

Beschaffung und Backoffice im Baumanagement

Aktuelle Prozesse und Beispiele der Zusammenarbeit zwischen
Projektleitung und Backoffice/Beschaffung seit dem 01.02.2026

Wir machen Blau; 10.06.2026
Marcel Gasser / Stefan de Bernardi

Klar definierte Prozesse sichern Preis, Termin und Qualität.

Ziel der Präsentation

- Gemeinsames Verständnis für den aktuellen Beschaffungsprozess
- Aufzeigen, wo Beschaffung den Projekterfolg beeinflusst
- Grundsätze guter Vergaben: Preis, Termin und Qualität
- Schnittstellen PL / Backoffice / Beschaffung kennen
- Präsentation als späteres Nachschlagewerk nutzbar machen

Strukturierte Beschaffung als Hebel für bessere Projektergebnisse

Basic@ERNE - Vergabe von Bauleistungen

Unsere Grundsätze... ein Basic als Wegleitung für...:

- bestmöglichen Preis
- Terminlich zuverlässige Partner finden
- qualitativ hochwertige Leistungen einzukaufen.

Grundpfeiler:

Preis - Termin - Qualität

Diese Grundsätze ziehen sich durch das ganze Projekt.

So gelten sie auch für den Einkauf von Bauleistungen!



Basic@ERNE - Vergabe von Bauleistungen

Behandelte Themen

- Leitfaden mit Inputs und Prüfpunkten für strukturierte Vergaben
- Gute Vorbereitung: Risikoanalyse, Eigenpreiseinschätzung (Budget, Kennwerte), saubere Ausschreibung
- Vergabeprotokoll früh vorbereiten und projektspezifische Punkte dokumentieren
- Unternehmensvarianten, ERNE-Erfahrungen und Marktkennntnis aktiv nutzen
- Fair verhandeln, relevante Preishebel fokussieren und 3



Basic@ERNE - Vergabe von Bauleistungen

Punkte die man gerne vergisst... oder die bei der Überzeugungsarbeit helfen.

- PARETO-Prinzip: 20% der Einheitspreise bilden womöglich 80% des Gesamtpreises. Auf diese konzentrieren!
- Regiestunden und Einzelpreise prüfen (Mehr- / Mindermengen)
- Etappierungen und Zuschläge / Anfahrtspauschalen
- neu gewonnenes Know-How für weitere Gespräche in VP aufnehmen



Prozess Ausschreibung und Vergabe

Zielsetzung:

- Günstige und pflichtbewusste Subunternehmer finden.
- Ausführungs-Qualität
- Äpfel mit Äpfeln vergleichen
- Termine im Griff: Unterstützung Backoffice anfordern, frühzeitig !

Risiken:

- Der "Billigste" ist nicht der Beste (gleiches vergleichen)
- Zu späte Vergabe: Preisverhandlungen + ev Technische Bereinigung vor Schlussverhandlung, infolge Zeitmangels nicht vernachlässigen

Chancen:



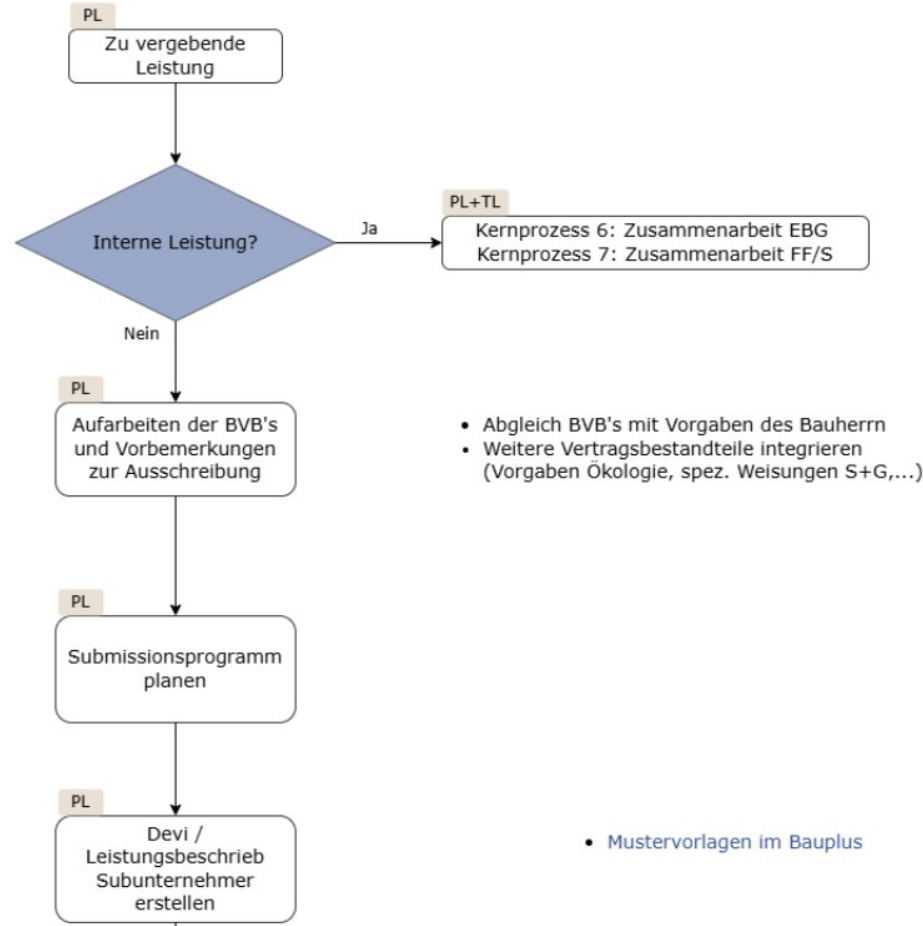
Legende

Verantwortlichkeiten

- Bemerkungen
- **Kontrollfragen**
- Vorlage/Tool

PL Projektleitung
TL Teamleitung

- ERNE Fenster
- ERNE Schreinerei
- ERNE Bau



← Intern / Extern ?

← Grundlagen

← Termine

← Leistungsbeschreibung

- Was kann ich dem BO abgeben?
- Was mache ich selbst?
- Olmero oder Eigenauswahl UN?
- Ressourcen vorhanden BO/PW?

Ist die Leistung klar genug
ausgeschrieben sodass die Unternehmer
Vergleichbare Offerten Abgeben können?

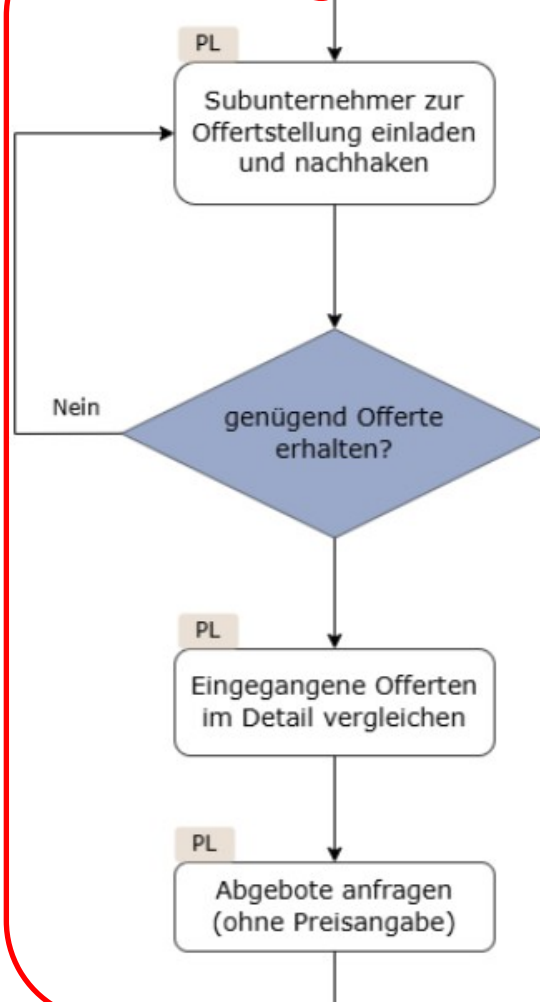
Kontrollfragen

Habe ich genügend Unternehmer angefragt?
Habe ich auch Unternehmer angefragt die ich persönlich nicht kenne?

Habe ich genügend Offerten, sodass zwischen den Unternehmen ein Wettbewerb stattfinden kann?

Plane ich mir genügend Zeit ein um die Unternehmerofferten im Detail anzuschauen?

Flussdiagramm



Grundsätze

- mind. 2 bei 2'-10'T CHF
- mind. 5 bei 10'-100'T CHF
- mind. 5-10 bei 100'-300'T CHF
- mind. 10 bei 300'-1000'T CHF

- nicht "Äpfel mit Birnen vergleichen"

- per Mail ggf. mit Beiblatt zur Präzisierung

Wo finde ich Infos?

- Intrexx-Subunternehmer-Datenbank
- Bauplus-Sub.-Datenbank
- Submittenliste BH

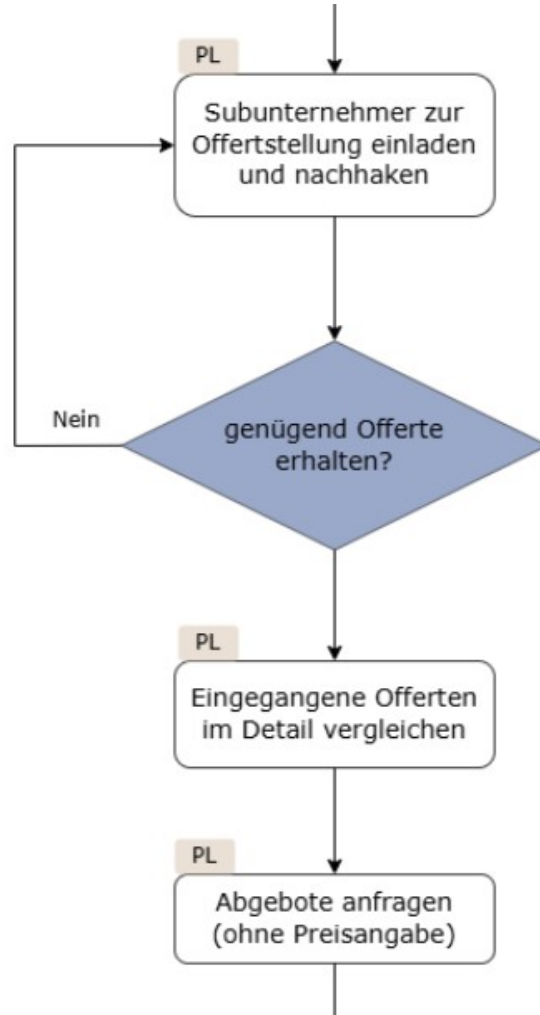
- Offertenvergleich im Bauplus

- Offertenvergleich im Bauplus

Habe ich genügend Unternehmer angefragt?
Habe ich auch Unternehmer angefragt die ich persönlich nicht kenne?

Habe ich genügend Offerten, sodass zwischen den Unternehmen ein Wettbewerb stattfinden kann?

Plane ich mir genügend Zeit ein um die Unternehmerofferten im Detail anzuschauen?



- mind. 2 bei 2'-10'T CHF
- mind. 5 bei 10'-100'T CHF
- mind. 5-10 bei 100'-300'T CHF
- mind. 10 bei 300'-1000'T CHF

- Intrex-Subunternehmer-Datenbank
- Bauplus-Sub.-Datenbank
- Submittenliste BH

Anzahl Unternehmer die wir mindestens Anfragen

- nicht "Äpfel mit Birnen vergleichen"

- Offertenvergleich im Bauplus

- per Mail ggf. mit Beiblatt zur Präzisierung

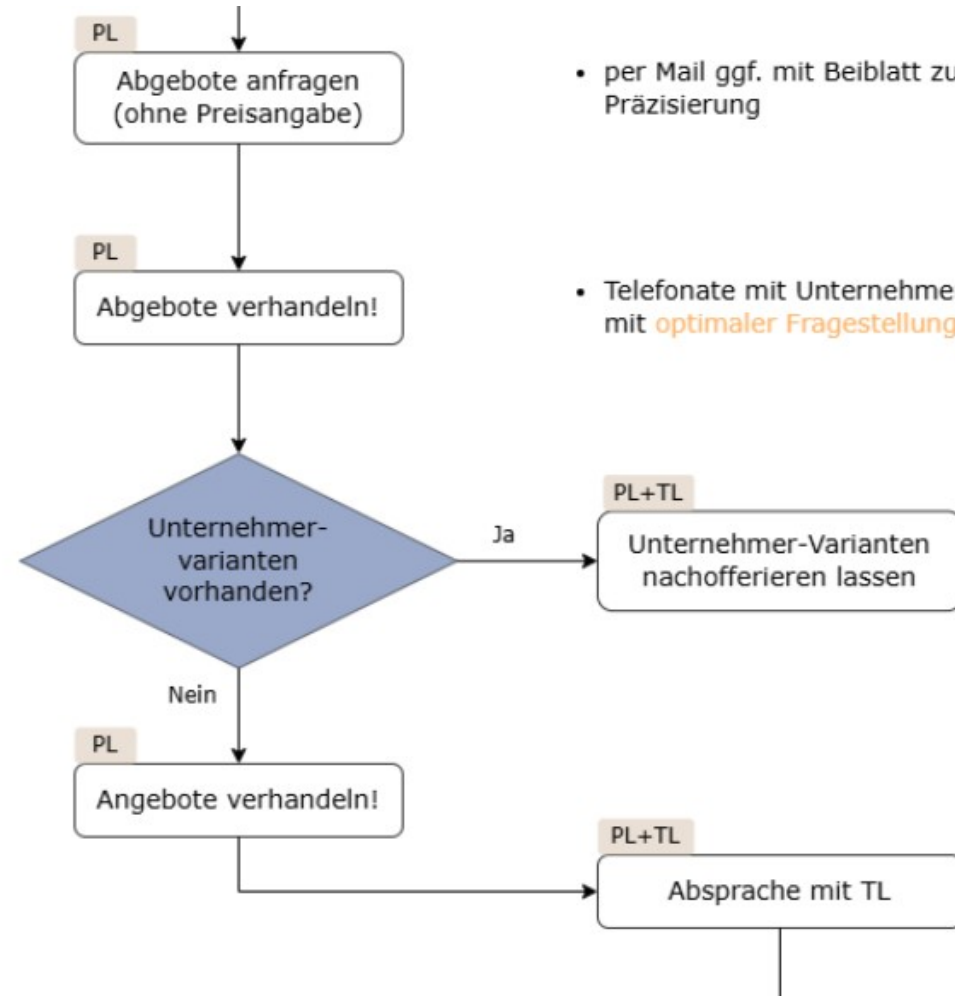
- Offertenvergleich im Bauplus

optimale Fragestellung

Beispiele:

- Warum so teuer?
- Idee wie günstiger, aber qualitativ gleichwertig (Optimierungen)
- Warum riesige Differenz (Offerte Unternehmer 1 zu Unternehmer 2)
- Warum so hohe Abweichung EH-Preise (Min., Max?)
- Wie sieht derzeit die Auslastung / Termine im Unternehmen aus?
- Schon einmal zusammengearbeitet
- ERNE Benefits eingepreist?
 - Z.B. Arbeiten in Halle bei einem Modulbau (Gute zugänglichkeit, Wetterunabhängig, ...)

Ist meinen TL bekannt, wen ich zum Vergabegespräch einladen will?
Hat ein Erfahrungsaustausch über den Unternehmer stattgefunden?



- per Mail ggf. mit Beiblatt zur Präzisierung



Anfrage

- Telefonate mit Unternehmer führen mit optimaler Fragestellung



Verhandeln



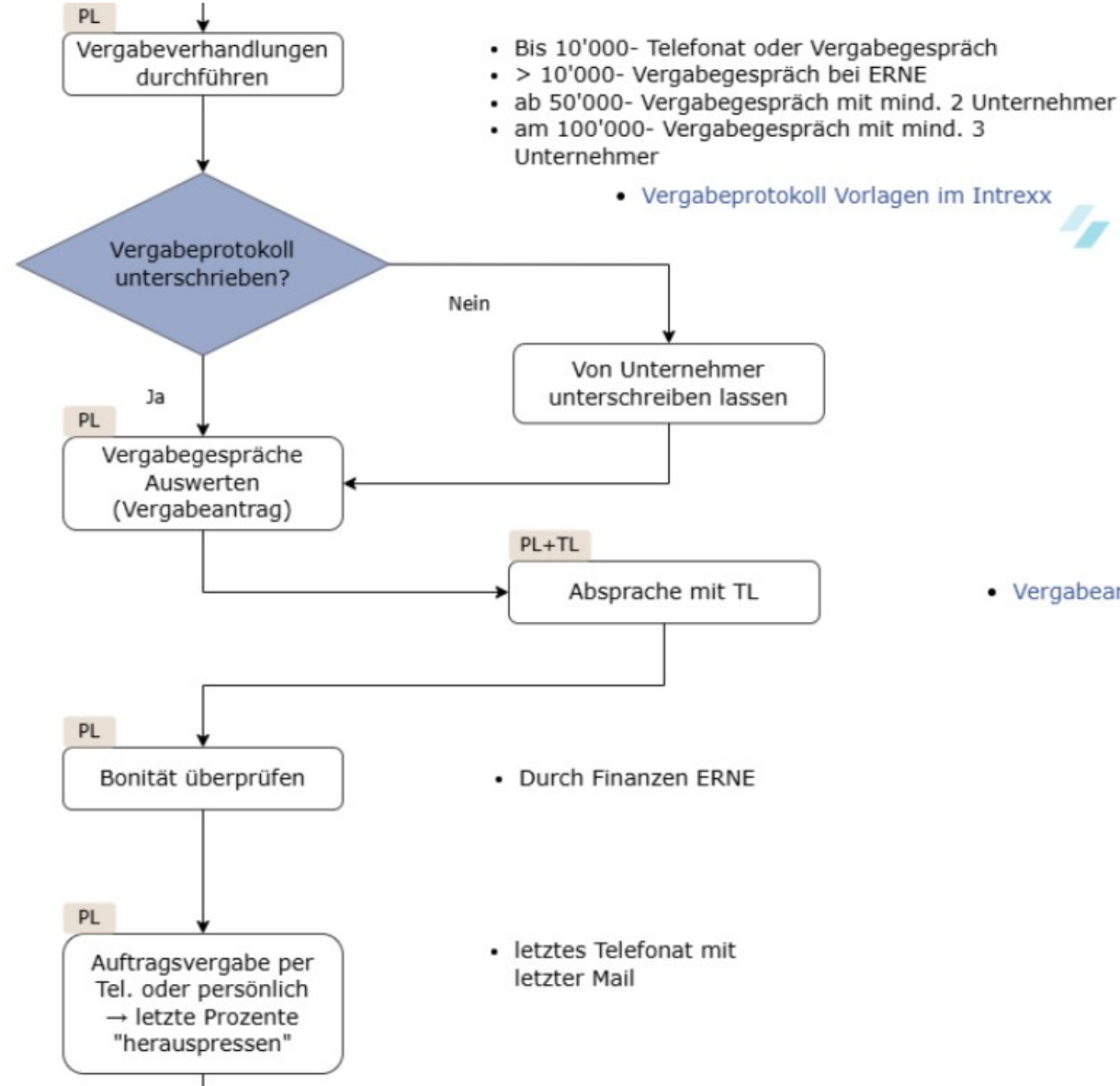
Varianten
vorhanden?



Varianten
Nachverhandeln

Habe ich mir genügend Zeit eingeplant um die Vergabegespräche vorzubereiten?
Stelle ich die richtigen Fragen im Gespräch?

Ist meinem TL bekannt, an wen ich die Arbeiten vergeben will?



Vergabegespräch

Vergabeprotokoll

Auswerten

Bonität

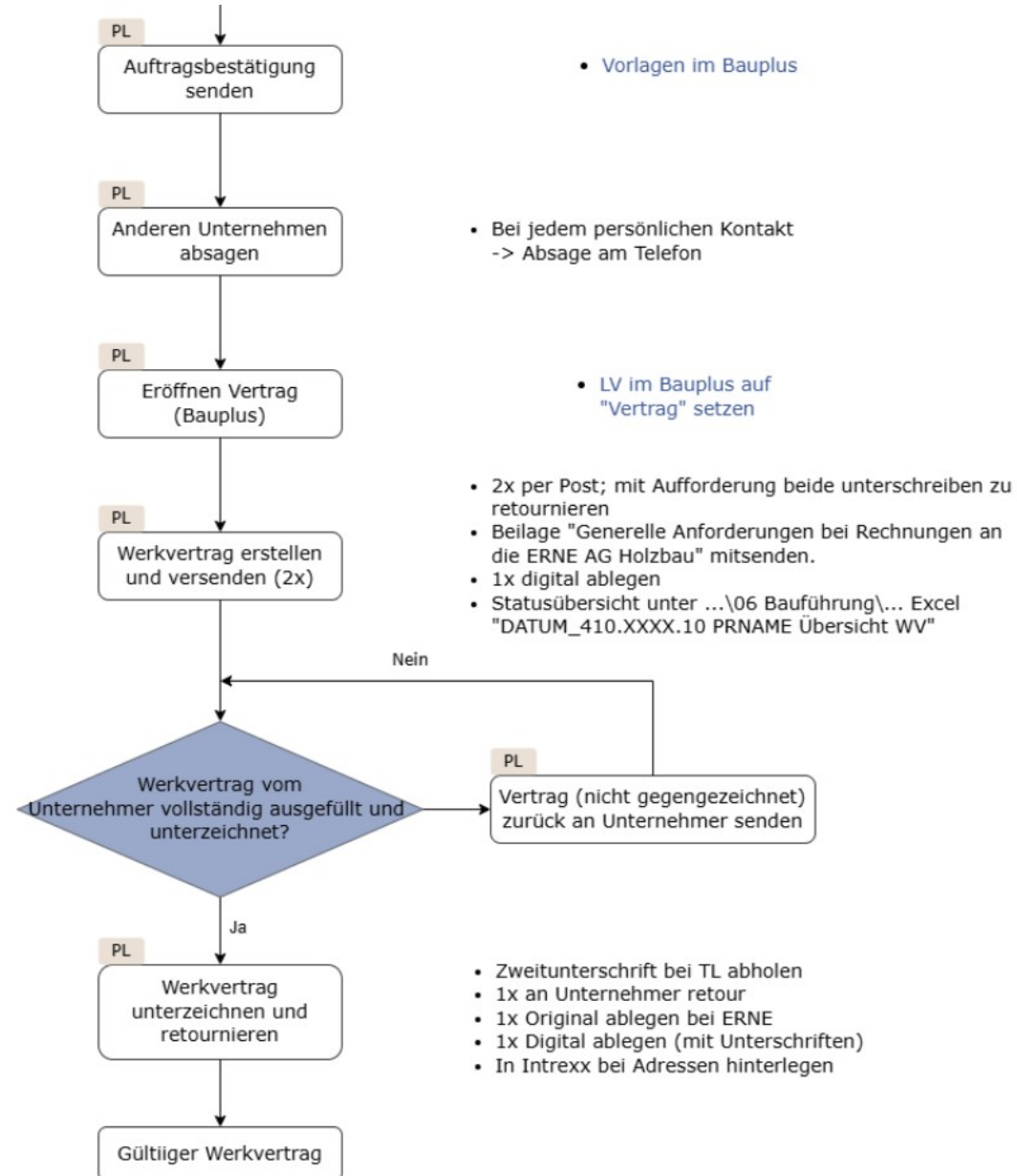
Zusage

Zeige ich mit meinem Verhalten gegenüber dem Unternehmer, dass dieser einen grossen Aufwand hatte zur Vergabe eines möglichen Auftrages?

Stelle ich den Werkvertrag unmittelbar nach der Vergabe der Arbeiten zu? Habe ich alle Vertragsbestandteile integriert und hinsichtlich Reihenfolge geprüft? (AVB's, Entsendegesetz, ...)

Bestandteile eines vollständig ausgefüllten Werkvertrags:

- Anhang A1: S&G-Konzept
- Anhang A2: Bestätigung Einhaltung der GAV- oder OR-Bestimmungen, sowie Abgabe- und Sozialleistungen
- AVB's und BVB's



Absagen



Werkvertrag

Weitere Prozesse und Basics



Digital signieren von Werkverträgen

★ Erstellt: vor 6 Monaten
✎ Zuletzt aktualisiert: vor 6 Monaten



Prozesse Backoffice

★ Erstellt: vor 6 Monaten
✎ Zuletzt aktualisiert: vor 6 Monaten



Backoffice im Projekt

★ Erstellt: vor 1 Jahr
✎ Zuletzt aktualisiert: vor 1 Jahr



Backoffice: Aufgaben und Erreichbarkeit

★ Erstellt: vor 1 Jahr
✎ Zuletzt aktualisiert: vor 1 Jahr

Prozess Unterstützung durch Backoffice

Zielsetzung:

- Zentrale Abwicklung der Beschaffung; Infos an zentraler Stelle
- Entlastung des Projektleiters

Risiken:

- Fehlender Informationsaustausch / später Abgleich

Chancen:

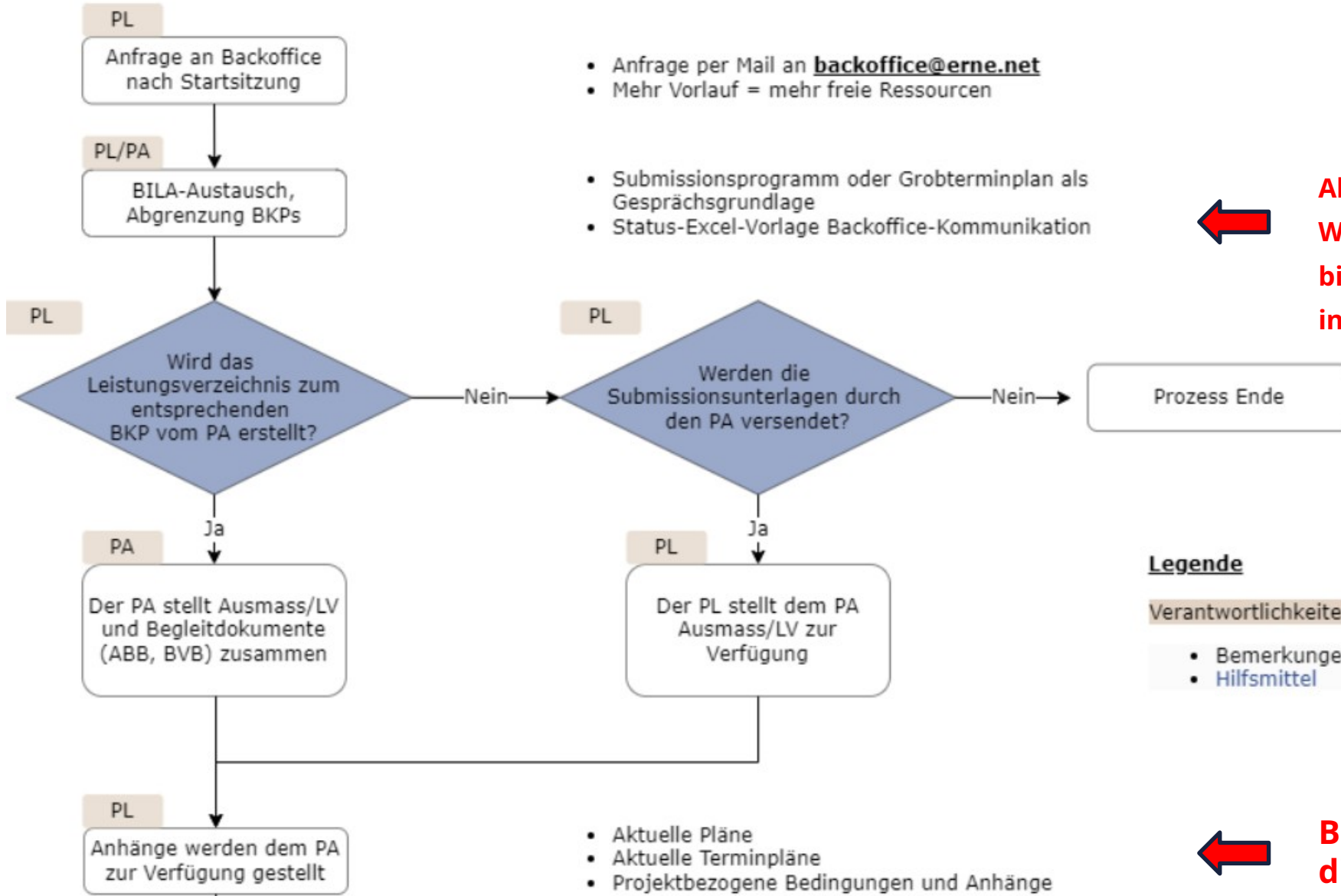
- Projektübergreifende Sicht / Synergien nutzen



Prozesse Backoffice

★ Erstellt: vor 6 Monaten

✎ Zuletzt aktualisiert: vor 6 Monaten



Abgrenzung:
Wer macht was,
bis wann,
in welcher Qualität...?

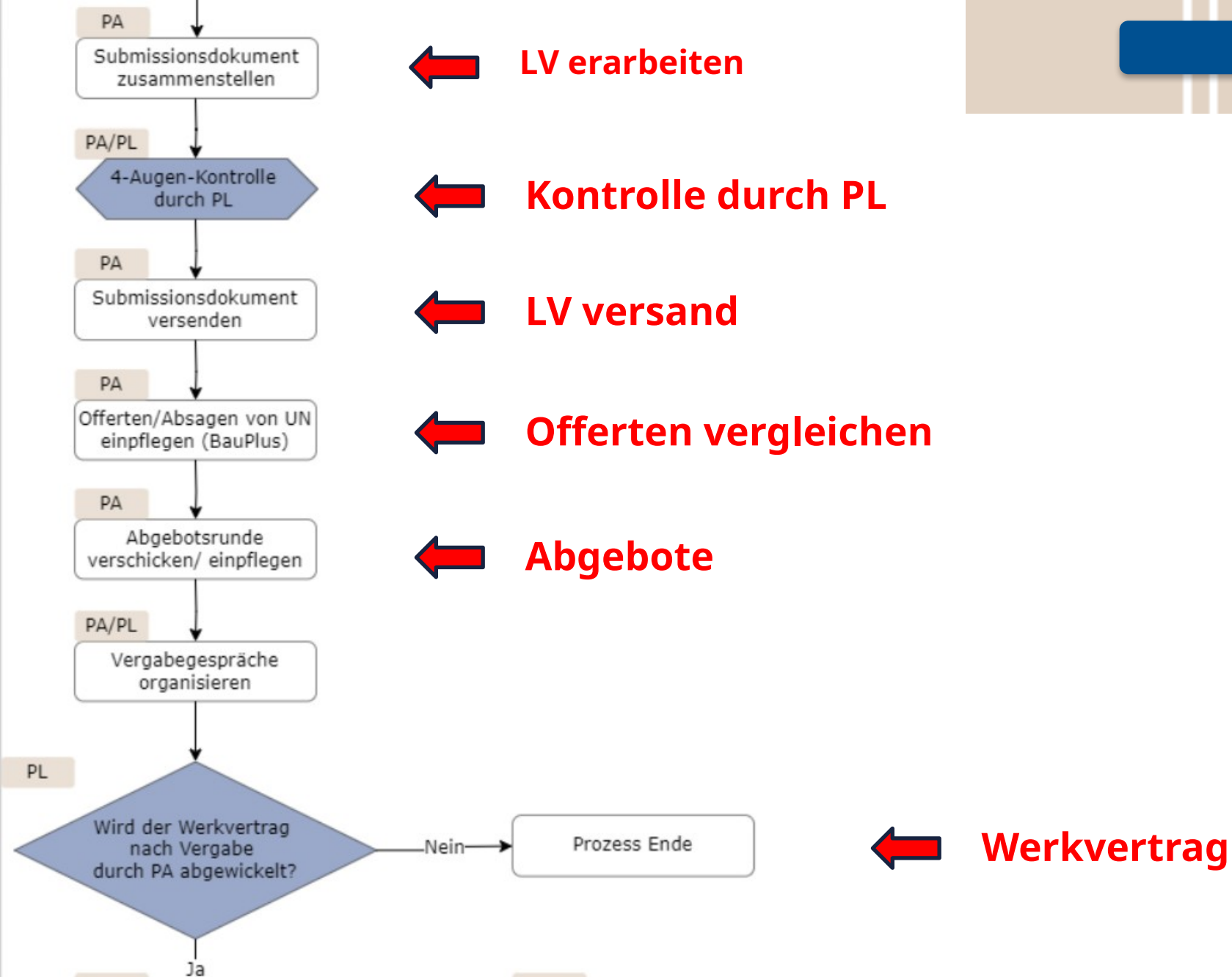
Legende

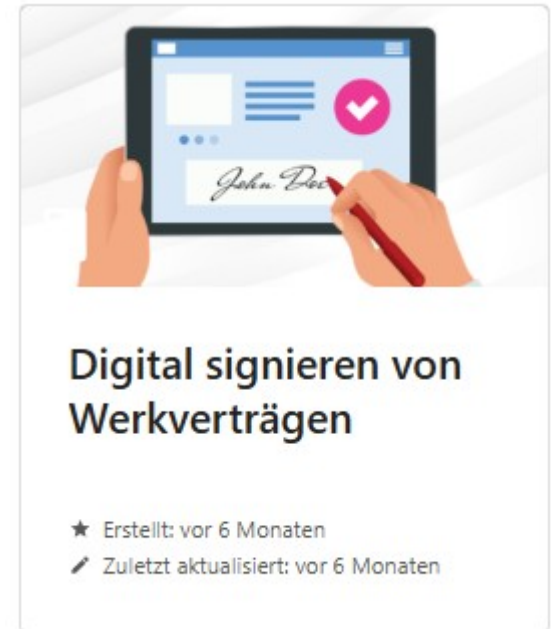
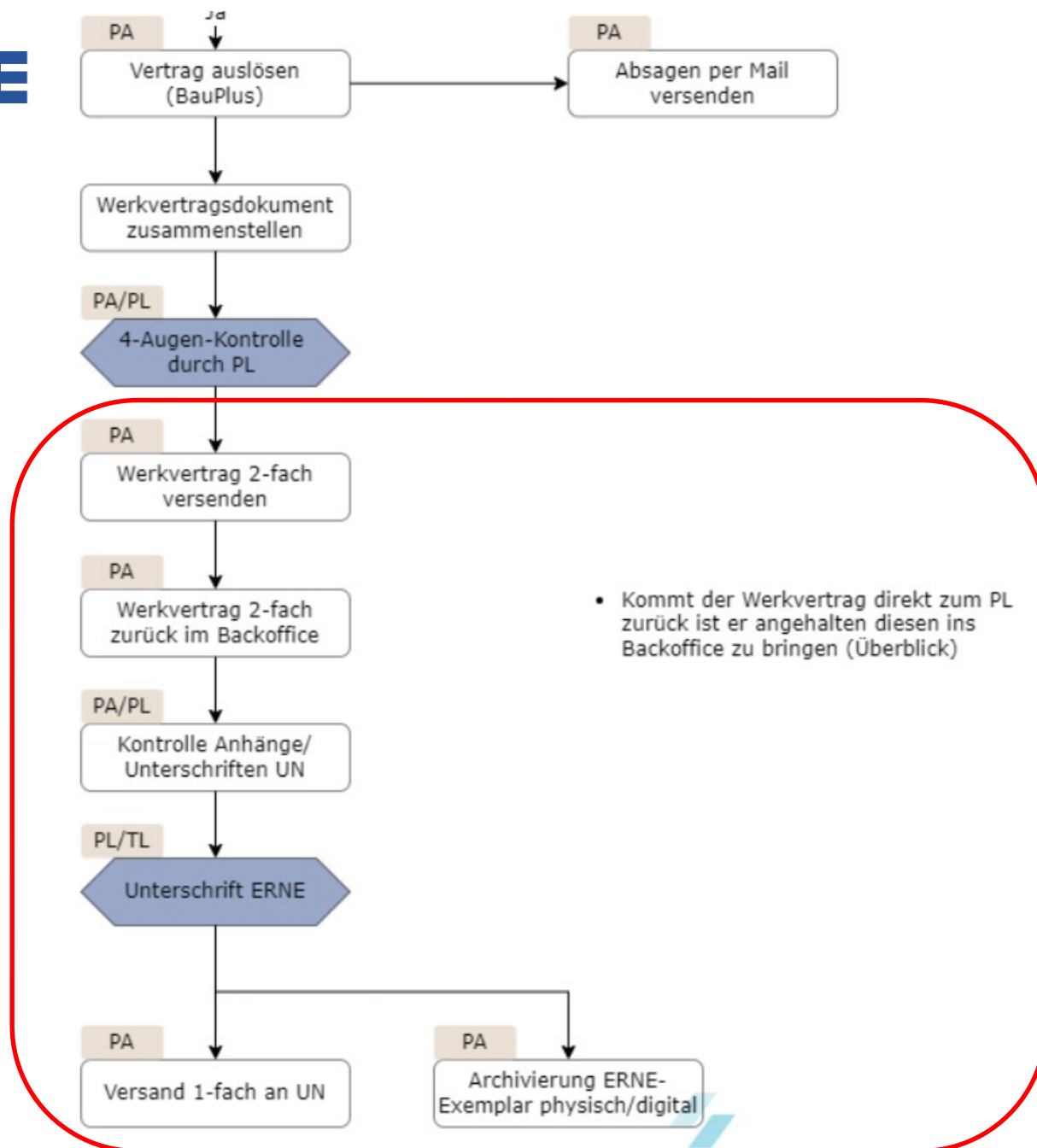
Verantwortlichkeiten

- Bemerkungen
- Hilfsmittel

PL Projektleiter
BO Backoffice
PA Projektassistent

Benötigte Infos für die Bearbeitung







Digital signieren von Werkverträgen

★ Erstellt: vor 6 Monaten

✎ Zuletzt aktualisiert: vor 6 Monaten

Digital signieren von Werkverträgen

Skribble (Signierungssoftware) einrichten

Hier findet Ihr eine Anleitung wie unser Signierungstool (Skribble) eingerichtet werden kann: ...

Allgemeine Infos zur digitalen Signatur

Arten der elektronischen Signaturen: Rechtliche Hintergründe: • OR Art. 14 Absa...

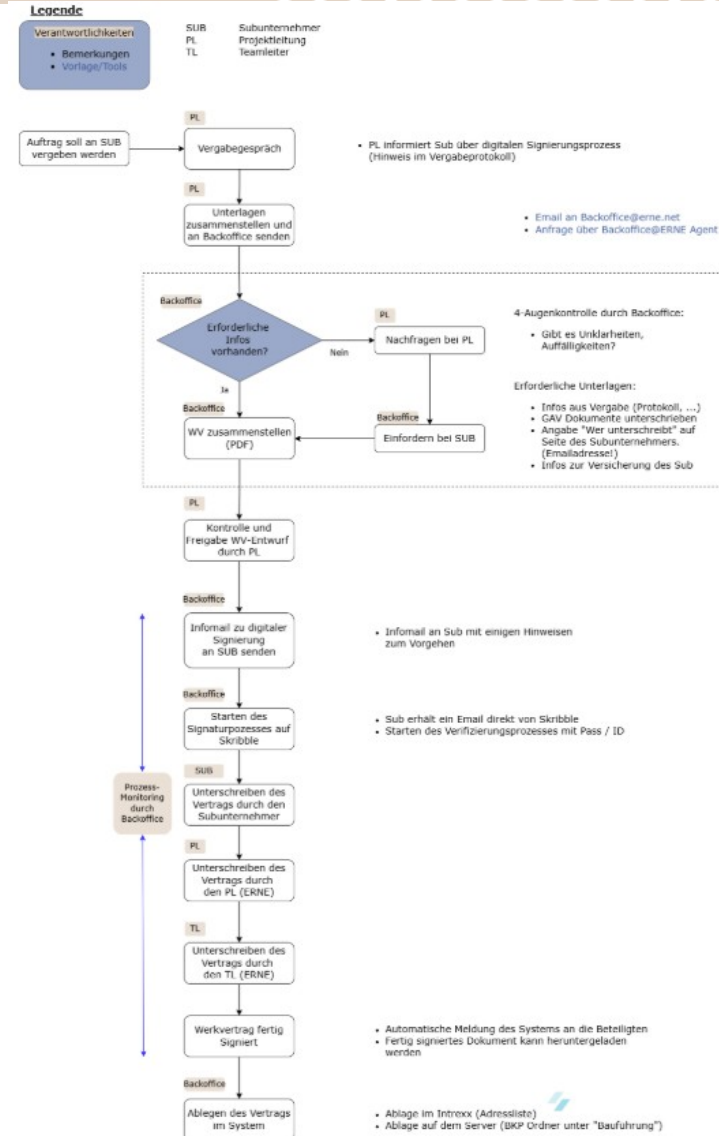
Verifizierung für Qualifizierte elektronische Signatur (QES)

Verifizierung für QES via Swisscom – Kurzablauf Ziel der Verifizierung Der Unterzei...

Visuelle Signatur in Skribble

In Skribble kann die Visuelle Signatur eingestellt werden. Folgende Einstellungen sollten bei je...

Digitale Signatur mit Skribble



Werkverträge mit Subunternehmer

Einige Punkte zu beachten...

Garantien

- Generell ab CHF 250'000.- → Erfüllungsgarantie abstrakt bei einer Schweizer Bank
- Erste Zusammenarbeit mit der Firma → Erfüllungsgarantie
- Bei Halbfabrikaten (Lift, Nasszellen, ...) → Erfüllungsgarantie
- Bei Anzahlung grösser 20% des WV-Preises → Anzahlungsgarantie



Werkverträge mit Subunternehmer

★ Erstellt: vor 2 Monaten

✎ Zuletzt aktualisiert: vor 2 Monaten

Merksatz: Sicherheiten früh prüfen – nicht erst beim unterschriftsreifen Werkvertrag.

Unterstützung Backoffice, Beschaffung in den Projekten

- Projekt AOPZ, PL Harter Jürgen, Schlosser Max Gewerke
S/H/L/K/MG/E
- Projekt Furka Strasse, PL Fiona Hofbauer, Türbeschaffung
- Projekt Dierikon, PL Thoma Christian /Plattenleger
- Projekt V Zug Zephyr West, PL Orth Jan /Raffel Lamellen Storen
- Projekt Böhringer (DE) PL Kanzenbach Marc
S/H/L/E/SP/MSR/Hotelzimmer, Felix Lena Beschaffung
- Projekt BUSA Herisau, PL Geburzi Philip, Franz Fabian Nitsche,
Umgebungsarbeiten
- Projekt Hotel Winterthur, TL Brian Robin Zusammenarbeit BIM
Modelliertes arbeiten, Planer, SUB, Lieferant.
- Projekt Kaserne Camblon TL El Quar Zied, Austausch
Beschaffung, HLKS Planer, Partnerunternehmungen
Lieferanten
- Auftragsgewinnungsprojekt BGZ Schwamendingen TL Daniel
Leber



Bülach

Ambulantes Operations- & Praxiszentrum



Bauherr: Spital Bülach
AG



Rolle (ERNE): Gesamtleistung
TU



Bruttogeschossfläche (BGF): **3230 m²**



Projektvolumen: **19,4 Mio.
CHF**



Besonderheit: Überbauung auf bestehender
Bunkieranlage



Der Weg zum Ergebnis: Unsere Prozessschritte



Grundlagenermittlung

Projektanalyse

- Analyse des Werkvertrags mit Bauherrn (**Was sind wir Schuldig, wo können Wir eventuell einen Mehrpreis generieren**).
- Abgleich: *Was ist ausgeschrieben ? Was schulden wir wirklich ?*
- Identifikation von Claims

Prüfung der Unternehmer-Offerten

- Prüfung der Offerten auf Vollständigkeit / Produktangaben / Ausführungsvarianten

Angebots- und Preisvergleich

- detaillierter Preisvergleich aller Offerten (Positionsvergleich)
- Ermittlung des Mittelpreis
- Berechnung des Potentials (**Mittelpreis, Erfahrungswerte**)

Finanzielle Prüfung der Bieter

- Überprüfung der Bonität, wirtschaftlichen Stabilität & Gruppenangehörigkeit
- Risikomanagement: Risiken erkennen und Sicherheiten verlangen (10 % Rückbehalt, 5 bzw. 10 % Gewährleistungsgarantie, 10 % Erfüllungsgarantie...)

Angebots- und Preisvergleich (Stand: Februar 2026)

Beispiel: BKP 240 Heizung und Kälte

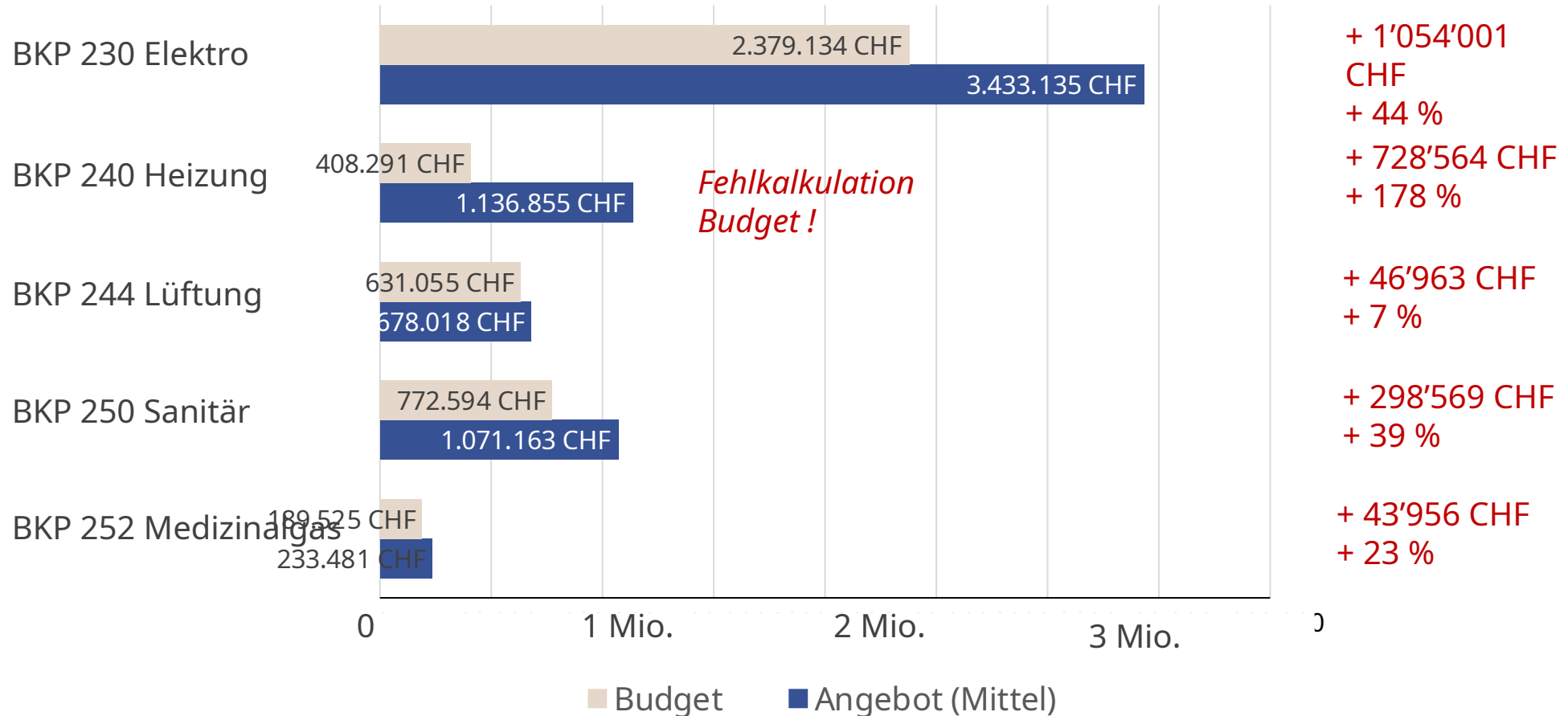
242.2	Wärmeerzeugung	55'354.50 CHF	64'150.00 CHF	49'000.00 CHF	56'768.00 CHF	51'500.00 CHF
243.1	Heizung Hauptgruppe	96'753.25 CHF	106'100.00 CHF	97'000.00 CHF	101'213.00 CHF	82'700.00 CHF
243.2	Heizung FBHK	210'867.00 CHF	244'000.00 CHF	222'000.00 CHF	233'468.00 CHF	144'000.00 CHF
243.3	Heizung LE	24'237.50 CHF	28'020.00 CHF	24'000.00 CHF	26'030.00 CHF	18'900.00 CHF
243.4	Heizung Frischwasserstation	51'429.00 CHF	59'710.00 CHF	63'000.00 CHF	40'006.00 CHF	43'000.00 CHF
243.5	Bodenaustocknung	12'553.25 CHF	16'540.00 CHF	13'000.00 CHF	8'673.00 CHF	12'000.00 CHF
246.1	Kälteerzeugung	247'742.75 CHF	159'730.00 CHF	293'000.00 CHF	286'241.00 CHF	252'000.00 CHF
246.2	Kälte AWN	15'947.75 CHF	15'130.00 CHF	14'500.00 CHF	20'161.00 CHF	14'000.00 CHF
246.3	Kälte Hauptgruppe	29'076.75 CHF	29'540.00 CHF	31'000.00 CHF	29'767.00 CHF	26'000.00 CHF
246.4	Technische Kälte	286'630.25 CHF	234'000.00 CHF	238'000.00 CHF	229'121.00 CHF	445'400.00 CHF
246.5	Kälte LK	42'971.00 CHF	50'780.00 CHF	44'000.00 CHF	44'104.00 CHF	33'000.00 CHF
246.6	Anschluss FBK	12'498.75 CHF	11'120.00 CHF	12'000.00 CHF	10'975.00 CHF	15'900.00 CHF
	Summe (brutto)	#####	1'207'020.00 CHF	1'189'700.00 CHF	1'182'000.00 CHF	1'250'400.00 CHF

Bestpreis
Höchstpreis



Ausgangslage und Herausforderungen

Delta



Strategieentwicklung

ZIEL: Technisch und wirtschaftlich optimale Vergabelösung

1. Angebotsanalyse und Vergleich

- Detaillierter Abgleich der Angebotsinhalte
- Sicherstellung der Vergleichbarkeit («Äpfel mit Äpfel»)
- Potentialanalyse der Angebote

→ **Potential = Angebotspreis Unternehmer – Mittelpreis ±**

Erfahrungswert

2. Prüfung möglicher Vergabe- und Beschaffungsoptionen

- Identifikation auslagerbarer Leistungen
- Bewertung möglicher Eigenbeschaffung
- Ermittlung von Einsparpotentialen

Strategieentwicklung

3. Prüfung möglicher Paketlösungen

- Analyse, ob eine Paketvergabe (BKP 230, 240, 244, 250) technisch & wirtschaftlich sinnvoll ist
- Bestimmung des Vergabezielwerts
- Ausnahme Medizinalgas: Aufgrund notwendiger Zertifizierungen nicht paketfähig → Einzelvergabe notwendig

4. Evaluation der Unternehmer

- Identifikation der Unternehmer, die eine Paketlösung anbieten können

Strategieentwicklung

5. Vorbereitung Vergabegespräch

- Selektion der Bieter
- Vorstellung der ERNE AG Holzbau – Leistungen und Tätigkeitsbereiche
- Vorstellung des Projekts, des Projektteams und der Anforderungen
- Vorstellung des Bieters (Anzahl MA, Umsatz, Referenzprojekte, Auslastung...)
- Darstellung des Einsparpotentials
- Unternehmer befähigen, Ziel zu erreichen – **mit ERNE Unterstützung** (Bereitstellung des Modells, Nutzung unserer **Partner**/Lieferantenkontakte...)
- Betonung der partnerschaftlichen Zusammenarbeit im System- & Modulbau
- Definition der nächsten Schritte bzw. Überarbeitung des Angebots
- Bestimmung des Abgabetermins

Ergebnisse (Option A)



BKP 230 Elektro

Einzelvergabe an Elektro 24 AG
Auftragssumme: 2'514'454.60 CHF



BKP 240 Heizung

Auftragssumme: 680'000.00 CHF



BKP 244 Lüftung

Auftragssumme: 510'000.00 CHF



BKP 250 Sanitär

Auftragssumme: 800'000.00 CHF

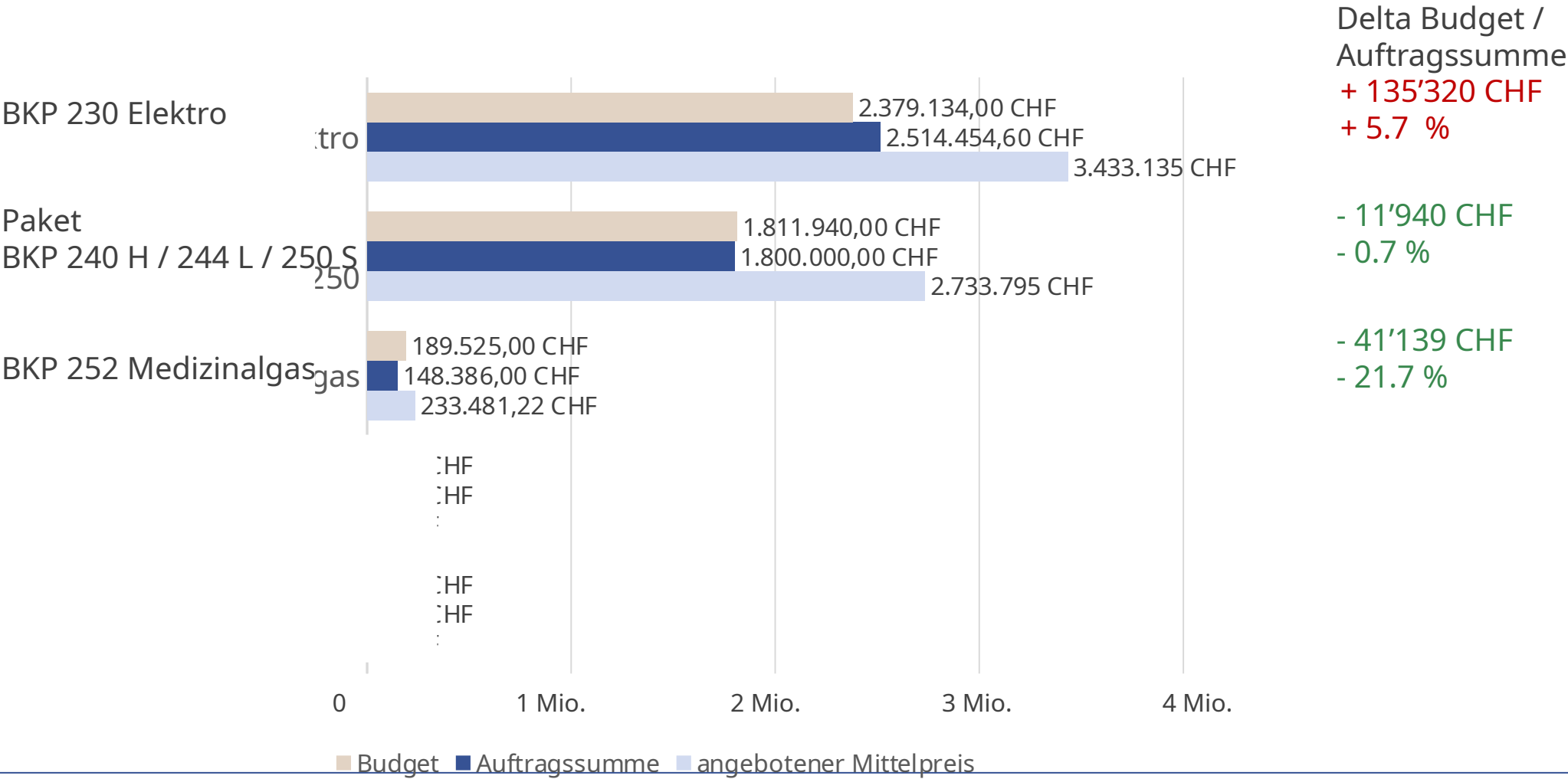


BKP 252 Medizinalgas

Einzelvergabe an Medgasfirma
Auftragssumme: 148'386.00 CHF

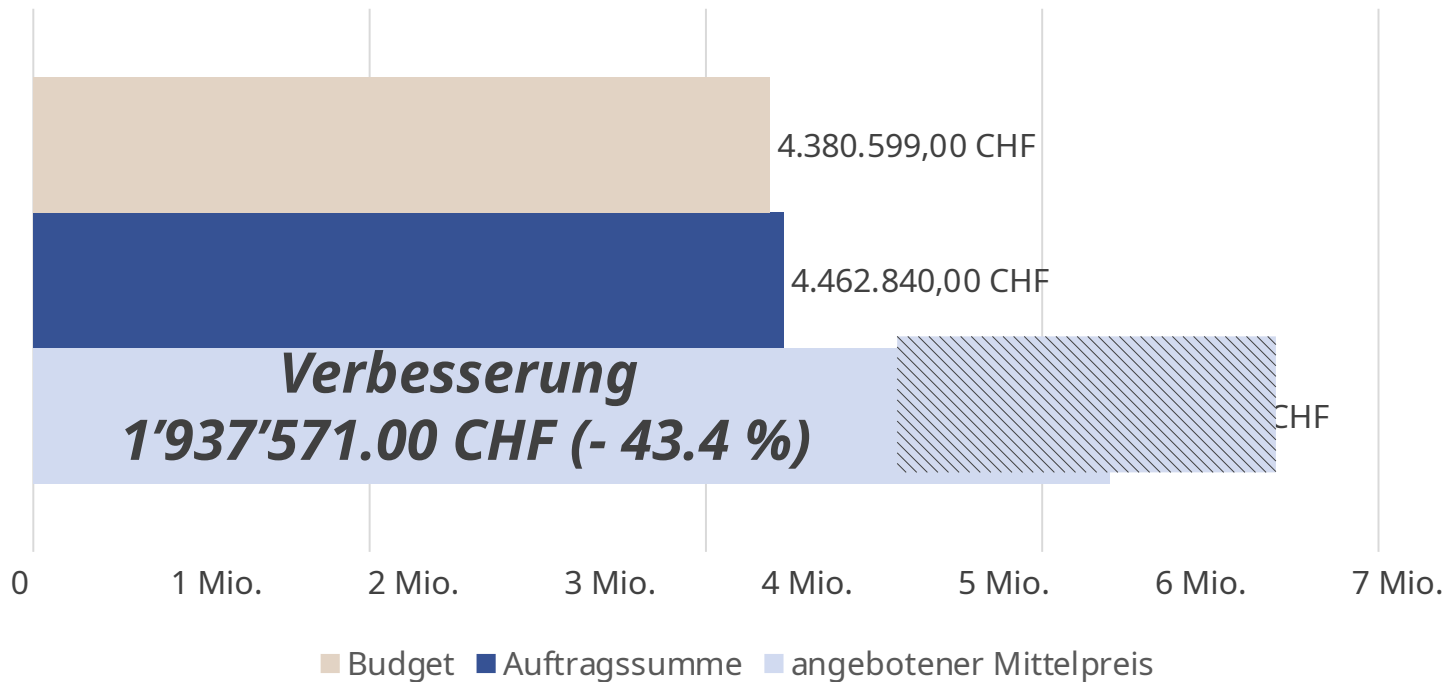
Paketvergabe an Unternehmer C

Auftragssumme (Gesamt): 1'800'000
CHF
(Bei Paketvergabe Rabatt i. H. von
9%)



Kostenergebnisse (Gesamt BKP 230, 240, 244, 250, 252)

Option A



Delta Budget /
Auftragssumme

- 82'241.00 CHF
- 1.9 %



Vergleich Angebotssummen Paketvergabe / Einzelvergabe

	Paket HLS	Heizung	Lüftung	Sanitär
	UN A	UNA	UN B	UN C
Angebotssumme (Gesamttotal ohne MwSt.)	2'559'453.20 CHF	916'000.00 CHF	604'934.00 CHF	1'002'689.00 CHF
Abgebotssumme (Gesamttotal ohne MwSt.)	1'8000 00.00 CHF	680'000.00 CHF	545'678.00 CHF	812'526.00 CHF
Delta Budget ERNE (Budget: 1'821'042 CHF)	- 21'042.00 CHF	+ 257'527.00 CHF	- 85'377.00 CHF	+ 39'932.00 CHF
		+ 212'082.00 CHF		

Vergabeziel (Paketvergabe): 1'750'000 CHF

Vergabeziel (Einzelvergabe): 1'810'000 CHF



Projektübergreifende Mehrwerte

Aufbau einer strategischen Lieferantenbasis

- Im Rahmen des Projekts wurde die Grundlage für langfristige Zusammenarbeitsvereinbarungen, Lieferantenvereinbarungen geschaffen
(z. B. Nussbaum AG, BWT Aqua AG, Georg Fischer AG, Sanitas Troesch AG, Meier Tobler AG)

Sicherstellung eines finanziellen Rückflusses

- Durch entsprechende Lieferantenvereinbarungen kann ein **jährlicher Rückfluss von > 100'000 CHF** generiert werden
- Dafür aktive Platzierung der Lieferantenprodukte in unseren Ausschreibungen und Schlussverhandlungen



Weitere Projekte

- Projekt Furka Strasse, PL Fiona Hoffbauer, Türbeschaffung
Verhandlungen mit der Firma Hörmann geführt Projekt Verbesserung erzielt
- Projekt Dierikon, PL Thoma Christian
Für Christian Plattenleger nur Monteure gesucht da er Probleme mit seinem SUB hatte.
- Projekt V Zug Zephyr West, PL Orth Jan
Raffel Lamellen Storen Angebot durch Warema, 3 Weitere Storen Anbieter angefragt ob Sie mitrechnen
können, Auftrag Summe ca. 550 000.- CHF dies schafft Transparenz.
- Projekt Böhlinger (DE) PL Kanzenbach Marc
S/H/L/E/SP/MSR/ Subunternehmer gesucht die die Ausschreibung rechnen können
Hotelzimmer
Felix Lena Beschaffung
- Projekt BUSA Herisau, PL Geburzi Philip, Franz Fabian Nitsche,
Umgebungsarbeiten Budget Probleme, Ab Gebote eingefordert, Mittelpreisermittlungen durchgeführt



- **Projekt Hotel Winterthur, TL Brian Robin Zusammenarbeit BIM Modelliertes arbeiten, Planer, SUB, Lieferant.**
- **Projekt Kaserne Chamblon TL El Quar Zied, Austausch Beschaffung, HLKS Planer, Partnerunternehmungen Lieferanten**
- **Auftragsgewinnungsprojekt BGZ Schwamendingen TL Daniel Leber**
- **Monatlicher Austausch mit Marcel Baumgartner Leiter Beschaffung Erne Bau und Heinz Genter Beschaffung Material Erne Holzbau**

Unsere Erfolgsfaktoren

Teamwork

Zusammenarbeit stärken und gemeinsam als Team Lösungen finden

Risikomanagement

Risiken früh erkennen, prüfen und gezielte Massnahmen einleiten



Positiver Fokus

Ziel im Blick behalten, positiv denken und an den Erfolg glauben

Kommunikation

Offene, klare Abstimmung mit allen Projektbeteiligten – intern, extern und mit Lieferanten
Fokus auf Kommunikation des Potentials

ERNE AG Holzbau

Werkstrasse 3

5080 Laufenburg

+41 62 869 81 81



Stark im Einzelnen.

Unschlagbar zusammen.

Gemeinsam **ERNE** .