

## Submission

# Fallstricke für IT-Anbieter

Das öffentliche Beschaffungswesen fordert auch die Anbieter im IT-Bereich. Diese – meist KMU ohne eigenen Rechtsdienst – müssen sich immer öfter durch das schwer zu durchringende Dickicht aus gesetzlichen Bestimmungen, unübersichtlicher Gerichtspraxis und einzelfallrelevanten Submissionskriterien schlagen.

Reto Fanger, Rechtsanwalt in Luzern, Lehrbeauftragter Privatrecht an der Universität Luzern und Rechtsdozent an der Hochschule Luzern.



Eine öffentliche Beschaffung liegt nach Ansicht des Bundesgerichts dann vor, wenn die öffentliche Hand oder private Institutionen bei der Erfüllung öffentlicher Aufgaben als Abnehmer von Sachen oder Dienstleistungen auftreten und dafür bezahlen. Somit unterstehen auch entsprechende Projekte der IT-Anbieter ab bestimmtem Volumen dem Submissionsrecht, egal ob es sich um Hardware-, Software- oder kombinierte Projekte handelt.

Ziel des öffentlichen Beschaffungswesens ist es, das wirtschaftlich günstigste Angebot zu ermitteln. Dies kann, muss aber nicht, identisch mit dem billigsten Angebot sein. Deshalb hat nicht der preisgünstigste Anbieter von IT-Leistungen den Zuschlag zu erhalten, sondern derjenige mit dem besten Mix aus Preis, Qualität und Nachhaltigkeit. Dieses Angebot wird in der Regel mittels zweistufigem Verfahren ermittelt, indem zunächst anhand von Eignungskriterien die zugelassenen Anbieter bestimmt und danach über die Zuschlagskriterien die projektbezogenen Offerten der ausgewählten Anbieter geprüft und rangiert werden.

## Eignungs- gleich Killerkriterien

Die Eignungskriterien können nur erfüllt oder nicht erfüllt werden. Nichterfüllung führt automatisch zum Ausschluss des betroffenen Anbieters. IT-Anbieter, welche sich ernsthafte Chancen auf einen Zuschlag bewahren wollen, müs-

sen daher bereits beim Nachweis ihrer Eignung genügende Sorgfalt aufwenden. Eignungskriterien müssen sachlich gerechtfertigt sein und umfassen beispielsweise die wirtschaftliche, technische und personelle Leistungsfähigkeit des Anbieters, Erfahrung mit vergleichbaren Objekten, Bankgarantien, Zertifizierung und Support/Kundendienst usw.

## Projektbezogene Zuschlagskriterien

Aus dem Kreis der verbleibenden, geeigneten Anbieter wird daraufhin das wirtschaftlich günstigste Angebot bestimmt. Dabei besteht keine Pflicht zur vorgängigen Bekanntmachung der Gewichtung der einzelnen Zuschlagskriterien, die Bekanntgabe der Reihenfolge reicht aus. Wird hingegen die Gewichtung bekanntgegeben, kann sich der Anbieter auf deren Einhaltung berufen.

Auch die Zuschlagskriterien ergeben sich aus den Anforderungen des jeweiligen Projekts und umfassen regelmässig Preis, Qualität, Termine, Infrastruktur, Betriebskosten, Kundendienst, Nachhaltigkeit, Zweckmässigkeit, technischer Wert usw.

## Merkmale für Anbieter

Jeder IT-Anbieter muss sich früh genug die Frage stellen, wie er sich um öffentliche Aufträge bewerben soll. Ist der Entschluss zur Bewerbung gefällt, muss geklärt werden, welche Formvorschriften und Kriterien im entsprechenden Verfahren einzuhalten sind. Auch der Sicht der Vergabestelle ist ausreichend Rechnung zu tragen, indem die einzureichenden Unterlagen auf mögliche Missverständnisse hin zu überprüfen und bei Bedarf zu korrigieren sind. Schliesslich hat sich der Anbieter zu überlegen, ob und wie er sich gegen einen allfälligen abschlägigen Entscheid zu Wehr setzen soll, da die Rechtsmittelfristen kurz sind und für eine allfällige Beschwerdeführung optimal ausgenutzt werden müssen.