

Durchdachte Auftragsumschreibung und Pflichtenheftgestaltung Werkstatt 20. November 2001

Phasen im Submissionsprozess - Überblick

Peter Nydegger,
Nydegger Consulting, Bern

Wie kann ich mich informieren?

Links öffentliches Beschaffungswesen

http://www.admin.ch/beschaffung/d/links_bw.htm

Bundesamt für Bauten und Logistik

http://www.admin.ch/edmz/d_edmz/d_index.htm

Verein Region Bern

<http://www.regionbern.ch/d/vereinregionbern/index.cfm?action=detail&tid=37&rid=6>

Um was geht es eigentlich?

Zielsetzung WTO-Übereinkommen 1994

Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens

d.h. Abbau von protektionistischen Praktiken und die Ausweitung des Welthandels

Auftraggeber

Wollen Wettbewerb spielen lassen

→ **Das wirtschaftlich günstigste Angebot**

Anbieter

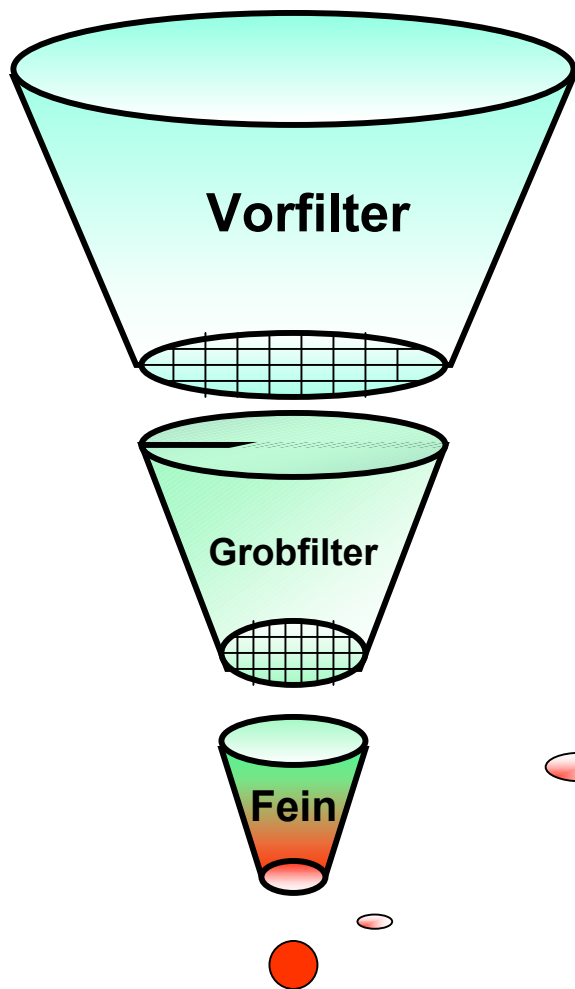
Wollen Transparenz und Gleichbehandlung

Wahrung der Vertraulichkeit

→ **Der Beste soll gewinnen**



Die Beschaffung...



Quelle: Josef Schreiber
Beschaffung von Informatikmitteln
Pflichtenheft, Evaluation, Entscheidung

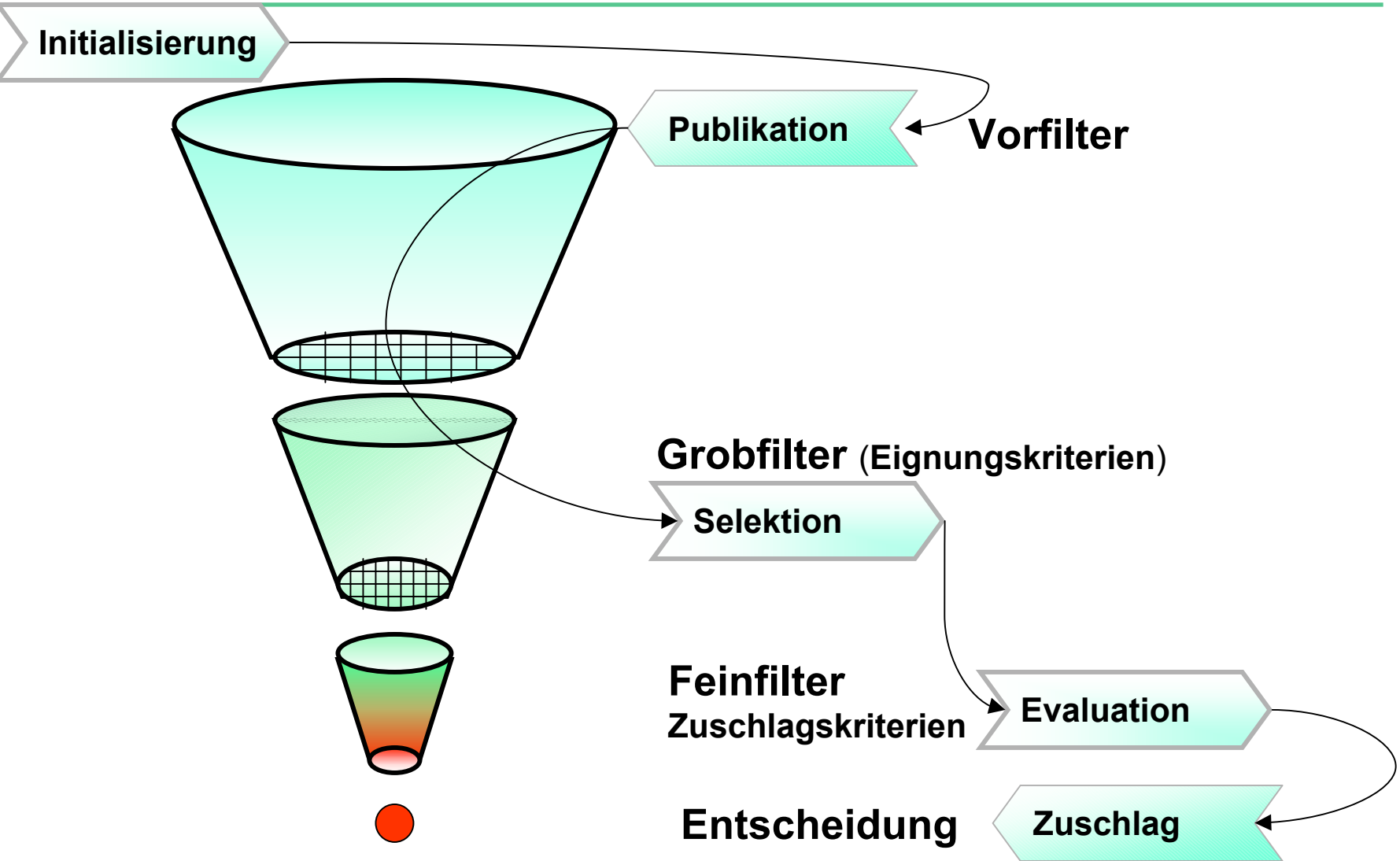
...ein mehrstufiges
Auswahlverfahren



Offene oder selektive Ausschreibung?

- Das (Bundes)Gesetz über das öffentliche Beschaffungswesen stellt keine Regeln für die Wahl des Verfahrens auf
→ Es **liegt im Ermessen der Vergabestelle**.
- Es ist wichtig zu wissen, dass sowohl im offenen als auch im selektiven Verfahren die Eignung des Anbieters zu prüfen ist (**Eignungskriterien**).
Die Meinung, wonach im offenen Verfahren auf die Eignungsprüfung vollends verzichtet werden könnte, ist nicht korrekt.
- Den Zuschlag erhält derjenige Anbieter, der fähig ist, den Auftrag zu erfüllen und der das wirtschaftlich günstigste Angebot einreicht (**Zuschlagskriterien**)

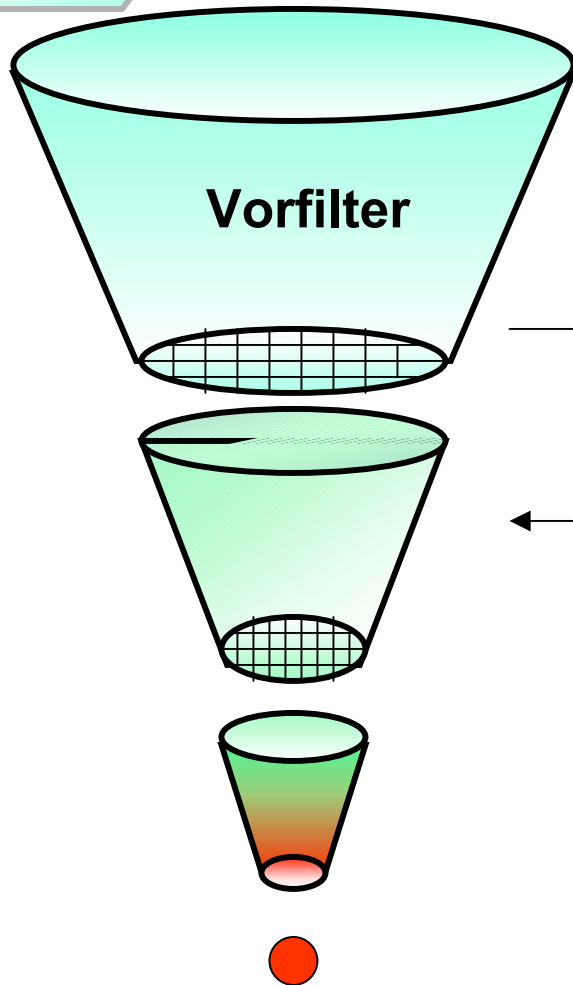
Das Auswahlverfahren als Prozess



Initialisierung und Publikation

Initialisierung

Auftraggeber: „Was will ich eigentlich?“

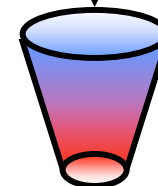


Publikation

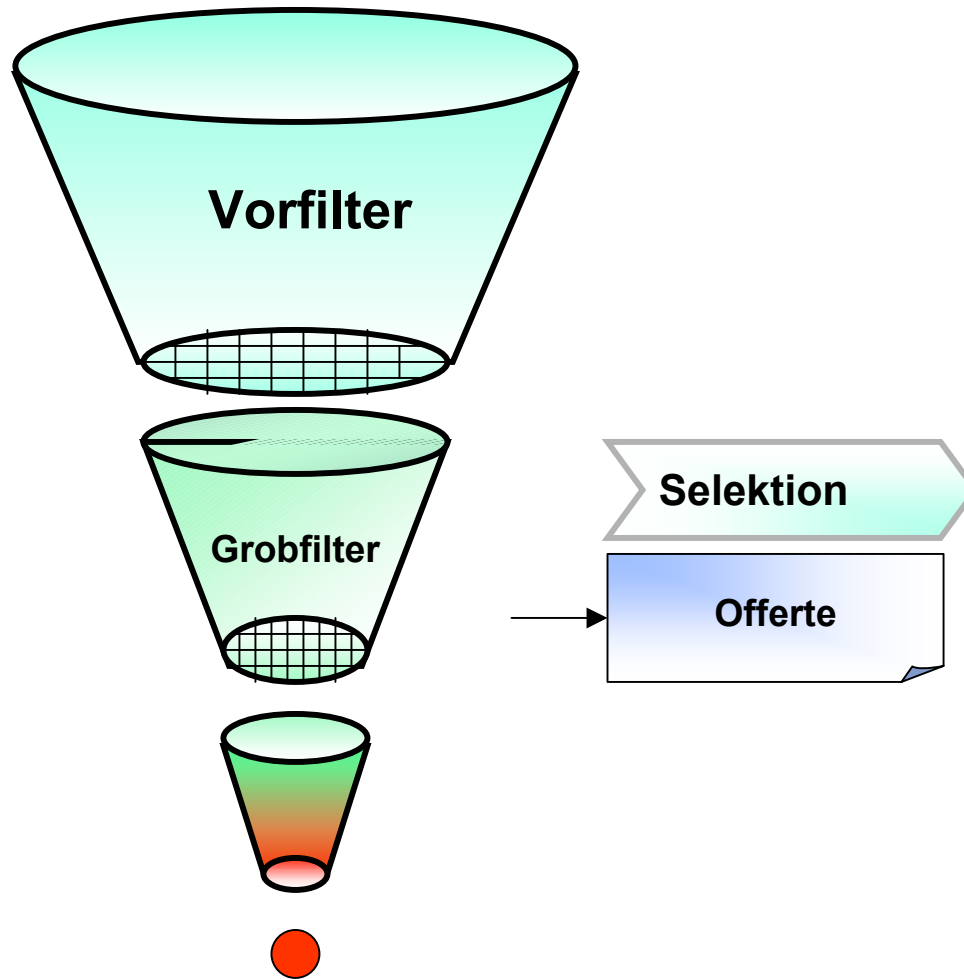
Auftraggeber: „Was ich will und anhand von was entscheide ich!“

Anbieter: „Was kann ich anbieten und welche Chancen habe ich?“

Offerte?

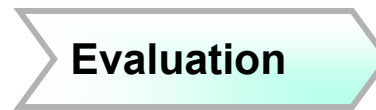
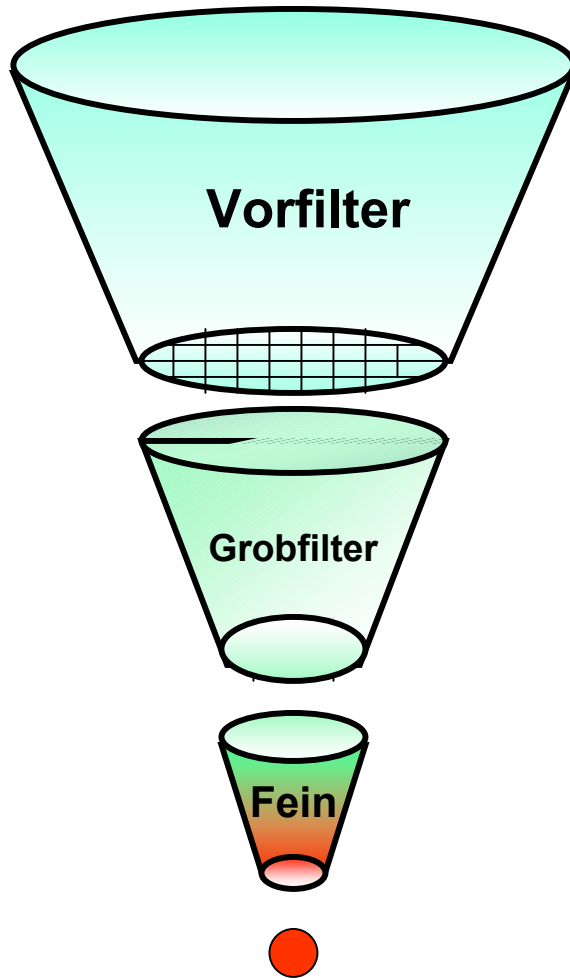


Selektion



- Offerte vollständig und gültig?
- Eignet sich der Anbieter?

Evaluation und Zuschlag



- Welches ist das wirtschaftlich günstigste Angebot?

Entscheidung

