

Denkbare Zuschlagskriterien bei Lieferungen

Kriterium	beurteilt anhand von:	Erläuterungen / Bemerkungen
1. Preis	Preisangebot (Es ist auch denkbar, dass der Auftraggeber neben dem Preisangebot auch das nachstehend aufgeführte Kriterium "Konditionen für Optionen / Varianten" mitbeurteilt. In einem solchen Fall ist es aus Transparenzgründen wünschenswert, dieses Unterkriterium im Voraus bekannt zu geben)	Nettopreis der Beschaffung (bereinigte Offertsumme nach Abzug von Preisnachlässen, inklusive allfälliger Mehrwertsteuer). Einzubeziehende Kosten können unter anderem sein: Installationskosten, Transportkosten, Kosten für Inbetriebnahme, Spesen, Zoll, vorgezogene Entsorgungsgebühr / Verpackungskosten, spezielle Umbaukosten. Der Auftraggeber sollte die einzelnen Leistungen entweder separat als vom Anbieter zu offerierende Positionen aussetzen oder festhalten, dass die entsprechenden Kosten in den Offertpreis bzw. eine einzelne Position miteinzurechnen sind. Soweit Wartungs-, Schulungs-, Einführungs-, Betriebs- und Unterhaltskosten für die Ermittlung des wirtschaftlich günstigsten Angebots berücksichtigt werden, sollten diese aus Transparenzgründen separat als Zuschlagskriterien aufgeführt werden.
2. Konditionen für Optionen / Varianten	Konditionen des Anbieters auf vom Auftraggeber ausgesetzte Optionen	Der Auftraggeber behält sich in den Ausschreibungsunterlagen das Recht vor, eine Beschaffung mit oder ohne Optionen vorzunehmen, oder er setzt zum Hauptangebot zusätzlich eine Variante aus. Die Optionen bzw. die Variante fliessen nicht in den Offertnettopreis des Grundangebotes ein. Für Grundangebot, Optionen und Varianten sind separate Offertvergleiche zu erstellen.
3. Kosten bei Folgebeschaffungen / Ausbau	Angaben / Konditionen des Anbieters	
4. Betriebs- und Unterhaltskosten	Kostenkonzept für den Betrieb und den Unterhalt; Beurteilung des internen und externen Betriebsaufwandes (wie Kosten für Personal, Material, Infrastruktur, Fremdleistungen, Energie) Service- und Unterhaltskosten; Kosten für Verschleissmaterial	z.B. niedrige Unterhaltskosten aufgrund der vom Anbieter vorgesehenen Konstruktions- und Materialwahl.
5. Einführungsaufwand / (interner) Betriebsaufwand / zusätzliche Investitionen	Angaben des Anbieters / Referenzauskünfte; Berechnungen des Auftraggebers	Müssen für die Einführung zusätzliche Stellen geschaffen werden? Wie lange dauert die Zeit für die Gewöhnung an die neuen Produkte? Müssen zusätzliche Investitionen getätigt werden? Welchen Betriebsaufwand löst die offerierte Leistung aus?
6. Beeinträchtigung des laufenden Betriebs	Einführungskonzept; Lösungskonzept	Wird der Betrieb durch die Einführung des neuen Produktes beeinträchtigt? Wie lange und in welchem Umfang dauert die Beeinträchtigung?
7. Qualität (Qualität des Materials / Qualität der Ausführung / eingesetztes Personal)	Qualität des Materials: Produktbeschreibung; technische Werte; Muster bei Offerteingabe; Bewertung von Referenzinstallationen; Testergebnisse; Zertifikate; Einsatz anerkannter bzw. geprüfter Materialien Qualität der Ausführung: Angaben zum vorgesehenen Personaleinsatz (Ausbildung, Erfahrung, persönliche Referenzobjekte der Schlüsselpersonen) und ihren internen und externen Zuständigkeiten; Auftragsanalyse mit Aufzeigen der Qualitätsschwerpunkte des Unternehmers und der Q-kritischen Tätigkeiten im Projekt (Risikoanalyse) sowie den Lösungsansätzen dazu (z.B. Projektorganisation, Prüfplan, Qualitätsmanagementplan); Darlegung der Vorgehensweise; Nachweis der für die Leistungserbringung relevanten Büroinfrastruktur; Referenz- / Testinstallationen	Es gibt eine Vielzahl von qualitätsrelevanten Aspekten, welche jedoch auch als einzelnes Zuschlagskriterium verwendet werden können. Beurteilung der Qualität des offerierten Produktes. Beurteilung der Ausführung: Bewertung des Personaleinsatzes und der vom Anbieter vorgeschlagenen Massnahmen zur Einhaltung der Qualitätsanforderungen; Beurteilung der Projektziele aus der Sicht des Unternehmers; Begutachtung von Referenz- / Testinstallationen; Einholen von Referenzauskünften.
8. Technischer Wert	Angaben des Anbieters (z.B. Zugkraft, Motorenleistung); Prospekte, Zertifikate (z.B. EMPA-Bestätigung), Muster, Testergebnisse	Technische Komponenten des offerierten Produktes, Material



Kriterium	beurteilt anhand von:	Erläuterungen / Bemerkungen
9. Zweckmässigkeit / Funktionalität	Muster; Prospekte; Referenz- / Testinstallationen; Vergleich der offerierten Leistung bzw. der Angaben des Anbieters mit den bekannt gegebenen Bedürfnissen des Auftraggebers; (objektive und überprüfbare) Angaben der Benutzer (Anwender-Akzeptanz)	Eignung des offerierten Produktes, die vorgegebenen Ziele zu erreichen, (Übereinstimmung mit den Bedürfnissen / Anforderungen des Auftraggebers, welche ansatzweise in den Ausschreibungsunterlagen umschrieben werden sollten.)
10. Termine	Liefertermin / Liefer- und Installationsfrist Terminprogramm Referenzauskünfte betr. Termineinhaltung einsetzbare Personalkapazitäten / Projektorganisation / Verfügbarkeitsnachweis	Beurteilung des Terminprogramms und der Termine im Sinne einer Plausibilitätsprüfung (d.h. es geht hier darum, ob der Anbieter die vom Auftraggeber ausgesetzten Termine gewährleistet z.B. Verfahren zur Planung der Arbeitsausführung und der Einflussnahme darauf, Angaben betreffend Personalkapazitäten); möglichst rasche Lieferung und Installation (Liefertermin als Teil der offerierenden Leistung); Verfahren zur Planung der Installationsarbeiten und der Einflussnahme darauf (Vorgehensweise).
11. Kundendienst / Service- und Wartungsorganisation	Umschreibung der Service- und Wartungsorganisation (Reaktionszeit / Gewährleistung von Ersatzteillieferungen); Referenzauskünfte	Spezifische zusätzliche Leistungen des Anbieters nach der Lieferung (z.B. Hotline-Angebot, Support- und Wartungsmöglichkeiten, 24-Stunden-Notfall-Service) Vertriebsorganisation Serviceorganisation (eigener/fremder Service) Die Service- und Wartungskosten können ein separates Kriterium bilden (vgl. Punkt 4).
12. Erfahrung / fachliche Qualifikation bzw. Kompetenz des Anbieters	Angaben zum eingesetzten Schlüsselpersonal (Ausbildung, Erfahrung, persönliche Referenzobjekte) Referenzliste der Firma / Referenzauskünfte (Referenzen über die Ausführung von vergleichbaren Lieferungen)	Kann auch als Eignungskriterium eingesetzt werden. Dieses Kriterium kann auch als qualitätsrelevanter Aspekt verwendet werden (vgl. Punkt 7).
13. Ästhetik	Muster; Angaben des Anbieters; Prospekte	z.B. Ergonomie des Produktes, Design
14. Ökologie / Nachhaltigkeit der offerierten Leistung	Umweltkonzept; Energieverbrauch; Lebensdauer	Ganzheitliche, produktbezogene Beurteilung (z.B. Öko-Labels, Recyclingfähigkeit der Produkte, Materialien der verwendeten Produkte)
15. Bedienungs- und Wartungsfreundlichkeit	Angaben des Anbieters; Angaben von Benutzern (Anwender-Akzeptanz)	einfache Bedienung, schnelle Einarbeitung einfache und rasche Wartung, Auswirkungen auf den laufenden Betrieb
16. Sicherheitsstandards	Sicherheitskonzept; Zertifikate; Muster	Sicherheit des Produktes Sicherheit des Betriebes
17. Ausbaufähigkeit des offerierten Produktes	Angaben des Anbieters; Prospekte	Nachrüstungs- bzw. Änderungsfähigkeit; Flexibilität bei Nachrüstungs- bzw. Änderungswünschen
18. Kompatibilität mit bereits vorhandenen Geräten / Integration in bestehende Infrastruktur	Angaben des Anbieters; Prospekte; Vergleich der vorhandenen Produkten mit den offerierten Produkten; Nachweis der Kompatibilität und Funktionalität der angebotenen Lösung in der bestehenden Umgebung	Kompatibilität mit vorhandenen Produkten und Integration in bestehende Infrastruktur Einheitlichkeit der Komponenten (Produktekontinuität) darf nur berücksichtigt werden, sofern dies auch wirtschaftlich begründen lässt.
19. Machbarkeits-/ Funktionsnachweis	Referenznachweise; Muster; Testinstallation; Nachweis der verlangten Funktionen	
20. Ausfallszenario	Notfallkonzept; Servicekonzept (Reaktionszeit, Organisation, Gewährleistung von Ersatzteillagerhaltung)	Wer ist für was zuständig? Wie schnell sind Experten des Anbieters beim Auftraggeber?
21. Schulung und Weiterbildung (Kosten / Konzept)	Schulungs- und Weiterbildungskosten Schulungs- und Weiterbildungskonzept	Neben den eigentlichen Schulungskosten kann auch das Schulungskonzept (z.B. in Bezug auf Inhalt, Ort, Eigenaufwand des Auftraggebers, etc.) beurteilt werden.
22. Erfüllungsgrad der offerierten Leistung gemäss Pflichtenheft	Angaben des Anbieters; Nachweis der verlangten und gewünschten Funktionen	Wie weit sind die Soll- bzw. Wunsch-Kriterien erfüllt? (Sind alle Muss-Kriterien abgedeckt? Falls nein, muss ein solches Angebot vom Verfahren ausgeschlossen werden).



Kriterium	beurteilt anhand von:	Erläuterungen / Bemerkungen
23. Garantien	Angaben des Anbieters (Darlegung der gewährten Garantien); Garantiebestätigungen	Garantiedauer und Garantieuumfang
24. Finanzielle Sicherheiten für die Erfüllung des Auftrages (Finanzielle Leistungsfähigkeit)	Bürgschafts- / Garantieerklärung einer Versicherung oder Bank	Wird nur bei grösseren Aufträgen und oft als Eignungskriterium eingesetzt. In der Offertphase wird meist eine unwiderrufliche Absichtserklärung einverlangt.

