

Nichtoffenes Verfahren: Direktvergabe ohne öffentliche Ausschreibung

Das nichtoffene Verfahren ist eine Vergabeart, bei der der Auftraggeber selektiv ausgewählte Unternehmen zur Abgabe eines Angebots auffordert, ohne dass die Ausschreibung öffentlich bekannt gemacht wird. Es ist vor allem im Vergaberecht für öffentliche Auftraggeber, in zunehmendem Maße aber auch in der privaten Beschaffung größerer Unternehmen verbreitet. Für Einkäufer und Zulieferer entscheidet das Verfahren darüber, ob sie überhaupt die Chance erhalten, ein Angebot abzugeben – die Aufnahme in den Bieterkreis ist daher wirtschaftlich oft der wichtigste Schritt.

Das Wichtigste in Kürze

- Beim nichtoffenen Verfahren werden nur ausgewählte, zuvor bestimmte Unternehmen zur Angebotsabgabe eingeladen.
- Ein öffentlicher Aufruf zur Teilnahme unterbleibt; stattdessen gibt es eine qualifizierte Vorauswahl der Bieter.
- Oberhalb der EU-Schwellenwerte ist das nichtoffene Verfahren nur unter bestimmten Voraussetzungen zulässig.
- Typische Vorteile sind kürzere Bearbeitungszeiten, geringer Koordinationsaufwand und hohe fachliche Passung der Bieter.
- Zentrale Risiken liegen in der Nachvollziehbarkeit der Auswahl, Diskriminierungsfreiheit und Dokumentation.
- In der Privatwirtschaft ist die freie Direktvergabe an ausgewählte Lieferanten üblich und rechtlich weniger reglementiert.

Definition: Nichtoffenes Verfahren

Das nichtoffene Verfahren ist eine Verfahrensart der Beschaffung, bei der der Auftraggeber ohne vorherigen öffentlichen Teilnahmewettbewerb direkt ausgewählte Unternehmen zur Abgabe von Angeboten auffordert. Es steht im Gegensatz zum offenen Verfahren, bei dem jeder interessierte Anbieter ein Angebot einreichen darf.

Abgrenzung zum offenen Verfahren

Beim offenen Verfahren wird die Ausschreibung öffentlich bekannt gemacht und jeder kann ein Angebot abgeben. Beim nichtoffenen Verfahren liegt die Steuerung beim Auftraggeber: Er entscheidet, wer zur Angebotsabgabe zugelassen wird. Die Transparenz der Ergebnisbekanntgabe bleibt in vielen Fällen erhalten, die Teilnahmeoption für den Markt jedoch nicht. Für Lieferanten bedeutet dies, dass der Schlüssel zum Auftrag in einem guten Lieferantenstammregister und in der frühzeitigen Qualifikation liegt.

- Offenes Verfahren: öffentliche Bekanntmachung, beliebige Anbieter

- Nichtoffenes Verfahren: selektive Einladung, begrenzter Bieterkreis
- Verhandlungsverfahren: direkter Dialog mit Bietern über Inhalte und Preise

Nichtoffenes Verfahren und Direktvergabe

Die Direktvergabe ist die einfachste Form der Beschaffung ohne Wettbewerb: Es gibt einen einzigen Anlaufpunkt, keinen Bieterwettbewerb und meist eine kurze Auftragsbestätigung. Das nichtoffene Verfahren geht einen Schritt weiter, da mehrere ausgewählte Anbieter konkurrieren, aber keiner von außen dazukommen kann. In der Privatwirtschaft verschwimmen die Grenzen: Praxisüblich ist dort ein „geringerer Bieterwettbewerb“ mit drei bis fünf eingeladenen Lieferanten, der funktional dem nichtoffenen Verfahren entspricht.

Rechtliche Rahmenbedingungen und Zulässigkeit

Im öffentlichen Vergaberecht ist das nichtoffene Verfahren keinesfalls die Standardoption. Es unterliegt strengen Voraussetzungen und Dokumentationspflichten, deren Missachtung Nachprüfungsverfahren und Vergabeverluste auslösen kann.

Voraussetzungen oberhalb der Schwellenwerte

Oberhalb der EU-Schwellenwerte darf das nichtoffene Verfahren typischerweise nur gewählt werden, wenn die Ausschreibung im offenen oder Verhandlungsverfahren ohne geeignete Angebote blieb, der Auftrag aus technischen oder künstlerischen Gründen nur von bestimmten Anbietern erfüllt werden kann oder ein dringendes, vorher nicht vorhersehbares Erfordernis vorliegt. Die Wahl des Verfahrens ist zu begründen und zu dokumentieren. Eine anwaltliche oder interne Vergabeprüfung im Einzelfall ist dringend zu empfehlen, da die Details juristisch sensibel sind.

- Fehlgeschlagene Vorverfahren mit dokumentierten Gründen
- Nur bestimmte Anbieter können technisch leisten
- Unvorhersehbare Dringlichkeit mit tragfähiger Begründung

Unterschwellenwerte und Privates Beschaffungswesen

Unterhalb der Schwellenwerte sind die internen Vergaberichtlinien des Auftraggebers maßgeblich; viele öffentliche Auftraggeber lassen dort ein nichtoffenes Verfahren ohne längere Bekanntmachung zu, verlangen aber eine dokumentierte Bieterauswahl. In der Privatwirtschaft gilt grundsätzlich freie Gestaltung, begrenzt durch Compliance-, Kartell- und Nachhaltigkeitsvorgaben des eigenen Unternehmens. Wer als Zulieferer hier profitieren will, sollte Lieferantenselbstauskunft und Qualifikationsunterlagen stets aktuell halten.

Methoden und Vorgehen im nichtoffenen Verfahren

Die Durchführung folgt einem klaren Ablauf: Auswahl der Bieter, Erstellung der Verfahrensunterlagen, Fristsetzung, Angebotsöffnung, Wertung und Zuschlag. Der Aufwand ist geringer als beim offenen Verfahren, verlangt aber umso mehr Sorgfalt bei der Bieterauswahl.

Auswahl der Bieter und Kriterien

Die Auswahl sollte anhand nachvollziehbarer Kriterien erfolgen: fachliche Eignung, Kapazität, Referenzen, Financial Stability, Lieferfähigkeit und Nachhaltigkeitskriterien. Eine strukturierte Materialklassifizierung und ein Sourcing-Wellenplan helfen, für jede Warengruppe den passenden Lieferantenpool zu definieren und methodisch vorzugehen. Die Auswahl ist zu dokumentieren, um im

Streitfall belegbar zu sein, dass kein Anbieter diskriminiert wurde.

- Fachliche Eignung und technische Kapazität
- Wirtschaftliche Stabilität und Bonität
- Referenzen und Lieferhistorie
- Compliance- und Nachhaltigkeitsnachweise

Ablauf von der Anfrage bis zum Zuschlag

Praxisüblich läuft das Verfahren in sechs Schritten: Definition der Anforderungen, Zusammenstellung des Bieterkreises, Versendung der Anfrage, Fristsetzung, Angebotsbewertung entlang fester Kriterien und Zuschlagsentscheidung. Eine klare Preisbildung mit vergleichbaren Kalkulationsstrukturen und ggf. einer Benchmarking-Klausel schafft Transparenz über den gesamten Zeitraum. Nach dem Zuschlag startet üblicherweise das Lieferantenanlaufmanagement für die operative Umsetzung.

Verknüpfung mit Sourcing-Strategie

Das nichtoffene Verfahren sollte nicht isoliert betrachtet werden. Es ist ein Werkzeug innerhalb der Kategorie- und Lieferantenstrategie und passt gut, wenn ein stabiler Lieferantenstamm mit hoher Fachkompetenz existiert und schnelle Entscheidungen benötigt werden. Strategische Allianzen und Einkaufskooperationen können dabei helfen, Synergien zu nutzen, ohne den Bieterkreis unnötig aufzuspannen.

Wichtige KPIs und Bewertungskriterien

Auch beim nichtoffenen Verfahren gelten messbare Ziele. Ohne KPIs bleibt unklar, ob der reduzierte Bieterwettbewerb tatsächlich besser ist als ein breiterer Marktvergleich.

Typische Kennzahlen

Wichtige Messgrößen sind Preissenkung gegenüber Vorkalkulation, Angebotsquoten, Time-to-Contract, Anteil erfolgreicher Zuwendungen an Stammlieferanten und Quote abgelehnter Angebote. Ergänzend liefern Category Intelligence und Benchmarking die Vergleichsmaßstäbe, um zu beurteilen, ob die eingeschränkte Ausschreibung wirtschaftlich sinnvoll war.

- Preissenkung in Prozent gegenüber Vorperiode oder Budget
- Angebotsquote der eingeladenen Bieter
- Time-to-Contract in Tagen
- Anteil der Zuwendungen an gelistete Lieferanten

Lieferantenbewertung nach Zuschlag

Nach dem Zuschlag sollten Lieferanten anhand von Qualität, Liefertermin-Treue, Reaktionszeiten und Preisentwicklung laufend bewertet werden. Diese Daten speisen wiederum die Bieterauswahl bei der nächsten nichtoffenen Ausschreibung. Ein Eskalationsprozess bei Lieferproblemen sichert die schnelle Behandlung von Störungen, bevor sie die Lieferkette gefährden.

Risiken, Kontrollen und Compliance

Der größte Nachteil des nichtoffenen Verfahrens ist die eingeschränkte Markttransparenz. Ohne klare Kontrollen drohen mangelnde Wettbewerbsintensität, Compliance-Verstöße und höherer Preisdruck in der Folgezeit.

Typische Risiken

Zu den Hauptgefahren zählen der unbemerkte Preisvorteilsverlust, Abhängigkeiten von wenigen Lieferanten, kartellrechtliche Risiken bei Absprachen im Bieterkreis sowie Nachprüfungen durch unterlegene externe Anbieter. Daneben können intransparente Auswahlentscheidungen das Ansehen im Markt beschädigen und die Teilnahme an künftigen Ausschreiben unattraktiv machen.

- Verlust an Wettbewerbs- und Preisdruck
- Abhängigkeit von wenigen Anbietern
- Kartellrechtliche Risiken bei Abstimmung im Bieterkreis
- Nachprüfungen und Reputationsschäden

Kontrollen und Dokumentation

Abhilfe schaffen ein dokumentierter Auswahlprozess, regelmäßige Markttests, eine klare Budget- und Freigabe-Hierarchie sowie ein funktionierendes Exception Management für Abweichungen vom Normalprozess. Supplier Risk Management und Lieferantenselbstauskunft geben Einblick in Bonität, Kapazitäten und Compliance des eingeschränkten Bieterkreises. Auch eine VAT-ID-Prüfung im Rahmen der Lieferantenqualifikation gehört zum Standard, um keine Scheinfirmen oder Dubletten einzuladen.

Governance und Eskalation

Ein definierter Eskalationsprozess regelt, wer bei Störungen im Vergabeprozess – etwa bei Fristüberschreitungen oder Teilnahmen der falschen Anbieter – entscheidet. Klare Rollen und vier-Augen-Prinzipien verhindern, dass persönliche Beziehungen unangemessen auf die Bieterauswahl wirken. Wer als Auftraggeber nachweislich fair und nachvollziehbar arbeitet, gewinnt auch im eingeschränkten Bieterkreis gute Konditionen.

Aktuelle Entwicklungen und digitale Umsetzung

Digitalisierung, Nachhaltigkeitsanforderungen und Lieferkettentransparenz verändern das nichtoffene Verfahren. Werkzeugunterstützung und integrierte Lieferantendaten werden zum Standard.

Digitalisierung des Vergabeprozesses

E-Sourcing-Plattformen, Supplier Enablement und strukturierte Lieferantenstammdaten verkürzen die Vorbereitung deutlich. Mit einer KI-gestützten Erstellung von Anfragen, automatischer Lieferantensuche nach Materialklassifizierung und digitaler Angebotsvergleichsrechnung lässt sich der Prozess auf Tage statt Wochen verdichten. Auch Dock Appointment und Terminkoordination werden in Folgeprozessen digital abgebildet.

Nachhaltigkeit und Lieferkettentransparenz

Nachhaltigkeitsanforderungen und Lieferkettengesetzgebung erhöhen die Ansprüche an die dokumentierte Auswahl und an Nachweise der Lieferanten. Supply Chain Mapping und ein verlässliches Supplier Risk Management sind heute oft Voraussetzung, um bei privaten nichtoffenen Vergaben überhaupt eingeladen zu werden. Auch Themen wie Sperrbestand-Management und DPO-Effekt-Simulation spielen bei der Bewertung der Lieferzuverlässigkeit eine Rolle.

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer benötigt kurzfristig mehrere hochpräzise Blechzuschnitte in

Speziallegierung. Da nur wenige Anbieter über die notwendige Fertigungstechnologie und Zulassung verfügen, wählt das Unternehmen ein nichtoffenes Verfahren mit fünf eingeladenen Spezialanbietern. Statt einer mehrwöchigen öffentlichen Ausschreibung läuft der Prozess in drei Wochen – inklusive Lieferantenanlaufmanagement für die ersten Serienmuster.

- Definierter Bieterkreis anhand technischer Zulassung und Kapazitätsnachweis
- Feste Wertungsmatrix aus Preis, Liefertreue und Technologie
- Dokumentierte Auswahlbegründung für spätere Audits
- Anschluss eines strukturierten Lieferantenanlaufmanagements

Fazit

Das nichtoffene Verfahren ist ein effizientes Instrument, wenn Fachkompetenz, Geschwindigkeit und gezielte Bieterauswahl im Vordergrund stehen. Es reduziert Aufwand und Bearbeitungszeit, verlangt dafür aber eine besonders saubere Dokumentation und Governance. Ob im öffentlichen oder im privaten Beschaffungswesen: Entscheidend sind nachvollziehbare Auswahlkriterien, ein leistungsfähiger Lieferantenstamm und laufende Marktbeobachtung. Wer diese Voraussetzungen schafft, kombiniert die Vorteile der Direktvergabe mit ausreichendem Wettbewerbsdruck. Für Zulieferer lohnt sich die frühzeitige Qualifikation und Präsenz in Lieferantenstammdaten, um in eingeschränkten Bieterkreisen überhaupt berücksichtigt zu werden.

Häufige Fragen

Was ist ein nichtoffenes Verfahren?

Beim nichtoffenen Verfahren lädt der Auftraggeber ohne öffentlichen Teilnahmewettbewerb ausgewählte Unternehmen direkt zur Angebotsabgabe ein. Nur dieser begrenzte Bieterkreis kann Angebote abgeben. Es ist gegenüber dem offenen Verfahren schneller und gezielter, erfordert aber eine gut begründete und dokumentierte Auswahl der Bieter.

Wann darf ein nichtoffenes Verfahren angewendet werden?

Im öffentlichen Bereich oberhalb der EU-Schwellenwerte nur unter bestimmten Voraussetzungen, etwa nach fehlgeschlagenen Vorverfahren, bei besonderer technischer Exklusivität oder unvorhersehbarer Dringlichkeit. Unterhalb der Schwellenwerte und in der Privatwirtschaft gelten die internen Richtlinien des Auftraggebers. Im Zweifel sollte die Zulässigkeit im Einzelfall geprüft werden.

Was ist der Unterschied zwischen nichtoffenem Verfahren und Direktvergabe?

Bei der Direktvergabe wird der Auftrag an einen einzigen Lieferanten ohne Wettbewerb vergeben. Beim nichtoffenen Verfahren konkurrieren mehrere ausgewählte Anbieter, nur externe Interessenten sind ausgeschlossen. Damit bietet das nichtoffene Verfahren mehr Preisdruck, bleibt aber deutlich schlanker als das offene Verfahren.

Welche Vorteile hat das nichtoffene Verfahren für Einkäufer?

Es spart Zeit, reduziert den Koordinationsaufwand und führt zu fachlich besser passenden Angeboten, da nur qualifizierte Anbieter eingeladen werden. Praktisch üblich sind Time-to-Contract-Werte von wenigen Wochen. Voraussetzung ist ein gepflegter Lieferantenstamm und eine saubere Dokumentation der Auswahl.

Welche Risiken bestehen beim nichtoffenen Verfahren?

Hauptrisiken sind geringerer Wettbewerbs- und Preisdruck, Abhängigkeit von wenigen Lieferanten, kartellrechtliche Probleme bei Abstimmung im Bieterkreis und Nachprüfungen durch unterlegene externe Anbieter. Gegensteuern lassen sich mit dokumentierter Auswahl, regelmäßigen Markttests, Benchmarking und klaren Governance-Regeln.

Wie wird ein Lieferant in den Bieterkreis aufgenommen?

Typischerweise über eine Lieferantenselbstauskunft, Qualifikationsunterlagen, Referenzen und ggf. Audits. Ein gepflegtes Lieferantenstammregister mit Materialklassifizierung ist entscheidend, um bei der Bieterauswahl berücksichtigt zu werden. Aktualität der Daten und Ansprechbarkeit beschleunigen die Aufnahme.