

## Factsheet

# Erstellen von Angeboten für öffentliche Ausschreibungen



Das Erstellen von Angeboten für öffentliche Ausschreibungen kann ein aufwendiges und anspruchsvolles Unterfangen sein. Insbesondere für kleinere Unternehmen mit knappen Ressourcen sowie mit wenig Erfahrung auf diesem Gebiet stellen öffentliche Ausschreibungen eine Herausforderung dar.

Dieses Factsheet verschafft Ihnen einen Überblick über die relevanten Begriffe und deren Bedeutung. Zudem gibt es Ihnen hilfreiche Tipps, in welchen Schritten Sie es schaffen, Ausschreibungsunterlagen und -kriterien richtig zu beurteilen sowie darauf basierend ein erfolgreiches Angebot zu erstellen.



# 1 Die Grundlagen

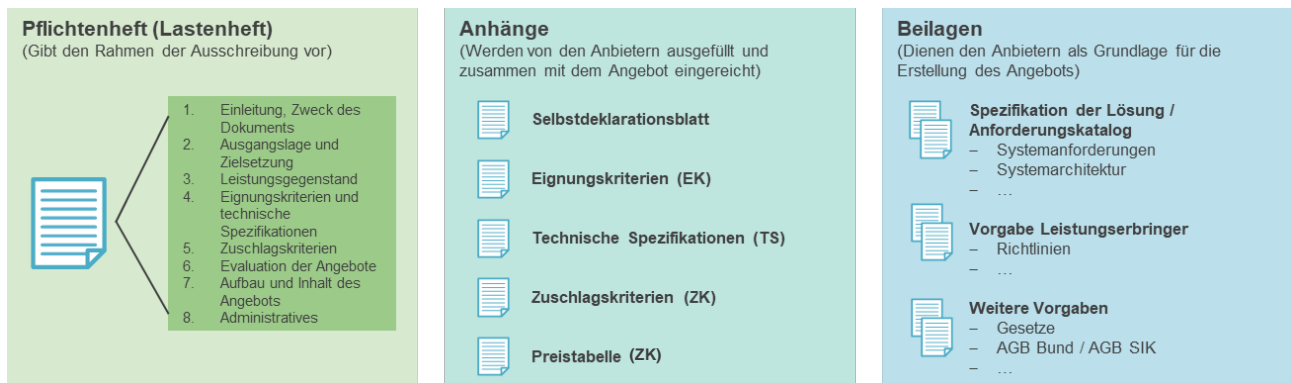
## 1.1 Was ist eine WTO-Ausschreibung?

Bei öffentlichen Beschaffungsverfahren gibt es verschiedene Verfahrensarten, die sich insbesondere aufgrund der definierten Schwellenwerte für den Wert des zu vergebenden Auftrages unterscheiden. Als WTO-Ausschreibung werden offene oder selektive Verfahren bezeichnet, die für Lieferungen und Dienstleistungen den aktuellen Schwellenwert von CHF 230'000.00 (exkl. MwSt.) überschreiten und deren Beschaffungsgegenstand im WTO-Abkommen aufgeführt wird. In der Schweiz werden solche Ausschreibungsverfahren über die simap-Plattform (<http://www.simap.ch>) abgewickelt. Ausschreibungen wie auch deren Vergaben mittels Zuschlagsverfügung werden auf dieser Plattform publiziert. Ein Zuschlag kann – abhängig von der Beschaffung – nur an eine Anbieterin oder an mehrere Anbieterinnen vergeben werden. Ausschreibungen sind teilweise in Lose aufgeteilt. Je nach Ausschreibung ist es möglich, ein Angebot nur auf einzelne Lose einzureichen.

## 1.2 Wie ist eine Ausschreibung aufgebaut?

Auf der simap-Plattform publiziert die Bedarfsstelle die Ausschreibungsunterlagen zum Beschaffungsverfahren. Diese Unterlagen sind meist öffentlich zugänglich und können heruntergeladen werden. Ausschreibungsunterlagen bestehen in der Regel aus einem Pflichtenheft, den dazugehörigen Anhängen und allfälligen Beilagen.

Die Beurteilung der Anbieter erfolgt auf Basis der Erfüllung von qualitativen und quantitativen Kriterien. Während die Eignungskriterien und technischen Spezifikationen zwingend erfüllt sein müssen, können bei den Zuschlagskriterien wertvolle Punkte für einen Zuschlag erreicht werden.



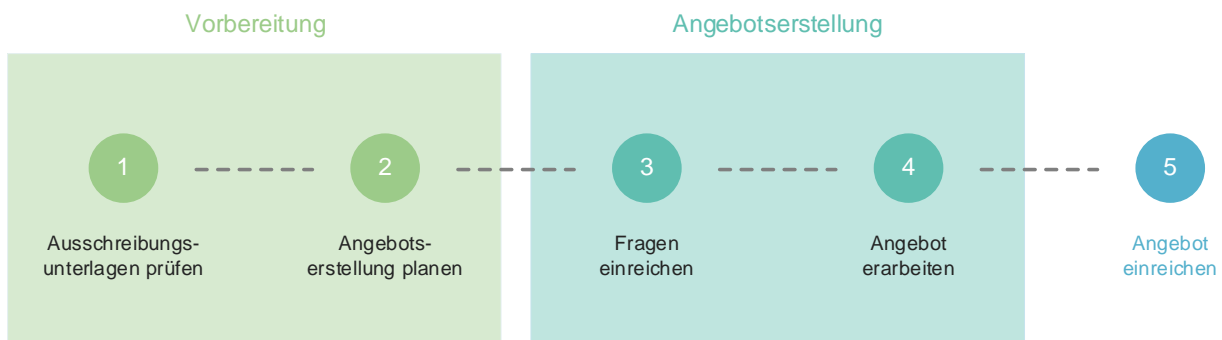
Eignungskriterien (EK)	Technische Spezifikationen (TS)	Zuschlagskriterien (ZK)
Kriterien, aufgrund derer die Eignung der Anbieter zur Erbringung der ausgeschriebenen Leistung geprüft wird.	Technische Spezifikationen umfassen alle zwingenden Anforderungen und Vorgaben an die geforderte Leistung.	Kriterien, anhand deren das wirtschaftlich günstigste Angebot ermittelt wird. Ab dem 1. Januar 2021 wird im Gesetz festgehalten, dass der Zuschlag dem vorteilhaftesten Angebot erteilt wird.
EK müssen vom Anbieter vollumfänglich erfüllt sein, ansonsten wird der Anbieter vom Verfahren ausgeschlossen.	TS müssen vom Anbieter vollumfänglich erfüllt sein, ansonsten wird der Anbieter vom Verfahren ausgeschlossen.	Die Bewertung der ZS erfolgt anhand der in den Ausschreibungsunterlagen definierten Taxonomie.



## 2 Die Angebotserstellung

### 2.1 Welche Schritte beinhaltet eine effektive und effiziente Angebotserstellung?

Wir empfehlen Ihnen bei der Angebotserstellung folgende Schritte umzusetzen:



1

#### Was muss bei der Prüfung der Ausschreibungsunterlagen beachtet werden?

Prüfen Sie vor jeder Angebotserstellung Ihre Eignung für den ausgeschriebenen Auftrag. Hierdurch wird vermieden, dass Sie unnötig Ressourcen in die Erstellung eines Angebots mit geringer Zuschlagschance investieren.

Folgende Fragen helfen Ihnen bei der Prüfung, ob Sie an einer Ausschreibung teilnehmen sollten. Konkret müssen diese mit «Ja» beantwortet werden:

Frage	Ja	Nein
Verfügen Sie über die notwendigen Produkte/Ressourcen und Kapazitäten, um die ausgeschriebenen Leistungen zu erbringen?		
Können Sie alle Eignungskriterien und Ihr Produkt/Ihre Leistung alle technischen Spezifikationen vollständig erfüllen?		
Können Sie in Ihrer Eigenbewertung die vorgesehenen Zuschlagskriterien mit hohen Werten erfüllen?		
Werden Sie mit Ihrem Preisangebot mit der Konkurrenz mithalten können?		
Stehen Sie mit dieser Ausschreibung in keinem Konflikt zu einem anderen Ihrer Angebote?		

2

#### Wie wird eine Angebotserstellung geplant?

Entscheiden Sie sich, ein Angebot einzureichen, dann planen Sie schnellstmöglich dessen Erstellung. Wählen Sie die Frist der Angebotseinreichung als Ausgangspunkt und richten Sie die Terminierung der einzelnen Arbeitsschritte danach aus. Planen Sie genügend Zeit zur Erarbeitung der in der Ausschreibung geforderten Elemente ein.



Die nachfolgende Planung hilft Ihnen bei der Erstellung Ihres Angebots:

Arbeitsschritt	Wer	Bis	Visum
Angebotserstellung vorbereiten (Verantwortlichkeiten definieren, Termine festlegen, potenzielle Subakkordanten anfragen, interne Quellen für benötigte Unterlagen und Informationen eruieren etc.)			
Allfällige Fragen an die Bedarfsstelle klar und unmissverständlich formulieren und einreichen			
Angebot erstellen (Referenzen einholen/beilegen, Anhänge ausfüllen, Zertifikate und Bestätigungen einholen/beilegen etc.)			
Angebot prüfen und redigieren			
<b>Schlusskontrolle vornehmen</b>			
Angebot rechtsgültig unterzeichnen			
Angebot versenden/einreichen			

3

### Wie können Fragen zur Ausschreibung eingereicht werden?

Bei öffentlichen Ausschreibungen wird ein Termin vorgegeben, bis wann Fragen via simap-Plattform in anonymisierter Form gestellt werden können. Dieser Termin ist im Kapitel «Administratives» des Pflichtenheftes aufgeführt. Die Ausschreibungsunterlagen sollten vor diesem Termin gesichtet und allfällige Fragen rechtzeitig formuliert werden. Optimalerweise haben Sie Ihr Angebot zu diesem Zeitpunkt gedanklich bereits strukturiert, da sich Fragen eventuell erst während der Angebotserarbeitung ergeben.

4

### Was muss bei der Erarbeitung des Angebots beachtet werden?

Achten Sie bei der Erstellung des Angebots auf folgende Punkte:

- Verwenden Sie die Sprache und Begriffe der Ausschreibungsunterlagen auch in Ihrem Angebot
- Achten Sie auf Einheitlichkeit (Formatierung, Wording etc.)
- Strukturieren Sie Ihr physisches Angebot mithilfe von Ordnern, Inhaltsverzeichnissen und Registern, lose Unterlagen sind zu vermeiden
- Strukturieren Sie das elektronische Dossier so, dass Unterlagen rasch und intuitiv gefunden werden
- Halten Sie Vorgaben hinsichtlich Form, Angebotsstruktur, Verwendung mitgelieferter Vorlagen etc. ein
- Koordinieren Sie die Erarbeitung der Inhalte, falls unterschiedliche Personen an der Angebotserstellung beteiligt sind, und berücksichtigen Sie den dafür benötigten Aufwand bereits in der Planung
- Prüfen Sie die in der Ausschreibung angegebenen Bewertungskriterien und achten Sie darauf, dass Sie deren Erfüllung in Ihrem Angebot nachvollziehbar nachweisen
- Investieren Sie bewusst und in entsprechendem Ausmass Aufwand in die Zuschlagskriterien, welche hoch gewichtet sind
- Formulieren Sie Lösungsvarianten, die der Empfänger versteht und die den Anforderungen entsprechen



5

### Was muss bei der Einreichung des Angebots beachtet werden?

Achten Sie bei der Einreichung des Angebots auf folgende Punkte:

- Unterzeichnen Sie das Angebot rechtsgültig
- Unterzeichnen Sie alle notwendigen Anhänge
- Beachten Sie die Form der Einreichung (Anzahl physische Kopien, elektronische Kopie usw.)

## 3 Unterstützung durch die APP

Das öffentliche Beschaffungswesen ist eine unserer Kernkompetenzen. In den vergangenen zehn Jahren haben wir über 200 Beschaffungen (gemäss BöB/IVöB) für unterschiedlichste Kunden begleitet.

Dank unserer langjährigen Erfahrung im öffentlichen Beschaffungswesen wissen wir, worauf die Evaluationsteams bei der Bewertung der Unterlagen fokussieren und wie Angebote zu erstellen sind, damit Sie hohe Chancen auf einen Zuschlag haben. Gerne unterstützen wir Sie bei der Erstellung Ihres Angebots unter anderem mit folgenden Leistungen:

- Einschätzung der Eignung und Chancen auf einen Zuschlag inkl. Simulation der Punkteberechnung
- Planung der Angebotserstellung und Begleitung bis zur termingerechten Einreichung des Angebots
- Fachexpertise bei Ihren Fragen zur Ausschreibung
- Angebots-Check Ihrer erstellten Eingabe zur Qualitätssicherung (siehe unten)

#### Prepaid-Beratungspakete bereits ab CHF 1'200.- (exkl. MwSt.)

Die Prepaid-Beratung ermöglicht es Ihnen im Voraus Beraterstunden zu buchen, sodass Sie im Bedarfsfall rasch und unkompliziert auf unser Know-how zugreifen können. Unsere Beschaffungsspezialisten geben Ihnen telefonisch Auskunft zu Ihren Beschaffungsfragen und unterstützen Sie mit konkreten Tipps und Empfehlungen zu Ihrer laufenden Angebotseingabe.

Mit der Prepaid-Beratung erhalten Sie von uns zudem unterstützende Unterlagen zur Angebotserstellung. Sie können aus drei unterschiedlichen Paketen wählen und kaufen die entsprechende Anzahl Stunden im Voraus. Das Paket hat eine Laufzeit von fünf Jahren.

#### Angebots-Check bereits ab CHF 1'600.- (in Verbindung mit einem Prepaid-Beratungspaket, exkl. MwSt.)

Falls Sie vor der Einreichung eine Prüfung Ihrer Angebotsunterlagen wünschen, führen wir einen umfassenden Angebots-Check durch. Wir durchleuchten Ihre Angaben kritisch, bewerten sie aus Sicht eines Evaluationsteams, decken Lücken auf und zeigen Ihnen auf, wo Verbesserungspotenzial vorliegt. Wir prüfen die von Ihnen beantworteten Eignungskriterien und technischen Spezifikationen und weisen Sie darauf hin, falls Ihre Antworten nicht den Vorgaben der Ausschreibung entsprechen. Zudem überprüfen wir die Zuschlagskriterien im Detail und werten aus, ob Sie die Maximalpunktzahl mit der angegebenen Bewertungsskala erreichen würden. Falls nicht, geben wir Ihnen konkrete Vorschläge, was für eine bessere Bewertung noch fehlen könnte.

Der Angebots-Check beinhaltet eine mündliche Besprechung inkl. schriftlichem Feedback innerhalb von wenigen Tagen und bezieht sich auf ein konkretes Beschaffungsvorhaben. Kunden, welche ein Prepaid-Paket gebucht haben, profitieren von einer Preisermässigung von 20 % auf den Angebots-Check.

*Unsere Beratung können wir nur zu Ausschreibungsverfahren erbringen, bei denen wir die ausschreibende Stelle nicht beraten und von dieser nicht beauftragt sind, das Verfahren durchzuführen.*



## 4 Unsere Expertinnen und Experten

Haben Sie weitere Fragen zur Angebotserstellung? Sind Sie interessiert an unserer Unterstützung bei der Erstellung eines Angebots für eine WTO-Ausschreibung? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



**Joëlle  
Lanz**

**Tel.** +41 58 320 30 15  
**E-Mail** joelle.lanz@app.ch



**Marc  
Bergmann**

**Tel.** +41 58 320 30 05  
**E-Mail** marc.bergmann@app.ch