

Offenes Verfahren: Transparente Vergabe ohne beschränkten Bieterkreis

Das offene Verfahren ist ein Vergabeverfahren, bei dem jede interessierte Firma ohne vorherige Auswahl oder Qualifikationsprüfung ein Angebot abgeben darf. Es gilt als das transparenteste Beschaffungsverfahren, weil der Wettbewerb formal für alle Marktteilnehmer offen ist. In der öffentlichen Vergabe ist es gesetzlich definiert, in der Privatwirtschaft wird es als Prinzip offener Ausschreibungen häufig in modifizierter Form genutzt.

Das Wichtigste in Kürze

- Beim offenen Verfahren darf grundsätzlich jeder Anbieter ohne Vorprüfung ein Angebot einreichen.
- Es ist das Standardverfahren der öffentlichen Vergabe in Deutschland und der EU.
- In der Praxis werden oft Mindestqualifikationen über Ausschluss- und Eignungskriterien erst nach Angebotsabgabe geprüft.
- Typische Vorteile sind maximaler Wettbewerb, hohe Transparenz und geringe Diskriminierungsrisiken.
- Nachteile sind höherer Bearbeitungsaufwand bei vielen Angeboten und begrenzte Eignung für komplexe Leistungen.
- Im privaten B2B-Einkauf dient das offene Verfahren als Referenzmodell für marktoffene Ausschreibungen.

Definition: Offenes Verfahren

Das offene Verfahren ist ein nicht diskriminierendes Vergabeverfahren, bei dem alle interessierten Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert werden können, ohne dass eine vorherige Auswahl der Bieter stattfindet. Die Prüfung der Eignung erfolgt erst nach Eingang der Angebote anhand der in den Vergabeunterlagen genannten Kriterien.

Abgrenzung zum nicht offenen Verfahren

Beim nicht offenen Verfahren wählen Auftraggeber gezielt Unternehmen aus, die zur Angebotsabgabe aufgefordert werden. Beim offenen Verfahren entfällt diese Auswahlphase; jeder Bieter kann sich beteiligen, muss aber die Eignungskriterien nachweisen. Für Einkäufer bedeutet das: mehr Aufwand in der Angebotsprüfung, dafür ein breiterer Wettbewerb und geringeres Risiko, geeignete Anbieter zu übersehen.

- Offenes Verfahren: offener Zugang, Eignungsprüfung nach Angebotseingang
- Nicht offenes Verfahren: Bieterauswahl vorab, schnellere Bearbeitung

Rechtlicher Rahmen

Für öffentliche Auftraggeber in Deutschland regeln die Vergabeverordnung (VgV) und die unterstelligen Vergabeverordnungen die Vorgaben zum offenen Verfahren; bei EU-weiten Ausschreibungen gelten die EU-Vergaberichtlinien. Privatrechtliche Beschaffungen sind frei gestaltbar,

orientieren sich in der Praxis aber häufig an diesen Strukturen. Rechtliche Details sollten im Einzelfall von fachkundiger Stelle geprüft werden.

- VgV: Schwellenwerte, Fristen, Eignungs- und Zuschlagskriterien
- Unterschwelliger Bereich: vereinfachte Regelungen, freie Gestaltung nach Maßstab der Treu und Glaubens
- Privater Sektor: keine gesetzliche Vergabepflicht, aber haftungs- und compliance-relevante Sorgfalt

Bedeutung für den B2B-Einkauf

In der Industrie dient das offene Verfahren als Blaupause für marktoffene Ausschreibungen, etwa bei Standardteilen, Dienstleistungen oder Bau- und Investitionsvorhaben. Es unterstützt Einkäufer dabei, Lieferantenmärkte systematisch zu testen, Preisdynamiken zu erkennen und die Bestellhistorie als Vergleichsmaßstab zu nutzen. Der Einkäufer muss dabei die geeigneten Incoterms wie DAP oder CIF sowie Zahlungsbedingungen z. B. per BIC/SWIFT frühzeitig festlegen.

Methoden und Vorgehen beim offenen Verfahren

Ein offenes Verfahren folgt einem strukturierten Ablauf von der Bedarfsanalyse bis zum Zuschlag. Je sauberer die Vorbereitung, desto vergleichbarer sind die Angebote und desto geringer ist der spätere Abstimmungsaufwand.

Bedarfsanalyse und Ausschreibungsunterlagen

Grundlage ist eine präzise Bedarfsanalyse: Was wird benötigt, in welcher Menge, Qualität und mit welchem Liefertermin? Daraus entstehen Leistungsbeschreibung, technische Spezifikationen und wirtschaftliche Bedingungen. Bei Standardartikeln können Katalogdaten und die Attributpflege im Materialstamm die Spezifikation deutlich vereinfachen und die Angebotsvergleichbarkeit erhöhen.

- Exakte technische Spezifikation oder Leistungsbeschreibung
- Klare Incoterms (z. B. DAP, CIF) und Liefertermine
- Definierte Zuschlagskriterien mit Gewichtung

Veröffentlichung und Bieterfragen

Die Ausschreibung wird für alle potenziellen Bieter zugänglich veröffentlicht. Während der Angebotsfrist können Unternehmen Rückfragen stellen; Bieterfragen und die zugehörigen Antworten werden meist allen Bietern zur Verfügung gestellt, um Chancengleichheit zu wahren. Eine strukturierte Abwicklung über eine Anfrage-Plattform reduziert den Kommunikationsaufwand deutlich.

Angebotsprüfung und Zuschlag

Nach Ablauf der Frist werden Angebote auf formale Vollständigkeit, Eignung und Wirtschaftlichkeit geprüft. Der Zuschlag erfolgt nach den vorher bekannt gegebenen Kriterien, häufig dem wirtschaftlichsten Angebot aus Preis und Zuschlagskriterien wie Qualität oder Lieferzeit. Eine dokumentierte Biiterrüge-Möglichkeit schafft Transparenz und reduziert Streitpotenzial. Nach Zuschlag sollten Änderungen über eine Change-Order-Klausel im Vertrag geregelt sein.

Wichtige KPIs für offene Verfahren

Der Erfolg offener Verfahren lässt sich über Kennzahlen aus Effizienz, Wettbewerbsintensität und Ergebnisqualität messen. Diese Daten fließen typischerweise in Lieferantenbewertungen und

Sourcing-Strategien ein.

Wettbewerbs- und Prozesskennzahlen

Zentrale Kennzahlen sind die Zahl der eingegangenen Angebote pro Ausschreibung und die Bestellquote pro Katalog bzw. Ausschreibung. Hohe Bieterzahlen deuten auf einen funktionierenden Wettbewerb hin; sehr hohe Zahlen können aber auch auf mangelnde Zielgruppenschärfe hindeuten. Die durchschnittliche Verfahrensdauer von Bekanntmachung bis Zuschlag zeigt, wie effizient der Prozess organisiert ist.

- Angebote pro Verfahren (typischerweise 3–5 bei gut platzierten Ausschreibungen)
- Durchschnittliche Verfahrensdauer
- Quote fristgerechter und vollständiger Angebote

Ergebnisqualität nach Zuschlag

Nach dem Zuschlag zählen Liefer- und Qualitätsleistung: Delivery Performance und die Reklamationsrate zeigen, ob das ausgewählte Angebot wirtschaftlich tragfähig war. Hohe Qualitätskosten (COPQ) oder häufige Rücklieferungen sind Indikatoren, dass die Eignungsprüfung oder die Spezifikation verbesserungsfähig ist. Diese Werte speisen sich aus Bestell- und Rechnungsdaten und sollten in einem Inventory Health Dashboard bzw. Procurement-Dashboard sichtbar sein.

Datenqualität als Voraussetzung

Aussagekräftige Kennzahlen setzen saubere Stammdaten voraus. Data Quality KPIs zur Materialstammpflege und zur Angebotsstruktur stellen sicher, dass Angebote vergleichbar bleiben und Auswertungen belastbar sind. Insbesondere bei Katalogbeschaffung hängt die Katalogquote direkt von der Qualität der attributbasierten Daten ab.

Risiken und Kontrollen beim offenen Verfahren

Trotz hoher Transparenz birgt das offene Verfahren spezifische Risiken: unpassende Bieter, überlastete Prüfkapazitäten und nachträgliche Änderungswünsche. Gezielte Kontrollen halten den Aufwand beherrschbar.

Risiko: Prüfaufwand und unpassende Angebote

Da jeder Bieter anbieten darf, können in der Praxis viele formal unzulässige oder fachlich unpassende Angebote eingehen. Dem begegnen Auftraggeber mit präzisen Eignungskriterien, klaren Ausschlusskriterien und einer strukturierten Angebotsbewertungsmatrix. Für Standardbedarf mit vielen einfachen Positionen können Rahmenverträge oder dynamische Beschaffungssysteme entlasten.

- Mindestanforderungen an Referenzen, Zertifizierungen und Kapazitäten
- Automatisierte Vorprüfung auf Formale Kriterien
- Klare Wertung der Zuschlagskriterien bereits in den Unterlagen

Compliance und Nachvollziehbarkeit

Transparenz erfordert lückenlose Dokumentation: Kommunikation, Bieterfragen, Wertung und Zuschlagsentscheidung müssen nachvollziehbar sein. Ein vertraglich vereinbartes Right to Audit erlaubt es Auftraggebern bei öffentlichen Vergaben bzw. internen Prüfungen, Kalkulationen und Prozessschritte nachvollziehen zu können. Compliance-Vorgaben wie Exportkontrolle sind bei internationalen Bietern frühzeitig zu prüfen.

Risiken in der Auftragsabwicklung

Nach Zuschlag zeigen sich typische Risiken in Lieferung und Rechnungsprüfung: Termineinhaltung, Qualität und Rechnungskorrektheit. Delivery Performance, Backorder-Quote und ein definierter Rechnungsfreigabe-Workflow sichern hier die wirtschaftliche Abwicklung. Reklamationen und Rücklieferungen sollten über definierte Prozesse mit klarer Verantwortlichkeit laufen.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung des offenen Verfahrens

Elektronische Vergabeplattformen, KI-gestützte Anfrageerstellung und standardisierte Datenaustauschformate verändern das offene Verfahren deutlich. Für Einkäufer sinkt der administrative Aufwand, während die Vergleichbarkeit der Angebote steigt.

E-Aufklärung und Plattformlösungen

E-Aufklärung über digitale Plattformen automatisiert Bekanntmachung, Bieterfragen, Angebotseingang und Wertung. Das reduziert Bearbeitungszeiten in der Praxis spürbar und erhöht die Nachvollziehbarkeit. Auch im privaten Sektor etablieren sich solche Werkzeuge, da sie auch ohne Vergabepflicht Prozesseffizienz und Compliance dokumentieren.

KI-gestützte Anfrageerstellung und Angebotsbewertung

KI-Tools unterstützen beim Erstellen von Anfragen aus technischen Zeichnungen oder Lastenheften und bei der Vorbewertung großer Angebotsmengen. Die finale Wertung bleibt Aufgabe des Einkäufers; die Systeme liefern Vorschläge und strukturierte Daten. Das eröffnet besonders kleinen und mittleren Herstellern die Chance, ohne große Vergabeabteilung formal saubere offene Verfahren durchzuführen.

Verbindung zu Lieferantenmanagement und Katalogbeschaffung

Offene Verfahren werden zunehmend mit laufendem Lieferantenmanagement verzahnt: Erkenntnisse aus Ausschreibungen fließen in Lieferantenbewertungen und die S&OP-Zyklen ein. Für Repeat-Bedarf verschiebt sich das Volumen häufig in Katalogbeschaffung oder Rahmenverträge; die Katalogquote steigt, während offene Verfahren für Neuebedarf und Investitionen reserviert bleiben. Auch hybride Modelle wie Modular Sourcing kombinieren offene Vergabe für Bausteine mit bestehenden Lieferbeziehungen.

Typische Kennzahlen

Angebote je Verfahren: typischerweise 3–5

Richtwert für funktionierenden Wettbewerb bei gut platzierten Ausschreibungen

Fristgerechte Angebotsquote: > 95 %

Indikator für klare Unterlagen und gut gewählte Fristen

Delivery Performance: > 98 %

Liefertreue der Zuschlagsempfänger nach Verfahrensabschluss

Reklamationsrate: < 2 %

Qualitätsindikator, üblicher Richtwert je nach Branche variabel

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer schreibt ein offenes Verfahren für die jährliche Bedarfsmenge an

Stahlblech-Konstruktionsbauteilen aus. Statt wie bisher drei bekannte Lieferanten anzuschreiben, veröffentlicht die Einkaufsabteilung die Ausschreibung mit technischer Spezifikation, Stückliste, DAP-Lieferbedingung und definierten Zuschlagskriterien (Preis 60 %, Lieferzeit 20 %, Qualität 20 %). Nach Fristablauf liegen Angebote von acht Firmen vor, darunter drei neue Anbieter aus dem In- und europäischen Ausland. Nach Prüfung der Eignungskriterien erhält ein neuer Anbieter den Zuschlag und liefert im ersten Jahr mit einer Reklamationsrate im üblichen Toleranzbereich.

- Präzise Spezifikation über attributbasierte Materialstammdaten statt kundenindividueller Zeichnungen
- Strukturierte Abwicklung der Bieterfragen über eine digitale Anfrage-Plattform
- Wertungsmatrix mit gewichteten Zuschlagskriterien und dokumentierter Bieterträge-Möglichkeit
- Delivery Performance und Reklamationsrate als Nachverfolgungs-KPIs im ersten Lieferjahr

Fazit

Das offene Verfahren ist das transparenteste Vergabeverfahren und damit Referenzmodell für faire, wettbewerbsorientierte Beschaffung. Es maximiert die Marktbreite, erfordert aber eine saubere Spezifikation, klare Kriterien und strukturierte Angebotsprüfung. Für Standardbedarf mit vielen Anbietern ist es in der Praxis oft die effizienteste Wahl; für komplexe, vertrauensintensive Leistungen sind selektive Verfahren häufig passender. Digitalisierung und KI-Unterstützung senken die historische Hürde des hohen Prüfaufwands deutlich. Wer offene Verfahren konsequent mit Lieferantenbewertung, KPI-Messung und Katalogbeschaffung verzahnt, wandelt sie von einem einmaligen Wettbewerb in ein dauerhaftes Steuerungsinstrument des Einkaufs.

Häufige Fragen

Was ist ein offenes Verfahren bei einer Ausschreibung?

Das offene Verfahren ist ein Vergabeverfahren, bei dem alle interessierten Unternehmen ohne vorherige Bieterauswahl ein Angebot einreichen dürfen. Die Eignung der Bieter wird erst nach Eingang der Angebote anhand der vorab bekannten Kriterien geprüft. Es gilt als das transparenteste Verfahren und ist im öffentlichen Vergaberecht ausdrücklich vorgesehen.

Welche Fristen gelten beim offenen Verfahren?

Bei EU-weiten öffentlichen Ausschreibungen gelten gesetzlich definierte Mindestfristen, die u. a. vom Auftragswert und der Komplexität der Leistung abhängen; übliche Richtwerte liegen bei rund 30 bis 35 Tagen ab Bekanntmachung. Bei unschweligen und privaten Ausschreibungen können Auftraggeber die Fristen frei wählen, in der Praxis sind häufig zwei bis vier Wochen üblich. Die konkreten Fristen sollten immer anhand der aktuellen Rechtslage geprüft werden.

Was ist der Unterschied zwischen offenem und nicht offenem Verfahren?

Beim offenen Verfahren kann jeder interessierte Anbieter ein Angebot abgeben, die Eignungsprüfung erfolgt erst nach der Angebotsabgabe. Beim nicht offenen Verfahren wählt der Auftraggeber vorab bestimmte Unternehmen aus, die zur Angebotsabgabe aufgefordert werden. Das offene Verfahren bietet mehr Wettbewerb und Transparenz, das nicht offene Verfahren weniger Prüf- und Verwaltungsaufwand.

Welche Vorteile und Nachteile hat das offene Verfahren?

Vorteile sind maximaler Wettbewerb, hohe Transparenz, geringes Diskriminierungsrisiko und potenziell

bessere Preise durch viele Bieter. Nachteile sind der höhere Bearbeitungsaufwand bei vielen Angeboten und die begrenzte Eignung für komplexe oder vertrauensabhängige Leistungen. Viele unpassende Angebote können die Prüfung belasten, wenn Eignungskriterien nicht präzise formuliert sind.

Können auch private Unternehmen ein offenes Verfahren nutzen?

Ja, privatwirtschaftliche Einkäufer sind nicht an das Vergaberecht gebunden und können offene Ausschreibungen frei gestalten. In der Praxis orientieren sich viele Industrieunternehmen an den Strukturen des öffentlichen Vergaberechts, um Transparenz, Compliance und Vergleichbarkeit zu sichern. Besonders bei Standardteilen, Investitionsgütern und Dienstleistungen ist das Prinzip verbreitet.

Wie viele Bieter brauchen Sie für ein sinnvolles offenes Verfahren?

Es gibt keine gesetzliche Mindestbieterzahl für den Zuschlag; ausschlaggebend ist, dass der Wettbewerb hinreichend gegeben war. In der Praxis gelten drei wirtschaftlich vergleichbare Angebote häufig als solide Basis, bei gut platzierten Ausschreibungen gehen auch deutlich mehr Angebote ein. Entscheidend ist die Dokumentation, dass der Zugang für alle interessierten Bieter offen war.