

4//12

# musik liturgie

Schweizerischer  
Katholischer  
Kirchenmusikverband

Cäcilienverband Deutschfreiburg

## Im roten Auto zum Kirchenchor-Fest

Wenn ein (Orgel-)Traum in Erfüllung geht ...

Von Vögeln, Weihnachten und einer englischen Hymne



Orgelsubmissionen in der Schweiz

## Die Orgel im öffentlichen Beschaffungswesen

**Die Freude am gelungenen Werk ist allseits gross, wenn eine neue Orgel eingeweiht wird. Bis es so weit ist, steht Arbeit ins Haus – nicht nur beim Orgelbauer, sondern auch beim Auftraggeber. Die folgenden zwei Beiträge thematisieren aus je eigener Warte das öffentliche Beschaffungswesen in der Schweiz, spezifisch bezogen auf die Orgel (ca).**

*Von Christoph Metzler*

Unsere Schweizer Landeskirchen sind gemäss Gesetz öffentlich-rechtliche Körperschaften. Arbeiten an Orgeln in deren Kirchen in budgetierten Beträgen zwischen 150 000 und 250 000 Franken müssen nach den Regeln des öffentlichen Beschaffungswesens mit einem formellen «Einladungsverfahren» durchgeführt werden. Arbeiten ab einer Summe von 250 000 Franken sind mit einem «Offenen» oder «Selektiven Verfahren» auszusprechen (Orgelsubmissionen).

Die rechtlichen Grundlagen hierfür finden wir im GATT/WTO-Übereinkommen im «GPA» und im IVöB, der «Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen» aus dem Jahr 2001. Hier sind alle Kantone mit einbezogen. Es gibt geringfügige gesetzliche kantonale Abweichungen in den Rechtsgrundlagen, die wesentlichen Bestimmungen passen aber überein<sup>1</sup>.

### **Öffentlich ausgeschriebene Orgelsubmissionen bringen Vorteile:**

1. Mehr Wettbewerb und neue Ideen durch die Bewerber



2. Vergabestelle wird selbst aktiv, sie agiert statt nur zu reagieren
3. Klarere Situationen auf verschiedenen Ebenen
4. Bessere und innovativere Qualität als Resultat
5. Günstigere Kosten (nicht billiger)
6. Besseres Preis-Leistungs-Verhältnis
7. Übersichtlichere, teilweise genormte Werk- und Wartungsverträge
8. Die Kirchgemeinde wird unabhängiger durch den Arbeitsbeschrieb
9. Konsequenter Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsanliegen<sup>2</sup>

### **Der künstlerische Aspekt bei Orgelsubmissionen**

Eine aktive Gestaltung des Arbeitsbeschriebs und der Zuschlagkriterien in den Ausschreibungsunterlagen erlauben der Auftraggeberin, dem Beurteilungsgremium und dem Orgelberater eine breit abgestützte qualitative Beurteilung der eingereichten Angebote. Mit der zusätz-

lichen Abgabe der «Selbstdeklaration» orientiert der Bewerber die ausschreibende Kirchgemeinde unter anderem über selbst ausgeführte Referenzobjekte, die dem ausgeschriebenen Instrument in seiner technischen und auch klanglichen Art nahe stehen.

Damit wird es durchaus geschehen, dass der Orgelbauer, der das Instrument bisher betreut hat, nicht automatisch den neuen Auftrag erhält, sondern dass auch er sich vertieft Gedanken machen wird hinsichtlich der Kriterien und der Konkurrenz, an denen sich seine Eingaben messen werden. Zudem kann eine «unbefangene» Beurteilung der Orgel durch neue Firmen in der «Unternehmer-Variante» ganz neue Lösungen und Wege aufzeigen.

Schweizer Orgelbauer sind in der Lage, alle Arten von Kirchenorgeln zu revidieren und restaurieren, auch wenn das Instrument nicht von ihnen persönlich erbaut wurde, ausser die Kirchgemeinde ist

Besitzerin eines sehr speziellen Instrumentes, zum Beispiel einer rein pneumatisch gesteuerten Orgel. Hier reduziert sich die Anzahl der Anbieter, da nicht mehr jeder Orgelbaubetrieb eine grosse Erfahrung im Unterhalt von grossen und komplexen, pneumatisch gesteuerten Organen aufweist.

### Wie erarbeiten Sie eine Orgel-submission?

Bei der Vergabe von Aufträgen im öffentlichen Beschaffungswesen müssen folgende Grundsätze eingehalten werden:

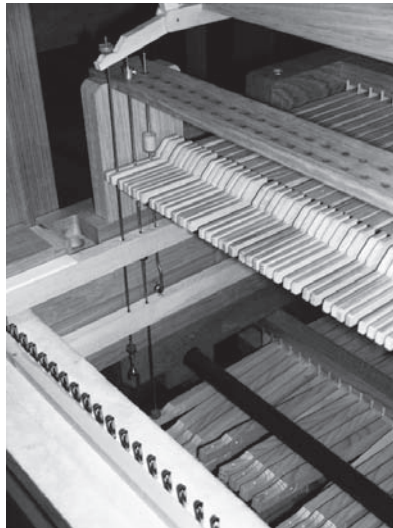
- Gesetzeskonforme Verfahrenswahl
- Nichtdiskriminierung und Gleichbehandlung der Anbieterinnen und Anbieter
- Wirksamer Wettbewerb
- Ausführliches Leistungsverzeichnis für Angebotsvergleich
- Ausgewogene und sachgerechte Zuschlagskriterien
- Verzicht auf Abgebotsrunden
- Beachtung der Ausstandsregeln
- Beachtung der Arbeitsschutzbestimmungen und der Arbeitsbedingungen für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer
- Gleichbehandlung von Frau und Mann
- Vertraulichkeit von Informationen

Die auszuführenden Arbeiten müssen fachgerecht und für jedermann verständlich in einem ausführlichen Arbeitsbeschrieb oder Leistungsverzeichnis erfasst und definiert werden.

Diese Vorgehensweise garantiert, dass die eingegangenen Angebote im Beurteilungsgremium oder der Orgelkommission fachgerecht und effizient verglichen werden können.

### Orgelberater

Die Funktion eines externen Orgelberaters kann nebst den Planungs- und Sub-



missionsarbeiten als die eines Dolmetschers gesehen werden: er hört die Anliegen der Kirchgemeinde und «übersetzt» sie für potenziell offerierende Orgelbauer; umgekehrt erläutert er Vorschläge, Ideen oder Bedenken der Orgelbauer für das (meist) Laiengremium, damit beide Seiten schliesslich von derselben Voraussetzung ausgehen können. Er berät die Kirchgemeinde nach bestem Wissen und Gewissen in der für sie optimalen Lösung in künstlerischer, baulicher, klanglicher und finanzieller Hinsicht.

Der Orgelberater begleitet die Orgelsubmissionsarbeiten von der Planung und Budgetierung über die Ausschreibung bis hin zur Ausführung der Arbeiten und anschliessend zur Fertigstellung. Er hilft einen realistischen Zeitplan zu erstellen, weil die Vorlaufzeiten von der Unterzeichnung eines Vertrages mit einem Orgelbauer bis zur Ausführung der Arbeiten ausserordentlich lange sind und meistens unterschätzt werden. Eventuell müssen auch bauliche Kirchensanierungsarbeiten in die Planung mit einbezogen werden, die nicht auf den ersten Blick ersichtlich, für die Fachperson aber als nötig erkennbar sind.

Mit dem skizzierten Verfahren ist Gewähr gegeben, dass sich keine Kirchgemeinde mangels fachlicher Kenntnisse in orgelbauliche, architektonische und finanzielle Abenteuer stürzt, die sie später bereuen muss. Eine Orgel soll Freude machen und keinen jahrelangen Ärger mit sich ziehen!



### STELLUNGNAHME zum vorstehenden Beitrag

**Das «öffentliche Beschaffungswesen» und die «Beschaffung einer Orgel» sind nicht gleichzusetzen. Die Vorschriften der «Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen» IVöB sind nicht in jedem Fall anwendbar. Ein gut vorbereitetes und transparentes Vorgehen ist für einen Auftraggeber immer nützlich. Es stellt sich im Orgelneubau die Aufgabe, ein sinnvolles Verhältnis von Administration für die Ausschreibung und Freiraum für Kreativität zu finden.**

*Von Dieter Utz, im Auftrag der Gesellschaft Schweizerischer Orgelbaufirmen GSO*

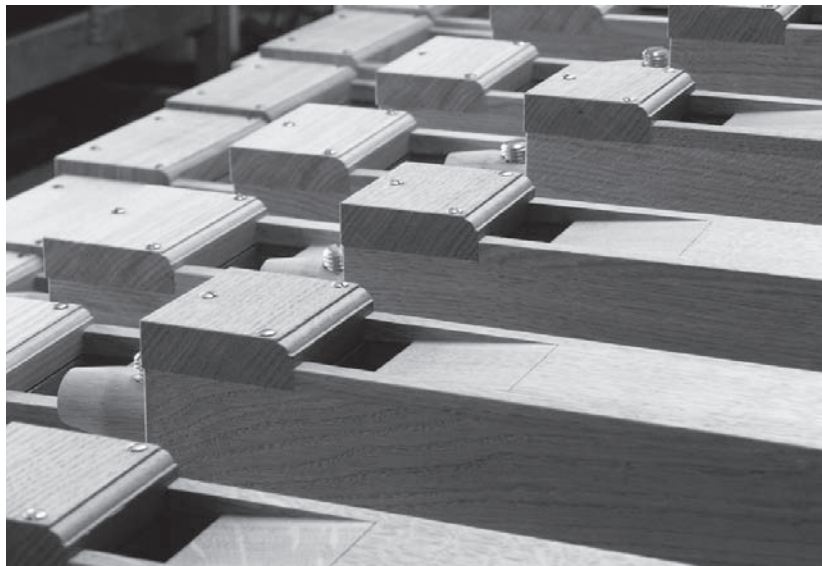
### Ausgangslage

Zentrales Problem bei jeder Ausschreibung ist die Tatsache, dass zwei auf dem Papier gleich beschriebene Orgeln zwangsläufig unterschiedliche Qualitäten aufweisen werden. Denn Orgeln sind Unikate nach der künstlerischen Sprache des jeweiligen Orgelbauers. Bei aller Formalisierung wird eine subjektive Beurteilung gewisser Leistungen unumgänglich bleiben. Wo hätte denn sonst Kreativität noch Platz?

Die neuen gesetzlichen Vorschriften ermuntern bürokratisch veranlagte Auftrag-

geber, Ausschreibungen neu auf Dutzenden von Seiten darzulegen. Es wird kein Vorbereitungsaufwand gescheut, um die Vergleichbarkeit des «Nichtvergleichbaren» hinzukriegen. Hauptsache, dass am Schluss alles auf dem Papier hieb- und stichfest beweisbar ist. Dem Schreibenden ist kein einziger Fall bekannt, in welchem Bürokratie zu besseren oder günstigeren Orgeln geführt hätte. Zwei Faktoren sind für ein gutes Ergebnis verantwortlich: ein Auftraggeber, der gewissenhaft und zielbewusst eine Beschaffung einleitet und ein Orgelbauer, der mit Kreativität und Fachkönnen sein Bestes gibt.

Mit der Frage der zunehmenden Formalisierung von Submissionen hat sich der Schreibende notwendigerweise intensiv auseinandergesetzt und vor längerer Zeit dazu einige Gedanken in einem Artikel<sup>3</sup> niedergelegt, der viele nützliche Informationen für die Vorbereitung einer Orgelbeschaffung enthält. Nachdem sich in der Schweiz eine zunehmende Formalisierung der Ausschreibungen abzeichnete, hat die GSO ein eigentliches *Ausschreibungsdossier* erarbeitet, das über 20 elektronische Vorlagen und Dokumente sowie eine Auswertungstabelle enthält. Dieses wertvolle Hilfsmittel kann durch Institutionen, welche die Ausschreibung einer Orgel planen, auf der Website der GSO



kostenlos bestellt werden. Umfassende «Einleitende Bemerkungen» zu diesem Ausschreibungsdossier können dort heruntergeladen werden.<sup>4</sup>

#### **Vor- und Nachteile einer formalisierten Ausschreibung**

Nicht alle Kirchgemeinden unterstehen den Vorschriften über das öffentliche Beschaffungswesen.

Und nicht in jedem Fall ist die beschaffende Stelle eine Kirchgemeinde. Die GSO empfiehlt, vor Inangriffnahme einer Ausschreibung eine exakte Klärung vorzunehmen.

Selbst wenn eine Vergabestelle diesen neuen gesetzlichen Vorschriften nicht unterstellt ist, erachtet die GSO ein sinnvolles Mass an Formalisierung als gewinnbringend für beide Seiten. Einige Vor- und Nachteile seien hier erwähnt:

Beobachtete Vorteile:

- Der Auftraggeber muss sich detaillierter überlegen, was er beschaffen will. Der Orgelbauer erhält damit mehr Klarheit über die Erwartungen des Auftraggebers.
- Es werden nicht unüberlegt Angebote eingeholt, bei denen die Ausschreibung aufgrund nicht berücksichtigter Faktoren wiederholt werden muss.
- Bei konsequenter Anwendung entsteht für beide Seiten eine erhöhte Transparenz. So erhält der Auftraggeber i.d.R. vertieftere Informationen über die Anbieter. Andererseits werden die am Wettbewerb teilnehmenden Firmen und die Preisspanne der Angebote offen gelegt. Der Orgelbauer kann sich also ein besseres Bild über seine Wettbewerbsfähigkeit machen.
- Die unsinnige Beanspruchung von manchmal zehn und mehr Orgelbauern

Die *Gesellschaft Schweizerischer Orgelbauern GSO* wurde 1974 als Arbeitgeberverband gegründet zwecks verbesserter Zusammenarbeit der schweizerischen Orgelbauwerkstätten sowie zur Förderung der fachlichen Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden und Auszubildenden. Sie schliesst für ihre Mitglieder Gesamtarbeitsverträge, erarbeitet allgemein gültige Geschäftsbedingungen und Submissionsunterlagen, leistet Beiträge an die Orgelbauklasse im Bildungszentrum Arenenberg in Salenstein TG, unterstützt die dortigen Fachlehrer in ihrer Arbeit, vertritt ihre Mitglieder in der paritätischen Berufskommission und erteilt Dritten Auskünfte zu allgemeinen oder spezifischen Fragen im Umfeld des Orgelbaus. Eine Expertenkommission der GSO kann bei allfälligen Unstimmigkeiten zwischen den Vertragspartnern eines Auftrags als neutrale Instanz angerufen werden. Der GSO gehören derzeit 11 Orgelbauern an, in denen etwa 120 Mitarbeitende und 10 Lehrlinge beschäftigt sind.

für die kostenlose aber zeitintensive Ausarbeitung von Angeboten mit Prospektgestaltung entfällt.

Zu den eben erwähnten «Vorteilen» ist anzufügen, dass es bisher keinem Auftraggeber verboten war, diese Vorteile auch ohne gesetzlichen Zwang in Anspruch zu nehmen, denn er bestimmt die Ausschreibungsbedingungen. Und in der Praxis gab es denn auch zu allen Zeiten Auftraggeber, welche ihre Ausschreibung vorbildlich durchgeführt haben und mit einem hervorragenden Ergebnis belohnt wurden – dies notabene – ohne ausufernde Bürokratie. Es wird auch in Zukunft so sein, dass das Mass der Formalisierung über den Nutzen für den Auftraggeber entscheidet.

Beobachtete Nachteile, wenn die Bürokratie überhand nimmt:

- Es findet eine Benachteiligung kleiner Orgelbauer statt, die sich eine aufwendige Administration nicht leisten können.
- In Extremfällen wurde schon versucht, den persönlichen Kontakt zwischen Orgelbaukommission und Orgelbauer zu unterbinden. Die Kreativität des Endprodukts wird dann möglicherweise auf jene des Fachberaters reduziert, statt jene der Orgelbauer in das Projekt einfließen zu lassen.
- Ebenso ist es schon vorgekommen, dass die Untersuchung einer Orgel, die revidiert werden sollte, zeitlich begrenzt wurde. Da der Orgelbauer letztlich einen Festpreis anbieten muss, ist die gründliche Kenntnis des Instruments von grösster Bedeutung. Doch nicht genug damit: Der Berater hat während der ganzen kurzen Zeit der Untersuchung dem Orgelbauer über die Schulter geschaut. Erkenntnisse, die der Orgelbauer offen legte, wurden am folgenden Tag sämtlichen Mitbietenden per E-Mail

mitgeteilt. Ist das nicht Know-how-Klau?

- Der Willkür ist auch bei noch so formalisierten Ausschreibungen kein Riegel geschoben, indem gelegentlich bewusst Bedingungen aufgenommen werden, die gewisse Anbieter disqualifizieren.
- Trotz Pauschalpreis für eine neue Orgel werden vermehrt unzählige Einzelpreise verlangt, wobei jede Angebotsposition noch unterteilt werden soll nach verschiedenen Kriterien. Was

nützt es, seitenweise Zahlen zu «prüfen», abzupunktieren und dann in die Schublade zu legen? Will der Auftraggeber die Technik bei Orgelbauer A, die Pfeifen bei Orgelbauer B und die Intonation bei Orgelbauer C einkaufen? Ein undenkbares Szenario! Es wäre an der Zeit, solche Zeitverschwendung für beide Seiten zu unterlassen. Noch nie konnte ein Auftraggeber dem Schreibenden glaubhaft vermitteln, wozu diese Zahlen dienen. Die Bereitschaft zum sachlichen Gespräch besteht.

## blick ~ fang

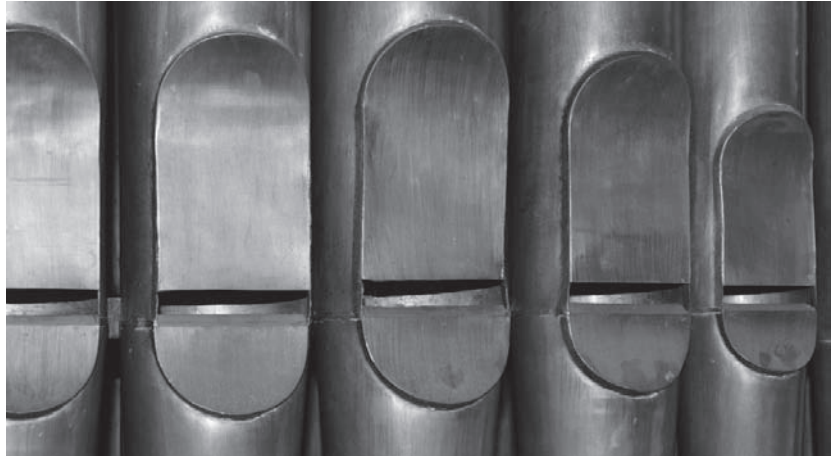


Ein Münchner Musiker in Bad Zurzach im April 2012. Konzert im Verenamünster auf Stimmtonhöhe a' = 415 Hz. (Foto: mh)

- Die *IVöB* schreibt auch den vertraulichen Umgang mit den Angaben der Anbieter vor. Wie vertraulich können die Informationen in einer Ausschreibung gehandhabt werden, wenn ein Orgelbauer, der selber in diesem Gewerbe auch tätig ist, als «unabhängiger» Berater des Auftraggebers auftritt, ja gelegentlich auch orgelbauerische Tätigkeiten für den Auftraggeber ausführt? Entstehen da keine Interessenkonflikte?
- Was macht es für einen Sinn, wenn sich Orgelbauer bei Stadtverbänden mit viel Papier für jede Ausschreibung qualifizieren müssen, obwohl sie seit über 100 Jahren in dieser Stadt tätig sind? Eine vernünftiger Handhabung der Vorschriften wäre angebracht, das Gesetz lässt dies zu.
- Gelegentlich schreibt der Auftraggeber einen bestimmten Lieferanten für Orgelkomponenten vor (z.B. Setzeranlagen), obwohl verschiedene valable Möglichkeiten bestünden. Wie verhält sich dies mit der Forderung nach «mehr Wettbewerb»?
- Die Kosten der Vorbereitung einer formalisierten Ausschreibung sind enorm. Es fragt sich, ob die Auftraggeber nicht besser bedient wären, wenn ein Teil des Aufwands zur Einholung persönlicher Referenzauskünfte eingesetzt würde. Aber das erfordert natürlich Zeit ...

### Stellungnahme zum Beitrag von Christoph Metzler

Von aussen betrachtet erscheint der Artikel als eine Werbung für seine Dienstleistungen. Der fachliche Gewinn ist bescheiden. Christoph Metzler unterschlägt, dass es Kantone gibt, in denen die Kirchgemeinden der kantonalen Submissionsordnung nicht unterstehen. Zu den von ihm aufgeführten «Vorteilen» sei folgende Stellungnahme abgegeben:



Zu 1: Ein Auftraggeber kann sich heute dank Internet sehr umfassend über mögliche Anbieter informieren. Insbesondere kann der Auftraggeber passende Anbieter für seine Aufgabe auswählen. Die Orgelbauer bringen zweifellos und unaufgefordert gute Ideen ein, wenn man ihnen den Raum dazu lässt.

Zu 2: Es wurde noch keine Orgelbeschaffung ausgelöst, ohne dass die «Vergabestelle» selbst aktiv geworden wäre.

Zu 3: Die Klarheit wird durch die Ausschreibungsunterlagen und -bedingungen festgelegt. Sie korreliert insbesondere nicht mit dem Seitenumfang der Unterlagen. Es entsteht auch nicht mehr Klarheit, wenn der Berater in die Bauweise einzelner Orgelbauer «eingreift», beispielsweise durch das Vorschreiben bestimmter Dicken von Registerschleifen, besonderer Legierungen oder Ähnlichem. Im Gegenteil: der Orgelbauer wird unter Umständen gezwungen, bewährte Traditionen zu verlassen.

Zu 4: Die beste und innovativste Qualität kommt durch die Inanspruchnahme der besten und innovativsten Orgelbauer zustande.

Zu 5: Den allfälligen Einsparungen bei der Orgel sind unbedingt die Beratungskosten für das Verfahren gegenüberzustellen.

Zu 6: Ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis ist auch gewährleistet, wenn

dafür bekannte Orgelbauer ausgewählt werden.

Zu 7: In der Praxis erfindet heute jeder Auftraggeber seine eigenen Verträge. Das ist extrem kostenintensiv, für Auftraggeber wie für Orgelbauer. Der *GSO*-Werkvertrag und die Wartungsverträge einzelner Firmen sind zweckmässig, übersichtlich und generieren keine weiteren Beratungskosten.

Zu 8: Die Auftraggeber werden abhängig vom fachlichen Können des Beraters.

Zu 9: Das Bemühen von Christoph Metzler in diesem Bereich verdient Respekt. Leider sind seine Forderungen in der Praxis nur teilweise umsetzbar.

Zusammengefasst findet der Schreibende in diesen «Vorteilen» keinen einzigen, der ein stark formalisiertes Verfahren voraussetzt.

Die Angabe von Referenzobjekten ist nicht eine Erfindung der öffentlichen Submissionen. Es gibt wohl in der Vergangenheit kaum einen Orgelneubau, bei dem nicht Referenzobjekte eine wichtige Entscheidungsgrundlage bildeten.

Auch die Situation, dass ein Orgelbauer «nicht automatisch den neuen Auftrag erhält» spricht nicht für die öffentliche Submission, sondern allenfalls für fehlendes Verantwortungsbewusstsein beim

Auftraggeber. Immerhin ist zu bedenken, dass gerade im Bereich der Orgelpflege die jahrelange Kenntnis einer Orgel ein entscheidender Faktor für eine kostenoptimale Pflege darstellt.

Bezüglich des «ausführlichen Leistungsverzeichnisses» werden die Grenzen der schriftlichen Fixierung deutlich. Ein Auftraggeber kauft ein Musikinstrument, dessen Klang die Zuhörer fesseln soll. Gibt es dazu brauchbare Leistungsverzeichnisse? Zum Schluss sei die Frage erlaubt, wieso Angebote «für jedermann verständlich» sein müssen, wenn doch ein teuer bezahlter Berater als Bindeglied zum Auftraggeber funktionieren soll? Nicht jeder Orgelbauer ist Meister in der Formulierung. Soll die Verständlichkeit für jedermann ernst genommen werden, müssten die Angebote statt deren 15 wohl eher 30 oder 45 Seiten umfassen.

### Unfug?

Die Mitgliedfirmen der GSO sind der Ansicht, dass es mit dem nötigen Sinn für das Wesentliche möglich ist, die gesetzliche Formalisierung der Beschaffungsvorgänge «unter einen Hut zu bringen» mit den erforderlichen Freiräumen für das kunsthandwerkliche Schaffen der Orgelbauer. Das den Interessierten an die Hand gegebene *Ausschreibungsdossier 1* der GSO ist eine wirkliche Hilfe dazu.

Dieser Artikel ist nicht gegen Personen gerichtet, sondern gegen eine überhandnehmende Meinung, dass mit zunehmender Bürokratie die Qualität der Beschaffung im kunsthandwerklichen Bereich verbessert werden könne. Einer überbordenden Bürokratie ist entschieden Paroli zu bieten, ganz im Sinne von Erich Kästner:

«An allem Unfug, der passiert, sind nicht etwa nur die schuld, die ihn tun, sondern auch die, die ihn nicht verhindern.»

### Christoph Metzler



1959, geboren als Mitglied der Metzler-Organbauernfamilie aus Dietikon in der 4. Generation. Seine Wanderjahre führten ihn nach Deutschland, den Niederlanden, Spanien, Portugal und Mexiko. 1995 gründete er seine eigene Firma *Die Fliegenden Register* nachdem er mehrere Jahre im Orgelneubau bei der *Metzler-Organbau AG* und mit dem Restaurieren von Metallpfeifen (Rheinau & St. Urban) bei der Firma *Organbau Kuhn AG* arbeitete.

2006 erarbeitete er für den reformierten Stadtverband Zürich die Orgeldatenbank [www.orgel-zh.ch](http://www.orgel-zh.ch), 2008 baute er für und mit den reformierten Stadtkirchen Zürichs das Orgel submissionswesen auf, vermutlich an erster Stelle in der Schweiz. Es sind bald zehn Orgel submissions, die von ihm aufgebaut und begleitet wurden. Jährliche Weiterbildungen im Submissionswesen und eine verständliche Kommunikation zwischen der Kirchgemeinde und dem Organbaubetrieb sind ihm sehr wichtig.

### Dieter Georg Utz



1956, schloss an der Uni Zürich als lic. oec. publ. ab. Danach Praktikum in einem IT-Unternehmen sowie mehrjährige Tä-

tigkeit bei einer Treuhandgesellschaft und im Familienunternehmen als Kaufmann. Seit 15. Lebensjahr Organisten-Stellvertretungen, Unterricht als Laien-Organist u.a. bei E. Mattmann, F. Seydoux, P. A. Koch und K. Kolly. 1985–1988 Aktuar der Orgelkommission Bremgarten AG. 1989–1997 bei *Metzler Organbau AG*, Dietikon, als kaufm. Leiter, daneben Vorbereitung von Labial- und Zungenpfeifen für die Vorintonation. Seit 1997 Mitinhaber und Geschäftsführer von *Organbau Kuhn AG*, Männedorf. Mitwirkung bei der GSO (siehe Kasten), u.a. in den Bereichen Internet und Submissionsverfahren. Wohnhaft in Stäfa ZH, verheiratet, zwei erwachsene Nachkommen.

Wir danken Christoph Metzler für die Abdruckrechte seiner Illustrationen im vorstehenden Artikel (ca).

### Fussnoten

- 1 *Im Kanton Zürich zum Beispiel ist die Vorgehensweise im «Gesetz über den Beitritt zur revidierten Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen vom 15. März 2001» und in der «Submissionsverordnung» aus dem Jahre 2003 geregelt.*
- 2 *Nachhaltigkeit, definiert 1987 von der Brundlandkommission: «Entwicklung zukunfts-fähig zu machen, heisst, dass die gegenwärtige Generation ihre Bedürfnisse befriedigt, ohne die Fähigkeit der zukünftigen Generation zu gefährden, ihre eigenen Bedürfnisse befriedigen zu können.» Das weltweit gültige FSC-Label setzt sich hier unter anderem für eine nachhaltige Bewirtschaftung unserer Wälder ein.*
- 3 *«Der Weg zu himmlischen Klängen auf Erden», [www.orgelbau.ch/wissenswert](http://www.orgelbau.ch/wissenswert)*
- 4 *[www.orgel.ch/d/wissenswert/einstieg.htm](http://www.orgel.ch/d/wissenswert/einstieg.htm)*