

**WKO Wirtschaftskammer Tirol – 26. Februar 2014  
Erfolgreiche Teilnahme an Ausschreibungen in unseren  
Nachbarländern**

**Öffentliche Ausschreibungen in der Schweiz**

**Claudia Schneider Heusi LL.M.**

**Rechtsanwältin, Fachanwältin SAV Bau- und Immobilienrecht**

Schneider Rechtsanwälte AG

Seefeldstrasse 60

Postfach 1016

8034 Zürich

Tel. +41 (0)43 499 16 30

[csh@schneider-recht.ch](mailto:csh@schneider-recht.ch)

[www.schneider-recht.ch](http://www.schneider-recht.ch)

# Öffentliche Ausschreibungen in der Schweiz

1. Bedeutung des öffentlichen Beschaffungswesens
2. Worauf ist zu achten?
3. Rechtliche Grundlagen
4. Grundsätze und Ziele des Vergaberechts
5. Ablauf einer Beschaffung
6. Vergabeverfahren
7. Inhalt von Ausschreibungen
8. Behandlung von Angeboten
9. Zuschlag, Fristen und Gerichtsverfahren

# 1. Bedeutung des öffentlichen Beschaffungswesens

- Schweizerischer Beschaffungsmarkt: jährliches Volumen von rund CHF 36 Milliarden
- Rechtliche Grundlagen: unübersichtlich, zersplittert, kompliziert
- Entwicklung der Gerichtspraxis von Bedeutung:
  - es werden Submissionsbeschwerden gemacht, mit Erfolg
  - betroffene Märkte: Bauhaupt-/Nebengewerbe, Entsorgungsbereich, Planer, Bildungsmarkt etc.
- Wichtige Themen bei Beschwerden: Fehler der Vergabestellen (Kriterien, mangelnde Transparenz, Bevorzugung eines Anbieters, Formfehler) oder Missverständnisse bei den Anbietern

## 2. Worauf ist zu achten?

### Als Anbieter?

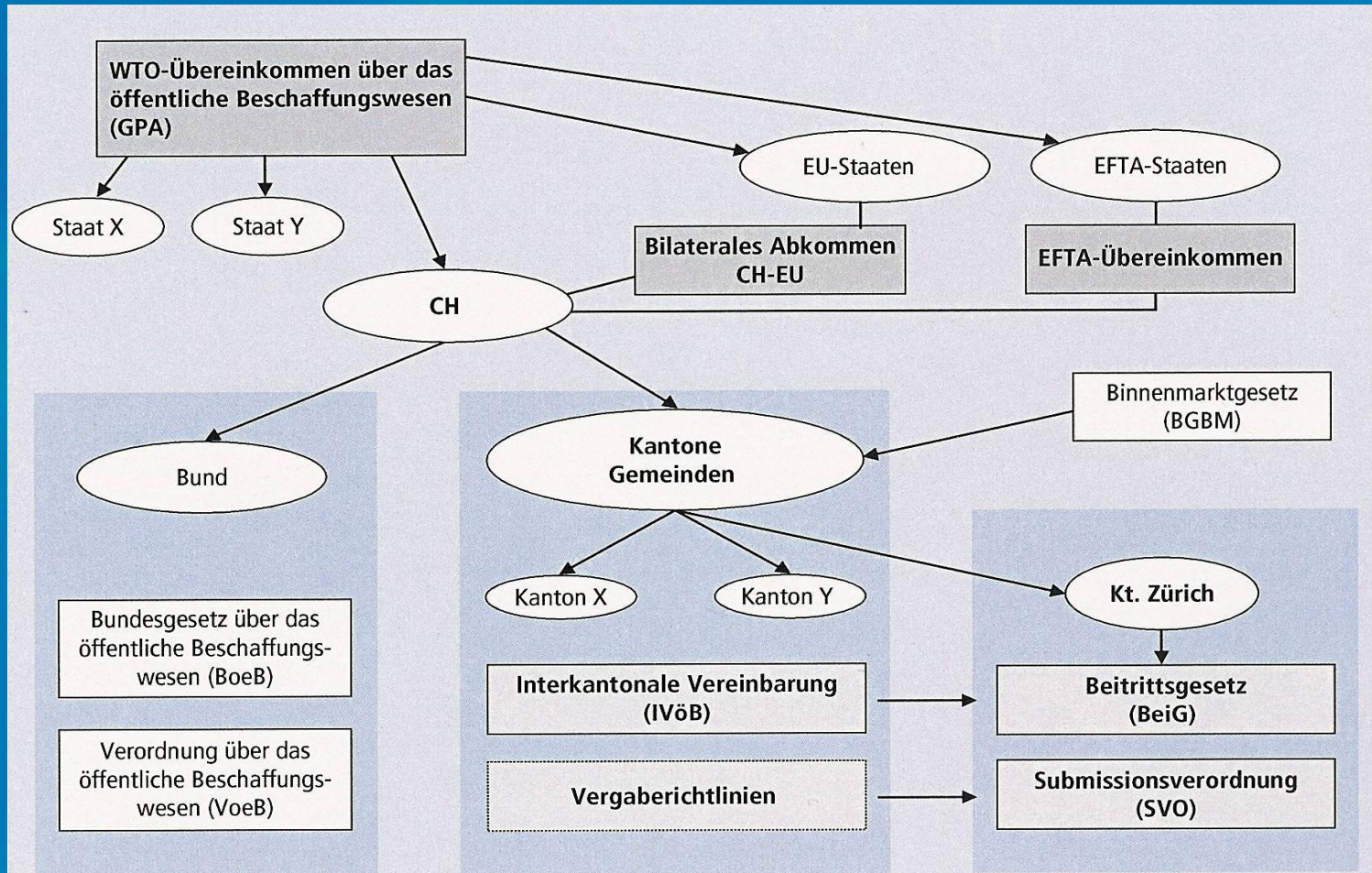
- Wie bewerbe ich mich um öffentliche Aufträge in der Schweiz?
- Welche Formvorschriften und welche Fristen müssen beachtet werden?
- Was sind mögliche Fehler, die mir als Anbieter unterlaufen können?
- Welches sind mögliche Fehler, die der öffentlichen Hand unterlaufen können?
- Wie kann ich mich wehren, wenn ich einen Auftrag nicht erhalten habe?
- Was für Chancen und Risiken haben Submissionsbeschwerden und wo liegen die Unterschiede zu Verfahren in Italien?

## 2. Worauf ist zu achten?

Als Berater für die öffentliche Hand?

- Wie werden öffentliche Beschaffungen geplant?
- Auf was muss geachtet werden bei den Ausschreibungsunterlagen, bei der Terminplanung, beim Beizug von Unternehmern etc.?
- Was gilt in Bezug auf Eignungs- und Zuschlagskriterien?
- Wie werden Angebote korrekt ausgewertet?
- Wie ist ein Ausschluss von Anbietern vorzunehmen und wie der Zuschlag?
- Wann darf der Vertrag abgeschlossen werden?
- Was für Folgen haben allfällige Submissionsbeschwerden?

### 3. Rechtliche Grundlagen I



## 3. Rechtliche Grundlagen II

### Internationales Recht:

- **WTO-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen (Agreement on Government Procurement, GPA) von 1994**  
in Kraft in CH seit 1.1.1996: Umsetzung in das nationale Recht
- Derzeit aktuell: Revision GPA
- **Bilaterales Abkommen CH - EU**  
in Kraft seit 1.6.2002: Umsetzung in das nationale Recht

### Nationales Recht: Bund und Kantone unterschiedliche Grundlagen

**Bund:** Bundesgesetz/Verordnung über das öffentliche Beschaffungswesen

Kanton Zürich als Beispiel:

- Interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen vom 15.3.2001, **IVöB**
- **Beitrittsgesetz** vom 15.9.2003 und
- **Submissionsverordnung** vom 1.12.2003

### 3. Rechtliche Grundlagen III

- Melde- und Bewilligungsverfahren bei Stellenantritt in der Schweiz:  
[www.bfm.admin.ch](http://www.bfm.admin.ch)
  - Entsendegesetz
- **vgl. separater Vortrag**



## 4. Grundsätze und Ziele des Vergaberechts

- Gleichbehandlungsgrundsatz und **Nichtdiskriminierung** aller Anbietenden
- **Wirtschaftliche** Verwendung öffentlicher Mittel
- Grundsatz des wirksamen **Wettbewerbs**
- Grundsatz der **Transparenz**
- Verzicht auf **Abgebotsrunden**
- Beachtung der **Ausstandsregeln**
- **Vertraulichkeit** von Informationen

## 5. Ablauf einer Beschaffung

- **Anwendungsbereich:**
  - Liegt eine öffentliche Beschaffung vor? (vgl. lit. a)
  - Welche Auftraggeber unterstellt? (vgl. lit. b)
  - Schwellenwerte und Auftragsarten (vgl. lit. c - e)
- **Vergabeverfahren**
- **Ausschreibung, Zuschlag und Vertragsabschluss**
- **Rechtsmittelverfahren**

## 5. Ablauf einer Beschaffung

### a) Anwendungsbereich: Was ist unterstellt?

- Vergabestelle als Nachfragerin auf dem freien Markt
- In Erfüllung einer staatlichen Aufgabe
- Leistet Entgelt an privaten Anbieter
  - Formel nach BGE 125 I 214: "**Einkäufe des Staates**"

#### **Aber:**

- Genfer Plakatkonzession-Velo-Fall: BGE 135 II 49
- Areal Tischmacherhof: BGer 2C\_116/2007 u. 2C\_396/2007

## > Fortsetzung: Was ist unterstellt?

- Genfer Plakatkonzession-Velo-Fall: BGE 135 II 49
- Gemeinden dürfen Beschaffungsrecht nicht mittels Erteilung einer Konzession umgehen, wenn die Konzession
  - bedeutende Nebenleistungen enthält
  - die Nebenleistungen von der Konzession losgelöst werden können
  - die Nebenleistungen klar der öffentlichen Beschaffung unterliegen
- Unterschiede Staatsvertragsbereich/Nicht-Staatsvertragsbereich: vgl. Urteil BVGer vom 21.6.2011 zum Personalverleih

## 5. Ablauf einer Beschaffung

### b) Anwendungsbereich: Wer ist unterstellt?

- Bund/Kantone/Gemeinden
- Sektorenunternehmungen
- „Einrichtung öffentliches Recht“
- Private:
  - subventioniert (mehr als 50 %)
  - Träger öffentlicher Aufgaben

→ **Formel: staatsgebunden, öffentliches Interesse, nicht-gewerblich**

## 5. Ablauf einer Beschaffung

### c) Schwellenwerte im Staatsvertragsbereich

- **Staatsvertragsbereich bedeutet:**
  - nur offenes oder selektives Verfahren
  - Ausnahme: Bagatellklausel bei Bauaufträgen
  - strengere Anforderungen
- **Schwellenwerte – z.B. im kantonalen Recht:**
  - **CHF 8 700 000** bei Bauwerken (Gesamtwert)
  - **CHF 350 000** bei Lieferungen/Dienstleistungen
  - **CHF 700 000** bei Lieferungen/Dienstleistungen für Behörden und öffentliche Unternehmen aus den Sektoren Wasser, Energie, Verkehr und Telekommunikation

## 5. Ablauf einer Beschaffung

### d) Schwellenwerte im Nicht-Staatsvertragsbereich

Unterscheidung Bauhaupt (H)- und Baunebengewerbe (N)  
 (Definition H: "alle Arbeiten für tragende Elemente eines Bauwerks")

z.B. im Kanton Zürich:

Verfahrensarten	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen
<b>freihändiges Verfahren</b>	unter CHF 100 000	unter CHF 150 000	N: unter CHF 150 000 H: unter CHF 300 000
<b>Einladungsverfahren</b>	unter CHF 250 000	unter CHF 250 000	N: unter CHF 250 000 H: unter CHF 500 000
<b>offenes/ selektives Verfahren</b>	ab CHF 250 000	ab CHF 250 000	N: ab CHF 250 000 H: ab CHF 500 000

## 5. Ablauf einer Beschaffung

### e) Auftragswerte

Auftragswertberechnungen:

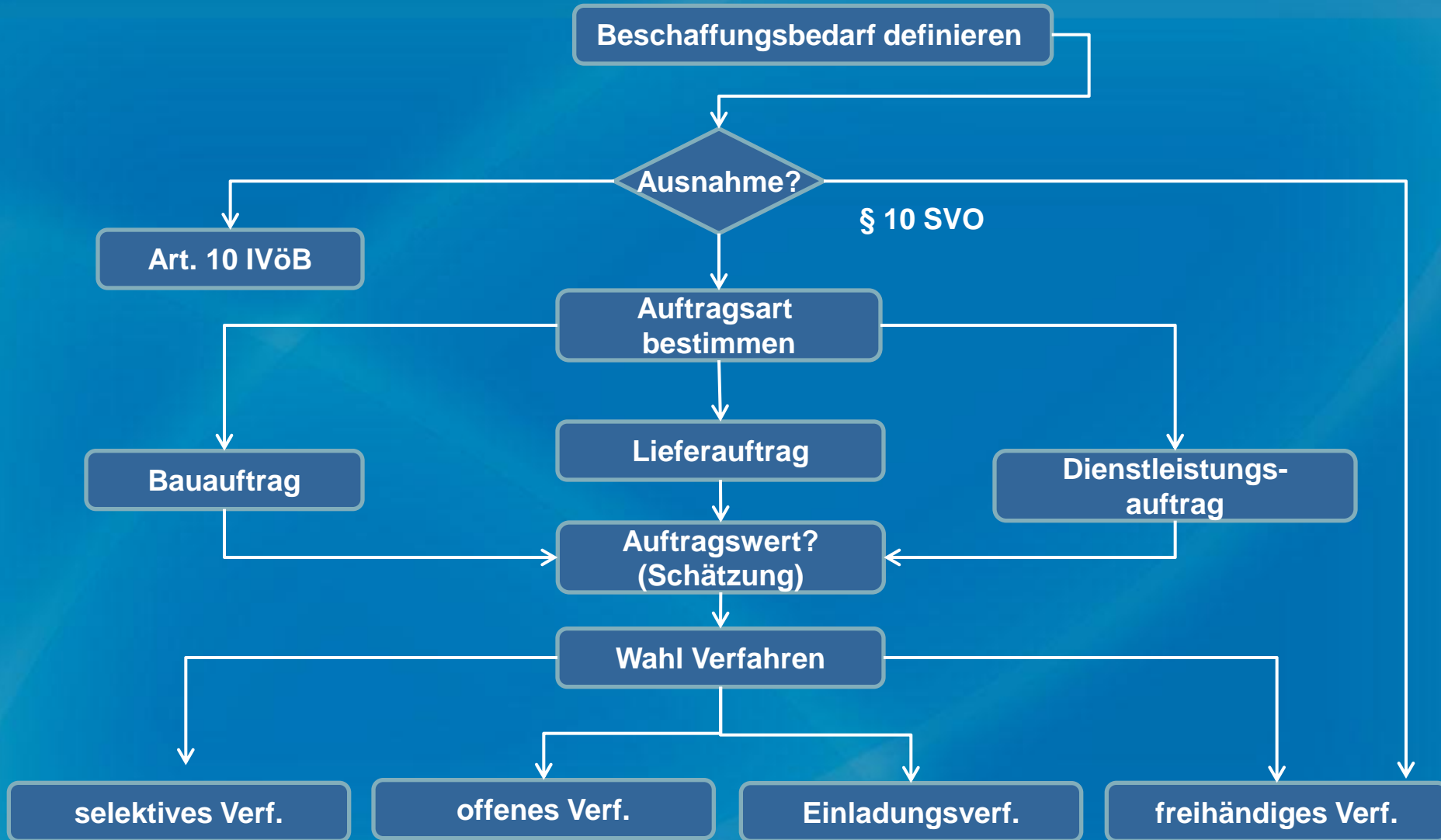
- ohne Mehrwertsteuer
- keine Salami taktik
- gesamte Laufdauer des Vertrags bzw. Hochrechnung jährlich x 4
- Folgeaufträge, Optionen sind einzurechnen
- zuverlässige und sorgfältige Kostenermittlung, Orientierung an der oberen Bandbreite
- Schätzung muss gleiche Beschaffung zum Gegenstand haben wie die darauf basierende Ausschreibung: keine nachträgliche Änderung





## 6. Vergabeverfahren

- **Offenes Verfahren:** Ausschreibung, Angebotseinreichung, Zuschlag aufgrund Eignungs- und Zuschlagskriterien
- **Selektives Verfahren:** offene Ausschreibung in zwei Schritten mit vorgängiger Bewerbung aufgrund öffentlicher Ausschreibung
- **Einladungsverfahren:** kein öffentliches Verfahren; mindestens drei Anbieter werden eingeladen; Zuschlag mittels Verfügung aufgrund Zuschlagskriterien
- **Freihändiges Verfahren:** nur ein Anbieter wird angefragt (Konkurrenzofferten möglich, aber auf korrektes Vorgehen achten)



## 7. Inhalt von Ausschreibungen

### a) Vorbereitung einer Ausschreibung

- Definition des Beschaffungsgegenstandes
  - Was wird in welchem Umfang benötigt?
  - Zielsetzungen?
  - Machbarkeit?
  - evtl. externe Fachleute beiziehen
- Termin- und Ressourcenplanung
  - interner Terminplan erstellen
  - genügend Zeit für Angebotseinreichung einrechnen
  - Zeit für allfällige Rückfragen bei Anbietern sowie Rechtsmittelfristen beachten

## 7. Inhalt von Ausschreibungen

### b) Allgemein

- Allgemeine Submissionsbedingungen (Mindestanforderungen, Fristen, Eignungs- und Zuschlagskriterien, Losaufteilung, Optionen etc.)
- Bei Losen: VB.2008.00460, 1.7.2009: Zuteilung von nur je einem Los pro Anbieter stellt unzulässige, nur in begründeten Ausnahmefällen mögliche Begrenzung des Marktes dar
- Leistungsverzeichnis, Pflichtenheft, Devis
  - detaillierte/funktionale Ausschreibungen
  - technische Spezifikationen
- Formulare (Referenzen, Fragebögen)
- AGB, Vertragsdokument (Entwurf) sowie Garantien/Bürgschaften
- Publikation (Amtsblatt, [www.simap.ch](http://www.simap.ch))

## 7. Inhalt von Ausschreibungen

### c) Eignungskriterien

- beschreiben die Anforderungen, welche an den Anbieter (nicht an das Angebot) gestellt werden → **anbieterbezogen**
- beziehen sich auf die fachliche, organisatorische, wirtschaftliche, finanzielle Eignung
- müssen sachgerecht sein (keine unnötige Eingrenzung des Marktes)
- Art der zu erbringenden Nachweise festlegen  
→ Bsp: "Nachweis der genügenden Erfahrung/Befähigung zu ..."
- sind **Killerkriterien**: können in der Regel nur erfüllt oder nicht erfüllt werden → Ausschluss
- sind klar von den Zuschlagskriterien abzugrenzen (insb. Qualität)
- Eignungsnachweise verlangen, die im Hinblick auf die geforderte Leistung erforderlich sind (VB.2012.00176 vom 5.10.2012)

## 7. Inhalt von Ausschreibungen

### d) Zuschlagskriterien I

- sind angebotsbezogen: bewertet wird das konkrete Angebot
- müssen objektiv sein
- nicht: vergabefremde Aspekte
- *wirtschaftlich günstigstes Angebot*: Preis, Qualität, Termine, Betriebskosten, Kundendienst, Nachhaltigkeit, Zweckmässigkeit, technischer Wert, Ästhetik, Kreativität, Infrastruktur etc.
- Verhältnis Eignungs- und Zuschlagskriterien
- keine Kriterien aufführen, die nicht geprüft werden
- Konkretisierung durch Unterkriterien (aber: keine zwingende Bekanntgabe der Unterkriterien im Kt. ZH, VB.2009.00393 vom 8.9.2010)

## > Fortsetzung Zuschlagskriterien: Zulässige Beispiele, aber...

- **Leistungsfähigkeit:** zulässig, wenn grössere Anbietende mit zahlreichen eigenen spezifischen Mitarbeitern bevorzugt werden (10%, VB.2005.00514 vom 1.11.2006) → Kein KMU Schutz!
- **Public Voting** (BGer 2C\_770/2011 vom 25.1.2012 und VB.2012.00074 vom 28.3.2012)
- **Lehrlingsausbildung:** nur im Nicht-Staatsvertragsbereich, maximal 10%, Verhältnis zur Gesamtmitarbeiterzahl
- **Zugang zur Aufgabe** (VB.2011.00322 vom 28.9.2011)

## > Fortsetzung Zuschlagskriterien: Zuschlagskriterien: Unzulässige Beispiele

- "Allgemeiner Eindruck der Offerte", steuerliche Gründe etc.
- Vollständigkeit der Offerte
- Präsentationen
- BGE 2P.46/2005 und 2P.47/2005 vom 16.9.2005:
  - **Ortskenntnisse** grundsätzlich nein
  - Ausnahmen nur dann zulässig, wenn dies sachgerecht ist
  - zudem nicht unabdingbare Voraussetzung
  - z. B. Gesamtmelioration einer Gemeinde
- Länge der Anfahrtswege



## > Fortsetzung Zuschlagskriterien: Reihenfolge und Gewichtung

- Keine generelle Pflicht zur vorgängigen Bekanntmachung der Gewichtung der Zuschlagskriterien, sofern nicht Rechtsgrundlagen dies ausdrücklich vorschreiben (Bund, Kt. Aargau)
- Kanton Zürich: Reihenfolge reicht aus
- Empfehlenswert trotzdem: Bekanntgabe der Gewichtung
- Gewichtung, die bekannt gegeben wurde, ist aber einzuhalten!  
Nur lineare Bewertung zulässig
- Bewertungsmatrix bereits vorab erstellen
- Skalierung der Punktevergaben mit klaren Aussagen
- Unzulässig, wenn bei den Zuschlagskriterien unterschiedliche Notenskalen verwendet werden (VB.2012.00176 vom 5.10.2012)

## > Fortsetzung Zuschlagskriterien: Gewichtung Preis und Preisspanne (vgl. auch Folie 33)

- Mindestgewichtung 20%: vgl. VB.2011.00322 vom 28.9.2011 (bei komplexen Vorhaben); so auch Entscheid Bundesgericht, 2.P.136/2006 vom 30.11.2006
- Gewichtung des Kriteriums  $\neq$  Gewichtung der Preisdifferenz
- Zürcher Modell: lineare Bewertung ab «Nullpunkt»
  - Bei einfachen Bauarbeiten geringere Preisspanne als bei technisch anspruchsvollen Konstruktionen bzw. Dienstleistungen
  - Bauleistungen: Preisspanne von 30-50%
  - Bei komplexem Vergabegegenstand: Preisspanne von 75-100%
- Legt Vergabestelle Bandbreite erst nach Vorliegen der Angebote fest: kann tatsächlich offerierte, ernsthafte Preise berücksichtigen (VB.2012.00693)

## 8. Behandlung von Angeboten

### Themen:

- a) Prüfung der Angebote: die einzelnen Schritte im Überblick
- b) Formelle Prüfung der Angebote
- c) Inhaltliche Prüfung der Angebote

## a) Prüfung der Angebote: die einzelnen Schritte im Überblick

- Formelle Prüfung:
  - Ausschlussprüfung zu wesentlichen formellen Anforderungen (vgl. Folie 31)
  - Ausschlussprüfung zu gesetzlichen Anforderungen (vgl. Folie 32)
  - Ausschlussprüfung zu inhaltlichen Anforderungen (vgl. Folie 33)
  - Ausschluss
- Inhaltliche Prüfung:
  - Phase 1: Fachliche und rechnerische Prüfung
  - Phase 2: Bewertung der Angebote

## **b) Formelle Prüfung der Angebote: Ausschlussprüfung: 1. Schritt**

**Ausschlussprüfung zu wesentlichen formellen Anforderungen  
(§ 28 lit. h SVO):**

- Eingabefrist
- Unterschrift des Angebots
- Vollständigkeit des Angebots bzw. Teilnahmeantrag im selektiven Verfahren
  - Unvollständigkeit hat wesentliche Punkte zu betreffen
  - Verbot des überspitzten Formalismus: VB.2012.00724 vom 16.01.2013
  - Grundsatz der Unabänderlichkeit von Offerten
  - Abänderung der Ausschreibungsunterlagen (VB.2012.00724 vom 16.01.2013)

## **b) Formelle Prüfung der Angebote: Ausschlussprüfung: 2. Schritt**

### **Ausschlussprüfung zu gesetzlichen Anforderungen (§ 28 SVO)**

- Arbeitsschutzbestimmungen und Arbeitsbedingungen;  
vgl. VB.2012.00176 vom 05.10.2012
- Gleichbehandlung von Frau und Mann
- Konkursverfahren
- Abreden
- Berufliches Fehlverhalten (vgl. BGer 2D\_49/2011 vom 25.9.2012)
- Bezahlte Steuern und Sozialabgaben
- Unzulässige Vorbefassung
- Falsche Auskünfte (VB.2009.00585 vom 24.03.2010)

## **b) Formelle Beurteilung der Angebote: Ausschlussprüfung: 3. Schritt**

- **Ausschlussprüfung zu inhaltlichen Anforderungen**
  - Eignungsprüfung
  - Mindestanforderungen im Angebot zu Ausführung und Produkte
  - Ungewöhnlich niedriges Angebot (§ 32 SVO)

## c) Inhaltliche Prüfung der Angebote Die beiden Phasen im Detail

- **Phase 1: Fachliche und rechnerische Prüfung**
  - **Korrektur von Rechnungs- und Schreibfehler**
    - hohe Messlatte: bspw. ist telefonisches Nachfragen bei Anbieterin zur Interpretation eines solchen Fehlers notwendig, Korrektur bereits nicht mehr erlaubt (VB.2005.00543 vom 22.3.2006)
  - **Bereinigungen, Erläuterungen, Unternehmergespräche**
    - nachträgliche Präzisierung eines Angebots nur wenn es sich um untergeordnete Nebenpunkte handelt oder ein Missbrauch aufgrund der Umstände nicht denkbar ist (VB.2012.00724 vom 16.1.2013)
- **Phase 2: Bewertung der Angebote**
  - Grundangebote: Zuschlagskriterien prüfen
  - Varianten prüfen
  - Erstellen Bewertungsmatrix und Submissionsergebnis



## c) Inhaltliche Prüfung der Angebote

### Phase 2: Bewertung von Zuschlagskriterien, insbesondere die Preisbewertung (vgl. Folie 26)

#### I. Bsp.: Bauauftrag mit folgenden Kriterien:

- |  |               |
|--|---------------|
| 1. Preis                                       | 80% = 80 Pkt. |
| 2. Qualität (mit detaillierten Unterkriterien) | 15% = 15 Pkt. |
| 3. Einhaltung Termine                          | 5% = 5 Pkt.   |

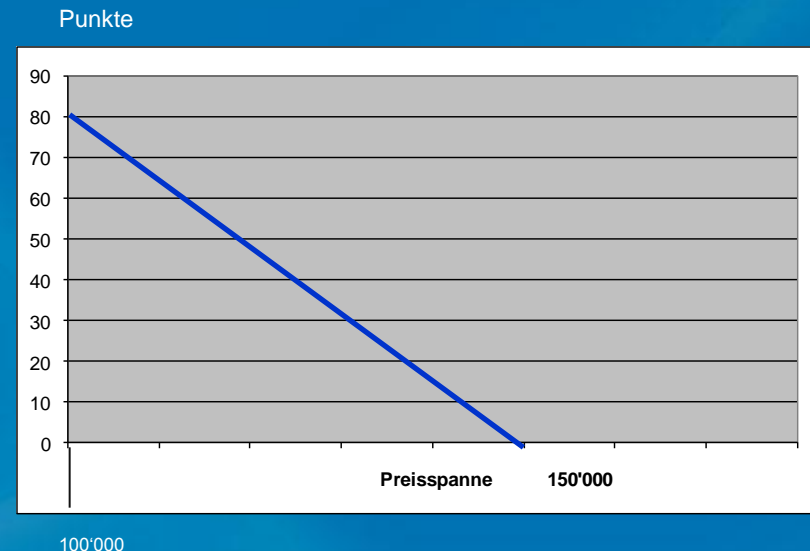
#### II. Bewertung Angebotspreise:

CHF 100 000    80 Pkt.

CHF 125 000    40 Pkt.

CHF 150 000    0 Pkt.

(vgl. VB.2003.00469 vom 21.4.2004  
bestätigt in: VB.2012.00693 vom  
16.1.13)



## 9. Zuschlag, Fristen und Gerichtsverfahren

### Die Themen je nach Phasen

- 1. Phase – der Erlass der Vergabeverfügung: Inhalt, Zuständigkeiten, Begründung, Rechtsmittelfrist
- 2. Phase – Fristenlauf: Debriefing, Begründung
- 3. Phase – das erstinstanzliche Verfahren: die wichtigen Fragen
- 4. Phase – Wege ans Bundesgericht?

## a) 1. Phase - der Erlass der Vergabeverfügung I

- Begründung – was genügt?
  - Praxis «wirtschaftlich günstigstes Angebot», «beste Erfüllung der Zuschlagskriterien» - genügend? Unterschiedlich strenge Praxis
  - Beschluss VG AG vom 23.8.12 (WBE.2012.253) – Vergabeentscheid ist zu begründen. Hinweis, wonach Akten eingesehen werden können und Vergabeentscheid zu bestimmten Terminen mündlich erläutert wird, reicht nicht
  - Achtung erhöhte Anforderungen z.B. beim Abbruch, vgl. BVGer B-2449/2012 vom 6.9.12, Verletzung rechtl. Gehör, unheilbarer Mangel
- Die – kurze – Rechtsmittelfrist: 10/20 Tage. Keine Gerichtsferien! (Art. 15 Abs. 2 bis IVöB)

## a) 1. Phase - der Erlass der Vergabeverfügung II

- Zuschlag und Absagen mit Verfügung inkl. Rechtsmittel-Belehrung
- Publikation Zuschlag im offenen/selektiven Verfahren (auch im Nicht-Staatsvertragsbereich) und freihändig erteilte Zuschlüsse im Staats-vertragsbereich [www.simap.ch](http://www.simap.ch)
- Formalitäten einer Verfügung werden häufig nicht beachtet: mögliche Rechtsmittel prüfen!

## a) 1. Phase - der Erlass der Vergabeverfügung III

- Verfügende Behörde: muss nach Gemeindeordnungen und Organisationsreglementen zuständig sein; Zeichnungsberechtigungen beachten
- Privater, der im Auftrag der Gemeinde Ausschreibung durchgeführt hat, darf nie den Zuschlagsentscheid fällen (Nichtigkeit der Verfügung)
- VB.2010.00002 vom 24.2.2010: "unter vorbehältlicher Zustimmung des Verwaltungsrates"
- BGer 2C\_865/2010 vom 13.4.2011: Delegation an Arbeitsgruppe?

## b) 2. Phase - Fristen, Debriefing, Begründungspflicht

- Debriefing
  - beliebtes Instrument in der Praxis
  - gesetzlich nicht geregelt
- Schriftliche Begründung kann verlangt werden
  - Art. 23 BöB, § 38 Abs. 2 SVO: Name, Preis des berücksichtigten Angebots, wesentliche Gründe für die Nichtberücksichtigung, ausschlaggebende Merkmale und Vorteile des berücksichtigten Angebots
  - Muss sie auch verlangt werden? Verfahrensfehler?
- Recht auf Akteneinsicht / Grundsatz der Vertraulichkeit von Informationen des Anbieters (Art. 11 lit. g IVöB)

## c) 3. Phase - das erstinstanzliche Verfahren I

Die wichtigen Fragen:

- Prüfen: steht Rechtsmittelweg offen (Geltungsbereich, Schwellenwerte für Staatsvertragsbereich!)
- Anträge, Beschwerdegründe (Art. 16 IVöB; Art. 31 BöB: nicht Unangemessenheit)
- Rügepflichten
- Die Beteiligten:
  - Beschwerdeführer
  - Vergabestelle
  - Mitbeteiligte
  - Weitere: z.B. Experten
- Legitimation
- Aufschiebende Wirkung (Art. 17 IVöB; Art. 28 BöB):
  - Der Grundsatz und die Ausnahmen
  - superprovisorisch, definitiv, nachträglich «stand-still»

## b) 3. Phase - das erstinstanzliche Verfahren II

Die wichtigen Fragen:

- Akteneinsicht
- Je nach Kanton:
  - Referentenaudienz möglich (Zug)
  - Zwei Instanzen (z.B. Bern, Solothurn)
- Der Verfahrenslauf:
  - 2 Schriftenwechsel – und zusehends mehr
  - hohes Tempo - erfordert rasches Handeln der Parteien
- Der Entscheid (Art. 18): Anordnung zur Zuschlagserteilung, zur Neuurteilung, zum Abbruch, Feststellung Rechtswidrigkeit – oder Abweisung
- Kognition beschränkt



## d) 4. Phase - Wege ans Bundesgericht?

- BGG Art. 83 lit. f: nicht zulässig:
  1. wenn der geschätzte Wert des zu vergebenden Auftrags den massgebenden Schwellenwert des [BöB oder bilat. Abk. CH-EU] nicht erreicht
  2. wenn sich keine Rechtsfrage von grundsätzlicher Bedeutung stellt
- Kein «stand-still» im Rechtsmittelverfahren vor Bundesgericht – aber: vorsorgliche Massnahmen beantragen, superprovisorisch Vertragsabschluss verbieten lassen

## Fundstellen im Internet

- wichtig: jeweils geltende Erlasse konsultieren
- Kantone: [www.be.ch](http://www.be.ch), [www.zh.ch](http://www.zh.ch), etc.
- Bund: [www.admin.ch](http://www.admin.ch)
- [www.beschaffung.admin.ch](http://www.beschaffung.admin.ch)
- [www.gimap.ch](http://www.gimap.ch)
- [www.beschaffungswesen.zh.ch](http://www.beschaffungswesen.zh.ch)
- [www.simap.ch](http://www.simap.ch)
- [www.shab.ch](http://www.shab.ch)
- [www.bfm.admin.ch](http://www.bfm.admin.ch)
- [www.bger.ch](http://www.bger.ch)
- [www.bundesverwaltungsgericht.ch](http://www.bundesverwaltungsgericht.ch)
- [www.vgrzh.ch](http://www.vgrzh.ch)

**Fragen?**

