



# GEMEINDE HAUSEN AM ALBIS

## Leitfaden für Vergabe von Aufträgen

---

### Einleitende Bemerkung:

Kapitel I. ist für alle mit Auftragsvergaben betrauten Stellen der Gemeinde Hausen relevant; die übrigen Kapitel nur für jene Stellen, welche auch qualifizierte Verfahren (insb. solche mit Ausschreibungen) durchführen.

## I. Verfahrenswahl

### 1. Welche Verfahren sind zwingend?

- Massgebend für die Verfahrenswahl sind die **Auftragswerte (exkl. MwSt.)**, die je nach Qualifikation als Liefer-, Dienstleistungs- oder Bauauftrag variieren.
- Zur Verfügung stehen **4 Verfahren** (offenes, selektives, Einladungs-, und freihändiges Verfahren), die nicht vermischt werden dürfen.

### 2. Die einzelnen Verfahrensarten nach kantonalem Vergaberecht

- **Offenes Verfahren:**  
Die Gemeinde schreibt den Auftrag öffentlich aus (auf [simap.ch](http://simap.ch)) und alle Anbieter können Angebote einreichen.
- **Selektives Verfahren:**  
Der Auftrag wird öffentlich ausgeschrieben. Alle Anbieter können einen Antrag auf Teilnahme einreichen. Die Auftraggeberin bestimmt aufgrund von Eignungskriterien die Anbieterinnen und Anbieter, welche Angebote einreichen dürfen.
- **Einladungsverfahren:**  
Die Auftraggeberin bestimmt, welche Anbieter ohne Ausschreibung zur Angebotsabgabe eingeladen werden. Es müssen, wenn möglich, mindestens drei Angebote unterschiedlicher Anbieter eingeholt werden. Die Anbieter müssen geeignet sein. Lokale Anbieter sollen nach Möglichkeit und Eignung zur Offertstellung eingeladen werden.
- **Freihändige Vergabe:**  
Die Auftraggeberin vergibt einen Auftrag direkt an einen Anbieter, ohne Ausschreibung. Es handelt sich unterhalb der kantonalen Schwellenwerte um ein formloses Verfahren. Möglich ist die Einholung von Konkurrenzofferten.

### 3. Freihändiges Verfahren mit Einholung von Konkurrenzofferten (vgl. auch Kap. 6)

- **Unterhalb der kantonalen Schwellenwerte** können nebst einem Direktauftrag auch Konkurrenzofferten eingeholt werden. Die Rechtsprechung hat dabei die Voraussetzungen definiert, wann und wie dies möglich ist.
- Wird das freihändige Verfahren durchgeführt, ist **Transparenz** wichtig: Die angefragten Anbieter sind darauf hinzuweisen, dass die Offertanfrage im Rahmen eines freihändigen Verfahrens mit Einholung mehrerer Konkurrenzofferten erfolgt.

#### 4. Die Berechnung des Auftragswerts zur Bestimmung der Verfahrensart

- Massgebend ist der **Gesamtwert des Auftrags**. Es ist jede Form der Abgeltung zu berücksichtigen (also auch inklusive Nebenkosten, aber ohne Mehrwertsteuer). Dieser Wert ist fundiert festzulegen (anhand Kennwerte, Referenzpreisen, Richtofferten, nachvollziehbarer Schätzung etc.) und zu dokumentieren.
- Ein örtlich und **sachlich zusammenhängender Auftrag** darf nicht künstlich aufgeteilt werden, mit dem Ziel, die Auftragswerte zu unterschreiten und die einzelnen Phasen freihändig an denselben Anbieter zu vergeben. Es ist aber zulässig, ein grösseres Gesamtprojekt in mehrere Etappen zu unterteilen und die jeweiligen Vergabeverfahren zeitlich zu staffeln.
- Wird ein Auftrag in Lose aufgeteilt, ist die Gesamtheit dieser **Lose** für die Berechnung des Auftragswerts massgebend.
- **Folgeaufträge** und **Optionen** sind einzurechnen.
- Bei **mehrjährigen Verträgen** bestimmt sich der Auftragswert nach dem Gesamtwert, bei Verträgen mit unbestimmter Laufzeit anhand der jährlichen Rate  $\times 4$ .
- Die Laufzeit eines Dauerauftrags ist bereits in den Ausschreibungsunterlagen zu begrenzen (zulässige **Maximaldauer**: grundsätzlich längstens 5 Jahre).
- Werden Angebotspreise eingereicht, die zu einem höherstufigen Verfahren führen würden, muss die Verfahrensart nicht geändert werden, wenn die korrekte Herleitung der Schätzung in den Akten dokumentiert werden kann.

#### 5. Schwellenwerte für Verfahren im Binnenbereich gemäss kantonaler Gesetzgebung in CHF ohne Mehrwertsteuer; nach Anhang 2 IVöB)

Es wird unterschieden zwischen einem Staatsvertragsbereich und einem Nicht-Staatsvertragsbereich (auch Binnenbereich genannt). In den Staatsvertragsbereich fallen nur Beschaffungen über hohen Schwellenwerten (Bauleistungen über CHF 8.7 Mio.; Lieferungen/Dienstleistungen über CHF 350 000.--). Ist das der Fall, sind zusätzliche Regelungen zu beachten.

in CHF (exkl. MWST)		freihändiges Verfahren	Einladungsverfahren	offenes / selektives Verfahren
		Nicht-Staatsvertragsbereich / Binnenbereich		
Bauleistungen	Nebengewerbe	unter 150'000	unter 250'000	ab 250'000
	Hauptgewerbe	unter 300'000	unter 500'000	ab 500'000
Lieferungen		unter 150'000	unter 250'000	ab 250'000
Dienstleistungen		unter 150'000		

Zum **Bauhauptgewerbe** zählen insbesondere alle tragenden Elemente eines Bauwerks. Darunter fallen zum Beispiel Baumeister-, Maurer- und Betonarbeiten, (g.s.) Gerüstbauarbeiten, Aushub-, Bagger- und Traxarbeiten, Strassenbau (inkl. Belagseinbau), Spezialtiefbau (Pfählungen, Baugrubensicherungen, Ankerarbeiten etc.), Steinhauer- und Steinbrucharbeiten, Abbruch- und Rückbauarbeiten sowie Beschaffung und Verlegung eines Kunstrasens.

Zum **Baunebengewerbe** gehören alle übrigen Bauarbeiten, namentlich: Maler-, Gipser-, Dachdecker-, Plattenleger-, Spenglerei-, Heizungs-, Klima-, Lüftungs-, Schreiner-, Zimmerei-, Metallbau- sowie Sanitär- und Elektroinstallationsarbeiten. Im Einzelfall muss immer geprüft werden, ob konkrete Bauarbeiten ein tragendes Element betreffen – so können Zimmerei- oder Metallbauarbeiten je nach Bauvorhaben ein tragendes oder ein nichttragendes Element betreffen. Gärtnerarbeiten können das Bauhaupt- oder das Baunebengewerbe betreffen, je nach Tätigkeit. Planierungen, Maurerarbeiten, Pflästerungen sind z.B. dem Bauhauptgewerbe zuzurechnen.

Bei einem Lieferauftrag handelt es sich um die Beschaffung von beweglichen Gütern (z.B. Schul- und Büromaterial, Brennstoffe, Maschinen und Geräte, Mobiliar, Fahrzeuge, IT-Hard- und Standardsoftware). Die Beschaffung erfolgt durch Kauf, Leasing, Miete oder Pacht. Beweglich ist als weiter Begriff zu fassen und es werden auch unkörperliche Werte darunter subsumiert wie Immaterialgüterrechte und Daten.

**6. Interne Richtlinien: Gemeinderatsbeschluss vom 3. Februar 2026 für freihändige Vergaben von Aufträgen unter Einholung mindestens einer Konkurrenzofferte (in CHF, exkl. MwSt.)**

<u>Lieferungen</u>	<u>über 15'000</u>
<u>Dienstleistungen</u>	<u>über 15'000</u>
<u>Baunebengewerbe</u>	<u>über 20'000</u>
<u>Bauhauptgewerbe</u>	<u>über 30'000</u>

Unterhalb dieser Werte kann in der Regel auf die Einholung einer Konkurrenzofferte verzichtet werden. Oberhalb der Werte ist ein begründeter Verzicht im Einzelfall nach Rücksprache mit der vorgesetzten Stelle möglich.

## 7. Ausnahmen

- Das kantonale Recht regelt freihändige Auftragserteilungen über den kantonalen Schwellenwerten in Art. 21 Abs. 2–3 IVöB. Solche Direktvergaben haben sich auf eine oder mehrere Ausnahmebestimmungen abstützen. So kann ein Auftrag ausnahmsweise unter bestimmten Voraussetzungen unabhängig vom Wert direkt freihändig vergeben werden. Abschliessend nennt das Gesetz die folgenden Tatbestände:
  - a) Kein oder kein gültiges Angebot
  - b) Unzulässige Wettbewerbsabrede
  - c) Technische oder künstlerische Besonderheiten oder Schutz geistigen Eigentums und keine angemessenen Alternativen
  - d) Dringlichkeit aufgrund unvorhersehbarer Ereignisse
  - e) Ersetzung, Ergänzung oder Erweiterung bereits erbrachter Leistungen («Folgebeschaffungen»)
  - f) Prototypen oder neuartige Leistungen
  - g) Warenbörsen
  - h) Liquidationsverkäufe
  - i) Folgeauftrag aus Planungs- oder Gesamleistungswettbewerben/-studien
  
- Gemäss Rechtsprechung und Lehre sind diese Ausnahmebestimmungen restriktiv anzuwenden und die Gerichte verlangen regelmässig zwingende sachliche Gründe, die nachzuweisen, zu dokumentieren und zu begründen sind.

Aus den genannten Gründen darf auch auf die gemäss interner Richtlinie gemäss Ziff. II/6 vorgeschriebene Einholung einer Konkurrenzofferte verzichtet werden (Grund ist jeweils anzugeben).

Sodann darf auch auf die Einholung einer Konkurrenzofferte verzichtet werden, wenn die Wirtschaftlichkeit des Angebotes auf andere Weise sichergestellt ist und eine Konkurrenzofferte auch aus ordnungspolitischen Gründen nicht angezeigt ist (z.B. geeignetes Angebot liegt *dermassen deutlich* unter Schätzung/Richtofferte, dass eine Konkurrenzofferte *ganz offensichtlich* chancenlos bliebe).

## II. Die Ausschreibung (zwingend im Einladungs-, selektiven und offenen Verfahren)

### 1. Die Ausschreibungsunterlagen

#### a. Inhalt

- Die Vorlagen für die Gemeinde Hausen sind auf Laufwerk xxx.
- Gute Vorlagen für die Ausschreibung stellt weiter die Baudirektion des Kantons Zürich zur Verfügung, <https://www.zh.ch/de/politik-staat/kanton/kantonale-verwaltung/beschaffung-einkaeufe/hilfsmittel-beratung.html#293335812>.
- Der konkrete Bedarf, der Gegenstand der zu beschaffenden Leistungen und die zeitliche Umsetzung sind vor der Ausschreibung zu klären und in den Ausschreibungsunterlagen zu definieren. Dazu gehören **auch die Eckpunkte des späteren Vertragsverhältnisses**.

- Wichtig ist in den Submissionsbedingungen die **Unterscheidung** von Teilnahmebedingungen, Mindestanforderungen, Eignungs- und Zuschlagskriterien.

#### b. Teilnahmebedingungen, Mindest-/Mussanforderungen, weitere Eigenschaften und technische Spezifikationen

- Es gibt gesetzliche Teilnahmebedingungen, die Anbieter zwingend einhalten müssen. Sie werden mit einer Selbstdeklaration abgefragt.
- In den Ausschreibungsunterlagen können funktionelle und technische Anforderungen als **Mindestanforderungen (Musskriterien)** festgelegt werden. Diese sind von den Anbietern zu erfüllen, werden mit ja/nein bewertet und ihre Nichterfüllung führt zum Ausschluss des Angebots. Deshalb sollen nur zwingend notwendige Anforderungen als Musskriterien genannt werden.
- Über diese Mindestanforderungen hinaus können weitere erwünschte Eigenschaften, die einen **Mehrwert** darstellen, definiert werden, die beim **Zuschlagskriterium "Qualität"** in die Angebotsbewertung einfließen. Die Abgrenzung zu den zwingend einzuhaltenden Mindestanforderungen ist ebenso wie die für die Beurteilung massgebenden Unterkriterien klar ersichtlich zu machen.
- **Technische Spezifikationen** sind produktneutral vorzunehmen und dürfen nicht auf einen bestimmten Anbieter zugeschnitten sein.
- **Unnötig detaillierte Vorgaben** und die Ausrichtung der Ausschreibung auf die Bedürfnisse des bisherigen Auftragnehmers **sind zu vermeiden**.

#### c. Weitere Angaben

- Regelung bezgl. Anpassung an die **Teuerung**.
- Preisgestaltung, wie das Angebot einzureichen ist (insbesondere ob **Pauschalpreisangebote** zulässig sind oder nicht. Wenn sie zugelassen werden, dann nur auf der Basis einer vollständigen Leistungsbeschreibung; weiter ist der Bewertungsmodus darzulegen).
- Der **spätere Vertragsentwurf** ist beizulegen. Die Vorlagen für die Gemeinde Hausen sind auf Laufwerk xxx. Gute Vorlagen für Verträge sind weiter unter <https://www.kbob.admin.ch/de/mustervertraege-und-publikationen> zu finden.
- **Termine** sind möglichst genau, aber realistisch festzulegen. Eine Terminbestimmung durch den Anbieter ist zu vermeiden, da sonst die Angebote nicht mehr verglichen werden können.
- Bei unbestimmter Laufzeit des späteren Vertragsverhältnisses ist die **Höchstdauer** (grundsätzlich maximal 5 Jahre) zu nennen.
- Mögliche spätere von der Vergabestelle gestützt auf die vorliegende Ausschreibung vorzunehmende **optionale Beschaffungen** sind inhaltlich und zeitlich klar zu bestimmen. Der Auftragswert dieser Optionen ist bei der Festlegung der Verfahrensart zu berücksichtigen.
- Eine **Losaufteilung** ist in den Ausschreibungsunterlagen offen zu legen.
- Zu **Teilangeboten, Varianten, Bietergemeinschaften und Subunternehmen** sind detaillierte Angaben je nach Beschaffungsgegenstand vorzunehmen. In der Regel

sollten Varianten, Bietergemeinschaften und Subunternehmer zugelassen werden. Bei Subunternehmerleistungen ist festzuhalten, welche charakteristischen Leistungen weiterhin vom Hauptunternehmer zu erbringen sind.

- Ein Hinweis, dass **keine Preisverhandlungen** durchgeführt werden, ist nicht notwendig, aber sinnvoll.
- Eine **Präsentation** ist ein mögliches zulässiges Zuschlagskriterium. Eine Präsentation kann ebenfalls sinnvoll sein, um die Angaben von Anbietern, ihre Angebote sowie eine erste Bewertung der Zuschlagskriterien zu prüfen. Die Durchführung der Präsentation kann auch bloss vorbehalten werden.
- Wichtig sind sodann Hinweise zum Ablauf der Stellung von **Fragen** und deren Beantwortung sowie einer allfälligen Durchführung von **Begehungen**. Diese kann als obligatorisch bezeichnet werden, was dazu führt, dass nicht teilnehmende Anbieter vom Verfahren ausgeschlossen werden müssen.
- **Ökologie / Nachhaltigkeit:** Beim Leistungsbeschrieb (technische Spezifikationen, Leistungsverzeichnis) besteht ein grosses Ermessen zur Vorgabe von ökologischen Mindestanforderungen zu Produkten und zur Ausführung (z.B. elektrischer Antrieb bei Fahrzeugen, Verwendung biologisch angebaute Lebensmittel, Bau mit Holz aus nachhaltiger Holzwirtschaft oder nach anerkannten Standards, Vorgabe LED-Leuchtmittel statt Halogen etc.). Es können Zertifikate und Labels als Nachweise verlangt werden. Unzulässig sind Anforderungen oder Zuschlagskriterien wie Distanzen zum Einsatzort oder lokale Leistungsfähigkeit. Bewertet werden darf die Reaktionszeit, wenn dies sachlich begründet ist.
- Bei der Beurteilung von Eignungs- und/oder den Zuschlagskriterien können Referenzen geprüft werden (vgl. dazu Kap. 2 und 3). In den Unterlagen kann ein Vorbehalt aufgenommen werden, wonach sich die Auftraggeberin in Zweifelsfällen vorbehält, **weitere Referenzen** einzuholen.

## 2. Eignungskriterien

### a. Grundsätze:

- Eignungskriterien beschreiben die **Anforderungen**, welche **an den Anbieter** (und nicht an das Angebot) gestellt werden: sie sind **anbieterbezogen**.
- Sie beziehen sich auf die **fachliche, organisatorische, wirtschaftliche oder finanzielle** Eignung.
- Eignungskriterien müssen **sachgerecht** sein und dürfen nicht zu einer unnötigen Eingrenzung des Marktes führen.
- Die vom Anbieter beizubringenden **Nachweise zur Prüfung der Eignungskriterien sind festzulegen und dazu Formulare** beizulegen.
- Eignungskriterien sind **Ausschlusskriterien**. Sie können in der Regel nur erfüllt oder nicht erfüllt werden. Sind sie nicht erfüllt, führt dies zum Ausschluss des Angebots.
- Eignungskriterien sind immer **klar von den Zuschlagskriterien abzugrenzen**. Eine Doppelprüfung ist unzulässig und eine bei der Eignungsprüfung festgestellte Mehr-eignung darf grundsätzlich nicht in die Beurteilung der Angebote mit einfließen. Es ist aber möglich, bei der Prüfung der Eignung dieselben Kriterien wie bei der Zuschlagsprüfung zu verwenden, wenn diese graduierbar sind, und eine über eine fachliche Mindestanforderung hinausgehende Mehreignung bei den Zuschlagskriterien zu berücksichtigen
- **Referenzen** können zum Beispiel über die Unternehmung als solche im Rahmen der Eignungsprüfung verifiziert werden.
- Ein Vorbehalt in den Ausschreibungsunterlagen ist möglich, wonach die Auftraggeberin im Zweifelsfall weitere Unterlagen wie zum Beispiel einen aktuellen Betriebsregisterauszug und Referenzauskünfte verlangen kann.

### b. Wichtiges

- Wenn **Referenzauskünfte** eingeholt werden:
  - Vorgängig sollte ein **Katalog** vorbereitet werden, mit **Fragen**, welche den Referenzpersonen gestellt werden sollen.
  - Das **Telefongespräch** ist schriftlich in einer **Aktennotiz** festzuhalten, insbesondere zu den angefragten Referenzpersonen, zum Inhalt der Auskunft, Zeitpunkt der Anfrage/Auskunft, Zeitpunkt erfolglose Kontaktierung.
  - Nur Referenzen prüfen, die **vom Anbieter genannt** worden sind.
  - **Eigene Referenzen** dürfen berücksichtigt werden, aber nicht nur: es sind immer auch die vom Anbieter angegebenen externen Referenzpersonen anzufragen.
- **Keine unnötige Marktbegrenzung** durch zu hohe und nicht sachgerechte Anforderungen. Mit Eignungskriterien sollten nur – aber immerhin – diejenigen Bewerber/Anbieter ausgeschlossen werden, die nicht in der Lage sind, den Auftrag ausführen zu können.
- **Unzulässige / nicht sinnvolle Kriterien** sind: lokale Leistungsfähigkeit, frühere Ausführung von öffentlichen Aufträgen, Nachweis von mehr als 3 Referenzobjekten

### c. Eignungskriterien in der Gemeinde Hausen

- In der Gemeinde Hausen sind die Eignungskriterien gemäss den Anhängen 1 – 4 zu verwenden
- Abweichungen sind zu begründen und von der vorgesetzten Stelle genehmigen zu lassen.

## 3. Zuschlagskriterien

### a. Grundsätze

- Zuschlagskriterien sind **angebotsbezogen**: bewertet wird das konkrete Angebot, wie es eingereicht wird.
- Zuschlagskriterien haben **objektiv** zu sein und dürfen keine vergabefremden Aspekte beinhalten.
- **Keine Kriterien** aufführen, die **nicht geprüft** werden.
- Eine Konkretisierung durch **Unterkriterien** ist gesetzlich vorgeschrieben und wichtig.
- Die Beschränkung auf ein Kriterium (Preis) bildet in der Gemeinde Hausen dann der Regelfall, wenn zu erwarten ist, dass die angebotenen Leistungen objektiv gleichwertig sind, und kein Bedarf für weitere Kriterien besteht
- für weitere Zuschlagskriterien neben dem Kriterium Preis: **Auftragsanalyse, Schlüsselpersonen, Qualität (mit Unterkriterien), Zweckmässigkeit, Termine, technische Werte, Ästhetik, Betriebskonzept, Nachhaltigkeit, Kundendienst, Lehrlingsausbildung, Infrastruktur.**
- **Lehrlingsausbildung**: Ist im Nicht-Staatsvertragsbereich zwingend mit einer Gewichtung von 5- 10% aller Kriterien. Im Staatsvertragsbereich ist das Kriterium unzulässig. Bewertet wird der Lehrlingsanteil, also das Verhältnis zur Gesamtmitarbeiterzahl, wie folgt: Das Angebot mit dem höchsten Lehrlingsanteil erhält die maximale Punktzahl - vorausgesetzt, diese Lehrlingszahl steht im branchenüblichen Verhältnis zur Mitarbeiterzahl; gar keine Lehrlingsbeschäftigung ergibt 0 Punkte; dazwischen erfolgt die Punkteverteilung linear (vgl. dazu Anhänge 1-4).

### b. Gewichtung der Zuschlagskriterien

- Die Angabe einer prozentualen Gewichtung der Zuschlagskriterien ist gesetzlich vorgeschrieben. Die Gewichtung allfälliger Unterkriterien ist nicht zwingend offenzulegen, ist aber sinnvoll, da so Transparenz geschaffen wird.
- Das Kriterium **Preis** ist gemäss Rechtsprechung **nie unter 20%** zu gewichten. Eine so tiefe Gewichtung bildet die Ausnahme und ist nur bei sehr komplexen und anspruchsvollen Vorhaben sinnvoll. Sie muss entsprechend begründet werden können.
- Im Regelfall ist empfehlenswert, bei nicht komplexen Vorhaben das Kriterium **Preis nicht unter 60 % zu gewichten**. Je tiefer das Kriterium Preis festgesetzt wird, desto höher sind die Anforderungen, die an den Detaillierungsgrad der übrigen qualitativen Kriterien gestellt werden. Bei einfachen Beschaffungen (Lieferungen, einfache Bauarbeiten, standardisierten Dienstleistungen) kann das Kriterium Preis höher gewichtet werden. Je komplexer eine Leistung ist, desto tiefer darf der Preis gewichtet werden.

- Die Anhänge 1-4 halten fest, wie die Zuschlagskriterien in der Gemeinde Hausen gewichtet werden.

**c. Unzulässige/kritische Kriterien**

- **Unzulässig** sind vergabefremde, diskriminierende (struktur-, regional,- oder steuerpolitisch motivierte) und unklare Kriterien wie Länge von Anfahrtswegen, Ortskenntnisse- und Ortsbezug, soziale Beschäftigungspolitik (ausgenommen Lehrlingsausbildung), allgemeiner Eindruck der Offerte, Vollständigkeit der Offerte.
- **Nicht geeignet sind** Zuschlagskriterien, die sich nicht auf den konkreten Beschaffungsgegenstand bzw. die Qualität des Angebotes beziehen.

**d. Zuschlagskriterien in der Gemeinde Hausen**

- In der Gemeinde Hausen sind die Zuschlagskriterien gemäss den Anhängen 1 – 4 zu verwenden
- Abweichungen sind zu begründen und von der vorgesetzten Stelle genehmigen zu lassen.

### III. Angebotsprüfung

#### 1. Grundsätze

- Nach Eingang der Angebote erstellt die Auftraggeberin ein **Offertöffnungsprotokoll**, das auf Verlangen bis spätestens nach der Zuschlagserteilung allen Anbietern zugestellt wird.
- Im Anschluss erfolgt zuerst die **formelle Prüfung**:
  - Rechtzeitigkeit
  - Vollständigkeit
  - Angebot unterzeichnet
  - Keine Abänderungen / Vorbehalte
  - Teilnahmebedingungen, Muss- und Eignungskriterien sind erfüllt
- Erst dann erfolgt die **inhaltliche, materielle Prüfung**:
  - inhaltliche Anforderungen
  - Erfüllung Muss-Kriterien
  - Erfüllung von Eignungskriterien
  - Bewertung von Zuschlagskriterien
  - ungewöhnlich niedrige Angebote

#### 2. Ausschlussgründe

##### a. Ausschlussgrund Unvollständigkeit des Angebots

- **Formelle Mängel**:
  - Die **Unvollständigkeit** hat **wesentliche Punkte** zu betreffen.
  - **Unwichtige Beilagen** zum Angebot dürfen nachgereicht werden.
  - Immer ein Formmangel ist die **fehlende Unterschrift** auf dem Angebotsformular; ebenso sind **verspätete Angebote** ungültig.

##### b. Ausschlussgrund Änderung der Ausschreibungsunterlagen

- Angebote mit **abgeänderten Leistungsverzeichnissen** sind auszuschliessen.
- **Vorbehalte** der Anbieter im Angebot führen ebenfalls zum Ausschluss. Betreffen sie nur untergeordnete Punkte, sind sie als unbeachtlich zu erklären.

##### c. Nichterfüllung der Teilnahmebedingungen, Muss- und Eignungskriterien

- Teilnahmebedingungen gemäss Selbstdeklaration des Anbieters prüfen
- Relativ grosses Ermessen der Vergabestelle bei der Prüfung der Muss- und Eignungskriterien.

### 3. Rückfragen der Vergabestelle und Unternehmergespräche zu den Angeboten:

- Telefonische und schriftliche Rückfragen dürfen **nur der Erläuterung** der Angebote dienen und nicht zu Angebotsänderungen führen.
- Dies gilt auch für **Unternehmergespräche**: über den Leistungsinhalt und die Preise darf nie verhandelt werden. Eine Ausnahme ist das freihändige Verfahren.
- **Nur offensichtliche Rechnungs- und Schreibfehler** dürfen korrigiert werden: solche liegen grundsätzlich nur dann vor, wenn eine Korrektur ohne Nachfrage beim Anbieter vorgenommen werden kann.
- Nur in Ausnahmefällen sind Bereinigungen der Angebote erlaubt (beispielsweise, wenn Unklarheiten in den Ausschreibungsunterlagen dazu geführt haben, dass die Angebote nicht vergleichbar sind). Ob und wie eine Bereinigung erfolgen soll, ist mit der vorgesetzten Stelle abzusprechen.

### 4. Preisbewertung

- Die **Festlegung der Preiskurve** erfolgt immer nur linear: Preisspanne ausgehend vom günstigsten Angebot, Nullpunkt bei 30 - 50 % über dem günstigsten gültigen Angebot, im Ausnahmefall und bei komplexen Planerleistungen bei 75%.
- Das Preisbewertungsmodell muss nicht vorgängig bekannt gegeben werden.
- Das Festlegen einer **preislichen Untergrenze** ist **unzulässig**.

Beispiel: Bauauftrag ausgeschrieben mit folgenden Kriterien:

Preis	80% = 80 Pkt.
Qualität (mit detaillierten Unterkriterien)	15% = 15 Pkt.
Lehrlingsausbildung	5% = 5 Pkt.

Bewertung Angebotspreise:

CHF 100 000	(preislich tiefstes Angebot)	80 Pkt.
CHF 125 000		40 Pkt.
CHF 150 000		00 Pkt.

### 5. Umgang mit preislich ungewöhnlich niedrigen Angeboten

- Ziel der Nachfrage ist: **Einhaltung von Arbeitsbedingungen** (Gesamtarbeitsverträge etc.) und **Vertragserfüllung möglich/sichergestellt**.
- Die Einhaltung nicht nur bestätigen lassen, sondern es sind **konkrete Fragen** zum Angebot zu stellen und zusätzlich Unterlagen, Kalkulationen etc. einzuholen. Rückfragen sollen präzise gefasst sein und sich auf die vermuteten heiklen Punkte einer Offerte beziehen.
- **Androhung Ausschluss** vornehmen mit Fristansetzung.
- Mustervorlage des Kantons verwenden, vgl. <https://www.zh.ch/de/politik-staat/kanton/kantonale-verwaltung/beschaffung-einkaeufe/hilfsmittel-beratung.html#320823025>
- Bei Einhaltung von Teilnahmebedingungen und Auftragsbedingungen ist der **Zuschlag zu erteilen**, auch wenn das Angebot ungewöhnlich niedrig ist.

## 6. Bewertung der übrigen Zuschlagskriterien

- Die Begründung der Bewertung der Angebote in Bezug auf die festgelegten Zuschlagskriterien ist möglichst gut und nachvollziehbar zu dokumentieren (z.B. Bewertungsmatrix mit kurzen Kommentaren).
- Zum Beispiel können auf einer Skala von 0 bis 5 Noten erteilt werden, die mit der vorgesehenen Gewichtung multipliziert werden. Dies ergibt pro Kriterium bzw. Unterkriterium eine Punktzahl.
- Es ist für alle Kriterien dieselbe Bewertungsmethode zu verwenden, also keine unterschiedlichen Notenskalen. Rundungen sind zu vermeiden.
- Die Punkteverteilung ist stichwortartig zu begründen.

## 7. Unternehmervarianten

- Als Unternehmervarianten gelten Angebote, mit denen das Ziel der Beschaffung auf andere Art als vom Auftraggeber ausgeschrieben erreicht werden kann. Sie betreffen die Leistung (Projektvariante) oder die Ausführung (Ausführungsvariante).
- Keine Varianten und somit unzulässig sind Abweichungen zu den Vergütungsarten.
- Unternehmervarianten sollten im Verfahren zugelassen werden. Sie können kostensparendere oder technisch ausgereifere Möglichkeiten im Vergleich zum eigenen Amtsvorschlag eröffnen. Der Nachweis der Gleichwertigkeit von Variante und Amtsvorschlag obliegt dem Anbieter.
- Die Vergabestelle hat sich mit einer zulässigen Variante sachlich auseinanderzusetzen und sie zu prüfen. Sie verfügt gemäss der Rechtsprechung bei dieser Beurteilung von zulässigen Varianten über weites Ermessen, und muss eine Variante nicht berücksichtigen, wenn sie von der **Gleichwertigkeit** nicht überzeugt ist.

# IV. Verfügungen, Umgang mit Anfragen und Vertragsabschluss

## 1. Verfügungen

- Der Zuschlag **schliesst das Beschaffungsverfahren ab**. Diese Verfügung ermächtigt die Gemeinde, **nach Ablauf der Rechtsmittelfrist** mit dem Zuschlagsempfänger einen **Vertrag** über die im Vergabeentscheid bezeichnete Beschaffung abzuschliessen. Ein vorzeitiger Vertragsabschluss ist unzulässig. Wenn eine Submissionsbeschwerde eingereicht und ihr aufschiebende Wirkung erteilt wird, ist ein Vertragsabschluss ebenfalls nicht zulässig.
- Die Zuschlagsverfügung ist allen Anbietenden zusammen mit **Zu- bzw. Absageschreiben** mitzuteilen und im offenen/selektiven Verfahren sowie bei freihändigen Vergaben **im Staatsvertragsbereich zu publizieren**.
- Ist ein **Angebot auszuschliessen**, so ist dies separat zu verfügen. Bei offenen Verfahren ist diese Verfügung zusammen mit der Zuschlagsverfügung mitzuteilen.
- Muss das Verfahren abgebrochen werden oder der Zuschlag widerrufen werden, ist dies auch zu verfügen. Dazu ist ein **wichtiger Grund** erforderlich und die Voraus-

setzungen sind kritisch zu prüfen. Solche wichtigen Gründe sind beispielsweise Angebotspreise, die zu mehr als 25% über der realistischen Schätzung der Vergabestelle liegen oder der grundsätzliche Verzicht auf die Realisierung des Vorhabens.

- Wichtig ist, dass immer die formell für die Vergabestelle zuständige Stelle die Vergabebeschlüsse fällt und eröffnet bzw. in ihrem Beschluss Ermächtigung zur Eröffnung regelt.

## 2. Die Begründungen der Verfügungen und der Umgang mit Anfragen:

- Die Verfügungen müssen **summarisch** begründet werden. Bei Zuschlägen sind nebst der Verfahrensart der Name des Zuschlagsempfängers, der Gesamtpreis des berücksichtigten Angebots sowie die massgebenden Merkmale und Vorteile des berücksichtigten Angebots zu nennen.
- Im **Einzelfall** ist eine **ausführliche Begründung** im Begleitschreiben zur Verfügung sinnvoll: so bei Ausschlüssen von Angeboten, dem Abbruch von Verfahren, bei Widerruf einer bereits erfolgten Zuschlagserteilung sowie bei grösseren / umkämpften Beschaffungsvorhaben. Dieselbe Überlegung ist anzustellen, wenn nicht dem preislich tiefsten Angebot der Zuschlag erteilt wird.
- Fakultativ kann auch bei grösseren Beschaffungsvorhaben bei der Eröffnung der Verfügungen ein **Gespräch** angeboten werden. Dabei erläutert die Vergabestelle ihren Vergabeentscheid mündlich.
- Die nichtberücksichtigten Anbieter können zusätzlich eine vertieftere **Begründung** verlangen. Wird dies verlangt, ist **umgehend zu reagieren**, da so eine Beschwerde verhindert werden kann.
- Die **Bewertungsmatrix** kann und soll auf Anfrage hin offengelegt werden, wobei vertrauliche Angaben über andere Anbieter darin abzudecken sind. Die Begründung, das Angebot der Firma X sei das vorteilhafteste günstigste oder „beste Erfüllung der Zuschlagskriterien“ genügt nicht.
- In keinem Fall darf einem Anbieter Einblick in **Angebote seiner Konkurrenten** gewährt werden.

## 3. Der Vertrag:

- Die Zuschlagsmitteilung erfolgt mit dem Hinweis, dass der Vertragsabschluss unter dem **Vorbehalt** eines Rechtsmittelverfahrens (und allfällig weiterer Vorbehalte wie Krediterteilung, Baubewilligungen usw.) beabsichtigt ist. Dabei kann auch der Hinweis auf eine phasenweise Freigabe der einzelnen Leistungen erfolgen.
- Der Vertrag darf erst abgeschlossen werden, wenn feststeht, dass innert der 20-tägigen Rechtsmittelfrist **keine Beschwerde** eingegangen ist. Diese zwanzig Tage sowie eine zusätzliche Frist von 5 Tagen sind abzuwarten, damit klar ist, dass keine Beschwerde eingegangen ist. Falls eine Beschwerde eingegangen ist, darf der Vertrag dann abgeschlossen werden, wenn das Verwaltungsgericht der Beschwerde keine aufschiebende Wirkung erteilt hat.
- Der **Inhalt des Vertrags** darf nicht bzw. höchstens marginal vom Gegenstand des Beschaffungsvorhabens abweichen.

## V. Stolpersteine und Merkpunkte

- Regionale und soziale Gesichtspunkte (Anbieter aus der Gemeinde oder mit Mitarbeitern aus der Region) oder bisherige gute Erfahrungen mit einem Anbieter können im freihändigen Verfahren und im Einladungsverfahren, nicht aber im Rahmen der Angebotsbewertung im selektiven oder offenen Verfahren berücksichtigt werden. Beim Einladungsverfahren ist zu beachten, dass solche Aspekte **nur bei der Wahl der einzuladenden Anbieter, nicht mehr aber bei der Bewertung der eingereichten Angebote** berücksichtigt werden können.
- **Unklar definierte Vorhaben** und Rahmenbedingungen: die Auftraggeberin muss vor der Ausschreibung klären, was sie in welchem Zeitraum planen und bauen will. Die zu beschaffenden Leistungen sind klar und vollständig zu beschreiben.
- Die **Auftragswertberechnung hat umfassend** zu erfolgen: alle Leistungsphasen und Optionen sind einzurechnen.
- **Vorbefassung** beachten – Unwissenheit schützt nicht vor Beschwerden. Mögliche Interessenkonflikte zu mit Vorleistung für die Ausschreibung befassten Anbietern sind kritisch zu prüfen. Vorleistungen eines potenziellen Anbieters sind in den Ausschreibungsunterlagen offen zu legen.
- Nicht alles führt zu einer unzulässigen Vorbefassung: Die **frühere Leistungserbringung**, so auch bei der Ausführung einer einzelnen Etappe, stellt grundsätzlich einen eigenständigen Auftrag dar, der in der Regel keine Vorbefassung des Zuschlagsempfängers für zeitlich später auszuführende Abschnitte bewirkt.
- Vorgängig bekannt gegebene **Unterkriterien**, die Nennung der verlangten Nachweise und der vorgesehenen Gewichtung schaffen Transparenz und sind das beste Mittel gegen Beschwerden
- **Unzulässige und überflüssige Kriterien vermeiden**
- **Fehler bei der Bewertung**
  - Fehlerquelle Nr. 1: die **Preisangebote** werden nicht korrekt bewertet (vgl. Ziffer III. 4).
  - Fehlerquelle Nr. 2: Die **Bewertungsmatrix** ist nicht **kongruent** zu den vorgängig bekannt gegebenen **Kriterien**: es sind nur – aber alle – Kriterien zu bewerten, die in den Ausschreibungsunterlagen aufgeführt wurden.
  - Fehlerquelle Nr. 3: die Zuschlags- oder Eignungskriterien und/oder die Bewertung werden auf den „Wunschanbieter“ ausgerichtet. Dabei werden unzulässige Kriterien aufgestellt oder aber bei der Bewertung der einzelnen Kriterien das Ermessen überschritten.
- Eine **gute und nachvollziehbare Begründung** des Vergabeentscheids hilft Beschwerden zu vermeiden.

Namens der politischen Gemeinde Hausen am Albis

Der Gemeindepräsident

Stefan Gyseler

Der Gemeindeschreiber

Christoph Rohner

## **Anhänge 1 – 4 Eignungs- und Zuschlagskriterien**

**Anhang 1 Bauleistungen einfach**

**Anhang 2 Bauleistungen komplex**

**Anhang 3 komplexe Dienstleistungen / Planerleistungen**

**Anhang 4 Lieferungen / IT Hardware**

## Anhang 1

## Bauleistungen einfach

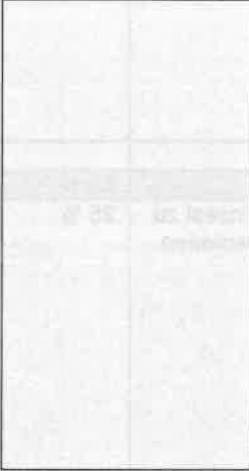
Eignungskriterien		Beschrieb	Nachweis	
<b>EK1</b>	<b>Wirtschaftliche / finanzielle Leistungsfähigkeit</b>			
EK1.1	Solventes Unternehmen	Die Anbietenden sind aus wirtschaftlicher Sicht für die Erfüllung des Auftrages geeignet, indem sie wirtschaftlich/finanziell aufrecht stehen.	Ausgefüllte Selbstdeklaration. Auf Nachfrage sind weitere Nachweise nachzureichen (z.B. Jahresrechnungen, Betriebsregisterauszug, etc.)	
EK1.2	Versicherung	Die Anbietenden verfügen über eine Betriebshaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von mindestens CHF 10 Mio. pro Ereignis (für Sach-, Personen- und Vermögensschäden zusammen).	Ausgefülltes Angebotsformular. Auf Nachfrage ist eine Bestätigung der Versicherungsdeckung nachzureichen	
<b>EK2</b>	<b>Fachliche / technische / personelle Leistungsfähigkeit</b>			
EK2.1	Erfahrung Anbieter	Fundierte Erfahrung des Anbieters	Mindestens zwei in Bezug auf Auftragssumme und Komplexität vergleichbare Referenzen, ausgeführt in den letzten fünf Jahren; Ausgefülltes Angebotsformular	
EK2.2	Ausreichend personelle Ressourcen	Der Anbieter ist in der Lage, die Arbeiten zu den verlangten Lieferergebnissen gemäss Projektzeitplan durchzuführen und abzuschliessen. Er zeigt auf, über welche personellen Ressourcen er verfügt und mit welchen Personen / Funktionen er den Auftrag fristgerecht und in erwarteter Qualität abzuwickeln gedenken.	Eigener Beschrieb des Projektteams inkl. CVs.	
Zuschlagskriterien		Beschrieb	Nachweis	Ge- wich- tung
<b>ZK1</b>	<b>Preis</b>			<b>65 %</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gemäss Vorgaben in Offertdeckblatt/Leistungsverzeichnis</li> <li>▪ Pauschalangebote sind nicht zulässig</li> <li>▪ Angebote mit unrealistisch tiefen Einheitspreisen (0.00 bzw. 1.00 Preisen), umgelagerten Einheitspreisen etc. werden ausgeschlossen</li> </ul>	Offertdeckblatt/Leistungsverzeichnis vollständig ausgefüllt	
<b>ZK2</b>	<b>Qualität</b>			<b>25 %</b>

	Fachkompetenz und Verfügbarkeit der Schlüsselpersonen:	Erfahrung der Schlüsselpersonen und ihrer Stellvertreter (2 Referenzobjekte und gute Referenzauskünfte dieser Schlüsselpersonen zur Ausführung, hinsichtlich Grösse und Komplexität vergleichbar) Verfügbarkeit der Schlüsselpersonen (mindestens zu 50% verfügbar und beteiligt)	Referenzen und Angaben gemäss Angebotsformular	
<b>ZK3</b>	<b>Lehrlingsausbildung</b>			<b>10 %</b>
		Bewertet wird das prozentuale Verhältnis der Gesamtzahl der bei den Anbietenden angestellten Lernenden zu den Vollzeitstellen.  Das Angebot mit dem höchsten Anteil Lernenden erhält die Maximalpunktzahl (offene Skala). Angebote ohne Lernende erhalten 0 Punkte.	Angebotsformular	

## Anhang 2 Bauleistungen komplex

Eignungskriterien		Beschrieb	Nachweis	
<b>EK1</b>	<b>Wirtschaftliche / finanzielle Leistungsfähigkeit</b>			
EK1.1	Solventes Unternehmen	Die Anbietenden sind aus wirtschaftlicher Sicht für die Erfüllung des Auftrages geeignet, indem sie wirtschaftlich/finanziell aufrecht stehen.	Ausgefüllte Selbstdeklaration. Auf Nachfrage sind weitere Nachweise nachzureichen (z.B. Jahresrechnungen, Betreibungsregisterauszug, etc.)	
EK1.2	Versicherung	Die Anbietenden verfügen über eine Betriebshaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von mindestens CHF 10 Mio. pro Ereignis (für Sach-, Personen- und Vermögensschäden zusammen).	Ausgefülltes Angebotsformular. Auf Nachfrage ist eine Bestätigung der Versicherungsdeckung nachzureichen	
<b>EK2</b>	<b>Fachliche / technische / personelle Leistungsfähigkeit</b>			
EK2.1	Erfahrung Anbieter	Fundierte Erfahrung des Anbieters	Mindestens zwei in Bezug auf Auftragssumme und Komplexität vergleichbare Referenzen, ausgeführt in den letzten fünf Jahren; Ausgefülltes Angebotsformular	
EK2.2	Ausreichend personelle Ressourcen	Der Anbieter ist in der Lage, die Arbeiten zu den verlangten Lieferergebnissen gemäss Projektzeitplan durchzuführen und abzuschliessen. Er zeigt auf, über welche personellen Ressourcen er verfügt und mit welchen Personen / Funktionen er den Auftrag fristgerecht und in erwarteter Qualität abzuwickeln gedenken.	Eigener Beschrieb des Projektteams inkl. CVs.	
Zuschlagskriterien		Beschrieb	Nachweis	Gewichtung
<b>ZK1</b>	<b>Prels</b>			<b>40 %</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gemäss Vorgaben in Offertdeckblatt/Leistungsverzeichnis</li> <li>▪ Pauschalangebote sind nicht zulässig</li> <li>▪ Angebote mit unrealistisch tiefen Einheitspreisen (0.00 bzw. 1.00</li> </ul>	Offertdeckblatt/Leistungsverzeichnis vollständig ausgefüllt	

		Preisen), umgelagerten Einheitspreisen etc. werden ausgeschlossen		
<b>ZK2</b>	<b>Qualität</b>			<b>50 %</b>
	Technischer Wert des Angebots:	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Zweckmässigkeit des technischen Konzepts, des gewählten Bauablaufs und der Bauvorgänge.</li> <li>▪ Konzept des Maschinen- und Fahrzeugeinsatzes</li> <li>▪ Installationskonzept</li> <li>▪ Aufbau der Baustellenorganisation (Organigramm)</li> <li>▪ Bauzeit- und Termingewährleistung</li> </ul>	Vorgehenskonzept zu diesen Detailkriterien	25 %
	Fachkompetenz und Verfügbarkeit der Schlüsselpersonen:	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erfahrung der Schlüsselpersonen und ihrer Stellvertreter (2 Referenzobjekte und gute Referenzauskünfte dieser Schlüsselpersonen zur Ausführung, hinsichtlich Grösse und Komplexität vergleichbar)</li> <li>▪ Verfügbarkeit der Schlüsselpersonen (mindestens zu 50% verfügbar und beteiligt)</li> </ul>	Referenzen und Angaben gemäss Formular xx	20 %
	Projektbezogenes Qualitätsmanagement:	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Definition der Qualitätsschwerpunkte</li> <li>▪ Lenkungsmechanismen und deren geschätzte Wirkung</li> </ul>	Darstellung PQM	5 %
<b>ZK3</b>	<b>Lehrlingsausbildung</b>			<b>10 %</b>

		<p>Bewertet wird das prozentuale Verhältnis der Gesamtzahl der bei den Anbietenden angestellten Lernenden zu den Vollzeitstellen.</p> <p>Das Angebot mit dem höchsten Anteil Lernenden erhält die Maximalpunktzahl (offene Skala). Angebote ohne Lernende erhalten 0 Punkte.</p> <p>■</p>	<p>Angebotsformular</p>	
---	--	---	-------------------------	--

## Anhang 3

## Komplexe Dienstleistungen / Planerleistungen

Eignungskriterien		Beschrieb	Nachweis	
<b>EK1</b>	<b>Wirtschaftliche / finanzielle Leistungsfähigkeit</b>			
EK1.1	Solventes Unternehmen	Die Anbietenden sind aus wirtschaftlicher Sicht für die Erfüllung des Auftrages geeignet, indem sie wirtschaftlich/finanziell aufrecht stehen.	Ausgefüllte Selbstdeklaration. Auf Nachfrage sind weitere Nachweise nachzureichen (z.B. Jahresrechnungen, Betriebsregisterauszug, etc.)	
EK1.2	Versicherung	Die Anbietenden verfügen über eine Betriebshaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von mindestens CHF 10 Mio. pro Ereignis (für Sach-, Personen- und Vermögensschäden zusammen).	Ausgefülltes Angebotsformular. Auf Nachfrage ist eine Bestätigung der Versicherungsdeckung nachzureichen	
<b>EK2</b>	<b>Fachliche / technische / personelle Leistungsfähigkeit</b>			
EK2.1	Erfahrung Anbieter	Fundierte Erfahrung des Anbieters	Mindestens drei in Bezug auf Auftragssumme und Komplexität vergleichbare Referenzen, ausgeführt in den letzten fünf Jahren; Ausgefülltes Angebotsformular	
EK2.2	Ausreichend personelle Ressourcen	Der Anbieter ist in der Lage, die Arbeiten zu den verlangten Lieferergebnissen gemäss Projektzeitplan durchzuführen und abzuschliessen. Er zeigt auf, über welche personellen Ressourcen er verfügt und mit welchen Personen / Funktionen er den Auftrag fristgerecht und in erwarteter Qualität abzuwickeln gedenken.	Eigener Beschrieb des Projektteams inkl. CVs.	
Zuschlagskriterien		Beschrieb	Nachweis	Gewichtung
<b>ZK1</b>	<b>Preis</b>			<b>30 %</b>
		Honorar nach Baukosten	Offertdeckblatt vollständig ausgefüllt	25 %
		Durchschnittlich offerierter Stundenansatz für Zusatzleistungen	Offertdeckblatt vollständig ausgefüllt	5 %
<b>ZK2</b>	<b>Qualität</b>			<b>65 %</b>
	Auftragsanalyse	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aufgabenstellung, Projektanforderungen und deren Gewichtung erfasst</li> <li>▪ Wesentliche Risiken, welche die Ausführung gefährden, erkannt</li> <li>▪ Optimierungsmöglichkeiten aufgezeigt</li> </ul>	Auftragsanalyse zu den Detailkriterien	25 %

	Fachkompetenz und Verfügbarkeit der Schlüsselpersonen:	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erfahrung der Schlüsselpersonen und ihrer Stellvertreter (2 Referenzobjekte und gute Referenzauskünfte dieser Schlüsselpersonen zur Ausführung, hinsichtlich Grösse und Komplexität vergleichbar)</li> <li>▪ Verfügbarkeit der Schlüsselpersonen (mindestens zu 50% verfügbar und beteiligt)</li> </ul>	Referenzen und Angaben gemäss Formular	25 %
	Vorgehenskonzept	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Setzen der Meilensteine</li> <li>▪ Einplanen der Entscheidungen von Behörden und Gremien</li> <li>▪ Zweckmässigkeit des Vorgehens und der eingesetzten Mittel</li> </ul>	Vorgehenskonzept	10 %
	Projektbezogenes Qualitätsmanagement:	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Definition der Qualitätsschwerpunkte</li> <li>▪ Lenkungsmechanismen und deren geschätzte Wirkung</li> </ul>	Darstellung PQM	5 %
<b>ZK3</b>	<b>Lehrlingsausbildung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> </ul>		<b>5 %</b>
		<p>Bewertet wird das prozentuale Verhältnis der Gesamtzahl der bei den Anbietenden angestellten Lernenden zu den Vollzeitstellen.</p> <p>Das Angebot mit dem höchsten Anteil Lernenden erhält die Maximalpunktzahl (offene Skala). Angebote ohne Lernende erhalten 0 Punkte.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> </ul>	Angebotsformular	

## Anhang 4

## Lieferungen / IT Hardware

Eignungskriterien		Beschrieb	Nachweis	
<b>EK1</b>	<b>Wirtschaftliche / finanzielle Leistungsfähigkeit</b>			
EK1.1	Solventes Unternehmen	Die Anbietenden sind aus wirtschaftlicher Sicht für die Erfüllung des Auftrages geeignet, indem sie wirtschaftlich/finanziell aufrecht stehen.	Ausgefüllte Selbstdeklaration. Auf Nachfrage sind weitere Nachweise nachzureichen (z.B. Jahresrechnungen, Betriebsregisterauszug, etc.)	
EK1.2	Versicherung	Die Anbietenden verfügen über eine Betriebshaftpflichtversicherung mit einer Deckungssumme von mindestens CHF 10 Mio. pro Ereignis (für Sach-, Personen- und Vermögensschäden zusammen).	Ausgefülltes Angebotsformular. Auf Nachfrage ist eine Bestätigung der Versicherungsdeckung nachzureichen	
<b>EK2</b>	<b>Fachliche / technische / personelle Leistungsfähigkeit</b>			
EK2.1	Erfahrung Anbieter	Fundierte Erfahrung des Anbieters	Mindestens zwei in Bezug auf Auftragssumme und Komplexität vergleichbare Referenzen, ausgeführt in den letzten fünf Jahren; Ausgefülltes Angebotsformular	
EK2.2	Ausreichend personelle Ressourcen	Der Anbieter ist in der Lage, die Arbeiten zu den verlangten Lieferergebnissen gemäss Projektzeitplan durchzuführen und abzuschliessen. Er zeigt auf, über welche personellen Ressourcen er verfügt und mit welchen Personen / Funktionen er den Auftrag fristgerecht und in erwarteter Qualität abzuwickeln gedenken.	Eigener Beschrieb des Projektteams inkl. CVs.	
Zuschlagskriterien		Beschrieb	Nachweis	Gewichtung
<b>ZK1</b>	<b>Preis</b>			<b>60 %</b>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gemäss Vorgaben in Offertdeckblatt/Leistungsverzeichnis</li> <li>▪ Pauschalangebote sind nicht zulässig</li> </ul>	Offertdeckblatt/Leistungsverzeichnis vollständig ausgefüllt	
<b>ZK2</b>	<b>Qualität</b>			<b>35 %</b>
	Technische Ausführung	Mindestanforderungen gemäss Leistungsverzeichnis sind zwingend. Bewertung darüberhinausgehender qualitativer Aspekte zu <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Funktionalität</li> <li>▪ Verarbeitung</li> <li>▪ Dauerhaftigkeit</li> <li>▪ Ergonomie</li> <li>▪ Materialbewirtschaftung</li> <li>▪ Ökologie und Umweltverträglichkeit</li> <li>▪ Dauerhaftigkeit</li> <li>▪ Ersatzteil- und Lagerhaltung</li> </ul>	Projektbezogene, technische Unterlagen	30 %

	Projektbezogenes Qualitätsmanagement:	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bedienerfreundlichkeit</li> <li>▪ Definition der Qualitätsschwerpunkte</li> <li>▪ Lenkungsmechanismen und deren geschätzte Wirkung</li> </ul>	Darstellung PQM	5 %
<b>ZK3</b>	<b>Lehrlingsausbildung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> </ul> <p>Bewertet wird das prozentuale Verhältnis der Gesamtzahl der bei den Anbietenden angestellten Lernenden zu den Vollzeitstellen.</p> <p>Das Angebot mit dem höchsten Anteil Lernenden erhält die Maximalpunktzahl (offene Skala). Angebote ohne Lernende erhalten 0 Punkte.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪</li> </ul>	Angebotsformular	5 %