



Erfolgreiche Bieterstrategien im IT-Ausschreibungsprozess

Dr. Christoph Kins, Fachanwalt für Vergaberecht
abante Rechtsanwälte Kins Lohmann PartG mbB

kins@abante.de

Gliederung

- 1) Was sind Bieterstrategien?
- 2) Sind Bieterstrategien nur im öffentlichen Vergabewesen relevant?
- 3) Hat „Streit“ für Bieterunternehmen im öffentlichen Vergabewesen nicht nur Nachteile?
- 4) Rechtsschutz im öffentlichen Vergabewesen – ein Parforceritt in 5 Minuten
- 5) Strategie „Kampf“
 - a) Inhalt
 - b) Zielgruppe
 - c) Mittel
 - d) Unterarten
 - a) Schrotflinte
 - b) Blattschuss
 - e) Geeignete Ausschreibungen
 - f) Gegenstrategien des Auftraggebers

Gliederung



6) Strategie „Kuscheln“

- a) Inhalt
- b) Zielgruppe
- c) Mittel
- d) Unterarten
 - a) Verstehen, loben und schleimen
 - b) Schuldigkeit
 - c) Quengeln und weinen
 - d) Folgenlos drohen
- e) Geeignete Ausschreibungen
- f) Gegenstrategien des Auftraggebers

7) Strategie „Schweigen“

- a) Inhalt
- b) Zielgruppe
- c) Mittel
- d) Geeignete Ausschreibungen
- e) Gegenstrategien des Auftraggebers

Bieterstrategien – Was ist das?

- Strategie = **Plan**, an dem **Verhalten** zur **Zielerreichung** ausgerichtet wird
- Pläne?
 - Kampf, Kuscheln, Schweigen
- Ziele?
 - Auftragserhalt
 - Ausschreibungsgestaltung
 - Ausschreibungsvermeidung
 - Interimsbeauftragung
 - Zuschlagsverzögerung

Bieterstrategien – Was ist das?



- Verhalten?
 - **Unsichtbarkeit**
 - **Marktbearbeitung** vor der konkreten Vergabe, in erster Linie vertriebliche Aufgabe, ggf. rechtlich unterstützt
 - **Bieterfragen**
 - **Biiterrügen**
 - **Vergabenachprüfung**
 - **Schadensersatz**
- Haben Sie eine Strategie?

Bieterstrategien – Was ist das?

SLAC 20
23
23.-25. Mai 2023 | Berlin



19/05/2023 S96

I. II. III. IV. VI.

Deutschland-Berlin: Computerspeichereinheiten

2023/S 096-301197

Auftragsbekanntmachung

Lieferauftrag

Rechtsgrundlage:

Richtlinie 2014/24/EU

Abschnitt I: Öffentlicher Auftraggeber

I.1) Name und Adressen

Offizielle Bezeichnung: St. Gertrauden-Krankenhaus GmbH

Postanschrift: Paretzer Str. 12

Ort: Berlin

NUTS-Code: DE300 Berlin

Postleitzahl: 10713

Land: Deutschland

Aktuelles Beispiel für eine Ausschreibung, die sich vielleicht für Außenseiter eignet, denen Strategie „Schweigen“ zu empfehlen sein könnte ...

Bieterstrategien – Was ist das?

SLAC 2023
23.-25. Mai 2023 | Berlin



Gesamtheit

Abschnitt II: Gegenstand

II.1) **Umfang der Beschaffung**

II.1.1) **Bezeichnung des Auftrags:**

Hauptspeichersystem

II.1.2) **CPV-Code Hauptteil**

30233100 Computerspeichereinheiten

II.1.3) **Art des Auftrags**

Lieferauftrag

II.1.4) **Kurze Beschreibung:**

Ziel dieser Ausschreibung ist die Vergabe eines Hauptspeichersystems für jeweils 2 Rechenzentren für eine virtuelle VMWare ESXI Umgebung.

Bieterstrategien – Was ist das?

SLAC 2023
23.-25. Mai 2023 | Berlin



Abschnitt III: Rechtliche, wirtschaftliche, finanzielle und technische Angaben

III.1) Teilnahmebedingungen *Hier finden sich oft die Showstopper*

III.1.1) Befähigung zur Berufsausübung einschließlich Auflagen hinsichtlich der Eintragung in einem Berufs- oder Handelsregister

Auflistung und kurze Beschreibung der Bedingungen:

Ich/Wir erfülle(n) die gesetzlichen Voraussetzungen für die Ausführung der angebotenen Leistungen, insbesondere die die Befähigung und Erlaubnis zur Berufsausübung betreffen.

III.1.2) Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit

Auflistung und kurze Beschreibung der Eignungskriterien:

Eigenerklärung über den Gesamtumsatz in EUR und den Umsatz im Tätigkeitsbereich des Auftrags in EUR, jeweils bezogen auf die letzten drei Geschäftsjahre.

Eigenerklärung darüber, dass für den Zeitraum der Leistungserbringung eine Haftpflichtversicherung mit einer ausreichenden Deckungssumme besteht oder bestehen wird.

Welche sollen das sein? Es werden keine genannt!

Kein Mindestumsatz, keine Mindestversicherungssumme

III.1.3) Technische und berufliche Leistungsfähigkeit

Auflistung und kurze Beschreibung der Eignungskriterien:

Eigenerklärung zu mindestens einer geeigneten Referenz (Mindestreferenz) über früher ausgeführte Aufträge, untergliedert nach a) Name des Auftraggebers, ggf. mit Ansprechpartner und Telefonnummer b) Erbringungszeitraum der letzten drei Jahre vor Ablauf der Angebotsfrist der nach Buchstabe c) referenzierten Leistungen, c) Beschreibung der Leistung, und d) Leistungserbringer der nach Buchstabe c) referenzierten Leistungen.

Die Mindestreferenz ist erbracht, wenn jeweils die geforderten Mindestanforderungen erfüllt sind; andernfalls erfolgt der Ausschluss. D.h. die Mindestreferenz muss jeweils a) mindestens den Namen des Auftraggebers nachweisen, b) mindestens auf den geforderten Erbringungszeitraum der letzten drei Jahre vor Ablauf der Angebotsfrist bezogen sein, c) mindestens die Leistung beschreiben und d) mindestens auf den Bieter, die Bietergemeinschaft oder anderen Leistungserbringer, z.B. Unterauftragnehmer, Eignungsverleihender bezogen sein.

Möglicherweise geforderte Mindeststandards:

Die Mindestreferenz ist erbracht, wenn jeweils die geforderten Mindestanforderungen erfüllt sind; andernfalls erfolgt der Ausschluss. D.h. die Mindestreferenz muss jeweils a) mindestens den Namen des Auftraggebers nachweisen, b) mindestens auf den geforderten Erbringungszeitraum der letzten drei Jahre vor Ablauf der Angebotsfrist bezogen sein, c) mindestens die Leistung beschreiben und d) mindestens auf den Bieter, die Bietergemeinschaft oder anderen Leistungserbringer, z.B. Unterauftragnehmer, Eignungsverleihender bezogen sein.

Welche Leistung muss denn nun zwingend erbracht worden sein?

Bieterstrategien – Sind solche Strategien nur im öffentlichen Vergabewesen relevant?

SLAC 2023
23.-25. Mai 2023 | Berlin



Ja und Nein

- **Private** schreiben teilweise auch aus (Compliance!)
 - **Beispiel:** Wir sind in einer Ausschreibung von BMW tätig geworden (für ein Busunternehmen in Sachen Werksverkehr)
- **Bundesgerichtshof:** Wer sich an eine Vergabeordnung bindet – durch Kundgabe –, der kann daran auch festgehalten werden und bei Verletzung dieser Vergabeordnung schadensersatzpflichtig sein.
 - Das gilt auch und gerade für Private
- **Aber:** Effektivität der Mittel geringer, da **keine genuinen Nachprüfungsstellen**

Bieterstrategien – Was bringt denn „Streit“?



- Der „**öffentliche und halb-öffentliche Sektor**“ hat sich an das Vergaberecht zu halten.
 - **20.000-30.000** Auftraggeber in Deutschland
 - **Beispiele:** Bund, Länder, Gemeinden, Kommunale IT-Dienstleister, Landes-IT-Dienstleister, kommunale Wohnungsunternehmen, Stadtwerke, Zweckverbände, öffentliche Banken, Bundeswehr, Unikliniken, kommunale Krankenhäuser, Jobcenter, Anstalten des öffentlichen Rechts ...
- Das Vergaberecht verbietet **schwarze Listen**
 - Gibt es sie trotzdem? Nach unserer Erfahrung **in manchen Schubladen**: Ja
 - Aber wer steht da drauf? Nach unserer Erfahrung nicht der strategisch vorgehende Bieter, sondern **schlecht leistende bzw. missliebige Auftragnehmer**
- Was bringt „Streit“? Die folgenden Beispiele sind ausschließlich aus 2023.
 - **Beispiel 1:** Mandant (Anlagenbauer) wird wegen Abänderung der Vorgaben zu Abrechnungseinheiten, die für eine Stoffgleitpreisgleitklausel gefordert waren, von der Vergabe ausgeschlossen (er hat kg anstelle von Stück angegeben). Durch eine Rüge (und viele Telefonate) wird erreicht, dass der Mandant seine Urkalkulation einreichen darf. Aus der ergibt sich, dass aus der von ihm angegebenen Abrechnungseinheit (kg) auf die vom AG geforderte Abrechnungseinheit (Stück) geschlossen werden kann. Sodass das Angebot in der Wertung verbleibt und der Mandant den Zuschlag erhält.

Bieterstrategien – was bringt denn „Streit“?

- **Beispiel 2:** Mandant (Wach- und Sicherheitsdienstleister) erhält eine Absagemitteilung, weil er angeblich zu teuer kalkuliert hat. Durch eine Rüge (und wenige Telefonate) wird erreicht, dass die besser platzierten Bieter wegen unauskömmlicher Kalkulation ausgeschlossen werden. Sodass der Mandant den Zuschlag erhält.
- **Beispiel 3:** Mandant (Lizenzhändler) erhält eine Absagemitteilung, weil er nicht genug Referenz-Lizenzverkäufe in einem bestimmten Sektor vorweisen kann. Durch eine Rüge und ein Nachprüfungsverfahren wird erreicht, dass die Vergabe wegen zu starker Einengung der Referenzvorgaben aufgehoben wird. Sodass der Mandant eine zweite Chance erhält.
- **Beispiel 4:** Mandant erhält eine Vergabesperre, weil er einen Südamerikaner ohne Arbeitserlaubnis beschäftigt haben und ferner wegen Nötigung verurteilt worden sein soll. Dauer: 3 Jahre. 40% des Umsatzes entfallen im Folgejahr. Durch eine Rüge (und ein Telefonat) wird erreicht, dass die Vergabesperre nach fünf Tagen aufgehoben wird. Sodass der Mandant nicht pleite geht.
- **Beispiel 5:** Mandant (krankenhausversorgender Apotheker) will eine Ausschreibung des demnächst endenden Liefervertrags verhindern. Ein Anschreiben an die Klinikleitung überzeugt diese davon, dass der Liefervertrag vergabefrei ein Jahr verlängert werden darf.

Rechtsschutz – ein Parforceritt in 5 Minuten

SLAC 20
23
23.-25. Mai 2023 | Berlin



- Präventiver Rechtsschutz (Der **Zuschlag** ist **noch nicht** erteilt)
 - Bieterfrage: Rügevermeidende oder rügeersetzende Wirkung, geringe Kosten
 - Bei Selbstvornahme keine Zusatzkosten
 - Biiterrüge: strenge Fristvorgaben in § 160 Abs. 3 GWB, geringe Kosten
 - Bei Selbstvornahme keine Zusatzkosten
 - Nachprüfungsverfahren: zwei Instanzen möglich, höhere Kosten
 - Anwaltliche Vertretung ist nur in 2. Instanz zwingend, ist aber schon in 1. Instanz zu empfehlen
 - Ergebnisse (bei Erfolg):
 - Zuschlagserteilung wird untersagt und Vergabeverfahren wird aufgehoben
 - Zuschlagserteilung wird untersagt und Vergabeverfahren wird zurückversetzt (in den Stand vor der rechtswidrigen Handlung)

Rechtsschutz – ein Parforceritt in 5 Minuten



- Repressiver Rechtsschutz (Der **Zuschlag** ist **erteilt**)
 - Nichtigkeitsfeststellungsantrag: Die Nichtigkeit des erteilten Auftrags wird festgestellt.
 - Schadensersatz als Ersatz des negativen Interesses: Der Bieter wird so gestellt, als hätte er sich nie mit der Ausschreibung befasst (z.B. Anwaltskosten, Angebotserstellungskosten)
 - Schadensersatz als Ersatz des positiven Interesses: Der Bieter wird so gestellt, als hätte er den Zuschlag erhalten (Umsatz abzüglich auftragsabhängige Kosten)

Rechtsschutz – ein Parforceritt in 5 Minuten

SLAC 20
23
23.-25. Mai 2023 | Berlin



**Nachprüfungsantrag gemäß § 160 Abs. 1 GWB
EILT SEHR !!! BITTE SOFORT ZUSTELLEN !!!**



Frühestmöglicher Zuschlag: Dienstag, der 23. Mai 2023

in Sachen

[REDACTED] vertreten durch die
Geschäftsführung,

- Antragstellerin (im Folgenden: Antragstellerseite) -

Verfahrensbevollmächtigte: abante Rechtsanwälte Kins Lohmann

Rechtsschutz – ein Parforceritt in 5 Minuten

SLAC 20
23
23.-25. Mai 2023 | Berlin



Verfahrensbevollmächtigte: abante Rechtsanwälte Kins Lohmann
PartG mbB, Lessingstraße 2, 04109
Leipzig,

gegen

Stadt [REDACTED] vertreten durch den
Bürgermeister

(ggf. für Zustellung: [REDACTED])

- Antragsgegnerin (im Folgenden: Antragsgegnerseite) -

Rechtsschutz – ein Parforceritt in 5 Minuten

SLAC 2023
23.-25. Mai 2023 | Berlin



beizuladen: [REDACTED]
[REDACTED]

- Beizuladende (nach erfolgter Beiladung: Beigeladene) -

stellen wir namens und mit Vollmacht der Antragstellerseite Nachprüfungsantrag
betreffend das Vergabeverfahren [REDACTED]
[REDACTED] mit der Vergabenummer [REDACTED] am [REDACTED]
bekannt gemacht im EU-ABl. unter [REDACTED], und beantragen:

1. Ein Nachprüfungsverfahren gemäß § 160 Abs. 1 GWB wird in Bezug auf das
Vergabeverfahren [REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]
[REDACTED] mit der Vergabenummer [REDACTED], am
[REDACTED]

Rechtsschutz – ein Parforceritt in 5 Minuten

SLAC 20
23
23.-25. Mai 2023 | Berlin



■■■■■ bekannt gemacht im EU-ABl. unter ■■■■■
eingeleitet.

2. Der Antragsgegnerseite wird es untersagt, das im Antrag zu 1. bezeichnete Vergabeverfahren auf Grundlage der bisherigen Vergabe- und Vertragsunterlagen durch Zuschlagserteilung abzuschließen.
3. Der Antragsgegnerseite wird bei fortbestehender Beschaffungsabsicht aufgegeben, ein ordnungsgemäßes Vergabeverfahren gemäß dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen und gemäß der Vergabeverordnung nach Maßgabe der Rechtsauffassung der Vergabekammer durchzuführen.
4. Der Antragsgegnerseite wird bei fortbestehender Beschaffungsabsicht aufgegeben, das Verfahren auf den Zeitpunkt vor der Angebotswertung zurückzusetzen und die Angebotswertung unter Beachtung der Rechtsauffassung der Vergabekammer zu wiederholen.

Rechtsschutz – ein Parforceritt in 5 Minuten

SLAC 2023
23.-25. Mai 2023 | Berlin



Hilfsweise für den Fall, dass feststeht, dass die Antragstellerseite aus einem nicht gerügten Grund keine Zuschlagschance hat: Der Antragsgegnerseite wird bei fortbestehender Beschaffungsabsicht aufgegeben, das Verfahren auf den Zeitpunkt vor der Absendung der EU-weiten Bekanntmachung zurückzusetzen.

Äußerst hilfsweise: Die Vergabekammer wirkt unabhängig von dem Haupt- und Hilfsantrag zu 4. gemäß § 168 Abs. 1 S. 2 GWB auf die Rechtmäßigkeit des Vergabeverfahrens ein.

5. Die Vergabeakten der Antragsgegnerseite werden beigezogen.

Rechtsschutz – ein Parforceritt in 5 Minuten

SLAC 20
23
23.-25. Mai 2023 | Berlin



6. Der Antragstellerseite wird Akteneinsicht in die Vergabeakten der Antragsgegnerseite gewährt.
7. Dieser Nachprüfungsantrag wird der Antragsgegnerseite unverzüglich –
notfalls per Telefax oder E-Mail – zugestellt.
8. Die Hinzuziehung eines Bevollmächtigten durch die Antragstellerseite
wird gemäß § 182 Abs. 4 GWB für notwendig erklärt.
9. Die Antragsgegnerseite hat die Kosten des Verfahrens einschließlich der
Kosten der zweckentsprechenden Rechtsverfolgung der
Antragstellerseite zu tragen.

Für die Kosten sagen wir uns stark. Die unverzügliche Anweisung wird anwaltlich
versichert.

Rechtsschutz – ein Parforceritt in 5 Minuten

SLAC 2023
23.-25. Mai 2023 | Berlin



A. Einleitung

Die Antragstellerseite betreibt ein Unternehmen [REDACTED]

[REDACTED]. [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED].

[REDACTED]
[REDACTED]

Nun wendet sie sich gegen die Beauftragung der Beizuladenden. Denn sie ist der Ansicht, selbst das wirtschaftlichste Angebot abgegeben zu haben. Auch hält sie die Beizuladende sowie etwa weitere Bieter, die angeblich wirtschaftlicher angeboten haben als sie, für ungeeignet.

Die Antragsgegnerseite hat die vermeintliche Bestbieterin zu Unrecht als geeignet angesehen. Rechtswidrig ist ferner die Umsetzung der materiellen Eignungsanforderungen, die den Vergabeunterlagen entnommen werden können. Sie werden schlichtweg falsch oder gar nicht wiedergegeben in der EU-Bekanntmachung.

Strategie „Kampf“

„I am reality“ (Barnes, in: Platoon)

SLAC 20
23
23.-25. Mai 2023 | Berlin



- **Inhalt:** Eine sich u.U. auch erst abzeichnende negative Vergabeentscheidung wird nicht hingenommen, sondern bekämpft.
- **Zielgruppe:**
 - Bestandleistungserbringer bei Dauerverträgen (z.B. IT-Dienstleistung wie Support/Pflege)
 - Zu Unrecht ausgeschlossene Erstplatzierte oder Zweitplatzierte, die den Ausschluss des Erstplatzierten geltend machen
 - Systemkritiker (z.B. bei verdeckter Produktspezifik)
 - „Too big to fail“
- **Mittel:**
 - Bestandleistungserbringer bei Dauerverträgen
 - Praxis: meist sehr späte Rügen (nach Erhalt Absageschreiben), ggf. Nachprüfungsantrag
 - Besser: ggf. Einwirkung auf AG, die Ausschreibung zu unterlassen oder zu verschieben; frühe Rüge, also vor Ablauf der Angebots- bzw. Teilnahmeantragsfrist, ggf. späte Rüge (abhängig von Entscheidungspraxis der VK und der Fehlerkategorie); beinahe immer sinnvoll: Nachprüfungsantrag
 - Erstplatzierter, der zu Unrecht ausgeschlossen wurde, und Zweitplatzierter, der Ausschluss des Erstplatzierten verlangt
 - Rüge nach Kenntniserlangung von Ausschlussgrund, ggf. Nachprüfungsantrag
 - Alternativ: „Gott schweigt, und die Welt dreht sich um ihn“ => Schadensersatz
 - Systemkritiker
 - Frühe Rüge, frühes Nachprüfungsverfahren
 - „Too big to fail“
 - Ständiges Abwägen zwischen früher Rüge und Bieterfrage, da Streitvermeidung anfangs im Vordergrund steht
 - Sicherster Weg: frühe Rüge, ggf. frühes Nachprüfungsverfahren

Strategie „Kampf“

- **Unterarten:**
 - **Schrotflinte:** „Alles, was angegriffen kann, wird angegriffen“
 - Passt zu: Bandleistungserbringer; Systemkritiker; Bieter, für den der Auftrag „too big to fail“ ist
 - **Blattschuss:** „Wenn der nicht sitzt, lass ich es gut sein“
 - Passt zu: Erstplatzierter, der zu Unrecht ausgeschlossen wurde; Zweitplatzierter, der Ausschluss des Erstplatzierten verlangt; Systemkritiker; Bieter, für den der Auftrag „too big to fail“ ist
- **Geeignete Ausschreibungen:**
 - **Dauerverträge** (Reinigung, Bewachung, Grünpflege, Winterdienst, IT-Dienstleistung, Bauunterhalt, Arzneimittellieferung etc.) [**Bandleistungserbringer**]
 - **„Besondere Ausschreibungen“** (im Graubereich eines Ausnahmestatbestands, System-Ausschreibungen, verdeckte Produktspezifik etc.) [**Systemkritiker**]
 - **100%-Preis Ausschreibungen** (Bau- und Lieferleistungen) [Erst- bzw. Zweitplatzierte]
 - **„Jabba the hood“-Ausschreibungen** (hohe Auftragswerte, hohe Auslastung, enger Sektor) [„too-big-to-fail“-Bieter]

Strategie „Kuscheln“

„Mr. Collins was eloquent in her praise“ (Jane Austen, *Pride and Prejudice*)

SLAC 2023
23.-25. Mai 2023 | Berlin



- **Inhalt:** Eine positive Vergabeentscheidung soll „erkuschelt“ werden
- **Zielgruppe:**
 - Bieter, die mit dem Auftraggeber bereits eine hochwertige Geschäftsbeziehung *unabhängig vom konkreten Auftrag* unterhalten
 - Bieter, die sich um Aufträge mit *weichen* Zuschlagskriterien bewerben
 - Platzierungsstarke Bieter
- **Mittel:**
 - Marktbearbeitung vor der Vergabe („jour fixe“, „Markterkundung“, „Branchentreff“, „Arbeitskreis“)
 - Hinweise auf „unparteiische“ Drittveröffentlichungen
 - Bieterfragen
 - Trotz § 160 Abs. 3 Nr. 1 GWB rügevermeidende und rügeersetzende Bieterfragen
 - Trotz § 160 Abs. 3 Nr. 2, 3 GWB Rügeunterlassung
 - Selten: Rüge, noch seltener: Nachprüfungsantrag

Strategie „Kuscheln“

- **Unterarten:**

- Verstehen, loben und schleimen: „Tolle Ausschreibung“, „Vorausschauende mutige Entscheidung“, „Das ging schnell“, „Das war eindeutig“, „Wir haben uns erst mal zusammengesetzt und uns überlegt, wie wir Ihre hohen fachlichen Anforderungen am besten erfüllen können“, „Haben wir Sie richtig verstanden, dass ... und dass ... ?“, „Wie Sie aus unserer Sicht weiterhin richtig ausführen ...“
- Schuldigkeit erzeugen: „Könnten Sie die folgenden Punkte klarstellen? (1) Auf S. 13 der Leistungsbeschreibung steht „Zwei Server“, in den Zuschlagskriterien (Zeile 14) steht „drei Server“. Wir nehmen an, es sind zwei Server gemeint. Trifft unser Verständnis zu? Vielen Dank. (2) ...“
- Quengeln und Weinen: „Sie haben zuerst festgelegt, dass drei Schränke zu liefern sind. Jetzt haben Sie entschieden, dass zwei Spinte zu liefern sind. Wir mussten daher neue Preise bei unserem Händler anfragen, was sehr viel Zeit gekostet hat.“
- Folgenlos drohen: „Auch wenn es uns sehr unangenehm ist, kündigen wir schon jetzt rechtliche Schritte an.“

Strategie „Kuscheln“



- **Geeignete Ausschreibungen**

- Ausschreibungen, die an **bekannten und bewährten Bietern** mit guten vertrieblichen Kontakten ausgerichtet sind
 - Indizien: z.B. kurze bis launische Antworten auf Bieterfragen, kurze Fristen, verdeckte Produktspezifika (v.a. im B-Bereich)
- Ausschreibungen mit **weichen Kriterien**
 - Indizien: z.B. Leistungsprogramm-Ausschreibung, hoher Qualitätsanteil, viel Konzeptbewertung, grobe Bewertungsskala (nur 3-4 Notenstufen), viel Auftraggeber-Spielraum bei der Bewertung

Strategie „Kuscheln“

- **Gegenstrategien des Auftraggebers**

- Ausschreibungen, die an bekannten und bewährten Bietern mit guten vertrieblichen Kontakten ausgerichtet sind
 - AG möchte „angekuschelt“ werden, also keine Gegenstrategie
 - Rechtlich natürlich **bedenklich**
- Ausschreibungen mit weichen Kriterien
 - **Kompensation** inhaltlicher Freiheiten durch strenges Verfahren
 - **Hohes Maß an Verfahrensgerechtigkeit** (z.B. sauber dokumentierte Markterkundung, regelmäßige Anhörung betroffener Bieter zu Drittvorhalten betreffend diese Bieter)

Strategie „Schweigen“

„Gott schweigt und die Welt dreht sich um ihn“ (Gottfried Keller, Der grüne Heinrich)

SLAC 20
23
23.-25. Mai 2023 | Berlin



- **Inhalt:** Eine positive Vergabeentscheidung soll als Überraschungserfolg „aus dem Nichts“ erzielt werden.
- **Zielgruppe:**
 - Außenseiter mit starkem Angebot (niedriger Preis, anderer USP)
 - Ausländische Bieter
 - Unbekannte Bieter
- **Mittel:**
 - Keine Website
 - Keine Marktbearbeitung im Vorfeld
 - Keine Bieterfragen
 - Keine Rügen
 - Keine nicht-geforderten Anschreiben, Begleitdokumente etc.
 - **Aber:** formal sauberes Angebot ohne Nachforderungs- und Aufklärungsbedarf, exzellente Erfüllung der Zuschlagskriterien zumindest in mancher Hinsicht

Strategie „Schweigen“

- **Geeignete Ausschreibungen:**
 - Ausschreibungen, die Dornröschen-Markt oder oligopolistischen Markt ansprechen
 - Ausschreibungen, die an bekannten und bewährten Bietern mit guten vertrieblichen Kontakten ausgerichtet sind
 - Ausschreibungen, die zu schlechter Zeit kommen, z.B. zeitlich deutlich vor oder nach der Akquisephase der meisten Unternehmen
- **Gegenstrategien des Auftraggebers:**
 - Nicht möglich (und auch nicht nötig)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Disclaimer

SLAC 20
23
23.-25. Mai 2023 | Berlin



Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte dieser Präsentation kann keine Haftung übernommen werden. Die Unterlagen enthalten nur allgemeine Hinweise und keine verbindlichen Aussagen zu rechtlichen Einzelsachverhalten. Letztere sind von Fall zu Fall verschieden und setzen eine individuelle rechtliche Prüfung voraus. Es gilt nur das gesprochene Wort.