



LEITFADEN ZUR GESTALTUNG VON VERGABEVERFAHREN ÜBER LEISTUNGEN DER UNTERNEHMENSBERATUNG IM UNTERSCHWELLENBEREICH

Herausgeber:
Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V.

Diese Veröffentlichung ist in Zusammenarbeit mit Rechtsanwalt Dr. Karsten Lisch, Esch Bahner Lisch Rechtsanwälte, Köln, entstanden. Herr Dr. Lisch ist Mitglied des Vorstands des BDU-Fachverbandes Öffentlicher Sektor

Dieser Leitfaden wurde mit großer Sorgfalt erstellt. Der BDU e.V. kann für die Inhalte aber keine Haftung übernehmen.

ÜBERSICHT

1	Markterkundung	4
2	Entwurf der Leistungsbeschreibung	4
3	Entscheidung über die Verfahrensart	5
4	Deutliche Hinweise auf formale Vorgaben	6
5	Festlegung der Eignungskriterien	6
6	Die Qualitätskriterien	7
7	Ein Wort zur Vergütung	9
8	Vertragsentwurf	9
9	Bieterpräsentation	10
10	Zuschlagserteilung	11
11	Zusammenfassende Empfehlungen	11



VORWORT

Niemand kann alles wissen. Noch nicht einmal über sein eigenes Geschäftsfeld. In solchen Fällen kann externe Unterstützung helfen. Was im privaten Sektor eine Selbstverständlichkeit ist, wird öffentlichen Auftraggebern jedoch als Schwäche ausgelegt. Darüber hinaus steht die Art und Weise der Beschaffung von Beratungsleistungen häufig in der öffentlichen Kritik.

Das lässt sich vermeiden. Auf den folgenden Seiten soll dargestellt werden, wie öffentliche Auftraggeber ein wettbewerbliches Verfahren aufsetzen können, das den vergaberechtlichen Anforderungen entspricht – und wie dabei der Aufwand für Auftraggeber und Bieter begrenzt werden kann.

Der Fokus liegt dabei auf Aufträgen, deren Wert den EU-Schwellenwert nicht erreicht, der aktuell für die meisten Beratungsaufträge bei EUR 214.000,00 netto liegt. Die grundlegenden Instrumente sind aber ohne weiteres auch für Beschaffungen nach EU-Vergaberecht einsetzbar.

1 Markterkundung

Oftmals hat der Auftraggeber vor Beginn des Vergabeverfahrens keine Übersicht darüber, welche Unternehmen überhaupt bereit und in der Lage sind, Angebote abzugeben. Das gilt insbesondere, wenn die Beratungsleistung ein Spezialthema betrifft.

In solchen Fällen ist es ratsam, nach potentiellen Bietern zu recherchieren und anzufragen, ob Kapazitäten für die Erbringung der Leistung zur Verfügung stehen. Die Zulässigkeit einer solchen Markterkundung ist mittlerweile allgemein anerkannt und zum Beispiel in der UVgO in § 20 geregelt¹. Oftmals kann bei solchen Nachfragen auch Know-How gewonnen werden, welches für die Leistungsbeschreibung verwendet werden kann.

Vorsicht ist jedoch geboten, wenn dieser Austausch in die Richtung einer Beratung über die Erstellung der Leistungsbeschreibung geht. Das kann dazu führen,

dass durch die Markterkundung Wettbewerbsvorteile bei einzelnen Unternehmen entstehen. Diese müssen dann im nachfolgenden Vergabeverfahren durch den Auftraggeber wieder ausgeglichen werden (vgl. unten Ziffer 2).

2 Entwurf der Leistungsbeschreibung

Jeder Beschaffungsvorgang muss zwingend mit einer Beschreibung des Bedarfs beginnen. Dabei sollte der konkrete Kontext und Zweck der Beschaffung berücksichtigt werden. Das gilt auch für Unternehmensberatungsleistungen.

Um Ihnen ein interessantes Angebot zu machen, benötigen Unternehmensberater eine möglichst präzise Beschreibung der Ausgangslage und der bestehenden Probleme, in deren Kontext der Bedarf für die zu beschaffenden Beratungsleistungen besteht. Je breiter die Palette der Lösungsmöglichkeiten ist, desto wichtiger ist es zudem, dass eine möglichst klare Richtung angege-

ben wird: Soll zum Beispiel eine Umstrukturierung (a) zu einer Verbesserung der Kostenstruktur beitragen - oder (b) zu einer Verbesserung der Leistungsfähigkeit? Auch das in Aussicht genommene und ggfs., haushaltsrechtlich geplante Auftragsvolumen sollte angegeben werden, z.B. in Form einer Schätzung oder einer Kostenobergrenze.

Auch im Unterschwellenbereich sind Konstellationen denkbar, in denen ein bestimmtes Unternehmen einen Informationsvorsprung hat, insbesondere, weil es einen vorangegangenen Auftrag für den Auftraggeber ausgeführt hat. Zur Herstellung fairen Wettbewerbs sind solche Vorteile auszugleichen, indem in der Leistungsbeschreibung alle relevanten Informationen offengelegt werden. Dazu zwingt nicht zuletzt § 5 Abs. 1 UVgO, der auf viele dieser Beschaffungen anwendbar sein wird. In aller Regel ist das unproblematisch möglich, indem ein möglicher Informationsvorsprung durch die Angaben in den Vergabeunterlagen ausgeglichen wird. Dennoch entsteht zusätzlicher Aufwand für den Auftraggeber. Das sollte von vornherein vermieden werden.

3 Entscheidung über die Verfahrensart

Eine wesentliche Entscheidung in der Vorbereitung betrifft die Wahl der Verfahrensart. Hier geht es vor allem um die Frage, ob das Verfahren öffentlich bekannt gemacht werden muss.

Für Aufträge unterhalb des Schwellenwertes gibt es leider keine bundesweit einheitliche Regelung zur Wahl der Verfahrensart. Häufig sind die Anforderungen sogar

innerhalb eines Bundeslandes unterschiedlich, und zwar je nachdem ob zum Beispiel eine Kommune oder eine Universität ausschreibt.

Vergaben über freiberufliche Leistungen

In der Praxis wird es sich häufig um einen Auftrag über freiberufliche Leistungen handeln oder zumindest um solche, die im Wettbewerb mit Freiberuflern angeboten werden². Dann ist § 50 UVgO einschlägig. Die Vorschrift lässt dem Auftraggeber erhebliche Freiheiten bei der Verfahrensgestaltung. Eine Bekanntmachung muss grundsätzlich nicht erfolgen. Nähert sich der Auftragswert aber dem EU-Schwellenwert an, so kann sich eine Pflicht zur Bekanntmachung aber aus den EU-Grundfreiheiten ergeben. In solchen Fällen reicht es aus, wenn das Verfahren auf einer der gängigen Vergabeplattformen bekannt gemacht wird. Diese bieten in aller Regel auch eine Weiterleitung der Bekanntmachung an *bund.de* an, was die Reichweite nochmals deutlich vergrößern kann.

Wird keine Bekanntmachung durchgeführt, so muss nach § 50 UVgO aber zumindest hinreichender Wettbewerb hergestellt werden. In der Praxis erfolgt dies, indem mindestens drei geeignete Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert werden³.

Sonstige Vergaben

Betrifft der Auftrag keine freiberuflichen Leistungen, so sind statt § 50 UVgO die allgemeinen Bestimmungen aus § 8 UVgO anzuwenden. Danach wird sich häufig nichts wesentlich anderes ergeben. Denn nach § 8 Abs. 4 Nr. 1 UVgO kann der Auftrag im Wege der Verhandlungsverga-

2 Freiberufliche Tätigkeiten sind in § 18 Abs. 1 S.2 EStG definiert. Die Regelung ist leider für die vergaberechtliche Einordnung von Leistungen der Unternehmensberatung wenig hilfreich. Häufig werden die Leistungen aber zumindest „im Wettbewerb mit freiberuflich Tätigen angeboten werden“.

3 Der BDU erhält von Zeit zu Zeit Anfragen von Auftraggebern, die nach Unternehmen suchen, welche zur Angebotsabgabe aufgefordert werden können. Bei Bedarf können sich Auftraggeber gern anwenden.



be ohne Teilnahmewettbewerb vergeben werden, wenn konzeptionelle Leistungen gefordert sind. Das trifft auf Aufträge der Unternehmensberatung in aller Regel zu. Auch in Verhandlungsvergaben ohne Teilnahmewettbewerb sind regelmäßig drei Angebote einzuholen.

Es kann nur einen geben?

In einigen Fällen versuchen öffentliche Auftraggeber, die Durchführung wettbewerblicher Verfahren von vornherein zu vermeiden. Dann werden oftmals vergaberechtliche Winkelzüge bemüht. Dazu gehört zum Beispiel das Vorliegen einer Dringlichkeit oder die Annahme, dass nur ein Unternehmen die Leistung erbringen kann.

Das Recht erlaubt tatsächlich in einigen Konstellationen den Verzicht auf einen Wettbewerb. Es handelt sich aber um absolute Ausnahmen, die nur in den wenigsten Fällen tatsächlich vorliegen werden. Um derartige Beschaffungen werden in hoher Regelmäßigkeit öffentliche Debatten und rechtliche Auseinandersetzungen geführt.

Es ist daher zu empfehlen, von den gesetzlichen Ausnahmen nur sehr zurückhaltenden Gebrauch zu machen. Selbst im Fall einer Pandemie stellt es in aller Regel kein Problem dar, drei Angebote einzuholen.

4 Deutliche Hinweise auf formale Vorgaben

Insgesamt sollten die formalen Anforderungen im Verfahren so niedrig wie möglich gehalten werden. Dadurch wird die Hemmschwelle deutlich herabgesetzt und es werden sich mehr Bieter am Verfahren beteiligen. Auch bei einfachster Vorgehensweise werden aber einige Punkte verbleiben, die von den Bietern zwingend einzuhalten sind. Leider zeigt sich in der Praxis, dass einige Unternehmen hier noch Defizite haben. Das führt dann

nicht selten zu formalen Fehlern und zum Angebotsabschluss.

Auch wenn es Sache der Bieter ist, ihr Angebot korrekt zu gestalten: Auftraggeber sollten präzise beschreiben, welche formalen Anforderungen bestehen und auch auf die Folgen eines Verstoßes hinweisen. So enthalten viele Standardunterlagen bereits ausdrückliche Warnungen davor, die vertraglichen Unterlagen im Angebot abzuändern. Das ist zu begrüßen. Wenn die Änderung von Unterlagen (ausnahmsweise) erlaubt ist, sollte auch dies sehr deutlich geregelt werden.

Im Wettbewerb sollte sich der wirtschaftlichste Bieter durchsetzen – und nicht derjenige mit den besten Vergaberechtskenntnissen.

5 Festlegung der Eignungskriterien

Weniger ist mehr

Das Vergaberecht enthält mannigfaltige Möglichkeiten, formale Nachweise von den Bietern zu fordern. Wir schlagen vor, hiervon sehr zurückhaltend Gebrauch zu machen. Bilanzen, Umsatzangaben und Versicherungsnachweise geben in den wenigsten Fällen Aufschluss darüber, ob ein Unternehmensberater seine Leistungen tatsächlich in der benötigten Qualität erbringen wird. Das gleiche gilt für Handelsregistrauszüge und sonstige Drittnachweise.

Referenzen

In der Praxis hat sich allein die Abfrage von Referenzaufträgen als taugliches Mittel für die Überprüfung der Eignung von Beratungsunternehmen erwiesen. Hierbei ist aber darauf zu achten, dass nicht lediglich eine Referenz über „vergleichbare Leistungen“ gefordert wird. Die

Eckpunkte der geforderten Referenzen sollten als Mindestanforderungen genannt werden. Dazu gehört zum Beispiel das maximale Alter der Referenz, ein mögliches Mindestvolumen und eine Eingrenzung des Beratungsgegenstandes.

Bei der Festlegung der Mindestanforderungen ist jedoch Augenmaß zu wahren. Vor allem sollte die Zahl der Referenzen nicht zu hoch angesetzt werden. Viele Auftraggeber überschätzen, wie viele Aufträge mit vergleichbarem Gegenstand überhaupt am Markt platziert werden. Überhöhte Anforderungen können zu überraschenden Ergebnissen führen, wenn die Angebote geöffnet werden und zum Beispiel nur ein Unternehmen die Anforderungen erfüllt.

Anonymisierte Referenzen

Außerdem sollte in jedem Fall darüber nachgedacht werden, ob Referenzaufträge in anonymisierter Form angegeben werden dürfen. Gegebenenfalls kann eine Regelung getroffen werden, wonach der Referenzauftraggeber offenzulegen ist, bevor eine Zuschlagserteilung erfolgt.

Beratungsunternehmen unterliegen häufig vertraglichen Verschwiegenheitspflichten. Die Hemmschwelle ist hoch, bei den ehemaligen Kunden „auf Verdacht“ um eine Befreiung zu bitten. Das ändert sich, wenn der Zuschlag in greifbarer Nähe ist.

6 Die Qualitätskriterien

Beratungsleistungen sollten auf keinen Fall auf Basis eines reinen Preiswettbewerbs vergeben werden. Es empfiehlt sich, neben dem Preis vor allem Qualitätskriterien zu verwenden.

Personalqualifikation

Ein aussagekräftiges Kriterium ist die Personalqualifikation. Hier kann zum Beispiel die formale Qualifikation des konkret eingesetzten Beraters oder des Beraterteams bewertet werden. In der Praxis hat es sich aber bewährt, vor allem die Erfahrung zu betrachten.

Hierzu sollte sich der Auftraggeber Personalprofile vorlegen lassen, in denen Informationen zu ähnlichen Projekten enthalten sind, die der Berater durchgeführt hat. Ein daran anknüpfendes Bewertungskriterium könnte wie folgt lauten:

Im Kriterium „Personalqualifikation“ bewertet der Auftraggeber im Wege einer wertenden Prognose, inwieweit zu erwarten ist, dass der angebotene Berater die auftragsgegenständliche Leistung in bester Qualität ausführen wird. Bewertungsgrundlage ist dabei das vom Bieter eingereichte Personalprofil. Je ähnlicher die dort aufgeführten Projekte dem vorliegenden Auftrag sind, desto höher fällt die Bewertung aus. Der Auftraggeber vergibt Bewertungspunkte auf einer Skala von 0 bis 10 Bewertungspunkten.



Projektmanagement

In zeitkritischen Aufträgen bietet es sich an, von den Bietern zu erfragen, wie sie die rechtzeitige Fertigstellung der Leistung sicherstellen. Hierzu können Angaben in einem entsprechenden Bieterkonzept gefordert werden. Dabei sollte aber klargestellt werden, dass keine allgemeinen Floskeln zu Projektmanagementmethoden erwartet werden, sondern konkrete Aussagen zum vorliegenden Projekt.

Im Kriterium „Projektmanagement“ bewertet der Auftraggeber im Wege einer wertenden Prognose, wie sicher die rechtzeitige Fertigstellung der Leistung ist. Bewertungsgrundlage ist dabei das vom Bieter eingereichte Konzept „Projektmanagement“. Der Auftraggeber wird hierbei jedoch nur Angaben bewerten, die sich konkret auf das vorliegende Projekt beziehen. Dazu gehört zum Beispiel das Versprechen des Bieters, für die Auftragsdurchführung eine bestimmte Anzahl von Beratern vorzuhalten, die bei Bedarf kurzfristig hinzugezogen werden können. Allgemeine Aussagen zu Projektmanagementmethoden etc. führen demgegenüber nicht zu einer besseren Bewertung. Der Auftraggeber vergibt Bewertungspunkte auf einer Skala von 0 bis 10 Bewertungspunkten.

Lösungsvorschläge

In der Praxis fordern viele Auftraggeber von den Bietern einen Lösungsvorschlag ein, der dann in Form eines Bieterkonzepts einzureichen ist.

Wir raten von einem solchen Vorgehen ab. Die Entwicklung tauglicher Lösungsvorschläge setzt in aller Regel einen intensiven Austausch zwischen Auftraggeber und Berater voraus. Das ist aber im Rahmen eines Vergabeverfahrens nicht möglich und vergaberechtlich auch unerwünscht. In der Praxis zeigt sich, dass Bieter

die Aufgabenstellung nicht richtig verstehen und ihre Konzepte falsch ausrichten. Das mag im Einzelfall an fehlender Auffassungsgabe liegen, in aller Regel ist aber „Nicht-Kommunikation“ unter formalen Rahmenbedingungen der Grund. Es besteht damit die Gefahr, dass der Zuschlag auf Basis einer „Arbeitsprobe“ erteilt wird, die keinerlei Aussagekraft für die spätere Zusammenarbeit oder die Kompetenz der Berater hat.

Viele Unternehmen scheuen auch den Aufwand, der mit der Erstellung solcher Konzepte verbunden ist. Dieser wird von der Auftraggeberseite in der Praxis regelmäßig unterschätzt. Gerade hochqualifizierte Beratungsunternehmen schätzen den Aufwand ab, der für die Angebotserstellung anfällt. Auch der Auftragswert hat Einfluss auf diese Abwägung. Gerade im Unterschwellenbereich gibt es viele Fälle, in denen leistungsfähige Bieter von der Angebotsabgabe absehen.

Bei der Suche nach dem besten Berater kann die Einforderung von Lösungsvorschlägen daher kontraproduktiv wirken.

Gewichtung der Qualitätskriterien

Die Qualität sollte in der Angebotswertung insgesamt einen Anteil von mindestens 50% haben.

Wenn ein festes Budget zur Verfügung steht, dann kann darüber nachgedacht werden, den Wettbewerb ausschließlich über die Qualität zu führen und das Budget als Festpreis vorzugeben. Es ist ein Irrtum, dass dies gegen den Grundsatz von Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit verstößt. In § 43 Abs. 2 S.3 UVgO weist mittlerweile sogar das Gesetz darauf hin, dass gegen ein solches Vorgehen nichts einzuwenden ist. Allerdings sollten auch die Erwägungen des folgenden Abschnitts berücksichtigt werden.

7 Ein Wort zur Vergütung

In den meisten Fällen steht zu Beginn der Beratung noch nicht konkret fest, welche Probleme zu lösen sind. Deren Identifizierung ist typischerweise eine Hauptaufgabe des Beraters. In solchen Fällen ist es vergaberechtlich nicht zulässig, Festpreise zu vereinbaren. Denn der Berater kann den Umfang seines Aufwands nicht kalkulieren und sich allenfalls mit groben Schätzungen behelfen. Dabei wird immer der Bieter gewinnen, der von unseriösen Annahmen ausgeht. Das verstößt gegen den vergaberechtlichen Wettbewerbsgrundsatz: Vergaben sollen nicht zugunsten desjenigen entschieden werden, der die halsbrecherischsten Risiken eingeht.

Davon abgesehen zahlt sich die Forderung von Festpreisen in der Praxis häufig nicht aus. Fähigen Beratungsunternehmen mangelt es typischerweise nicht an Aufträgen. Sie überlegen sich genau, welche Aufträge für sie interessant sind – und geben im Zweifel bei unkalkulierbaren Risiken kein Angebot ab. Der Auftraggeber muss dann die Auswahl unter den verbleibenden Bietern treffen. Die Leistungsausführung ist in vielen Fällen von Diskussionen über Nachforderungen des Auftragnehmers („Changes“) geprägt, die im Ergebnis dann doch zu einer Verteuerung führen – und den Wettbewerb endgültig ad absurdum führen.

Es empfiehlt sich daher eine Abrechnung auf Basis des Zeitaufwandes. Der Preiswettbewerb kann dann über die Tagessätze der Bieter stattfinden. Diese sollten in Formu-

laren angegeben werden, die der Auftraggeber vorgibt und die vom Bieter nicht abgeändert werden dürfen. Nur durch einheitliche Preisblätter kann die Vergleichbarkeit der Angebote sichergestellt werden.

Bei Bedarf kann zusätzlich eine Obergrenze für die Kosten vorgegeben werden. Dies sollte aber durch den Auftraggeber erfolgen und nicht bewertungsrelevant sein.

8 Vertragsentwurf

Beratungsaufträge sind Dienstleistungsverträge. Der Entwurf der entsprechenden Vereinbarung ist damit vergleichsweise einfach, sollte man meinen. Häufig wird aber insbesondere ein Punkt übersehen: Die Haftungsbeschränkung. Derartige Regelungen gehören seit langem zum Branchenstandard. Sie sind auch in den Vertragsmustern der öffentlichen Hand enthalten, so z.B. im EVB-IT Dienstleistungsvertrag. Auch die oft mitgeltenden VOL/B sehen vor, dass eine branchenübliche Haftung vereinbart werden soll. Dieses Vorgehen ist immer zu empfehlen. Eine solche Haftungsbeschränkung könnte zum Beispiel wie folgt lauten:

Sofern keine andere vertragliche Haftungsvereinbarung vorliegt, gelten für alle gesetzlichen und vertraglichen Schadens- und Aufwendungsersatzansprüche des Auftraggebers folgende Regelungen:

Bei leicht fahrlässigen Pflichtverletzungen wird die Haftung für den Vertrag insgesamt grundsätzlich auf



den Auftragswert beschränkt. Beträgt der Auftragswert weniger als 50.000,-€, wird die Haftung auf 50.000,-€ beschränkt. Im Falle von Sachschäden ist die Haftung auf eine Million Euro beschränkt.

Bei Verlust von Daten haftet der Auftragnehmer nur für denjenigen Aufwand, der bei ordnungsgemäßer und regelmäßiger Datensicherung durch den Auftraggeber für die Wiederherstellung der Daten erforderlich gewesen wäre.

Ansprüche aus entgangenem Gewinn sind ausgeschlossen, soweit nichts anderes vereinbart ist.

Die Haftungsbeschränkungen gelten nicht für Ansprüche wegen Vorsatz und grober Fahrlässigkeit, bei der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit, bei Arglist, soweit das Produkthaftungsgesetz zur Anwendung kommt, sowie bei Garantieverprechen.

Fehlt eine solche Klausel, so droht eine Einschränkung des Bieterkreises: Gerade professionell organisierte Beratungsunternehmen haben Prozesse zum Risikomanagement etabliert. In der Regel verbieten diese Prozesse den Abschluss von Verträgen mit potentiell unbegrenzten Verpflichtungen. Solche Bieter werden sich am Verfahren nicht beteiligen, und zwar ohne, dass sie dies dem Auftraggeber zuvor mitteilen. Ferner können Bieter unübliche Haftungs- oder Vertragsrisiken in Form von Risikoaufschlägen einpreisen. Beides kann zu ungewollten Überraschungen bei der Angebotsöffnung führen.

Auch über die Haftung hinaus empfehlen sich ausgewogene vertragliche Regelungen: Im Gegensatz zu privatwirtschaftlichen Vergaben erlaubt die „Nicht-Kom-

munikation“ unter formalen Rahmenbedingungen oft keine ausreichende Vertragsverhandlung, mit den oben genannten Folgen.

9 Bieterpräsentation

Viele öffentliche Auftraggeber möchten ihre künftigen Berater vor der Auftragsvergabe kennenlernen. Das vergaberechtliche Instrument hierfür ist die Durchführung einer Bieterpräsentation (im allgemeinen Sprachgebrauch: „Pitch-Termin“).

Solche Bieterpräsentationen sind durchaus empfehlenswert. Falls der Präsentationsinhalt für die Angebotswertung verwendet werden soll, ist aber darauf zu achten, dass das Kriterium hierfür transparent gefasst ist. Kriterien wie „Auftritt des Beraters“ sind extrem vage und daher vergaberechtlich unzulässig. In der Praxis hat es sich bewährt, dem Berater eine kurze (!) Aufgabe zu stellen und den Lösungsansatz dann im Nachgang daraufhin zu bewerten, wie weit die vom Auftraggeber in den Vergabeunterlagen angegebenen Ziele berücksichtigt wurden.

Zu beachten ist aber, dass Präsentationen für Bieter ein Kosten- und Aufwandstreiber sind (vgl. auch oben unter Ziff. 6 zu Lösungsvorschlägen). Daher sollten sie im Normalfall per Videokonferenz durchgeführt werden, so dass zumindest die Fahrtzeiten entfallen. Außerdem sollte darauf geachtet werden, dass keine Bieter zur Präsentation eingeladen werden, die bereits auf Basis ihres schriftlichen Angebotes nicht mehr für den Zuschlag in Betracht kommen.

Soweit die Verfahrensart dies zulässt, kann nach dem Termin die Gelegenheit zur Abgabe überarbeiteter Angebote

gewährt werden. Im Rahmen von Vergaben nach der UVgO ist dies in der Verfahrensart der Verhandlungsvergabe möglich.

Eine erneute Angebotsrunde empfiehlt sich insbesondere dann, wenn die Zuschlagsentscheidung ganz oder jedenfalls im Schwerpunkt auf Basis des schriftlichen Angebotes erfolgt. Ein engagierter Bieter wird die Aspekte aufgreifen, die der Auftraggeber ihm (unter Beachtung des Gleichbehandlungsgrundsatzes!) im Termin mitgeteilt hat und sein Angebot entsprechend anpassen.

10 Zuschlagserteilung

In Unterschwellenvergaben kann der Zuschlag ohne Einhaltung besonderer Formalien erteilt werden. Insbesondere müssen die übrigen Bieter vor der Zuschlagserteilung nicht informiert werden und es ist keine Wartefrist einzuhalten.

Nach der Zuschlagserteilung sollte der Auftraggeber die abgelehnten Bieter aber über den Verfahrensausgang informieren. In Vergaben nach der UVgO ist dies nach § 46 sogar gesetzlich zwingend vorgesehen. Der Name des obsiegenden Bieters muss nicht genannt werden und auch die Gründe für die Ablehnung eines Angebotes müssen nicht mitgeteilt werden. Es gehört aber zum guten Ton, den abgewiesenen Bietern zumindest in einigen kurzen Sätzen die Gründe zu erläutern.

11 Zusammenfassende Empfehlungen

Der Fachverband Öffentlicher Sektor des BDU empfiehlt:

- die Leistung so konkret wie möglich zu beschreiben.
- bei der Vergabe freiberuflicher Leistungen von den Vereinfachungsmöglichkeiten des § 50 UVgO Gebrauch zu machen.
- Referenzaufträge im Rahmen der Eignung abzufragen.
- keine wesentlichen weiteren Eignungsnachweise zu fordern.
- die sonstigen formalen Anforderungen so gering wie möglich zu halten.
- klar zu regeln, ob Änderungen an den vertraglichen Vorgaben zulässig sind, und zwar auch dann, wenn sich das bereits aus dem Gesetz ergibt. Sind keine Änderungen möglich, sollte deutlich vor einem Angebotsausschluss im Fall der Änderung gewarnt werden.
- nach Möglichkeit keine Bieterkonzepte abzufragen.
- die Preiswertung auf Basis von Tagessätzen durchzuführen und hierfür ein einheitliches Preisblatt vorzugeben.
- in den Vertragsentwurf eine angemessene Haftungsbeschränkung aufzunehmen.
- Bieterpräsentationen bzw. „Pitch-Termine“ durchzuführen. Dies sollte in aller Regel per Videokonferenz erfolgen. Bieter, die bereits aufgrund ihres schriftlichen Angebotes keine Chance mehr auf den Zuschlag haben, sollten hierzu nicht eingeladen werden.



BERUFSGRUNDSÄTZE DES BUNDESVERBANDES DEUTSCHER UNTERNEHMENSBERATER BDU E.V.

Präambel

Der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. versteht die Dienstleistung Unternehmensberatung als wichtigen Bestandteil einer arbeitsteiligen und sozialen Marktwirtschaft. Seit seiner Gründung im Jahr 1954 setzt sich der BDU dafür ein, die Qualität und Transparenz im Unternehmensberatungsmarkt stetig zu verbessern und hochwertige Berufsstandards zu verankern.

§ 1 Anwendungsbereich

Diese Berufsgrundsätze gelten für alle Unternehmens- und Personalberater, Unternehmens- und Personalberaterinnen und Unternehmens- und Personalberatungsgesellschaften im Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V. (im Folgenden „Berater“ genannt). Sie sind Verhaltenskodex im Sinne der Richtlinie 2006/123/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 12. Dezember 2006 über Dienstleistungen im Binnenmarkt.

§ 2 Berufsausübung

Der Berater übt seinen Beruf unabhängig, eigenverantwortlich, gewissenhaft und mit der erforderlichen Sorgfalt aus. Er übernimmt nur Aufträge, wenn er über die dafür erforderliche Kompetenz und die zur Bearbeitung erforderliche Zeit verfügen kann.

Aufträge, die rechtswidrige oder unlautere Handlungen erfordern, werden abgelehnt oder nicht ausgeführt.

Der Berater unterrichtet den Auftraggeber über alle für die Zusammenarbeit wesentlichen Vorgänge und Maßnahmen. Diese Informationspflicht gilt ebenfalls bei Kooperationen, Arbeitsgemeinschaften und weite-

ren Formen beruflicher Zusammenarbeit mit anderen BDU-Beratern.

§ 3 Verschwiegenheit

Der Berater ist zur Verschwiegenheit über betriebliche Interna des Auftraggebers verpflichtet. Diese Pflicht erstreckt sich nicht auf Tatsachen, die offenkundig oder allgemein bekannt sind oder ihrer Bedeutung nach keiner Geheimhaltung bedürfen. Sie gilt auch nicht, soweit sie in einem staatlichen Verfahren oder zur Durchsetzung oder Abwehr von Ansprüchen aus dem Auftragsverhältnis offengelegt werden müssen.

Mitarbeiter und sonstige Dritte, die bei einer Tätigkeit mitwirken, werden zur Verschwiegenheit verpflichtet.

Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse des Auftraggebers dürfen nicht unbefugt verwertet werden.

Die Vorschriften der Datenschutzgesetze des Bundes und der Länder werden eingehalten. Der Berater trägt Sorge dafür, dass Unbefugte vor, während und nach Beendigung des Auftrags keine Einsicht in interne Unterlagen sowie vertrauliche Beratungsergebnisse des Auftraggebers erhalten.

§ 4 Interessenkollision

Der Berater führt die Beratung unvoreingenommen und objektiv durch; dies schließt insbesondere Gefälligkeitsgutachten aus. Er nimmt von Dritten für sich oder andere keine finanziellen oder materiellen Zuwendungen - etwa Provisionen - an, die seine Unabhängigkeit gefährden und dem Auftraggeber nicht bekannt sind.

Der Berater darf nicht tätig werden, wenn er einen oder mehrere andere Auftraggeber in derselben Sache im widerstreitenden Interesse berät. Ausnahmen gelten insbesondere, wenn die Auftraggeber damit einverstanden sind.

Es werden keine Mitarbeiter des Auftraggebers abgeworben.

§ 5 Fremde Vermögenswerte

Anvertraute fremde Vermögenswerte werden mit besonderer Sorgfalt behandelt.

§ 6 Werbung

Werbung darf nicht unlauter und insbesondere nicht irreführend sein. Namentliche Hinweise auf Referenzen sind nur zulässig, soweit der Auftraggeber ausdrücklich eingewilligt hat.

§ 7 Honorar

Unternehmensberater berechnen Honorare, die im angemessenen Verhältnis zur Leistung oder zum Ergebnis stehen und die vor Beginn der Beratungstätigkeit mit dem Klienten abgestimmt worden sind.

§ 8 Weiterbildung

Der Berater bildet sich in dem Maße fachlich fort, um die zu seiner Berufsausübung erforderlichen Kompetenzen zu erhalten und weiterzuentwickeln.

§ 9 Information gemäß § 2 DL-InfoV

Diese Berufsgrundsätze sind unter www.bdu.de/Berufsgrundsätze.html abrufbar.

Beschwerden können an folgende Adressen gerichtet werden: Bundesverband Deutscher Unternehmensberater BDU e.V., - Der Ehrenrat - , Joseph-Schumpe-ter-Allee 29, 53227 Bonn oder ehrenrat@bdu.de.



BUNDESVERBAND DEUTSCHER UNTERNEHMENSBERATER (BDU) E. V.

JOSEPH-SCHUMPETER-ALLEE 29
53227 BONN
T +49 (0)228 9161-0
F +49 (0)228 9161-26
INFO@BDU.DE

DÜSSELDORFER STRASSE 38
10707 BERLIN
T +49 (0)30 8931070
F +49 (0)30 8928474
BERLIN@BDU.DE

82, RUE DE LA LOI
B-1040 BRÜSSEL
T +32 2 400 21 78
F +32 2 400 21 79
EUROPE@BDU.DE

WWW.BDU.DE

