

VERFAHREN UND FORMEN DER AUFTRAGSERTEILUNG FÜR DIENSTLEISTUNGEN IM RAHMEN DES ÖFFENTLICHEN BESCHAFFUNGSWESENS

Inhalt

§ 1	Kontext.....	2
§ 2	Grundsätze des Wettbewerbsverfahrens.....	3
	21 Qualität.....	3
	22 Wirtschaftlichkeit.....	3
	23 Effizienz.....	3
	24 Fairness.....	4
§ 3	Bedeutung der Verfahrenswahl.....	4
	31 Wie sind die Planungsbeauftragten auszuwählen?.....	4
	32 Präqualifikation?.....	5
	33 Wettbewerb oder Ausschreibung?.....	5
§ 4	Beschreibung der verschiedenen Verfahren.....	5
	41 Das offene Verfahren.....	5
	42 Das selektive Verfahren.....	5
	43 Das Einladungsverfahren.....	6
§ 5	Merkmale der verschiedenen Verfahrensformen.....	6
	51 Der Wettbewerb.....	6
	52 Der parallele Studienauftrag.....	7
	53 Kosten, Preise und Entschädigungen.....	7
§ 6	Beratung durch die Berufsverbände.....	7
	61 Referenzen.....	8
§ 7	Anhang.....	9
	71 Rechtslage im Kanton Freiburg.....	9
	72 Schwellenwerte und Verfahren.....	9
	73 Dauer der Verfahren.....	9

Anpassung / Aktualisierung einer erstmals im Juli 1999 im Rahmen von "UNITAS" (SIA) herausgegebenen Broschüre, für die Architektengruppe der SIA Sektion Freiburg, GA Freiburg.

Thomas Urfer, 11.09.03

Vorbemerkungen

Dem Prinzip der Öffnung des Vergabewesens folgend brachte der SIA im Juli 1999 eine Broschüre heraus, die den der neuen Gesetzgebung unterstehenden Auftraggeber helfen soll, das für jedes Projekt am besten geeignete Verfahren auszuwählen und einzuleiten. Der Titel dieser Publikation lautet: **Ouverture des marchés publics comment choisir ses mandataires?**

Die in den letzten Jahren gewonnenen Erfahrungen haben gezeigt, dass die bei der Vergabe von Studienaufträgen gesetzlich vorgesehenen Verfahren auf unterschiedliche Weise aufgefasst werden können. Die vorliegende Broschüre trägt diesen Erfahrungen Rechnung, will aber auch die Anwendung der Gesetze auf die verschiedenen Aufträge erläutern. Natürlich bleiben die rechtlichen Grundlagen unverändert, mit Ausnahme der vom Gesetzgeber vorgesehenen Änderungen bei den Vollzugsverordnungen, und zwar insbesondere der Modifizierung der Schwellenwerte bei den einzelnen Verfahren.

Das hier vertretene Prinzip ist das der Förderung des offenen einstufigen Verfahrens, das auf das Wesentliche beschränkt ist, d.h. auf die Auswahl eines Planungsbeauftragten auf Grund einer Antwort (Projekt) auf ein präzises Pflichtenheft.

Da sich alle hier beschriebenen Verfahren an Fachleute wenden, ist es überflüssig, sie mit Anforderungen zu überladen, die nur dazu dienen sollen, Beweise für deren Professionalität zu erhalten.

Für einen Auftraggeber ist es immer von Vorteil, seinen oder seine Planungspartner auf Grund eines konkreten Vorschlages (Projekt), der auf ein bestimmtes Bedürfnis zugeschnitten ist, auszuwählen, als auf Grund eines Honorarangebotes, das immer abstrakt und im allgemeinen zu tief angesetzt ist (Konkurrenzdruck) und nur selten die erwarteten Leistungen abdeckt.

§ 1

Kontext

Mit der Unterzeichnung des WTO-Übereinkommens durch die Schweiz wurde im öffentlichen Beschaffungswesen eine Angleichung der Vergabeverfahren für Dienstleistungsaufträge notwendig.

Die kantonalen Gesetze über das öffentliche Beschaffungswesen und deren Vollzugsverordnungen sowie die Interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen (IVöB) legen fest, in welchem gesetzlichen Rahmen ein bestimmtes Verfahren verwendet werden kann, und zwar entweder auf Grund des Auftragsvolumens (Schwellenwerte) oder der spezifischen Art des Auftrages (freihändiges, offenes oder selektives Verfahren oder sogar als neues Einladungsverfahren entsprechend der Revision der IvöB).

Die entsprechenden gesetzlichen Normen und Ordnungen sind im Anhang genannt.

Die Vergabe öffentlicher Aufträge im Architektur- und Ingenieurwesen verlangt vom Auftraggeber ein besonderes Mass an Einsatz und Aufmerksamkeit:

- einerseits, weil Bauen mehr als nur Investieren ist, da es auch die Übernahme kultureller und gesellschaftlicher Verantwortung der Beteiligten gegenüber der Gesellschaft bedeutet;
- andererseits, weil der Auftraggeber nicht fertige, und somit vergleich- und messbare Industrieprodukte in Konkurrenz zueinander bringt, sondern die Formalisierung eines in einem Pflichtenheft beschriebenen Bedarfs.

Bei der Wahl des Planungspartners wird ein öffentlicher Auftraggeber von verschiedenartigen Zielen und Bestrebungen geleitet, wie zum Beispiel:

- gerechte Vergabe der Aufträge,
- Suche nach der optimalen Lösung, um den Anforderungen des Benützers und der Gesellschaft sowohl vom architektonischen und programmatischen als auch vom technischen und finanziellen Gesichtspunkt aus zu genügen,
- Erzielung eines optimalen Honorar-Leistungs-Verhältnisses.

An dieser Stelle sei daran erinnert, dass reine Honorarkonkurrenzen für einen Auftraggeber nur selten interessant sind, da die potenzielle Einsparung beim Honorar gering ist im Vergleich zum Risiko einer ungenügenden Qualitäts- und Kostenkontrolle, wenn die Honorare die geforderten Leistungen nicht abdecken. Aus diesem Grund ist es für einen Auftraggeber sehr viel interessanter und vorteilhafter, die Projektideen der Bewerber zueinander in Konkurrenz treten zu lassen, und nicht die Kosten für ihre Leistungen. Dies gilt nicht nur für Architekturaufträge, sondern auch - und es sollte gefördert werden - für die Aufträge an Bau- beziehungsweise Fachingenieure, die in diesen Wettbewerbsprozess einbezogen werden sollten.

Die Bedeutung dieser Überlegung spiegelt sich auf verschiedenen Ebenen wider; so ermöglicht sie dem Auftraggeber zum Beispiel:

- ein einziges Verfahren für die Auswahl eines Projekts und seiner Hauptplanungspartner durchzuführen (Einsparung von Verfahren und Zeit),
- den Vorteil eines durch ein gemeinsam erarbeitetes Projekt eingespielten Planerteams gegenüber nach und nach ausgewählten Fachleuten zu nutzen,
- die Gleichbehandlung zwischen Architekten und Ingenieuren zu gewährleisten.

Diese Vorgehensweise ist für alle Beteiligten vorteilhaft, und zwar in Hinsicht auf Qualität, Zeit und Geld.

Bezüglich der verschiedenen Arten von Präqualifikation stellt sich heraus, dass sie für den Auftraggeber im Allgemeinen einen beträchtlichen Aufwand bedeuten

und gleichzeitig den echten Wettbewerb einschränken. Diese Verfahren sollten auf ganz bestimmte und gerechtfertigte Fälle begrenzt bleiben, um zur Öffnung des Vergabewesens und nicht zu dessen Beschränkung beizutragen. Das Bestreben, die Teilnehmerzahl durch ein restriktives Präqualifikationsverfahren zu begrenzen, führt zu inkohärenten Situationen je nach Art der gewählten Selektionskriterien. So wird zum Beispiel ein Bewerber, der noch nie eine Schule gebaut hat, nicht berücksichtigt, obwohl er in der Lage wäre, ein solches Projekt zu bewältigen oder sogar eine einfallsreiche Lösung vorzuschlagen. Durch diese Art von Verzerrung läuft man Gefahr, die angestrebte Öffnung des Vergabewesens sogleich wieder aufs Spiel zu setzen.

Es ist nicht wirklich Aufgabe des Auftraggebers zu beurteilen, ob die Anzahl der Teilnehmer an einem öffentlichen Verfahren ein Problem wirtschaftlicher Art darstellt. Er kann sich jedoch darüber Gedanken machen und mit Hilfe eines klaren und gut durchdachten Pflichtenheftes dazu beitragen, diesen Faktor einzuschränken.

§ 2

Grundsätze des Wettbewerbsverfahrens

Die Beachtung der im Folgenden beschriebenen Grundsätze gestattet dem Auftraggeber, ein seinen Anforderungen und Bedürfnissen entsprechendes Leistungs- und Qualitätsniveau zu gewährleisten.

21 Qualität

Mit der Durchführung des geeigneten Wettbewerbsverfahrens müssen folgende Ziele erreicht werden können:

- Erzielen einer optimalen Lösung als Folge einer maximalen Übereinstimmung zwischen der zu bewältigenden Aufgabe und der gewählten Lösung;
- Erreichen des höchstmöglichen Grades an Innovation/Erfindung und Kreativität;
- Erreichen eines Höchstmasses an Übereinstimmung zwischen Lösung und Bedarf.

22 Wirtschaftlichkeit

Die Wettbewerbsverfahren verlangen Zeit und Einsatz von Auftraggebern und Teilnehmern. Um den Wirtschaftlichkeitskriterien zu entsprechen, müssen sie auf das für eine Angebotsausarbeitung unbedingt Notwendige beschränkt werden. Das Pflichtenheft ist so zu erstellen, dass den Teilnehmern Doppelarbeiten und teure Dokumentationssuchen erspart werden.

23 Effizienz

Das günstigste Angebot ist nicht unbedingt das wirtschaftlichste, da es im Allgemeinen weder die qualitativen Aspekte der Leistung noch seine Auswirkungen auf die Realisierung berücksichtigt. Im Gegensatz zu Warenlieferungen ist die Tragweite von Leistungsaufträgen zum Zeitpunkt der Selektion noch nicht abzusehen, da es nicht möglich ist, zum Voraus die Qualität des Ergebnisses zu beurteilen; daher ist der Evaluation der für die Qualität der Leistung ausschlaggebenden Ansätze besondere Aufmerksamkeit zu widmen. Der Auftraggeber muss sich bewusst sein, dass Honorar und Leistung in Relation zueinander stehen.

24 Fairness

Ein Verfahren ist fair, wenn alle Beteiligten ihre Absichten offen darlegen, und wenn die Entschädigung den zu erbringenden Leistungen entspricht. Wettbewerbsverfahren dürfen erst eingeleitet werden, wenn die Realisierungsmöglichkeiten (Finanzierung!) eindeutig definiert sind.

Klar und deutlich anzugeben sind die Vergabekriterien und ihre Gewichtung sowie eine präzise Aufstellung der durch den Bewerber zu erbringenden Leistungen und Angebotskonditionen.

Die Entscheide des Auftraggebers haben sich strikt an die in der Bekanntmachung der Ausschreibung oder im Pflichtenheft angegebenen Kriterien zu halten. Es ist sicherzustellen, dass alle Teilnehmer objektiv gleich behandelt werden, eine gerechte Entschädigung für ihre schöpferische Leistung erhalten und ihre Urheberrechte rigoros gewahrt werden.

§ 3

Bedeutung der Verfahrenswahl

Der Auftraggeber darf nie aus den Augen verlieren, dass sich das grösste Sparpotenzial bei einem Bauauftrag noch vor dem Auswahlverfahren befindet. Bei jedem Wettbewerb ist das erzielte Resultat umso überzeugender, je genauer das gewählte Verfahren, die Vorschriften des Pflichtenheftes, die Auswahl- und Beurteilungskriterien sowie die an die Bewerber gestellten Anforderungen mit den Zielsetzungen des Auftraggebers übereinstimmen. Es ist nicht ganz einfach, diese Entscheide zu treffen und die Unterlagen auszuarbeiten, und es braucht dafür ein gewisses Mass an Zeit und Geld.

Die Art des auszuschreibenden Wettbewerbs muss auch mit Hinblick auf die Zielsetzungen des Auftraggebers evaluiert werden, d.h. es muss feststehen, ob die Auswahl eines Projektes, die Kompetenz einer Person oder der Preis der Leistung Vorrang haben soll.

31 Wie sind die Planungsbeauftragten auszuwählen?

Der Auftraggeber sollte sich vorab drei grundlegende Fragen stellen:

- Sind der Gegenstand des Auftrages sowie sein Kostenrahmen genau definiert?
- Soll ein offenes oder ein selektives Verfahren angewandt werden?
- Falls man sich für ein selektives Verfahren entscheidet, soll die Auswahl auf Grund einer Idee (Projekt), einer Person (Referenzen) oder auf Grund des Preises (Honorar) getroffen werden?

Offenes oder selektives Verfahren?

Es ist in jedem Fall wichtig, dass der Auftraggeber die Dauer des vorgesehenen Verfahrens richtig einschätzt. Ein selektives Verfahren dauert im Allgemeinen länger als ein offenes, da der Entscheid in zwei Stufen getroffen wird. Ausserdem begrenzt das selektive Verfahren die Anzahl der Teilnehmer, während das offene Verfahren demokratischer ist und einen besseren Wettbewerb gewährleistet.

Auswahl einer Idee oder einer Person?

- Auswahl auf Grund von Bewerbungsunterlagen ("Person")

Obwohl sie im ersten Augenblick sicherer erscheint, ist die Auswahl von Personen gewissen Beschränkungen unterworfen, und zwar zuallererst, was die

Anzahl der bekannten Fachleute betrifft (niemand kennt sie alle), aber auch vom Gesichtspunkt der Innovation aus.

- Auswahl einer Leistung ("Idee")

Die Auswahl einer Idee dagegen gestattet eine objektive Bewertung der Qualität einer Antwort auf ein Pflichtenheft. In dieser Hinsicht bleibt der Wettbewerb die beste Konkurrenzform.

32 Präqualifikation?

Wie schon oben erwähnt, sollte jede Art von Präqualifikation auf ganz spezifische Fälle beschränkt bleiben. Die Auswahl auf Grund von Bewerbungsunterlagen ist besonders schwierig und heikel, da sie von ihrem Wesen her subjektiv ist und daher das Risiko von Rekursen erhöht.

33 Wettbewerb oder Offertanfrage?

Im Sinn der Ordnung SIA 142, ist die gleichzeitige Definition von Auftragsgegenstand (Projekt) und sein finanzieller Aspekt (Angebot) inkohärent.

Ein Verfahren mit zwei Umschlägen würde dies ermöglichen, da der zweite Umschlag, der die Kalkulationsbasis für das Honorar enthält, erst nach der Selektion des Projekts geöffnet wird. Dennoch ist dieses Verfahren nicht überaus zweckmässig, da im Endeffekt die Vorteile, die zur Selektion des vorher ausgewählten Projekts geführt haben, massgebend sind.

§ 4

Beschreibung der verschiedenen Verfahren

Jedes Verfahren kann auf die im folgenden Kapitel (5) beschriebenen Wettbewerbsformen angewandt werden.

41 Das offene Verfahren

Dieses allen Bewerbern, die ein bestimmtes Mindestmass an Qualifikation aufweisen, offene Verfahren ist das demokratischste; es macht den Auftrag tatsächlich allen Anbietern zugänglich. Würden sämtliche Aufträge durch ein offenes Verfahren vergeben, dürfte dies dennoch nicht zu einer allzu grossen Teilnehmerzahl führen, wie viele Auftraggeber befürchten. Die interessierten Fachleute wären aus Gründen der Kapazität unweigerlich gezwungen, die Anzahl ihrer Teilnahmen an Wettbewerben einzuschränken.

42 Das selektive Verfahren

Dieses Verfahren ist weitaus komplexer, denn es setzt eine Selektion in zwei Stufen voraus, was mehr zeitlichen und finanziellen Aufwand verursacht. Bei der Auswahl der Wettbewerbsform ist vorab zu entscheiden, ob die Selektion auf Grund der Referenzen eines Bewerbers (Auswahl einer Person) oder auf Grund eines Projektes (Auswahl einer Idee) getroffen wird, wobei hier die Kompetenz erst im Nachhinein beurteilt werden kann.

Auswahl einer Idee

Wenn der Auftraggeber die Auswahl auf Grund einer Idee treffen will, wird er sich für einen offenen Wettbewerb in zwei Stufen entscheiden, wobei die erste Phase in einer Selektion der von den Teilnehmern eingereichten Entwürfe besteht. Bei dieser Wettbewerbsform ist die Teilnehmerzahl daher nicht beschränkt - es handelt sich um einen Projektwettbewerb in zwei Stufen, bei dem die Leistungen der ersten Stufe begrenzt sind. Diese Art von Verfahren muss jedoch durch wichtige Sachzwänge begründet werden, keinesfalls aber durch den Willen, das Teilnehmerfeld der zweiten Phase einzuschränken, was sich sowohl für den Bauherrn als auch für den Bewerber als Nachteil erweisen würde. Sie findet ihre Berechtigung jedoch bei Bauvorhaben, die nur allgemein umschrieben und abgegrenzt sind, da es dem Wettbewerbsveranstalter ermöglicht, Konzepte auszuwählen und zu beurteilen und somit das Pflichtenheft für die zweite Phase genauer auszuarbeiten.

Auswahl einer Person

Wenn der Auftraggeber eine Entscheidung auf Grund der Referenzen eines Bewerbers treffen will, wird er sich für eine Auswahl auf Basis der Bewerbungsunterlagen entscheiden. Dieses Verfahren ist besonders subjektiv und heikel, da man bei der Festsetzung der Kriterien nur allzu oft dazu neigt, quantitative Gesichtspunkte (Firmengröße, finanzielle Situation, Lebensalter, etc....) auf Kosten der qualitativen (Ideenreichtum, Kreativität) und sozialen Aspekte (Nachwuchsteilnehmer) höher zu bewerten. Über kurz oder lang birgt diese Art von Verfahren die Gefahr einer gewissen Erstarrung des Marktes.

43 Das Einladungsverfahren

Dieses Verfahren ist auf öffentliche Bauaufträge beschränkt, die an Schwellenwerte gebunden sind. Es begrenzt die Teilnehmerzahl und die Dauer des Selektionsprozesses ist möglicherweise geringfügig kürzer; es limitiert jedoch der Möglichkeit, neue Fachleute kennen zu lernen, und folglich der Erneuerung oder Evolution des intellektuellen, kulturellen und technologischen Niveaus des Marktes.

§ 5**Merkmale der verschiedenen Verfahrensformen****51 Der Wettbewerb**

Der Wettbewerb ermöglicht dem Auftraggeber, ein optimales und qualitativ hochstehendes Projekt zu erhalten und die Partner zu dessen Realisierung zu ermitteln. Der Wettbewerb stützt sich auf drei Hauptprinzipien, nämlich die Anonymität der Teilnehmer, die Zusammensetzung des Preisgerichtes (das mehrheitlich aus Fachleuten besteht) und die sichere Auftragsvergabe an den Preisträger. Die Fachleute für das Preisgericht sollten unter jenen Personen ausgewählt werden, die kompetent genug wären, selbst ein Projekt für den jeweiligen Wettbewerb einzureichen.

Der Ideenwettbewerb (I W) soll Vorschläge für konzeptionelle Entschiede bringen, ohne zu einem Studienauftrag zu führen. Die Preissumme beträgt das Dreifache dessen, was eine gleichwertige Leistung kosten würde.

Der Projektwettbewerb (P W) dient zur Lösung klar umschriebener Aufgaben, deren Realisierung vorgesehen ist. Der Wettbewerbsgewinner erhält im Allgemeinen den Auftrag, wie dies für das öffentliche Vergabewesen ge-

setzlich geregelt ist. Die Preissumme beträgt das Doppelte dessen, was eine gleichwertige Leistung kosten würde.

Der Gesamtleistungswettbewerb (GLW) bietet Lösungen für Probleme an, die im Pflichtenheft klar und präzise definiert sind, sowie für jene Fälle, in denen der Auftraggeber die Mitarbeit von Planern und Unternehmern wünscht. Dieser Art von Wettbewerb muss auf jeden Fall ein Projektwettbewerb vorgeschaltet werden. Am Ende dieses Verfahrens erhält der Gewinner den Zuschlag für den Gesamtleistungsauftrag. Die Preissumme beträgt das Ein- und eine halbfache dessen, was eine gleichwertige Leistung kosten würde.

Der mehrstufige Projektwettbewerb ist eine Verbindung von zwei (IW + PW) oder sogar allen drei genannten Verfahren; er läuft in aufeinanderfolgenden Etappen und mit zunehmender Konkretisierung ab. Der Auftragsumfang und die Verpflichtungen des Auftraggebers werden ebenfalls immer klarer definiert.

52 Der parallele Studienauftrag

Dieser entspricht einem honorierten Teilauftrag. Der Hauptunterschied zu einem Wettbewerb besteht in der Möglichkeit, Projekte nicht anonym einzureichen und darin, dass ein Expertengremium an Stelle des hauptsächlich aus Fachleuten (Architekten oder Ingenieure) zusammengesetzten Preisgerichtes einberufen werden kann. Bedingung ist jedoch die Teilnahme einer genügenden Anzahl von Fachleuten. Die Entschädigung ist den gelieferten Leistungen angemessen. Wegen der Entschädigung ist dieses Verfahren teurer als ein Wettbewerb, und es sollten deswegen gute Gründe vorliegen, wenn man es anzuwenden beabsichtigt.

53 Kosten, Preise und Entschädigungen

Die Finanzierung eines Wettbewerbs darf nicht ausser Acht gelassen werden; dennoch betragen die Kosten für einen Wettbewerb mit offenem Verfahren entgegen vielen anderslautenden Gerüchten zwischen 1/2 und 1% des Wertes des zu realisierenden Objekts. Die Finanzierung eines zweistufigen Wettbewerbs kann bis zu 2% kosten. Ein Ausschreibungsverfahren ist nicht zwangsläufig kostengünstiger, da auch hier ein beträchtlicher administrativer Aufwand zu erwarten ist, und dies umso mehr, wenn dem Verfahren eine Präqualifikation auf Grund von Bewerbungsunterlagen vorausgeht.

Die Kostenunterschiede der verschiedenen Verfahren liegen, abgesehen von deren unterschiedlicher Dauer, im Prinzip in der Höhe der Preissumme (Wettbewerb) und der Entschädigung (paralleler Studienauftrag) begründet. Diese Beträge sind in der Ordnung SIA 142 festgelegt.

§ 6

Beratung durch die Berufsverbände

Es wird dem Auftraggeber bei allen Verfahren für die Vergabe von Dienstleistungsaufträgen nachdrücklich empfohlen, sich von qualifizierten Fachleuten beraten zu lassen. Der Berufsverband für Ingenieure und Architekten SIA steht Gemeinden und öffentlichen Auftraggebern mit der Kompetenz seiner Dienste

und Mitglieder auch in diesem Bereich der öffentlichen Aufträge zur Verfügung. Der SIA informiert und berät bei der Auswahl und Durchführung von Wettbewerbsverfahren, bei der Zusammensetzung eines Beurteilungsgremiums für Angebote oder eines Wettbewerbspreisgerichts (Wettbewerbsjury). Nachdem das öffentliche Vergabewesen einem grösseren Bewerberfeld zugänglich gemacht worden ist, wäre es angebracht, auch die Zusammensetzung der Preisgerichte und der Beurteilungsgremien zu erweitern. Information oder Hilfestellungen können beim Sekretariat der Sektion angefordert werden.
T 026-425 84 06 / F 026-424 19 41 / E sia-fr@mcnet.ch

61 Referenzen

Ordnung SIA 142 für Architektur- und Ingenieurwettbewerbe und Wettbewerbe für den parallelen Studienauftrag.
(Kann unter www.sia.ch bestellt werden)

Empfehlungen der Wettbewerbskommission SIA 142.
(Kann gratis unter www.sia.ch heruntergeladen werden)

- Kalkulationsbasis für die Preissumme
- Wie organisiert man einen Wettbewerb? ("Wettbewerbsbegleitung")
- Möglichkeiten und Grenzen des selektiven Verfahrens
- Musterprogramm für einen offenen einstufigen Architekturwettbewerb

§ 7

Anhang

71 Rechtslage im Kanton Freiburg

GATT/WTO-Übereinkommen
Bundesgesetz, 6. Okt. 95 über den Binnenmarkt (Binnenmarktgesetz, BGBM)
Interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen (IvöB) vom 22. November 1994
Kant. Gesetz über das öffentliche Beschaffungswesen vom 11. Februar 1998 (Kant.) Reglement, 28. April 1998 über das öffentl. Beschaffungswesen (ÖBR)

72 Schwellenwerte und Verfahren

Schwellenwerte (exkl. MWSt.)	Verfahren	Veröffentlichung	Vergabe
< 150'000.-	freihändig Einladung offen oder selektiv	AB	individuell benachrichtigt oder Publikation im AB
< 250'000.-	Einladung offen oder selektiv	AB	individuell benachrichtigt oder Publikation im AB
< 383'000.-	offen oder selektiv	AB und zusammenge- fasst im SHAB	individuell benachrichtigt oder Publikation im AB
> 383'000.-	offen oder selektiv	AB und zusammenge- fasst im SHAB	individuell benachrichtigt und Publikation im AB

FO = Amtsblatt des Kantons Freiburg
SHAB = Schweizerisches Handelsamtsblatt
(Schwellenwerte: März 2003)

Diese Werte gelten nicht für Lieferungen und Arbeiten im Bauwesen, die KEINE Dienstleistungen sind.

73 Dauer der Verfahren

Die Tabelle gibt Richtwerte für die Dauer verschiedener Verfahren an.

Monate									
Konstante Leistungen	•••••								
Offener einstufiger Wettbewerb		•••••	•••••						
Einstufiger Wettbewerb mit Präselektion		•••••	•••••	•••••	•••••	•••••	•••••		
Zweistufiger Wettbewerb		•••••	•••••	•••••	•••••	•••••	•••••	•••••	
Paralleler Studienauftrag		•••••	•••••	•••••	•••••	•••••	•••••		