnlichen Noten führt oder ähnliche Preise angeboten wurden). Das preislich weniger attraktive Angebot A_{blau} ist aber qualitativ deutlich besser als das Angebot $A_{grün}$, was sich in der stark unterscheidenden Benotung der Qualitätskriterien zeigt. Der Grenzwert der Preisgewichtung, ab welchem das günstigere Angebot $A_{grün}$ den Zuschlag erhält, liegt bei 90 %. Das heisst, bei einer ausgeschriebenen (nominalen) Preisgewichtung von 25 % würde der Zuschlag an das teurere, qualitativ bessere Angebot A_{blau} erteilt.
- In der mittleren Darstellung liegt ein weniger günstiger Angebotspreis von A_{blau} vor und die Qualitätskriterien von $A_{grün}$ wurden tief bewertet. Preis und Qualität wurden differenziert bewertet und entsprechend über eine grosse Bandbreite benotet. Der Grenzwert der Preisgewichtung liegt bei 40 %, das heisst bei einer nominalen Preisgewichtung von 25 % erhält das Angebot A_{blau} den Zuschlag.
- Die rechte Darstellung zeigt stark divergierende Preisbenotungen aufgrund des günstigsten Angebots $A_{grün}$ sowie eine homogene Benotung der Qualitätskriterien mit dem geringfügig besser bewerteten Angebot A_{blau}. Der Grenzwert der Preisgewichtung beträgt 10 %. Nur bei einer unrealistisch tiefen nominalen Preisgewichtung von maximal 10 % würde dem Angebot A_{blau} der Zuschlag erteilt.

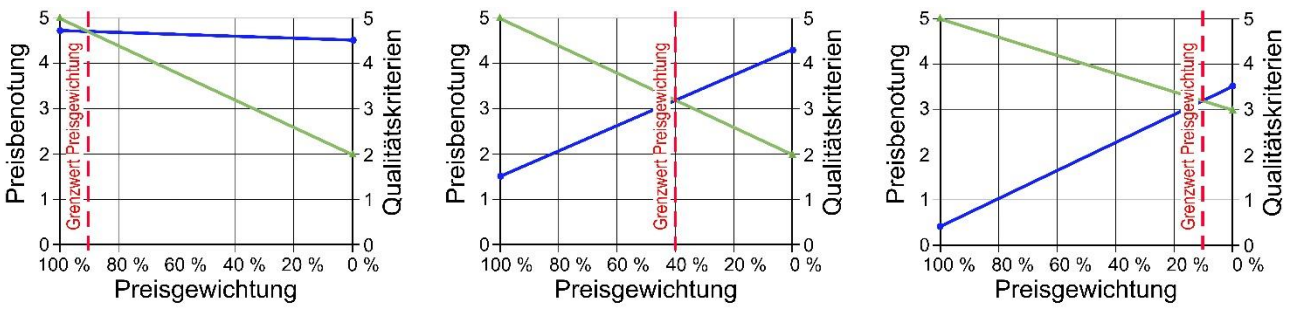

Abbildung 4: Beispielhafte Darstellungen zur Herleitung der effektiven Preisgewichtung

1) *Giugliano Anastasi, Mitglied und Präsident der Kommission SIA 144 von 1996–2015, hat diese Darstellung zur Erläuterung der effektiven Preisgewichtung verwendet.*

Nachfolgend wird die Preisgewichtung für drei Szenarien mit enger Preisbenotung, «Normalverteilung» und enger Qualitätsbenotung mit der Preisbenotung nach Standard-Methode und nach Genfer-Methode aufgezeigt (vgl. dazu Ziffer 15.4). Aus einer Anzahl nicht dargestellter Angeboten repräsentiert das dargestellte Angebot $A_{grün}$ jeweils den tiefsten Angebotspreis und das Angebot A_{blau} das qualitativ beste Angebot. $A_{Ø}$ gibt jeweils die durchschnittliche Preisbenotung und A_{max} die Benotung des höchsten Preises an. Die Benotung erfolgt nach der Skala gemäss Art. 24.7 SIA 144.

Szenario 1:
enge Preisbenotung

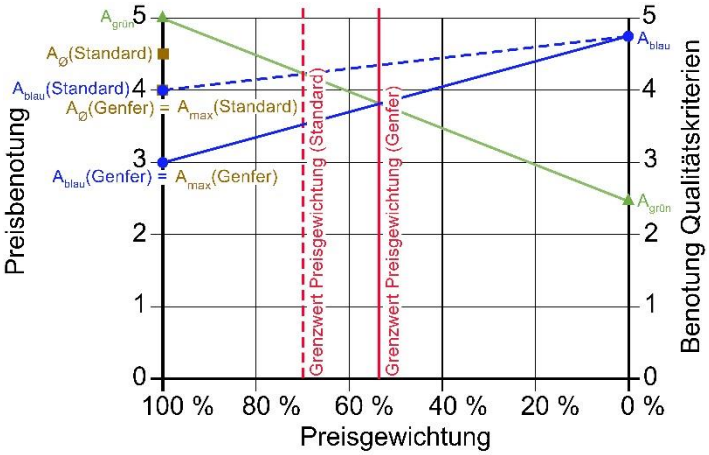

Abbildung 5: Szenario mit enger Preisbenotung

Die angebotenen Preise liegen ±8 % um den Mittelwert der Preisangebote und die Qualitätskriterien werden zwischen «guter bis sehr guter Erfüllung mit hohem Mehrwert» (Note 4.75) und «genügender bis guter Erfüllung» (Note 2.5) bewertet.

In diesem Szenario ergibt die Preisbewertung nach Standard-Methode höhere Noten als nach der Genfer-Methode. Die Grenzwerte für die Zuschlagserteilung an das qualitativ bessere Angebot A_{blau} liegen bei der Genfer-Methode bei gut 50 % und bei der Standard-Methode bei
70 %.

Szenario 2:
Normalverteilung

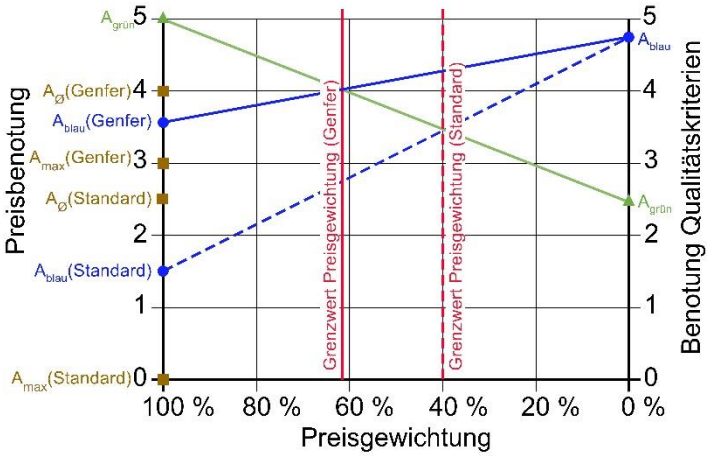

Abbildung 6: Szenario «Normalverteilung» mit heterogener Preis- und Qualitätsbenotung

Die angebotenen Preise liegen ±25 % um den Mittelwert der Preisangebote und die Qualitätskriterien werden zwischen «guter bis sehr guter Erfüllung mit hohem Mehrwert» (Note 4.75) und «genügender bis guter Erfüllung» (Note 2.5) bewertet.

Aufgrund der heterogenen Preisangebote ergibt die Genfer-Methode höhere Noten als die Standard-Methode. Die Grenzwerte für die Zuschlagserteilung an das qualitativ bessere Angebot A_{blau} liegen bei gut 60 % (Genfer-Methode) respektive bei 40 % (Standard-Methode).

SIA 144i-101d, Copyright © 2025 by SIA Zurich

Szenario 3:
enge Qualitätsbenotung

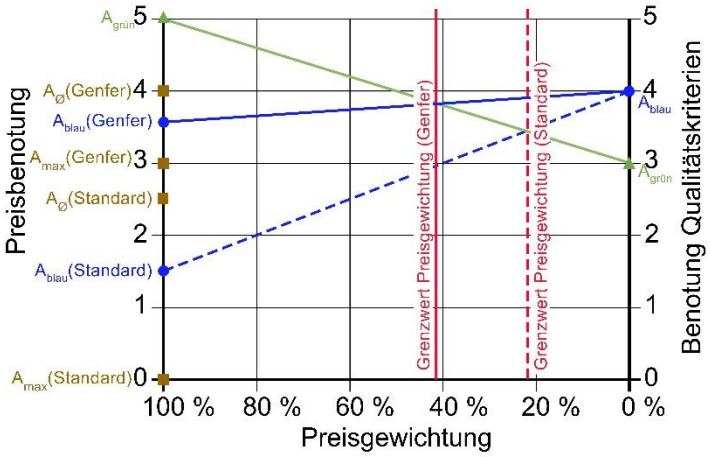

Abbildung 7: Szenario mit enger, homogener Qualitätsbenotung mit Preisbenotung nach Standard- und nach Genfer-Methode

Die angebotenen Preise liegen ±25 % um den Mittelwert der Preisangebote und die Qualitätskriterien werden zwischen «guter Erfüllung mit hohem Mehrwert» (Note 4) und «guter Erfüllung» (Note 3) bewertet.

Aufgrund der heterogenen Preisangebote ergibt die Genfer-Methode höhere Noten als die Standard-Methode. Die Grenzwerte für die Zuschlagserteilung an das qualitativ bessere Angebot A_{blau} liegen bei gut 40 % (Genfer-Methode) respektive gut 20 % (Standard-Methode).

Folgerungen

Die drei Szenarien zeigen, dass mit zunehmender Homogenität der Qualitätsbenotung die effektive Preisgewichtung abnimmt. Dieser Umstand wird dann in der Praxis angetroffen, wenn neben dem Preiswettbewerb die Qualitätskriterien undifferenziert bewertet werden. Der undifferenzierten Benotung können zwar unter Umständen objektive Gründe, d.h. effektiv einheitlich hochstehende Angebote zugrunde liegen. In der Praxis wird die undifferenzierte Benotung der Qualitätskriterien aber oft über eine höhere Rechtssicherheit im Vergabeprozess begründet («alle Anbieter haben qualitativ sehr gute Angebote eingereicht») und entspringt nicht selten dem Unwillen oder auch Unvermögen zur Differenzierung. Art. 24.7 SIA 144 fordert *…eine differenzierte Bewertung der Kriterien unter Ausnützung der gesamten Bandbreite…* wodurch die Basis zum qualitätsorientierten Planerwahlverfahren gelegt respektive der Umsetzung von Art. 2 (BÖB) entsprochen wird. Ergänzend dazu ist die vorausschauende Definition der qualitätsorientierten Zuschlagskriterien, welche eine differenzierte Bewertung erlauben, vonnöten (vgl. Ziffer 17).

Die Wahl der Preisbewertungsmethode hat ebenfalls einen Einfluss auf die effektive Preisgewichtung. «Steile» Bewertungen, d.h. eine rasch abnehmende Benotung verhindern das qualitätsorientierte Planerwahlverfahren, weil die aus einem höheren Angebotspreis hervorgehende Benotung praktisch nicht mehr durch ein qualitativ besseres Angebot kompensiert werden kann. Die Standard-Methode ergibt eine von den Angeboten unabhängige, von vornherein definierte Bewertung, welche – wie in den Szenarien 2 und 3 ersichtlich – in vielen Fällen zu einer heterogenen Benotung führt. Damit kann ein ausserordentlich günstiges «Dumping-Angebot» fast unabhängig der Angebotsqualität den Zuschlag erzwingen. Dem gegenüber ist die von den Angeboten abhängige Genfer-Methode bei heterogenen Preisangeboten gutmütig und erlaubt auch einem teureren, qualitativ hochwertigeren Angebot noch den Zuschlag. Homogene Preisangebote führen bei der Genfer-Methode jedoch zu einer strengeren Benotung als die Standard-Methode.

* * *

Kommission SIA 144 für Planerwahlverfahren
«Ausschreibung und Durchführung von Planerwahlverfahren» - SIA 144i-101

Publikation: Januar 2025

Vorsitz:	Simon Roth, Geologe SIA, Winterthur, Präsident Kommission SIA 144
Mitglieder:	Erol Doguoglu, Architekt SIA/BSA, St. Gallen
	Ron Edelaar, Architekt SIA/BSA, Zürich
	Beat Forster, Bauingenieur SIA, Zürich
	Katja Krauer, Bauingenieurin SIA, Zug
	Verena Pierret, Bauingenieurin SIA, Lausanne
	Florian Rusterholz, Bauingenieur SIA, Zürich
	Fritz Schär, Architekt SIA/BSA, Bern
	Roman Schirmer, Architekt / Bauingenieur SIA, Lausanne
	Martina Schmucki, Umweltwissenschaftlerin SIA, St. Gallen
	Oliver Schumacher, Gebäudetechnikplaner HF, Cham
	Ueli Wepfer, Architekt SIA/BSA, Neuwilen
Begleitung:	Kerstin Fleischer, Architektin, Zürich, Geschäftsstelle SIA
	Matthias Langenegger, Rechtsanwalt, Wenger Vieli AG, Zürich

1. Revision: Juni 2025

Vorsitz:	Simon Roth, Geologe, Präsident Kommission SIA 144
Mitglieder:	Verena Pierret, Bauingenieurin, Lausanne, Mitglied der Kommission SIA 144
Begleitung:	Kerstin Fleischer, Architektin, Zürich, Geschäftsstelle SIA
	Corinne Egger, Juristin, Zürich, Geschäftsstelle SIA
	Stéphanie Reust, Juristin, Zürich, Geschäftsstelle SIA

Genehmigung

Die Zentralkommission für Ordnungen des SIA hat die vorliegende Wegleitung am 03.06.2025 genehmigt.

Copyright © 2025 by SIA Zurich

Alle Rechte, auch das des auszugsweisen Nachdrucks, der auszugsweisen oder vollständigen Wiedergabe (Fotokopie, Mikrokopie, CD-ROM usw.), der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das der Übersetzung, sind vorbehalten.