

ÖFFENTLICHES BESCHAFFUNGSVERFAHREN

FM-Ausschreibung: Vorteile und Merkmale

» **Ergebnisorientierte Ausschreibungen von FM-Dienstleistungen haben sich in der Praxis bestens bewährt und bieten grosse Vorteile in einem durch die Digitalisierung getriebenen, sich rasch ändernden Umfeld.**

Autoren: Felix Graf und Christoph Meyer

Mit ergebnisorientierten Ausschreibungen und dem damit verbundenen Wettbewerb kommt die Innovationskraft von professionellen FM-Anbietern sowie deren Know-how und Flexibilität voll zum Tragen. Im Rahmen von partnerschaftlichen Zusammenarbeitsmodellen werden so kundenorientierte, digitalisierte Plattformen und laufend den neusten Trends und Technologien angepasste, integrierte Supportprozesse angeboten, welche den Auftraggebern helfen, ihrerseits die Prozesse und Kosten zu optimieren. Für die öffentliche Hand, wie auch für Private bietet sich damit die Chance, sich auf das Kerngeschäft zu konzentrieren und delegierbare Supportprozesse integriert auszulagern, inklusive des Betreiberisikos.

BESTELLKOMPETENZ SICHERSTELLEN

Um die Bestellkompetenz des Auftraggebers sicherzustellen wird für die Erarbeitung der Ausschreibung üblicherweise ein FM-Experte beigezogen. Er erarbeitet die Ausschreibungsunterlagen – allenfalls mit juristischer Begleitung – in Zusammenarbeit mit dem Nutzer, begleitet das Ausschreibungsverfahren, den Vertragsabschluss und die Implementierung der Zusammenarbeit mit dem FM-Anbieter und steht für das Monitoring der Dienstleistungserbringung zur Verfügung.

Dem FM-Anbieter werden die Anforderungen ergebnisorientiert vorgegeben. Alle Grundlagen für die Ableitung der Rahmenbedingungen und Mengengerüste für die Kalkulation der Leistungserbringung werden zur Verfügung gestellt, beispielsweise die vorgesehene Betriebsorganisation, das Betreibermodell, die relevanten Prozesse mit Servicelevel und die nötigen Daten und Dokumente. Dies geschieht am besten auf der Basis der etablierten Branchenstandards wie ProLeMo und SIA 113.

Der FM-Anbieter erhält so die Möglichkeit, entsprechend seiner spezifischen Produktpalette auf die Vision und Anforderungen des Auftraggebers zuge-

schnittene, qualitätsorientierte Angebote auszuarbeiten. Indem der FM-Anbieter – als Fachmann – in seinem Angebot aufzeigt, wie er das beschriebene Ergebnis sicherstellt, übernimmt er auch die Beweispflicht bei Abweichungen.

FM-SPEZIALISTEN VON ANFANG AN IN PROJEKTE EINBEZIEHEN

Durch das öffentliche Beschaffungsrecht sind mögliche Verfahren und damit verbundene Fristen vorgegeben. Es ist daher unerlässlich, das Vorgehen rückwärts zu entwickeln – das heisst vom vorgesehenen Vertragsbeginn durch den ausgewählten FM-Anbieter und bei Neubauten von der Inbetrieb- und Abnahme der zu betreibenden und instandzuhaltenden Anlagen und Bauteile auszugehen.

Auf diese Zeitpunkte hin muss der ausgewählte FM-Anbieter voll einsatzfähig sein.

Vielfach ist es so, dass bei Berücksichtigung aller Risiken die Grundlagen für die Erarbeitung der Ausschreibung nicht oder ungenügend zur Verfügung stehen. Auf der einen Seite ist daher zu empfehlen, dass der FM-Experte bereits bei Beginn des Bau- oder Reorganisationsprojekts für die Definition der FM-bezogenen Vorgaben beigezogen wird. Auf der anderen Seite ist ein griffiges Change-Management vorzusehen, um Bestellungen- und Nutzungsänderungen partnerschaftlich behandeln zu können.

BESCHAFFUNGS- UND VERTRAGSRECHTLICHE MERKPUNKTE

Die öffentliche Ausschreibung von FM-Dienstleistungen konfrontiert den Bauherrn oder den Auftraggeber überdies mit einer Reihe von beschaffungs- und vertragsrechtlichen Fragestellungen. Auf einige Merkmale möchten wir hinweisen:

- **Beschwerderisiko = Verzögerungsrisiko:**
Bei der Terminplanung darf die Projektleitung nicht lediglich die Zeitdauer für die Durchführung des Vergabeverfahrens bis zum Zuschlag oder zum Vertragsschluss in ihre Planung miteinberechnen. Jedes Vergabeverfahren ist mit dem Risiko einer Beschwerde gegen vergaberechtliche Zwischenentscheide oder insbesondere gegen den Zuschlagsentscheid behaftet. Eine seriöse Terminplanung bezieht das zeitliche Risiko einer Verfahrensverlängerung infolge eines Rechtsstreits ein und beginnt mit der Ausschreibung entsprechend frühzeitig.
- **Richtiges Verfahren / Vorteile der Präqualifikation:**
Wichtig ist die Wahl der sachgerechten Verfahrensart. Im Bereich der Ausschreibung von FM-Dienstleistungen für Grossprojekte erscheint ein zweistufiges Verfahren regelmässig zielführend. Die Auftraggeberin kann dabei in einer ersten Runde einen Kreis von (beispielsweise fünf) ge-



Felix Graf
dipl. Ing. FH,
FM-Experte,
PSS Projects AG,
Immobilien- &
Facility Manage-
ment Consulting,
Basel.



Christoph Meyer
Dr. iur., Advokat,
LL.M., Partner
NEOVIUS Advoka-
ten & Notare,
Basel.

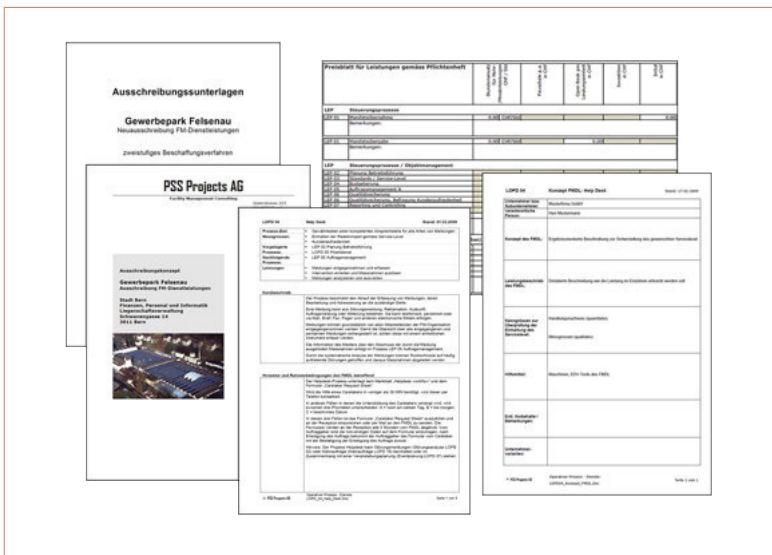
FM-Experten er-
arbeiten die
Ausschreibungs-
unterlagen in
Zusammenarbeit
mit dem Nutzer
und allenfalls mit
juristischer Be-
gleitung.

eigneten Anbietern auswählen. Nur diese dürfen ein Angebot einreichen, was den Aufwand der beschaffenden Stelle erheblich reduziert. Bereits hier ist entscheidend, dass sich die Auswahl der so genannt präqualifizierten Anbieter auf sinnvolle Kriterien stützt. Massgebend kann dabei sein, dass der Anbieter über Schlüsselpersonen wie Objektleiter und Mandatsleiter mit notwendiger Qualifikation (Aus- bzw. Weiterbildung, Erfahrung) verfügt. Weiter kann verlangt werden, dass der Anbieter bereits gleichartige Referenzprojekte betreut hat.

- **Sinnvolle Zuschlagskriterien:**
Im Rahmen der zweiten Stufe des selektiven Verfahrens hat die künftige Auftraggeberin – gestützt auf möglichst zielführende Zuschlagskriterien – zu gewährleisten, dass sie zum Schluss den Vertrag mit jenem Unternehmen abschliessen kann, welches das wirtschaftlich beste Angebot vorlegt. Von Bedeutung soll dabei zwar in erster Linie der Angebotspreis sein. Allerdings empfiehlt sich, in Anbetracht der Komplexität der zu beschaffenden Dienstleistung dem Preiskriterium unter 50 Prozent Gewicht beizumessen. Die Preisabfrage hat dabei differenziert zu erfolgen. Sie soll sich aus verschiedenen Preiskategorien zusammensetzen. So können für gewisse Arbeiten Pauschalpreise abgefragt werden. Für andere Tätigkeiten wie die Reinigung können Einheitspreise (zum Beispiel pro Kubikmeter) eingefordert werden.
- **Anbieter soll Konzepte erstellen:**
Neben der rein finanziellen Beurteilung des Angebots spielt bei der ergebnisoffenen FM-Ausschreibung insbesondere die Qualität der so genannten Konzepte der Anbieter eine entscheidende Rolle. Die Beschaffungsstelle legt den Anbietern dazu zahlreiche ergebnisorientiert

beschriebene Prozesse zur Beschreibung der verschiedenen Dienstleistungskategorien vor. Die Anbieter haben im Rahmen ausformulierter Konzepte darzulegen, wie sie diese Prozesse mit bestmöglichem Ergebnis für den Auftraggeber umsetzen wollen. Im Rahmen des Evaluationsverfahrens wird es die Aufgabe der beschaffenden Stelle sein, allenfalls mit Unterstützung eines externen FM-Experten die Konzepte transparent und sachgerecht zu beurteilen und zu bewerten.

- **Vorbereitung der Vertragsurkunde:**
Als Bestandteil der Beschaffungsunterlagen wird den Anbietern überdies bereits die Vertragsurkunde vorgelegt, die beim Zuschlag zwischen den Parteien zu unterzeichnen sein wird. Bei der Erstellung des Vertrags ist der Blick auf mögliche Stolpersteine beim praktischen Vollzug der Dienstleistung zu richten. So empfiehlt es sich beispielsweise, den FM-Dienstleister vertraglich zu verpflichten, die angebotenen Schlüsselpersonen tatsächlich einzusetzen oder andernfalls gleichwertiges Personal zur Verfügung zu stellen, wobei dem Auftraggeber allenfalls ein Vetorecht eingeräumt werden kann. Als weiteres Thema der Vertragsgestaltung ist auf das Change Management zu verweisen. Aus dem Vertrag soll sich möglichst klar ergeben, wie die Parteien mit veränderten Rahmenbedingungen umgehen (z. B. Veränderungen im notwendigen Leistungsumfang) und welche Auswirkungen solche Veränderungen auf die Entschädigungshöhe haben.
- **Umgang mit unvollständigen Angaben der Anbieter:**
Wie bei vielen komplexen Vergabeverfahren liegt eine weitere Herausforderung der beschaffenden Stelle darin, transparent und korrekt auf unvollständige oder (allenfalls versehentlich) falsch ausgefüllte Ausschreibungsunterlagen zu reagieren. Besonders problematisch wird es dabei insbesondere, wenn die Preisangaben einer Anbieterin unvollständig oder unklar erscheinen. Einerseits besteht für die Beschaffungsstelle ein erhebliches Interesse daran, über vollständige und korrekte inhaltliche Angebote zu verfügen und damit alle Anbieterinnen in die Bewertung einbeziehen zu können. Andererseits besteht die Gefahr, dass eine Anbieterin mit dem Nachliefern von Informationen (insbesondere von Preisangaben) ihre Ausgangsposition verbessern kann – insbesondere, wenn sie die Angebote der Gegenseite nach der Offert-Öffnung bereits kennt. Es ist hier nicht zuletzt dem Fingerspitzengefühl der beschaffenden Instanz überlassen zu entscheiden, in welcher Konstellation fehlende, unvollständige oder mangelhafte Angaben sogar den Ausschluss einer Anbieterin nötig machen.



- **Zuschlag/Verfügung und Begründung:**
Ist die Evaluation der Angebote erfolgt, muss der Zuschlag begründet und publiziert werden. Idealerweise vermittelt die Verfügung gegenüber den unterliegenden Anbietern ein Mindestmass an transparent dargestellter Information, welche das Resultat der Beurteilung nachvollziehbar macht. Rechtsgültig ist der Zuschlag erst, nachdem die Rechtsmittelfrist für die unterliegenden Anbieter abgelaufen ist. Wird von einem unterlegenen Konkurrenten Beschwerde erhoben, so darf der Vertrag mit dem Zuschlagsempfänger nicht abgeschlossen werden. Dies gilt auf jeden Fall, wenn der Beschwerdeführer für seinen Rekurs aufschiebende Wirkung beantragt und das Gericht den Antrag gutheisst.
- **Keine Vertragsverhandlungen:**
Ist die Rechtsmittelfrist ungenutzt abgelaufen oder wurde die Beschwerde (beziehungsweise der Antrag betreffend aufschiebende Wirkung)

abgewiesen, kann der Vertrag mit dem Zuschlagsempfänger abgeschlossen werden. Von besonderer Bedeutung ist dabei, dass die Parteien – soweit die Ausschreibung in Anwendung von kantonalem Beschaffungsrecht durchgeführt worden ist – über den Vertragsinhalt nicht mehr verhandeln dürfen. Die Vertragsurkunde ist im Grundsatz so zu unterzeichnen, wie sie den Ausschreibungsunterlagen beigelegt hat.

- **Zusammenarbeit und Monitoring:**
Ab Vertragsschluss unterliegt das Verhältnis der Parteien dem privaten Vertragsrecht und den vertraglich vereinbarten Rahmenbedingungen. Durchaus sinnvoll erscheint, im Vertrag bereits Monitoring-Mechanismen vorzusehen. Die Performance der Dienstleister soll begleitet und regelmässig gemeinsam evaluiert werden. Unerwartete Problemstellungen lassen sich so im Sinne beider Parteien rechtzeitig angehen und möglichst sachgerechten Lösungen zuführen. «

PUBLIREPORTAGE

Ein Bestseller zeigt sich neu und modern

» Vor knapp 30 Jahren wurde der widerstandsfähige Kautschuk-Belag **norament grano** von **nora systems** auf dem Markt eingeführt. Im Laufe der Jahre wurden immer wieder kleinere Sortimentsanpassungen vorgenommen.

Besonders beliebt ist **norament grano** wegen seiner einzigartigen, über viele Jahre hinweg andauernden Widerstandsfähigkeit, die der Boden seiner extrem dichten und geschlossenen Oberfläche verdankt. Daher ist **norament grano** weltweit oftmals in Industriebetrieben zu finden – aber auch in öffentlichen Gebäuden, in Bildungseinrichtungen sowie im Gesundheitswesen profitieren Planer, Bauherrn und Gebäudenutzer von der herausragenden Strapazierfähigkeit.

Ab sofort präsentiert sich der Kautschukboden **norament grano** sowohl mit einer runderneuerten und modernen Farbpalette als auch mit farblich angepassten Granulaten, die fortan harmonischer und weniger kontrastierend erscheinen. Insgesamt stehen dem Kunden im Standardsortiment nun 32 verschiedene Farben zur Auswahl, die eine ausgewogene Balance zwischen den jeweiligen Grundfarben und farblich akzentuierten Granulaten aufweisen. Das Farbspektrum reicht von kühlen, beruhigend neutralen bis hin zu kräftigen, lebendigen Tönen, die sich ideal kombinieren lassen und eine angenehme Raumatmosphäre schaffen.

EIN BODEN FÜR HÖCHSTE BEANSPRUCHUNG

Wie alle **nora** Bodenbeläge ist auch **norament grano** besonders emissionsarm und sorgt damit für eine gesunde Raumluft. Die geschlossene Struktur ermöglicht eine einfache Reinigung und bietet dadurch eine hygienisch einwandfreie Oberfläche. Fortschrittliche schalldämmende Eigenschaften, optimaler Steh- und Gehkomfort sowie Rutschsicherheit sorgen darüber hinaus für eine angenehme Raumatmosphäre. «



nora[®]
Für weitere
Informationen:

nora flooring
systems ag
Gewerbstrasse 16
CH-8800 Thalwil
Tel.: 044 835 22 88

mail:
info-ch@nora.com

Internet:
www.nora.com/ch