

# Bietergemeinschaften – 10 Dinge, die Sie wissen sollten, bevor Sie sich binden.

Die Möglichkeit, eine Bietergemeinschaft zu bilden, ist im Bundesvergabegesetz 2018 geregelt (§ 21 Abs. 2 BVergG). Gegenüber der Konstellation „Generalunternehmer – Subunternehmer“ haben Bietergemeinschaften Vorteile, aber auch Nachteile. Um potenzielle Stolpersteine zu vermeiden bzw. Risiken zu minimieren, geben wir Ihnen hier 10 praktische Informationen zur erfolgreichen Bildung von Bietergemeinschaften mit auf den Weg.

## 1. In guten wie in schlechten Zeiten

Bietergemeinschaften haften nach Zuschlagserteilung für die Lieferung bzw. Erbringung von Leistungen gegenüber dem ausschreibenden Auftraggeber solidarisch, dafür haben ihre Mitglieder mehr Möglichkeiten, auf das gemeinsame Angebot Einfluss zu nehmen. Zudem haben sie Parteistellung während des Vergabeverfahrens sowie in einem möglichen Nachprüfungsverfahren bzw. einem Feststellungsverfahren im Rahmen der Kontrolle öffentlicher Vergaben.

## 2. Im Team zum Auftrag

Als Bietergemeinschaft haben auch kleinere Unternehmen die Chance, für größere Aufträge ein gemeinsames Angebot abzugeben, da es damit einfacher wird, Auswahl- und Eignungs- bzw. Zuschlagskriterien zu erfüllen.

## 3. Früh suchen und entscheiden

Suchen Sie schon in der Anfangsphase der Ausschreibung nach potenziellen Partnern für eine Bietergemeinschaft. Bestehen Sie dabei auf einer zeitnahen Entscheidung, gemeinsam an einer Ausschreibung teilzunehmen, um im Vergabeverfahren und bei der Angebotserstellung möglichst wenig Zeit zu verlieren.

## 4. Gemeinsam stärker als allein

Wählen Sie Partner, die Ihre eigenen Stärken im Hinblick auf die jeweilige Ausschreibung möglichst ideal ergänzen und unterstützen. Ziel ist es, gemeinsam die Eignungskriterien zu erfüllen und die Bewertung der Erfüllung von Auswahl- oder Zuschlagskriterien der Ausschreibung als Bietergemeinschaft zu optimieren.

## 5. Drum prüfe, wer sich ewig bindet

Screenen Sie mögliche Partner für eine Bietergemeinschaft vorab: Ist das infrage kommende Unternehmen wirtschaftlich solide? Holen Sie dafür hilfreiche Informationen (Firmenbuchauskünfte, Bonitätsprüfung etc.) auch dann ein, wenn Ihnen die Partner schon vorab bekannt waren. Solche Rahmenbedingungen hinsichtlich der Gesundheit und Zuverlässigkeit potenzieller Partner können sich rasch verändern!

## 6. So viel wie nötig, aber so wenig wie möglich

Je mehr Mitglieder die Bietergemeinschaft umfasst, desto komplizierter wird die interne Abstimmung und desto wahrscheinlicher ist es, dass bei einzelnen Mitgliedern der Bieter-

gemeinschaft Änderungen (firmenrechtlich, wirtschaftlich etc.) passieren, die sich in weiterer Folge negativ auf die gesamte Abwicklung auswirken können. Halten Sie daher die Anzahl der Partner so klein wie möglich.

## 7. Gute Freunde, strenge Rechnung

Treffen Sie alle Vereinbarungen, die sich auf die Bietergemeinschaft erstrecken, von Anfang an genau und idealerweise in schriftlicher Form. Dazu gehören etwa die rechtliche Regelung des Innenverhältnisses der Partner der Bietergemeinschaft untereinander, die Leistungsverteilung, die Vereinbarung, wer welchen Teil des Angebots produziert, Grundlagen der gemeinsamen Angebotskalkulation etc. Damit haben Sie Klarheit und vermeiden störende Missverständnisse. Außerdem können Sie so jederzeit das gemeinsame Angebot anpassen oder abändern.

## 8. Bietergemeinschaft als Projekt im Projekt

Angebote für Ausschreibungen erfolgreich abzugeben, ist eine komplexe und jedes Mal neuartige Tätigkeit. Bietergemeinschaften helfen dabei, Angebote zu gewinnen, bringen aber auch Herausforderungen mit sich. Behandeln Sie die Bildung und Zusammenarbeit von Bietergemeinschaften als eigenes Projekt und managen Sie dieses mit der entsprechenden Aufmerksamkeit. Denken Sie auch daran, eine geeignete Infrastruktur zu schaffen, um über Unternehmensgrenzen hinweg einfacher für das Vergabeverfahren zusammenarbeiten zu können.

## 9. Reden, Reden, Reden

Von der Entscheidung zusammenzuarbeiten bis zur Lieferung der Produkte oder Erbringung der Dienstleistungen nach Zuschlag: Achten Sie in jeder Phase der Kooperation auf eine kontinuierliche und intensive Kommunikation und Abstimmung innerhalb der Bietergemeinschaft, um die Basis für den gemeinsamen Erfolg zu legen.

## 10. Die letzten Meter sind die schwersten

Die Endphase vor Ablauf der Frist für die Angebotsabgabe ist bei Ausschreibungen immer mit Stress verbunden. Ob letzte Änderungen an Angebotsbestandteilen und Preiskalkulationen oder die Notwendigkeit, alle erforderlichen Unterschriften für ein Angebot zusammenzubekommen – all das kostet schon Zeit und Nerven, wenn Sie allein an einer Ausschreibung teilnehmen. In einer Bietergemeinschaft mit mehreren Partnern multipliziert sich das. Rechnen Sie daher auch für den Schluss-Sprint mehr Pufferzeiten ein.