



R&A



Gewerbeverein KMU Laufental Wirtschaftskammer Baselland RUPP & ALBIETZ Rechtsanwälte

SUBMISSIONSPODIUM Donnerstag, 12. Februar 2009, 19.00 Uhr Laufen, Restaurant Central

Programm

19.00 Uhr Begrüssung

19.05 Uhr Einführung

in die Thematik

19.25 Uhr «Durchspielen» einer

Beschaffung von A - Z

20.00 Uhr Diskussion,

Fragen und Antworten

20,20 Uhr Schlusswort







Programm



Landrätin Juliana Nufer

Präsidentin KMU Gewerbeverein Laufental







Einführung in die Thematik



R&A

RA Philipp Rupp

Rupp & Albietz Rechtsanwälte



Einführung in die Thematik «Gesetzeshierarchie»

International



Abkommen zwischen EG und CH betreffend bestimmte Aspekte des öffentlichen Beschaffungswesens

Revidiertes EFTA-Übereinkommen







Einführung in die Thematik «Gesetzeshierarchie»

National

BoeB
Bundesgesetz über das öffentliche
Beschaffungswesen (in Revision)

VoeB
Verordnung über das öffentliche
Beschaffungswesen

BMG Binnenmarktgesetz







Einführung in die Thematik «Gesetzeshierarchie»

Kantonal



R&A

IVöB Interkantonale Vereinbarung über das Beschaffungswesen

Gesetz über öffentliche Beschaffungen

Verordnung zum Beschaffungsgesetz



Einführung in die Thematik





R&A

Markus Meier

Stellvertretender Direktor Wirtschaftskammer Baselland



Die aktuelle Situation im öffentlichen Beschaffungswesen sorgt für Unmut und Frustration:

Unternehmerinnen und Unternehmer prangern die alleinige Preisfokussierung der ausschreibenden Behörden an, währenddessen diese mit dem Regelwerk zuwenig vertraut sind und beide Seiten zusätzliche Handlungsfreiheit vermissen.









Aus Respekt vor Rekursen orientieren sich (zu) viele Vergabestellen fast ausschliesslich am Preis.







Das öffentliche Beschaffungswesen erlaubt einen deutlich grösseren Spielraum gegenüber der heutigen Anwendung.

Auftraggeber und Auftragnehmer sollen ihre Möglichkeiten nutzen können und ein zufrieden stellendes, effizientes Verfahren sichern sowie Wettbewerb und Transparenz respektieren.







Bei der Vergabe von Aufträgen muss eingehalten werden (CH/BL):

- Nichtdiskriminierung/Gleichbehandlung
- Transparenzgebot
- Wettbewerbsförderung
- Beachtung wirtschaftlich günstigstes Angebot
- Keine offensichtlichen Handelshemmnisse zu Gunsten einheimischer Wirtschaftsinteressen









Ein Auftrag darf nicht in der Absicht geteilt werden, die Anwendbarkeit dieses Gesetzes zu umgehen.

Die Aufteilung <u>kann</u> vorgenommen werden, <u>um KMU zu fördern.</u>











R&A

Richtlinie zur Mittelstandsförderung und Berücksichtigung Freier Berufe sowie zum Ausschluss ungeeigneter Bewerber bei der Vergabe öffentlicher Aufträge

(Vergabe-Mittelstandsrichtlinie)







R&A

Danach haben die Vergabestellen dafür Sorge zu tragen, dass bei Ausschreibungen und Vergaben öffentlicher Aufträge mittelstandsfreundliche Bedingungen gegeben sind.



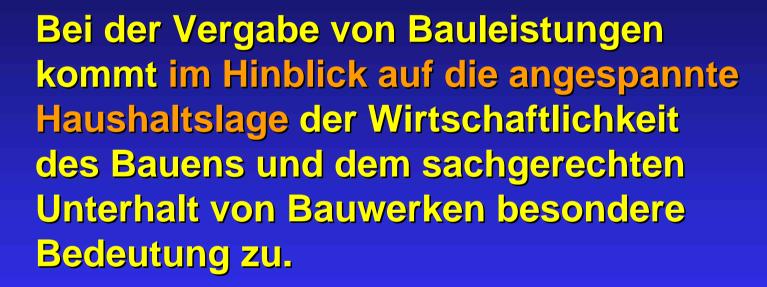
Mittelständische Interessen sind vornehmlich durch Teilung der Aufträge in Fach- und Teillose angemessen zu berücksichtigen.

Eine zusammengefasste Ausschreibung oder eine Ausschreibung für GU ist nur zulässig, wenn es hierfür wirtschaftliche oder technische Gründe gibt.



















R&A

Auch in einem zusammenwachsenden Europa ist die Eigenständigkeit der Regionen und damit die Wahrung und Pflege der regionalen Baukultur eine ständige Aufgabe, der sich insbesondere der staatliche Bauherr stellen muss.







R&A

Bei Vorgabe eines Erzeugnisses, Verfahrens, Ursprungsortes oder einer Bezugsquelle aus anderen Regionen muss feststehen, dass kein vergleichbares Thüringer Produkt auf dem Markt vorhanden ist.



Auszüge aus den Empfehlungen betreffend Einladungsverfahren



R&A

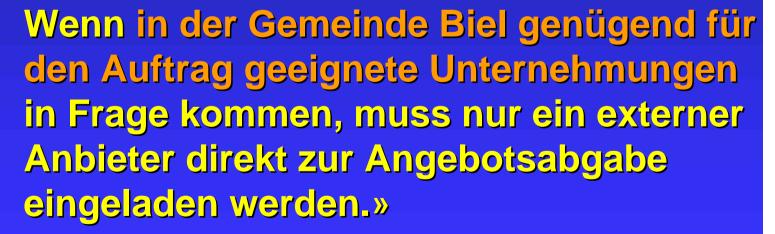
«2.

Die Unternehmungen der Agglomeration Biel sind als «externe Anbietende» im Sinne der städtischen Submissionsverordnung zu betrachten.»



Auszüge aus den Empfehlungen betreffend Einladungsverfahren

«3.

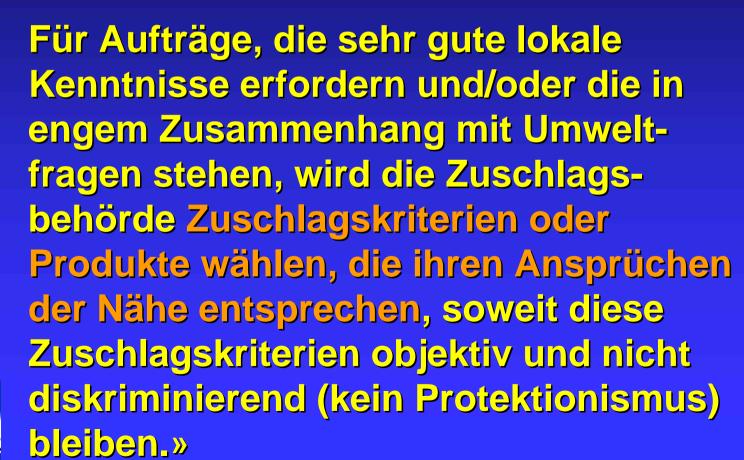








Auszüge aus den Empfehlungen betreffend Einladungsverfahren «6.









Auszüge aus den Empfehlungen betreffend Einladungsverfahren

«7.

Zur Erinnerung: Das günstigste Angebot ist nicht unbedingt das billigste. Die Auftraggeber müssen neben dem Preis auch beispielsweise die Leistungsund Produktqualität, die Ausführungstermine, die Lieferungsbedingungen,
die Unterhalts- und Reparaturleistungen in Betracht ziehen.»







Auszüge aus den Empfehlungen betreffend Einladungsverfahren







- Lehrlingsausbildung
- Förderung der Zweisprachigkeit



Auszüge aus den Empfehlungen betreffend Einladungsverfahren

Auf Antrag des Stadtrates sieht das Submissionsreglement ausdrücklich vor, dass die Lehrlingsausbildung soweit als möglich als Eignungskriterium mit zu berücksichtigen ist ...

Beim Einladungsverfahren und freihändigen Verfahren wird jedoch die Berücksichtigung dieses Kriteriums stark empfohlen.







Einführung in die Thematik Leistungsbilanz Wirtschaftskammer

- Führende Rolle bei Gesetzeserarbeitung (bikantonale Zusammenarbeit)
- Gegenposition
 Behörden mit «Gesetzestreue»
- Maximale Schwellenwerte durchgesetzt
- 5 Tage-Frist nach Zuschlagsentscheid für vertiefte Auskünfte mit aufschiebender Wirkung betreffend Rekurs







Einführung in die Thematik Leistungsbilanz Wirtschaftskammer



- Mehrfach erfolgreiche Interventionen gegen erfolgte Zuschlagsentscheide (in Zusammenarbeit mit betroffenen Mitgliedern)
- Einflussnahme in Gemeinden via KGIV
- Berücksichtigung Lehrlingsausbildung







Höhere Schwellenwerte realisiert (neu / alt)

	Verfahrensart	Bauarbeiten		Lieferungen	Dienst- leistungen
		Bauhaupt- gewerbe	Bauneben- gewerbe		
	Freihändig	<300,000	<150'000	<100'000	<150'000
	bisher	<100'000	< 50'000	< 50'000	<100'000
	Einladung	<500'000	<250'000	<250'000	<250'000
	bisher	dito	dito	dito	dito
	Offen/Selektiv	>500'000	>250'000	>250'000	>250'000
	bisher	dito	dito	dito	dito





R&A



= Maximalwerte neu

Einführung in die Thematik

WICHTIG:

Mit der Ausschreibung ist die Auftragsvergabe praktisch vordefiniert!

Danach verbleiben lediglich Kontrollen, Bewertungen und administrative Vorgänge auf der Basis der Ausschreibung.

Betten Sie sich also richtig, sonst liegen Sie später falsch!







Einführung in die Thematik

Unternehmerzitat:

«Als ich ein paar Jahre für ein Amt gearbeitet habe, habe ich gelernt, dass Submissionen immer nur der grösste Lügner gewinnt.

Gelernt ist gelernt, nun bin ich auch öfter unter den Gewinnern.»

Kommentar: SO NICHT!







Programm

«Durchspielen» einer Beschaffung von A - Z



RA Philipp Rupp,
Rupp & Albietz Rechtsanwälte



«Durchspielen» einer Beschaffung von A – Z

Entstehung einer Ausschreibung

Grundsätzliches

Festlegung des Ausschreibungsgegenstandes

- in sachlicher Hinsicht
- in finanzieller Hinsicht

Gesamtauftrag / Auftragssplitting







«Durchspielen» einer Beschaffung von A – Z

Entstehung einer Ausschreibung Festlegung der Zuschlagskriterien

- Bezeichnung der Kriterien
- Anzahl Kriterien / Prozentuale Gewichtung
- Bewertungstabellen







«Durchspielen» einer Beschaffung von A - Z

Wahl des Ausschreibungs- / Vergabeverfahrens

- Freihändiges Verfahren
- Einladungsverfahren
- Selektives Verfahren
- Offenes Verfahren









«Durchspielen» einer Beschaffung von A - Z

Freihändiges Verfahren

- Rahmenvoraussetzungen in finanzieller Hinsicht
- Verfahrensablauf
 - Wahl des Auftragnehmers
 - Prozedere







«Durchspielen» einer Beschaffung von A - Z

Einladungsverfahren

- Rahmenvoraussetzungen in finanzieller Hinsicht
- Verfahrensablauf
 - Einzuladende
 - Prozedere







Selektives Verfahren

- Rahmenvoraussetzungen in finanzieller Hinsicht
- Verfahrensablauf
 - Festlegung der Eignungskriterien
 - Prozedere







Offenes Verfahren

- Rahmenvoraussetzungen in finanzieller Hinsicht
- Verfahrensablauf
 - Teilnehmende
 - Prozedere







Einreichung eines Angebotes

Formelle Voraussetzungen

- Vollständigkeit (Positionen)
- Vollständigkeit (Unterlagen)
- Spezialität Unternehmervariante
 - Eingabe-/Abgabetermin
 - Sonstiges (Begehung)







Offertöffnung

Gemeinsame Öffnung der Angebote

- Prüfung der Angebote auf Vollständigkeit
- Ausschluss von unvollständigen Angeboten («Killerkriterien»)
- Erstellung Submissionsprotokoll
- Mitteilung an die Submittenten







Kontrolle / Bewertung der Angebote

- Vollständigkeit der Positionen (Vergleichbarkeit der Angebote)
- Offensichtliche Fehler versus offensichtliche Versäumnisse → Folgen
- Offertberichtigung / Ausschluss
- Auswertung nach Bewertungsmatrix
- Mutmassliche Reihenfolge der Angebote







Vergabeentscheid

- Zuschlag
 - Formelle Aspekte
- Absage
 - Formelle Aspekte







Abbruch des Verfahrens

- Formelle Voraussetzungen
- Prozedere
- Rechtsfolgen







Rechtsmittel

- Fristen (5 Tage, 10 Tage)
- Formelle Voraussetzungen (Legitimation etc.)
- Akteneinsichtsrecht
- Anspruch auf Zuschlag / Schadenersatz
- Rechtsfolgen (aufschiebende Wirkung?)







Verwaltungsrechtlicher Vertrag (Werkvertrag, Kaufvertrag usw.)



- Wirkung







Unbefriedigende Punkte

- Formalistisches Verfahren
- Preisfokussierung (immer der «Billigste»)
- Dauer des Beschwerdeverfahrens







Spezielles

- Dumpingpreise
- Preisabsprachen
- Unternehmerzusammenschlüsse (ARGE) / Bietergemeinschaften
- -Splitting







3 Punkte bei Ausschreibung für den Auftraggeber

- Festlegung des Ausschreibungsgegenstandes
- Festlegung der Eignungs- und Zuschlagskriterien / Gewichtung
- Wahl des Vergabeverfahrens







3 Punkte bei Angebotseinreichung für den Auftragnehmer

- Vollständigkeit des Angebots (Leistungsverzeichnis und verlangte Beilagen)
- Unternehmervariante setzt zwingend gleichzeitige Einreichung des ausgeschriebenen Leistungsverzeichnisses voraus
- Einhaltung der Fristen







3 Punkte beim Vergabeentscheid für den Auftraggeber

- Offertöffnung / Erfordernisse
- Ausschluss von Angeboten / Killerkriterien
- Kontrolle und Bewertung der Angebote







- 3 Punkte beim Vergabeentscheid für den nicht berücksichtigten Anbieter
- Handlungsbedarf?
- Fristen
- Formelle Anforderungen







5 Leitsätze für alle Beschaffungs-Beteiligten

- Formelle Normen → RESPEKTIEREN
 Beachten und achten Sie die Spielregeln.
- Ermessensspielraum → AUSSCHÖPFEN Haben Sie den «Mut zur Lücke».
- Gemeinsame Zielsetzungen → ANVISIEREN Respektieren Sie Ihre Partner als Partner.
- Billig ist nicht günstig → DIFFERENZIEREN Prüfen Sie das Preis-/Leistungsverhältnis.
- «Think global act local» → BEACHTEN
 Vergabepolitik ist Wirtschaftspolitik.
 Vergabepolitik ist Beschäftigungspolitik.







Programm

Diskussion, Fragen und Antworten

Landrätin Juliana Nufer Präsidentin KMU Gewerbeverein Laufental

Markus Meier, Stv. Direktor Wirtschaftskammer

RA Philipp Rupp, Rupp & Albietz Rechtsanwälte







Programm



Landrätin Juliana Nufer

Präsidentin KMU Gewerbeverein Laufental





