

„Mehr Transparenz bei öffentlicher Vergabe von Bauaufträgen“

Tagung und Meinungsaustausch der Bauwirtschaft mit Verwaltung und Forschung
Organisation: Transparency International - Schweiz und Rechtsfakultät der Uni Basel

THESENDOKUMENT

Erarbeitet durch die Teilnehmer^{*)} der beiden Veranstaltungen vom 2. Juli und 9. Dezember 2003.

Präambel

Grundsätzliches Ziel der Beschaffungsregeln ist der optimale Einsatz der Mittel. Der Wirtschaftlichkeit der Prozesse sowohl auf Seiten der Auftraggeber wie auch der Bewerber wird deshalb in diesem Dokument grösste Bedeutung zugemessen.

Wirtschaftliches Handeln setzt transparente Abläufe voraus. Eine höchstmögliche Transparenz ist ein probates Mittel, um Klarheit über den Beschaffungsprozess sicherzustellen und Spielraum für unethisches Geschäftsgebaren einzuengen. Sie

- unterstützt zudem die Realisierung einer sinnvollen und vom Gesetz verlangten Marktöffnung,
- erlaubt gleichzeitig, eine volkswirtschaftliche Optimierung der Auftragsvergabe zu unterstützen (Einsatz der öffentlichen **und** der privaten Mittel und Steigerung des Preis-/Leistungsverhältnisses, gewöhnlich auch „Qualität“ genannt),
- hilft eine künstliche Verringerung des Marktzuganges zu vermeiden,
- ist schliesslich ein geeignetes Präventionsinstrument, um Missbräuche seitens der Auftraggeber und unethisches Verhalten (inkl. Korruption in strafrechtlichem Sinn) seitens aller Teilnehmer am Markt zu vermeiden, zumindest stark zu verringern.

Die unterschiedlichen Auffassungen bezüglich Umfang der einzelnen „Problemkreise“ wegen Mangel an Transparenz werden sich nie schlüssig beantworten lassen, umso mehr ist eine Erhöhung derselben als übergeordnetes Ziel wichtig.

Die formulierten Thesen für eine Erhöhung der Transparenz in den öffentlichen Vergabeprozessen von Bauaufträgen umfassen zwar die "brennendsten" Probleme, und stellen mögliche Lösungen aus der Sicht der Teilnehmer dar. Es wurde aber keine wissenschaftliche Studie im Voraus gemacht, noch wurde eine solche zu Grunde gelegt. Somit sind die Thesen als "dringende Wünsche" zu verstehen, ohne Anspruch auf Vollständigkeit oder auf Exklusivität der Lösungen. Insbesondere wird auf andere "Approaches" der Probleme eines Transparenzdefizits hingewiesen, wie sie z.B. in "Vergabethesen" von Prof. Gauch/ Stöckli, oder in "Missbräuche bei der Vergabe öffentlicher Bauaufträge" von Bircher / Scherler, entwickelt wurden.

^{*)} Die Teilnehmer stammen aus den verschiedenen Richtungen der Bauwirtschaft (nämlich öffentliche Bauherrschaft, Bauunternehmen und Bauplanung), aus der Verwaltung (nämlich Finanzkontrolle, Wettbewerbs- und Rekursbehörde, usw.) sowie aus der Forschung (nämlich Rechtsfakultät der Uni Basel, Baurechtsseminar der Uni Freiburg und der Organisation Transparency International Schweiz).

These 1: Erhöhung der Transparenz

Zweck:

- Klarheit über den Beschaffungsprozess sicherstellen,
- Spielraum für Bevorzugung, usw. einengen,
- Offenlegung der gesetzlichen Verknüpfungen.

Eine höchstmögliche Transparenz bei der öffentlichen Vergabe von Bauaufträgen auf allen Ebenen (Bund, Kantone und Gemeinden) ist zuerst aus volkswirtschaftlichen Gründen (über den Wettbewerb zur Wettbewerbsfähigkeit) anzustreben. Die „Präventionswirkung“ im Zusammenhang mit unethischem Verhalten (inkl. Korruption) ist, unabhängig vom Umfang dieses Phänomens, anerkannt und muss, speziell im Rahmen der Bekämpfungsmassnahmen, die vom Bund gefördert werden, genutzt werden. Die – zusätzliche – spezielle Berücksichtigung weiterer Vorschriften oder Abmachungen, wie z.B. eine Integritätsverpflichtung, ist ein Element, das die Transparenz unterstützen kann. Dabei wäre zu beachten, dass die verschiedenen Formen der Wettbewerbsbeschränkung die zur Marktschliessung führen, wie regionaler Protektionismus, Absprachen unter Bieter, fehlende Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit neuen Partnern (und deshalb Beizug von Hoflieferanten), usw., auch abgedeckt werden sollen.

Massnahmen:

auf gesetzlicher Ebene:

- *Pflicht zur Dokumentation aller Prüfungen und Entscheidungen, samt deren Grundlagen, im Rahmen des Beschaffungsprozesses der Vergabebehörden auf allen Ebene einführen,*
- *Basis für das QM (inkl. Aktenaufbewahrungspflicht) auf allen Stufen regeln.*

auf der Ausbildungsebene:

- *Sensibilisierung für die Folgen einer Einschränkung des Marktzugangs, sei es auch aus „gutgemeinten“ Gründen,*
- *Offenlegung der gesetzlichen Verknüpfungen auf allen Ebenen inkl. Durchsetzung des Binnenmarktgesetzes.*

These 2: Enge Zusammenarbeit (Partnerschaft) Auftragnehmer / Auftraggeber / Gesetzgeber auf der übergeordneten Ebene (ausserhalb der konkreten Beschaffungsprozesse)

Zweck:

- Spielregeln müssen von allen Auftragnehmern und ihren Organisationen sowie von allen Auftraggebern auf allen Stufen (Bund, Kantone, Gemeinden sowie Betriebe der Sektoren Wasser, Elektrizität, Verkehr), gegenseitig respektiert, verstanden und gelebt werden.

Die Bauwirtschaft (Bauunternehmer, Planer und Bauherren, speziell öffentliche Bauherren) wünscht ein Maximum an Transparenz (Berechenbarkeit und Nachvollziehbarkeit) bei der öffentlichen Vergabe von Bauaufträgen; sie wehrt sich gegen übertriebene Korruptions- oder Korruptionsanfälligkeitvorwürfe. Die enge Partnerschaft zwischen den einzelnen Akteuren erhöht die Chancen und Möglichkeiten für eine bessere Transparenz, welche die Ziele einer

Verbesserung der Wirtschaftlichkeit sowie der Prävention gegen unethisches Verhalten verfolgt. Eine grosse Rolle dabei spielt die Zusammenarbeit zwischen Vertretern der Verwaltung und Vertretern der Verbände bei der Ausbildung der Auftragnehmer und der Auftraggeber. In der Tat sind Vertreter der „anderen Seite“ bei solchen Ausbildungen unerlässlich; die Ausbildungsveranstaltungen und die entsprechenden Unterlagen müssen gemeinsam vorbereitet werden.

Massnahmen:

- *gemeinsame Erarbeitung von Ausbildungsgrundlagen durch Vertreter der Auftraggeber und der Verbände der Bauwirtschaft. Die Ausbildung muss auf die gegenseitigen Bedürfnisse abgestimmt werden,*
- *Erfassung aller am Beschaffungsprozess beteiligten Stellen.*

These 3: Wahl der Vergabeverfahren, Bedeutung der Schwellenwerte

Zweck:

- Vermeidung von unnötigen Kosten unter Sicherstellung der optimalen Marktöffnung und der Transparenz (Grundphilosophie eines gesunden Wettbewerbs),
- Schaffung spezifischer Rahmenbedingungen in den Vergabeverfahren für komplexe Planungsaufträge und zur Gewährleistung des Einbringens neuer Technologien (kreative Leistungen von Planer und Unternehmer).

Wirtschaftliche Gründe sprechen dafür, dass die Schwellenwerte für offene und selektive Verfahren nicht zu tief angesetzt werden (das jetzige Niveau, zwar unterschiedlich für Bund und viele Kantone, kann als guter, der Verhältnismässigkeit Rechnung tragender Kompromiss bezeichnet werden). Deshalb sollen nicht ohne Grund offene oder selektive Verfahren, wenn nicht vorgeschrieben (d.h. unter den Schwellenwerten) durchgeführt werden. (Ein Grund für die Nicht-Ausnutzung der Schwellenwerte wäre z.B. die Ausschreibung einfacher Leistungen, wo wirtschaftliche Gründe für eine offene Ausschreibung sprechen würden; intellektuelle Dienstleistungen sind „per se“ keine einfachen Leistungen.)

Spezielle Leistungen wie intellektuelle kreative Leistungen (u.a. ist die Bauplanung eine solche Leistung) sollen im Gesetz definiert werden. Dazu passende Verfahrensvorschriften für deren Ausschreibung und Beurteilung sind zu erlassen, unter Beachtung der Wirtschaftlichkeit und der Transparenz. Dies kann z.B. durch Ausdehnung des selektiven Verfahrens geschehen. In Frage kämen auch das Zweicouvertverfahren oder der Technische - bzw. Wettbewerbs - Dialog (die nicht nur für intellektuelle Leistungen geeignet sind).

Aus ethischen Gründen ist es wünschbar, das Einladungsverfahren auch dort durchzuführen, wo an sich ein freihändiges Verfahren zulässig ist. (Ausnahme: unbedenkliche Fälle). Dabei ist dafür zu sorgen ist, dass der Kreis der „Eingeladenen“ nicht künstlich oder willig eingeschränkt wird oder bleibt.

Massnahmen

auf gesetzlicher Ebene:

- *Erleichterte Bestimmungen für "unterschwellige" Ausschreibungen,*
- *Auslegungsregeln für freihändiges Verfahren präziser gestalten,*
- *Auslegungsregeln für Einladungsverfahren vorsehen, die eine faktische Marktschliessung verhindern,*

- *Verfahrensvorschriften erlassen für die Ausschreibung und Beurteilung von Leistungen mit hohen kreativen Anforderungen.*

auf der Ausbildungsebene:

- *Sensibilisierung und Motivation steigern für eine tatsächliche breite Marktöffnung unter Berücksichtigung der wirtschaftlichen Kosten (Optimierung der gesamten Wirtschaftlichkeit). Dies setzt die sorgfältige Formulierung der Zuschlagskriterien voraus.*

These 4: Qualität der Ausschreibung sicherstellen

Zweck:

- Alle Beteiligten müssen erkennen können, um was es geht.

Qualität ist das Schlüsselement eines gelungenen, bzw. optimalen Vergabeprozesses. Unter „Qualität“ (= Erfüllung der Anforderungen) ist zu verstehen, dass Anbieter in der Lage sind, vollständige und vergleichbare, bedürfnislösende Angebote abzugeben.

Massnahmen

auf gesetzlicher Ebene:

- *Im Gesetz festgelegte Mindestanforderungen an den Inhalt der Ausschreibungsunterlagen:*
 - *Abgrenzung der Aufgabe,*
 - *Zeitvorgaben,*
 - *Bezeichnung der bewerteten Unterlagen,*
 - *Beurteilungssystem zwingend basierend auf publizierten Eignungs- und Zuschlagskriterien und deren Massstab.*

auf der Ausbildungsebene:

- *Die Ausbildungsunterlagen zielen auf die Erfüllung obiger Forderungen, sie werden in Zusammenarbeit aller Parteien erstellt (siehe These 2),*
- *Die ausschreibenden und beurteilenden Stellen verfügen über die nötige Unabhängigkeit und Kompetenz (Ausbildungsunterlagen und Prozesshandbücher).*

These 5: Vergabekriterien

Zweck:

- Offenlegung des auftragsspezifischen Beurteilungsmassstabes, im Hinblick auf Anreiz für bestmögliche Angebote.

Das Vergabesystem ist unmissverständlich in den Ausschreibungsunterlagen darzulegen, zu erklären und die Kriterien zu gewichten. Daran bleibt der Auftraggeber gebunden. Mit dem System gibt der Auftraggeber seine Philosophie bezüglich Anforderungen bekannt. Somit können die Anbieter genügend abschätzen, wie ihr Angebot beurteilt wird.

Der Wirtschaftlichkeit des gesamten Projekts ist in der Festlegung der Kriterien Rechnung zu tragen. Schliesslich darf die Festlegung oder die Wahl der Kriterien die sachliche Evaluation von

Alternativofferten oder Varianten nicht erschweren oder beeinträchtigen. Zu beachten ist, dass ein Kriterium ohne qualitatives Adjektiv nicht genügend präzise ist (z.B. „Qualität“ muss präzisiert werden: „den beschriebenen Anforderungen genügend“, „maximal“ o.ä.).

Die Bewertung des Preises ist grundsätzlich der unabhängig davon ermittelten qualitativen Beurteilung in bezug auf den verlangten Anforderungen gegenüberzustellen.

Massnahmen

auf gesetzlicher Ebene:

- *Einführung der gesonderten Bewertung und Gegenüberstellung von Qualität und Preis. Zu diesem Zweck ist der bestehende Begriff des „wirtschaftlich günstigsten“ Angebotes zu präzisieren und klar vom bestehenden Art. 21 Abs.3 BÖB abzugrenzen,*
- *Alle Kriterien müssen, mit Gewichtung und Qualifikation, in der Ausschreibung erwähnt werden. Sie tragen der Wirtschaftlichkeit des Gesamtprojekts genügend Rechnung,*
- *Vergabe- bzw. objektfremde Kriterien sind zu unterlassen.*

auf der Ausbildungsebene:

- *Die Vergabephilosophie und der Umgang mit Kriterien, wie oben erwähnt, gehören sowohl in die Ausbildungsunterlagen als auch in die Projekthandbücher.*

These 6: Offertöffnungen

Zweck:

- Sicherstellung der gleichzeitigen Zugänglichkeit der Offertergebnisse.

Offertöffnungen sollen grundsätzlich, sofern nicht unverhältnismässig, öffentlich erfolgen. Sie müssen immer protokolliert werden. Das Protokoll (Protokolle bei mehrstufigen Verfahren) ist/sind, von in den Ausschreibungsunterlagen mitgeteilten Ausnahmefällen abgesehen, allen Anbietern zugänglich zu machen.

Massnahmen

auf Gesetzesebene:

- *Obige Forderungen sollen in der Gesetzgebung Eingang finden.*

auf der Ausbildungsebene:

- *Die auf dem Offertdeckblatt mindestens aufzuführenden Daten sowie der Offertöffnungs- und Protokollierungsprozess ist zu schulen. Die Mindestanforderungen bezüglich Angaben auf dem Offertdeckblatt betreffen: Name des Anbieters, Eingangsdatum der Offerte, Offertpreis netto, Offertvariantenpreis netto, Vollständigkeit der verlangten Beilagen und Dokumente.*

These 7: Verhandlungen, Verbot von Abgebotsrunden

Zweck:

- Sicherstellung der Nachvollziehbarkeit des Vergabeentscheids,

- Gewährleistung der Prozesssicherheit,
- Keine Verhandelbarkeit von Angeboten,
- Ausschluss von neuen Elementen des Angebots.

Verhandlungen des Auftraggebers mit Anbietern während der Evaluationsphase dürfen nur zur notwendigen Klärung technischer Fragen, zwecks Objektivierung der Bewertung, geführt werden. Die Grenze der Rückfragen liegt bei der Korrekturmöglichkeit offensichtlicher Fehler oder nicht selbstverschuldeter Missverständnisse.

Diskussion über Kernelemente der Offerten, vor allem über den Preis („Abgebotsrunden“) sind nicht erlaubt; sie widersprechen dem Prinzip einer öffentlichen Submission und können schliesslich die Transparenz bei der Entscheidungsfindung verhindern.

Es dürfen nur Unterlagen nachgereicht werden, die bereits in den Ausschreibungsunterlagen als solche erwähnt sind.

Massnahmen

auf Gesetzesebene:

- *Gesetzliches Verbot von Verhandlungen ausserhalb des obigen Rahmens, insbesondere über den Preis, mit rasch durchsetzbaren Sanktionsmöglichkeiten,*
- *Klare Regelung für Unterlagen, die nach Offertöffnung nachgereicht werden dürfen.*

These 8: Begründung des Zuschlagsentscheides

Zweck:

- Transparenz und Feedback führen zu mehr Wettbewerb.

Die Begründung des Zuschlags muss allen Anbietern auf Anfrage bekannt gegeben werden; ebenso sollen auf Verlangen die Gründe für die Nicht-Berücksichtigung eines Anbieters, bzw. die Schwächen seines Angebots, dem Anbieter mitgeteilt werden.

Massnahmen

auf Gesetzesebene:

- *Diese Forderung soll in der Gesetzgebung auf allen Ebenen (Bund, Kantone und Gemeinden) durch Präzisierung der bestehenden Artikel Eintrag finden.*

auf der Ausbildungsebene:

- *Bewertung der einzelnen Elemente: die Abweichungen vom Punktemaximum sind immer klar zu begründen.*

These 9: Zulassung und Behandlung von Varianten

Zweck:

- Bestes Preis-/Leistungsverhältnis erzielen, dank Innovationsförderung unter Wettbewerb,

- Verhinderung von verstecktem Zuspielen (künstliche Marktschliessung oder Beschränkung des Wettbewerbs),
- Der Anbieter kann seine spezifischen Stärken / Fähigkeiten anbieten und einsetzen.

Varianten sind prinzipiell zuzulassen, da sie eine Projektbereicherung, im Zusammenhang mit neuen Ideen bzw. Lösungsansätzen oder wegen speziellen Fähigkeiten eines Anbieters, bedeuten. Einschränkungen sind zu begründen, z.B. wenn Varianten zu unvernünftig hohen zusätzlichen Kosten führen, im Widerspruch zum Ziel der Beschaffung stehen, oder wenn es sich um bereits grundsätzlich verworfenen Lösungen handelt.

Eine Variante ist keine Geringschätzung der ausgeschriebenen Spezifikation. Ein diesbezüglicher Konflikt, z.B. zwischen Planer und Unternehmer, ist durch die Vergabestelle zu entschärfen. Eine Konsequenz davon ist, dass die Zusammensetzung des Evaluations- und Auswahlgremiums zwar fachlich stimmen, aber unabhängig sein muss; sie darf nicht nur einen bestimmten Lösungsansatz widerspiegeln, wie es z.B. der Fall sein kann, wenn die Evaluation allein durch das gleiche Team, das die technischen Spezifikation redigiert hat, erfolgt.

Massnahmen

auf gesetzlicher Ebene:

- *Varianten sind grundsätzlich zuzulassen; Einschränkungen müssen in den Ausschreibungsunterlagen erwähnt und begründet werden,*
- *Der Schutz des geistigen Eigentums bei eingereichten Varianten ist sicherzustellen .*

auf der Ausbildungsebene:

- *Die Ausbildung muss darauf zielen, ein offenes Ohr für andere Meinungen und Vorschläge zu fördern; dies kann zu einer Motivation für eine „Kulturanpassung“ innerhalb der Vergabestelle, bzw. Bauherrschaft, führen,*
- *Eine neutrale, vom Redaktionsteam der technischen Spezifikation genügend unabhängige Zusammensetzung des Evaluationsgremiums muss angestrebt werden. Diese Forderung muss auch in den Prozesshandbüchern festgehalten werden. Das Evaluationsgremium muss in der Lage sein, Offerten und deren Varianten fachlich und objektiv zu beurteilen. Es darf deshalb nicht ausschliesslich aus Mitglieder des Redaktionsteams der technischen Spezifikation bestehen.*

These 10: Harmonisierung der Rechtsgrundlagen

Zweck:

- Erhöhung der Rechtssicherheit,
- Vermeidung von Irrtümern.

Diese sind nur in dem Fall störend wo Gegenrecht (z.B. für Anbieter) nicht oder nur eingeschränkt gewährt wird (z.B. durch unterschiedliche Schwellenwerte zwischen den Kantonen, teilweise auch innerhalb der Kantone). Allfällige Schwierigkeiten für Anbieter im Zusammenhang mit einem erschwerten Marktzugang wegen unterschiedlicher Vorschriften sind zwar auch störend, jedoch im Rahmen der erwünschten Transparenzerhöhung der Vergabe wenig relevant.

Eine Vereinheitlichung der Rechtsvorschriften und deren Anwendung ist wünschbar. Die minimale Forderung in diesem Zusammenhang betrifft eine einheitliche Rechtspraxis bei Bund und Kanton.

Bezüglich Rechtsmittel stellt sich die Frage, ob auch für den Bund, wie es für die Kantone der Fall ist, ein 2-stufiges Rechtsmittelverfahren nicht sinnvoll wäre; daraus liesse sich (durch ein – mindestens subjektives– Gefühl einer erhöhten Rechtssicherheit) Vertrauen gewinnen. Die letzte Instanz für Bund und Kantone sollte dann die gleiche sein; unterschiedliche Urteile der Rekurskommission des Bundes und des Bundesgerichts in vergleichbaren Angelegenheiten könnten somit vermieden werden.

Auf jeden Fall muss sichergestellt werden, dass Gerichte und Behörde **schnell** und einheitlich entscheiden.

Massnahmen

auf gesetzlicher Ebene:

- *Einführung einer Berufungsinstanz für Entscheide der Rekurskommission des Bundes (Bundesgericht ?),*
- *Bundesgericht auch Berufungsinstanz für kantonale Gerichte (Analogie zu Verwaltungsgerichten),*
- *Ombudsstelle (Muster: Zürcher Friedensrichter) als "Abklärungsorgan" für "Bagatellfälle".*

These 11: Integritätsklausel

Zweck:

- Gegenseitige Sensibilisierung durch Absichtserklärungen für korrektes Geschäftsverhalten.

Eine Integritätsklausel soll vorausgehende Integritäts-Verpflichtungen des Auftraggebers (in den Ausschreibungsunterlagen) und des Anbieters (im Angebot) bestätigen. Diese sind Elemente von Ausschreibung und Offerte und somit Bestandteile des Vertrages. Eine solche Abmachung soll, über den strafrechtlichen Standpunkt hinaus, die verschiedenen Aspekte – auch die "gutgemeinten" – der Bevorzugung von Anbietern abdecken.

Massnahmen

auf Gesetzebene:

- *Im Rahmen der Gesetzesrevision wäre die Ausgestaltung einer Integritätsklausel, als Ergebnis von Integritätsverpflichtungen des Auftraggebers in den Ausschreibungsunterlagen und des Anbieters im Angebot (zwingender Bestandteil einer vollständigen Offerte) zwischen Vertretern des Gesetzgebers, der Auftraggeber und der Auftragnehmer, zu beschliessen.*

auf der Ausbildungsebene:

- *Es soll bei den Auftraggebern für die höchstmögliche Transparenz plädiert werden, sowohl in der Ausschreibungs- und in der Offertphase als auch im Evaluationsprozess, als beste Prävention gegen unethisches Verhalten und gegen mangelnde Marktöffnung durch "gutgemeinte" Seilschaften oder vereinfachte Risikoanalysen (wie z.B. bei der Wahl des "Hoflieferanten", den man kennt, statt Wettbewerb).*

- *Ähnliches gilt auch für die Ausbildung der Auftragnehmer; dies ist durch die Verbände sicherzustellen.*

These 12: Sanktionen

Zweck:

- Präventive und erzieherische Wirkung von Sanktionen optimal ausnützen

Allfällige Sanktionen berücksichtigen Umgehungsmöglichkeiten durch Filialen, Konzernfirmen usw. und sollen sich deshalb im Binnenmarkt primär auf Personen richten.

Bestrafungsmöglichkeiten für strafrechtlich fehlbare Unternehmen (z.B. im Korruptionsfall), aber auch fehlbare Auftraggeber, sind auf Basis des Strafrechtes, d.h. auch ausserhalb eines allfälligen Integritätspaktes, vorhanden; diese Möglichkeiten sind zuerst vollumfänglich auszuschöpfen.

Sanktionen, aber auch Bestrafungsmöglichkeiten, wie sie z.B. in einer Integritätsverpflichtung vorhanden sein können, müssen Rücksicht darauf nehmen, dass Verhältnismässigkeit und Gleichbehandlung gewährt bleiben. Insbesondere soll auf "Kollektivstrafen", d.h. auf eine indirekte Bestrafung von unschuldigen Mitarbeitern (z.B. durch übertrieben langes Beteiligungsverbot eines Unternehmens an Ausschreibungen) verzichtet werden, umso mehr als solche Strafen nur für die eine Seite des Beschaffungsprozesses möglich sind.

Übrigens müssten Sanktionen nicht nur bei offensichtlichen Fehlern, sondern auch z.B. bei Missbräuchen (u.a. qualitativ ungenügende Ausschreibungen, welche zu nicht mehr vertretbaren Vergaben oder zu unnötigen, nachträglichen Kosten geführt haben, usw.), möglich sein. Hier müssten aber gewisse (kleinere !) unbeabsichtigte Fehler, z.B. im Laufe des Vergabeverfahrens, toleriert werden können, vielmehr sollen solche (kleinere) Fehler nicht zu einem Rekurs führen können, nach dem Motto, es muss nach dem Geist der Vorschriften eher als nach deren Buchstaben gehandelt werden.

Massnahmen

auf Gesetzesebene:

- *Klaren Rahmen für Sanktionen festlegen, im Rahmen des Strafrechtes und darüber hinaus, mit Hinweis auf Verhältnismässigkeit und Gleichbehandlung der verschiedenen Parteien.*

Ausbildungsebene der Auftraggeber:

- *Ausbildung und Handbücher müssen administrative Massnahmen mit Sanktionscharakter bei Missbräuchen (gleich aus welchem Grund) vorsehen; Fehlertoleranz für Bagatellfälle (dies ist keine einfache Sache; das Thema ist das Kernstück für die Partnerschaft Auftraggeber – Auftragnehmer, unter teilweisem Einbezug des Gesetzgebers (siehe auch These 2)).*

4.2.2004, Die Vorbereitungs- und Redaktionsgruppe:

(sig.:) Edmond Loward, Ernst Märki, Peter Zumbühl.