

Wie kann das öffentliche Beschaffungswesen in  
Gemeinden und Kantonen KMU-freundlicher  
werden?

Ein Bericht aus der Sicht des Baugewerbes

# Einleitung

## **Neuere Rechtsgrundlagen im Laufe der 90er Jahre – Anpassung an das bilaterale Abkommen Schweiz-EU**

Die neueren landesinternen Rechtsgrundlagen des öffentlichen Beschaffungswesens wurden auf Bundes- und Kantonsebene im Verlaufe der 90er Jahre geschaffen und sind – nicht zuletzt wegen der Unterzeichnung des GATT/WTO-Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen und der damit eingegangenen internationalen Verpflichtungen – geprägt vom Bestreben nach Transparenz, Wettbewerb, Gleichbehandlung und der wirtschaftlichen Verwendung öffentlicher Mittel. Es soll das Angebot mit dem besten Preis-/Leistungsverhältnis gewählt werden; die öffentliche Hand verspricht sich dadurch auch finanzielle Einsparungen bei den Beschaffungen.

Für die Beschaffungen des Bundes bilden vor allem das Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen und die entsprechende Verordnung die rechtlichen Grundlagen (neben sektoriellen Regelungen wie beispielsweise dem Alptransit-Beschluss), für diejenigen der Kantone und Gemeinden das Bundesgesetz über den Binnenmarkt, die Interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen und die kantonalen bzw. allenfalls kommunalen Erlasse. Laut Bundesrat stehen auf Bundesebene seit geraumer Zeit die Bemühungen um eine rechtskonforme Anwendung des neuen Beschaffungsregimes im Vordergrund. Dies dürfte in weitgehendem Masse auch für die Kantone bzw. deren Vergabe- und Justizbehörden gelten. In jüngster Zeit wurden die Rechtsgrundlagen für das öffentliche Beschaffungswesen an die nunmehr in Kraft gesetzten bilateralen Abkommen Schweiz – EU angepasst, auf Bundesebene durch die Revision der Verordnung über das öffentliche Beschaffungswesen, auf Stufe Kantone (und Gemeinden) durch die Revision der Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen.

## **Die damaligen Stellungnahmen des SGV**

Der SGV hatte sich bereits im April 1994 zum Bundesgesetz über den Binnenmarkt geäußert. Ohne sich grundsätzlich gegen eine Liberalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens zu wenden, meldete er gewichtige Bedenken an und bestritt insbesondere das Vorliegen der verfassungsmässigen Grundlage zur Regelung des öffentlichen Beschaffungswesens im Bundesgesetz über den Binnenmarkt; nach Auffassung des SGV bestand hierfür keine hinreichende Bundeskompetenz. In der Vernehmlassung zum Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen vom August 1994 warnte der SGV mit Bezug auf die Bedeutung des GATT-Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen unter anderem vor übertriebenen Erwartungen hinsichtlich der durch die Öffnung der Märkte zu erreichenden Kosteneinsparungen für die öffentlichen Auftraggeberinnen und Auftraggeber. Er sprach sich dafür aus, den öffentlichen Auftraggeberinnen und Auftraggebern der subföderalen Ebene grösstmögliche Autonomie in der Ausgestaltung ihres Beschaffungswesens zu belassen, unterstrich allerdings auch die Bedeutung von Koordinationsbestrebungen unter den Kantonen sowie zwischen Bund und Kantonen.

## **Die weiteren Diskussionen innerhalb des SGV**

Das Thema öffentliches Beschaffungswesen blieb in der Folge im SGV aktuell. Ende 1999 wurde in der Gruppe Baugewerbe des SGV eingehend das Problem der Nachfragemacht der öffentlichen Auftraggeberinnen und Auftraggeber diskutiert. Ende 2001 fand

in der Schweizerischen Gewerkekammer eine Diskussion zum Thema Wettbewerbspolitik und Beschaffungswesen statt, nachdem eine Mitgliedorganisation mit Vehemenz für eine Vereinfachung der Vergabeverfahren und eine vermehrte Berücksichtigung der Leistungen der Anbieterinnen und Anbieter für die Gesellschaft auf der kommunalen Ebene plädiert hatte. Nachdem weitere Diskussionen eine weit verbreitete Unzufriedenheit mit dem öffentlichen Beschaffungswesen aufgezeigt hatten, wurde anfangs 2002 von der Gruppe Baugewerbe des SGV eine Arbeitsgruppe eingesetzt (Mitglieder siehe Anhang) mit dem Auftrag, die Situation zu analysieren und Verbesserungsvorschläge zu erarbeiten.

## **Was passiert auf Bundesebene?**

Wie der bundesrätlichen Stellungnahme zu der als Postulat überwiesenen Motion Jenny „Missbräuche und Willkür bei der Vergabe von öffentlichen Bauaufträgen“ (01.3515) vom 21. November 2001 zu entnehmen ist, hält der Bundesrat im öffentlichen Beschaffungswesen die Zeit für gekommen, eine Zwischenbilanz zu ziehen, die Erfahrungen aus der Praxis auszuwerten und gestützt darauf Anpassungen am Beschaffungsrecht der Schweiz vorzunehmen. Dazu will er eine breite Auslegeordnung unter Einbezug der Anbieterseite erstellen. Der SGV begrüsst diese Absicht und wird in diesem Revisionsprozess seine Meinung einbringen.

## **Die Erkenntnisse im SGV für die Kantons- und Gemeindeebene**

Die Arbeitsgruppe „öffentliches Beschaffungswesen“ der Gruppe Baugewerbe des SGV (im Folgenden Arbeitsgruppe) entschloss sich, sich in erster Linie auf die kommunale und kantonale Ebene zu konzentrieren, weil dort der Handlungsbedarf am grössten erscheint. Insbesondere ortete die Arbeitsgruppe bei den Vergabebehörden in den Gemeinden eine Problematik beim Beschaffungsrecht, da diese Behörden oft im Milizsystem arbeiten und ein Recht anzuwenden haben, das infolge seiner Komplexheit und Zersplitterung selbst Juristinnen und Juristen Schwierigkeiten bereitet. Nach Auffassung der Arbeitsgruppe sollte das die Gemeinden betreffende Vergaberecht so einfach sein, dass „Normalbürgerinnen und Normalbürger“ ihre Aufgabe im Gemeinderat oder anderen Behörden im Milizsystem in eigener Verantwortung wahrnehmen können und in der Regel nicht auf den Beizug aussenstehender Expertinnen und Experten angewiesen sind.

Die Arbeitsgruppe gelangte in eingehenden Diskussionen zu mannigfaltigen Erkenntnissen, entschloss sich in der Folge aber, sich auf die folgenden neun Thesen für die kommunale und kantonale Ebene zu konzentrieren (wobei selbstverständlich zahlreiche Schnittstellen zum Beschaffungsrecht des Bundes bestehen). Die Arbeitsgruppe war sich durchaus bewusst, dass die Interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen soeben von den Kantonen revidiert wurde und die einzelnen Kantone nun eingeladen sind, sich den neuen Bestimmungen anzuschliessen. Sie erachtete aber einen wesentlichen Teil ihrer Vorschläge als im Rahmen der bestehenden rechtlichen Vorschriften realisierbar, andere Vorschläge – insbesondere im Bereich internationaler Verpflichtungen – können allenfalls erst mittelfristig verwirklicht werden. Die von der Arbeitsgruppe formulierten neun Thesen sowie den erarbeiteten Aktionsplan haben die Mitglieder der Gruppe Baugewerbe des SGV, die rund 50 Mitgliedorganisationen umfasst und zu deren Sitzungen auch die kantonalen Gewerbeverbände eingeladen sind, am 23. Oktober 2002 verabschiedet. Im Anschluss an diese Sitzung befasste sich die Arbeitsgruppe mit den vereinzelt Bemerkungen, die aus dem Kreise der Gruppe Baugewerbe vorgebracht worden waren und stellte die bereinigten Papiere in der Folge dem Vorstand des SGV zu; dieser hat davon am 8. Januar 2003 in zustimmendem Sinne Kenntnis genommen. Die Dokumente werden als Basis der künftigen politischen Arbeit dienen.

# Die neun Thesen für eine KMU-freundliche Praxis im öffentlichen Beschaffungswesen

**Vorbemerkung:** Die nachfolgenden Thesen beschränken sich nicht auf den zur Zeit geltenden rechtlichen Rahmen, sondern zielen auch darauf ab, die als erforderlich erachtete Richtung der Rechtsentwicklung vorzugeben.

## **These 1: Die Handhabung des Beschaffungsrechts ist durch Schulung und Harmonisierung zu verbessern.**

Die Vergabebehörden müssen sich des ihnen zustehenden Ermessensspielraums besser bewusst und befähigt werden, diesen zu nutzen. Die Schulung der Vergabebehörden, insbesondere der im Milizsystem wirkenden, ist zu unterstützen. Dabei kann und soll die Wirtschaft ihren Beitrag dazu leisten. Um der Rechtszersplitterung und der damit verbundenen Komplizierung des Beschaffungsrechts entgegenzuwirken, ist eine möglichst weitgehende Vereinheitlichung des Beschaffungsrechtes und der Vollzugspraxis auf allen drei föderalen Ebenen (Bund, Kantone und Gemeinden) anzustreben. Auch wenn damit ein gewisser Verlust an Autonomie in Kauf genommen werden muss, ist die Vereinheitlichung unabdingbar, um die bestehenden Widersprüche, Inkohärenzen und Unübersichtlichkeiten bei den Normen, dem Vollzug und der Rechtsprechung zu beseitigen. Dazu gehören auch einheitliche Schwellenwerte für die ganze Schweiz, zumal dadurch die Problematik des Gegenrechts gelöst werden kann.

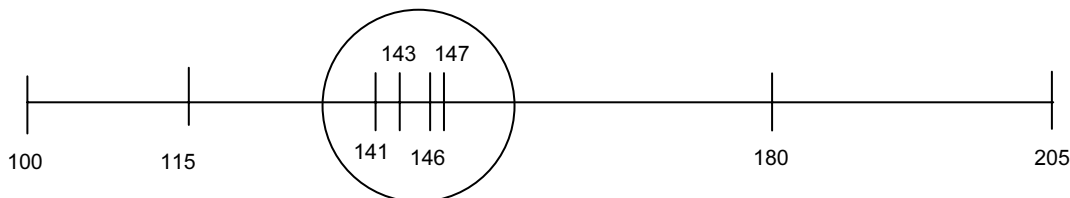
## **These 2: Den Zuschlag soll das für die vergebende Körperschaft wirtschaftlich günstigste und nicht das preislich tiefste Angebot erhalten.**

Zur Bestimmung des wirtschaftlich günstigsten Angebotes müssen neben dem Preis verschiedene andere Kriterien berücksichtigt werden. Gemäss der Mustervorlage für Vergaberichtlinien vom 2. Mai 2002 zur revidierten Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen vom 25. November 1994/15. März 2001 fallen insbesondere (und damit nicht abschliessend) folgende Kriterien in Betracht: die Qualität, der Preis, die Zweckmässigkeit, die Termine, der technische Wert, die Ästhetik, die Betriebskosten, die Nachhaltigkeit, die Kreativität, der Kundendienst und die Infrastruktur. Je nach konkretem Auftrag ist ökologischen Aspekten, wozu unter Umständen auch die Transport- oder Anfahrtswege gehören können, oder tatsächlichen Vorteilen von lokal verankerten Unternehmen (Service-, Pikettleistungen, Vertrautheit mit den örtlichen Verhältnissen etc.) Rechnung zu tragen. Wenn auch die Berücksichtigung anderer Kriterien als der Preis theoretisch unbestritten ist und dieser Grundsatz praktisch in alle Gesetze Eingang gefunden hat, ist die Realität diejenige, dass einzig der Preis entscheidet. Nur ganz selten finden andere, oben erwähnte Faktoren Eingang in die Vergaben. Und noch viel seltener finden die Auftraggeberinnen und Auftraggeber zu einer gesamtwirtschaftlichen Betrachtung (siehe dazu These 5). In formeller Hinsicht müssen im Übrigen öffentliche Offertöffnungen oder andere geeignete, nicht diskriminierende Informationen über die eingereichten Angebote gewährleistet sein (Transparenz).

### These 3: Die Aufträge sollen zu einem realen Preis vergeben werden.

Im Grundsatz müssen die Unternehmen auch bei öffentlichen Beschaffungen für ihren Aufwand einen unter Berücksichtigung der Wettbewerbssituation angemessenen Preis erzielen können. Deshalb ist auf Abgebotsrunden in allen Verfahren zu verzichten. Die Interkantonale Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen sieht daher, jedenfalls soweit es nicht um ein freihändiges Verfahren geht, zu Recht den Verzicht auf Abgebotsrunden vor. Im Weiteren hat sich die Auftraggeberin oder der Auftraggeber bei ungewöhnlich niedrigen Angeboten – darunter sollten alle Angebote fallen, die klarerweise ausserhalb des Bereichs des Offertspiegel-Schwerpunktes sind - zumindest konsequent darüber zu vergewissern, dass die entsprechende Anbieterin oder der entsprechende Anbieter die Teilnahmebedingungen einhält und die Auftragsbedingungen erfüllen kann.

○ = Offertspiegel-Schwerpunkt



Es kann nicht im Interesse der öffentlichen Hand sein, Leistungen zu betriebswirtschaftlich nicht korrekt kalkulierten Preisen einzukaufen. Das Gemeinwesen trägt neben einer sparsamen Haushaltsführung auch die Verantwortung für eine Preispolitik, die den offerierenden KMU auch die für eine nachhaltige Wirtschaftstätigkeit erforderlichen Rückstellungen erlaubt. Der Aspekt des realen Preises hat spezielles Gewicht in Bezug auf die Lebensbedingungen junger Unternehmen, die über keine Substanz zur betriebsinternen Subventionierung von Billigangeboten verfügen.

### These 4: Der Staat darf seine Nachfragemacht nicht ausnützen.

Nicht selten sind Klagen zu hören, wonach die staatlichen Behörden bestehende Nachfragemacht ausnützen. Dies kann auf verschiedenste Art seinen Niederschlag finden, z.B. in unangemessenen Vertragsbedingungen (wie einseitiger Risikoüberweisung, überlangen Zahlungsfristen mit ihren negativen Folgen für die Liquidität, in übertriebenen Sicherheitsleistungen, die kostspielig sind und die Kreditlimiten der Unternehmen belasten etc.), in einer schlechten Zahlungsmoral oder gar in Preis- oder Tarifdiktaten. Auch öffentliche Auftraggeberinnen und Auftraggeber sollen sich an die üblichen Spielregeln des Marktes halten. Ausschreibungen dürfen nicht dazu missbraucht werden, um die Machbarkeit zu prüfen, das Budget abzustecken und dergleichen und sollen erst erfolgen, wenn das Projekt vergabereif und die Finanzierung geregelt ist. Die Fristen für die Ausarbeitung einer Offerte sollen angemessen sein; kurzfristiger Druck ist zu vermeiden. Zu den Spielregeln gehört auch, dass Zahlungsfristen vorgängig zu definieren und zwingend sind. Massnahmen, wie sie die EU mit der Richtlinie 2000/35/EG zur Bekämpfung von Zahlungsverzug im Geschäftsverkehr erlassen hat (erhöhter Verzugszins; Zahlungsfrist von 30 Tagen ohne gegenteilige Vereinbarung; Verfahrensbeschleunigung im Rechtsweg etc.), sind zu begrüßen.

**These 5: Auch allgemeine Interessen des Staates sind bei der Vergabe zu berücksichtigen.**

Da alles staatliche Handeln im öffentlichen Interesse liegen muss, sind auch allgemeine Interessen der Gemeinschaft bei der Vergabe im Rahmen des rechtlich Möglichen, des Grundsatzes der Verhältnismässigkeit und der Nichtdiskriminierung sowie des Gebotes vorgängiger Bekanntgabe zu berücksichtigen, gegebenenfalls unter Schaffung entsprechender ausdrücklicher gesetzlicher Bestimmungen. Zu den allgemeinen Interessen gehören unter anderem die Lehrlingsausbildung, wobei insbesondere auch die Mehrkosten, die den der Sozialpartnerschaft verpflichteten Unternehmen durch die Finanzierung von Aus- und Weiterbildung entstehen, nicht ausser Acht gelassen werden sollten, das öffentliche Engagement des Unternehmens oder von dessen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die besondere Berücksichtigung von KMU-Belangen bei der Losbildung und bei den Fristen, Letzteres auch bezüglich der Arbeitsausführung etc. Wo nicht sachliche Gründe entgegenstehen, soll die Vielfalt der Anbieterinnen und Anbieter Gelegenheit erhalten, direkt von der Auftraggeberin oder vom Auftraggeber engagiert zu werden. Damit wird nicht verkannt, dass es je nach Fall gute Gründe geben kann, die Ausführung eines Projektes einem General- oder Totalunternehmer zu übertragen. Ausschreibungen an General- oder Totalunternehmer sollen nicht dazu führen, dass die Stellung der KMU, die als Subunternehmer tätig werden, im Vergleich zu einer direkten Auftragvergabe durch die öffentliche Hand geschmälert wird.

**These 6: Es soll ein fairer Wettbewerb stattfinden.**

Die Beachtung der Arbeitsschutzbestimmungen (inklusive der Arbeitssicherheit) und der Arbeitsbedingungen ist nicht nur zu fordern, sondern auch konsequent zu kontrollieren. Beurteilungskriterium für die Arbeitsbedingungen sollen die jeweiligen Gesamtarbeitsverträge in der Branche sein, auch gegenüber Unternehmen, die die Sozialpartnerschaft nicht mittragen und sich dem Gesamtarbeitsvertrag nicht unterstellen. Ebenfalls ist zu verlangen, dass Steuern und Sozialabgaben bezahlt sind. Die Qualifizierung von Unternehmen anhand ständiger Listen kann insoweit den Vollzug erleichtern. Präqualifikationen, sachgerecht und verhältnismässig angewendet, können im Sinne einer wirtschaftlichen Selektionshilfe für anspruchsvolle Objekte sowohl für Auftraggeberinnen und Auftraggeber wie auch für Anbieterinnen und Anbieter mit Vorteilen verbunden sein. Sie dürfen aber nicht zu einer Diskriminierung von Anbieterinnen und Anbietern führen und deren Marktzutritt nicht in ungerechtfertigter Weise beschränken. Im Interesse eines fairen Wettbewerbs sind überdies Unternehmen grundsätzlich auszuschliessen, wenn sie als Auffanggesellschaften von konkursiten Unternehmen wirtschaftlich von denselben Personen beherrscht werden.

**These 7: Die Qualität der Ausschreibungen ist zu verbessern.**

Die Qualität der Ausschreibung ist von grosser Bedeutung. Dies betrifft beispielsweise die Vollständigkeit bezüglich der zu offerierenden Leistungen oder die richtige Erfassung der Mengen etc. Auf qualitativ ungenügenden Leistungsbeschreibungen basierende Offerten können nicht objektiv miteinander verglichen werden, und das (gesamt) wirtschaftlich günstigste Angebot lässt sich nicht oder nur schwer evaluieren. Ausschreibungen in reiner Textform ohne definitive Planungsunterlagen und Mengengerüst genügen den Anforderungen nicht. Ebenfalls unabdingbar ist eine vorgängige, umfassende Bekanntgabe aller Eignungs- und Zu-

schlagskriterien. Bei den Zuschlagskriterien ist eine Gewichtung anzugeben. Nur wenn die Anbieterin oder der Anbieter weiss, welchen Merkmalen der ausgeschriebenen Leistung welches Gewicht zukommt, kann sie bzw. er bedarfsgerecht offerieren und ist sie bzw. er in ihrem/seinem Vertrauen auf die Zuschlagskriterien geschützt. Der Zuschlag hat aber durch eine gesamtheitliche Würdigung des Angebots und nicht über eine mathematische Durchschnittsnotenberechnung zu erfolgen. Der Qualitätssteigerung dient auch die Standardisierung der Ausschreibungen, z. Bsp. nach Normpositionen-Katalog (NPK) und Baukostenplan (BKP). Eine grosse Bedeutung kommt der Qualifikation der Verfasser der Leistungsverzeichnisse und der Bauherrenberater zu. Sie müssen sowohl fachlich kompetent sein wie über die erforderliche Unabhängigkeit und Neutralität gegenüber den potentiellen Anbieterinnen und Anbietern verfügen. Die vergebenden Behörden haben für die Ausschreibung die nötigen Vorgaben zu machen. Dazu gehört auch eine klare Definition der Schnittstellen zwischen Planer- und Unternehmerleistungen. Die Einhaltung der Vergabebestimmungen ist zu überwachen; Widerhandlungen müssen sanktioniert werden.

**These 8: In den Vergabe- und anderen politischen Behörden sollen vermehrt Unternehmerinnen und Unternehmer und Personen aus der Wirtschaft Einsitz nehmen.**

Öffentliche Beschaffungen sind dann erfolgreich, wenn die besten Lösungen, die am besten geeigneten Produkte bestimmt werden und eine Anbieterin oder ein Anbieter ausgewählt wird, die/der diese auch tatsächlich und zum vereinbarten Preis entwickeln, produzieren und anbieten kann. Ausschreibungen müssen nicht nur rechtlich korrekt sein, sondern sollen dazu führen, dass im Ergebnis das Richtige eingekauft wird. Sie sollten dabei auch Rücksicht auf die jeweilige Struktur des Anbietermarktes nehmen. Die hierfür erforderliche Sachkunde kann in idealer Weise durch Fachpersonen aus der Wirtschaft vermittelt werden.

**These 9: Das Beschaffungswesen ist zu deregulieren.**

Die öffentliche Ausschreibung eines Auftrags verursacht einen hohen administrativen Aufwand. Der Zuschlagsentscheid folgt einem vorgegebenen Raster, der nur in gewissen Grenzen erlaubt, durch das Submissionsverhalten auf eine insgesamt erfolgreiche Wirtschaftstätigkeit und -entwicklung, die auch die Erzielung legitimer und angemessener Unternehmensgewinne bedingt, hinzuwirken. Die rechtlichen Vorgaben beschränken zudem die Autonomie der jeweiligen Auftraggeberin oder des jeweiligen Auftraggebers. Dazu kommt ein allfälliges kostspieliges und Zeit raubendes Rechtsmittelverfahren. Auch im Gebiet des Submissionswesens drängt sich daher eine Deregulierung auf. Die Schwellenwerte sind daher keinesfalls unter denjenigen der Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen anzusetzen. Zu prüfen ist zudem eine Erhöhung dieser Schwellenwerte unter Einhaltung der staatsvertraglichen Verpflichtungen.

Schliesslich ist - im internationalen Verbund - zu prüfen, inwieweit der lokalen Ebene unter gleichzeitigem Ausbau der Transparenzvorschriften eine Freiheit in der Wahl der Vergabekriterien einzuräumen ist, die auch eine über den konkreten Auftrag hinausgehende Berücksichtigung von Leistungen der Unternehmen gegenüber der Gesellschaft in ihrem sozialen Umfeld ermöglicht und die Praktikabilität des Beschaffungswesens durch Vereinfachung für Milizbehörden erhöht. Übersichtlichkeit des politischen Lebens in den Gemeinden, direktdemokratische Einwirkungsmöglichkeiten und Wahl der Vergabeinstanzen durch die Stimmbürger können dies rechtfertigen.

## Der Aktionsplan zu den neun Thesen für eine KMU-freundliche Praxis im öffentlichen Beschaffungswesen

### **Die Branchen- und kantonalen Gewerbeverbände bilden aus und intensivieren den Kontakt mit den Behörden.**

- Sie schulen ihre Mitglieder in Fragen des Beschaffungsrechts, damit sich diese Erfolg versprechend an Ausschreibungen beteiligen können.
- Sie wirken auf eine weitere Verbesserung des Fachwissens der Beschaffungsstellen unter ihrer Beteiligung hin mit dem Ziel, die Ausschreibungen zu optimieren.
- Sie führen einen gezielten Dialog mit den Behörden - bspw. im Rahmen gemischter Kommissionen Behörden/Wirtschaft als allgemeinem Gesprächsforum - ausserhalb gängiger Verfahren, etwa nach dem Muster des Kantons Schaffhausen.
- Sie informieren über die Anliegen der KMU mittels der vorliegenden neun Thesen und durch das komprimierte SGV-Merkblatt über das öffentliche Beschaffungswesen für Gemeinderäte und Gemeinderätinnen.
- Sie sensibilisieren die Auftraggeberinnen und Auftraggeber (bspw. durch das Merkblatt SIA 2020 zur Norm SIA 118 betreffend Sicherheitsleistungen oder durch die Verbands-Informationskanäle - Zeitung, Pressecommuniqué, Pressekonferenz, Resolution, offener Brief etc.), wenn es in der Beschaffungspraxis Anlass zu Klagen gibt.

### **Die Branchen- und kantonalen Gewerbeverbände intervenieren wo nötig.**

- Sie führen gegebenenfalls Beschwerde bei ungenügenden Ausschreibungen, sofern im Einzelfall die rechtlichen Voraussetzungen erfüllt sind.
- Sie reagieren in angemessener Weise, wenn Auftraggeberinnen und Auftraggeber ihre staatliche Marktmacht missbrauchen, eventuell unter Kontaktnahme mit den Behörden.
- Sie schalten gegebenenfalls die Wettbewerbskommission (WEKO) bzw. das Sekretariat der WEKO ein, wenn bei der öffentlichen Auftraggeberin oder beim öffentlichen Auftraggeber ein Tatbestand von Art. 7 Kartellgesetz (unzulässige Verhaltensweisen marktbeherrschender Unternehmen) erfüllt ist.

## **Die Branchen- und kantonalen Gewerbeverbände nehmen politischen Einfluss**

- Sie initiieren, koordinieren und unterstützen politische Vorstösse, die auf lokaler und kantonaler Ebene auf eine Deregulierung und eine Harmonisierung des Beschaffungsrechts abzielen.
- Sie sensibilisieren ihre Mitglieder für eine Einsitznahme bei vergebenden Behörden.
- Sie vertreten bei Vernehmlassungen konsequent die Standpunkte gemäss den vorliegenden neun Thesen.

## **Die Aktivitäten des Schweizerischen Gewerbeverbandes**

- Er spricht sich auf Bundesebene für eine Harmonisierung des Beschaffungsrechtes aus.
- Er klärt mit gewerblichen Organisationen aus dem EU-Raum die Chancen einer EU-weiten Deregulierung auf Gemeindeebene ab und konsultiert hierzu in der Schweiz Gemeindevertreter und Gemeindevertreterinnen.
- Er initiiert gegebenenfalls politische Vorstösse in diese Richtung auf Bundesebene (Revision Binnenmarktgesetz).
- Er thematisiert die Problematik von unverzüglichen Neuaufnahmen eines Betriebs nach einem Konkurs mit demselben Personal und derselben Infrastruktur im Rahmen des SchKG.
- Er erarbeitet ein komprimiertes Merkblatt über das öffentliche Beschaffungswesen für Gemeinderäte und Gemeinderätinnen, das insbesondere die Problematik aus KMU-Sicht und den den Auftraggeberinnen und Auftraggebern zustehenden Ermessensspielraum aufzeigt.
- Er lässt sich im Rahmen der anstehenden Revisionen des Bundesgesetzes über das öffentliche Beschaffungswesen und der Verordnung im Sinne der vorliegenden neun Thesen des SGV vernehmen.
- Er sensibilisiert für die Problematik im öffentlichen Beschaffungswesen durch Artikel in der SGZ, Pressekonferenzen oder Pressecommuniqués sowie Fachzeitschriften.
- Er nimmt wichtige Meldungen aus den Kantonen über das öffentliche Beschaffungswesen entgegen, orientiert darüber und stellt den Erfahrungsaustausch sowie die Koordination im Rahmen der bestehenden Strukturen sicher.

## Anhang

### **Mitglieder der Arbeitsgruppe „öffentliches Beschaffungswesen“ der Gruppe Baugewerbe des SGV und Verfasser dieses Berichts:**

- **Holinger Peter**, Unternehmer, Landrat – Vorsitzender der Arbeitsgruppe, Liestal
- **Estermann Heinrich**, Unternehmer, Nationalrat, Schenkon
- **Krauer Christian**, Leiter Beschaffungs-, Vertrags- und Normenwesen, Schweizerischer Baumeisterverband, Zürich
- **Loward Edmond**, Leiter Wirtschaftspolitik, Schweizerischer Baumeisterverband, Zürich
- **Meier Alfons**, Unternehmer, Zentralpräsident Verband Schweizerischer Elektro-Installationsfirmen, Würenlingen
- **Mühlemann Peter**, Unternehmer, Präsident Gewerbeverband des Kantons Luzern, Ebikon
- **Rist Rudolf**, beratender Baujurist, Präsident Verband schweizerischer Hartsteinbrüche, Oberhofen
- **Buser Charles**, Politischer Sekretär im Schweizerischen Gewerbeverband (SGV) – Sekretär der Arbeitsgruppe, Bern