Tipps zur Durchführung eines Dialogverfahrens

Veröffentlicht am 21. Juni 2024

Ihre Ansprechpersonen: Andrea Sägesser, Marc Bergmann

Tags: Fachbeiträge, Öffentliche Verwaltung, Ausschreibung und Evaluation

Gemäss Artikel 24 BöB und Artikel 24 IVöB kann eine Auftraggeberin bei komplexen Aufträgen, bei intellektuellen Dienstleistungen oder bei Beschaffungen innovativer Leistungen einen Dialog durchführen. Dies kann im Rahmen eines offenen oder eines selektiven Verfahrens geschehen, mit dem Ziel, den Leistungsgegenstand zu konkretisieren sowie die Lösungswege oder Vorgehensweisen zu ermitteln und festzulegen. Das Gesetz regelt jedoch, dass der Dialog nicht geführt werden darf, um Preise zu verhandeln.

Anforderungen an die Ausschreibungsunterlagen und die Dokumentation

Die Auftraggeberin hat in den Ausschreibungsunterlagen die folgenden Punkte zu regeln:

- Ablauf des Dialogs
- Mögliche Inhalte des Dialogs
- Ob und wie die Teilnahme am Dialog und die Nutzung der Immaterialgüterrechte sowie der Kenntnisse und Erfahrungen der Anbieterin entschädigt werden
- Die Fristen und Modalitäten zur Einreichung des endgültigen Angebots

Zudem ist der Ablauf und der Inhalt des Dialogs in geeigneter und nachvollziehbarer Weise zu dokumentieren.

Auswahl der Anbieterinnen für den Dialog

Die Auftraggeberin kann die Zahl der teilnehmenden Anbieterinnen nach sachlichen und transparenten Kriterien reduzieren. In Artikel 6 VöB ist geregelt, dass die Auftraggeberin wenn möglich mindestens drei Anbieterinnen wählt, die sie zum Dialog einlädt. Zudem steht, dass der Ablauf des Dialogs einschliesslich Dauer, Fristen, Entschädigung und Nutzung der Immaterialgüterrechte in einer Dialogvereinbarung festgelegt werden.

Die Zustimmung zur Dialogvereinbarung bildet eine Voraussetzung für die Teilnahme am Dialog. Während eines Dialogs und auch nach der Zuschlagserteilung dürfen ohne schriftliche Zustimmung der betroffenen Anbieterin keine Informationen über Lösungen und Vorgehensweisen anderen Anbieterinnen weitergegeben werden.

Auswahlkriterien im offenen und selektiven Verfahren

Ein Dialog kann wie erwähnt entweder im offenen oder im selektiven Verfahren durchgeführt werden. Gemäss Leitfaden «Öffentliche Beschaffungen mit Dialog» der Beschaffungskonferenz des Bundes können im selektiven Verfahren die gewichteten Eignungskriterien die Auswahlkriterien zum Dialog sein.

Im offenen Verfahren bilden die Zuschlagskriterien die Auswahlkriterien. Die Zuschlagskriterien haben somit bei der Durchführung eines Dialogs eine doppelte Verwendung, da sie sowohl zur Auswahl der Dialogpartnerinnen als auch zur Erteilung des Zuschlags dienen (siehe Kap. 3.5 des verlinkten Leitfadens).

Erkenntnisse aus bisherigen Erfahrungen

Aus unseren bisher gemachten Erfahrungen in Zusammenhang mit dem Dialog in einem offenen Beschaffungsverfahren können folgende Erkenntnisse abgeleitet werden:

1. Klarstellung der Ausgangslage und Zielsetzung

- Obwohl in den Ausschreibungsunterlagen die Ausgangslage und Zielsetzung der ausgeschriebenen Leistung bereits dargelegt wird, kann ein erster Mehrwert des Dialogs darin bestehen, dass die Auftraggeberin die aus ihrer Sicht wichtigen Punkte nochmals mündlich darlegt.

- Die Anbieterinnen haben die Möglichkeit, direkt nachzufragen. Somit kann sichergestellt werden, dass ein einheitliches Verständnis zur Ausgangslage, Aufgabenstellung, Bedürfnisse und Ziele für die ausgeschriebene Leistung erreicht wird.

2. Konkretisierung des Leistungsgegenstands und Ermittlung der Vorgehensweise

- Der Zweck des Dialogs ist den Leistungsgegenstand zu konkretisieren und/oder zu diskutieren, wie zur Erreichung der Zielsetzung vorgegangen werden soll. Darin besteht ein weiterer wesentlicher Mehrwert des Dialogs.

- Vorgehensweisen und Methoden werden besprochen und gegeneinander abgewogen. Die Dialogpartnerin bringt aufgrund ihrer Erfahrung und Expertise Vorschläge ein. Die Auftraggeberin gibt Zusatzinformationen zu den spezifischen Eigenschaften der Stamm- oder Projektorganisation. So kann im Gespräch abgeschätzt werden, welche Vorgehensweise gewählt werden soll.

- In der erwähnten Dialogvereinbarung ist festgehalten, welche Informationen aus dem Dialog den anderen Dialogpartnerinnen weitergegeben werden. Dabei können mehrere Varianten gewählt werden. Entweder wird definiert, dass die Auftraggeberin nach der oder den Dialogrunde/n ihre präferierte Vorgehensweise wählt und allen Dialogpartnerinnen kommuniziert. Alternativ kann die Auftraggeberin individuell mit den Dialogpartnerinnen eine spezifische Vorgehensweise definieren, die den Fähigkeiten der jeweiligen Dialogpartnerin am besten entspricht. In diesem Fall ist es nicht zwingend nötig, die anderen Dialogpartnerinnen zu informieren, welche Vorgehensweisen diskutiert wurden.

3. Zeitaufwand des Dialogs

- Der Zeitaufwand für den Dialog kann minimal gehalten werden. Abhängig von der ausgeschriebenen Leistung kann bereits eine Dialogrunde reichen, um die Vorgehensweise zur Erreichung der Zielsetzung zu besprechen oder den Leistungsgegenstand zu konkretisieren.
- Abhängig davon, wie der Dialog geplant ist und wenn nur wenige Dialogrunden durchgeführt werden, ist der Zeitaufwand seitens Dialogpartnerinnen sogar tiefer als bei einer Anbieterpräsentation, weil es je nach Ablauf des konkreten Dialogs nicht nötig ist, dass die Dialogpartnerinnen einen Vorbereitungsaufwand dazu haben. Die Dialogpartnerinnen müssen daher nicht unbedingt zusätzlich entschädigt werden.

4. Höherer Aufwand für die Auftraggeberin

- Hingegen ist der Zeitaufwand für die Auftraggeberin höher als im Rahmen klassischer Anbieterpräsentationen, weil bei der Auftraggeberin ein Vorbereitungsaufwand für die einzelnen Dialoge anfällt.
- Der Vorbereitungsaufwand der Auftraggeberin besteht darin, die Angebote der Dialogpartnerinnen sorgfältig zu prüfen, eine qualifizierte Beurteilung zu bilden und ggf. ein Feedback zu wesentlichen Punkten/Inhalten im Angebot zu formulieren.

5. Klare Struktur und Zweck des Dialogs

- Da tendenziell noch wenig Erfahrungen seitens Anbieterinnen mit dem Dialogverfahren gemacht worden sind, ist es wichtig, zu Beginn des Dialogs explizit festzuhalten, dass es sich nicht um eine Anbieterpräsentation, sondern um ein klar geregeltes und strukturiertes Gespräch handelt.
- Die Dialogpartnerinnen sollen dabei nicht primär ihre Kompetenzen präsentieren, sondern es soll im gemeinsamen Gespräch eine vorteilhafte Lösung für die ausgeschriebene Leistung gefunden werden.

Überarbeitung der Angebote nach dem Dialog

Nach der oder den Dialogrunden muss den Dialogpartnerinnen die Möglichkeit gegeben werden, ihre Angebote zu überarbeiten. Abhängig vom Beschaffungsgegenstand und vom geplanten Dialogablauf kann es sinnvoll sein, wenn die Dialogpartnerinnen ihre Angebote zu allen Zuschlagskriterien oder nur zu ausgewählten Zuschlagskriterien überarbeiten.

Falls die Anbieterinnen ein Kostendach oder sogar einen Fixpreis anbieten müssen, darf diese Kostenposition sinnvollerweise nach dem Dialog angepasst werden. Der Dialog darf aber nicht dazu missbraucht werden, um Preise zu verhandeln. Allfällige Preisanpassungen sind nur gemäss den Bestimmungen von Art. 39 BöB und Art. 39 IVöB zulässig.

Bewertung der überarbeiteten Angebote

Abhängig davon, wie viele Zuschlagskriterien überarbeitet werden müssen, muss eine unterschiedlich lange Frist für die Überarbeitung der Angebote ermöglicht werden. Nach Ablauf der Frist bewertet die Auftraggeberin die überarbeiteten Angebote der Dialogpartnerinnen und evaluiert das vorteilhafteste Angebot.

Möchten Sie mehr über dieses spannende Thema erfahren oder wissen, wie wir Sie bei einem komplexen und herausfordernden Beschaffungsvorhaben unterstützen oder Ihnen dazu die beste Lösung aufzeigen kann? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.