

Beauftragt durch:



Bundesministerium
für Forschung, Technologie
und Raumfahrt

KOINNO
KOMPETENZZENTRUM
INNOVATIVE BESCHAFFUNG

Öffentliche Beschaffung – Modernisierung als Herausforderung

KOINNOmagazin 2/2026

www.koinno.de



Über das Kompetenzzentrum innovative Beschaffung

Das Kompetenzzentrum innovative Beschaffung (KOINNO) wird im Auftrag des Bundesministeriums für Forschung, Technologie und Raumfahrt (BMFTR) vom Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) durchgeführt.

Ziel des Kompetenzzentrums ist es, die Innovationsorientierung der öffentlichen Beschaffung in Deutschland dauerhaft zu stärken und den Anteil der Beschaffung von Innovationen am Gesamtvolumen des öffentlichen Einkaufs in Deutschland zu erhöhen.

Kontakt

Telefon: 06196 5828350

info@koinno.de

www.koinno.de

Impressum

Herausgeber

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME)
Frankfurter Straße 27
65760 Eschborn
www.bme.de

Text und Redaktion

Lea Rasche, BME, Eschborn
Rechtsanwalt Oliver Hattig, Hattig und Dr. Leupolt Rechtsanwälte, Köln

Gestaltung und Satz

burghardt-grafik, 65239 Hochheim

Stand

Juni 2026

Druck

Safer-print GbR, 97340 Marktbreit

Bildnachweis

Titel: © Thinkhubstudio/iStock (KI-generiert mit Firefly); Seite 4: © KanawatTH/iStock; Seite 6: © CROCOTHERY/AdobeStock, Seite 7: © privat; Seite 9: © privat; Seite 11: © DTVP; Seite 13: Kecebong Anyut/AdobeStock; Seite 14: © Visual Generation/iStock; Seite 16: © BME e.V.; Seite 18: © Lena Theweleit; Seite 19: © ARENA20236, Seite 20: KI-generiert mit Adobe Firefly; Seite 22: KI-generiert mit Gemini; Seite 24: © Hanna Plonsak/iStock; Seite 27: KI-generiert mit Gemini; Seite 28: © privat, © PWC; Seite 31: © BME e.V.; Seite 32–34: Tanja Marotzke, BME e.V.; Seite 35: © Gradual Growth/AdobeStock; Seite 37: © keks20034/AdobeStock; Seite 40: © Pressmaster/istock, © VDI Technologiezentrum GmbH; Seite 41: © Krot Studio/iStock; Seite 42: © narvo vexar/iStock; Seite 44: © Jacqueline/AdobeStock; Seite 45: © sasirin pamai/iStock

Inhalt

Öffentliche Hand	4
Das Wasserstoffbeschleunigungsgesetz in der Beschaffung	5
Neue Marktchancen für Startups und KMU und Entlastung in der Vergabestelle Ein Interview mit Lars Wiedemann	8
Benchmarking – Von den Besten lernen Kennzahlen	12
Impulspaier: Challenges als Innovationstreiber Ein Interview mit Anna Christmann und Georg Schnauffer	17
Werkzeugkasten Vergabe	20
Bieterinformation nach § 134 GWB Erfordernis, Inhalt und typische Fallstricke	21
Erfolgsfaktor wettbewerblicher Dialog Ein Interview mit Daniel Feddrau der Hamburg Port Authority (HPA)	29
KOINNO	32
Was ist neu bei KOINNO	33
Startup und KMU	35
Aktualisierung des Startup-Beschaffungsindex 2026	36
Gut vorbereitet und erfolgreich	37
Aktuelles	41
Vergabebeschleunigungsgesetz in Kraft	42
BMW erleichtert öffentliche Aufträge an Startups ab 1.7.2026	44
Zwei neue EU-Berichte zeigen: Europa kauft zu wenig Innovation	45



Öffentliche Hand



Das Wasserstoffbeschleunigungsgesetz in der Beschaffung

Am 02.04.2026 ist das Wasserstoffbeschleunigungsgesetz in Kraft getreten. Mit diesem Gesetz sollen die rechtlichen Rahmenbedingungen für den vereinfachten und beschleunigten Auf- und Ausbau einer Infrastruktur für die Erzeugung, die Speicherung, den Import und den Transport von Wasserstoff geschaffen werden. Es enthält spezifische Vorgaben für die Vergabe öffentlicher Aufträge.

Nach dem sogenannten Netto-Null-Ziel des Europäischen Klimagesetzes müssen die Treibhausgasemissionen und deren Abbau in der Union bis spätestens 2050 ausgeglichen sein. Das Nationale Klimaschutzgesetz sieht eine Treibhausgasneutralität sogar bis 2045 vor. Um das Ziel der Treibhausgasneutralität zu erreichen und um seiner internationalen Verantwortung zur Erreichung der Ziele des Klimaabkommens von Paris gerecht zu werden, sieht die Nationale Wasserstoffstrategie vor, Wasserstoff als Dekarbonisierungsoption zu etablieren. Daher ist es Ziel der Bundesregierung, grünen Wasserstoff zu nutzen, für diesen einen zügigen Markthochlauf zu unterstützen und entsprechende Wertschöpfungsketten zu etablieren.

Das Nationale Klimaschutzgesetz sieht eine Treibhausgasneutralität bis 2045 vor.

Mit dem Wasserstoffbeschleunigungsgesetz (WasserstoffBG) sollen die rechtlichen Rahmenbedingungen für den vereinfachten und beschleunigten Auf- und Ausbau einer Infrastruktur für die Erzeugung, die Speicherung, den Import und den Transport von Wasserstoff geschaffen werden und damit insbesondere ein zentraler Beitrag zum Hochlauf der Wasserstoffwirtschaft zur Erreichung der nationalen Klimaschutzziele leisten.

Anwendungsbereich

Das Gesetz gilt für die Vergabe öffentlicher Aufträge und Konzessionen für bestimmte Anlagen oder Leitungen. Dies sind unter anderem:

- Elektrolyseur zur Erzeugung von Wasserstoff,
- Anlage zur Erzeugung von Wasserstoff aus biogenen Reststoffen,
- Anlage zur Speicherung von Wasserstoff,
- Anlage zum Import von Wasserstoff,
- Anlage zum Import von Ammoniak,
- Anlage zum Import von flüssigen organischen Wasserstoffträgern,
- Anlage zum Import von Methanol,
- Anlage zur Umwandlung von Wasserstoffderivaten und flüssigen organischen Wasserstoffträgern zu Wasserstoff,
- Anlage zur Konditionierung von Wasserstoff
- Anlage zur Erzeugung oder zum Import von erneuerbaren Kraftstoffen nicht biogenen Ursprungs,
- Anlage zur Erzeugung von Wasserstoff unter Nutzung einer Anlage zur Abscheidung von Kohlendioxid,
- Anlage zur Hydrierung von flüssigen organischen Wasserstoffträgern,
- Wasserstoff-, Strom-, Dampf-, Gasversorgungs- und Wasserleitungen sowie Verdichter unter bestimmten Voraussetzungen.



Auflockerung des Grundsatzes zur losweisen Aufteilung

Nach den allgemeinen vergaberechtlichen Vorschriften sind Leistungen in der Menge aufgeteilt (Teillose) und getrennt nach Art oder Fachgebiet (Fachlose) zu vergeben. Mehrere Teil- oder Fachlose dürfen allerdings zusammen vergeben werden, wenn wirtschaftliche oder technische Gründe dies erfordern. Für bestimmte Infrastrukturvorhaben wird diese Ausnahme ab dem Inkrafttreten des Vergabebeschleunigungsgesetzes am 01.07.2026 um zeitliche Gründe erweitert.

Auch für die Vorhaben nach dem WasserstoffBG können neben wirtschaftlichen und technischen Gründen zudem zeitliche Gründe herangezogen werden, um eine Zusammenfassung von Losen zu rechtfertigen. Zeitliche Gründe haben eine hohe Bedeutung im Hinblick auf die zentrale Rolle von Wasserstoff für die Erreichung der nationalen Klimaschutzziele. Damit sollen die ambitionierten

Ziele der Nationalen Wasserstoffstrategie 2030 aufgegriffen werden, die einen zügigen Markthochlauf erforderlich machen.

Ausnahme der Unwirksamkeit von De-facto-Vergaben

Nach den allgemeinen vergaberechtlichen Vorschriften ist ein öffentlicher Auftrag oder eine Konzession von Anfang an unwirksam, wenn in einem Nachprüfungsverfahren festgestellt worden ist, dass der Auftraggeber gegen die Pflicht zur Vorabinformation über die Zuschlagsentscheidung

Zeitliche Gründe haben eine hohe Bedeutung im Hinblick auf die zentrale Rolle von Wasserstoff für die Erreichung der nationalen Klimaschutzziele.

verstoßen oder den Auftrag ohne vorherige Veröffentlichung einer Bekanntmachung im Amtsblatt der Europäischen Union vergeben hat, ohne dass dies aufgrund Gesetzes gestattet ist. Diese Regelung spielt vor allem für sogenannte Defacto-Vergaben eine große Rolle.

Mit dem Inkrafttreten des Vergabebesleunigungsgesetzes am 01.07.2026 gilt eine Ausnahme von der Unwirksamkeitsfolge. Danach kann ein Vertrag als nicht von Anfang an unwirksam erachtet werden, wenn nach Prüfung aller maßgeblichen Gesichtspunkte zwingende Gründe des Allgemeininteresses dies ausnahmsweise rechtfertigen.

Das WasserstoffBG sieht eine spezielle Ausnahme von der Unwirksamkeitsfolge vor. Danach kann von der Erklärung der Unwirksamkeit des Vertrages ausnahmsweise abgesehen werden, wenn nach Prüfung aller maßgeblichen Gesichtspunkte unter Berücksichtigung des Zweckes des Wasserstoffbeschleunigungsgesetzes und des überragenden öffentlichen Interesses an dem Ausbau der Wasserstoff-Infrastruktur zwingende Gründe des Allgemeininteresses dies rechtfertigen. Im gegebenen Fall hat die Nachprüfungsinstanz alternative Sanktionen zur Feststellung der Unwirksamkeit zu erlassen, welche die Verhängung einer Geldsanktion gegen den Auftraggeber oder die Verkürzung der Laufzeit des Vertrages umfassen. Eine Beschleunigungswirkung wird damit insoweit erreicht, dass der geschlossene Vertrag vollzogen und das Wasserstoffvorhaben daher fortgesetzt werden kann.

Zeitliche Geltung

Vergabeverfahren werden regelmäßig nach dem Recht zu Ende geführt, das zum Zeitpunkt der Einleitung des Verfahrens galt. Hiervon weicht das WasserstoffBG ab. Der Gesetzgeber hält dies für Beschaffungen im Anwendungsbereich des WasserstoffBG aufgrund des Zwecks und Ziels des Gesetzes und dem überragenden öffentlichen Interesse nicht für sachgerecht. Die Vergabevorschriften des WasserstoffBG sind daher bereits auch

Defacto-Vergabe

Der Begriff Defacto-Vergabe hat sich für die rechtswidrige Direktbeauftragung eines Unternehmens durch einen öffentlichen Auftraggeber eingebürgert, bei der ein öffentlicher Auftrag ohne förmliches Vergabeverfahren und ohne vorherige EU-weite Auftragsbekanntmachung vergeben wird, obwohl die vergaberrechtlichen Voraussetzungen hierfür nicht gegeben sind. Defacto-Vergaben können vor der Vergabeammer mit dem Ziel angegriffen werden, die Unwirksamkeit des Vertrages „von Anfang an“ feststellen zu lassen.

auf vor dem 2. April 2026 begonnene, aber nicht abgeschlossene Vergabeverfahren anzuwenden.

Resümee

Mit dem WasserstoffBG gilt neben dem LNG-Beschleunigungsgesetz und dem Bundeswehrbeschaffungsbeschleunigungsgesetz ein weiteres Spezialgesetz, das insbesondere der Beschleunigung der Beschleunigung dient. Die Beschleunigungswirkung dürfte sich vor allem in der erleichterten Begründung zur Abweichung vom Grundsatz der losweisen Vergabe zeigen. Da gerade diese Begründung in der Praxis häufig mit Schwierigkeiten verbunden ist, kann das Gesetz insoweit zu einer gewissen Beschleunigung entsprechender Beschaffungsvorhaben beitragen.



Von Frederic Delcuvé,
Fachanwalt für Vergaberecht, BBH

Neue Marktchancen für Startups und KMU und Entlastung in der Vergabestelle

Interview mit Lars Wiedemann, ABST MV

Wie kann die öffentliche Beschaffung digitaler, transparenter und zugleich praxisnäher werden? Im folgenden Interview mit Lars Wiedemann, dem Geschäftsführer der Auftragsberatungsstelle Mecklenburg-Vorpommern geht es um aktuelle Entwicklungen im Vergabewesen, die Rolle strukturierter Daten und den Mehrwert zentraler Anbieterverzeichnisse. Das gilt gleichermaßen für Beschaffungsstellen sowie innovative Unternehmen.

KOINNO: Wie verändert sich die öffentliche Beschaffung derzeit aus Ihrer Sicht?

Lars Wiedemann: Aus meiner Sicht befindet sich die öffentliche Beschaffung derzeit in einer Phase tiefgreifender Veränderungen, die insbesondere durch zahlreiche Gesetzes- und Verordnungsänderungen geprägt ist. Gerade in Vergabestellen kleinerer Verwaltungseinheiten führen die fortlaufenden Anpassungen des Rechtsrahmens häufig zu Unsicherheiten bei der praktischen Umsetzung. Obwohl viele der Änderungen mit dem Ziel einer Vereinfachung und Beschleunigung von Vergabeverfahren eingeführt werden, werden sie in der Praxis oftmals nicht als spürbare Entbürokratisierung wahrgenommen. Stattdessen entsteht vielfach zusätzlicher Orientierungs- und Anpassungsaufwand.

Welche Auswirkungen haben steigende Wertgrenzen und vereinfachte Vergabeverfahren auf den Arbeitsalltag von Vergabestellen?

Beschaffungsvorgänge sollen beschleunigt und der formale Aufwand reduziert werden. Die zentralen Aufgaben der Vergabestellen bleiben jedoch bestehen: Leistungsbeschreibung, Zuschlagskriterien, Eignungsanforderungen sowie Vertrags- und

Geschäftsbedingungen müssen weiterhin sorgfältig festgelegt werden. Diese inhaltlichen Kernaufgaben werden durch die Änderungen des Vergaberechts kaum beeinflusst.

Warum fällt es Vergabestellen häufig schwer, geeignete Unternehmen außerhalb bestehender Anbieterstrukturen zu identifizieren?

Häufig fehlen die erforderliche Marktkennntnis sowie personelle Ressourcen für eine systematische Marktanalyse. Die Recherche und Bewertung neuer Anbieter erfordert Zeit und Fachwissen, die im Vergabealltag nicht immer ausreichend vorhanden sind.

Welche Risiken entstehen, wenn Marktsondierungen nur eingeschränkt oder wenig strukturiert erfolgen?

Es besteht das Risiko, dass wirtschaftlichere oder innovativere Lösungen unentdeckt bleiben. Beschaffungen orientieren sich dann häufig an bekannten Produkten oder Anbietern, wodurch Marktpotenziale ungenutzt bleiben und das Ergebnis hinter den tatsächlichen Möglichkeiten zurückbleibt.



Lars Wiedemann,
Geschäftsführer der Auftragsberatungsstelle
Mecklenburg-Vorpommern

Welche Rolle spielen digitale Werkzeuge inzwischen bei der Markterkundung?

Die Rolle digitaler Werkzeuge bei der Markterkundung ist stark von den jeweiligen Rahmenbedingungen und Ressourcen der einzelnen Vergabestelle abhängig. Grundsätzlich bieten digitale Lösungen erhebliche Potenziale, um Marktinformationen effizienter zu recherchieren, Anbieter zu identifizieren und Entwicklungen frühzeitig zu erkennen. In der Praxis wird ihr Einsatz jedoch noch nicht flächendeckend ausgeschöpft. Gründe hierfür sind unter anderem Unsicherheiten hinsichtlich der rechtlichen Zulässigkeit, der methodischen Anwendung sowie der Bewertung und Nutzung der gewonnenen Informationen.

Wie wichtig sind strukturierte Daten wie CPV-Codes, Referenzen, Zertifizierungen oder Präqualifikationen?

Der praktische Nutzen steht dabei im Vordergrund. Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung ermöglichen sie eine standardisierte und elektronische Auswertung von Informationen. Dadurch können sowohl Vergabestellen als auch Bieterunternehmen bei der Suche nach geeigneten Vertragspartnern effizienter unterstützt werden. Strukturierte Daten verbessern die Auffindbarkeit, Vergleichbarkeit und Nachvollziehbarkeit von

Informationen und tragen somit zu einer Vereinfachung und Beschleunigung von Beschaffungs- und Vergabeprozessen bei.

Welche Vorteile können zentrale Unternehmensprofile im Vergabekontext bieten?

Zentrale Unternehmensprofile können im Vergabekontext einen erheblichen Mehrwert bieten, da sie die Suche nach geeigneten und leistungsfähigen Bietern deutlich vereinfachen. Durch die gebündelte Bereitstellung relevanter Informationen, beispielsweise zu Leistungsangeboten, Referenzen, Zertifizierungen oder Präqualifikationen, erhalten Vergabestellen einen schnelleren und strukturierteren Überblick über potenzielle Auftragnehmer. Dies kann den Rechercheaufwand reduzieren, die Markttransparenz erhöhen und die Anbahnung von Vergabeverfahren effizienter gestalten.

Wo sehen Sie den Mehrwert gegenüber klassischen Suchwegen oder eigenen Lieferantenlisten?

INFO

Präqualifikationen

ist die vorgelagerte, auftragsunabhängige Prüfung von Eignungsnachweisen. Interessierte Bieter können Ihre Fachkunde und Leistungsfähigkeit durch PQ-Stellen überprüfen lassen. Es gibt zwei amtliche Verzeichnisse. Das AVPQ für Liefer- und Dienstleistungen, die PQ-Liste für Bauleistungen. Die Eintragung in eines dieser Verzeichnisse stellt eine Eignungsvermutung her, die von Vergabestellen anerkannt werden muss. Präqualifikation ist somit ein Beitrag zum Bürokratieabbau, da der Prozessaufwand für den Eignungsnachweis und die Zeitdauer der Eignungsprüfung in Vergabeverfahren erheblich reduziert werden kann. Die PQ-Verzeichnisse sind öffentlich einsehbar und helfen so auch bei der Suche nach geeigneten Bietern, zum Beispiel für Beschränkte Ausschreibungen.



Wenn etablierte und anerkannte Institutionen, wie beispielsweise Auftragsberatungsstellen, die Prüfung von Unternehmensunterlagen vornehmen und die Erfüllung bestimmter Anforderungen bestätigen, stärkt dies die Reputation der betreffenden Unternehmen.

Lars Wiedemann, ABSt Mecklenburg-Vorpommern

Eine wesentliche Stärke liegt in der deutlich vereinfachten Suche nach geeigneten und leistungsfähigen Bietern. Durch den Zugang zu einer größeren Anzahl potenzieller Anbieter wird die Gefahr reduziert, sich auf etablierte oder bereits bekannte Unternehmen zu beschränken. Dies wirkt einer einseitigen Anbieterorientierung entgegen und fördert den Wettbewerb. Gleichzeitig erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, innovative, leistungsfähige und zeitgemäße Produkte sowie Lösungen zu identifizieren und in Beschaffungsverfahren zu berücksichtigen.

Kann ein zentrales Bieterverzeichnis dazu beitragen, den Wettbewerb zu stärken und neue Anbieter sichtbar zu machen?

Ja, ein zentrales Bieterverzeichnis kann einen wichtigen Beitrag zur Stärkung des Wettbewerbs leisten und die Sichtbarkeit neuer Anbieter erhöhen. Durch die zentrale und strukturierte Erfassung von Unternehmensinformationen erhalten Vergabestellen einen besseren Überblick über den Markt und können auch solche Unternehmen identifizieren, die bislang nicht zu ihrem etablierten Bieterkreis gehören. Dies erleichtert den Zugang neuer Marktteilnehmer zu öffentlichen Aufträgen, erweitert den Wettbewerb und erhöht die Chancen, wirtschaftliche sowie innovative Angebote zu erhalten.

Welche Chancen ergeben sich dadurch insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen?

Für kleine und mittlere Unternehmen ergeben sich insbesondere bessere Möglichkeiten, ihre Sichtbar-

keit über die eigenen regionalen Grenzen hinaus zu erhöhen. Durch die Präsenz in einem zentralen Bieterverzeichnis können sie von Vergabestellen leichter gefunden und bei Beschaffungsvorhaben berücksichtigt werden, auch wenn bislang keine Geschäftsbeziehungen bestanden. Dies verbessert den Zugang zu öffentlichen Aufträgen, eröffnet neue Marktchancen und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit kleinerer Anbieter gegenüber etablierten Marktteilnehmern.

Kann eine vorgelagerte Prüfung von Unternehmensunterlagen Vergabestellen im Alltag entlasten?

Ja, die vorgelagerte Prüfung von Unternehmensunterlagen entlastet Vergabestellen, da der Aufwand für Anforderung und Prüfung von Nachweisen sinkt. Das spart Zeit und macht Vergabeverfahren effizienter.

Die ABST MV beschäftigt sich seit vielen Jahren mit Digitalisierung und Vereinfachung im Vergabewesen. Welche Entwicklungen beobachten Sie aktuell besonders stark?

Aktuell ist besonders deutlich zu beobachten, dass die Digitalisierung in Unternehmen vielfach schneller voranschreitet als in der öffentlichen Verwaltung. Dadurch entstehen Medienbrüche und ineffiziente Prozesse, die sowohl auf Seiten der Vergabestellen als auch bei den Unternehmen zusätzlichen Aufwand verursachen. Potenziale zur Automatisierung, Vereinfachung und Beschleunigung von Vergabeverfahren werden häufig noch nicht vollständig genutzt. In der Folge werden personelle und zeitliche Ressourcen gebunden, die stattdessen für die inhaltliche Vorbereitung und

die effiziente Durchführung von Vergabeverfahren eingesetzt werden könnten.

Wie kann eine solche Vorprüfung dabei helfen, Vertrauen in bislang unbekannte Unternehmen aufzubauen?

Eine unabhängige und nachvollziehbare Bewertung wesentlicher Eignungsmerkmale schafft eine zusätzliche Vertrauensgrundlage. Wenn etablierte und anerkannte Institutionen, wie beispielsweise Auftragsberatungsstellen, die Prüfung von Unternehmensunterlagen vornehmen und die Erfüllung bestimmter Anforderungen bestätigen, stärkt dies die Reputation der betreffenden Unternehmen. Dadurch wird ihre Berücksichtigung in Vergabeverfahren erleichtert.

Glauben Sie, dass digitale Anbieterverzeichnisse künftig zum Standardwerkzeug öffentlicher Auftraggeber gehören werden?

Digitale Anbieterverzeichnisse werden im Vergabewesen voraussichtlich weiter an Bedeutung

gewinnen. Sie erleichtern die Markterkundung, erhöhen die Transparenz und unterstützen eine effizientere Beschaffung. Langfristig könnten sie sich als fester Bestandteil moderner Vergabepaxis etablieren.

Welche Entwicklungen wünschen Sie sich generell für die digitale Unterstützung öffentlicher Beschaffung?

Für die öffentliche Beschaffung wünsche ich mir eine konsequentere Digitalisierung und eine stärkere Nutzung der bereits vorhandenen technischen Möglichkeiten. Viele digitale Instrumente und Lösungen stehen heute schon zur Verfügung, werden jedoch noch nicht flächendeckend eingesetzt. Ziel sollte es sein, Prozesse stärker zu automatisieren, Medienbrüche zu vermeiden und den Austausch von Daten zwischen Unternehmen und Vergabestellen zu vereinfachen. Dadurch könnten Vergabeverfahren effizienter gestaltet, personelle Ressourcen entlastet und die öffentliche Beschaffung insgesamt moderner und leistungsfähiger aufgestellt werden.

Das Interview führte
KOINNO

INFO

DTVP Bieterverzeichnis: Finden und gefunden werden

Mit rund 1,8 Millionen Unternehmensprofilen unterstützt das DTVP Bieterverzeichnis Vergabestellen bei der Suche nach geeigneten Anbietern und erhöht gleichzeitig die Sichtbarkeit von Unternehmen im öffentlichen Beschaffungsmarkt.

Ihre Vorteile:

- Zugriff auf eine breite Unternehmensbasis für Markterkundung und Lieferantensuche
- Strukturierte Unternehmensprofile auf Basis verlässlicher Registerdaten und Eigenauskünfte
- Mehr Sichtbarkeit für Unternehmen bei potenziellen Auftraggebern

Mehr erfahren:

- ▶ bieterverzeichnis.dtv.de



Von den Besten lernen

Welche Kennzahlen die leistungsstärksten öffentlichen Beschaffungsstellen erreichen

Der öffentliche Einkauf steht seit Jahren unter besonderer Beobachtung – und oft unter Generalverdacht. In der öffentlichen Wahrnehmung dominiert ein negatives Bild: zu langsam, zu bürokratisch, zu teuer. Medial wird dieses Bild regelmäßig durch einzelne, problematische Vergabefälle verstärkt, die exemplarisch für „den öffentlichen Einkauf“ herangezogen werden. Was dabei meist fehlt, ist der Kontext – und vor allem eine belastbare Datengrundlage, um Leistung sachlich einzuordnen. Genau an dieser Stelle setzt der BME-Benchmark „Top Kennzahlen im Einkauf: Energie, Versorgung und GöR“ an. Er zeigt: Der öffentliche Einkauf ist besser als sein Ruf.

Anders als in der Privatwirtschaft fehlen Vergleichsmaßstäbe, um objektiv zu zeigen, wie effizient, professionell und wirksam öffentliche Beschaffungsstellen tatsächlich arbeiten. Die Folge: Niemand kann verlässlich sagen, ob der öffentliche Einkauf gut oder schlecht ist. In der Debatte gerät er dadurch automatisch in eine defensive Position – nicht, weil er schlecht arbeitet, sondern weil ihm die Daten fehlen, um seine Leistung sichtbar zu machen.

Der Benchmark macht sichtbar, was bislang unsichtbar war: die tatsächliche Leistungsfähigkeit öffentlicher Beschaffungsstellen.

Genau an dieser Stelle setzt der BME-Benchmark „Top Kennzahlen im Einkauf: Energie, Versorgung und GöR“ an. Er veröffentlicht erstmals 25 strukturierte Leistungskennzahlen für den öffentlichen Einkauf und schließt damit eine zentrale Lücke. Der Benchmark macht sichtbar, was bislang unsichtbar war: die tatsächliche Leistungsfähigkeit

öffentlicher Beschaffungsstellen. Er ermöglicht eine sachliche, faktenbasierte Diskussion über Leistung – jenseits medialer Einzelfälle und pauschaler Zuschreibungen. Und er zeigt, dass der öffentliche Einkauf in der Regel deutlich besser ist als sein Ruf.

Der BME-Benchmark: Vergleich mit Substanz

Der BME-Benchmark basiert auf Datenerhebungen der Jahre 2021 bis 2025 und wird jährlich durchgeführt. Grundlage ist eine systematisch validierte Umfrage bei Unternehmen unterschiedlicher Branchen und Größenklassen. Für den Bereich Energie, Versorgung und Gebietskörperschaften (GöR) werden die Ergebnisse gesondert ausgewiesen und mit anderen Branchen verglichen.

Der BME-Benchmark stellt unter anderem sogenannte Best in Class Werte bereit. Diese basieren auf den Ergebnissen der jeweils fünf leistungsstärksten öffentlichen Beschaffungsstellen. Sie zeigen, welche Kennzahlen heute bereits erreicht werden – und dienen damit als eine Art Kompass für die Weiterentwicklung des eigenen Einkaufs.



Öffentliche Auftraggeber erhalten so erstmals eine belastbare Grundlage, um die eigene Leistungsfähigkeit einzuordnen und gezielt Perspektiven für die Zukunft zu entwickeln.

Best-in-Class Leistungskennzahlen

Anhand von zwei ausgewählten Kennzahlen soll im Folgenden exemplarisch gezeigt werden, welche Leistungsniveaus die fünf leistungsstärksten öffentlichen Beschaffungsstellen erreichen – und welche Orientierungsmarken sich daraus für die Weiterentwicklung des eigenen Einkaufs ableiten lassen.

Die Kennzahl „Einkaufskosten vom Einkaufsvolumen unter Kontrolle des Einkaufs“ beschreibt, wie hoch die internen Kosten der Einkaufsorganisation im Verhältnis zu dem Einkaufsvolumen sind.

Einkaufskosten vom Einkaufsvolumen unter Kontrolle des Einkaufs

Die Kennzahl „Einkaufskosten vom Einkaufsvolumen unter Kontrolle des Einkaufs“ beschreibt, wie hoch die internen Kosten der Einkaufsorganisation im Verhältnis zu dem Einkaufsvolumen sind, das tatsächlich durch den Einkauf gesteuert wird. Sie macht damit sichtbar, wie effizient der Einkauf arbeitet – nicht abstrakt, sondern bezogen auf den Teil des Volumens, für den er auch Verantwortung trägt. Berücksichtigt werden dabei alle internen Kosten des Einkaufs, etwa für Personal, IT und Prozesse, nicht jedoch vorgelagerte oder nachgelagerte Funktionen wie Rechnungsprüfung oder Qualitätssicherung.

Zur Einordnung ein einfaches Beispiel: Verantwortet der Einkauf ein Einkaufsvolumen von 50 Millionen Euro und verursacht dafür interne Kosten in Höhe von 1 Mio. Euro, ergibt sich eine Kennzahl von 2 Prozent. Die Kennzahl zeigt damit sehr unmittelbar, wie viel Organisation, Steuerung und Abwicklung der Einkauf benötigt, um ein bestimmtes Volumen zu bewegen.

Der Best in Class Wert, also der Durchschnittswert der besten fünf öffentlichen Beschaffungsstellen, liegt bei **0,68 %**. Aber was sagt uns diese Leistungskennzahl?

Handlungsempfehlung für die Praxis

Der erste und zugleich wichtigste Schritt im Umgang mit der Kennzahl „Einkaufskosten vom Einkaufsvolumen unter Kontrolle des Einkaufs“ besteht darin, sie überhaupt zu ermitteln. In vielen öffentlichen Beschaffungsstellen liegen zwar Angaben zu Personal- oder Sachkosten des Einkaufs vor, nicht jedoch eine klare Abgrenzung des tatsächlich durch den Einkauf gesteuerten Volumens. Ohne diese Zuordnung bleibt die Leistungsfähigkeit des Einkaufs unscharf. Empfehlenswert ist daher, zunächst Transparenz zu schaffen: Welche internen Kosten sind eindeutig dem Einkauf zuzuordnen – und welches Einkaufsvolumen liegt tatsächlich in seiner Verantwortung? Erst diese Kombination macht die Kennzahl aussagekräftig und ermöglicht eine realistische Einordnung.

Liegt der eigene Wert anschließend unterhalb des Best in Class Niveaus, sollte dies nicht vorschnell als Effizienzdefizit interpretiert werden. Letztendlich handelt es sich hier um den Wert der fünf besten öffentlichen Beschaffungsstellen.

In der Praxis zeigt sich häufig, dass höhere relative Einkaufskosten weniger mit „zu hohen Kosten“ als mit strukturellen Rahmenbedingungen zusammenhängen. Typische Ursachen sind ein begrenzter Steuerungsgrad des Einkaufs, parallele Beschaffungswege in den Fachbereichen oder ein hoher manueller Abstimmungsaufwand. In solchen Fällen ist es zielführender, die Rolle des Einkaufs in der Organisation zu hinterfragen, statt isoliert an den Kosten zu arbeiten.

Konkret bedeutet das: Öffentliche Beschaffungsstellen sollten prüfen, ob der Einkauf frühzeitig in Bedarfsentstehung und Vergabe eingebunden ist, ob Zuständigkeiten verbindlich geregelt sind und ob operative Prozesse ausreichend standardisiert und digital unterstützt werden. Eine Ausweitung des durch den Einkauf gesteuerten Volumens kann die Kennzahl ebenso verbessern wie eine Reduktion unnötiger Abstimmungs- und Kontrollschleifen. Entscheidend ist dabei, Effizienz nicht mit Personaleinsparung gleichzusetzen. Vielmehr geht es darum,

Die Kennzahl eignet sich weniger als kurzfristiger Zielwert, sondern als strategischer Orientierungsmaßstab.



den Einkauf so aufzustellen, dass er mit vertretbarem Ressourceneinsatz wirksam steuern kann.

Die Kennzahl eignet sich damit weniger als kurzfristiger Zielwert, sondern als strategischer Orientierungsmaßstab. Sie zeigt, wie gut es dem Einkauf gelingt, Verantwortung, Prozesse und Organisation in Einklang zu bringen – und liefert einen wichtigen Anhaltspunkt dafür, wo strukturelle Weiterentwicklungen ansetzen sollten.

Einkaufsvolumen durch langfristige Verträge

Die Kennzahl „Einkaufsvolumen durch langfristige Verträge“ zeigt, welcher Anteil des durch den Einkauf verantworteten Volumens über längerfristige Vereinbarungen abgesichert ist. Gemeint sind dabei insbesondere Rahmenverträge und Laufzeitverträge mit in der Regel mindestens einjähriger Laufzeit, die wiederkehrende Bedarfe zu festgelegten Konditionen abdecken. Die Kennzahl macht sichtbar, wie stark der Einkauf strategisch plant und in welchem Umfang Beschaffung nicht kurzfristig, sondern vorausschauend organisiert wird.

Ein einfaches Beispiel verdeutlicht die Logik der Kennzahl: Beträgt das durch den Einkauf verantwortete Volumen 100 Millionen Euro und sind davon 40 Millionen Euro über langfristige Verträge gebunden, ergibt sich ein Wert von 40 Prozent. Die Kennzahl setzt damit bewusst nicht am Gesamtbeschaffungsvolumen an, sondern an dem Teil, den der Einkauf tatsächlich steuert – und misst, wie viel davon strategisch abgesichert ist.

Gerade im Bereich Energie, Versorgung und Gebietskörperschaften zeigt sich hier ein sehr hohes Best in Class Niveau. Die leistungsstärksten öffentlichen Beschaffungsstellen weisen einen Anteil von 75,48 % langfristig gebundener Volumina auf.

Das ist Ausdruck eines strukturierten Umgangs mit wiederkehrenden Bedarfen und einer klaren Priorisierung von Versorgungssicherheit, Preis-

Rahmenvereinbarungen

Eine Rahmenvereinbarung (oft auch als Rahmenvertrag bezeichnet) ist ein Vertrag zwischen öffentlichen Auftraggebern und Unternehmen, der die Bedingungen wie Preise, Qualität und Konditionen für künftige, wiederkehrende Einzelaufträge festlegt. Die genaue Menge und der Zeitpunkt der Einzelabrufe sind bei Vertragsabschluss meist noch ungewiss. Öffentliche Auftraggeber müssen nur die Rahmenvereinbarung selbst in einem förmlichen Vergabeverfahren vergeben. Die unter die Rahmenvereinbarung fallenden Einzelaufträge können ohne erneutes Vergabeverfahren direkt bei dem jeweiligen Rahmenvertragspartner abgerufen werden.

stabilität und Planbarkeit. In diesen Organisationen wird Beschaffung nicht primär als einzelnes Vergabeverfahren verstanden, sondern als fortlaufender Steuerungsprozess.

Handlungsempfehlung für die Praxis

Liegt der eigene Wert beim „Einkaufsvolumen durch langfristige Verträge“ unterhalb des Best in Class Niveaus, ist dies zunächst kein Zeichen unzureichender Leistung, sondern der Regelfall. Die ausgewiesenen Best in Class Werte zeigen, was unter besonders günstigen strukturellen Voraussetzungen bereits erreicht wird – sie sind Orientierung, nicht Erwartung. Entscheidend ist daher weniger der Abstand zum Benchmark als die Frage, warum der eigene Wert niedriger ausfällt.

Ein sinnvoller erster Schritt besteht darin, die Kennzahl differenziert zu betrachten. Öffentliche Beschaffungsstellen sollten analysieren, welche Bedarfe tatsächlich wiederkehrend sind und sich grundsätzlich für eine langfristige vertragliche Absicherung eignen. Häufig zeigt sich, dass insbesondere Dienstleistungen, Betriebs- und Instandhaltungsleistungen oder regelmäßig beschaffte

Lieferungen noch stark einzelfallbezogen vergeben werden, obwohl eine Bündelung über Rahmenverträge möglich wäre. In diesen Bereichen liegt meist das größte Entwicklungspotenzial.

Liegt der Wert deutlich unter dem Best in Class Niveau, deutet dies in der Praxis oft weniger auf fehlende strategische Kompetenz hin als auf organisatorische oder rechtliche Rahmenbedingungen. Typische Ursachen sind ein begrenzter Steuerungsgrad des Einkaufs, dezentrale Beschaffungsbefugnisse oder eine starke Projekt- und Einzelfalllogik. In solchen Fällen ist es zielführender, schrittweise vorzugehen: Zunächst können klar abgegrenzte Bedarfsfelder identifiziert werden,

Wichtig ist zudem, langfristige Verträge nicht ausschließlich als Instrument zur Kostenstabilisierung zu verstehen. Sie sind vor allem ein Mittel zur organisatorischen Entlastung.

in denen langfristige Verträge sinnvoll und praktikabel sind. Der Ausbau der Vertragsbindung erfolgt dann nicht flächendeckend, sondern gezielt dort, wo Planbarkeit und Wiederholbarkeit gegeben sind.

Wichtig ist zudem, langfristige Verträge nicht ausschließlich als Instrument zur Kostenstabilisierung zu verstehen. Sie sind vor allem ein Mittel zur organisatorischen Entlastung. Öffentliche Beschaffungsstellen, die einen wachsenden Anteil ihres Volumens strategisch absichern, reduzieren den laufenden Ausschreibungsaufwand und schaffen damit Kapazitäten für andere Aufgaben – etwa für komplexere Vergaben, besondere Projekte oder innovative Bedarfe, die sich bewusst nicht standardisieren lassen. In diesem Sinne ist ein steigender Wert bei dieser Kennzahl weniger ein Selbstzweck als Ausdruck einer reifer werdenden Steuerungslogik im Einkauf.

Die Kennzahl eignet sich damit besonders als Entwicklungsindikator. Sie zeigt, wie konsequent der Einkauf vom reaktiven Vergabeverständnis zu einer vorausschauenden Beschaffungssteuerung übergeht. Ein Wert unterhalb des Best in Class Niveaus ist dabei kein Makel, sondern ein Ausgangspunkt – und zugleich ein Hinweis darauf, wo strukturelle und organisatorische Weiterentwicklungen sinnvoll ansetzen können.

Fazit

Die dargestellten Kennzahlen zeigen, dass Leistungsfähigkeit im öffentlichen Einkauf messbar ist – und dass viele öffentliche Beschaffungsstellen bereits heute ein hohes Niveau erreichen. Effizienz, strategische Planung und Steuerungsfähigkeit sind dabei keine theoretischen Zielbilder, sondern gelebte Praxis. Entscheidend ist weniger, einzelne Best in Class Werte zu kopieren, als Leistungskennzahlen zu ermitteln und die dahinterliegenden Strukturen zu verstehen: klare Zuständigkeiten, vorausschauende Vertragsarbeit und eine bewusste Trennung von Standard- und Sonderbedarfen.

Der BME-Benchmark macht deutlich: Der öffentliche Einkauf ist besser als sein Ruf. Leistungskennzahlen schaffen erstmals eine faktenbasierte Grundlage, um die eigene Position realistisch einzuordnen, Stärken sichtbar zu machen und Entwicklungsfelder gezielt anzugehen. Damit kann sich der öffentliche Einkauf aus der defensiven Rolle lösen und seine Leistungsfähigkeit selbstbewusst belegen.



Sven-Steffen Schulz,
Leiter Market Research im BME

Impulspapier „Challenges als Innovationstreiber“

Interview mit Anna Christmann und Georg Schnauffer

Challenges können einen positiven Effekt auf die Innovationskraft in der öffentlichen Beschaffung haben. Anna Christmann von SAI Europe, Georg Schnauffer von ARENA2036 und Matthias Berg vom Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e. V. (BME) haben gemeinsam ein Impulspapier verfasst, das die unterschiedlichen Herangehensweisen an Challenges und ihren potenziellen Effekt als Innovationstreiber beleuchtet. Wobei eine Challenge einen Wettbewerb mit Meilensteinen beschreibt, auf den sich Forschende oder Unternehmen bewerben können, um an einer bestimmten Problemlösung zu arbeiten. Im Interview gehen sie auf die Zielrichtung des Impulspapiers ein.

KOINNO: Sie argumentieren, dass Challenges in Deutschland bislang die Ausnahme sind. Was sind aus Ihrer Sicht die größten mentalen oder institutionellen Barrieren, die einer breiten Anwendung dieses Formats im Wege stehen?

Anna Christmann: Challenges gelten als außergewöhnlich. Daher ist häufig die Annahme, sie seien kompliziert oder nur in Ausnahmefällen möglich. Das stimmt aber nicht. Es gibt etablierte Verfahren, die sich nutzen lassen und oft sind nur wenige

GLOSSAR

Deeptech Startup: Mittelpunkt dieser Startups sind technologische Innovationen, meist im B2B- oder B2G-Bereich

Draghi-Report: Bericht zur Zukunft der Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Union, erstellt von Mario Draghi, dem ehemaligen Präsidenten der Europäischen Zentralbank

FuE-Projekte: Projekte aus dem Bereich Forschung und Entwicklung

KMU: Kleine und mittlere Unternehmen

KOINNO: Kompetenzzentrum innovative Beschaffung

PCP-Verfahren: Pre-Commercial Procurement oder Vorkommerzielle Auftragsvergabe

SPRIND: Bundesagentur für Sprunginnovationen

TRL: Technology Readiness Level, die TRL-Skala hilft dabei, den Entwicklungsstand eines Forschungsprojekts einzuordnen

Valley of Death: Finanzierungslücke für Technologie-Startups in der Entwicklung zwischen Forschung und Markteintritt

Anpassungen nötig, um eine Challenge durchzuführen. Deswegen plädieren wir dafür, Challenges in der Breite der Innovationsförderung zu etablieren.

Georg Schnauffer: Im Kontext geförderter FuE-Projekte dominieren bisher immer noch klassische Vorgehensweisen, bei denen erst mal ausführlich geplante Angebote erstellt werden, dann wird das überzeugendste ausgewählt, wobei die Planung mit dem Mikroskop untersucht wird. Anders beim PCP-Verfahren. Da wird die Planung zwar auch geprüft, man geht aber stufenweise vor und beginnt mit „Zeig uns mal, wie gut Dein Ansatz funktioniert. Dann sehen wir weiter.“

KOINNO: Im Mittelstand spielen Challenges bisher kaum eine Rolle. Welche konkreten Anpassungen wären nötig, damit meilensteinbasierte Challengeformate auch für mittelständische Unternehmen attraktiv und praktikabel werden?

Anna Christmann: Für den Mittelstand gibt es häufig öffentliche Förderprogramme auf Zuwendungsbasis. Der entscheidende Unterschied bei Challenges ist in der Regel, dass es sich um Aufträge statt Förderung handelt. Man erteilt also dem Mittelstand mit öffentlichem Geld einen Auftrag für ein bestimmtes Arbeitsergebnis. Das ist grundsätzlich viel näher an der Unternehmenslogik als eine Förderung, deswegen kommt es dem Mittelstand entgegen.

Georg Schnauffer: Bei den bisherigen Challenges der ARENA2036 haben sich durchaus auch KMU beteiligt, und das, obwohl es keine Förderung gab. Entscheidend war die wirtschaftliche Perspektive, das Ergebnis verwerten zu können. Natürlich hätte eine Förderung ermöglicht, die Ergebnisse noch deutlich weiterzuentwickeln, idealerweise bis TRL 7 oder 8. Die Vorgehensweise von meilensteinbasierten Challenges in Kombination mit einer Förderung wäre für KMU hoch attraktiv.

KOINNO: Sie möchten Ausschreibungen für Challenges öffnen. Welche Vorteile sehen



Anna Christmann

Sie dadurch in der Forschungsförderung und mithilfe welcher Maßnahmen kann diese Forderung zügig umgesetzt werden?

Anna Christmann: Challenges können für mehr Geschwindigkeit und mehr Effizienz in der Forschungsförderung sorgen. Durch Meilensteine werden klare Anforderungen gesetzt, in welcher Zeit welche Ergebnisse erzielt werden müssen. Kommen diese nicht zustanden, kann eine Förderung dann auch beendet werden und läuft nicht automatisch drei Jahre lang. Ein häufiges Missverständnis ist die Annahme, Challenges würden mehr kosten, weil man mehrere Teams mit der gleichen Aufgabe ins Rennen schickt. Das stimmt nicht, denn die Teams arbeiten oft an sehr unterschiedlichen Lösungen, die ganz andere Spinoff-Technologien hervorbringen können. Zum anderen gibt es keine Abhängigkeit von einem einzigen Team, das entweder nicht erfolgreich ist oder fast schon beliebige Zusatzkosten aufrufen kann, wenn es keinen Wettbewerb gibt.

Georg Schnauffer: Die wichtigsten Vorteile wären sicher erstens die Fördermittel zielgerichteter einzusetzen, nämlich bei den Teilnehmern, die am besten performen, zweitens deutlich schneller zu Ergebnissen zu kommen, nicht erst nach drei



Georg Schnauffer

Jahren, und drittens höhere TRL zu erreichen. Sprich: Das berüchtigte Valley of Death zu reduzieren. Ich persönlich stelle mir die Umsetzung recht einfach vor, schließlich liegt ja fast alles auf dem Tisch: Das juristisch abgesicherte Verfahren, eine ganze Reihe von Anwendungsbeispielen und vor allem die Erfolge der SPRIND. Und mit KOINNO gibt es ja sogar eine Institution, die bei der Umsetzung beraten kann. Was sicher noch fehlt, ist die unterschiedlichen Akteure an einen Tisch zu bekommen. Darum kümmern wir uns nun.

KOINNO: Regulatorische Hürden nennen Sie als Innovationsbremse. Welche ein bis zwei Regelungen würden Sie priorisiert vereinfachen, um schnell mehr Challenges in der Praxis zu ermöglichen?

Anna Christmann: Wir haben festgestellt, dass es keine Gesetzesänderungen oder ähnlich große Hürden für die Nutzung von Challenges gibt. Das ist die gute Nachricht. Es braucht lediglich den Willen der Fördermittelgeber – oft Ministerien – und der Projektträger, die die Programme umsetzen. Wird beispielweise ein meilensteinbasiertes Verfahren mit Aufträgen an Dritte bereits in der Ausschreibung erwähnt, gibt es kein Problem. Gibt es diesen Hinweis hingegen nicht, kann es unter

anderem zum Problem werden, das Fördermittel nicht an Dritte weitergereicht werden können.

Georg Schnauffer: Die größte Hürde ist vermutlich das fehlende Know-how über PCP-basierte Challenges. Die Regulatorik wäre wahrscheinlich sogar deutlich einfacher, weil das Verfahren ja sehr früh ins Vertragsrecht abbiegt. Wahrscheinlich ist aber genau die Kombination aus Beihilferecht und Vertragsrecht das vermeintlich dünne Eis. Für diese Abbiegung müsste man wahrscheinlich ein paar einfache Regeln aufstellen. Vielleicht reicht es aber auch hier, erstmal grundsätzlich zu informieren. Für diejenigen, die später geförderte Challenges ausrichten, wäre sicher wichtig, die Handhabung der Mittel für die Challenge-Teilnehmer zu regeln.

KOINNO: Mit Blick auf EU-Programme und den Draghi-Report: Wo sehen Sie die größten Chancen für Deutschland, das Challengeformat auf europäischer Ebene zu prägen – und wo drohen Konflikte mit bestehenden Förderlogiken?

Anna Christmann: Mit dem Einsatz von Challenges durch die SPRIND und die Cyberagentur haben wir in Deutschland schon gezeigt, dass das ein sehr effizientes Format sein kann. Auch in europäischen Projekten wie der Raumfahrt haben wir aus Deutschland heraus eine Challenge für die nächsten Generation von Raketen für den Satellitentransport durchgesetzt. Jetzt müssen wir Challenges aus der vermeintlichen Deeptech-Nische holen und in der Breite einsetzen – das ist dann auch wieder Vorbild für Europa. Es ist eine zusätzliche Option für die Innovationsförderung, die wir ziehen sollten.

Georg Schnauffer: Die größte Chance ist Förderung schneller, effizienter und effektiver zu machen. Wenn wir in Deutschland dieses PCP-Verfahren, das ja auf EU-Ebene entwickelt wurde, als Erster in die Anwendung bringen, dann ziehen andere EU-Staaten nach. Das hilft dann sicherlich der gesamten EU.

Werkzeugkasten Vergabe



Die Information der unterlegenen Bieter

Erfordernis, Inhalt und typische Fallstricke

Ein „schlampiges“ Informationsschreiben über das voraussichtliche Ergebnis des Vergabeverfahrens nach § 134 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen kann schwerwiegende Folgen für das Vergabeverfahren haben. Wenn das Schreiben inhaltliche Mängel aufweist oder falsch übermittelt wird, wird die Stillhaltefrist nicht wirksam in Gang gesetzt, mit der Folge, dass der Vertragsschluss angreifbar wird. Diesmal im Werkzeugkasten: Die Bieterinformation nach § 134 Abs. 1 GWB

Die Ausgangslage

Öffentliche Auftraggeber haben nach § 134 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) die Bieter, deren Angebote nicht berücksichtigt werden sollen, vor Erteilung des Zuschlags

- über den Namen des Unternehmens, dessen Angebot angenommen werden soll,
- über die Gründe der vorgesehenen Nichtberücksichtigung ihres Angebots sowie über
- den frühesten Zeitpunkt des Vertragsschlusses zu informieren.

Nach § 134 Abs. 2 GWB gilt dies auch für Bewerber, denen keine Information über die Ablehnung ihrer Bewerbung zur Verfügung gestellt wurde, bevor die Mitteilung über die Zuschlagsentscheidung an die betroffenen Bieter ergangen ist.

Die Informationspflicht nicht berücksichtigter (Bewerber oder) Bieter gemäß § 134 GWB ist aus Sicht der Beratungspraxis keine bloße Formsache, sondern ein entscheidender Punkt am Ende des Vergabeverfahrens, der besondere Aufmerksamkeit verdient.

Wann bedarf es eines Informationsschreibens und wann nicht? Was ist der rechtlich notwendige Inhalt solcher Schreiben? Und was sind typische Fallstricke in der Beschaffungs-Praxis? Und schließlich: Welche Optionen haben Auftraggeber bei unzureichenden Vorabinformationen?

Die Bedeutung der Vorinformation

Das Vorinformationsschreiben gemäß § 134 GWB zählt zu den zentralen Sicherungsmechanismen des vergaberechtlichen Rechtsschutzes. Es hat vor allem eine „Türöffner-Funktion“, das heißt es ermöglicht nicht berücksichtigten Bewerbern oder Bietern überhaupt erst den Zugang zu einem effektiven Rechtsschutz, um ihre „letzte Chance“ auf den ausgeschriebenen Auftrag zu wahren. In der Praxis wird seine Bedeutung jedoch häufig unterschätzt – mit teils erheblichen rechtlichen und wirtschaftlichen Folgen.

Fehler bei Inhalt, Form oder Zeitpunkt der Vorinformation können nicht nur zu erfolgreichen Nachprüfungsverfahren führen, sondern im Extremfall auch die Unwirksamkeit des geschlossenen Vertrags nach sich ziehen.



Hintergrund und gesetzliche Regelung

§ 134 GWB setzt die Vorgaben der EU-Rechtsmittelrichtlinie um und bezweckt insbesondere, unterlegenen Bietern vor Zuschlagserteilung eine effektive Möglichkeit zur Wahrnehmung ihres Rechtsschutzes zu eröffnen.

Öffentliche Auftraggeber sind demnach verpflichtet, Bieter und bestimmte Bewerber über die beabsichtigte Zuschlagsentscheidung unverzüglich in Textform zu informieren. Gleichzeitig normiert die Vorschrift eine zwingende Wartefrist (sogenannte Stillhaltefrist), innerhalb derer der Vertrag nicht geschlossen werden darf.

Dies dient der Sicherung der Effektivität des Primärrechtsschutzes, also der Möglichkeit, noch in die Auftragsvergabe eingreifen zu können, da ohne eine entsprechende Stillhaltefrist der Rechtsschutz der unterlegenen Bieter meist leerläuft, wenn diese erst nach Erteilung des Zuschlags informiert würden, weil ein wirksam erteilter Zuschlag gemäß § 168 Abs. 2 GWB nicht aufgehoben werden kann („pacta sunt servanda“).

Anwendungsbereich

Der sachliche Anwendungsbereich des § 134 GWB erstreckt sich auf öffentliche Aufträge und Konzessionen, die dem Kartellvergaberecht des Vierten Teils des GWB unterfallen, mithin auf EU-weite Vergabeverfahren über Aufträge, deren geschätzter Wert die einschlägigen EU-Schwellenwerte überschreiten. Erfasst sind alle Vergabearten, unabhängig davon, ob es sich um offene oder nicht offene Verfahren, Verhandlungsverfahren oder wettbewerbliche Dialoge beziehungsweise Innovationspartnerschaften handelt.

Persönlich schützt jedoch § 134 GWB ausschließlich solche Wirtschaftsteilnehmer, die am Vergabeverfahren beteiligt waren und deren Teilnahmeantrag beziehungsweise Angebot nicht berücksichtigt werden soll.

Die Norm vermittelt damit gezielt nur denjenigen (Bewerbern und) Bietern einen Anspruch, die durch eine Zuschlagsentscheidung auch potenziell in eigenen Rechten verletzt werden können.

Zu den gesetzlich geregelten Ausnahmen, insbesondere zu den in § 134 Abs. 3 GWB geregelten Fällen, in denen eine Vorabinformation ausnahmsweise entbehrlich ist, siehe unten.

Voraussetzung für die Anwendung ist zudem, dass der Auftraggeber eine endgültige Zuschlagsentscheidung getroffen hat; vorbereitende Verfahrensschritte oder rein interne Wertungsentscheidungen lösen die Informationspflicht noch nicht aus.

Inhalt und Umfang der Information

Der gesetzlich vorgeschriebene Mindestinhalt des Vorinformationsschreibens ist klar definiert:

- Name des Unternehmens, dessen Angebot angenommen werden soll,
- Die Gründe für die Nichtberücksichtigung des Angebots des jeweiligen Bieters,
- frühester Zeitpunkt des Vertragsschlusses.

Aus vergaberechtlicher Sicht besonders kritisch ist die Qualität der Begründung. Pauschale Hinweise, etwa das Angebot sei „nicht das wirtschaftlichste“ gewesen, genügen regelmäßig nicht – jedenfalls dann nicht, wenn der Zuschlag nicht ausschließlich nach dem Zuschlagskriterium „Preis“ erteilt werden soll. Allgemein muss die Information so ausgestaltet sein, dass der betroffene Bieter in die Lage versetzt wird, die Erfolgsaussichten einer Rüge oder eines Nachprüfungsantrags sachgerecht beurteilen zu können. Aus Gründen der gebotenen Verfahrenstransparenz verlangt das Kammergericht in einer aktuellen Entscheidung, dass bei dem einzigen Zuschlagskriterium „Preis“ sogar der Angebotspreis des erfolgreichen Bieters mitgeteilt werden muss. Diese Auffassung stellt bislang eine Einzelmeinung dar. Sie widerspricht der bisherigen Praxis, jedenfalls bei Vergabeverfahren über Liefer- und Dienstleistungen den Angebotspreis wegen des Schutzes von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen nicht öffentlich zu machen.

Die Gründe für die Nichtberücksichtigung sind jeweils im Hinblick auf die vergaberechtlichen Prüfungsstufen zu begründen.

Typische Fallgruppen sind das **Vorliegen formeller Ausschlussgründe** wie die Unvollständigkeit des Angebots, das Fehlen geforderter Erklärungen oder Nachweise, die Nichteinhaltung formaler Fristen oder die Abgabe eines Angebots, das den Mindestanforderungen der Vergabeunterlagen nicht entspricht.

In diesen Fällen ist dem Bieter konkret mitzuteilen, welche Anforderung er nicht erfüllt hat und weshalb dies zum Angebotsausschluss geführt hat.

Gleiches gilt für **Ausschlussgründe hinsichtlich der Eignungsprüfung**. Wird ein Angebot etwa wegen fehlender Fachkunde, finanzieller Leistungsfähigkeit oder aufgrund zwingender oder fakultativer Ausschlussgründe (§§ 123, 124 GWB) nicht berücksichtigt, muss die Vorabinformation erkennen lassen, auf welche Eignungsanforderung oder welchen Ausschlussbestand sich der Auftraggeber stützt.

Zudem müssen, wenn es sich um einen fakultativen Ausschlussgrund handelt, das Ergebnis und die tragenden Gründe der Ermessensentscheidung mitgeteilt werden. Gerade in diesem Fall gilt, dass der Bieter die rechtliche Tragweite der Entscheidung erfassen können muss.

Hinsichtlich der Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes auf Basis der veröffentlichten Zuschlagskriterien gemäß § 127 Abs. 1 GWB muss der Bieter ohne Offenlegung von Geschäfts- oder Betriebsgeheimnissen anderer Bieter erkennen können, warum sein Angebot schlechter als das für den Zuschlag vorgesehene Angebot bewertet wurde.

Dies erfordert zumindest eine zusammenfassende Erläuterung, in welchen Zuschlagskriterien das Angebot schlechter abgeschnitten hat, etwa durch eine geringere Punktzahl im Preis-, Qualitäts- oder Konzeptkriterium. Die Begründungstiefe orientiert

sich dabei an den im Verfahren bekanntgemachten Zuschlagskriterien. Eine vollständige Offenlegung der Bewertungsmatrix oder der detaillierten Punktervergabe ist hingegen nicht erforderlich.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Angabe der Gründe nach § 134 GWB stets einzelfallbezogen erfolgen muss. Maßstab ist nicht die Vollständigkeit im Sinne einer Entscheidungsbegründung, sondern die Rechtsschutzbefähigung des unterlegenen Bieters.

Unzureichende oder lediglich pauschale Angaben führen dazu, dass dem Erfordernis, die Gründe für die Nichtberücksichtigung des Angebots des jeweiligen Bieters anzugeben, nicht entsprochen wurde. Fehler an dieser Stelle zählen zu den häufigsten Angriffspunkten in Nachprüfungsverfahren.

Übermittlung der Information

Das Gesetz schreibt keine bestimmte Übermittlungsform vor. Erforderlich ist lediglich die Wahrung der Textform. Dies kann beispielsweise per E-Mail oder über elektronische Vergabeplattformen erfolgen. Letzteres ist in der Praxis der Regelfall.

Entscheidend ist, dass die Information den Bietern tatsächlich zugeht und ihnen eine sachgerechte Prüfung der Zuschlagsentscheidung sowie die effektive Wahrnehmung von Rechtsschutzmöglichkeiten ermöglicht. Eine bloß mündliche Mitteilung genügt diesen Anforderungen nicht.

Berechnung der Stillhaltefrist

Für die Berechnung der Frist ist gemäß § 134 Abs. 2 S. 1,2 GWB strikt zwischen den Übermittlungsformen zu unterscheiden:

Wird die Information per Fax oder auf elektronischem Weg übermittelt, beträgt die Stillhaltefrist zehn Kalendertage. Wird sie per Post übersendet, beträgt sie 15 Kalendertage.

Maßgeblich für den Beginn der Frist ist § 134 Abs. 2 S. 2 GWB jeweils der Tag nach der Absendung, nicht der tatsächliche Zugang beim Bieter. Die Frist beginnt am Tag nach Absendung der Vorabinformation. Die Frist läuft an Wochenenden und Feiertagen weiter und kann an diesen enden. Ein Zuschlag ist daher ab dem 11. beziehungsweise 16. Tag zulässig, unabhängig davon, auf welchen Wochentag dieser fällt, oder ob dieser Tag ein Feiertag ist.



Die Vorschrift des § 193 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB), wonach an die Stelle eines Samstags, Sonntags oder Feiertags der nächste Werktag tritt, wenn eine Willenserklärung innerhalb einer Frist abzugeben ist und der letzte Tag der Frist auf einen Samstag, Sonntag oder Feiertag fällt, findet auf eine Vorabinformation nach § 134 Abs. 1, 2 GWB keine Anwendung.

Verzögert sich der Zugang bei einzelnen Bietern aus vom Auftraggeber zu vertretenden Gründen – etwa aufgrund technischer Störungen oder eines zeitversetzten Versands –, kann dies dazu führen, dass der Zuschlag gegenüber einem Bieter bereits zulässig wäre, gegenüber einem anderen jedoch noch gesperrt ist.

Im Ergebnis bestimmt dabei für den Auftraggeber jeweils der späteste Fristablauf den frühestmöglichen Zeitpunkt der Zuschlagserteilung. Vor diesem

Hintergrund empfiehlt es sich dringend, die Vorabinformationen zeitgleich zu versenden und den Zugang zu dokumentieren.

Die Angabe einer längeren als der gesetzlichen Frist im Informationsschreiben bewirkt eine Bindung des Auftraggebers an die mitgeteilte längere Informationsfrist. Wird eine kürzere als die gesetzliche Frist genannt, steht dies der wirksamen Zuschlagsentscheidung entgegen.

Ausnahmen

§ 134 Abs. 3 GWB enthält nur eng begrenzte Ausnahmen von der Pflicht zur Vorabinformation der unterlegenen Bieter. Insbesondere bei der Durchführung eines **Verhandlungsverfahrens ohne Teilnahmewettbewerb aufgrund besonderer Dringlichkeit** (etwa gemäß § 14 Abs. 4 Nr. 3 VgV) entfällt die Informationspflicht. Das Gleiche gilt, wenn nur ein Bieter an einem Verfahren teilgenommen hat, da es in diesem Fall keine unterlegenen Bieter gibt.

Nach § 134 GWB sind grundsätzlich nur diejenigen Bieter zu informieren, die ein Angebot abgegeben haben, aber nicht berücksichtigt werden sollen. Unternehmen, die kein Angebot abgegeben haben, sind nur dann zu informieren, wenn sie als Bewerber am Teilnahmewettbewerb teilgenommen haben, aber nicht zur Angebotsabgabe aufgefordert wurden – und sie nicht schon zuvor über die Nichtberücksichtigung ihrer Bewerbung informiert wurden.

Wenn ein Unternehmen **kein Angebot** abgibt, weil es sich an der Angebotsabgabe gehindert sieht, muss es die Hinderungsgründe, soweit das Unternehmen diese für vergaberechtswidrig hält, rügen. Erfolgt keine Rüge, kann die Vergabestelle davon ausgehen, dass das Unternehmen keine weiteren Rechte geltend macht.

Darüber hinaus erlaubt das Gesetz bei **verteidigungs- oder sicherheitsspezifischen Aufträgen**

Einschränkungen der Information, soweit dies zum Schutz öffentlicher oder berechtigter privater Interessen erforderlich ist. Diese Ausnahmetatbestände sind jedoch zurückhaltend (restriktiv) auszulegen und unterliegen einer strengen vergaberechtlichen Kontrolle.

Folgen fehlerhafter Information

Wenn die Information den gesetzlichen Mindestanforderungen entspricht und tatsächlich geeignet ist, den Bieter in die Lage zu versetzen, Rechtsschutz zu, kann der Zuschlag nach Ablauf der Warte- und Stillhaltefrist erteilt werden, wenn kein Bieter oder Bewerber gegen die beabsichtigte Auftragsvergabe ein Nachprüfungsverfahren angestrengt hat. Fehlt es an einer ordnungsgemäßen Information, beginnt die Stillhaltefrist nicht zu laufen, ein Zuschlag wäre unwirksam (§ 135 Abs. 1 S. 1 GWB). In diesen Fällen muss eine neue Bieterinformation versandt werden, die den Vorgaben des § 134 Abs. 1 GWB voll entspricht.

Drittschutz

§ 134 GWB ist als drittschützende Norm ausgestaltet und vermittelt unterlegenen Bietern einen individuellen Anspruch auf eine ordnungsgemäße Vorabinformation sowie auf die Einhaltung der Stillhaltefrist.

Prinzipiell kann ein Bieter im Fall einer nicht ordnungsgemäßen Information wegen der dadurch nicht in Lauf gesetzten Stillhaltefrist eine Rüge erheben. Zudem ist ein öffentlicher Auftrag gemäß § 135 Abs. 1 Nr. 1 GWB von Anfang an unwirksam, wenn der öffentliche Auftraggeber gegen § 134 GWB verstoßen hat und dieser Verstoß in einem Nachprüfungsverfahren festgestellt wurde.

Dazu ist es erforderlich, dass ein Bieter einen Nachprüfungsantrag stellt. Der Antrag muss spätestens sechs Monate nach Vertragsschluss geltend gemacht werden.

Zu beachten ist jedoch, dass ein Verstoß gegen § 134 GWB nicht automatisch zur Nichtigkeit des geschlossenen Vertrags führt, wenn der Bieter in seiner Position nicht beeinträchtigt war.

Ein Bieter, der von vornherein keine realistische Chance hatte, den Auftrag zu erhalten, kann nach der Rechtsprechung die Vergabeentscheidung nicht wirksam angreifen, da ihm durch den bloßen Verstoß gegen die Informationspflicht kein Schaden entstanden ist. Er muss also stets einen weiteren Verstoß gegen das Vergaberecht geltend machen, durch den er in seiner Zuschlagschance beeinträchtigt worden ist.

Auch Schadenersatzansprüche scheiden bei einem reinen Verstoß gegen die Informationspflicht aus. Um Schadensersatz (zum Beispiel für Angebots-erstellungskosten) zu erhalten, müsste der Bieter nachweisen, dass er bei korrektem Ablauf eine reale Aussicht auf den Auftrag gehabt hätte. Ein chancenloser Bieter kann diesen Nachweis nicht erbringen.

Allerdings legt die Rechtsprechung dem Auftraggeber in diesen Fällen regelmäßig die Verfahrenskosten einschließlich der Kosten des Bieters zur zweckentsprechenden Rechtsverfolgung auf, da der Auftraggeber durch die unzureichende Information dem Bieter vor Einlegung des Nachprüfungsantrags die Chance genommen hat, die Erfolgsaussichten eines Rechtsmittels wirksam zu prüfen.

Sonderfälle

Neben dem Regelfall der Zuschlagserteilung im klassischen Vergabeverfahren gibt es jedoch eine Vielzahl von Sonderkonstellationen, in denen die Reichweite, der Zeitpunkt oder sogar das Bestehen der Informationspflicht einer differenzierten Betrachtung bedürfen. Gerade diese Sonderfälle bergen erhebliche rechtliche Risiken in der Praxis und verlangen vom Auftraggeber ein hohes Maß an vergaberechtlicher Sensibilität.

Bei **Rahmenvereinbarungen** ist zwischen dem Abschluss der Rahmenvereinbarung selbst und den darauf beruhenden Einzelabrufen zu unterscheiden. Die Informationspflicht nach § 134 GWB besteht grundsätzlich beim Abschluss der Rahmenvereinbarung, da dieser einen eigenständigen Zuschlag darstellt.

Für spätere Abrufe innerhalb einer ordnungsgemäß vergebenen Rahmenvereinbarung besteht dagegen regelmäßig keine erneute Vorabinformationspflicht, sofern der Abruf den vergaberechtlich zulässigen Rahmen einhält und keinen neuen Zuschlag im materiellen Sinne darstellt.

Sollte jedoch ein Miniwettbewerb um einen Einzelabruf stattfinden, so ist in diesem Fall jeweils die Informationspflicht gegenüber den Teilnehmern am Miniwettbewerb zu erfüllen. Das gilt jedenfalls bisher. Durch das am 1.7.2026 in Kraft tretende Vergabebesleunigungsgesetz entfällt die Informationspflicht, wenn eine Leistung bei der Nutzung einer Rahmenvereinbarung im Rahmen eines sogenannten Miniwettbewerbs vergeben werden soll.

Wird ein **Vergabeverfahren aufgehoben**, ist § 134 GWB unmittelbar nicht anwendbar, da keine Zuschlagsentscheidung getroffen wird.

Anders stellt sich die Situation dar, wenn nach Einleitung eines Nachprüfungsverfahrens oder infolge einer Rüge eine **neue Angebotswertung** erfolgt, die zu einer veränderten Zuschlagsabsicht führt. In diesem Fall ist der Auftraggeber verpflichtet, die unterlegenen Bieter erneut ordnungsgemäß zu informieren, da eine neue Zuschlagsentscheidung vorliegt, die eine eigenständige Stillhaltefrist auslöst.

Gleiches gilt bei einer **erneuten oder geänderten Angebotswertung außerhalb förmlicher Nachprüfungsverfahren**, etwa aufgrund interner Fehlerkorrekturen. Maßgeblich ist stets, ob sich die Zuschlagsentscheidung inhaltlich verändert. Ist dies der Fall, entsteht eine neue Informationspflicht.

Besondere Aufmerksamkeit erfordern **Vertragskündigungen** und daran anschließende Interimsvergaben. Erfolgt nach einer Kündigung die Vergabe eines **Interimsauftrags**, stellt dieser – unabhängig von seiner zeitlichen Begrenzung – regelmäßig einen eigenständigen öffentlichen Auftrag dar. Soweit die Vergabe nicht unter eine eng auszuliegende Ausnahmeregelung fällt, besteht auch hier eine Informationspflicht nach § 134 GWB, sofern ein wettbewerbliches Verfahren durchgeführt wird oder hätte durchgeführt werden müssen.

Bei **Auftragsänderungen und -erweiterungen** nach Vertragsschluss ist zu prüfen, ob es sich um eine zulässige Vertragsänderung im Sinne des § 132 GWB handelt oder ob inhaltlich (materiell) ein neuer Auftrag vergeben wird.



Soweit Letzteres der Fall ist, kann eine erneute Informationspflicht nach § 134 GWB ausgelöst werden. Gleiches gilt für die Ausübung von Optionen, sofern diese nicht hinreichend bestimmt und vergaberechtlich abgesichert bereits im ursprünglichen Auftrag angelegt waren. Fehlt es an einer hinreichenden Transparenz der Optionsausübung, kann eine Informationspflicht entstehen.

Auch bei zusätzlichen Liefer- oder Leistungsbedarfen ist sorgfältig zu unterscheiden. **Zulässige Nachträge oder Zusatzleistungen**, die von den ver-

gaberechtlichen Ausnahmetatbeständen gedeckt sind, lösen keine neue Informationspflicht aus. Werden zusätzliche (Nach-) Lieferungen oder die Wiederholung gleichartiger Leistungen jedoch außerhalb der vergaberechtlichen Voraussetzungen ohne neues Verfahren vergeben, liegt vergaberechtlich ein neuer Auftrag vor, der grundsätzlich der Informationspflicht nach § 134 GWB unterfällt.

Erneute Information

Grundsätzlich kann ein Auftraggeber die Information nach § 134 GWB nachholen, verbessern oder mit einem anderen Inhalt wiederholen. In diesem Fall spricht man von einer erneuten Information.

Eine erneute Information nach § 134 GWB ist immer dann erforderlich, wenn dem öffentlichen Auftraggeber nach Versand der ursprünglichen Vorabinformation bekannt wird, dass diese inhaltlich fehlerhaft, unvollständig oder aus sonstigen Gründen nicht ordnungsgemäß war.

Das kann beispielsweise der Fall sein, wenn sich die Zuschlagsentscheidung ändert, etwa weil die Angebotswertung wiederholt werden musste. Ist die erteilte Information fehlerhaft, beginnt die Stillhaltefrist nicht zu laufen, sodass der Auftraggeber den Informationsvorgang korrigieren und eine erneute Vorabinformation versenden muss.

Eine erneute Information ist insbesondere erforderlich, wenn wesentliche Angaben fehlen oder unrichtig sind, beispielsweise zu den Gründen der Nichtberücksichtigung, zu den maßgeblichen Merkmalen und Vorteilen des erfolgreichen Angebots oder zum vorgesehenen Auftragnehmer.

Gleiches gilt, wenn sich nachträglich herausstellt, dass die Zuschlagsentscheidung auf einer fehlerhaften Wertung beruht und eine Neubewertung der Angebote erfolgt. In diesen Fällen stellt die erneute Information einen eigenständigen, vergaberechtlich relevanten Akt dar, der den Beginn einer neuen Stillhaltefrist auslöst.

Die erneute Information muss sämtliche gesetzlichen Mindestanforderungen des § 134 Abs. 1 GWB erfüllen und den unterlegenen Bieter erneut in die Lage versetzen, die Rechtmäßigkeit der (nunmehr geänderten oder korrigierten) Zuschlagsentscheidung zu überprüfen.

Der Lauf der Stillhaltefrist beginnt dabei nicht rückwirkend, sondern erst mit Absendung beziehungsweise Zugang der erneuten, ordnungsgemäßen Information. Eine bloße Klarstellung oder interne Dokumentation ohne erneute Unterrichtung der Bieter genügt insoweit nicht.

Aus Sicht des Auftraggebers ist die erneute Information ein wesentliches Instrument zur Risikobegrenzung, da sie eine drohende Unwirksamkeit des Zuschlags nach § 135 GWB verhindern kann. Voraussetzung ist allerdings, dass der Zuschlag noch nicht erteilt wurde, da nach Vertragsschluss eine Heilung über § 134 GWB grundsätzlich ausgeschlossen ist.

In der Praxis erfordert dies eine sorgfältige vergaberechtliche Prüfung, ob ein festgestellter Mangel lediglich punktuell korrigierbar ist oder eine umfassendere Rückversetzung des Verfahrens notwendig macht.

Handlungsoptionen für Auftraggeber bei fehlerhafter Information

Erkennt ein öffentlicher Auftraggeber, dass die Vorabinformation an unterlegene Bieter unvollständig oder fehlerhaft war, stehen ihm – abhängig von Zeitpunkt und Schwere des Mangels – unterschiedliche Handlungsoptionen offen, um einer drohenden Unwirksamkeit des Zuschlags nach § 135 GWB zu begegnen.

Regelmäßig kommt zunächst eine Heilung durch Nachbesserung in Betracht, indem die fehlenden Angaben, etwa zu den Gründen der Nichtberücksichtigung oder zu den wesentlichen Merkmalen des erfolgreichen Angebots, unverzüglich nachgeholt werden; in diesem Fall beginnt die Stillhaltefrist nach § 134 GWB neu zu laufen.

Liegt hingegen ein fundamentaler Fehler vor, etwa eine fehlerhafte Angebotsbewertung oder die Nichtberücksichtigung eines Angebots, ist das Verfahren in den Stand vor der fehlerhaften Information zurückzusetzen und nach erneuter Bewertung ordnungsgemäß fortzuführen.

Das bloße Abwarten trotz erkannter Informationsmängel ist demgegenüber mit erheblichen Risiken verbunden, da bei fehlender ordnungsgemäßer Information die Stillhaltefrist nicht wirksam in Gang gesetzt wird.

Ist schließlich eine rechtmäßige Fortführung des Vergabeverfahrens nicht mehr möglich, bleibt als ultima ratio die Aufhebung des Verfahrens nach § 63 VgV, wobei sämtliche Korrekturschritte zwingend im Vergabevermerk zu dokumentieren sind.



Rechtsanwalt Oliver Hattig,
Hattig und Dr. Leupolt
Rechtsanwälte, Köln



Rechtsanwalt Tobias Oest,
PwC Legal AG, Düsseldorf

Ergebnisoffen zum Ziel: Erfolgsfaktor wettbewerblicher Dialog bei der HPA

Die Hamburg Port Authority (HPA) ist verantwortlich für die Infrastruktur im Hafen und hat als Einkaufsorganisation ein breites Aufgabenspektrum. Der strategische Projekteinkäufer Daniel Feddrau berichtet im Interview, wie die HPA den wettbewerblichen Dialog einsetzt, um innovative Lösungen im Hafenmanagement zu beschaffen.

KOINNO: Sie haben inzwischen viel Erfahrung mit wettbewerblichen Dialogen. Ist das schwierig?

HPA: Wir haben inzwischen mehr als zehn wettbewerbliche Dialoge in unterschiedlichen Leistungsarten durchgeführt, für Bau, gewerbliche Dienstleistungen oder Rahmenvereinbarungen. Die rechtlichen Anforderungen nach dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) entsprechen denen des Verhandlungsverfahren – die Einstiegshürde ist also geringer als oft angenommen.

Dauert das Verfahren länger als andere?

Nein. In der Praxis ist der **wettbewerbliche Dialog nicht zeitaufwendiger als ein Verhandlungsverfahren** mit mehreren Runden. Die 3 Phasen kann man effizienterweise so kurz gestalten, dass sie dem Verhandlungsverfahren eigentlich in Nichts nachstehen.

Warum nutzen Sie den wettbewerblichen Dialog mittlerweile so gern?

Vor allem wegen der Flexibilität, die man den Dialogteilnehmern entgegenbringen kann. Oft ist es sogar leichter, den Beschaffungsbedarf und eine Zielvorstellung zu formulieren anstelle einer vollständigen erschöpfenden Leistungsbeschreibung. Ich beschreibe also nicht den Weg, wie das Ziel

erreicht wird. Das gibt den Unternehmen großen Gestaltungsspielraum und führt zu innovativen Ansätzen.

Wie läuft denn die Zusammenarbeit mit den Firmen?

In der Regel sind die Firmen sehr bemüht, tolle Lösungen einzureichen. Die Ergebnisoffenheit wird gut angenommen und macht das vorhandene Know-how der Unternehmen sichtbar, gerade bei innovativen Themen. Wir arbeiten da gerne auch mit Aufwandsentschädigungen, um die Unternehmen Tests durchführen zu lassen, verschiedene Gegebenheiten zu überprüfen et cetera. Der wettbewerbliche Dialog bietet den entscheidenden

INFO

Wettbewerblicher Dialog

Der wettbewerbliche Dialog ist ein förmliches, EU-weites Vergabeverfahren für besonders komplexe, innovative oder konzeptionelle Beschaffungen (z. B. IT-Großprojekte oder Infrastruktur). Es erlaubt öffentlichen Auftraggebern, im Dialog mit ausgewählten Unternehmen Lösungswege zu erarbeiten, bevor verbindliche Angebote abgegeben werden.



Der wettbewerbliche Dialog liefert deutlich mehr Input als Nebenangebote oder funktionale Ausschreibungen.

Daniel Feddrau,
Hamburg Port Authority

Vorteil, dass wesentliche Änderungen nicht automatisch zur Aufhebung des Verfahrens führen, wie es im Verhandlungsverfahren passieren kann.

Kommt das Ergebnis dadurch näher an den tatsächlichen Bedarf heran?

Ja. Der wettbewerbliche Dialog liefert deutlich mehr Input als Nebenangebote oder funktionale Ausschreibungen. Bei einem offenen Verfahren oder im Verhandlungsverfahren bieten die Firmen eben genau das an, was beschrieben ist, weil sie davon ausgehen, dass der Auftraggeber genau das haben will. Die Unternehmen denken beim wettbewerblichen Dialog in unterschiedliche Richtungen und erhalten direktes Feedback, weil alle Aspekte des Auftrags gemeinsam erörtert werden. Wir ermutigen die Firmen auch dazu, verschiedene Lösungen anzubieten, die wir uns noch nicht vorstellen können.

Ihre Top-3-Projekte im wettbewerblichen Dialog?

Dazu gehört der Roboterhund „Spot“, der Bauwerke mit KI gestützter Software autonom auf Schäden prüft.

Ein weiteres Beispiel ist das Parkraummanagement im Kreuzfahrtterminal Steinwerder, das unter hohem Zeitdruck erfolgreich umgesetzt wurde. Hier konnte man zu dem Zeitpunkt keine vollständige Leistungsbeschreibung erstellen, aber wir konnten mit unserer Zielvorstellung den Teil-

nahmewettbewerb erstellen und haben dann alles andere im Dialog mit den Firmen gemeinsam entwickelt, von Schranken, Kassen bis zum Buchungssystem für die Reedereien.

Drittens der Englischunterricht: Wir wussten durch die Markterkundung, dass es viele verschiedene Ansätze mit E-Learning oder KI-Unterstützung gibt und wollten nichts von vorneherein ausschließen. Durch offen formulierte Ziele haben die Anbieter passgenaue Konzepte entwickelt. Ergebnis war eine langfristige Rahmenvereinbarung mit dem bisherigen Auftragnehmer, aber durch das Verfahren haben wir eine Kosteneinsparung von 40 bis 45 % erzielt.

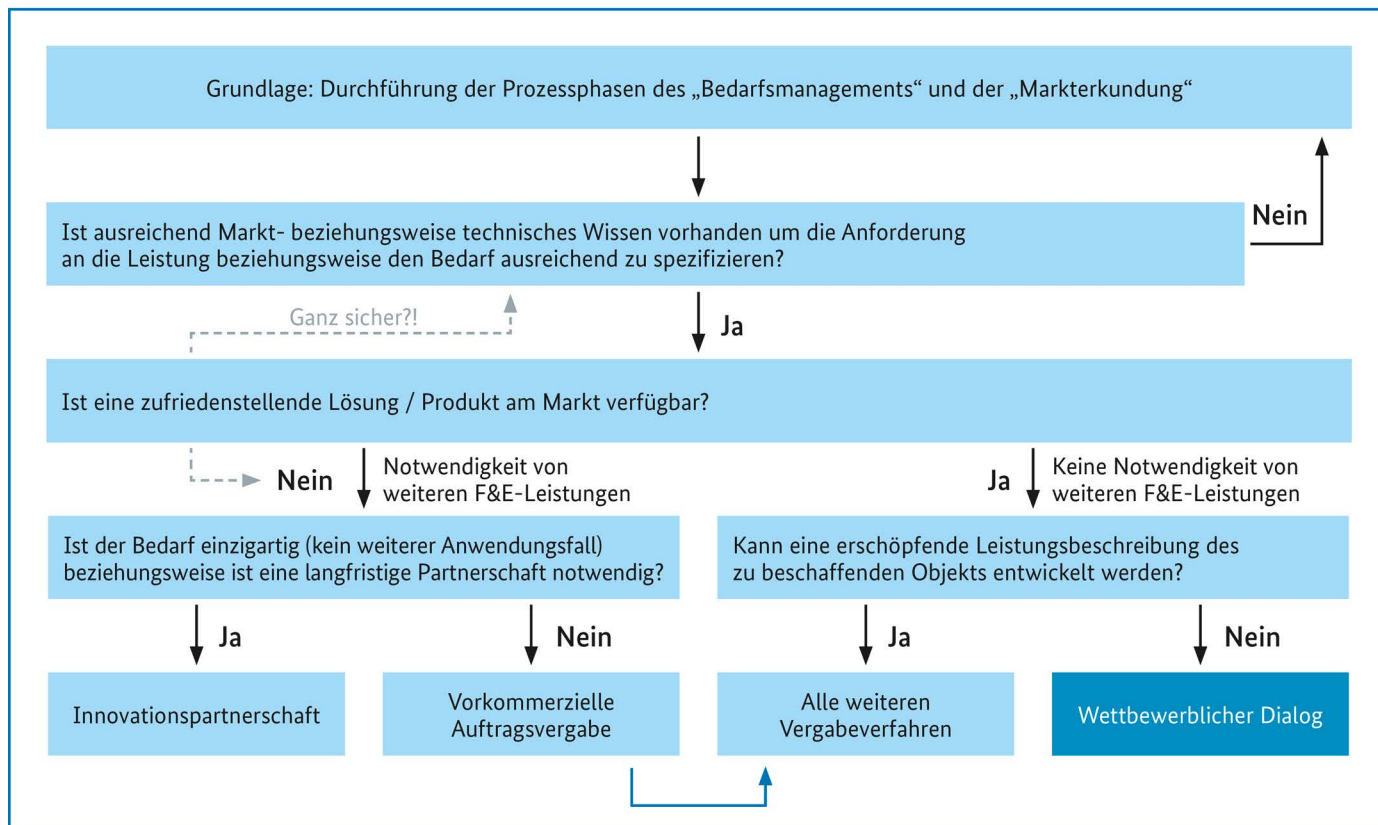
Was haben die verschiedenen Projekte gemeinsam?

Entscheidend sind die **Ergebnisoffenheit und die Bereitschaft auch der Fachbereiche, gemeinsam mit den Unternehmen Lösungen zu entwickeln**. Genau darin liegt der große Vorteil, aber auch die Herausforderung dieses Verfahrens. Es geht auch darum, zu prüfen, wo man als Auftraggeber verhandlungsbereit ist und was vielleicht nicht ganz so wichtig ist, was man auch anders lösen könnte.

Ihre Top-Tipps für öffentliche Auftraggeber?

Der wettbewerbliche Dialog ist eine Methode wie andere auch. Die KOINNO-Grafik hilft bei der Entscheidung, ob das Verfahren hier passt. Wichtig

Entscheidungspfad Vergabeverfahren



Öffentliche Beschaffung von Lieferanteninnovationen

sind eine **gute Markterkundung, klar definierte Mindestanforderungen und Zuschlagskriterien**, ohne dass man sich zu sehr einschränkt, weil man das Ergebnis noch nicht genau kennt, außerdem eine **passende Wertungsmethode**. Wir haben sehr gute Erfahrungen mit der (erweiterten) Richtwertmethode gemacht, um wirtschaftliche und ausgewogene Angebote zu erhalten.



Das Interview führte Ulrike Pagels, KOINNO

INFO

Die Grafik finden Sie im Leitfaden **Wettbewerblicher Dialog**, erstellt von der Universität der Bundeswehr München gemeinsam mit KOINNO.

► www.koinno.de/koinno/publikationen/detail/leitfaden-wettbewerblicher-dialog/



KOINNO



Peter Schlösser

Manuel Steckermayr

Nadine Schrempf

Mireille Bart

Lea Rasche

Susanne Kurz

Katrin Messen

Ulrike Pagels

Matthias Berg

Das KOINNO-Team

Was ist neu bei KOINNO?

Neu ist zunächst einmal die Örtlichkeit für **die große Netzwerkveranstaltung der KOINNO-Community, den „Tag der öffentlichen Auftraggeber“**. Diese Veranstaltung fand am 09. Juni 2026 wieder in Berlin statt, diesmal erstmalig in den Räumlichkeiten des Bundesministeriums für Forschung, Technologie und Raumfahrt, BMFTR, oder wie die Bundesforschungsministerin Dorothee Bär in ihrem Grußwort sagte, BMFuTuRe.

Auch in diesem Jahr gab es zahlreiche Vorträge aus der Praxis für alle, die sich mit öffentlicher Beschaffung befassen. Das verdeutlicht auch der neue Untertitel der Veranstaltung **„Öffentliche Beschaffung als Hebel für Innovation“**.

Es geht an diesem Tag um die Modernisierungsagenda für Staat und Verwaltung, um Innovationsprojekte im Bereich Raumfahrt, um die Bedeutung der Beschaffung vor dem Hintergrund des Innovationsdrucks oder wie das Potenzial der Künstlichen Intelligenz zur Beschleunigung der gesamten Beschaffung genutzt werden kann. Es wird gezeigt, wie eine Challenge vom KOINNOvationsplatz zu einer erfolgreichen Beschaffung geführt hat, drei Startups vom Markt der Innovationen pitchten ihre Lösungen und zum Nachmittag diskutierten



Daniel Benner, Ayunis



Ba Linh Le, Frontline



Pascal Schmitt, Angelika Behrens,
Landeshauptstadt Düsseldorf

Menschen aus Politik und Verwaltung über die Bedeutung der Markterkundung als Wegbereiter für Transfer. In unserem Veranstaltungsarchiv finden Sie einen Großteil der Präsentationen dazu.



Preisverleihung Landeshauptstadt Düsseldorf: Matthias Berg, Andreas Sarasa, Pascal Schmitt, Angelika Behrens, Dr. Björn Beutler



Preisverleihung GIZ: Dr. Björn Beutler, Laurenz Büschel, Nicole Weiss, Nicolas Dostert, Matthias Berg



Patrick Glaser, Vialytics

Wirklich neu sind auch **die Preisträger** unserer Awards „Ausgezeichnete Innovation“ und „Innovation schafft Vorsprung“. Die Preisverleihungen am Nachmittag zeichnen die herausragenden Leistungen auf dem Gebiet der innovativen öffentlichen Beschaffung aus, sowohl von Anbieterseite als auch bei den Auftraggebern. Dieses Jahr durften wir das Unternehmen Vialytics für sein intelligentes Straßenmanagementsystem mit dem KOINNO-Award auszeichnen.

Bei den öffentlichen Auftraggebern ging der Preis „Innovation schafft Vorsprung“ in der Kategorie „Beschaffung eines/r innovativen Produkts/Dienst-

leistung“ an die Landeshauptstadt Düsseldorf für das Projekt „Sauber von früh bis spät – Tagesreinigung an Düsseldorfer Schulen“. Für die Rubrik „Gestaltung innovativer Beschaffungsprozesse“ ging der Preis an die Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit GIZ für die KI-gestützte Erstellung von Leistungsbeschreibungen in der Beschaffung der GIZ.

Es war ein großartiger Tag, den die mehr als 200 Besucherinnen und Besucher mit ihrem Austausch noch lebendiger haben werden lassen.

► www.koinno.de/veranstaltungen/archiv/detail/tag-der-oeffentlichen-auftraggeber-2026



Die Preisträger 2026: Dr. Björn Beutler, Patrick Glaser, Andreas Sarasa, Angelika Behrens, Patrick Schmitt, Laurenz Büschel, Nicole Weiss, Nicolas Dostert, Matthias Berg

Startup und KMU



Aktualisierung des Startup-Beschaffungsindex 2026

Der Startup-Beschaffungsindex 2026 gibt einen Überblick über die Vergabe öffentlicher Aufträge an Startups in Deutschland für die Jahre 2024 und 2025.

Herausforderungen der Datenbasis & Methodik

Für den diesjährigen Beschaffungsindex hat Staatup e.V. mit Unterstützung der Universität der Bundeswehr München die auf startupdetector.de gelisteten Startups (32.287 Unternehmen) den Vergabedaten des Datenservice Öffentlicher Einkauf gegenübergestellt, also einen Abgleich der Liste von Startups mit den Daten aus Bekanntmachungen vergebener Aufträge vorgenommen. Die Analyse umfasst Ober- und Unterschwellenvergaben, Daten zu den vergebenen Aufträgen sowie zu Verfahrensteilnahmen.

Auch beim diesjährigen Startup-Beschaffungsindex gibt es Unschärfen, die durch die Datenbasis bedingt sind. So gibt es zum Beispiel Ungenauigkeiten in den Eintragungen der Auftragsvolumina und es ist nicht möglich, zu sagen, ob ein Startup in einem Vergabeverfahren einem anderen Startup oder einem etablierten Unternehmen unterlegen war.

Kernerkenntnisse des Startup-Beschaffungsindex 2026

Obwohl die Aussagekraft des Startup-Beschaffungsindex 2026 aufgrund seiner Datenbasis nur eingeschränkt bleibt, gibt es interessante Erkenntnisse über die Vergaben an Startups. Die meisten Aufträge an Startups wurden in den Branchen „Industrielle Erzeugnisse und Chemie“, „IT-Software“ sowie „Forschung und Entwicklung“ vergeben. Im Vergleich wurden die meisten Aufträge an Startups im Wettbewerblichen Dialog sowie bei Verhandlungsverfahren vergeben. Anhand der Datenbasis des Startup-Beschaffungsindex gewinnen Startups gemessen an den Teilnahmezahlen ähnlich viele Vergaben wie etablierte Unternehmen.

Ulrike Pagels, KOINNO

INFO

Hier finden Sie die vollständige Analyse des Startup-Beschaffungsindex 2026.

► www.koinno.de/koinno/publikationen/detail/startup-beschaffungsindex-2026



Gut vorbereitet und erfolgreich

Welche Schritte schon vor der Ausschreibung wichtig sind

Der öffentliche Sektor stellt für innovative Unternehmen einen bedeutenden Absatzmarkt mit viel Wachstumspotenzial dar. Doch der Weg zum erfolgreichen Angebot und Auftrag beginnt lange vor der eigentlichen Angebotserstellung. Wer im öffentlichen Beschaffungsmarkt dauerhaft erfolgreich sein will, muss systematisch vorgehen. Vier Schlüsselbereiche sind dabei im Vorfeld entscheidend: Marktanalyse, Marketingstrategie, Ausschreibungssuche und Vorbereitung.

1. Marktanalyse: Den öffentlichen Sektor verstehen

Der erste und grundlegende Schritt ist eine gründliche Analyse des Marktumfelds. Unternehmen sollten nicht nur Wettbewerber und potenzielle Kooperationspartner kennen, sondern vor allem ihre Kunden und die **Besonderheiten des öffentlichen Sektors** verstehen.

Der Einkauf von Produkten, Dienst- und Bauleistungen verläuft im öffentlichen Sektor formalisierter als in der Privatwirtschaft. So gelten beispielsweise

unterschiedliche Gesetze und Rahmenbedingungen abhängig davon, wie die Ausschreibung gestaltet ist, welches Vergabeverfahren genutzt und ob auf Landes-, Bundes- oder EU-Ebene vergeben wird. Umso wichtiger ist es, dass Unternehmen, die ihre Innovationen im öffentlichen Sektor anbieten wollen, diese Regeln und Prozesse gut kennen und auf die besonderen Bedingungen öffentlicher Auftraggeber vorbereiten sind.

Öffentliche Auftraggeber agieren unter einem besonderen Erwartungsdruck, denn sie tragen Verantwortung für den sorgfältigen Umgang mit

Steuergeldern. Das beeinflusst ihre Entscheidungslogik erheblich. Häufig werden daher **bewährte Lösungen** gegenüber Innovationen bevorzugt, wenn ihre Zuverlässigkeit nicht genau eingeschätzt werden kann. Hinzu kommen Pfadabhängigkeiten bei internen Prozessen. Der Aufwand für Innovationen und größere Veränderungen, wie zum Beispiel beim Wechsel einer bestehenden Software, ist dadurch höher. Um dem entgegenzukommen können Unternehmen prüfen, ob sie geeignete Schnittstellen einrichten und Kompatibilität mit bestehenden Systemen gewährleisten oder sie beispielsweise ihre Lösung in Basis- und innovativen Zusatz-Modulen anbieten können.

Ebenso sollten Unternehmen die strengen **gesetzlichen Anforderungen** des öffentlichen Sektors beachten, etwa in den Bereichen Datenschutz, Datensicherheit und Datenhoheit. Wer diese Rahmenbedingungen kennt, kann sein Angebot gezielt darauf ausrichten.

Wie lernen Unternehmen die konkreten **Bedarfe** öffentlicher Stellen kennen und verstehen? Dazu empfiehlt es sich, zum Beispiel

- aktiv an Markterkundungen zu teilzunehmen,
- vergangene und aktuelle Ausschreibungsunterlagen zu lesen,
- an Messen und Veranstaltungen teilzunehmen,
- politische Beschlüsse und Ratsprotokolle zu verfolgen und
- gezielt nach Feedback zu fragen.

Nicht zuletzt ist es hilfreich, die Prozesse der öffentlichen Beschaffung zu verstehen. Was sind Bedarfsträger und welchen Einfluss haben sie auf die Ausschreibungen? Was passiert in der Markterkundung und warum ist sie wichtig? Welche Aufgaben übernehmen Vergabestellen und wie läuft die Angebotsbewertung ab? Antworten hierauf gibt es im KOINNO E-Learning (siehe Tipp).

2. Marketingstrategie: Sichtbar werden und Kontakte aufbauen

Viele Unternehmen unterschätzen, wie wichtig eine **gezielte Ansprache** öffentlicher Akteure bereits vor einer Ausschreibung ist. Dabei ist das ausdrücklich erlaubt, denn eine gute Markterkundung hilft öffentlichen Auftraggebern dabei, informierte und sachkundige Ausschreibungen und Leistungsbeschreibungen zu erstellen. Neben den Vergabestellen können auch potenzielle Bedarfsträger wie Fachabteilungen, Entscheidungsträger wie Bürgermeisterinnen und -meister sowie Innovationsverantwortliche wie Chief Digital Officers oder Smart City Beauftragte proaktiv kontaktiert werden. Insbesondere auf Messen und

TIPP

KOINNO E-Learning für Unternehmen

Das E-Learning vermittelt die wichtigsten Grundlagen rund um das Thema „öffentliche Beschaffung“. Je besser Unternehmen die Grundsätze und Prozesse verstehen, desto besser können sie Fehler bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen vermeiden. Sie erhalten Grundkenntnisse und Tipps unter anderem zu:

- Prozessen und Grundlagen
- Chancen und Herausforderungen
- Verfahrensarten
- Angebotsbewertung und -erstellung

► [Hier geht es zum E-Learning für Unternehmen](#)



Veranstaltungen ergeben sich häufig gute Gelegenheiten, um über die eigene Lösung zu informieren.

Parallel dazu ist eine **aussagekräftige Online-Präsenz** unerlässlich. Die eigene Website sollte den Mehrwert für den öffentlichen Sektor klar kommunizieren und Referenzprojekte sichtbar machen. Darüber hinaus lohnt es sich, in einschlägige Unternehmens- und Lieferantenverzeichnisse aufgenommen zu werden, da diese bei Markterkundungen durch Auftraggeber aktiv genutzt werden. Plattformen wie der KOINNOvationsplatz können die Sichtbarkeit zusätzlich erhöhen. Nur wenn Unternehmen und ihre innovativen Lösungen mit den relevanten Schlüssel- und Suchbegriffen verknüpft sind, können sie für Ausschreibungsunterlagen und Vergabeverfahren berücksichtigt werden.

TIPP

KOINNO-Playbook

Das Playbook bietet praxisnahe Einblicke in die öffentliche Beschaffung. Insbesondere die praktischen Arbeitshilfen erleichtern den Einstieg und zeigen, wie Unternehmen proaktiv und strukturiert vorgehen können.

Dazu gehören:

- Schritt-für-Schritt-Guides,
- Checklisten,
- Cheat Sheets und
- eine Übersicht relevanter Messen und Konferenzen.

► Hier geht's zum [KOINNO-Playbook für Unternehmen](#)



3. Ausschreibungssuche: Systematisch und kontinuierlich

Relevante Ausschreibungen zu finden, erfordert eine strukturierte Vorgehensweise. Bekanntmachungen in Deutschland werden – teils direkt, teils per Import von den verschiedenen Ausschreibungsplattformen – auf dem zentralen Portal [service.bund.de](https://www.service.bund.de) veröffentlicht. Eine Bekanntmachung ausschließlich über eine kostenpflichtige Plattform zu schalten, ist nicht erlaubt. Für EU-weite Verfahren oberhalb der Schwellenwerte ist das europäische Amtsblatt **TED (Tenders Electronic Daily)** die maßgebliche Quelle.

Um keine relevanten Ausschreibungen zu verpassen, sollte die **Suche automatisiert** werden. Viele Vergabeplattformen bieten Funktionen an, um eigene Suchprofile anzulegen, personalisierte Newsletter zu abonnieren und RSS-Feeds zu nutzen. Zusätzlich ermöglichen **CPV-Codes (Common Procurement Vocabulary)** eine standardisierte Suche nach Leistungsarten.

Wichtige Erfolgstitips für die Ausschreibungssuche sind:

- die Suchbegriffe zu variieren,
- dabei sowohl enge als auch weite Formulierungen auszuprobieren und
- auf Deutsch und bei Bedarf auch auf Englisch zu suchen.

4. Vorbereitung: Nachweise und Referenzen bereithalten

Ist eine passende Ausschreibung gefunden, entscheidet die Qualität der Vorbereitung über die Erfolgchancen des Angebots. Grundsätzlich gilt: **Ausreichend Zeit einplanen!** Es kann immer wieder einen unerwarteten Ausfall geben, ob Internet, Software oder Personal. Daher empfiehlt es sich auch, alle vorhandenen Nachweise zentral abzulegen und zum Beispiel eine Funktions-



E-Mail-Adresse einzurichten, sodass mehrere Personen Zugriff auf alle notwendigen Dokumente haben. Check- und „to do“-Listen helfen dabei, den Überblick zu behalten und Flüchtigkeitsfehler zu vermeiden. Praktische Arbeitshilfen finden Sie im KOINNO-Playbook (siehe Tipp).

Öffentliche Vergabeverfahren verlangen in der Regel verschiedene **Eignungsnachweise**, mit denen die wirtschaftliche und finanzielle sowie die technische und berufliche, Leistungsfähigkeit des Unternehmens belegt werden. Dazu gehören typischerweise Referenzen, Umsatzzahlen, Handelsregisterauszüge, Haftpflichtversicherungenachweise, Berufsgenossenschaftsmitgliedschaften sowie relevante Zertifizierungen. Wichtig ist dabei, die Gültigkeit dieser Dokumente zu beachten: viele sind nur sechs beziehungsweise zwölf Monate gültig. Bei europaweiten Verfahren kommt die **Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE)** zum Einsatz, die als vorläufiger Eignungsnachweis dient. Entsprechende Nachweise müssen erst im Erfolgsfall geliefert werden. Im neuen Vergabebesleunigungsgesetz, welches am 1. Juli 2026 in Kraft trat, wird der Vorrang von Eigenerklärungen normiert. Über Eigenerklärungen hinausgehende Unterlagen sollen im Verlauf des Vergabeverfahrens demnach nur von aussichtsreichen Bewerbern oder Bietern verlangt werden.

Besonderes Gewicht haben **Referenzprojekte**, also einschlägige Aufträge mit vergleichbaren Leistungen

aus den vergangenen drei Jahren. Die Auswahl der Referenzen ist entscheidend, denn sie sollen die Eignung des Unternehmens aufzeigen. Junge Unternehmen, die noch keine einschlägigen Aufträge vorweisen können, sollten Pilotprojekte oder Reallabore anstreben, an Initiativen wie Smart-City-Programmen oder öffentlichen Wettbewerben teilnehmen oder mit erfahrenen Partnern in einer Bietergemeinschaft kooperieren. Dadurch sammeln sie nicht nur Erfahrung, sondern steigern auch ihre Sichtbarkeit und Glaubwürdigkeit.

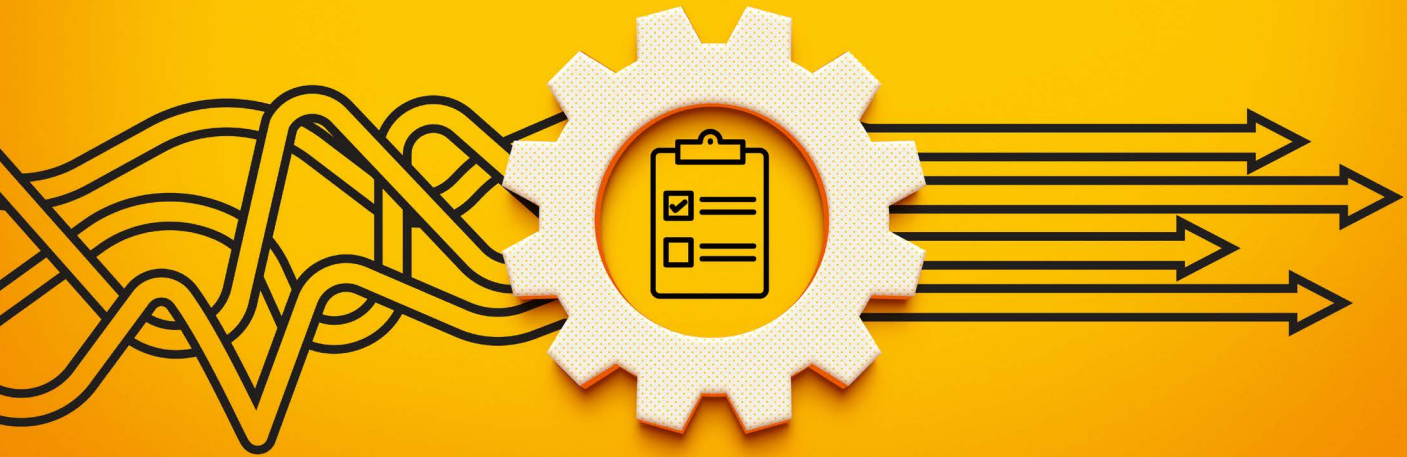
Erfolg im öffentlichen Beschaffungsmarkt ist kein Zufall, sondern das Ergebnis systematischer Vorbereitung. Wer den Markt versteht, Kontakte pflegt, Ausschreibungen strukturiert beobachtet und seine Unterlagen stets aktuell hält, schafft die besten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Teilnahme.



Anna März,
VDI Technologiezentrum GmbH

Aktuelles





Vergabebeschieunigungsgesetz in Kraft

Erleichterungen für Startups vorgesehen

Mit dem Vergabebeschieunigungsgesetz ist zum 1.7. 2026 eine breit angelegte Reform des deutschen Vergaberechts oberhalb der EU-Schwellenwerte in Kraft getreten. Ziel des Gesetzgebers ist es, öffentliche Beschaffungsprozesse deutlich zu vereinfachen, zu beschleunigen und stärker zu digitalisieren. Angesichts eines jährlichen öffentlichen Auftragsvolumens in dreistelliger Milliardenhöhe kommt der Reform erhebliche wirtschaftliche und infrastrukturelle Bedeutung zu.

Hintergrund und Zielsetzung

Das Gesetz (<https://www.bundestag.de/dokumente/textarchiv/2025/kw41-de-vergabenbeschleunigen-1111830>) reagiert auf die zunehmend von Verwaltung und Unternehmen geäußerte Kritik, dass komplexe, formalistische und zeitaufwendige Vergabeverfahren große Infrastrukturprojekte aber auch alltägliche Beschaffungsvorhaben unnötig verzögern.

Mit der Reform sollen drei zentrale Leitziele gestärkt werden: Bürokratieabbau, Verfahrensbeschleunigung und Stärkung von Digitalisierung sowie Innovation. Die Wirtschaft soll jährlich um fast 100 Milliarden Euro (davon Reduzierung der Bürokratiekosten aus Informationspflichten von 11,5 Milliarden Euro), die öffentlich Verwaltung um rund 280 Millionen Euro entlastet werden.

Gleichzeitig soll die öffentliche Beschaffung weiter für strategische Ziele geöffnet werden, etwa zur Förderung von Wettbewerbsfähigkeit, Digitalisierung und Investitionen in Infrastruktur sowie Klimaschutz

Das Vergabebesleunigungsgesetz ist als umfangreiches Artikelgesetz ausgestaltet und führt Änderungen in zahlreichen vergaberechtlichen Regelwerken für Auftragsvergaben oberhalb der EU-Schwellenwerte ein, insbesondere im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) sowie in der Vergabeverordnung (VgV).

Strategische Aspekte – Innovation und Stärkung von KMU und Startups

Mit vereinfachten Eignungsvorgaben und niedrigeren Zugangshürden sollen insbesondere auch kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sowie Startups stärker in den Wettbewerb um öffentliche Aufträge einbezogen werden. So sollen die Umstände von kleinen und mittleren Unternehmen sowie von jungen Unternehmen stärker Berücksichtigung in der Konzeption von Vergabeverfahren finden. Das gilt hinsichtlich der Eignungskriterien und der Anforderung von Nachweisen ebenso wie für die Angebotsaufforderung in Verfahren ohne Teilnahmewettbewerb.

Auch sollen diesen Unternehmen geeignete Zahlungsmodalitäten zugutekommen, das sieht eine novellierte Vorschrift in der Vergabeverordnung (VgV) vor. Klargestellt wird ferner, dass gerade bei jungen Unternehmen ein berechtigter Grund vorliegen kann, aus dem das Unternehmen alternative Nachweise über seine wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit vorlegt.

Nach der Gesetzesbegründung können als junge Unternehmen in der Regel Unternehmen betrachtet werden, deren Gründung nicht länger als acht Jahre zurückreicht. Als KMU können demnach in der Regel Unternehmen betrachtet werden, die entsprechend von der Europäischen Kommission

definiert wurden (Empfehlung 2003/361/EG der Kommission vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen).

Insbesondere zur Stärkung von Innovation sollen – im Rahmen der europarechtlichen Möglichkeiten – Nebenangebote gestärkt werden.

Insbesondere zur Stärkung von Innovation sollen – im Rahmen der europarechtlichen Möglichkeiten – schließlich Nebenangebote gestärkt werden. Über ein solches Nebenangebot erhält ein Unternehmen die Möglichkeit, eigene – meist technische – Lösungsvorschläge für die ausgeschriebene Leistung anzubieten. Mit dem Vergabebesleunigungsgesetz wird ein Entscheidungs- und Äußerungsgebot hinsichtlich Nebenangebote für öffentliche Auftraggeber eingeführt: In Bezug auf Nebenangebote müssen sie eine aktive Entscheidung treffen und diese in der Auftragsbekanntmachung oder in der Aufforderung zur Interessensbestätigung angeben. Eine Begründung der Entscheidung durch den Auftraggeber ist nicht erforderlich. Künftig können zudem auch umweltbezogene und soziale sowie Aspekte der Qualität und Innovation bereits innerhalb der Markterkundung einbezogen werden können.

Quelle: Bundesregierung

► <https://www.bundestag.de/dokumente/textarchiv/2025/kw41-de-vergaben-beschleunigen-1111830>



BMW E erleichtert öffentliche Aufträge an Startups ab 1.7.2026



Die Bundesregierung hat am 10.6.2026 drei Verwaltungsvorschriften beschlossen, die die öffentliche Beschaffung auf Bundesebene vereinfachen und stärker auf Innovation ausrichten. Sie treten zeitgleich mit dem Vergabebesleunigungsgesetz (siehe Seite 42) am 1.7.2026 in Kraft. Sie sollen die Vergabe an Startups erleichtern, die Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb stärken und erweitern die Beschaffungskompetenzen der Sicherheitsbehörden. Die Maßnahmen ergänzen das Vergabebesleunigungsgesetz, das das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWE) mit einer jährlichen Entlastungswirkung von knapp 380 Millionen Euro beziffert. Das BMWE führt im Wege einer Verwaltungsvorschrift zwei Maßnahmen ein, um die Vergabe öffentlicher Aufträge an junge Unternehmen zu erleichtern: Erstens wird die im Koalitionsvertrag vorgesehene Sonderwertgrenze für Startups in Höhe von 100.000,- € eingeführt. Damit können Direktaufträge an Startups in den ersten vier Jahren nach ihrer Gründung vergeben

werden. Zweitens wird eine Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb mit nur einem Unternehmen ermöglicht, wenn sich das Startup in den ersten acht Jahren nach Gründung befindet. Die Ausnahme gilt bis zu den EU-Schwellenwerten im Bereich der Liefer- und Dienstleistungen. Aus Sicht des BMWE profitieren beide Seiten: Startups gewinnen mit der öffentlichen Hand einen starken Kunden für Wachstum und Skalierung, während der Staat maßgeschneiderte Innovationen beschafft. Die vergaberechtlichen Erleichterungen sollen Teil der derzeit innerhalb der Bundesregierung abgestimmten Startup- und Scaleup-Strategie werden.

Quelle: BMWE

► <https://www.plattform-i40.de/Redaktion/DE/Pressemitteilung/en/2026/06/20260610-bmwe-vereinfacht-oeffentliche-beschaffung.html>





Zwei neue EU-Berichte zeigen: Europa kauft zu wenig Innovation

Die EU investiert nur 10,6 Prozent ihrer öffentlichen Beschaffungsausgaben in innovative Lösungen – und ist damit weit von dem angestrebte Niveau entfernt. Dieses liegt bei 20 Prozent. Das EU-Innovationsbeschaffungs-Observatorium hat in einem aktualisierten Benchmarking die Innovationsbeschaffung von 30 Ländern verglichen – alle 27 EU-Mitgliedstaaten, das Vereinigte Königreich, Norwegen und die Schweiz – und dabei zwei Dimensionen gemessen: die Qualität nationaler Politikrahmen und die tatsächlichen Investitionen. Das Ergebnis ist ernüchternd: Im Jahr 2022 flossen in den EU-27-Staaten lediglich 10,6 Prozent der gesamten öffentlichen Ausgaben für Beschaffung in die Beschaffung von Innovation. Das Ambitions-

niveau, das Ökonomen für eine gesunde Volkswirtschaft für notwendig halten, liegt bei 20 Prozent – davon 17 Prozent für die Beschaffung innovativer Lösungen und 3 Prozent für Forschungs- und Entwicklungsaufträge. Bei letzterem ist der Rückstand besonders ausgeprägt: 0,61 Prozent statt 3 Prozent.

Auch bei den Politikrahmen, also der strategischen Ausrichtung der Beschaffungspolitik, zeigt das Benchmarking erhebliche Lücken: Europaweit arbeiten die nationalen Politikrahmen 2024 im Durchschnitt bei nur 33 Prozent ihres vollen Potenzials. Kein einziges Land hat mehr als 75 Prozent der möglichen politischen Maßnahmen

umgesetzt – die Kategorie „Starker Performer“ bleibt leer. Einziger „solider Performer“ ist Finnland mit rund 70 Prozent.

Deutschland ist strategisch unambitioniert

Deutschland fällt in beiden Kategorien in die Klasse der „bescheidenen Performer“. Bei den Investitionen liegt der Anteil zwischen 7,5 und 8,8 Prozent der gesamten öffentlichen Beschaffung – deutlich unterhalb des EU-Durchschnitts und weit vom 20-Prozent-Ziel entfernt. Die Stärken Deutschlands liegen im operativen Bereich: Das Kompetenzzentrum innovative Beschaffung

Bei Anreizen – wie dem KOINNO-Innovationspreis „Innovation schafft Vorsprung“ – liegt Deutschland mit 50 Prozent über dem EU-Schnitt von 27 Prozent.

KOINNO bietet kostenfreie Beratung, Leitfäden, Schulungen und vermittelt Förderprogramme für alle Verwaltungsebenen – der Benchmarking-Report bescheinigt Deutschland damit 61 Prozent beim Indikator „Capacity Building“ (EU-Durchschnitt: 28 Prozent). Auch bei Anreizen – wie dem KOINNO-Innovationspreis „Innovation schafft Vorsprung“ – liegt Deutschland mit 50 Prozent über dem EU-Schnitt von 27 Prozent.

Die Schwächen sind strategischer Natur: Deutschland hat weder einen Nationalen Aktionsplan für Innovationsbeschaffung (0 Prozent, EU-Durchschnitt: 6 Prozent) noch ein nationales Ausgabenziel (0 Prozent, EU-Durchschnitt: 14 Prozent). Die KI-Strategie des Bundes enthält keinen Bezug zu Innovationsbeschaffung. Der Benchmarking-Report empfiehlt, die Marktplatz-für-Innovationen-Initiative (Marktplatz der Innovationen des BMWK) weiter auszubauen – aber das KOINNO-Budget von rund 1,5 Millionen Euro jährlich bleibt gemessen am Handlungsbedarf klein.

Rechtliche Hemmnisse – Spezielle Vergabeverfahren wirkungslos

Der zweite Bericht, erarbeitet von einer Expertengruppe aus allen 27 EU-Mitgliedstaaten sowie UK, USA, Kanada, Korea, Japan und China, analysiert die rechtlichen Hemmnisse. Sein zentrales Ergebnis: Die Strategie der vergangenen 40 Jahre hat nicht funktioniert.

Seit 1976 hat die EU bei jeder Richtlinienüberarbeitung neue Spezialverfahren hinzugefügt, um Innovationsbeschaffung zu fördern – zuerst das Verhandlungsverfahren, dann den Wettbewerbslichen Dialog (2004), zuletzt die Innovationspartnerschaft (2014). Das Ergebnis: Die Einführung

dieser Sonderverfahren hat keine messbare Wirkung auf die Gesamtinvestitionen gehabt.

Die Expertengruppe empfiehlt daher einen Paradigmenwechsel: Statt weiterer Spezialverfahren müssen alle regulären Vergabeverfahren grundsätzlich innovationsfreundlich und startupfreundlich gestaltet werden. Nur so lässt sich sicherstellen, dass innovative Unternehmen auf fairer Grundlage mit etablierten Lieferanten konkurrieren können.

Acht Barrieren, die das Vergaberecht nicht ausreichend adressiert

Der Expertengruppen-Bericht nennt acht konkrete Hemmnisse, für die das aktuelle EU-Vergaberecht keine ausreichenden Lösungen vorsieht:

1. Startup-/KMU-Hürden: übermäßige Bürokratie, Ausschluss wegen formaler Fehler, keine Mög-

Die Expertengruppe empfiehlt einen Paradigmenwechsel: Statt weiterer Spezialverfahren müssen alle regulären Vergabeverfahren grundsätzlich innovationsfreundlich und startupfreundlich gestaltet werden.

- lichkeit zur Vorfinanzierung, zu lange Zeiträume bis zur Zuschlagserteilung
2. Überspezifizierte Leistungsbeschreibungen: Vergabestellen beschreiben die gewünschte technische Lösung statt das zu lösende Problem, was innovative Alternativen ausschließt
 3. Bedingungen für die Rechte am geistigen Eigentum: Vertragsbedingungen, die Auftragnehmer zur Übertragung von Eigentumsrechten zwingen, obwohl Nutzungsrechte ausreichen würden
 4. Markteintrittsbarrieren für Startups: zu komplexe Anforderungen bei Multi-Sourcing-Verfahren
 5. Statische Verträge: fehlende Vertragsklauseln, die Innovationen und Qualitätsverbesserungen nach Vertragsschluss incentivieren (Value Engineering)
 6. Niedrigster Preis dominiert: zu weitverbreitete Zuschlagspraxis auf Basis des günstigsten Angebots, auch bei strategisch relevanten Beschaffungen
 7. Fehlende Grundlage für strategische Autonomie: keine klaren Rechtsvorschriften, so dass EU-Inhaltsanforderungen oder „Buy European“-Präferenzen implementiert werden können
 8. Grenzüberschreitende Beschaffung zu komplex: kein einheitliches Rechtsregime für gemeinsame Innovationsbeschaffung über Ländergrenzen hinweg

Was die EU-Kommission empfiehlt

Beide Berichte sind ausdrücklich für die laufende Überarbeitung der EU-Vergaberichtlinien verfasst. Es ist damit zu rechnen, dass sie in die Überarbeitung der EU-Vergaberichtlinien, die voraussichtlich 2026/2027 einen Legislativvorschlag hervorbringen wird, einfließen werden.

Die Expertengruppe empfiehlt:

- EU-weite Definition der Innovationsbeschaffung einführen,
- verpflichtende Ziele (20 Prozent gesamt: 17 Prozent PPI + 3 Prozent F&E) und nationale Aktionspläne gesetzlich verankern,
- Schnellverfahren für vorkommerzielle Beschaffung (Pre-Commercial Procurement) vereinfachen und EU-weit vereinheitlichen,
- alle Vergabeverfahren innovationsfreundlich und startupfreundlich gestalten – statt weitere Spezialverfahren einzuführen,
- Regime für grenzüberschreitende gemeinsame Innovationsbeschaffung schaffen,
- „Buy European“-Präferenzen für Beschaffungen außerhalb des GPA-Anwendungsbereichs ermöglichen.

Quelle: EU-Kommission / cosinex / Redaktion

- ▶ [EU Innovation Procurement Observatory. Final Study Report \(Mai 2026\)](#)
- ▶ [Overcoming Legal Barriers for the Uptake of Innovation Procurement in the EU \(Mai 2026\)](#)



