

Clarification Round: Klärungsrunde im Beschaffungsprozess

Die Clarification Round (Klärungsrunde) ist eine strukturierte Phase im Beschaffungsprozess, in der Einkäufer und Anbieter offene Fragen zu einer Anfrage klären, bevor Angebote verbindlich abgegeben werden. Sie dient dazu, Unklarheiten zu Spezifikationen, Mengen, Terminen und Konditionen zu beseitigen und die Vergleichbarkeit der Angebote sicherzustellen. In der Praxis läuft sie häufig als moderierter Frage-Antwort-Katalog zwischen der Ausstellung einer Anfrage und dem Binding Offer der Anbieter.

Das Wichtigste in Kürze

- Die Clarification Round ist eine formale Klärungsphase zwischen Anfrage und Angebotsabgabe.
- Sie reduziert Nachträge, Fehlinterpretationen und spätere Verhandlungsverzögerungen.
- Typischerweise werden Fragen zentral gesammelt und die Antworten allen Bietern offengelegt, um Chancengleichheit zu wahren.
- In der Praxis dauert eine Klärungsrunde häufig wenige Tage bis zwei Wochen, je nach Komplexität des Beschaffungsvorhabens.
- Ein dokumentierter Verlauf der Klärungsrunde schafft Rechtssicherheit und ist bei Auditierungen und Streitfällen eine wichtige Nachweisgrundlage.

Definition: Clarification Round

Die Clarification Round bezeichnet die planmäßige Phase im Vergabeprozess, in der Anbieter Rückfragen zu einer Ausschreibung oder Anfrage stellen und der Einkäufer diese verbindlich beantwortet. Sie ist neither Verhandlung noch Angebotsgespräch, sondern dient ausschließlich der Klärung von Verständnisfragen zur Leistung, zum Terminplan und zu den Vertragsbedingungen.

Abgrenzung zur Verhandlung

Anders als bei der Verhandlung werden in der Klärungsrunde keine Preise oder Konditionen verhandelt. Ziel ist allein die Herstellung eines einheitlichen Verständnisses aller Beteiligten über den Auftragsumfang. Preisgespräche und Konditionenverhandlungen folgen erst nach Eingang der Angebote, häufig auf Basis eines Binding Offer. Diese saubere Trennung schützt die Vergleichbarkeit der Angebote und vermeidet den Vorwurf ungleicher Behandlung von Bietern.

Rechtlicher Rahmen

Im öffentlichen Vergaberecht sind Klärungsrunden bzw. Aufklärungsgespräche in den einschlägigen Verfahrensordnungen ausdrücklich vorgesehen; im privaten Bereich sind sie vertraglich frei gestaltbar. In beiden Fällen gilt: Antworten sollten schriftlich und dokumentiert erfolgen, da mündliche Zusage auslegungsbedürftig und streitanfällig sind. Bei komplexen Leistungen empfiehlt sich die Einbindung von Fachabteilung, Qualität und Recht, um widersprüchliche Auskünfte zu vermeiden. Die genaue Ausgestaltung sollte stets im Einzelfall geprüft werden.

Methoden und Vorgehen in der Klärungsrunde

Ein strukturierter Ablauf ist entscheidend für Effizienz und Fairness. In der Praxis hat sich ein mehrstufiger Prozess bewährt, der von der Fragen erfassung bis zur verbindlichen Antwortdokumentation reicht.

Fragen erfassen und priorisieren

Anbieter reichen ihre Fragen innerhalb einer festgelegten Frist über ein definiertes Format ein, häufig ein standardisiertes Formular oder eine Frage-Antwort-Tabelle. Der Einkäufer sammelt, prüft und priorisiert die Fragen thematisch – etwa nach Spezifikation, Logistik, Qualität oder Vertragswerk. Doppelte oder zusammengehörige Fragen werden gebündelt; eine gute Dublettenerkennung auf Fragen- und Datenliste-Ebene spart allen Beteiligten Zeit.

Antworten aufbereiten und kommunizieren

Jede Antwort wird intern abgestimmt – technisch mit der Konstruktion oder Entwicklung, kommerziell mit Controlling oder Vertrieb und bei Normfragen mit der Qualität. Bewährte Praxis ist, die Antworten anonymisiert allen teilnehmenden Bietern zur Verfügung zu stellen, damit niemand durch early information Vorteile erhält. Änderungen an Spezifikationen oder Mengen werden als offizielle Anhang-Ergänzung mit neuer Fristsetzung kommuniziert.

Fristen und Eskalation

In der Praxis werden für die Fragephase typischerweise fünf bis zehn Werktage angesetzt, bei komplexen Technologieausschreibungen auch mehr. Wenn Antworten grundlegende Änderungen auslösen, wird die Angebotsfrist häufig verlängert. Bleiben Fragen offen oder kommen Antworten zu spät, sollte der Anbieter dies dokumentiert zurückmelden – das schützt vor späteren Nachträgen und stärkt die Position bei der Angebotsbewertung. Ein Eskalationsweg mit benanntem Verantwortlichen verhindert, dass Klärungsbedarf an der Schnittstelle Fachabteilung/Einkauf liegen bleibt.

Wichtige KPIs und Erfolgsfaktoren der Clarification Round

Die Qualität der Klärungsrunde lässt sich messen. Relevante Kennzahlen betreffen sowohl den Prozess selbst als auch seine Wirkung auf nachgelagerte Phasen wie Angebotsbewertung und Auftragsabwicklung.

Prozessbezogene Kennzahlen

Typische Messgrößen sind die Anzahl eingereicherter Fragen pro Anfrage, die durchschnittliche Antwortzeit sowie der Anteil vollständig beantworteter Fragen vor Fristablauf. In der Praxis gelten Antwortquoten oberhalb von 95 Prozent und Antwortzeiten von wenigen Werktagen als zielführend. Auch die Anzahl nachgereicherter Frage-Runden ist ein Indikator: Mehr als zwei Runden deuten häufig auf unklare Lastenhefter oder mangelnde Anfragequalität hin.

Wirkung auf Nachtragsquote und Termintreue

Eine saubere Klärungsrunde wirkt sich auf spätere Phasen aus: Sie senkt typischerweise die Nachtrags- und Änderungsquote in der Auftragsabwicklung und verbessert die Termintreue der Zulieferer. Über das Supplier Rating lassen sich Rückfragen-Verhalten und Nachtragsanfälligkeit von Anbietern langfristig erfassen. Auch die Rate abgebrochener oder neu ausgeschriebener Vergaben infolge von Spezifikationsfehlern ist ein sinnvoller Indikator.

Erfolgsfaktoren aus der Praxis

Entscheidend sind ein klarer Zeitplan, ein verantwortlicher Koordinator auf Einkäuferseite und standardisierte Frage-Antwort-Formate. Fachabteilungen sollten früh eingebunden werden, insbesondere bei Schnittstellen zu Konstruktion, Qualität und Logistik. Die Dokumentation in einem zentralen System – nicht in verteilten E-Mail-Threads – ermöglicht Auswertungen und stützt die Prozessoptimierung im Einkauf.

Risiken und Kontrollen in der Klärungsrunde

Unklare oder unfaire Klärungsprozesse bergen erhebliche Risiken: von Fehlkalkulationen der Anbieter über Verzögerungen bis hin zu Rechtsstreitigkeiten. Kontrollen und klare Regeln minimieren diese Gefahren.

Fehlinformationen und Einbauprämissen

Falsche oder unvollständige Antworten können zu Fehlkalkulationen führen, die später als Nachtrag oder claims auf den Einkäufer zurückfallen. Wichtig ist deshalb die Kennzeichnung verbindlicher Auskünfte gegenüber bloßen Hinweisen. Gleichzeitig gilt: Ein Anbieter, der erkennbare Widersprüche im Anfrageunterlagen nicht zurückfragt, kann sich später selten darauf berufen – das sollten Einkäufer in den Anfragebedingungen klar regeln.

Chancengleichheit und Vertraulichkeit

Antworten, die nur einzelnen Bietern zukommen, verletzen das Gebot der Gleichbehandlung und können im öffentlichen Bereich formale Rügen nach sich ziehen. Im B2B-Umfeld drohen zumindest Reputationsschäden. Vertrauliche Inhalte wie technische Zeichnungen oder Kostenstrukturen – etwa im Rahmen von Should-Costing-Überlegungen oder Target Costing – bedürfen einer klar vereinbarten Confidentiality, bevor sie im Klärungsprozess geteilt werden.

Dokumentation und Nachvollziehbarkeit

Jede Frage und Antwort sollte mit Datum, Version und Verantwortlichem dokumentiert werden. Bei Streitigkeiten über Spezifikationen oder Termine ist dieser Nachweis entscheidend. Änderungen der Angebotsgrundlage werden als formale Anlagen mit Versionierungsstand erfasst und mit der Angebotsabgabe verbindlich referenziert. Diese Disziplin zahlt sich auch bei späteren Audits und bei der Risikoanalyse für laufende Projekte aus.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung und neue Beschaffungsmodelle

Clarification Rounds verlagern sich zunehmend in digitale Plattformen und sind in dynamische Beschaffungsformate integriert. Das verändert Ablauf, Tempo und Anforderungen an die Dokumentation.

Digitale Q&A-Workflows

Moderne E-Sourcing- und Marktplatzlösungen bieten integrierte Frage-Antwort-Workflows mit automatisierter Verteilung an alle Bieter, Fristüberwachung und versionsicherer Ablage. Das reduziert E-Mail-Loops und beschleunigt den Prozess typischerweise deutlich. Zusätzlich helfen KI-gestützte Funktionen bei der Vorbereitung: Sie erkennen unklare oder widersprüchliche Formulierungen in

Lastenheftern, bevor die Anfrage rausgeht, und schlagen häufig gestellte Fragen mit hinterlegten Standardantworten vor.

Klärungsrunden in dynamischen Verfahren

Bei schnelleren Verfahren wie der Reverse Auction ist der Klärungsraum naturgemäß knapper – hier muss die Spezifikationsqualität vor Start besonders hoch sein, da während der Auktion kaum Raum für Rückfragen bleibt. Bei langlaufenden Bedarfen, etwa im Rahmen eines Lieferabrufvertrags, werden Klärungen dagegen rollierend geführt: Spezifikations- und Logistikfragen werden in regelmäßigen Review-Terminen geklärt, ergänzt um Kennzahlen aus dem Supplier Rating.

Frühe Einbindung und Innovation

In innovativen Beschaffungsansätzen – etwa bei Supplier Innovation oder Early-Supplier-Involvement – wandelt sich die Klärungsrunde zum dialogorientierten Format: Anbieter bringen früh technische Lösungsvorschläge, Alternativwerkstoffe oder Ideen zur Verpackungsreduktion ein. Die Abgrenzung zwischen Klärung und kooperativer Entwicklung muss dann vertraglich sauber geregelt werden, insbesondere beim geistigen Eigentum und der Vertraulichkeit.

Typische Kennzahlen

Antwortquote der Klärungsrunde: > 95 %

Anteil vor Fristablauf vollständig beantworteter Fragen

Durchschnittliche Antwortzeit: < 5 Werktage

üblicher Richtwert für standardisierte Anfragen

Anzahl Klärungsrunden pro Anfrage: <= 2

mehr Runden deuten auf unklare Lastenhefter hin

Nachtragsquote nach Vergabe: < 5 %

senkt sich bei sauber dokumentierter Klärung typischerweise deutlich

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer schreibt die Fertigung komplexer Stahlbaugruppen international aus. In der Klärungsrunde stellen mehrere Anbieter Fragen zur Wärmebehandlung, zu geforderten Prüfzeugen und zur Offenlegung von Transportkosten in der Angebotsgliederung. Der Einkäufer bündelt die Fragen, beantwortet sie innerhalb von fünf Werktagen und stellt die Antworten allen Bietern offen. Eine Frage zur Stichprobenprüfung führt zur Ergänzung des Prüfplans; die Angebotsfrist wird daraufhin um eine Woche verlängert.

- Standardisiertes Frage-Antwort-Format mit Fristsetzung von zehn Werktagen vor Angebotsabgabe
- Zentrale, dokumentierte und an alle Bieter offengelegte Antworten inklusive aktualisierter Anlagen
- Einbindung von Konstruktion und Qualität zur Vermeidung widersprüchlicher Auskünfte
- Verlängerung der Angebotsfrist als Folge wesentlicher Änderungen an der Spezifikation

Fazit

Die Clarification Round ist ein scheinbar kleines, aber wirkungsvolles Element professionellen Einkaufs. Sie stellt sicher, dass alle Anbieter auf derselben Informationsgrundlage kalkulieren, reduziert Nachträge und Beschleunigt die Verhandlungsphase. Ihr Erfolg hängt weniger von Tools ab als von

Disziplin: klare Fristen, standardisierte Formate, schriftliche und dokumentierte Antworten sowie die konsequente Einbindung der Fachabteilung. Digital integrierte Q&A-Workflows machen diese Disziplin messbar und audierbar. Wer Klärungsrunden systematisch gestaltet, senkt Risiko und schafft die Basis für belastbare, vergleichbare Angebote.

Häufige Fragen

Was ist eine Clarification Round im Einkauf?

Die Clarification Round ist die formale Klärungsphase zwischen Ausstellung einer Anfrage und Angebotsabgabe, in der Anbieter Rückfragen stellen und der Einkäufer diese verbindlich beantwortet. Sie betrifft typischerweise Spezifikationen, Mengen, Termine und Vertragsbedingungen. Im Gegensatz zur Verhandlung werden keine Preise oder Konditionen ausgehandelt. Die Antworten sollten dokumentiert und in der Regel allen Bietern offen zugänglich gemacht werden.

Wie läuft eine Klärungsrunde bei Ausschreibungen ab?

Anbieter reichen Fragen bis zu einer festgelegten Frist in einem standardisierten Format ein. Der Einkäufer prüft und beantwortet diese nach interner Abstimmung mit Fachabteilungen und kommuniziert die Antworten – meist anonymisiert – an alle Teilnehmer. Änderungen an der Angebotsgrundlage werden als formale Anlagen ergänzt, häufig mit verlängerter Angebotsfrist. Der gesamte Verlauf wird versionsicher dokumentiert.

Warum ist die Klärungsrunde vor der Angebotsabgabe wichtig?

Sie schafft eine einheitliche Kalkulationsgrundlage und macht Angebote wirklich vergleichbar. Offene Fragen führen sonst zu Sicherheitszuschlägen der Anbieter, Nachträgen oder Fehlkalkulationen. Zudem vermeidet eine saubere, gleichbehandelnde Klärungsrunde formale Fehler und stärkt die Position des Einkäufers bei späteren Streitigkeiten.

Wie lange dauert eine Clarification Round?

In der Praxis werden häufig fünf bis zehn Werktage für die Fragephase angesetzt; bei komplexen Technologieausschreibungen auch mehr. Nach den Antworten folgt oft eine verlängerte Angebotsfrist von einigen Tagen bis Wochen. Mehr als zwei Klärungsrunden pro Anfrage gelten als Hinweis auf Defizite in den Anfrageunterlagen.

Was ist der Unterschied zwischen Clarification Round und Angebotsgespräch?

In der Klärungsrunde geht es um Verständnisfragen zur Angebotsgrundlage – Leistungsumfang, Normen, Termine, Vertragswerk. Das Angebotsgespräch findet nach Eingang der Angebote statt und behandelt Preise, Konditionen und Liefervereinbarungen. Eine klare Trennung beider Phasen wahrt die Fairness gegenüber allen Bietern und die Nachvollziehbarkeit des Vergabeprozesses.

Müssen Antworten der Klärungsrunde allen Bietern mitgeteilt werden?

Im öffentlichen Vergaberecht ist das Gebot der Gleichbehandlung verbindlich; Antworten sind dort regelmäßig allen Teilnehmern offenzulegen. Im privaten B2B-Bereich ist dies keine Pflicht, in der Praxis aber bewährte Praxis, um Chancengleichheit herzustellen und Vertrauen zu schaffen. Sensible Inhalte wie vertrauliche Zeichnungen sollten nur nach Vereinbarung von Confidentiality geteilt werden.