

Teilnahmewettbewerb: Verfahrensstufe zur Auswahl geeigneter Bieter

Der Teilnahmewettbewerb ist die erste Stufe eines zweistufigen Vergabeverfahrens, in der potenzielle Anbieter ihre Eignung nachweisen, bevor sie zur Angebotsabgabe zugelassen werden. In der Praxis findet er vor allem im öffentlichen Vergaberecht Anwendung, ist aber auch in der industriellen Beschaffung als Konzept der Lieferantenvorauswahl relevant. Für Einkäufer entscheidet sich hier, wie groß, qualifiziert und wettbewerbsintensiv der Bieterkreis für eine anschließende Ausschreibung ausfällt.

Das Wichtigste in Kürze

- Der Teilnahmewettbewerb prüft die Eignung von Interessenten, bevor diese ein Angebot ablegen dürfen.
- Er kommt typischerweise beim offenen Verfahren mit Teilnahmewettbewerb, nicht offenen Verfahren und Wettbewerbsverfahren zur Anwendung.
- Zulassung und Wertung sind getrennt: Die Angebotspreisung erfolgt erst in der zweiten Stufe.
- Eignungsanforderungen müssen transparent, verhältnismäßig und nicht diskriminierend sein.
- In der Industrie korrespondiert der Teilnahmewettbewerb mit der Lieferantenqualifizierung und dem Vergabereifegrad des Einkaufs.
- Ein gut konzipierter Teilnahmewettbewerb stärkt den Wettbewerb, statt ihn durch überzogene Eignungskriterien einzuschränken.

Definition: Teilnahmewettbewerb

Der Teilnahmewettbewerb ist das vorbereitende Verfahrensstadium, in dem eine ausschreibende Stelle ermittelt, welche Anbieter grundsätzlich zur Teilnahme an einer Ausschreibung befähigt sind. Es werden Teilnahmeanträge statt Angebote bewertet, wobei nur fachliche, wirtschaftliche und finanzielle Eignung zählt – nicht der Preis. Wer den Teilnahmewettbewerb besteht, erhält die Vergabeunterlagen und darf in der zweiten Stufe ein verbindliches Angebot, häufig als Binding Offer, abgeben.

Rechtliche Verankerung

Im Vergaberecht ist der Teilnahmewettbewerb für mehrere Verfahrensarten vorgesehen, insbesondere beim offenen Verfahren mit Teilnahmewettbewerb und beim nicht offenen Verfahren. Die ausschreibende Stelle veröffentlicht die Auftragsbekanntmachung mit den Eignungskriterien und lädt zur Einreichung von Teilnahmeanträgen auf. Entscheidend ist, dass die Anforderungen bereits in der Bekanntmachung vollständig und nachvollziehbar benannt werden, damit Interessenten ihre Eignung gezielt nachweisen können. Nachgelagerte, unverhältnismäßige Zusatzanforderungen sind nicht zulässig.

Abgrenzung zum Angebotsverfahren

Im Teilnahmewettbewerb wird keine wirtschaftliche Wertung vorgenommen: Es gibt keinen Preisvergleich und kein rangniedrigstes Angebot. Bewertet wird ausschließlich, ob der Interessent die

Eignungs- und Auswahlkriterien erfüllt. Dadurch lassen sich Auswahlentscheidungen und Preisdiskussion klar trennen, was Transparenz erhöht und Bieterrechtsstreitigkeiten reduziert. Für den Einkauf bedeutet dies, dass Eignungsdaten getrennt von Angebotsdaten dokumentiert und archiviert werden müssen.

Methoden und Vorgehen im Teilnahmewettbewerb

Ein strukturiertes Vorgehen beginnt mit der Definition der Eignungskriterien und endet mit der Zulassung einer ausreichend großen Bietergruppe. Der gesamte Ablauf sollte als dokumentierter, nachvollziehbarer Prozess organisiert sein, idealerweise abgestimmt mit den internen Regeln für Richtlinien-Compliance Einkauf und der Bestellfreigabe-Hierarchie.

Eignungskriterien festlegen

Typische Kriterien sind technische Leistungsfähigkeit (Referenzprojekte, Maschinenausstattung, Zertifizierungen), berufliche und geschäftliche Befähigung sowie wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit, häufig belegt durch Bilanzen oder Bonitätsauskünfte. Die Kriterien müssen sich auf den Auftragsgegenstand beziehen und verhältnismäßig sein. In der Praxis bewährt es sich, Anforderungen stufenweise zu differenzieren: Mindestanforderungen als Zulassungsvoraussetzung und Auswahlkriterien, falls der Kreis der Geeigneten begrenzt werden muss.

Ablauf in zwei Stufen

Stufe 1 umfasst Bekanntmachung, Abgabe der Teilnahmeanträge und deren Prüfung. Stufe 2 beginnt mit der Übermittlung der Vergabeunterlagen an die zugelassenen Bewerber und endet mit der Angebotsöffnung und Wertung. Die Fristen richten sich nach dem gewählten Verfahrenstyp; sie sind in der Bekanntmachung verbindlich anzugeben. Eine saubere Trennung der Stufen erleichtert auch spätere Lessons Learned aus abgeschlossenen Vergaben.

Lieferantenvorauswahl in der Industrie

Auch außerhalb des öffentlichen Vergaberechts nutzen Industrieunternehmen das Prinzip des Teilnahmewettbewerbs als Lieferantenqualifizierung vor der eigentlichen Anfrage. Bei Neuteilen, etwa im Rahmen der Nullserienbeschaffung, wird vorab geprüft, ob ein Zulieferer die fertigungstechnischen Anforderungen erfüllen kann. Das reduziert den Aufwand in der Angebotsphase und verbessert die Qualität der eingehenden Angebote. Die Ergebnisse fließen häufig in eine Bewertung des Vergabereifegrad des Einkaufs ein.

Wichtige KPIs und Erfolgsmessung

Die Qualität eines Teilnahmewettbewerbs lässt sich messen: entscheidend sind die Zahl qualifizierter Teilnehmer, die Rate gültiger Angebote in der Folgephase und die Dauer bis zur Zulassungsentscheidung. Diese Kennzahlen zeigen, ob die Eignungsanforderungen den Wettbewerb fördern oder unbewusst einschränken.

Teilnehmer- und Angebotsquote

Ein gesunder Wettbewerb zeigt sich in der Praxis häufig an mindestens drei bis fünf zugelassenen Bewerbern bei mittleren Volumina. Sinkt die Zahl gültiger Angebote in Stufe 2 deutlich unter die Zahl der Zugelassenen, spricht das für überzogene Eignungsanforderungen oder unklare Vergabeunterlagen. Diese Diskrepanz sollte systematisch im Rahmen von Lessons Learned analysiert werden.

Durchlaufzeit und Prozessqualität

Die Zeit von Bekanntmachung bis Zulassungsentscheidung ist ein direkter Indikator für die Prozessreife. In der Praxis liegt sie je nach Komplexität zwischen einigen Wochen und mehreren Monaten. Unterstützend wirken standardisierte Eignungsformulare und, bei größeren Volumina, ein hohes Automatisierungsgrad Rechnung und Dokumentenworkflow im gesamten Beschaffungsprozess.

Risiken und Kontrollen

Der Teilnahmewettbewerb birgt Risiken, wenn Eignungskriterien auf einen vorgesehenen Bieter zugeschnitten sind oder Anforderungen unverhältnismäßig hoch angesetzt werden. Solche Konstellationen können Nachprüfverfahren, Verzögerungen und Reputationsschäden auslösen. Klare Kontrollen und dokumentierte Entscheidungen sind daher unverzichtbar.

Diskriminierungsfreie Kriterien

Jede Anforderung muss objektiv begründbar und auf den Auftragsgegenstand bezogen sein. Referenzprojekte dürfen nicht so spezifisch formuliert sein, dass praktisch nur ein Anbieter sie erfüllt. Nachvollziehbarkeit schützt auch intern: Wer im Rahmen von Richtlinien-Compliance Einkauf Prüfungen dokumentiert, kann Entscheidungen gegenüber Wirtschaftsprüfern und Behörden belastbar darstellen.

Vertraulichkeit und Interessenkonflikte

Teilnahmeanträge enthalten sensible Unternehmensdaten, deren Schutz einer geregelten Behandlung bedarf. Beteiligte Mitarbeitende müssen auf Interessenkonflikte geprüft werden, insbesondere beifamilienähnlichen oder Personalverbindungen zu Bewerbern. Eine dokumentierte Vertraulichkeitsverpflichtung gehört in der Praxis zum Standard.

Lieferrisiken berücksichtigen

Eignungsprüfung sollte auch Resilienz Aspekte umfassen: Finanzielle Stabilität, Fertigungstiefe und Ausweichkapazitäten beeinflussen, ob ein Lieferant langfristig lieferfähig bleibt. Ergänzend helfen Nachweise wie ein Business Continuity Plan (BCP) oder Nachhaltigkeitsnachweise, etwa ein EcoVadis Rating, das auch die Berichtspflichten aus Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) und künftig Corporate Sustainability Due Diligence (CSDDD) in der Lieferkette stützt. Welche Nachweise konkret verlangt werden, ist im Einzelfall verhältnismäßig zu prüfen.

Aktuelle Entwicklungen und Praxis-Trends

Der Teilnahmewettbewerb verändert sich durch Digitalisierung, Nachhaltigkeitsanforderungen und Lieferkettendruck. Einkäufer nutzen zunehmend digitale Plattformen für Bekanntmachung und Antragseingang, während ESG-Nachweise in die Eignungsprüfung einrücken.

Digitalisierung des Antragsprozesses

Digitale Beschaffungsplattformen ermöglichen standardisierte Teilnahmeanträge, automatische Vollständigkeitsprüfung und zentrale Lieferantenstammdaten. Das senkt den Prüfaufwand und beschleunigt die Zulassung. Zugleich wächst der Anspruch, Eignungsdaten einmal zu erfassen und über mehrere Vergaben hinweg wiederzuverwenden, ähnlich wie bei der Bedarfsbündelung über Kategorien hinweg.

Nachhaltigkeit als Eignungskriterium

Nachhaltigkeitsanforderungen gewinnen an Gewicht: Fragen zu Scope 1 Emissionen, zur Rezyklatquote im Produktionsmaterial oder zu Reporting-Fähigkeiten tauchen zunehmend in Eignungsanfragen auf. Wichtig ist die Verhältnismäßigkeit: Nachweise müssen zum Auftragsgegenstand passen und dürfen keine faktische Zugangsbeschränkung für mittelständische Anbieter darstellen.

Wettbewerbsfähigkeit und Versorgungsresilienz

Lieferkettenstörungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass ein zu eng geschnittener Bieterkreis die Versorgung gefährdet. Viele Einkäufer erweitern daher bewusst den Teilnehmerkreis und kombinieren den Teilnahmewettbewerb mit Instrumenten wie Beschaffungsmarketing, um potenziell geeignete Anbieter aktiv anzusprechen. Intern sollte das S&OP Cycle-Team frühzeitig Kapazitätsbedarfe einbringen, damit Eignungsanforderungen realistisch bleiben.

Typische Kennzahlen

Zugelassene Bewerber je Vergabe: typischerweise 3–5

Richtwert für funktionierenden Wettbewerb bei mittleren Volumina

Quote gültiger Angebote: > 80 %

Anteil der Zugelassenen, die in Stufe 2 ein Angebot abgeben

Durchlaufzeit Stufe 1: häufig 4–12 Wochen

Je nach Verfahrensart und Komplexität stark variabel

Vollständigkeitsgrad der Anträge: > 95 %

Höherer Wert deutet auf klare Antragsformulare hin

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer vergibt die Fertigung eines neuen Baugruppenpakets im Wert eines mittleren siebenstelligen Volumens und nutzt dafür einen zweistufigen Prozess mit vorangestelltem Teilnahmewettbewerb. In Stufe 1 fordert der Einkauf Referenzen für vergleichbare Stahlbaugruppen, Zertifizierungsnachweise für die Schweißfertigung sowie einen Nachweis zur finanziellen Stabilität. Von zwölf eingegangenen Teilnahmeanträgen werden sieben Bewerber zugelassen; fünf reichen in Stufe 2 ein Binding Offer ab. Die daraus resultierende Preisspanne liegt deutlich unter den ursprünglichen Schätzungen.

- Eignungskriterien vorab mit Konstruktion und Qualität abgestimmt und schriftlich begründet
- Standardisiertes Antragsformular mit einheitlichen Nachweislisten eingesetzt
- Zulassungsentscheidung dokumentiert und durch vier Augen geprüft
- Ergebnisse und Ausschlussgründe für Lessons Learned archiviert

Fazit

Der Teilnahmewettbewerb ist mehr als eine formalrechtliche Prozedur: Er steuert, wer überhaupt um einen Auftrag konkurrieren darf, und prägt damit Wettbewerbsumfang, Preisniveau und Versorgungsrisiko. Sauber definierte, verhältnismäßige Eignungskriterien und eine lückenlose Dokumentation sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren. Industrielle Einkäufer profitieren, wenn sie das Prinzip konsequent als Lieferantenvorauswahl etablieren und digital unterstützen. Wer Teilnahme- und Angebotsstufe sauber trennt, reduziert Streitpotenzial und beschleunigt die Vergabe. Am Ende lohnt

sich der Aufwand durch mehr gültige Angebote und bessere Verhandlungsergebnisse.

Häufige Fragen

Was ist ein Teilnahmewettbewerb einfach erklärt?

Beim Teilnahmewettbewerb bewerben sich Interessenten zunächst nur mit einem Teilnahmeantrag und Nachweisen zur Eignung, ohne ein Preisangebot abzugeben. Die ausschreibende Stelle prüft, wer fachlich, wirtschaftlich und finanziell für den Auftrag infrage kommt. Nur die zugelassenen Bewerber erhalten die Vergabeunterlagen und dürfen in der zweiten Stufe ein Angebot abgeben.

Bei welchen Verfahrensarten ist ein Teilnahmewettbewerb vorgesehen?

Typischerweise kommt er beim offenen Verfahren mit Teilnahmewettbewerb, beim nicht offenen Verfahren und beim Wettbewerbsverfahren zum Einsatz. Die genauen Vorgaben hängen vom Schwellenwert, vom Auftragsstyp und von der einschlägigen Vergabeverordnung ab. Im Einzelfall sollte die Verfahrenswahl immer gegen die aktuellen Rechtsvorgaben geprüft werden.

Was ist der Unterschied zwischen Teilnahmeantrag und Angebot?

Ein Teilnahmeantrag weist ausschließlich die Eignung des Interessenten nach, ohne Preise oder Lösungsansätze. Ein Angebot enthält dagegen die wirtschaftliche und technische Lösung und ist in der Regel verbindlich. Die beiden Dokumente dürfen nicht gemischt werden, da sonst die Trennung von Zulassung und Wertung verloren geht.

Wie viele Bewerber sollten zum Teilnahmewettbewerb zugelassen werden?

Eine allgemeingültige Zahl gibt es nicht; in der Praxis gilt eine Gruppe von etwa drei bis fünf qualifizierten Bewerbern als wettbewerbsfördernd. Entscheidend ist, dass die Eignungskriterien den Wettbewerb nicht künstlich einschränken. Bei hochspezialisierten Leistungen kann auch eine kleinere Gruppe gerechtfertigt sein, wenn dies dokumentiert wird.

Welche Eignungskriterien sind im Teilnahmewettbewerb üblich?

Häufig verlangt werden Nachweise zur fachlichen Leistungsfähigkeit wie Referenzen und Zertifizierungen, zur beruflichen und geschäftlichen Befähigung sowie zur finanziellen Leistungsfähigkeit, etwa Bonitäts- und Bilanzangaben. Zusätzlich können projektbezogene Anforderungen wie Kapazitäten oder Qualitätsnachweise treten. Alle Kriterien müssen verhältnismäßig und auf den Auftragsgegenstand bezogen sein.

Welche Rolle spielt der Teilnahmewettbewerb in der industriellen Beschaffung?

In der Industrie dient das Konzept als strukturierte Lieferantenvorauswahl vor der eigentlichen Angebotsphase, etwa bei Nullserienbeschaffung oder neuen Lieferanten. Es reduziert den Aufwand für beide Seiten und verbessert die Angebotsqualität. Die Ergebnisse speisen sich in Lieferantenstammdaten und den Vergabereifegrad des Einkaufs ein.