

Best Practices bei der Erarbeitung von Ausschreibungsunterlagen

IT-Beschaffungskonferenz 2014
27. August 2014

Corinne Weyermann, Rechtsanwältin L.L.M.

Agenda

1. Warum sind Ausschreibungsunterlagen wichtig?
2. Was ist bei der Erarbeitung von Ausschreibungsunterlagen zu beachten?
3. Ausgewählte Qualitätsmerkmale
 - a. Keine Grundlage für die Einreichung von Beschwerden
 - b. Optimale Beschreibung des Beschaffungsgegenstandes
 - c. Individuell abgestimmte Eignungs- und Zuschlagskriterien
 - d. Frühzeitige und umfassende Berücksichtigung von vertraglichen Aspekten
4. Schlussfolgerungen

1. Warum sind Ausschreibungsunterlagen wichtig?

Ausschreibungsunterlagen sind wichtig, weil sie

- massgebend für die Abwicklung des Verfahrens sind
- für den Anbieter die Grundlage zur Einreichung eines Angebots bilden
- dadurch die Möglichkeit des Kunden, den richtigen Realisierungspartner wählen zu können, beeinflussen
- die vertraglichen Regelungen für eine u.U. mehrjährige Zusammenarbeit enthalten

Klare, transparente und inhaltlich vollständige Ausschreibung als Grundstein für ein möglichst reibungsloses Verfahren und eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

2. Was ist bei der Erarbeitung von Ausschreibungsunterlagen zu beachten?

Umfassende Vorbereitungsarbeiten

- Frühzeitige und umfassende Bedürfnisermittlung
- Planung / enge Zusammenarbeit zwischen unterschiedlichen Disziplinen
- Angemessene Marktübersicht
- Bedarfsgerechtes Anbieterprofil

In organisatorischer, formeller und inhaltlicher Hinsicht

- Wahl des richtigen Verfahrens
- Einhaltung der Vorschriften (insbesondere in Bezug auf Gleichbehandlung / Nichtdiskriminierung und Transparenz)
- Optimale Beschreibung des Beschaffungsgegenstandes
- Individuell abgestimmte Eignungs- und Zuschlagskriterien
- Frühzeitige und umfassende Berücksichtigung von vertraglichen Aspekten

Ausschreibung ist nicht gleich Ausschreibung

3a. Keine Grundlage für die Einreichung von Beschwerden

- Vergabeverfügungen können mit Beschwerde angefochten werden
- Beträchtliches Risiko in finanzieller, zeitlicher und reputationsmässiger Hinsicht
- Mögliche Gründe für Beschwerden sind bspw.:
 - Vorbefassung
 - sachfremde Eignungs- und Zuschlagskriterien
 - ungenügende Bekanntgabe von Zuschlagskriterien und Unterkriterien inkl. Gewichtung

Respektierung namentlich des Gleichbehandlungs- und des Transparenzgebotes

3b. Optimale Beschreibung des Beschaffungsgegenstandes

- Kunde: Was und wofür (Lieferant: wie und womit)
 - Motivation /strategischer Hintergrund der Investition
 - Ist-Zustand und Soll-Zustand / Zielsetzung
 - Anforderungen an Leistungen und Lieferungen / technische Spezifikationen
 - Abnahmekriterien
 - Lieferumfang
- Sehr eingeschränkte Änderungsmöglichkeiten des Beschaffungsgegenstandes
- Flexibilisierung durch
 - Varianten
 - Optionen
 - Rahmenverträge

3c. Individuell abgestimmte Eignungs- und Zuschlagskriterien

- Eignungskriterien:
 - Beschränkung auf wesentliche Eignungskriterien
- Zuschlagskriterien:
 - Berücksichtigung des Wirtschaftlichkeitsprinzips
 - Bindung an Inhalt, Reihenfolge und Gewichtung
 - Qualitative Kriterien mit definierten Unterkriterien (bspw. Konzepte zur Umsetzung, Schlüsselpersonen)
 - Präsentationen als Instrument zur Bewertung
 - Preis

Auftragsspezifische Auswahl und Gewichtung

3d. Frühzeitige und umfassende Berücksichtigung von vertraglichen Aspekten

- Was ist ein guter Vertrag?
- Besonderheiten in Submissionsverfahren
 - Zuschlag als Erlaubnis zum Abschluss des Vertrags
 - Anpassungen nur unter einschränkenden Bedingungen zulässig
 - Verhandlungsverbot / Schwierige Verhandlungsposition des Kunden

Möglichst frühzeitige und präzise Beschreibung der vertraglichen Grundlagen als wichtiger Bestandteil der Ausschreibung

3d. Frühzeitige und umfassende Berücksichtigung von vertraglichen Aspekten

- Zu klären sind u.a.:
 - Form des Vertrags (Rahmenvertrag etc.)
 - Zusammenspiel mit weiteren Verträgen (bspw. Lizenzverträge)
 - Integrierende Bestandteile des Vertrags und Rangfolge
 - Lieferungen und Leistungen
 - Mitwirkungspflichten des Kunden
 - Vergütung und Zahlungsplan
 - Terminplanung / Meilensteine / Verzugsregelung
 - Abnahmebestimmungen
 - Anpassungsklauseln
 - Vertragsdauer und Kündigungsmöglichkeiten

4. Schlussfolgerungen

- Ausschreibungen als äusserst anspruchsvolles Vorhaben für alle Beteiligten
- Fachliche Anforderungen und vertragliche Regelungen bilden eine Einheit und führen zum Erfolg
- Es bestehen viele Möglichkeiten, einen Unterschied zu machen; daher frühzeitiger Beizug von Fachspezialisten

Haben Sie Fragen?

Kontaktmöglichkeiten für weitergehende Informationen:

Corinne Weyermann

Weyermann Consulting

Dorfstrasse 15

Postfach 22

3232 Ins

Tel. 032 535 12 49

E-Mail [corinne.weyermann\(at\)weycon.ch](mailto:corinne.weyermann@weycon.ch)