



## Leitfaden für Vergabe von Aufträgen, 18. September 2015)

---

### I. Verfahrenswahl

#### 1. Welche Verfahren sind zwingend?

- Massgebend für die Verfahrenswahl sind die **Auftragswerte**, die je nach Qualifikation als Liefer-, Dienstleistungs- oder Bauauftrag variieren.
- Zur Verfügung stehen **4 Verfahren** (offenes, selektives, Einladungs-, und freihändiges Verfahren), die nicht vermischt werden sollten.

#### 2. Die einzelnen Verfahrensarten nach kantonalem Vergaberecht

- **Offenes Verfahren:**  
Gemeinde schreibt Auftrag öffentlich aus und alle Anbieter können Angebot einreichen.
- **Selektives Verfahren:**  
Auftrag wird öffentlich ausgeschrieben. Alle Anbieter können einen Antrag auf Teilnahme einreichen. Auftraggeberin bestimmt aufgrund von Eignungskriterien diejenigen Anbieterinnen und Anbieter, die ein Angebot einreichen dürfen.
- **Einladungsverfahren:**  
Auftraggeberin bestimmt, welche Anbieter ohne Ausschreibung zur Angebotsabgabe eingeladen werden. Es müssen wenn möglich mindestens drei Angebote eingeholt werden.
- **Freihändige Vergabe:**  
Die Auftraggeberin vergibt einen Auftrag direkt an einen Anbieter ohne Ausschreibung.

#### 3. Freihändiges Verfahren mit Einholung von Konkurrenzofferten

- **Unterhalb der Schwellenwerte** können aufgrund eines Entscheids des Verwaltungsgerichts des Kantons Zürich nebst einem Direktauftrag auch Konkurrenzofferten eingeholt werden. Das Gericht hat dabei die Voraussetzungen definiert, wann und wie dies möglich ist.
- Wird ein freihändiges Verfahren durchgeführt, ist **Transparenz** wichtig: Die angefragten Anbieter sind darauf hinzuweisen, dass die Offertanfrage im

Rahmen eines freihändigen Verfahrens mit Einholung mehrerer Konkurrenzofferten erfolgt.

#### 4. Die Berechnung des Auftragswerts zur Bestimmung der Verfahrensart

- Massgebend ist der **Gesamtwert** und es ist jede Form der Abgeltung zu berücksichtigen (also auch inklusive Nebenkosten, aber ohne Mehrwertsteuer). Dieser Wert ist realistisch zu **schätzen**.
- Ein örtlich und **sachlich zusammenhängender Auftrag** darf nicht künstlich aufgeteilt werden, mit dem Ziel, die Auftragswerte zu unterschreiten und die einzelnen Phasen freihändig an denselben Anbieter zu vergeben. Es ist aber zulässig, ein grösseres Gesamtprojekt in mehrere Etappen zu unterteilen und die jeweiligen Vergabeverfahren zeitlich zu staffeln.
- Wird ein Auftrag in Lose aufgeteilt, ist die Gesamtheit dieser **Lose** für die Berechnung des Auftragswerts massgebend.
- **Folgaufträge** und **Optionen** sind einzurechnen.
- Bei **mehrwährigen Verträgen** bestimmt sich der Auftragswert nach dem Gesamtwert; bei Verträgen mit unbestimmter Laufzeit anhand der jährlichen Rate  $\times 4$ .
- Die Laufzeit eines Dauerauftrags ist bereits in den Ausschreibungsunterlagen zu begrenzen (zulässige **Maximaldauer** längstens 7 Jahre).
- Werden Angebotspreise eingereicht, die zu einem höherstufigen Verfahren führen, muss die Verfahrensart nicht geändert werden, wenn die Herleitung der Schätzung in den Akten dokumentiert werden kann.

#### 5. Schwellenwerte für Verfahren im Binnenbereich gemäss kantonalen Gesetzgebung (in CHF)

Verfahrensarten	Lieferungen	Dienstleistungen	Bauarbeiten	
			Baunebengewerbe	Bauhauptgewerbe*
Freihändige Vergabe	unter 100'000	unter 150'000	unter 150'000	unter 300'000
Einladungsverfahren	unter 250'000	unter 250'000	unter 250'000	unter 500'000
Offenes/selektives Verfahren	ab 250'000	ab 250'000	ab 250'000	ab 500'000

\*Bauhauptgewerbe: Alle tragenden Elemente eines Bauwerkes wie Baumeister-, Maurer- und Betonarbeiten, Gerüstbau, Aushub, Baggararbeiten, Strassenbau, Spezialtiefbau, Abbruch- und Rückbauarbeiten.

**6. Interne Richtlinien: Gemeinderatsbeschluss vom 15. Januar 2008 für freihändige Vergaben von Aufträgen unter Einholung mindestens einer Konkurrenzofferte (in CHF)**

Lieferungen	über 5'000
Dienstleistungen	über 15'000
Baunebengewerbe	über 5'000
Bauhauptgewerbe	über 30'000

**II. Die Ausschreibung**

**1. Die Ausschreibungsunterlagen**

**a. Inhalt:**

- Der konkrete Bedarf, der Gegenstand der zu beschaffenden Leistungen und die zeitliche Umsetzung sind vor der Ausschreibung zu klären und in den Ausschreibungsunterlagen zu definieren. Dazu gehören **auch die Eckpunkte des späteren Vertragsverhältnisses**.
- Die gesetzlichen Vorgaben gemäss § 15 SVO sind zu erfüllen.
- Wichtig ist in den Submissionsbedingungen sodann die **Unterscheidung** von Mindestanforderungen, Eignungs- und Zuschlagskriterien.

**b. Mindestanforderungen, weitere Eigenschaften und technische Spezifikationen:**

- In den Ausschreibungsunterlagen können funktionelle und technische Anforderungen als **Mindestanforderungen (Musskriterien)** festgelegt werden. Diese sind von den Anbietern zu erfüllen, werden mit ja/nein bewertet und ihre Nichterfüllung führt zum Ausschluss des Angebots. Deshalb sollen nur zwingend notwendige Anforderungen als Musskriterien genannt werden. Sie können auch an die Eignungskriterien gekoppelt werden (z.B. an eine ganz bestimmte Infrastruktur).
- Über diese Mindestanforderungen hinaus können weitere erwünschte Eigenschaften, die einen **Mehrwert** darstellen, definiert werden, die beim **Zuschlagskriterium "Qualität"** in die Angebotsbewertung einfließen. Die Abgrenzung zu den zwingend einzuhaltenden Mindestanforderungen ist ebenso wie die für die Beurteilung massgebenden Unterkriterien klar ersichtlich zu machen.

- **Technische Spezifikationen** sind produktneutral vorzunehmen und dürfen nicht auf einen bestimmten Anbieter zugeschnitten sein.
- **Unnötig detaillierte Vorgaben** und die Ausrichtung der Ausschreibung auf die Bedürfnisse des bisherigen Auftragnehmers **sind zu vermeiden**.

c. **Weitere Angaben:**

- Regelung bezgl. Anpassung an die **Teuerung**
- Preisgestaltung (insbesondere ob **Pauschalpreisangebote** zulässig sind oder nicht).
- Der **spätere Vertragsentwurf** ist beizulegen oder es sind zumindest die wichtigsten Eckpunkte des Vertragsverhältnisses aufzuführen.
- **Termine** sind möglichst genau, aber realistisch festzulegen. Eine Terminbestimmung durch den Anbieter ist zu vermeiden, da sonst die Angebote nicht mehr verglichen werden können.
- Bei unbestimmter Laufzeit des späteren Vertragsverhältnisses ist die **maximale Höchstdauer** zu nennen.
- Mögliche spätere von der Vergabestelle gestützt auf die vorliegende Ausschreibung vorzunehmende **optionale Beschaffungen** sind inhaltlich und zeitlich klar zu bestimmen.
- Eine **Losaufteilung** ist in den Ausschreibungsunterlagen offen zu legen
- Zu **Teilangeboten, Varianten, Bietergemeinschaften und Subunternehmen** sind detaillierte Angaben je nach Beschaffungsgegenstand vorzunehmen.
- Ein Hinweis, dass **keine Preisverhandlungen** durchgeführt werden, ist nicht notwendig, aber sinnvoll.
- Eine **Präsentation** ist kein zulässiges Zuschlagskriterium. In den Ausschreibungsunterlagen kann aber der Hinweis gemacht werden, wonach eine Präsentation durchgeführt wird, die der Bestätigung bzw. der Korrektur der Erstbewertung der eingereichten schriftlichen Angebote gilt. Die Durchführung der Präsentation kann auch bloss vorbehalten werden.
- Wichtig sind sodann Hinweise zum Ablauf der Stellung von **Fragen** und deren Beantwortung sowie einer allfälligen Durchführung von **Begehungen**.
- Bei der Beurteilung von Eignungs- und/oder den Zuschlagskriterien können Referenzen geprüft werden (vgl. dazu Kap. 2 und 3). In den Unterlagen kann ein Vorbehalt aufgenommen werden, wonach sich die Auftraggeberin in Zweifelsfällen vorbehält, **weitere Referenzen** einzuholen.

## 2. Eignungskriterien

### a. Grundsätze:

- Eignungskriterien beschreiben die **Anforderungen, welche an den Anbieter** (und nicht an das Angebot) gestellt werden: sie sind **anbieterbezogen**.
- Sie beziehen sich auf die **fachliche, organisatorische, wirtschaftliche oder finanzielle** Eignung.
- Eignungskriterien müssen **sachgerecht** sein und dürfen nicht zu einer unnötigen Eingrenzung des Marktes führen.
- Die vom Anbieter beizubringenden **Nachweise zur Prüfung der Eignungskriterien sind festzulegen und dazu Formulare** beizulegen.
- Eignungskriterien sind **Ausschlusskriterien**: sie können in der Regel nur erfüllt oder nicht erfüllt werden. Sind sie nicht erfüllt, führt dies zum Ausschluss des Angebots.
- Eignungskriterien sind immer **klar von den Zuschlagskriterien abzugrenzen**; eine Doppelprüfung ist unzulässig und eine bei der Eignungsprüfung festgestellte Mehreignung darf nicht in die Beurteilung der Angebote mit einfließen.
- **Referenzen** können zum Beispiel über die Unternehmung als solche im Rahmen der Eignungsprüfung verifiziert werden.
- Ein Vorbehalt in den Ausschreibungsunterlagen ist möglich, wonach die Auftraggeberin im Zweifelsfall weitere Unterlagen wie zum Beispiel einen aktuellen Betriebsregisterauszug und Referenzauskünfte verlangen kann.

### b. Wichtiges

- Wenn **Referenzauskünfte** eingeholt werden:
  - Vorgängig sollte ein **Katalog** vorbereitet werden, mit **Fragen**, welche den Referenzpersonen gestellt werden sollen.
  - Das **Telefongespräch** ist schriftlich in einer **Aktennotiz** festzuhalten, insbesondere zu den angefragten Referenzpersonen, zum Inhalt der Auskunft, Zeitpunkt der Anfrage/Auskunft, Zeitpunkt erfolglose Kontakttierung.
  - Nur Referenzen prüfen, die **vom Anbieter genannt** worden sind.
  - **Eigene Referenzen** dürfen berücksichtigt werden, aber nicht nur: es sind immer auch die vom Anbieter angegebenen externen Referenzpersonen anzufragen.
- **Keine unnötige Marktbegrenzung** durch zu hohe und nicht sachgerechte Anforderungen. Mit Eignungskriterien sollten nur – aber immerhin – diejenigen

Bewerber/Anbieter ausgeschlossen werden, die schlechterdings nicht in der Lage sind, den Auftrag ausführen zu können.

- **Nicht sinnvolle Kriterien** sind: Vertrauenswürdigkeit, Kapazität von Schlüsselpersonen, Umsatz der Unternehmung.
- **Beispiele für Kriterien nicht unbesehen übernehmen: Immer im Einzelfall prüfen und festlegen.**

c. **Beispiele für Eignungskriterien**

- **Fachliche Eignung:**  
Nachweis durch Referenzobjekte, Zertifikate, Referenzen und Ausbildungsnachweise von Mitarbeiter etc.
- **Organisatorische /technische Eignung:**  
Nachweis durch Angaben von Teamzusammensetzung und Projektorganisation, Kapazitätsnachweise, QM- Zertifikat, Angaben zur techn. Infrastruktur etc.
- **Wirtschaftliche/finanzielle Eignung:**  
Nachweis durch Vorweis Betriebsregisterauszug / Erfüllungsgarantie

➤ **Beispiel Eignungskriterien für komplexe Bauleistungen im offenen Verfahren:**

<b>Eignungskriterien</b>	<b>Detailkriterien und Nachweise</b>
<b>Gute fachliche Erfahrung:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Referenzvorhaben der Unternehmung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 2 Referenzobjekte zur Ausführung von hinsichtlich Grösse und Komplexität vergleichbaren Objekten</li> <li>▪ in den letzten 10 Jahren ausgeführt (bei noch laufenden Bearbeitung zumindest Erfüllungsgrad von 50%).</li> <li>▪ Federführung/massgebliche Beteiligung</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gute Referenzauskünfte der Unternehmung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Referenzauskünfte von Auftraggebern zu den Referenzobjekten</li> </ul>
<b>Organisatorische/ technische Eignung:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Leistungsfähige Unternehmung</li> </ul>	<p>Mindestanforderung: ausreichende Kapazität an genügend ausgebildetem Personal sowie gute Organisation</p> <p>Angaben zu</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mitarbeitern: Anzahl, Funktion, Ausbildung</li> <li>▪ vorgesehene Projektorganisation mit Organigramm</li> <li>▪ Nachweis der Kapazität und Bestätigung, dass per Vertragsbeginn jederzeit genügend qualifiziertes Personal eingesetzt werden kann</li> <li>▪ Kopie des Zertifikats oder ein Beschrieb des eigenen Qualitätsmanagement-Systems</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Infrastruktur</li> </ul>	<p>Mindestanforderung: ausreichende Infrastruktur</p> <p>Angaben zu</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Maschinenpark, technische Ausstattung</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Finanzielle Eignung</b></li> </ul>	<p>aktueller Betriebsregisterauszug; weitere Unterlagen können von der Auftraggeberin verlangt werden.</p>

### 3. Zuschlagskriterien

#### a. Grundsätze

- Zuschlagskriterien sind **angebotsbezogen**: bewertet wird das konkrete Angebot, wie es eingereicht wird.
- Zuschlagskriterien haben **objektiv** zu sein und dürfen keine vergabefremden Aspekte beinhalten.
- **Keine Kriterien** aufführen, die **nicht geprüft** werden.
- Eine Konkretisierung durch **Unterkriterien** schafft Transparenz.

#### b. Gewichtung der Zuschlagskriterien

- Die Angabe einer prozentualen Gewichtung der Zuschlagskriterien ist sinnvoll. Die Gewichtung allfälliger Unterkriterien ist ebenfalls offenzulegen, aber nicht zwingend. Ansonsten sind sie in der Reihenfolge ihrer Bedeutung aufzuführen.
- Das Kriterium **Preis** ist gemäss Rechtsprechung **nie unter 20%** zu gewichten. Eine so tiefe Gewichtung bildet die Ausnahme und ist nur bei sehr komplexen und anspruchsvollen Vorhaben sinnvoll. Sie muss entsprechend begründet werden können.
- Im Regelfall ist empfehlenswert – aber nicht zwingend vorgeschrieben – das Kriterium **Preis zwischen 40% - und 70 % zu gewichten**. Je tiefer das Kriterium Preis festgesetzt wird, desto höher sind die Anforderungen, die an den Detaillierungsgrad der übrigen qualitativen Kriterien gestellt werden. Bei einfachen Beschaffungen (Lieferungen, einfache Bauarbeiten, standardisierten Dienstleistungen) wird empfohlen, das Kriterium Preis entsprechend zwischen 50 %-70 % oder noch höher zu gewichten.

#### c. Unzulässige/kritische Kriterien

- **Unzulässig** sind vergabefremde, diskriminierende (struktur-, regional,- oder steuerpolitisch motivierte) und unklare Kriterien wie Länge von Anfahrtswegen, Ortskenntnisse- und Ortsbezug, soziale Beschäftigungspolitik (ausg. Lehrlingsausbildung) allgemeiner Eindruck der Offerte, Vollständigkeit der Offerte.
- **Nicht geeignet sind** Zuschlagskriterien, die sich nicht auf den konkreten Beschaffungsgegenstand bzw. die Qualität des Angebotes beziehen.
- Zuschlagskriterium **Lehrlingsausbildung**: ist nur im Nicht-Staatsvertragsbereich und dabei nur bis zu einer Gewichtung von maximal 10% aller Kriterien zulässig. Bewertet wird der Lehrlingsanteil, also das Verhältnis zur Gesamtmitarbeiterzahl, wie folgt: Das Angebot mit dem höchsten Lehrlingsanteil erhält die maximale Punktzahl - vorausgesetzt, diese Lehrlingszahl steht im branchenüblichen Verhältnis zur Mitarbeiterzahl; gar keine Lehrlingsschäftigung ergibt 0 Punkte; dazwischen erfolgt die Punkteverteilung linear.

- **Keine Zuschlagskriterien sind Leistungsbeschriebe** (diese sind von der Vergabestelle zu verfassen) oder im Rahmen des späteren Vertragsverhältnisses zu erbringende und zu vergütende Leistungen (z.B. Kostenschätzung).

d. **Beispiele**

- für weitere Zuschlagskriterien neben dem Kriterium Preis: **Auftragsanalyse, Qualität, Zweckmässigkeit, Termine, technische Werte, Ästhetik, Betriebskonzept, Nachhaltigkeit, Kundendienst, Lehrlingsausbildung, Infrastruktur.**
- Die aufgeführten Beispiele für Kriterien können nicht unbesehen übernommen werden: Es ist immer im Einzelfall zu prüfen ob ein Zuschlagskriterium Sinn macht und für den Beschaffungsgegenstand relevant ist. **Es soll nur ein Kriterium festgesetzt werden, welches auch bewertet werden kann!**
- **Deshalb: Wenn ein Kriterium aufgestellt wird, soll gleichzeitig festgelegt werden, nach welchen Detailkriterien und welchem Bewertungsschlüssel/Nachweise das entsprechende Kriterium bewertet wird.**

➤ **Beispiel Zuschlagskriterien, Detailkriterien und Nachweise für komplexe Bauleistungen**

Zuschlagskriterien	Detailkriterien und Nachweise	Gewichtung
<b>Qualität:</b>		<b>60%</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Technischer Wert des Angebots:</b></li> </ul>	Vorgehenskonzepte zu folgenden Detailkriterien: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zweckmässigkeit des technischen Konzepts, des gewählten Bauablaufs und der Bauvorgänge.</li> <li>▪ Konzept des Maschinen- und Fahrzeugeinsatzes</li> <li>▪ Installationskonzept</li> <li>▪ Aufbau der Baustellenorganisation (Organigramm)</li> <li>▪ Bauzeit- und Termingewährleistung (Konzept zur Einhaltung der Termine des Bauprogramms)</li> </ul>	25%
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Fachkompetenz und Verfügbarkeit der Schlüsselpersonen:</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erfahrung der Schlüsselpersonen und ihrer Stellvertreter (2 Referenzobjekte und gute Referenzauskünfte dieser Schlüsselpersonen zur Ausführung, hinsichtlich Grösse und Komplexität vergleichbar, insbesondere in den Bereichen Abbruch, Uferbefestigung, Flussbau, Weierbau, Dammbau und Durchlässe)</li> <li>▪ Verfügbarkeit der Schlüsselpersonen (mindestens zu 50% verfügbar und beteiligt)</li> <li>▪ vorgesehener Personaleinsatz inkl. Reserven</li> </ul>	25%
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Vorschlag für projektbezogenes Qualitätsmanagement:</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Definition der Qualitätsschwerpunkte</li> <li>▪ Lenkungsmechanismen und deren geschätzte Wirkung</li> <li>▪ Vollständigkeit</li> </ul>	10%
<b>Preis:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gemäss Offertdeckblatt / Leistungsverzeichnis</li> </ul>	<b>40%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Pauschalangebote sind nicht zulässig</li> <li>– Angebote mit unrealistisch tiefen Einheits-</li> </ul>	



	preisen (0.00 bzw. 1.00 Preisen), umgelagerten Einheitspreisen etc. werden ausgeschlossen	
--	---	--

### ➤ Beispiel für einfache Bauleistungen

Zuschlagskriterien	Detailkriterien und Nachweise	Gewichtung
<b>Preis:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gemäss Offertdeckblatt / Leistungsverzeichnis</li> </ul>	<b>70%</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pauschalangebote sind nicht zulässig</li> <li>- Angebote mit unrealistisch tiefen Einheitspreisen (0.00 bzw. 1.00 Preisen), umgelagerten Einheitspreisen etc. werden ausgeschlossen</li> </ul>	
<b>Fachkompetenz und Verfügbarkeit der Schlüsselpersonen:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erfahrung der Schlüsselpersonen und gute Referenzauskünfte und ihrer Stellvertreter</li> <li>▪ Verfügbarkeit der Schlüsselpersonen</li> </ul>	<b>30%</b>

## III. Angebotsprüfung

### 1. Grundsätze

- Nach Eingang der Angebote erstellt die Auftraggeberin ein **Offertöffnungsprotokoll**, das auf Verlangen bis spätestens nach der Zuschlagserteilung allen Anbietern zugestellt wird.
- Im Anschluss erfolgt zuerst die **formelle Prüfung**:
- Erst dann erfolgt die **inhaltliche Prüfung**:
  - inhaltliche Anforderungen
  - Erfüllung Muss-Kriterien
  - Erfüllung von Eignungskriterien
  - Bewertung von Zuschlagskriterien
  - ungewöhnlich niedrige Angebote

### 2. Ausschlussgründe

#### a. Ausschlussgrund Unvollständigkeit des Angebots

- **Formelle Mängel**:
  - Die **Unvollständigkeit** hat **wesentliche Punkte** zu betreffen.
  - **Unwichtige Beilagen** zum Angebot dürfen nachgereicht werden.
  - Immer ein Formmangel ist die **fehlende Unterschrift** auf dem Angebotsformular; ebenso sind **verspätete Angebote** ungültig.

#### b. Ausschlussgrund Änderung der Ausschreibungsunterlagen

- Angebote mit **abgeänderten Leistungsverzeichnissen** sind auszuschliessen.
- **Vorbehalte** der Anbieter im Angebot führen ebenfalls zum Ausschluss. Betreffen sie nur untergeordnete Punkte, sind sie als unbeachtlich zu erklären.

c. **Nichterfüllung der Muss- und Eignungskriterien**

- Relativ grosses Ermessen der Vergabestelle bei der Prüfung der Muss- und Eignungskriterien.

3. **Rückfragen der Vergabestelle und Unternehmergespräche zu den Angeboten:**

- Telefonische und schriftliche Rückfragen dürfen **nur der Erläuterung** der Angebote dienen und nicht zu Angebotsänderungen führen.
- Dies gilt auch für **Unternehmergespräche**: über den Leistungsinhalt und die Preise darf nie verhandelt werden.
- **Nur offensichtliche Rechnungs- und Schreibfehler** dürfen korrigiert werden: solche liegen nur dann vor, wenn eine Korrektur ohne Nachfrage beim Anbieter vorgenommen werden kann.

4. **Preisbewertung**

- Die **Festlegung der Preiskurve** erfolgt immer nur linear: Preisspanne ausgehend vom günstigstem Angebot, Nullpunkt bei 30-50% über günstigstem Angebot, im Ausnahmefall und bei komplexen Planerleistungen bei 75%.
- Das Preisbewertungsmodell muss nicht vorgängig bekannt gegeben werden.
- Das Festlegen einer **preislichen Untergrenze** ist **unzulässig**.

Beispiel: Bauauftrag ausgeschrieben mit folgenden Kriterien:

Preis	80% = 80 Pkt.
Qualität (mit detaillierten Unterkriterien)	15% = 15 Pkt.
Lehrlingsausbildung	5% = 5 Pkt.

Bewertung Angebotspreise:

CHF 100 000	(preislich tiefstes Angebot	80 Pkt.
CHF 125 000		40 Pkt.
CHF 150 000		00 Pkt

5. **Umgang mit ungewöhnlich niedrigen Angeboten**

- Ziel der Nachfrage ist: **Einhaltung von Arbeitsbedingungen** (Gesamtarbeitsverträge etc.) und **Vertragserfüllung möglich/sichergestellt**.
- Die Einhaltung nicht nur bestätigen lassen, sondern es sind **konkrete Fragen** zum Angebot zu stellen und zusätzlich Unterlagen, Kalkulationen etc. einzuho-

len. Rückfragen sollen präzise gefasst sein und sich auf die vermuteten heiklen Punkte einer Offerte beziehen.

- **Androhung Ausschluss** vornehmen mit Fristansetzung.
- Bei Einhaltung von Teilnahmebedingungen und Auftragsbedingungen ist der **Zuschlag zu erteilen**, auch wenn das Angebot ungewöhnlich niedrig ist.

#### 6. Bewertung der übrigen Zuschlagskriterien

- Die Begründung der Bewertung der Angebote in Bezug auf die festgelegten Zuschlagskriterien ist möglichst gut und nachvollziehbar zu dokumentieren (z.B. Bewertungsmatrix mit kurzen Kommentaren).

### IV. Verfügungen, Umgang mit Anfragen und Vertragsabschluss

#### 1. Verfügungen

- Der Zuschlag **schliesst das Beschaffungsverfahren ab**. Diese Verfügung ermächtigt die Gemeinde, **nach Ablauf der Rechtsmittelfrist** mit dem Zuschlagsempfänger einen **Vertrag** über die im Vergabeentscheid bezeichnete Beschaffung abzuschliessen.
- Die Zuschlagsverfügung ist allen Anbietenden zusammen mit **Zu- bzw. Absageschreiben** mitzuteilen und im offenen/selektiven Verfahren sowie bei freihändigen Vergaben **im Staatsvertragsbereich zu publizieren**.
- Ist ein **Angebot auszuschliessen**, so ist dies separat zu verfügen. Bei offenen Verfahren ist diese Verfügung zusammen mit der Zuschlagsverfügung mitzuteilen.
- Muss das Verfahren abgebrochen werden oder der Zuschlag widerrufen werden ist dies auch zu verfügen. Dazu ist ein **wichtiger Grund** erforderlich und die Voraussetzungen sind kritisch zu prüfen. Solche wichtigen Gründe sind beispielsweise Angebotspreise, die zu mehr als 25% über der realistischen Schätzung der Vergabestelle liegen oder der grundsätzliche Verzicht auf die Realisierung des Vorhabens.
- Wichtig ist, dass immer die formell für die Vergabestelle zuständige Stelle die Vergabebeschlüsse fällt und eröffnet bzw. in ihrem Beschluss Ermächtigung zur Eröffnung regelt.

#### 2. Die Begründungen der Verfügungen und der Umgang mit Anfragen:

- Die Verfügungen müssen **summarisch** begründet werden.
- Im **Einzelfall** ist eine **ausführliche Begründung** im Begleitschreiben zur Verfügung sinnvoll: so bei Ausschlüssen von Angeboten, dem Abbruch von Verfahren, bei Widerruf einer bereits erfolgten Zuschlagserteilung sowie bei grös-

seren/umkämpften Beschaffungsvorhaben. Dieselbe Überlegung ist anzustellen, wenn nicht dem preislich tiefsten Angebot der Zuschlag erteilt wird.

- Fakultativ kann auch bei grösseren Beschaffungsvorhaben bei der Eröffnung der Verfügungen ein **Gespräch** angeboten werden. Dabei erläutert die Vergabestelle ihren Vergabeentscheid mündlich.
- Die nichtberücksichtigten Anbieter können in jedem Fall eine **Begründung** verlangen. Wird dies verlangt, ist **umgehend zu reagieren**, da so eine Beschwerde verhindert werden kann. Dabei sind die wesentlichen Gründe für die Nichtberücksichtigung sowie die ausschlaggebenden Merkmale und Vorteile des berücksichtigten Angebots schriftlich darzulegen.
- Die **Bewertungsmatrix** kann und soll auf Anfrage hin offengelegt werden, wobei vertrauliche Angaben über andere Anbieter darin abzudecken sind. Die Begründung, das Angebot der Firma X sei das wirtschaftlich günstigste oder „beste Erfüllung der Zuschlagskriterien“ genügt nicht.
- In keinem Fall darf einem Anbieter Einblick in **Angebote seiner Konkurrenten** gewährt werden.

### 3. Der Vertrag:

- Die Zuschlagsmitteilung erfolgt mit dem Hinweis, dass der Vertragsabschluss unter dem **Vorbehalt** eines Rechtsmittelverfahrens (und allfällig weiterer Vorbehalte wie Krediterteilung, Baubewilligungen usw.) beabsichtigt ist. Dabei kann auch der Hinweis auf eine phasenweise Freigabe der einzelnen Leistungen erfolgen.
- Der Vertrag darf erst abgeschlossen werden, wenn feststeht, dass innert der 10-tägigen Rechtsmittelfrist **keine Beschwerde** eingegangen ist oder, falls eine Beschwerde eingegangen ist, dass das Verwaltungsgericht keine aufschiebende Wirkung erteilt hat.
- Der **Inhalt des Vertrags** darf nicht bzw. höchstens marginal vom Gegenstand des Beschaffungsvorhabens abweichen.

### V. Stolpersteine und Merkpunkte

- Regionale und soziale Gesichtspunkte (Anbieter aus der Gemeinde oder mit Mitarbeitern aus der Region) oder bisherige gute Erfahrungen mit einem Anbieter können im freihändigen Verfahren und im Einladungsverfahren, nicht aber im Rahmen der Angebotsbewertung im selektiven oder offenen Verfahren berücksichtigt werden. Beim Einladungsverfahren ist zu beachten, dass solche Aspekte **nur bei der Wahl der einzuladenden Anbieter, nicht mehr aber bei der Bewertung der eingereichten Angebote** berücksichtigt werden können.

- **Unklar definierte Vorhaben** und Rahmenbedingungen: die Auftraggeberin muss vor der Ausschreibung klären, was sie in welchem Zeitraum planen und bauen will. Die zu beschaffenden Leistungen sind klar und vollständig zu beschreiben.
- Die **Auftragswertberechnung hat umfassend** zu erfolgen: alle Leistungsphasen und Optionen sind einzurechnen.
- **Vorbefassung** beachten – Unwissenheit schützt nicht vor Beschwerden. Mögliche Interessenkonflikte zu mit Vorleistung für die Ausschreibung befassten Anbietern sind kritisch zu prüfen. Vorleistungen eines potentiellen Anbieters sind in den Ausschreibungsunterlagen offen zu legen.
- Nicht alles führt zu einer unzulässigen Vorbefassung: Die **frühere Leistungserbringung**, so auch bei der Ausführung einer einzelnen Etappe, stellt grundsätzlich einen eigenständigen Auftrag dar, der in der Regel keine Vorbefassung des Zuschlagsempfängers für zeitlich später auszuführende Abschnitte bewirkt.
- Vorgängig bekannt gegebene **Unterkriterien**, die Nennung der verlangten Nachweise und der vorgesehenen Gewichtung schaffen Transparenz und sind das beste Mittel gegen Beschwerden
- **Unzulässige und überflüssige Kriterien vermeiden**
- **Fehler bei der Bewertung**
  - Fehlerquelle Nr. 1: die **Preisangebote** werden nicht korrekt bewertet (vgl. Ziffer III. 4).
  - Fehlerquelle Nr. 2: Die **Bewertungsmatrix** ist nicht **kongruent** zu den vorgängig bekannt gegebenen **Kriterien**: es sind nur – aber alle – Kriterien zu bewerten, die in den Ausschreibungsunterlagen aufgeführt wurden.
  - Fehlerquelle Nr. 3: die Zuschlags- oder Eignungskriterien und/oder die Bewertung werden auf den „Wunschanbieter“ ausgerichtet. Dabei werden unzulässige Kriterien aufgestellt oder aber bei der Bewertung der einzelnen Kriterien das Ermessen überschritten.
- Eine **gute und nachvollziehbare Begründung** des Vergabeentscheids hilft Beschwerden zu vermeiden.