

ÖFFENTLICHE VERGABE VON VERSICHERUNGEN

Vortrag SVöB

12. Februar 2026



DYKOWSKI CONSULTING

Über mich

- Jurist / Rechtsanwalt und FINMA-registrierter Versicherungsbroker (bis 2021)
- Seit 35 Jahren in der Versicherungswirtschaft tätig, zuletzt u. a. als Spezialist für öffentliche Beschaffungen
- Seit 2023 selbstständiger Unternehmensberater
 - Rechtliche Beratungen Beschaffungsrecht
 - Projektmanagement für Vergabestellen und Versicherungsbroker
 - Anbieter des Evaluationsprogramms d-cet7

Übersicht

- Grundsätzliches und Besonderheiten
- Lösungen in der Praxis
 - Einbezug Dritter
 - Zyklischer Markt / subjektives Risiko
 - Anbietermarkt
 - Abbruch vs. Zwingender Bedarf
 - Anpassungen während der Laufzeit
 - Auswertungsmethoden
 - Nachhaltigkeit
- Gedanken zur Zukunft des öffentlichen Beschaffungsrechts

Grundsätzliches

- Versicherungen gelten als Dienstleistungen; in Positivliste betreffend Staatsvertragsbereich enthalten (Art. 8 Abs. 2 lit. C BÖB i.V.m. Anhang 3 Nr. 9; GPA Annex 5)
- Keine Differenzierung zwischen Pflichtversicherungen (z. B. Motorfahrzeugvers.) und freiwilligen Versicherungen
- Ausnahme: Versicherungen, die einem Anbietermonopol unterstehen (z. B. Unfallversicherungen bei Betrieben, die der SUVA unterstehen)
- I. d. R. keine Ausnahme für Sektorenbetriebe (Versicherung = Kerntätigkeit betreffend)
- Grundsätzlich jede Behörde, Verwaltungseinheit oder jedes dem Beschaffungsrecht unterstellte Unternehmen betroffen (breiter und sehr diverser Kreis von Beschaffungsstellen von der Bundesverwaltung bis zu kleinen Gemeinden, Sektorenbetrieben und Spitälern)
- Aufgrund der Schwellenwerte primär betroffene Sparten: Personenversicherungen (Unfall), Sachversicherungen, Haftpflichtversicherungen, Baupolicen

Grundsätzliches

- Leistungsgegenstand: ein Versprechen in Vertragsform
 - Abstraktes Versprechen von Leistungen im Schadenfall
 - Detaillierter Beschrieb der theoretisch geschuldeten Leistungen nötig
 - Keine vorherige Abschätzung möglich, welche der versprochenen Leistungen in der Praxis relevant werden wird
 - Hohe Anzahl von Kriterien (oft zwischen 50 und 100 Unterkriterien) erfordert detaillierte Gewichtung und Auswertung
- Versicherungsausschreibungen als «Randthema», daher keine speziellen gesetzlichen Regelungen
- Versicherungsprämien unterliegen nicht der MWSt., jedoch i. d. R. einer Stempelabgabe

Beziehung Dritter

Beziehung Dritter

- Dritter = Versicherungsbroker
 - Zwei Zusammenarbeitsmodelle:
 - Versicherungsbroker als Dienstleister (nur) im Rahmen einer öffentlichen (oder nicht-öffentlichen) Ausschreibung (Ausnahme)
 - Versicherungsbroker als
 - Dienstleister im Rahmen einer Ausschreibung und anschliessend
 - Betreuer der ausgeschriebenen Versicherungspolicen (Regel)
- > potenzieller Interessenskonflikt bei Courtagevereinbarungen

Die öffentliche Versicherungsausschreibung ohne Broker

Auftraggeberin



(1) Ausschreibung



(2) Offerte(n)



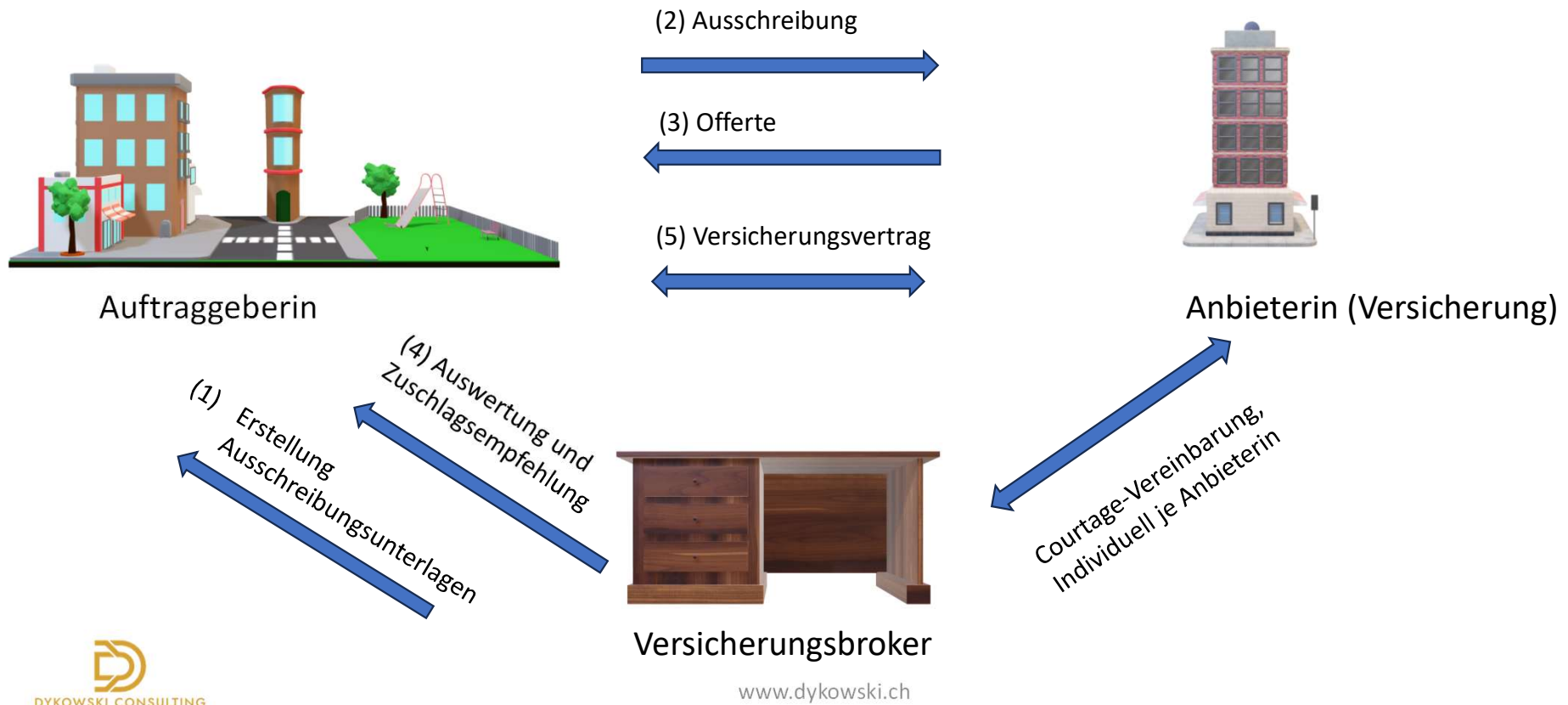
(3) Vertrag



Anbieterin (Versicherung)



Die öffentliche Versicherungsausschreibung mit Broker



Lösungen in der Praxis

- Fragen bei der Beiziehung eines Versicherungsbrokers
 - Zulässigkeit generell?
 - Drohender Anschein der Voreingenommenheit, vor allem bei späterer Betreuung der Policen durch denselben Broker (Entschädigung via Courtage)
 - Ausbildung / Kompetenz der beigezogenen Dritten
- Lösungen
 - Versicherungsbroker nur als Dienstleister im Vergabeverfahren (i. d. R. nicht gewünscht)
 - Alternativ: Einheitlicher Courtagesatz für alle Anbieter bei anschliessender Betreuung der Policen
 - Befolgung gesetzlicher Vorgaben, Art. 11 lit. b. / Art. 13 BöB i.V.m. Art. 3 VöB und kantonale Ausführungsbestimmungen (siehe nächste Folie)

Vorgaben bei Beiziehung Dritter

- Auftraggeberin muss Massnahmen gegen Interessenskonflikte treffen, Art. 11 lit. b. BÖB
- Verbot der Teilnahme von Personen, die am Auftrag ein persönliches Interesse haben oder nicht unabhängig sind, Art. 13 BÖB
- Pflicht zur Offenlegung sowie Abgabe einer Unbefangenheitserklärung durch Dritte, Art. 3 VÖB
- Sicherstellung der Fachkompetenz der verantwortlichen Personen durch Auftraggeberin, z. B. Art. 16 IVöBV Kanton BE (BSG 731.21)

Zyklischer Markt / subjektives Risiko

Zyklischer Markt / Subjektives Risiko

- Zyklischer Markt

- Schwankendes Prämienniveau national und global wegen
 - Rückversicherungs- /Kapitalmarktkonditionen
 - rechtlicher Veränderungen (z. B. Managerhaftpflicht)
 - generell veränderter Risikoeinschätzung (z. B. Cyber, Managerhaftung, Kriegsrisiko, Klimaveränderungen)
 - bedeutender Einzelereignisse (Bsp.: 9. September 2001)

-> Nicht beeinflussbar durch Auftraggeberin

- Subjektives Risiko

- Veränderungen im individuellen Risikoprofil der Auftraggeberin
 - Schlechter Schadenverlauf
 - Änderungen im Risikoprofil z. B. durch neue Tätigkeiten, Veränderungen im Mitarbeiterstamm

-> Bedingt beeinflussbar durch Auftraggeberin

Lösungen in der Praxis

Folge: Möglicherweise Ausschreibung zur Unzeit nötig

Lösungsansätze:

- Einzelfallprüfung vor Einleitung eines Ausschreibungsverfahrens
- Ggf. Verzögerung der Ausschreibung, soweit rechtlich zulässig
- Ggf. Anpassung des Ausschreibungsprofils zur Elimination kritischer Faktoren
- Im Falle einer Ausschreibung: Feste Laufzeit plus Verlängerungsoptionen, ggf. > 5 Jahre mit entspr. Begründung

Anbietermarkt

Lösungen in der Praxis

Anbietermarkt

- Auswahl an Anbietern vordefiniert wegen Art. 3 Abs. 1 VAG (Zulassungspflicht)
- Bestehender Versicherer muss i. d. R. als Anbieter mit berücksichtigt werden
- Öffentliche Ausschreibung erweitert den Anbieterkreis nicht (kein internationaler Marktzugang)

Lösung mittels

- Abklärung Vorbefassung des besitzenden Versicherers
- Marktabklärungen
- Ausschluss von Nicht-Risikoträgern (z. B. Versicherungsbrokern)
- Geringe Anzahl von Eignungskriterien (i. d. R. nur VAG-Zulassung) und Teilnahmebedingungen (Steuern, Gleichbehandlung, Einhaltung Umweltschutzgesetze)

Abbruch vs. Zwingender Bedarf

Lösungen in der Praxis

Abbruch der Ausschreibung

- Abbruch und Verzicht auf Beschaffung in der Regel keine Option

Handlungsoptionen

- Vor dem Zuschlag
 - Anforderungen von Alternativen
 - Klärung von Fragen und ggf. Anpassung der Ausschreibung im Rahmen der Fragerunde
- Nach dem Zuschlag
 - Wiederholung des Verfahrens
 - Verlängerung der bestehenden Police für maximal eine Versicherungsperiode und Wiederholung des Verfahrens zum nächstmöglichen Zeitpunkt (Mitwirkung des Anbieters erforderlich)

Anpassungen während der Laufzeit

Lösungen in der Praxis

Anpassung der ausgeschriebenen Leistung während der Laufzeit

Mögliche Gründe (u. a.):

- Einschluss neuer Tätigkeiten
- Veränderungen im Bestand der Mitarbeitenden
- Veränderungen im Bestand der versicherten Gegenstände
- Prämienanpassungen wegen negativem Schadenverlauf

Lösungen in der Praxis

Keine Regelung im Vergaberecht, aber mögliche Analogie zu Art. 39 Abs. 2 Bst. b BÖB/IVöB für die Frage der Bereinigung:

Neuausschreibung nur erforderlich bei wesentlichen Vertragsänderungen

Wesentlich =

- Abweichender Anbieterkreis
- Änderung des charakteristischen Leistungsumfangs
- Vertragspartnerwechsel

Auswertungsmethoden

Lösungen in der Praxis

Auswertung

- Art. 40 BÖB/IVöB i.V.m. Art. 10 VöB – «Nachvollziehbare Bewertung» sowie teilw. kantonale Forderung nach Bekanntgabe der Preisberechnungsmethode in den Ausschreibungsunterlagen (Kanton FR: Art. 8 Abs. 1 Bst. a ÖBR)
- Vorgabe der kompletten Police vs. detaillierte Vorgabe von Zuschlagskriterien mit Unterkriterien
- Gewichtung jeder Vertragsbestimmung
- Auswertung jeder Vertragsbestimmung
- Verwendung von Auswertungsprogrammen
 - Einzelausweis jedes Kriteriums und seiner Gewichtung
 - Auswahl eines zulässigen Preisberechnungsmodells (linear-gekürzt; asymptotische Modelle)
 - Klares Punkteranking

Evaluationsprogramm d-cet7

START

Drucken

Speichern

Schliessen

Drücken Sie auf **Schliessen** für die **erstmalige** Erstellung Ihrer projektbezogenen Datei und speichern Sie sie unter neuem Namen im Format *xlsm ab.

d-cet7

Evaluationsprogramm

© Dykowski Consulting

Version 1.0

Entwickler und Lizenzgeber:



Lizenznehmer bis 31.12.2025:

Auftraggeberin / Auftraggeber

Stadt X

Ausschreibungsgegenstand / Projekt

X-Versicherung

Möglichkeit zur Auswahl von 6 verschiedenen Preisberechnungsmethoden
(Übernahme aus Pflichtenheft)

Preisberechnungsmethode

6

Bitte Preisspanne erfassen!

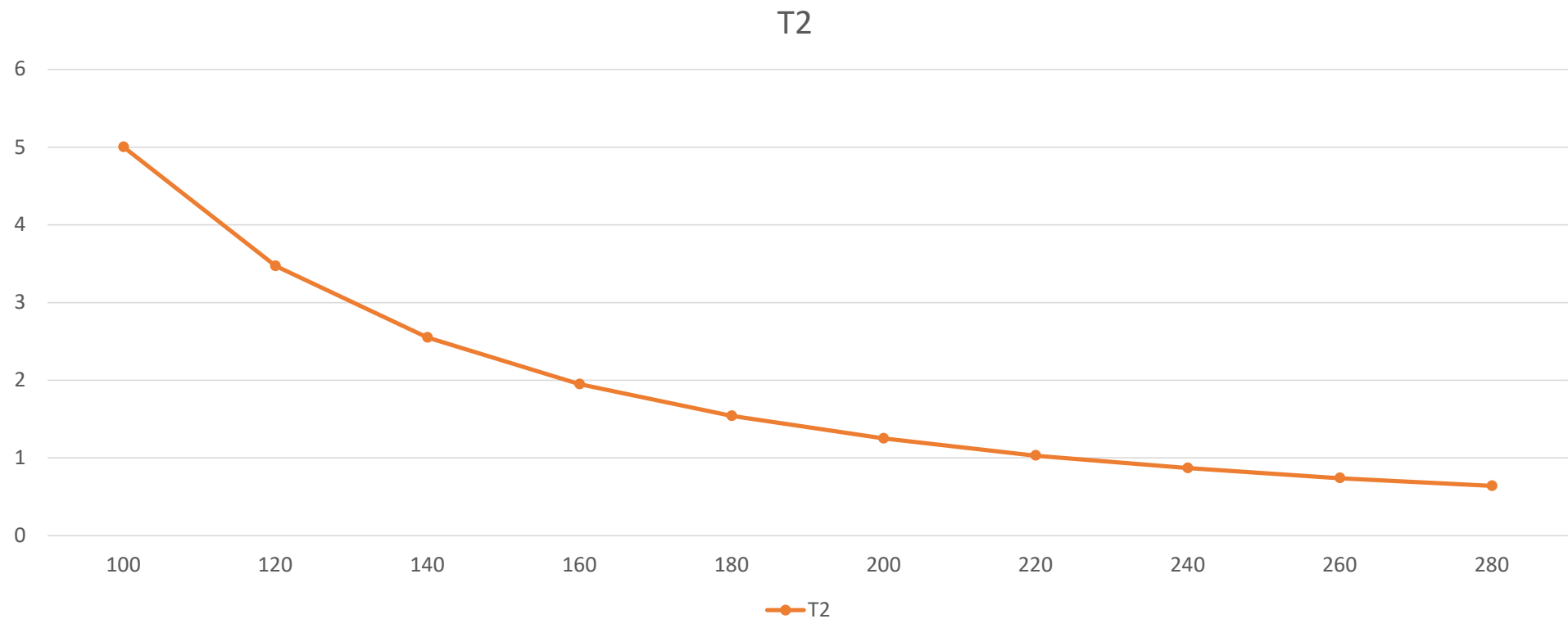
Asymptotische Methoden	Lineare Methoden
1 = Methode T ^{1.5}	4 = Methode T ₂₀₀
2 = Methode T ²	5 = Methode T ₃₀₀
3 = Methode T ³	6 = Linear-gekürzte Methode mit Preisspanne

Anbieter / Anbieterin	Offerierte Jahresprämie in CHF	Preisgünstigste Offerte in CHF	Berechnung gemäss gewählter Methode	Finale Punktzahl nach - allfälliger Korrektur auf Null wg. Preisspanne - allfälliger Eliminierung von Negativpunkten - Gewichtung	Rang
aa	100.00	100.00	5.00	2.50	1
bb	125.00		3.75	1.88	2
cc	150.00		2.50	1.25	3
dd	175.00		1.25	0.63	4
ee	200.00		0.00	0.00	5
ff	225.00		-1.25	0.00	5
gg	250.00		-2.50	0.00	5
hh	275.00		-3.75	0.00	5
ii	300.00		-5.00	0.00	5
jj	325.00		-6.25	0.00	5

Preis-Parameter:	
Maximale Punktzahl	5.00
Gewichtung gemäss Pflichtenheft Eingabe ohne Prozentzeichen	50
Preisspanne (nur Methode 6) Eingabe ohne Prozentzeichen	100

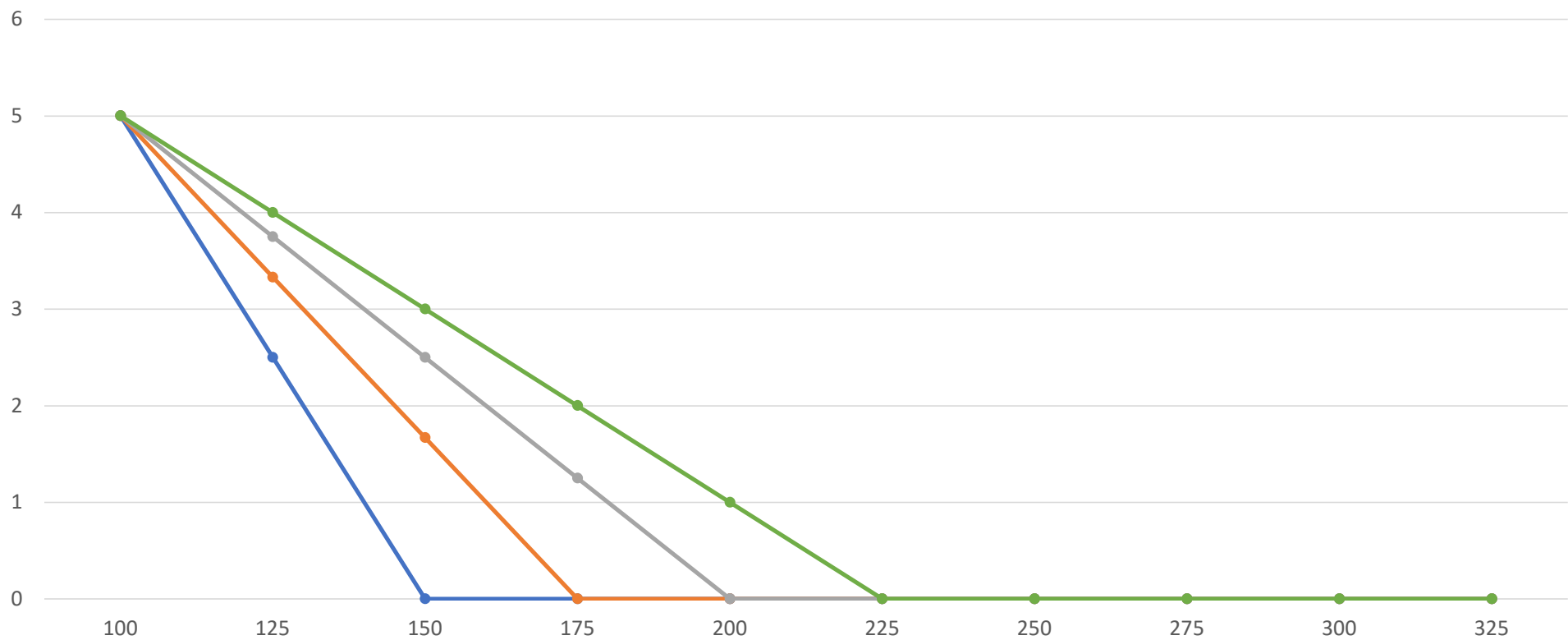
Preisberechnungsmodelle d-cet7

Nr. 2: Asymptotisch T2



Preisberechnungsmodelle d-cet7

Nr. 6: Linear-gekürzt mit Preisspannen 50, 75, 100 und 125 %



Zusammenfassung

Auftraggeberin / Auftraggeber Drucke

Gemeinde X

Ausschreibungsgegenstand / Projekt

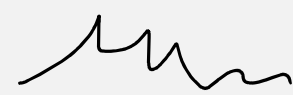
Haftpflichtversicherung per 1.1.2026

Gewichtungen in Prozent ->					40	40	10	5	5	0	0	100	
Anbieterin	Angebot vollständig und rechtzeitig	Eignungskriterien erfüllt	Zwingende Anforderungen erfüllt	Bemerkungen	Preisbewertung gewichtet	Bewertung ZK-Gruppe 1 gewichtet	Bewertung ZK-Gruppe 2 gewichtet	Bewertung ZK-Gruppe 3 gewichtet	Bewertung ZK-Gruppe 4 gewichtet	Bewertung ZK-Gruppe 5 gewichtet	Bewertung ZK-Gruppe 6 gewichtet	Total gewichtet	Rang
	1 - Ja 2 - Nein	1 - Ja 2 - Nein	1 - Ja 2 - Nein			Deckung	Dienstleistungen	Referenzen	Ausbildung von Lernenden				
Allianz	1	1	1		2.00	1.21	0.41	0.17	0.25			4.03	3
Basler	1	1	1		1.75	1.29	0.20	0.06	0.20			3.50	5
Chubb	1	1	1		1.86	0.92	0.35	0.17	0.15			3.45	6
Dextra	2	1	1	Offerte verspätet	1.58	1.20	0.45	0.23	0.10			3.56	4
Fortuna	1	1	1		1.31	1.14	0.17	0.17	0.05			2.85	9
Generali	1	1	1		1.71	1.17	0.10	0.13	0.00			3.11	7
HDI	1	1	1		1.60	2.00	0.16	0.11	0.25			4.12	2
Mobiliar	1	1	1		1.38	1.04	0.30	0.10	0.20			3.02	8
Swica	1	1	1		1.59	1.84	0.50	0.25	0.15			4.33	1
Zurich	1	1	1		0.00	0.76	0.42	0.25	0.10			1.53	10

Entscheid / Bemerkungen
 In der Gesamtauswertung von Preis und Zuschlagskriterien hat die Offerte der Swica die höchste Gesamtpunktzahl erreicht. Sie hat somit das vorteilhafteste Angebot eingereicht und erhält den Zuschlag.
 Die Offerte der Dextra wurde verspätet eingereicht und wird daher vom Verfahren ausgeschlossen.

Ort / Datum / Name / Funktion / Unterschrift

Zürich / 11.10.2025 / Daniel Meier / Leiter Finanzen



Ort / Datum / Name / Funktion / Unterschrift

Zürich / 11.10.2025 / Daniela Mayerhofer / Versicherungsmanagement



Nachhaltigkeit

Neue Vergabekultur / Nachhaltige Beschaffung

Früher:

Das **wirtschaftlich günstigste** Angebot erhält den Zuschlag

Heute:

- Das **vorteilhafteste** Angebot erhält den Zuschlag.
- Einführung neuer möglicher Zuschlagskriterien in Art. 29 Abs. 1 BÖB / IVÖB

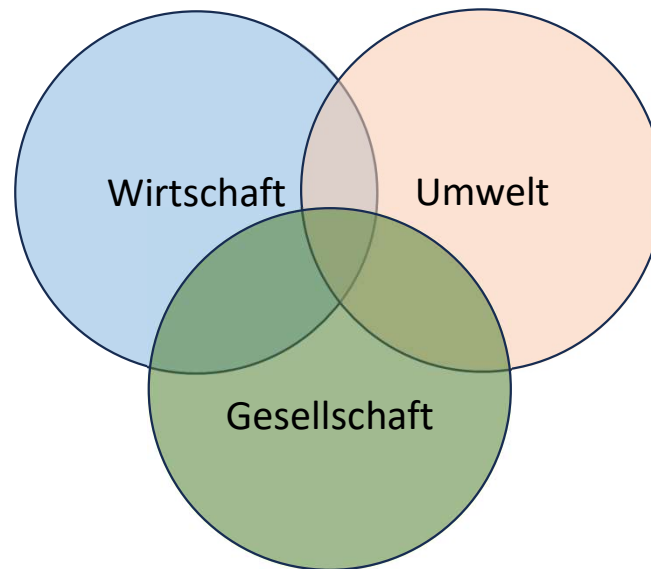


Verstärkter Schwerpunkt auf

- Qualitätswettbewerb
- **Nachhaltigkeit**
- Einhaltung der Teilnahmebedingungen

Neue Vergabekultur / Nachhaltige Beschaffung

Nachhaltigkeit = «Enkeltauglichkeit»



Umweltschutz ist nur **ein** Aspekt von Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit im Beschaffungsrecht

Art. 2 BÖB/IVöB -> Zweck

Dieses Gesetz bezweckt

- a) Den wirtschaftlichen und volkswirtschaftlich, ökologisch und sozial **nachhaltigen** Einsatz der öffentlichen Mittel

Art. 29 Abs. 1 BÖB/IVöB -> Zuschlagskriterium

...Die Auftraggeberin berücksichtigt neben dem Preis und der Qualität einer Leistung insbesondere Kriterien wie **Nachhaltigkeit**.....

Art. 30 BÖB/IVöB -> Technische Spezifikation

Die Auftraggeberin kann technische Spezifikationen zur Erhaltung der natürlichen Ressourcen oder zum Schutz der Umwelt vorsehen.

Neue Vergabekultur / Nachhaltige Beschaffung



17 Ziele mit 169 Unterzielen, darunter Ziel 12.7: «Förderung der nachhaltigen öffentlichen Beschaffung»

Nachhaltigkeit im Versicherungsbereich

- Nachhaltigkeit hat wirtschafts-, gesellschafts- und umweltbezogene Aspekte
 - Ziel einer nachhaltigen Beschaffung sollte sein, möglichst viele Aspekte der Nachhaltigkeit zu berücksichtigen.
 - Eine vollumfängliche Berücksichtigung aller möglichen Aspekte ist nicht möglich
 - Die Abwägung der einzubeziehenden Aspekte muss einzelfallbezogen erfolgen (Relevanz- oder Risikoanalyse) – «Sachzusammenhang» erforderlich!
 - Das Beschaffungsrecht macht insoweit keine fixen Vorgaben, sondern gibt lediglich die Zielrichtung vor
 - Grösserer Handlungsspielraum im Nicht-Staatsvertragsbereich
- Kernfrage: Wo besteht noch ein Sachzusammenhang zwischen einem Nachhaltigkeitskriterium und dem Versicherungsprodukt?





Nachhaltigkeit im Versicherungsbereich

Fakten zum Thema **Nachhaltigkeit und Versicherungen**

- Digitales Produkt
- Nur Anbieter mit Schweizer Zulassung gemäss VAG
- Keine nationalen oder internationalen Lieferketten
- Keine Subunternehmer, keine Kinderarbeit
- Life-Cycle-Cost-Ansatz (Langlebigkeit, Reparierbarkeit, Kreislauffähigkeit) nicht sinnvoll einsetzbar
- Geringer Ressourceneinsatz zur Herstellung des Kernprodukts Versicherungspolice
- Sachbezogenheit als Abgrenzungskriterium zulässiger vs. unzulässiger Kriterien
- Schwerpunkt auf nicht-umweltbezogene Nachhaltigkeitsaspekte (Gleichbehandlung, Lehrlingsausbildung, Beachtung einschlägiger Gesetze)

Nachhaltigkeit im Versicherungsbereich

Nachhaltigkeit als Element von

- Teilnahmebedingungen (z. B. Lohngleichheit, Einhaltung Umweltschutzbest.) -> 
- Eignungskriterien (ESG-Rating, Zertifizierungen der Anbieter) -> wohl  wg. fehlendem Sachzushg.
- Technischen Spezifikationen (z. B. Recycling-Fähigkeit) -> 
- Zuschlagskriterien (z. B. Lehrlingsausbildung) -> bedingt 

Gedanken zur Zukunft des öffentlichen Beschaffungsrechts

Schwellenwerte 2026/2027 - und danach?

Schwellenwerte 2026/2027 - und danach?

Schwellenwerte im Staatsvertragsbereich (Anhang 1)

a. Government Procurement Agreement GPA (WTO-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen)

Auftraggeber	Auftragswert CHF (Auftragswert SZR)		
	Bauarbeiten (Gesamtwert)	Lieferungen	Dienstleistungen
Kantone, Gemeinden und Bezirke	8'700'000 CHF (5'000'000 SZR)	350'000 CHF (200'000 SZR)	350'000 CHF (200'000 SZR)
Behörden und öffentliche Unternehmen in den Sektoren Wasser, Elektrizität, Verkehr und Telekommunikation	8'700'000 CHF (5'000'000 SZR)	700'000 CHF (400'000 SZR)	700'000 CHF (400'000 SZR)

b. Gemäss Bilateralem Abkommen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und der Schweizerischen Eidgenossenschaft sind auch folgende Auftraggeber dem Staatsvertragsbereich unterstellt:

Auftraggeber	Auftragswert CHF (Auftragswert EURO)		
	Bauleistungen (Gesamtwert)	Lieferungen	Dienstleistungen
Gemeinden / Bezirke	8'700'000 CHF (6'000'000 EURO)	350'000 CHF (240'000 EURO)	350'000 CHF (240'000 EURO)
Private Unternehmen mit ausschliesslichen oder besonderen Rechten in den Sektoren Wasser, Energie und Verkehr	8'700'000 CHF (6'000'000 EURO)	700'000 CHF (480'000 EURO)	700'000 CHF (480'000 EURO)

GPA: The conversion rates will be the average of the daily values of the respective national currency in terms of the SDR over the two-year period preceding 1 October or 1 November of the year prior to the thresholds in national currency becoming effective which will be from 1 January.

Schwellenwerte 2026/2027 - und danach?

Schwellenwerte im Staatsvertragsbereich (Anhang 1)

a. Government Procurement Agreement GPA (WTO-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen)

Auftraggeber	Auftragswert CHF (Auftragswert SZR)		
	Bauarbeiten (Gesamtwert)	Lieferungen	Dienstleistungen
Kantone, Gemeinden und Bezirke	8'700'000 CHF (5'000'000 SZR)	350'000 CHF (200'000 SZR)	350'000 CHF (200'000 SZR)
Behörden und öffentliche Unternehmen in den Sektoren Wasser, Elektrizität, Verkehr und Telekommunikation	8'700'000 CHF (5'000'000 SZR)	700'000 CHF (400'000 SZR)	700'000 CHF (400'000 SZR)

Jan. 1996*: 200'000 SZR = ca. 350'000 CHF

Dez. 2025: 200'000 SZR = ca. 217'000 CHF

➔ Wertveränderung: - 36 %

b. Gemäss Bilateralem Abkommen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und der Schweizerischen Eidgenossenschaft sind auch folgende Auftraggeber dem Staatsvertragsbereich unterstellt:

Auftraggeber	Auftragswert CHF (Auftragswert EURO)		
	Bauleistungen (Gesamtwert)	Lieferungen	Dienstleistungen
Gemeinden / Bezirke	8'700'000 CHF (6'000'000 EURO)	350'000 CHF (240'000 EURO)	350'000 CHF (240'000 EURO)
Private Unternehmen mit ausschliesslichen oder besonderen Rechten in den Sektoren Wasser, Energie und Verkehr	8'700'000 CHF (6'000'000 EURO)	700'000 CHF (480'000 EURO)	700'000 CHF (480'000 EURO)

* Inkrafttreten des Abkommens

Schwellenwerte 2026/2027 - und danach?

Schwellenwerte im Staatsvertragsbereich (Anhang 1)

a. Government Procurement Agreement GPA (WTO-Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen)

Auftraggeber	Auftragswert CHF (Auftragswert SZR)		
	Bauarbeiten (Gesamtwert)	Lieferungen	Dienstleistungen
Kantone, Gemeinden und Bezirke	8'700'000 CHF (5'000'000 SZR)	350'000 CHF (200'000 SZR)	350'000 CHF (200'000 SZR)
Behörden und öffentliche Unternehmen in den Sektoren Wasser, Elektrizität, Verkehr und Telekommunikation	8'700'000 CHF (5'000'000 SZR)	700'000 CHF (400'000 SZR)	700'000 CHF (400'000 SZR)

b. Gemäss Bilateralem Abkommen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und der Schweizerischen Eidgenossenschaft sind auch folgende Auftraggeber dem Staatsvertragsbereich unterstellt:

Auftraggeber	Auftragswert CHF (Auftragswert EURO)		
	Bauleistungen (Gesamtwert)	Lieferungen	Dienstleistungen
Gemeinden / Bezirke	8'700'000 CHF (6'000'000 EURO)	350'000 CHF (240'000 EURO)	350'000 CHF (240'000 EURO)
Private Unternehmen mit ausschliesslichen oder besonderen Rechten in den Sektoren Wasser, Energie und Verkehr	8'700'000 CHF (6'000'000 EURO)	700'000 CHF (480'000 EURO)	700'000 CHF (480'000 EURO)

Juni 2002*: 240'000 EUR = ca. 353'000 CHF

Dez. 2025: 240'000 EUR = ca. 224'000 CHF



Wertveränderung: - 36 %

* Inkrafttreten des Abkommens

Schwellenwerte 2026/2027 - und danach?

Ergebnis:

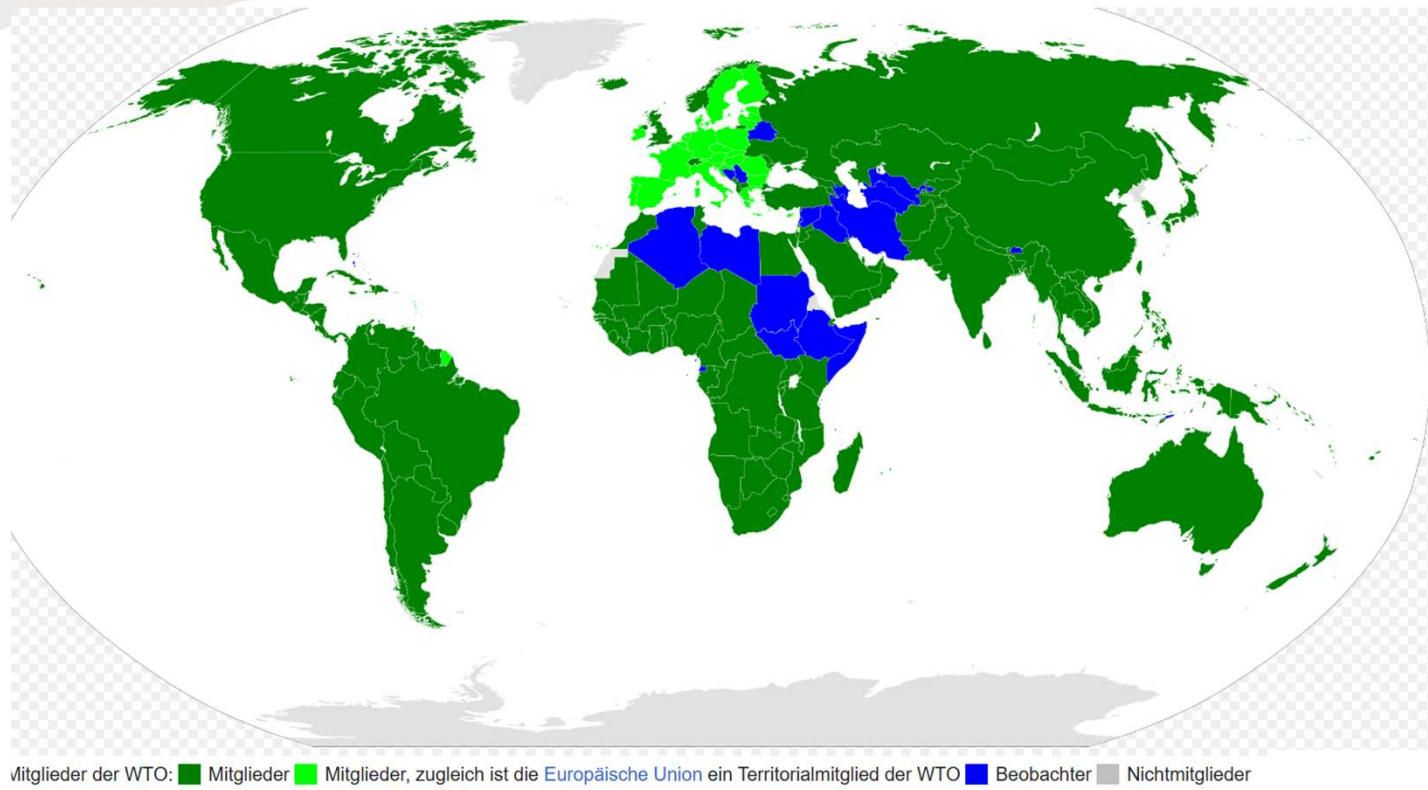
- Schweizer Schwellenwerte auf Basis heutiger Umrechnungskurse von EUR und SZR deutlich zu hoch
- Grund: Stärke des Schweizer Frankens
- Handlungsbedarf / Handlungsoptionen?
- Bestimmung des GPA zu beachten:

Safeguard mechanism

*If a major change in a national currency vis-à-vis the SDR during a year were to **create a significant problem** with regard to the application of the Agreement, the matter will be considered in the Committee*.*

Ein Kind der Globalisierung – und nun?

Ein Kind der Globalisierung – und nun?



WTO:
166 Mitglieder

Ein Kind der Globalisierung – und nun?

- April 1994: Unterzeichnung des GPA
- Januar 1995: Gründung der WTO
- Januar 1996: Inkrafttreten des GPA

Ein Kind der Globalisierung – und nun?

Globalization Surge of the 1990s

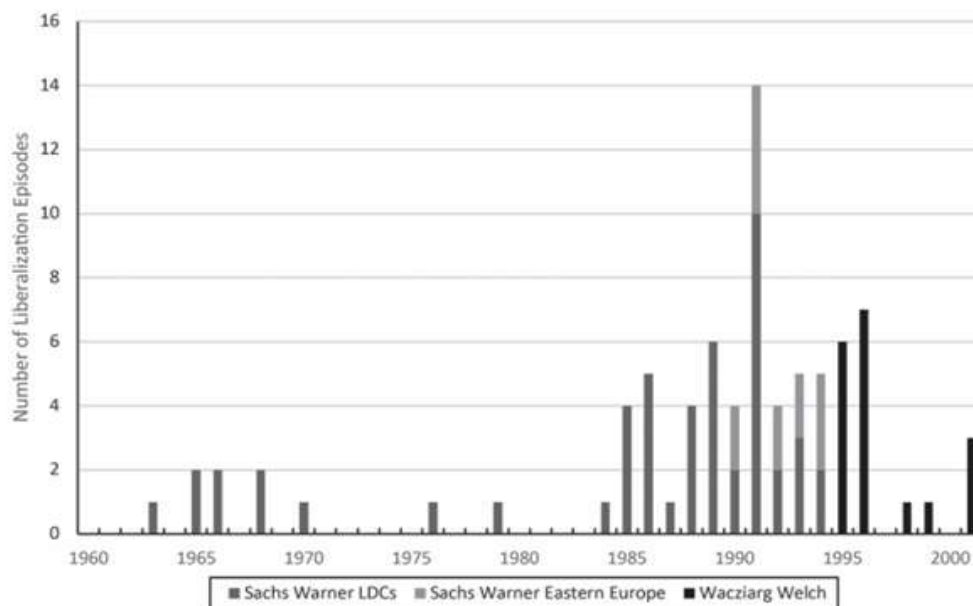


FIGURE 4
DEVELOPING COUNTRY TRADE LIBERALIZATION EPISODES, 1960–2001

Quelle:

**Trade Policy, Exchange Rates,
and the Globalization Surge of
the 1990s**

Author:

Douglas A. Irwin

Publication:

The Journal of Economic History

Publisher:

Cambridge University Press

Date:

Apr 9, 2025

Ein Kind der Globalisierung – und nun?

Guardian, 4. November 2021

Ex-Nato head says Putin wanted to join alliance early on in his rule

George Robertson recalls Russian president did not want to wait in line with 'countries that don't matter'

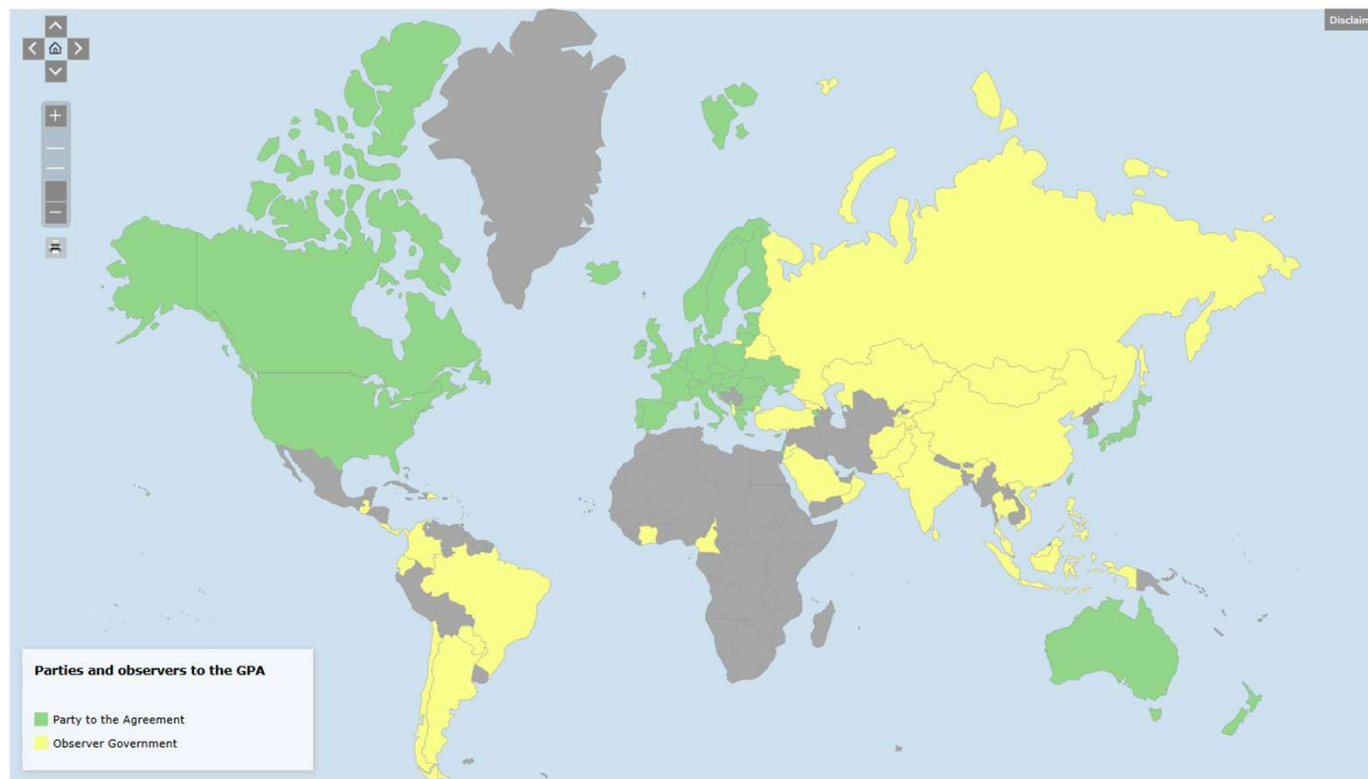
George Robertson, a former Labour defence secretary who led Nato between 1999 and 2003, said Putin made it clear at their first meeting that he wanted Russia to be part of western Europe. "They wanted to be part of that secure, stable prosperous west that Russia was out of at the time," he said.

The Labour peer recalled an early meeting with Putin, who became Russian president in 2000. "Putin said: 'When are you going to invite us to join Nato?' And [Robertson] said: 'Well, we don't invite people to join Nato, they apply to join Nato.' And he said: 'Well, we're not standing in line with a lot of countries that

Ein Kind der Globalisierung – und nun?

- April 1994: Unterzeichnung des GPA
 - Januar 1995: Gründung der WTO
 - Januar 1996: Inkrafttreten des GPA
 - Erweiterung des Kreises der Unterzeichnerländer seit dem GPA 2012
 - Neuseeland (2015)
 - Republik Moldova (2016)
 - Ukraine (2016)
 - Australien (2019)
 - Nord-Mazedonien (2023)
- } = 0.7 % des BIP der «Altmitglieder»

Ein Kind der Globalisierung – und nun?



WTO:
166 Mitglieder

GPA Stand 1996:
13 Unterzeichner

GPA Stand 2026:
22 Unterzeichner*

*49 Länder und
Wirtschaftszonen

Ein Kind der Globalisierung – und nun?

Schwächung der WTO

- Ausbleibende Zahlungen an die WTO durch die USA
- Handlungsunfähigkeit der WTO im Bereich der Streitbeilegung (Blockade der USA bei der Besetzung von Richterstellen)



- Das Ziel des GPA einer weltweiten Öffnung der Beschaffungsmärkte wurde nicht erreicht.
- Die WTO als Treiber hin zu einer positiveren Entwicklung fällt zunehmend aus.
- Die WTO fungiert nicht mehr als Schiedsrichter -> Regularien nicht durchsetzbar
- Die «Vorleistungen» der entwickelten Länder im Beschaffungsrecht zahlen sich nur bedingt aus.

Ein Kind der Globalisierung – und nun?

Klare Anzeichen eines Rückgangs in bestimmten Aspekten der Globalisierung, v. a. seit Mitte der 2010er Jahre (Slowbalisation)

Indikator	Trend seit 2008	Schlüsselereignisse / Treiber
Verhältnis Handel-zu-BPI (Welt)	Rückgang/Stagnation	Finanzkrise, Handelskriege
Direkte Auslandsinvestitionen	Rückgang in einigen Sektoren	Lokales Screening, Geopolitik
Handelsschranken	Anstieg	US-Zölle, Brexit, Wirtschaftspolitik
Länge der Lieferketten	Verkürzung/Regionalisierung	COVID-19, Resilienzstrategien
Grenzüberschreitende Datenflüsse	Rückgang	Digitale Souveränität

Quelle: DHL Global Connectedness Tracker, Oktober 2025

Ein Kind der Globalisierung – und nun?

Erwartungen vs. Realität im EU-Kontext*:

- Grosser Anteil von Ausschreibungen mit nur einem Anbieter
- Nur ca. 7 % von Auftraggebern in der EU erhielten Offerten ausländischer Anbieter (2016-2019)
- Nur ca. 2 % ausländische Zuschlagsempfänger bei EU-Ausschreibungen (Ausland= andere EU- und Drittländer)
- Starker «Home Bias»
 - Ca. 40 % der Zuschlagsempfänger befinden sich im Umkreis von weniger als 500 km vom Auftraggeber
 - Weniger als 5 % der Auftragnehmer befinden sich mehr als 2000 km vom Auftraggeber

Quelle:

The Participation of Foreign Bidders in EU Public Procurement: Too Much or Too Little?,
ECIPE- European Center for International Political Economy; Policy Brief No. 05/2025

Ein Kind der Globalisierung – und nun?

Ein gegenläufiger Trend - alles ohne Einbezug der WTO:

- **China:** Seit 1.1.2026 Bonus von 20 % für in China hergestellte Waren bei öffentlichen Ausschreibungen
- **USA:** Diverse «Buy American» Vorschriften
 - Vorzugsbehandlung für Hersteller von US-Produkten
 - Erhöhte Schwellen für Anerkennung als US-Produkt (2022: 60 % Produktanteil; 2029: 75 %)
- **EU: Industrial Accelerator Act (IAA)** (Erste Veröffentlichung geplant für 25.2.26) und geplante **Revision der EU-Richtlinien für öffentliche Beschaffungen**
 - «Made in EU/EWR»-Vorschriften bei öffentlichen Ausschreibungen in strategischen Wirtschaftsfeldern inkl. Fahrzeuge
 - Einschluss von Drittstaaten (z. B. Schweiz!) nur nach entsprechenden internationalen Abkommen
 - Inkrafttreten erst nach Abschluss des Legislativprozesses (2027?)

Ein Kind der Globalisierung – und nun?

Öffentliche Beschaffung als politisches Instrument:

- **Schweiz / EU:** Sanktionen gegen Russland (Verordnung vom 4. März 2022 über Massnahmen im Zusammenhang mit der Situation in der Ukraine (SR 946.231.176.72))
- **Kanada:** Sanktionen gegen USA
 - Ontario und British Columbia: Genereller Ausschluss von US-Firmen von öffentlichen Ausschreibungen
 - Quebec: Strafzuschlag von 25 % auf Offerten von US-Firmen
 - Toronto: US-Firmen dürfen ausgeschlossen werden, sofern im Interesse der Auftraggeber
- **EU: “Anti-Coercion Instrument”:** Sanktionen im Beschaffungswesen als Teil vordefinierter Gegenmassnahmen bei wirtschaftlicher Bedrohung durch Drittstaaten
- **EU: International Procurement Instrument (IPI)**
 - Sanktionsmöglichkeit gegen diskriminierende Praktiken in Drittländern

Ein Kind der Globalisierung – und nun?

Öffentliche Beschaffung als Kostenfaktor* (Schätzungen für Zeitspanne 2019-2024):

- Manntage pro Ausschreibung für Anbieter: 11
- Manntage pro Ausschreibung und pro Auftraggeber: 20
- Geschätzte Transaktionskosten pro Ausschreibung: 1 % des Auftragswerts

* European Commission: Evaluation of Directive 2014/23/EU on Concessions, Directive 2014/24/EU on Public Procurement and Directive 2014/25/EU on Utilities, October 2025

Ein Kind der Globalisierung – und nun?

Zeit für einen Marschhalt? Schön wärs, die Regulierungsdichte nimmt zu.....

Kanton Zürich

Gesetz über den Beitritt zur Interkantonalen Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen vom 15. November 2019 (BeiG IVöB; 720.1)

§ 5. Die Vergabestelle wendet bei den Vergaben ausserhalb des Staatsvertragsbereichs das Zuschlagskriterium der Ausbildung von Lernenden in der beruflichen Grundbildung an und gewichtet es mit mindestens 5% und höchstens 10%.

Ein Kind der Globalisierung – und nun?

Meine persönliche Wunschliste:

- Überarbeitung des Beschaffungsrechts im Licht
 - konkreter Erfahrungen aller Betroffenen
 - aktueller internationaler Entwicklungen
- Verlagerung von Elementen der «Good Governance»* in Bereiche ausserhalb des Beschaffungsrechts zur Vermeidung bzw. Reduktion von
 - Erhöhten Transaktionskosten
 - Verlängerten Verfahren
 - Fehleranfälligkeit der Verfahren
 - Justiziabilität aller Kriterien
- Überprüfung der dem Geltungsbereich des öffentlichen Beschaffungsrechts unterstellten Produkte und Dienstleistungen (z. B. Versicherungen)

* Nachhaltigkeit, Teilhabe, Transparenz, Erreichbarkeit, Konsensförderung, Inklusivität, Effizienz, Verantwortlichkeit und Einhaltung der Rechtsstaatlichkeit