

«Affront gegenüber unserem Gewerbe»

Die Vergabe von BSGU und RBS eines Auftrags für 39 neue Elektrobusse an Daimler sorgt beim Gewerbeverband für Unverständnis.

Adrian Kamber

«Es ist ein Affront gegenüber unserem Gewerbe, wenn Aufträge ins Ausland vergeben werden, während unsere KMU Lehrlinge ausbilden, Steuern zahlen und Arbeitsplätze sichern.» Und weiter: «Wer so entscheidet, schwächt bewusst den eigenen Werkplatz und sägt am Ast, auf dem wir alle sitzen.» Es sind klare Worte, die Stefan Blaser auf der Plattform «LinkedIn» findet. Der Präsident des Solothurner KMU- und Gewerbeverbands (KGV) hat keine Freude am Millionen-Entscheid der regionalen ÖV-Betreiber.

Am Donnerstag verkündeten die Busbetriebe Solothurn Grenchen und Umgebung (BSGU) und der Regionalverkehr Bern-Solothurn (RBS), wem sie den Zuschlag für die 39 neuen Elektrobusse geben. In die Kränze kommt die Daimler Buses Schweiz AG. Neben den 39 Gelenk- und Normbussen besteht die Option auf den Kauf von 46 weiteren Bussen zu den gleichen Konditionen. Die Kosten für die insgesamt 85 Busse inklusive Betriebskosten für zehn Jahre liegen bei 80 Millionen Franken.

Damit ist auch klar: Der Belacher Busbauer Hess, dessen Elektrobusse weltweit gefragt sind, geht leer aus. Wie schon



RBS sowie die fusionierten Solothurner und Grenchner Busbetriebe (BSGU) setzen bei den neuen Elektrobusen auf Daimler.

Bild: Michel Lüthi/zvg

vor vier Jahren, als die damalige BSU neue Elektrobusse vom schwedischen Hersteller Scania gegenüber Hess bevorzugte, sorgt die Vergabe beim KGV für Unverständnis.

KGV-Präsident: «Das ist stossend»

Auf Anfrage schreibt KGV-Präsident Blaser: «Der KGV nimmt den Entscheid zur Kenntnis, bedauert jedoch sehr, dass die Wahl nicht zugunsten eines Schweizer Herstellers und lokalen Topanbieters ausgefallen ist.» Vergabeentscheide dieser Grössenordnung hätten Signal-



Stefan Blaser, Präsident des Solothurner KMU- und Gewerbeverbands.

Bild: Andre Veith

wirkung für die einheimische Industrie. «Wir erwarten, dass bei künftigen Ausschreibungen Nachhaltigkeit, Lebensdauer und volkswirtschaftliche Effekte (regionale Wertschöpfung) stärker berücksichtigt werden – nicht nur der Anschaffungspreis.» Die Firma Hess AG komme in anderen Kantonen regelmässig zum Zug. «Warum nicht im Kanton Solothurn? Das ist stossend», schreibt Blaser.

Was auch eine Rolle spielt bei den Kosten: Nur 40 Prozent der Kosten können laut Roman Zürcher, Projektleiter beim

BSGU, über Billette finanziert werden. Der Rest stammt hälftig aus Steuergeldern von Bund und Kanton. Wählt man also das günstigste Angebot, gehen auch weniger Steuergelder drauf. Laut KGV-Präsident Blaser wäre das aber zu kurz gedacht: «Natürlich spielt der Preis eine Rolle, und wir stehen dafür ein, dass mit Steuergeldern verantwortungsvoll umgegangen wird. Aber kommt es für den Kanton Solothurn am Ende wirklich günstiger, wenn unsere Unternehmen untergehen? Wohl kaum.»

Auf die Frage, ob die beiden ÖV-Betreiber bei der Vergabe die Kriterien falsch gewichtet hätten, sagt Blaser: «Wir wissen, dass es bei der Festlegung der Kriterien einen gewissen Spielraum gibt. Und dieser kann, wie andere Kantone zeigen, durchaus bewusst genutzt werden. Wo ein Wille ist, da ist auch ein Weg – gerade, wenn es um nachhaltige, qualitativ hochwertige und lokal verankerte Lösungen geht.»

«Dass das Resultat schmerzt, ist nachvollziehbar»

Anita Panzer, Verwaltungsratspräsidentin der BSGU, versteht, dass es sich um ein emotionales Thema handelt, wie sie sagt. «Dass das Resultat der Submission in der Region schmerzt, ist

nachvollziehbar.» Auch sie bedauert, dass man den Auftrag nicht an den lokalen Hersteller vergeben können.

Doch ihnen seien die Hände gebunden: «BSGU und RBS unterstehen dem Submissionsgesetz, die Aufträge müssen öffentlich ausgeschrieben werden.» Und weiter: «Die Transportunternehmen können daher nicht frei entscheiden, welcher Anbieter die neuen Fahrzeuge liefern wird. Es wird jener Anbieter berücksichtigt, welcher das vorteilhafteste Angebot einreicht und alle Eignungs- und Muss-Kriterien erfüllt.»

Und genau das sei der Punkt: Sowohl beim Preiskriterium (Gewichtung 45 Prozent) als auch bei den Qualitätskriterien (55 Prozent) habe das Angebot von Daimler klar die meisten Punkte erzielt. Und Panzer betont: «Die Ausschreibung wurde nach GATT/WTO-Regeln durchgeführt, die Gleichbehandlung aller Anbieter vorschreiben. Der regionale Anbieter hatte damit eine reale Chance.» Man habe sogar eine externe Überprüfung der Vergabekriterien machen lassen, die zu einem positiven Ergebnis kam. Und: «Wir haben auch überprüft, wie es ausgesehen hätte, wenn wir die Kriterien anders gewichtet hätten. Das Resultat war das gleiche.»