

Zusammenarbeit mit der SBB

Interview mit Marco Fetz

Die Ingenieurbranche steht der SBB ambivalent gegenüber: Als grosse Auftraggeberin mit Innovationsbereitschaft (z. B. Allianzmodelle) und einem offenen Austauschformat wie dem regelmässigen «Operativen Dialog» ist die SBB eine zentrale und geschätzte Partnerin. Gleichzeitig gibt es wiederkehrende Kritikpunkte, etwa zur einseitigen Verlängerung der Zahlungsfrist, zu Verfahrensausschlüssen und zu punktuellen Problemen in der Projektzusammenarbeit. Maurice Lindgren sprach mit Marco Fetz, Leiter Einkauf Bauprojekte Infrastruktur SBB, über diese Fragen und mögliche Lösungen.

Maurice Lindgren, suisse.ing: Herr Fetz, besten Dank, dass Sie sich Zeit für dieses Gespräch nehmen. Wie schätzen Sie die Rolle und Situation der Ingenieurbranche insgesamt ein – insbesondere in Bezug auf die Zusammenarbeit mit der SBB?

Marco Fetz: Die Ingenieurinnen und Ingenieure sind für die SBB unverzichtbar. Als Bauherrin sind sie unsere vertrauensvollen Partner, die Treuhänder des Projekterfolgs und unser verlängerter Arm auf der Baustelle. Diese Zusammenarbeit funktioniert auf Augenhöhe und ausgesprochen lösungsorientiert. Das gilt auch für den Austausch mit ihrem Verband suisse.ing: In regelmässigen Dialogen setzen wir gemeinsam Standards, nehmen Impulse aus der Branche auf und finden innovative, für alle Seiten tragfähige Lösungen. Das schätzen wir sehr.

Zur Marktsituation: Für die Planung unserer Infrastrukturbauten brauchen wir hochspezialisierte Fachkompetenz. Der Markt ist nicht übervoll, aber er ist leistungsfähig. Wir erhalten weiterhin eine gute Anzahl an qualitativ starken Offerten auf unsere Ausschreibungen, ein Zeichen für die Attraktivität unserer Projekte und die Stärke der Ingenieurbranche.

Kurz: Gemeinsam bringen wir die Infrastruktur verlässlich, effizient und nachhaltig voran.

«Gemeinsam bringen wir die Infrastruktur verlässlich, effizient und nachhaltig voran.»

Letztes Jahr hat die SBB die Zahlungsfrist von 30 auf 45 Tage verlängert. Viele Ingenieurunternehmen sehen sich dadurch mit finanziellen Belastungen konfrontiert. Wie lässt sich dieses einseitige Vörsprechen mit partnerschaftlichen und verlässlichen Geschäftsbeziehungen vereinbaren?

Die SBB befindet sich aufgrund der COVID-Zeit weiterhin in einer finanziell angespannten Lage und hat diesbezüglich verschiedene interne und externe Massnahmen ergriffen. Eine Massnahme davon war die Anpassung der Zahlungsfristen.

Mit der moderaten Verlängerung von 30 auf 45 Tagen bewegt sich die SBB weiterhin im Rahmen der Branchenüblichkeit. Die SBB hat im Gegenzug zur Abschwächung der Auswirkungen mildernde Massnahmen ergriffen. Diesbezüglich bieten wir in Härtefällen Hand für Gespräche und Einzellösungen. Bestehende Verträge wurden nicht nachverhandelt und die Anpassung schliesst Kleinstunternehmen mit einem Jahreseinkaufsvolumen unter CHF 50'000.– aus. Für grössere Lieferanten verzichtet die SBB zudem auf eine Absicherung bis 10 Mio. CHF, wenn eine gute Risikoeinschätzung des Lieferanten vorliegt.

In Diskussionen mit Verbänden und Lieferanten zeigte sich, dass Prozessanpassungen und digitale Erleichterungen im Zahlungsverkehr eine wesentliche Entlastung unserer Lieferanten bieten können. Diesbezüglich konnten in der Zusammenarbeit 2025 wesentliche Verbesserungen erreicht werden.

Die SBB ist gerne bereit, diese Lösungen auch suisse.ing, beispielsweise in Form eines Teamscalls, vorzustellen.

Darauf kommen wir gerne zurück. Die SBB setzt auch in anderen Themen einseitig Änderungen durch, indem sie von den bewährten SIA-Normen abweicht, wie beispielsweise diejenige zur Teuerung. Warum wendet die SBB die SIA 126 nicht generell an?

Die SBB orientiert sich grundsätzlich an der SIA 126 und wendet sie seit Jahren verlässlich an.

Gleichzeitig haben wir zwei pragmatische Ergänzungen eingeführt, die sich im Projektalltag bewährt haben: Bei Verträgen mit weniger als drei Jahren Laufzeit vergüten wir keine Teuerung, und bei längeren Verträgen greifen Teuerungsanpassungen im dritten Kalenderjahr erst, wenn die Teuerung über 2% liegt. Diese Regelung ist verhältnismässig, einfach und erhöht die Planbarkeit für alle Beteiligten. Wichtig ist uns dabei die Transparenz. Die anzuwendende Regelung kommunizieren wir in jedem Einzelfall klar in den Ausschreibungsunterlagen bzw. Anfragen im Einladungsverfahren und pflegen dazu den Dialog mit der Branche.

Die SIA 126 wird derzeit überarbeitet. Sobald die neue Fassung vorliegt, prüfen wir sie sorgfältig und sind offen, unsere Praxis entsprechend anzupassen, wenn dies die gemeinsame Arbeit weiter vereinfacht und für alle Beteiligten vertretbar ist. Unser Ziel bleibt eine faire, partnerschaftliche und praxistaugliche Lösung.



Marco Fetz hat das Anwaltspatent des Kantons Zürich und einen EMBA der HSG. Er ist seit mehr als 20 Jahren in Führungsrollen in der Supply Chain tätig, vor allem rund um die öffentliche Beschaffung. Derzeit ist er Leiter des Baueinkaufs der Infrastruktur SBB und damit mitverantwortlich für die Vergabe von mehr als 2 Mrd. CHF pro Jahr.

Der Ausschluss zwei prominenter suisse.ing-Mitglieder hat die Branche stark bewegt und steht gemäss unserer Einschätzung auf juristisch wackligen Füüssen. Können Sie bitte den aktuellen Stand der betreffenden Verfahren erläutern?

Das Vergaberecht ermöglicht in ganz spezifischen Konstellationen explizit den Ausschluss. Dies sollte jedoch der strikte Ausnahmefall bleiben, was die SBB auch so handhaben wird. In den beiden von Ihnen angesprochenen Vergaben sind die Zuschläge rechtskräftig. Die vom Ausschluss betroffenen Planerunternehmen haben keinen Rekurs eingelegt.

Welche konkreten Kriterien nutzt die SBB zur Bewertung von Planungsleistungen und vor allem: Wie will die SBB die Qualität von unseren intellektuellen Dienstleistungen konkret messen?

Wir versuchen seit Längerem beim Zuschlag der Qualität mehr Gewicht beizumessen. Dies ist allerdings gar nicht so trivial, denn die Qualität einer Leistung kann erst im Nachgang zum Zuschlag gemessen werden. Kriterien wie Schlüsselpersonen und deren Referenzen führen oft dazu, dass sich die Anbietenden bei der Punktevergabe kaum hinreichend von ihrer

Konkurrenz absetzen können. Zuschlagskriterien wie beispielsweise die «Auftragsanalyse» sind hierfür aussagekräftiger. Wir sind aber weiterhin auf der Suche nach Kriterien, welche Planer unterstützen, die über längere Zeit qualitativ hochwertige Leistungen erbringen. Wir wollen gemeinsam mit suisse.ing festlegen, wie wir dies branchengerecht unter der Berücksichtigung von Gleichbehandlung und Transparenz umsetzen können.

Bereits angelaufen ist, dass wir in der Umsetzung die Qualität beurteilen und diese Bewertungen in einer Datenbank sammeln, wie dies beispielsweise die Kantone Aargau und neuerdings anscheinend auch Zürich bereits tun. Im Resultat führt das dazu, dass wir herausragende Planer regelmässig bei Einladungsverfahren für Angebote anfragen.

Nun zu einem Vorschlag von unserer Seite: suisse.ing hat das Positionspapier «Project Freeze» vorgelegt – mit dem Ziel, Änderungen zu einem definierten Zeitpunkt zu stoppen, um die Dossierqualität und die Planungsstabilität zu erhöhen. Wie beurteilt die SBB diesen Ansatz? Sehen Sie Potenzial, solche Regeln in SBB-Projekten zu testen oder in bestehende Prozesse zu integrieren?

Hinter dieser Idee steckt Potenzial. Die Ausgangslage ist zwar in jedem Projekt wieder anders.

Auch muss möglich bleiben, dass Änderungen einfließen können, wenn wir im Laufe der Planung gescheitert werden. Das ändert aber nichts daran, dass zu einem gewissen Zeitpunkt die Bedürfnisse nicht mehr ändern dürfen, wenn wir termingerecht qualitativ gute Pläne erhalten wollen.

Die SBB hat eine Vorbildrolle, allem voraus auch in der Transparenz: Deshalb schlagen wir vor, dass vorab bekannt gegeben wird, welche Vergaben kurz- und mittelfristig geplant sind. Und auch in den laufenden Verfahren soll der Auswahlentscheid transparenter erklärt werden, was dessen Nachvollziehbarkeit erleichtert.

suisse.ing verlangt schon seit Längerem mehr Transparenz und Vorlauf, was die Beschaffungen betrifft. Diesem berechtigten Anliegen sind wir nun entgegengekommen und informieren seit Beginn Februar von diesem Jahr erstmals mit einem Vorlauf von 12–18 Monaten, welche Beschaffungen geplant sind. Diese unverbindliche Liste ist unter Beschaffungsgeschäften, SBB ersichtlich.

Zudem erhöhen wir auch die Transparenz während den Vergabeverfahren, indem wir immer öfter nach der Offertöffnung mit sogenannten «Parkierungsschreiben» informieren, falls einzelne Anbietende voraussichtlich keine Chancen auf den Zuschlag haben. Dies ermöglicht letzteren immerhin, dass sie ihre offerierten Schlüsselpersonen wieder freigeben können. Aus Sicht SBB könnten wir auch den nicht berücksichtigten Anbietern offen aufzeigen, wo der Zuschlagsempfänger konkret mehr Punkte geholt hat und beispielsweise dessen Auftragsanalyse den unterlegenen Konkurrenten offenlegen, sofern er zustimmen würde. Diesen Vorschlag werden wir am nächsten operativen Dialog suisse.ing vorschlagen, um sicherzustellen, dass die Branche ein solches Vorgehen unterstützt.

Dieser «Operative Dialog» zwischen suisse.ing und SBB ist wertvoll, weil er Raum für Themen bietet, die in anderen Formaten zu kurz kommen. Welche weiteren konkreten Ergebnisse erwarten Sie, die die Planerinnen und Planer bei kommenden Vergaben spürbar erleben werden?

Wir werden die Suche nach guten Lösungen zu Gunsten des Qualitätswettbewerbes weiter fortführen. Und auch kommerzielle Fragen, wie beispielsweise die Thematik der Vorgabe von Stunden, sollten wir vertieft und differenziert angehen. Schliesslich müssen wir der Entwicklung Einhalt gebieten, dass die Nachtragsverhandlungen immer verbissener geführt werden (müssen).

Im Beschaffungsprozess verlangt die SBB oft ambitionierte Nachhaltigkeitsmassnahmen im Angebot. suisse.ing beobachtet, dass die anschliessende Umsetzung dieser Ideen nicht immer befriedigend ist. Teilt die SBB diese Beobachtung, und wenn ja: Welche Massnahmen plant sie, um die Umsetzbarkeit und Kontrolle der im Angebot angekündigten Nachhaltigkeitsleistungen besser sicherzustellen?

Wir wünschen ausdrücklich, dass Anbieter weiterhin ambitionierte, innovative ökologische Massnahmen in ihren Angeboten vorschlagen, diese Impulse sind für uns wichtig. Zugleich müssen Umsetzung, Betriebssicherheit und Wirtschaftlichkeit stimmen und mit den geltenden Normen sowie SBB Regelungen vereinbar sein. Das führt dazu, dass nicht jeder gute Vorschlag sofort und vollständig im Mandat umgesetzt werden kann.

Ziel ist, möglichst viel ökologische Wirkung bei solider Technik und vertretbaren Kosten. Deshalb: Bitte weiterhin mutig vorschlagen, wir schaffen Raum für Innovation und bemühen uns gleichzeitig um eine verlässliche und praxistaugliche Umsetzung.



SBB – Beschaffungsgeschäfte

«Wir versuchen seit Längerem beim Zuschlag der Qualität mehr Gewicht beizumessen. Dies ist allerdings gar nicht so trivial, denn die Qualität einer Leistung kann erst im Nachgang zum Zuschlag gemessen werden.»

Zum Schluss: Positiv hervorgehoben werden die Experimente mit neuen Zusammenarbeitsmodellen wie Allianzen. Wie bewertet die SBB bisherige Erfahrungen mit solchen Modellen hinsichtlich Planungsqualität, Kostenkontrolle und partnerschaftlicher Zusammenarbeit? Gibt es Beispiele, aus denen Sie Lehren ziehen oder Empfehlungen ableiten konnten?

Wir haben derzeit drei Pilotprojekte am Start, von denen aber erst eines in der Umsetzung und das zweite kurz vor der Ausschreibung ist. Für ein abschliessendes Urteil ist es deshalb noch verfrüht. Bereits jetzt zeichnet sich hingegen ab, dass der Früheinbezug der Unternehmen Wirkung zeigt. Was auch bereits erkennbar ist: Für solche Modelle braucht es ein anderes Kulturverständnis aller Beteiligten. Gerne werden wir zu gegebener Zeit – gemeinsam mit unseren Partnern aus den Projekten – über die Entwicklungen berichten.

Livia Brahier und ich sind seit diesem Jahr neu in der Co-Geschäftsleitung von suisse.ing. Wir schätzen den offenen Dialog mit Ihnen und Ihre klare Haltung, und wir freuen uns darauf, gemeinsam pragmatische Lösungen zu finden, damit Planungs- und Bauprojekte in bester Qualität, zu fairen Bedingungen und im gemeinsamen Interesse realisiert werden können. Vielen Dank für Ihre Antworten.