



Berner Fachhochschule
Haute école spécialisée bernoise
Bern University of Applied Sciences

Grundlagen der öffentlichen Beschaffung

CAS Öffentliche Beschaffungen Modul 1

Claudia Schneider Heusi, lic. iur. LL.M.,
Fachanwältin SAV Bau- und Immobilienrecht



Agenda

9.15 – 10.45 Uhr / 11.00 – 12.30 Uhr

Block 1.1 Das Angebot im Vergaberecht

Block 1.2 Bewertungsmodelle und Bewertung der Angebote

Block 1.3 Änderung von Angeboten

Agenda

13.30 – 15.00 Uhr

Block 1.4 Ausschluss

Block 1.5 Zuschlag, Abbruch und Widerruf

Block 1.1

Das Angebot im Vergaberecht

▶ 9.15 - 10.45

- Bedeutung / Verbindlichkeiten
- Offertöffnung
- Auslegung, Erläuterung, Bereinigung
- Varianten und Teilangebote
- Unterangebote

Verbindlichkeit des Angebots

- ▶ Angebote basieren auf Ausschreibungsunterlagen
- ▶ gute Ausschreibungsunterlagen ermöglichen vergleichbare Angebote
- ▶ Angebote sind:
 - grundsätzlich unabänderlich
 - Grundlage für den Zuschlag
 - Grundlage für den Vertrag

Verbindlichkeit des Angebots

- ▶ Dauer der Verbindlichkeit = Bindefrist
- ▶ Bindefrist ist durch Vergabestelle in Ausschreibungsunterlagen festzusetzen
- ▶ für alle Anbieter gleich
- ▶ mögliche Rechtsmittelfrist sollte eingerechnet werden
- ▶ aber: keine unnötig lange Bindungsdauer

Verbindlichkeit des Angebots

- ▶ mit Ablauf der Bindefrist wird Anbieter wieder frei
- ▶ Verlängerung der Bindefrist möglich und zulässig, wenn:
 - durch Anbieter erklärt
 - vor Ablauf der Bindefrist
 - Angebot inhaltlich unverändert bleibt

Öffnung und Prüfung

- ▶ Angebote bzw. Teilnahmeanträge müssen innert Frist bei der in der Ausschreibung genannten Stelle eintreffen
- ▶ direkte Übergabe oder per Post
- ▶ elektronische Angebotseinreichung möglich, qualifizierte elektronische Signatur ist dann erforderlich

Öffnung und Prüfung

- ▶ Angebote müssen bis zum Offertöffnungstermin verschlossen bleiben
- ▶ Öffnung der fristgerecht eingereichten Offerten durch **zwei** gleichzeitig anwesende Vertreter der Vergabestelle
- ▶ über Offertöffnung ist im offenen, selektiven und im Einladungsverfahren umgehend ein Protokoll zu erstellen
- ▶ Protokoll enthält Angaben zu Namen der anwesenden Personen, Namen der Anbieter, Eingangsdaten und Gesamtpreise der Angebote, allfällige Varianten und Teilangebote

Öffnung und Prüfung

- ▶ spätestens nach Zuschlagserteilung ist Anbietern Einsicht ins Protokoll zu gewähren
- ▶ Praxis vieler Vergabestellen, Offertöffnungsprotokoll unaufgefordert nach Erstellung Anbietern zuzustellen
 - schafft Transparenz, aber
 - spätere Bereinigungen aufgrund Rechnungs- oder Schreibfehler sind darin nicht dokumentiert
- ▶ nicht mehr (z.B. BS, BL): Offertöffnung öffentlich unter Teilnahme der Anbieter
- ▶ Kanton SG bisher: kantonale Auftraggeber veröffentlichen Nettopreise der Angebote auf www.beschaffungswesen.sg.ch

Auslegung, Erläuterung und Bereinigung

Drei Stufen: Auslegung / Erläuterung / Bereinigung

- ▶ Auslegung / Erläuterung notwendig bei Unklarheiten
- ▶ Bereinigung:
 - notwendig, um Vergleichbarkeit Angebote herzustellen oder Leistungsänderungen objektiv / sachlich geboten sind
 - Vergabestelle ist zur Bereinigung verpflichtet (anstelle Ausschluss einer unbereinigten Offerte)

Auslegung, Erläuterung und Bereinigung

Erläuterungen

- ▶ Erläuterungen setzen *Unklarheit* voraus
- ▶ dürfen nur der Klärung des vorhandenen Angebotsinhalts dienen
- ▶ Präzisierungen des Angebots? Nur dann zulässig, wenn sie einzig in «Klärung und Ausfüllung eines bereits vorher erklärten Angebotswillens» bestehen
- ▶ Vergabestelle muss bei Einholen von Erläuterungen:
 - Unklarheit benennen
 - Fragen und Anweisungen an Anbieter machen sowie
 - erhaltene Erklärungen **schriftlich** festhalten / protokollieren

Varianten und Teilangebote

Umgang mit Varianten

- ▶ Variante = Angebot eines Anbieters, das von vorgeschlagener Amtslösung abweicht
- ▶ abweichen kann: Leistung (Projektvariante) oder Ausführung (Ausführungsvariante)
- ▶ Variante hat zwingende Vorschriften der Ausschreibung zu beachten und muss im Vergleich zur ausgeschriebenen Leistung in technischer Hinsicht gleichwertig sein
- ▶ Anbieter muss Gleichwertigkeit der Variante nachweisen

Varianten und Teilangebote

Umgang mit Varianten

- ▶ Vergabestelle muss sich mit zulässiger Variante sachlich auseinandersetzen und diese prüfen: grosses Ermessen bei der Beurteilung
- ▶ Vergabestelle sollte in Ausschreibungsunterlagen regeln, wie Variante einzureichen ist (d.h. zusätzlich zu Grundangebot?)
- ▶ Ausschlussregelung dazu (ohne Regelung: evtl. nur Variante auch möglich?)
- ▶ Achtung, St.Gallen bisher: Grundangebot ist einzureichen, «blosse» Variante muss ausgeschlossen werden (VGer SG, Entscheid B 2011/83 vom 20.9.2011)

Varianten und Teilangebote

Vergütungsvarianten

- ▶ «Vergütungsvarianten» sind grundsätzlich unzulässig, da es an Vergleichbarkeit fehlt
- ▶ zulässig, sich als Vergabestelle neben dem als Einheitspreisangebot ausgestalteten Grundangebot auch Pauschalangebot offerieren zu lassen
- ▶ dazu Formulierung in Ausschreibungsunterlagen aufnehmen (VGer ZH, Entscheid VB.2017.00180 vom 4.5.2017), wichtig: Pauschalangebot muss zusätzlich zum Grundangebot eingereicht werden, auf Basis und unter Beilage des ausgefüllten Leistungsverzeichnisses

Teilangebote

- ▶ Angebot, das in sachlicher oder umfangmässiger Hinsicht nicht sämtliche in den Ausschreibungsunterlagen vorgegebenen Leistungen enthält
- ▶ Teilangebote sind grundsätzlich unzulässig, ausser Vergabestelle lässt Teilangebote in Ausschreibungsunterlagen ausdrücklich zu (ihr Umfang ist zu regeln)
- ▶ Ausschreibungsunterlagen enthalten zudem Angaben, ob und welche Lose aufgrund von Teilangeboten zugeschlagen werden können
- ▶ Beschränkung zur Einreichung von Losen? (BVGer, Urteil B-4011/2018 vom 11.10.2018)

Block 1.2

Bewertungsmodelle und Bewertung der Angebote

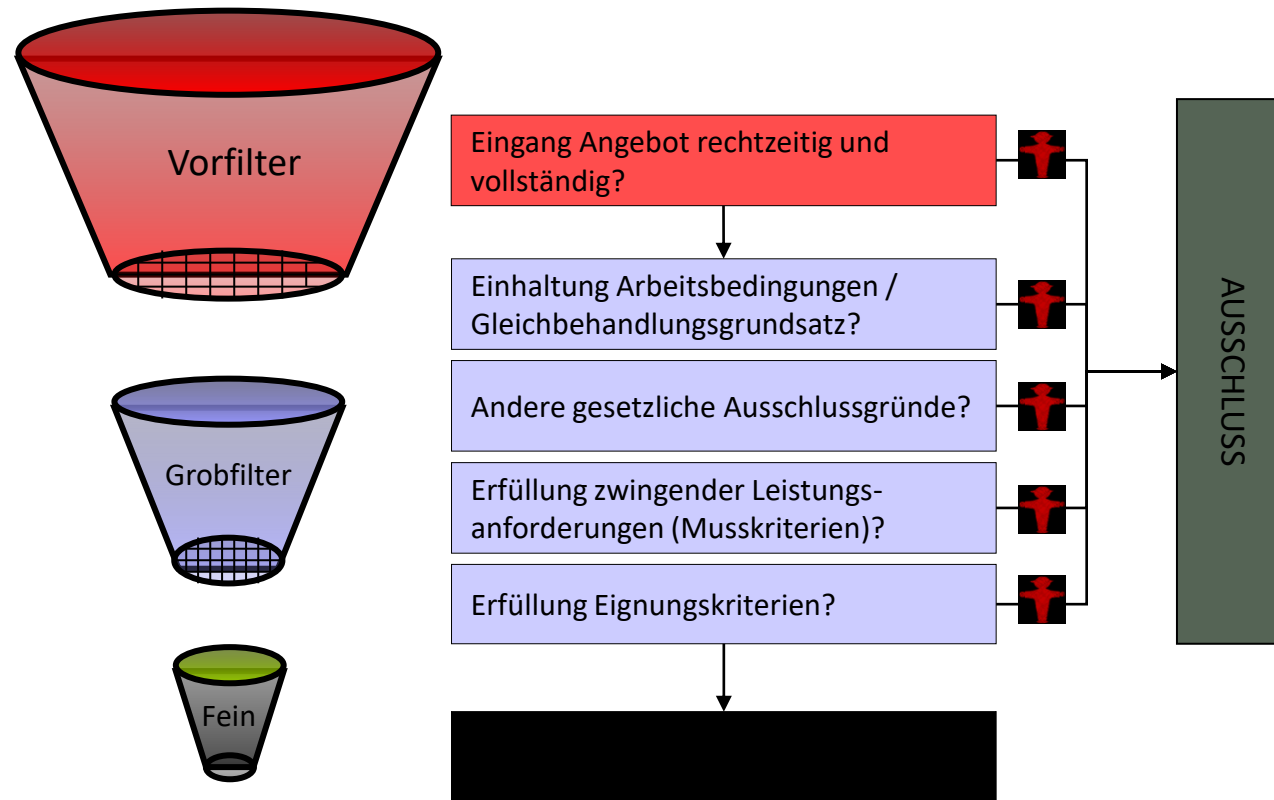
▶ 11.00 - 12.00

- Vorgehen, Evaluation
- Taxonomie, Matrixmodelle
- Preis- und Qualitätsbewertung

Ablauf einer Evaluation

Phase	Vorgehen / Inhalt
1	Evaluation Teil 1: <ul style="list-style-type: none">– Prüfen der Formvorschriften / Teilnahmebedingungen– Prüfen der Eignungsnachweise– Prüfen der technischen Spezifikationen
2	Evaluation Teil 2: <ul style="list-style-type: none">– Bewerten der Zuschlagskriterien– Bereinigungen / technische Verhandlungen (wenn vorbehalten)– Erstellen der Schlussrangliste– Entscheid
3	Publikation der Zuschlagsverfügung
4	Abschliessen des Vertrages
5	Arbeitsaufnahme

Evaluation



Evaluation

- ▶ **Vorfilter:** Prüfung der Angebote in Bezug auf Rechtzeitigkeit und Vollständigkeit
 - **Rechtzeitigkeit:** Auch 5 Minuten zu spät ist zu spät! Das Angebot wird nicht evaluiert und scheidet sofort aus. Trotzdem: Angebot nicht ungeöffnet zurücksenden.
 - **Vollständigkeit:** Grundsätzlich müssen Angebote vollständig sein, die Grenze bildet der überspitze Formalismus:

Fehlen im Vergleich zum Umfang des Angebots nur wenige Angaben, kann beim Anbieter nachgefragt werden. Einzelfall prüfen!

Evaluation

- ▶ **Grobfilter:** Prüfung der zwingenden Teilnahmebedingungen, Leistungsanforderungen und Eignungskriterien
 - Einhaltung Arbeitsbedingungen / Gleichbehandlungsgrundsatz
 - andere gesetzliche Ausschlussgründe (falsche Auskünfte, Steuern und Sozialabgaben nicht bezahlt, Wettbewerbsabreden getroffen etc.; i.d.R. Selbstdeklaration)
 - Erfüllung zwingender Leistungsanforderungen (Technische Spezifikationen / Musskriterien)

Evaluation

- ▶ Erfüllung Eignungskriterien
- ▶ Ist einer dieser Vorgaben nicht erfüllt, wird der Anbietende ausgeschlossen. Die Evaluation seines Angebots endet hier, eine Feinevaluation findet nicht statt.
- ▶ Fällt die Eignung nachträglich weg, wird der Anbietende ebenfalls ausgeschlossen.

Evaluation

► Feinfilter:

Prüfung der Angebote gemäss Zuschlagskriterien:

- Bewertungsmatrix anwenden
- Vorsicht bei Berücksichtigung einer Mehreignung

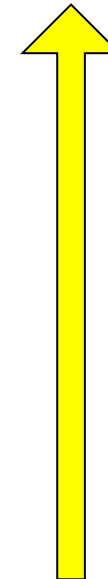
Taxonomien / Bewertungen (Modelle)

Zuschlagskriterien (Bsp.)	Gewicht (Bsp.)
- Preis (Angebotssumme, inkl. Optionen)	60%
- Auftragsanalyse (Qualität: Beitrag der Lösungsansätze zur Zielerreichung, Chancen- und Risikoanalyse mit entsprechenden Massnahmenvorschlägen)	10%
- Terminplan (Erfassung der wesentlichen Aspekte, Plausibilität)	10%
- Schlüsselpersonen (Erfahrung mit gleichartigen Aufgaben [inkl. Referenzauskünfte bzw. eigene Erfahrungen], Verfügbarkeit)	10%
- Projektorganisation (Zweckmässigkeit der Projektorganisation für die konkrete Aufgabe)	10%

Taxonomien / Bewertungen (Modelle)

5-Stufen Modell

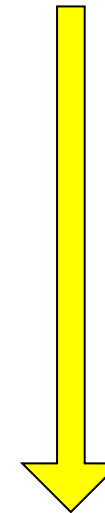
Erfüllungsgrad	Punkte	Beispiel	Beschreibung
Vollständig erfüllt	Maximale Punkte	40	Die Anforderung wird durch das Angebot vollständig erfüllt
Mehrheitlich erfüllt	$\frac{3}{4}$ der Punkte	30	Die Anforderung wird durch das Angebot mehrheitlich erfüllt
Teilweise erfüllt	$\frac{1}{2}$ der Punkte	20	Die Anforderung wird durch das Angebot teilweise erfüllt
Kaum erfüllt	$\frac{1}{4}$ der Punkte	10	Die Anforderung wird durch das Angebot schlecht bzw. kaum erfüllt
Nicht erfüllt, unklar oder keine Angaben	Keine Punkte	0	Die Anforderung wird durch das Angebot gar nicht erfüllt



Taxonomien / Bewertungen (Modelle)

Für die Bewertung der Qualitätskriterien ist eine Notenskala festgelegt worden, welche sich am Grad der Zielerreichung orientiert.

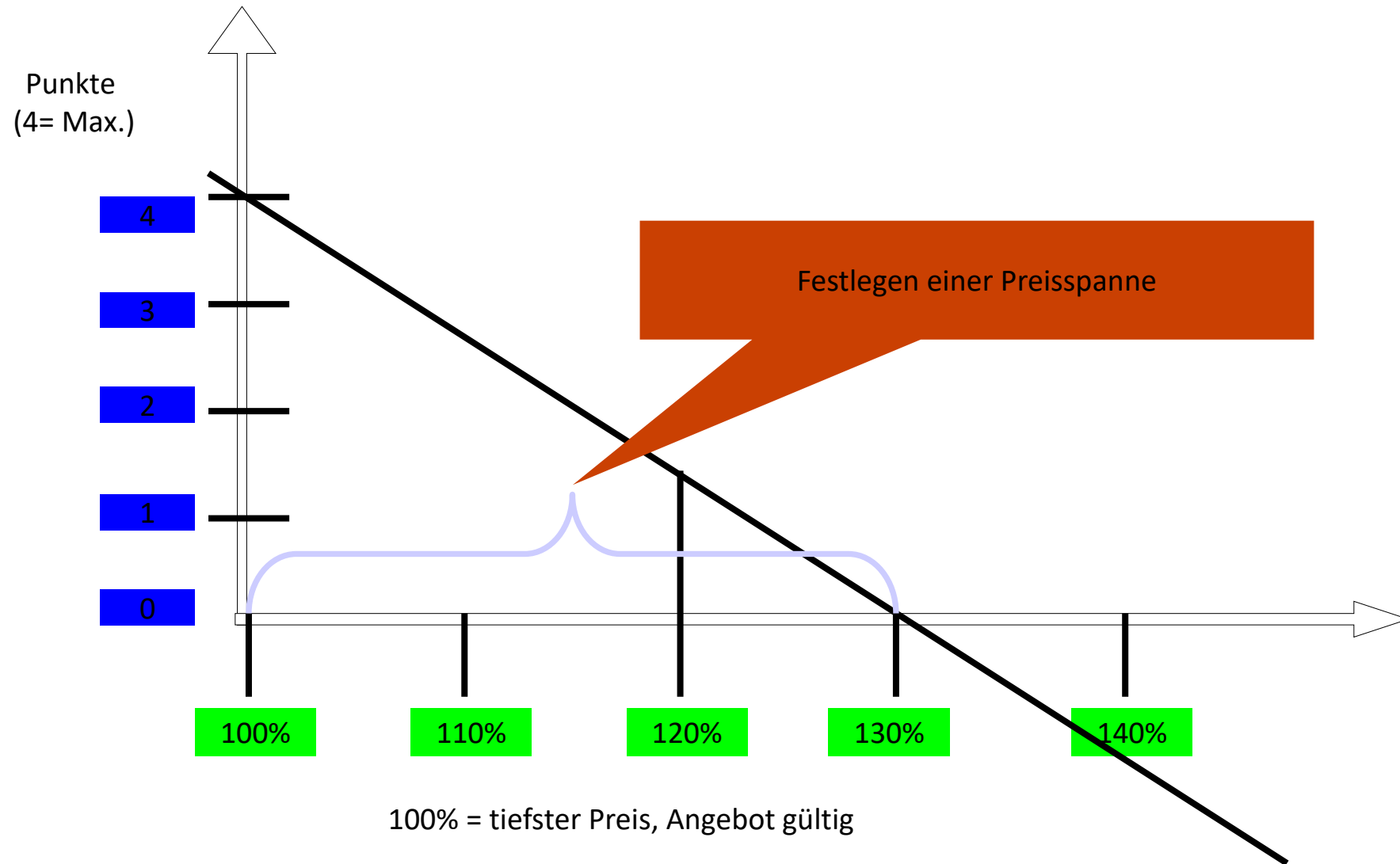
N	Bezogen auf Erfüllung der Kriterien	Bezogen auf Qualität der Angaben
0	nicht beurteilbar	keine Angaben
1	sehr schlechte Erfüllung des Kriteriums	ungenügende, unvollständige Angaben
2	schlechte Erfüllung	Angaben ohne ausreichenden Bezug zum Projekt
3	normale, durchschnittliche Erfüllung	durchschnittliche Qualität, den Anforderungen der Ausschreibung entsprechend
4	gute Erfüllung	qualitativ sehr gut
5	sehr gute Erfüllung	qualitativ ausgezeichnet, sehr grosser Beitrag zur Zielerreichung



Besondere Taxonomie „Preis“

- ▶ BGE 143 II 553
- ▶ preislich tiefstes (gültiges) Angebot ist im Verhältnis zu den anderen Angeboten stets am besten zu bewerten
- ▶ zwei Parameter entscheidend:
 - Preisgewichtung
 - Wie viel Prozent der Gesamtpunktzahl aller Kriterien macht der Preis aus?
 - 20% als Untergrenze – bei komplexen Beschaffungen (BGE 129 I 313)
 - 60% als Untergrenze – bei einfachen Leistungen (weitestgehend standardisierte; vgl. BGer, Urteil 2C_802/2020 vom 12.3.2021)
 - Preisbewertungsmethode: linear, aber richtig

Besondere Taxonomie „Preis“



Besondere Taxonomie „Preis“

Lineare Preisbewertung: Preisspanne richtig setzen!

- ▶ die richtige Preisspanne ist entscheidend:
 - 30-50% bei nicht komplexen Bauleistungen
 - 75-100% bei komplexen Leistungen
 - höhere Spannen im Einzelfall: 200% nachvollziehbar (VGer ZH, Entscheid VB.2014.00175 vom 29.7.2014)
- ▶ vorgängig bekannt gegeben – was, wenn nicht?
 - Orientierung an konkreten Werten
 - aber nicht nur: VGer ZH, Entscheid VB.2016.00615 vom 4.5.2017
 - 2 Angebote, Preisunterschied 5% ≠ Preisspanne

Block 1.3

Änderung von Angeboten

▶ 12.00 - 12.30

- Kommunikationsmöglichkeiten
- Bereinigung / technische Verhandlungen
- Dialog
- Präsentationen

Kommunikationsmöglichkeiten im Vergabeverfahren

Inhalt/Art: Unterschiedlich je nach Verfahrensphase



vor Verfahrensbeginn: Marktabklärung / Beizug Dritter (Achtung Vorbefassung!)

nach Ausschreibung: Frage-Antwort-Runden / **Dialog**

nach Offerteingabe: **Bereinigung** / **Präsentationen**

nach Zuschlag: Debriefing

vor Vertrag: Vertragsverhandlungen

Bereinigung / technische Verhandlungen

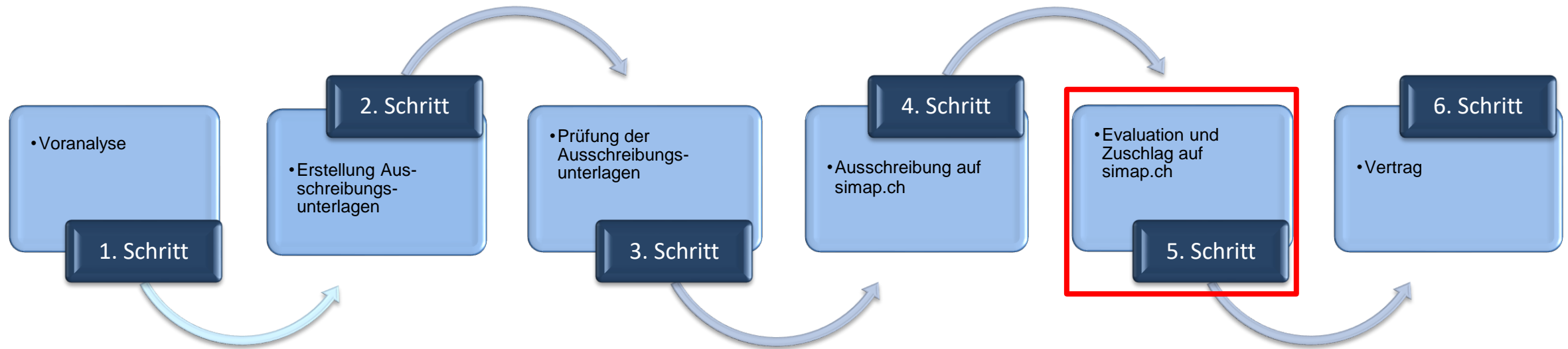
▶ **Bereinigungen / technische Verhandlungen**

- in komplexen Projekten unverzichtbar
- Anbieter, ihre Angebote und die Preise sind bekannt

▶ **Herausforderungen**

- Gleichbehandlung
- Wahrung der Vertraulichkeit
- Transparenz / Nachvollziehbarkeit (insbesondere bei Gesprächen)

In welcher Phase des Vergabeverfahrens?



Bereinigung Art. 39 BöB / IVöB

Gesetzliche Grundlage:

«... hinsichtlich der Leistungen sowie der Modalitäten ihrer Erbringung...»

«... um das vorteilhafteste Angebot zu ermitteln....»

▶ nur wenn:

- Auftrag oder die Angebote müssen geklärt werden oder
- Angebote müssen vergleichbar gemacht werden oder
- Leistungsänderungen objektiv / sachlich geboten – mit Grenzen

▶ dann – nur dann: Aufforderung zur Preisanpassung möglich

▶ Protokoll

▶ vgl. insb. BVGer, Zwischenentscheid B-3196/2022 vom 27.3.2023

Dialog

- ▶ für komplexe Beschaffungen oder Beschaffungen intellektueller Dienstleistungen
- ▶ **„Komplexe Beschaffung“**: Beschaffungsstelle ist ohne Kontakt mit Marktgegenseite nicht in der Lage, die Mittel oder Konditionen in der Ausschreibung anzugeben, die ihre Bedürfnisse abdeckt oder zu beurteilen, welche Lösungen Markt bieten kann.
- ▶ **„intellektuelle Dienstleistungen“**: überwiegender Teil der Leistung besteht in geistig-schöpferischer Arbeit (z.B. Architektur-, Ingenieur- und Informatikdienstleistungen).

Dialog

- ▶ **Dialog:** Offene Leistungsbeschreibung verbunden mit nachträglicher Dialogmöglichkeit (Umschreibung Beschaffungsgegenstand offen, nicht mit abschlussreifen Angeboten zu rechnen)
- ▶ Ziel: Mit Dialogteilnehmern sollen in iterativem Prozess Lösungswege oder Vorgehensweisen erarbeitet werden
- ▶ anschliessend werden Dialogteilnehmer zur endgültigen Angebotsabgabe aufgefordert
- ▶ Dialogvereinbarung als Voraussetzung zur Teilnahme am Dialog

Präsentationen der Anbieter

- ▶ vor allem bei Dienstleistungsbeschaffungen geeignet zur besseren Feststellung der Stärken und Schwächen der angebotenen Schlüsselpersonen
- ▶ gemäss Ausschreibung inkl. Bewertung
- ▶ frühzeitige Einladung (Termin schon im Pflichtenheft nennen)
- ▶ Auftraggeber / Experten / Dritte: immer die gleichen Personen
- ▶ Drehbuch für die Präsentationen erstellen
- ▶ Protokoll (wer war dabei, welche Fragen / Antworten gab es)

Vorgaben bei Anbieterpräsentationen

- ▶ in **Ausschreibung** bekannt geben:
 - dass eine Präsentation stattfinden wird
 - dass diese als Zuschlagskriterium bewertet wird
 - zu präsentierende Themen
 - einzuhaltende Vorgaben (Zeit, Hilfsmittel, präsentierende Personen etc.)
 - Beurteilungskriterien und deren Gewichtung / Bewertung
- ▶ (Für Dritten) nachvollziehbare **Protokollierung** des wesentlichen Inhalts der Präsentation und deren Beurteilung (sowie der Gründe dafür)

Bewertung von Präsentationen

Die Evaluation kann in einem 2-Stufenverfahren durchgeführt werden. Dieses Vorgehen ist bereits in den Ausschreibungsunterlagen klar darzulegen.

- ▶ In der Stufe 1 werden alle formellen Anforderungen (wie beispielsweise die Eignungsnachweise) und die Zuschlagskriterien (alle ohne Präsentation) bewertet.
- ▶ In der Stufe 2 werden diejenigen Firmen, welche die besten (beispielsweise) drei Angebote abgegeben haben, zu einer Vorstellung eingeladen; diese Vorstellung wird separat bewertet.
- ▶ Nota: Dieses Vorgehen wurde bisher noch von keiner Rechtsmittelinstanz beurteilt.

Bewertung von Präsentationen

Mögliche Bewertungskriterien

ZV1	Bestätigung des schriftlichen Profils des Projektleiters
	Der Projektleiter ist aufgefordert, die schriftlichen Angaben zu seinem Profil und die Erfüllung der Zuschlagskriterien ZB1-ZB4 näher zu erläutern.
	erfüllt: Die Angaben zum Profil und den ZB1-ZB4 werden vollumfänglich erhärtet teilweise erfüllt: Die Angaben zum Profil und den ZB1-ZB4 werden teilweise erhärtet nicht erfüllt: Die Angaben zum Profil und den ZB1-ZB4 werden unzureichend erhärtet
ZV2	Plausibilität der Vorgehensweise und der Risikodarstellung
	Der Projektleiter ist aufgefordert, einen Vorgehensvorschlag zu unterbreiten und die zu erwartenden Projektrisiken darzustellen.
	erfüllt: Vorgehensvorschlag und Risikodarstellung vermögen zu überzeugen. teilweise erfüllt: Vorgehensvorschlag und Risikodarstellung überzeugen nur teilweise nicht erfüllt: Vorgehensvorschlag und Risikodarstellung überzeugen nicht
ZV3	Auftreten, Präsentationsstil und Glaubwürdigkeit des Projektleiters
	Vom Projektleiter werden u.a. sicheres Auftreten und gute Fähigkeiten als Kommunikator erwartet.
	erfüllt: Der Projektleiter hat sicheres Auftreten, präsentiert überzeugend und wirkt glaubhaft. teilweise erfüllt: Der Projektleiter wirkt glaubhaft, präsentiert zufriedenstellend, sein Auftreten ist z.T. unsicher nicht erfüllt: Der Projektleiter wirkt unsicher und unglaubwürdig

Block 1.4

Ausschluss

▶ 13.30 -14.15

- Formelle Prüfung
- Ausschlussgründe
- Vorgehen / Form

Prüfung der Angebote

Die einzelnen Schritte im Überblick

- ▶ formelle Prüfung:
 - wesentliche formelle Anforderungen
 - gesetzliche Anforderungen
 - inhaltliche Anforderungen→ Ausschluss als Folge!

- ▶ inhaltliche Prüfung der gültigen Angebote:
 - Phase 1: fachliche und rechnerische Prüfung
 - Phase 2: Bewertung der Angebote

Ausschluss vom Verfahren

Ausschlussprüfung zu wesentlichen formellen Anforderungen

- ▶ Eingabefrist
- ▶ Unterschrift des Angebots
- ▶ Vollständigkeit des Angebots bzw. Teilnahmeantrag:
 - Unvollständigkeit betrifft wesentliche Punkte
 - Verbot des überspitzten Formalismus
 - Grundsatz der Unabänderlichkeit von Offerten
- ▶ Abänderung der Ausschreibungsunterlagen ist unzulässig; Grund: mangelnde Vergleichbarkeit der Offerten

Ausschluss vom Verfahren

Ausschlussprüfung zu gesetzlichen Anforderungen, z.B.

- ▶ Arbeitsschutzbestimmungen und Arbeitsbedingungen
- ▶ Gleichbehandlung von Frau und Mann
- ▶ Konkursverfahren
- ▶ Abreden
- ▶ berufliches Fehlverhalten (vgl. BGer, Urteil 2D_49/2011 vom 25.9.2012)
- ▶ bezahlte Steuern und Sozialabgaben
- ▶ unzulässige Vorbefassung
- ▶ falsche Auskünfte

Unterangebote

- ▶ drei Punkte sind wichtig:
 - Einhaltung von GAV etc. und Vertragserfüllung sichergestellt (nicht nur bestätigen lassen - zusätzlich Unterlagen, Kalkulation verlangen)
 - Androhung Ausschluss Fristansetzung
 - bei Bestätigung / plausibler Darlegung: Ausschluss nicht zulässig
- ▶ BGE 143 II 553: Ist das Angebot gültig, keine «Bestrafung» des Tiefpreises bei der Bewertung

Ausschluss vom Verfahren

Unzulässige Vorbefassung

- ▶ Ausschluss vorbefasster Anbieter grundsätzlich dann nicht gegeben, wenn:
 - untergeordneter Beitrag (nicht: Ausschreibungsunterlagen)
 - Vorleistungen in Ausschreibungsunterlagen mit Namen Anbieter bekannt gegeben
 - Einsichtnahme / Bezug dieser Unterlagen möglich
 - Frist für Einreichung des Angebots verlängert

Ausschluss vom Verfahren

Unzulässige Vorbefassung

- ▶ Erstellung von Ausschreibungsunterlagen: immer unzulässig
- ▶ Beizug von Unternehmen vor dem Ausschreibungsverfahren:
 - Verbindungen zu möglichen späteren Anbietern?
 - Interesse an Angebotseinreichung? Aufklärungspflicht
 - Unwissenheit ist kein Schutz

Ausschluss vom Verfahren

Unzulässige Vorbefassung

- ▶ unproblematisch: Wissensvorsprung aufgrund bisheriger Tätigkeit
- ▶ Vorarbeiten / Grundlagenaufbereitung für spätere Ausschreibung führen nicht zwingend zum Ausschluss damit befasster Personen oder Unternehmen
- ▶ einem Anbieter kann nicht verwehrt werden, Vorwissen auszunützen, das er sich durch frühere Arbeiten für denselben Arbeitgeber – allenfalls sogar am selben Objekt – erworben hat

Ausschluss vom Verfahren

Eignungsprüfung – Umfang der Prüfungspflicht

- ▶ alle Angaben der Anbieter sind zu prüfen: Alle? Ausnahmen?
- ▶ Dokumentationspflicht zentral (BVGer, Urteil B-307/2016 vom 23.03.16)
- ▶ unklare und unvollständige Angaben:
 - in erster Linie: Anbieter trägt Verantwortung
 - Untersuchungsgrundsatz
 - Verhältnismässigkeitsprinzip

Ausschluss vom Verfahren

Eignungsprüfung - Referenzvorhaben

- ▶ Vergabestelle hat deutlich zu umschreiben: was ist der Massstab der Vergleichbarkeit?
- ▶ klare Aussagen bei den geforderten Nachweisen – zum Inhalt, Umfang, Zeitpunkt, Anzahl
- ▶ Stand der Ausführung? BGE 141 II 14

Ausschluss vom Verfahren

Eignungsprüfung - Referenzvorhaben

- ▶ was bei qualitativ und quantitativ unklaren Vorgaben?
- ▶ BGE 141 II 14: Die Auslegungsregeln:
 - in erster Linie der Wortlaut
 - Auslegung wie sie von den Anbietern in guten Treuen verstanden werden konnten
 - Vertrauensschutz der Anbieter massgebend
 - technisch geprägte Begriffe: Verständnis in der Fachwelt / im Zusammenhang mit dem konkreten Projekt von den Beteiligten zu verstehen
 - nicht: Verständnis des Auftraggebers

Ausschluss vom Verfahren

Eignungsprüfung – im Angebot nicht genannte Referenzvorhaben

- ▶ eigene Erfahrungen und Referenzen der Vergabestelle: ja, aber
- ▶ weitere Abklärung der Vergabestelle = auf eigene Faust...
 - nur in begründeten Fällen
 - rechtliches Gehör? (BGE 139 II 489, E. 3.2.; Appellationsgericht BS, Urteil VD.2014.5 vom 21.5.2014 E. 5.3)

Ausschluss vom Verfahren

Eignungsprüfung – Mündliche Referenzen

- ▶ was, bei wem, wozu: Ausschreibungsunterlagen haben das zu regeln
- ▶ wie: mündlich, dieselben Fragen an alle, bei allen dieselbe Anzahl
- ▶ ohne Regelung = keine Auskünfte
- ▶ rechtliches Gehör gewähren (BGE 139 II 489, E. 3.2)
- ▶ Dokumentationspflicht

Ausschluss vom Verfahren

Form des Ausschlusses

- ▶ als Verfügung:
 - gesondert an betroffenen Anbieter
 - zusammen mit Zuschlagserteilung an anderen Anbieter
- ▶ Zeitpunkt: vorgezogen oder mit Eröffnung Zuschlag
- ▶ wichtig: Ausschluss ist zu begründen
- ▶ bisher kantonale Regelungen zur vorgängigen Gewährung des rechtlichen Gehörs z.B. SG, SO – ?

Block 1.5

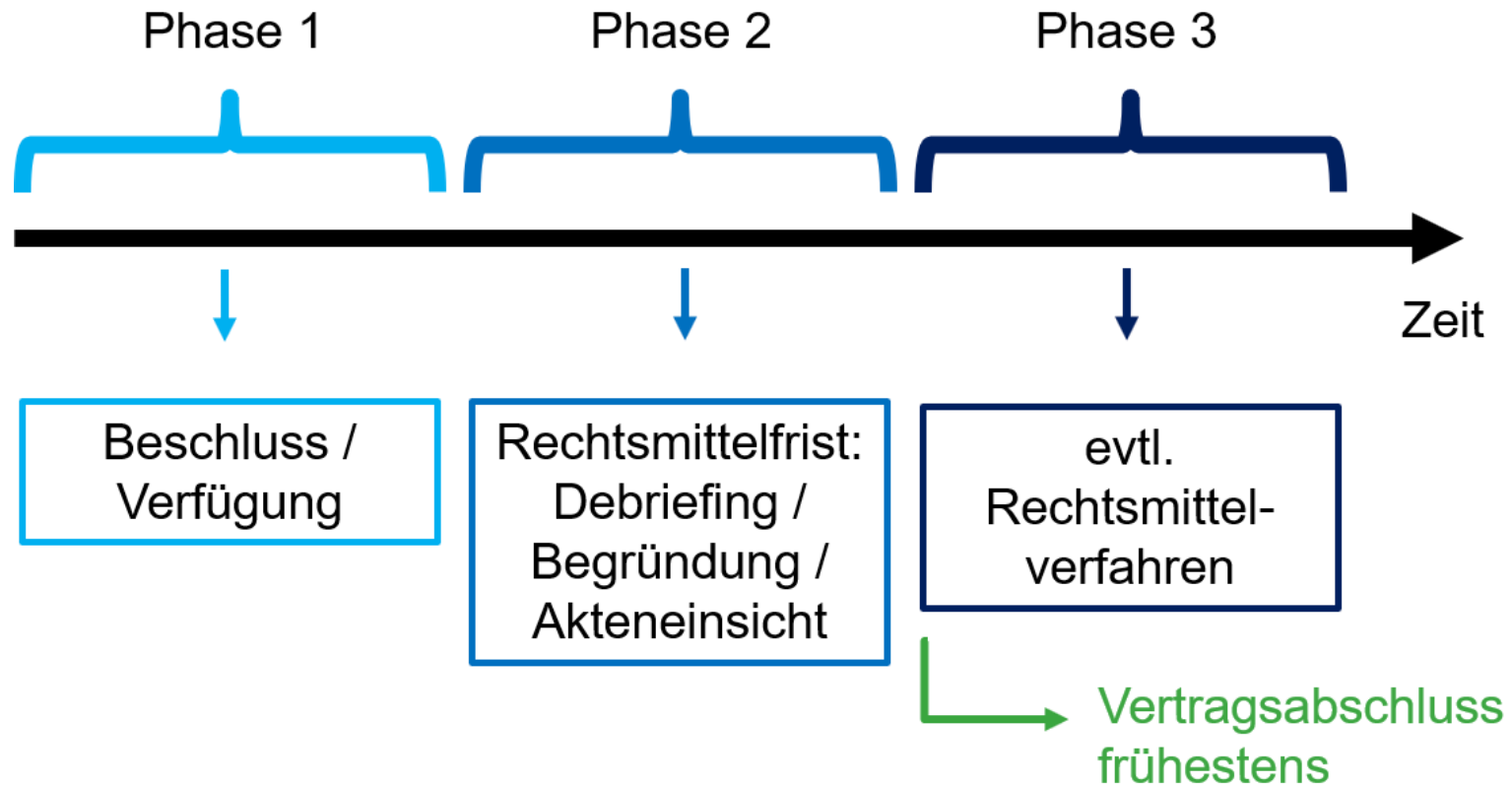
Zuschlag, Abbruch und Widerruf

▶ 14.15 - 15.00

- Zuschlag, Fristen, Gerichtsverfahren
- Erlass Vergabeverfügung: Zuständigkeiten, Begründung
- Verfahrensabbruch: provisorisch / definitiv
Zeitpunkt, Gründe
- Widerruf: Zeitpunkt, Gründe

Zuschlag, Fristen und Gerichtsverfahren

Die Themen je nach Phase



Erlass der Vergabeverfügung

- ▶ **1. Phase** - Zuschlag und Absagen mit Verfügung
Rechtsmittel-Belehrung (20 Tage, keine Gerichtsferien)
- ▶ Achtung: Kantone z.T. aktuell noch 10 Tage
- ▶ Publikation Zuschlag im offenen / selektiven Verfahren
und freihändig erteilte Zuschlüsse (im Staatsvertragsbereich) auf www.simap.ch
- ▶ Formalitäten einer Verfügung beachten, Zuständigkeiten

Vergabeverfügung- Zuständigkeiten

- ▶ Verfügende Behörde: muss nach Gemeindeordnungen und Organisationsreglementen zuständig sein; Zeichnungsberechtigungen beachten
- ▶ VGer ZH, Entscheid VB.2010.00002 vom 24.02.2010: «unter vorbehältlicher Zustimmung des Verwaltungsrates» ist unzulässig
- ▶ Privater, der im Auftrag Gemeinde Ausschreibung durchführt, darf nie den Zuschlagsentscheid fällen (Nichtigkeit der Verfügung; vgl. auch VGer TI, Entscheid 52.2015.39 vom 16.0.2015)

Vergabeverfügung - Begründung

- ▶ Begründung: was genügt?
 - «wirtschaftlich günstigstes Angebot», «beste Erfüllung der Zuschlagskriterien» → nicht mehr genügend!
 - Pflichtinhalt: Verfahrensart, Zuschlagsempfänger/in, Gesamtpreis, massgebende Merkmale und Vorteile des berücksichtigten Angebotes, allenfalls Gründe für freihändige Vergabe
- ▶ erhöhte Anforderungen z.B. beim Abbruch, Ausschluss, Widerruf

Verfahrensabbruch / Wiederholung

- ▶ Abbruch: bei hängigem Vergabeverfahren **vor** Zuschlagserteilung
- ▶ nur wenn «wichtige Gründe» vorliegen, wie:
 - kein Angebot, das Kriterien gemäss Ausschreibungsunterlagen erfüllt
 - veränderte Rahmen- oder Randbedingungen
 - kein wirksamer Wettbewerb
 - wesentliche Änderung der nachgefragten Leistung erforderlich
 - nicht: durch Vergabestelle selbstverschuldete Gründe?
- ▶ Abbruch / Wiederholung: Verfügung / Mitteilung und Publikation (im offenen / selektiven Verfahren), anfechtbar

Provisorischer und definitiver Abbruch

▶ provisorischer Abbruch

- Beschaffungsabsicht der Vergabestelle mit Bezug auf einen bestimmten Leistungsbedarf bleibt bestehen
- Verfahren wird im Hinblick auf eine (kurz-/mittelfristig anstehende) Wiederholung oder Neuauflage des Beschaffungs-geschäfts abgebrochen

▶ definitiver Abbruch

- Definitiver Art ist ein Abbruch, wenn er die Reaktion auf einen nicht bzw. nicht mehr vorhandenen Leistungsbedarf darstellt und hierauf kein neues Verfahren folgen soll.

Widerruf des Zuschlags

- ▶ Zuschlag erteilt, Vertrag noch nicht abgeschlossen
- ▶ Widerruf Zuschlag, vor Vertragsabschluss mit anderem Anbieter: rechtsmittelfähige Widerrufs-Verfügung mit gleichzeitiger neuer Zuschlagserteilung
- ▶ Voraussetzungen für Widerruf: Gründe dürfen bei Zuschlagserteilung nicht bekannt gewesen sein
- ▶ zulässige Fälle (z.B. bei falschen Angaben des Anbieters, nachträglichen Ereignisse, wie Konkurs o.Ä.)