Qualität in Ausschreibungen für Rahmenverträge gezielt sichern

Veröffentlicht am 19. Februar 2026

Ihre Ansprechpersonen: Thomas Häfliger

Tags: Fachbeiträge, Öffentliche Verwaltung, Ausschreibung und Evaluation

Die Weichen für Qualität werden im Vergabeverfahren gestellt

Rahmenverträge sollen öffentliche Beschaffungen von Bund, Kantonen, Gemeinden und weiteren unterstellten Organisationen vereinfachen, Abrufprozesse beschleunigen und daher Kosten senken. In der Praxis zeigt sich jedoch oft ein Widerspruch: Der fachliche Anspruch an Ressourcen in Projekten ist hoch, gleichzeitig entscheiden in Rahmenvertragsausschreibungen aber häufig reine Trivialkriterien sowie insbesondere der Preis über den Vergabeentscheid. Die fachliche Expertise gepaart mit umfangreichen Praxiserfahrungen der nachgefragten Personen, die Leistungsfähigkeit der Anbieterin oder deren Erfahrungen in vergleichbaren Kontexten kommen meist nur sehr begrenzt zur Anwendung. Das führt dazu, dass die Angebote in den späteren Abrufverfahren, häufig auch Mini Tender genannt, nicht den qualitativen Ansprüchen entsprechen.

Dieser Beitrag zeigt, wie öffentliche Auftraggeber Rahmenvertrags-Ausschreibungen so gestalten können, dass bereits in diesem Schritt ein signifikanter Qualitätswettbewerb entsteht, was gemäss der Beschaffungsgesetzgebung (BöB / IVöB) einer wesentlichen Zielsetzung entspricht.

Was ist eine Rahmenvertrags-Ausschreibung?

Bei Rahmenvertrags-Ausschreibungen werden für einen bestimmten Zeitraum (meistens 5 Jahre) recht offen definierte Dienstleistungen rein optional an einen oder mehreren Zuschlagsempfänger vergeben, die dann bei Bedarf von der Auftraggeberin zu einem späteren Zeitpunkt für spezifische Leistungen beauftragt werden

können. Da im Rahmenvertrags-Ausschreibungsverfahren in der Regel noch keine konkreten Leistungen an einen Zuschlagsempfänger vergeben werden, sondern diese rein optionaler Natur sind, kommen so meist nur generische Kriterien sowie eine starke Preisgewichtung zur Anwendung.

In später durchzuführenden Abrufverfahren können die jeweiligen Zuschlagsempfänger ein spezifisches Angebot für die angefragte Leistung einreichen. Je nach Anzahl Zuschlagsempfänger entsteht im Abrufverfahren ein erneuter Wettbewerb.

Ein Beispiel: Ein Kanton sucht für zukünftige IT-Projekte Business Analyst:innen. Die Projekte sind heute noch nicht bekannt, weshalb die Auftraggeberin einen Pool von Anbietenden sucht, welche die potenziell gesuchten Profile bei späteren Abrufen stellen können. In einer Rahmenvertrags-Ausschreibung werden so Zuschläge an mehrere Firmen erteilt. Wenn später dann ein konkreter Bedarf zu einem neuen Projekt/Vorhaben bekannt wird, führt der Kanton ein Mini-Tender Verfahren durch und alle Firmen mit einem Rahmenvertrag können dann ihre Ressourcen offerieren.

Das Problem in den Abrufverfahren

Der Preis spielt in öffentlichen Vergabeverfahren zurzeit eine wichtige Rolle. Die öffentliche Verwaltung steht unter Kostendruck, während die Medien grosse Vergaben aufmerksam und kritisch verfolgen. Viele Vergabestellen hoffen, den Qualitätswettbewerb im Abrufverfahren zu praktizieren. Fehlt jedoch im Vergabeverfahren der Rahmenverträge ein wirksamer Qualitätswettbewerb respektive erfolgt deren Vergabe vorwiegend auf Basis von Preis oder Trivialkriterien, können Qualitätskriterien im späteren Abrufverfahren nur eingeschränkt oder gar nicht umgesetzt werden. In der Folge stehen Vergabestellen dann vor der Situation, dass ihre qualitativen Anforderungen durch die Rahmenvertragspartner nicht abgedeckt werden können.

Gründe, warum der Qualitätswettbewerb in Rahmenvertrags-Ausschreibungen nicht oder zu wenig praktiziert wird, sind:

- Das Zuschlagskriterium Preis wird zu hoch gewichtet und es werden vermehrt linear verkürzte Bewertungsformeln angewendet.
- Das Zuschlagskriterium Referenzen wird nach Projektvolumen oder der Anzahl der durchgeführten Projekte bewertet, statt nach relevanter Erfahrung oder Komplexität, die tatsächliche Qualitätsaspekte widerspiegeln würden.
- Nachhaltigkeitskriterien, welche ebenfalls den Qualitätswettbewerb fördern, werden selten vorgesehen und wenn, dann nur mit sehr tiefer Gewichtung.

Nachfolgend erfahren Sie, wie Sie die Qualität neben dem Preis in Ihre Rahmenvertrags-Ausschreibung integrieren können.

Ansätze zur gezielten Förderung von Qualität in Rahmenvertrags-Ausschreibungen

1. Referenzen nach Relevanz statt Volumen oder Anzahl bewerten

Referenzen entfalten ihre Wirkung, wenn sie nach relevanter Erfahrung bewertet werden und nicht primär nach dem Projektvolumen. Sinnvolle Kriterien sind:

- thematische Nähe (z. B. innere Sicherheit, Verwaltung, Regulierung)
- methodische Erfahrung (Scrum, HERMES, agile Skalierung)
- Rollenähnlichkeit / gleiche Verantwortung (Business Analyse, Projektleitung, Architektur)

Auch kleinere Projekte können wertvolle Expertise belegen. Relevanz ist wichtiger als Volumen oder die reine Anzahl von Projekten in einem vorgegebenen Zeitraum.

2. Assessments oder Anbieterpräsentationen einplanen

Kurze Assessments oder Präsentationen der bestplatzierten Anbieterinnen ermöglichen qualitativ klare Aussagen sowie eine gute Einschätzung der zukünftigen Zusammenarbeit:

- Arbeitsweise wird sichtbar
- Team? und Kulturpassung werden erkennbar
- Kommunikations? und Methodensicherheit zeigen sich

Wenn die Anzahl begrenzt wird (z. B. Top?5), bleibt der Aufwand im erträglichen Rahmen, der Nutzen ist hingegen gross. Diese frühen Eindrücke sind entscheidend für die Qualität in der späteren Umsetzung. Ob die Durchführung von Assessments und Anbieterpräsentation sinnvoll ist, hängt stark von den Rahmenbedingungen der Ausschreibung ab. Wenn beispielsweise acht Lose mit je zehn Zuschlagsempfängern vorgesehen sind, dann ist der Aufwand dafür sehr hoch.

3. Die Anbieterin als langfristige Partnerin beurteilen

Rahmenverträge dauern oft mehrere Jahre. Die in der Offerte zur Rahmenvertrags-Ausschreibung angebotenen Personen sind beim konkreten Abruf oft nicht mehr verfügbar. Deshalb sollten Kriterien berücksichtigt werden, welche die langfristige Leistungsfähigkeit einer Anbieterin nachweisen:

- Weiterbildungskonzepte
- Nachwuchsförderung und Ausbildungsleistung
- stabile Stammbelegschaft statt reines Bodyleasing
- Qualitätssicherung und Governance
- Fluktuationsraten in Fachrollen

Diese Faktoren reduzieren Projektrisiken, verbessern die Stabilität der Teams und erhöhen somit die Qualität sowie Leistungsfähigkeit über die gesamte Vertragsdauer.

4. Qualität entlang realer Einsatzszenarien definieren

Qualitätsanforderungen wirken besser, wenn sie an echten und möglichst spezifischen Einsatzsituationen ausgerichtet sind. Statt abstrakter Kriterien wie «hohe Methodenkompetenz» beschreiben Auftraggeber typische Szenarien:

- Mitarbeit in einem agilen Grossprojekt der digitalen Transformation
- Verantwortungsübernahme in sicherheitskritischen Umgebungen
- schnelle Verstärkung eines interdisziplinären Teams
-

Anbieterinnen zeigen damit konkret, wie sie solche Situationen lösen. Das erhöht die Vergleichbarkeit und führt im Verfahren zu passenderen Profilen. In jedem Fall ist so aber sichergestellt, dass die Anbieterin über das notwendige Know-how intern verfügt. Dies kann auch in den Angebotspräsentationen abgefragt werden, um ein besseres Verständnis zu schaffen.

5. Nachhaltigkeitsanspruch messbar und überprüfbar integrieren

Mit einem Rahmenvertrag legt man sich auf mehrere Jahre auf einen Partner fest. Umso wichtiger ist, dass dieser nachhaltig agiert. Die definierten Kriterien sollen möglichst eindeutig messbar sein. Die Abfrage von Zertifikaten zeigt, dass ein Unternehmen sich langfristig verpflichtet, eine nachhaltige Veränderung zu erzeugen :

- EcoVadis
- ISO?Zertifizierungen
- ESG?Indikatoren

Damit lässt sich Nachhaltigkeit objektiv bewerten und fair vergleichen.

6. Verfahren bewusst fokussieren und modular gestalten

Viele Rahmenverträge sind zu breit aufgebaut. Das erschwert eine präzise Qualitätsbewertung und führt dazu, dass sehr unterschiedliche Rollen und Themen im selben Verfahren konkurrieren. Eine klare Unterteilung in Lose oder separate Verfahren verbessert die Qualität, da spezifische Zuschlagskriterien formuliert werden können. Dadurch können Anbieterinnen gezielt auf jene Lose anbieten, in denen sie ihre Kompetenz haben und sich auszeichnen können.

- Rollen klar trennen: z.?B. IT-Architektur, Business Analyse, Projektleitung, Testmanagement.
- Fachbereiche trennen: z.?B. Sicherheit, Data & Analytics, Infrastruktur.
- Rollenniveaus definieren: z. B. Junior, Professional, Senior mit jeweils klaren Anforderungen.
-

- Leistungsgegenstände konkret beschreiben: alle Leistungen rollenspezifisch aufführen (z. B. Workshops moderieren bei Projektleitung oder Sicherheitsberichte schreiben bei Security Consultant).

Modulare Strukturen schaffen Klarheit, ermöglichen fachlich anspruchsvolle Zuschlagskriterien und erhöhen die Chancen für spezialisierte (und oft kleinere) Firmen.

7. Qualität hoch gewichten und den Preis bewusst begrenzen

Ein häufiger Fehler in Ausschreibungen ist eine zu starke Gewichtung des Preises. Das führt dazu, dass qualitativ starke Anbieter im Nachteil sind, obwohl sie langfristig die besseren Projektergebnisse erzielen. Auftraggeber können dem entgegenwirken, indem sie die Preiskomponente bewusst klein halten und Qualität stärker gewichten.

- Qualität und Angebotspräsentationen sollten eine Gewichtung von 60 bis 80 Prozent erhalten.
- Eine Preisgewichtung über 40 Prozent ist nur bei standardisierten Leistungen/Produkten sinnvoll, wie z. B. Hardware oder Verbrauchsgüter.
- Eine dem Qualitätsaspekt angelegte Preisbewertungsformel vorsehen und bei linearen Bewertungsformeln eine realistische Preisspanne wählen.

Damit kann sichergestellt werden, dass die vorteilhaftesten Anbieterinnen zum Zug kommen.

Qualität in Rahmenvertrags-Ausschreibungen sichern

Die nachfolgende Checkliste hilft Ihnen, ergänzend zu üblichen Vorgaben, bei der Überprüfung Ihres Ausschreibungsverfahrens auf Qualität:

- Sind die für Qualitätsanforderungen beschriebenen Szenarien kurz, konkret und vergleichbar?
- Werden Referenzen nach inhaltlicher Relevanz bewertet, nicht nur nach Projektvolumen?
- Sind Assessments oder Anbieterpräsentationen vorgesehen?
-

Werden die Anbieterinnen anhand von Weiterbildung, Stabilität und Nachwuchsförderung beurteilt?

- Sind überprüfbare Nachhaltigkeitsindikatoren vorgesehen, die langfristige Effekte erzielen (EcoVadis, ISO usw.)?
- Ist das Verfahren modular aufgebaut (Rollen, Fachbereiche, Optionen)?
- Können für die vorgesehenen Leistungen direkte Verfahren vorgesehen werden (Einladungsverfahren, offenes Verfahren)?
- Sind qualitative Elemente im Abrufverfahren vorgesehen (z. B. Vorgehensskizze)?
- Wird der Preis zwischen 20 und 40 Prozent gewichtet und wird eine dem Qualitätsniveau angepasste Preisbewertungsformel vorgesehen?

Möchten Sie mehr darüber erfahren, wie Sie eine Ausschreibung für einen Rahmenvertrag effektiv ausgestalten und somit einen nachhaltigen Projekterfolg sicherstellen? Erfahren Sie mehr unter Erfolgreich beschaffen mit dem APP-Vorgehensmodell oder kontaktieren Sie uns für eine auf Sie zugeschnittene Lösung.