



Foto: Volker Emersleben

Basis-Kommunikationspapier

Information über den strukturierten und abgestuften Verhandlungsprozess

1	Schlüsselemente des finalen Verhandlungsprozesses	3
2	Vorteile des finalen Verhandlungsprozesses	3
3	Vergleichbarkeit der Angebote und Zuschlagskriterium (Preis)	4
4	Allgemeingültige Regeln	4
5	Allgemeine Termine	5
6	Glossar	5

1 Schlüsselemente des finalen Verhandlungsprozesses

Allein der finale Verhandlungsprozess bestimmt die Vergabeentscheidung

Der finale Verhandlungsprozess kann als eine strukturierte abgestufte Verhandlung (z.B. vor Ort, elektronischer Medien oder telefonisch z.B. MS Teams) stattfinden.

Basis für den finalen Verhandlungsprozess ist das vom Bieter hierfür aktualisierte Angebot, welches nach Aufforderung durch die Vergabestelle eingereicht wird.

Bieter, die nicht an den finalen Verhandlungen teilnehmen, werden mit ihrem letzten Angebot weiter berücksichtigt.

Strukturierte Verhandlungen können an Auktionsformen angelehnt sein, sie stellen aber keine elektronischen Auktionen i.S.d. § 23 f. SektVO dar.

Verbindliche Angebote

Es werden nur verbindliche Angebote berücksichtigt.

Alle Angebote, die den Vorgaben des finalen Verhandlungsprozesses und den sonstigen Regelungen und Bedingungen des Vergabeverfahrens entsprechen, sind rechtlich gültige Angebote. Dies gilt auch für verbesserte Angebote. Preisverhandlungen werden in der, in den Vergabeunterlagen, angegebenen Währung durchgeführt. Ist dort keine Währung angegeben, werden Preisverhandlungen in Euro geführt.

Während der finalen Verhandlung verbleibt keine Zeit für neue Angebotskalkulationen. Die zugelassenen Bieter sollten zum Start der Verhandlung ihre Preisuntergrenzen genau kalkuliert haben. Der Bieter gibt nur angemessene und auskömmliche Angebote ab, zu denen er die Leistung erbringen kann.

Alle Angebote müssen den gesetzlichen und tariflichen Anforderungen genügen, sowie im Sinne des § 54 SektVO auskömmlich sein.

Umfang der Verhandlung

Soweit gemäß dem geltenden Vergabereglement zulässig, können bei Bedarf und zu jedem Zeitpunkt des Vergabeverfahrens Gespräche zur Sachverhaltsaufklärung (fachlich und kaufmännisch) geführt werden. Dem Bieter ist Gelegenheit zu geben, entsprechend dem Ergebnis der Gespräche sein Angebot anzupassen. Nach der Mitteilung der Modalitäten des finalen Verhandlungsprozesses durch den Auftraggeber erhält der Bieter erneut die Möglichkeit, über das Bieterportal der eVergabe, Fragen zum finalen Verhandlungsprozess bis zum Ablauf der kommunizierten Frist einzureichen. Der Auftraggeber wird die Fragen wie zuvor beantworten.

2 Vorteile des finalen Verhandlungsprozesses

- ✓ Der finale Verhandlungsprozess bietet absolute Transparenz.
- ✓ Allein die Bieter beeinflussen den Ausgang des Ergebnisses.
- ✓ Die Spielregeln werden klar kommuniziert.
- ✓ Der Gewinner wird über die vorab festgelegten Spielregeln ermittelt (keine Eingriffsmöglichkeit des Auftraggebers während der Verhandlung).
- ✓ Die Grundsätze des Vergaberechts (insbesondere Wettbewerb, Transparenz und Gleichbehandlung gemäß § 97 GWB) werden durch strukturierte, abgestufte Verhandlungsprozesse vollumfänglich eingehalten.
- ✓ Die vergaberechtlichen Anforderungen zur Durchführung von Verhandlungsverfahren werden bei jeder Verhandlung erfüllt.

3 Vergleichbarkeit der Angebote und Zuschlagskriterium (Preis)

- Die Zuschlagsentscheidung erfolgt gemäß **§ 127 GWB** in Verbindung mit **§ 58 VgV** ausschließlich auf Grundlage des Zuschlagskriteriums **Preis**.
- Die Vergleichbarkeit der Angebote wird vollständig durch die von den Bieter abgegebenen **Angebotspreise** sichergestellt. Einzig maßgeblich für die Wertung ist der jeweilige **finale Angebotspreis**, der sich aus den im Preisblatt vollständig und ordnungsgemäß eingetragenen Preisen unter Berücksichtigung gegebenenfalls angebotener Rabatte gemäß den Vergabeunterlagen ergibt.
- Eine Bewertung qualitativer, funktionaler oder sonstiger nicht preislicher Kriterien erfolgt nicht. Insbesondere findet keine monetäre Bewertung durch Bonus-/Malus-Systeme oder vergleichbare Anpassungsmechanismen statt.
- Abweichende „Bewertungspreise“ werden nicht gebildet. Eine rechnerische Anpassung oder Gewichtung der Angebotspreise über die in den Vergabeunterlagen ausdrücklich vorgesehene Rabattlogik hinaus erfolgt nicht.
- Der Zuschlag wird gemäß **§ 127 Abs. 1 GWB** auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt, wobei vorliegend der **niedrigste Preis** das alleinige Zuschlagskriterium im Sinne des **§ 58 Abs. 2 Nr. 1 VgV** darstellt.

4 Allgemeingültige Regeln

Alle im Vergabeverfahren und den zugehörigen Angebotsunterlagen bekannt gegebenen Regeln und Bedingungen sind verbindlich und behalten auch während des finalen Verhandlungsprozesses ihre Gültigkeit. Diese und die fortfolgenden Seiten enthalten ergänzende Regeln für den finalen Verhandlungsprozess.

Austausch von Angeboten

In Präsenzverhandlungen erfolgt die Abgabe von Angeboten in jeder Verhandlungsrunde mit Hilfe von Formularen. Durch eine Unterschrift auf dem jeweiligen Formular bestätigt der Bieter verbindlich das Angebot. Mit Nichtunterzeichnung lehnt der Bieter den Vorschlag des Auftraggebers ab und unterbreitet dem Auftraggeber kein Angebot.

Bei Verhandlungen via elektronischer Medien (z.B. MS Teams) erfolgt die Angebotsabgabe durch eine mandatierter Person des Bieters über die Chatfunktion des Mediums.

Unentschieden-Regel

Für den Fall, dass nach der letzten Runde Gleichstand herrschen sollte, wird so lange eine weitere Runde durchgeführt, bis es nur noch ein wirtschaftlichstes Angebot gibt.

Dies gilt auch bei Verhandlungen über eine elektronische Verhandlungsplattform.

Abschluss der Verhandlung

Unmittelbar nach Abschluss des finalen Verhandlungsprozesses kommt noch kein Vertrag zwischen dem Auftraggeber und dem Gewinner der finalen Verhandlung zu Stande. Die Ergebnisse der finalen Verhandlung stellen somit noch keine Zuschlagserteilung und auch keine vertragliche Bindung zwischen dem Auftraggeber und dem Gewinner dar.

Im Anschluss an den finalen Verhandlungsprozess lädt der Bieter abschließend sein finales Angebot vollständig unter Verwendung der in der Aufforderung zur Angebotsabgabe bzw. den Bewerbungsbedingungen benannten Dokumente, z.B. Preisblatt / Bewertungsdatei, bis zu der

angegebenen Frist – wie sämtliche Angebote zuvor – über die Angebotsfunktion in der eVergabe/im Bieterportal hoch. Das gilt auch für Bieter, die nicht als Gewinner aus dem finalen Verhandlungsprozess hervorgegangen sind. Änderungen am Angebot gegenüber dem, im Rahmen der Präsenzverhandlung oder dem im elektronischen Verhandlungstool verhandelten Angebot, sind ausdrücklich nicht erlaubt.

Sollte die finale Verhandlung kein wirtschaftliches Ergebnis gebracht haben, behält sich der Auftraggeber vor, das betreffende Los nicht zu bezuschlagen und das jeweilige Los nach Einstellung des Verfahrens neu zu vergeben.

Information am Ende des Vergabeverfahrens

Alle am Verfahren beteiligten Bieter, die den Zuschlag nicht erhalten sollen, erhalten eine Vorabinformation gemäß **§ 134 GWB**.

5 Allgemeine Termine

Folgende Termine finden nach Eingang der Angebote noch statt. Die Termine dienen zur Orientierung und können sich im Verlauf des Vergabeprozess verschieben.

31.08.2026	Bieter teilen die Beteiligten an den Verhandlungen (bereits bei Angebotsabgabe) mit
07.09.2026	falls erforderlich können zur fachlichen und kaufmännischen Klärung des Angebotsinhaltes separate Aufklärungsgespräche / stattfinden
07.09.2026	Rückfragen zum Verhandlungsdesign (Sprechzeiten oder Frage-Antwort-Forum); diese Rückfragemöglichkeiten können auch in Kombination mit den Aufklärungsgesprächen gegeben werden (in Ergänzung zum Basiskommunikationspapier)
25.09.2026	Eingang der nachgebesserten Angebote
28.09.2026	Verhandlungsphase 1
05.10.2026	Verhandlungsphase 2
07.10.2026	Hochladen der finalen Verhandlungsergebnisse aller Bieter in der eVergabe

6 Glossar

Das Glossar dient der Darstellung üblicher Formen/ Durchführungsmodalitäten strukturierter Verhandlungen unter Verwendung des fachspezifischen Vokabulars der Beschaffung (u.a. „Auktionen“). Strukturierte Verhandlungen können an diese Formen, auch Auktionsformen, angelehnt sein, sie stellen aber keine elektronischen Auktionen i.S.d. § 23 f. SektVO dar.

Bonussystem:

In allen Fällen, wenn die Bieter oder ihre Angebote nicht direkt vergleichbar sind, sind Verhandlungen nicht auf den reinen Angebotspreis, sondern auf den "Preis nach Bonus- und Malus (**Bewertungspreis**)" anzuwenden. Mit dem Bonus oder Malus werden die Angebote der Bieter zusätzlich gewichtet. Zum Beispiel bei Angeboten mit unterschiedlichen Lieferfristen erhält ein Bieter mit einer kürzeren Lieferfrist einen Bonus, während ein Bieter mit einer längeren Lieferfrist einen Malus erhält. Die Unterschiedlichkeit der Bieter wird mit Hilfe der Boni und Mali ausgeglichen, um so die Vergleichbarkeit der Angebote im Rahmen der Verhandlung sicherzustellen. Ist dies zum Beispiel für Kriterien, wie weitere Preisbausteine, Lieferzeiten, Garantielängen oder andere Vergabeaspekte erst im Rahmen der finalen, während der Verhandlung, abgegebenen Angebote möglich, wird die Verhandlung multidimensional (auch **Multi-Attribut- oder Parametrische Verhandlungen** genannt), d.h. es werden die Angebote der Bieter nicht nur im Preis, sondern gleichzeitig auch für weitere Kriterien mit jedem Angebot nachgebessert. Anhand vorher angegebener Formeln für

Boni und Mali wird dann während der Verhandlung berechnet, welches Angebot für die Beschaffung insgesamt das Beste ist.

Brasilianische Verhandlung:

Die „Brasilianische Verhandlung“ erfolgt mit Angeboten auf die geschuldete Leistung bzw. Menge. Der Einkäufer legt vor Verhandlungsbeginn seine Zahlungsbereitschaft offen. Dann beginnen die Bieter um den Auftrag zu steigern, indem sie das Auftragsvolumen immer weiter verbessern. Der Bieter, der für den festgelegten Betrag das größte Volumen bzw. die beste Leistung anbietet, bekommt den Zuschlag. Diese Verhandlungsform bewährt sich vor allem im Kontext von Kreativdienstleistung, wie Marketingagenturen oder Strategieberatung.

Dynamische englische Verhandlung:

Ist die am häufigsten verbreitete Form der **englischen Verhandlung**. Die Bieter platzieren ihre Angebote aktiv, sehen dabei eine aus den Wettbewerbspreisen abgeleitete Ranginformation (**Rangverhandlungen, Ampelverhandlung**) und verbessern ihr Angebot so lange, bis kein weiteres günstigeres Angebot mehr abgegeben wird.

Englische Verhandlung:

Die Bieter platzieren oder bestätigen für einen vorher festgelegten Auftrag Angebote, die sie nach dem Empfang von Wettbewerbssignalen (z.B. Wettbewerbspreise, Tickerschrittbestätigungen der Wettbewerber, der eigene Rang oder eine Ampelfarbe) immer weiter verbessern. Der Bieter, der das letzte und somit das niedrigste Angebot abgegeben oder bestätigt hat, bekommt den Zuschlag.

Englische Tickerverhandlung (auch Japanische Verhandlung):

Die englische Tickerverhandlung erfolgt rundenbasiert. In jeder Runde müssen alle Bieter einen vom Einkäufer vorab festgelegten, von Runde zu Runde fallenden Preis bestätigen, oder aus der Verhandlung ausscheiden. Es werden so viele Runden durchlaufen, bis nur noch ein Bieter übrig ist. Die englische Tickerverhandlung ist, bei kleinstmöglichen Tickerschritten, die theoretisch reinste Form der "Englischen Verhandlung".

Holländische Verhandlung:

Die holländische Verhandlung ist eine Tickerverhandlung, d.h. auch sie erfolgt rundenbasiert, mit vom Einkäufer festgelegten Preisen, die von den Bietern bestätigt werden können. Allerdings erfolgt bei der holländischen Verhandlung die Bewegung des Preises nicht von oben fallend, sondern von unten steigend. Der Einkäufer gibt dazu einen Startpreis an, zu dem (vermutlich) kein Bieter bereit ist, den Auftrag zu erfüllen. Dieser Preis wird schrittweise erhöht. Der erste Bieter, der bereit ist, den genannten Preis zu akzeptieren, bekommt den Zuschlag.

Hongkong Verhandlung:

Die Hongkong Verhandlung ist eine Verhandlung, die ähnlich abläuft, wie eine englische Tickerverhandlung, aber mit einem entscheidenden Unterschied: Der letzte Bieter, der aus dem Ticker aussteigt, wird noch zu den Gewinnern gezählt. Insbesondere läuft der Ticker der Hongkong Verhandlung bis zum vorletzten Bieter, wenn zwei Gewinner gesucht sind.

Reservationspreis:

Die Vergabestelle behält sich vor, das betreffende Geschäft nach der Verhandlung nicht zu vergeben, wenn das Verhandlungsergebnis den Reservationspreis nicht erreicht. Umgekehrt ist die Vergabestelle verpflichtet (bzw. im privatwirtschaftlichen Kontext sollte er sich dazu selbstverpflichten, man spricht hier von der **Entscheidungsverbindlichkeit**), das Verhandlungsergebnis vertraglich mit dem Gewinner der Verhandlung umzusetzen, wenn der Reservationspreis erreicht wurde.

Verdeckte Erstpreisverhandlung:

Die Verdeckte Erstpreisverhandlung (auch Erstpreisausschreibung, engl. **first price sealed bid auction FPSB**) ist eine Verhandlung, bei der die Bieter einmalig und verdeckt ihre Angebote abgeben. Der (oder die) Bieter mit dem (oder den) niedrigsten Angebot(en) gewinnt/gewinnen die Verhandlung.

Verdeckte Erstpreisverhandlung mit Ranginformation:

Bei dieser Variante der **Verdeckten Erstpreisverhandlung** werden den Bietern nach der Verhandlung nicht etwa die Preise der Wettbewerber offengelegt, um nachzuweisen, ob der einzelne Bieter gewonnen hat oder nicht, sondern nur die Ranginformation. Dies ist dann von strategischer Bedeutung, wenn es sich nicht um eine finale Entscheidungsrunde, sondern um eine Ausschlussrunde innerhalb eines Verhandlungsprozesses mit mehreren Phasen handelt.

