

Vorhaben in der Gemeinde planen und realisieren: öffentliches Beschaffungswesen für Behördenmitglieder

9. Juni 2015 08.00 – 12.00 Uhr

Claudia Schneider Heusi

Rechtsanwältin, Fachanwältin SAV für Bau- und Immobilienrecht

Schneider Rechtsanwälte AG

Seefeldstrasse 60

8034 Zürich

Tel. +41 (0)43 499 16 30

csh@schneider-recht.ch

www.schneider-recht.ch

Öffentliches Beschaffungswesen für Behördenmitglieder

1. Bedeutung des öffentlichen Beschaffungswesens
2. Ziele des Kurses
3. Überblick über die Verfahrensarten
4. Schwellenwerte
5. Das freihändige Verfahren
6. Inhalt von Ausschreibungen
7. Behandlung von Angeboten
8. Zuschlag, Fristen und Gerichtsverfahren
9. Exkurs: Die Beschaffung von Planerleistungen / Wettbewerbe
10. Exkurs: Konventionell beschaffen oder GU/TU-Ausschreibung?
11. Diskussion / Fragen

1. Bedeutung des öffentlichen Beschaffungswesens

- Schweizerischer Beschaffungsmarkt: jährl. 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. Ziele des Kurses

- Kennen der Grundzüge des kantonalen Submissionsrechtes
- Kenntnis der relevanten Vorschriften
- Befähigung, eine korrekte Submission durchzuführen
- Beherrschung der wichtigsten Abläufe
- Erkennen von möglichen Spezialfällen, Stolpersteinen und Fallen



3. Überblick über die Verfahrensarten

Verfahrensarten

- Offenes Verfahren
- Selektives Verfahren
- Einladungsverfahren
- Freihändiges Verfahren
 - unerschwellig oder
 - als "Ausnahme" (§ 10 SVO)

4. Schwellenwerte

4. Schwellenwerte**a) Im Nicht-Staatsvertragsbereich**

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

Verfahrensarten	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauleistungen
freihändiges Verfahren	unter CHF 100 000	unter CHF 150 000	N: unter CHF 150 000 H: unter CHF 300 000
Einladungs- verfahren	unter CHF 250 000	unter CHF 250 000	N: unter CHF 250 000 H: unter CHF 500 000
offenes/ selektives Verfahren	ab CHF 250 000	ab CHF 250 000	N: ab CHF 250 000 H: ab CHF 500 000

b) Im Staatsvertragsbereich I

- **Schwellenwerte – GPA:**
 - **CHF 8 700 000** bei Bauwerken (Gesamtwert)
 - **CHF 350 000** pro Lieferung/Dienstleistung
 - **CHF 700 000** pro Lieferung/Dienstleistung für Sektorenunternehmen Wasser, Energie, Verkehr
- **Staatsvertragsbereich bedeutet:**
 - Grundsatz: nur offenes oder selektives Verfahren
 - Ausnahme: Bagatellklausel bei Bauaufträgen
 - strengere Anforderungen:
 - Fristen 40 Tage Angebot / Teilnahmeantrag 25 Tage
 - Ausschreibung mit frz. Zusammenfassung

5. Das freihändige Verfahren

a) Im unterschwelligen Bereich I

Entscheide Verwaltungsgericht Zürich:

- VB.2005.00557 vom 13.9.2006
- VB.2006.00425 vom 23.5.2007
- VB.2008.00555 vom 20.5.2009



a) Im unterschwelligen Bereich II

Entscheid des Zürcher Verwaltungsgerichts VB.2008.00555
vom 20.5.2009 :

- Konkurrenzofferten auch im freihändigen Verfahren zulässig
- Vorsicht: nicht Anschein eines Einladungsverfahrens erwecken!
- Grundsätze des rechtsstaatlichen Verwaltungshandelns: Verbot von Willkür und rechtsungleicher Behandlung, Treu und Glauben sowie faires Verfahren beachten
- Mindestanforderungen Binnenmarktgesetz: Grundsatz der Nichtdiskriminierung und Gleichbehandlung der Anbieter sind einzuhalten

5. Das freihändige Verfahren

a) Im unterschwelligen Bereich III

Wichtige Punkte bei Einholung von Konkurrenzofferten:

- vorab entscheiden, ob Beschaffung freihändig, *allenfalls* unter Einholung von Konkurrenzofferten oder im Einladungsverfahren durchgeführt wird
- wird freiwillig Einladungsverfahren gewählt, ist an diesem festzuhalten: nachträglicher Wechsel unzulässig
- Transparenz wichtig: Hinweis, dass Offertanfrage im Rahmen eines freihändigen Verfahrens mit Einholung mehrerer Konkurrenzofferten erfolgt

b) Ausnahmebestimmung

Direktaufträge aufgrund der Ausnahmebestimmung von § 10 SVO

- Urheberrechte, z.B. "Klanghaus Toggenburg"; Urteil Verwaltungsgericht St. Gallen B 2008/70 vom 14.10.2008: unzulässige freihändige Vergabe
- Dringlichkeit
- Ergänzungsbeschaffungen (z.B. VB.2005.00557 vom 13.9.2006, betr. Tramdepot)
- Technische Besonderheiten (z.B. Microsoft-Vergabe des Bundes BGE 137 II 313; VB.2014.00215 vom 29.7.2014)

b) Ausnahmebestimmung

- Ausnahmebestimmungen von § 10 Abs. 1 SVO sind restriktiv anzuwenden
- Im Staatsvertragsbereich ist Publikation auf simap.ch vorgeschrieben und auch sinnvoll
- Erstellen eines Berichtes gem. § 10 Abs. 2 SVO (interne Aktennotiz)
- Beschwerdelegitimation: nur, wenn Beschwerdeführerin in der Lage ist, einen Auftrag der betreffenden Art zu übernehmen (VB.2009.00667 vom 5.5.2010; VB.2014.00215 vom 29.7.2014)

6. 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

b) Eignungskriterien I

- beschreiben Anforderungen, welche an Anbieter (nicht an Angebot) gestellt werden → **anbieterbezogen**
- beziehen sich auf fachliche, organisatorische, wirtschaftliche, finanzielle Eignung
- sachgerecht und erforderlich: keine unnötige Eingrenzung des Marktes; VB.2012.00176 vom 5.10.2012
- Nachweise festlegen
→ Bsp: "Nachweis der genügenden Erfahrung/Befähigung zu ..."
- **Killerkriterien:** können nur erfüllt oder nicht erfüllt werden → Ausschluss (vgl. auch VB.2013.00656 vom 5.12.2013)
- sind klar von Zuschlagskriterien abzugrenzen (insb. Qualität)

b) Eignungskriterien II: Beispiele

- gute Erfahrung des Unternehmens mit der Projektierung und Realisierung von vergleichbaren Leistungen
(Objekt, Volumen, Komplexität)
- genügende Anzahl gut ausgebildeter Mitarbeiter
- Unternehmensorganisation, die eine termingerechte und fachlich einwandfreie Auftragserledigung ermöglicht
- Reaktionszeit der Serviceorganisation
- technische Ausstattung des Maschinenparks
- ausreichendes QM System (nur untergeordnet!)

b) Eignungskriterien III: Unzulässige Beispiele

- Auswahl von lediglich 2 Anbietern, die bestmöglich geeignet sind und dadurch resultieren nur 2 Anbietende für 2 zu vergebende Lose
→ geht zu weit: wirksamer Wettbewerb wird verhindert
(VB.2006.00425 vom 23.05.2007)
- Unzulässig ist ein Kriterium „lokale Leistungsfähigkeit“:
(VB.2006.00425 vom 23.05.2007).

b) Eignungskriterien IV: Nachweise

wichtig: zusätzlich Nachweise verlangen - Beispiele:

- 3 vergleichbare Referenzobjekte, nicht älter als 8 Jahre
- 3 Referenzauskünfte zur einwandfreien und tadellosen Abwicklung dieser Referenzobjekte (zu Qualität, Termine, Kosten, Projektorganisation)
- Angaben zu Mitarbeitern: Anzahl, Funktion, Ausbildung
- Angaben zur Reaktionszeit der Serviceorganisation im Bedarfsfall (vom Zeitpunkt Benachrichtigung bis Eintreffen vor Ort mit Fachleuten und Material)
- Organigramm und Beschrieb der Organisation des Bewerbers
- Kopie QM-Zertifikat oder Beschrieb des eigenen QM-Systems

c) 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 (im Kt. ZH – noch nicht – zwingend, VB.2009.00393 vom 8.9.2010)

c) Zuschlagskriterien II: Reihenfolge und Gewichtung

- Keine generelle Pflicht die Gewichtung der Zuschlagskriterien vorgängig bekanntzugeben (anders: Bund, Kt. Aargau etc.)
- Kanton Zürich: Reihenfolge reicht aus
- Aber: Bekanntgabe der Gewichtung ist empfehlenswert!
- Gewichtung, die bekannt gegeben wurde, ist aber einzuhalten!
- Nur lineare Bewertung zulässig
- Bewertungsmatrix bereits vorab erstellen
- Skalierung der Punktevergaben mit klaren Aussagen
- Verwendung unterschiedlicher Notenskalen ist unzulässig (VB.2012.00176 vom 5.10.2012; VB.2013.00132 vom 10.4.2013)

c) Zuschlagskriterien III: Gewichtung Preis und Preisspanne

- Mindestgewichtung 20% (bei komplexen Vorhaben):
VB.2011.00322 vom 28.9.2011; BGer 2.P.136/2006 vom 30.11.2006
- Gewichtung Preis \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%

> Fortsetzung: Gewichtung Preis und Preisspanne

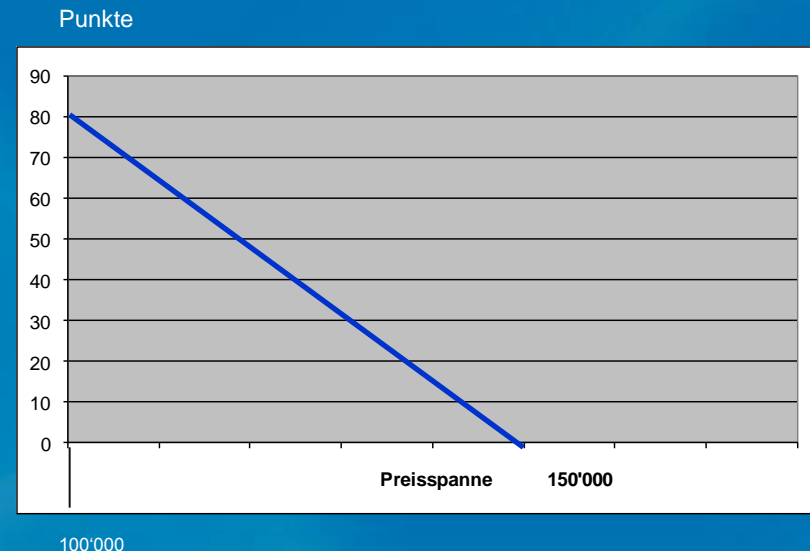
I. Bsp.: Bauauftrag mit folgenden Kriterien:

- | | |
|--|---------------|
| 1. Preis | 80% = 80 Pkt. |
| 2. Qualität (mit detaillierten Unterkriterien) | 15% = 15 Pkt. |
| 3. Lehrlingsausbildung | 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.2013.00600 vom
5.12.2013)



c) Zuschlagskriterien IV: Gute Beispiele

Qualität:

- Auftragsanalyse
- Fachkompetenz und Verfügbarkeit der Schlüsselpersonen
- Vorgehenskonzept (bspw. Arbeiten unter Betrieb)
- Vorschlag für projektbezogenes Qualitätsmanagement
- je mit Unterkriterien

c) Zuschlagskriterien IV: Beispiel Qualität

- technisch überzeugender Vorschlag:
 - konstruktive Lösung
 - Funktionalität
 - Montageablaufprogramm
 - Instandhaltungsaufwand
 - Betriebssicherheit
 - Reserven
- Einsatz von qualifiziertem Schlüsselpersonal
 - Ausbildung, Berufserfahrung
 - ähnliche oder gleiche ausgeführte Referenzen in den letzten 5 Jahren
 - Nachweis zu Kapazität/Einsatzfähigkeit
- projektbezogenes Qualitätsmanagementkonzept (PQM)

c) Zuschlagskriterien V: Zulässige Beispiele, aber....

- **Zugang zur Aufgabe** (VB.2011.00322 vom 28.9.2011)
- **Lehrlingsausbildung:** nur im Nicht-Staatsvertragsbereich, maximal 10%, Verhältnis zur Gesamtmitarbeiterzahl (VB.2012.00001 vom 27.6.2012).
- **Leistungsfähigkeit:** zulässig, wenn grössere Anbietende mit zahlreichen eigenen spezifischen Mitarbeitern bevorzugt werden (10%, VB.2005.00514 vom 1.11.2006)
- **Public Voting** (BGE 138 I 143 und VB.2012.00074 vom 28.3.2012)

d) Zuschlagskriterien VI: Unzulässige Beispiele

- "allgemeiner Eindruck der Offerte", steuerliche Gründe etc.
- Vollständigkeit der Offerte
- Länge der Anfahrtswege (VB.2010.00568 vom 12.1.2011)
- Präsentationen
- **Ortskenntnisse** grundsätzlich nein (BGer 2P.46/2005 und 2P.47/2005 vom 16.9.2005)
 - Ausnahmen nur dann zulässig, wenn dies sachgerecht ist
 - zudem nicht unabdingbare Voraussetzung
 - z. B. Gesamtmelioration einer Gemeinde

7. Behandlung von Angeboten

Themen:

- a) Prüfung der Angebote: die einzelnen Schritte im Überblick
- b) Formelle Prüfung der Angebote
- c) Inhaltliche Prüfung der Angebote
- d) Der zulässige Umgang mit Referenzauskünften
- e) Umgang mit Varianten

7. Behandlung von Angeboten

a) Prüfung der Angebote: die einzelnen Schritte im Überblick

- Formelle Prüfung:
 - Wesentliche formellen Anforderungen
 - Gesetzliche Anforderungen
 - Inhaltliche Anforderungen
- Ausschluss als Folge!

7. Behandlung von Angeboten

a) Prüfung der Angebote: die einzelnen Schritte im Überblick

- Inhaltliche Prüfung:
 - Phase 1: Fachliche und rechnerische Prüfung
 - Phase 2: Bewertung der Angebote

b) Formelle Prüfung der Angebote

Ausschlussprüfung zu wesentlichen formellen Anforderungen (§ 4 a Abs. 1 lit. b BetG):

- Eingabefrist
- Unterschrift des Angebots
- Vollständigkeit des Angebots bzw. Teilnahmeantrags
 - Grundsatz der Unabänderlichkeit von Offerten
 - Unvollständigkeit betrifft wesentliche Punkte
 - Verbot des überspitzten Formalismus: VB.2012.00724 vom 16.01.2013
 - Abänderung der Ausschreibungsunterlagen (VB.2012.00724 vom 16.01.2013)

b) Formelle Beurteilung der Angebote

- **Ausschlussprüfung zu inhaltlichen Anforderungen**
 - Eignungsprüfung (im selektiven Verfahren, vgl. VB.2013.00656 vom 5.12.2013)
 - Mindestanforderungen im Angebot zu Ausführung und Produkte
 - Ungewöhnlich niedriges Angebot (§ 4 a Abs. 1 lit. d BetG)

b) Formelle Beurteilung der Angebote

Einheitspreise/spekulative Preise

- Einheitspreise im Angebot prüfen
- Unzulässig: Verschiebung von Kostenteilen aus bestimmten Einheitspreisen in andere Positionen, insb. Festpreispositionen
- Vergabestelle muss Einheitspreise mit negativen Vorzeichen (Minuspreise) oder unrealistisch tiefe, nicht kostendeckende Preise, wie z.B. Nullerpreise oder Einfrankenpreise, nicht akzeptieren
- Verletzung Transparenz- und Gleichbehandlungsgebot
- Ausschluss eines Angebots aus diesem Grund gerechtfertigt
- VB.2010.00402 vom 15.12.2010; VB.2012.00257 vom 8.8.2012

b) Formelle Beurteilung der Angebote

Unzulässige Vorbefassung

- Ausschluss vorbefasster Anbieter gemäss § 9 SVO
- Vorbefassung 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

b) Formelle Beurteilung der Angebote

Eignungsprüfung

- Stolperstein Kongruenz zu Anforderungen in Ausschreibungsunterlagen
- Zulässig: grosszügiger Massstab bei Beurteilung Eignungskriterien (VB.2012.00176 vom 5.10.2012; VB.2014.00179 vom 11.4.2014)
- Auslegung von unklaren Eignungskriterien hat nach dem Vertrauensprinzip zu erfolgen: unklare Vorgaben grosszügig zu Gunsten der Anbieter anwenden (VB.2012.00243 vom 21.12.2012)

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

- **Phase 1: Fachliche und rechnerische Prüfung**
 - **Korrektur von Rechnungs- und Schreibfehler**
 - hohe Messlatte
 - ist telefonisches Nachfragen bei Anbieterin zur Interpretation Fehler notwendig = Korrektur bereits nicht mehr erlaubt (VB.2005.00543 vom 22.3.2006)
 - **Bereinigungen, Erläuterungen, Unternehmergespräche**
 - nachträgliche Präzisierung eines Angebots
 - nur: untergeordnete Nebenpunkte handelt
 - Missbrauch aufgrund der Umstände nicht denkbar ist (VB.2012.00724 vom 16.01.2013)

7. Behandlung von Angeboten

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

- **Phase 2: Bewertung der Angebote**
 - Grundangebote: Zuschlagskriterien prüfen
 - Varianten prüfen
 - Erstellen Bewertungsmatrix
 - Submissionsergebnis

7. Behandlung von Angeboten

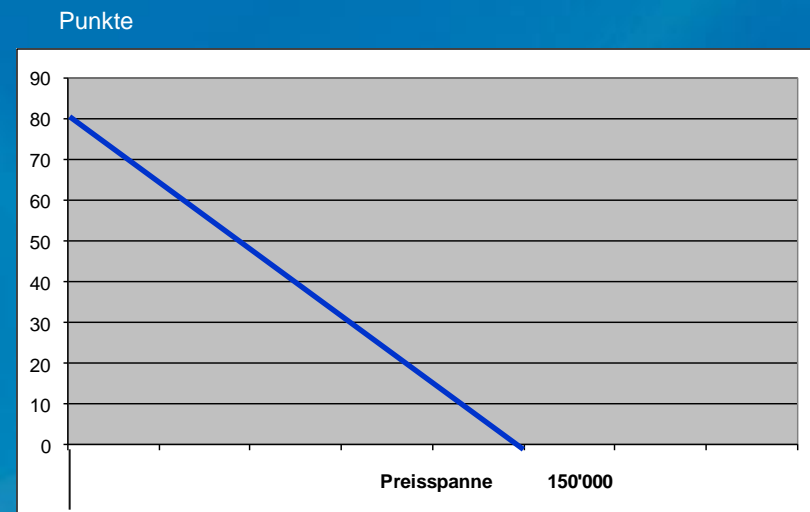
**c) Inhaltliche Prüfung der Angebote - Phase 2: Preisbewertung
(vgl. Folie 21)****I. Bsp.: Bauauftrag mit folgenden Kriterien:**

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



100'000

d) Zulässiger Umgang mit Referenzauskünften

- Nur dann Referenzauskünfte einholen und bewerten, wenn in Ausschreibungsunterlagen dazu Nachweise verlangt wurden (Formulare beilegen)
- Nur Referenzen prüfen, die Anbieter in Angebot aufgeführt hat: keine „Erkundungstouren“
- Eigene Referenzen: ja, aber nicht nur. Resultat muss ausreichend dokumentiert sein (VB.2005.00227 vom 21.09.2005)
- Telefongespräch: schriftlich in Aktennotiz festzuhalten, insb. zu Referenzpersonen, Inhalt der Auskunft, Zeitpunkt der Anfrage/Auskunft (VB.2005.00227 vom 21.9.2005)

7. Behandlung von Angeboten

e) Umgang mit Varianten

- Variante = Angebot eines Anbieters, das von vorgeschlagener Amtslösung abweicht
- Abweichen kann: Leistung (Projektvariante) oder Ausführung (Ausführungsvariante)
- Anbieter muss Gleichwertigkeit der Variante nachweisen
- Vergabestelle muss sich mit zulässiger Variante sachlich auseinandersetzen und diese prüfen: grosses Ermessen bei Beurteilung
- Reicht Anbieter nur eine Unternehmervariante ein, ohne gleichzeitig ein ausschreibungskonformes Grundangebot zu unterbreiten, führt dies nicht ohne Weiteres zum Ausschluss der Variante
→ **aber:** nur in besonderen Fällen zu bejahen (VB.2012.00628 vom 16.01.2013)

8. Zuschlag, Fristen und Gerichtsverfahren

Die Themen je nach Phasen

- a) 1. Phase – der Erlass der Vergabeverfügung: Inhalt, Zuständigkeiten, Begründung, Rechtsmittelfrist
- b) 2. Phase – Fristenlauf: Debriefing, Begründung
- c) 3. Phase – das erstinstanzliche Verfahren: die wichtigen Fragen

8. Zuschlag, Fristen und Gerichtsverfahren

a) 1. Phase - Erlass der Vergabeverfügung I

- Begründung – was genügt?
 - «wirtschaftlich günstigstes Angebot», «beste Erfüllung der Zuschlagskriterien» - genügend?
 - Unterschiedlich strenge Praxis – im Kanton Zürich noch möglich
 - 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
 - Bund- erhöhte Anforderungen z.B. beim Abbruch, vgl. BVGer B-2449/2012 vom 6.9.12, Verletzung rechtl. Gehör, unheilbarer Mangel

8. Zuschlag, Fristen und Gerichtsverfahren

a) 1. Phase - der Erlass der Vergabeverfügung II

- Zuschlag und Absagen mit Verfügung inkl. Rechtsmittel-Belehrung (10 Tage - keine Gerichtsferien)
- Publikation Zuschlag im offenen/selektiven Verfahren (auch im Nicht-Staatsvertragsbereich) und freihändig erteilte Zuschlüsse im Staatsvertragsbereich www.simap.ch
- Formalitäten einer Verfügung werden häufig nicht beachtet

8. Zuschlag, Fristen und Gerichtsverfahren

a) 1. Phase - der Erlass der Vergabeverfügung III

- Verfügende Behörde: muss nach Gemeindeordnungen und Organisationsreglementen zuständig sein; Zeichnungsberechtigungen beachten
- VB.2010.00002 vom 24.2.2010: "unter vorbehältlicher Zustimmung des Verwaltungsrates« = nichtig
- Privater, der im Auftrag Gemeinde Ausschreibung durchführt, darf nie den Zuschlagsentscheid fällen (Nichtigkeit der Verfügung)
- BGer 2C_865/2010 vom 13.4.2011: Delegation an Arbeitsgruppe?

8. Zuschlag, Fristen und Gerichtsverfahren

b) 2. Phase - Fristen, Debriefing, Begründungspflicht

- Debriefing
 - beliebtes Instrument in der Praxis
 - gesetzlich nicht geregelt
- Schriftliche Begründung kann verlangt werden
 - § 38 Abs. 2 SVO: Name, Preis des berücksichtigten Angebots, wesentliche Gründe für die Nichtberücksichtigung, ausschlaggebende Merkmale und Vorteile des berücksichtigten Angebots
 - Wichtig: gute Begründung und sofort – verhindert Beschwerden!
- Recht auf Akteneinsicht / Grundsatz der Vertraulichkeit von Informationen des Anbieters (Art. 11 lit. g IVöB)

8. Zuschlag, Fristen und Gerichtsverfahren

c) 3. Phase – das erstinstanzliche Verfahren I

- Anträge, Beschwerdegründe (Art. 16 IVöB: nicht Unangemessenheit)
- Rügepflichten
- Legitimation (VB.2013.00758 vom 3.4.2014)

8. Zuschlag, Fristen und Gerichtsverfahren

c) 3. Phase - das erstinstanzliche Verfahren II

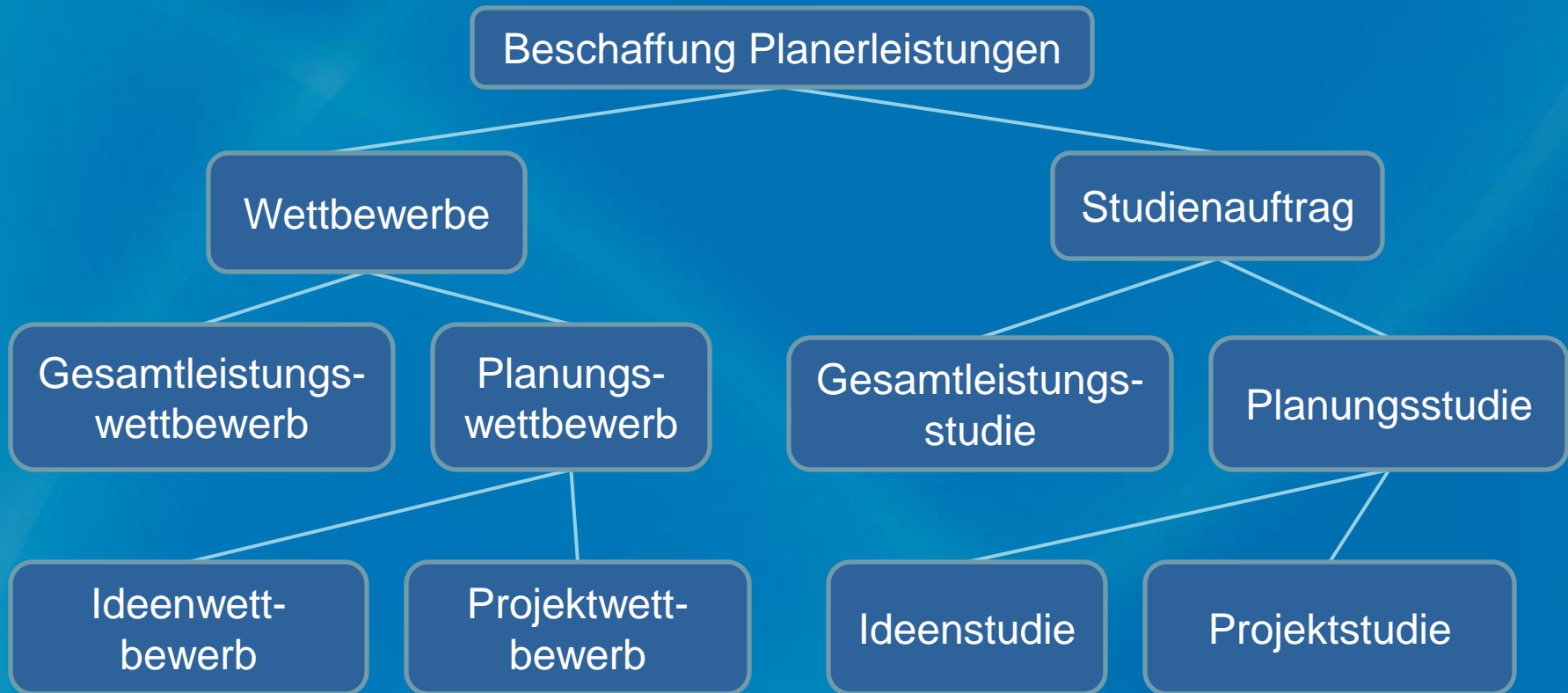
- Aufschiebende Wirkung (Art. 17 IVöB): «stand-still»
superprovisorisch, definitiv, nachträglich Akteneinsicht
- Der Verfahrenslauf:
 - 2 Schriftenwechsel – und zusehends mehr
 - hohes Tempo – erfordert rasches Handeln der Parteien
- Der Entscheid (Art. 18): Anordnung zur Zuschlagserteilung, zur Neuurteilung, zum Abbruch, Feststellung Rechtswidrigkeit oder Abweisung

9. Exkurs: Beschaffung von Planerleistungen / Wettbewerb

Inhalt:

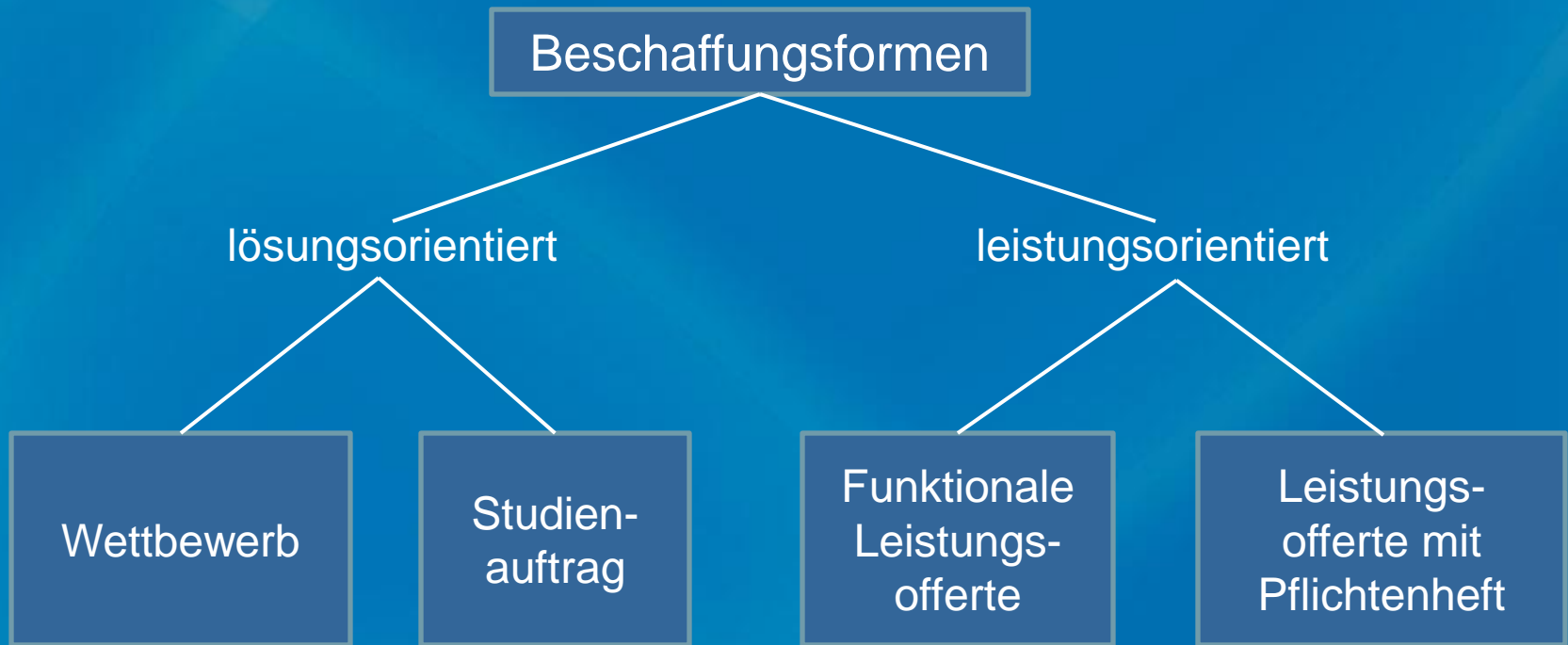
- a) Übersicht
- b) Wahl des Verfahrens
- c) Rechtsgrundlagen
- d) Vorgehen
- e) SIA Ordnung 142/143, 2009
- f) Freihändige Vergabe

a) Übersicht



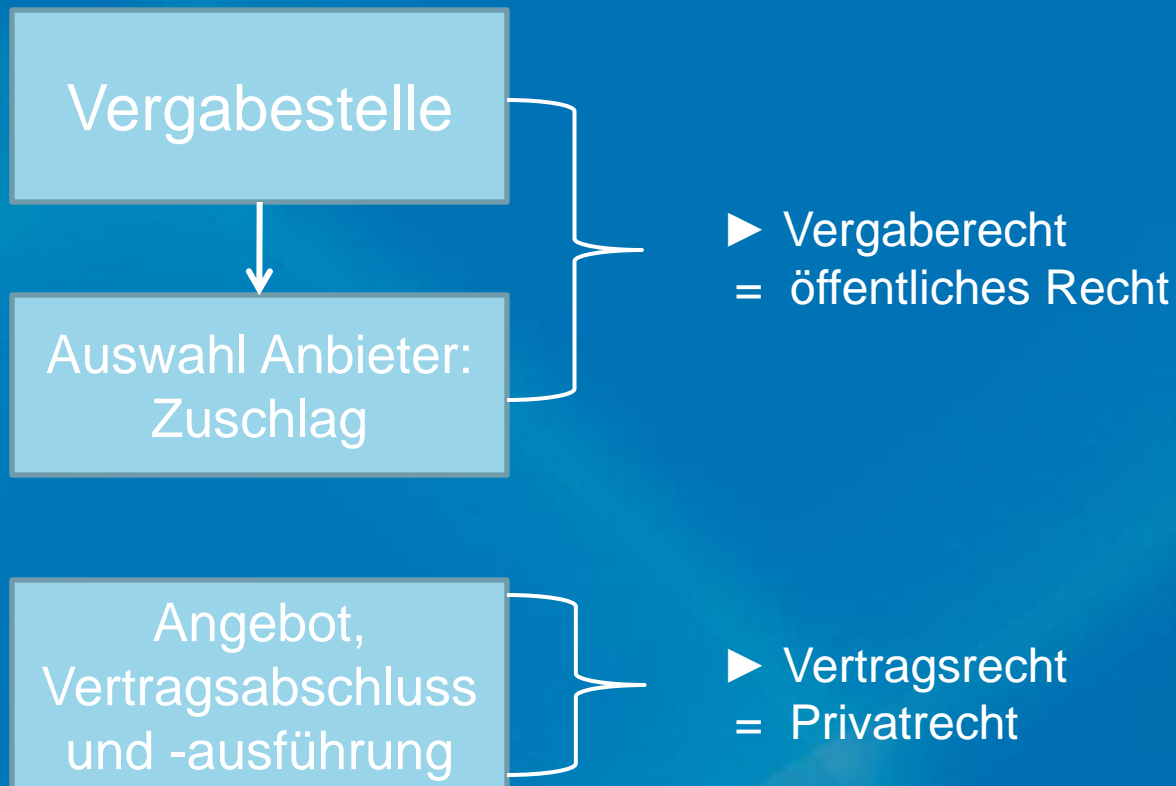
9. Exkurs: Beschaffung von Planerleistungen

b) Wahl des richtigen Verfahrens



9. Exkurs Beschaffung von Planerleistungen

c) Rechtsgrundlagen



9. Exkurs Beschaffung von Planerleistungen

d) Vorgehen

Rahmenbedingungen klären:

- Ist das Vorhaben definiert?
- Wie soll das Verfahren zur Planerevaluation ablaufen?
- Wie soll der Vertrag mit dem/den Planern aussehen?
- Welche Planer sind gemeint?
- General-, Einzelplaner oder Planergemeinschaft

9. Exkurs Beschaffung von Planerleistungen

e) SIA Ordnungen 142/143, 2009

Präambel:

- "Zu Beginn muss die Beschaffungsform – Wettbewerb (anonym) oder Studienauftrag (nichtanonym) festgelegt werden."
- "Eine Kombination von Wettbewerb und Studienauftrag zu einer mehrstufigen Beschaffungsform ist nicht zulässig."

9. Exkurs Beschaffung von Planerleistungen

e) SIA Ordnungen 142/143, 2009

Inhalt:

- SIA 142: anonymer Wettbewerb als Regelfall
- SIA 143: nichtanonymer Studienauftrag als Ausnahmefall
 - Dialog zwischen Beurteilungsgremium/Teilnehmenden notwendig
 - Begründungspflicht
 - Komplexe Aufgabenstellungen
 - Nur selektive Verfahren

e) SIA Ordnungen 142/143, 2009

Anwendungsbereich:

- Private/öffentliche Auftraggeber
- Ist im Programm als anwendbar zu erklären
- Öffentliches Beschaffungswesen: vorrangig
- *"Subsidiäres öffentliches Recht"*

→ Vgl. dazu: Urteil VG SG vom 14.10.2010 B 2010/156

9. Exkurs: Beschaffung von Planerleistungen

e) SIA Ordnungen 142/143, 2009: Fazit

- Verfahrensart klären:
 - Anonymer Wettbewerb
 - Nicht anonymer Studienauftrag
 - Planersubmission
- Keine Kombination von anonym/nicht anonym
- Anwendbarkeit der SIA Ordnung 142 bzw. 143 regeln
 - nicht: «in analoger Anwendung» / «in Anlehnung»
- Festlegung des Folgeauftrags
 - welche Leistungen an wen? Teambildung?
- Klare Bewertungskriterien nennen

9. Exkurs: Beschaffung von Planerleistungen

f) Voraussetzungen für freihändige Vergabe gemäss § 10 Abs. 1 lit. i SVO

- Beachtung der Grundsätze des Submissionsrechts (Transparenzgebot, Nichtdiskriminierungsverbot, Gleichbehandlung aller Anbieter: Schwellenwerte, Kriterien)
- Absicht Folgeauftrag klar bezeichnen
- Unabhängigkeit des Preisgerichts
- Anonymes Verfahren wählen bzw. Notwendigkeit Dialog begründen (vgl. auch VB.2013.00393 vom 16.1.2014)
- Gewinner festlegen
- Keine Überarbeitungen / Änderungen mit Aufhebung Anonymität
- Verbindlichkeit des Preisgerichtsentscheids

10. Exkurs: Bauleistungen konventionell beschaffen oder GU/TU-Ausschreibung?

konventionelle Beschaffung:

- Auftrag Architekt / Generalplaner und Vergabe Bauleistungen: je nach Schwellenwert direkt oder Evaluation in Ausschreibungsverfahren
- Vergabe Bauleistungen: die Gemeinde schliesst pro Arbeitsgattung einen Werkvertrag mit einem Unternehmer ab
- **Vorteile:** Beizug von geeigneten lokalen Unternehmer möglich
- **Nachteile:** Vielzahl von Unternehmerverträgen
→ höheres Risiko in Bezug auf Kosten, Mängel

10. Exkurs: Bauleistungen: konventionell beschaffen oder GU/TU-Ausschreibung?

GU/TU-Ausschreibung:

- Beauftragung Architekt mit Durchführung GU/TU-Submission
- Beizug Subunternehmer durch GU/TU: Gemeinde «nur» Vetorecht

Vorteile:

- nur zwei bzw. einen Vertragspartner: Architekt und GU bzw. nur TU, allerdings Beizug Bauherrenberater sinnvoll
- Kostensicherheit (gute Ausschreibungsunterlagen, Vertrag und Kostenkontrolle vorausgesetzt)

10. Exkurs: Bauleistungen: konventionell beschaffen oder GU/TU-Ausschreibung?

GU/TU-Ausschreibung:

Nachteile:

- Lokalpolitisch möglicherweise unpopulär
- Begrenzter Anbietermarkt
- Erfordert sorgfältige Ausschreibung und Begleitung durch erfahrenen Planer („Treuhandler des Bauherrn“) oder Bauherrenberater
- Bei TU-Variante: Ausschreibung nicht durch bisherigen Architekten, der später vom TU übernommen wird: Interessenkonflikt!

Diskussion / Fragen



Fundstellen im Internet

wichtig: jeweils geltende Erlasse konsultieren

- www.beschaffungswesen.zh.ch (dort: Handbuch für Vergabestellen)
- www.vgrzh.ch
- www.bundesverwaltungsgericht.ch
- www.bger.ch

auch:

- www.simap.ch
- andere Kantone: www.be.ch, www.zh.ch, etc.
- Bund: www.beschaffung.admin.ch