

Anhang II

Richtlinien/Weisungen Submissionen und Vergabe von Aufträgen

Beispiele für Gewichtung der Zuschlagskriterien

Bei **Bauaufträgen und Lieferungen** gilt:

Der Angebotspreis ist in der Regel das wichtigste Zuschlagskriterium, da er auf einer abschliessenden und ausreichenden Leistungsbeschreibung mit klaren Zielvorgaben (Qualität, Termine) beruht. Die Vergabestelle hat die Möglichkeit, weitere Angebotselemente für die Zuschlagskriterien zu berücksichtigen, wenn sie einer erweiterten Beurteilung der Wirtschaftlichkeit dienen.

Beispiel

Preis	70 – 100 %*)
Fachliche Kompetenz	0 – 20 %
Kundendienst	0 – 10 %

*) Zu 100 % kann der Preis nur in Ausnahmefällen und nur bei standardisierten Produkten berücksichtigt werden.

Für **Dienstleistungsaufträge und Konzepten** gilt:

Häufig ist das Endresultat noch nicht abschliessend definiert und auch schwierig beschreibbar. Die Preise der verschiedenen Anbieter sind deshalb sehr unterschiedlich und hängen vom Vorgehen und der Qualität der Arbeit ab. Deshalb sollte man dem Preis ein untergeordnetes Gewicht beimessen.

Der Weg für die Auswahl führt über das Ermitteln des geeignetsten Anbieters, welcher die entsprechenden Erfahrungen mitbringt. Dieser kann über die Angaben zur Firma, zum Personal, zu den Erfahrungen der Schlüsselpersonen und evtl. mittels Auftragsanalyse und Vorgehensvorschlag ermittelt werden.

Beispiel

Preis	35 - 45 % für Konzeptphasen
	40 - 60 % für Planerleistungen für spätere Phasen
Bewertung Auftragsanalyse	20 - 30 %
Erfahrungen und Referenzen	10 - 20 %
Bewertung Projektteam	10 %