

Vergaberichtlinien und Ausbildung in der Schweiz

Ein Nachtrag zum Bericht über den 5. BAUMETALL-Treff im Karlstadter Museum

Rolf Wirth, Referatsleiter Spengler-technik beim Schweizer Fachverband Suissetec (in der verbandseigenen Schreibweise: suissetec), sprach als Gast am 8. Mai 2004 vor den Mitgliedern des BAUMETALL-Treffs im Karlstadter Museum zunächst über die wesentlichen Unterschiede der Vergaberichtlinien in der Schweiz und in Deutschland. In der Schweiz gibt es vier unterschiedliche Vergabeverfahren. Alle sind in Abstimmung mit der WTO (Welt-Handelsorganisation) ausgearbeitet worden. Von den nachstehend beschriebenen Vergabeverfahren



Rolf Wirth, Referatsleiter Spengler-technik beim Schweizer Fachverband Suissetec referierte auf dem 5. BAUMETALL-Treff am 8. Mai 2004 über Vergaberichtlinien und Ausbildung in der Schweiz.

ren werden das Einladungsverfahren und die freihändige Vergabe nur in äußerst seltenen Fällen angewandt.

1. Selektives Verfahren: Hier werden vor Angebotsabgabe an den Bieter bestimmte Anforderungen gestellt und das Bewerberfeld bereits selektiert.

2. Einladungsverfahren: Die Bieter dürfen nur nach Aufforderung durch den Auftraggeber ihre Angebote einreichen. Im öffentlichen Bereich ist außerdem ein ortsfremder Bieter zu berücksichtigen.

3. Freihändige Vergabe: Sie ermöglicht dem Auftraggeber, bis zu einer Bausumme von 500 000 Schweizer Franken ohne vorherigen Wettbewerb, Aufträge direkt an bestimmte Firmen zu vergeben. In der Praxis wird diese Methode selten angewandt, da die Beauftragung veröffentlicht werden muss und die Mitbewerber bei Bedenken gegenüber der Preisbildung ihrer Konkurrenten rechtliche Schritte gegen die Vergabe einlegen können.

4. Offenes Verfahren: Dieses basiert auf zwei Punkten, welche zur Bewertung der Angebote herangezogen werden und unterscheidet sich dadurch von der Vergabepraxis öffentlicher Ausschreibungen in Deutschland. In der Schweiz werden sowohl Eignungskriterien als auch die Preisgestaltung zur Angebotsauswertung herangezogen. Mit einem Anteil von beispielsweise 20 Prozentpunkten werden bei den Eignungskriterien technische Anforderungen an den Fachbetrieb, Referenzobjekte, Termintreue, Ressourcen und Anzahl der Mitarbeiter sowie deren Fachkompetenz bewertet, die Preisgestaltung mit 80 Prozentpunkten. Die Prozentzahlen können allerdings sehr unterschiedlich sein, von 1/99 % bis hin zu 50/50 %. Das Ergebnis wird dann mit denen der Mitbewerber verglichen und danach der Auftrag vergeben.

Bei der Vergabepraxis der Schweiz ist man bemüht, national einheitliche Ausschreibungstexte (NPK = Normpositions Katalog) zu verwenden. Das entsprechende Gebot gilt für Architekten, Planer und Ausführende, da so ein objektiver Angebotsvergleich möglich

ist. Geregelt und organisiert wird diese Praxis durch die Zentralstelle für Baurationalisierung (CRB = Schweizerische Zentralstelle für Baurationalisierung). Dort erstellen Arbeitsgruppen der Architekten- und Berufsverbände die Ausschreibungstexte, welche dann von Softwarehäusern in ein einheitliches Computer-Betriebssystem zur Kalkulation integriert und vertrieben werden. Doch aufgrund mangelnder Aktualisierung sind diese Kalkulationsprogramme nicht immer auf dem neuesten Stand, weshalb sich die Ausschreibung als Pauschalangebot immer stärker durchsetzt.

Auch ist ein eindeutiger Trend zur Vergabe durch Generalbauunternehmen zu beobachten, welche sich nicht an die sonst üblichen Ausschreibungspraktiken halten müssen. Daher ist man auch in der Schweiz nicht 100-prozentig mit dem Ausschreibungs- und Vergabesystem zufrieden und sieht für die Zukunft Optimierungsbedarf.

Zwei Forderungen zur Verbesserung der Vergabepraxis werden derzeit diskutiert. Zum einen die Einführung einer unabhängigen Kontrollstelle für Angebote. Dieses System existiert für das Stukkateurgewerbe bereits als Pilotprojekt und erzielt im Kanton Luzern große Erfolge. Zum anderen denkt man dort über die Zertifizierung einzelner Unternehmen nach – diese Idee wurde auch schon in früheren BAUMETALL-Treffs diskutiert. Aber im Unterschied zu Deutschland gibt es in der Schweiz keine Handwerksordnung und durch die Liberalisierung des Marktes kann sich durchaus ein Bäcker mit dem Metaldach selbstständig machen.

Fazit: Es ist also zu beobachten, dass auch in der Schweiz mit harten Bandagen gekämpft wird. Die Praxis des Angebotsausschlusses des „billigsten“ Bieters wird schon seit einiger Zeit nicht mehr angewandt und es gibt durchaus die Meinung, dass das Preisniveau in der Schweiz schlechter ist als in der Bundesrepublik.

Georg Lummel verwies in der anschließenden Diskussion darauf, dass laut VOB in der Bundesrepub-

lik Vergabegespräche statthaft sind. Bei diesen Gesprächen können, wie in der Schweiz, die Eingangskriterien der Bieter berücksichtigt werden. Allerdings, so meinten Stefan Thiele, Volker Reinhardt und Jens Sperber, ist das nur eine theoretische Möglichkeit, welche sich in der Vergabepraxis leider nicht durchsetzen lässt. Unsere Kommunen würden gerne unter Berücksichtigung solcher Kritikpunkte zu „billige“ Mitbewerber umgehen. Die „Baumetaller“ resümierten, dass es in beiden Ländern keine fehlerfreien Ausschreibungsverfahren gibt. Eine gewisse Enttäuschung war nach dem Vortrag von Rolf Wirth schon spürbar, da sich die Teilnehmer des BAUMETALL-Treffs einige Impulse aus der Schweiz für unsere Vergabepraktiken erhofft hatten.

Thema Ausbildung

Am Vortag des Treffs, am 7. Mai 2004, hatte die Bundesregierung ihre Ausbildungsplatzabgabe für Betriebe auf den Weg gebracht. Dass unabhängig von dieser Entscheidung das Ausbildungssystem der Klempner verbessert werden sollte, hatten sowohl die Teilnehmer des BAUMETALL-Treffs, als auch die Fachzeitschrift BAUMETALL schon mehrfach als Diskussionssthema behandelt. Im Forum der Internetseite www.klempnerzukunft.de diskutieren die Besucher in der Rubrik „Zwischenprüfung“ über den Sinn und Unsinn von Zwischenprüfungen in der Klempnerausbildung. Wie die Spenglerkollegen des Aargauischen Haustechnikerverbandes eine mehr als zufrieden stellende Aufwertung in der Spenglerausbildung erzielten, berichtete Rolf Wirth:



Die beiden Bilder von der jüngsten Lehrabschlussprüfung belegen...



... dass man in der Schweiz mehr zu praxisbezogenen Spenglerarbeiten zurückgekehrt ist.

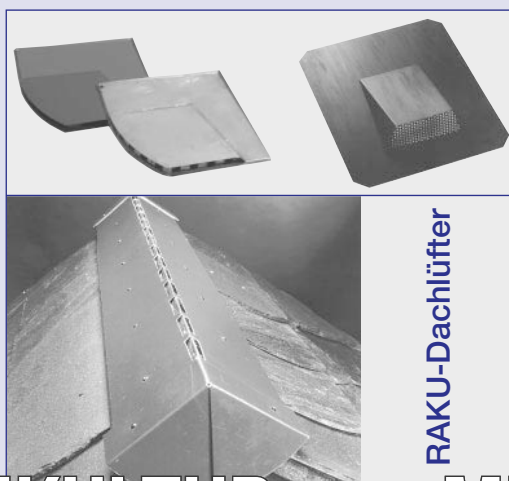
Das Ausbildungsniveau der Lehrlinge im Kanton Aargau konnte demnach durch einige Maßnahmen erheblich verbessert und die Durchfallquote nahezu auf Null gebracht werden. „Kantonal wurde ein Zertifikat für Lehrbetriebe eingeführt“ und weiter „sehr viel Herzblut und Idealismus in das Projekt gesteckt“. Der Rotstift wurde drastisch angesetzt und immerhin 42 % der Lehrbetriebe erhielten nach eingehender erster Prüfung das Label „Qualifizierter Lehrbetrieb“ nicht. Bezüglich der Bekanntheit des Spenglerberufs kämpfen die Schweizer Kollegen mit den gleichen Problemen, wie es die deutschen Klempner bereits seit Jahren tun. Berufsverwechslung und unzureichende Öffentlichkeitsarbeit sind die größten Hemmnisse bei der Suche nach

geeignetem Nachwuchs. Wichtig ist nach Meinung von Rolf Wirth, den Nachwuchs im Vorfeld genau zu selektieren. Eine Schnupperlehre von ein bis zwei Wochen Dauer und ein Eignungstest im Vorfeld sind inzwischen etabliert. Hinzu kommen regelmäßige Gespräche zwischen Lehrling, Eltern, Schule und ausbildendem Betrieb. In der Summe dieser Maßnahmen zeigt sich, dass sich die Auszubildenden sehr motiviert und engagiert zum Spengler-Fachmann entwickeln. Gegenwärtig gibt es ein Projekt im Kanton Aargau, bei dem die Ergebnisse der erweiterten Einführungskurse und der Zwischenprüfung direkt in das Abschlusszeugnis einfließen sollen. Den durch die Einführung dieser Maßnahme hofft man, weitere beeindruckende Erfolge zu erzielen.

RAKU-Dilas

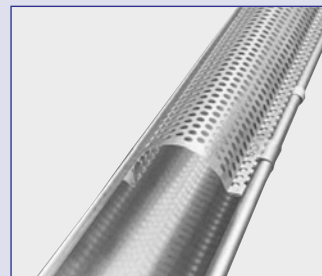


Jetzt auch mit
farbigem Gummi



RAKU-Dachlüfter

RAKU-Laubschutz*



*Europäischer Gebrauchsmusterschutz

RAKU[®]

Gewerbegebiet
D-55758 Veitsrodt

DACHKULTUR aus METALL

Mehr Infos unter: Tel.: +49 (0) 67 81 / 32 81 · Fax 32 82 · E-Mail: service@raku.de · Internet: www.raku.de