

## **Referat Bundesverwaltungsrichter Marc Steiner – Kerngedanken**

Carl Baudenbacher geht in seiner Publikation "Swiss Economic Law Facing the Challenges of International and European Law" (S. 454 f., vgl. auch S. 651) – nicht überraschend unter anderem belegt mit Zitaten aus vergaberechtlichen Publikationen – davon aus, dass Schweizer häufig eher qualitäts- als preissensitiv sind. Und tatsächlich enthält das Vergaberecht des Bundes in Art. 21 BÖB ein klares Bekenntnis zum Qualitätswettbewerb. Entscheidend ist das Preis-Leistungs-Verhältnis. Oder in den Worten der Botschaft zum Beschaffungsgesetz: "Der wirtschaftliche Nutzen einer Leistung bemisst sich nicht nur nach dem Preis, sondern nach den von der Auftraggeberin festgesetzten massgebenden Kriterien." Andererseits soll der Preis nach der Rechtsprechung auch bei komplexen Vergaben als Zuschlagskriterium nicht mit weniger als 20 Prozent gewichtet werden; es kommt ihm also eine Mindestbedeutung zu. Zusammenfassend definiert das Gesetz also ein Programm für den consumer choice des Bundes. Folgerichtig ist der Preis allein demgegenüber gemäss Art. 21 Abs. 3 BÖB nur bei Standardprodukten massgebend. Diese klare Aussage ist durchaus bemerkenswert, weil es das WTO Government Procurement Agreement als regulatorischer Mindeststandard den Vertragsstaaten gerade offen lässt, ob sie den Zuschlag allein aufgrund des niedrigsten Preises oder aufgrund des wirtschaftlich günstigste Angebots, also unter Berücksichtigung des Verhältnisses von Preis und Leistung, vergeben wollen. Interessanterweise gehen die neuen EU-Vergaberichtlinien (Trilog-Konsens Mitte Juli 2013) von einem ganz ähnlichen Verständnis aus wie Art. 21 BÖB.