

## **EMPFEHLUNGEN FÜR DIE PLANUNG DER VERFAHREN**

Eine gute Planung ist für die erfolgreiche Durchführung eines öffentlichen Vergabeverfahrens ausschlaggebend. In der Tat gewährleistet die Einhaltung einer guten und realistischen Planung, dass die Auftragsausführung fristgerecht in Angriff genommen werden kann.

Die Planung bildet einen integrierenden Bestandteil der Vorbereitungsphase des Verfahrens. Sie erfordert eine besondere Sorgfalt seitens des Auftraggebers, denn dieser muss sich überlegen, welche Verfahrensschritte bis zum Vertragsabschluss erforderlich sind und wie viel Zeit für jeden dieser Schritte eingeplant werden muss. Bei der Planung muss der Auftraggeber unbedingt dem Umstand Rechnung tragen, dass im Verlauf des Verfahrens eine oder mehrere Beschwerden eingereicht werden können, was entsprechende Verzögerungen nach sich zieht.

Erstens ist es von grösster Bedeutung, genügend Zeit für die Ausarbeitung und das Korrekturlesen der Ausschreibungsunterlagen einzuplanen. Nur allzu oft stellen sich die Auftraggeber vor, dass sie ihre Vergabeverfahren im Nu starten können. Leider vergessen sie dabei, dass die Ausarbeitung der Ausschreibungsunterlagen und des Pflichtenhefts eine ganze Reihe von Entscheidungen voraussetzt, insbesondere was die Anforderungen des Auftraggebers und die Art und Weise, wie die Angebote bewertet werden sollen, angeht. Oft wird die Ausarbeitung der Ausschreibungsunterlagen und des Pflichtenhefts externen Beauftragten anvertraut, was eine sorgfältige Überprüfung und eventuelle Anpassungen nötig macht. Des Weiteren darf die Zeit nicht unterschätzt werden, die für den Erhalt sämtlicher Genehmigungen seitens der Vorgesetzten, der Rechtsabteilungen oder sonstiger von der Beschaffung betroffenen Dienststellen notwendig ist. Diesem Aspekt muss bei Wettbewerbsverfahren ganz besondere Beachtung geschenkt werden. In der Tat müssen sämtliche Unterlagen von der Jury genehmigt und je nachdem auch der Wettbewerbskommission des SIA (Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein) vorgelegt werden, insbesondere falls der Wettbewerb gemäss SIA-Ordnung 142 organisiert wird. Da es schwierig sein kann, alle Jurymitglieder zusammenzubringen, muss unbedingt ausreichend Zeit für diese Verfahrensphase eingeplant werden.

Zweitens ist der Auftraggeber gut beraten, einen ausreichend langen Zeitraum für die Einreichung der Angebote und allfällige Fragen seitens der Bewerber vorzusehen. Dabei gilt es nicht nur, die vom öffentlichen Beschaffungsrecht vorgesehenen Mindestfristen einzuhalten, sondern auch zu berücksichtigen, wie viel Zeit die Anbieter benötigen, um sich Klarheit über das Beschaffungsobjekt zu verschaffen und eine gezielte Reflexion durchzuführen. Dies ist eine wesentliche Voraussetzung, will man innovative Lösungsvorschläge und bestmögliche Angebote erhalten. Je komplexer der Auftrag, umso mehr Zeit muss man den Teilnehmern für die Ausarbeitung ihrer Angebote einräumen. In diesem Sinne muss der Auftraggeber bei der Planung auch darauf achten, dass die Teilnehmer genügend Zeit haben, ihre Fragen zu stellen, bzw. dass er selbst genügend Zeit hat, um die Fragen zu beantworten.

Auch die zur Bewertung der Angebote oder Bewerbungen nötige Zeit darf nicht unterschätzt werden. Es wäre kontraproduktiv, diesen Schritt übereilt durchzuführen und mithin ein schlechtes Projekt zu wählen oder einen schlechten Entscheid zu fällen; dies würde im Übrigen das Beschwerderisiko erhöhen. Damit das Beurteilungsgremium oder die Jury mit der nötigen Ruhe beraten und die bei der Bewertung auftretenden Fragen abklären kann, müssen mehrere Sitzungen eingeplant werden. Falls nötig können Abklärungssitzungen mit den Anbietern abgehalten werden. Im Falle eines Ideen- oder Projektwettbewerbs muss die Jury überdies einen Schlussbericht verfassen, wofür zahlreiche Arbeitsstunden eingerechnet werden müssen.

Schliesslich müssen die Auftraggeber bedenken, dass die Konsequenzen einer schlechten Planung gegebenenfalls mit Beschwerde angefochten werden können. Der Auftraggeber, der sein Verfahren schlecht geplant hat, kann keine Ausnahmeklausel wegen Dringlichkeit geltend machen, um die gesetzliche Frist für die Einreichung der Angebote zu reduzieren oder den Auftrag freihändig zu vergeben.