

Der Dialog im Vergabeverfahren

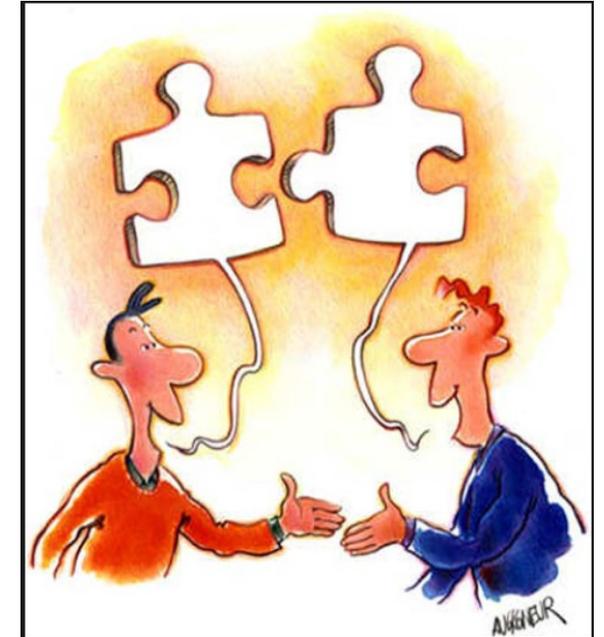
Eine Herausforderung und Chance

Michèle Remund, MLaw

Stv. Leiterin Kompetenzzentrum Beschaffungswesen Bund KBB

Motivation / Beweggründe für einen Dialog

- Umsetzung eines ehrgeizigen / komplexen Projektes
- Lösung und Vorgehen gemeinsam entwickeln
- Agiler mit den Anbietern kommunizieren können
- «Cherrypicking»?!



Rechtliche Voraussetzungen

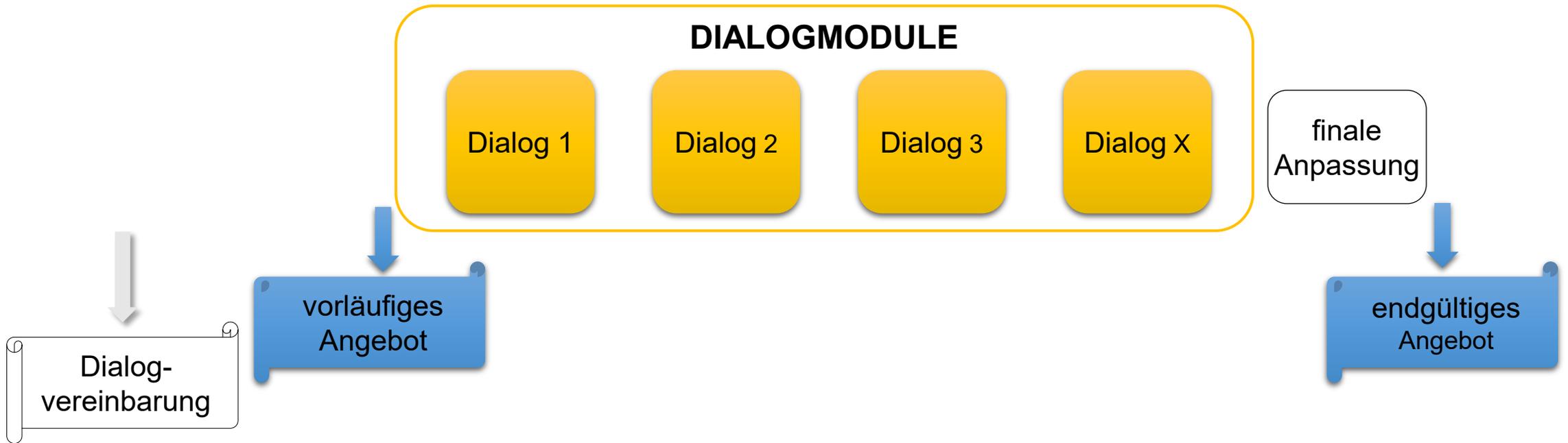
Art. 24 BöB / IVöB sowie Art. 6 VöB



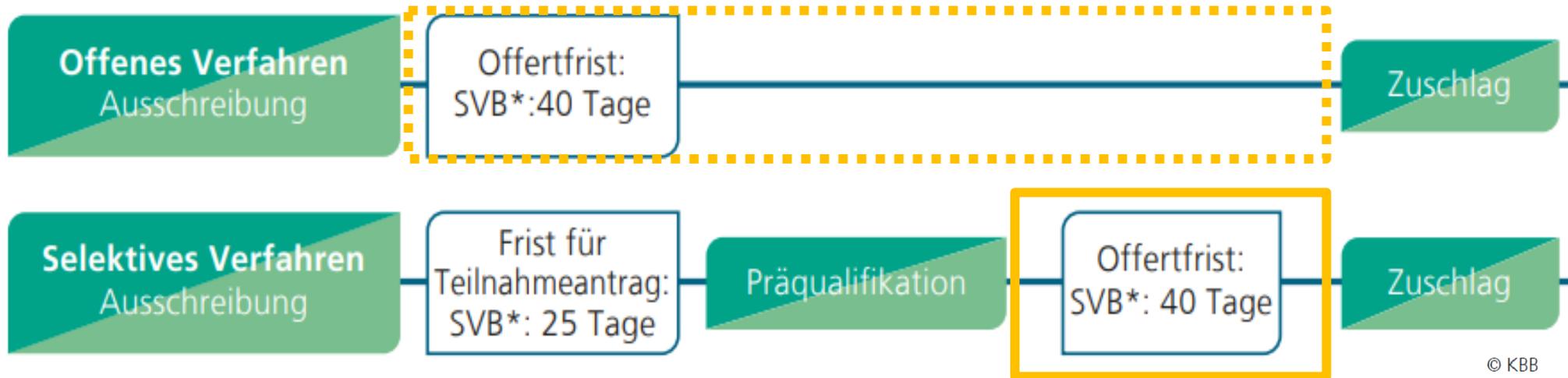
- Offenes oder selektives Verfahren
- Komplexe Aufträge,
- Intellektuelle Dienstleistungen oder
- Beschaffung von innovativen Leistungen

Vgl. hierzu u.a. [Leitfaden öff. Beschaffung mit Dialog BKB](#), S. 9 ff.

Ablauf Dialog



Offen oder selektives Verfahren?



Vorteil selektives Verfahren:

Durch Präqualifikation besteht eine «fixe» und rechtskräftig festgestellte Teilnehmerauswahl

Dialogvereinbarung (Art. 6 VöB)

Inhalte:

- Ablauf Dialog (inkl. Dauer & Fristen)
- Regelung bezügl. Entschädigung & Nutzung der Immaterialgüterrechte
- Regelung bezüglich der Vergütung des Dialogs

Vergütung im Dialog

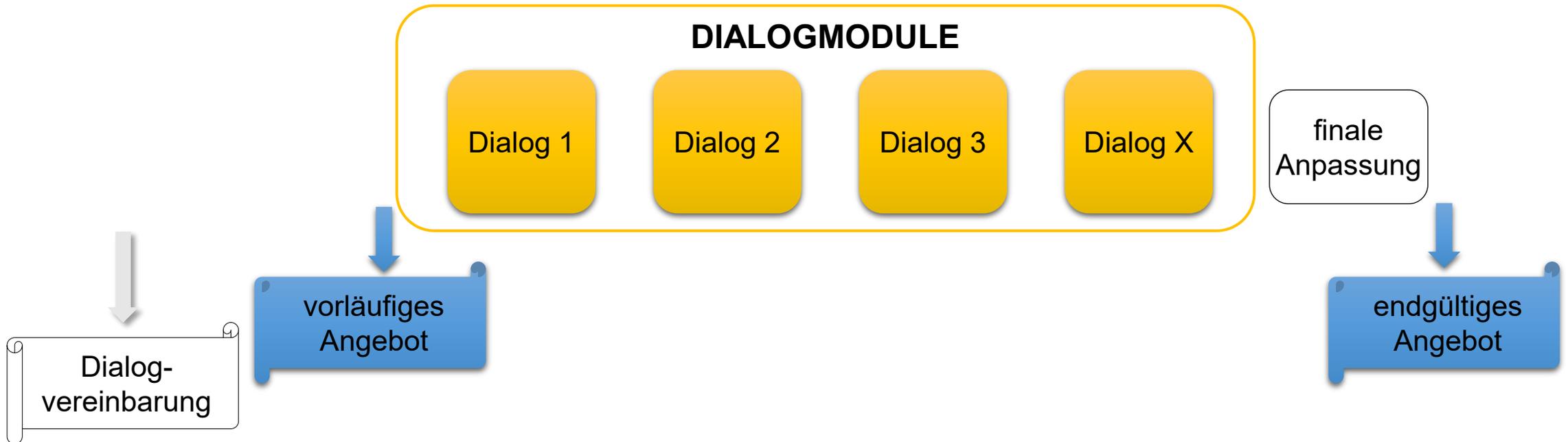


- Bei Dialogen mit grossem Aufwand
- Pauschale oder Kostendach
- Erhöht Bereitschaft der Anbieter teilzunehmen



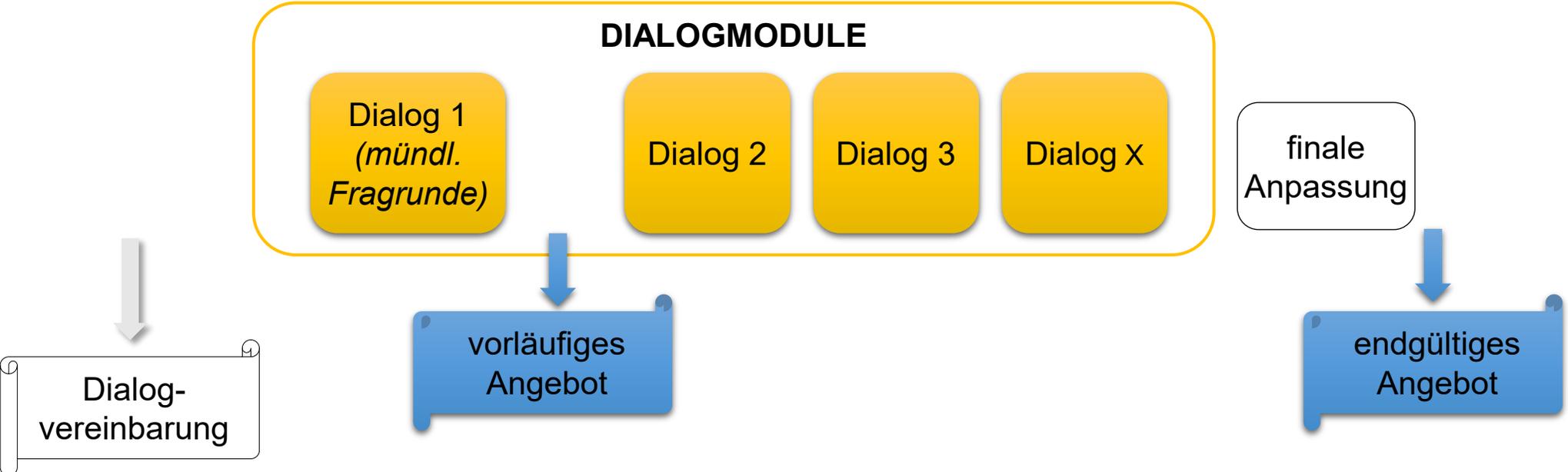
- Bei Durchführung eines einzigen wenig komplexen «Dialoggesprächs»
- Aufwand der Offertkosten
- Aufwand der Zuschlagsempfängerin insgesamt

Ablauf Dialog





Ablauf Dialog mit mündlicher Fragrunde





Dialogmodule

Dialog 1

= Häufig genutzt als erweiterte, mündliche Fragerunde

Dialog
2 - X

= Technische / fachliche Diskussion des jeweiligen Angebotes

- Durchführung Dialoggespräche **je einzeln** (oder mit allen gemeinsam?)
- Pro Dialogmodul: Erstellung eines **Protokolls**
- **Allgemein zugängliche Daten/Informationen allen** Dialogteilnehmern anonymisiert **zur Verfügung stellen**

Endgültiges Angebot

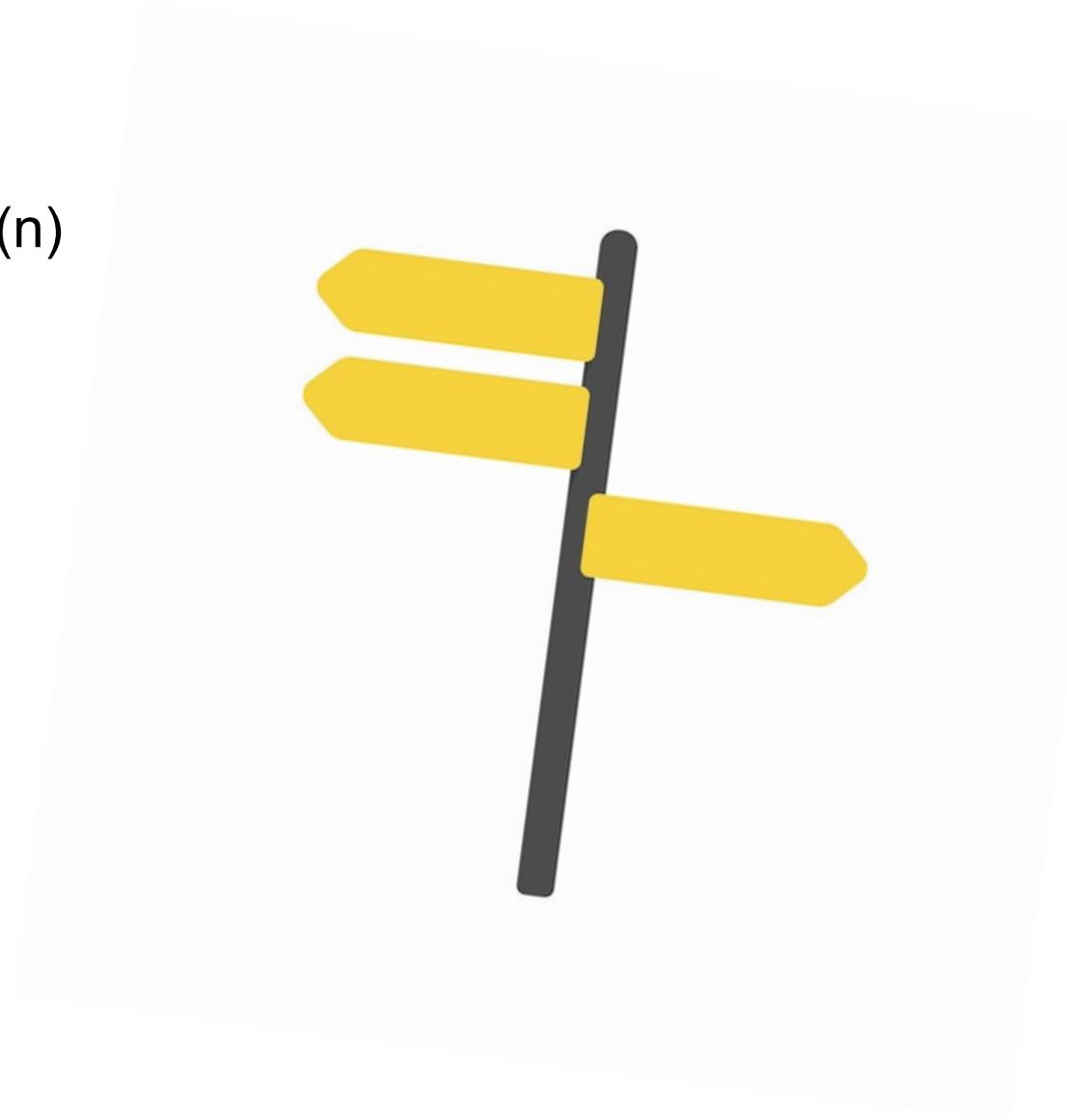
Anpassungen sind zulässig / erwünscht, aber:

- Änderungen sollten sich auf die Dialogergebnisse beziehen
- Änderungen insbesondere im Preis sind nachvollziehbar darzulegen
- Das Angebot sollt sich nicht grundlegend ändern



Alternativen

- Mehrere und/oder mündliche Fragrunde(n)
 - Präsentationen oder Assessments
 - Funktionale Anforderungen
 - Zulassen von Varianten
 - ???



Fazit

Wenn...

- die Ressourcen mit entsprechendem Knowhow und Zeit vorhanden sind,
- der Beschaffungsgegenstand und das -umfeld Innovationen zulassen,
- das Verhältnis zwischen Aufwand – Ertrag stimmt,

wird der Dialog zur Chance für eine erfolgreiche Beschaffung !

