



## Wie gewinnt oder verliert man öffentliche Aufträge?

**Vincent Ducrot**, Generaldirektor der Freiburgischen Verkehrsbetriebe  
Kantonale Bauwirtschaftskonferenz  
Seminar «Öffentliche Aufträge»  
Universität Freiburg, 5. Oktober 2017

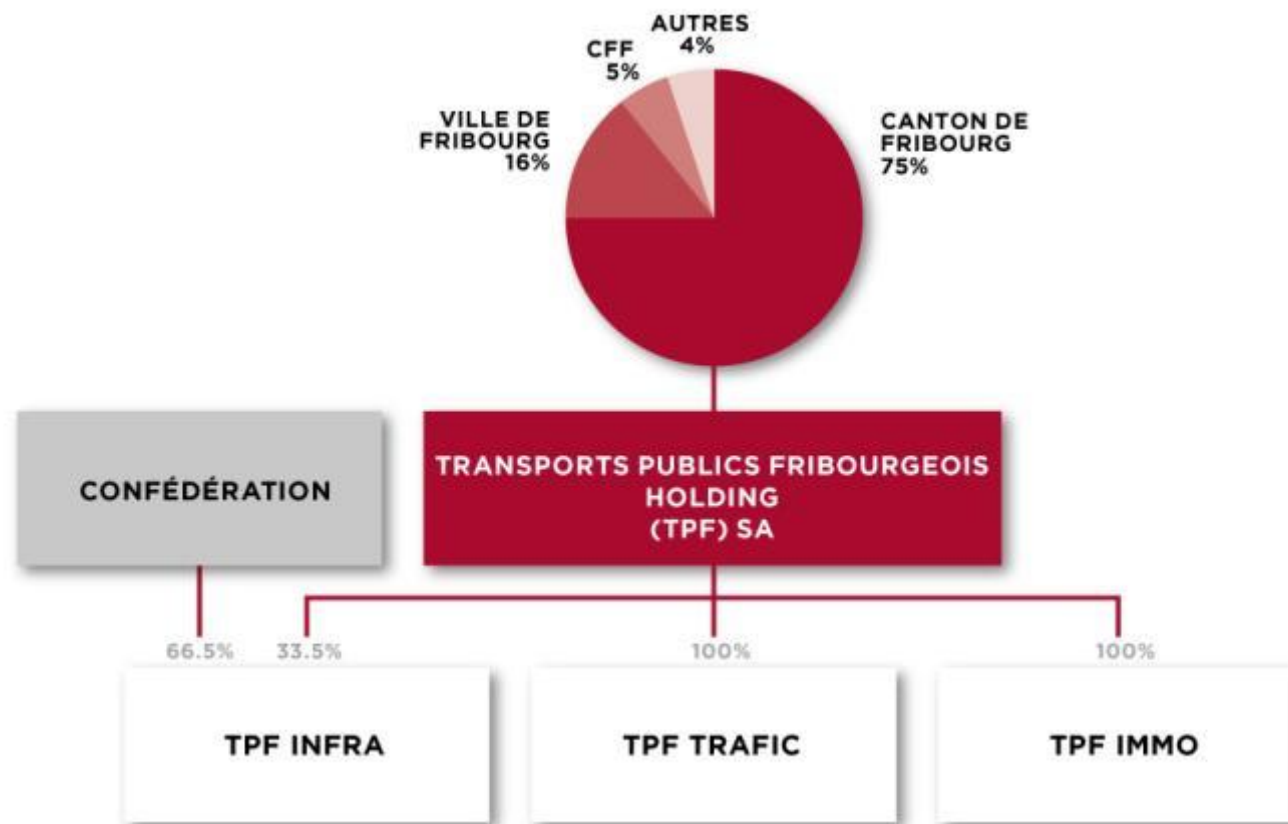


## **Freiburgische Verkehrsbetriebe, eine Struktur, die öffentliche Aufträge einholt**



# Allgemeine Organisation

Rechtsstruktur der TPF (seit 1. Januar 2015)



## Die TPF in Zahlen

**31**  
**Millionen**  
**Reisende**



- **1137** km Linien
- **1084** gekaufte Paar Hosen
- **605** km pro Kantoneinwohner
- **32 min** durchschnittliche Fahrstrecke
- **786** FTE (Full Time Equivalent)
  - **459** Fahrzeuglenker
  - **16** Lehrlinge
- **145** verschiedene Berufsgattungen
- **135,1** Millionen Franken Geschäftsumsatz
- **2,4** Millionen Reingewinn
- **77,7** Millionen Investitionsvolumen



## Übersicht zum Rechtsrahmen

# Überblick zum Rechtsrahmen

Der Bund hat zwei internationale Abkommen ratifiziert, die den gesetzlichen Hauptrahmen im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens in der Schweiz festlegen, nämlich:

- Das Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen vom 15. April 1994, in Kraft getreten am 1. Januar 1996
- Das Abkommen zwischen der Schweizerischen Eidgenossenschaft und der Europäischen Gemeinschaft über bestimmte Aspekte des öffentlichen Beschaffungswesens, abgeschlossen am 21. Juni 1999

Das Beschaffungswesen des Bundes, der Instanzen oder der öffentlichen Einrichtungen sind geregelt durch:

- Das Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen vom 16. Dezember 1994 (BöB, SR 172.056)
- Die Verordnung über das öffentliche Beschaffungswesen vom 11. Dezember 1995 (VöB, SR 172.056.11)

Das Beschaffungswesen des Kantons und der öffentlichen Einrichtungen des kantonalen Rechts sind geregelt durch:

- Die Interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen (IVöB)
- Das Bundesgesetz über den Binnenmarkt (Binnenmarktgesetz,) vom 6. Oktober 1995 (BGBM, SR 943.02)
- Das Gesetz vom 11. Februar 1998 über das öffentliche Beschaffungswesen (GöB, SGF 122.91.1)
- Das Reglement vom 28. April 1998 über das öffentliche Beschaffungswesen (ÖBR, SGF 122.91.11)



Performen, will vorbereitet sein ➡ Eine Methode in 5 Etappen



# **1. Zukünftige Ausschreibungen antizipieren**



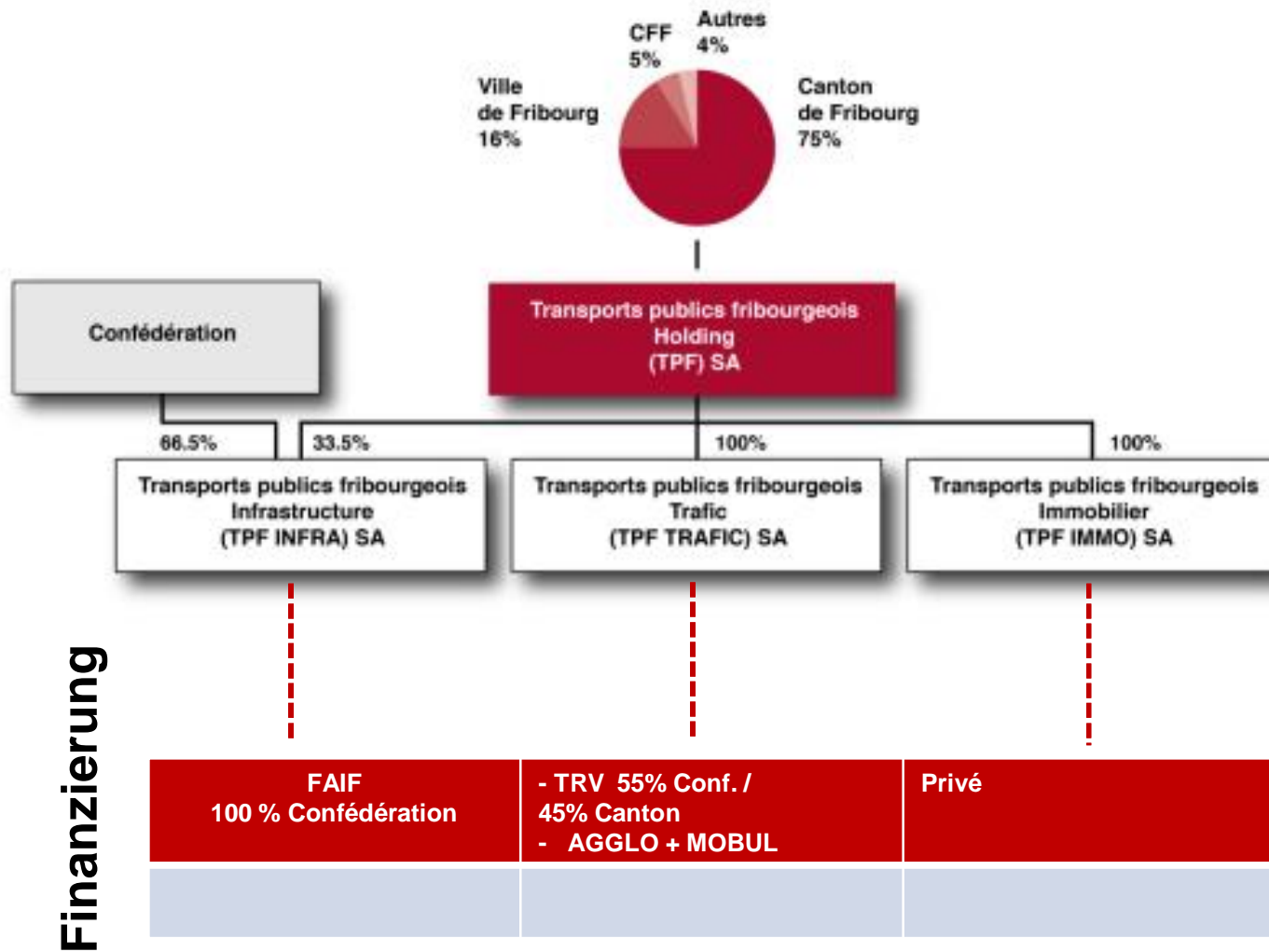
# Zukünftige Ausschreibungen antizipieren

- Solange die Ausschreibungen nicht publiziert sind, sind Kontakte mit dem Auftraggeber möglich.
- Ein Maximum an Zeit investieren und sich eingehend informieren über das zukünftige Projekt, die Erwartungen des Auftraggeberunternehmens, die Struktur der Aufträge und über die Kompetenzen, die erwartet werden.
- Technische Lösungen mit dem Auftraggeber zu diskutieren, kann sich als zweischneidiges Schwert herausstellen.
- Im Baubereich nicht üblich, umso mehr aber im Bereich des Rollmaterials oder der Informatik.



## **2. Die Art der Verfahren identifizieren**

# Verfahren im Rahmen der Holding TPF



# Beschaffungswesen der TPF

## Anwendbares Recht

- **Freiburgische Verkehrsbetriebe Holding (TPF) SA**
  - Prinzip: Unterliegt dem kantonalen Gesetz, wenn sie Beschaffungen für sich selbst akquiriert.
  - Ausnahme: Unterliegt dem Bundesgesetz, wenn sie ein Vergabeverfahren für die TPF INFRA durchführt.
  
- **Freiburgische Verkehrsbetriebe Verkehr (TPF Verkehr) AG**
  - Unterliegt der kantonalen Gesetzgebung
  
- **Freiburgische Verkehrsbetriebe Infrastruktur (TPF INFRA) AG**
  - Unterliegt der Bundesgesetzgebung
  
- **Freiburgische Verkehrsbetriebe Immobilien (TPF IMMO) AG**
  - Besonderer Fall



### **3. Die hauptsächlichen Unterschiede zwischen Bundesrecht und Kantonsrecht identifizieren**

# Anwendbare Schwellenwerte

## ➤ Bundesrecht

Schwellenwerte (ohne MWST, in CHF)	Verfahren	Bauwesen	Lieferungen	Dienst- leistungen
Unterliegt internationalen Abkommen	Offen / Selektiv (ab)	8'000'000	640'000	640'000
Unterliegt nicht internationalen Abkommen	Offen / Selektiv (bis zu)	8'000'000	----	----
	Einladungs- verfahren (bis zu)	2'000'000	640'000	640'000
	Freihändig (bis zu)	150'000	50'000	150'000

## ➤ Kantonales Recht

Verfahren	Bauwesen		Lieferungen	Dienst- leistungen
	Rohbau	Ausbau- arbeiten		
Offen / Selektiv (ab)	8'000'000		640'000	640'000
Offen / Selektiv (bis zu)	8'000'000	8'000'000	640'000	640'000
Einladungs- verfahren (bis zu)	500'000	250'000	250'000	250'000
Freihändig (bis zu)	300'000	150'000	100'000	150'000

# Hauptsächliche Unterschiede

- Möglichkeit im Bundesrecht, vor der Vergabe zu verhandeln.
- Die Entscheidungen im Bundesrecht im Rahmen eines Einladungsverfahrens können nicht mit Beschwerde angefochten werden.
- Im Bundesrecht beträgt die Rekursfrist 20 Tage, im Kantonsrecht 10 Tage.
- Im Bundesrecht sind die Fristen für die Dauer der gesetzlichen Feiertage ausgesetzt.
- Im Bundesrecht gilt das Bundesverwaltungsgericht (BVG) als Rekursbehörde.
- Im Kantonsrecht gilt das Kantonsgericht als Rekursbehörde (oder der Oberamtmann, wenn der Auftraggeber eine Gemeinde ist)

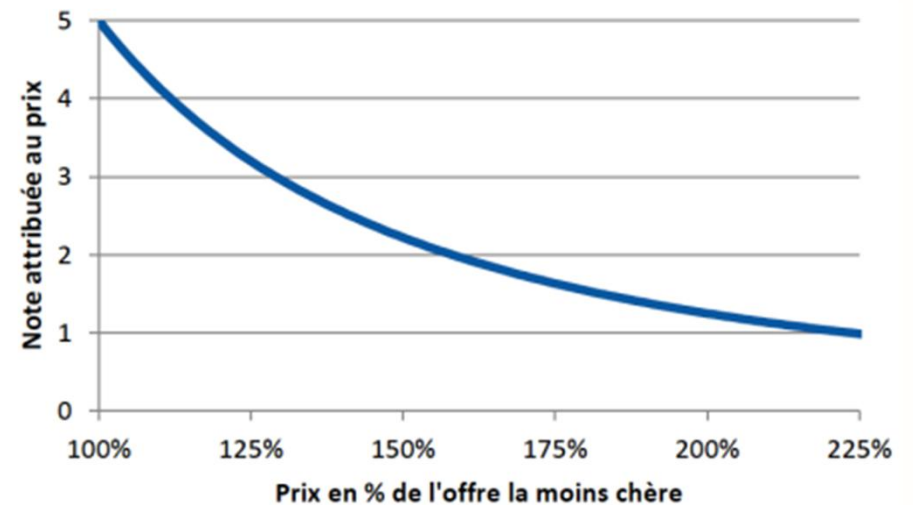
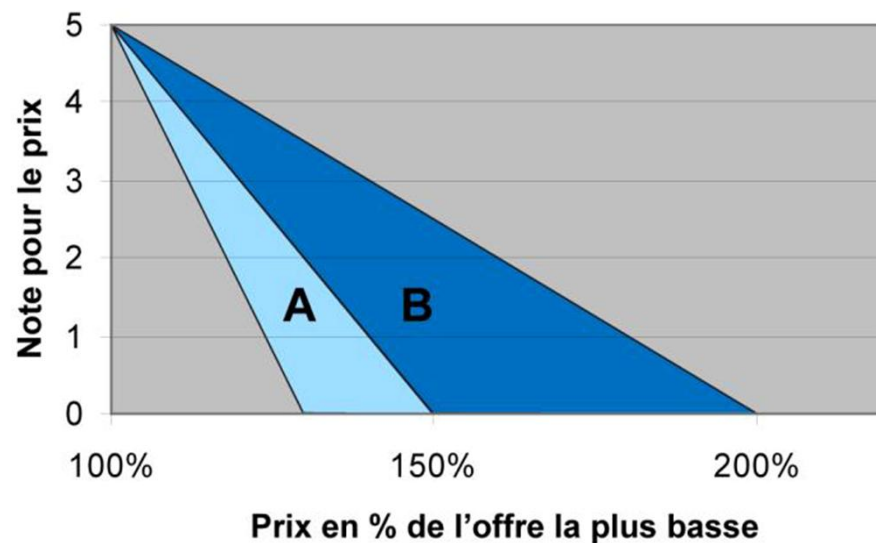


## **4. Die Bedeutung der Preise gemäss des Beschaffungswesens und der Kantone berücksichtigen**



## Zahlreiche Methoden... die es genau zu beobachten gilt!

- Die Gewichtung des Preises ist ein Schlüsselkriterium  
20 % bis 80 %
- Die gewählte Formel für das Festlegen der Note für die Festlegung des Preises oder der Kosten ist für die Wahl der Strategie des Anbieters wesentlich.





**5. Die Zuschlagskriterien eingehend studieren und sich in « die Haut » des Vergabeunternehmens versetzen**

# Ein paar Beispiele

## Vergabekriterien für Tiefbauarbeiten im Rahmen der Erneuerung eines Bahnhofs

Kriterien	Beurteilungselemente	Gewichtung
<b>Disponibilität</b>	Bereitstellen von Maschinen und einer ausreichenden Personalkapazität (Ressourcen), die dem Bedarf und den zu erreichenden Zielen entsprechen.	20 %
<b>Arbeitsprogramm und eingesetzte Mittel</b>	Technischer Bericht.	10 %
	Arbeitsprogramm und vorgeschlagene Etappierung.	
	Analyse der Risiken und der Arbeitsmethoden.	
	Baustelleneinrichtung (Einrichtungsplan).	
<b>Technische Fähigkeiten des Anbieters</b>	Organisatorische Fähigkeiten des <b>SO</b> (Organigramm für Unternehmen und Baustelle).	30 %
	Technische Fähigkeiten des <b>SO</b> (jüngere Referenzen für ähnliche Arbeiten).	
	Erfahrung der vorgeschlagenen Schlüsselpersonen (Projektleiter, Bauführer, zertifiziertes Personal « privater Sicherheitschef »).	
	Garantien des SO (finanzielle, technische).	
<b>Preis</b>	Gesamtbetrag, Rabatte und Skonti zu 60 Tagen inbegriffen, sind für die Arbeitsausführung zu berücksichtigen. Kriterium wird anhand der Beilage T3 des Westschweizer Leitfadens für die Vergabe öffentlicher Aufträge evaluiert.	40 %

# Ein paar Beispiele

## Vergabekriterien im Rahmen einer Ausschreibung betreffend die Sanierung einer Brücke

Kriterien	Beurteilungselemente	Gewichtung
Referenzen für ähnliche Bauwerke	Präsentation ähnlicher Bauwerke durch den Anbieter für die letzten zehn Jahre	10 %
Technischer Bericht	Technischer Bericht (Organisation, Organigramm, Arbeitsverfahren, Schutzsysteme, Schemen, usw.)	20 %
Einhaltung des Arbeitsprogramm	Präzises und detailliertes Arbeitsprogramm	15 %
	Liste der vorgeschlagenen Massnahmen, um die Fristen einzuhalten	
Preis	Gesamtbetrag, Rabatte und Skonti zu 60 Tagen inbegriffen sind zu berücksichtigen. Dieses Kriterium wird anhand der Beilage T3 des Westschweizer Leitfadens für die Vergabe öffentlicher Aufträge evaluiert.	55 %

## Was versteckt sich hinter diesen Kriterien?

- Für jedes Kriterium erstellt der Auftraggeber ein Bewertungsraster.
- Für jedes Kriterium kann es ein Dutzend Beobachtungs- und Bewertungspunkte geben, manchmal auch mehr.
- Das Auftraggeberunternehmen legt für jeden Punkt die Art und Weise der Benotung fest und dokumentiert sie in einer Evaluationsmatrix.
- Bei grossen Beschaffungen wird die Matrix vor der Angebotseröffnung bei einem Notar hinterlegt.
- Bei grossen Beschaffungen erfolgt die Evaluation in fragmentierter Form, so dass nur eine beschränkte Anzahl Personen eine Gesamtübersicht haben.

# Beispiel einer Angebotsvergleichstabelle

Critères d'adjudication				Poids	
1	Prix			50	%
2	Capacité et références			15	%
3	Organisation du soumissionnaire pour le marché			10	%
4	Qualité technique de l'offre			25	%
5					%
Total :				100%	

Candidat n°	Nom du candidat (idem dossier)	Montant de l'offre après vérification (TTC)	Critère 1			Critère 2			Critère 3			Critère 4			Critère 5			TOTAL DES POINTS	CLASSEMENT
			Note attribuée (0 à 5)	Pondération du critère	Nombre de points (note x pondération)	Note attribuée (0 à 5)	Pondération du critère	Nombre de points (note x pondération)	Note attribuée (0 à 5)	Pondération du critère	Nombre de points (note x pondération)	Note attribuée (0 à 5)	Pondération du critère	Nombre de points (note x pondération)					
1	A	SFr. 1'000'000.00	2.56	50	128.00	5.00	15	75.00	4.00	10	40.00	5.00	25	125.00		0		368.00	4
2	B	SFr. 900'000.00	3.51	50	175.58	4.00	15	60.00	4.00	10	40.00	4.00	25	100.00		0		375.58	3
3	C	SFr. 800'000.00	5.00	50	250.00	5.00	15	75.00	5.00	10	50.00	3.00	25	75.00		0		450.00	2
4	D	SFr. 850'000.00	4.17	50	208.43	5.00	15	75.00	5.00	10	50.00	5.00	25	125.00		0		458.43	1
5	E	SFr. 970'000.00	2.80	50	140.25	3.00	15	45.00	4.00	10	40.00	5.00	25	125.00		0		350.25	5

# Ihre Note hängt von Ihrer Haltung ab! (1)

- Alle Kriterien sind wichtig!
- Die Beschreibung der Kriterien analysieren, denn sie enthalten vielfach Hinweise über das, was erwartet wird.
- Genau einhalten, was verlangt wird. Wenn z. B. Referenzen für die letzten fünf Jahre verlangt werden, dann ist es sinnlos, über Projekte aus dem Jahr 2002 zu berichten.
- Wenn die Beschaffung interessant ist, dann setzen Sie ihren besten Projektleiter ein und gründen ein echtes Team mit Senioren und Junioren, denn dies ist ein Beweis für Ihr Interesse.
- Die Aspekte des Ausführungsplans, des Qualitätsansatzes und des Erläuterungsberichts pflegen, insofern sie verlangt werden.

## Ihr Note hängt von Ihrer Haltung ab! (2)

- Überlegen Sie, was Sie von anderen Konkurrenten unterscheidet und akzentuieren Sie diese Punkte.
- Spielen Sie mit den starken Aspekten wie die Sicherheit und die Qualität, die für ein Unternehmen wie die TPF wesentlich sind.
- Wenn eine Unternehmensvariante möglich ist, dann denken Sie daran, dass diese für die Evaluation berücksichtigt werden kann, jedoch in separater Form.
- Hinterfragen Sie im Angebot nicht, was der Auftraggeber nicht infrage gestellt sehen will, wie z. B. den Vertrag, den Kalender, die verlangten Garantien. Bringen Sie Vorbehalte nur wenn notwendig an und nur wenn es der Rahmen gestattet! Das Angebot muss vollständig sein, um angenommen zu werden.



# Danke für Ihre Aufmerksamkeit



tpf.ch