
VADEMECUM

Vergabe von externen Studien- und
Evaluationsaufträgen

der Schweizerischen Evaluationsgesellschaft SEVAL

Vorstellung des Referenten

EBP Senior Evaluation and Law Expert

International tätiges Ingenieur- und Consultingunternehmen mit 7 Standorten und Projekten in 75 Ländern



SEVAL

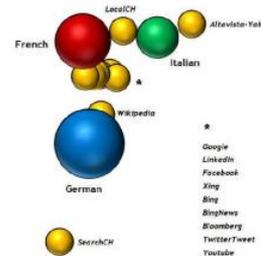
Schweizerische Evaluationsgesellschaft
Société suisse d'évaluation
Società svizzera di valutazione

Leiter Ombuds- und Beratungsstelle

Mitglied des Verwaltungsrates **IFAA**

International tätiges Forschungsinstitut mit Fokus auf digitale Messungen und Auswertungen, insbesondere in Horizon-Projekten, akkreditiert beim European Commission Research Center, Sevilla und beim Schweizerischen Nationalfonds

Proximity and Distance of Search Demand:
Channels and Languages In Switzerland



*z.B.
3-D Darstellung der
Nutzung von Social-
Media-Kanälen nach
Sprachregionen der
Schweiz*

Dozent für Umweltrecht, Umweltpolitik
und Kraftwerksbau



Hintergrund

Start einer 'AG Ausschreibungen' der SEVAL im Jahr 2021 aus folgenden Gründen:

- Wiederkehrende **Fragen** rund um die Ausschreibung von Evaluationen und sozialwissenschaftlichen Studien wie z.B. Fristen, Art der Ausschreibung, Budget etc.
- **Beobachtung**, dass Umfang der Unterlagen für Ausschreibungen komplexer und umfangreicher werden
- Vermehrtes **Unbehagen** über Qualität der Ausschreibungen und Vergabeentscheide

Vorgehensweise der AG:

- Sammeln von Erfahrungen der 11 AG-Mitglieder (Personen aus Evaluationsbüros und der Verwaltung)
- Sammeln und Sichten von vorhandenen Grundlagen (vgl. Abschnitt 6)
- Gespräche mit Personen, die Projekte ausschreiben
- Prüfung der Struktur von TRIAS (Ausschreibungsleitfaden von Bund, Kantonen, Städten und Gemeinden) als Basis für die weiteren Arbeiten

Zielsetzungen

1. Erstellen eines Vademecums für die Ausschreibung von
 - sozialwissenschaftlichen Mandaten allgemein
 - Evaluationen im Speziellen

2. Vademecum soll auf bestehenden Grundlagen aufbauen, sie ergänzen und für Aufträge im Bereich Sozialwissenschaften sowie Evaluation spezifizieren

3. Vademecum soll ein Hilfsmittel sein, das
 - Handlungsspielräume bei Ausschreibungen aufzeigt
 - Gute Beispiele nennt, die verwendet werden können
 - Hilfestellung bei Problemen bietet

Redaktion

APP Unternehmensberatung
BSS Volkswirtschaftliche Beratung
Bundesamt für Umwelt BAFU
EBP
econcept
ecoplan
Eidgenössische Finanzkontrolle EFK
Evalux
IFAA
Infras
Innosuisse
Interface
Polynomics
Serdaly & Ankers

Inhalt

Einführung	3
Wozu dieses Vademecum	3
Form des Vademecums	3
Inhalte des Vademecums	4
Auf einen Blick: Gute Praxis	5
1 Vergabeverfahren	6
2 Pflichtenheft	10
2.1 Leistungsbeschreibung	10
2.2 Teilnahmebedingungen und Eignung	11
2.3 Finanzielles und Zusammenarbeit	12
2.4 Offertvorgaben	13
3 Ausschreibung und Angebotsbewertung	16
3.1 Zeitplan und Termine	16
3.2 Fragen und Antworten	17
3.3 Bewertung der Leistungen	17
3.4 Bewertung des Preises	18
3.5 Vergabeentscheid und Rückmeldungen	21
4 Hilfsmittel, Tipps und Tricks	23
4.1 Beispiele von weiteren Leitfäden	23
Bund und Kantone	23
Ausland	23
4.2 Beispiele von Ausschreibungen	23
4.3 Rechtliche Grundlagen	23
4.4 Weitere Angebote der SEVAL	23
Anhang: Beispiele zur Preisformel	24

Auswahl und Fokus

- Häufige ‚Fallgruben‘ und ‚Ärgernisse‘
- Sicherstellung von inhaltlicher Qualität
- Förderung des Ideenwettbewerbs
- Administrative Vereinfachung

Zudem geplant:

- Übersicht: ‚**Die 10 wichtigsten Punkte**‘
- Separate Publikation in ‚leges‘:
‚**Beispiele der schlimmsten Todsünden**‘

Beispiel 1: Methodische Vorgaben

Herausforderungen

- «Unterbindung» von Wettbewerb und Differenzierungsmerkmalen
- Hemmnis für Kreativität und Innovation
- Behinderung mögliche Erkenntnisgewinne, bspw. durch neue Daten/Auswertungen

Vorteile resp. Gute Praxis

- Grundsätzlich offenes Vorgehen sinnvoll
- Hinweise zwecks Erwartungsmanagement, jedoch offen lassen
- In Verbindung zur Daten- und Informationsbasis setzen
- Vergleichbarkeit zu früheren resp. anderen Evaluationen u.ä.
- Bestimmte Kreise gezielt ansprechen zwecks Verankerung und Akzeptanz der Evaluation

Beispiel 2: Strukturvorgaben

Herausforderungen

- Vergleichbarkeit sicherstellen
- Nicht zu stark einschränken
- Zusammenspiel und Angemessenheit von Vorgaben an Inhalte und Vorgaben an die Form

Vorteile resp. Gute Praxis

- «Form follows function»
- Keine direkte Strukturvorgabe, aber Angaben zu zwingenden Inhalten machen
- Schwerpunktsetzung den Anbieter:innen überlassen
- Für Vergleichbarkeit und gleiche Rahmenbedingungen lassen sich Strukturvorgaben mit Seiten- resp. Zeichenvorgaben kombinieren
- Vorgaben sollten an die Komplexität des Vorhabens angepasst sein

Beispiel 3: Formalien

Motivation und Herausforderung

- Umfangreiche Nachweise z.B. über bezahlte Steuern, gendergerechte Löhne etc. oder das Beibringen von Originalunterschriften bei gewissen Dokumenten schon bei Offerteinreichung erhöhen Aufwand für die Offertsteller und die Überprüfung durch Ausschreibende
- Angabe von Referenzpersonen, deren Telefonnummer, Ferienabwesenheiten und Stellvertretungen schon zur Offerteinreichung ist auch für die Verwaltung bzw. die Referenzpersonen eine Belastung
- Zwingende Einreichung von Papierofferten samt CD und Datensticks generiert unnötigen Aufwand

Vorteile resp. Gute Praxis

- Gewisse Nachweise und Referenzen sollten erst auf Nachfrage eingereicht werden müssen
- Auch die Angaben zu Referenzpersonen sollten erst auf Nachfrage eingereicht werden müssen. Bei publizierten Referenzobjekten dürfte in einem ersten Schritt ein Link zur Publikation ausreichen
- Die elektronische Offerteingabe sollte durchgängig ermöglicht werden.
- Möglich wäre auch eine Registrierung derjenigen Anbieter, die dies wünschen, wenigstens bezüglich Eignungskriterien mit Stichproben und periodischer Überprüfung, ähnlich wie dies die EU handhabt (z.B. European Research Center, Sevilla)

Beispiel 4: Preisformeln

Herausforderungen

- Angemessene Berücksichtigung Preis und Preisdifferenzierung in den Zuschlagskriterien
- «Wirtschaftlichstes Angebot» als Betrachtung von Preis und Leistung
- mit/ohne Kostendach
- Wahl der Preisformel
- Umgang mit Tiefpreisangeboten

Vorteile resp. Gute Praxis

- Preisformel und Gewichtung im Zusammenspiel verstehen
 - Berücksichtigung Möglichkeiten und Umfang Differenzierung und Standardisierung in der Leistung
 - Geschätzter Marktwert für Steigung der Preiskurve mitberücksichtigen
 - Nicht unreflektiert von früheren Ausschreibungen übernehmen
- > Vademecum wird Beispiele zeigen

Ausblick

Schlussredaktion Mai 2024

- Ergänzt werden noch die Kapitel
 - Zuschlagskriterien
 - Leistungsbewertung
- Neues Kapitel
 - Vorbefasstheit
- Anschliessend Einholen von Feedback des Bundesamt für Bauten und Logistik BBL

Publikation Juli/August 2024

Und: Das Vademecum fokussiert derzeit auf Ausschreibungen des Bundes. Ein nächstes Modul soll auch auf die Ausschreibungen der Kantone eingehen

Fragen?

