



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 Group for Construction and Property Services

Leitfaden zur Beschaffung von Planerleistungen

Stand: März 2018

Verfasser

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

In Zusammenarbeit mit der Stammgruppe Planung von **bauenschweiz**

Inhaltsverzeichnis

1.	Zweck dieses Leitfadens	3
2.	Beschaffungsformen und -verfahren von Planerleistungen	4
2.1	Beschaffungsformen von Planerleistungen	4
2.2	Verfahren für die Beschaffung von Planerleistungen	4
2.3	Methoden der Leistungsausschreibungen	5
3.	Vorbereitung der Ausschreibung	6
3.1	Ausarbeitung der Ausschreibungsunterlagen	6
3.2	Definition des Beschaffungsgegenstandes	6
3.3	Wahl der Vertragsart	7
3.3.1	Allgemeines	7
3.3.2	Vertragsplanung	7
3.3.3	Vertragsmodelle	8
3.3.4	Die Leistungsdefinition	8
3.4	Wahl der Honorierungsart	9
3.4.1	Allgemein	9
3.4.2	Honorierung nach dem effektiven Zeitaufwand	9
3.4.3	Honorierung mit Festpreisen	9
3.4.4	Honorierung nach den aufwandbestimmenden Baukosten	10
3.5	Eignungs- und Zuschlagskriterien	10
3.5.1	Grundsätzliches	10
3.5.2	Wahl der Eignungskriterien	11
3.5.3	Wahl der Zuschlagskriterien	11
3.5.4	Gewichtung der Zuschlagskriterien	13
3.6	Publikation der Ausschreibung	15
3.6.1	Bekanntgabe der Zuschlagskriterien, deren Gewichtung und der Bewertungsmethode	15
3.6.2	Ort und Zeit der Bekanntgabe	16
3.7	Hilfsmittel	17
3.7.1	Bestimmungen zum Verfahren	17
3.7.2	Formulare zum Vergabeverfahren	17
4.	Durchführung der Ausschreibung	18
4.1	Frage- und Antwortrunde	18
4.2	Berichtigungen – Anpassungen der Ausschreibung nach der Publikation	18
4.3	Offertöffnung	18
5.	Auswertung der Ausschreibung	19
5.1	Evaluation	19
5.1.1	Vorbemerkung	19
5.1.2	Eignungsprüfung	19
5.1.3	Bewertung des Preises	19
5.1.4	Bewertung der Qualitätskriterien	22

5.1.5	Nutzwertmethode.....	23
5.1.6	Gleichwertige Angebote.....	24
5.2	Verhandlung.....	24
5.3	Rechtsmittel(fristen).....	24
5.4	Vertragsschluss.....	24
6.	Weitere Dokumente.....	25

1. Zweck dieses Leitfadens

Die richtige Ausschreibung von Planerleistungen stellt eine grosse Herausforderung dar. Je klarer die Leistung der Planer in den Ausschreibungsunterlagen definiert wird, desto verbindlicher und umso besser vergleichbar werden die Planerangebote ausfallen.

Da die Planerausschreibungen 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 möglichst detailliert zu beschreiben. Für Leistungen, die zu diesem Zeitpunkt noch nicht detailliert beschrieben werden können, ist eine funktionale Ausschreibung in Betracht zu ziehen.

Ausschreibende Bauherren, welche keine oder wenig Erfahrung in der Ausschreibung von Planerleistungen haben, wird empfohlen, in einer frühen Phase des Projektes einen Spezialisten beizuziehen, der ihnen bei der Erfüllung dieser Aufgabe behilflich ist.

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

Selbstverständlich ist der Bauherr resp. sein Vertreter dahingehend zusätzlich gefordert, dass er die Ziele des Projektes und im Speziellen die Ziele des zu beauftragenden Planers frei und verständlich beschreiben muss.

Dieser Leitfaden soll dem Bauherrn aufzeigen, wie er bei der Ausschreibung und der Vergabe von Planerleistungen zweckmässig vorgeht und wie er die bekannten Dokumente idealerweise verwendet, damit eine qualitativ einwandfreie Planerausschreibung resultiert. Dieser Leitfaden ist keine Vorschrift, sondern eine Empfehlung für die Bauherrschaft. Sie soll dazu beitragen, dass die Beschaffungs- und Planungsprozesse im Baubereich verbindlicher ablaufen und dass Rechtshändel in der Abwicklung von Planerleistungen möglichst vermieden werden.

2. Beschaffungsformen und -verfahren von Planerleistungen

2.1 Beschaffungsformen von Planerleistungen

Im Bereich der Planerleistungen sind drei Beschaffungsformen zu unterscheiden:

- Der Architektur- oder Ingenieurwettbewerb gemäss Art. 40 ff. VöB oder kantonaler Bestimmungen, subsidiär Ordnung SIA 142 (Ordnung für Architektur- und Ingenieurwettbewerbe)
- Der Studienauftrag gemäss bundesrechtlicher oder kantonaler Bestimmungen, subsidiär Ordnung SIA 143 (Ordnung für Architektur- und Ingenieurstudienaufträge)
- Die Leistungsausschreibung gemäss BöB/VöB oder kantonaler Bestimmungen

Mit diesen Beschaffungsformen werden unterschiedliche Ziele verfolgt:

- Wird für eine vorgegebene Aufgabe die beste Lösung gesucht oder liegt eine städtebaulich und politisch anspruchsvolle Aufgabe vor, wird idealerweise ein Wettbewerb (Art. 40 ff. VöB, subsidiär Ordnung SIA 142) oder ein Studienauftrag (gemäss bundesrechtlicher oder kantonaler Bestimmungen, subsidiär Ordnung SIA 143) durchgeführt.
- Eine Leistungsausschreibung ist demgegenüber sinnvoll, wenn eine Leistung erbracht werden soll, die klar definiert ist.

Das vorliegende Dokument beschreibt nur die Leistungsausschreibung im Planungsbereich.

2.2 Verfahren für die Beschaffung von Planerleistungen

Im öffentlichen Beschaffungswesen sind vier Verfahrensarten vorgesehen:

- **Das offene Verfahren:** Beim offenen Verfahren werden Aufträge öffentlich, d.h. auf der Plattform www.simap.ch oder im kantonalen Amtsblatt, ausgeschrieben. Jeder kann ein Angebot einreichen.
- **Das selektive Verfahren:** Auch beim selektiven Verfahren werden Aufträge öffentlich ausgeschrieben mit dem Unterschied, dass alle Anbietenden lediglich einen Antrag auf Teilnahme einreichen können. Unter den Teilnehmenden werden durch den Auftraggeber geeignete Anbieter, welche ein Angebot einreichen dürfen, ausgewählt.

- **Das Einladungsverfahren:** Beim Einladungsverfahren kann der Auftraggeber direkt, ohne Ausschreibung, bestimmen, welche Anbieter er zur Angebotseingabe einladen will.
- **Das freihändige Verfahren:** Beim freihändigen Verfahren werden Aufträge direkt, ohne öffentliche Ausschreibung, vergeben.

Die Schwellenwerte sind massgebend für die Wahl des Verfahrens. Diese bestimmen sich nach Art. 6 BöB¹ oder nach den Bestimmungen der Kantone².

Die Ausführungen in diesem Dokument beschränken sich vorab auf die ersten zwei Verfahren. Sie gelten teilweise auch für das Einladungsverfahren.

2.3 Methoden der Leistungsausschreibungen

Für die Leistungsausschreibung von Planerleistungen stehen verschiedene Methoden zur Verfügung:

- Im Rahmen einer Ausschreibung mit **detailliertem Pflichtenheft** werden die geforderten Leistungen umfassend, detailliert und quantifiziert beschrieben. Diese Methode eignet sich, wenn die angestrebte Lösung vom Bauherrn vorgegeben wird und die verlangte Leistung genau definiert und quantifiziert werden kann.
- Im Rahmen einer **funktionalen Ausschreibung** werden die vom Bauherrn festgesetzten Ziele und Rahmenbedingungen festgelegt und vorgegeben. Diese Methode eignet sich, wenn die zur Erreichung der vorgegebenen Ziele notwendigen Leistungen vom Bauherrn noch nicht detailliert beschrieben werden können. Bei komplexen Beschaffungsvorhaben eignet sich in diesem Fall auch die Durchführung eines Dialogs im Sinne von Art. 26a VöB. Beim Dialog liefern die Anbieter mit ihren vorläufigen Angeboten Lösungsvorschläge, die anschliessend gemeinsam mit der Beschaffungsstelle weiterentwickelt werden. Zum Dialogverfahren konsultieren Sie bitte den KBOB-Leitfaden „Öffentliche Beschaffungen mit Dialog“.

¹ Für Bundesbeschaffungen sind die Schwellenwerte gemäss Verordnung des WBF über die Anpassung der Schwellenwerte im öffentlichen Beschaffungswesen massgebend.

² Schwellenwerte IVöB

3. Vorbereitung der Ausschreibung

3.1 Ausarbeitung der Ausschreibungsunterlagen

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

- was sie beschaffen wird (vgl. 3.2)
- wie sie dies beschaffen wird (vgl. oben 2.1)
- welches Verfahren zur Anwendung kommt (vgl. oben 2.2)
- die internen Hilfsdokumente, die für das Bewertungs- und Beschaffungsprozedere benötigt werden
- Ausschreibungsterminplan
- Tabelle mit Eignungskriterien
- Tabelle mit Zuschlagskriterien

Dies erleichtert die Erstellung der Ausschreibungsunterlagen stark.

3.2 Definition des Beschaffungsgegenstandes

Ausgangspunkt jeder Beschaffung bildet die Definition des Beschaffungsgegenstandes durch den Auftraggeber. Der Auftraggeber hat vor der Ausschreibung sicherzustellen, dass die Ziele und die Rahmenbedingungen der Beschaffung bekannt und klar definiert sind. Sofern dies möglich ist, hat der Auftraggeber 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. Zu den einzelnen Methoden vgl. oben Ziff. 2.3.

3.3 Wahl der Vertragsart

3.3.1 Allgemeines

Ziel der Ausschreibung ist, einen Planer zu finden, welcher die Eignungskriterien erfüllt und zur gestellten Aufgabe die grösstmögliche Übereinstimmung mit den vom Auftraggeber formulierten Zuschlagskriterien im Sinne des wirtschaftlich günstigsten Angebots erwarten lässt.

3.3.2 Vertragsplanung

Im Regelfall sucht der Auftraggeber einen Architekten, Ingenieur, Gesamtplaner, Fachingenieur oder Berater für eine vollständige Planerleistung, die z.B. bei üblichen Bauvorhaben mit dem Vorprojekt beginnt und mit der Schlussprüfung nach Erledigung der Garantieleistungen endet.

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.

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 den meisten Fällen Rahmenvereinbarungen. Sie müssen auf der ursprünglichen Kostengrundlage (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, nach den Regeln der Bestellungsänderung zu überarbeiten. Das Ergebnis muss als genehmigter Nachtrag zum Vertrag vorliegen.

Kann in sensiblen Fällen die Aufgabe noch nicht genügend beschrieben werden, führt die Bearbeitung der ersten Phasen als Studienauftrag im Sinne der Ordnung SIA 143 oft zu guten Resultaten.

Um eine reibungslose Vertragsabwicklung zu gewährleisten, sollten die Ausschreibungsunterlagen die folgenden Vertragselemente bereits zwingend enthalten:

- 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.

3.3.3 Vertragsmodelle

Der Bauherr muss sich vor der Erarbeitung der Ausschreibungsunterlagen im Klaren darüber sein, welchen Einfluss er bei der Zusammensetzung des Planerteams nehmen will. Klare Rahmenbedingungen sind in den Ausschreibungsunterlagen zu nennen.

Einzelplaner, Generalplaner, Planergemeinschaft usw.

Das Vergabemodell ist mittels nachstehendem Kriterienkatalog zu ermitteln.

Kriterien sind unter anderen:

- Vorhandene Fachkompetenz
- Abgrenzung des Projektes (räumlich, planerisch, finanziell, zeitlich)
- Klarheit der Projektziele
- Risiko für Projektänderungen
- Risiken und Chancen im Allgemeinen

3.3.4 Die Leistungsdefinition

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

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

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 Leistungserbringer zu Lasten der Qualität schwieriger.

Die Bauherren behalten sich vermehrt vor, die Leistungen der Planer zwar als Ganzes zu vergeben, jedoch phasenweise frei zu geben. Sofern dies der Fall ist, sind in den Ausschreibungsunterlagen Phasenziele sowie detaillierte Anforderungen pro Phase klar zu umschreiben.

3.4 Wahl der Honorierungsart

3.4.1 Allgemein

Die Honorierungsmodelle werden in den KBOB Empfehlungen zur Honorierung von Architekten und Ingenieuren dargestellt. Diese müssen bei der Ausschreibung von Planerleistungen zwingend mit einbezogen werden. Der vorliegende Leitfaden beschränkt sich auf eine knappe Übersicht.

Die Honorierung des Planers kann erfolgen:

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

Die Vergütung der Leistungen des Planers besteht aus:

- dem Planerhonorar und
- den zusätzlichen Kostenelementen.

Als zusätzliche Kostenelemente gelten:

- Nebenkosten,
- Drittleistungen.

Die zusätzlichen Kostenelemente sind in den Honoraren nicht inbegriffen und daher gesondert zu vergüten. Die Art der Vergütung ist vorgängig zu vereinbaren.

3.4.2 Honorierung nach dem effektiven 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 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 angenommen werden.

3.4.3 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.

Pauschal- oder Globalhonorare eignen sich nur dann, wenn keine grösseren Projektänderungen oder Nachträge zu erwarten sind.

3.4.4 Honorierung nach den aufwandbestimmenden Baukosten

Zwischen den Baukosten eines Objektes und dem erforderlichen Zeitaufwand des Planers für die Erbringung der standardisierten Grundleistungen besteht erfahrungsgemäss ein Zusammenhang. Dies erlaubt es, den erforderlichen durchschnittlichen Zeitaufwand in Bezug zu den aufwandbestimmenden Baukosten zu bestimmen. Aufgrund des erforderlichen Zeitaufwandes kann der Planer sein Honorar errechnen. Diese Berechnungsart kann auch für die Herleitung oder Überprüfung von Pauschal- und Globalangeboten dienen.

Die standardisierten Grundleistungen der Leistungs- und Honorarordnungen des SIA beschreiben die Phasen vom Vorprojekt bis und mit Realisierung. Für Vorstudien oder Bewirtschaftung müssen jeweils spezifische Leistungsverzeichnisse erarbeitet werden und die Honorierung erfolgt normalerweise nach effektivem Zeitaufwand.

3.5 Eignungs- und Zuschlagskriterien

3.5.1 Grundsätzliches

Eignungs- und Zuschlagskriterien sind auseinanderzuhalten. Zuschlagskriterien beziehen sich direkt auf die zu erbringende Leistung; Eignungskriterien hingegen auf das anbietende Unternehmen und dessen Eigenschaften. Da aber auch letztere auf die zu erbringende Leistung bezogen sein müssen, ist die Unterscheidung auch für professionelle Anwender nicht einfach. Für die Bewertung von Angeboten von Planern bewährt sich in der Praxis folgendes Gedankenmodell recht gut:

- mit den Eignungskriterien wird die grundsätzliche Eignung (Fachkenntnisse, Kapazität, wirtschaftliche Stärke) der anbietenden Firma, bzw. der Bietergemeinschaft beurteilt. Die Nichterfüllung der Eignungskriterien führt zum Ausschluss des Anbieters.
- mit den Zuschlagskriterien wird die Umsetzung der grundsätzlichen Eignung auf die angebotene Aufgabe bewertet, somit das wirtschaftlich günstigste Angebot ermittelt.³

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

³ Für geeignete und ungeeignete Zuschlagskriterien beachten Sie bitte das KBOB-Dokument „Zuschlagskriterien für Planerleistungen“.

Eine sorgfältige Formulierung der Eignungs- und besonders der Zuschlagskriterien hilft, spätere Diskussionen um die Zweckmässigkeit der Vergabe zu vermeiden.

3.5.2 Wahl der Eignungskriterien

Eignungskriterien⁴ werden fallweise für jede einzelne Ausschreibung formuliert. Beispiele dafür finden sich im Anhang 3 der VöB und in den jeweiligen kantonalen Bestimmungen. Zu beachten ist jedoch, dass die dort angeführte Liste nicht abschliessend und vor allem wenig konkret ist. Sie deckt nur allgemeine Fragen ab.

Die ausschreibende Stelle soll neben den allgemein gehaltenen Kriterien gemäss Anhang 3 der VöB vorrangig auch fachliche Eignungskriterien (auf Grund der Qualitätsschwerpunkte) und die Art der zu erbringenden Nachweise festlegen. Diese müssen möglichst präzise den Anforderungen des auszuschreibenden Objekts, den erkennbaren Projektrisiken und den Zielen der Ausschreibung entsprechen.

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 für die Bewerber nicht zu unverhältnismässigem Aufwand führen. Insbesondere ist es nicht geboten, vom Bewerber bereits eigentliche Planungsarbeiten zu verlangen.

3.5.3 Wahl der Zuschlagskriterien

Soweit sich in der Rechtsordnung überhaupt Hinweise auf Zuschlagskriterien finden, sind sie oft zu wenig konkret, wie z.B. "Qualität", oder für Planungsaufträge nicht passend. Es ist daher nötig, spezifische, auf den konkreten Beschaffungsgegenstand bezogene und aussagekräftige Kriterien festzulegen, d.h. zu sagen, anhand welcher konkreten Aspekte die Qualität eines Angebots gemessen werden soll.

Art. 21 Abs. 3 BöB zum Beispiel (und sinngemäss die IVöB mit den zugehörigen Anwendungsgrundlagen) erwähnt das alleinige Kriterium des niedrigsten Preises denn auch nur im Zusammenhang mit standardisierten Gütern. Bei standardisierten Gütern unterscheiden sich die Produkte in puncto Qualität kaum voneinander, daher kann bei solchen Gütern der Fokus ohne Bedenken stark auf den Preis gelegt werden.

Bei komplexeren Aufträgen, wie z.B. einem Planungsauftrag, wo die Qualität der Auftragsausführung grosse Unterschiede haben kann, ist es empfehlenswert, den Qualitätskriterien den Vorrang gegenüber dem Preiskriterium zu lassen. Damit werden die Voraussetzungen für eine qualitativ hochwertige Ausführung des Auftrags geschaffen.

Die folgende Tabelle zeigt Beispiele gängiger, geeigneter Zuschlagskriterien.

⁴ Art. 9 BöB, Art. 9 VöB.

	Projektierung und Bauleitung			Beratung und Bauherrenaufgaben	
	einfache Projektierung oder Bauleitung	mittelschwierige Projektierung oder Bauleitung	schwierige Projektierung oder Bauleitung	einfaches bis mittelschwieriges Beratungsmandat	schwieriges Beratungsmandat, inkl. Bauherrenaufgaben
Schlüsselpersonen <ul style="list-style-type: none"> ▪ Erfahrung mit gleichartigen Aufgaben (inkl. Referenzauskünfte bzw. eigene Erfahrungen) ▪ Verfügbarkeit 	X	X	X	X	X
Erfahrung des Anbieters mit gleichartigen Aufgaben (inkl. Referenzauskünfte bzw. eigene Erfahrungen).	X	X	X	X	X
Auftragsanalyse mit z.B. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufgabenverständnis ▪ Vorgehensvorschlag, Methodik, Arbeitsschritte ▪ Qualität: Beitrag der Lösungsansätze zur Zielerreichung ▪ Chancen- und Risikoanalyse mit entspr. Massnahmenvorschlägen 		X	X		X
Terminplan: Erfassung der wesentlichen Aspekte, Plausibilität		X	X		X
Zweckmässigkeit der Projektorganisation für die konkrete Aufgabe	X	X	X	X	X
Qualität: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Umsetzung der QM-Anforderungen des Bauherrn ▪ QM-Konzept des Anbieters für das Projekt 			X		X
Preis <ul style="list-style-type: none"> ▪ Angebotssumme ▪ Plausibilität der Aufwandermittlung ▪ Plausibilität der Aufwandverteilung auf die Funktionen 	X	X	X	X	X
Leistungsmenge und Leistungsinhalt (nur bei reinem Leistungswettbewerb, mit vorgegebenem Budgetrahmen)	X	X	X	X	X

Tabelle 1: geeignete Zuschlagskriterien

Die Zuschlagskriterien sind in jedem Fall dem Beschaffungsgegenstand anzupassen. Dabei genügen in der Regel 3-5 Kriterien, allenfalls mit Unterkriterien.⁵

Ebenfalls ist bei der Festlegung der Zuschlagskriterien darauf zu achten, dass damit keine eigentlichen Projektierungsarbeiten ausgelöst werden. Projektierungsarbeiten sind Gegenstand des zu erteilenden Auftrags, nicht des Angebots. Ein bewährtes Mittel ist die Beschränkung der Zeilenzahl (z.B. bei der Beschreibung von Referenzprojekten) oder der Seitenzahl (z.B. auf 1 bis 3 Seiten bei der Auftragsanalyse).

Zu jedem Kriterium ist klar zu beschreiben, welche Nachweise von den Anbietern zu liefern sind, damit die Bewertung im Sinne des Kriteriums möglich ist. Eine aussagekräftige und objektiv beurteilbare Auftragsanalyse setzt voraus, dass einerseits die Projektziele und andererseits die in der Auftragsanalyse zu behandelnden Themen klar vorgegeben werden.

Folgende Kriterien sind zur Bewertung von Angeboten für Planerleistungen in der Regel nicht geeignet:

- Abwechslung und Verteilung der Aufträge unter den Planungsbüros
- Lehrlingsausbildung
- Ortsansässigkeit, Distanz zum Ausführungsort, Steuerdomizil
- Präsentation (Präsentationen können in besonderen Fällen wertvoll sein; die damit gewonnenen Informationen und Eindrücke sollen im Rahmen der Kriterien gemäss Tabelle 1 bewertet werden.)
- Leistungsbeschreibung, verfasst durch den Anbieter (Der Leistungsbeschreibung ist durch die Vergabestelle zu erstellen.)
- Infrastruktur, Instrumentarium.

3.5.4 Gewichtung der Zuschlagskriterien

Hier geht es darum, dem Gebot der „wirtschaftlich günstigsten“ Beschaffung gerecht zu werden. Allerdings sind die Ziele der Beschaffungsstelle umfassend zu berücksichtigen. Gerade wenn die Beschaffungsstelle ein Bauwerk realisieren will, muss das Ziel sein, das Bauwerk insgesamt auf die wirtschaftlich günstigste Art zu realisieren.

Bekanntlich besteht in den frühesten Planungsphasen der grösste Handlungsspielraum zur Steuerung der Kosten des Endprodukts. Da ist es der Sache wenig dienlich, wenn der Planer wegen des Kostendrucks zu wenige Varianten studiert und die günstigste Gesamtlösung nicht findet. Die folgende Grafik zeigt eindrücklich, wie in der Planungsphase mit geringem Anteil der Projektgesamtkosten diese in hohem Masse beeinflusst werden können.

⁵ Für geeignete und ungeeignete Zuschlagskriterien beachten Sie bitte das Dokument „Zuschlagskriterien für Planerleistungen“.

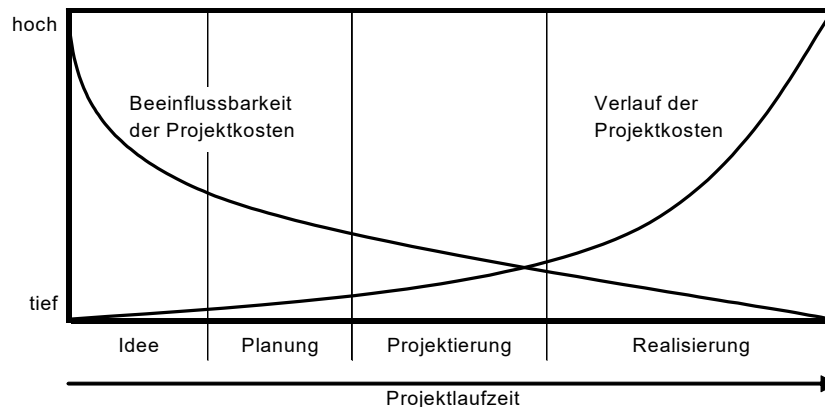


Abbildung 1: Beeinflussbarkeit und Verlauf der Projektkosten

Dies rechtfertigt es, bei Aufgaben mit noch vielen offenen Randbedingungen den Preis tief zu gewichten und primär auf die Qualität abzustellen.

Dagegen rechtfertigt es sich bei Planerleistungen nicht, allein auf den Preis abzustellen. Dies wäre nur bei „weitgehend standardisierten Gütern“ angebracht, wozu Planerleistungen nicht zählen.

Da die Anzahl und die Art der Qualitätskriterien projektspezifisch festzulegen ist, lassen sich für deren einzelne Gewichtung keine Regeln aufstellen. Hingegen können für die Summe der Gewichte der Qualitätskriterien und für das Preiskriterium die folgenden Vorschläge gemacht werden:

	Projektierung und Bauleitung			Beratung und Bauherrenaufgaben	
	einfache Projektierung oder Bauleitung	mittelschwierige Projektierung oder Bauleitung	schwierige Projektierung oder Bauleitung	einfacheres Beratungsmandat	schwieriges Beratungsmandat, Bauherrenaufgabe
Summe der Gewichtung aller Qualitätskriterien	70 – 40%	80 – 60%	80 – 75%	80 – 60%	80 – 75%
Gewichtung des Preiskriteriums	30 – 60%	20 – 40%	20 – 25%	20 – 40%	20 – 25%

Tabelle 2: Richtwerte für die Gewichtung der Zuschlagskriterien

Bei der Festlegung der Preisgewichtung ist ausserdem zu beachten, dass die Planerleistung oft eine kostenmässig relativ kleine Teilleistung im Rahmen der Realisierung eines Projekts darstellt. Die separate Minimierung des Planerpreises kann bezogen auf die Kosten des Ge-

samtwerkes kontraproduktiv sein. Die Preisgewichtung der Projektierung und Bauleitung bzw. Beratung und Bauherrenaufgaben ist tendenziell tiefer zu wählen.

Die obige Empfehlung zur Festlegung der Preisgewichtung, bezieht sich ausschliesslich auf den Aspekt der Angebotssumme. Werden gemäss Tabelle 1 weitere Kriterien zur Plausibilität von Aufwandmittlung und Aufwandverteilung angewandt, so ist deren Teilgewichtung als Teil der Qualitätskriterien zu verstehen.

3.6 Publikation der Ausschreibung

3.6.1 Bekanntgabe der Zuschlagskriterien, deren Gewichtung und der Bewertungsmethode

Sämtliche für die Beurteilung der Angebote massgebenden Aspekte sind in der Ausschreibung bekannt zu geben.

Das Gebot der Transparenz ist ein wichtiger, in den internationalen Abkommen wie in den nationalen und kantonalen Erlassen formulierter Verfahrensgrundsatz. Aus Sicht der Anbieter ist es zudem ein Gebot der Fairness, über alle für die Beurteilung der Angebote massgebenden Aspekte informiert zu sein. Denn nur so lässt sich ein bestmöglich damit übereinstimmendes Angebot ausarbeiten. Es muss aber auch ein Anliegen der Beschaffungsstellen sein, den Anbietern dies zu ermöglichen, denn auch sie sind an bestmöglich zum Beschaffungsgegenstand passenden Angeboten interessiert. Daraus folgt, dass im beiderseitigen Interesse alle für die Beurteilung der Angebote massgebenden Aspekte im Voraus bekannt zu geben sind.

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. Bei diesem Verfahren werden jeweils zwei separate Angebote abgegeben, welche separat geöffnet werden. Zuerst wird das sog. Qualitätsangebot geöffnet und bewertet, welches alle Angaben des Anbieters enthält ausser dem Preis. Erst wenn die Bewertung der „Qualitätsangebote“ erfolgt ist, werden die sog. entsprechenden Preisangebote geöffnet und in die Evaluation miteinbezogen, woraus die Gesamtbewertung resultiert. Diese Vorgehensweise empfiehlt sich generell bei funktionalen Ausschreibungen.

Aus Transparenzgründen ist den Anbietern bezogen auf die Zuschlagsbewertung Folgendes bekannt zu geben:

- Zuschlagskriterien samt Unterkriterien
- Für die Bewertung der Zuschlagskriterien zu liefernde Nachweise
- Gewichtung der Zuschlagskriterien und der Unterkriterien
- Notenskala für die Qualitätskriterien
- Funktion für die Benotung des Preises

3.6.2 Ort und Zeit der Bekanntgabe

Eine öffentliche Ausschreibung muss auf Bundesebene zwingend auf der durch den Verein simap.ch elektronisch geführten Internetplattform für öffentliche Beschaffungen (www.simap.ch) erfolgen. Auf kantonaler Ebene ist sowohl die Publikation auf der Plattform www.simap.ch, als auch im kantonalen Amtsblatt möglich.

Für die öffentliche Ausschreibung eines Auftrags im offenen oder selektiven Verfahren sind auf Bundesebene gewisse Mindestangaben gemäss Anhang 4 VöB erforderlich. Bei öffentlichen Ausschreibungen von Kantonen oder Gemeinden sind die Mindestangaben des jeweiligen kantonalen Gesetzes zu beachten.

Die Erstellung von Ausschreibungsunterlagen ist fakultativer Natur. Allerdings empfiehlt es sich, solche zu erarbeiten und gleichzeitig mit der öffentlichen Ausschreibung abzugeben. Sie erleichtern den Teilnehmern die Ausarbeitung der Offerte sowie der ausschreibenden Behörde die Evaluation der Angebote. Sind Ausschreibungsunterlagen erstellt worden, sollten sie folgenden Inhalt aufweisen:

- Angaben gemäss Anhang 5 VöB und kantonaler Bestimmungen (IVöB)
- Ein detailliertes Pflichtenheft oder die Zielbeschreibung der Funktionalausschreibung
- Die allgemeinen Geschäftsbedingungen oder die besonderen Bedingungen nach Art. 29 Abs. 3 VöB der Auftraggeberin, die für den Auftrag gelten. Für kantonale Beschaffungen konsultieren Sie bitte die kantonalen Bestimmungen (IVöB).
- Angaben darüber, wie lange die Anbieter und Anbieterinnen an ihr Angebot gebunden sind (auf Bundesebene höchstens 6 Monate)

In der Praxis werden die Ausschreibungsunterlagen grundsätzlich unentgeltlich und mit der Publikation der Ausschreibung den Anbietern zur Verfügung gestellt..

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.

3.7 Hilfsmittel

3.7.1 Bestimmungen zum Verfahren

Für die Formulierung der Bestimmungen zum Vergabeverfahren stellt die KBOB eine Vorlage zur Verfügung⁶. Die gesetzlichen Grundlagen legen Mindestangaben fest, was in den Ausschreibungsunterlagen enthalten sein muss. 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.

3.7.2 Formulare zum Vergabeverfahren

Die KBOB Vorlage "Bestimmungen zum Verfahren" enthält auch Formulare⁷, um die von den Anbietern und Anbieterinnen benötigten Nachweise vollständig und strukturiert einzuverlangen. Das strukturierte und von allen Anbietern und Anbieterinnen einheitliche Einfordern der Nachweise ist sehr empfehlenswert, denn es führt bei der Bewertung der Angebote zu grossen Arbeitserleichterungen und zu höherer Nachvollziehbarkeit.

⁶ vgl. bei der Übersicht der „Dokumente entlang des Beschaffungsablaufs“ die Dokumente Nr. 04, 06, 07.

⁷ vgl. bei der Übersicht der „Dokumente entlang des Beschaffungsablaufs“ die Dokumente Nr. 09, 11, 12.

4. Durchführung der Ausschreibung

4.1 Frage- und Antwortrunde

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, allen Anbietern zuzustellen.

4.2 Berichtigungen – Anpassungen der Ausschreibung nach der Publikation

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 erfolgt auf www.simap.ch oder im kantonalen Amtsblatt.

4.3 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.

Die Öffnung der Angebote hat in der Regel durch mindestens zwei Vertreter/Mitarbeiter des Auftraggebers zu erfolgen. Diese erstellen anlässlich der Öffnung ein Protokoll, in welchem die Namen der anwesenden Personen, die Namen der Anbieter, das Eingabedatum, der jeweilige Gesamtpreis der Angebote sowie allfällige Angebotsvarianten festgehalten werden.

Wurde das sogenannte Zwei-Stufen-Verfahren (bzw. Zweicouvert-Methode) in der Ausschreibung vorgesehen, dann ist zuerst das Qualitätsangebot zu öffnen und zu bewerten und erst danach das Preisangebot.

5. Auswertung der Ausschreibung

5.1 Evaluation

5.1.1 Vorbemerkung

Die Evaluation ist zu dokumentieren. Dazu kann das Vergabetool⁸ der KBOB verwendet werden.

5.1.2 Eignungsprüfung

In einem ersten Schritt ist die Eignung der Anbieter anhand der publizierten Eignungskriterien zu prüfen. Die Nichterfüllung der Eignungskriterien führt zum Ausschluss des Anbieters (vgl. 3.5.1 ff.)

5.1.3 Bewertung des Preises

Die KBOB empfiehlt aus Gründen der Klarheit, Einfachheit und Verständlichkeit die Verwendung einer linearen Preisfunktion oder die Verwendung eines quadratischen Benotungssystems.

Bei Verwendung einer linearen Preisfunktion werden die Noten zur Bewertung des Preises folgenden Eckwerten zugrundegelegt:

- Maximalnote für das tiefste, in die Bewertung einbezogenes Angebot.
- Angebote, welche nicht zur Bewertung der Zuschlagskriterien zugelassen werden können, sind vorher auszuschneiden.
- Preisspanne: Note 0 bei X% des tiefsten gültigen Angebots und für alle noch höheren Angebote

$$\text{Note} = \frac{((\text{Preis tiefstes Angebot}) \times (\text{Preisspanne})) - (\text{Preis Angebot } x)}{((\text{Preis tiefstes Angebot}) \times (\text{Preisspanne})) - (\text{Preis tiefstes Angebot})} \times 5$$

Die nachstehende Grafik illustriert ein mögliches Vorgehen:

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

⁸ vgl. bei der Übersicht der „Dokumente entlang des Beschaffungsablaufs“ das Dokument Nr. 46.

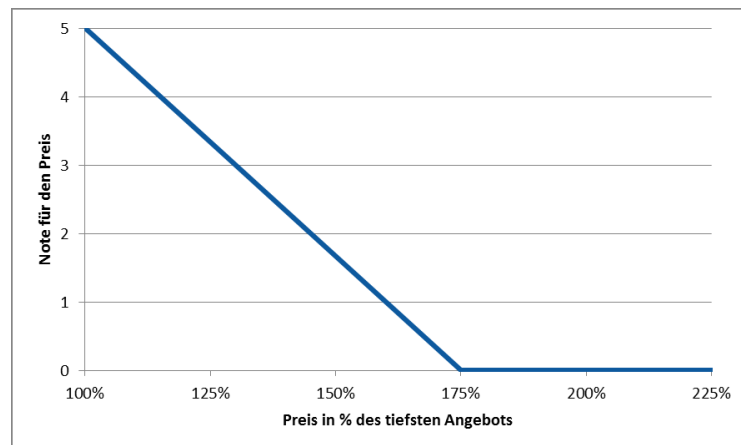


Abbildung 2: Lineare Funktion zur Benotung des Preises

Eine Auswertung einer grösseren Zahl von Ausschreibungen zeigt, dass die Preisspanne bei Projektierungs- und Bauleitungsmandaten grösserer Objekte über mehrere Jahre typischerweise bis zu 200% des tiefsten Angebots reicht (X=100%).

Für die Festlegung des Nullpunktes X 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 vom Anbieter ermittelt werden muss, und kleiner, wenn von der Beschaffungsstelle 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 Stundenvorgabe (Bereich A nachstehende Grafik)
- 150 – 200% für komplexe Beschaffungsgegenstände (grosse Risiken und viele Chancen) für Ausschreibungen ohne Stundenvorgabe (Bereich B nachstehende Grafik)

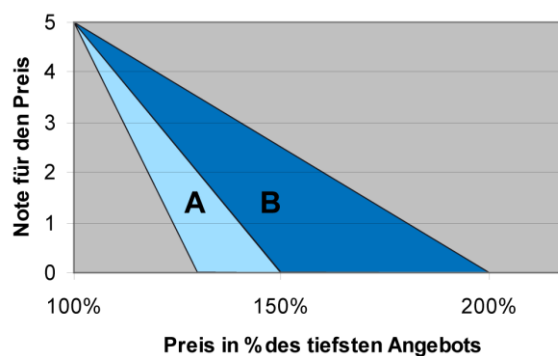


Abbildung 3: Empfohlene Bereiche für die Benotung des Preises

Eine weitere Lösung besteht darin, dass statt einer linearen Preisfunktion ein „quadratisches Benotungssystem“ mit folgender Formel verwendet wird:

$$\text{Note} = \frac{(\text{Preis tiefstes Angebot})^2}{(\text{Preis Angebot } z)^2} \times 5$$

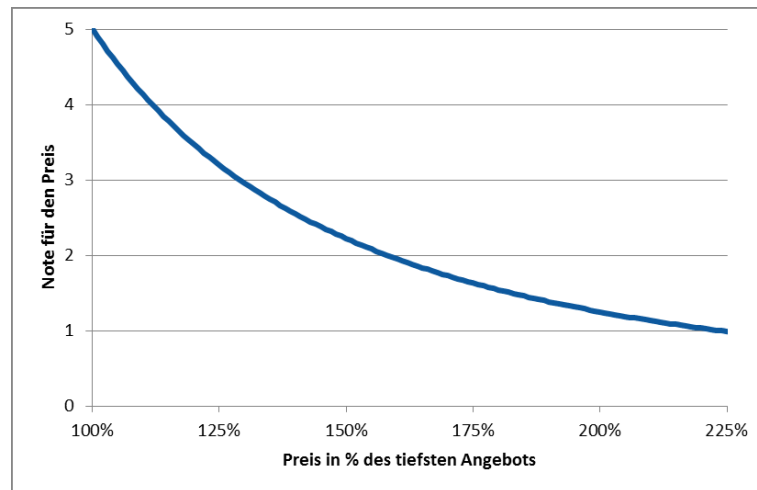


Abbildung 4: Quadratische Funktion zur Benotung des Preises

Es ist stets klar anzugeben, welcher Preis bewertet wird (Einbezug z.B. von Optionen, vom Auftraggeber vorgegebener Zusatzleistungen, Rabatt, Skonto). Am besten wird eine Tabelle zur Ermittlung des massgebenden Angebotspreises vorgegeben.

Die ebenfalls teilweise vertretene Auffassung, die Preisfunktion müsse auch in den negativen Notenbereich fortgesetzt werden, ist nicht zielführend. Solche Funktionen vergrössern die Notenspanne und verschieben die relative Gewichtung so, dass der Preis ein ungewollt hohes Gewicht bekommt (vgl. unten).

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 bedeutend, preislich voneinander unterscheiden. Solche Kurven werden von der Rechtsprechung als unzulässig beurteilt.

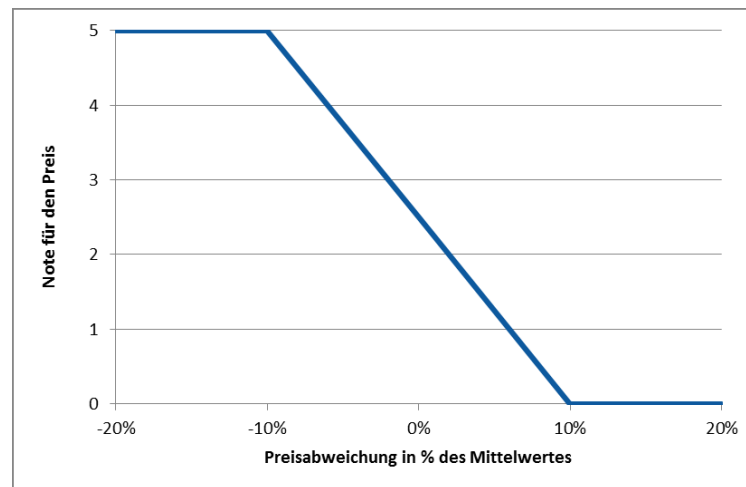


Abbildung 5: Unzulässige Preisfunktion

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

5.1.4 Bewertung der Qualitätskriterien

Für die Bewertung der Qualitätskriterien ist eine Notenskala festzulegen, welche sich am Grad der Zielerreichung orientiert. Die folgende Notenskala ist eine bewährte Lösung:

Note	Bezogen auf Erfüllung der Kriterien	Bezogen auf Qualität der Angaben
0	nicht beurteilbar	keine Angaben
1	sehr schlechte Erfüllung des Kriteriums	ungenügende, unvollständige Angaben
2	schlechte Erfüllung	Angaben ohne ausreichenden Bezug zum Projekt
3	normale, durchschnittliche Erfüllung	durchschnittliche Qualität, den Anforderungen der Ausschreibung entsprechend
4	gute Erfüllung	qualitativ sehr gut
5	sehr gute Erfüllung	qualitativ ausgezeichnet, sehr grosser Beitrag zur Zielerreichung

Tabelle 3: 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 schwierig. Dieses Sys-

tem ergibt eine Scheingenaugigkeit. Dasselbe gilt für die Verwendung von halben oder von Bruchteilen von Noten. Daher ist jeder einzelne Aspekt mit einer ganzen Note zu beurteilen und beim Zusammenfassen mehrerer Aspekte (zum Beispiel mehrerer Referenzen oder mehrerer Aspekte einer Referenz) zu einer Note auf eine Kommastelle zu runden.

Die Praxis zeigt, dass die vorgeschlagene Notenskala hinsichtlich der Bewertung der Qualitätskriterien nicht immer konsequent angewendet und die Bandbreite nicht immer umfassend ausgenützt 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 kann einer solchen unbeabsichtigten Verzerrung entgegenwirken. In der hat die Praxis hat sich folgender Lösungsansatz bewährt:

Volles Ausnützen der Notenskalen auch bei den Qualitätskriterien:

Werden die Qualitätskriterien auf der ganzen Notenskala bewertet, tritt der Effekt weniger ausgeprägt ein. Es können also Massnahmen ergriffen werden, welche dazu führen, dass die Vergabebehörden die Notenskalen voll ausnützen. Dies kann mit einer differenzierteren Beschreibung der Notenskalen erfolgen oder - sofern eine Unterscheidbarkeit besteht - mit der Benotung und Punkteverteilung anhand der Rangfolge zwischen den Anbietern für jedes Qualitätskriterium.

5.1.5 Nutzwertmethode

Die Nutzwertmethode mit einer Zusammenfassung (Addition) der aus den Zuschlagskriterien ermittelten Noten hat sich als Standardmethode etabliert und wird für alle Fälle zur Anwendung empfohlen. Sie wird auch von der Rechtsprechung als geeignete Methode anerkannt. Dabei wird ein Gesamtnutzwert nach folgendem Rechenschema ermittelt:

Zuschlagskriterium (eines davon der Preis)	Note (1)	Gewicht (2)	Nutzwertpunkte (3) = (1) x (2)
Zuschlagskriterium 1	3	50%	150
Zuschlagskriterium 2	2	30%	60
Zuschlagskriterium 3	4	20%	80
Summe		100%	290

Tabelle 4: Rechenschema Nutzwertmethode

Im Beispiel sind der Gesamtnutzwert des bewerteten Angebots 290 Punkte und der maximal mögliche Gesamtnutzwert (bei Maximalnote 5) 500 Punkte. Der Zuschlag geht an das Angebot mit der höchsten Zahl an Nutzwertpunkten.

5.1.6 Gleichwertige Angebote

Angebote sind dann gleichwertig, wenn sie annähernd dieselbe Gesamtbeurteilung erreichen (Unterschied bis ca. 1% bei Anzahl Nutzwertpunkten bzw. K/N-Verhältnis). Bei gleichwertigen Angeboten ist Folgendes zu beachten:

- Einige Kantone haben in ihrer Rechtsordnung festgelegt, nach welchen Kriterien in diesem Fall (z.B. Lehrlingsausbildung) zu entscheiden ist.
- Beschaffungsstellen, welche keine derartigen Vorschriften beachten müssen, sind in ihrem Vergabeentscheid frei. Die für diesen Fall geltende Regel ist in den Ausschreibungsunterlagen bekannt zu geben. Möglichkeiten sind: a) freie Wahl, b) konkretes Kriterium, wie z.B. höhere Qualität, höhere Qualifikation der Schlüsselpersonen oder tieferer Preis.

5.2 Verhandlung

Auf Bundesebene sind (Preis-)verhandlungen gemäss Gesetz⁹ zugelassen, wenn in der Ausschreibung vorgängig darauf hingewiesen wurde oder kein Angebot als das wirtschaftlich sinnvollste erscheint.

Sinnvoll sind Verhandlungen ebenfalls dann, wenn die Anbieter gleichauf liegen, das Angebot Fragen aufwirft oder der Preis ungewöhnlich niedrig angeboten wird.

Preisverhandlungen sind auf kantonaler Ebene grundsätzlich nicht zugelassen. Ausnahmen entnehmen Sie bitte den konkreten kantonalen Bestimmungen.

5.3 Rechtsmittel(fristen)

Die Rechtsmittelfristen betragen auf Bundesebene 20 Tage und auf kantonaler Ebene generell 10 Tage.

5.4 Vertragsschluss

Der Vertragsschluss erfolgt erst, wenn die Rechtsmittelfrist ungenutzt verstrichen ist.

⁹ Art. 20 Abs. 1 BöB.

6. Weitere Dokumente

- [KBOB-Homepage](#): Alle im Leitfaden angegebenen KBOB-Dokumente und Hilfsmittel finden Sie auch auf unserer Homepage.
- [Übersicht der Dokumente entlang des Beschaffungsablaufs \(KBOB\)](#)
- [KBOB-Vergabetool](#) (Dokumente entlang des Beschaffungsablaufs → Dokument Nr. 46 Vergabeantrag)
- [Empfehlung zur Honorierung von Architekten und Ingenieuren](#)
- Zuschlagskriterien für Planerleistungen
- KBOB-Leitfaden öffentliche Beschaffungen mit Dialog
- KBOB-Leitfaden zur Verwendung von Anreizsystemen (Bonus/Malus) für Bauarbeiten
- Dokumente der KBOB rund um die Beschaffung von Planerleistungen
- [Bundesgesetze und -verordnungen](#)
- Schwellenwerte des Bundes (Verordnung des WBF über die Anpassung der Schwellenwerte im öffentlichen Beschaffungswesen)
- IVöB
- Kantonale Gesetze und -verordnungen finden Sie auf der jeweiligen Homepage des Kantons
- Mitteilung Schwellenwerte IVöB
- simap Plattform: www.simap.ch