



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

KBOB

Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane
der öffentlichen Bauherren
Conférence de coordination des services de la construction
et des immeubles des maîtres d'ouvrage publics
Conferenza di coordinamento degli organi della costruzione
e degli immobili dei committenti pubblici
Coordination Conference for Public Sector Construction
and Property Services

Planung und Bau

Leitfaden zur Beschaffung von Planungsleistungen (Leistungsofferten)

Stand: 17. November 2025; V2.0

Verfasser

Mitglieder der KBOB (BBL, armasuisse, ETH-Bereich, ASTRA, BAV, BPUK, SGV, SSV) unter Beteiligung von SBB AG

Unter Mitwirkung von Bauenschweiz

Mitglieder der KBOB

BBL, armasuisse, ETH-Bereich, ASTRA, BAV, BPUK, SGV, SSV

KBOB

Fellerstrasse 21, 3003 Bern, Schweiz
kbob@bbl.admin.ch
www.kbob.admin.ch

Inhaltsverzeichnis

1.	Ziel des Leitfadens	5
1.1	Vorbemerkungen.....	5
1.2	Ausgangslage nach der Revision des Beschaffungsrechts (BöB/IVöB) ..	5
1.3	Zweck des Beschaffungsrechts und Verfahrensgrundsätze	5
1.4	Definition des Leistungsumfangs als Basis jeder Ausschreibung	6
2.	Beschaffungsformen und –verfahren von Planungsleistungen.....	7
2.1	Beschaffungsformen von Planungsleistungen	7
2.2	Grafische Übersicht.....	7
2.3	Verfahren für die Beschaffung von Planungsleistungen	9
2.4	Methoden der Leistungsausschreibungen.....	9
3.	Vorbereitung der Ausschreibung.....	11
3.1	Ausarbeitung der Ausschreibungsunterlagen.....	11
3.2	Definition des Beschaffungsgegenstandes.....	11
3.3	Wahl der Vertragsart	12
3.3.1	Allgemeines	12
3.3.2	Vertragsplanung und -modelle	12
3.4	Bestimmung des Auftragswertes	13
3.5	Die Vorgaben zur Vergütungsform	13
3.5.1	Allgemeines	13
3.5.2	Honorierungsarten	14
a)	Honorierung nach dem effektiven Zeitaufwand	14
b)	Honorierung mit Festpreisen	15
c)	Honorierung mit individuellem Modell.....	15
4.	Gliederung der Ausschreibungsunterlagen	16
5.	Eignungs- und Zuschlagskriterien als Vergabeanforderungen	17
5.1	Vorbemerkungen.....	17
5.2	Wahl der Eignungskriterien.....	17
5.3	Massgebliche Zuschlagskriterien in der Praxis	17
5.3.1	Übersicht.....	17
5.3.2	Preisbezogene Kriterien	18
5.3.3	Qualitätsbezogene Kriterien	18
5.3.4	Gewichtung der Zuschlagskriterien	19
6.	Publikation der Ausschreibung	22
6.1	Bekanntgabe der Zuschlagskriterien, der Gewichtung und der Bewertungsmethode	22
6.2	Ort und Zeit der Bekanntgabe.....	22
6.3	Hilfsmittel der KBOB für die Verfahrensdurchführung	23
6.3.1	Bestimmungen zum Vergabeverfahren.....	23
6.3.2	Formulare zum Vergabeverfahren.....	23
7.	Durchführung des Verfahrens	24
7.1	Frage- und Antwortrunde	24
7.2	Berichtigungen – Änderungen nach der Publikation	24
7.3	Angebotsöffnung	24
7.3.1	Offertöffnung im Allgemeinen	24
7.3.2	Offertöffnung mit Zweicouverts-Methode im Besonderen.....	24

8.	Prüfung der Angebote	25
8.1	Formelle Prüfung / Ausschlussprüfung	25
8.2	Eignungsprüfung.....	25
8.3	Beurteilung von «ungewöhnlich niedrig erscheinenden Angeboten»	25
8.4	Bewertung der Angebote.....	26
8.4.1	Vorbemerkung	26
8.4.2	Bewertung des Preises (Preiskriterien).....	26
	a) Bewertung des nominalen Preises	26
	b) Bewertung preisähnlicher Kriterien.....	28
8.4.3	Bewertung der Qualitätskriterien	29
8.4.4	Bewertung der Plausibilität des Angebots	30
8.4.5	Bewertung der Nachhaltigkeit	32
8.5	Zuschlag an das vorteilhafteste Angebot	32
9.	Abschluss des Vergabeverfahrens	33
9.1	Verfügung	33
9.2	Rechtsmittel(fristen).....	33
9.3	Vertragsschluss	33
10.	Die KBOB-Dokumente	34
10.1	Aufbau und Inhalt des KBOB-Vertragswerks	34
10.2	Wahl des zutreffenden KBOB-Dokuments	35
10.3	Dokumentensammlung («Cockpit») der KBOB.....	36
11.	Anhang: Zuschlagskriterien (mit Subkriterien und Nachweisformen)	37
11.1	Preiskriterien	37
11.2	Qualitätskriterien	37

Abkürzungen

Bilat Abk, BAöB	Abkommen zwischen der Schweizerischen Eidgenossenschaft und der Europäischen Gemeinschaft vom 21. Juni 1999 über bestimmte Aspekte des öffentlichen Beschaffungswesens (SR 0.172.052.68)
BöB, VöB	Bundesgesetz vom 21. Juni 2019 über das öffentliche Beschaffungswesen (SR 172.056.1); Verordnung vom 12. Februar 2020 über das öffentliche Beschaffungswesen (SR 172.056.11)
BPUK	Bau-, Planungs- und Umweltdirektoren-Konferenz
GPA	Government Procurement Agreement (GATT/WTO-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen vom 30. März 2012; SR 0.632.231.422)
GP/GU/TU	Generalplanung/Generalunternehmung/Totalunternehmung
IVöB	Interkantonale Vereinbarung vom 15. November 2019 über das öffentliche Beschaffungswesen
KBOB	Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren
SIA	Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein
SIMAP	Système d'information sur les marchés publics en Suisse; Informationssystem über das öffentliche Beschaffungswesen in der Schweiz unter www.simap.ch

Anhänge, weiterführende Dokumente und Links

- KBOB-BKB Faktenblatt «Neue Vergabekultur – Qualitätswettbewerb, Nachhaltigkeit und Innovation im Fokus des revidierten Vergaberechts» (vgl. www.kbob.admin.ch > Themen > Umsetzung des Beschaffungsrechts > KBOB-Instrumente > Faktenblätter/Merkblätter);
- Dokumentensammlung (ehemals «KBOB-Cockpit») (vgl. www.kbob.admin.ch > Musterverträge und Publikationen > Dokumentensammlung (ehemals «KBOB-Cockpit»));
- KBOB-Empfehlungen zur Honorierung von Architekten und Ingenieuren (vgl. www.kbob.admin.ch > Themen > Beschaffungs- und Vertragswesen > Planungsleistungen > Empfehlungen);
- KBOB-Leitfaden Durchführung von Wettbewerbs- und Studienauftragsverfahren (vgl. www.kbob.admin.ch > Themen > Beschaffungs- und Vertragswesen > Planungsleistungen > Leitfäden);
- KBOB-Leitfaden zum Umgang mit dem Planerwahlverfahren (vgl. www.kbob.admin.ch > Themen > Beschaffungs- und Vertragswesen > Planungsleistungen > Leitfäden) in Arbeit;
- KBOB-Leitfaden Öffentliche Beschaffungen mit Dialog für Planungs- und Werkleistungen im Baubereich (vgl. www.kbob.admin.ch > Themen > Beschaffungs- und Vertragswesen > Planungsleistungen > Leitfäden);
- TRIAS – Leitfaden für öffentliche Beschaffungen (vgl. www.trias.swiss);
- KBOB/BKB-Faktenblatt Umgang mit ungewöhnlich niedrig erscheinenden Angeboten (vgl. www.kbob.admin.ch > Themen > Beschaffungs- und Vertragswesen > Umsetzung Beschaffungsrecht > KBOB-Instrumente > Faktenblätter/Merkblätter);
- KBOB-Faktenblatt «Umgang mit Daten in Planungs- und Bauprojekten» (vgl. www.kbob.admin.ch > Themen > KBOB-Faktenblatt zum Umgang mit Daten bei der Anwendung von BIM);
- Aktuelle Schwellenwerte Bund (vgl. [Link](#));
- Aktuelle Schwellenwerte Kantone (vgl. www.bpuk.ch > Konkordate > IVöB).

1. Ziel des Leitfadens

1.1 Vorbemerkungen

Dieser Leitfaden soll einer Auftraggeberschaft aufzeigen, wie sie bei der Ausschreibung und der Vergabe von **Planungsleistungen** (Leistungsofferten) zweckmässig vorgeht und wie sie die von der KBOB zur Verfügung gestellten Dokumente verwendet, damit beim Zuschlag ein qualitativ möglichst gutes Resultat in Form des **vorteilhaftesten Angebots** vorliegt. In diesem Sinne ist der Leitfaden eine Empfehlung für die Auftraggeberschaft: Er soll dazu beitragen, dass die Beschaffungs- und Planungsprozesse im Baubereich transparent und möglichst rechtssicher ablaufen.

Praxishilfe

1.2 Ausgangslage nach der Revision des Beschaffungsrechts (BöB/IVöB)

Die von der Politik bzw. dem Gesetzgeber angestrebte neue Vergabekultur ergibt sich zunächst daraus, dass die Ziele der 2021 totalrevidierten Gesetzgebung zum öffentlichen Beschaffungsrecht (BöB/VöB bzw. IVöB) breiter formuliert und der Zweckartikel nicht mehr nur den wirtschaftlichen, sondern auch den volkswirtschaftlich, ökologisch und sozial nachhaltigen Einsatz der öffentlichen Mittel verlangt (Art. 2 lit. a BöB/IVöB).

Ausgangspunkt

Indem nicht mehr das «wirtschaftlich günstigste» Angebot den Zuschlag erhalten soll (aBöB und aIVöB), sondern das «vorteilhafteste Angebot» (Art. 41 BöB/IVöB), will der Gesetzgeber deutlich machen und sicherstellen, dass die **Qualität** und die anderen im Gesetz bzw. in der Vereinbarung aufgeführten Zuschlagskriterien im Verhältnis zum Preis ein adäquates Gewicht erhalten und im Gesamtkontext auf die gleiche Stufe gestellt werden. **Neben dem Preiskriterium sind demzufolge stets zweckmässige Qualitätskriterien festzulegen.**

Zuschlag an das vorteilhafteste Angebot

1.3 Zweck des Beschaffungsrechts und Verfahrensgrundsätze

Die angesprochene «neue Vergabekultur» bedeutet für die Praxis, dass die Vergabestellen bei ihren Ausschreibungen künftig noch stärker darauf achten, dass die konkreten Anforderungen an die Anbietenden so gewählt werden, dass diese mit angemessenem Aufwand innovative Lösungen und Angebote von hoher Qualität einreichen können. Dadurch sollen im Wettbewerb um einen öffentlichen Auftrag die in der Schweiz produzierenden Unternehmen, namentlich auch KMU, eine faire Chance bei der Auswahl erhalten, sei dies im Rahmen von Einladungsverfahren oder als Mitglied einer Bietergemeinschaft bzw. eines Konsortiums.

Innovative Lösungen und Angebote von hoher Qualität

Die Vergabestellen sehen bei ihren Vergaben konkrete und für die jeweiligen Umstände geeignete Massnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten, unzulässigen Wettbewerbsabreden und Korruption vor (Art. 11 lit. b BöB/IVöB). Ein Verstoß gegen diese Vorgaben kann zu Sanktionen führen (Art. 45 Abs. 1 BöB/IVöB).

Massnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten, unzulässigen Wettbewerbsabreden und Korruption

Erstellung von anspruchsvollen Ausschreibungen

1.4 Definition des Leistungsumfangs als Basis jeder Ausschreibung

Die erfolgreiche Ausschreibung von Planungsleistungen stellt eine anspruchsvolle Aufgabe dar. Je klarer die Leistung der Beauftragten in den Ausschreibungsunterlagen definiert wird, desto aussagekräftiger und besser vergleichbar werden die Planungsangebote ausfallen.

Da die Planungsausschreibungen meistens in einer frühen Phase des Projektes erstellt werden, ist es von Bedeutung, dass die Ziele des Projektes in Bezug auf Termine, Kosten und Qualität schriftlich vereinbart und phasenbezogen präzisiert werden.

Die ausgeschriebenen Leistungen und die erwarteten Resultate sind deshalb möglichst detailliert zu beschreiben. Für Leistungen, die zu diesem Zeitpunkt noch nicht detailliert beschrieben werden können, fällt möglicherweise eine funktionale Ausschreibung in Betracht.

Im Rahmen der Definition des Leistungsumfangs können technische Spezifikationen vorgenommen werden (Art. 30 BöB/IVöB). Technische Spezifikationen legen u.a. "die Merkmale des Beschaffungsgegenstands wie Funktion, Leistung, Qualität, Sicherheit" fest. Im Zusammenhang mit Planerleistungen ist hierbei etwa an spezifische technische Vorgaben zur Planungsleistung (z.B. Nutzung bestimmter Datenplattformen oder Planungsmethoden) zu denken. Auf Stufe der Bundesvergaben besteht seit dem 1. Januar 2025 ein neuer Absatz 4 von Art. 30 BöB. Dieser verlangt von der Auftraggeberschaft, dass grundsätzlich «technische Spezifikationen zur Erhaltung der natürlichen Ressourcen oder zum Schutz der Umwelt» vorzusehen sind, jedenfalls "dort, wo diese geeignet sind". In Bezug auf Planungsleistungen könnte die Auftraggeberschaft zum Beispiel vorgeben, dass mit der Planungs- und Projektierungsarbeit gewisse Nachhaltigkeitsziele erreicht werden müssen. Zu denken wären etwa die Vorgabe eines Bewertungssystems (z.B. SNBS) für die Planung oder die Ausrichtung der Planung auf eine optimale Kreislaufwirtschaft (Re-Use von Materialien). Denkbar ist auch, dass spezifiziert wird, wie die Planungsleistung einen Beitrag zum Schutz der Umwelt oder zum effektiven und nachhaltigen Einsatz der natürlichen Ressourcen leisten kann. Diese Vorgaben wiederum können im Rahmen eines Zuschlagskriterium «Nachhaltigkeit» auch qualitativ bewertet werden.

2. Beschaffungsformen und –verfahren von Planungsleistungen

2.1 Beschaffungsformen von Planungsleistungen

Im Bereich der Planungsleistungen sind fünf Beschaffungsformen zu unterscheiden:

Beschaffungsformen

- a. Eine Ausschreibung der Planungsleistungen (**Leistungsangebote**) im offenen, selektiven oder im Einladungsverfahren gemäss Art. 17 ff. BöB/IVöB und/oder kantonalen Bestimmungen.
- b. Eine Ausschreibung mit dem **Planerwahlverfahren** im offenen, selektiven oder Einladungsverfahren gemäss Art. 17 ff. BöB/IVöB oder kantonale Bestimmungen.
- c. Der (Gesamtleistungs-)**Wettbewerb** gemäss Art. 22 BöB/IVöB und Art. 13 ff. VöB und/oder besonderer kantonalen Bestimmungen und bei subsidiärer Anwendbarkeit der SIA-Ordnung SIA 142:2009 (Ordnung für Architektur- und Ingenieurwettbewerbe).
- d. Der (Gesamtleistungs-)**Studienauftrag** gemäss Art. 22 BöB/IVöB und Art. 13 ff. VöB und/oder besonderer kantonalen Bestimmungen und bei subsidiärer Anwendbarkeit der SIA-Ordnung SIA 143:2009 (Ordnung für Architektur- und Ingenieurstudienaufträge).
- e. Der **Dialog** gemäss Art. 24 BöB/IVöB und Art. 6 VöB bei komplexen Beschaffungen als Instrument bei der Durchführung eines Vergabeverfahrens. Das Instrument des Dialogs wird im Rahmen eines offenen oder selektiven Verfahrens (Leistungsangeboten) verwendet.

Das vorliegende Dokument beschreibt nur die Ausschreibung der Planungsleistungen (Leistungsangebote) im offenen, selektiven oder im Einladungsverfahren gemäss Art. 17 ff. BöB/IVöB. Für die (Gesamtleistungs-)Wettbewerbs- und (Gesamtleistungs-)Studienauftragsverfahren¹, das Planerwahlverfahren², das Dialogverfahren³ und die Gesamtleistungen⁴ hat die KBOB separate Leitfäden erarbeitet.

2.2 Grafische Übersicht

Die nachfolgende Tabelle verschafft eine Kurzübersicht über die einzelnen Beschaffungsformen und ihre Teilaspekte.

¹ Vgl. KBOB-Leitfaden Durchführung von Wettbewerbs- und Studienauftragsverfahren unter www.kbob.admin.ch > Themen > Beschaffungs- und Vertragswesen > Planungsleistungen > Leitfäden.

² Vgl. KBOB-Leitfaden zum Umgang mit dem Planerwahlverfahren unter www.kbob.admin.ch > Themen > Beschaffungs- und Vertragswesen > Planungsleistungen > Leitfäden (in Arbeit).

³ Vgl. KBOB-Leitfaden öffentliche Beschaffungen mit Dialog für Planungs- und Werkleistungen im Baubereich unter www.kbob.admin.ch > Themen > Beschaffungs- und Vertragswesen > Planungsleistungen > Leitfäden.

⁴ Vgl. KBOB-Leitfaden zur Beschaffung von Gesamtleistungen unter www.kbob.admin.ch > Themen > Beschaffungs- und Vertragswesen > Gesamtleistungen > Leitfäden.

Form	Wettbewerb	Studienauftrag	Leistungsangebote		
			Planerwahlverfahren	Dialog	Leistungsangebote i.e.S.
Qualifikation	selbständiges Verfahren	selbständiges Verfahren	kein selbständiges Verfahren	kein selbständiges Verfahren (Instrument)	selbständiges Verfahren
Gesetzliche Grundlage	Art. 22 B6B/IV6B 2019 (Art. 13 ff. V6B)	Art. 22 B6B/IV6B 2019 (Art. 13 ff. V6B)	Art. 17 ff. B6B/IV6B 2019	Art. 17 ff. i.V.m. Art. 24 B6B/IV6B 2019 (Art. 6 V6B)	Art. 17 ff. B6B/IV6B 2019
Grundlagen des Verfahrens	Wettbewerbsprogramm	Studienauftragsprogramm	Ausschreibungsunterlagen (Ankündigung Ablauf)	Ausschreibungsunterlagen (Ankündigung Dialog bzw. Dialogvereinbarung)	Ausschreibungsunterlagen (Zuschlagskriterien)
Leistungsart	lösungsorientiert	lösungsorientiert	leistungsorientiert mit lösungsorientiertem Teilaspekt der Aufgabenstellung	leistungsorientiert mit Wahrnehmung eines lösungsorientierten Zwischenschrittes	leistungsorientiert
Anwendungsbe- reich	Planung und Projektierung	Planungs- oder Konzeptstudie sowie Realisierungslösung	Planung und Realisierungsidee	Komplexe Aufträge, intellektuelle Dienstleistungen oder innovative Leistungen	Planung, Projektierung und Realisierung
Umfang der Aufgabe	Projektentwurf	Planungs- oder Konzeptstudie sowie Realisierungslösung	Auftragsanalyse, grober Vorgehensvorschlag sowie Honorarofferte. Zusätzlich Skizzenvorschlag zu Kernaspekten möglich	Aussagen zu qualitativen Aspekten und Vorgehensweisen (Entwicklung); Honorarofferte	Aussagen zu qualitativen Aspekten; Honorarofferte
Gestaltungsspielraum	Aufgabenstellungen mit mittlerem bis grossem Projektierungs- und Gestaltungsspielraum	Aufgabenstellungen mit mittlerem bis grossem Projektierungs- und Gestaltungsspielraum, deren Rahmenbedingungen im Dialog geklärt werden müssen.	Aufgabenstellungen mit kleinem bis mittlerem Projektierungs- und Gestaltungsspielraum	Konkretisierung Leistungsgegenstand sowie Ermittlung/Festlegung Lösungswege oder Vorgehensweisen	Aufgabenstellungen mit minimalem Projektierungs- und Gestaltungsspielraum
Bewertung, Abschluss	bester Lösungsansatz	bester Lösungsansatz	vorteilhaftestes Angebot (Planer)	vorteilhaftestes Angebot (Angebot)	vorteilhaftestes Angebot
Verfahrensart (Relevanz in der Praxis)	offen, selektiv oder auf Einladung	selektiv oder auf Einladung	selektiv oder auf Einladung	offen oder selektiv	offen, selektiv, auf Einladung oder freihändig
EFD-Weisungen (Bundesebene)	Weisungen über die Wettbewerbs- und die Studienauftragsverfahren	Weisungen über die Wettbewerbs- und die Studienauftragsverfahren			
KBOB-Leitfäden	Leitfaden für die Durchführung von Wettbewerbs- und Studienauftragsverfahren	Leitfaden für die Durchführung von Wettbewerbs- und Studienauftragsverfahren	Leitfaden für die Durchführung von Wettbewerbs- und Studienauftragsverfahren	Leitfaden öffentliche Beschaffung mit Dialog für Planungs- und Werkleistungen im Baubereich	Leitfaden zur Beschaffung von Planungsleistungen; Leitfaden zur Beschaffung von Gesamtleistungen
Fachverbands-empfehlung	Ordnung für Wettbewerbe SIA 142 (für öffentliche Vergabestellen: subsidiäre Anwendung möglich)	Ordnung für Studienaufträge SIA 143 (für öffentliche Vergabestellen: subsidiäre Anwendung möglich)	Ordnung für Planerwahlverfahren SIA 144 (für öffentliche Vergabestellen ohne subsidiäre Anwendung. Sie kann jedoch punktuell bzw. im Sinne einer Ergänzung in den Ausschreibungsunterlagen erwähnt werden)		
Beurteilung bzw. Bewertung	Preisgericht (unabhängiges Expertengremium)	Beurteilungsgremium (unabhängiges Expertengremium)	Bewertungsgremium (fachlich abgestimmtes Vergabegremium)	Vergabestelle	Vergabestelle
Anonymität	anonym	nicht anonym	nicht anonym	nicht anonym	nicht anonym
Aufwand Anbietende	mittel bis gross	gross	klein bis mittel	mittel bis gross	klein
Entschädigung von intellektuellen Leistungen	Preisgeld	Pauschalentschädigung	Unkostenbeitrag möglich	Pauschalentschädigung, wenn vorgesehen	
Bericht	Dokumentation der Beurteilung der Wettbewerbsarbeiten durch das Preisgericht und Empfehlung zuhanden der Auftraggeberin	Dokumentation der Beurteilung der Beiträge durch das Beurteilungsgremium und Empfehlung zuhanden der Auftraggeberin	Protokoll der Bewertung durch das Bewertungsgremium und Evaluationsdokumentation	Evaluationsdokumentation	Evaluationsdokumentation
Auftrag/ Folgeauftrag	nach Abschluss freihändiger Zuschlag möglich	nach Abschluss freihändiger Zuschlag möglich	nach Zuschlag	nach Zuschlag	nach Zuschlag
Weitere mögliche Verfahrensvarianten	Gesamtleistungswettbewerb (vgl. Ziff. 3.1.3)	Gesamtleistungstudienauftrag (vgl. Ziff. 4.1.3)			Gesamtleistungsausschreibung (vgl. KBOB-Leitfaden zur Beschaffung von Gesamtleistungen)

2.3 Verfahren für die Beschaffung von Planungsleistungen

Im öffentlichen Beschaffungswesen sind vier Verfahrensarten vorgesehen:

Verfahrensarten

- Das **offene Verfahren**: Beim offenen Verfahren werden Aufträge öffentlich, d.h. auf der Plattform www.simap.ch, ausgeschrieben. Jede Anbieterin kann ein Angebot einreichen (Art. 18 BöB/IVöB).
- Das **selektive Verfahren**: Auch beim selektiven Verfahren werden Aufträge öffentlich ausgeschrieben mit dem Unterschied, dass die Anbietenden zunächst einen Antrag auf Teilnahme einreichen müssen. Unter den Teilnehmenden werden durch die Auftraggeberschaft mittels Präqualifikation geeignete Anbieterinnen, welche auf der zweiten Verfahrensstufe ein Angebot einreichen dürfen, ausgewählt (Art. 19 BöB/IVöB).
- Das **Einladungsverfahren**: Beim Einladungsverfahren kann die Auftraggeberschaft direkt, ohne öffentliche Ausschreibung, bestimmen, welche Anbieterinnen (mind. 3) sie zur Angebotseingabe einladen will (Art. 20 BöB/IVöB).
- Das **freihändige Verfahren**: Beim freihändigen Verfahren werden Aufträge direkt, ohne öffentliche Ausschreibung, vergeben. Die Auftraggeberschaft ist allerdings berechtigt, Vergleichsofferten einzuholen (Art. 21 Abs. 1 BöB/IVöB).

Massgebend für die Wahl des Verfahrens sind die sogenannten Schwellenwerte: Diese ergeben sich aus Anhang 4 des BöB bzw. den Anhängen 1 und 2 der IVöB.

Schwellenwerte

Die Ausführungen in diesem Dokument beschränken sich auf die ersten zwei Verfahren, d.h. die öffentlichen Ausschreibungen im offenen und/oder im selektiven Verfahren.

2.4 Methoden der Leistungsausschreibungen

Als Methoden für Leistungsausschreibung von Planungsleistungen fallen in der Regel die folgenden Methoden in Betracht:

• Leistungsorientierte Ausschreibung

Im Rahmen einer Ausschreibung mit detailliertem Pflichtenheft werden die geforderten Leistungen umfassend und detailliert beschrieben. Diese Methode eignet sich, wenn die angestrebte Lösung von der Auftraggeberschaft vorgegeben und die verlangte Leistung genau definiert und quantifiziert werden kann.

Detaillierte Pflichtenheft

• Funktionale Ausschreibung

Bei der funktionalen Ausschreibung werden nur die Ziele der Beschaffung vorgegeben. Dies hat zur Folge, dass bereits bei der Präzisierung und Konkretisierung des Beschaffungsgegenstandes auf das Sachwissen und die Kreativität der Anbieterinnen abgestützt werden kann. Die Kehrseite davon ist, dass das Vergleichen der Angebote anspruchsvoll und aufwändig werden kann.

Vorgegebene Ziele der Beschaffung

Die Vergabestelle hat bei der Leistungsbeschreibung in jedem Fall Diskriminierungen zu vermeiden. Daher muss sie bei der Verwendung von Marken oder regionalen Qualitätsanforderungen zurückhaltend sein. Wenn sie die Leistungen ohne deren Verwendung nicht hinreichend genau oder verständlich beschreiben kann, so hat die Vergabestelle darauf hinzuweisen, dass auch gleichwertige Leistungen angeboten werden können.

Dialogverfahren

Mit der Revision des Beschaffungsrechts wurde das Instrument des Dialogs eingeführt (Art. 24 BöB/IVöB): Nach der Konzeption des revidierten Rechts soll es «bei komplexen Aufträgen, bei intellektuellen Dienstleistungen oder bei der Beschaffung innovativer Leistungen» im Rahmen eines offenen oder selektiven Verfahrens durchgeführt werden «mit dem Ziel, den Leistungsgegenstand zu konkretisieren sowie die Lösungswege oder Vorgehensweisen zu ermitteln und festzulegen». Die KBOB hat zu diesem Instrument einen separaten Leitfaden publiziert (vgl. KBOB-Leitfaden Öffentliche Beschaffung mit Dialog für Planungs- und Werkleistungen im Baubereich⁵).

⁵ Vgl. KBOB-Leitfaden öffentliche Beschaffungen mit Dialog für Planungs- und Werkleistungen im Baubereich unter www.kbob.admin.ch > Themen > Beschaffungs- und Vertragswesen > Planungsleistungen > Leitfäden.

3. Vorbereitung der Ausschreibung

3.1 Ausarbeitung der Ausschreibungsunterlagen

Im Zeitpunkt der Ausarbeitung der Ausschreibungsunterlagen sollte die Auftraggeberschaft definiert haben,

Definition der Ausschreibungsunterlagen

- was sie beschaffen wird,
- wie sie dies beschaffen wird,
- welches Verfahren zur Anwendung kommt,
- die internen Hilfsdokumente, die für das Bewertungs- und Beschaffungsprozedere benötigt werden,
- den Ausschreibungsterminplan,
- die Eignungskriterien,
- die Zuschlagskriterien.

Die vorgängige Definition erleichtert die Erstellung der Ausschreibungsunterlagen wesentlich.

3.2 Definition des Beschaffungsgegenstandes

Ausgangspunkt jeder Beschaffung bildet die Definition des Beschaffungsgegenstandes durch die Auftraggeberschaft. Die Auftraggeberschaft hat vor der Ausschreibung sicherzustellen, dass die Ziele und die Rahmenbedingungen der Beschaffung bekannt und klar definiert sind. Sofern dies möglich ist, hat die Auftraggeberschaft basierend darauf die zu beschaffenden Leistungen genau zu beschreiben (detailliertes Pflichtenheft). Wenn eine solche Leistungsumschreibung im Zeitpunkt der Vorbereitung der Beschaffung nicht möglich ist, bildet die erarbeitete Zielumschreibung die Grundlage für eine funktionale Ausschreibung (vgl. oben Ziff. 2.4).

Leistungsbeschreibung

Die Zuordnung der Leistungen muss in den Ausschreibungsunterlagen klar und für jede Projektphase ersichtlich sein. Dazu gehören auch die Kompetenzen und die Pflichten sowie die Benennung von Eigenleistungen der Auftraggeberschaft. Das Erstellen des Leistungsbeschriebs darf nicht den Anbieterinnen überbunden werden. Dies würde grundsätzlich zu nicht vergleichbaren Angeboten führen.

Zuordnung der Leistungen

Der genauen Definition der Schnittstellen zwischen den einzelnen Mandaten, der Auftraggeberschaft und den Unternehmerinnen kommt erhöhte Bedeutung zu, um Lücken und Doppelspurigkeiten zwischen den Verantwortlichkeitsbereichen zu vermeiden.

Definition der Schnittstellen

Die Leistungskriterien müssen jeder im Leistungsbeschrieb formulierten Teilleistung zugeordnet werden. Wenn das Richtige an der richtigen Stelle formuliert und angemessen honoriert ist, sind Umgehungsaktionen und Einsparungen der Leistungserbringerinnen zu Lasten der Qualität schwieriger.

Zuordnung der Teilleistungen

Die Ausschreibung von Planungsleistungen erfolgt vorzugsweise mit Hilfe der bekannten Grundlagen. Zur Festlegung der gebotenen oder vereinbarten Grund- und Zusatzleistungen sind die Leistungsbeschriebe der Ordnungen für Leistungen und Honorare des SIA 102 – 110 (jeweils Art. 4) geeignete Hilfsmittel. Diese Ordnungen werden von den Beauftragten schweizweit verstanden und angewendet.

SIA 102 – 110

Die Auftraggeberschaft behält sich vermehrt vor, die Leistungen der Beauftragten zwar als Ganzes zu vergeben, jedoch phasenweise freizugeben. Sofern dies der

Ganze oder teilweise beauftragte Leistungen

Fall ist, sind in den Ausschreibungsunterlagen Phasenziele sowie detaillierte Anforderungen pro Phase klar zu umschreiben.

3.3 Wahl der Vertragsart

3.3.1 Allgemeines

Ausschreibung

Ziel der Ausschreibung ist es, eine Leistungserbringerin zu finden, welche die Eignungskriterien erfüllt und zur gestellten Aufgabe die grösstmögliche Übereinstimmung mit den von der Vergabestelle formulierten Zuschlagskriterien im Sinne des vorteilhaftesten Angebots erwarten lässt.

3.3.2 Vertragsplanung und -modelle

Leistungserbringende mit vollständigen Planungsleistung

Im Regelfall sucht die Auftraggeberschaft eine Leistungserbringenden aus den Bereichen Architektur, Ingenieurwesen, Generalplanung, Fachplanung oder Beratung für eine vollständige Planungsleistung, die z.B. bei üblichen Bauvorhaben mit dem Vorprojekt beginnt und mit der Schlussprüfung nach Erledigung der Garantieleistungen endet.

Die Leistungserbringende kann dabei die Rolle von

- Einzelplanenden,
- Generalplanenden,
- Partnern in Planungsgemeinschaften (ARGE/PG/INGE)

ausüben.

Einfluss der Auftraggeberschaft

Die Auftraggeberschaft muss sich vor der Erarbeitung der Ausschreibungsunterlagen im Klaren darüber sein, welchen Einfluss sie bei der Zusammensetzung des Planungsteams nehmen will. Klare Rahmenbedingungen sind in den Ausschreibungsunterlagen zu nennen.

Kriterienkatalog

Das Vertragsmodell ist mittels nachstehenden Kriterienkataloges zu ermitteln.

Kriterien sind unter anderen:

- Vorhandene Kompetenz und Erfahrung (fachlich, thematisch, phasenspezifisch),
- Abgrenzung des Projektes (räumlich, fachlich, finanziell, zeitlich),
- Klarheit der Projektziele,
- Risiko für Projektänderungen,
- Risiken und Chancen im Allgemeinen.

Leistungen und Honorare

Leistungen und Honorare für die ersten, sofort freizugebenden Entscheidungsschritte bzw. Bearbeitungsphasen können relativ einfach verbindlich vereinbart werden. Der iterative Planungsprozess und die zu beachtenden äusseren Einflüsse machen es dagegen schwierig, für die weiteren Bearbeitungsphasen bereits verbindliche Festlegungen zu treffen.

Leistungsumfang und Berechnungsmethode des Honorars und der Nebenkosten

Zu empfehlen ist in jedem Fall eine vertragliche Vereinbarung über den Leistungsumfang und die Berechnungsmethode des Honorars und der Nebenkosten, insbesondere die Berechnungsfaktoren und Stundenansätze sowie die Anpassung und definitive Festlegung des Honorars nach Phase oder gemäss Teuerung.

Möglich sind jedoch in bestimmten Fällen Rahmenverträge (Art. 25 BöB/IVöB)⁶. Rahmenverträge können abgeschlossen werden, wenn über einen längeren Zeitraum immer wieder Planungsleistungen abgerufen werden sollen. Sie müssen auf der ursprünglichen Angebotsgrundlage (gegebenenfalls mit vereinbartem Einsichtsrecht) basieren und phasenweise freizugebende Leistungspakete mit definierten Randbedingungen und darauf beruhenden Aufwandschätzungen enthalten. Als Voraussetzung für die Inangriffnahme jeder neuen Bearbeitungsphase ist die entsprechende Stufe der Rahmenvereinbarung rechtzeitig, d.h. vor Beginn der Bearbeitung und im Kontext zum Gesamtrahmen festzusetzen.

Rahmenverträge

Um eine effiziente Vertragsabwicklung zu gewährleisten, sollten die Ausschreibungsunterlagen die folgenden Vertragsselemente bereits zwingend enthalten:

Vertragsselemente

- die eindeutige Beschreibung der erwarteten Arbeitsergebnisse (insgesamt und für Teilergebnisse),
- die Festlegung und Umschreibung der Qualitätsschwerpunkte der vereinbarten Leistung,
- die einzuhaltenden Fristen und Termine,
- die Beachtung eines realistischen Kostenrahmens sowohl für die Honorierung als auch für das zu bearbeitende Objekt.

3.4 Bestimmung des Auftragswertes

Die Frage nach dem Beschaffungswert ist nicht nur aus Finanzierungssicht wichtig, sondern auch entscheidend für die Wahl des Beschaffungsverfahrens.

Beschaffungswert

Klar ist, dass der Beschaffungswert erst nach Eingang der Angebote relativ genau bestimmt werden kann und erst nach der Realisierung feststeht. Die Schätzung des Beschaffungswertes im Rahmen der Vorbereitung der Beschaffung muss jedoch mit vernünftigen Annahmen seriös geschätzt werden. Der Wert der Optionen ist einzurechnen, nicht aber die Mehrwertsteuer.

Nicht zulässig ist die Aufteilung der Leistungen zur Umgehung der Vergabebestimmungen. Konkret verbietet das Splittingverbot die Aufteilung zur Unterschreitung des Schwellenwertes und damit zur Vermeidung eines höherstufigen Verfahrens.

3.5 Die Vorgaben zur Vergütungsform

3.5.1 Allgemeines

Die Honorierungsmodelle werden in den KBOB-Empfehlungen zur Honorierung von Planerinnen und Planern⁷ dargestellt. Diese sollten bei der Ausschreibung von Planungsleistungen unbedingt mit einbezogen werden. Der vorliegende Leitfaden beschränkt sich auf eine knappe Übersicht.

KBOB-Empfehlungen zur Honorierung von Planerinnen und Planern

Die Honorierung der Beauftragten kann erfolgen:

Honorierungsarten

- nach dem effektiven Zeitaufwand,
- mit Festpreisen als Pauschale (ohne Berücksichtigung der Teuerung) oder als Globale (mit Berücksichtigung der Teuerung) oder

⁶ Vgl. KBOB-Leitfaden zur Beschaffung von Rahmenverträgen im Baubereich und in der Objektbewirtschaftung unter www.kbob.admin.ch > Themen > Beschaffungs- und Vertragswesen > Planungsleistungen > Leitfäden.

⁷ Vgl. www.kbob.admin.ch > Themen > Beschaffungs- und Vertragswesen > Planungsleistungen > Empfehlungen.

- nach einem zwischen der Auftraggeberschaft und der Beauftragten individuell vereinbarten Modell.

Massgebende Komplexität

Kann die Auftraggeberschaft den Umfang und Aufwand der zu erbringenden Planungsleistungen nicht mit hinreichender Genauigkeit abschätzen, ist ein Honorierungsmodell zu wählen, das dem Projektrisiko und der bestehenden Planungsunsicherheit Rechnung trägt – etwa eine Vergütung nach effektiv erbrachtem Zeitaufwand. Eine Honorierung mit Festpreisen als Pauschalen ist in solchen Fällen in der Regel weniger geeignet.

Prospektive Überlegungen

Bei der Beschaffung ist zu beachten, dass sich der Honoraransatz in späteren Planungsphasen aufgrund aufwandrelevanter Entscheidungen aus Vorphasen verändern kann. Es ist daher empfehlenswert, entsprechende Regelungen zur Honoraranpassung bereits in den Angebotsunterlagen vorzusehen, um spätere Anpassungen sachgerecht abbilden zu können.

Vergütung der Leistungen

Die Vergütung der Leistungen der Beauftragten besteht aus:

- dem Honorar für die vereinbarten Planungsleistungen und
- den zusätzlichen Kostenelementen.

Nebenkosten und Drittleistungen

Als zusätzliche Kostenelemente gelten:

- Nebenkosten,
- Drittleistungen.

Die zusätzlichen Kostenelemente (z.B. die Kosten für den Betrieb einer gemeinsamen Datenplattform) sind in der Regel nicht in den Honoraren inbegriffen und daher gesondert zu vergüten. Die Art der Vergütung ist vorgängig zur Leistungserbringung zu vereinbaren.

Die Beauftragten setzen das den Aufgaben und den Anforderungen entsprechende Personal ein. Wenn das eingesetzte Personal nicht den Anforderungen entspricht, kann die Auftraggeberschaft die Einsetzung von Personal verlangen, welches über die zur Erfüllung der Aufgaben entsprechende Qualifikation verfügt.

3.5.2 Honorierungsarten

a) Honorierung nach dem effektiven Zeitaufwand

Effektiver Zeitaufwand

Die Honorierung nach dem effektiven Zeitaufwand empfiehlt sich vor allem für Leistungen, deren Zeitaufwand im Voraus nicht oder nur schwer abschätzbar ist und eine intensive Begleitung erfordert. Mögliche Formen sind die Honorierung nach Stundenmittelansatz, nach Kategorieansätzen und – in Ausnahmefällen – nach Gehältern.

Das Honorar nach dem effektiven Zeitaufwand wird in der Regel als maximales Kostendach vereinbart und nach effektivem Aufwand abgerechnet. In Ausnahmefällen kann das Honorar als Budgetbetrag oder als approximativer Betrag ohne Kostendach angenommen werden.

Die Beauftragten setzen während der gesamten Auftragsabwicklung Personal der vereinbarten Qualifikationskategorie ein. Eine Verrechnung des eingesetzten Personals in einer höheren Qualifikationskategorie (z.B. aufgrund eines Aufstiegs innerhalb der Organisation der Beauftragten) ist nur möglich, wenn ihr die Auftraggeberschaft ausdrücklich zustimmt (Bestellungsänderung). Lehnt die Auftraggeberschaft dies ab, kann durch die Beauftragten ersatzweise gleichwertiges Personal der ursprünglich vereinbarten Qualifikationskategorie zur Verfügung gestellt werden.

b) Honorierung mit Festpreisen

Die Honorierung in Form von Pauschalen oder Globalen setzt eine klar definierte gegenseitige Abstimmung über die Ziele, die erwarteten Ergebnisse und damit über den Umfang der zu erbringenden Leistungen voraus.

Pauschale oder Globale Honorierung

Pauschal- oder Globalhonorare eignen sich nur dann, wenn die Leistungen eindeutig definiert und keine relevanten Projektänderungen zu erwarten sind. Es gilt zu beachten, dass die Vorgabe von solchen Vergütungsformen innovationshemmend wirken bzw. zu einer standardisierten Leistungserbringung führen können (vgl. Tabelle Ziff. 2.2)

c) Honorierung mit individuellem Modell

Die Honorierung mit individuell vereinbartem Modell empfiehlt sich vor allem für Leistungen, die nicht (oder erst in einer späteren Phase) nach Festpreisen vereinbart werden können, da der Leistungsumfang und die dafür eingesetzten Personen noch nicht genau abgeschätzt werden können. Insbesondere zählen dazu:

Individuelles Modell

- Honorar in Prozent der Baukosten (entweder Gesamtprozentsatz für alle Planungsleistungen oder Einzelprozentsatz pro Gewerk),
- Honorar nach bezahlten Löhnen mit einem fixen Zuschlag für Lohnnebenkosten.

4. Gliederung der Ausschreibungsunterlagen

Im Rahmen des Beschaffungsverfahrens werden typischerweise folgende Dokumente erarbeitet:

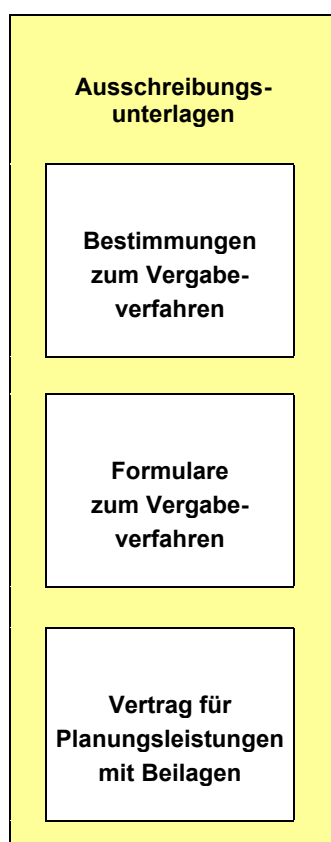
**Hilfsdokumente
im Vorfeld**

- Ausschreibungsterminplan⁸
- Aufgabenbeschrieb für Planungsleistungen⁹
- Eignungskriterien (vgl. Ziff. 5.2)
- Zuschlagskriterien (vgl. Ziff. 5.3)

**Publikations-
texte**

Ausschreibungstext:

- Offenes und selektives Verfahren
 - Einladungsverfahren
 - Freihändiges Verfahren
- ➔ SIMAP-Publikation
➔ Inhalt für Brief an die Anbieterin
➔ evtl. Inhalt für Brief an die Anbieterin



INHALTE

Bestimmungen zum Vergabeverfahren für Planungsleistungen¹⁰

- **Übersicht:** Auftraggeberschaft, Auftragsgegenstand, Bedingungen, andere Infos
- **Einzureichende Unterlagen und deren Gliederung**
- **Ausschreibungsbedingungen**

Liste gemäss Ziffer 2.1 der Bestimmungen zum Vergabeverfahren

für Planungsleistungen

oder

Formulare für die Eingabe der konkreten Nachweise¹¹

Vertrag für Planungsleistungen¹² bzw. Bestellung für Planungsleistungen mit Beilagen gemäss Bedarf

- Honorarberechnung
- Projektorganisation
- Terminprogramm
- weitere Beilagen

⁸ Vgl. Dokument Nr. 02 unter www.kbob.admin.ch > Musterverträge und Publikationen > Planungsleistungen > Vorbereitung und Ausschreibungsterminplan für Planungsleistungen.

⁹ Vgl. Dokument Nr. 03 unter www.kbob.admin.ch > Musterverträge und Publikationen > Planungsleistungen > Ausschreibungsunterlagen: Beschaffung von Planungsleistungen.

¹⁰ Vgl. Dokumente Nrn. 04, 06, 06a, 06b unter www.kbob.admin.ch > Musterverträge und Publikationen > Planungsleistungen > Ausschreibungsunterlagen: Beschaffung von Planungsleistungen.

¹¹ Vgl. Dokumente Nrn. 09, 11, 11a, 11b unter www.kbob.admin.ch > Musterverträge und Publikationen > Planungsleistungen > Ausschreibungsunterlagen: Beschaffung von Planungsleistungen.

¹² Vgl. Dokumente Nrn. 30, 30a und 31 unter www.kbob.admin.ch > Musterverträge und Publikationen > Planungsleistungen > Vertragsvorlagen für Planungsleistungen und dazugehöriger Leitfaden.

5. Eignungs- und Zuschlagskriterien als Vergabeanforderungen

5.1 Vorbemerkungen

Eignungs- und Zuschlagskriterien sind auseinanderzuhalten: Zuschlagskriterien beziehen sich direkt auf die zu erbringende Leistung, Eignungskriterien hingegen auf das anbietende Unternehmen und dessen Eigenschaften.

Eignungskriterien vs.
Zuschlagskriterien

Für die Bewertung von Angeboten der Beauftragten hat sich in der Praxis folgendes Gedankenmodell bewährt:

- mit den **Eignungskriterien** wird die grundsätzliche Eignung (Fachkenntnisse, Kapazität, organisatorische Kompetenzen, wirtschaftliche Stärke) der anbietenden Firma bzw. der Bietergemeinschaft für die jeweilig zu beschaffende Dienstleistung beurteilt. Die Nichterfüllung der Eignungskriterien führt zum Ausschluss der Anbieterin.
- mit den **Zuschlagskriterien** wird der offerierte Vorschlag für die ausgeschriebene Aufgabe bewertet und so im Vergleich zu den eingereichten Offerten das vorteilhafteste Angebot ermittelt.

Obwohl Eignungs- und Zuschlagskriterien unterschiedliche Funktionen haben, ist es dort, wo es wie bei Planungsleistungen auf die fachliche Eignung oder Erfahrung ankommt, zulässig, Eignungskriterien im Sinne einer Mehreignung im Rahmen der Qualitätsprüfung als Zuschlagskriterien zu gewichten und zu beurteilen (vgl. BGE 139 II 489 E. 2.2.4).

Eine sorgfältige Formulierung der Eignungs- und besonders der Zuschlagskriterien hilft, spätere Diskussionen, z.B. bei einem späteren Debriefing oder einem Beschwerdeverfahren zur Zweckmässigkeit des gewählten Vergabegegenstandes zu vermeiden.

5.2 Wahl der Eignungskriterien

Eignungskriterien werden fallweise für jede einzelne Ausschreibung formuliert. Dabei sollte die Auftraggeberschaft neben den allgemein gehaltenen Kriterien vorrangig auch fachliche Eignungskriterien (auf Grund der Qualitätsschwerpunkte) und die Art der zu erbringende Nachweise festlegen. Diese müssen möglichst präzise die Anforderungen des auszuschreibenden Objekts beschreiben, die erkennbaren Projektrisiken sowie den Zielen der Ausschreibung entsprechen.¹³

Allgemeine und fachliche Eignungskriterien

Es empfiehlt sich, die Eignungskriterien in den Ausschreibungsunterlagen immer mit dem die Bewertung erleichternden Zusatz «Nachweis der genügenden Erfahrung/Befähigung zu...» einzuführen. Der Nachweis der Eignungskriterien darf allerdings für die Bewerber nicht zu unverhältnismässigem Aufwand führen.

5.3 Häufig verwendete Zuschlagskriterien in der Praxis

5.3.1 Übersicht

Gesetz und Vereinbarung (Art. 29 Abs. 1 BöB/IVöB) nennen eine Reihe möglicher Zuschlagskriterien, lässt deren Anwendung im konkreten Fall jedoch offen. Zudem ist der jeweilige Inhalt der gesetzlich aufgeführten Zuschlagskriterien nicht offensichtlich; es können auch Überschneidungen in ihrem Verständnis bestehen. Es ist daher nötig, spezifische, auf den konkreten Beschaffungsgegenstand bezogene

Bezug zum konkreten Beschaffungsgegenstand

¹³ Vgl. Nachweis der Erfüllung der Teilnahmebedingungen und der Eignungskriterien in Anhang 3 VöB.

und aussagekräftige Kriterien festzulegen, d.h. zu sagen, anhand welcher konkreten Aspekte ein Angebot in der jeweiligen Beschaffung gemessen werden soll.

Grundsätzlich kann zwischen Kriterien unterschieden werden, die sich auf den Preis beziehen und solchen, welche die Qualität beschreiben. Bei einzelnen Zuschlagskriterien, wie sie das Gesetz erwähnt, ist nicht offensichtlich, ob sie als Preis- oder als Qualitätskriterium zu verstehen sind (z.B. Lebenszykluskosten [LCC] oder Wirtschaftlichkeit). In der Praxis tendiert man dazu, sie als Qualitätskriterien zu verstehen/verwenden.

Bei jedem Kriterium ist klar zu beschreiben, zu welchen Aspekten die Anbieter-schaft eine Aussage treffen muss bzw. welche Nachweise von den Anbietern vor-zulegen sind, damit die Bewertung im Sinne des Kriteriums möglich ist.

Eine tabellarische Auflistung der im Gesetz genannten Zuschlagskriterien mit mög-lichen Nachweisformen findet sich am Ende dieses Leitfadens (vgl. Ziffer 11).

5.3.2 Preisbezogene Kriterien

Obligatorische Verwen-dung von direkt preis-bezogenen Kriterien.

Stets zu verwenden sind direkt preisbezogenen Kriterien. Das preislich tiefste be-wertbare Angebot erhält beim Kriterium Preis die Bestnote; vgl. zur Bewertung Ziff. 8.4).

5.3.3 Qualitätsbezogene Kriterien

Auswahl und Definition von Qualitätskriterien entsprechen dem Be-schaffungsgegenstand

Bei den qualitätsbezogenen und teilweise indirekt preisbezogenen Kriterien be-steht eine grössere Gestaltungsmöglichkeit, weshalb für den jeweiligen Beschaf-fungsgegenstand die Kriterien sorgfältig auszuwählen und treffend zu definieren sind. Als geeignete Zuschlagskriterien sind insbesondere die nachfolgenden her-vorzuheben:

- Fachkompetenz,
- Zweckmässigkeit / Funktionalität,
- Nachhaltigkeit,
- technischer Wert,
- Innovationsgehalt,
- Termine,
- Lebenszykluskosten (LCC).

Zuschlagskriterien, die im BöB/IVöB nicht als solche genannt werden

In der Praxis werden Zuschlagskriterien verwendet, welche nicht als solche in Art. 29 Abs. 1 BöB/IVöB aufgeführt sind, jedoch diese umfassen und als Instrumente zur Bewertung der aufgeführten Kriterien betrachtet werden können. Insbesondere gilt es die folgenden verbreiteten, als Zuschlagskriterien bezeichneten und praxis-relevanten Möglichkeiten zu erwähnen:

	Zuordnung zu im Gesetz genannten Zuschlags-kriterien
Erfahrung der Anbieterin Anbieterbezogene Erfahrungen mit gleich-artigen Aufgaben (inkl. Referenzauskünfte bzw. eigene Erfahrungen mit der Anbiete-rin)	insb. Fachkompetenz

Schlüsselperson Erfahrung mit gleichartigen Aufgaben (inkl. Referenzauskünfte bzw. eigene Erfahrungen); Verfügbarkeit Schlüsselperson(en)	insb. Fachkompetenz
Auftragsanalyse Aufgabenverständnis, Erfolgskriterien, Vorgehensvorschlag, Methodik, Arbeitsschritte, mögliche Lösungsansätze zur Zielerreichung etc.	Eine Auftragsanalyse kann sich auf verschiedene Kriterien beziehen, insb. Qualität, Zweckmässigkeit, Funktionalität, Fachkompetenz, technischer Wert, Nachhaltigkeit, Wirtschaftlichkeit, Lebenszykluskosten u. U. auch auf Kreativität, Innovationsgehalt und weitere. Werden mehrere Auftragsanalysen resp. eine Auftragsanalyse zu verschiedenen Kriterien verlangt, sollten jeweils <u>dementsprechende Kapitel mit deren Gewichtung</u> vorgegeben werden.
Technische Lösungsvorschläge	insb. Qualität, Funktionalität, Zweckmässigkeit, technischer Wert, Nachhaltigkeit, Kreativität, Innovationsgehalt, Einordnung in die Projektumgebung und Bauphasenplanung (Baulogistik). Bezieht sich ein technisches Konzept auf verschiedene Kriterien , sollten jeweils <u>dementsprechende Kapitel mit deren Gewichtung</u> vorgegeben werden.
Projektorganisation Zweckmässigkeit für die konkrete Aufgabe	insb. Zweckmässigkeit, Effizienz der Methodik
Qualitätsmanagement Umsetzung der projektbezogenen QM-Anforderungen der Bauherrschaft (PQM) QM-Konzept der Anbieterin für das Projekt Chancen- und Risikoanalyse mit entspr. Massnahmenvorschlägen	insb. Qualität, Zweckmässigkeit, Nachhaltigkeit, Funktionalität, Wirtschaftlichkeit
Leistungsmenge und -inhalte bei reinem Leistungswettbewerb, mit vorgegebenem Budgetrahmen	insb. Qualität

Tabelle 1: Qualitätsbezogene Kriterien

Bei der Festlegung der Zuschlagskriterien (und den entsprechenden Nachweisen) ist insbesondere darauf zu achten, dass **keine Doppelbewertungen** erfolgen, für die Anbieterinnen der Umfang der Kriterien sowie die verlangten Angaben verständlich sind und die Anzahl der Zuschlagskriterien überblickbar bleibt. Zudem sind die Vorgaben der Komplexität des Beschaffungsgegenstandes anzupassen: Eine Auftragsanalyse ist bei einfacher Projektierung oder Bauleitung resp. bei einfacher bis durchschnittlich schwierigem Beratungsmandat eher unverhältnismässig und die Vorgabe eines Qualitätsmanagements lohnt sich vor allem bei schwieriger Projektierung oder Bauleitung resp. schwieriger Beratungsmandate (inkl. Aufgaben Auftraggeberschaft).

5.3.4 Gewichtung der Zuschlagskriterien

Hier geht es darum, dem Gebot einer Beschaffung mit dem «vorteilhaftesten Angebot» gerecht zu werden. Es sind die Ziele der Auftraggeberschaft umfassend zu berücksichtigen.

Bekanntlich besteht in den frühesten Planungsphasen der grösste Handlungsspielraum zur Steuerung der Kosten des Endprodukts. Da ist es der Sache wenig

Ziele der Auftraggeberschaft

Beeinflussbarkeit und Verlauf der Projektkosten

dienlich, wenn die Beauftragte, welche eine kostenmässig relativ kleine Teilleistung im Rahmen der Realisierung eines Projekts erbringt, wegen des Kostendrucks zu wenige Varianten studiert und die beste Gesamtlösung nicht findet. Die Anzahl der verlangten Lösungen resp. Varianten im Rahmen des Vorprojekts ist in der Ausschreibung zu deklarieren, damit dieses Kriterium überprüft und bewertet werden kann.

Die folgende Grafik zeigt, wie in der Planungsphase mit geringem Anteil der Projektgesamtkosten diese in hohem Masse beeinflusst werden können.

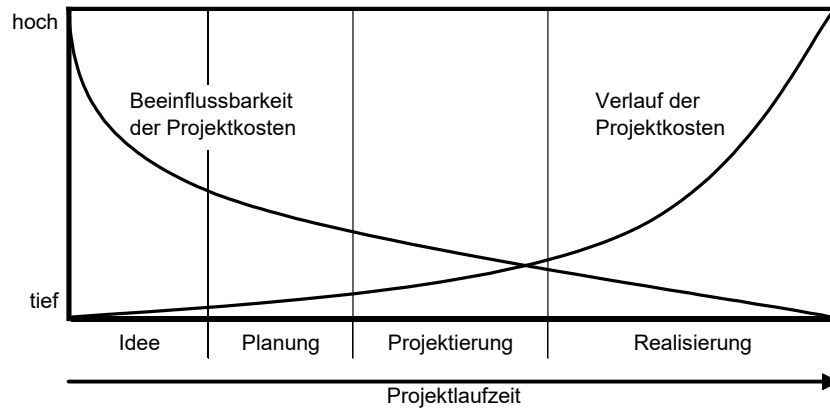


Abbildung 1: Beeinflussbarkeit und Verlauf der Projektkosten

Richtwerte für die Gewichtung der Zuschlagskriterien

Sofern bei einer Beschaffung Aufgaben mit noch offenen Randbedingungen in Frage kommen, ist es sinnvoll, den qualitätsbezogenen Zuschlagskriterien ein höheres Gewicht (z.B. 70 – 80%) einzuräumen als denjenigen des Preises (mind. 20%). In der nachfolgenden Übersicht wird unterschieden zwischen:

- Projektierungs- und Bauleitungsmandaten
 - komplexe, anspruchsvolle Projektierung und/oder Bauleitung
 - durchschnittlich komplexe Projektierung und/oder Bauleitung
 - geringer komplexe Projektierung und/oder Bauleitung
- Beratung und Unterstützungsmandate
 - komplexe, anspruchsvolle Beratungsaufgaben und technische Unterstützungsmandate
 - durchschnittlich komplexe Beratungsaufgaben und technische Unterstützungsmandate
 - geringer komplexe Beratungsaufgaben und technische Unterstützungsmandate
- Administrative Aufgaben
 - einfache i.d.R. administrative Aufgaben

	Projektierung und Bauleitung				Beratung und Unterstützungsmandate			Administrative Aufgaben
	Leistungen für komplexe, anspruchsvolle Projektierung und/oder Bauleitung	Leistungen für durchschnittlich komplexe Projektierung und/oder Bauleitung	Leistungen für geringer komplexe Projektierung und/oder Bauleitung		Leistungen für komplexe, anspruchsvolle Beratungsaufgaben und/oder Unterstützungsmandate	Leistungen für durchschnittlich komplexe Beratungsaufgaben und/oder Unterstützungsmandate	Leistungen für geringer komplexe Beratungsaufgaben und/oder Unterstützungsmandate	Leistungen für einfache i.d.R. administrative Unterstützungsmandate
Summe der Gewichtung aller Qualitätskriterien, davon Nachhaltigkeit ¹⁴	80%	80 – 60%	ab 50%		80%	80 – 60%	ab 50%	bis 50%
Gewichtung der Preiskriterien	20%	20 – 40%	bis 50%		20%	20 – 40%	bis 50%	ab 50%

Tabelle 1: Richtwerte für die Gewichtung der Zuschlagskriterien

¹⁴ Vgl. KBOB/NNBS-Empfehlung Nachhaltiges Beschaffen im Bau – Teil Infrastruktur sowie KBOB/NNBS-Empfehlung Nachhaltiges Beschaffen im Bau – Teil Hochbau unter www.kbob.admin.ch > Themen > Nachhaltigkeit > Nachhaltiges Bauen > Nachhaltige Beschaffung

6. Publikation der Ausschreibung

6.1 Bekanntgabe der Zuschlagskriterien, der Gewichtung und der Bewertungsmethode

Bekanntgabe	Sämtliche für die Beurteilung der Angebote massgebenden Aspekte sind in der Ausschreibung bekannt zu geben.
Grundsatz Transparenz	Das Gebot der Transparenz ist ein wichtiger, in den internationalen Abkommen wie in den nationalen und kantonalen Erlassen formulierter Verfahrensgrundsatz. Aus Sicht der Anbieterinnen ist es zudem ein Gebot der Fairness, über alle für die Beurteilung der Angebote massgebenden Aspekte informiert zu sein. Nur wenn die Anforderungen klar definiert sind, lässt sich ein Angebot erarbeiten, das bestmöglich mit dem Beschaffungsgegenstand übereinstimmt und die Vergleichbarkeit der Angebote gewährleistet. Es liegt auch im Interesse der Auftraggeberschaft, den Anbieterinnen die dafür notwendigen Informationen zur Verfügung zu stellen – denn auch sie streben Angebote an, die optimal auf den Beschaffungsgegenstand abgestimmt sind. Daraus ergibt sich ein gemeinsames Interesse daran, dass alle für die Beurteilung relevanten Aspekte im Voraus transparent gemacht werden.
Zweicouvert-Methode	Hinsichtlich der Bewertungsmethode ist bei der Ausschreibung bekannt zu geben, ob die Offertöffnung allenfalls im Zwei-Stufen-Verfahren (bzw. Zweicouvert-Methode) erfolgen soll, d.h. in einem separierten Preis- und Qualitätsangebot (vgl. unten «Offertöffnung»).
Bezogene auf Zuschlagsbewertung	<p>Aus Transparenzgründen ist den Anbieterinnen bezogen auf die Zuschlagsbewertung Folgendes bekannt zu geben:</p> <ul style="list-style-type: none">• Zuschlagskriterien samt Unterkriterien,• Für die Bewertung der Zuschlagskriterien zu liefernden Nachweisen,• Gewichtung der Zuschlagskriterien und der Unterkriterien,• Notenskala für die Qualitätskriterien,• Funktion für die Benotung des Preises.

6.2 Ort und Zeit der Bekanntgabe

Publikation auf Simap	Eine öffentliche Ausschreibung muss auf Bundesebene zwingend auf der durch den Verein simap.ch elektronisch geführten Internetplattform für öffentliche Beschaffungen (www.simap.ch) erfolgen.
Bekanntgabe der Ausschreibungsunterlagen	<p>Zwar besteht keine Pflicht, wonach Ausschreibungsunterlagen zur Verfügung gestellt werden müssen. Allerdings empfiehlt es sich, solche zu erarbeiten und gleichzeitig mit der öffentlichen Ausschreibung abzugeben. Sie erleichtern den Teilnehmenden die Ausarbeitung der Offerte sowie der ausschreibenden Behörde die Evaluation der Angebote. Sind Ausschreibungsunterlagen erstellt worden, sollten sie insbesondere folgenden Inhalt aufweisen (Art. 36 BöB/IVöB):</p> <ul style="list-style-type: none">• Ein detailliertes Pflichtenheft oder die Zielbeschreibung der funktionalen Ausschreibung,• Die allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) oder die besonderen Bedingungen der Auftraggeberschaft, die für den Auftrag gelten,• Angaben darüber, wie lange die Anbieterinnen an ihr Angebot gebunden sind.

In der Praxis werden die Ausschreibungsunterlagen grundsätzlich unentgeltlich und mit der Publikation der Ausschreibung den Anbieterinnen zur Verfügung gestellt (vgl. dazu Art. 35 lit. s BöB/IVöB).

Gebühr

Bei der Bestimmung der Fristen für die Einreichung der Angebote oder Teilnahmeanträge trägt die Auftraggeberschaft der Komplexität des Auftrags, der voraussichtlichen Anzahl von Unteraufträgen sowie den Übermittlungswegen Rechnung (vgl. Art. 46 BöB/IVöB). Gelegentlich kann es sinnvoll sein, die vorgesehene Beschaffung samt den wesentlichen Kriterien schon vor der offiziellen Veröffentlichung im Sinne einer Vorankündigung bekannt zu machen, insbesondere dann, wenn die Bildung von Bietergemeinschaften im Hinblick auf eine Beschaffung mit besonderen Anforderungen besonders anspruchsvoll ist oder die Minimalfristen für die Angebotseinreichung verkürzt werden sollen (vgl. Art. 47 BöB/IVöB).

Fristen

6.3 Hilfsmittel der KBOB für die Verfahrensdurchführung

6.3.1 Bestimmungen zum Vergabeverfahren

Für die Formulierung der Bestimmungen zum Vergabeverfahren stellt die KBOB eine Vorlage zur Verfügung.¹⁵ Die gesetzlichen Grundlagen legen Mindestangaben fest, was in der Ausschreibung bzw. den Ausschreibungsunterlagen enthalten sein muss (Art. 36 BöB/IVöB). Die KBOB-Vorlage übernimmt diese Vorgaben für das offene und selektive Verfahren. Sie kann bei Bedarf mit geringen Anpassungen auch für ein Einladungsverfahren verwendet werden.

KBOB-Vorlage für die Bestimmungen zum Vergabeverfahren

6.3.2 Formulare zum Vergabeverfahren

Die KBOB-Vorlage «Angebot und Nachweise für Vergabeverfahren» enthält auch Formulare¹⁶, um die von den Anbieterinnen benötigten Nachweise vollständig und strukturiert einzuverlangen. Das strukturierte und von allen Anbieterinnen einheitliche Einfordern der Nachweise ist insofern empfehlenswert, als es bei der Bewertung der Angebote zu grossen Arbeitserleichterungen und zu höherer Nachvollziehbarkeit führt.

KBOB-Vorlage für die Formulare zum Vergabeverfahren

¹⁵ Vgl. Dokumente Nrn. 04, 06, 06a, 06b unter www.kbob.admin.ch > Musterverträge und Publikationen > Planungsleistungen > Ausschreibungsunterlagen: Beschaffung von Planungsleistungen.

¹⁶ Vgl. Dokumente Nrn. 09, 11, 11a, 11b unter www.kbob.admin.ch > Musterverträge und Publikationen > Planungsleistungen > Ausschreibungsunterlagen: Beschaffung von Planungsleistungen.

7. Durchführung des Verfahrens

7.1 Frage- und Antwortrunde

Bekanntgabe der Eingabezeitraum und Zeitrahmen für die Antworten

Die Frage- und Antwortrunde dient dem Zweck etwaige Fragen und Zweifel bezüglich der Ausschreibung von Seiten der potenziellen Anbietenden zu beantworten oder zu beseitigen. Der Eingabezeitraum für allfällige Fragen sowie der Zeitrahmen für die Antworten sind grundsätzlich in der Ausschreibung bekannt zu geben. Sämtliche Fragen und Antworten sind, in anonymisierter Form, gleichzeitig allen Anbieterinnen zuzustellen.

7.2 Berichtigungen – Änderungen nach der Publikation der Ausschreibung

Nachträgliche Änderung

Nachträgliche Anpassungen jeglicher Art, wie z.B. nachträgliche Änderung der Zuschlagskriterien, der Gewichtung, der Preisfunktion oder anderer Bewertungsgrößen sind nach der Publikation nicht ohne weiteres möglich. Eine solche nachträgliche Änderung kann mittels Berichtigung erfolgen, allerdings zieht diese eine Fristerstreckung für die Anbietenden sowie eine neue Beschwerdemöglichkeit mit sich. Die Berichtigung in offenen bzw. selektiven Verfahren erfolgt auf www.simap.ch.

7.3 Angebotsöffnung

7.3.1 Offertöffnung im Allgemeinen

Offertöffnung

Die Offertöffnung erfolgt, nachdem die Eingabefrist abgelaufen ist. Es werden nur Angebote geöffnet, welche fristgerecht eingereicht worden sind. Datum und Ort der Eingabe müssen in der Ausschreibung genannt worden sein.

Protokoll der Offertöffnung

Die Öffnung der Angebote hat in der Regel durch mindestens zwei Mitarbeitende der Auftraggeberschaft zu erfolgen. Diese erstellen anlässlich der Öffnung ein Protokoll, in welchem die Namen der anwesenden Personen, die Namen der Anbieterinnen, das Eingabedatum, der jeweilige Gesamtpreis der Angebote sowie allfällige Angebotsvarianten festgehalten werden (Art. 37 Abs. 1 und 2 BöB/IVöB).

7.3.2 Offertöffnung mit Zweicouverts-Methode im Besonderen

Zweicouverts-Methode

Im Rahmen des Zweicouverts-Verfahrens werden jeweils zwei separate Angebotsumschläge abgegeben. Zuerst wird das sog. Qualitätsangebot geöffnet, welches alle Angaben der Anbieterin enthält ausser dem Preis. Danach erfolgt die Öffnung des Couverts mit dem Preis. Erst wenn die Bewertung der «Qualitätsangebote» erfolgt ist, werden die sog. entsprechenden Preisangebote (mit den Gesamtpreisen) in die Evaluation miteinbezogen, woraus die Gesamtbewertung resultiert (Art. 37 Abs. 3 i.V.m. Art. 38 Abs. 4 BöB/IVöB).

8. Prüfung der Angebote

8.1 Formelle Prüfung / Ausschlussprüfung

Die Bewertung der Angebote beginnt normalerweise mit einer formellen Prüfung. Dabei sind folgende Prüfungsschritte erforderlich:

Formelle Prüfung

- Berechtigung zur Angebotsabgabe (bei ausländischen Anbietenden je nach Staatsvertrag),
- Rechtzeitigkeit und Vollständigkeit der Angebote,
- Einhaltung der Teilnahmebedingungen (Art. 26 BöB/IVöB),
- weitere formelle Ausschlussgründe.

8.2 Eignungsprüfung

In einem ersten Schritt ist die Eignung der Anbieterinnen anhand der publizierten Eignungskriterien zu prüfen. Die Nichterfüllung der Eignungskriterien führt zum Ausschluss der Anbieterin (Art. 40 Abs. 1 BöB/IVöB).

Eignungsprüfung

8.3 Beurteilung von «ungewöhnlich niedrig erscheinenden Angeboten»

Geht ein Angebot ein, dessen Gesamtpreis im Vergleich zu den anderen Angeboten ungewöhnlich niedrig erscheint, so muss die Vergabestelle bei der Anbieterin zweckdienliche Erkundigungen darüber einholen, ob die Teilnahmebedingungen eingehalten sind und die weiteren Anforderungen an die Ausschreibung verstanden wurden (Art. 38 Abs. 3 BöB/IVöB).¹⁷

Ungewöhnlich niedrig erscheinenden Angeboten

Bei der Beurteilung dieser Frage sowie den herangezogenen Bewertungskriterien besteht ein gewisser Spielraum seitens der Vergabestellen. Die Kriterien müssen jedoch objektiv nachvollziehbar und dürfen nicht diskriminierend sein.

Als Indizien können folgende Informationen herangezogen werden:

- der Mittelwert oder Median der Angebotssummen aller eingereichten Angebote,
- die vorgängige Kostenschätzung der Vergabebehörde,
- Erfahrungswerte aus früheren Ausschreibungen,
- Einschätzungen von externen Experten sowie öffentlich zugängliche Preisinformationen.

Als weiteres Indiz kann der Preisunterschied der betroffenen Anbieterin im Verhältnis zur nächst günstigeren Anbieterin herangezogen werden (z.B. 30 Prozent; vgl. auch BGE 130 I 241 E. 7.3.f.).

Hat die Vergabestelle das Vorliegen eines ungewöhnlich niedrigen Angebots festgestellt, setzt sie die betroffene Anbieterin davon schriftlich in Kenntnis und fordert diese auf, innert einer festgesetzten Frist weitergehende Erläuterungen zum Angebot zu machen, welche die Preisunterschiede erklären können. Erfolgt die Anforderung ordnungsgemäss, geht die Beweislast auf die Anbieterin über. Will die Anbieterin einen Ausschluss aus dem Vergabeverfahren vermeiden, hat sie innert

¹⁷ Vgl. KBOB/BKB-Faktenblatt Umgang mit ungewöhnlich niedrig erscheinenden Angeboten unter www.kbob.ad-min.ch > Themen > Umsetzung des Beschaffungsrechts > KBOB-Instrumente > Faktenblätter/Merkblätter

Frist darzulegen, dass die Teilnahmebedingungen sowie weitere an die Ausschreibung gestellte Anforderung durch sie eingehalten werden.

Nach Eingang der Erläuterungen werden diese durch die Vergabebehörde, basierend auf dem eingereichten Angebot, kritisch und auf ihre Nachvollziehbarkeit hin geprüft. Kommt die Vergabebehörde zum Schluss, dass das Angebot trotz des Preisunterschiedes alle gestellten Anforderungen erfüllt, kann die Prüfung abgeschlossen werden.

Wurden die gestellten Anforderungen nicht erfüllt, muss die Vergabebehörde darüber entscheiden, ob Massnahmen gemäss Art. 44 Abs. 1 BöB/IVöB in Betracht kommen, namentlich der Ausschluss aus dem Verfahren.

Als nicht erfüllt gelten die Anforderungen, wenn die Anbieterin trotz Aufforderung durch die Vergabebehörde nicht den Nachweis erbringen kann, dass die Teilnahmebedingungen eingehalten wurden und sie keine Gewähr für die vertragskonforme Erbringung der ausgeschriebenen Leistung bietet (Art. 44 Abs. 2 lit. c BöB/IVöB).

Bei der Auswahl der Kriterien, welche für die Beantwortung der Frage, ob die Teilnahmebedingungen eingehalten werden oder eine Gewähr für die vertragskonforme Erbringung der ausgeschriebenen Leistung besteht, verfügt die Vergabestelle über einen weiten Spielraum, solange diese objektiv nachvollziehbar sind. Es empfiehlt sich auf jeden Fall, die Kriterien sowie die Prüfungsergebnisse schriftlich festzuhalten.

8.4 Bewertung der Angebote

8.4.1 Vorbemerkung

Dokumentation

Die Bewertung ist zu dokumentieren. Dazu kann das Vergabetool der KBOB¹⁸ verwendet werden.

8.4.2 Bewertung des Preises (Preiskriterien)

a) Bewertung des nominalen Preises

Lineare Funktion zur Benotung des nominalen Preises

Die KBOB empfiehlt aus Gründen der Klarheit, Einfachheit und Verständlichkeit die Verwendung einer linearen Preisfunktion. Dabei basieren die Noten zur Bewertung des nominalen Preises auf folgenden Eckwerten:

- Angebote, welche nicht zur Bewertung der Zuschlagskriterien zugelassen werden können, sind vorher auszuschneiden.
- Maximalnote (N_{\max} ; Empfehlung: Note 5) für das günstigste, in die Bewertung einbezogenes Angebot (P_{\min}).
- Preisspanne: Tiefste Note (Empfehlung: Note 0) bei X% des günstigsten gültigen Angebots und für alle noch höheren Angebote ($P_{\text{oben}} = P_{\min} * X\%$).

Für die Berechnung der konkreten Note (N_x) eines Angebotspreises (P_x) ergibt sich somit folgende Formel:

$$N_x = N_{\max} - \frac{P_x - P_{\min}}{P_{\text{oben}} - P_{\min}} * N_{\max}$$

¹⁸ Vgl. Dokument Nr. 46 unter www.kbob.admin.ch > Musterverträge und Publikationen > Planungsleistungen > Angebotsprüfung und Vergabeantrag für Planungsleistungen.

Wenn $N_x < 0$ ist, wird dabei die Note 0 vergeben. Von einer Methode, bei welcher die Preisfunktion auch in den negativen Notenbereich fortgesetzt wird, ist abzuraten. Ein solches Vorgehen ist nicht zielführend, denn dadurch vergrössert sich die Notenspanne und die relative Gewichtung verschiebt sich so, dass der Preis ein ungewollt hohes Gewicht gegenüber den Qualitätskriterien bekommt (vgl. unten).

Die nachstehende Grafik illustriert ein mögliches Vorgehen:

Das günstigste gültige Angebot (P_{\min}) erhält das Punktemaximum ($N_{\max} = 5$ Punkte). Angebote, die um 75% (Preisspanne) oder mehr das günstigste Angebot übertreffen ($P_{\text{oben}} = 175\% \cdot P_{\min}$), erhalten 0 Punkte. Die Verteilung zwischen P_{\min} und P_{oben} erfolgt linear.

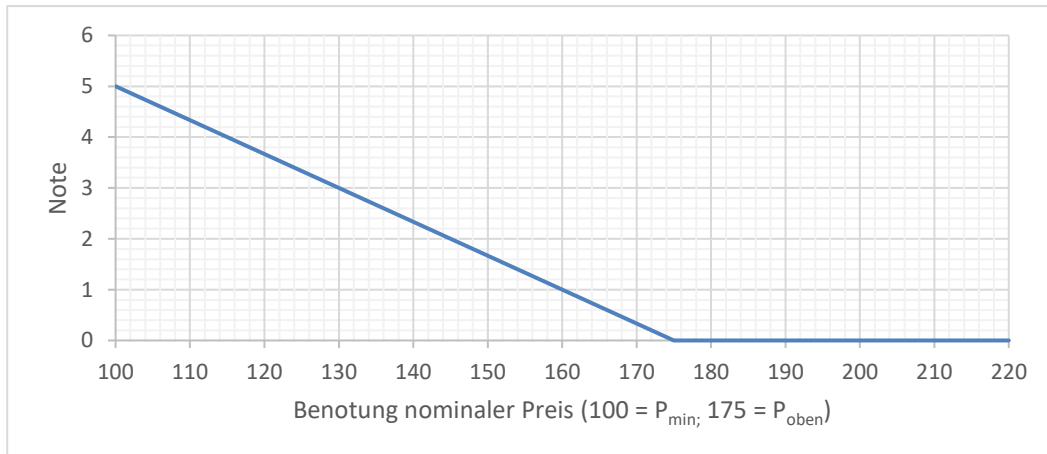


Abbildung 2: Lineare Funktion zur Benotung des Preises

Erfahrungsgemäss liegt die Preisspanne bei Projektierungs- und Bauleitungsmandaten grösserer Objekte typischerweise bei bis zu 200% des tiefsten Angebots (Preisspanne von 100%). Bei der Festlegung der Preisspanne sollte die vorgesehene Preisgewichtung im Auge behalten werden: Die Preisspanne sollte deshalb nicht die gewünschte Preis-/Qualitätsgewichtung verfälschen, sondern zu dieser in einem angemessenen Verhältnis stehen.

Preisspanne

Für die Festlegung des Nullpunktes der Preiskurve, d.h. der Preisspanne sind folgende Aspekte zu berücksichtigen:

- Die Preisspanne muss der mutmasslich zu erwartenden Preisspanne der Angebote bestmöglich entsprechen.
- Die Preisspanne ist grösser, wenn der Arbeitsaufwand von der Anbieterin ermittelt werden muss, und kleiner, wenn von der Vergabestelle Stunden vorgegeben werden.

Als Richtwerte für die Festlegung des Nullpunktes der Preiskurve gelten folgende Angaben:

- 130 – 150% für normale, gängige, einfache Beschaffungsgegenstände (geringe Risiken und wenig Chancen) für Ausschreibungen mit Vorgabe der Anzahl zu leistenden Stunden oder Angabe eines Zeitmittelansatzes (Bereich A nachstehende Grafik)
- 150 – 200% für komplexe Beschaffungsgegenstände (grosse Risiken und viele Chancen) für Ausschreibungen ohne Vorgabe zu den zu leistenden Stunden oder Pauschal-/Globalangeboten (Bereich B nachstehende Grafik)

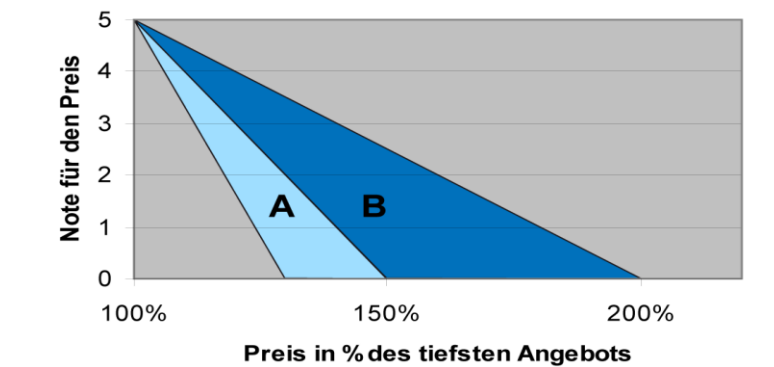


Abbildung 3: Preisspanne: Beispielhafte Bereiche für die Benotung des Preises

Preisfunktionen mit einem horizontalen Kurvenabschnitt bei der Maximalnote können zur Folge haben, dass mehr als ein Angebot die Maximalnote erhält, obschon sie sich, unter Umständen preislich erheblich voneinander unterscheiden. Solche Kurven werden von der Rechtsprechung als unzulässig beurteilt.

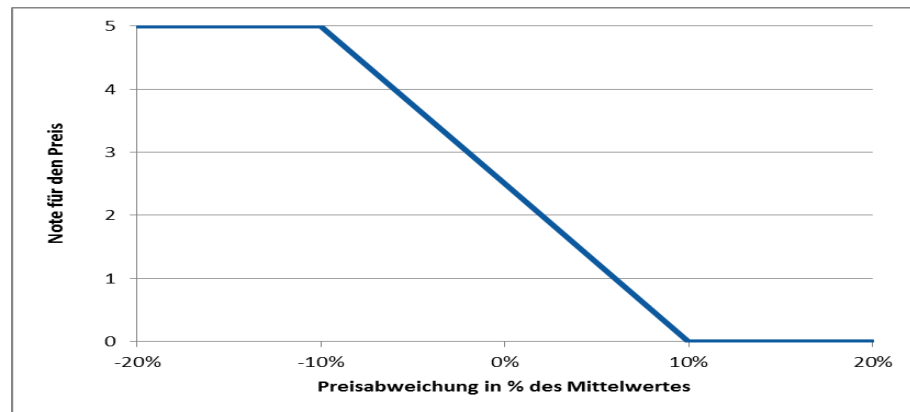


Abbildung 4: Unzulässige Preisfunktion

Die teilweise verwendeten hyperbolischen Preisfunktionen sind für Ausschreibungen von Planungsleistungen nicht geeignet. Sie sind so angelegt, dass schon ein kleiner Mehrpreis einen grossen Verlust bei der Note und somit bei den Nutzwerten zur Folge hat. Dies verunmöglicht es der Vergabestelle, bei einer kleinen Preisdifferenz das qualitativ bessere Angebot zu berücksichtigen und läuft deshalb ihren Interessen entgegen.

b) Bewertung preisähnlicher Kriterien

Der Gesetzgeber hat im Rahmen der Revision des Vergaberechts eine Reihe neuer Zuschlagskriterien in den Katalog von Art. 29 Abs. 1 BöB/IVöB aufgenommen. Bei einzelnen Zuschlagskriterien handelt es sich um «preisbeeinflussende Qualitätskriterien» bzw. um «unechte Preiskriterien».

- Wirtschaftlichkeit,
- Lebenszykluskosten (LCC). Das Thema wird in diesem Leitfaden nicht behandelt. Die KBOB erarbeitet dazu eine separate Empfehlung,
- Verlässlichkeit des Preises (BöB und in einzelnen kantonalen Bestimmungen). Aktuell gibt es kein Bewertungsmodell, das mit den Zielen und Grundsätzen des Vergaberechts vereinbar ist, so wie es beispielweise für das Kriterium der Plausibilität des Angebots besteht. Wichtig ist, dass das

Preisbeeinflussende
Qualitätskriterien bzw.
unechte Preiskriterien

Kriterium der Verlässlichkeit des Preises nicht nur dazu dient, niedrige Preise zu bestrafen, ohne dass technische und/oder wirtschaftliche Überlegungen angestellt werden, die eine objektive Bewertung des Preis-Leistungs-Verhältnisses des Angebots ermöglichen. Die KBOB empfiehlt alternativ das Zuschlagskriterium Plausibilität des Angebots anzuwenden (vgl. unten).

- Unterschiedliche Preisniveaus in den Ländern, in welchen die Leistung erbracht wird (BöB und nur in einigen kantonalen Bestimmungen). Für die Anwendung dieses Zuschlagskriteriums haben die Beschaffungskonferenz des Bundes BKB und der KBOB den Beschaffungs- und Bedarfsstellen des Bundes einen sogenannten Preisniveaurechner zur Verfügung gestellt.¹⁹

8.4.3 Bewertung der Qualitätskriterien

Für die Bewertung der Qualitätskriterien ist eine Notenskala festzulegen, welche sich am Grad der Zielerreichung orientiert. Die nachfolgende Notenskala zeigt eine in der Praxis häufig verwendete Lösung:

Notenskala für die Bewertung der Qualitätskriterien

Note	Bezogen auf Erfüllung der Kriterien	Bezogen auf Qualität der Angaben	Bezogen auf Plausibilität des Angebots
0	nicht beurteilbar	keine Angaben	nicht bewertbar
1	sehr schlecht erfüllt	ungenügende, unvollständige Angaben	unplausibles Angebot
2	schlecht erfüllt	Angaben ohne ausreichenden Bezug zum Projekt	unplausible Angaben
3	erfüllt	Durchschnittliche Qualität, den Anforderungen der Ausschreibung entsprechend	im Wesentlichen plausibles Angebot
4	gut erfüllt	qualitativ gut	plausibles Angebot
5	sehr gut erfüllt	qualitativ ausgezeichnet, sehr grosser Beitrag zur Zielerreichung	sehr transparentes Angebot

Tabelle 2: Notenskala für die Qualitätskriterien

Von Notenskalen mit 10 statt 5 als beste Note wird abgeraten. Eine wirklich differenzierte Beschreibung der einzelnen Noten analog der obigen Aufstellung ist bei einer Notenskala mit 10 schwierig. Ein solches System ergibt eine Scheingenauigkeit. Dasselbe gilt für die Verwendung von halben oder von Bruchteilen von Noten. Daher ist jeder einzelne Aspekt (jedes einzelne Subkriterium) mit einer ganzen Note zu beurteilen und beim Zusammenfassen mehrerer Aspekte (zum Beispiel mehrerer Referenzen oder mehrerer Aspekte einer Referenz oder mehrerer Subkriterien zu einem Kriterium) zu einer Note auf eine Kommastelle zu runden. Beim Runden auf ganze Noten ist zu beachten, dass die Gewichtung einzelner Zuschlagskriterien nicht zu gross gewählt werden, damit Rundungsdifferenzen stark gewichteter Zuschlagskriterien einen nicht zu hohen Einfluss auf die Gesamtnote erhalten. Des Weiteren ist darauf zu achten, dass für die Qualitäts- wie für die Preisbenotung dieselbe Notenskala verwendet wird.

¹⁹ Vgl. Preisniveaurechner unter www.bkb.admin.ch > Themen, Instrumente und Vorlagen > Preisniveaurechner.

Die Praxis zeigt, dass die vorgeschlagene Notenskala hinsichtlich der Bewertung der Qualitätskriterien nicht immer konsequent angewendet und die Bandbreite nicht immer umfassend ausgenutzt wird. Oft liegen die Qualitätsnoten so nahe beieinander, dass sie im Vergleich zu den Preisnoten – welche systematisch die ganze Bandbreite ausnutzen – eine unbeabsichtigte Verschiebung der deklarierten Gesamtgewichtung zugunsten des Preisgewichtes bewirken. Die Vergabestelle sollte einer solchen unbeabsichtigten Verzerrung mit einer umfassenden Ausnützung der Bandbreite bei der Notenvergabe unbedingt entgegenwirken.

Werden die Qualitätskriterien auf der ganzen Notenskala bewertet, tritt der Effekt weniger ausgeprägt ein. Dies kann mit einer differenzierteren Beschreibung der Notenskalen erfolgen oder - sofern eine Unterscheidbarkeit besteht - mit der Benotung und Punkteverteilung anhand der Rangfolge zwischen den Anbieterinnen für jedes Qualitätskriterium.

Kriterien zur Erreichung der Note 3

Wichtig ist diesbezüglich auch, dass ein durchschnittliches Standardangebot, welches die verlangten Kriterien erfüllt (aber nicht mehr bietet), mit der Note 3 bewertet wird und von dieser her Punkte abgezogen werden (wenn weniger angeboten wird) resp. eine bessere Benotung erfolgt (wenn mehr angeboten wird). Dafür hat die Vergabestelle in den Ausschreibungsunterlagen diejenigen Kriterien zu definieren – sofern dies möglich ist –, welche zur Erreichung der Note 3 führen. Es kann sich dabei um Labels, Standards, selbst definierte Anforderungen etc. handeln, deren Erfüllung als qualitativ durchschnittlich angesehen wird. Geht eine Anbieterin in ihrer Offerte über diesen Standard hinaus, wird sie mit einer besseren Benotung belohnt, was einen Anreiz für bessere qualitative Lösungen und Innovationen schafft. Hierzu gilt es in den Ausschreibungsunterlagen darzulegen, inwieweit eine bessere Note erreicht werden kann. Die Kriterien sollten folglich nicht einfach erfüllt oder nicht erfüllt werden können, sondern eine Abweichung nach unten oder oben zulassen.

8.4.4 Bewertung der Plausibilität des Angebots

Ebenfalls mit der Gesetzesrevision fand das Kriterium der Plausibilität des Angebots Eingang in den gesetzlichen Kriterienkatalog.

Plausibilisierung über Vergleich

Eine Plausibilisierung sollte über einen Vergleich erfolgen. Denkbar sind dabei Zuschlagskriterien wie Plausibilität des Terminplanes, der Aufwandermittlung (z.B. Herleitung der Anzahl der Stunden) oder der Aufwandverteilung auf die verschiedenen Funktionen/Kategorien/Phasen (z.B. Verhältnis zwischen Ingenieur- und Zeichnerleistungen) oder der Vergleich zwischen den Angeboten oder zwischen einem Angebotsteil und externen Daten (wie Statistiken). Es ist hierbei anzugeben, welche von der Vergabestelle vorgegebenen Faktoren und womit verglichen werden sollen.

Gesamtbetrachtung der Angebotsbestandteile und deren Verhältnisse

Möglich ist auch eine Bewertung der integralen Stimmigkeit sämtlicher Angebots-teile. Dabei geht es um eine Gesamtbetrachtung der Angebotsbestandteile und deren Verhältnisse zueinander. In den Ausschreibungsunterlagen können im Hinblick auf das Transparenzgebot Aspekte erwähnt werden, welche für eine spezifische Beschaffung insbesondere betrachtet werden (z.B. Fokus auf Vergleich bestimmter Leistungspositionen zum Terminplan oder zum eingesetzten Personal). Damit dennoch eine integrale Betrachtung erfolgen kann, sind diese Aspekte nicht ausschliesslich, sondern lediglich als besonderen Fokus («insbesondere») zu nennen. Die Anbieterinnen werden somit sensibilisiert, worauf sie im Speziellen zu achten haben.

Zu beachten ist, dass unplausible Angaben – wie z.B. eine ungewöhnlich tiefe oder eine Nullposition im Leistungsverzeichnis – auch zu einem Ausschluss führen könnten, wenn die Anbieterin keine Erklärung dafür vorbringen und eine Änderung der Ausschreibungsunterlagen angenommen werden muss (Art. 38 Abs. 3 i.V. Art. 44 Abs. 2 lit. c BöB/IVöB). Mit Anwendung des Zuschlagskriteriums «Plausibilität des Angebots» führen unplausible Angaben hingegen nicht zu einem Ausschluss, sondern zu einer geringeren Bewertung in der Benotung. Soll sowohl ein Ausschluss wie auch eine Schlechterbewertung möglich sein, ist dies in den Ausschreibungsunterlagen entsprechend zu vermerken.

Umgang mit der Schlechterbewertung

Bei entsprechendem Vermerk bezüglich Plausibilität in der Ausschreibung liegt es sodann im Ermessen der Vergabestelle, ob sie bei unplausibel scheinenden Angaben zunächst eine Bereinigung (Art. 39 BöB/IVöB) vornimmt oder direkt bewertet. Im Vergleich zu einem Ausschluss, bezüglich dessen die Vergabestelle bei Unklarheiten eher zur Nachfrage verpflichtet ist, lässt die Verhältnismässigkeit bei einer Schlechterbewertung mehr Spielraum. Wird ein plausibles Angebot verlangt, liegt es an den Anbieterinnen, dieses von Beginn weg einzureichen. Dennoch kann es im spezifischen Fall geboten sein, eine Bereinigung vorzunehmen. Es ist daher empfehlenswert, diese in den Ausschreibungsunterlagen vorzubehalten. Sonst würde einer Anbieterin, die einen guten Grund für eine unplausibel scheinende Angabe hätte, die Chance zur Erklärung verwehrt, welche unter Umständen auch für die Vergabestelle positiv wäre (z.B. ein geringerer Preis ist aus sachlichen Gründen möglich).

Bereinigung bei unplausibel scheinenden Angaben oder direkt Bewertung?

Die Plausibilisierung des Angebots im Sinne von Vergleichen einzelner Angebotsteilen zueinander (z.B. Abgleich Terminplan mit Stundenaufwandschätzung) ist nicht in jedem Fall klar messbar, sondern liegt im Ermessen der Auftraggeber-schaft, weshalb die vorgenannte Bewertung unbedingt eine hinreichende Begründung notwendig macht.

Begründung der Vergleiche einzelner Angebotsteilen zueinander

Sollen hingegen z.B. die Aufwandermittlung oder die Aufwandaufteilung auf bestimmte Funktionen aufgrund von den Anbieterinnen abgegebenen Stundenaufwandschätzungen (oder andere zahlenmässigen Angaben und Faktoren) plausibilisiert werden, sind ebenfalls mathematische Vergleiche dieser im Verhältnis zu den anderen Angeboten hinsichtlich der Plausibilisierung dieses Aufwands denkbar.

Mathematische Vergleiche

Es ist eine Benotung anhand eines Mittelwertes denkbar. In der Praxis angewendet werden diesbezüglich oft Bewertungssysteme, welche nicht nur dem Mittelwert selbst die Bestnote vergeben, sondern einen als plausibel betrachteten Abweichungsbereich bestimmen, in welchem die Angebote für die Plausibilität des Stundenaufwands die Bestnote erhalten.

Benotung mit verwendetem Modell mit Abweichungsbereich

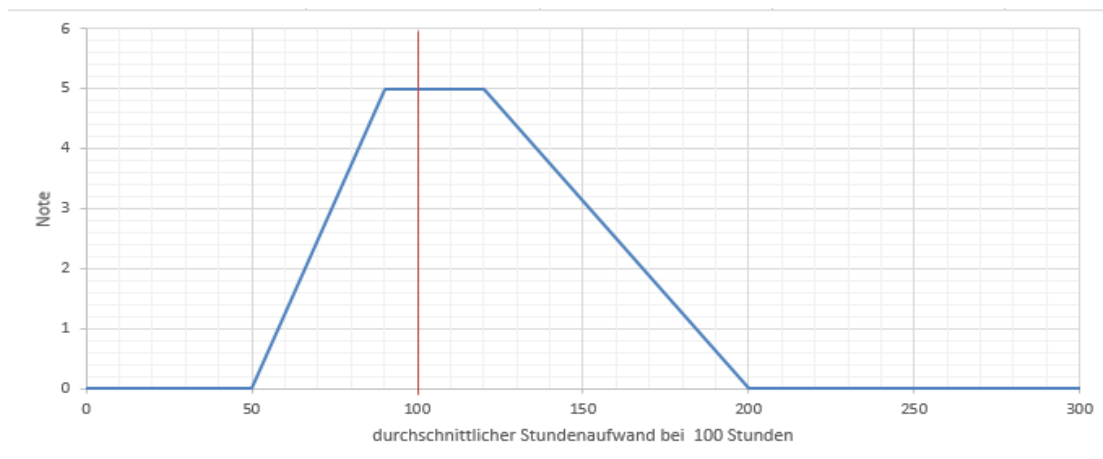


Abbildung 4: Beispiel eines in der Praxis verwendeten Modells mit Abweichungsbereich

In vorgehendem Beispiel wird der Durchschnittswert der Anzahl angebotener Stunden berechnet und den Angeboten, welche minus 10% bis plus 20% davon abweichen, die Höchstnote 5 gegeben, während diejenigen Angebote, deren Stundenaufwand minus 50% und mehr resp. plus 100% und mehr vom Durchschnittswert abweichen, mit der Note 0 bewertet werden. Dazwischen erfolgt eine lineare Bewertung der Angebote.

Bei fundierter Erfahrung mit Schätzwerten ist es zudem möglich, ein Schätzwert des Stundenaufwands durch die Auftraggeberschaft in die Berechnung des Durchschnittswertes aufzunehmen. Ein solches Vorgehen ist explizit in den Ausschreibungsunterlagen zu erwähnen. Wenn sich die Bewertung nicht auf klar messbare Teile des Angebots bezieht, hat die Bauherrschaft grossen Spielraum. Deshalb muss die Bewertung gut begründet sein – vor allem, wenn Angaben im Angebot nicht nachvollziehbar sind. Ausserdem sollte ein einzelner Punkt nicht doppelt bewertet werden.

8.4.5 Bewertung der Nachhaltigkeit

Gewichtung der Zuschlagskriterien zur Abbildung der Ziele eines Bauvorhabens.

Die Nachhaltigkeit umfasst die drei Bereiche Umwelt, Wirtschaft (Lebenszykluskosten) und Gesellschaft. Die drei Dimensionen dürften nicht unabhängig voneinander betrachtet werden, sondern beeinflussen sich gegenseitig. Mit der entsprechenden Gewichtung der Zuschlagskriterien können jeweils angestrebten Ziele eines Bauvorhabens abgebildet werden.

KBOB-Empfehlungen

Die KBOB hat in Zusammenhang mit dem Netzwerk Nachhaltiges Bauen Schweiz NNBS zwei Empfehlungen für die nachhaltige Beschaffung für Bauten und Baudienstleistungen praxisnah und mit Beispielen publiziert²⁰

8.5 Zuschlag an das vorteilhafteste Angebot

Zuschlag

Der Zuschlag geht an jenes Angebot, welches die höchste Punktzahl aller gewichteten Kriterien erhält (Art. 41 BöB/IVöB). Der Begriff des «vorteilhaftesten Angebots» bringt zum Ausdruck, dass neben dem Preis weitere Faktoren mitbewertet werden. Die Qualität und die weiteren in Art. 29 BöB/IVöB aufgeführten Zuschlagskriterien können im Verhältnis zum Preis mehr Gewicht erhalten. Die Gewichtung orientiert sich jedoch stets einzig an den Werten in der Ausschreibung.

²⁰ Vgl. KBOB/NNBS-Empfehlung «Nachhaltiges Beschaffen im Bau – Teil Infrastruktur sowie KBOB/NNBS-Empfehlung «Nachhaltiges Beschaffen im Bau – Teil Hochbau» unter www.kbob.admin.ch > Themen > Nachhaltigkeit > Nachhaltiges Bauen > Nachhaltige Beschaffung.

9. Abschluss des Vergabeverfahrens

9.1 Verfügung

Die Auftraggeberschaft eröffnet Verfügungen durch Veröffentlichung oder durch individuelle Zustellung an die Anbieterinnen (vgl. Art. 51 BöB/IVöB).

Eröffnung der Verfügung

9.2 Rechtsmittel(fristen)

Die Rechtsmittelfrist beträgt 20 Kalendertage (vgl. Art. 56 BöB/IVöB).

Rechtsmittelfrist

9.3 Vertragsschluss

Der Vertragsschluss erfolgt erst, wenn die Rechtsmittelfrist ungenutzt verstrichen ist oder im Falle einer Beschwerde keine aufschiebende Wirkung beantragt oder erteilt wurde (vgl. Art. 42 BöB/IVöB, wobei in Art. 42 BöB zwischen Aufträgen innerhalb und ausserhalb des Staatsvertragsbereichs unterschieden wird).

Vertragsabschluss

10. Die KBOB-Dokumente

10.1 Aufbau und Inhalt des KBOB-Vertragswerks

KBOB-Vertragswerk

Das Vertragswerk der KBOB ist als Baukasten aufgebaut. Die im Bereich Planungsleistungen zurzeit zur Verfügung stehenden KBOB-Vorlagen für Ausschreibung, Vergabe und Vertragsurkunden setzen sich aus folgenden drei Teilen zusammen:

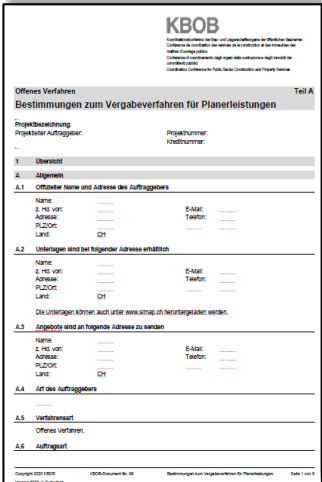
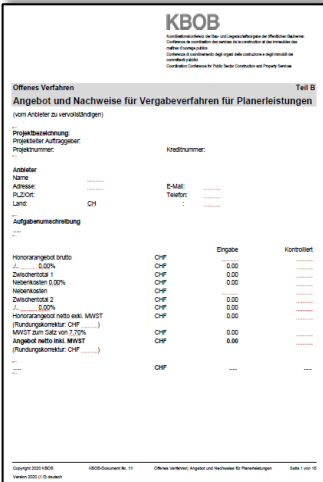

Ausschreibung und Vergabe (Auftraggeberschaft – Anbieterin)		Auftrag (Auftraggeberschaft – Beauftragte)
Teil A: Bestimmungen Dok. Nrn. 04, 06, 06a, 06b	Teil B: Angebot und Nachweise Dok. Nrn. 09, 11, 11a, 11b	Vertragsurkunden: Vertragsurkunden mit AVB Dok. Nrn. 30, 30a, 31
		
«PDF → Dokument der Auftraggeberschaft»	«Word-Dokument → Dokument der Anbieterin»	«PDF → Gemeinsames Dokument»
Teil A und Teil B spiegeln sich: Auf jede Bestimmung oder Anforderung, die in Teil A beschrieben wird, muss die Anbieterin in Teil B eine Antwort geben oder ein Angebot machen können.		Wird – um Missverständnisse während der Vergabe vorzubeugen – bereits der Ausschreibung als Entwurf beigelegt.

Abbildung 5: Vorlagen für Planungsleistungen KBOB

Teil A und B bilden das Gerüst für den Ausschreibungs- und Vergabeprozess nach Vergaberecht. Die von der Anbieterin eingereichten Unterlagen zu Angebot und Nachweisen werden während dem Ausschreibungs- und Vergabeprozess stufengerecht erarbeitet und finden als Vertragsbeilagen Eingang in die Vertragsurkunde.

10.2 Wahl des zutreffenden KBOB-Dokuments

Beschaffungen von Planungsleistungen

Das für die betreffende Beschaffung massgebende Vergabeverfahren bestimmt die Wahl der anzuwendenden «Aufgabenbeschrieb Planungsleistungen», «Bestimmungen zum Vergabeverfahren für Planungsleistungen», «Angebot und Nachweise für Vergabeverfahren für Planungsleistungen» sowie «Vergabeantrag».

Wahl der anzuwendenden KBOB-Dokumente

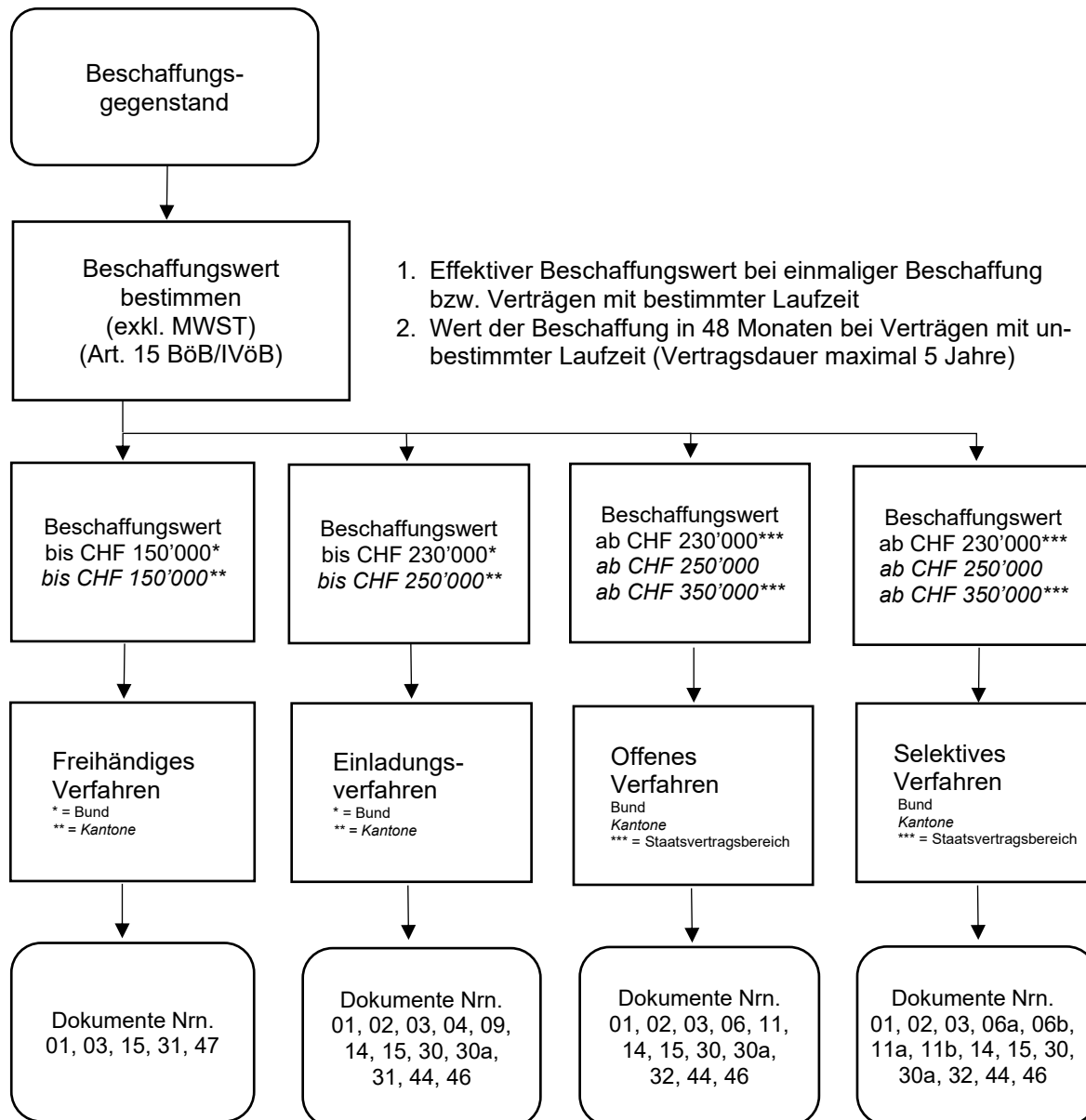


Abbildung 6: Wahl des zutreffenden KBOB-Dokuments

Hinweis: Bei den vorstehenden Schwellenwerten handelt es sich um die Schwellenwerte für Dienstleistungen.

10.3 Dokumentensammlung (ehemals «KBOB-Cockpit») der KBOB

Die KBOB stellt für Vergabestellen und interessierte Dritte Ausschreibungsdokumente und Mustervertragsvorlage für die Beschaffung von Planungsleistungen in einer thematisch gegliederten Dokumentensammlung, dem sog. «Cockpit», zum kostenlosen Download zur Verfügung zur Verfügung.

Die Dokumentsammlung (ehemals «KBOB-Cockpit») der KBOB ist unter www.kbob.admin.ch > [Musterverträge und Publikation](#) abrufbar.

11. Anhang: Zuschlagskriterien (mit Subkriterien und Nachweisformen)

11.1 Preiskriterien

Zuschlagskriterien (Art. 29 BöB/IVöB)	Subkriterien	Mögliche Nachweisformen für die Bewertung
1. Nominaler Preis (Preis) zwingendes Kriterium	Honorarangebot	Darlegung des Honorarangebots bzw. der Aufwandermittlung (Gesamtstundenannahme der Gesamthonorierung).
	Honorarangebot für allfällige Nachträge im Zeittarif	Darlegung der Honorierung im Zeittarif.
	Honorarangebot pro Teilphase	Darlegung der Honorierung pro Teilphasen bzw. der Aufwandermittlung pro Teilphase.
	Honorarangebot der Optionen	Darlegung des Honorarangebots der Optionen bzw. der Aufwandermittlung (Gesamtstundenannahme der Gesamthonorierung).
	Honorarangebot der Varianten	Darlegung des Honorarangebots der Varianten bzw. der Aufwandermittlung (Gesamtstundenannahme der Gesamthonorierung).
	Nebenkosten	Nachvollziehbare Darlegung der Nebenkosten bzw. der Aufwandermittlung.
	Lebenszykluskosten	Die KBOB empfiehlt, dieses Zuschlagskriterium bei Planungsleistungen als Qualitätskriterium vorzusehen, s. unten.

11.2 Qualitätskriterien

Zuschlagskriterien (Art. 29 BöB/IVöB)	Subkriterien	Mögliche Nachweisformen für die Bewertung
2. Wirtschaftlichkeit		Noch zu untersuchen
3. Verlässlichkeit des Preises (Art. 29 Abs. 1 und in einzelnen Kantonen)		Derzeit gibt es kein Bewertungsmodell, das mit den Zielen und Grundsätzen des Vergaberechts vereinbar ist.
4. Unterschiedliche Preisniveaus in den Ländern, in welchen die Leistung erbracht wird (Art. 29 Abs. 1 und in einzelnen Kantonen)		vgl. Preisniveaurechner der BKB/KBOB unter www.bkb.admin.ch > Themen, Instrumente und Vorlagen > Preisniveaurechner.
5. Qualität		
5.1 Qualität des Angebots	Qualität und Zweckmässigkeit der technischen Lösungen, die für die Ausführung des Auftrags unterbreitet	Auftragsanalyse <ul style="list-style-type: none"> - Beschreibung des Musters oder des Lösungsentwurfs, - Vorzug, Qualität und Originalität

	wurden (Beitrag der Lösungsansätze zur Zielerreichung)	<p>der technischen Lösungen, die für die Ausführung des Auftrags unterbreitet wurden,</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entspricht die Qualität des Angebots derjenigen der Ausschreibung? Ist sie genügend, um das gesteckte Ziel zu erreichen?
	Verständnis des Pflichtenhefts und der zu erbringenden Leistungen (Aufgabenverständnis)	<p>Auftragsanalyse:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nachweis durch Angebot (Entspricht das Angebot der entsprechenden Ausschreibung?), - Antworten auf Fragen, die im Zusammenhang mit dem Auftrag stehen, - Qualität und Stichhaltigkeit der von der Anbieterin angestellten Überlegungen oder seiner Antworten auf die verschiedenen Fragen.
	Erkennen der Projektrisiken und Erfolgsfaktoren für das Projekt und Lösungsansätze	<p>Auftragsanalyse:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chancen- und Risikoanalyse mit entsprechenden Massnahmenvorschlägen, - Risikoanalyse und Aufzeigen der Erfolgsfaktoren, - der Aufgabenstellung entsprechend aufgezeigte Lösungsvorschläge, - Umgang mit Risiken (aus PQM).
	Eigenschaften der Produkte, die für die Ausführung des Auftrags eingesetzt werden sollen.	<p>Auftragsanalyse:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Beschreibung der vorgesehenen Werkstoffe und/oder Produkte (z.B. Gefährlichkeit, Toxizität, Substanzen, energetischer Wirkungsgrad, Widerstandsfähigkeit/Dauerhaftigkeit, Versuchsergebnisse, Pflege, Hygiene, Ersatz/Recycling, Abführung und Entsorgung usw.), - dies gilt insbesondere für Werkstoffe und Produkte, die an ihrem Einsatzort in ökologischer, energetischer oder wirtschaftlicher Hinsicht einen Einfluss auf die Umwelt, aber auch auf die Arbeitssicherheit und Gesundheit haben, haben werden oder haben könnten (vgl. Nachhaltigkeit).
5.2 Qualitätsmanagement	Umsetzung der QM-Anforderungen des Auftraggebers	Eventuell Nachweis des Vorhandenseins einer QM-Zertifizierung oder eines auftragsbezogenen Qualitätsmanagements.
	PQM-Konzept des Anbieters für das Projekt	Konzept eines wirkungsvollen, dem Projekt angepassten PQM.

6. Fachkompetenz		
6.1 Erfahrung der Anbieterin	Aufgabenbezogene Fähigkeiten der Anbieterin	<ul style="list-style-type: none"> - Firmenreferenzen, Beschreibungen von bereits erarbeiteten Lösungskonzepten analoger Problemstellungen, - Qualifikation der beigezogenen Subunternehmen und Fachpersonen (Firmenqualifikation).
6.2 Schlüsselperson	Erfahrung mit gleichartigen Aufgaben (inkl. Referenzauskünfte bzw. eigene Erfahrungen)	Nachweis durch Referenzen für ähnliche/analoge/vergleichbare Projekte; vorgegebene Grösse; ähnliche Randbedingungen, Phasen und Projektziele.
	Verfügbarkeit	Beleg über die mandatsbezogene Verfügbarkeiten der Schlüsselperson(en) zum vorgegebenen Zeitraum. Beurteilung des Anteils der an der Ausführung Beteiligten bezogen auf den gesamten Personalbestand der zuständigen Organisationseinheit.
	Ausbildung	Nachweis durch Diplome, Zertifikate.
	Weiterbildung (aufgaben- und projektbezogen)	Nachweis durch Diplome, Zertifikate.
	Sprachkompetenzen	Nachweis durch Diplome, Zertifikate, Aufenthalte im Sprachgebiet.
	Kompetenzen	<ul style="list-style-type: none"> - Fähigkeit der Schlüsselperson(en), den Auftrag entsprechend den Anforderungen des Pflichtenhefts auszuführen; Kopie der Abschlüsse und Diplome auf Anfrage, - Prüfung der persönlichen Referenzen unter dem Gesichtspunkt der Einhaltung der vorgegebenen Fristen, der Kosten, der Qualität der Projektführung, des Qualitätsmanagements, der fachlichen Qualifikationen, der Erfahrung, der Mobilität (soweit diese Elemente für die Auftragsausführung nötig sind).
	Fähigkeiten der für die Auftragsausführung vorgesehenen direkten Subplanenden	Angaben über Kompetenzen, die Erfahrung (Referenzen) und die Fähigkeiten der Schlüsselperson(en) von relevanten Subplanenden.
	Fähigkeiten in den Bereichen Kommunikation, Präsentation, Verhandlungsgeschick	<ul style="list-style-type: none"> - Analyse der Fähigkeiten in den Bereichen Kommunikation, Präsentation, Absprache und Verhandlung gestützt auf das Dossier oder das Angebot, allenfalls gestützt auf die Befragung der Anbieterin im Rahmen einer Präsentation, - Falls nötig Analyse des Kommunikationskonzepts, das die

		Anbieterin zur Erreichung der definierten Ziele unterbreitet.
7. Zweckmässigkeit / Funktionalität		
7.1 Leistungsgegenstand	allgemeine Funktionalität / Zweckmässigkeit	Muster, Prospekte, Besichtigung der Referenzobjekte, Vergleich der offerierten Leistung bzw. der Angaben der Anbieterin mit den bekannt gegebenen Bedürfnissen der Auftraggeberschaft.
	Vorgehensvorschlag, Methodik, Arbeitsschritte	<ul style="list-style-type: none"> - Auftragsanalyse, - Nachweis durch in den Angebotsunterlagen erläuternden Vorgehensvorschlag, etc.
	Baulogistik	Auftragsanalyse zum Aufzeigen eines zweckmässigen, plausiblen Projektablaufes inkl. Bauablauf und Baulogistik.
7.2 Organisation	Organisationskonzept	Darstellung der Organisation und Struktur der Anbieterin und ihrer Fachplanenden, Fachpersonen und Subplanenden mit Nennung der für die Vertragserfüllung vorgesehenen Personen und deren Funktion sowie Erläuterung der gewählten Projektorganisation, vorgesehenen Sitzungsgremien und Konfliktmanagement inkl. der kritischen Erfolgsfaktoren.
	Organigramm	Darstellen der Projektorganisation, Verantwortungen und Kompetenzen der am Projekt beteiligten Share- und Stakeholders.
	Schnittstellen	Darstellung der Schnittstellen innerhalb und ausserhalb der eigenen Organisation; Management der Schnittstellen.
	Zahl, Planung, Verfügbarkeit der Mittel und Ressourcen für die Auftragsausführung	Angaben für jede der Hauptphasen des Auftrags über den Einsatzplan und die Bereitstellung dieser Mittel gemäss Vorgaben des Pflichtenhefts.
	Arbeitsmethoden zur Erreichung der für die Auftragsausführung definierten Ziele	Qualität, Zweckmässigkeit und Glaubwürdigkeit der wichtigsten Prozesse und Verfahren, die für die Ausführung des Auftrags vorgesehen sind. Kopie eines Qualitätssicherungsplans oder Angabe der Verfahren.
	Zuweisung der Aufgaben und Zuständigkeiten für die Ausführung des Auftrags	Die operative Organisation für die Ausführung des Auftrags ist zweckmässig und kohärent; die Zuweisung der wichtigen Aufgaben und die verantwortlichen Personen sind definiert und aufgeführt.

8. Lebenszykluskosten	<p>Betriebskosten Facility Management, Unterhaltskosten Erwartete Kosten für den Betrieb und den Unterhalt der geplanten Anlagen, Inspektion</p> <p>Erweiterte Kosten (vgl. auch Qualitätskriterium Wirtschaftliche Nachhaltigkeit, Ergebnisbezogen)</p>	<p>Bericht/Analyse zum vorgesehenen Projekt mit Vorschlägen für Optimierungen der Lebenszykluskosten des Projekts (separates Dokument oder als Teil der Auftragsanalyse mit separater Gewichtung).</p>
9. Nachhaltigkeit	<p>Ausgewogene Berücksichtigung der drei Dimensionen Gesellschaft, Wirtschaft und Umwelt</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Vgl. KBOB/NNBS-Empfehlung «Nachhaltiges Beschaffen im Bau – Teil Infrastruktur» unter www.kbob.admin.ch > Themen > Nachhaltigkeit > Nachhaltiges Bauen > Nachhaltige Beschaffung. - Vgl. KBOB/NNBS-Empfehlung «Nachhaltiges Beschaffen im Bau – Teil Hochbau» unter www.kbob.admin.ch > Themen > Nachhaltigkeit > Nachhaltiges Bauen > Nachhaltige Beschaffung. <p>Bericht/Analyse zum vorgesehenen Projekt mit Vorschlägen für Optimierungen im Hinblick auf die Erreichung von Nachhaltigkeitsziele des Auftraggebers (separates Dokument oder als Teil der Auftragsanalyse mit separater Gewichtung), z.B. Vorschläge zu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Abwicklungsmodell - Projektorganisation - Bauablauf und Logistikkonzept (Immissionen, Behinderungen) - Entsorgungskonzept - Kreislaufwirtschaft - Emissionsminimierung - Ressourcenminimierung - Einwirkungsminimierung - Gefahrenprävention - Auswirkungen auf Landschaft, Umgebung etc. - Volkswirtschaftliche Bedeutung - Aufwärts-/Vorwärtskompatibilität (Umnutzung, Erweiterung) - Auswirkungen auf Beschäftigung
10. Termine	<p>Terminplan (Erfassung der wesentlichen Aspekte, Koordination)</p>	<p>In einer Auftragsanalyse oder zusätzlichen Dokumenten:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nachvollziehbare Darlegung des Gesamtprogrammes mit Meilensteinen und garantiertem Übergabezeitpunkt, - Beschreibung der Zielerreichung, - Angaben zur Ablaufplanung,

		<ul style="list-style-type: none"> - Terminprogramm, - Terminliche Abhängigkeiten zu Dritten, Schnittstellen mit Koordinationsbedarf etc., - Kritischer Weg.
11. Technischer Wert	Entwicklungsfähigkeit des Systems	Nachweiserbringung durch Beschreibungen, Erklärungen und Referenzen.
	Strategisches Potenzial in der Umsetzbarkeit	Nachweiserbringung durch Beschreibungen, Erklärungen und Referenzen.
	Etappenweise Realisierbarkeit und selbstständige Verwertbarkeit von Bauplätzen	Nachweiserbringung durch Beschreibungen, Erklärungen und Referenzen.
	Robustheit des städtebaulichen Grundmusters	Nachweiserbringung durch Beschreibungen, Erklärungen und Referenzen.
	Synergie mit anderen Objekten	Nachweis durch die entsprechende Angabe von Referenzen.
	Erschliessung (insb. Hinderisfreiheit)	Qualität der Umsetzung der Vorgabe des Verkehrs, Verkehrsererschliessung der einzelnen Bereiche, Organisation der Mobilkette.
	Technische Umsetzbarkeit der Idee	Architektonisches Konzept.
	Qualität und Zweckmässigkeit der technischen Lösungen, die für die Ausführung des Auftrags unterbreitet wurden.	Technologisches Konzept.
	Erweiterbarkeit/Rückbaumöglichkeiten	Architektonisches Konzept.
	Systemtrennung	Technologisches Konzept.
	Kompatibilität mit bereits vorhandenen Installationen/Integration in bestehende Infrastruktur	Angaben der Anbieterin, Prospekte bzw. Unterlagen zu installierten Produkten, Vergleich von vorhandenen mit den offerierten Produkten, Nachweis der Komptabilität und Funktionalität der angebotenen Lösung in der bestehenden Umgebung.
	Einhaltung der Sicherheitsstandards	Nachweis, dass die Sicherheitsstandards eingehalten werden (Technischer Bericht).
12. Ästhetik	Erscheinungsbild	Die Frage der Ästhetik eignet sich als Zuschlagskriterium in einem Wettbewerbs- und/oder Studienauftragsverfahren und nicht für eine Leistungsofferte.
13. Plausibilität des Angebots	Plausibilität der Aufwandsmittlung	<ul style="list-style-type: none"> - Plausibilität der eingesetzten Zeit und/oder der Leistungen angesichts der Anforderungen, Wichtigkeit, Komplexität und Vorgaben des Auftrags. - Plausibilität der eingesetzten Stunden pro Phase im Vergleich zur Verfügbarkeit der Schlüsselperson(en) und des

		vorgeschlagenen Terminprogramms.
	Plausibilität der Aufwandverteilung auf die Funktionen	Plausibilität der eingesetzten Zeit und/oder der Leistungen der einzelnen Funktionen (Schlüsselperson(en)) angesichts der Anforderungen, Wichtigkeit, Komplexität und Vorgaben des Auftrags für die jeweiligen Funktionen.
	Plausibilität des Honorarangebotes im Verhältnis zum Pflichtenheft	Plausibilität der Höhe des finanziellen Honorarangebots bzw. der Aufwandermittlung (Gesamtstundenannahme der Gesamthonorierung) im Verhältnis zum Pflichtenheft.
	Plausibilität des Terminplanes	Plausibles Gesamtprogramm (inkl. Meilensteinen und garantiertem Übergabezeitpunkt) zum Erfüllen der verlangten Qualität unter Berücksichtigung der Schnittstellen zu Dritten.
	Plausibilisierung des Gesamtangebots	Plausibilität des Gesamtangebots angesichts der Leistungen gemäss Auftrag und deren Komplexität, der Aufwandermittlung, deren Verteilung auf die Funktionen, des Terminplanes und den übrigen Bestandteilen im Verhältnis zueinander.
14. Innovationsgehalt	Vorgehensprozess	Bericht: Innovativer Vorschlag, wie die Aufgabe angegangen wird; Einsatz innovativer Hilfsmittel, um Arbeitsprozesse zu vereinfachen. Innovative Ansätze der bzw. für die Öffentlichkeitsarbeit. Referenzen: Darstellung und Nachweis über erfolgreich eingesetzte innovative Prozesse.
	Kosten	Bericht: Innovative Lösungsansätze, um Kosten (Realisierung) zu optimieren. Referenzen: Darstellung und Nachweis über erfolgreich umgesetzte innovative Konzepte zur Optimierung von Kosten.
	Projekthalt	Bericht: Innovative Lösungsansätze über generelle Projekthalt, Bauabläufe, Einsatz von Materialien, Gesundes Bauen, Tragstrukturen, Linienführungen etc. Referenzen: Darstellung und Nachweis ausgeführter, innovative Projekte.
	Organisation	Bericht: Innovative Teambildung für Auftragsabwicklung; innovativer Umgang mit Schnittstellen etc. Referenzen: Darstellung und Nach-

		weis über erfolgreich eingesetzte innovative Organisationsformen.
15. Infrastruktur	Fallweise bzw. abhängig vom Beschaffungsgegenstand zu beschreiben und zu bewerten.	Gewährleistung, Überwachung der Mängelbehebung, Dauer, Umfang, Bedingung, Nachweis im Betrieb, Erreichbarkeit, Grösse und Organisationsgrad, Ausbildung, Technische Hilfsmittel.
16. Kreativität		
17. Kundendienst		
18. Servicebereitschaft		
19. Lieferbedingungen		
20. Effizienz der Methodik		