

**Zeitschrift:** Hochparterre : Zeitschrift für Architektur und Design  
**Band:** 14 (2001)  
**Heft:** [12]: Die Expo wird gebaut! : ein Projekt für die Expo.02

**Artikel:** Harte Verhandlungen  
**Autor:** Capol, Jan  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-121765>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

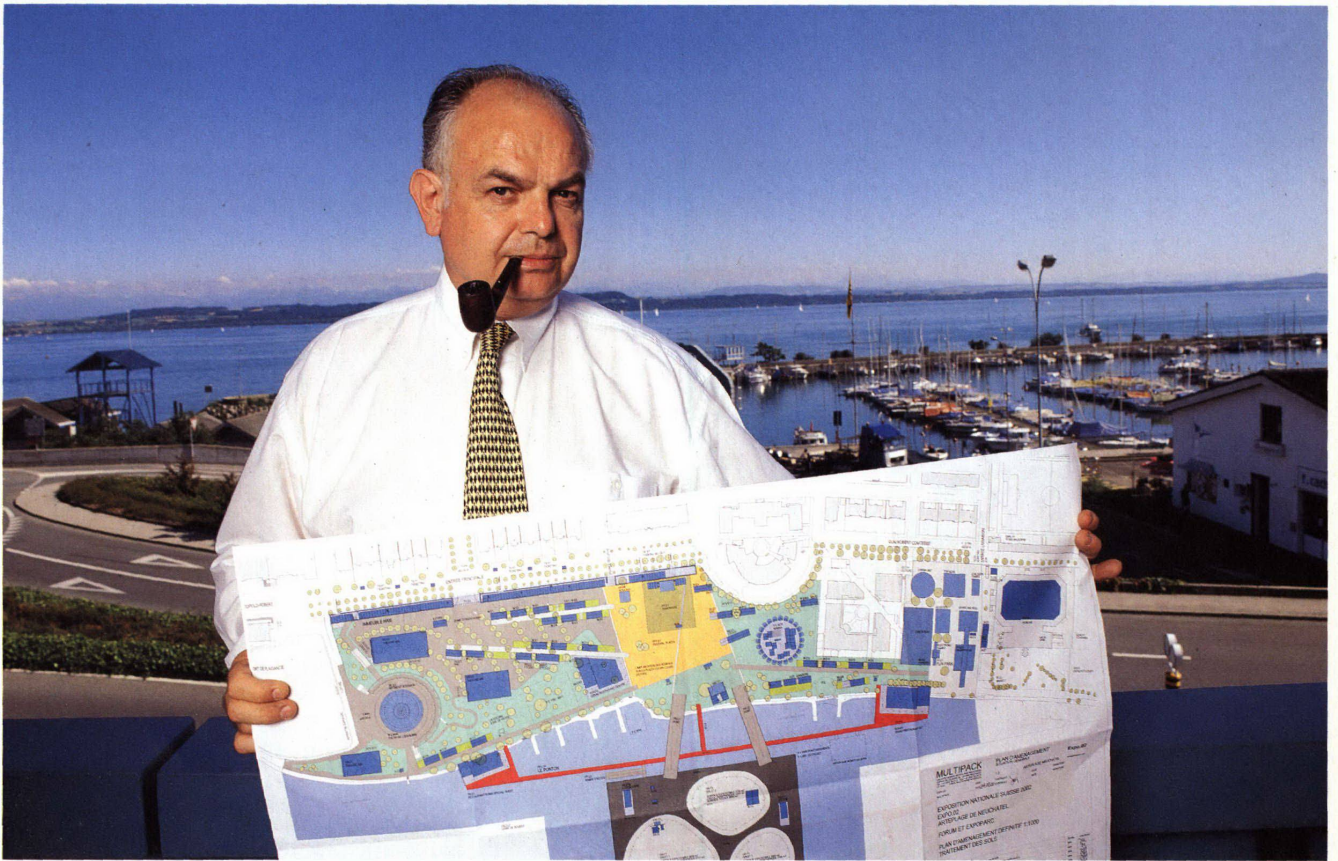
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 08.11.2024

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**



Bilder: Francisco Carrascosa

# Harte Verhandlungen

Die Expo hat vier Generalunternehmen beauftragt, den Bau der Arteplages zu organisieren: Batigroup, HRS, Nüssli Special Events und Zschokke. Die Verhandlungen waren hart und sie werden weitergehen – bis zur Wiederherstellung des Expogeländes im Jahr 2003. Doch man hat sich vorerst geeinigt und Verträge unterschrieben.

Im Folgenden ein Ausschnitt aus einer heiklen und komplexen Zusammenarbeit.

Am 7. Juli unterschrieb die Expo Verträge mit den Generalunternehmen HRS, Nüssli und Zschokke. Diese werden den Bau der Arteplages organisieren, im Sommer 2002 die Bauten im Betrieb betreuen und danach den Rückbau der Arteplages im Jahr 2003 sicherstellen.

#### Plattformen bereits im Bau

Batigroup ist bereits seit einem Jahr daran, die Plattformen zu errichten, worauf HRS, Nüssli und Zschokke ihre Bauten stellen werden. Denn Batigroup ist für alles verantwortlich, was aus dem Wasser ragt: für die Plattform in Neuenburg, die bereits steht, für die Plattform in Biel, für die Pfählungen des Monolithen in Murten und der Wolke in Yverdon. Im September 1998 hatte die Expo die Plattformarbeiten ausgeschrieben – WTO-konform, nach den Bestimmungen des GATT. Zehn GUs haben sich interessiert, die Expo liess drei offerieren. Im April 1999 fiel der Entscheid für Batigroup: Denn Batigroup bot die meisten Lösungsvorschläge sowie die günstigsten Preise und plante die Plattformoberfläche aus Holz, was die ökologischste Variante scheint. Expo und Batigroup schlossen einen üblichen GU-Vertrag mit Kostendach und offener Abrechnung: Batigroup erhält 50 Millionen Franken, im Gegenzug garantiert sie, dass die Plattformen zur rechten Zeit bereit stehen. Wie das geht, bleibt Batigroup überlassen. Die Verträge der Expo mit HRS, Nüssli und Zschokke hingegen, mit den GUs, die die Arteplageaufbauten errichten, sehen anders aus.

#### Starke Position der GUs

Batigroup war eines von mehreren Generalunternehmen, das sich für den Bau der Plattformen beworben hat. Die Expo konnte hier die Vorschläge über ein selektives Verfahren prüfen und sich für die beste Offerte entscheiden. Das war im Frühling 99 nicht mehr so, als die Expo die Suprastruktur der Arteplages ausschrieb, die Bauten, die auf den Plattformen stehen werden. Hier reagierten lediglich drei GUs. Der Verband Schweizerischer Generalunternehmer (VSGU) hatte nämlich seine Mitglieder gewarnt: Die Expo verlange wohl finanzielle Sicherheiten von den GUs, sei aber selber nicht in der Lage Sicherheiten gegenüber den GUs zu leisten. Der VSGU fürchtete das Risiko, die Expo könne während der Ausstellungszeit bankrott gehen und somit die Leistungen der GUs nicht zahlen. Batigroup stand einige Monate vorher vor dem gleichen Problem, sie war erst bereit die Plattformen zu offerieren, als ein Aussenstehender, ein Sponsor der Expo, die Risikogarantie übernahm. Letzten April hat der Bundesrat eine

Defizitgarantie von 320 Mio. Franken bewilligt, was die Expo gegenüber Unternehmen und Lieferanten kreditwürdig macht. Da aber die Expo im Frühling 99 noch nicht als kreditwürdig galt, haben die meisten GUs nicht auf die Ausschreibung reagiert. Lediglich HRS, Zschokke und Nüssli reichten im Frühling 99 ihre Dossiers ein. Es bewarben sich somit drei GUs für die Aufbauten von vier Arteplages. Die Expo konnte also nicht unter mehreren Anbietern wählen, sie musste die drei nehmen, die sich bewarben. Eine unangenehme Situation, denn die GUs befanden sich damit in einer starken Position. Die Expo musste Wege finden, diese zu neutralisieren.

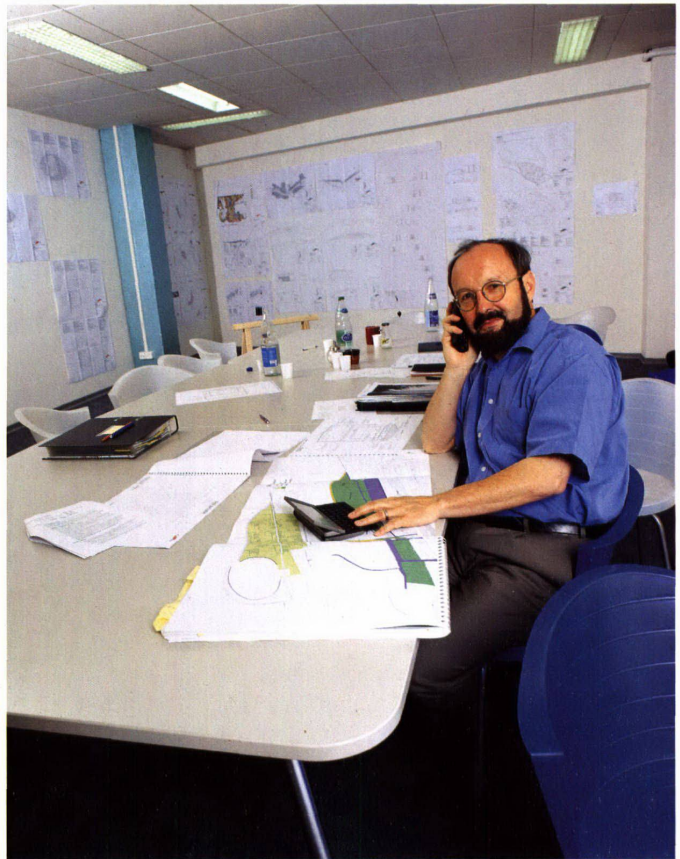
#### Die Konkurrenz verschoben

Für die Expo war klar. Sie wollte keine Verträge mit Globalpreisen, sondern offene Abrechnungen. Das heisst, die Expo als Bauherrin will jeder Zeit die Rechnung der GUs einsehen, will nachvollziehen, zu welchen Preisen die GUs die Arbeiten von ihren Subunternehmern einkaufen. Die offene Abrechnung gehört heute zwar zu den Standards moderner GUs, doch die Expo will mehr. Sie will nicht nur die Kontrolle über die Kosten, sondern auch über die Qualität der Bauten, sie will, dass der architektonische Entwurf der Arteplages ganz zum Tragen kommt:

- Die Expo sieht deshalb die Verträge zwischen den GUs und den Architekturbüros ein
  - die Architekten sind verpflichtet, die Expo zu informieren, falls die GUs nicht das bauen wollen, was sie vorsehen
  - die Arteplages-Chefs der Expo müssen alle Ausführungspläne unterschreiben, nachdem sie bereits die Architekten unterschrieben haben
  - die GUs müssen alle Aufträge öffentlich ausschreiben
  - Aufträge, die über 1 Mio. Franken betragen, müssen von zwanzig Unternehmen gerechnet werden (falls sich so viele melden)
  - die Expo kann selber die gleichen Aufträge ausschreiben (mit den Unterlagen der GUs) und damit die Berechnungen der GUs kontrollieren
- Weil die Konkurrenz unter den GUs nicht spielte, verschob also die Expo die Konkurrenz auf die Ebene der Baumeister. Die Architekten haben dazu die Baudossiers in kleine Einheiten gesplittet, es werden viele und kleine Aufträge ausgeschrieben. Denn es sollen sich so viele lokale oder auf bestimmte Lösungen spezialisierte Firmen wie möglich bewerben können, damit die Expo günstig bauen kann.

#### Minus 25 Prozent

Bis zur Unterschrift unter die Verträge vom 7. Juli haben die GUs monatlang



1 Dominique Langer, Hauptkoordinator Expo.02 des Generalunternehmers Zschokke. Zschokke baut in Biel und Neuenburg

2 Ruedi Rast, Directeur Technique der Expo.02

3 Hans Flückiger, Chef Arteplage Murten der Expo.02





4 Daniel Cordey, Managing Direktor des Generalunternehmers Nüssli. Nüssli baut in Murten

5 Marc Langenegger, Stellvertreter von Noël Schneider, Chef Arteplage Yverdon der Expo.02

6 Jean-Marc Allegri, Projektleiter Expo.02 des Generalunternehmers Batigroup



5

gearbeitet – ohne Vertrag und ohne Bezahlung. Sie berechneten die Kosten der Arteplages bereits vor dem Moratorium durch den Bundesrat im Oktober 99. Nachdem der Bundesrat beschlossen hatte, die Expo durchzuführen, erstellten sie das neue, um 87 Mio. Franken gekürzte Budget – das sogenannte «Budget Rupture». Und schliesslich erstellten sie jenes Budget, das im Moment gilt. Die GUs waren in dieser Phase keine GUs, sondern Berater der Expo, die sich besser auf dem Markt auskennen und die Kosten deshalb besser rechnen können als die Expo selbst. Erst im Vertrag vom 7. Juli erfolgte die Regelung, wie die Expo die bisher geleistete Arbeit zahlt. Doch einige Arbeiten müssen die GUs als Akquisitionsleistungen verbuchen. Das heutige Budget für die Arteplages-Aufbauten liegt etwa 25 Prozent unter jenem vom 1999. Die GUs haben somit für 25 Prozent zu viel Submissionsarbeit geleistet. Nach üblichen Regelungen hätte die Expo diese zusätzliche Arbeit vergüten sollen. Die Expo tut das nicht.

#### Einige Prozent zuviel ausgeschrieben

Nach den letzten Berechnungen liegen die geplanten Bauten pro Arteplage um mehrere Prozent über den Mitteln, die die Expo zur Verfügung hat. Ruedi Rast, der technische Direktor der Expo, liess die GUs trotzdem alle Bauten rechnen, wiederum ohne sie für diese Mehrarbeit zu entschädigen. Erst nach dem Rücklauf der Offerten in diesem Monat, wenn klar ist, wie viel jedes Projekt kosten soll, will die Expo nochmals prüfen, wo sie spart. Denn vielleicht kommen z.B. einige Theaterbauten dank Sponsoring günstiger und damit bleibt mehr Geld für die VIP-Lounges.

#### 5 Budget-Prozent später

Die Mitarbeiter der Expo haben sich die Weltausstellung in Hannover und den Millennium Dom in London angeschaut. Und sie waren erstaunt, wie mittelmässig die Details ausgeformt sind. Ruedi Rast entschied deshalb, 5 Prozent der Bausumme zurückzuzahlen und erst kurz vor Sommer 2002 anzubringen – für fehlende Geländer, für Korrekturen des Bodenbelags, allgemein für den feinmasstäblichen Finish der Aussenräume, den die Architekten heute nicht genau planen können. Das heisst, die GUs müssen zwar für mehr als 100 Prozent des Budgets planen, dürfen aber nur für 95 Prozent bauen. Ein Teil ihrer Submissionsarbeit geht damit verloren. Und 5 Prozent müssen sie später, wenn das Finish beginnt, nochmals ausschreiben.

#### 25 Prozent der Einsparungen

Damit die GUs nicht einfach mitten im Arteplagebau oder im Rückbau aus-

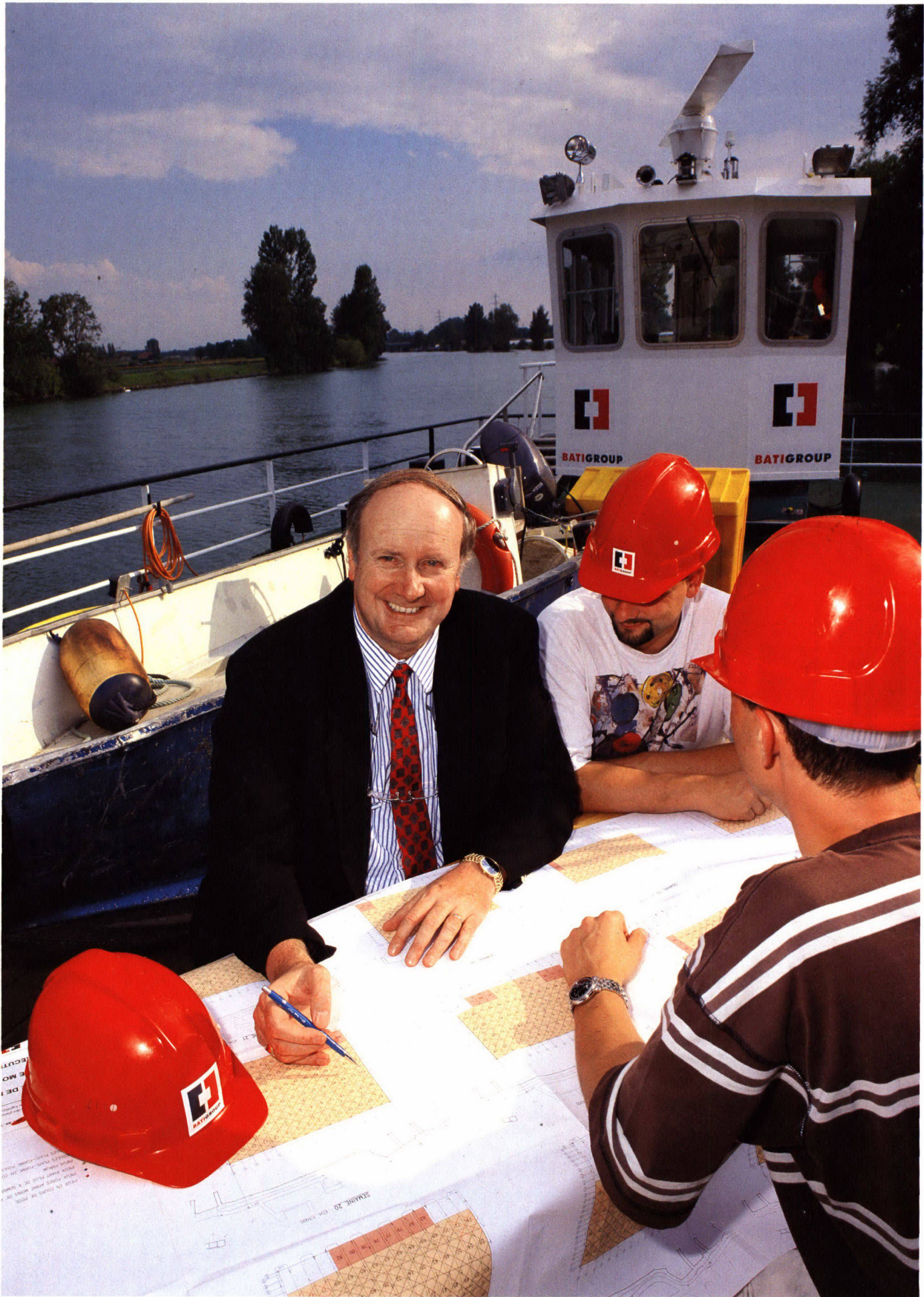
steigen können, müssen sie der Expo eine Bankgarantie stellen. Und zwar in drei Stufen: Etwa je eine Million haben sie bereits vor der Offerte gestellt, 10 Prozent der Bausumme stellt jedes Unternehmen als Erfüllungsgarantie, wenn der Bau beginnt, diese wird nach Ende der Expo im Herbst 2002 in 50 Prozent der Bausumme umgewandelt, um den Rückbau zu garantieren. Im Gegenzug sichert die Expo den GUs die Schlusszahlung zu und beteiligt sie an den Einsparungen, falls es ihnen gelingt, die Arteplages günstiger zu bauen als im 100-Prozent-Budget vorgesehen. Die Beteiligung beträgt 25 Prozent. Das ist nicht üblich. Üblich ist eine Beteiligung von 50 Prozent.

#### Wieso machen die GUs mit

Warum akzeptieren die GUs die Bedingungen der Expo? Die Aufträge sind gross, sie reichen von 50 bis 100 Millionen Franken. Dafür sind die GUs bereit zu arbeiten, ohne jeden Franken Aufwand weiter zu verrechnen. Und: Normalerweise bewerben sich auf eine Bauausschreibung zehn bis zwanzig Unternehmen. Um den Bau der Suprastruktur haben sich jedoch nur drei GUs beworben. Es lohnte sich also Aufwand einzugehen, denn die GUs konnten sicher sein, dass sie den Auftrag erhielten. Auch die Zeit arbeitete für die GUs: Je länger sie arbeiteten, umso mehr war die Expo auf sie angewiesen. Hier spielte die starke Position von HRS, Nüssli und Zschokke. Wäre einer abgesprungen, hätte die Expo den Auftrag nochmals WTO-konform ausschreiben müssen und das braucht Zeit. Und hätte sie das nicht gemacht, wäre der abgesprungene GU vor Gericht gegangen. Daran liessen die GUs in den Verhandlungen keine Zweifel. Andererseits: Die Bankgarantie von mehr als einer Millionen Franken, die bei der Expo verblieben, falls ein GU nicht korrekt offeriert hätte, zwang die GUs trotz Schwierigkeiten und unüblichen Regelungen für die Expo zu arbeiten.

#### Das Prestige

Die Kosten sind «knallhart berechnet», meint Martin Kull von HRS. «Bei den Verhandlungen wurde mit harten Bandagen gekämpft», findet Daniel Cordey von Nüssli. «Wir müssen Leistungen erbringen, die höher sind als sonst», kommentiert Dominique Langer von Zschokke. Trotz aller Schwierigkeit gibt es einen Hauptgrund für die Expo zu bauen: das Prestige. Es gab erst vier Landesausstellungen in der Schweiz, an der fünften mitzuarbeiten verspricht Ruhm und Ehre. Wird die Expo ein Erfolg, ist es auch der Erfolg der vier GUs. Und an den Arteplages zu arbeiten macht Spass. «Es ist die schönste Baustelle in meinem Leben», sagt Jean-

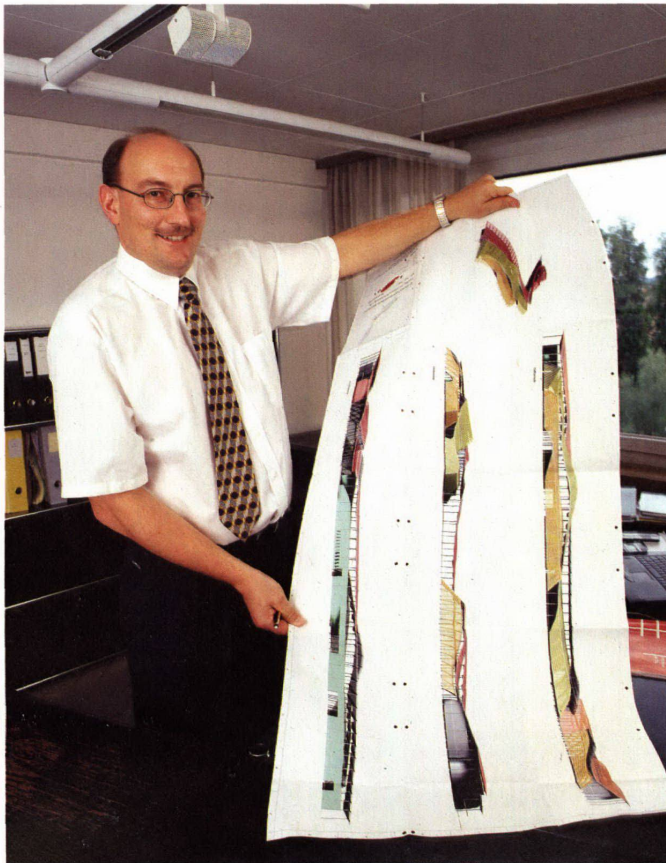




7 René Spahr, Chef Artepilage Neuenburg der Expo.02

8 Martin Kull, Mitglied der Geschäftsleitung der Generalunternehmers HRS. HRS baut in Biel und Yverdon

9 Jean-Pierre Weber, Chef Artepilage Biel der Expo.02



8

Marc Allegri von Batigroup, vor allem, weil er noch nie dagewesene Lösungen entwerfen muss: «C'est exaltant.» Zumindest technisch betrachtet. Finanziell und verhandlungstaktisch sei die Arbeit für die Expo allerdings die mühsamste seiner Karriere; der Vertrag zwischen Batigroup und Expo gilt zum Beispiel immer noch für die Fertigstellung der Plattformen im Jahr 2001, im Moment laufen die Verhandlung für 2002. In allen vier GUs gibt es Befürworter und Gegner des Expo-Engagements und die Befürworter werden die Gegner in der eigenen Firma wohl bis zum Rückbau 2003 für die Mitarbeit an der Expo motivieren müssen. Denn es stehen noch dicke Probleme an. Zum Beispiel die Tragfähigkeit der Plattform von Biel: Batigroup plante gemäss Vertrag die Plattform für eine Tragfähigkeit von 500 kg/m<sup>2</sup> zu bauen. Die Türme, die auf der Plattform geplant sind, benötigen aber eine mehrfache Tragfähigkeit. Wie viel das kosten kann und darf, wird im Moment verhandelt. Dieses Beispiel zeigt: Die Verträge sind unterschrieben, die Verhandlungen gehen weiter. Bis zum Beginn des Jahres 2002 will die Expo für 400 Mio. Franken bauen. Das ergibt für jede Artepilage ein Bauvolumen von etwa 250 000 Franken pro Tag – üblich ist die Hälfte. Da bleibt keine Zeit zum Streiten. Ein Comité de Pilotage, zusammengesetzt aus Vertretern der GUs und der Expo, verfolgt deshalb, wie die Verträge umgesetzt werden, um neue Konflikte so schnell wie möglich zu erkennen und zu lösen. Der Bau kommt deshalb voran. Diesen Monat beginnen die drei GUs mit der Baustellenvorbereitung für die Suprastruktur der Arteplages.

Jan Capol

www.expocontact.ch

Wer an der Expo mitbauen will, schaue sich folgende Internetseite an: [www.expocontact.ch](http://www.expocontact.ch). Die Expo veröffentlicht hier alle Ausschreibungen. Nach der Publikation einer Ausschreibung bleibt allen vierzehn Tage Zeit, um Offerten einzureichen.

