

Vertrauen und Offenheit: Mehr Kommunikation wagen!

DVNW-Positionspapier zur Kommunikation in IT-Vergabeverfahren



AUTOREN

Accenture, Andreas J. Heinz

Agentur für Innovation in der Cybersicherheit GmbH, Thilo Hennig

Bechtle Systemhaus Holding AG (Public Sector Division), Christopher Nagy

Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik, Benjamin Hellfritsch

Bundesamt für Soziale Sicherung, Antigona Rrustemi

BWI GmbH, Celina Klose

BWI GmbH, Dr. Marc Pauka

Dataport AöR, Johannes Bock

Deutsche Bundesbank, Claudia Neuberger

Die Autobahn GmbH des Bundes, Kathleen Warweitzki

Eviden Germany GmbH, Petra Winkler

Hays AG, Kai Becker

IT.NRW, Dr. Moritz Philipp Koch

IT-Dienstleistungszentrum Berlin AöR, Katrin Nasner

ITZBund, Monika Henkelmann

KPMG Law Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Karl Karbe

Materna Information & Communications SE, Nadja Kwaß-Benkow

Oliver Wyman GmbH, Felix Pieczonkowski

SVA System Vertrieb Alexander GmbH, Dr. Jana Dahlendorf

IMPRESSUM

DVNW Deutsches Vergabenetzwerk GmbH

Im Haus der Bundespressekonferenz | Büro 1209

Schiffbauerdamm 40, 10117 Berlin

Tel. +49 (0)30 206 332 49

E-Mail info@dvnw.de, Internet www.dvnw.de & www.vergabeblog.de

USt-IdNr: DE271849228, Amtsgericht Charlottenburg, HRB 146875 B

Geschäftsführer:

RA Marco Junk, Dipl.-Kfm. Martin Mündlein

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck und Vervielfältigung ohne Zustimmung sind unzulässig.
Rechtsstand dieses Positionspapiers/Leitfadens ist November 2023. Die Autoren übernehmen keinerlei Gewähr.
Haftungsansprüche, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder
Nichtnutzung der dargebotenen Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen
verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen.

„Man kann nicht nicht kommunizieren“ (Paul Watzlawick)

In der Praxis des Vergaberechts gerät ein Aspekt sowohl auf Bewerber- / Bieterseite wie auf Seiten der Auftraggeber oftmals außerhalb des Blickfelds: Im Vergabeverfahren interagieren Menschen mit Menschen. Die Schriftlichkeit des Vergabeverfahrens und eine formale Herangehensweise sowie die vornehmlich elektronische Kommunikation lassen manchmal vergessen, dass das Gegenüber eine völlig andere Perspektive hat, als man selbst. So werden z.B. Bewerber- / Bieterfragen, die ernst gemeint sind, seitens der Vergabestelle als nervig, vielleicht sogar querulatorisch empfunden. Knappe Begründungen für die Zuschlagsentscheidung oder oberflächliche Antworten auf Bewerber- / Bieterfragen, die aus Zeitnot des Auftraggebers so ausfallen, werden von Bietern als Indiz missverstanden, dass ein Wunschbieter auserkoren wurde, dem die Vergabestelle vermeintlich aufs Pferd helfen will. Gleichzeitig verärgern manche – z.T. nur vermeintlich – ins Blaue gestellte Bewerber- / Bieterfragen die Vergabestellen.

Die einzige Lösung, um die Nöte und Bedenken des Gegenübers besser kennen und verstehen zu lernen, ist: miteinander reden. Zu diesem Zweck haben wir den Dialogkreis IT des Deutschen Vergabenetzwerks (DVNW) geschaffen. Wir möchten Auftraggeber und Wirtschaftsteilnehmer, die oft in Verfahren miteinander zu tun haben, an einen Tisch bringen. Offene Kommunikation schafft Verständnis, vielleicht sogar Vertrauen. Das Knowhow des Gegenübers kennen zu lernen, schafft bessere Ergebnisse in den Beschaffungsverfahren. Mit Kommunikation vor und nach den Vergabeverfahren schaffen wir – so ist unsere Hoffnung – einen Mehrwert für alle. Wir reden offen über alles (mit Ausnahme konkreter Vergabeverfahren oder Beschaffungsbedarfe) und dokumentieren die Ergebnisse, um diese allen Interessierten im Deutschen Vergabenetzwerk zur Verfügung zu stellen.

Das vorliegende Positionspapier „Kommunikation“ ist das erste Arbeitsergebnis des DVNW Dialogkreis IT. Wir hoffen, damit einen Beitrag zur besseren Kommunikation und gegenseitigem Verständnis von Auftraggebern und Auftragnehmern zu leisten.

Dr. Moritz Koch

Regierungsdirektor
und Leiter „Sourcing“,
Landesbetrieb Information und
Technik Nordrhein-Westfalen
(IT.NRW)

Marco Junk

Geschäftsführer,
Deutsches Vergabenetzwerk
(DVNW)

Dr. Marc Pauka

Syndikusrechtsanwalt,
Fachanwalt für Vergaberecht,
Leitung Public Procurement Law,
BWI GmbH

1 • Einleitung

Vergabeverfahren öffentlicher Auftraggeber¹ sind im IT-Sektor sowohl oberhalb als auch unterhalb der EU-Schwellenwerte durch **besondere Herausforderungen** geprägt: Kurze Lebenszyklen von Produkten, hohe Anforderungen an die produktneutrale Beschreibung der technischen Anforderungen und eine große Innovationsfähigkeit auf Anbieterseite erfordern eine gute Marktübersicht und erhebliches Know-how auf der Seite öffentlicher Auftraggeber. Diesen Anforderungen werden die Vergabeverfahren **in der Praxis nicht immer** gerecht. Bei unzureichender Planung können Vergabeverfahren z.B. zu lange dauern, so dass die Produkte zum Zeitpunkt des Zuschlages bereits veraltet sind. Oder die Beschreibung der Beschaffungsgegenstände passt nicht optimal zum Bedarf, so dass das Ergebnis des Vergabeverfahrens nicht effizient ist.

Diese Problematik wird dadurch verschärft, dass Vergabeverfahren in der Praxis oftmals wie hoheitliche Verwaltungsverfahren durchgeführt werden. Die Schriftlichkeit und die „saubere Akte“ stehen im Vordergrund, der Beschaffungserfolg tritt hinter der maximalen Rechtssicherheit zurück. Für interessierte Wirtschaftsteilnehmer sind Vergabeverfahren öffentlicher Auftraggeber daher oft eine „Black Box“. Fragen werden nicht oder unzureichend beantwortet, die Hintergründe des Designs einer Ausschreibung bleiben für die Bieter im Dunkeln. Dabei haben Wirtschaftsteilnehmer oft ein großes Interesse, die Hintergründe eines Vergabeverfahrens zu erfahren, um ihre Angebote optimal an den Beschaffungsbedarf anzupassen.

Das Ergebnis eines Vergabeverfahrens kann **optimiert** werden, wenn öffentliche Auftraggeber und interessierte Wirtschaftsteilnehmer ihre **Kommunikation miteinander verbessern**. Eine offene und vertrauensvolle Kommunikation vor, während und nach dem Vergabeverfahren kommt beiden Seiten zugute: Vergabeverfahren werden schneller; Beschaffungsgegenstände besser beschrieben; Auftraggeber können sich das Know-how des Marktes zu Nutze machen; potentielle Bieter sind informiert; die Wirtschaftlichkeit und die Rechtssicherheit der Verfahren steigen. Ein mögliches Ergebnis der Markterkundung kann auch sein, dass mehrere öffentliche Auftraggeber bestimmte Leistungen besser zusammen als **gemeinsame ad-hoc-Vergaben oder durch eine zentrale Vergabestelle** beschaffen.

Selbstverständlich müssen während der gesamten Kommunikation die **rechtlichen Grenzen**, die sich vor allem aus den Grundsätzen der **Gleichbehandlung, des (Geheim-)Wettbewerbs und der Transparenz** ergeben, beachtet werden. Gerade im Hinblick auf Transparenz und Wettbewerb kann eine offene und vertrauensvolle Kommunikation eher förderlich als schädlich sein.

Mit diesem **Positionspapier** wollen wir zeigen, welche Maßnahmen vor und nach **(2.)** sowie während des Vergabeverfahrens **(3.)** zur Verfügung stehen, um eine offene und vertrauensvolle Kommunikation im Rahmen des rechtlich Zulässigen zu gewährleisten. Das soll ein erster Schritt sein, um im weiteren Vorgehen auf dieser Grundlage u.a. Leitsätze für die Praxis zu erarbeiten **(4.)**. Sofern nicht ausdrücklich auf das GWB-Vergaberecht verwiesen wird, gelten diese Grundsätze sowohl oberhalb- wie unterhalb der EU-Schwellenwerte.

2 • Kommunikation vor und nach dem Vergabeverfahren

In Anlehnung an eine alte Fußballweisheit gilt auch im Vergaberecht: **Nach dem Verfahren ist vor dem Verfahren.** Erfahrungen aus einem Vergabeverfahren können hilfreich sein, um das nächste Verfahren besser vorbereiten zu können. Je besser sich der öffentliche Auftraggeber und die interessierten Wirtschaftsteilnehmer kennen, desto größer kann das gegenseitige Vertrauen sein. Wichtig ist dazu einerseits eine offene Kommunikation zwischen Auftraggeber und den interessierten Wirtschaftsteilnehmern. Besondere Bedeutung kommt andererseits dem Umstand zu, die **richtigen Personen** sowohl auf Auftraggeberseite als auch auf Seiten der interessierten Wirtschaftsteilnehmer zusammenzubringen, damit die Informationen valide sind und Erkenntnisse effektiv in der eigenen Organisation weitergegeben werden können.

Hierbei ist zwischen einer allgemeinen Marktbeobachtung (**2.1.**) und einer konkreten Markterkundung (**2.2.**) zu unterscheiden. Dies hat auch Bedeutung für die Dokumentation der Kommunikation vor und nach dem Vergabeverfahren (**2.3.**).

2.1 Allgemeine Marktbeobachtung

Öffentliche Auftraggeber können unabhängig von einem konkreten Beschaffungsbedarf den Markt beobachten und zu Entwicklungen und Innovationen informiert bleiben. Die geschieht z.B. durch das **Studium von Fachzeitschriften**, speziellen **IT-Research Reports** oder der Teilnahme an **Messen, Ausstellungen und Fachkonferenzen**, die neuste Trends auf dem Markt präsentieren. Hierbei können die öffentlichen Auftraggeber auch gezielt auf Unternehmen zugehen und Gespräche über allgemeine Themen (wie z.B. die „souveräne Cloud“ oder „Maßnahmen zur Abwendung von DDos-Angriffen“) führen, um sich zu informieren. Solange keine Informa-

tionen zu konkreten Beschaffungsmaßnahmen ausgetauscht werden, gibt es hier vergaberechtlich keine Grenzen einer offenen Kommunikation. Bei der allgemeinen Marktbeobachtung handelt es sich um ein vielfach unterschätztes, aber sehr wichtiges Instrument, das erheblich dazu beitragen kann, frühzeitig informiert zu sein und als öffentlicher Auftraggeber die richtigen Weichenstellungen zu treffen.

Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, auf **Markterkundungen Dritter** zurückzugreifen. Dies können andere Auftraggeber sein, die bereits Erfahrungen mit der Vergabe eines bestimmten Beschaffungsgegenstandes gesammelt haben, oder Dienstleister, die ihre Ergebnisse in Berichten oder Datenbanken zur Verfügung stellen. Auf dieser Grundlage kann der öffentliche Auftraggeber dann ggf. auch gezielt auf einzelne Wirtschaftsteilnehmer zugehen, um weitere (allgemeine) Informationen einzuholen.

Eine besonders gute Möglichkeit, die „Player“ im Markt kennenzulernen und allgemeine Informationen auszutauschen, sind **Tagesveranstaltungen** mit interessierten Wirtschaftsteilnehmern („Industry Days“ / Lieferantendialoge) oder einzelne **Workshops** zu speziellen Themenbereichen („Marktdialoge“), die der öffentliche Auftraggeber regelmäßig als Webkonferenz oder in Präsenz veranstalten kann.

Um seinerseits den interessierten Unternehmen eine allgemeine Marktbeobachtung zu ermöglichen, kann der öffentliche Auftraggeber seine **Vergabe-Roadmap** als unverbindliche Vorhabenliste im Internet zur Verfügung stellen.

Letztlich ist für Auftraggeber wie für interessierte Wirtschaftsteilnehmer ein allgemeiner Austausch in **Gremien, Verbänden oder dem DVNW** eine gute Möglichkeit, allgemeine Marktentwicklungen im Auge zu behalten und durch einen gemeinsamen Austausch zu vertiefen. Das DVNW hat sich das Ziel gesetzt, diesen Austausch durch ein neuartiges, professionelles Format zwischen der öffentlichen Hand und der IT-Wirtschaft fest zu etablieren und kontinuierlich weiterzuentwickeln.

2.2 Konkrete Markterkundung

In Bezug auf konkrete Beschaffungsmaßnahmen kann eine offene Kommunikation zwischen öffentlichem Auftraggeber und interessierten Wirtschaftsteilnehmern im Vorfeld ebenso wie eine Lessons-learned-Runde im Nachgang zu einer konkreten Ausschreibung hilfreich sein, um **gemeinsame Ideen und Perspektiven** zu entwickeln und den **laufenden Bedarf des öffentlichen Auftraggebers optimal zu analysieren und zu konkretisieren**. Dies gibt dem öffentlichen Auftraggeber nicht nur die Möglichkeit, das **Know-how des Marktes** in seine Vergabeverfahren einzubringen, z.B. die richtige Auswahl zwischen Verhandlungsverfahren, wettbewerblichem Dialog oder Innovationspartnerschaft. Gerade in Bezug auf **Aspekte der Qualität und der Innovation sowie soziale und umweltbezogene Aspekte können** gemeinsam Standards geschaffen und Hindernisse aus dem Weg geräumt werden. Gegenseitiges Verständnis für **Zeit und Aufwand** bei der Vorbereitung des Verfahrens bzw. der Erstellung von Teilnahmeanträgen und Angeboten kann hergestellt und berücksichtigt werden.

Als taugliche **Maßnahmen** zur konkreten Markterkundung können öffentliche Auftraggeber z.B. durch **Fragebögen** konkrete Informationen zum Beschaffungsgegenstand bei ausgewählten Unternehmen erfragen. Bereits im Vorfeld einer Ausschreibung kommen ein **Proof-of-Technic (PoT)** oder ein **Proof-of-Concept (PoC)** in Form einer Teststellung in Betracht. Je nach Auftragswert müssen diese zwar selbst als öffentlicher Auftrag im Wettbewerb vergeben werden. Sie können aber wesentliche Erkenntnisse zum Design eines Vergabeverfahrens, zu tauglichen Eignungs- und Zuschlagskriterien oder zur Konkretisierung der Leistungsbeschreibung bringen. Die **Abfrage von Preislisten** kann dem Auftraggeber helfen, die Auftragswertschätzung zu optimieren.

Gerade bei **komplexen oder hoch innovativen Beschaffungsgegenständen** können **Workshops mit einzelnen Wirtschaftsteilnehmern** helfen, technische Hürden bei der Leistungsbeschreibung zu überwinden. Hier ist seitens des Auftraggebers aber besonders auf die Einhaltung des Gleichheitsgrundsatzes (**Projektantenstellung!**) und der **Produktneutralität** der Leistungsbeschreibung zu achten. Der Grundsatz der Produkt- bzw. Herstellerneutralität gilt allerdings nicht ausnahmslos. So kann beispielsweise das Ergebnis einer Markterkundung auch sein, dass eine produkt- bzw. herstellerspezifische Ausschreibung durch den Auftragsgegenstand im konkreten Einzelfall gerechtfertigt ist. Im Rahmen von Markterkundungen entstandene **Wettbewerbsvorteile** sind durch geeignete Maßnahmen (wie z.B. zur Verfügungstellung aller Informationen aus dem Workshop für alle Bieter mit den Vergabeunterlagen) auszugleichen.



Bei besonders komplexen und anspruchsvollen Verfahren, in deren Verlauf die Bewerber und Bieter viel Aufwand für die Erstellung der Teilnahmeanträge und Angebote einbringen, sollte eine **Lessons-learned-Runde mit den unterlegenen Bewerbern und Bietern** selbstverständlich werden. Die unterlegenen Bewerber/Bieter können so erfahren, was sie in zukünftigen Verfahren besser machen können. Auftraggeber können von Schwierigkeiten oder sogar Hindernissen seitens der Bewerber/Bieter erfahren, um das Ergebnis der zukünftigen Ausschreibungen zu optimieren.

2.3 Dokumentation

Die **allgemeine Marktbeobachtung** muss mangels Bezugs zu einem konkreten Vergabeverfahren in aller Regel **nicht** dokumentiert werden. Maßnahmen der **konkreten Markterkundung** sind vor allem im Hinblick auf die Einhaltung der rechtlichen Vorgaben – wie z.B. der Grundsätze der Gleichbehandlung, des (Geheim-)Wettbewerbs und der Transparenz – auf geeignete Art zu dokumentieren. Soweit die Kommunikation nicht schriftlich erfolgt und direkt zur Vergabeakte genommen werden kann, sind dazu **Protokolle** zu fertigen, aus denen die wesentlichen Inhalte der Kommunikation, die Teilnehmer und Zeit und Ort der Kommunikation hervorgehen. Dies ist vor allem wichtig, um eine ggf. drohende **Projektantenstellung** abzuwenden, indem entsprechende Kommunikationsinhalte allen interessierten Wirtschaftsteilnehmern mit Veröffentlichung der Vergabeunterlagen zugänglich gemacht werden.

Öffentliche Auftraggeber sollten prüfen, inwieweit **digitale Werkzeuge** geeignet sind, die Dokumentation zu unterstützen. Hierzu kann z.B. die digitale Aufzeichnung eines Workshops in Form eines Webinars dienen. Neben den vergaberechtlichen Grenzen sind hier ggf. weitere Vorgaben, wie die des Datenschutzes, zu beachten.

3. Kommunikation während des Vergabeverfahrens

Auch nach Beginn des Vergabeverfahrens bleibt die Kommunikation gleichermaßen wichtig. Auch hier gelten zunächst die bereits genannten Vergabegrundsätze des § 97 GWB bzw. § 2 UVgO, insbesondere Gleichbehandlung und Transparenz. Der Umfang der Kommunikation während des Vergabeverfahrens hängt maßgeblich von der Wahl der Verfahrensart (vgl. §§ 14 ff. VgV bzw. § 8 ff. UVgO) ab. Oberhalb der Schwellenwerte können öffentliche Auftraggeber auf insgesamt fünf Verfahrensarten zurückgreifen:

- **Offenes Verfahren**
- **Nicht offenes Verfahren**
- **Verhandlungsverfahren mit oder ohne Teilnahmewettbewerb**
- **Wettbewerblicher Dialog**
- **Innovationspartnerschaft**

In der Beschaffungspraxis zeigt sich, dass öffentliche Auftraggeber ohne weitere Überlegungen in den meisten Fällen auf das offene Verfahren zurückgreifen, dem unterhalb der EU-Schwellenwerte die öffentliche Ausschreibung entspricht. Dafür wird häufig das Bedürfnis angeführt, Vergabeverfahren möglichst schnell und effizient abzuschließen. Das offene Verfahren weist hinsichtlich der Angebotsabgabe die kürzeste vergaberechtliche Mindestfrist auf. Die Gesamtdauer des Verfahrens hängt aber nicht nur von den Mindestfristen ab. Wegen des großen Zeitdrucks, dem viele Beschafferinnen und Beschaffer im Zeitalter der Digitalisierung täglich ausgesetzt sind, erscheint die Wahl des offenen Verfahrens daher auf den ersten Blick gut nachvollziehbar und konsequent. Auf den zweiten Blick zeigt sich jedoch, dass die Wahl des offenen Verfahrens unter Kommunikationsgesichtspunkten in vielen Fällen nicht überzeugen kann.

3.1 Kommunikationsmöglichkeiten im offenen Verfahren unzureichend

Die Kommunikationsmöglichkeiten sind im offenen Verfahren und ebenso in der öffentlichen Ausschreibung von vornherein eingeschränkt. Während der Angebotsphase haben Bieter zwar die Möglichkeit, Bieterfragen an den öffentlichen Auftraggeber zu stellen. Weitergehende Kommunikationsmöglichkeiten, insbesondere Verhandlungen, sind jedoch ausgeschlossen. Während in einfachen Fällen Unklarheiten über Bieterfragen beseitigt werden können, reicht diese Möglichkeit in anderen Fällen gerade nicht aus.

Öffentlichen Auftraggebern ist es daher zu empfehlen, häufiger das Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb (Verhandlungsvergabe mit Teilnahmewettbewerb) oder den Wettbewerblichen Dialog anzuwenden. Diese Verfahren erlauben umfassende Verhandlungen zwischen Auftraggeber und Bewerber/Bietern, so dass wertvolle Konkretisierungen des Beschaffungsgegenstandes erreicht und Missverständnisse vermieden werden können. Vor allem der in der Praxis höchst stiefmütterlich behandelte Wettbewerbliche Dialog ermöglicht es den Bewerbern/Bietern, eigene Impulse und Lösungen einzubringen und dadurch dazu beizutragen, die Bedürfnisse des ausschreibenden öffentlichen Auftraggebers noch besser zu erfüllen.

Die Vorteile des Verhandlungsverfahrens (Verhandlungsvergabe) mit Teilnahmewettbewerb und des Wettbewerblichen Dialogs lassen sich wie folgt (nicht abschließend) zusammenfassen:

- **Umfassende Möglichkeiten zur Durchführung von Verhandlungen**
- **Gemeinsame Präzisierung / Konkretisierung des Beschaffungsgegenstandes möglich**
- **Entwicklung eines besseren Verständnisses für die Bedürfnisse des öffentlichen Auftraggebers**
- **Vermeidung von Missverständnissen durch optimale Kommunikation schon im Vergabeverfahren**
- **Höhere Qualität der Vergabeunterlagen und damit auch der späteren Leistungen durch gemeinsamen Ansatz**
- **Besseres Verständnis für die Belange der Bewerber/Bieter**

Der Rückgriff auf das Verhandlungsverfahren (Verhandlungsvergabe) mit Teilnahmewettbewerb oder auf den Wettbewerblichen Dialog ist allerdings in der Praxis kein Selbstläufer und erfordert erhebliche Expertise auf beiden Seiten. Wichtig ist hierbei, dass seitens des öffentlichen Auftraggebers die Verhandler als Team agieren. Positionen müssen vorher abgestimmt und Rollen verteilt werden, damit das Team geschlossen und einheitlich auftritt.

In der Praxis zeigt sich, dass ein Leitfaden für die Durchführung eines Verhandlungsverfahrens mit Teilnahmewettbewerb und für die Durchführung eines Wettbewerblichen Dialogs zwar dringend benötigt wird, aber bislang nicht existiert. Auch die Unterlage für Ausschreibung und Bewertung von IT-Leistungen (UfAB) des CIO Bund bietet insoweit nur eine erste Orientierung.² Insbesondere der wichtige Aspekt der Kommunikation wird häufig nicht näher beleuchtet. Der DVNW Dialogkreis IT greift dieses Bedürfnis auf und entwickelt – unter Beteiligung der Vertreter von Auftraggebern und Auftragnehmern – entsprechende Leitsätze zur Verwendung in der Praxis.

3.2 Professionelle Kommunikation bei Bieterfragen und bei Rügen

Von Beginn bis zum Ende jedes Vergabeverfahrens haben Bewerber/Bieter das Recht, Fragen zu stellen und Rügen zu erheben oder Nachprüfungsanträge zu stellen. Ein elementarer Grundsatz für eine professionelle Kommunikation ist für beide Seiten, das „Fair Play“ einzuhalten und der Gegenseite mit Respekt zu begegnen.

Bereits eine offene Kommunikation des öffentlichen Auftraggebers bei Bewerber-/Bieterfragen kann in vielen Fällen dazu beitragen, die Gefahr von Rügen und Nachprüfungsanträgen zu verringern. Dazu gehören die belastbare Beantwortung von Bewerber-/Bieterfragen und die professionelle Durchführung von Verhandlungen. Alle Beteiligten müssen sich zu jeder Zeit auf Augenhöhe bewegen. Hilfreich ist, stets auch die Perspektive der Gegenseite einzunehmen und sich zu fragen, wie man gehandelt hätte, wenn man selbst auf der Gegenseite wäre. Auch insoweit gibt es Leitsätze, wie eine gelungene Kommunikation gelingen kann.

² vgl. die UfAB 2018: <https://www.cio.bund.de/Webs/CIO/DE/digitale-loesungen/it-beschaffung/it-beschaffung-node.html> (Stand: 21.09.2023)



3.3 Feedbackgespräche

Eine professionelle Kommunikation setzt im Rahmen von größeren Vergabeverfahren (z.B. mit Blick auf komplexe IT-Projekte) schließlich voraus, dass nach Abschluss des Vergabeverfahrens sog. „Feedbackgespräche“ oder „Lessons-Learned-Gespräche“ angeboten werden. Für die Bewerber-/Bieterseite ist eine solche Möglichkeit von großer Relevanz, um zu erfahren, welche Faktoren für das Scheitern im konkreten Vergabeverfahren entscheidend waren und wie in der Zukunft bessere Ergebnisse erreicht werden können. Auch öffentliche Auftraggeber können durch derartige Gespräche wertvolle Hinweise erhalten, um die eigene Beschaffungspraxis weiter zu verbessern.

Nach alledem zeigt sich, dass die Kommunikation zwischen Auftraggebern und Bewerbern/Bietern oberhalb wie unterhalb der EU-Schwellenwerte eine herausragende Rolle für erfolgreiche IT-Vergaben spielt. Die tägliche Praxis zeigt insoweit noch zahlreiche Verbesserungspotenziale auf, weshalb das DVNW die Thematik fokussieren möchte. „Aus der Praxis, für die Praxis“ und im Interesse sowohl der öffentlichen Auftraggeber als auch der Bewerber/Bieter sollen praxistaugliche Leitfäden als „Soforthilfe“ entwickelt werden.

Weiteres Vorgehen

Zum weiteren Vorgehen regen wir an, dass in die Kodifizierungen des Vergaberechts wie z.B. §§ 8, 28 VgV bzw. § 20 UVgO – ergänzende Klarstellungen zu Möglichkeiten und Grenzen der Kommunikation aufgenommen werden. Dies könnte die Rechtssicherheit erhöhen und damit die Akzeptanz der Maßnahmen in der Praxis fördern. Weitere Ausführungen können amtsseitig in der Verordnungsbegründung und in einer Neufassung der UfAB aufgenommen werden. Ferner regen wir an, wie im Vergabehandbuch des Bundes oder der Länder, geeignete Mustertexte und Formulare zu erarbeiten und zur Verfügung zu stellen.

Letztlich werden wir als DVNW Dialogkreis IT in einem nächsten Schritt **Leitsätze der Kommunikation in IT-Vergaben** entwickeln, um Möglichkeiten und Grenzen einzelner Maßnahmen stärker herauszuarbeiten. Diese werden wir im Netzwerk bereitstellen. Der DVNW Dialogkreis IT wird mindestens viermal jährlich vor Ort in Berlin oder an anderer Stelle beraten und gemeinsam die Leitsätze entwickeln. Der Dialogkreis besteht gleichermaßen aus Vertretern der öffentlichen Hand und Vertretern der IT-Wirtschaft und versteht sich ausdrücklich als ein interaktives Format, in dem alle Beteiligten ihre Positionen einbringen und diskutieren können. Dadurch wird gewährleistet, dass die Leitsätze praxistauglich sind und eine unmittelbare Unterstützung für die Beschaffenden in Bund, Ländern, Kommunen und weiteren öffentlichen Auftraggebern sind. Von der dadurch erreichten Verbesserung der Beschaffungspraxis profitieren sowohl die öffentliche Hand als auch die Bewerber/Bieter gleichermaßen. Der Dialogkreis kann zu besonderen Themen Gäste einladen, besteht aber ansonsten aus einem festen Teilnehmendenkreis, um möglichst effiziente Arbeitsergebnisse zu erreichen.



www.dvnw.de