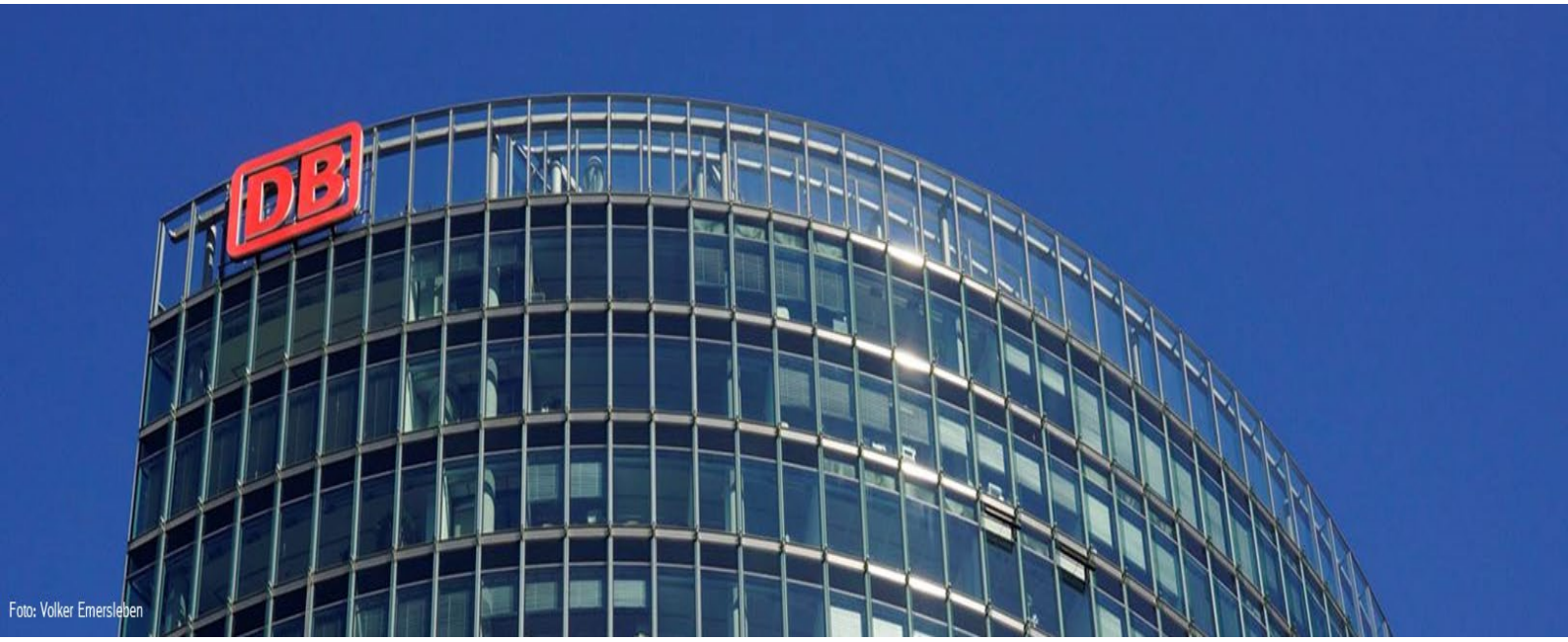


Basis-Kommunikationspapier

Information über den strukturierten und abgestuften Verhandlungsprozess

Gültig ab: 01.05.2025
In Fassung: 01.06.2026

1 Schlüsselelemente des finalen Verhandlungsprozesses 3

2 Vorteile des finalen Verhandlungsprozesses 3

3 Vergleichbarkeit der Bieter durch ein monetäres Bewertungssystem (sofern nicht 100%-Preis) 4

4 Allgemeingültige Regeln 4

5 Allgemeine Termine 5

6 Besondere Hinweise für Verhandlungen über eine elektronische Verhandlungsplattform 5

6.1 Falsche/Fehlerhafte Angebote 6

6.2 Nachkommastellen 6

6.3 Weitere Hinweise 6

6.4 Dryrun (Testlauf) 6

6.5 Generelle Hinweise zur Nutzung im Bieteschirm 6

7 Glossar 8

1 Schlüsselelemente des finalen Verhandlungsprozesses

Allein der finale Verhandlungsprozess bestimmt die Vergabeentscheidung
Der finale Verhandlungsprozess findet als Verhandlung über eine elektronische Verhandlungsplattform oder eine strukturierte abgestufte Verhandlung (z.B. vor Ort oder telefonisch) statt.
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.

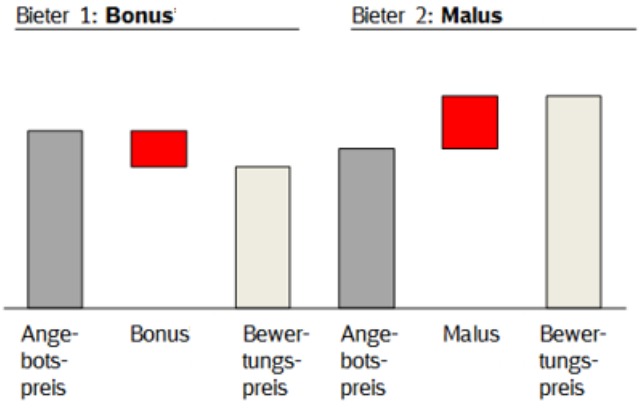
Umfang der Verhandlung
Soweit gemäß dem geltenden Vergabereglement zulässig, können bei Bedarf und zu jedem Zeitpunkt des Vergabeverfahrens Gespräche zur Sachverhaltsaufklärung (fachlich und kaufmännisch) geführt werden. Dem Bieter ist Gelegenheit zu geben, entsprechend dem Ergebnis der Gespräche sein 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 Bieter durch ein monetäres Bewertungssystem (sofern nicht 100%-Preis)

Hinweise zum Bewertungssystem
Es wird eine monetäre Bewertung aller relevanten Unterschiede (qualitativ und quantitativ) durchgeführt, um eine objektive Auswahl des Bieters mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis zu erhalten.
Als Bewertungskriterien werden diejenigen herangezogen, die mit der EU-weiten Bekanntmachung veröffentlicht oder mit den Vergabeunterlagen mitgeteilt wurden.
In der Verhandlung werden nur „**Bewertungspreise**“[1] ausgetauscht, wobei der Bewertungspreis dem Angebotspreis entspricht, angepasst durch den individuellen Bonus bzw. Malus des Bieters.
Bezahlt wird der „**finale Angebotspreis**“[2]. Der finale Angebotspreis entspricht dem Bewertungspreis angepasst durch den individuellen Bonus bzw. Malus.
Der vom Bieter erreichte Malus und/oder Bonus kann vor dem finalen Verhandlungsprozess eingefroren werden. Nach der formellen Prüfung (fristgerechter Eingang und Vollständigkeit) und Bewertung des aktualisierten Angebotes wird der Auftraggeber den Bieter über seinen individuellen Bonus in Kenntnis setzen.



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 über eine elektronische Verhandlungsplattform erfolgt die Angebotsabgabe in einem Verhandlungsportal für elektronische Verhandlungen.

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.

[1] Siehe auch Glossar „Bonussystem“
[2] Siehe auch Glossar „Bonussystem“

Dies gilt auch bei Verhandlungen über eine elektronische Verhandlungsplattform.

Abschluss der Verhandlung
Unmittelbar nach Abschluss des finalen Verhandlungsprozesses (entweder als Verhandlung über eine elektronische Verhandlungsplattform oder als Präsenzverhandlung) 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 Termine

Allgemeine Termine

Für das Verhandlungsverfahren ist der auf der Vergabeplattform kommunizierte zeitliche Ablauf vorgesehen.

Folgende Meilensteine finden statt:

- Abgabe der Teilnahmeanträge
- Angebotsabgabe
- Aufklärungs- und Verhandlungsgespräche
- Zuschlagserteilung

6 Besondere Hinweise für Verhandlungen über eine elektronische Verhandlungsplattform

Bitte stellen Sie sicher, dass nur vertretungsberechtigte Personen an der Verhandlung teilnehmen. Jeder Bieter darf nur einen Teilnehmer benennen und teilt diesen bereits bei Angebotsabgabe mit (Vorname, Nachname, E-Mail-Adresse, Telefonnummer)
Dieser Ansprechpartner erhält von dem Anbieter der elektronischen Verhandlungsplattform die Informationen zur Teilnahme.

Stellen Sie rechtzeitig vor Beginn der Verhandlungen sicher, dass Ihr Login funktioniert.

6.1 **Falsche/Fehlerhafte Angebote**

Alle abgegebenen Angebote sind gültige Angebote. Falsche / fehlerhafte Angebote können während einer elektronischen Verhandlung nicht mehr korrigiert werden.

6.2 **Nachkommastellen**

Bitte beachten Sie, dass Excel mit vielen Nachkommastellen rechnet. Im Tool wird nach der 5. Nachkommastelle abgeschnitten. Dadurch ergeben sich Abweichungen im Cent-Bereich. Da dies alle Bieter und deren Angebote gleichermaßen betrifft, ergibt sich keine Ungleichbehandlung.

6.3 **Weitere Hinweise**

Der Bieter erhält im Laufe der elektronischen Preisverhandlung im Tool ständig wichtige Standardinformationen, wie bspw. Restzeit (verbleibende Zeit), Endzeitpunkt, Anzahl der möglichen Verlängerungsrunden, sein aktueller Preis, aktuelle Uhrzeit.

Der Ablauf der elektronischen Preisverhandlung, einschließlich der jeweils abgegebenen Angebote, wird protokolliert und somit dokumentiert.

Das finale Angebot kann vom Bieter ausgedruckt werden.
Die Bieter können während der elektronischen Preisverhandlung nicht erkennen, wie viele weitere Bieter beteiligt sind bzw. welche anderen Preise angeboten werden.

6.4 **Dryrun (Testlauf)**

Der Dryrun enthält ausschließlich exemplarische Daten.

Das Ziel des Dryruns ist es, es den Bietern zu ermöglichen, sich mit den grundsätzlichen Funktionalitäten des Tools zur elektronischen Preisverhandlung vertraut zu machen.

Zu diesem Zwecke wird der Durchgang in der Regel verkürzt durchgespielt.
Die Preisblätter im Tool können befüllt werden, am Ende der Runde wird ein exemplarisches Ergebnis eingeblendet.

Bitte melden Sie sich unbedingt pünktlich an, da die Events teilweise nur sehr kurze Zeit laufen.

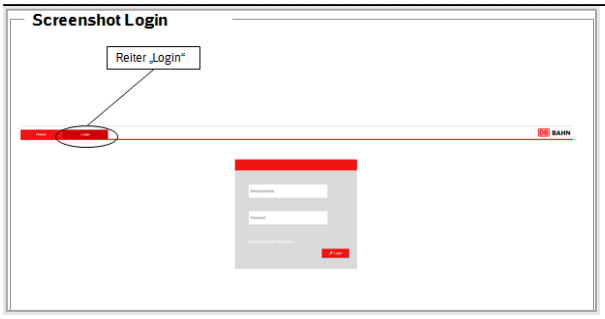
6.5 **Generelle Hinweise zur Nutzung im Bieteschirm**

a) Startseite



Die Startseite ist unter folgendem Link erreichbar:
www.easyrfx.net/db

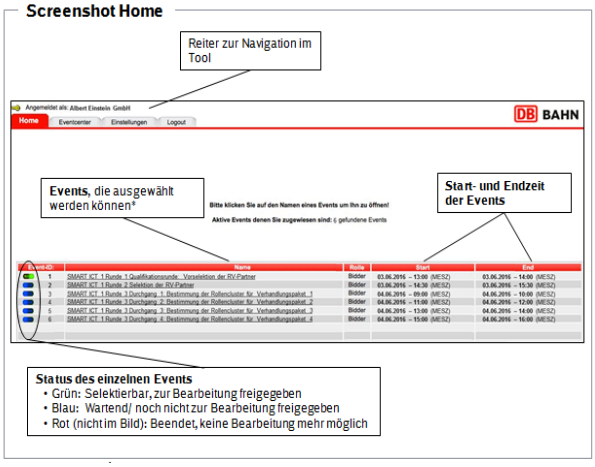
b) Login



Durch Auswahl des Reiters „Login“ kann die Anmeldemaske aufgerufen werden.
Bitte geben Sie die Ihnen per E-Mail zugesandten Login-Daten – bestehend aus Benutzernamen und Passwort – ein.

c) Bereich „Home“

Mit Hilfe des Bereichs „Home“ kann zwischen den einzelnen Vergaben navigiert werden.



Durch Auswahl des Reiters „Home“ kann die Liste der aktuell verfügbaren Events (= Durchgänge) aufgerufen werden. Bitte für die Verhandlung das Event auswählen.

Nach Auswahl erfolgt eine automatische Weiterleitung in das Eventcenter.
Hinweis: Es steht immer nur der jeweils nächste Verhandlungsschritt zur Bearbeitung zur Verfügung (grün markiert).

Die jeweiligen Runden können ausschließlich in den definierten und kommunizierten Zeitintervallen bearbeitet werden. Bereits abgeschlossene sowie noch nicht freigegebene Runden und Durchgänge können betrachtet, jedoch nicht bearbeitet werden.

d) Eventcenter

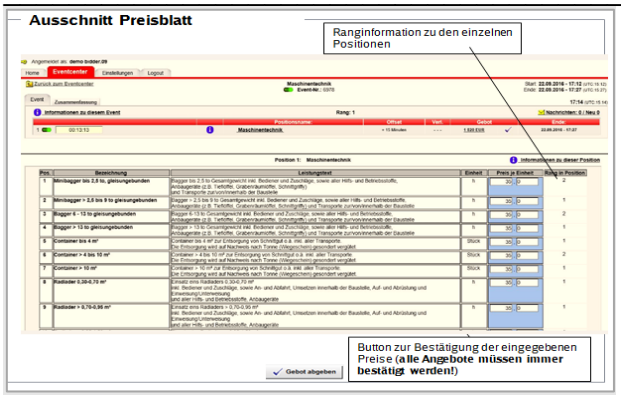
Die Bearbeitung der Preislisten erfolgt im Bereich „Eventcenter“.

Sämtliche Angebote müssen über den Button „Gebot abgeben“ bestätigt werden und gehen erst dann in die Bewertung ein.

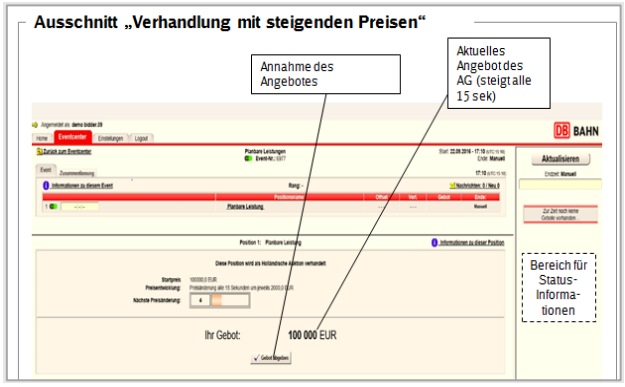
Die Aktualisierung der eigenen Bewertung erfolgt automatisch bei Eingabe eines neuen und eigenen Preises, sowie regelmäßig alle 5 Sekunden. Eine manuelle Aktualisierung ist jederzeit möglich.

[Hinweis: Wenn Sie eine Aktualisierung der Anzeige wünschen, ist dies manuell ausschließlich über die entsprechende Schaltfläche im Verhandlungstool möglich. Bitte laden Sie die Seite keinesfalls über Ihrem Internetbrowser neu, da Sie sich ansonsten neu im Verhandlungstool anmelden müssen.]

Beispiel für ein Preisblatt mit „sinkenden Preisen“:



Beispiel für Verhandlung mit „steigenden Preisen“

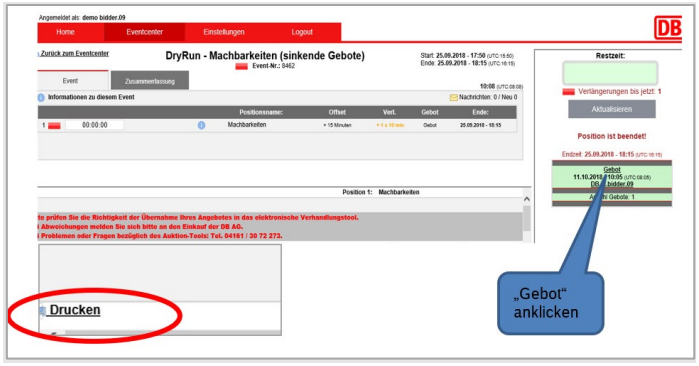


e) Ausdrucken der Angebote

Am Ende der Verhandlung besteht die Möglichkeit, die eigenen angebotenen Preise auszudrucken.

Rechte Seite Gebotsschirm: Auf „Gebot“ klicken
Es öffnet sich die Seite mit dem Angebot.

Exemplarisches Beispiel:



Die Ergebnisse können in einem festgelegten Zeitraum (Ende des auf die elektronische Verhandlung folgenden Monats) unter Verwendung der zugesandten Login-Informationen, eingesehen werden.

7 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 e**nglischen 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.

❑