

EXKLUSIVER REPORT

BESCHAFFUNGS- NAVIGATOR

Öffentliche Ausschreibungen für Gemeinden,
Kantone und Bund vorausschauend,
erfolgreich und rechtssicher durchführen

Beschaffungs-Navigator

- 1** Ziel und Zielgruppe
- 2** Warum öffentliche Beschaffung heute anspruchsvoller ist
- 3** Die häufigsten Fehler bei öffentlichen Ausschreibungen
- 4** Der Beschaffungsprozess im Überblick
- 5** Rechtlicher Rahmen: WTO, BöB, VöB und IVöB
- 6** Checkliste: Wie beschaffungsreif ist Ihre Organisation?
- 7** Unser Vorgehen: So begleiten wir Ihre Ausschreibung
- 8** Erfolgsfaktoren aus der Praxis & Über Setova
- 9** Ihr nächster Schritt

Dieser Navigator richtet sich an Vergabestellen von Bund, Kantonen und Gemeinden, die öffentliche Ausschreibungen nach revidiertem Recht effizient, transparent und rechtssicher durchführen - und den neuen Spielraum für bessere Beschaffungen nutzen wollen.

Ziel und Zielgruppe

Dieser Navigator richtet sich an Beschaffungsverantwortliche, Projektleitende und Entscheidungsgremien bei Bund, bundesnahen Betrieben, Kantonen und Gemeinden, die Dienstleistungen, IT-Leistungen oder Lieferungen öffentlich vergeben - innerhalb wie ausserhalb des Staatsvertragsbereichs.

Warum professionelle Begleitung den Unterschied macht

Öffentliche Beschaffung gehört zu den am dichtesten regulierten Verfahren der Verwaltung und seit der Revision des Beschaffungsrechts auch zu den anspruchsvollsten. Das neue Recht verlangt Qualitätswettbewerb statt Preiskampf, verankert Nachhaltigkeit und gibt Vergabestellen mehr Gestaltungsspielraum. Wer diesen Spielraum sauber nutzt, beschafft besser. Wer ihn unsauber nutzt, riskiert eine Beschwerde, die ein Vorhaben um Monate verzögert. Setova begleitet Vergabestellen seit 2009 durch genau diese Verfahren - effizient, transparent und diskriminierungsfrei bis zum Vertragsabschluss.

Für wen dieser Navigator gedacht ist

- **Gemeinden:** Ausschreibungen sind selten, die Verantwortung liegt bei Gemeinderat und Verwaltung, oft ohne eigene Fachstelle. Gefragt ist ein verlässlicher Prozess, der auch ohne Routine trägt.
- **Kantone:** Hohe Volumen, viele Fachämter, Beschwerden vor dem Verwaltungsgericht. Gefragt sind einheitliche Standards, belastbare Kriterien und Entlastung in Spitzenzeiten.
- **Bund und bundesnahe Betriebe:** Staatsvertragsbereich, komplexe IT- und Dienstleistungsbeschaffungen, Beschwerden vor dem Bundesverwaltungsgericht. Gefragt sind beschwerdefeste Verfahren und eine unabhängige Zweitmeinung.
- **Projektleitende und Beurteilungsgremien:** Fachpersonen, die erstmals eine Ausschreibung verantworten oder bei Eignungs- und Zuschlagsentscheiden mitwirken.

Herausforderungen

- **Neues Recht, junge Praxis:** Das revidierte Beschaffungsrecht gilt seit 2021, die Rechtsprechung dazu formt sich laufend. Vorlagen aus früheren Verfahren sind oft nicht mehr auf dem aktuellen Stand.
- **Beschwerderisiko:** Unklare Kriterien oder lückenhafte Dokumentation sind der häufigste Auslöser für Rekurse gegen den Zuschlag.
- **Fehlende Routine:** Viele Verwaltungseinheiten führen Ausschreibungen selten und ohne dediziertes Fachwissen durch.
- **Knappe Ressourcen:** Beschaffungsexperten sind rar; Vorbereitung, Bewertung und Dokumentation konkurrieren mit dem Tagesgeschäft.
- **Interdisziplinität:** Zusammenarbeit von Fachexperten, Beschaffungsexperten und Juristen

Nutzen einer professionellen Begleitung

- **Rechtssicherheit:** Nachvollziehbar dokumentierte Verfahren halten einer Beschwerde deutlich besser stand.
- **Qualität statt Preiskampf:** Kriterien, die Qualität, Lebenszykluskosten und Nachhaltigkeit wirksam messen, führen zum vorteilhaftesten – nicht bloss zum günstigsten – Angebot.
- **Effizienz und Transparenz:** Ein bewährtes Vorgehen verkürzt die Durchlaufzeit; klare, diskriminierungsfreie Kriterien schaffen Vertrauen bei Anbietenden und Öffentlichkeit.
- **Rückhalt für Verantwortliche:** Eine unabhängige Begleitung gibt Projektverantwortlichen und Gremien Sicherheit in ihren Entscheiden – gegenüber Anbietenden, Politik und Öffentlichkeit.

Warum öffentliche Beschaffung heute anspruchsvoller ist

Sechs Entwicklungen erhöhen die Anforderungen an Vergabestellen spürbar – unabhängig von Branche oder Staatsebene.

1. Qualitätswettbewerb statt Preiswettbewerb

Das revidierte Recht vergibt den Zuschlag an das vorteilhafteste Angebot. Qualität, Innovation und Lebenszykluskosten zählen mehr als bisher. Ein Kriterienset, das faktisch nur den Preis belohnt, verfehlt die Absicht des Gesetzes.

2. Nachhaltigkeit wird zur Pflicht

Nachhaltigkeit ist im Zweck des Beschaffungsrechts verankert. Ökologische, soziale und wirtschaftliche Kriterien müssen messbar, verhältnismässig und diskriminierungsfrei formuliert sein – sonst werden sie zur Angriffsfläche.

3. Junge Rechtsprechung, höhere Beschwerdebereitschaft

Die Gerichte konkretisieren das neue Recht laufend. Anbietende kennen ihre Rechte genau, prüfen Unterlagen kritisch und fechten Zuschläge häufiger an.

4. Digitale Verfahren und künstliche Intelligenz

Publikation über simap und elektronische Offerten sind Standard. Gleichzeitig erstellen Anbietende ihre Angebote zunehmend KI-gestützt: formal einwandfrei, inhaltlich schwerer zu unterscheiden. Bewertungsraster müssen deshalb schärfer trennen. Wo die Vergabestelle selbst KI einsetzt, muss jede Bewertung nachvollziehbar bleiben.

5. Datenschutz, Informationssicherheit und Abhängigkeiten

Bei IT- und Cloud-Beschaffungen gehören Datenschutz, Informationssicherheit, Datenstandort und das Risiko einseitiger Abhängigkeit von einem Anbieter in Anforderungen, Kriterien und Vertrag.

6. Knappe Fachressourcen in Verwaltungen

Viele Stellen führen Ausschreibungen selten und ohne dedizierte Fachperson durch. Vergabe-Know-how muss gezielt zugeführt werden – projektbezogen oder als Aufbau im eigenen Team.

Was das für Vergabestellen bedeutet

Öffentliche Beschaffung ist keine Nebenaufgabe mehr. Das neue Recht eröffnet Spielraum für bessere Beschaffungen - ohne Risiko nutzen ihn aber nur jene, die Verfahren, Kriterien und Dokumentation professionell aufsetzen.

Die häufigsten Fehler bei öffentlichen Ausschreibungen

Unsere umfassende Expertise aus der Begleitung öffentlicher Beschaffungen ermöglicht es, wiederkehrende Fehlerbilder frühzeitig zu erkennen, die den Erfolg von Vergabeverfahren am häufigsten gefährden.

1. Falsche Verfahrenswahl

Das Verfahren wird ohne saubere Prüfung von Auftragswert, Schwellenwert und Staatsvertragsbereich gewählt. Besonders heikel: freihändige Vergaben ohne klaren Ausnahmetatbestand und die Stückelung von Aufträgen, die Schwellenwerte umgeht.

2. Unklare oder widersprüchliche Eignungs- und Zuschlagskriterien

Kriterien, die sich überschneiden, Eignungs- und Zuschlagskriterien vermischen oder nicht klar gewichtet sind, lassen sich vor Gericht kaum verteidigen.

3. Preis entscheidet – trotz Qualitätswettbewerb

Preisgewichtung und Bewertungsformel neutralisieren Qualitätsunterschiede faktisch; ungewöhnlich tiefe Angebote werden nicht plausibilisiert. Beides widerspricht dem neuen Recht und ist ein bevorzugter Angriffspunkt.

4. Fehlende oder lückenhafte Dokumentation der Bewertung

Ohne nachvollziehbares Bewertungsprotokoll lässt sich ein Zuschlag im Beschwerdefall nicht belastbar begründen.

5. Zu knapp bemessene Fristen und Ressourcen

Unter Zeitdruck erstellte Unterlagen enthalten häufiger Ungenauigkeiten, die Anbietende später zu Rückfragen oder Rügen nutzen.

6. Interessenkonflikte nicht systematisch geprüft

Befangenheit von Gremiumsmitgliedern wird nicht vor Verfahrensbeginn geprüft und dokumentiert – ein Angriffspunkt, den Beschwerdeführende gezielt suchen.

Konsequenzen für Kosten, Zeitplan und Reputation

Kosten: Ein Beschwerdeverfahren bindet über Monate personelle und finanzielle Ressourcen – bei aufschiebender Wirkung steht das Vorhaben in dieser Zeit still.

Zeitplan: Aufgehobene Zuschläge bedeuten, das Verfahren ganz oder teilweise neu durchzuführen – mit entsprechendem Zeitverlust.

Reputation: Öffentlich angefochtene Verfahren wirken sich unmittelbar auf das Vertrauen von Politik, Öffentlichkeit und künftigen Anbietenden aus

Der Beschaffungsprozess im Überblick

Eine öffentliche Ausschreibung durchläuft sechs Phasen. Die Übersicht zeigt den Kerninhalt jeder Phase und die Stolpersteine, die in der Praxis am häufigsten zu Verzögerungen oder Beschwerden führen.

Phase	Kerninhalt	Typische Stolpersteine
Bedarfsanalyse & Vorbereitung	Bedarf, Marktlage, Budget und Zeitplan klären; Gremium zusammensetzen, Interessenbindungen prüfen	Bedarf zu spät oder zu unpräzise definiert, Markt nicht abgeklärt
Verfahrenswahl	Offenes, selektives, Einladungs- oder freihändiges Verfahren anhand Auftragswert bestimmen; Instrumente wie Dialog oder Rahmenvertrag prüfen	Falsches Verfahren gewählt, Staatsvertragsbereich übersehen, Auftrag unzulässig aufgeteilt
Ausschreibung & Publikation	Unterlagen, Kriterien, Gewichtung und Fristen erstellen; auf simap publizieren	Kriterien unklar formuliert oder widersprüchlich, Preis faktisch allein entscheidend
Offertöffnung & -bewertung	Eingang prüfen, Eignung und Zuschlag bewerten, Preise plausibilisieren	Bewertung nicht nachvollziehbar dokumentiert, Tiefpreise nicht hinterfragt
Zuschlag & Beschwerdefrist	Zuschlagsverfügung begründen und eröffnen, Beschwerdefrist abwarten, Debriefings führen	Begründung zu knapp, Beschwerderisiko unterschätzt
Vertragsabschluss & Umsetzung	Vertrag abschliessen, Umsetzung und Vertragsmanagement aufsetzen, Erkenntnisse sichern	Übergabe an die Umsetzung ungenügend vorbereitet, keine Lessons Learned

Rechtlicher Rahmen: WTO, BöB, VöB und IVöB

Seit 2021 gilt in der Schweiz ein weitgehend harmonisiertes Beschaffungsrecht: Bund und Kantone haben ihre Regeln inhaltlich angeglichen. Für die Praxis reicht ein konzeptionelles Verständnis – die konkrete Anwendung hängt von Auftragsart, Auftragswert und Staatsebene ab und ist im Einzelfall zu prüfen.

GPA – WTO-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen (Staatsvertragsbereich)

Oberhalb bestimmter Schwellenwerte gelten die internationalen Verpflichtungen des WTO-Beschaffungsübereinkommens (GPA) – mit strengeren Anforderungen an Verfahren, Fristen und Publikation. Die Schwellenwerte werden periodisch angepasst.

BöB – Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen

Regelt die Beschaffung von Bund und bundesnahen Betrieben. Das revidierte Gesetz ist seit 1. Januar 2021 in Kraft und stellt Qualität, Nachhaltigkeit und Innovation ins Zentrum.

VöB – Verordnung über das öffentliche Beschaffungswesen

Konkretisiert das BöB mit Ausführungsbestimmungen für die Praxis auf Bundesebene.

IVöB – Interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen

Überträgt die Grundsätze des revidierten BöB auf Kantone und Gemeinden. Sie gilt mit dem Beitritt des jeweiligen Kantons; die kantonalen Einführungserlasse regeln die Details - auch für die Gemeinden.

Neue Instrumente

Das revidierte Recht kennt vier Verfahrensarten – offen, selektiv, Einladung und freihändig – und ergänzt sie um Instrumente wie Dialog, Rahmenverträge und elektronische Auktionen. Richtig eingesetzt, ermöglichen sie massgeschneiderte Verfahren für komplexe Vorhaben.

Angrenzende Vorgaben

Datenschutz, Informationssicherheit, Öffentlichkeitsprinzip sowie Vorgaben zu Arbeitsschutz, Arbeitsbedingungen und Lohngleichheit wirken direkt in Unterlagen, Kriterien und Verträge hinein.

Hinweis

Schwellenwerte und Detailregelungen ändern sich periodisch und unterscheiden sich nach Kanton, Auftragsart und Staatsebene. Dieser Navigator ersetzt keine Rechtsberatung im Einzelfall – Setova prüft die für Ihr Projekt aktuell geltenden Werte und Vorgaben gerne direkt mit Ihnen.

Checkliste: Wie beschaffungsreif ist Ihre Organisation?

Die folgende Übersicht ordnet sieben zentrale Dimensionen nach Reifegrad. Sie eignet sich für eine ehrliche Standortbestimmung vor der nächsten Ausschreibung – nicht als abschliessende Bewertung.

Dimension	Basis	Fortgeschritten	Führend
Prozessstandards & Vorlagen	Keine einheitlichen Vorlagen, jedes Projekt startet neu	Standardvorlagen für gängige Verfahren vorhanden	Durchgängiger, geprüfter Prozessstandard für alle Verfahrensarten
Eignungs- & Zuschlagskriterien	Kriterien werden fallweise formuliert	Kriterienkataloge orientieren sich an bewährten Mustern	Kriterien sind rechtlich geprüft, klar gewichtet und konsistent
Dokumentation & Nachvollziehbarkeit	Bewertung wird informell festgehalten	Bewertungsprotokolle werden strukturiert geführt	Lückenlose, beschwerdefeste Dokumentation über den gesamten Prozess
Beschwerdesicherheit & rechtliche Prüfung	Rechtsfragen werden erst bei Problemen geklärt	Rechtliche Prüfung erfolgt punktuell vor dem Zuschlag	Juristische Begleitung ist fester Bestandteil des Verfahrens
Ressourcen & Kompetenzen im Team	Beschaffung wird nebenbei von Fachpersonal erledigt	Einzelne Personen mit Vergabe-Erfahrung sind verfügbar	Dediziertes Wissen und externe Begleitung sind fest eingeplant
Qualität & Nachhaltigkeit in den Kriterien	Der Preis entscheidet faktisch allein	Qualitäts- und Nachhaltigkeitskriterien vorhanden, aber schwach gewichtet oder schwer messbar	Kriterien messen Qualität, Lebenszykluskosten und Nachhaltigkeit wirksam und beschwerdefest
Digitale Abwicklung & Daten	Unterlagen und Bewertung in Einzeldokumenten, per E-Mail verteilt	Publikation über simap, Bewertung in strukturierten Vorlagen	Durchgängig digitaler Prozess mit Bewertungssoftware, Versionierung und lückenlosem Prüfpfad

Hinweis zur Nutzung

Die meisten Organisationen stehen nicht auf einem einheitlichen Reifegrad. Die Dimension mit dem tiefsten Stand ist meist der sinnvollste Ausgangspunkt. Setova führt diese Standortbestimmung auf Wunsch als kompakten Beschaffungs-Check durch – für die nächste Ausschreibung oder für einheitliche Standards in der ganzen Organisation.

Unser Vorgehen: So begleiten wir Ihre Ausschreibung

Setova begleitet Vergabestellen ganzheitlich durch den Ausschreibungsprozess – von der Projektleitung über die Erstellung aller Unterlagen bis zur fundierten Offertbeurteilung.

Sie bestimmen die Tiefe: vollständige Projektleitung, einzelne Module oder eine unabhängige Zweitmeinung vor der Publikation. Das Vorgehen ist so strukturiert, dass auch Beteiligte ohne Vergabeerfahrung sicher durch den Prozess geführt werden.

1

Projektaufsatz & Bedarfsklärung

Beschaffungsgegenstand, Budget, Zeitplan und Projektorganisation gemeinsam mit Ihnen festlegen.

2

Verfahrens- und Kriterienwahl

Passendes Verfahren anhand Schwellenwert bestimmen, Eignungs- und Zuschlagskriterien rechtssicher formulieren, so dass Qualität und Nachhaltigkeit messbar und beschwerdefest gewichtet sind.

3

Erstellung der Ausschreibungsunterlagen

Vollständige, präzise Unterlagen erstellen und über simap publizieren – abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse und die Anforderungen Ihrer Gremien.

4

Offertbewertung & Entscheidungsgrundlage

Angebote mit spezialisierter Bewertungssoftware prüfen, Preise plausibilisieren und eine nachvollziehbare Entscheidungsgrundlage mit lückenlosem Prüfpfad aufbereiten.

5

Zuschlag, Beschwerdefrist & Vertragsabschluss

Zuschlagsverfügung rechtssicher begründen, Debriefings mit Anbietenden führen, die Beschwerdefrist begleiten und den Vertrag abschliessen.

Grundprinzip

Klare Führung und gezielte Instruktion – auch für Beteiligte ohne Erfahrung im Vergabewesen. Mit zertifizierter Projektexpertise, spezialisierten Tools und juristischem Beirat minimieren wir operationelle und rechtliche Risiken und sichern die Einhaltung aller relevanten Vorgaben.

Erfolgsfaktoren aus der Praxis & Über Setova

Erfolgsfaktoren aus der Praxis

1. Kriterien vor der Publikation rechtlich prüfen

Wer Eignungs- und Zuschlagskriterien sauber definiert, bevor die Ausschreibung publiziert wird, reduziert das Beschwerderisiko am wirksamsten.

2. Qualitätswettbewerb bewusst gestalten

Preisgewichtung und Bewertungsformel entscheiden, ob Qualität tatsächlich zählt. Beides gehört vor der Publikation auf den Prüfstand - idealerweise mit Testrechnungen.

3. Bewertung lückenlos dokumentieren

Ein nachvollziehbares Bewertungsprotokoll ist die wichtigste Verteidigungslinie im Beschwerdefall.

4. Interessenkonflikte früh und systematisch klären

Befangenheit von Gremiumsmitgliedern sollte vor Verfahrensbeginn geprüft werden, nicht erst bei einer Rüge.

5. Realistisch planen

Ausschreibungen brauchen dedizierte Zeit – Projekte unter Zeitdruck produzieren überproportional viele Fehler.

6. Unabhängige Zweitmeinung einholen

Eine externe, unabhängige Prüfung vor der Publikation deckt Schwachstellen auf, die im eigenen Projektteam leicht übersehen werden.

Über Setova Management Consulting

Setova Management Consulting GmbH begleitet öffentliche Vergabestellen seit 2009 durch Beschaffungsverfahren – als unabhängiger Boutique-Partner für Bund, bundesnahe Betriebe, Kantone und Gemeinden. Das Unternehmen begleitet jährlich über 20 Ausschreibungen und hat mit seinen Kunden alle Verfahren ohne Einsprachen erfolgreich über die Ziellinie gebracht. Ein professioneller juristischer Beirat sichert die fachliche Qualität; Setova verpflichtet sich zu höchsten ethischen Standards und vermeidet strikt jegliche Interessenkonflikte.

Leistungsfelder

- **Projektmanagement von öffentlichen Ausschreibungen:** Ganzheitliche Begleitung von der Projektleitung über die Unterlagenerstellung bis zur fundierten Offertbeurteilung – mit spezialisierten Tools und Bewertungssoftware.
- **Schulungen und Coaching:** Praxisorientierte Vermittlung von Vergaberechts-Wissen für Teams und Fachabteilungen auf Kantons- und Gemeindeebene.
- **Audit, Risikoanalyse und Prozessoptimierung:** Unabhängige Prüfung von Unterlagen vor der Publikation, Analyse laufender Verfahren, Unterstützung bei drohenden Beschwerden und Entwicklung rechtssicherer Prozessstandards.

Ihr nächster Schritt

Ob Sie eine Ausschreibung planen, mitten im Verfahren stehen oder Ihre Beschaffung auf das neue Recht ausrichten wollen: Ein kurzes Gespräch zeigt, wo der grösste Hebel liegt.

Kostenlose Erstberatung

In einem ersten, unverbindlichen Gespräch klären wir gemeinsam: den Beschaffungsgegenstand und das passende Verfahren, die wichtigsten rechtlichen Eckpunkte für Ihr Projekt sowie erste Empfehlungen für Zeitplan und Vorgehen.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme:

Setova Management Consulting - unabhängig, erfahren und seit 2009 an der Seite öffentlicher Vergabestellen.



Markus Stöckli
markus.stoeckli@setova.ch
+41 79 236 22 01
www.setova.ch



Dr. Daniela Haze
daniela.haze@setova.ch
+41 79 207 53 69
www.setova.ch

oder buchen Sie direkt einen Termin

[TERMIN BUCHEN](#)