

Vergabetagung 2018

Die Bewertung des Preises

Claudia Schneider Heusi
Rechtsanwältin, Fachanwältin SAV
Bau- und Immobilienrecht

Schneider Rechtsanwälte AG
Seefeldstrasse 60 Zürich
Tel. +41 (0)43 499 16 30
ra@schneider-recht.ch
www.schneider-recht.ch



Übersicht

- Von Angebotspreisen und von Kosten
- Gewichtung: Möglichkeiten und Grenzen
- Preisbewertungsmodelle
- Vorgaben, Vorschriften, Regeln und Verstösse
- Zu tiefen Preisen und zur Plausibilität



Preis - Kosten: nicht synonym

- Angebotspreis für Leistungsversprechen
- Kosten des Anbieters / der Vergabestelle
- Kann/soll/muss Vergabestelle ihre Kosten berücksichtigen und bewerten?
- Lebenszyklusbetrachtung
 - Beschaffungs-, Betriebs-, Rückbau-, Entsorgungskosten
 - z.B. Energieverbrauch, Gebäudereinigung, Entsorgungsaufwand, Wartungskosten (Service, Kundendienst), Finanzierungskosten etc.



Lebenszyklusbetrachtung

LCC

Technik zu
Neubau
Eisstadion

VGer ZH
VB.2017.00496
vom 18.1.2018

Art. 29 E-BöB

«Dass nicht nur die Anschaffungskosten, sondern auch die längerfristigen Auswirkungen beachtet werden, entspricht den Zielsetzungen des Vergaberechts.»

- Wartungskosten für 15 Jahre durften bewertet werden
- Energie- und Entsorgungskosten nur auf unsicheren Prognosen - unzulässig



LCC: Wo bewerten?

- Beim Kriterium Preis nur wenn:
 1. Kosten aus Leistungserbringung des Anbieters resultieren
 2. Kosten als Preis dem Anbieter vergütet werden - nicht einem Dritten
- Wenn nicht: Kriterium Wirtschaftlichkeit
 - Unterkriterium / Lebenszykluskosten
 - Art. 29 E-BöB



LCC: Wie bewerten?

Klare Angaben in den Ausschreibungsunterlagen

- Um welche Aspekte (Unterhalt, Energieverbrauch Funktionalität etc.) und Kosten geht es?
- Welche Daten / Dokumente hat Anbieter beizubringen (z.B. Instandhaltungsangebote Dritter, Konzept Gebäudetechnik)?
- Wie werden die Kosten ermittelt (Methode) und bewertet (Gewicht)?
- Werden Experten beigezogen / Analysen erstellt?



Einführungskosten

- Zusatzleistungen des Anbieters z.B. für Schulung: Preis
- Bei Vergütung dieser Kosten an Dritten? Oder interne Zusatzkosten, z.B. Anstellung von Personal?
- Ausschreibungsunterlagen: klare Regeln
- Grenze: Ungleichbehandlung der Anbieter, unzulässige Bevorzugung des bisherigen Leistungserbringers



Ohnehinkkosten

- Fiktive / hypothetische Kosten
- werden nicht entschädigt bzw. fallen nicht an
- z.B. bereits vorhandene Lizenzen:
unterschiedliche Systeme der Leistungserbringung machen sie notwendig oder nicht
- Auf- oder Abrechnung: Vergleichbarkeit der Angebote als Ziel? Vorteilsausgleichung?
- Transparenz oberstes Gebot



Angebotspreis - Komponenten I

- Angebotspreis und zu offerierende Kostenelemente
- Preisbildungsregeln gemäss Vertrag
 - Vergabestelle hat sie vorzugeben
 - Anbieter hat sie im Angebot einzuhalten
- Angebotspreis und Unterkriterien
 - Hauptleistung
 - Zusatzleistungen: Umfang realistisch abschätzen!



Angebotspreis - Komponenten II

- Keine künstliche Aufteilung des Angebotspreises = Unzulässigkeit von Unterkriterien, die zu einer verzerrten Beurteilung der Wirtschaftlichkeit führen: VGer ZH VB.2016.00303 (2.3.2017)
- Optionen: VGer ZH VB.2016.00513 (23.3.2017)
- Rabatt/Skonto: VGer ZH VB.2003.00207 (24.9.2003)



Ganz - oder gar nicht?

- Zwingend?
 - Grundsätzlich: ja
 - Ausnahme: Wettbewerbe / Studienaufträge
- Preis als einziges Kriterium?
 - Möglich, bei weitgehend standardisierten Gütern
 - Qualitative Anforderungen sind in Leistungsverzeichnissen / Normen etc. genau beschrieben
 - VGer ZH VB.2017.00460 (21.9.2017)



Mindestgewichtung

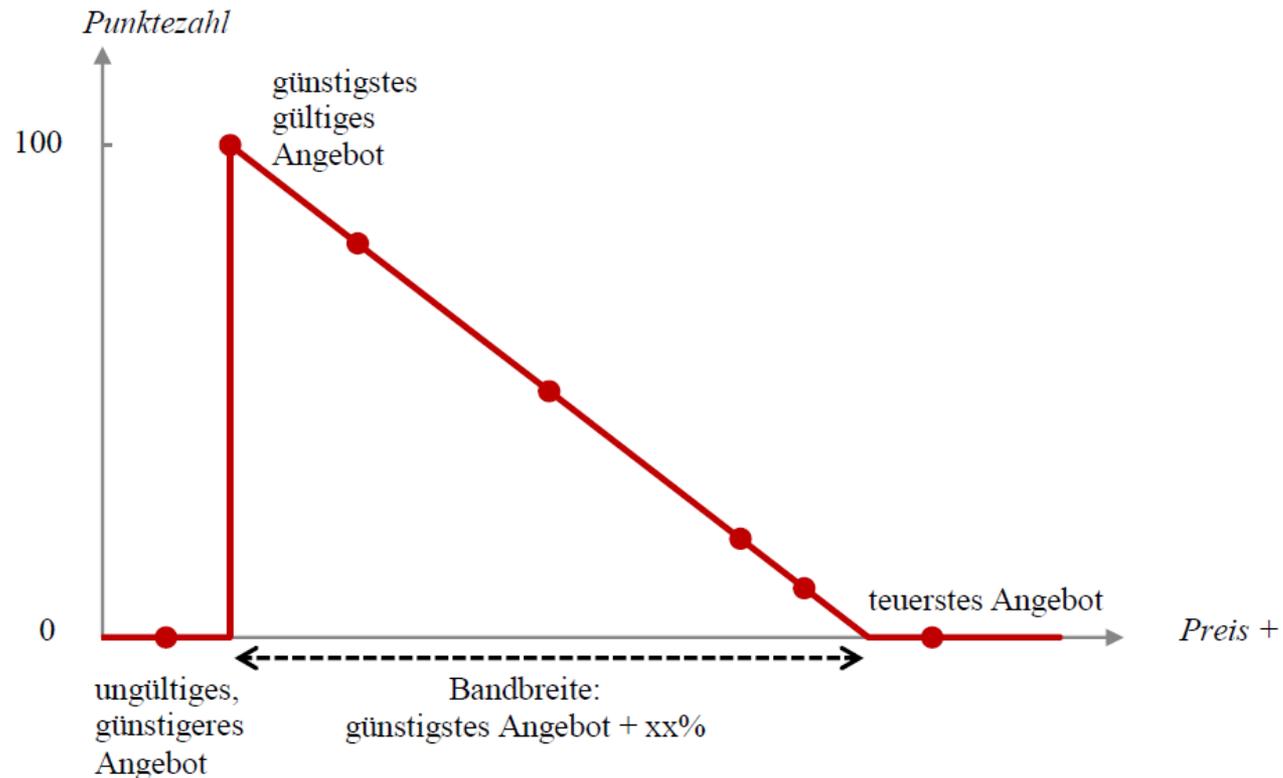
BGE 143 II 553 - Zwei Parameter sind entscheidend:

- 1. Preisgewichtung
 - Wieviel Prozent der Gesamtpunktzahl aller Kriterien macht der Preis aus?
 - 20 % als Untergrenze – nur bei komplexen Beschaffungen
- 2. Preisbewertungsmethode
 - Es gibt nicht eine richtige Formel



Lineare Modelle I

$$\frac{\text{Tiefstes Angebot} + \text{Preisspanne} - \text{Beurteiltes Angebot}}{\text{Tiefstes Angebot} + \text{Preisspanne} - \text{Tiefstes Angebot}} * \text{Gewichtung}$$



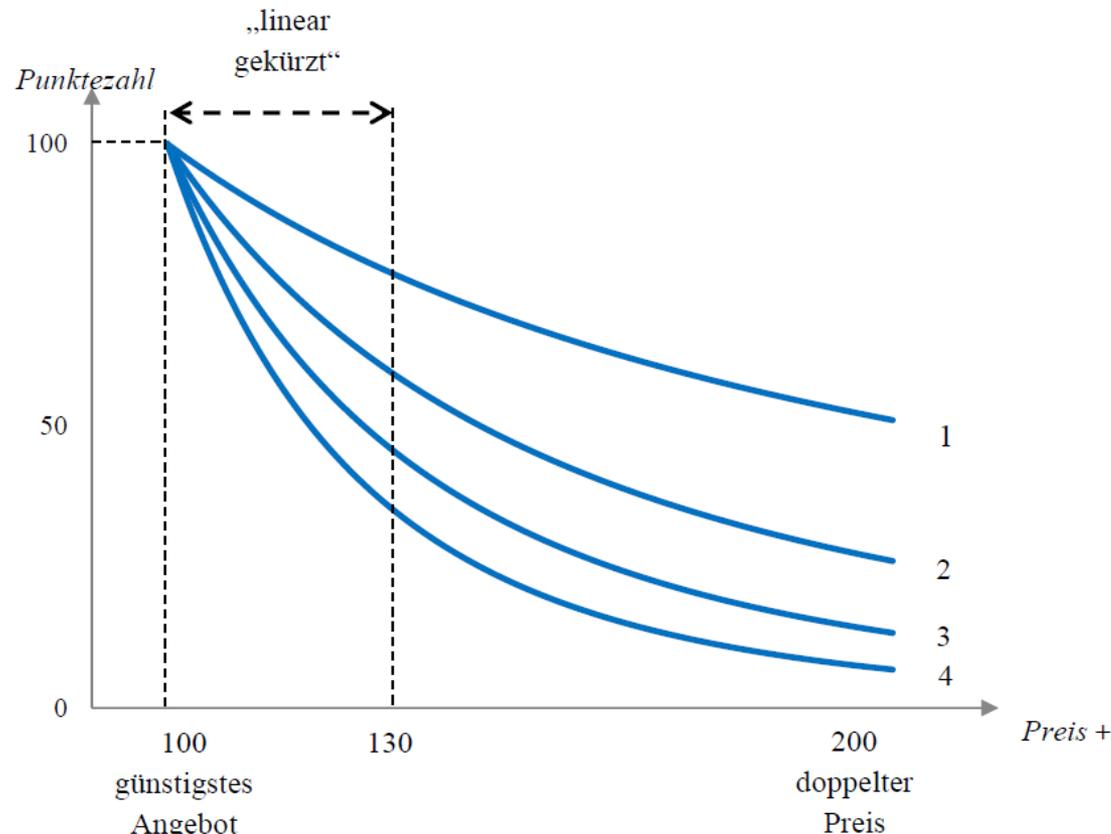
Lineare Modelle II

- Die richtige Preisspanne ist entscheidend
 - 30-50 % bei nicht komplexen Bauleistungen
 - 75-100% bei komplexen Leistungen
 - Höhere Spannen im Einzelfall:
 - 200 % nachvollziehbar, VGer ZH, VB.2014.00175
- Vorgängig bekannt gegeben – was wenn nicht?
 - Orientierung an konkreten Werten
 - Aber nicht nur: VGer ZH, VB.2016.00615
 - 2 Angebote
 - Preisunterschied 5% ≠ Preisspanne

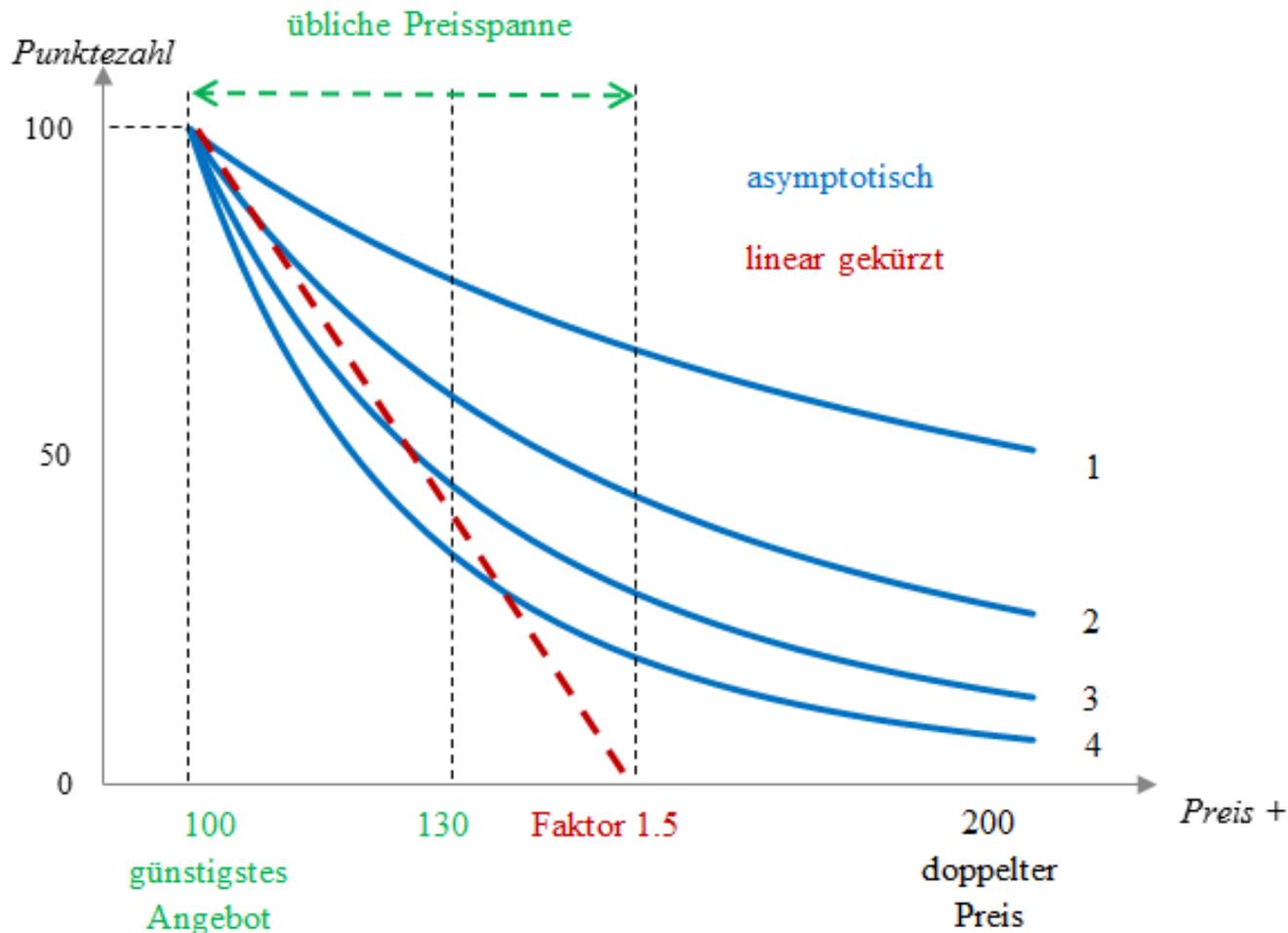


Asymptotische Modelle

$$\text{Punkte} = \text{Maximalpunktzahl} * \left(\frac{\text{günstigstes Angebot}}{\text{zu bewertendes Angebot}} \right)^{\text{Exponent}}$$



Modelle im Vergleich



Quotientenmethode

$$\text{Spezifischer Nutzwert} = \frac{\text{Angebotspreis}}{\text{Nutzwert (Gesamtpunktzahl)}}$$

ZK	Note (A)		Gewicht (B)	Nutzwert N (C) = (A) x (B)	
	X AG	Y AG		X AG	Y AG
Qualitätskriterium 1	4	3	70%	280	210
Qualitätskriterium 2	3	5	30%	90	150
Summe			100%	370	360

Preis P (CHF)	500'000	600'000
P/N-Verhältnis (= z.B. 500'000 CHF : 370 N-Punkte)	~1'351	~ 1'666.7

Das Angebot mit dem tiefsten Kosten- / Nutzen-Verhältnis erhält den Zuschlag.



Preisspanne - Rechtsprechung I

- VGer BS, VD.2016.69 (20.7.2016):
Planerleistungen - Preisspanne von 75% zulässig.
- VGer AG, AGVE 2015 27 (11.6.2015):
Generalunternehmerauftrag = Aufgabe mittlere Komplexität - Gewichtung nicht unter 50% - Preisspanne von 22% zu tief.
- VGer ZH, VB.2005.00286 (8.3.2006):
Sanitäreanlagen Gesamtsanierung Schulhaus - Preisspanne 117% zu hoch - angemessen 50%.



Preisspanne - Rechtsprechung II

- VGer ZH, VB.2005.00227 (21.9.2015):
Baumeisterarbeiten Neubau unterirdische Trafostation - 80% Preisspanne zu hoch, korrekt wäre 40 - 60%.
- VGer ZH, VB.2005.00582 (5.5.2006):
Trasseebauarbeiten Nationalstrasse - 100% zu hoch - angemessen wäre 50%.
- VGer ZH, VB.2009.00047 (26.8.2009):
Sanierung/Umlegung Strasse inkl. Erneuerung Kanalisation und Werkleitung - Preisspanne von 70 % zu hoch - korrekt wäre 30 - 50%.



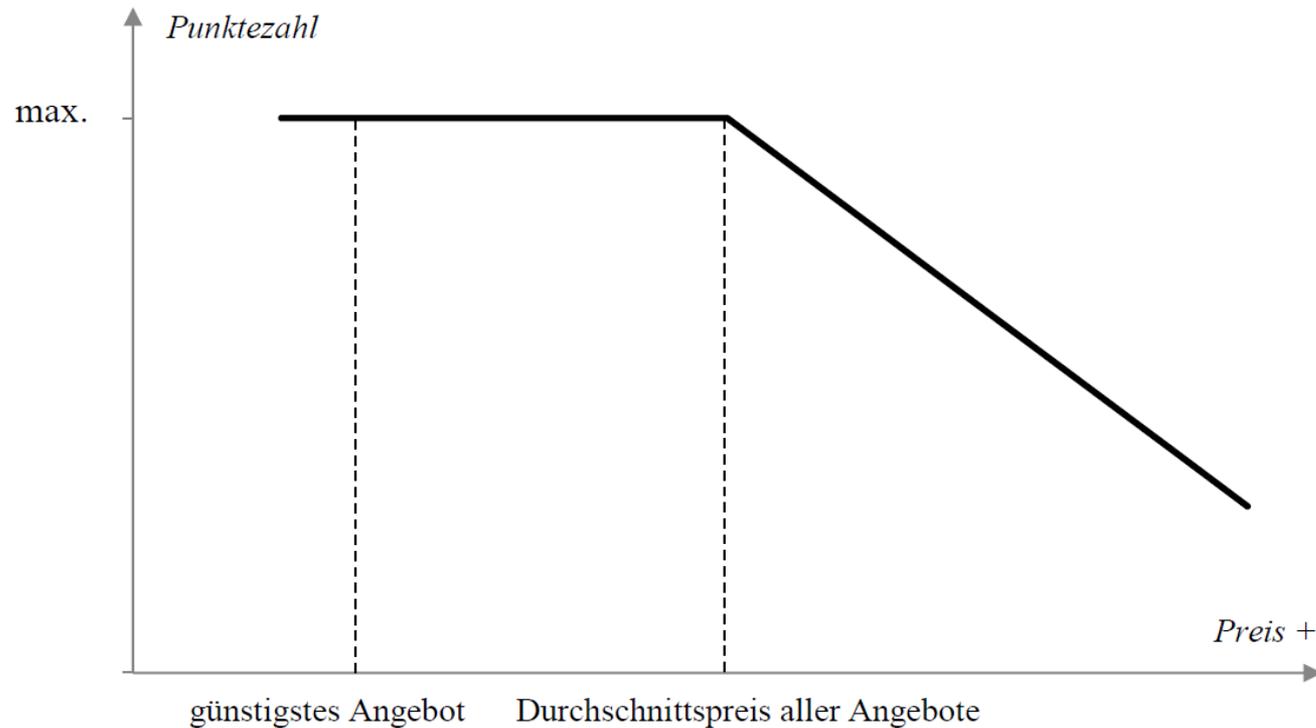
Unzulässige Modelle I

- Kein Wegstreichen von Höchst- / Tiefstpreisen sondern: Beurteilung hat aufgrund tatsächlicher Preise zu erfolgen
- Keine Vorgaben von Mindestpreisen für Höchstnote
- Keine Plafonierungen der Punktezuteilung nach unten / oben
- Keine preislichen Mittelwerte als Bestnote (Glockenkurve)



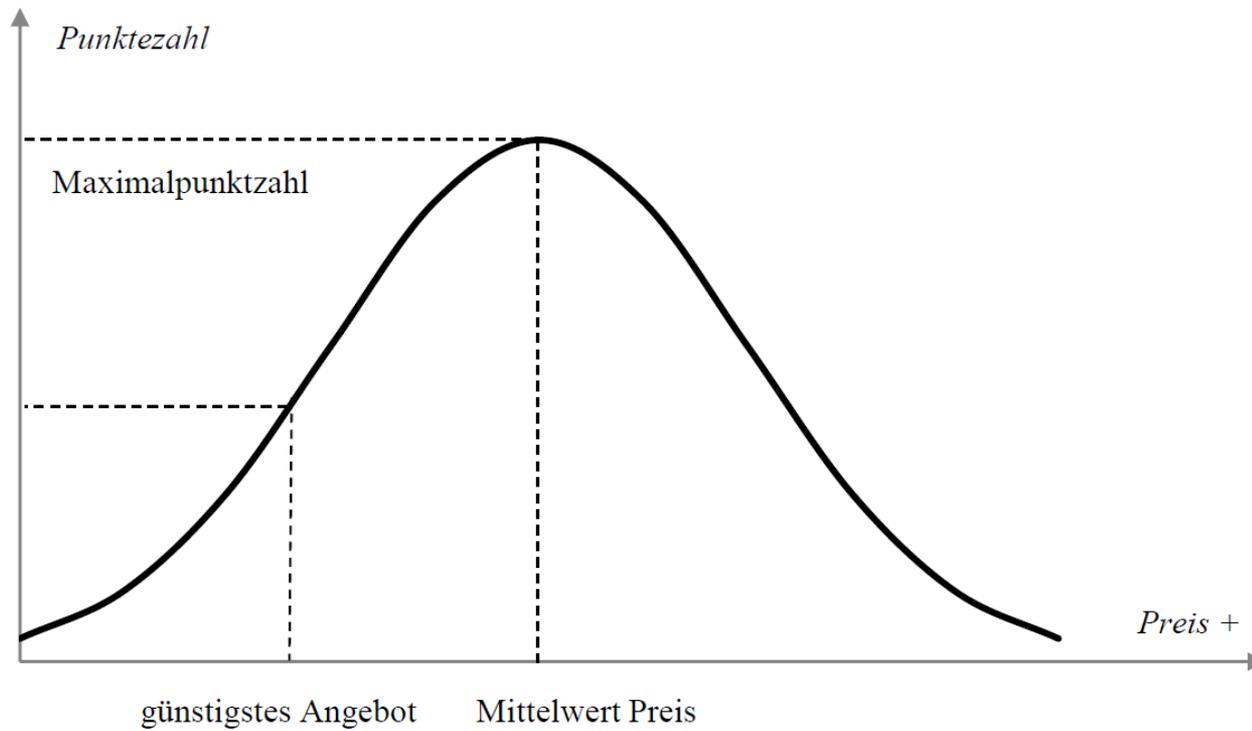
Unzulässige Modelle II

Plafoniertes Preismodell



Unzulässige Modelle III

Glockenkurve



Unzulässige Modelle IV

- Lineare Modelle mit falschen Preisspannen
- Asymptotische / degressive Modelle:
VGer SG: B 2016/168 (26.10.16),
B 2017/121 (22.11.17)

ebenfalls VGer BS, VGer ZH, KGer LU...

weil: Wirkung „hoher Preis erhält zu gute Bewertung, nicht linear“



Unzulässige Modelle V

- Gestufte Preiskurven (dieselbe Note für unterschiedliche Preise)
- Negativpunkte für zu hohe Preise
- Note 1 als Höchstnote mit Notenskala, die nach oben offen ist



Tiefe Angebotspreise

- BGE 143 II 425 „staatliche Anbieter“
- BGE 143 II 553 „Plausibilität“
- Prüfung eines ungewöhnlich niedrigen Angebotes = ist Thema der Gültigkeit eines Angebots ≠ und nicht der Preisbewertung
- Ein zu tiefer Preis allein: kein Ausschlussgrund
- Keine Bestrafung von tiefen Preisen bei der Bewertung des Preiskriteriums



BGE 143 II 553

- Preislich tiefstes (gültiges) Angebot ist im Verhältnis zu den anderen Angeboten stets am besten zu bewerten.
- Bewertungsabzüge mit der Begründung, der Preis sei nicht plausibel, sind unzulässig
- Plausibilität als Kriterium: nicht beim Preis, jedoch bei der qualitativen Bewertung des Angebots, d.h. der Leistung



Art. 29 E-BöB – Verlässlichkeit des Preises?