

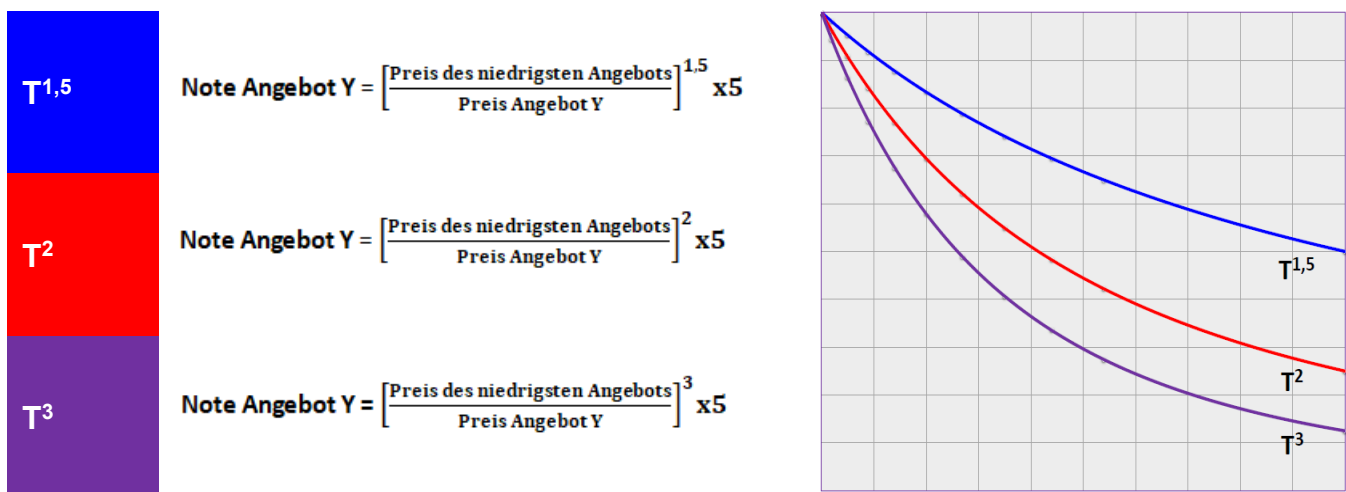
## PRÄSENTATION DER WICHTIGSTEN PREISBENOTUNGSMETHODEN

Die Preisbenotungsmethoden dienen der Umwandlung der angebotenen Preise in Noten. Je nach angewandter Methode kann die Benotung sehr unterschiedlich ausfallen (siehe die Vergleichsgrafiken in Anhang T3). Doch nicht nur die Wahl der Benotungsmethode, sondern auch die Gewichtung des Preises hat einen entscheidenden Einfluss darauf, welche Bedeutung dem Kriterium «Preis» bei der Beurteilung der verschiedenen Angebote zukommt. Den beiden Aspekten «Gewichtung» und «Benotungsmethode» sollte daher bei der Vorbereitung des Verfahrens ausreichend Beachtung geschenkt werden.

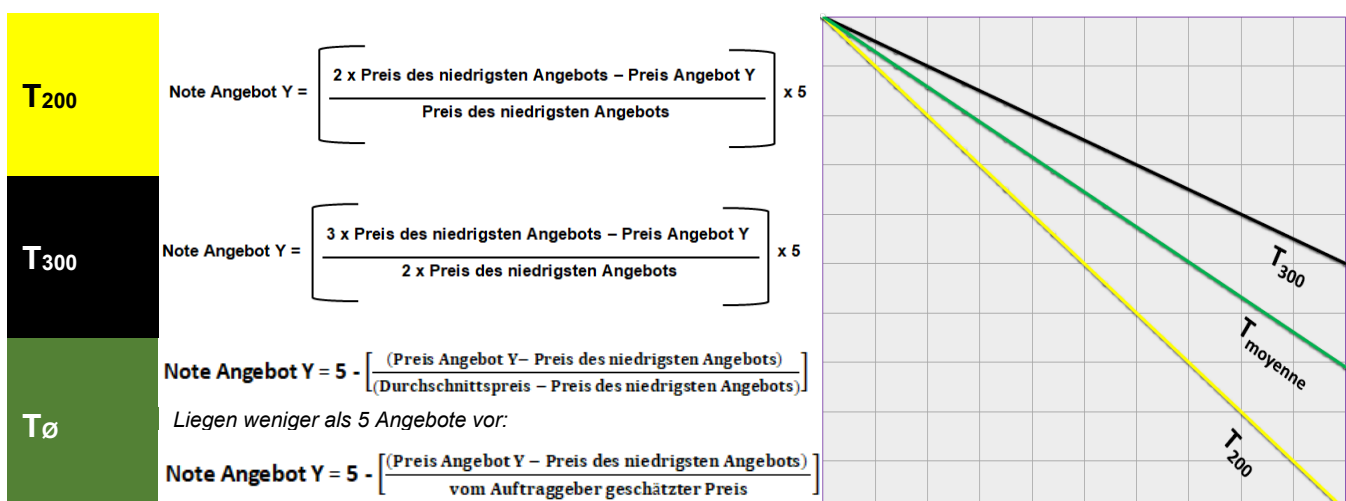
### Wichtige Hinweise:

- Die Preisbenotungsmethode ist nur auf zulässige und (einschliesslich unter dem Gesichtspunkt von Art. 38 Abs. 3 IVöB [ungewöhnlich niedriges Angebot]) geprüfte Angebote anzuwenden;
- Für sämtliche bewerteten Angebote muss dieselbe Preisbenotungsmethode verwendet werden;
- Die Preisbenotungsmethode muss den Anbietern in den Ausschreibungsunterlagen mitgeteilt werden;
- Zur Bewertung der Angebote müssen jeweils die Preise inkl. MWST herangezogen werden;
- Die bei den Preisbenotungsmethoden angewandte Notenskala reicht von 0 bis 5;
- Das niedrigste Preisangebot erhält immer die Höchstnote 5;
- Preisunterschiede schlagen sich in Notenunterschieden nieder;
- Unter Durchschnittspreis (vgl. Methode  $T_{\emptyset}$  weiter unten) ist der Durchschnittspreis sämtlicher zulässigen und (einschliesslich unter dem Gesichtspunkt von Art. 38 Abs. 3 IVöB [ungewöhnlich niedriges Angebot]) geprüften Angebote zu verstehen.

### Asymptotische Methoden:



### Lineare Methoden:



# ANHANG T2

Die Preisbenotungsmethoden werden anhand folgender Kriterien verglichen:  
(für die Simulationen: vgl. Grafiken in Anhang T3)

KRITERIEN		BENOTUNGSMETHODEN					
Nr	Bezeichnung	T <sup>1,5</sup>	T <sup>2</sup>	T <sup>3</sup>	T <sub>200</sub>	T <sub>300</sub>	T <sub>0</sub>
1	Starker Preisunterschied → Notenunterschied?	sehr gering	stark	sehr stark	stark	sehr gering	stark
2	Bei jedem Preisunterschied → unterschiedliche Noten?	JA	JA	JA	teilweise (Note 0, wenn Preis ≥ das Doppelte des niedrigsten Preises)	teilweise (Note 0, wenn Preis ≥ das Dreifache des niedrigsten Preises)	JA
3	Ist die Methode auch bei weniger als 5 Angeboten zweckmässig?	JA	JA	JA	JA	JA	NEIN (vom Auftraggeber geschätzter Preis gilt als Referenz)
4	Haben teurere Angebote besserer Qualität noch eine realistische Chance auf den Zuschlag?	gut möglich	möglich (ab einer Differenz von ca. 60% gegenüber dem niedrigsten Preis schwierig)	schwerlich (ab einer Differenz von ca. 40% gegenüber dem niedrigsten Preis schwierig)	möglich (ab einer Differenz von ca. 60% gegenüber dem niedrigsten Preis schwierig)	gut möglich (ab einer Differenz von 120% gegenüber dem niedrigsten Preis schwierig)	gut möglich (ab einer Differenz von 150% gegenüber dem niedrigsten Preis schwierig, wenn > 5 Angebote; immer, wenn < 5 Angebote)
5	Ist die Methode bei Vorliegen von Angeboten mit einer Preisspanne von ≤ 30% zweckmässig? (vgl. Grafiken 1, 5 und 6 von Anhang T3)	JA	JA	JA	JA	JA	JA (zu hohe Noten, falls < 5 Angebote und falls der geschätzte Preis über dem Preis des teuersten Angebots liegt)
6	Ist die Methode bei einer Preisspanne von bis zu 200% zweckmässig? (vgl. Grafiken 2, 3, 4 und 7 von Anhang T3)	JA	JA	JA	JA	JA	NEIN (Die teuersten Angebote verfälschen den Durchschnitt, sodass sämtliche Angebote sehr gut benotet werden; dies ist besonders ausgeprägt, falls Angebotszahl < 5)