

Allgemeine Grundlagen

zur Richtlinie

über die Festlegung der Eignungs- und Zuschlagskriterien
und deren Bewertung bei Beschaffungen im
Bauhaupt- und Nebengewerbe sowie für
Lieferungen und Dienstleistungen

Gesetzliche Grundlagen

- Die Verordnung zur Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen (VI-VöB SRSZ 430.130) legt in § 21 und in § 31 fest, dass Eignungs- und Zuschlagskriterien definiert werden müssen.
- Eignungs- und Zuschlagskriterien (sowie deren Rangordnung und eventuell Gewichtung) sind bei der Ausschreibung im Kantonalen Amtsblatt respektive Schweizerischen Handelsamtsblatt (SHAB) vorzugeben (§ 12 Abs. 1 lit. h und m). Gemäss § 12 Abs. 2 VIVöB können die Angaben auch erst in die Ausschreibungsunterlagen aufgenommen werden.

Allgemeine Grundsätze

- Vor jeder Submission sind die Eignungs- und Zuschlagskriterien projektbezogen zu bestimmen und die Gewichtung der Zuschlagskriterien festzulegen. Ebenso ist ein detailliertes und projektbezogenes Bewertungs- und Benotungsschema für die Zuschlagskriterien vorzubereiten.
- Während eines Verfahrens dürfen die Eignungs- und Zuschlagskriterien nicht verändert werden (Bindung der Vergabebehörde).
- Eignungskriterien werden im Normalfall bei der Ausschreibung im Kantonalen Amtsblatt und Schweizerischen Handelsamtsblatt angegeben. Zur Information eines allfälligen Bewerbers genügt eventuell auch nur eine verallgemeinerte Auflistung. Dann muss jedoch auf die detaillierte Beschreibung in den Submissionsunterlagen verwiesen werden.
- Zuschlagskriterien sowie deren Rangordnung und eventuell Gewichtung werden im Normalfall erst in den Ausschreibungsunterlagen definiert. Bei der Publikation der Ausschreibung (Amtsblatt, Schweizerischem Handelsamtsblatt usw.) wird auf die detaillierte Beschreibung in den Submissionsunterlagen verwiesen.
- Eignungs- und Zuschlagskriterien sind in der Ausschreibung und in den Ausschreibungsunterlagen klar auseinander zu halten.
- Doppelte Berücksichtigung von Kriterien:
Es ist ein gerechtfertigtes Bedürfnis, das Mass der Eignung beim Zuschlag zu berücksichtigen. Gemäss Praxis diverser Verwaltungsgerichte ist es deshalb zulässig, die Zuschlagskriterien im Voraus so festzulegen, dass sie auch Merkmale umfassen, die bereits bei der Eignung geprüft werden. Voraussetzung ist hierfür, dass unter dem Titel Zuschlagskriterium genau definiert wird, welche bei der Eignung berücksichtigten Kriterien bzw. Aspekte eines Kriteriums beim Zuschlag nochmals berücksichtigt werden. Beispiel:
Erfahrungen Schlüsselpersonen: Bei der Eignung wird generell überprüft, ob die Schlüsselpersonen Erfahrungen mit ähnlichen Projekten vorweisen können. Bei den Zuschlagskriterien hingegen werden detaillierte und auf das vorliegende Projekt bezogene Kenntnisse bewertet, wie beispielsweise Grösse und Komplexität in einem definierten Zeitraum, unter ähnlichen Voraussetzungen usw.

Richtlinie

über die

Festlegung der Eignungs- und Zuschlagskriterien

und deren Bewertung bei Beschaffungen im

Bauhaupt- und Nebengewerbe sowie für

Lieferungen und Dienstleistungen

Inhaltsverzeichnis

	Seite
1. Geltungsbereich der Richtlinie	3
2. Eignungskriterien	
2.1 Allgemeine Grundsätze	3
2.2 Auflistungen von möglichen Eignungskriterien	4
3. Zuschlagskriterien	
3.1 Allgemeine Grundsätze	5
3.2 Unzulässige Zuschlagskriterien	6
3.3 Auflistungen von möglichen Zuschlagskriterien	7
3.4 Präzisierungen zum Zuschlagskriterium Preis	8
3.5 Präzisierungen zum Zuschlagskriterium Ökologie	9
3.6 Präzisierungen zum Zuschlagskriterium Lehrlingsausbildung	9
4. Gewichtung der Zuschlagskriterien	
4.1 Preis	9
4.2 Übrige Zuschlagskriterien	10
5. Exkurs Unternehmervarianten	10

1. Geltungsbereich der Richtlinie

Die vorliegende Richtlinie ist verbindlich für die Verwaltung des Kantons Schwyz, soweit nicht andere, genehmigte Grundsätze vorliegen. Es handelt sich um einen Leitfaden im Umgang mit den Eignungs- und Zuschlagskriterien bei Beschaffungen im Bauhaupt- und Nebengewerbe sowie bei Dienstleistungen und Lieferungen. Sie findet Anwendung im Offenen-, Selektiven- und im Einladungsverfahren sowohl im Staatsvertragsbereich als auch im Nichtstaatsvertragsbereich. Die Richtlinie stellt eine Anwendungshilfe für die Verwendung der Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen (IVöB SRSZ 430.120.1) und der Verordnung zur Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen (VIVöB SRSZ 430.130) dar.

Für einen Planungs- oder Gesamtleistungswettbewerb kann ganz oder teilweise auf einschlägige Bestimmungen von Fachverbänden zurückgegriffen werden, soweit solche Bestimmungen nicht gegen die Grundsätze der Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen verstossen (Art. 12 Abs. 3 IVöB SRSZ 430.120.1).

2. Eignungskriterien

2.1 Allgemeine Grundsätze

- Eignungskriterien umschreiben die Anforderungen (fachliche, technische, wirtschaftliche organisatorische, etc.), welche an die Anbieter (also nicht an das Angebot) gestellt werden, um zu gewährleisten, dass sie zur Ausführung des geplanten Auftrages in der Lage sind (§ 21 Abs. 2 VIVöB). Sie müssen objektiv und überprüfbar sein.
- Eignungskriterien sind Ausschlusskriterien. Bei Nichterfüllung eines oder mehrerer Kriterien erfolgt der Ausschluss des Bewerbers. Dies ist in den Ausschreibungsunterlagen deutlich zu erwähnen.
- Bei der Auswahl und der Festlegung der Eignungskriterien sind die Grundsätze von Art. 11 lit. a und b IVöB zu beachten: Nichtdiskriminierung, Gleichbehandlung und wirksamer Wettbewerb. So dürfen die Eignungskriterien nicht derart festgelegt werden, dass dadurch eigentlich für das in Frage stehende Projekt geeignete Kandidaten von Wettbewerb ausgeschlossen werden. Auch dürfen Eignungskriterien nicht so umschrieben werden, dass es auf eine Abschottung des Marktes zu Gunsten bestehender Firmen bzw. darauf hinausliefere, den Marktzugang von neuen Anbietern praktisch zu verunmöglichen. Zudem ist auch die Anzahl der Eignungskriterien adäquat zur auszuschreibenden Leistung festzulegen. Es empfiehlt sich generell bei der Anzahl eher wenige, aber dafür griffige und messbare Eignungskriterien festzulegen.
- Eignungskriterien sind beim offenen oder selektiven Verfahren immer vorzugeben. Beim Einladungs- und Freihändigen Verfahren müssen keine Eignungskriterien festgelegt werden. Dies weil mit der Einladung grundsätzlich die Eignung vorausgesetzt wird, ansonsten ja die Einladung unterlassen würde. Es ist jedoch nicht ausgeschlossen und zulässig Eignungskriterien aufzuführen, um die Eignung auch im Einladungs- und Freihändigen Verfahren bei der Vergabe mit zu berücksichtigen. So kann es bei der Berücksichtigung von neuen Anbietern auf dem Markt angebracht sein, die Eignung zu überprüfen. Sofern dies vorgesehen ist, muss es ausdrücklich in den Unterlagen kommuniziert werden.
- Die Vergabestelle hat exakt anzugeben, welche Nachweise für die Prüfung der Eignungskriterien vom Anbieter verlangt werden. Dies können zum Beispiel sein: Dokumente, Referenzen, amtliche Bescheinigungen, Fähigkeitsausweise usw.

- Unterschied zu Produkthanforderungen:
Die Eignungskriterien sind von den Produkthanforderungen zu unterscheiden. Die Produkthanforderungen betreffen den zwingenden Inhalt des Angebotes (zwingende Leistungsfähigkeit einer Maschine oder Fahrzeuges, einzuhaltende Sicherheitsstandards, etc.). Solche Mindestanforderungen sind absolute Anforderungen/Voraussetzungen, deren Nichteinhaltung zum Ausschluss des Angebotes führt.

2.2 Auflistung von möglichen Eignungskriterien (nicht abschliessend)

Die Auswahl der geforderten Eignungskriterien hat projektbezogen zu erfolgen. Vom Projektverantwortlichen ist festzulegen, welche Eignungen beim vorliegenden Projekt wichtig sind und unbedingt vorhanden sein müssen.

Qualitätsmanagement:

- Je nach Art der Leistung oder Beschaffung hat der Anbieter eine anerkannte Zertifizierung (z.B. ISO 9000 ff) oder ein vergleichbares Qualitätssicherungssystem nachzuweisen. Bei Arbeitsgemeinschaften (ARGE) muss mindestens der federführende Partner zertifiziert sein. Ein vergleichbares Qualitätssicherungssystem kann firmen- oder auftragsspezifisch sein.
- Die vom Bewerber gewählten Subunternehmer für die zur Auftrags Erfüllung entscheidenden Leistungen (genaue Definition der Leistung) müssen zertifiziert sein.
Nachweis: Zertifizierungsurkunde, Bestätigungen von notwendigen Audits, etc.

Erfahrungen in der Ausführung von Leistungen gleicher Grösse und/oder Komplexität der ausgeschriebenen Art:

- Die Unternehmung oder ARGE muss Erfahrung mit gleichwertigen Projekten haben.
Nachweis: Selbstdeklaration von einer definierten Anzahl Referenzprojekten
- Zu merken: Gemäss gängiger Gerichtspraxis ist Erfahrung ein zulässiges Eignungskriterium, auch wenn dadurch junge Firmen benachteiligt werden.

Fachliche Qualifikation:

- Ausbildung und Erfahrungen des verantwortlichen und für das ausgeschriebene Projekt vorgesehenen Personals (falls erforderlich auch der Stellvertretungen).
Nachweis: Selbstdeklaration unter Angabe einer Auskunftsperson
- Bei gesetzlich vorgeschriebenen Qualifikationen (z.B. Geometerpatent in der amtlichen Vermessung) ist diese gemäss Definition in den Ausschreibungsunterlagen auszuweisen.
Nachweis: Selbstdeklaration, Kopie Fähigkeitsausweis

Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit:

- Der Jahresumsatz der Unternehmung / ARGE muss mindestens dreimal grösser sein als die für das Projekt vorgesehene mittlere Jahresleistung.
Nachweis: Selbstdeklaration, Buchauszug.
- Die Eigenleistung der Unternehmung / ARGE muss mindestens 25% der offerierten Gesamtleistung sein.
Nachweis: Selbstdeklaration, Buchauszug.
- Bei umfangreichen, risikoreichen oder schwierigen Vorhaben ist eine Erfüllungsgarantie von 5% - 10% der Bausumme zu verlangen. Diese kann auch degressiv ausgestaltet werden.
Nachweis: Absichtserklärung einer namhaften Schweizer Bank oder Versicherung für die Abgabe einer solchen Erfüllungsgarantie.
- Abgabe einer Solidarbürgschaft für die richtige Vertragserfüllung (als Alternative zur Erfüllungsgarantie).
(PS: zu unterscheiden von Solidarbürgschaft für Mängelhaftung nach SIA 118 Art. 181.)
Nachweis: Absichtserklärung einer namhaften Schweizer Bank oder Versicherung für die Abgabe einer solchen Solidarbürgschaft.
- Vorgeschriebene Versicherungs-Mindestdeckungssumme von Fr. 5 Millionen (ev. 10 Millionen je nach Projekt) pro Schadenereignis.
Nachweis: Angabe der Versicherung und der Versicherungssumme

Organisatorische und technische Leistungsfähigkeit:

- Personelle und technische Infrastruktur, organisatorische Kompetenzen.
Nachweis: Personallisten, Gerätelisten, Leistungsannahmen, Organigramme.
- Verfügbarkeit von Personal und Infrastruktur.
Nachweis: Einsatzplan

Spezialbewilligungen, Prüfungsnachweise, Zulassungen, Patente etc.:

Nachweis: Entsprechende Zertifikate, Ausweise oder Patente (z.B. Qualifikation Stahlbaubetrieb mit Betriebsausweis S1, Geometerpatent, Baustellenprivatausweis der SBB, etc.)

Abgrenzung zur Einhaltung der Arbeitsschutzbestimmung/Arbeitsbedingungen, der Bezahlung der Steuern und Sozialabgaben sowie der Gleichbehandlungsbestimmungen:

Der Auftraggeber hat nach § 7 VIVöB vertraglich sicherzustellen, dass die geltenden Arbeitsschutzbestimmungen und Arbeitsbedingungen sowie die Gleichbehandlung von Frau und Mann eingehalten werden. Die Einhaltung dieser Arbeitsschutzbestimmung wie auch die Bezahlung der Steuern und Sozialabgaben stellt an sich kein Eignungskriterium dar, sondern eine allgemeine Bedingung, die zwingend eingehalten und erfüllt sein muss. Bei Nichteinhaltung ist das Angebot vom Verfahren auszuschliessen (§ 7 und § 26 lit. c VIVöB).

Nachweis: Es ist von Vorteil, wenn den Ausschreibungsunterlagen ein vorgefertigtes Formular beigelegt wird, wo der Bewerber alle diese Angaben und Bestätigungen unter Angabe der notwendigen Adressen ausfüllen kann (Selbstdeklaration). Die Bauherrschaft kann verlangen, dass vor dem Zuschlag die Bestätigung der Selbstdeklaration durch amtliche Auszüge belegt wird.

Dies ist zwingend bei allen Submissionen aufzunehmen.

3. Zuschlagskriterien

3.1 Allgemeine Grundsätze

- Der Zuschlag erfolgt an das wirtschaftlich günstigste Angebot (Art. 13 lit. f IVöB, § 31 VIVöB). Es zählt somit nicht alleine der offerierte Preis, sondern das wirtschaftlich günstigste Angebot ergibt sich aus dem besten Preis - Leistungsverhältnis. Dieses wird ermittelt anhand von Zuschlagskriterien (Aufzählung von möglichen Zuschlagskriterien in § 31 Abs. 1 VIVöB). Dabei ist auch das Gebot der sparsamen Verwendung der öffentlichen Mittel zu berücksichtigen.
- Die Definition von Zuschlagskriterien ist sowohl im offenen, selektiven als auch im Einladungsverfahren notwendig. Für weitgehend standardisierte Güter kann der Zuschlag auch ausschliesslich nach dem Kriterium des niedrigsten Preises erfolgen (VIVöB § 31 Abs. 2). Dies ist in den Ausschreibungsunterlagen genau zu umschreiben.
- Es steht im Ermessen der Vergabebehörde, bei weitgehend standardisierten Gütern ausschliesslich auf das Kriterium Preis abzustellen. Die Zulässigkeit einer Vergabe aufgrund des niedrigsten Preises ist nicht abhängig von der Leistungsart (Liefer- / Dienstleistung / Bauaufträge), sondern von der Möglichkeit der Standardisierung des Auftrages. Eine Standardisierung kann aufgrund von Normen der betreffenden Branche möglich sein oder in der Ausschreibung genau umschrieben werden.
(Pro Memoria: Hinweise auf Handelsmarken, Handelsnamen, Patente, Produzenten etc. sind nicht zulässig, es sei denn, dass es keine hinreichend genau oder verständliche Art und Weise der Beschreibung gibt. In solchen Fällen müssen in den Ausschreibungsunterlagen die Worte "oder gleichwertig" angefügt werden, vgl. § 15 Abs. 2 VIVöB)
- Der Preis muss immer ein Kriterium sein, da sonst das wirtschaftlich günstigste Angebot nicht ermittelt werden kann.
- Keine vergabefremden Kriterien. Die Kriterien müssen sachlich begründet sein und dürfen nicht diskriminierend wirken.

- Die für ein bestimmtes Projekt massgeblichen Zuschlagskriterien sind im Hinblick auf die Besonderheit des Auftrages masszuschneiden. Im Allgemeinen sollten nicht mehr als drei bis fünf Kriterien vorgegeben werden.
- Die im Einzelfall massgebenden Zuschlagskriterien müssen in den Ausschreibungsunterlagen in der Reihenfolge ihrer Bedeutung oder unter Angabe einer prozentualen Gewichtung aufgeführt werden. Um Transparenz und Klarheit zu schaffen, ist in der Regel die prozentuale Gewichtung der Zuschlagskriterien bekannt zu geben.
- Die Vergabebehörde darf weder nachträglich neue Zuschlagskriterien einbringen oder weglassen noch die Gewichtung verändern.
- Das vorgängig festgelegte Bewertungs- und Benotungsschema muss sachlich haltbar sein und auf alle Anbieter in gleicher Weise und nach den gleichen Massstäben angewendet werden. Die Bewertungsmethode darf nicht zu Ergebnissen führen, welche die bekannt gegebene Gewichtung der Zuschlagskriterien verfälscht oder umkehrt. Erfolgt die Gewichtung in dem Sinne, dass die bei den einzelnen Kriterien erreichten Punkte mit einem Faktor entsprechend der Gewichtung des Kriteriums multipliziert werden, so ist darauf zu achten, dass bei allen Kriterien die gleiche harmonisierte Punkteskala verwendet wird. Andernfalls wird die Gewichtung durch ein mathematisch nicht korrektes Verfahren unterlaufen.
- Die Beurteilungsmatrix zur Bewertung und Benotung der Zuschlagskriterien muss nicht bekannt gegeben werden.
- Unter- oder Teilkriterien sind ein Hilfsmittel für eine differenziertere Bewertung und müssen nicht vorgängig bekannt gegeben werden. Sie müssen sich jedoch eindeutig den in der Ausschreibung bekannt gegebenen Zuschlagskriterien zuordnen lassen.
Je nach Komplexität und Schwierigkeitsgrad aber auch unter dem Gesichtspunkt der Fairness und dem Grundsatz der Transparenz kann es angebracht sein, die Unter- oder Teilkriterien detailliert anzugeben. Dies gilt vor allem auch, wenn zum Zeitpunkt der Ausschreibung die Unterkriterien konkret formuliert und ein Schema mit festen prozentualen Gewichtungen vorhanden ist, welches für die Bewertung der Offerten auch angewendet werden soll.
- Es ist von Vorteil, bei der Bewertung der Zuschlagskriterien eine 100-er Skala anzuwenden, d.h. insgesamt sind mit allen Zuschlagskriterien maximal 100 Punkte erzielbar. So kann sichergestellt werden, dass die in den Submissionsunterlagen angegebenen Gewichtungen möglichst geradlinig in die Bewertungsskala übergehen.
Bei komplexen und vielschichtigen Projekten kann es notwendig werden, ein differenzierteres Bewertungssystem einzusetzen.

3.2 Unzulässige Zuschlagskriterien

- Kriterien, die den Geboten der Gleichbehandlung und der Nichtdiskriminierung der Anbietenden zuwiderlaufen oder zu unbestimmt sind, dürfen nicht verwendet werden. Unzulässig sind demnach beispielsweise die Kriterien "Ortsansässigkeit", "Steuerdomizil", "Verwendung einheimischer Produkte" oder "allgemeiner Eindruck der Offerte".
- Das Zuschlagskriterium "bisherige Erfahrung mit einem Anbieter" benachteiligt die anderen Anbieter und ist deshalb unzulässig. Aber der Umstand, dass man mit den bisherigen Leistungen eines Anbieters gute Erfahrungen gemacht hat, kann die Bewertung der Qualität positiv beeinflussen und darf in die Beurteilung einfließen.
- Bei einem Zuschlagskriterium Nachhaltigkeit/Ökologie dürfen Unterschiede beim Anfahrtsweg grundsätzlich nicht berücksichtigt werden. Eine Ausnahme kann dann vorliegen und der Transportweg als Zuschlagskriterium berücksichtigt werden, wenn im grossen Masse Material mit Lastwagen über sehr weite Strecken transportiert werden müssen.

3.3 Auflistung von möglichen Zuschlagskriterien (nicht abschliessend)

Die Auswahl der Zuschlagskriterien hat projektbezogen zu erfolgen. Vom Projektverantwortlichen ist festzulegen, welche Kriterien beim vorliegenden Projekt wichtig sind um das Angebot mit dem besten Preis- Leistungsverhältnis zu eruieren.

Die folgenden Zuschlagskriterien gelten für alle Bereiche der IVöB (Lieferungen, Dienstleistungen, Bauarbeiten) vgl. auch § 31 Abs. 1 VIVöB. Es kann nur beurteilt werden, was schriftlich eingereicht wird. Ausgenommen davon sind allfällige eingeholte Referenzauskünfte im Kriterium Anbieter.

Preis:

- Preis
- andere preisrelevante Zuschlagskriterien

Anbieter:

- Firmenreferenzen (projektbezogene Referenzen)
- Referenzen, Ausbildung und Weiterbildung von Schlüsselpersonen (aufgabenbezogene Referenzen und Weiterbildungen)
- Arbeitsorganisation / Stellvertretung
- Darlegung der Zusammenarbeit mit Subunternehmer
- Auslastung / Kapazitätsnachweis
- Termintreue
- Lehrlingsausbildung
- Infrastruktur / Instrumentarium
- Kundendienst / Service
- Garantie- und Unterhaltsleistung

Projektspezifische, technische Lösungen

- Projektbezogene, technische Unterlagen (Technischer Bericht; Beschrieb der technischen Auftragsausführung)
- Auftragsanalyse / Interpretation des Auftrages
- Methodik der Auftragserfüllung
- Aussagen zu den Projektrisiken aus der Sicht des Bewerbers
- Materialbewirtschaftung
- Ökologie und Umweltverträglichkeit
- Betriebskosten / Folgekosten
- Dauerhaftigkeit
- Ersatzteil- und Lagerhaltung
- Bedienerfreundlichkeit
- Kreativität / Innovation / Architektonische Gestaltung / Ästhetik
- Nachhaltigkeit

Qualität:

- Qualität
- Projektbezogenes Qualitäts - Management - System (PQM)
- Methodik zur Fehlererkennung und Behebung

Termine:

- Termine / Terminprogramm
- Terminplanung

3.4 Präzisierungen zum Zuschlagskriterium Preis

Allgemeingültige Grundsätze:

- Das preisgünstigste Angebot, das nicht offensichtlich unzulässig ist, muss die maximale Punktzahl erhalten. Formeln, welche tiefe Preise bestrafen, sind unzulässig. Dumpingangebote sind nicht über die Preisbewertung, sondern eventuell infolge nicht Erfüllung der Auftragsbedingungen auszuschliessen. Eine nicht Erfüllung der Auftragsbedingungen liegt beispielsweise vor, wenn die vom Anbieter eingesetzten Anzahl Stunden zur Ausführung einer Aufgabe erfahrungsgemäss nicht ausreichen, um damit die Anforderungen der Bauherrschaft erfüllen zu können. Die Preiskurve muss den Anbietern nicht vorgängig bekannt gegeben werden.

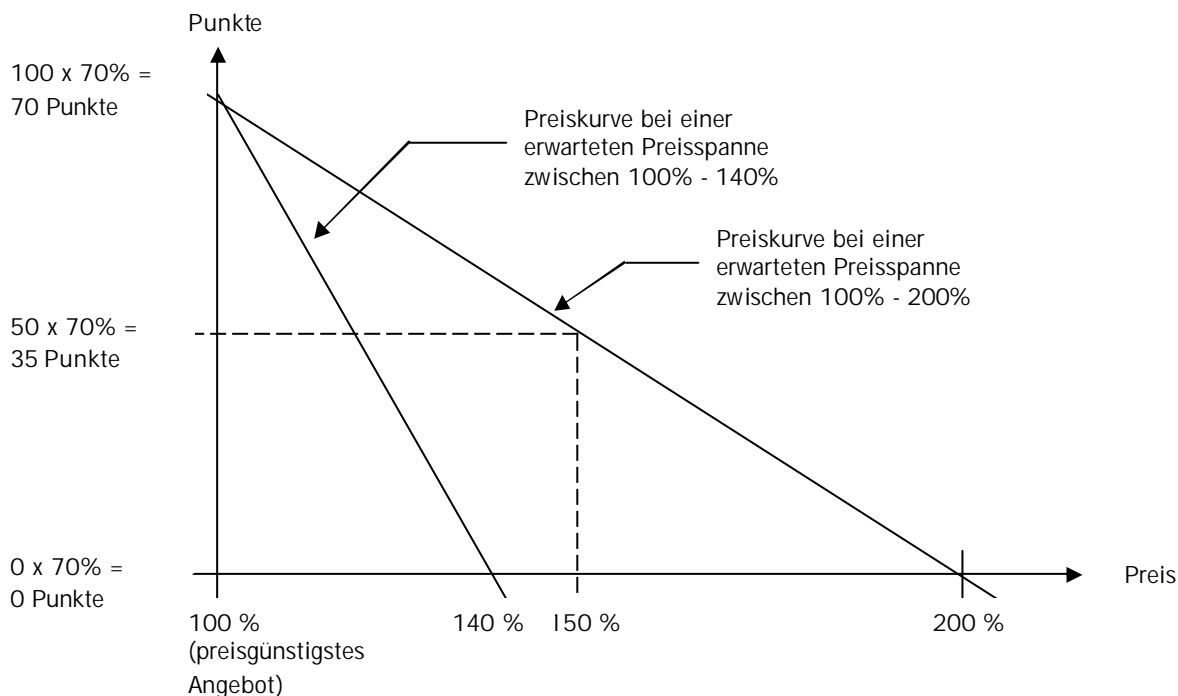
Lineare Preiskurve:

- Hinsichtlich des Zuschlagskriteriums Preis empfiehlt sich eine lineare Beurteilung. Die Preiskurve ist so festzulegen, dass sie einen realistischen Preisbereich abdeckt. Es ist also abzuschätzen, in welcher Preisspanne (Bandbreite) beim jeweiligen Projekt ernsthafte Angebote zu erwarten sind. Das preisgünstigste Angebot, das nicht offensichtlich unzulässig ist, erhält die beste Bewertung. Angebote ab dem Maximum der Bandbreite erhalten 0 Punkte respektive Negativpunkte. Es ist auch zulässig, die Bandbreite erst nach dem Eingang der Offerten festzulegen. Dazu alternative Preiskurven sind aber ebenfalls möglich und zulässig. Sie müssen jedoch nachvollziehbar sein, den Geboten der Gleichbehandlung und der Nichtdiskriminierung entsprechen und die allgemeinen Grundsätze (s. oben) berücksichtigen.

Beispiel zur linearen Preiskurve:

Es werden Offerten in einer Bandbreite von 100% bis 200 % erwartet. Die Gewichtung des Zuschlagskriteriums "Preis" beträgt 70 %. Als Maximum aller Zuschlagskriterien (inkl. Preis) können 100 Punkte erzielt werden.

Die günstigste Offerte erhält beim Zuschlagskriterium "Preis": $100 \text{ Punkte} \cdot 70\% = 70 \text{ Punkte}$
Eine Offerte mit einem Preis von 150 % gegenüber der günstigsten Offerte erhält $50 \text{ Punkte} \cdot 70\% = 35 \text{ Punkte}$



- Die nachfolgende Formel für die Benotung der Angebotspreise deckt obige Überlegungen ab, auch wenn keine 100-er Skala verwendet wird:

$$\text{Punkte} = M \cdot \frac{P_{\max} - P}{P_{\max} - P_{\min}} \cdot G\%$$

M	=	Maximale Punktzahl aller Zuschlagskriterien inkl. Preis
P	=	Preis des zu bewertenden Angebots
P _{min}	=	Preis des tiefsten zulässigen Angebotes
P _{max}	=	Preis, bei welchem die Preiskurve den Nullpunkt schneidet
G	=	Gewichtung des Preises

3.5 Präzisierungen zum Zuschlagskriterium Ökologie

Ökologische Eigenschaften sind als Zuschlagskriterien grundsätzlich zulässig, wenn sie Eigenschaften des Produktes betreffen, die sich am konkreten Einsatzort auswirken, wie z.B. der Wärmedämmwert einer Isolation, der Schadstoffgehalt des verwendeten Materials oder umweltschonende Produktion. Ebenso kann der Transport von grossen Massen über weite Strecken ein Kriterium sein. Jedoch ist die Privilegierung von Ortsansässigen durch Berücksichtigung des Anfahrtsweges unzulässig.

3.6 Präzisierungen zum Zuschlagskriterium Lehrlingsausbildung

Gemäss geltender Rechtsprechung darf heute davon ausgegangen werden, dass auch das Kriterium der Lehrlingsausbildung in sehr zurückhaltender Weise Verwendung finden darf. Der Gesichtspunkt der Lehrlingsausbildung darf nur mit einer untergeordneten Gewichtung zur gesamten Bewertung berücksichtigt werden und kommt klar einer untergeordneten Rolle zu.

Diese Regel ist immer in Verbindung mit den Grundsätzen der Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung zu beachten. Es kann vorkommen, dass in gewissen Regionen eine Lehrlingsausbildung mangels geeigneter Schulungsmöglichkeiten etc. nicht möglich ist. Solche Faktoren sind bei der Formulierung der Ausschreibungsunterlagen entsprechend zu berücksichtigen. Zudem darf nicht auf die absolute Zahl der Lehrlinge, sondern auf das Verhältnis zur Gesamtzahl der Beschäftigten eines Betriebes abgestellt werden, ansonsten man grosse gegenüber kleineren Betrieben bevorzugen würde.

4. Gewichtung der Zuschlagskriterien

4.1 Preis

Nachfolgend aufgelistete Gewichtungen sind anzuwenden. Abweichende Gewichtungen sind nur zulässig, wenn damit ein besseres Preis - Leistungsverhältnis erzielt werden kann. So kann beispielsweise beim Kauf eines Fahrzeugs (Lieferung) der Anschaffungspreis mit weniger als 50 % gewichtet werden, wenn durch die Addition der Zuschlagskriterien wie Betriebskosten, Folgekosten, Dauerhaftigkeit, Service und Kundendienst ein günstigeres Angebot resultiert.

Die Komplexität eines Auftrages ist vom Projektleiter jeweils projektbezogen festzulegen. Die Beurteilung erfolgt in Abhängigkeit der vorhandenen Randbedingungen und Auflagen sowie den Anforderungen an die Qualität, Technik, Termine usw. Innerhalb der Gewichtungsspanne kann dem Schwierigkeitsgrad eines Auftrages noch verfeinert Rechnung getragen werden.

- Bauhauptgewerbe:

Komplexe Aufträge mit hohen Anforderungen:	Gewichtung Preis	60 % - 75 %
Aufträge mit normalen Anforderungen:	Gewichtung Preis	75 % - 90 %
Standardisierte Aufträge:	Gewichtung Preis	100 %

- Baunebengewerbe:

Komplexe Aufträge mit hohen Anforderungen:	Gewichtung Preis	50 % - 75 %
Aufträge mit normalen Anforderungen:	Gewichtung Preis	75 % - 90 %
Standardisierte Aufträge:	Gewichtung Preis	100 %

- Lieferungen:

Komplexe Aufträge mit hohen Anforderungen:	Gewichtung Preis	50 % - 75 %
Aufträge mit normalen Anforderungen:	Gewichtung Preis	75 % - 90 %
Standardisierte Aufträge:	Gewichtung Preis	100 %

- Dienstleistungen:

Komplexe Aufträge mit hohen Anforderungen:	Gewichtung Preis	25 % - 40 %
Aufträge mit normalen Anforderungen:	Gewichtung Preis	40 % - 60 %
Aufträge mit geringen Anforderungen:	Gewichtung Preis	60 % - 100 %

4.2 Übrige Zuschlagskriterien

Die Auswahl und Gewichtung der übrigen Zuschlagskriterien hat projektbezogen zu erfolgen (s. Kapitel 3.3). Die Gewichtungen der einzelnen Zuschlagskriterien müssen angemessen und der Bedeutung innerhalb des Projektes angepasst sein. Es dürfen keine sachfremden Kriterien bestimmt werden und keine rechtsungleiche Anwendung vorkommen.

Die Summe der Gewichtung aller Zuschlagskriterien (inkl. Preis) hat 100 % zu ergeben.

5. **Exkurs: Unternehmervarianten**

- Unternehmervarianten (separat eingereichte, alternative Vorschläge zur Erfüllung des ausgeschriebenen Auftrages) müssen fachlich, technisch und preislich vergleichbar gemacht werden.
- Unternehmervarianten sind mit den gleichen Zuschlagskriterien wie die Amtsvariante (offizielle, vom Besteller ausgeschriebene Leistungen) zu beurteilen und zu gewichten (§ 27 VIVöB). Separate Bewertungstabellen und/oder zusätzliche Kriterien sind nicht erlaubt.
- Vorteile von Unternehmervarianten in preislicher, technischer, qualitativer oder verkehrstechnischer Hinsicht müssen sich aufgrund der vorgegebenen Zuschlagskriterien abbilden lassen (z.B. mit den Kriterien: Auftragsanalyse, Termine, Preis, Umrechnen von Stautunden etc.).
- Pauschal- oder Globalangebote (Angebote nicht nach Leistungsverzeichnis sondern als Pauschale resp. Globale):

Bisher:

Pauschal- oder Globalangebote galten nach bisheriger Praxis nicht als Unternehmervarianten sondern als Alternativen im Ausmassverfahren. Es war projektbezogen in den Ausschreibungsunterlagen festzulegen, ob Pauschal- oder Globalangebote und auch Zahlungspläne zugelassen werden. Entscheidend war, ob bei der vorliegenden Beschaffung ein Pauschal- oder Globalangebot fachlich, technisch und preislich vergleichbar gemacht werden kann.

Neueste Rechtsprechung:

Gemäss jüngster Rechtsprechung der Eidgenössischen Rekurskommission (BRK) sind Angebote mit einem vom Einheitspreis abweichenden Vergütungsmodus als Unternehmervarianten zulässig, verlangt wird allerdings eine vergleichende Evaluation der Angebote mit Bezug auf die Kostenrisiken (d.h. nicht einfach einen Vergleich der Endpreise der Angebote).

Empfehlung:

Trotz neuester Rechtsprechung wird empfohlen, weiterhin an der bisherigen Praxis festzuhalten und in der Ausschreibung explizit zu erwähnen, dass alle vom Einheitspreisangebot abweichenden Preisofferten ausgeschlossen werden und nicht als Unternehmervarianten gelten. Sofern Pauschal- oder Globalangebote als Alternativen im Sinne der bisherigen Praxis zugelassen werden, ist dies in der Ausschreibung festzulegen.

- Ergänzende Betrachtungen zu Pauschal- oder Globalangeboten:
Pauschal- oder Globalangebote sind oft (z.B. bei Bauleistungen im Tiefbau) nicht zweckmässig, da Abweichungen vom Leistungsverzeichnis in quantitativer Hinsicht nicht auszuschliessen sind. Dies kann aber bewirken, dass die Vergabe mit einer Pauschale schliesslich teurer zu stehen kommt, als eine Abrechnung nach Leistungsverzeichnis. Zudem sind bei den Ausmassen meistens fünf Prozent Reserve eingebaut, welche im günstigsten Fall nicht beansprucht werden müssen, beim Pauschalauftrag aber miteinbezogen wären. Demzufolge ist in solchen Fällen ein exakter Vergleich der finanziellen Auswirkungen von Pauschal- oder Globalangeboten sehr schwierig oder sogar unmöglich.