

## Wie ist ein Auftraggeber attraktiv für seine Auftragnehmer?

### *Die Erwartungshaltung von Ingenieurbüros gegenüber ihren Auftraggebern.*

In der aktuellen Situation auf dem Beschaffungsmarkt hat das anbietende Planungsunternehmen oftmals die Wahl, in welchen Ausschreibungen es sich bewerben will respektive welche Mandate es annehmen will und welche nicht. Entsprechend stellen die Vergabebehörden einen Rückgang von Offerteingaben fest, gerade im öffentlichen Beschaffungsverfahren. Wenn ein Anbieter die Wahl hat, für welchen Auftraggeber er tätig sein möchte, wird er denjenigen Partner wählen, mit welchem er die beste Zusammenarbeit erwarten darf.

### **Wann ist ein Auftraggeber attraktiv für die Zusammenarbeit mit einem Ingenieur- oder Planungsunternehmen?**

Ein Ingenieur- oder Planungsunternehmen zieht bei der Evaluation seiner Auftraggeber insbesondere folgende Aspekte in Betracht:

- **Kultur:** Pfl egt der Auftraggeber eine partnerschaftliche und wertschätzende Zusammen arbeitskultur auf Augenhöhe? Pfl egt der Auftraggeber eine lösungsorientierte und wertschätzende Fehlerkultur (No-Blame-Kultur)?
- **Auftragsdefinition:** Ist die Aufgabe klar umschrieben? Weiss der Auftraggeber, was er entwickeln bzw. realisieren will?
- **Qualitätswettbewerb:** Verwendet der Auftraggeber in der Ausschreibung qualitative Kriterien statt primär preisliche? Kann davon ausgegangen werden, dass diese fair bewertet werden?
- **Honorierung:** Ist der Auftraggeber bereit, ein dem Aufwand, der geforderten Erfahrung und der Verantwortung entsprechendes, adäquates Honorar zu bezahlen? Ist der Auftraggeber bereit, ein der Situation entsprechendes Honorierungsmodell zu vereinbaren (Festpreis bei klarer Aufgabe, ansonsten Aufwandentschädigung)? Berücksichtigt er eine mögliche Teuerung?
- **Zeitplan:** Ist der Terminplan des Auftraggebers realistisch?
- **Projekttablauf:** Sieht der Auftraggeber einen adäquaten und realistischen Projekttablauf vor (zuerst planen, dann bauen)?
- **Projektorganisation:** Ist der Auftraggeber entscheidungsfreudig und entscheidungsfähig? Verfügt der Auftraggeber über eine wirksame und effiziente auftraggeberseitige Projektorganisation (klare Zuständigkeiten und Kompetenzordnungen)?
- **Verträge:** Verwendet der Auftraggeber branchenübliche Vertragsvorlagen (insb. SIA- oder KBOB-Musterverträge) und verzichtet er auf einseitige Abweichungen zu seinen Gunsten (z.B. Risikoüberwälzungen, Verlängerung der Verjährungsfristen, Wegbedingung der Rügeobliegenheit u.ä.)?
- **Nachhaltigkeit:** Berücksichtigt und fördert der Auftraggeber Ziele der Nachhaltigkeit in seinem Projekt und/oder bereits in der Ausschreibung mittels geeigneter Kriterien?
- **Innovation:** Erlaubt und fördert der Auftraggeber die Anwendung neuer und innovativer Lösungen im Projekt?
- **Effizienz:** Sind die Abläufe und Prozesse des Auftraggebers effizient und zielgerichtet?