



**LEITFADEN ZUR BEKÄMPFUNG
VON ANGEBOTSABSPRACHEN
IM ÖFFENTLICHEN
BESCHAFFUNGSWESEN**

Februar 2009

1. EINLEITUNG

Angebotsabsprachen (wettbewerbsbeschränkende Absprachen hinsichtlich einer Angebotsabgabe) liegen vor, wenn Unternehmen, die eigentlich im Wettbewerb stehen sollten, im Geheimen übereinkommen, im Rahmen einer Ausschreibung eines Vergabeverfahrens die Angebotspreise in die Höhe zu treiben oder die Qualität der ausgeschriebenen Waren oder Dienstleistungen zu senken. Unternehmen und öffentliche Auftraggeber stützen sich oft auf Ausschreibungen, um das günstigste Preis-Leistungs-Verhältnis zu finden. Niedrigere Preise und / oder bessere Produkte sind wünschenswert, weil so Einsparungen erzielt werden bzw. die eingesparten Ressourcen für andere Waren und Dienstleistungen verwendet werden können. In einem wettbewerblich organisierten Verfahren können niedrigere Preise oder bessere Qualität und Innovationen nur dann erzielt werden, wenn die daran teilnehmenden Unternehmen wirklich im Wettbewerb stehen (d.h. ihre Bedingungen ehrlich und voneinander unabhängig festlegen). Angebotsabsprachen sind besonders schädlich, wenn sie öffentliche Ausschreibungen betreffen.¹ Solche Übereinkommen kosten Auftraggeber und Steuerzahler viel Geld, mindern das Vertrauen der Öffentlichkeit in den Wettbewerb und untergraben die Vorteile eines auf Konkurrenz aufbauenden Marktes.

Angebotsabsprachen sind in allen OECD-Ländern verboten und werden im Rahmen der Wettbewerbsgesetze geahndet. In einigen Mitgliedstaaten werden Angebotsabsprachen auch strafrechtlich verfolgt.

2. HÄUFIGE FORMEN VON ANGEBOTABSPRACHEN

Angebotsabsprachen können viele verschiedene Formen annehmen, wobei alle die Auftraggeber – oft nationale und lokale Behörden – daran hindern, Waren und Dienstleistungen zum günstigsten Preis zu erwerben. Wettbewerber sprechen sich oft vorher ab, wer das Angebot vorlegt, das den Zuschlag im Vergabeverfahren erhalten soll. Übliches Ziel einer Angebotsabsprache ist es, den Preis dieses Angebots und damit den Betrag, den die Bieter erhalten, in die Höhe zu treiben.

Angebotsabsprachen enthalten oft Mechanismen zur Auf- und Zuteilung des zusätzlichen Gewinns, der durch den vereinbarten überhöhten Preis erzielt wird, unter allen Bietern. So können zum Beispiel Wettbewerber, die sich dazu bereit erklären, nicht zu bieten oder Scheinangebote abzugeben, vom Bieter, der den Zuschlag erhält (sog. Herausgestellter), als Subunternehmen verdingt werden. So wird der Ertrag des illegal erwirtschafteten Preises zwischen den Kartellmitgliedern aufgeteilt. Seit Langem bestehende Absprachen können jedoch auch auf sehr ausgefeilten Methoden zur Bestimmung des Herausgestellten, Überwachung des Kartells und Aufteilung des Gewinns aus der Absprache über mehrere Monate oder Jahre beruhen. Angebotsabsprachen können auch Geldbeträge vorsehen, die der designierte Auftragnehmer einem oder mehreren Kartellmitgliedern zahlt. Diese sog. Ausgleichszahlungen sind oft mit preislich höheren Scheinangeboten verbunden.²

¹ In den OECD-Ländern entfallen ca. 15 % des BIP auf das öffentliche Beschaffungswesen. In vielen Nicht-OECD-Ländern ist dieser Anteil sogar noch höher. Vgl. OECD, *Bribery in Procurement, Methods, Actors and Counter-Measures*, 2007.

² Meistens dient eine Scheinrechnung als Vorwand, um einem Subunternehmer die Ausgleichszahlung zu entrichten. In Wirklichkeit erbringt der Subunternehmer keine Leistungen. Scheinrechnungen für nicht erbrachte Beratungsleistungen werden ebenfalls eingesetzt.

Obwohl Personen und Unternehmen sich auf verschiedenste Weisen absprechen können, wenden sie doch fast immer dieselben Strategien an. Diese Techniken schließen sich nicht gegenseitig aus. So können zum Beispiel Scheinangebote mit einem System kombiniert werden, das eine bestimmte Angebotsreihenfolge vorsieht. Diese Strategien können wiederum Muster ergeben, mit deren Hilfe Beschaffungsstellen die Angebotsabsprachen aufdecken können.

- **Höhere Scheinangebote.** Scheinangebote (auch zusätzliche oder symbolische Gefälligkeits- / Tarnangebote genannt) sind die häufigsten Strategien, die bei Angebotsabsprachen eingesetzt werden. Von Scheinangeboten wird gesprochen, wenn Personen oder Unternehmen übereinkommen Angebote vorzulegen, die mindestens einem der folgenden Kriterien entsprechen: (1) ein Wettbewerber erklärt sich damit einverstanden, ein Angebot zu unterbreiten, das höher ist als das Angebot des ausgewählten Tiefstbietenden, (2) ein Wettbewerber legt ein Angebot vor, das sicher zu hoch ist, um angenommen zu werden, oder (3) ein Wettbewerber macht eine Submission mit bestimmten Bedingungen, die der Ausschreiber sicher nicht annimmt. Tarnangebote sollen vortäuschen, dass es sich um einen echten Bietprozess zwischen Wettbewerbern handelt.
- **Angebotsausschaltung.** Angebotsausschaltung beruht darauf, dass ein oder mehrere Unternehmen sich bereit erklären, nicht zu bieten oder ein vorher eingereichtes Angebot wieder zurückzunehmen, damit der designierte Bieter gewinnt. Angebotsausschaltung bedeutet also im Wesentlichen, dass ein Unternehmen kein Angebot vorlegt.
- **Angebotswechsel.** Beim Angebotswechsel legen alle Teilnehmer der Absprache Angebote vor, wechseln sich aber dabei ab, wer der Tiefstbietende ist. Der Angebotswechsel wird auf unterschiedliche Art durchgeführt. So können die Abspracheteilnehmer zum Beispiel beschließen, jeder Firma gleichhohe Geldbeträge aus einer Gruppe von Aufträgen zuzuteilen oder die Leistungen mengenmäßig nach der Größe jedes Unternehmens zu verteilen.
- **Marktaufteilung.** Die Wettbewerber teilen sich den Markt untereinander auf und beschließen, in bestimmten Kundensegmenten oder geografischen Gebieten keine Angebote vorzulegen. Wettbewerber können zum Beispiel beschließen, bestimmten Unternehmen bestimmte Kunden oder Kundengruppen zuzuteilen. So legen Wettbewerber kein oder nur ein Tarnangebot im Rahmen von Ausschreibungen von Kunden vor, die einem anderen Unternehmen zugeteilt sind. Dieses Unternehmen nimmt im Gegenzug nicht an Ausschreibungen teil, innerhalb welcher Kundengruppen anderen Unternehmen im Rahmen der Absprache zugeteilt sind.

3. BRANCHEN, PRODUKTE UND LEISTUNGEN IN/ BEI DENEN ABSPRACHEN HÄUFIG VORKOMMEN

Zur erfolgreichen Umsetzung einer Absprache müssen die Unternehmen gemeinsam vorgehen, überwachen, ob alle Teilnehmer dem Abkommen entsprechend handeln, und ein System zur Bestrafung der Unternehmen errichten, die sich nicht an die Vereinbarung halten. Obwohl Angebotsabsprachen in allen Wirtschaftszweigen vorkommen, werden sie in manchen Branchen wegen der spezifischen Eigenschaften der Produkte öfter beobachtet. Diese Eigenschaften scheinen Absprachen zu begünstigen. Abspracheindikatoren, die weiter unten erörtert werden, können in Gegenwart bestimmter begünstigender Faktoren aussagekräftiger sein. In diesen

Fällen sollten Leiter einer Ausschreibung besonders achtsam sein. Obwohl verschiedene Branchen- oder Produktcharakteristika Angebotsabsprachen begünstigen können, müssen nicht alle gleichzeitig anzutreffen sein, damit sich Unternehmen erfolgreich absprechen können.

- *Kleine Anzahl von Unternehmen.* Zu Absprachen kommt es eher, wenn nur eine kleine Anzahl von Unternehmen die fraglichen Waren oder Leistungen anbietet. Je weniger Anbieter es in einem Bereich gibt, desto einfacher ist es für sie, sich abzusprechen.
- *Wenig oder kein Marktzugang.* Wenn nur wenige Unternehmen in letzter Zeit in dem Markt Fuß gefasst haben, weil dies teuer, schwierig oder zeitaufwändig ist, sind die Firmen in diesem Markt vor Wettbewerbsdruck und potenziellen neuen Marktteilnehmern geschützt. Dieser Schutz begünstigt Angebotsabsprachen.
- *Marktbedingungen.* Bedeutende Änderungen bei Nachfrage oder Angebot wirken sich destabilisierend auf laufende Angebotsabsprachen aus, während eine vorhersehbare und gleichbleibende Nachfrage der öffentlichen Hand das Risiko von Absprachen erhöht. Gleichzeitig veranlassen Wirtschaftskrisen und Unwägbarkeiten die Wettbewerber auch dazu, verlorene Aufträge durch Betrug wettzumachen.
- *Branchenverbände.* Branchenverbände³ können in einem Wirtschaftszweig legitime, wettbewerbsfördernde Mechanismen, anspruchsvolle Regelungen und Innovationen fördern. Umgekehrt können diese Organisationen auch betrügerischen oder wettbewerbseinschränkenden Zwecken dienen, wenn Unternehmen sie als Deckmantel benutzen, um sich zu treffen und sich auf Angebotsabsprachen zu einigen.
- *Häufige Ausschreibungen.* Sich wiederholende Ausschreibungen erhöhen die Chancen für Betrüger. Die Häufigkeit der Bieterverfahren hilft den Unternehmen verstärkt, die Aufträge unter sich aufzuteilen. Außerdem sind die Kartellmitglieder so in der Lage, einem Unternehmen, das sich nicht an die Absprache hält, zur Strafe den Auftrag wegzunehmen. Aus diesem Grund können regelmäßig erteilte Aufträge über die Lieferung von Waren oder Erbringung von Dienstleistungen spezielle Instrumente und Wachsamkeit erfordern, um vor Angebotsabsprachen abzuschrecken.
- *Identische oder einfache Produkte und Dienstleistungen.* Wenn die angebotenen Produkte oder Dienstleistungen identisch oder sehr ähnlich sind, ist es für die Anbieter leichter, sich auf einen gemeinsamen Preis zu einigen.
- *Wenige oder keine Substitute.* Wenn es wenig oder keinen guten Ersatz für die gesuchten Waren oder Dienstleistungen gibt, wissen die Anbieter, dass der Auftraggeber wenige oder keine Alternativen hat, und sie können den Preis erfolgreich in die Höhe treiben.
- *Wenig oder kein technologischer Wandel.* Wenig oder keine Innovation bei Produkten oder Dienstleistungen erleichtert Absprachen und deren Aufrechterhaltung über längere Zeit.

³ Branchen- oder Wirtschaftsverbände umfassen Personen und Unternehmen, die sich zusammenschließen, um ihre gemeinsamen Interessen zu fördern.

CHECKLISTE FÜR DIE GESTALTUNG DES BESCHAFFUNGSPROZESSES ZUR REDUZIERUNG DES ABSPRACHERISIKOS

Beschaffungsstellen können zahlreiche Maßnahmen treffen, um effektiven Wettbewerb zu fördern und das Risiko von Absprachen hinsichtlich einer Angebotsabgabe bei Ausschreibungen im Vergabeverfahren zu mindern. Sie sollten folgende Schritte unternehmen:

1. INFORMIEREN SIE SICH, BEVOR SIE DIE AUSSCHREIBUNG GESTALTEN

Umfassende Information über das Spektrum an Produkten und / oder Dienstleistungen auf dem Markt, die den Anforderungen der Ausschreibungen entsprechen, sowie Information über die möglichen Anbieter dieser Produkte oder Dienstleistungen gewährleisten, dass die Beschaffungsstellen im Rahmen der Ausschreibung von Vergabeverfahren wirklich das günstigste Angebot finden. Bauen Sie die Expertise bezüglich der betroffenen Märkte innerhalb der Abteilung möglichst schnell auf.

- Erkundigen Sie sich über die Eigenschaften des Marktes, in dem Sie einkaufen, sowie über alle Aktivitäten oder Entwicklungen in der Branche, die den Wettbewerb im Rahmen der Ausschreibung beeinflussen könnten.
- Finden Sie heraus, ob die Eigenschaften des Marktes Angebotsabsprachen hinsichtlich der Angebotsabgabe begünstigen¹.
- Sammeln Sie Informationen über potentielle Anbieter sowie ihre Produkte, Preise und Kosten. Wenn möglich, vergleichen Sie die Preise, die im Rahmen von B2B-Aufträgen² angeboten werden.
- Informieren Sie sich über die neuesten Preisänderungen im betroffenen Markt. Informieren Sie sich über die Preise in benachbarten geografischen Gebieten und über die Preise möglicher Ersatzprodukte.
- Informieren Sie sich über frühere Ausschreibungen von Vergabeverfahren zu gleichen oder ähnlichen Produkten.
- Treten Sie mit anderen öffentlichen Beschaffungsstellen in Verbindung, die vor Kurzem ähnliche Produkte oder Dienstleistungen im Rahmen eines Vergabeverfahrens bezogen haben, und erweitern Sie so Ihre Kenntnisse über den Markt und seine Marktteilnehmer.
- Wenn Sie externe Berater hinzuziehen, um die Preise und Kosten zu schätzen, vergessen Sie nicht, sie zur Geheimhaltung zu verpflichten.

¹ Vgl. oben „Branchen, Produkte und Leistungen in / bei denen Absprachen häufig vorkommen“.

² Business-to-Business (B2B) bezeichnet Geschäftsbeziehungen zwischen privaten Unternehmen.

2. GESTALTEN SIE DAS AUSSCHREIBUNGSVERFAHREN SO, DASS ES DIE TEILNAHME KONKURRIERENDER ANBIETER FÖRDERT

Effektiver Wettbewerb setzt eine ausreichend große Zahl glaubwürdiger Anbieter voraus, die fähig sind, ein Angebot im Vergabeverfahren abzugeben, und einen Anreiz haben im Rahmen der Ausschreibung gegeneinander anzutreten. Die Teilnahme an dem Vergabeverfahren kann erleichtert werden, wenn die Beschaffungsstelle die Teilnahmekosten reduziert, Regeln für das Verfahren aufstellt, die den Wettbewerb nicht unangemessen beschränken, Unternehmen aus anderen Regionen oder Ländern die Teilnahme an dem Verfahren ermöglicht oder Wege findet, damit kleinere Unternehmen an der Ausschreibung teilnehmen können, obwohl sie sich nicht für den gesamten Auftrag bewerben können.

- Vermeiden Sie unnötige Beschränkungen des Verfahrens, die die Zahl der qualifizierten Anbieter verringern. Bestimmen Sie minimale Anforderungen, die dem Ausmaß und dem Inhalt des Beschaffungsauftrags entsprechen. Beschränken Sie die Teilnahme jedoch nicht durch Mindestanforderungen in Bezug auf Größe, Zusammensetzung oder Wesen der bietenden Unternehmen, die ein Hindernis für die teilnehmenden Unternehmen darstellen können.
- Hohe Geldsummen als Garantie können sonst qualifizierte kleinere Unternehmen davon abhalten, an der Ausschreibung teilzunehmen. Wenn möglich sollte der geforderte Betrag nur so hoch sein, dass er der gewünschten Garantie entspricht.
- Bauen Sie Schranken ab, die die Teilnahme ausländischer Anbieter an dem Vergabeverfahren behindern könnten.
- Wenn möglich modifizieren sie die Anzahl der Bieter während des Vergabeverfahrens, um Angebotsabsprachen einer zuvor zum Vergabeverfahren zugelassenen Bietergruppe zu verhindern und um die Unsicherheit hinsichtlich der Zusammensetzung der Bieter innerhalb der Bietergruppe zu erhöhen. Vermeiden Sie lange Zeiträume zwischen der Zulassung der Bietergruppe zum Vergabeverfahren und der Auftragsvergabe, da ansonsten Angebotsabsprachen begünstigt werden.
- Verringern Sie die Vorbereitungskosten des Angebots. Das kann folgenderweise geschehen:
 - Straffen und vereinheitlichen Sie die Ausschreibungsverfahren (verwenden Sie z.B. die gleichen Formulare; bitten Sie um dieselben Informationen usw.)³
 - Bündeln Sie Ausschreibungen (d.h. mehrere Ausschreibungsprojekte) und verteilen Sie so die Fixkosten der Angebotserstellung.
 - Erstellen Sie offizielle Listen der bewährten Auftragnehmer oder der Präqualifikation durch offizielle Zertifizierungsgremien.
 - Planen Sie genug Zeit ein, damit die Unternehmen ihre Angebote erstellen und abgeben können. Veröffentlichen Sie die technischen Merkmale der geplanten Projekte im Vorfeld in Fachzeitschriften, Zeitungen oder auf Webseiten.
 - Setzen Sie gegebenenfalls ein elektronisches Verfahren zur Auftragsvergabe ein.

³ Die Straffung des Ausschreibungsverfahrens sollte die Beschaffungsstellen nicht daran hindern, ständige Verbesserungen anzustreben (gewähltes Verfahren, gekaufte Mengen, Zeitplan usw.).

- Wenn möglich, lassen Sie Angebote für einzelne Posten, Einheiten oder für Kombinationen beider und nicht nur für den gesamten Auftrag zu.⁴ In Großaufträgen sollten Sie nach Unterbereichen suchen, die auch für kleine und mittlere Unternehmen interessant und geeignet sein könnten.
- Schließen Sie Anbieter nicht sofort aus oder streichen Sie sie nicht sofort von der Anbieterliste, wenn sie an einer Ausschreibung nicht teilnehmen.
- Seien Sie hinsichtlich der Zahl der Unternehmen, die an einer Ausschreibung im Vergabeverfahren teilnehmen, flexibel. Wenn Sie zum Beispiel mit einer Ausschreibung für fünf Anbieter beginnen, aber nur drei Angebote erhalten, sollten Sie erwägen, ob sich darunter nicht ein wettbewerbsfähiges Angebot findet. Eine erneute Ausschreibung würde nur bestätigen, dass es kaum Wettbewerber gibt.

3. DEFINIEREN SIE IHRE ANFORDERUNGEN KLAR UND VERMEIDEN SIE BERECHENBARKEIT

Die Erstellung der Leistungsverzeichnisse und der Projektanforderungen gehört zu den Phasen in der öffentlichen Vergabe, die für Befangenheit, Betrug und Korruption anfällig sind. Leistungsverzeichnisse und Projektanforderungen sollten klar und umfassend sein, dürfen aber nicht diskriminieren. Sie sollten sich generell auf die funktionale Leistung konzentrieren, d.h. eher auf das, was zu erzielen ist, und weniger, wie das Ergebnis erzielt werden soll. Dieses Vorgehen fördert Innovation und kostengünstige Lösungen. Die Art, wie die Vergabebedingungen verfasst sind, beeinflusst die Anzahl und die Art der Anbieter, die sich an der Ausschreibung beteiligen, und damit auch den Erfolg des Auswahlverfahrens. Je klarer die Anforderungen sind, desto leichter ist es für potenzielle Anbieter, sie zu verstehen, und desto zuversichtlicher werden sie ihre Angebote ausarbeiten und abgeben. Klarheit darf nicht mit Berechenbarkeit verwechselt werden. Berechenbare Beschaffungspläne und gleichbleibende Beschaffungsmengen können Betrug erleichtern, während höhere Auftragswerte und seltenere Vergabeverfahren den Wettbewerb zwischen Anbietern fördern.

- Definieren Sie Ihre Anforderungen in der Ausschreibung im Vergabeverfahren so klar wie möglich. Die Leistungsverzeichnisse sollten unabhängig vor der Veröffentlichung überprüft werden, um zu gewährleisten, dass sie klar verständlich sind. Lassen Sie den Auftragnehmern keine Möglichkeit, nach dem Zuschlag entscheidende Bedingungen einseitig zu bestimmen.
- Verwenden Sie Leistungsbeschreibungen und geben Sie an, welche Leistung wirklich gefordert wird. Vermeiden sie reine Produktbeschreibungen.
- Beginnen Sie nicht mit der Ausschreibung, wenn das Leistungsverzeichnis noch in Bearbeitung ist: Eine umfassende Bedarfsbeschreibung ist für eine gute Ausschreibung unerlässlich. In dem außergewöhnlichen Fall, dass dies unumgänglich ist, fordern Sie die Anbieter auf, Stückpreise vorzulegen. Dieser Betrag kann dann mit der benötigten Stückzahl multipliziert werden, sobald diese bekannt ist.

⁴ Mitarbeiter der Vergabestellen sollten sich jedoch bewusst sein, dass bei einer falschen Umsetzung (d.h. leicht vorhersehbar) das Verfahren „geteilter Aufträge“ den Wettbewerbern die Möglichkeit einräumt, sich die Aufträge besser untereinander aufzuteilen.

- Lassen Sie im Leistungsverzeichnis Raum für Ersatzprodukte oder definieren Sie wenn möglich Leistungsbeschreibungen und Anforderungen. Alternative oder innovative Bezugsquellen erschweren betrügerische Verfahren.
- Vermeiden Sie Vorhersehbarkeit in den Auftragsanforderungen: Erwägen Sie, Aufträge zusammenzulegen oder zu trennen, um die Größe und den Zeitpunkt der Ausschreibungen zu verändern.
- Arbeiten Sie mit anderen öffentlichen Beschaffungsstellen zusammen und vergeben Sie zusammen Aufträge.
- Vermeiden Sie es, wertmäßig identische Aufträge zu vergeben, die leicht zwischen Wettbewerbern aufgeteilt werden können.

4. GESTALTEN SIE DAS AUSSCHREIBUNGSVERFAHREN SO, DASS DIE KOMMUNIKATION ZWISCHEN DEN ANBIETERN WIRKSAM VERRINGERT WIRD

Bei der Gestaltung des Ausschreibungsverfahrens sollten sich die Mitarbeiter der Beschaffungsstellen verschiedener Faktoren bewusst sein, die Kollusion erleichtern können. Die Effizienz des Beschaffungsverfahrens hängt von Modell, Gestaltung und Durchführung der Ausschreibung ab. Vergabeverfahren müssen höchste Transparenz gewährleisten, um Korruption wirksam vorzubeugen. Sie sollten jedoch ausgewogen sein, damit sie Betrug nicht durch die rechtswidrige Verbreitung zusätzlicher Informationen begünstigen. Leider gibt es kein Geheimrezept für die Gestaltung erfolgreicher Ausschreibungs- und Vergabeverfahren. Die Ausschreibungen müssen auf die jeweilige Situation zugeschnitten werden. Wenn möglich, sollte Folgendes beachtet werden:

- Laden Sie interessierte Anbieter ein, mit der Beschaffungsstelle die technischen und verwaltungstechnischen Aspekte des Auftrags zu erörtern. Vermeiden Sie es jedoch, die potenziellen Auftragsnehmer gemeinsam zu regelmäßigen Besprechungen vor der Ausschreibung einzuladen.
- Beschränken Sie die Kommunikation zwischen den Anbietern während des Ausschreibungsverfahrens auf ein Minimum.⁵ Offene Ausschreibungen fördern Kommunikation und Informationsübermittlung zwischen den Anbietern. Die Anforderung, dass die Angebote persönlich abzugeben sind, begünstigt Kommunikation und Absprachen zwischen den Unternehmen im letzten Moment. Dies kann beispielsweise durch die Einführung einer elektronischen Angebotsabgabe verhindert werden.
- Wägen Sie genau ab, welche Informationen den Bieter bei der öffentlichen Angebotseröffnung übermittelt werden.
- Denken Sie bei der Veröffentlichung der Ergebnisse einer Ausschreibung genau nach, welche Informationen Sie preisgeben, und vermeiden Sie, sensible wettbewerbliche Daten über die Wettbewerber bekanntzugeben, die künftige Preisabsprachen fördern könnten.

⁵ Zum Beispiel sollten die Bieter, wenn sie an einem Ortstermin teilnehmen müssen, nicht gleichzeitig dazu eingeladen werden.

- Sollten die Eigenschaften des Marktes oder des Produktes Preisabsprachen fördern, setzen Sie lieber eine Erstpreisauktion mit verdeckten Angeboten als die übliche Nachfrageauktion ein.
- Prüfen Sie, ob andere Beschaffungsmethoden als einstufige Ausschreibungen eines Vergabeverfahrens, die primär auf Preisen beruhen, ein effizienteres Ergebnis erzielen können. Weitere Beschaffungsmethoden sind die freihändige Vergabe⁶ und Rahmenübereinkommen⁷.
- Verwenden Sie maximale Reservationspreise (Preisobergrenzen) nur, wenn sie auf gründlichen Marktstudien beruhen und die Beschaffungsstellen von ihrer Wettbewerbsfähigkeit überzeugt sind. Veröffentlichen Sie die Preisobergrenze nicht, behandeln Sie sie vertraulich oder hinterlegen Sie sie bei einer anderen Behörde.
- Geben Sie Acht, wenn Sie Berater aus der Branche mit der Durchführung der Ausschreibung beauftragen, da diese vielleicht Arbeitsbeziehungen zu einzelnen Bietern pflegen. Setzen Sie die Expertise des Beraters stattdessen ein, um die Leistungen und Kriterien klar zu beschreiben und führen sie das Ausschreibungsverfahren selbst durch.
- Soweit möglich, verlangen Sie anonyme Angebote (erwägen Sie z.B. die Anbieter mit Nummern oder Symbolen zu identifizieren) und lassen Sie zu, dass die Angebote telefonisch oder per E-Mail abgegeben werden.
- Geben Sie nicht preis, wie viele Bieter an der Ausschreibung teilnehmen, und beschränken Sie die Zahl der Bieter nicht unnötig.
- Fordern Sie von den Bietern, jegliche Kommunikation mit den Wettbewerbern offenzulegen. Erwägen Sie, die Bieter eine eidesstattliche Versicherung (Certificate of Independent Bid Determination) unterzeichnen zu lassen.⁸
- Verlangen Sie von den Bietern im Vorfeld anzugeben, ob sie die Absicht hegen, sich an Subunternehmer zu wenden, da dies eine Möglichkeit ist, den Gewinn zwischen den Teilnehmern einer Absprache zu verteilen.

⁶ Bei der freihändigen Vergabe legt der Auftraggeber einen allgemeinen Plan vor und der oder die Bieter arbeiten mit ihm zusammen die Einzelheiten und den Preis aus.

⁷ In Rahmenübereinkommen fordert der Einkäufer zum Beispiel 20 Unternehmen auf, ihre Fähigkeit in Bezug auf Qualifikationen wie Erfahrung, Sicherheitsstandards usw. darzustellen und wählt dann fünf Anbieter aus, die den Rahmen bilden. Die Aufträge werden primär nach Fähigkeit vergeben oder innerhalb von „Miniausschreibungen“ bei denen jeder Anbieter ein Preisangebot unterbreitet.

⁸ Ein „Certificate of Independent Bid Determination“ verpflichtet die Bieter, alle Fakten über die Kommunikation mit Wettbewerbern bezüglich der Ausschreibung eines Vergabeverfahrens offenzulegen. Um nicht ernst gemeinte, betrügerische oder abgesprochene Angebote zu vermeiden und so Ineffizienz und zusätzliche Kosten auszuschließen, können die Beschaffungsstellen eine eidesstattliche Versicherung von den Bietern fordern. In dieser bestätigen sie, dass ihr Angebot authentisch und nicht abgesprochen ist und in der Absicht gemacht wurde, den Auftrag, soweit er erteilt wird, auszuführen. Es sollte erwogen werden, die Unterschrift eines Zeichnungsberechtigten des Unternehmens zu fordern und Strafen für ungenaue oder betrügerische Darstellungen vorzusehen.

- Da gemeinsame Angebote die Möglichkeit bieten, die Gewinne zu teilen, sollten Sie bei Unternehmen, die von den Wettbewerbsbehörden bereits für Preisabsprachen verurteilt wurden, besonders aufmerksam sein. Seien Sie vorsichtig, auch wenn die Preisabsprache in anderen Märkten erfolgte und die beteiligten Unternehmen nicht groß genug sind, um separate Angebote abzugeben.
- Ergänzen Sie die Ausschreibungsunterlagen mit einer Warnung zu den Sanktionen im Fall von Angebotsabsprachen in Ihrem Land, z.B. Ausschluss des Unternehmens von öffentlichen Ausschreibungen für einen gewissen Zeitraum, Sanktionen für in betrügerischer Absicht unterzeichnete eidesstattliche Versicherungen, die Möglichkeit der Beschaffungsstelle, auf Entschädigung zu klagen, sowie alle wettbewerbsrechtlichen Sanktionen.
- Machen Sie den Bietern klar, dass Erhöhungen der Kosten, die über den Kostenvoranschlag hinausgehen, genau untersucht werden.⁹
- Sollten Sie während des Vergabeverfahrens von externen Beratern begleitet werden, stellen Sie sicher, dass sie eine vernünftige Ausbildung haben, sich zur Geheimhaltung verpflichten und Bericht erstatten, sollten sie gesetzeswidriges Verhalten oder Interessenskonflikte beobachten.

5. SORGFÄLTIGE AUSWAHL DER BEWERTUNGS- UND VERGABEKRITERIEN

Alle Auswahlkriterien beeinflussen die Intensität und die Wirksamkeit des Wettbewerbs zwischen den Bietern. Die Entscheidung bezüglich der verwendeten Auswahlkriterien ist nicht nur für das laufende Projekt wesentlich, sondern auch für die Erzielung einer ausreichend großen Anzahl potenziell glaubwürdiger Bieter, die auch zukünftig interessiert sind, bei Projekten mitzubieten. Deshalb müssen die qualitativen Auswahl- und Vergabekriterien so bestimmt werden, dass glaubwürdige Bieter, einschließlich kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU), nicht unnötig abgeschreckt werden.

- Denken Sie schon bei der Ausgestaltung der Ausschreibung, welchen Einfluss die Auswahlkriterien auf künftige Vergabeverfahren haben können.
- Sollten Sie Bieter nach anderen Kriterien als dem Preis (z.B. Produktqualität, Kundendienst usw.) bewerten, müssen diese Gesichtspunkte im Voraus beschrieben und gewichtet werden, um Einwände nach der Vergabe zu vermeiden. Wenn diese Kriterien richtig eingesetzt werden, können sie Innovation und kostenreduzierende Maßnahmen honorieren, sowie wettbewerbsfähige Preise fördern. Gewichtungskriterien, die im Vorfeld veröffentlicht werden, können Bietern ermöglichen, ihre Angebote aufeinander abzustimmen.
- Vermeiden Sie Vorzugsbehandlungen für bestimmte Gruppen oder Arten von Anbietern.
- Auch etablierte Auftragnehmer sollten nicht bevorzugt werden.¹⁰ Instrumente zur Gewährleistung der Anonymität während des Ausschreibungsverfahrens können vermeiden, dass diesen Bietern Vorteile gewährt werden.

⁹ Kostenerhöhungen bei der Ausführung eines Auftrags sind aufmerksam zu verfolgen, da sie auf Korruption und Bestechung zurückführen können.

- Die Bedeutung von Leistungsnachweisen sollte nicht überbewertet werden. Berücksichtigen Sie wenn möglich auch andere Erfahrungen der Bieter.
- Vermeiden Sie es, Aufträge auf Bieter mit identischen Angeboten aufzuteilen. Ermitteln Sie, warum die Angebote identisch sind, und erwägen Sie, den Auftrag gegebenenfalls erneut auszuschreiben oder ihn nur einem Bieter zu erteilen.
- Erkundigen Sie sich, wenn Preise oder Angebote keinen Sinn machen. Diskutieren Sie jedoch diese Fragen nie in Gegenwart aller Bieter.
- Halten Sie die Einzelheiten der Angebote, soweit und solange es gesetzlich möglich ist, geheim. Informieren Sie alle Mitarbeiter, die am Ausschreibungsverfahren teilnehmen (Vorbereitung, Schätzungen usw.), wie wichtig die Geheimhaltung ist.
- Behalten Sie sich das Recht vor, den Auftrag nicht zu vergeben, wenn Sie vermuten, dass das Ergebnis der Ausschreibung auf einer wettbewerbsbeschränkenden Absprache beruht.

6. AUFKLÄRUNG DER MITARBEITER ÜBER PREISABSPRACHEN IM ÖFFENTLICHEN VERGABEWESEN

Fort- und Weiterbildung ist wesentlich, um bei den Mitarbeitern der Beschaffungsstellen ein Bewusstsein für wettbewerbliche Probleme bei der Vergabe öffentlicher Ausschreibungen zu schaffen. Die Bekämpfung von wettbewerbsbeschränkenden Absprachen bei Ausschreibungen kann durch Sammlung historischer Daten über das Verhalten der Bieter, ständige Überwachung der Aktivitäten im Bieterverfahren und Analysen der Angebote optimiert werden. So sind Beschaffungsstellen und Wettbewerbsbehörden in der Lage, problematische Situationen leichter zu identifizieren. Wettbewerbsbeschränkende Absprachen lassen sich nicht an dem Ergebnis einer einzigen Ausschreibung erkennen. Oft können Absprachen erst nach der Analyse mehrerer Vergabeverfahren über einen längeren Zeitraum aufgedeckt werden.

- Führen Sie mit der Hilfe der Wettbewerbsbehörden oder externer Rechtsberater in der Beschaffungsstelle ein ständiges Ausbildungsprogramm zur Aufdeckung von wettbewerbsbeschränkenden Absprachen und Kartellbildung durch.
- Speichern Sie die Informationen über frühere Ausschreibungen (d.h. über das gekaufte Produkt, Angebote der einzelnen Teilnehmer und Name des Siegers).
- Überprüfen Sie frühere Ausschreibungen für Produkte oder Dienstleistungen regelmäßig, um verdächtige Verhaltensmuster aufzudecken, besonders wenn es sich um Branchen handelt, die für Absprachen besonders empfänglich sind.¹¹
- Führen Sie ein Verfahren ein, in dessen Rahmen ausgewählte Ausschreibungen regelmäßig überprüft werden.

¹⁰ Der etablierte Auftragnehmer ist das Unternehmen, das die Behörde gegenwärtig beliefert und dessen Auftrag ausläuft.

¹¹ Vgl. oben „Branchen, Produkte und Leistungen in denen Absprachen besonders wahrscheinlich sind“.

- Vergleichen Sie die Listen der Unternehmen, die sich für Ausschreibungen interessierten, mit den Firmen, die auch wirklich ein Angebot unterbreiteten, um Entwicklungen in Bezug auf Angebotsrücknahme und Einsatz von Subunternehmern aufzudecken.
- Befragen Sie Anbieter, die nicht länger am Vergabeverfahren teilnehmen, und innerhalb eines Vergabeverfahrens nicht ausgewählte Bieter.
- Schaffen Sie eine Beschwerdemöglichkeit für Unternehmen, die über wettbewerbsbeschränkende Praktiken informieren möchten. Geben Sie genau an, an welche Person oder an welche Abteilung die Beschwerden zu richten sind (teilen Sie beispielsweise deren Kontaktdaten mit) und stellen Sie sicher, dass die Beschwerden vertraulich behandelt werden.
- Verwenden Sie Warnsysteme (wie beispielsweise ein Whistleblower- / Informanten-System), um Informationen über Absprachen von Unternehmen und ihren Mitarbeitern zu sammeln. Erwägen Sie, Unternehmen in den Medien dazu aufzurufen, den Behörden potenzielle wettbewerbsbeschränkende Absprachen zu melden.
- Informieren Sie sich selbst über die Kronzeugenregelungen in Ihrem Land,¹² überprüfen Sie Ihre Vorgehensart zum Ausschluss der Unternehmen von Ausschreibungen im Fall einer Absprache und stellen Sie fest, ob diese mit der Kronzeugenregelung Ihres Landes einhergeht.
- Führen Sie neben der internen Revisionsstelle interne Verfahren ein, die Mitarbeiter dazu ermutigen oder verpflichten, den Wettbewerbsbehörden verdächtige Erklärungen oder auffälliges Verhalten zu melden, und erwägen Sie die Schaffung von Anreizen zur Förderung dieses Meldesystems.
- Pflegen Sie die Zusammenarbeit mit den Wettbewerbsbehörden (z.B. führen Sie ein Kommunikationsnetzwerk ein; listen Sie die Informationen auf, die den Wettbewerbsbehörden bei der Kontaktaufnahme mitgeteilt werden sollten usw).

¹²

Diese Regelungen sehen generell vor, dass dem ersten Unternehmen, das gesteht, in Kartellen oder Absprachen verwickelt zu sein, und sich bereit erklärt, mit den Behörden zusammenzuarbeiten, Straffreiheit gewährt wird.

CHECKLISTE ZUR AUFDECKUNG VON ANGEBOTSSABSPRACHEN IM ÖFFENTLICHEN BESCHAFFUNGSWESEN

Wettbewerbsbeschränkende Absprachen bei Ausschreibungen eines Vergabeverfahrens sind schwer aufzudecken, da sie im Geheimen ausgehandelt werden. In den Branchen, in denen oft Absprachen beobachtet werden, können Anbieter und Vergabestellen jedoch langjährige Vereinbarungen erkennen. In den meisten Wirtschaftszweigen muss nach Hinweisen wie ungewöhnlichen Mustern bei der Angebots- / Preisgestaltung oder bestimmten Verhalten der Anbieter gesucht werden. Deshalb ist während des gesamten Ausschreibungsverfahrens und der vorbereitenden Marktstudien höchste Aufmerksamkeit angesagt.

1. WARNSIGNALE UND VERDÄCHTIGE MUSTER BEI DER ANGEBOTSSABGABE

Manche Verhaltensmuster stehen in Konflikt mit dem Wettbewerbsprinzip und deuten auf mögliche wettbewerbsbeschränkende Absprachen in Vergabeverfahren hin. Suchen Sie nach unüblichen Mustern, wie Unternehmen bieten und wie oft sie Aufträge erhalten bzw. nicht erhalten. Zulieferungsverträge und nicht offengelegte Gemeinschaftsunternehmen können ebenfalls zu den Verdachtsmomenten zählen.

- Dasselbe Unternehmen ist oft das am niedrigsten Bietende.
- Die ausgewählten Auftragnehmer erhalten nur in einem bestimmten räumlichen Gebiet den Zuschlag. Einige Unternehmen bieten nur für Aufträge in bestimmten geografischen Zonen, in denen sie dann den Zuschlag erhalten.
- Stammlieferanten nehmen nicht an einer Ausschreibung teil, an der sie erwartungsgemäß teilgenommen hätten, geben aber bei anderen Vergabeverfahren Angebote ab.
- Einige Anbieter ziehen unerwartet ihr Angebot zurück.
- Manche Unternehmen nehmen immer an Ausschreibungen teil, gewinnen aber nie.
- Die bietenden Unternehmen wechseln sich anscheinend der Reihe nach beim Gewinnen der Aufträge ab.
- Zwei oder mehr Unternehmen legen ein gemeinsames Angebot vor, obwohl mindestens eines davon allein hätte bieten können.
- Der Auftragnehmer setzt die erfolglosen Bieter immer als Subunternehmen ein.
- Der Sieger nimmt den Auftrag nicht an und tritt danach als Subunternehmen auf.
- Die Wettbewerber pflegen regelmäßige Kontakte und veranstalten Besprechungen kurz vor Ablauf der Abgabefrist der Angebote.

2. WARNSIGNALE IN DEN ABGEGEBENEN UNTERLAGEN

In den Unterlagen der Bieter findet man oft Hinweise auf wettbewerbsbeschränkende Absprachen in Vergabeverfahren. Obwohl die Unternehmen, die an einer Absprache teilnehmen, versuchen sie geheim zu halten, können Unachtsamkeit, Prahlucht oder Schuldgefühle zu Hinweisen und schließlich zur Aufdeckung der Absprache führen. Vergleichen Sie alle Unterlagen aufmerksam, um herauszufinden, ob sie von ein und derselben Person oder gemeinsam erstellt wurden.

- Identische Fehler in den Angebotsunterlagen oder der schriftlichen Korrespondenz verschiedener Unternehmen, wie zum Beispiel Rechtschreibfehler.
- Angebote von verschiedenen Unternehmen enthalten dieselben Handschriften, Schriftarten, Formatierungen oder identisches Briefpapier.
- Angebotsunterlagen eines Unternehmens beziehen sich ausdrücklich auf das Angebot eines Wettbewerbers oder verwenden den Briefkopf oder die Faxnummer eines anderen Wettbewerbers.
- Angebote verschiedener Unternehmen enthalten dieselben Rechenfehler.
- Angebote verschiedener Unternehmen enthalten im wesentlichen Umfang dieselben Posten im Rahmen von Kostenvoranschlägen.
- Die Umschläge verschiedener Unternehmen tragen ähnliche Poststempel oder Stempel von derselben Frankiermaschine.
- Die Angebotsunterlagen verschiedener Unternehmen enthalten viele Änderungen, die im letzten Augenblick erfolgten, wie zum Beispiel Spuren von Radierungen oder anderen physischen Veränderungen.
- Die Angebotsunterlagen verschiedener Unternehmen enthalten weniger Einzelheiten als erforderlich oder erwartet oder weisen auf andere Art darauf hin, dass sie nicht in der aufrichtigen Absicht vorgelegt wurden, den Auftrag zu erhalten.
- Wettbewerber geben identische Angebote ab oder die von unterschiedlichen Bietern vorgelegten Preise zeigen gleichmäßige Zuwächse auf.

3. WARNSIGNALE UND MUSTER IN DER PREISGESTALTUNG

Die Angebotspreise können zur Aufdeckung von wettbewerbsbeschränkenden Absprachen beitragen. Suchen Sie nach Hinweisen, die darauf deuten, dass Unternehmen zusammenarbeiten. Dazu gehören Preiserhöhungen, die nicht auf Kostensteigerungen zurückzuführen sind. Wenn die Preise der erfolglosen Angebote viel höher sind als der Preis des Angebots, das den Zuschlag erhält, kann es sich um Scheinangebote handeln. Bei diesen Absprachen liegen die Preise der Scheinangebote üblicherweise 10 % oder mehr über dem Angebot des Bestbietenden. Preise, die höher als die geschätzten Kosten oder als Preise früherer gleicher Ausschreibungen sind, können ebenfalls auf eine Absprache deuten. Verdächtig sind:

- Plötzliche und identische Erhöhung von Preisen oder Preisspannen, die sich nicht mit Kostensteigerungen erklären lassen.
- Erwartete Preisnachlässe oder Rabatte verschwinden unerwartet.
- Identische Preise können insbesondere Verdacht erwecken, wenn eine der folgenden Aussagen zutrifft:
 - Die Anbieter verlangen lange Zeit dieselben Preise,
 - Die Anbieter verlangten früher unterschiedliche Preise,
 - Die Anbieter erhöhten den Preis und der Anstieg ist nicht auf steigende Kosten zurückzuführen, oder
 - Die Anbieter schafften Preisnachlässe ab, insbesondere in einem Markt, in dem die Gewährung von Preisnachlässen üblich war.
- Großer Unterschied zwischen dem niedrigsten und dem höchsten Angebot.
- Der Angebotspreis eines Bieters ist bei einer Ausschreibung viel höher als bei einer anderen vergleichbaren Ausschreibung.
- Die Preise sinken plötzlich, nachdem ein neuer oder nicht häufig auftretender Anbieter ein Angebot vorlegte; der neue Anbieter könnte damit vielleicht eine bestehende Absprache zu Fall gebracht haben.
- Lokale Unternehmen verlangen höhere Preise für Lieferungen vor Ort als für Lieferungen an entfernte Orte.
- Die Transportkosten von lokalen und nicht lokalen Unternehmen sind ähnlich.
- Nur ein Bieter tritt mit Großhändlern vor der Angebotslegung in Kontakt, um sich nach Preisen zu erkundigen.
- Unerwartete Merkmale öffentlicher Angebote bei einer elektronischen oder anderweitig organisierten Versteigerung (z.B. Angebote mit ungewöhnlichen Zahlen, bei denen eigentlich auf Hunderter oder Tausender gerundete Zahlen erwartet werden) können darauf deuten, dass die Bieter die Angebote selbst dazu benutzen, durch Austausch der Information sich abzusprechen oder Präferenzen anzuzeigen.

4. ACHTEN SIE IMMER AUF VERDÄCHTIGE ERKLÄRUNGEN

Wenn Sie mit Lieferanten zusammenarbeiten, geben Sie auf verdächtige Erklärungen Acht, die darauf deuten, dass sich die Unternehmen abgesprochen oder ihre Preis- / Verkaufspraktiken koordiniert haben.

- Mündliche oder schriftliche Verweise auf eine Vereinbarung zwischen den Bietern.
- Rechtfertigungen der Preise mit Verweisen auf „branchenübliche Preise“, „übliche Marktpreise“ oder „Listenpreise“.

- Erklärungen, dass bestimmte Unternehmen einzelne Gebiete oder Kunden nicht beliefern.
- Erklärungen, dass ein Gebiet oder ein Kunde einem anderen Unternehmen „gehört“.
- Erklärungen, die auf die Kenntnis der noch nicht veröffentlichten Einzelheiten zu Preisen oder Angeboten der Wettbewerber deuten oder vermuten lassen, dass ein Unternehmen im Vorfeld weiß, wer bei einer Ausschreibung den Zuschlag erhält oder nicht erhält, obwohl die Ergebnisse noch nicht bekanntgegeben wurden.
- Erklärungen, die darauf hinweisen, dass ein Unternehmen ein zusätzliches, falsches oder symbolisches Gefälligkeits- / Tarnangebot unterbreitet hat.
- Verwendung derselben Terminologie durch verschiedene Unternehmen bei der Erläuterung von Preissteigerungen.
- Fragen zu dem „Certificate of Independent Bid Determination“ oder Hinweise, dass obwohl sie unterzeichnet (oder sogar nicht unterzeichnet) eingereicht wurden, sie aber nicht ernst genommen werden.
- Briefe von Bietern, in denen manche Ausschreibungsbedingungen nicht akzeptieren werden oder sich auf Diskussionen beispielsweise im Branchenverband berufen wird.

5. ACHTEN SIE IMMER AUF VERDÄCHTIGES VERHALTEN

Suchen Sie nach Hinweisen auf Besprechungen oder Veranstaltungen, in deren Rahmen die Bieter die Gelegenheit haben, sich über Preise zu verständigen, oder Verhalten, das vermuten lässt, dass ein Unternehmen sich auf eine bestimmte Art verhält, nur um anderen Unternehmen zu nutzen. Verdächtige Verhaltensformen können Folgendes umfassen:

- Bieter treffen vor der Angebotslegung privat zusammen, manchmal in der Nähe des Ortes, an dem das Angebot abgegeben wird.
- Bieter kommen regelmäßig gesellig zusammen oder halten anscheinend regelmäßig Besprechungen ab.
- Ein Unternehmen fordert ein Angebotspaket für sich und einen Wettbewerber an.
- Ein Unternehmen gibt sowohl das eigene als auch das Angebot eines Wettbewerbers samt aller Unterlagen ab.
- Ein Angebot wird von einem Unternehmen vorgelegt, das den Auftrag nicht allein erfolgreich ausführen kann.
- Ein Unternehmen bringt mehrere Angebote zur Eröffnung der Angebotsabgabe mit und gibt erst eins dieser Angebote ab, wenn es herausfindet (oder versucht herauszufinden), wer die anderen Bieter sind.
- Mehrere Bieter stellen ähnliche Anfragen an die Beschaffungsstelle oder übermitteln ähnliche Bitten oder Unterlagen.

6. ACHTUNG BEI HINWEISEN AUF ANGEBOTABSPRACHEN

Die oben beschriebenen Indikatoren bezeichnen verdächtige Angebote, Preise, Erklärungen und Verhalten. Sie stellen jedoch keinen Beweis für Absprachen dar. So kann ein Unternehmen beispielsweise bei einer Ausschreibung nicht teilnehmen, weil es bereits zu viele Aufträge abzuwickeln hat. Hohe Preise können auch nur eine unterschiedliche Einschätzung der Kosten eines Projekts widerspiegeln. Nichtsdestotrotz sollten verdächtige Verhaltensmuster bei Angebotslegung und Preisgestaltung oder fragwürdige Erklärungen und auffälliges Benehmen unbedingt von den Beschaffungsstellen untersucht werden. Regelmäßig auftretende verdächtige Verhaltensmuster bei mehreren Ausschreibungen sind meistens bessere Indikatoren als Hinweise bei einem einzigen Vergabeverfahren. Sammeln und registrieren Sie alle Informationen sorgfältig, um mit der Zeit ein Muster erkennen zu können.

7. MAßNAHMEN BEI VERDACHT AUF WETTBEWERBSBESCHRÄNKENDE ABSPRACHEN

Wenn der Verdacht auf Angebotsabsprachen besteht, sollten Sie verschiedenen Maßnahmen treffen, um die Absprachen aufzudecken und ihnen Einhalt zu gebieten.

- Informieren Sie sich über die Gesetze zu wettbewerbsbeschränkenden Absprachen und Submissionsbetrug und bauen sie diesbezüglich ein Grundwissen auf.
- Besprechen Sie Ihr Anliegen nicht mit den betroffenen Bietern.
- Bewahren Sie alle Unterlagen auf, inklusive Angebote, Korrespondenz, Umschläge usw.
- Erstellen Sie Aufzeichnungen aller verdächtigen Verhaltensweisen und Erklärungen, inklusive Daten, Beteiligten, Zeugen und was genau geschah oder gesagt wurde. Notizen sollten sofort gemacht werden oder wenn die Ereignisse noch frisch im Gedächtnis sind, so dass eine genaue Beschreibung des Vorgangs gewährleistet ist.
- Kontaktieren Sie die zuständige Wettbewerbsbehörde in Ihrem Land.
- Ziehen Sie die interne Rechtsabteilung bei und entscheiden Sie, ob die Ausschreibung fortgesetzt werden kann.