

Nutzen des Dialogs in einer selektiven Ausschreibung

als

Abschlussarbeit des CAS ICT-Beschaffungen
an der
Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Universität Bern

eingereicht bei

Dr. Wolfgang Straub und Dr. Matthias Stürmer
Forschungsstelle Digitale Nachhaltigkeit
Institut für Wirtschaftsinformatik

von

Gerwig, Olaf Ralph
von Wattenwil / BE

Studienadresse
Stöcklimattweg 20
3113 Rubigen
(Tel. 079 668 90 02)
(E-Mail: olaf@gerwig.ch)

Bern, 31. August 2015

Zusammenfassung

Der Dialog ist ein neues Instrument, welches in Vergabeverfahren eingesetzt werden kann. Es bietet der Beschaffungsstelle die Möglichkeit, den nicht vollständig beschriebenen Beschaffungsgegenstand mit jedem einzelnen Anbieter im Dialog zu vervollständigen. Gemäss der individuellen Vervollständigung reicht jeder Anbieter ein definitives Angebot ein.

Das Vergabeverfahren sieht vor, dass das Bewertungsschema mit allen Kriterien, welche bewertet werden, zu Beginn des Vergabeverfahrens vorhanden sein muss. Dies führt dazu, dass innovative Angebote oft unzureichend bewertet werden können, da das Bewertungsschema vor der Vervollständigung des Beschaffungsgegenstandes festgelegt wurde.

Der geschilderte Sachverhalt wurde im Fallbeispiel des IKT-Schlüsselprojekts CMS VBS genauso festgestellt. Dieser Sachverhalt wurde zum Anlass genommen, unter der Berücksichtigung des Schweizerischen Beschaffungsrechts und der bundesgerichtlichen Rechtsprechung sowie der Literatur, welche zum Thema Dialog beigezogen werden konnte, diese Problemstellung zu analysieren.

Unter der Berücksichtigung aller Randbedingungen und unter Einbezug der Literatur sowie der Erfahrungen aus dem Fallbeispiel wurden Lösungsvorschläge entwickelt, welche es ermöglichen sollen, den Sachverhalt zu entschärfen. Ein Lösungsvorschlag sieht vor, ein Bewertungssystem aufzubauen, welches ermöglichen soll, den innovativen Nutzen eines im Dialog vervollständigten Lösungsansatzes zu bewerten. Dazu sollen die Beschaffungsstellen dies Bewertungssystem definieren und in allen Vergabeverfahren mit Dialog verwenden. Die gewonnen Erfahrungen sollen wiederum ins Bewertungssystem einfliessen.

Da der Dialog ein junges Instrument in Vergabeverfahren ist, müssen noch viele Erfahrungen gesammelt werden, um ein Bewertungssystem aufzubauen, welches allen Erwartungen standhält.

Inhaltsverzeichnis

ZUSAMMENFASSUNG	I
INHALTSVERZEICHNIS	I
1 EINLEITUNG	1
1.1 Ausgangslage	1
1.2 Problemstellung	1
1.2.1 Ergänzung zur Problemstellung	1
1.3 Vorgehensweise	2
1.3.1 Methodisches Vorgehen	2
1.4 Zielsetzung	2
2 THEORIE	3
2.1 Einleitung	3
2.1.1 Ergänzung zum Thema Dialog	3
2.2 Dialog	3
2.2.1 Entstehung und Abgrenzung auf Bundesebene	3
2.2.2 Voraussetzung	4
2.2.3 Verwendung	5
2.3 Weitere Vergabeverfahren	5
2.3.1 Quality Based Selection (QBS)	6
2.3.2 Zwei-Couvert-Methode	6
2.3.3 Wettbewerblicher Dialog	6
2.4 Verwendung unter Schweizer Randbedingung	7
2.4.1 Dialog	7
2.4.2 Quality Based Selection (QBS)	7
2.4.3 Die Zwei-Couvert-Methode	7
2.4.4 Wettbewerblicher Dialog	8
3 PRAXISBEISPIEL CMS VBS	9
3.1 Einleitung	9
3.2 Verfahrenswahl	9
3.3 Vorarbeiten	9
3.4 Durchführung	10
3.4.1 Präqualifikation	10
3.4.2 Offertstellung	10

3.4.3	Zuschlagserteilung	12
3.5	Erkenntnisse	12
4	PROBLEMANALYSE	14
4.1	Bewertung von Innovationen im Dialog	14
4.1.1	Problemstellung	14
4.1.2	Problemanalyse	14
4.2	Qualität vor Preis	16
4.2.1	Problemstellung	16
4.2.2	Problemanalyse	16
5	LÖSUNGSVORSCHLÄGE	17
5.1	Verstärkte Beschaffungsmarktforschung	17
5.1.1	Beschreibung	17
5.1.2	Rechtliche Situation auf Bundesebene	17
5.1.3	Vorteile	17
5.1.4	Nachteile	18
5.1.5	Résumé	18
5.2	Bewertungsschema für den Dialog	18
5.2.1	Beschreibung	18
5.2.2	Rechtliche Situation auf Bundesebene	18
5.2.3	Vorteile	19
5.2.4	Nachteile	19
5.2.5	Résumé	19
5.3	Gewichtung der Kriterien im Dialog	19
5.3.1	Beschreibung	19
5.3.2	Rechtliche Situation auf Bundesebene	19
5.3.3	Vorteile	20
5.3.4	Nachteile	20
5.3.5	Résumé	20
6	SCHLUSSFOLGERUNGEN UND AUSBLICK	21
6.1	Schlussfolgerung	21
6.2	Ausblick	21
ANHANG A		22
A1. GESETZESTEXT ZUM DIALOG		22
A2. FALLBEISPIEL CMS VBS		23

LITERATURVERZEICHNIS	25
SELBSTÄNDIGKEITSERKLÄRUNG	26
VERÖFFENTLICHUNG DER ARBEIT	27

1 Einleitung

1.1 Ausganglage

Seit 2010 kann das Dialogverfahren als weiteres Instrument in Ausschreibungen eingesetzt werden. Dieses Instrument soll vorwiegend bei intellektuell komplexen Beschaffungen eingesetzt werden, da es sowohl für die Bedarfs- und die Beschaffungsstelle sowie die Anbietenden mit viel Aufwand verbunden ist. Das Dialogverfahren hat zum Ziel, nicht vollständig definierte Beschaffungsgegenstände zusammen mit jedem einzelnen Anbieter, dank seinem Experten- und Technologiewissen, weiter zu entwickeln.

1.2 Problemstellung

Das Problem bei der Anwendung des Dialogverfahrens ist, dass bei der Publikation der Ausschreibungsunterlagen das Bewertungsschema definiert und die Punktevergabe festgelegt sein müssen. Dies erschwert es, gute innovative Lösungen, welche bei der Erstellung des Bewertungsschemas sowie der Punktevergabe nicht berücksichtigt wurden, entsprechend zu würdigen. Dies hemmt die Anbieter innovativ zu sein, da sie befürchten, zu viel preiszugeben, ohne dass es entsprechend in der Bewertung gewürdigt wird. Auf der andern Seite sind innovative Lösungsansätze oft neuartig und in ihren Kosten schwerer abzuschätzen. Aus diesem Grund müssen Anbieter in ihrem Preis mehr Risiko berücksichtigen, was zu einem teureren Angebot führen kann.

1.2.1 *Ergänzung zur Problemstellung*

Beim Studium der Literatur zum Thema Dialog fällt auf, dass dieses Instrument oft mit andern Instrumenten verglichen wird, welche in Ländern zur Verfügung stehen, die auch dem GATT/WTO unterstehen. Dabei zeigt sich, dass in der Schweiz, je nach Bewertungsmethode und Punktevergabe, der Preis gegenüber der Qualität das ausschlaggebende Element ist. Dies wird in den sonstigen GATT/WTO-Mitgliedsstaaten oft anders gehandhabt. Diese gewonnenen Erkenntnisse sollen in dieser Arbeit miteinbezogen werden.

1.3 Vorgehensweise

Im Rahmen des Teilprojekts WTO-Beschaffung im Projekt CMS VBS wurde in der selektiven Ausschreibung, in der Phase Offertstellung, das Dialogverfahren angewendet. Dabei wurden die Vor- und Nachteile dieses Instruments ersichtlich. Durch die Debriefings, sowohl nach den Dialogtagen, wie auch nach der Zuschlagserteilung mit den verschiedenen Anbietenden habe ich direktes Feedback erhalten.

1.3.1 Methodisches Vorgehen

Das Studium diverser Literaturen und Publikationen zu den Themen Beschaffungen, Dialog und weitere Vergabeinstrumente stellt das theoretische Basiswissen für die Behandlung der Problemstellung dar.

Aus der Praxis werden die Erfragungen aus dem Beschaffungsprojekt CMS VBS mit Dialog herbeigezogen.

1.4 Zielsetzung

Ziel ist es, Möglichkeiten und Instrumente aufzuzeigen, welche es den Beschaffenden erlauben, innovative Lösungsansätze, welche auch durch ein Dialogverfahren entwickelt werden, entsprechend in der Bewertung zu würdigen.

2 Theorie

2.1 Einleitung

Die Literatur, welche für diese Arbeit zum Thema Dialog beigezogen wurde (vgl. Literaturverzeichnis), bezieht sich vorwiegend auf Planerleistungen im Bauwesen. Da die Problemstellung im ICT-Umfeld vergleichbar mit der Problemstellung von Planerleistungen im Bauwesen ist, wird diese adaptiert.

2.1.1 *Ergänzung zum Thema Dialog*

In verschiedenen Publikationen wird am schweizerischen Beschaffungswesen kritisiert, dass für die Beschaffung von Planerleistungen im Bauwesen die Kosten im Verhältnis zur Qualität überproportionale Auswirkung auf den Zuschlag haben. Obwohl die Kosten in der gesamten Punktevergabe einen tiefen Anteil haben, werden die Kosten durch die Bewertungsmethode zum ausschlaggebenden Kriterium. Diese Feststellung wird oft im Zusammenhang mit dem Dialog genannt (vgl. Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmungen usic 2012, S. 4 sowie Ramer 2012, S. 301).

2.2 Dialog

2.2.1 *Entstehung und Abgrenzung auf Bundesebene*

Der Dialog, gemäss Art. 26a VöB¹, ist im Rahmen der Teilrevision des VöB 2010 eingeführt worden. Dabei soll dieses Instrument bei komplexen Beschaffungen sowie bei der Beschaffung von intellektuellen Dienstleistungen zum Einsatz kommen. Der genaue Wortlaut von Art. 26a VöB befindet sich im Anhang A1.

Der Dialog soll dazu verwendet werden vor der Eingabe eines definitiven Angebots den Leistungsinhalt gemeinsam mit jedem einzelnen Anbieter zu definieren. Dabei wird der Preis nicht thematisiert. Der Dialog soll nicht für Abgebotsrunden verwendet werden, da der Dialog vor der Abgabe der definitiven Angebote zum Einsatz kommt. Der Dialog darf jedoch nicht mit Verhandlung (Art. 26 VöB und Art. 20 BöB²) oder Planungs- und Gesamtleistungs-

¹ VöB – Verordnung über das öffentliche Beschaffungswesen

² BöB - Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen

wettbewerb (Art. 40 ff. VöB) verwechselt werden. Bei Art. 26 VöB und Art. 20 BöB wird über das Angebot verhandelt, welches auf der Basis einer abschliessenden Leistungsbeschreibung erstellt wurde. Die Verhandlungsgespräche finden nach Abgabe der definitiven Angebote statt. Bei Art. 40 ff. VöB werden Planungs- und Gesamleistungswettbewerbe für die Evaluation verschiedener Lösungen, insbesondere in konzeptioneller, gestalterischer, ökologischer, wirtschaftlicher oder technischer Hinsicht durchgeführt (vgl. Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren KBOB 2011, S. 5).

2.2.2 Voraussetzung

Wie eingangs beschrieben, ist der Dialog für komplexe Beschaffungen und für die Beschaffung von intellektuellen Dienstleistungen zu verwenden. Es existiert jedoch keine rechtlich bindende Definition, was eine komplexe Beschaffung sowie was eine intellektuelle Dienstleistung ist. Gemäss einem Bericht des Eidgenössischen Finanzdepartements EFD zur Änderung des VöB³ ist die komplexe Beschaffung unter folgenden Umständen gegeben: „wenn eine Beschaffungsstelle objektiv nicht in der Lage ist, selber die beste Lösung oder die beste Vorgehensweise festzulegen, um ihre Ziele zu erreichen“ (Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren KBOB 2011, S. 8 ff.; zit. n. Bericht EFD zur Änderung der VöB, S. 19). Im selben Bericht wird auch die intellektuelle Dienstleistung erläutert. Demnach handelt es sich um eine intellektuelle Dienstleistung, wenn „sich die Auftraggeberin neue, innovative Lösungsansätze für eine nicht alltägliche Beschaffung erhofft“ (Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren KBOB 2011, S. 8 ff.; zit. n. Bericht EFD zur Änderung der VöB, S. 19). Beide Erläuterungen sind nicht abschliessend und lassen Interpretationsspielraum und müssen dem Beschaffungsgegenstand und dem Beschaffungsvolumen angepasst werden (vgl. Leuthold 2010, 287 ff.).

³ Eidgenössisches Finanzdepartement EFD, Erläuternder Bericht zur Änderung der Verordnung über das öffentliche Beschaffungswesen (VöB) vom 18. November 2009

2.2.3 Verwendung

Bei der Verfahrenswahl muss entschieden werden, ob der Dialog zur Anwendung kommt oder nicht. Dabei müssen die Voraussetzungen gemäss Art. 26a VöB gegeben sein. Dies muss von Beginn an klar in der Ausschreibung deklariert und beschreiben werden.

Weiter muss festgelegt und in den Ausschreibungsunterlagen klar beschreiben sein, wie die Dialogteilnehmer ausgewählt und entschädigt werden sowie in welcher Art und Weise die Ergebnisse aus dem Dialog weiterverwendet werden (vgl. Art. 8 Abs.1 BöB sowie Leuthold 2010, S. 297). Die ausgewählten Dialogteilnehmer werden in eine Shortlist⁴ aufgenommen und zum Dialog eingeladen. Die Shortlist findet im offenen wie auch im selektiven Verfahren Anwendung. In beiden Vergabeverfahren können auch alle Teilnehmer zum Dialog eingeladen werden.

Mit den Dialogteilnehmern wird eine Dialogvereinbarung abgeschlossen, in der die vorangegangenen Punkte geregelt werden.

Über die Dialoge selbst muss ein detailliertes Protokoll geführt und eine Dokumentation erstellt werden.

Im Anschluss werden die Dialogteilnehmer zur Abgabe eines definitiven Angebots aufgefordert und die Ausschreibung wird gemäss dem gewählten Vergabeverfahren abgeschlossen und der Zuschlag erteilt (vgl. Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren KBOB 2011, S. 5 ff.; vgl. Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmungen usic 2012, S. 11 ff.).

2.3 Weitere Vergabeverfahren

In der Einleitung wurde erwähnt, dass zusammen mit dem Dialog in verschiedenen Publikationen auch andere Vergabeverfahren vorgestellt worden sind, welche in andern GATT/WTO-Mitgliedsstaaten rechtskonform angewendet werden. Diese Vergabeverfahren und Vergabeinstrumente werden vorgestellt, da hierzulande oft die Meinung vertreten wird, dass der Preis ge-

⁴ Bereits bei der Verfahrenswahl (offen oder selektiv) wird festgelegt, mit wie vielen Teilnehmern der Dialog geführt wird. Anhand der Eignungs- und der Zuschlagskriterien werden die Teilnehmer für die Shortlist ausgewählt. Erfahrungsgemäss werden die besten 3 - 6 Teilnehmer zum Dialog eingeladen.

genüber der Qualität, wegen der gewählten Bewertungsmethode, zu stark gewichtet wird. Dabei sollen die drei Verfahren Quality Based Selection, die Zwei-Couvert-Methode und Wettbewerblicher Dialog kurz beschrieben werden (vgl. Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmungen usic 2012, S. 4 sowie Ramer 2012, S. 301).

2.3.1 Quality Based Selection (QBS)

Beim Vergabeverfahren QBS wird der Preis bei der Bewertung der Angebote vollständig ausgeblendet. Es wird ausschliesslich die Qualität der Angebote und dabei die Erfüllung der gestellten Anforderungen sowie die Referenzen und die früheren Erfahrungen mit dem entsprechenden Anbieter beurteilt. Nachdem der beste Anbieter evaluiert wurde, wird der definitive Preis auf der Basis des angebotenen Preises verhandelt. Kommt es zu keiner Einigung, so werden die Preisverhandlungen mit dem Zweitplatzierten geführt. Der Preis wird zu keinem Zeitpunkt in die Evaluation miteinbezogen (vgl. Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmungen usic 2012, S. 4 sowie Ramer 2012, S. 301).

2.3.2 Zwei-Couvert-Methode

Beim Vergabeverfahren Zwei-Couvert-Methode wird das Angebot in zwei separaten Couverts abgegeben. Im ersten Couvert ist das inhaltliche Angebot und im zweiten Couvert ist der Preis enthalten. Zuerst wird das Couvert mit dem inhaltlichen Couvert geöffnet und bewertet, ohne dass die Preise der eingegangenen Angebote bekannt sind. Erst in einem zweiten Schritt wird das Couvert mit dem Preis geöffnet und in die Bewertung miteinbezogen. So wird eine klare Trennung von Qualitäts- und Preisbewertung sichergestellt (vgl. Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmungen usic 2012, S. 4 sowie Ramer 2012, S. 301).

2.3.3 Wettbewerblicher Dialog

Der Wettbewerbliche Dialog ist ein eigenes Vergabeverfahren und kommt in der EU zur Anwendung. Er wird bei der Vergabe von besonders komplexen Aufträgen angewendet. Der Wettbewerbliche Dialog weist starke Ähnlichkeiten zum Schweizer Dialog Art. 26a VöB auf (Ramer2012, S. 321).

2.4 Verwendung unter Schweizer Randbedingung

Nachfolgend werden die verschiedenen Vergabeverfahren unter den Schweizer Randbedingungen betrachtet werden.

2.4.1 Dialog

Der Dialog wurde, passend auf die Schweizer Randbedingungen, erstellt. In diesem Sinne kann er gemäss Definition unter Art. 26a VöB angewandt werden. Dabei muss besonders darauf geachtet werden, dass zur Gleichbehandlung und zur Transparenz gerade beim Durchführen eines Dialogs besonders Sorge getragen werden muss.

2.4.2 Quality Based Selection (QBS)

Dieses Vergabeverfahren fokussiert sich gänzlich auf die Qualität der Angebote. Das Schweizer Beschaffungsrecht (Art. 21 Abs.1 BöB und Art. 37 VöB) sowie die bundesgerichtliche Rechtsprechung (vgl. BGE 129 I 313, E. 9.2; zitiert in BGE 130 I 241, E. 6.3) lassen eine Vorgehensweise gemäss QBS nicht zu, da gemäss Rechtsprechung das wirtschaftlich günstigste Angebot berücksichtigt werden muss. QBS wird erfolgreich von anderen Staaten, welche auch dem GATT/WTO-Abkommen (GPA) unterstehen, angewendet. Ohne Anpassungen auf Gesetzes- (BöB) und Verordnungsstufe (VöB) ist es schwierig, ein Vergabeverfahren in dieser Art und Weise durchzuführen (vgl. Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmungen usic 2012, S. 15).

2.4.3 Die Zwei-Couvert-Methode

Diese Methode bietet die Möglichkeit, zur sauberen dokumentierten Trennung der Qualitäts- und Preisbewertung durch die gestaffelte Öffnung der Couverts. Diese Methode kann, bezüglich der Berücksichtigung des Preises, in drei Ausprägungen durchgeführt werden:

- a. Nur das Preiscouvert des qualitativ Bestplatzierten öffnen; somit spielt der Preis in der Bewertung keine Rolle (vgl. QBS).
- b. Nur die Preiscouverts der qualitativ drei besten Anbieter öffnen; unter diesen wird zusätzlich eine kombinierte Bewertung von Qualität und Preis durchgeführt.

-
- c. Alle Couverts öffnen; es folgt eine kombinierte Bewertung von Qualität und Preis.

Die Zwei-Couvert-Methode ist geeignet, um den Fokus auf die Qualitätsmerkmale zu richten. Jedoch nur in der Ausprägung c, was grundsätzlich heutiger Praxis entspricht. Die Ausprägungen a und b sind nach aktueller Gesetz- und Verordnungsstufe sowie der bundesgerichtlichen Rechtsprechung, welche eine Mindestgewichtung des Preises fordert, nicht zulässig (vgl. Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmungen usic 2012, S. 16).

2.4.4 Wettbewerblicher Dialog

Da der Wettbewerbliche Dialog dem Schweizer Dialog sehr ähnlich ist, bis auf das er ein eigenständiges Vergabeverfahren ist, kann er gemäss Art. 26a VöB angewandt werden.

3 Praxisbeispiel CMS VBS

3.1 Einleitung

Das Content Management System (CMS⁵) des Eidgenössischen Departements für Verteidigung, Bevölkerungsschutz und Sport (VBS) musste in Folge des Lebenszyklusendes ersetzt werden. Da neben dem CMS selbst auch die Webinhalte und das Webdesign umfangreich überarbeitet werden musste, wurde ein Grossprojekt im VBS gestartet (Themenübersicht und Projektorganisation sind im Anhang A2).

Ein Teilprojekt war es, das CMS als Service zu beschaffen. Als Service wird in diesem Kontext die Bereitstellung eines CMS inklusive Betrieb und Support durch einen bundesexternen Dienstleistungserbringer verstanden. Die Beschaffung eines Services war für das VBS ein Novum.

3.2 Verfahrenswahl

Diese Beschaffung wurde sowohl als komplexe Beschaffung wie auch als Beschaffung einer intellektuellen Dienstleistung angesehen (vgl. Art. 26a VöB). Der Entscheid ein selektives Vergabeverfahren mit Dialog durchzuführen, wurde zusammen mit dem Bundesamt für Bauten und Logistik (BBL) im Vorfeld getroffen.

3.3 Vorarbeiten

Um sicherzugehen, dass es Anbieter gibt, die in der Lage sind einen solchen Service zu erbringen, wurde eine Beschaffungsmarktforschung durchgeführt. Die Ergebnisse ergaben, dass es durchaus Anbieter gibt, die in der Lage sind diesen Service zu erbringen. Da der Service aus verschiedenen Disziplinen bestand, vor allem aus Projekt- und Entwicklungsleistungen sowie Betriebs- und Supportleistungen, wurde beschlossen, dass Subunternehmer zugelassen werden. Mit den Erkenntnissen aus der Beschaffungsmarktforschung und dem Wissen der Content Master und Betreibern des abzulösen-

⁵ Ein Content Management System CMS ist eine Computeranwendung zur Erstellung, Verwaltung und Präsentation von Webinhalten.

den CMS konnte der Beschaffungsgegenstand (Übersicht im Anhang A2) beschrieben werden.

3.4 Durchführung

Da entschieden wurde, ein selektives Vergabeverfahren durchzuführen, wurden die beiden Phasen Präqualifikation und Offertstellung für die Zuschlagserteilung durchlaufen.

3.4.1 Präqualifikation

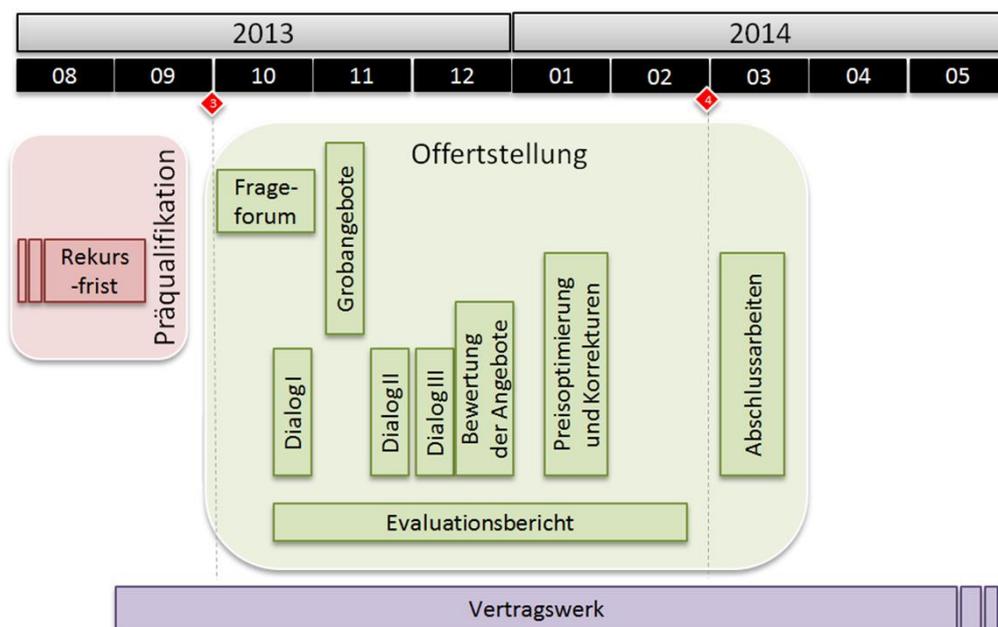
Ziel der Präqualifikation war es, die richtigen Anbieter für die Offertstellung zu selektieren. Dabei wurde grossen Wert auf vergleichbare Referenzaufträge gelegt. Dabei haben wir die Referenzaufträge in verschiedene Themen aufgeteilt, da davon ausgegangen wurde, dass ein Anbieter nicht in der Lage sein würde alle gestellten Fähigkeiten in einem Referenzauftrag aufzuzeigen. Zusätzlich zu den Referenzaufträgen wurde eine Bestätigung über die Richtigkeit der Angaben durch den damaligen Auftraggeber eingefordert.

So konnten drei Anbieter für die Offertstellung selektiert werden.

3.4.2 Offertstellung

3.4.2.1 Vorgehensweise

Ziel der Offertstellung war es, die richtige Lösung zu evaluieren. Dabei wurde das Vorgehen gemäss nachfolgender Grafik gewählt.



Vorgehensweise Offertstellung

Die Grundlage für die Offertstellung bildeten das Pflichtenheft 2, ein Anforderungskatalog mit über 350 Anforderungen, sieben Anhänge zur Bearbeitung durch die Anbieter, ein Preisblatt mit über 60 Preispositionen und 12 Beilagen als weiterführende Dokumentation.

Die Phase Offertstellung wurde mit der Abgabe des Pflichtenhefts 2 und allen Anhängen und Beilagen gestartet. Mit jedem Anbieter wurde eine Dialogvereinbarung abgeschlossen (vgl. Art. 8 Abs.1 BöB sowie Leuthold 2010, S. 297). Nach der Fragerunde wurde der Dialog I durchgeführt.

3.4.2.2 Dialog I

Der Dialog I diente dazu, die für den Auftraggeber wichtigen Punkte des Pflichtenhefts 2 noch einmal hervorzuheben und zu erläutern. Während eines ganzen Tages erhielt jeder Anbieter einzeln ergänzende Informationen zu allen Themen des Pflichtenhefts 2.

3.4.2.3 Grobangebot

Nach dem Dialog I wurde durch jeden Anbieter ein Grobangebot eingereicht. Anhand der Grobangebote konnte eruiert werden, ob alle Anbieter den Beschaffungsgegenstand richtig und einheitlich verstanden haben. Zudem wurde ersichtlich, in welchem Preisrahmen sich die Angebote bewegen würden.

3.4.2.4 Dialog II

Jeder Anbieter präsentierte sein Grobangebot. Ein Rahmenvertrags- und Servicevertragsentwurf wurde den Anbietern zur Durchsicht und zum Feedback bis zum Dialog III abgegeben. Der Dialog II stand unter dem Motto: „Operative Aspekte des CMS-Services“. An diesem Tag wurden Themen wie Service Operations, Changemanagement sowie verschiedene Support-Themen zusammen definiert.

3.4.2.5 Dialog III

Am Dialog III wurde das Feedback zu den Rahmenvertrag- und Servicevertragsentwürfen entgegen genommen. Dieses Feedback wurde für die Weiterbearbeitung des Vertragswerkes verwendet. Der dritte Dialogtag stand unter dem Motto: „Funktionale Aspekte des CMS-Service“. Dabei wurden die Themen CMS-managed Service (Trennung Inhalt, Design und Struktur),

Redaktionssystem, Abbildung von Prozessen im CMS-System, Ansteuerung von Social Media Kanälen sowie Service Aufbau zusammen definiert.

3.4.2.6 Verwendung der Resultate

Die Resultate, welche von allgemeinem Charakter waren und keine Urheberrechte verletzen, wurden aufbereitet und anonymisiert an alle Anbieter gestellt. Dadurch wurden die Gleichbehandlung und die Transparenz in der Offertstellung sichergestellt. So konnte auch sichergestellt werden, dass vergleichbare Angebote eingereicht werden.

3.4.2.7 Bewertung, Preisoptimierung und Korrekturen

Nachdem alle definitiven Angebote eingereicht wurden, erfolgte die Bewertung. Die Qualität und die Vergleichbarkeit der Angebote waren wesentlich besser als die der Grobangebote. Nach der Bewertung wurden alle Anbieter eingeladen, punktuelle Korrekturen am Angebot sowie eine Überarbeitung des Preises durchzuführen. Dieser Einladung sind alle Anbieter nachgekommen.

3.4.3 Zuschlagserteilung

Nach der Preisoptimierung und den Korrekturen konnte der Evaluationsbericht abgeschlossen und der Zuschlag erteilt werden.

Es gingen keine Rekurse ein. Die Vertragsverhandlungen konnten mit dem Zuschlagsempfänger geführt werden.

3.5 Erkenntnisse

Da ein Dialog geführt wurde, waren der Qualitätsanstieg und die Vergleichbarkeit der Angebote, im Gegensatz zu den Grobangeboten, signifikant. Dies ist als grosser Nutzen aus dem Dialog hervor gegangen.

Es zeigte sich, dass der Dialog als Vergabeinstrument sehr neu ist und noch nicht viel Erfahrung, vor allem auf der Anbieterseite, vorhanden ist. Dementsprechend waren die Anbieter im Dialog eher etwas zurückhaltend, bis jeweils das Eis gebrochen war. Hier braucht es mehr Erfahrung auf beiden Seiten und Sensibilisierung für den Prozess.

Der Aufwand war auf beiden Seiten, Vergabestelle und Anbieter, sehr gross. Dies darf nicht unterschätzt werden. Aus diesem Grund ist es auch wichtig, die Anbieter für ihre Aufwände zu entschädigen.

Ein grosser Nachteil ist, dass neue innovative Lösungsansätze, welche in der Erstellung der Ausschreibungsunterlagen und der Bewertung nicht berücksichtigt wurden, kaum gewürdigt werden können. Hier besteht ein grosser Handlungsbedarf.

4 Problemanalyse

Auf der Basis der Problemstellung (vgl. Kapitel 1.2), den Erfahrungen aus dem Fallbeispiel CMS VBS (vgl. Kapitel 3) und der Literatur (vgl. Kapitel 2 sowie Literaturverzeichnis) konnte die Problemanalyse durchgeführt werden. Daraus sollen Vorschläge für die Minimierung der erkannten Probleme abgeleitet werden.

Aus der Problemstellung gemäss Kapitel 1.2 können zwei Themen identifiziert werden:

1. Thema: Bewertung von Innovationen im Dialog
2. Thema: Qualität vor Preis

Beide Themen hängen miteinander zusammen, können und werden nun jedoch gelöst voneinander betrachtet.

4.1 Bewertung von Innovationen im Dialog

4.1.1 Problemstellung

Diese Problemstellung entstand aus dem Fallbeispiel CMS VBS, als während der Durchführung des Vergabeverfahrens mit Dialog festgestellt wurde, dass neue innovative Lösungsansätze nur sehr schlecht oder gar nicht bewertet werden können, da solche Lösungsansätze bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlagen und dem Bewertungsschema nicht berücksichtigt wurden.

4.1.2 Problemanalyse

Bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlagen und dem Bewertungsschema wurden die Empfehlungen und Vorgaben des BBL und der Rechtsprechung strikte eingehalten. Die Punkteverteilung wurde gemäss nachfolgender Tabelle vorgenommen.

Nr.	Bewertung
Z 1	Anforderungskatalog
Z 2	Preis
Z 3	Dialog und Dialogresultate
Z 4	Qualität des Angebots

Bewertungsschema der Offertstellung CMS VBS

Dem Anforderungskatalog, Z1, mit über 350 Anforderungen wurden 60% der Punkte zugesprochen. Dem Preis, Z2, wurden die empfohlenen 30% der Punkte zugewiesen. 5% der Punkte wurden für die Abgabe eines ordentlichen, den Vorgaben entsprechenden, Angebots bereitgestellt. Lediglich 15% der gesamten Punkte wurden für die Dialogresultate zur Verfügung gestellt. Die Begründung lag darin, dass die Bewertung der Dialogresultate nicht auf Fakten basiert, sondern sehr stark auf der persönlichen Wahrnehmung und Empfindung des jeweiligen Evaluationsteammitglieds beruht, welches die Bewertung vornimmt.

Wie bereits erwähnt, war der Nutzen des Dialogs hinsichtlich der Qualität und der Vergleichbarkeit der Angebote sehr hoch. Das Evaluationsteam fühlte sich bei der Bewertung der definitiven Angebote verstanden, was bei der Bewertung der Grobangebote nicht der Fall war. Durch den Umstand, dass alle Anbieter dank den Dialogen verstanden haben was vom Evaluationsteam gefordert wurde, waren die Angebote bezüglich dem Anforderungskatalog sehr nahe beieinander. Daraus resultierte, dass der Preis schlussendlich das entscheidende Element war (dies ist die Abhängigkeit zum 2. Thema: Qualität vor Preis). Dieses Vorgehen ist prinzipiell richtig, solange der Beschaffungsgegenstand klar beschrieben und keine Innovation nötig oder erwünscht ist. In diesem Fall wurde mit einem Anbieter zusammen ein Lösungsansatz entwickelt, welcher sehr innovativ und dem Thema Content Management ganz neue Möglichkeiten bot, an die bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlagen nicht gedacht wurden. Dieser Innovation konnte in der Bewertung an keiner Stelle entsprechend Rechnung getragen werden. Auch die Beschaffungsmarktforschung hat diesen innovativen Lösungsansatz nicht hervorgebracht. Dies widerspricht dem Grundsatz des Dialogs. Da das Projekt CMS VBS die Vorbefassung bei einem möglichen Anbieter vermeiden wollte, wurden keine weiteren, tiefgründigen Studien durchgeführt. Es müssen Möglichkeiten gefunden werden, welche es ermöglichen, diesen Umständen entgegen zu wirken.

4.2 Qualität vor Preis

4.2.1 Problemstellung

Das zweite Thema ist beim Studium der Literatur ergänzend dazu gekommen. Im Fallbeispiel CMS VBS ist eine Situation entstanden, bei der schliesslich der Preis der entscheidende Faktor beim Zuschlag war. Dies bestätigt die Aussage, dass die Kosten zur Qualität überproportional gewichtet werden. Trotz oft tiefer Gewichtung des Preises, wird der Preis aufgrund der gewählten Bewertungsmethode zum ausschlaggebenden Kriterium (Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmungen usic 2012, S. 4).

4.2.2 Problemanalyse

Bei Beschaffungen von Standardprodukten und –dienstleistungen, welche klar spezifiziert werden können und eine tiefe Komplexität aufweisen, ist eine starke Gewichtung des Preises sinnvoll und nötig (vgl. Art. 21 Abs. 3 BöB). Je komplexer beziehungsweise intellektueller ein Beschaffungsgegenstand ist, umso weniger entscheidend darf der Preis sein. Dies ist jedoch nicht der Fall, da Art. 21. Abs. 1 BöB die Forderung stellt, dass dem wirtschaftlichsten Angebot der Zuschlag erteilt wird. Dies wird durch die bundesgerichtliche Praxis unterstützt, in dem die Gewichtung des Preises 20% nicht unterschreiten darf. Das BBL beziehungsweise die Eidgenössische Finanzkontrolle (EFK) fordern sogar, dass der Preis mit mindestens 30% gewichtet werden muss. Wenn nun bei der Bewertung des Preises entsprechende Bewertungsmethoden wie Linear-gekürzte oder Asymptotische Preisbewertung angewendet werden, liegen die vergebenen Punkte oft weit auseinander. Wenn nun, wie im Fallbeispiel CMS VBS, über 350 einzelne Anforderungen bewertet und mit Punkten versehen werden, ist schnell ersichtlich, dass auch Anforderungen, welche sehr wichtig sind, gegenüber dem Preis kaum ins Gewicht fallen. Denn es können nicht alle Anforderungen als technische Spezifikation gestellt werden, welche Ausschlusscharakter haben. Wichtig ist, dass es bei komplexen beziehungsweise intellektuellen Beschaffungsgegenständen nicht zu reinen Kampfpreisangeboten kommt, da schlussendlich die Qualität bei der Umsetzung des Vorhabens leidet und sich die Anbieter gegenseitig schädigen. Diesen Umständen soll Rechnung getragen werden.

5 Lösungsvorschläge

Beim Studium der Literatur und unter Berücksichtigung des Schweizerischen Beschaffungsrechts zusammen mit den im Unterrecht gesammelten Erkenntnissen und den Erfahrungen aus dem Fallbeispiel sind einige Lösungsansätze entstanden, welche an dieser Stelle beschreiben und reflektiert werden.

In der Theorie (vgl. Kapitel 2) wurden neben dem Dialog weitere Vergabeverfahren vorgestellt und mit der Kompatibilität zum Schweizerischen Beschaffungsrechts verglichen. Vergabeverfahren, welche nicht kompatibel mit dem Schweizerischen Beschaffungsrecht sind, werden bei den Lösungsvorschlägen nicht verwendet. Die Zwei-Couvert-Methode, so wie sie im Kapitel 2.4.3 unter dem Aufzählungspunkt c. vorgestellt wurde, kann in jedem Lösungsvorschlag angewendet werden.

5.1 Verstärkte Beschaffungsmarktforschung

5.1.1 *Beschreibung*

Um die Ausschreibungsunterlagen vollständig erstellen zu können und dabei alle möglichen Innovationen, welche auf einem Themengebiet zu erwarten sind, erfassen zu können, kann Beschaffungsmarktforschung betreiben und könnten Studien in Auftrag gegeben werden.

Dies wären Massnahmen, welche dazu beitragen würden, die Ausschreibungsunterlagen, inklusive dem Anforderungskatalog, möglichst vollständig und umfangreich zu dokumentieren.

5.1.2 *Rechtliche Situation auf Bundesebene*

Es muss auf die Vorbefassung (vgl. Art. 21a Abs. 1 VöB) von möglichen Anbietern geachtet werden. Wenn der Ausgleich (vgl. Art. 21a Abs. 2 VöB) nicht sichergestellt werden kann, ist der Ausschluss vom Vergabeverfahren die Folge.

5.1.3 *Vorteile*

Die Bedarfs- wie auch Beschaffungsstelle baut ein sehr grosses Wissen im jeweiligen Themengebiet auf und kann besser abschätzen, wie der Beschaffungsgegenstand aussehen muss. So ist sie auch in der Lage, die Aus-

schreibungsunterlagen vollständig zu erstellen, was wiederum die Notwendigkeit eines Dialogs in Frage stellt.

5.1.4 Nachteile

Das Durchführen von Beschaffungsmarktforschung und die Beauftragung von Studien ist sehr zeit- und kostenintensiv und muss entsprechend eingeplant werden.

Das Thema der Vorbefassung von beteiligten Dritten wurde bereits im Kapitel 5.1.2 dargestellt. Die Gefahr der Vorbefassung führt auch oft dazu, dass mögliche Anbieter die Durchführung einer Studie im Vorfeld der Beschaffung ablehnen.

Es ist immer noch nicht sichergestellt, dass neuartige Lösungsvorschläge, welche im Dialog mit den Anbietenden erarbeitet werden, auch bewertet werden können.

5.1.5 Résumé

Dieser Lösungsvorschlag kann dazu beitragen, dass die gestellten Anforderungen qualitativ besser sind, und so auch nur qualitativ bessere Angebote bei gegebener Wirtschaftlichkeit den Zuschlag erhalten. Im Kontext des Dialogs, bei dem Lösungsansätze zusammen mit den Anbietenden entwickelt werden sollen, bringt dieser Lösungsvorschlag nicht die erwünschte Wirkung.

5.2 Bewertungsschema für den Dialog

5.2.1 Beschreibung

Die zentralen Beschaffungsstellen erstellen ein Bewertungsschema, welches es ermöglicht, innovative Lösungsansätze aus einem Dialog, anhand ihrem zusätzlichen Nutzen, welcher im Anforderungskatalog nicht enthalten ist, zu bewerten. So ist sichergestellt, dass dies in die Gesamtbewertung einfließen und berücksichtigt werden kann.

5.2.2 Rechtliche Situation auf Bundesebene

Die Artikel Art. 21 BöB, Art. 27 VöB schliessen es nicht aus, ein solches Vorgehen zu wählen. Ausgeschlossen ist jedoch ein Rekurs, welcher zu einer bundesgerichtlichen Rechtsprechung führt und dieses Vorgehen verbietet.

5.2.3 Vorteile

Wenn die Anbietenden zu Beginn eines Vergabeverfahrens erkennen, dass innovative Lösungsansätze in angemessener Art und Weise in der Bewertung berücksichtigt werden, wird die Bereitschaft grösser, innovative Lösungsansätze im Dialog einzubringen. Dies würde mit grosser Wahrscheinlichkeit das Vertrauen in den Dialog steigern.

5.2.4 Nachteile

Die Einführung eines neuen Bewertungsschemas verursacht oft eine gewisse Verunsicherung. Die Gefahr von Rekursen wird grösser sein, bis das Bewertungsschema für den Dialog etabliert ist. Es ist mit viel Überzeugungsarbeit verbunden.

5.2.5 Résumé

Dieser Lösungsvorschlag würde den Nutzen des Dialogs steigern. Da der Dialog noch neu ist und noch nicht viele Erfahrungen gesammelt wurden, könnte ein solches Bewertungsschema zu dessen Akzeptanz und Etablierung beitragen. Zugleich würden die in der Problemstellung erkannten Punkte entschärft.

5.3 Gewichtung der Kriterien im Dialog

5.3.1 Beschreibung

Da im Dialog der Beschaffungsgegenstand noch nicht in detaillierter Form beschreiben ist, kann die Gewichtung der Zuschlagskriterien bei der Erstellung der Ausschreibungsunterlagen noch nicht vollzogen werden (vgl. Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmungen usic 2012, S. 37). Dies kann zu einem späteren Zeitpunkt, an dem der Beschaffungsgegenstand in entsprechend detaillierter Form vorhanden ist, vorgenommen werden. Anhand dieser Gewichtung werden die Angebote anschliessend bewertet.

5.3.2 Rechtliche Situation auf Bundesebene

Die Artikel Art. 21 BöB, Art. 27 VöB schliessen es nicht aus, ein solches Vorgehen zu wählen. Ausgeschlossen ist jedoch ein Rekurs, welcher zu einer bundesgerichtliche Rechtsprechung führt und dieses Vorgehen verbietet.

5.3.3 Vorteile

Dieses Vorgehen kann sofort angewendet werden und bietet dem bewertenden Evaluationsteam die Möglichkeit die Gewichtung anhand der eingegangenen Lösungsvorschläge zu gestalten.

5.3.4 Nachteile

Diese Vorgehensweise kann von den Anbietenden als willkürlich angesehen werden und vermehrt zu Rekursen führen. Die Anbieter werden sich in den Dialogen mit Innovationen zurückhalten oder sich am Vergabeverfahren gar nicht beteiligen.

5.3.5 Résumé

Bei diesem Ansatz ist es sehr schwierig die Gleichbehandlung und die Transparenz während dem Vergabeverfahren sicher zu stellen. Es ist davon auszugehen, dass ein solches Vorgehen von verschiedenen Seiten skeptisch begegnet wird.

6 Schlussfolgerungen und Ausblick

6.1 Schlussfolgerung

Die Bewertung der Lösungsansätze aus einem Dialog ist noch nicht stark in der Literatur diskutiert worden. Dies lässt darauf schliessen, dass noch nicht viele Erfahrungen im Umgang mit dem Vergabeinstrument Dialog gesammelt wurden. Sonst kann angenommen werden, dass diese Problematik bereits aufgegriffen wurde, so wie dies bei der Ergänzung zur Problemstellung (vgl. Kapitel 1.2.1) der Fall ist.

Die in diesem Dokument vorgestellten Lösungsvorschläge sind auf den Erfahrungen aus dem Fallbeispiel CMS VBS, aus dem Studium der Literatur und den Publikationen sowie auf der Basis des Schweizerischen Beschaffungsrechts entstanden. Die verschiedenen Lösungsvorschläge sind nicht abschliessend.

6.2 Ausblick

Es muss noch einiges an Erfahrungen gesammelt und Vertrauen rund um den Dialog gewonnen werden.

Der Lösungsvorschlag „Bewertungsschema für den Dialog“ (vgl. Kapitel 5.2) ist eine Möglichkeit, ein in der Bundesverwaltung standardisiertes Vorgehen für die Bewertung von innovativen Lösungen aufzubauen.

Die vermehrte Anwendung des Dialoges in Vergabeverfahren wird zeigen, welche Instrumente die Bewertung von innovativen Lösungen von Anbietern am besten ermöglichen.

Es ist abzuwarten, ob die Revision des Schweizerischen Beschaffungsrechts zu diesem Thema neue Möglichkeiten bietet.

Anhang A

A1. Gesetzestext zum Dialog

Wortlaut des Art. 26a gemäss VöB:

Art. 26a Dialog

¹ Die Auftraggeberin darf bei komplexen Beschaffungen oder bei der Beschaffung intellektueller Dienstleistungen die von den Anbietern und Anbieterinnen vorgeschlagenen Lösungswege oder Vorgehensweisen im Dialog weiterentwickeln, vorausgesetzt sie hat in der Ausschreibung darauf hingewiesen.

² Sie gibt in den Ausschreibungsunterlagen bekannt, wie die Teilnahme am Dialog und die Nutzung der vorgeschlagenen oder weiterentwickelten Lösungswege und Vorgehensweisen vergütet werden.

³ Sie wählt unter den Anbietern und Anbieterinnen diejenigen aus, mit denen sie den Dialog führen will, und gibt ihnen Folgendes vorgängig bekannt:

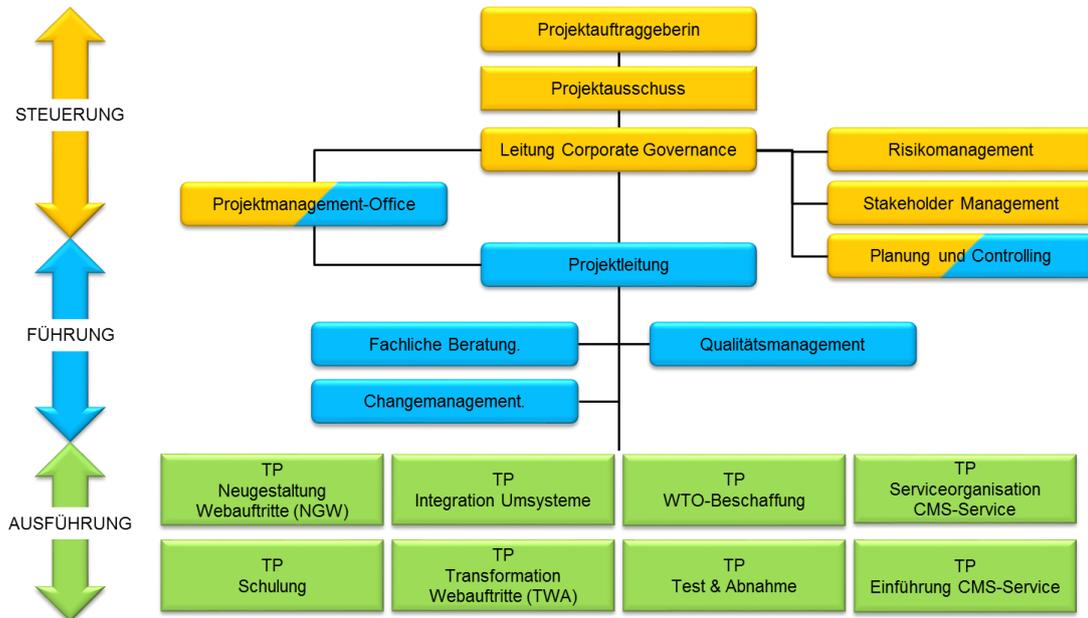
- a. den Lösungsweg oder die Vorgehensweise, die ausgewählt wurden;
- b. die möglichen Inhalte des Dialogs;
- c. die Fristen und Modalitäten zur Einreichung des endgültigen Angebots des im Rahmen des Dialogs entwickelten Lösungsweges oder der entwickelten Vorgehensweise.

⁴ Sie hält den Ablauf und den Inhalt des Dialogs nachvollziehbar fest und dokumentiert insbesondere den zeitlichen Aufwand, der mit der Führung des Dialogs für den Anbieter oder die Anbieterin verbunden ist.

A2. Fallbeispiel CMS VBS

Projektorganisation CMS VBS

Das Projekt CMS VBS wurde gemäss nachfolgender Grafik organisiert.

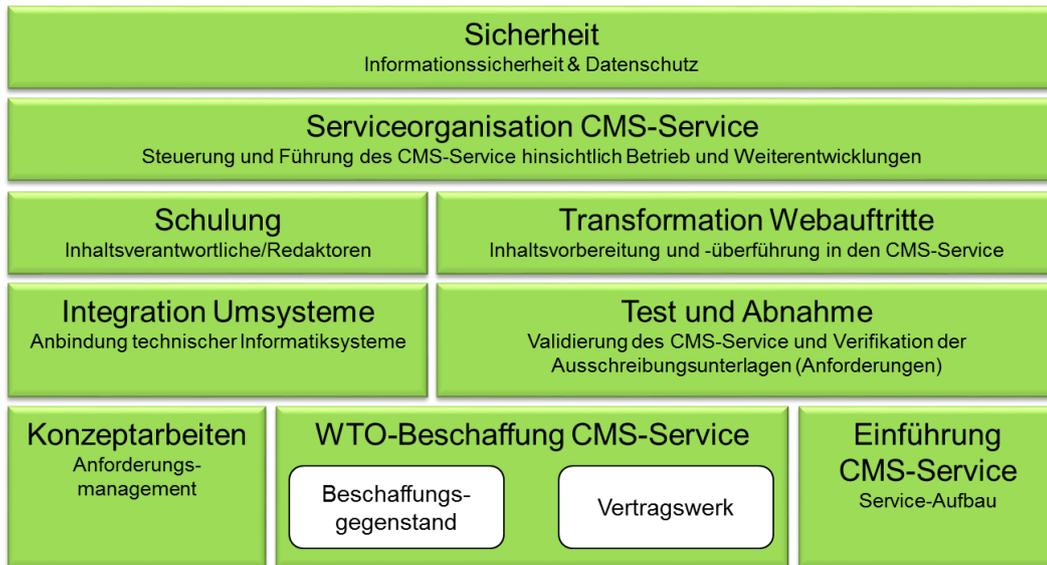


Projektorganisation CMS VBS

Dabei wurden die Vorgaben von HERMES 5 übernommen.

Themenübersicht CMS VBS

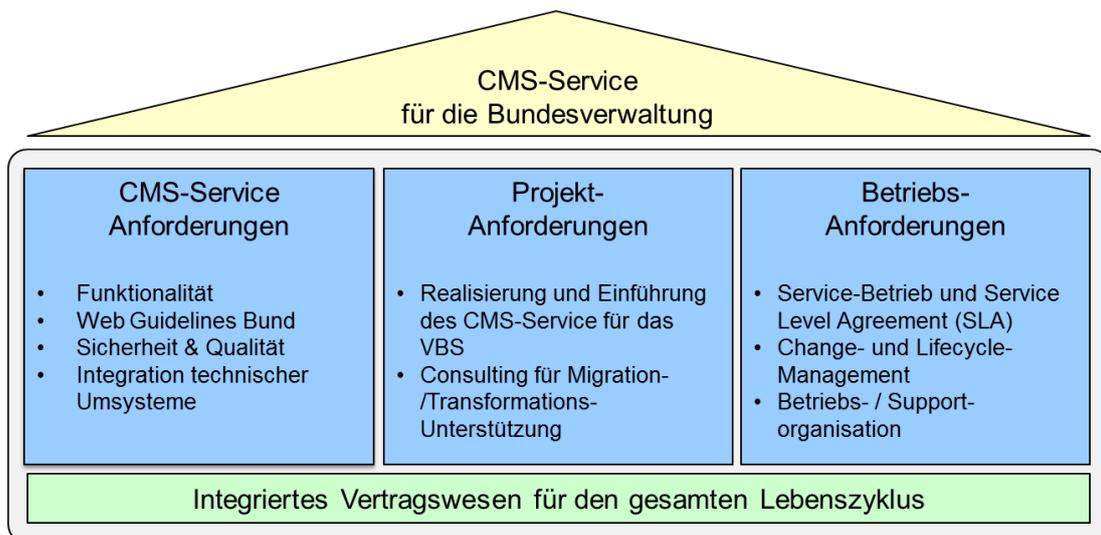
Die in der Grafik identifizierten Themen wurden in den verschiedenen Teilprojekten bearbeitet. Einzelne Themen mussten in allen Teilprojekten behandelt werden.



Themenübersicht CMS VBS

Beschaffungsgegenstand

Der Beschaffungsgegenstand besteht massgeblich aus den CMS-Service Anforderungen, den Projekt-Anforderungen und den Betriebs-Anforderungen.



Beschaffungsgegenstand CMS VBS

Unterlegt ist das gesamte Werk mit dem integrierten Vertragswerk, welches den gesamten Lebenszyklus sicherstellt. Alles zusammengefasst bildet den CMS-Service.

Literaturverzeichnis

Fetz, Marco (2006), „Dialog im Vergaberecht“, In: BR/DC Sonderheft 2006, S. 59 ff..

Koordinationskonferenz der Bau- und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren KBOB (2011): Leitfaden Öffentliche Beschaffungen mit Dialog. Bern: Bundesamt für Bauten und Logistik BBL.

Leuthold, Alexis (2010): „Verhandlungen und der neue «Dialog»“. In: Zufferey, Jean-Baptiste (Hrsg.) & Stöckli, Hubert (Hrsg.): Aktuelles Vergaberecht 2010. Zürich: Schulthess Verlag.

Ramer, Erich (2012): „Günstigst statt billigst“. In: Zufferey, Jean-Baptiste (Hrsg.) & Stöckli, Hubert (Hrsg.): Aktuelles Vergaberecht 2012. Zürich: Schulthess Verlag.

Schweizerische Eidgenossenschaft (2015): Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen. Bern: Bundesamt für Bauten und Logistik BBL.

Schweizerische Eidgenossenschaft (2015): Verordnung über das öffentliche Beschaffungswesen. Bern: Bundesamt für Bauten und Logistik BBL.

Schweizerische Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmen usic (2012): Neue Entwicklungen im Vergabewesen. Bern: usic.

Selbständigkeitserklärung

„Ich erkläre hiermit, dass ich diese Arbeit selbstständig verfasst und keine anderen als die angegebenen Quellen benutzt habe. Alle Stellen, die wörtlich oder sinngemäss aus Quellen entnommen wurden, habe ich als solche gekennzeichnet. Mir ist bekannt, dass andernfalls der Senat gemäss Artikel 36 Absatz 1 Buchstabe o des Gesetzes vom 5. September 1996 über die Universität zum Entzug des aufgrund dieser Arbeit verliehenen Titels berechtigt ist.“

Bern, 31. August 2015

Olaf Ralph Gerwig

Veröffentlichung der Arbeit

- Hiermit erlaube ich, meine Arbeit auf der Website der Forschungsstelle Digitale Nachhaltigkeit zu veröffentlichen.
- Hiermit erlaube ich, meine Arbeit den anderen Teilnehmenden des CAS ICT-Beschaffungen (alle Jahrgänge) über ILIAS zugänglich zu machen.
- Ich möchte auf eine Veröffentlichung meiner Arbeit verzichten.

Die Benotung der Arbeit erfolgt unabhängig davon, ob die Arbeit veröffentlicht werden darf oder nicht.

Bern, 31. August 2015

Olaf Ralph Gerwig