

MAI 2026

# GSB PULS

## Öffentliche Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen (Europa)

---



Exklusive Rohdatenanalyse von mehr als  
40.000 Ausschreibungen und  
Auftragsvergaben für  
Sicherheitsdienstleistungen mit  
Sicherheitspersonal

In Partnerschaft mit

**OPEN  
CONTRACTING  
PARTNERSHIP**

**NASCO**  
National Association of Security Companies

Eine ergänzende Sonderausgabe zum

**GLOBAL SECURITY BAROMETER**

# Inhaltsverzeichnis

|                                                                                          |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>An unsere Leser</b>                                                                   | 3  |
| <b>Einführung</b>                                                                        | 4  |
| <b>Kurzüberblick</b>                                                                     | 7  |
| <b>Teil 1: Datenüberblick</b>                                                            | 9  |
| Über die Datensätze                                                                      | 9  |
| Marktüberblick                                                                           | 10 |
| Analyse der Preisgewichtung                                                              | 16 |
| <b>Teil 2: Ausgewählte Qualitätsindikatoren</b>                                          | 23 |
| #1. Fähigkeiten, Schulungen und professionelle Einsatzbereitschaft der Sicherheitskräfte | 24 |
| #2. Verantwortungsvolle Beschäftigungspraktiken                                          | 25 |
| #3. Arbeitsschutzmanagement und Sicherheitsleistung                                      | 26 |
| #4. Finanzielle und geschäftliche Stabilität                                             | 27 |
| #5. Digitaler Reifegrad & Informationsmanagement                                         | 28 |
| #6. Personalstabilität und HR-Management                                                 | 29 |
| #7. Organisationserfahrung und bisherige Vertragserfüllung                               | 30 |
| #8. Operative Kontinuität und Qualitätssicherung                                         | 31 |
| Qualitätsindikatoren als Gesamtgruppe                                                    | 32 |
| <b>Teil 3: Modellhafte Beschaffungsprozesse</b>                                          | 34 |
| Empfohlene Praktiken                                                                     | 35 |
| Zu vermeidende Praktiken                                                                 | 36 |
| Analyse empfohlener Praktiken                                                            | 37 |
| <b>Teil 4: Methodische Hinweise</b>                                                      | 39 |

## An unsere Leser,

Zunächst einmal: Vielen Dank. Wir hoffen, dass Sie diese Ausgabe von GSB Puls in Ihren Netzwerken teilen. Die Ausgabe enthält erste Analysen aus unserer globalen Langzeitstudie zur öffentlichen Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen – der erste Datensatz stammt aus Europa. Diese Datenerhebungsinitiative soll weltweit beteiligten Akteuren hilfreiche Fakten und Zusammenhänge liefern und die globale Debatte informieren, anstatt einen spezifischen politischen Prozess in einer bestimmten Region zu beeinflussen.

**An die Verantwortlichen im öffentlichen Beschaffungswesen:** wir wissen um die Komplexität Ihrer Aufgabe – den Ausgleich zwischen Kostenkontrolle, Dienstleistungskontinuität, rechtlicher Compliance und öffentlicher Verantwortung unter hohem Zeitdruck. Dieser Bericht soll niemandem Schuld zuweisen. Vielmehr soll er helfen, Ausschreibungen klarer zu gestalten und bessere Ergebnisse für die Öffentlichkeit zu erzielen.

**An Sicherheitsverbände:** dieses Projekt versteht sich als faktenbasierte Grundlage zur Unterstützung Ihrer Bemühungen um Branchenstandards und faire Vertragsvergaben. Es soll bisherige Erfolge ergänzen und zukünftige Initiativen stärken.

**An Sicherheitsunternehmen:** auch wenn dies kein klassischer Marktbericht ist, beleuchtet er Beschaffungstrends und Herausforderungen, die für öffentliche Auftraggeber relevant sind. Wir hoffen, dass die Erkenntnisse Ihnen helfen, Angebote zu positionieren, die Leistungsfähigkeit, Kontinuität und Mehrwert über den Preis hinaus demonstrieren.

**An politische Entscheidungsträger:** die Ergebnisse verdeutlichen wichtige Zielkonflikte im Beschaffungsdesign. Bei der Weiterentwicklung von Richtlinien empfehlen wir, die Expertise nationaler Sicherheitsverbände und regionaler Organisationen einzubeziehen.

**An alle weiteren Stakeholder:** Daten und Fakten bilden die Grundlage für ein gemeinsames Verständnis und eine konstruktive Diskussion – und schaffen damit die Basis für praktische Verbesserungen im gesamten Sicherheitsökosystem.

**Unsere Hoffnung?** Dass wir gemeinsam – durch die Verbindung von Fakten, Fachwissen und praxisnahen Reformen – die öffentliche Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen stärken und so sicherere, fairere und nachhaltigere Leistungen für die Gesellschaft schaffen können.

—International Security Ligue



Die 1934 gegründete Ligue spielt eine zentrale Rolle bei der Definition und Wahrung höchster ethischer und professioneller Standards in der privaten Sicherheitswirtschaft. Gleichzeitig bietet sie eine Plattform, um globale Entwicklungen zu analysieren sowie Best Practices und Ideen auszutauschen.

Jedes der 28 Mitgliedsunternehmen ist eine rechtlich eigenständige und unabhängige Organisation und trägt keine individuelle Verantwortung für die Inhalte dieses Berichts. Die dargestellten Ergebnisse, Interpretationen und Schlussfolgerungen spiegeln nicht zwangsläufig die Ansichten aller Mitglieder, Partner oder weiterer Stakeholder wider. Die in diesem Dokument geäußerten Meinungen entsprechen ausschließlich denen der Autoren.

Dieser Bericht basiert auf öffentlich zugänglichen historischen Beschaffungsdaten, darunter Daten aus Tenders Electronic Daily (TED). Obwohl angemessene Anstrengungen unternommen wurden, um die Genauigkeit der Informationen sicherzustellen, dienen die Inhalte ausschließlich allgemeinen Informationszwecken. Es wird keinerlei Gewähr für Vollständigkeit oder Zuverlässigkeit übernommen.

Die International Security Ligue, ihre Mitglieder und Partner schliessen jede Haftung für Verluste oder Schäden aus, einschließlich direkter, indirekter, wirtschaftlicher Folgeschäden, die aus der Nutzung dieses Dokumentes oder dem Vertrauen in dessen Inhalt resultieren. Dies ist eine KI-gestützte Übersetzung. Im Zweifel gilt die englische Originalfassung. Einzelne Grafiken und Tabellen, als auch Links, sind deshalb in englischer Sprache belassen worden.

© 2026 International Security Ligue Schweiz

# Einführung

## Wenn man Zehntausende öffentliche Ausschreibungen für Sicherheitsdienstleistungen *wirklich genau betrachten würde* – was würde man finden? Welche Geschichte würden die Daten erzählen?

**Viele Stakeholder haben bereits Erwartungen an die Ergebnisse. Doch Vermutungen sind keine Fakten. Eine fundierte Analyse ist komplex und erfordert erhebliche Ressourcen.**

Seit Jahren setzen sich engagierte Personen und Organisationen dafür ein, mehr Transparenz in die öffentliche Beschaffung zu bringen. Durch die intensive Analyse öffentlich zugänglicher Daten trägt dieses Projekt dazu bei, weitere Einblicke zu schaffen. Denn trotz der bereits geleisteten Arbeit bestehen weiterhin erhebliche Wissenslücken zwischen dem, was wir über die öffentliche Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen zu wissen glauben, und der tatsächlichen Praxis.

Genau deshalb haben wir dieses Projekt initiiert. Öffentliche Investitionen in Sicherheit haben enorme Auswirkungen auf Steuerzahler, die Sicherheitsbranche, ihre Beschäftigten sowie die öffentliche Sicherheit insgesamt. Deshalb besteht ein großer Bedarf daran zu verstehen, welche Faktoren tatsächlich die Vergabe von Sicherheitsaufträgen beeinflussen – und welche nicht..

Öffentliche Auftraggeber lagern physische Sicherheitsaufgaben regelmäßig an private Anbieter aus – darunter Streifendienste, Objektschutz oder Crowd Management. Zu verstehen, wie solche Leistungen eingekauft werden, ist entscheidend, um Qualität und Wirtschaftlichkeit bewerten, Transparenz sichern und wettbewerbsfähige Märkte fördern zu können.

Durch die objektive Perspektive datenbasierter Analysen identifiziert diese Ausgabe potenzielle Schwächen aktueller Beschaffungspraktiken und zeigt auf, wo Verbesserungen notwendig sind, um öffentliche Sicherheitsverträge transparenter, fairer und stärker qualitätsorientiert zu gestalten.

**Dieses Projekt kommt zu einem wichtigen Zeitpunkt.** Die EU-Beschaffungspolitik befindet sich aktuell in einer grundlegenden Überarbeitung. Auch wenn der Sicherheitssektor nur einen Teil dieses größeren Prozesses darstellt, liefert er ein wichtiges Beispiel. Die derzeitigen Regelungen sollen Qualität stärker berücksichtigen – unsere Analyse legt jedoch nahe, dass dieses Ziel noch nicht vollständig erreicht wird.

**Das ist ebenfalls wichtig.** Zwar sollten bei allen öffentlichen Ausschreibungen hohe Standards in Bezug auf Integrität, Qualität und Transparenz gelten – um Korruption zu verhindern und einen verantwortungsvollen Umgang mit Steuergeldern sicherzustellen – doch im Bereich der Sicherheitsdienstleistungen ist dies besonders entscheidend, da negative Folgen und das Scheitern von Verträgen erhebliche Risiken für die öffentliche Sicherheit darstellen.

**Abschließend ist es auch zeitgemäß.** In der heutigen risikoreicheren Welt benötigen öffentliche Einrichtungen Sicherheitsfachkräfte, die neue Entwicklungen bewerten und analysieren können, in Notfällen umsichtig reagieren und gemeinsam mit neuen Technologien ein höheres Maß an Schutz gewährleisten – und viele Sicherheitsunternehmen haben ihre Fachkompetenz erweitert und erhebliche Investitionen getätigt, um diesen neuen Anforderungen gerecht zu werden.

Doch von Qualitätsverbesserungen und Investitionen der Branche kann nicht profitiert werden, wenn öffentliche Auftraggeber zulassen, dass der Angebotspreis den Vergabeprozess für Sicherheitsdienstleistungen dominiert. Genau deshalb stellt diese Datenanalyse eine wichtige Frage: **Sind wir mit der Geschichte zufrieden, die die Daten erzählen, oder müssen wir aktiv werden, um diese Darstellung zu verbessern?**

“

**Trotz der enormen Menge an guter Arbeit, die bereits geleistet wurde, besteht weiterhin eine erhebliche Lücke zwischen dem, was wir über die öffentliche Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen zu wissen glauben, und der Realität vor Ort.**

”

## Über diese Ausgabe

**Die erste Ausgabe von GSB Puls** widmete sich der Verbesserung von Arbeitsschutz und Sicherheit für Sicherheitskräfte durch Datenerhebung, Benchmarking und Praxisbeispiele. Ziel war die Verbesserung der Arbeitsbedingungen der Menschen, die täglich an vorderster Front für Sicherheit sorgen.

Auch wenn diese zweite Ausgabe – mit Fokus auf öffentliche Ausschreibungsdaten – auf den ersten Blick unabhängig davon erscheint, besteht ein enger Zusammenhang.

## Über unsere Forschung

**Dieses Projekt wurde vor mehr als einem Jahr gestartet**, ausgelöst durch zahlreiche Sicherheitsunternehmen, die weltweit Unzufriedenheit mit bestimmten öffentlichen Vergabepraktiken äußerten. Dass diese Ausgabe von GSB Puls erst jetzt erscheint, verdeutlicht die erheblichen Herausforderungen bei der Beschaffung vollständiger und verlässlicher Daten.

Letztlich machte der Mangel an belastbaren Daten den Aufbau einer eigenen Datenbank erforderlich. Dafür wurden nahezu 40.000 Datensätze heruntergeladen und analysiert.

Obwohl der Aufwand enorm war, stellt das Ergebnis aus unserer Sicht die größte jemals durchgeführte Analyse der sektorspezifischen öffentlichen Beschaffung dar.

Unsere datengestützte Analyse ist konsistent und transparent aufgebaut und verwendet klar definierte Datensätze, Zeiträume und Methoden, um die Vergleichbarkeit zu gewährleisten.

## Über unser Ziel

**Diese Ausgabe ist Teil einer globalen, langfristig** angelegten Forschungsstudie, die darauf abzielt, strukturelle Muster in der Beschaffung über verschiedene Bereiche hinweg zu identifizieren — nicht darauf, konkrete Initiativen zu beeinflussen.

So sind wir uns beispielsweise der laufenden Überarbeitung der EU-Vergaberichtlinie bewusst,

**Öffentliche Beschaffungspraktiken beeinflussen direkt das Leben von Sicherheitskräften.** Löhne, Schulungen und Arbeitsbedingungen unterliegen Marktmechanismen. Wenn Beschaffungssysteme einen reinen Preiswettbewerb fördern, verschlechtern sich nachweislich die Bedingungen für Sicherheitsmitarbeitende.

Wir möchten alle Leser dazu ermutigen, diese Ausgabe breit zu teilen, um das Verständnis dafür zu stärken, wie aktuelle Beschaffungspraktiken sowohl Sicherheitskräfte als auch die von ihnen geschützte Öffentlichkeit beeinflussen.

Obwohl sie in ihrer Tiefe einzigartig ist, stimmen die Ergebnisse weitgehend mit früheren Untersuchungen zur öffentlichen Auftragsvergabe überein — sowohl branchenübergreifend als auch in umfassenderen Analysen, die Dienstleistungen und Güter einschließen.

Um den Leserinnen und Lesern zu helfen zu verstehen, ob und warum Abweichungen bestehen (zum Beispiel durch Unterschiede in Datensätzen, Definitionen, Zeitspannen usw.), stellen wir detaillierte Informationen zu unseren Datensätzen und Definitionen bereit und erläutern die Methodik am Ende dieses Berichts.

Auf Grundlage der von uns entwickelten Forschungsvorlage freuen wir uns darauf, künftig weltweit Datenanalysen durchzuführen, um das Verständnis darüber zu vertiefen, wie sich die öffentliche Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen international unterscheidet.

haben jedoch bewusst darauf verzichtet, unsere Ergebnisse in diesem Zusammenhang zu analysieren. Dies überlassen wir anderen Akteuren der Branche.

Unser Fokus bleibt global ausgerichtet und liegt nicht auf einzelnen regionalen Initiativen.

“

**Gehälter, Ausbildung sowie Gesundheit und Sicherheit — sie alle unterliegen den Marktkräften. Wenn Beschaffungspraktiken einen Wettbewerb nach unten („Race-to-the-Bottom“) fördern, verschlechtert sich die Lebens- und Arbeitssituation von Sicherheitsfachkräften nachweislich.**

”

“

**Obwohl der Aufwand enorm war, ist das Ergebnis aus unserer Sicht die bislang größte jemals durchgeführte Untersuchung zur sektorspezifischen öffentlichen Beschaffung.**

”

## Danksagungen

**Dieser GSB Puls spiegelt die gemeinsamen Anstrengungen** vieler Personen wider, die unermüdlich daran gearbeitet haben, Hindernisse zu überwinden und dieses Projekt zum Leben zu erwecken.

Allen voran unser Datenanalyst **Edoardo Camerinelli**. Da es kein vergleichbares Forschungsprojekt gab, erforderte diese Studie ein erhebliches Maß an Versuch und Irrtum, mit mehreren Fehlstarts und Sackgassen, die bedeutende Kurskorrekturen notwendig machten. Edoardos besondere Forschungskompetenzen und sein Engagement waren entscheidend, um diese Herausforderungen zu überwinden.

Dieses Forschungsvorhaben wäre zudem ohne die unterstützende Begleitung der **Open Contracting Partnership** — insbesondere von **Georg Neumann** und **Yohanna Lisnichuk** — nicht möglich gewesen.

Sie waren in frühen Phasen unserer Arbeit massgeblich beteiligt und haben eine entscheidende wichtige Überprüfung ("Stresstest") unserer Datenanalysemethoden ermöglicht.

Für ihre großzügige Unterstützung - dazu zählt auch die Ausweitung zukünftiger Datenanalysen auf Nordamerika - danken wir **Steve Amitay** und **NASCO**, einer in den USA ansässigen Organisation, die das öffentliche Bewusstsein für die wichtige Rolle der privaten Sicherheitsbranche fördert.

Abschliessend danken wir unseren Fokusgruppen für ihre Expertise und Beiträge; **Stefan Huber**, dem Geschäftsführer der Ligue, der dieses Projekt initiiert und bis und mit der Umsetzung begleitet hat; sowie deren Chef Content Officer der Ligue, **Garett Seivold**, für Forschung Analyse, Schreiben, Redaktion und Gestaltung.

## Über unsere Partner

Diese globale Datenerhebungsinitiative ist ein gemeinsames Vorhaben von drei Organisationen, die das gemeinsame Ziel verfolgen, Transparenz und Qualität bei öffentlichen Dienstleistungsaufträgen zu verbessern. Die International Security Ligue ist stolz darauf, bei diesem Vorhaben von zwei engagierten Partnerorganisationen unterstützt zu werden, deren Zusammenarbeit diese Arbeit maßgeblich gestärkt hat.

**Open Contracting Partnership** arbeitet weltweit mit Regierungen, Unternehmen und der Zivilgesellschaft zusammen, um öffentliche Beschaffung fairer effizienter und nachhaltiger zu gestalten. Die gemeinnützige Organisation ist in über 50 Ländern aktiv und trägt dazu bei, die Beschaffung von einer oft vernachlässigten, unterfinanzierten und papierbasierten Aufgabe in einen digitalen, datenunterstützten staatlichen Service zu

transformieren, der als Motor für Innovation, Nachhaltigkeit und wirtschaftliche Teilhabe dienen kann. Weitere Informationen hier verfügbar [here](#).

Die in den USA ansässige **National Association of Security Companies** (NASCO) fördert das öffentliche Bewusstsein für die zentrale Rolle der privaten Sicherheitsbranche in den USA, gestaltet politische Rahmenbedingungen mit und setzt sich für hohe Standards bei Lizenzierung, Überprüfung und Ausbildung von Sicherheitskräften ein.

Im Namen ihrer Mitglieder beobachtet und begleitet NASCO Entwicklungen, die private Sicherheitsunternehmen und Sicherheitskräfte betreffen — auf Bundes-, Landes- und kommunaler Ebene sowie in arbeitsrechtlichen, rechtlichen und wirtschaftlichen Bereichen. Weitere Informationen über NASCO sind hier verfügbar [here](#).

“

**Diese globale Datenerhebungsinitiative ist ein gemeinsames Vorhaben von drei Organisationen, die das gemeinsame Ziel verfolgen, Transparenz und Qualität bei öffentlichen Dienstleistungsaufträgen zu verbessern.**

”

Die Ligue möchte Kötter einen besonderen Dank für die großzügige Unterstützung bei der Erstellung der deutschen Ausgabe dieses Berichts aussprechen.

# Kurzüberblick

## Was haben wir gelernt?

Nun, auf einer Makroebene haben wir gelernt, dass die globale öffentliche Beschaffung schwer zu analysieren ist — aufgrund unvollständiger Daten, unterschiedlicher Definitionen, variierender Kategorisierungen und uneinheitlicher Analyseansätze.

Auch wenn dies eine Herausforderung darstellte, ist es uns gelungen, Datenfelder zu harmonisieren, um zukünftige globale Analysen zu erleichtern und die entscheidenden Fragen klarer zu beantworten — wie in dieser europäischen Ausgabe.

## Fragen wie...

## Was sind die wichtigsten Merkmale des Marktes für Bewachungsdienstleistungen?

|                       |                                                                                                                                                                    |
|-----------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Vertragslaufzeit      | Durchschnittlich 36 Monate im Jahr 2017 (hoch); 25 Monate im Jahr 2023                                                                                             |
| Vertragswert          | Unter Ausschluss von Verträgen unter 140.000 € liegt der Medianwert von Bewachungsverträgen in den letzten Jahren bei 730.045 €                                    |
| Wettbewerb            | Geringe Schwankungsbreite zwischen 4,7 Bietern pro Ausschreibung im Jahr 2013 (niedrig) und einem Höchstwert von 7,4 (2020)                                        |
| Rahmenvereinbarungen  | Seit 2008 durchschnittlich 18,3 %, zuletzt jedoch deutlich häufiger                                                                                                |
| Anbieterprofil        | SKMU erhielten im Jahr 2023 58 % der Zuschläge                                                                                                                     |
| Verlängerungsklauseln | In einem Drittel der Verträge enthalten                                                                                                                            |
| Losaufteilung         | Nahezu ausgeglichene Verteilung zwischen Mehrlos- und Einzellosen                                                                                                  |
| Verfahrensart         | Offene Ausschreibungen dominieren (rund 80 %)                                                                                                                      |
| Zeitraum              | 70 Tage zwischen Veröffentlichung und Zuschlag; Tendenz zu kürzeren Vergabezeiträumen                                                                              |
| Wert                  | Seit 2017 hat sich das Gesamtvolumen der an TED gemeldeten Bewachungsverträge auf 5,4 Milliarden US-Dollar verdoppelt (erfasst werden nur Verträge über 140.000 €) |

## Wie dominant ist der Preis bei Vergabeentscheidungen für Sicherheitsdienstleistungen?

85%

Durchschnittliche Gewichtung des Preises seit 2018



Moderater Rückgang der Preisgewichtung in den vergangenen 15 Jahren



Abfallentsorgung 92%  
Reinigungsdienstleistungen 90%  
**Sicherheitsdienstleistungen 85%**  
IT Helpdesk 70%  
Gebäudeinstandhaltung 70%  
Facility Management 40%

Die öffentliche Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen muss **Qualität vor Kosten stellen**. Die ausschließliche Orientierung am niedrigsten Angebot führt zu minderwertigen Leistungen, verschwendet Steuergelder und gefährdet die öffentliche Sicherheit; zugleich bremst sie die Professionalisierung der Branche und verschlechtert Löhne sowie Arbeitsbedingungen der Sicherheitskräfte an der Front. Trotz vorhandener Fachkenntnisse und bewährter Verfahren ermöglichen niedrige Markteintrittsbarrieren es Unternehmen, die Abstriche machen, Aufträge zu gewinnen, wenn Auftraggeber sich allein am Stundenpreis orientieren. Öffentliche Auftraggeber sollten die Beschaffung als Instrument nutzen, um Standards anzuheben, indem sie **verbindliche Kriterien** festlegen (zum Beispiel die Einhaltung von Tarifverträgen) und Aufträge auf Grundlage von Arbeitsbedingungen, Qualifikation des Personals und Innovationsfähigkeit vergeben — nicht allein nach dem Preis.

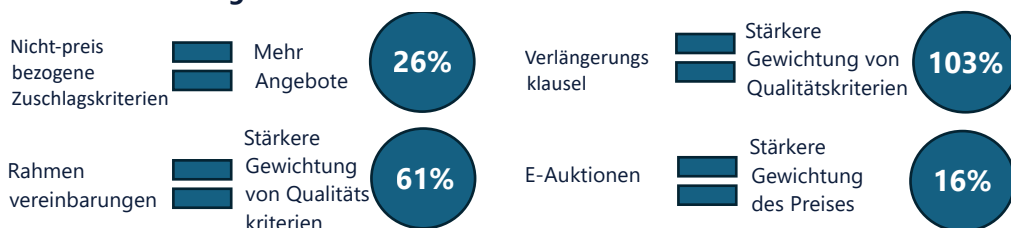
**Selbst wenn man alle Verträge unter etwa 140.000 € ausschließt, übersteigt der Markt für öffentliche Beschaffung von Bewachungsdienstleistungen 5 Milliarden €.**

“

**Trotz vorhandener Expertise und etablierter Best Practices ermöglichen niedrige Markteintrittsbarrieren, dass Unternehmen mit Einsparungen auf Kosten der Qualität Aufträge gewinnen, wenn Auftraggeber ausschließlich auf den Stundenpreis fokussiert sind.**

”

## Welche Beschaffungsprozesse korrelieren positiv mit einem Mehrkriterienansatz bei der Auftragsvergabe? Und welche stehen eher mit einem Niedrigpreisansatz in Zusammenhang?



## Welche Faktoren gelten aus Sicht von Sicherheitsexperten als echte Qualitätsmerkmale – und wie häufig werden sie bei heutigen Vergabeentscheidungen tatsächlich berücksichtigt?

| 8 Qualitätsindikatoren                                                                                                                                       | Beispielelement                                                                                                                     |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Aspekte, die die Servicequalität prägen und einen qualitätsorientierten Ansatz bei der Auftragsvergabe widerspiegeln; abgeleitet aus Experteneinschätzungen. | Dieses Element war nicht zwingend enthalten; es handelt sich um ein beispielhaftes Kriterium unter Dutzenden untersuchter Merkmale. | Jahr: 2025 |
| #1. Fähigkeiten, Schulung und professionelle Einsatzbereitschaft der Sicherheitskräfte                                                                       | Schulungspläne, Curricula oder Nachweise über die Ausbildung der Sicherheitskräfte                                                  | 10.6%      |
| #2. Verantwortungsvolle Beschäftigungspraktiken                                                                                                              | Vergütung, Zusatzleistungen oder Kostenbelastungen für Beschäftigte                                                                 | 7.7%       |
| #3. Arbeitsschutzmanagement und Sicherheitsleistung                                                                                                          | ISO 45001 oder gleichwertige Zertifizierung                                                                                         | 5.3%       |
| #4. Finanzielle und geschäftliche Stabilität                                                                                                                 | Finanzkennzahlen, Umsatzschwellen oder testierte Jahresabschlüsse                                                                   | 0.7%       |
| #5. Digitale Reife und Informationsmanagement                                                                                                                | Einsatz digitaler Tools für Reporting, Überwachung oder Leistungserbringung                                                         | 5.8%       |
| #6. Personalstabilität und Human-Resources-Management                                                                                                        | Fluktuations-, Fehlzeiten- oder Bindungskennzahlen                                                                                  | 11.8%      |
| #7. Organisationserfahrung und bisherige Vertragserfüllung                                                                                                   | Branchenspezifische Expertise oder technische Kompetenz                                                                             | 5.1%       |
| #8. Operative Kontinuität und Qualitätssicherung                                                                                                             | Redundanz- oder Backup-Kapazitäten für kritische Abläufe                                                                            | 12.8%      |

\* In den Zuschlagskriterien. Damit ein Qualitätsindikator als berücksichtigt galt, genügte bereits das Vorhandensein eines einzigen entsprechenden Elements (entweder des beispielhaft genannten Elements oder weiterer untersuchter Kriterien). Details zu weiteren in die Indikatorenanalyse einbezogenen Elementen, den Ergebnissen für 2024 sowie dem Anteil der Indikatoren in anderen Abschnitten der Ausschreibungen finden sich in Teil 2 des Berichts.

## Welche Verfahren empfehlen Sicherheitsexperten für Ausschreibungsprozesse – und welche nicht?

|  |                                                          |                                                                 |
|--|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|
|  | Klare, vollständige und messbare Anforderungen           | Klare Arbeitszeiten, Schichtmodelle und Abdeckungsanforderungen |
|  | Transparente und objektive Bewertung                     | Klare, gewichtete und objektive Zuschlagskriterien              |
|  | Ausgewogene und verhältnismäßige Vertragsbedingungen     | Beidseitige Kündigungsklauseln                                  |
|  | Gut strukturierter Beschaffungsprozess                   | Bieterkonferenzen oder frühzeitiger Austausch mit der Branche   |
|  | Unfaire oder unverhältnismäßige Vertragsbedingungen      | Einseitige Vertragsstrafenregelungen                            |
|  | Übermäßiger administrativer Aufwand                      | Übermäßige oder irrelevante Dokumentationsanforderungen         |
|  | Einschränkende oder wettbewerbsverzerrende Anforderungen | Kurze Vertragslaufzeiten ohne Verlängerungsoptionen             |



**2025 stärkere Berücksichtigung aller 8 Qualitätsindikatoren**



**77 % der Ausschreibungen enthalten keinen dieser 8 Qualitätsindikatoren**

**... und wie häufig werden einige dieser Praktiken tatsächlich angewendet?**

**≥ 30 Tage zur Einreichung der Unterlagen? 10,8 % Durchfallquote**

**Zuschlagskriterien klar definiert? 16,4 % Durchfallquote**

TEIL 1:

# Datenüberblick

## 1. ÜBER DIE DATENSÄTZE

|                                             | A                                                                      | B                                                                                                                                         |
|---------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Analysierte Ausschreibungen                 | 39,475                                                                 | 7,707                                                                                                                                     |
| Untersuchte Länder                          | Alle EU-Mitgliedstaaten + weitere TED-Teilnehmer                       | Alle EU-Mitgliedstaaten + weitere TED-Teilnehmer                                                                                          |
| Eindeutige Auftraggeber                     | 11,728                                                                 | 4,448                                                                                                                                     |
| Betrachteter Zeitraum                       | 2008-2023                                                              | 2024-2025                                                                                                                                 |
| Untersuchte Dienstleistung                  | Ausschließlich Sicherheitsdienstleistungen                             | Ausschließlich personelle Sicherheitsdienstleistungen                                                                                     |
| Quelle                                      | TED (Tenders Electronic Daily)                                         | TED                                                                                                                                       |
| Dokumententyp                               | Auftragsvergaben                                                       | Auftragsvergaben einschließlich Vorqualifikations- u. Ausschreibungsunterlagen (z. B. Vertragsbedingungen, technische Anforderungen usw.) |
| Analysezweck                                | Kennzahlen auf Makroebene, historische Trends und Korrelationsanalysen | Detaillierte Tiefenanalyse                                                                                                                |
| Verwendet in                                | Marktüberblick, Analyse der Preisgewichtung (Teil 1–2)                 | Qualitätsindikatoren, Modellhafte Beschaffungsprozesse (Teil 3–4)                                                                         |
| Am stärksten vertretene Länder im Datensatz | Deutschland (20,3 %), Polen (20,2 %), Frankreich (16,9 %)              | Deutschland (33,0 %), Frankreich (13,7 %), Spanien (10,7 %)                                                                               |

\*Abbildung 1      (\*siehe Anmerkungen, Teil 4)

**Wir haben Daten aus 32 Ländern analysiert, die sowohl große als auch kleine Beschaffungsmärkte repräsentieren.**

Diese Analyse basiert auf einer strukturierten Auswertung öffentlich zugänglicher Ausschreibungsunterlagen für Sicherheitsdienstleistungen in Europa. Um den Erkenntnisgewinn zu maximieren, wurden zwei Datensätze mit unterschiedlichem Detailgrad herangezogen. Berücksichtigt wurden ausschließlich Ausschreibungen für personelle Sicherheitsdienstleistungen. Verträge über Alarmaufschaltung, andere Dienstleistungen oder kombinierte Leistungspakete wurden ausgeschlossen, um einen einheitlichen Untersuchungsrahmen sicherzustellen. In die Analyse einbezogen wurden nur Ausschreibungen, für die ausreichende

Informationen zu Zuschlagskriterien oder Vertragsbedingungen veröffentlicht wurden. Die Datensätze bieten einen belastbaren Querschnitt europäischer Beschaffungspraktiken, weisen jedoch gewisse Einschränkungen auf, da nicht alle Auftraggeber vollständige Unterlagen veröffentlichen. Analysiert wurden Daten aus **32 Ländern** sowie fünf weiteren TED-Teilnehmerstaaten. Berücksichtigt wurden unterschiedliche Vergabeverfahren, darunter offene und nichtoffene Verfahren sowie Rahmenvereinbarungen.

**Methodische Hinweise zu allen Abbildungen finden sich in Teil 4.**

## 2. MARKTÜBERBLICK

**Die öffentliche Beschaffung ist ein riesiger Markt mit einem geschätzten weltweiten Volumen von 12 Billionen Euro. Allein der öffentliche Beschaffungsmarkt der EU umfasst jährlich rund 2 Billionen Euro und entspricht damit etwa 13 bis 14 % des Bruttoinlandsprodukts der Europäischen Union.**

Der öffentliche Beschaffungsmarkt der EU verzeichnet seit dem ersten Jahr nach der Pandemie (2021) ein kontinuierliches Wachstum und erreichte 2024 die bislang höchste Zahl offener Ausschreibungen.

Sicherheitsdienstleistungen sind Teil dieses wachsenden Marktes. Unsere Auswertung von rund 40.000 Ausschreibungen und

Auftragsvergaben liefert wertvolle Einblicke in dieses bedeutende Marktsegment.

Der Bericht konzentriert sich auf Qualitätskriterien in der öffentlichen Beschaffung in Europa und untersucht, inwieweit diese tatsächlich angewendet werden. Zunächst lohnt jedoch ein Blick auf die grundlegenden Strukturen des europäischen Beschaffungsmarktes.

Die folgenden Kennzahlen vermitteln ein Bild davon, wie Sicherheitsdienstleistungen in Europa derzeit ausgeschrieben, wettbewerblich vergeben und beauftragt werden. Gleichzeitig zeigen die Daten wichtige Markttrends auf und geben Hinweise auf zukünftige Entwicklungen.

“

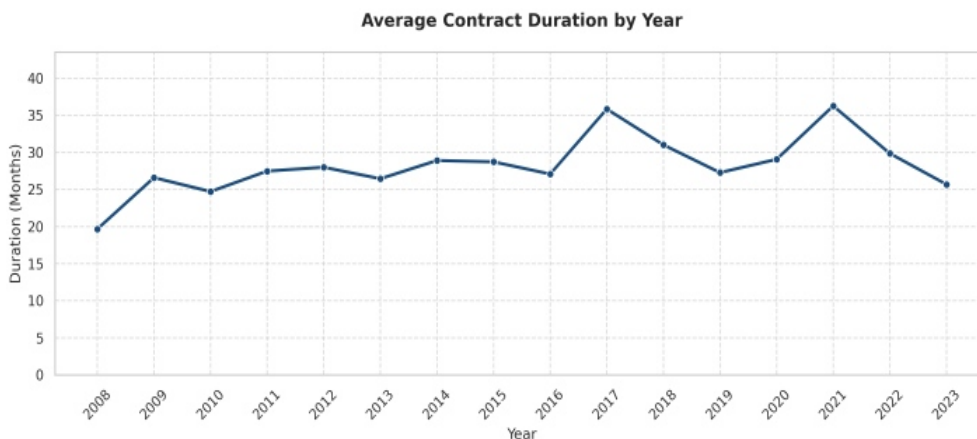
**Die folgenden Kennzahlen auf Makroebene vermitteln ein Bild davon, wie Sicherheitsdienstleistungen in Europa derzeit ausgeschrieben, wettbewerblich vergeben und beauftragt werden.**

”

### Datenpunkt

**Vertragslaufzeit:** Seit 2008 beträgt die durchschnittliche Laufzeit eines Sicherheitsdienstleistungsvertrags 2,5 Jahre. Dies zeigt, wie häufig Leistungen neu ausgeschrieben werden und wie viel Planungssicherheit Dienstleister für Investitionen in Schulungen, Technologie und Personalentwicklung haben.

Die durchschnittliche Vertragslaufzeit bewegte sich seit 2017 relativ konstant zwischen 19 und 36 Monaten. Bemerkenswert ist jedoch, dass 2023 – das jüngste Jahr, für das Daten vorliegen (Datensatz A) – die kürzeste durchschnittliche Vertragslaufzeit seit 2010 verzeichnete.



\*Abb. 2 Datensatz A

**Vertragswert:** Bei der Betrachtung des durchschnittlichen und medianen Werts von Sicherheitsdienstleistungsverträgen ist zu berücksichtigen, dass kleinere Auftragsvergaben – in der Regel unterhalb von 140.000 Euro – in öffentlichen Datenbanken nicht erfasst werden und daher nicht in diese Analyse einfließen.

Unter Ausschluss dieser kleineren Verträge liegt der Medianwert von Sicherheitsdienstleistungsverträgen in Europa seit 2017 **bei 730.045 Euro**. Der deutlich höhere Durchschnittswert weist darauf hin, dass einzelne Verträge mit außergewöhnlich hohem Volumen die Verteilung stark beeinflussen.

**Bemerkenswert ist, dass das Jahr 2023 – das jüngste Jahr, für das Daten vorliegen – die kürzeste durchschnittliche Vertragslaufzeit seit 2010 aufwies.**

**Wettbewerb:** Seit 2008 blieb die durchschnittliche Anzahl der Angebote pro Sicherheitsdienstleistungsvertrag relativ stabil. Sie schwankte lediglich zwischen einem Höchstwert von 7,4 Angeboten im Jahr 2020 und einem Tiefstwert von 4,7 Angeboten im Jahr 2013.

Der Vertragswert scheint die Zahl der eingehenden Angebote moderat zu erhöhen.

Bei besonders großen Aufträgen steigt die Anzahl der Bieter jedoch deutlich stärker an.

- Unter 250.000 €: durchschnittlich 5,2 Angebote
- 250.000 € bis 1 Mio. €: durchschnittlich 5,4 Angebote
- 1 Mio. € bis 5 Mio. €: durchschnittlich 5,6 Angebote
- Über 5 Mio. €: durchschnittlich 8,3 Angebote

**Der Vertragswert scheint die Anzahl der eingehenden Angebote moderat zu erhöhen. Bei sehr großen Aufträgen ist jedoch ein deutlich stärkerer Anstieg der Bieterzahl zu beobachten.**

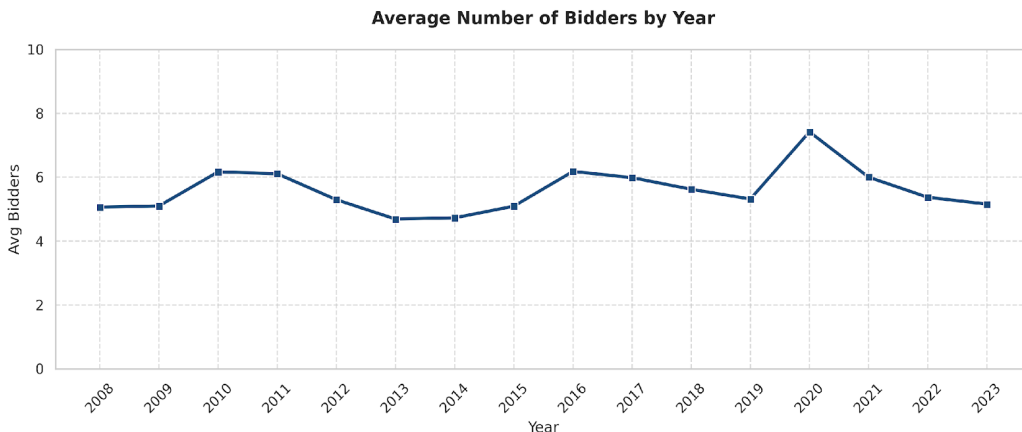


Abb. 3 Datensatz A

**Rahmenvereinbarungen:** Mit Auswirkungen auf Wettbewerb und Vertragskontinuität hat die Nutzung von Rahmenvereinbarungen bei Sicherheitsdienstleistungsverträgen in den vergangenen 15 Jahren zugenommen. Seit **2008** lag ihr Anteil durchschnittlich bei **18,3 %**. In den letzten Jahren wurden jedoch bereits rund 24 % der Sicherheitsdienstleistungsverträge als Rahmenvereinbarung vergeben.

**Besonders verbreitet sind Rahmenvereinbarungen in Irland**, wo 86 % der Sicherheitsdienstleistungsverträge auf diesem Modell basieren. Die zweithöchste Quote weist Kroatien mit 56,8 % auf, gefolgt von Dänemark, wo etwa die Hälfte aller Sicherheitsdienstleistungsverträge als Rahmenvereinbarung vergeben wird.

Eine Rahmenvereinbarung ermöglicht es öffentlichen Auftraggebern, den aufwendigen

Beschaffungsprozess einmal durchzuführen und die Ergebnisse anschließend mehrfach zu nutzen. Statt für jeden Bedarf eine neue Ausschreibung zu starten, wird ein vorab definierter Kreis qualifizierter Anbieter geschaffen, für den bereits Preise, Qualitätsanforderungen und Vertragsbedingungen festgelegt sind. Ein konkreter Auftrag ist dabei nicht garantiert, jedoch sind alle Rahmenvertragspartner grundsätzlich berechtigt, sich um Einzelaufträge zu bewerben.

Für öffentliche Auftraggeber bieten Rahmenvereinbarungen den Vorteil, Beschaffungsprozesse effizienter zu gestalten und gleichzeitig Wettbewerb sowie die Einhaltung vergaberechtlicher Vorgaben sicherzustellen. Richtig eingesetzt fördern sie den Wettbewerb, ohne bei jeder Beschaffung erneut den vollständigen administrativen Aufwand zu verursachen.

**Der Einsatz von Rahmenvereinbarungen bei Sicherheitsdienstleistungsverträgen hat in den vergangenen 15 Jahren zugenommen.**

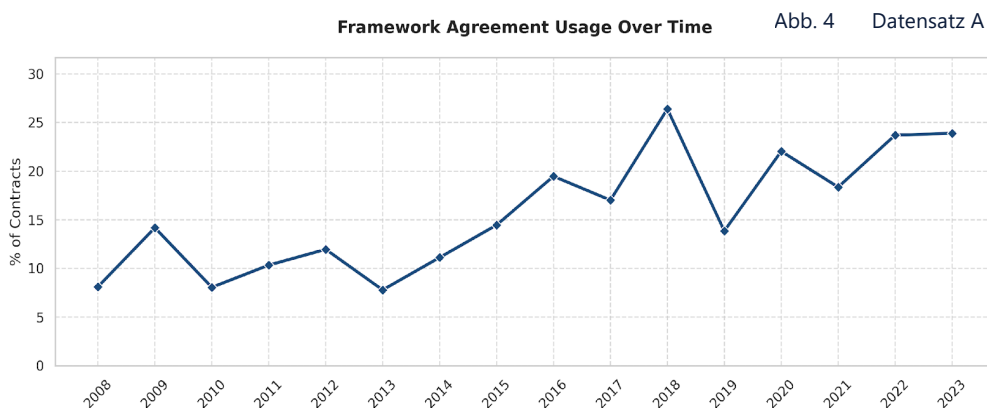


Abb. 4 Datensatz A

**Anbieterstruktur:** Die Analyse der Anbieterstruktur eines Beschaffungsmarktes zeigt, wie Aufträge auf unterschiedliche Anbietergruppen verteilt sind und welche Rückschlüsse dies auf Marktstruktur, Wettbewerb und Marktzugang zulässt. Der Anteil der Zuschläge, die an große Unternehmen beziehungsweise kleine und mittlere Unternehmen (KMU) vergeben werden, liefert dabei ein aussagekräftiges Bild der Vielfalt des Anbietermarktes und davon, in welchem Umfang öffentliche Auftraggeber das gesamte Spektrum verfügbarer Sicherheitsdienstleister einbeziehen.

Die Analyse zeigt eine vergleichsweise ausgewogene Verteilung der

Auftragsvergaben zwischen Großunternehmen und kleinen bzw. mittleren Unternehmen (KMU). Zwar schwankten die Anteile im Zeitverlauf, seit 2017 erreichte jedoch keine der beiden Gruppen in einem Jahr einen Marktanteil von mehr als 60 %. Im Jahr 2023 – dem letzten untersuchten Jahr – entfielen 58 % der Auftragsvergaben auf KMU.

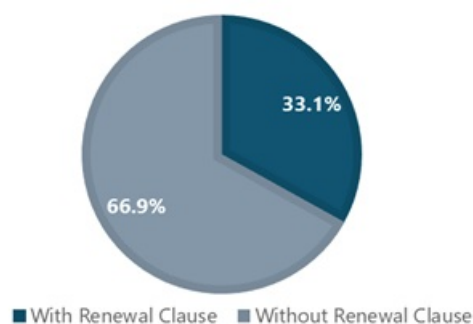
(Der KMU-Status in TED basiert auf der Selbstauskunft des jeweiligen Unternehmens gemäß der EU-Definition für kleine und mittlere Unternehmen und wird nur ausgewiesen, wenn diese Information in der Bekanntmachung enthalten ist.)

**Die Analyse zeigt eine weitgehend ausgewogene Verteilung der Auftragsvergaben zwischen Großunternehmen sowie kleinen und mittleren Unternehmen (KMU).**



Datensatz A

\*Abb. 5



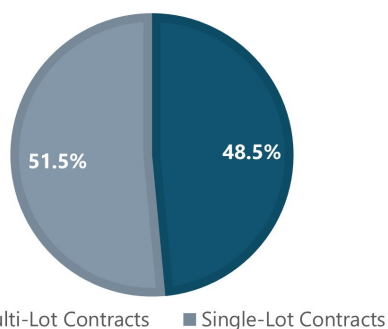
■ With Renewal Clause ■ Without Renewal Clause

Abb. 6 Datensatz A

#### Verlängerungsklauseln: Im

Untersuchungszeitraum 2017 bis 2023 enthielten 33,1 % der Ausschreibungen eine Verlängerungsklausel. Diese eröffnete die Möglichkeit, den Vertrag zu verlängern oder zu einem späteren Zeitpunkt erneut auszuschreiben.

**33.1% der Ausschreibungen enthielten eine Verlängerungsklausel und eröffneten damit die Möglichkeit einer Vertragsverlängerung oder erneuten Ausschreibung.**



■ Multi-Lot Contracts ■ Single-Lot Contracts

Abb. 7 Datensatz A

#### Mehrlos- und Einzellosvergaben: Seit 2017

zeigt die Analyse eine nahezu ausgeglichene Verteilung zwischen Auftraggebern, die Sicherheitsdienstleistungen als Einzellos vergeben und damit den gesamten Leistungsumfang einem Anbieter übertragen, und solchen, die den Auftrag in mehrere Lose aufteilen – beispielsweise nach Standorten, Regionen oder Leistungsbereichen.

**Vergabeverfahren:** Offene Ausschreibungen – also Verfahren, bei denen jeder interessierte Anbieter ein Angebot abgeben kann – dominieren die öffentliche Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen. Im Untersuchungszeitraum 2017 bis 2023 entfielen nahezu 80 % aller vergebenen Aufträge auf dieses Verfahren.

Nichtoffene Verfahren sind zweistufige Vergabeverfahren, bei denen zunächst alle interessierten Unternehmen ihre Teilnahme beantragen können. Nur die vom Auftraggeber ausgewählten Anbieter werden anschließend zur Abgabe eines vollständigen Angebots aufgefordert.

Bei einem Verhandlungsverfahren verhandelt der öffentliche Auftraggeber die

Vertragsbedingungen mit einem oder mehreren ausgewählten Anbietern, bevor der Auftrag vergeben wird.

Ein „AWP“ ist eine nicht wettbewerbliche Vergabe ohne Veröffentlichung einer Ausschreibung. Sie wird in der Regel nur unter eng definierten Umständen eingesetzt, etwa bei äußerster Dringlichkeit oder technischer Exklusivität.

„Sonstige“ ist eine Sammelkategorie für weniger verbreitete oder länderspezifische Verfahren, wie den wettbewerblichen Dialog, Innovationspartnerschaften, dynamische Beschaffungssysteme oder Abrufe aus Rahmenvereinbarungen, die nicht in die Hauptkategorien fallen.

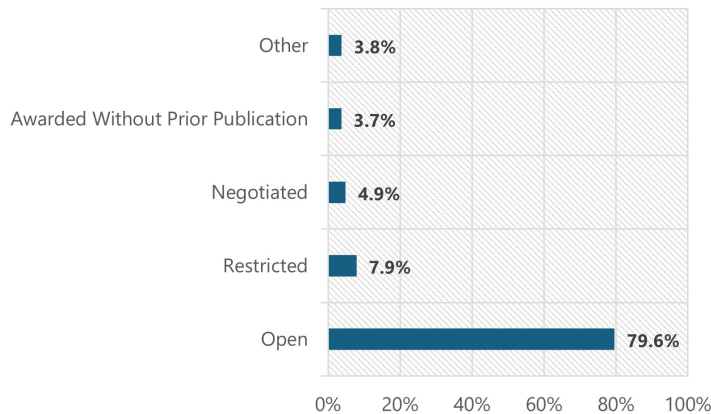


Abb. 8 Datensatz A

**Zeitraum zwischen Ausschreibung und Zuschlag.** Die durchschnittliche Zeitspanne zwischen der Veröffentlichung einer Ausschreibung und der Vergabe eines Sicherheitsdienstleistungsvertrags betrug 82,7 Tage. Dieser Wert liefert einen hilfreichen Indikator dafür, wie schnell öffentliche Auftraggeber den Beschaffungsprozess durchlaufen.

Dieser Durchschnittswert ist schrittweise von über 95 Tagen im Jahr 2017 auf weniger als 70 Tage im Jahr 2023 gesunken. Dies könnte auf den verstärkten Einsatz digitaler Beschaffungsinstrumente, stärker standardisierte Unterlagen oder eine höhere Verwaltungseffizienz der öffentlichen Auftraggeber zurückzuführen sein.

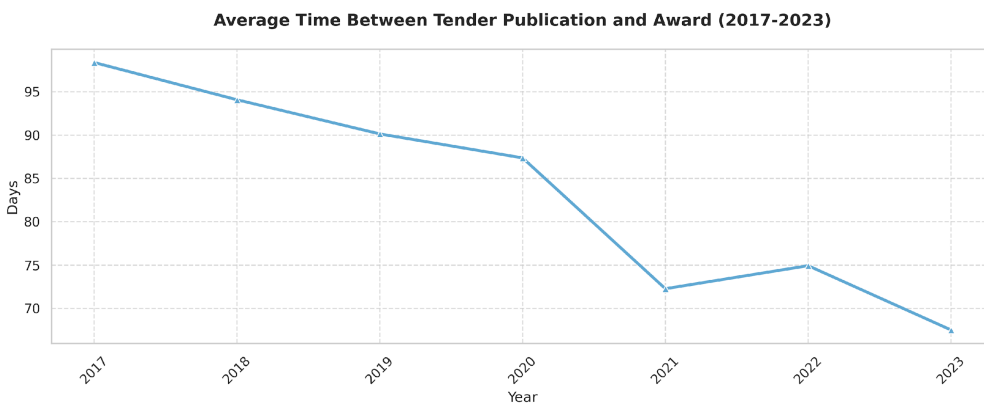


Abb. 9 Datensatz A

**Dieser Durchschnittswert ist schrittweise von über 95 Tagen im Jahr 2017 auf weniger als 70 Tage im Jahr 2023 gesunken.**

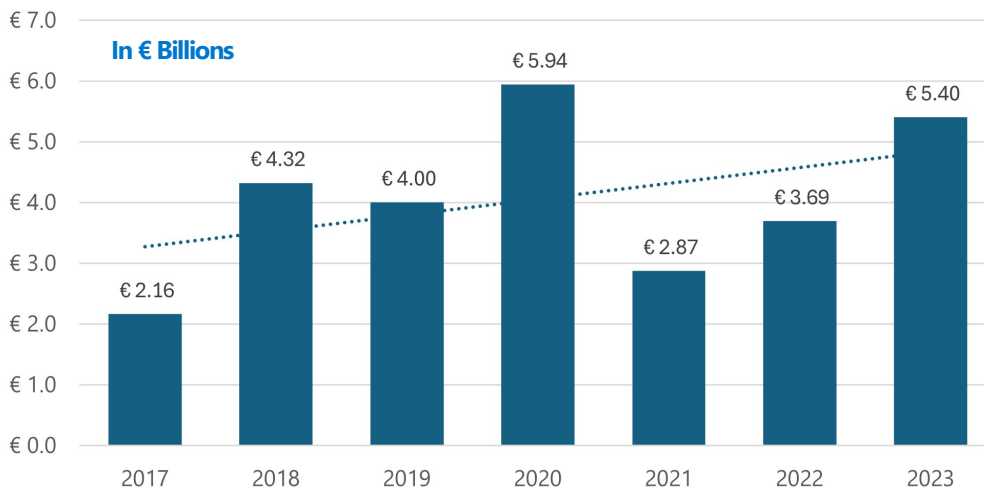
**Marktgröße.** Die erheblichen öffentlichen Ausgaben für Sicherheitsdienstleistungen spiegeln deren wachsende Bedeutung wider. Selbst ohne Berücksichtigung kleinerer Verträge lag das Marktvolumen im Jahr 2023 bei über 5 Milliarden Euro – mit weiter steigender Tendenz.

Das tatsächliche Marktvolumen für Sicherheitsdienstleistungen in Europa ist jedoch größer, als die Abbildung vermuten lässt, da sie ausschließlich den Gesamtwert der an TED (Tenders Electronic Daily) gemeldeten Verträge berücksichtigt. TED erfasst die meisten größeren öffentlichen Sicherheitsdienstleistungsverträge, während

viele lokale Aufträge, kleinere regelmäßige Streifendienste und weitere Verträge unterhalb der Meldegrenzen in der Regel nicht enthalten sind. Die Schwellenwerte für Dienstleistungen variierten je nach Jahr leicht, lagen im untersuchten Zeitraum jedoch bei rund 140.000 Euro.

TED ist eine vom Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union verwaltete Ergänzung zum Amtsblatt der EU. Obwohl TED die maßgebliche Plattform für auf EU-Ebene veröffentlichungspflichtige Vergaben ist, bildet sie nicht die Gesamtheit aller öffentlichen Beschaffungsvorgänge ab und erfasst lediglich einen Teil des europäischen Marktes für Sicherheitsdienstleistungen.

**Die erheblichen öffentlichen Ausgaben für Sicherheitsdienstleistungen spiegeln deren wachsende Bedeutung wider.**



\*Abb. 10 Datensatz A

## PERSPEKTIVE

## Faire, transparente und qualitätsorientierte öffentliche Beschaffung stärken

In einer Welt, in der Regierungen jeden dritten ausgegebenen Euro über Verträge mit privaten Unternehmen investieren – insgesamt rund 13 Billionen US-Dollar pro Jahr –, sollte öffentliche Beschaffung nicht als rein technische Verwaltungsaufgabe im Hintergrund betrachtet werden. Sie ist vielmehr ein strategisches Instrument, um bessere Leistungen einzukaufen und bessere Dienstleistungen für Bürgerinnen und Bürger bereitzustellen.

Bei der Open Contracting Partnership arbeiten wir mit Regierungen in mehr als 50 Ländern zusammen, um diesen Wandel voranzutreiben. Diese Transformation basiert auf drei zentralen Säulen:

### 1. Beschaffung im öffentlichen Interesse.

Öffentliche Beschaffung bietet staatlichen Stellen ein wirkungsvolles Instrument, um Märkte aktiv zu gestalten. Dabei geht es nicht darum, möglichst günstig einzukaufen, sondern die beste Lösung zu beschaffen. Gerade bei Sicherheitsdienstleistungen ist dies von besonderer Bedeutung: Kostendruck kann die Qualität beeinträchtigen und kritische Infrastrukturen gefährden. Durch einen aktiven Dialog mit dem Markt und ein gutes Verständnis lokaler Gegebenheiten können öffentliche Auftraggeber technologische Entwicklungen frühzeitig nutzen und zugleich Wirtschaftlichkeit sowie öffentliche Sicherheit gewährleisten.

**2. Chancengleichheit schaffen.** Faire, wettbewerbliche und offene Vergabeverfahren sind entscheidend, um Innovationen und Mehrwert zu fördern. Ein richtungsweisender Bericht des Europäischen Rechnungshof zeigt jedoch eine besorgniserregende Entwicklung: Der Wettbewerb um öffentliche Aufträge in der EU hat zwischen 2011 und 2021 abgenommen. Fehlende Transparenz über Vergabemöglichkeiten und hoher bürokratischer Aufwand führen häufig zu wenigen oder gar keinen Angeboten. Hinzu kommt, dass öffentliche Auftraggeber Beschaffungen teilweise unzureichend planen und dadurch auf Notvergaben zurückgreifen oder bevorzugte Anbieter beauftragen. Dies schwächt den Wettbewerb und verringert die Anreize für Leistung und Innovation. Treten öffentliche Auftraggeber hingegen frühzeitig in den Dialog mit Unternehmen und beziehen deren Ideen vor Abschluss eines Vergabeverfahrens ein, stärkt dies das Vertrauen in den Prozess und fördert die Zahl der Angebote sowie den Wettbewerb.

### 3. Daten in umsetzbare Erkenntnisse

**verwandeln.** Viele öffentliche Auftraggeber arbeiten noch immer mit Informationen, die in PDF-Dokumenten oder voneinander getrennten Systemen gespeichert sind. Zudem fehlt häufig der Zugang zu aktuellen, maschinenlesbaren und offenen Daten, die für fundierte Entscheidungen benötigt werden. Für eine strategische Beschaffung benötigen öffentliche Auftraggeber bessere Informationen darüber, was beschafft wird, von wem und zu welchen Kosten. Um den am besten geeigneten Anbieter auszuwählen, müssen sie zudem Marktstrukturen analysieren, die Leistung von Auftragnehmern nachverfolgen und Ergebnisse vergleichen können. Unser Open Contracting Data Standard trägt dazu bei, dieses Problem zu lösen, indem Vertrags- und Beschaffungsinformationen über den gesamten Prozess hinweg – von der Planung über die Vergabe bis zur Leistungserbringung – standardisiert, maschinenlesbar und besser nutzbar gemacht werden. Dadurch entstehen fundiertere Entscheidungen und bessere Ergebnisse.

**Beteiligung ist der Schlüssel.** Die Art und Weise, wie öffentliche Beschaffung gestaltet wird, hat direkten Einfluss auf die Qualität der Leistungen, die Bürgerinnen und Bürger erhalten.

Um zu verstehen, was Qualität tatsächlich bedeutet, müssen diejenigen einbezogen werden, die sie am besten kennen. Durch den Dialog mit Wirtschaftsverbänden, Unternehmen und der Öffentlichkeit können evidenzbasierte Reformen entwickelt und bessere öffentliche Dienstleistungen geschaffen werden. Die in diesem Bericht dargestellten Erkenntnisse basieren auf fundiertem Fachwissen über die Sicherheitswirtschaft und die Voraussetzungen für eine qualitativ hochwertige Leistungserbringung.

In Zeiten schwindenden Vertrauens sind Reformen, die klare Regeln, Transparenz und Rechenschaftspflicht schaffen, wichtiger denn je. Öffentliche Beschaffung gilt häufig als intransparenter Prozess und wird oft lediglich als administratives Hindernis wahrgenommen. Wird sie jedoch zu einem datenbasierten und transparenten Instrument weiterentwickelt, lassen sich nicht nur Kosten senken, sondern auch Vertrauen stärken, öffentliche Infrastrukturen verbessern und letztlich die Lebensqualität der Menschen erhöhen.



**Gavin Hayman**  
Geschäftsführender  
Director,  
Open Contracting  
Partnership

### 3. Analyse der Preisgewichtung

**Worauf sollte die Auswahl eines erfolgreichen Angebots basieren? Der Preis ist zweifellos ein wichtiger Faktor – schließlich handelt es sich um den verantwortungsvollen Einsatz öffentlicher Mittel. Das günstigste Angebot sollte jedoch nicht das alleinige Zuschlagskriterium sein. Zahlreiche weitere Faktoren entscheiden darüber, ob öffentliche Ausgaben für Sicherheitsdienstleistungen tatsächlich einen nachhaltigen Mehrwert schaffen.**

Offensichtlich bedarf es eines ausgewogenen Ansatzes: Öffentliche Auftraggeber müssen die Kosten im Blick behalten, dürfen ihre Entscheidungen jedoch nicht allein am Preis ausrichten. Wie dieses Gleichgewicht konkret aussehen sollte, hängt von den jeweiligen Rahmenbedingungen ab. Vertragslaufzeit, Komplexität der Aufgabe und weitere Faktoren spielen dabei eine wichtige Rolle.

Die für diesen Bericht befragten Branchenexperten vertraten unterschiedliche Auffassungen darüber, wie hoch der Mindestanteil qualitätsbezogener Kriterien sein sollte. Viele von ihnen plädierten dafür, die Preisgewichtung in der Regel auf 40 % zu begrenzen. Andere hielten eine etwas stärkere Gewichtung des Preises für vertretbar. Einigkeit bestand jedoch darüber, dass eine übermäßige Fokussierung auf den Preis weder wirtschaftlich sinnvoll noch risikofrei ist.

#### Was die Daten zeigen

Die Daten zu Auftragsvergaben zeigen, dass bei der Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen der Preis häufig das alleinige oder dominierende Zuschlagskriterium ist. In den vergangenen Jahren lag die mediane Preisgewichtung bei 85 %. Das bedeutet, dass bei der Hälfte aller Ausschreibungen der Preis mit mehr als 85 % gewichtet wurde, bei der anderen **Hälfte mit weniger als 85 %**.

Darüber hinaus zeigen die Daten, dass die überwiegende Mehrheit der Ausschreibungen nicht der Empfehlung entspricht, den Preis mit höchstens 40 % der Zuschlagspunkte zu gewichten. Im

Jahr 2023 überschritten 87 % der Ausschreibungen diese Grenze. Noch bemerkenswerter ist, dass bei **mehr als der Hälfte aller Vergaben dem Preis 80 % oder mehr der Gesamtpunktzahl zugewiesen wurden**.

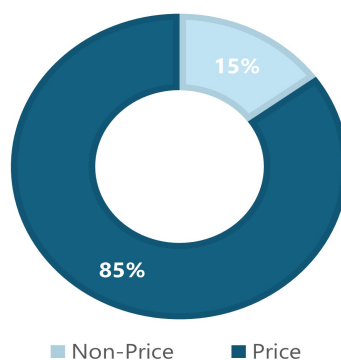
#### Preis als alleiniges Kriterium vs. Preis dominanz.

Die Messung des Anteils von Vergaben, die ausschließlich auf dem Preis basieren, ist eine gängige Kennzahl im Beschaffungswesen, um die Gewichtung des Preises zu veranschaulichen. Obwohl diese Kennzahl einen gewissen Aussagewert besitzt, bildet sie die tatsächlichen Verhältnisse nur unzureichend ab. Ein Vertrag, bei dem der Preis mit 99 % gewichtet wird, stellt kaum ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Preis und anderen Kriterien dar – wird jedoch derselben Kategorie zugeordnet wie ein Vergabeverfahren mit einer Gewichtung von 50 zu 50.

Hinzu kommt, dass sich Angaben zu „preisbasierten Vergaben“ in der Regel auf den gesamten Beschaffungsmarkt beziehen und Waren sowie Dienstleistungen gemeinsam betrachten. Dies kann zu einem verzerrten Bild führen, da eine hohe Preisgewichtung bei der Beschaffung von Büromöbeln oder vergleichbaren Gütern nicht mit der Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen oder anderen kritischen Leistungen gleichgesetzt werden kann.

Aus diesen Gründen wurde eine vertiefte Analyse durchgeführt, um die tatsächliche Bedeutung des Preises bei Sicherheitsdienstleistungsverträgen sichtbar zu machen und diese mit anderen Dienstleistungsbereichen zu vergleichen. Während die Betrachtung von „preisbasierten Vergaben“ lediglich zeigt, ob weitere Kriterien formal vorhanden sind, verdeutlicht die Analyse der Gewichtungen, welchen tatsächlichen Einfluss der Preis auf die Vergabeentscheidung hat – und liefert damit ein deutlich realistischeres Bild der Beschaffungspraxis.

#### Welches Gewicht hat der Preis im Vergleich zu allen anderen Zuschlagskriterien?



2018-2023

Medianwerte

\*Abb. 11 Datensatz A

“

**Es braucht eine ausgewogene Balance: Öffentliche Auftraggeber sollten verantwortungsvoll mit öffentlichen Mitteln umgehen, sich dabei jedoch nicht ausschließlich auf den Preis fokussieren.**

”

**Die Daten zu Auftragsvergaben zeigen, dass bei der Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen häufig ausschließlich oder überwiegend der Preis als Zuschlagskriterium herangezogen wird.**

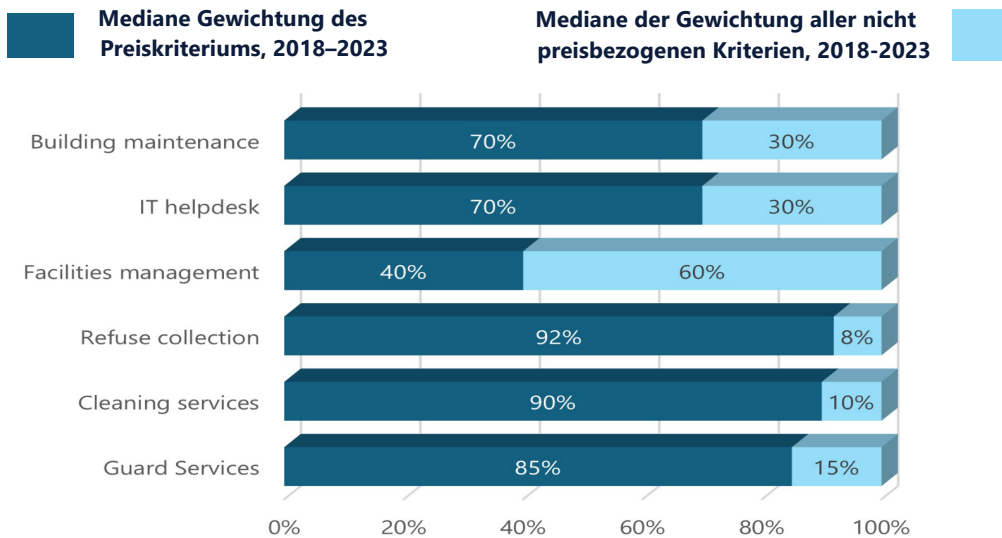
## Sektorübergreifender Vergleich

Vergleichsdaten aus öffentlichen Ausschreibungen zeigen, dass nicht preisbezogene Zuschlagskriterien bei Sicherheitsdienstleistungen eine geringere Rolle spielen als bei anderen – und möglicherweise weniger kritischen – Dienstleistungen.

Obwohl bei allen öffentlichen Ausschreibungen neben dem Preis auch Qualitätsaspekte berücksichtigt werden sollten, um eine hohe Leistungsqualität und einen

verantwortungsvollen Umgang mit Steuergeldern sicherzustellen, ist dies bei Sicherheitsdienstleistungen von besonderer Bedeutung. Hier können Leistungsdefizite oder Vertragsausfälle unmittelbare Auswirkungen auf die öffentliche Sicherheit haben. Umso bedenklicher ist es, dass der Preis bei der Vergabe von Sicherheitsdienstleistungen deutlich stärker gewichtet wird als beispielsweise bei Verträgen im Bereich der Gebäudeinstandhaltung.

**Wie hoch ist die Preisgewichtung bei Sicherheitsdienstleistungen im Vergleich zu anderen Dienstleistungsbereichen?**



\*Abb. 12 Datensatz A

### Transparenz und Integrität sind weitere Problembereiche bei Sicherheitsdienstleistungen

Diese Analyse konzentriert sich auf die Berücksichtigung von Qualität bei Vergabeentscheidungen – beziehungsweise auf deren häufiges Fehlen. Die Daten des [The Government Transparency Institute](#), eines unabhängigen Think Tanks zur Förderung von Transparenz und Rechenschaftspflicht im öffentlichen Sektor, zeigen jedoch, dass Ausschreibungen für Sicherheitsdienstleistungen auch bei Transparenz und Integrität Verbesserungspotenzial aufweisen. Im Jahr 2023 erreichten Ausschreibungen für Sicherheitsdienstleistungen einen „Good Procurement Score“ von 54,9 Punkten, der auf zehn Transparenz- und zehn Integritätsindikatoren basiert. Alle zehn zum Vergleich herangezogenen Dienstleistungsbereiche erzielten bessere Werte – von Recyclingdienstleistungen (56,2 Punkte) über Begasungsdienstleistungen (64,3 Punkte) bis hin zur Schädlingsbekämpfung (67,8 Punkte). Integritätsrisiken bestehen in jeder Phase des Beschaffungsprozesses. In der Phase vor der Ausschreibung zählen dazu unter anderem die unzulässige Einflussnahme externer Akteure auf Entscheidungen von Verantwortlichen bei der Bedarfsfeststellung sowie eine unzureichende Begründung für die Wahl des Vergabeverfahrens. Während der Ausschreibungsphase bestehen Risiken durch mangelnden Wettbewerb oder wettbewerbswidrige Bieterabsprachen sowie durch Interessenkonflikte und Korruption im Bewertungsprozess. Selbst nach der Auftragsvergabe bestehen weiterhin Risiken, etwa durch eine unzureichende Trennung finanzieller Zuständigkeiten und/oder mangelnde Aufsicht über öffentliche Bedienstete.

„Die öffentliche Beschaffung zählt zu den staatlichen Tätigkeiten mit dem höchsten Korruptionsrisiko. Begünstigt wird dies durch die Komplexität der Verfahren, die enge Interaktion zwischen öffentlichen Auftraggebern und Unternehmen sowie die Vielzahl der beteiligten Akteure [Preventing Corruption in Public Procurement](#)“.

“

**Die öffentliche Beschaffung zählt zu den staatlichen Tätigkeiten mit dem höchsten Korruptionsrisiko. Begünstigt wird dies durch die Komplexität der Verfahren, die enge Interaktion zwischen öffentlichen Auftraggebern und Unternehmen sowie die Vielzahl der beteiligten Akteure.**

”

## Historische Analyse

### Die Ergebnisse der historischen Analyse liefern gleichermaßen gute wie schlechte Nachrichten.

Positiv ist, dass die mediane Preisgewichtung von 100 % auf 80 % gesunken ist. Weniger positiv ist jedoch, dass der Preis bei den Zuschlagskriterien öffentlicher Ausschreibungen für Sicherheitsdienstleistungen weiterhin eine derart strukturell dominante Rolle spielt.

Ob sich dies künftig ändern wird, bleibt abzuwarten. Die Entwicklung der Daten scheint jedoch darauf hinzudeuten, dass ein Plateau erreicht wurde. Nachdem die mediane Preisgewichtung zwischen 2014 und 2018 um 20 Prozentpunkte gesunken war, hat sie zwar geschwankt, ist seitdem jedoch nicht weiter zurückgegangen.

**Wie stark wurde der Preis im Zeitverlauf bei Vergabeentscheidungen gewichtet?**

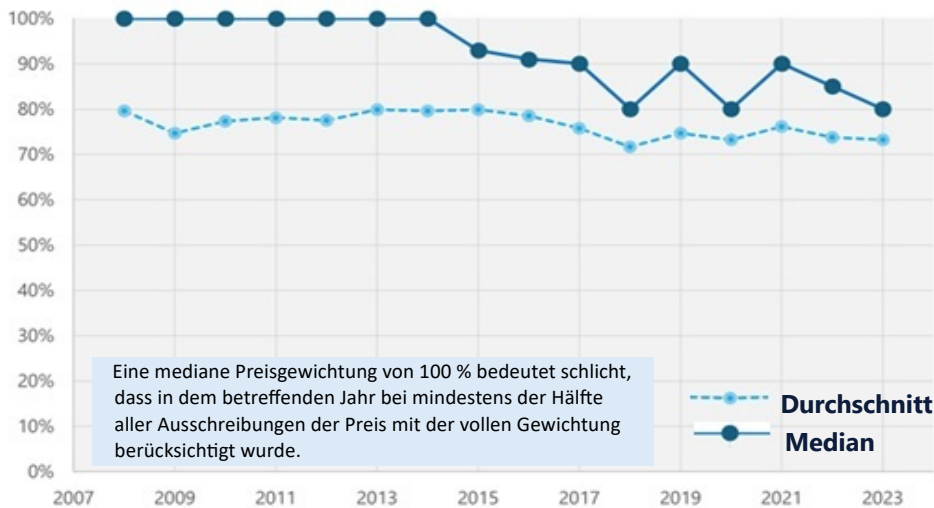


Abb. 13 Datensatz A

### Ein wichtiger Hinweis zum Thema „Qualität“

Auf den ersten Blick scheint die Sache einfach: Angebote für Dienstleistungen werden entweder anhand des Preises oder anhand der Qualität bewertet – idealerweise anhand einer Kombination aus beidem. Doch „Qualität“ ist ein weit gefasster Begriff, der weltweit unterschiedlich interpretiert wird. Manche betrachten bereits eine Gewerbe- oder Betriebserlaubnis als Qualitätsmerkmal, da ihr eine gewisse Prüfung vorausgeht. Andere sehen darin lediglich eine Teilnahmevoraussetzung und kaum einen Nachweis tatsächlicher Qualität. Um dieser unterschiedlichen Auslegung in unserer globalen Datenauswertung Rechnung zu tragen, haben wir Ausschreibungen anhand verschiedener Parameter analysiert.

Zunächst haben wir – wie im vorherigen Abschnitt dargestellt – untersucht, wie stark der Preis im Verhältnis zu allen anderen Zuschlagskriterien gewichtet wird. Diese werden zusammenfassend als „nicht preisbezogene Kriterien“ bzw. „Mehrkriterienansatz“ bezeichnet.

In den folgenden Abschnitten analysieren wir Ausschreibungen anhand von acht ausgewählten Qualitätsindikatoren, die auf den Erfahrungen von Vergabespezialisten führender Sicherheitsunternehmen basieren. Ein Beispiel hierfür ist „Fachliche Kompetenzen, Schulung und professionelle Einsatzbereitschaft“. Anschließend untersuchen wir, wie häufig diese Qualitätsmerkmale in Ausschreibungen für Sicherheitsdienstleistungen berücksichtigt werden.

Bei beiden Analyseansätzen geht es darum zu ermitteln, welchen tatsächlichen Einfluss der Preis auf Vergabeentscheidungen hat – und ob Qualitätskriterien lediglich formal enthalten sind oder die Beschaffungspraxis tatsächlich prägen.

Durch diese unterschiedlichen Betrachtungsweisen möchten wir ein möglichst umfassendes Bild der öffentlichen Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen in Europa vermitteln.

## Korrelationen

**Öffentliche Auftraggeber treffen bei der Gestaltung einer Ausschreibung zahlreiche Entscheidungen. Diese wirken häufig zusammen und beeinflussen maßgeblich, inwieweit Qualitätsaspekte oder eine breite Beteiligung von Anbietern tatsächlich berücksichtigt werden können.**

In diesem Abschnitt werden einige dieser Zusammenhänge untersucht, um besser zu verstehen, welche Rahmenbedingungen einen ausgewogeneren oder inklusiveren Beschaffungsansatz begünstigen. Dabei analysieren wir unter anderem, ob Verlängerungsklauseln oder Rahmenvereinbarungen mit einer stärkeren Berücksichtigung mehrerer Zuschlagskriterien

verbunden sind und ob der Einsatz elektronischer Auktionen mit einer stärkeren Fokussierung auf den Preis einhergeht.

Darüber hinaus untersuchen wir, wie sich die Klarheit und Gewichtung von Kriterien auf die Marktresonanz auswirken. Dabei wird analysiert, ob klar definierte Qualitätskriterien, eine stärkere Gewichtung von Qualitätsaspekten oder ausgewogenere Bewertungsmodelle zu mehr Angeboten und einer größeren Vielfalt an Bietern führen.

Insgesamt helfen diese Korrelationen dabei, die praktischen Stellhebel für bessere Vergabeergebnisse sichtbar zu machen und eine leistungsfähigere, wettbewerbsintensivere und widerstandsfähigere Beteiligung am Markt für Sicherheitsdienstleistungen zu fördern.

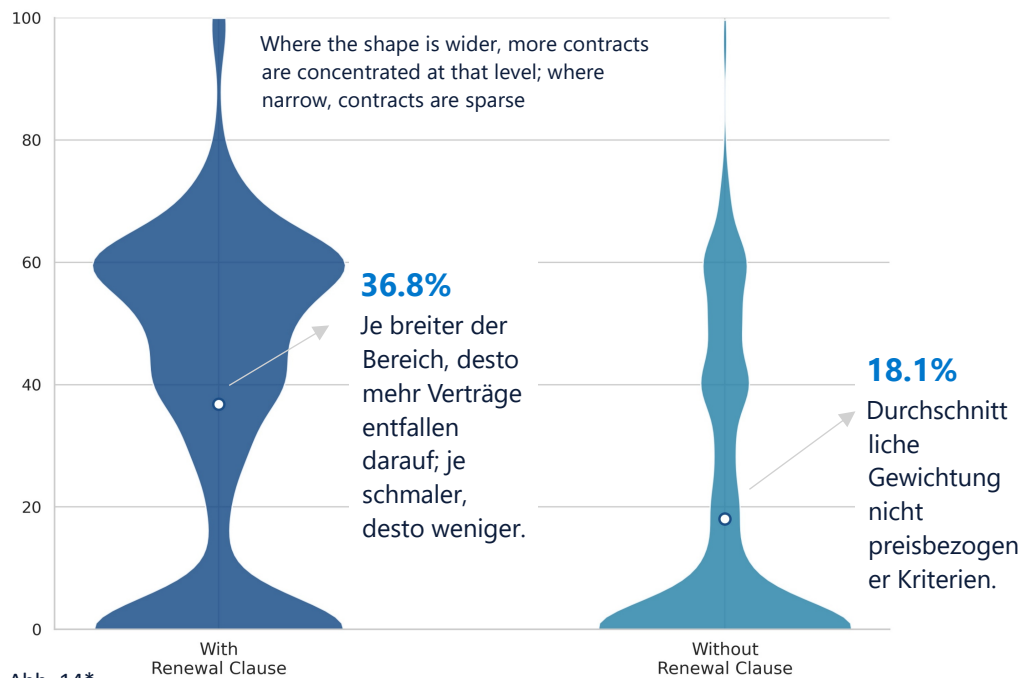


Abb. 14\*  
Datensatz A

### Verlängerungsklauseln.

Verlängerungsklauseln stehen in einem starken Zusammenhang mit einer Mehrkriterien Vergabe. Sind sie vorhanden, werden nicht preisbezogene Kriterien durchschnittlich doppelt so stark gewichtet. Der Median liegt sogar **40 Prozentpunkte** höher ( $p < 0,001$ ).

Dies ist nachvollziehbar, da langfristige Vertragsbeziehungen eine stärkere

Berücksichtigung von Qualitätsaspekten erfordern. Dennoch sollten Qualitätskriterien auch bei kurzfristigen Sicherheitsdienstleistungsverträgen eine wichtige Rolle spielen, um Risiken für die öffentliche Sicherheit zu minimieren.

**Werden bei Verträgen mit Verlängerungsklausel nicht preisbezogene Zuschlagskriterien in der Regel stärker gewichtet?**

**Ja – deutlich.**

**Rahmenvereinbarungen.** Die Analyse zeigt einen starken Zusammenhang zwischen dem Einsatz von Rahmenvereinbarungen und einer stärkeren Berücksichtigung von Kriterien jenseits des Preises.

Rahmenvereinbarungen führen tendenziell zu einer stärkeren Berücksichtigung nicht preisbezogener Kriterien als einmalige offene Ausschreibungen.

Die Analyse von 5.501 Verträgen mit und 24.353 Verträgen ohne Rahmenvereinbarung zeigt: Bei Rahmenvereinbarungen liegt die mediane Gewichtung nicht preisbezogener Kriterien um 40 Prozentpunkte höher. Auch die Durchschnittswerte fallen deutlich höher aus (37 % gegenüber 20 %). Dies deutet darauf hin, dass langfristige Beschaffungsmodelle weniger preisgetrieben sind.

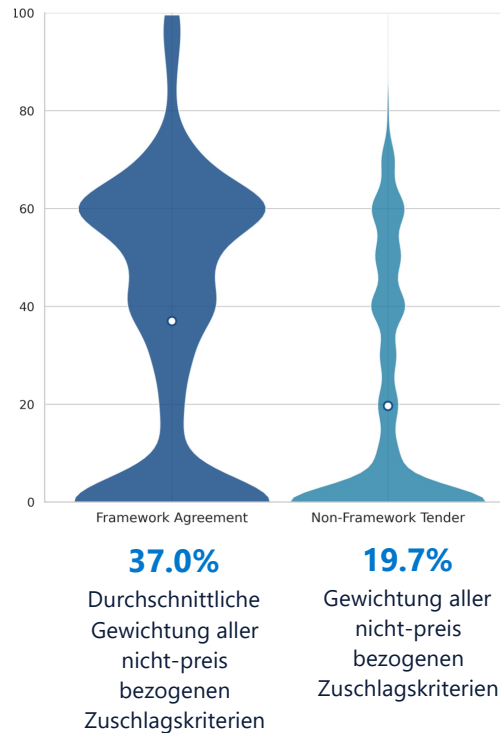
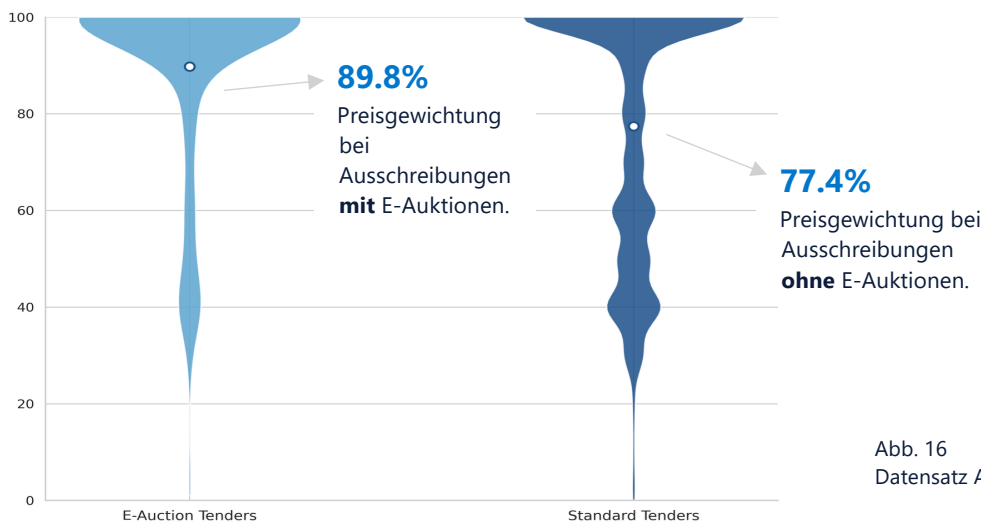


Abb. 15 Datensatz A

**Gehen Rahmenvereinbarungen mit einer stärkeren Berücksichtigung nicht preisbezogener Kriterien einher?**

**Ja – deutlich.**

Abb. 16  
Datensatz A

**Gehen elektronische Auktionen mit einem weniger ausgewogenen – also stärker preisorientierten – Vergabeansatz einher?**

**Ja – deutlich.**

**Electronic Elektronische Auktionen.**

Elektronische Auktionen – häufig auch E-Auktionen genannt – sind digitale Bieterverfahren, bei denen vorausgewählte Anbieter in Echtzeit miteinander konkurrieren, indem sie ihre Preise gegenseitig unterbieten. Sie sollen den Wettbewerb erhöhen und Kosten senken, verengen jedoch häufig den Fokus der Bewertung: Da sich die Auktionsphase in der Regel nahezu ausschließlich auf den Preis konzentriert, spielen Qualitätsaspekte nach Beginn der Auktion nur noch eine untergeordnete Rolle.

Diese Tendenz zeigt sich auch in unserer Analyse europäischer Ausschreibungen für

Sicherheitsdienstleistungen. Verträge, bei denen elektronische Auktionen eingesetzt werden, basieren deutlich häufiger ausschließlich auf dem Preiskriterium. Damit wird ein Vergabeansatz begünstigt, der den niedrigsten Preis stärker in den Vordergrund stellt als den tatsächlichen Gesamtwert der Leistung.

Dieser Zusammenhang ist besonders relevant, da er verdeutlicht, wie Beschaffungsinstrumente die Vergabeergebnisse unbeabsichtigt beeinflussen können – insbesondere in einer personalintensiven und qualitätsabhängigen Branche wie der Sicherheitswirtschaft.

**Anzahl der Bieter.** Eine weitere wichtige Korrelation betrifft den Zusammenhang zwischen Zuschlagskriterien und der Beteiligung von Anbietern. **Öffentliche Auftraggeber, die einen Mehrkriterienansatz verfolgen – anstatt sich ausschließlich auf den Preis zu stützen –, ziehen nachweislich mehr Bieter an.** In unserer Stichprobe europäischer Ausschreibungen für Sicherheitsdienstleistungen erhielten Vergabeverfahren mit mehreren Zuschlagskriterien durchschnittlich 6,51 Angebote, verglichen mit 4,99 Angeboten bei preisbasierten Vergaben. Dies deutet darauf hin, dass mehr Anbieter bereit sind, Zeit und

Ressourcen in die Teilnahme zu investieren, wenn öffentliche Auftraggeber signalisieren, dass Qualität, Professionalität und Leistungsstandards die Vergabeentscheidung maßgeblich beeinflussen werden. Mit anderen Worten: Ein qualitätsorientierter Ansatz entspricht nicht nur besser den Anforderungen von Sicherheitsdienstleistungen, sondern erweitert auch den Wettbewerb und stärkt den Beschaffungsprozess insgesamt.

Darüber hinaus **beteiligen sich KMU in beiden Beschaffungsarten in gleichem Maße (bei einer ähnlichen Erfolgsquote).**

**Ziehen ausgewogenere Zuschlagskriterien mehr Bieter an?**

**Ja, um 26,4 %.**

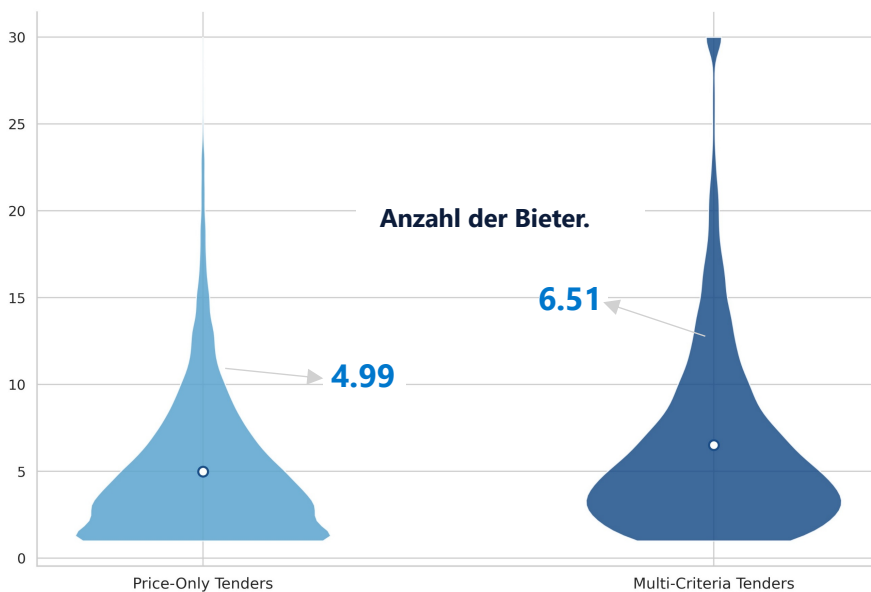


Abb. 17  
Datensatz A

## PERSPEKTIVE

## Die "Lose-Lose"-Dynamik in der Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen ist nach wie vor Realität

**Bei der öffentlichen Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen sollte Qualität – nicht der niedrigste Preis – das primäre Kriterium sein. Leider zeigen die Daten, dass dies derzeit nicht der Fall ist. Und alle verlieren.**

**Öffentliche Auftraggeber** verlieren durch die Folgen minderwertiger Leistungen. Dies spiegelt sich auch in Studien wider, die zeigen, dass Organisationen ihre Entscheidung häufig bereuen, wenn sie bei der Auswahl eines Auftragnehmers den Preis zum wichtigsten Kriterium machen.

**Die Öffentlichkeit verliert.** Minderwertige Leistungen zu erhalten, ist kein sinnvoller Einsatz von Steuergeldern und – noch wichtiger – setzt die Öffentlichkeit Risiken aus. Private Sicherheitsdienstleistungen erfüllen eine missionskritische Funktion, bei der tatsächlicher Schaden entstehen kann, wenn sie zum Gegenstand einer Jagd nach dem günstigsten Preis werden.

**Die Branche verliert,** denn wenn Organisationen, die von einer „Niedrigstpreis-Mentalität“ geprägt sind, Sicherheitsdienstleistungen möglichst billig einkaufen, bremsen sie die Professionalisierung der Branche und behindern die Entwicklung hin zu einem reiferen Markt.

**Und die Sicherheitsfachkräfte verlieren.** Preisorientierte Beschaffung entwertet Sicherheitsarbeit und fördert einen Wettlauf nach unten in allen Bereichen – einschließlich Löhnen und Arbeitsbedingungen.

Der eigentliche Auftrag von Regierungen – Arbeitnehmer zu stärken und Armut zu verringern – wird erheblich untergraben, wenn sie sich auf den Preis fokussieren. Dies fördert unzureichende Löhne und benachteiligt genau die Unternehmen, die sich den Zielen verpflichtet fühlen, für die Regierungen eintreten.

### Eine Win-Win-Zukunft gestalten

Die deutlichen Fortschritte, die die Sicherheitsbranche in den vergangenen zehn Jahren erzielt hat, ändern nichts daran, dass

öffentliche Auftraggeber und Kommunen bei der Auswahl eines Sicherheitsdienstleisters mit Bedacht vorgehen müssen.

Fachkompetenz und operative Exzellenz sind verfügbar, aber nicht garantiert. Die Markteintrittsbarrieren sind zu niedrig, als dass etwas anderes zu erwarten wäre.

Es wird immer Sicherheitsunternehmen geben, die versuchen, Abstriche zu machen. Das größere Problem jedoch – und eines, das die Branche auf ihrem Weg zu mehr Professionalität weiterhin bremst – ist, dass solche Unternehmen nach wie vor Aufträge gewinnen, auch bei öffentlichen Auftraggebern.

Der freie Markt soll Sicherheitsdienstleister dazu bringen, über Exzellenz zu konkurrieren. Das gilt jedoch nur, wenn sich der Markt die Zeit und Mühe nimmt, diese auch zu bewerten.

Seit Jahren stellt die Branche Best Practices und Instrumente für die Beschaffung frei zur Verfügung, um die Qualität zu steigern und die Löhne in der Branche zu verbessern (wie beispielsweise die [Checklist for Building an Effective Security Partnership](#)). Dennoch **werden die wiederholten Appelle der Branche von öffentlichen Auftraggebern häufig ignoriert. Stattdessen gehen sie ein Risiko für die öffentliche Sicherheit ein**, wenn sie sich auf eine einzige Kennzahl konzentrieren: die Kosten pro Stunde.

Der Preis ist ein wichtiger Aspekt – sollte jedoch nicht ausschlaggebend sein – bei der Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen. Öffentliche Auftraggeber sollten sich verpflichten, nur mit Sicherheitsunternehmen zusammenzuarbeiten, die bestimmte unverhandelbare Kriterien erfüllen, beispielsweise die vollständige Einhaltung von Tarifverträgen. Darüber hinaus sollten sie Sicherheitspartnerschaften stärker auf Qualität als auf Kosten ausrichten, indem sie Qualitätskriterien für die Vergabe festlegen, die sich auf Arbeitsbedingungen, Qualifikationen der Mitarbeitenden, Innovation und andere entscheidende Faktoren beziehen.

**Die öffentliche Beschaffung bietet öffentlichen Auftraggebern einen wichtigen Hebel, um die Marktbedingungen zu verbessern.**

**Sie müssen ihn nutzen.**



**Garrett Seivold**

Leiter Content-Bereich,  
International Security  
Ligue

“

**Der freie Markt soll Sicherheitsdienstleister dazu bringen, über Exzellenz zu konkurrieren. Das gilt jedoch nur, wenn sich der Markt die Zeit und Mühe nimmt, diese auch zu bewerten.**

”

## TEIL 2:

# Ausgewählte Qualitätsindikatoren

**Die Ergebnisse spiegeln gefährliche Versäumnisse bei der öffentlichen Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen in Europa wider. Schulungsprogramme der Bieter werden selten geprüft; Gesundheits- und Sicherheitsnachweise noch seltener. Die finanzielle Stabilität von Sicherheitsunternehmen scheint von mittlerem Interesse zu sein, und das Engagement eines Bieters für kontinuierliche Verbesserung ein nachrangiger Gedanke.**

Die Ergebnisse sind besorgniserregend und könnten das Problem tatsächlich noch unterschätzen – die Realitäten der Datenanalyse erfordern es, die Messlatte recht niedrig anzusetzen. So konnten wir beispielsweise nicht beurteilen, wie gründlich eine öffentliche Behörde das Schulungsprogramm eines Bieters geprüft hat (oder eben nicht), sondern lediglich feststellen, dass die Ausschreibungsunterlagen überhaupt irgendeinen Hinweis auf Schulungen enthielten. Darüber hinaus haben **wir innerhalb jedes Indikators nach mehreren Merkmalen gesucht; war auch nur eines davon vorhanden, wurde der jeweilige Qualitätsindikator als erfüllt erfasst.** Daher sollten Leser verstehen, dass die Ergebnisse die heutigen Beschaffungspraktiken im günstigsten möglichen Licht darstellen. Die Realität ist wahrscheinlich weitaus düsterer, als die hier dargestellten Zahlen vermuten lassen.

Doch es gibt Grund zur Hoffnung auf eine stärker qualitätsorientierte Zukunft. Die Analyse zeigt, dass die Berücksichtigung von Qualitätsaspekten zwar noch zu gering ist, aber zunimmt.

## Qualitätskategorien

Wie bereits erläutert, bedeutet „Qualität“ für unterschiedliche Menschen oft Unterschiedliches. Deshalb haben wir die Daten bewusst aus mehreren Perspektiven analysiert. Im Folgenden präsentieren wir die Auswertung von acht Merkmalen, die sowohl für den Erfolg eines Sicherheitsvertrags wichtig sind als auch eindeutig auf einen qualitätsorientierten Ansatz in der öffentlichen Beschaffung hinweisen. Dies

ist keine vollständige Liste – die öffentliche Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen kann (und sollte) weitere Aspekte berücksichtigen als die hier aufgeführten. Die genannten Merkmale bieten jedoch eine hilfreiche Veranschaulichung der Informationen, die ein sorgfältig gestalteter Beschaffungsprozess einbeziehen sollte.

Diese Indikatoren – etwa die Kompetenz des eingesetzten Sicherheitspersonals, die Fairness der Beschäftigungspraktiken oder die finanzielle Stabilität eines Unternehmens – dienen als Stellvertreter für den umfassenderen Begriff der Qualität. Durch die Analyse ihres Vorkommens in veröffentlichten Ausschreibungen haben wir untersucht, in welchem Umfang öffentliche Auftraggeber qualitätsbezogene Kriterien in ihre Vergabeprozesse integrieren.

Und wir haben überall nach entsprechenden Nachweisen gesucht – sowohl gezielt in den **„Zuschlagskriterien“** als auch in sämtlichen Abschnitten der Ausschreibungsunterlagen. Dazu gehörten Eignungskriterien, Bedingungen für die Vertragsausführung, technische Spezifikationen, Leistungsbeschreibungen, Ausschreibungsanweisungen sowie alle weiteren Bereiche, in denen Qualitätsanforderungen enthalten sein könnten.

Öffentliche Auftraggeber, die einen Sicherheitspartner auswählen, treffen eine Entscheidung, die sich unmittelbar auf Sicherheit, Betriebskontinuität und das Vertrauen der Öffentlichkeit auswirkt. **Gemeinsam spiegeln diese acht Indikatoren ein Geflecht von Faktoren wider, die die Dienstleistungsqualität prägen** – von der Schulung und Unterstützung der Sicherheitskräfte bis hin zum Umgang des Bieters mit Risiken, Technologie und langfristiger Leistungsfähigkeit.

## Return on investment (ROI)

Indem öffentliche Auftraggeber Ausschreibungen durch diese Perspektive betrachten, erhalten sie ein klareres Bild davon, ob Bieter in der Lage sind, Exzellenz zu liefern, Krisen zu bewältigen und Servicestandards langfristig aufrechtzuerhalten.

“

**Die Ergebnisse sind besorgniserregend und könnten das Problem sogar noch unterschätzen – die Anforderungen der Datenanalyse machen es erforderlich, die Messlatte relativ niedrig anzusetzen.**

”

## QUALITÄTSINDIKATOR #1

# Fähigkeiten, Schulungen und professionelle Einsatzbereitschaft der Sicherheitskräfte

**Viele Sicherheitsunternehmen verfügen über anspruchsvolle, teilweise sogar beeindruckende Schulungsprogramme, doch die gesetzlichen Mindestanforderungen sind in der Regel zu niedrig angesetzt, um sich allein auf sie verlassen zu können.**

Auch die Anzahl der absolvierten Schulungsstunden vermittelt kein vollständiges Bild, da die Schulungsmethoden und die konkreten Ausbildungsinhalte die Leistung der Sicherheitskräfte maßgeblich beeinflussen. So kann es beispielsweise sein, dass eine eingesetzte Sicherheitskraft vor ihrem Einsatz eine schriftliche Prüfung bestanden hat – oder eben nicht. Ebenso kann sie eine Schulung in Sicherheitsbewusstsein, Crowd Management oder anderen für den jeweiligen Auftrag wichtigen Themen erhalten haben – oder nicht.

Obwohl dies von der Komplexität des jeweiligen Auftrags abhängt, sollte die Prüfung der Schulungspraktiken von Bietern häufig ein

detaillierter Prozess sein. Zwischen Sicherheitsunternehmen bestehen oft erhebliche Unterschiede hinsichtlich ihrer Fähigkeit, spezifische oder spezialisierte Schulungsanforderungen zu erfüllen.

„Genau wie die Technologie muss auch der menschliche Faktor der Sicherheit – also Entscheidungsfähigkeit, gesunder Menschenverstand und Situationsbewusstsein – weiterentwickelt werden“, sagt Sicherheitsberater Amotz Brandes von der Chameleon Group Inc.. „Und dies kann nur durch Ausbildung, Schulung und regelmäßige Übungen des Personals erreicht werden.“

### ROI

Die Qualität der Sicherheitsdienstleistung, die eine öffentliche Behörde erhält, hängt letztlich von den Fähigkeiten und der Einsatzbereitschaft des eingesetzten Personals ab.

“

**Genau wie die Technologie muss auch der menschliche Faktor der Sicherheit – also Entscheidungsfähigkeit, gesunder Menschenverstand und Situationsbewusstsein – kontinuierlich weiterentwickelt werden. Dies kann nur durch Aus- und Weiterbildung, Schulungen sowie regelmäßige Übungen des Personals erreicht werden.**

”

## Was die Daten zeigen

**Obwohl sie für eine zufriedenstellende Leistung von zentraler Bedeutung sind, werden die Schulungsprogramme von Anbietern der Analyse zufolge kaum geprüft.**

Fähigkeiten, Schulung und professionelle Einsatzbereitschaft werden in Ausschreibungsunterlagen nur selten thematisiert und noch seltener als spezifisches Zuschlagskriterium berücksichtigt.

So nennen beispielsweise **nur 1,4 %** der Ausschreibungen Anforderungen an Auffrischungs-, Aktualisierungs- oder kontinuierliche Schulungen als Teil der Zuschlagskriterien.

**Bewertet mindestens eines der folgenden Elemente:**

- ✓ Schulungspläne, Ausbildungsinhalte oder Nachweise über die Schulung von Sicherheitskräften
- ✓ Auffrischungs- oder kontinuierliche Schulungen
- ✓ Konkrete Schulungsstunden oder Qualifikationen
- ✓ Kompetenz der Sicherheitskräfte oder Schulungsergebnisse
- ✓ Schulungsbezogene KPIs oder Bedingungen für die Vertragsausführungperformance conditions

**In allen Abschnitten der Ausschreibung**

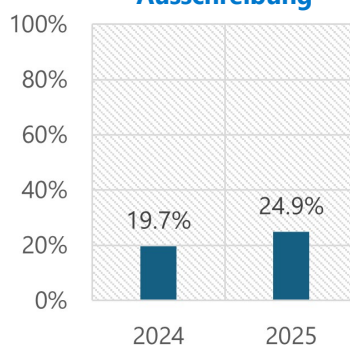


Abb. 18  
Datensatz B

**In den Zuschlagskriterien**

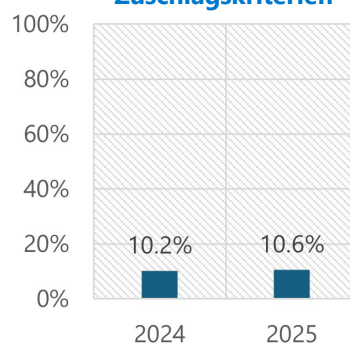


Abb. 19  
Datensatz B

**Bewertet die Ausschreibung die Schulungssysteme, Ausbildungsinhalte oder die Kompetenz der Sicherheitskräfte des Bieters – und verlangt nicht lediglich die Einhaltung gesetzlicher Mindestanforderungen?**

## QUALITÄTSINDIKATOR #2

# Verantwortungsvolle Beschäftigungspraktiken

**Qualität bei der Erbringung von Sicherheitsdienstleistungen ist untrennbar mit den Bedingungen verbunden, unter denen Sicherheitskräfte arbeiten.**

Anders als viele andere Dienstleistungen basiert Sicherheitsarbeit auf einer dezentral eingesetzten und weitgehend unbeaufsichtigten Belegschaft, die sicherheitskritische Aufgaben häufig unter erhöhten Risiken wahrnimmt. Öffentliche Auftraggeber sollten daher nicht nur Preis und technische Spezifikationen bewerten, sondern auch Faktoren, die Leistung, Stabilität und Professionalität beeinflussen.

Dazu zählen unter anderem verlässliche Dienstpläne, die Einhaltung von Tarifverträgen,

Regelungen zu Überstunden, Zuschläge für Nacht- oder Risikoeinsätze sowie die Überprüfung von Lohn- und Sozialleistungszahlungen. Diese Faktoren prägen das Arbeitsumfeld, das Sicherheitskräfte tagtäglich erleben

### ROI

Für öffentliche Auftraggeber hilft die Berücksichtigung dieses Indikators sicherzustellen, dass die Menschen, die die Dienstleistungen erbringen, fair behandelt und angemessen unterstützt werden. Dies stärkt letztlich die Zuverlässigkeit der Leistung, das Vertrauen der Öffentlichkeit und – ganz entscheidend – die öffentliche Sicherheit und Resilienz.

“

**Diese Faktoren prägen das Arbeitsumfeld, das Sicherheitskräfte tagtäglich erleben.**

”

## Was die Daten zeigen

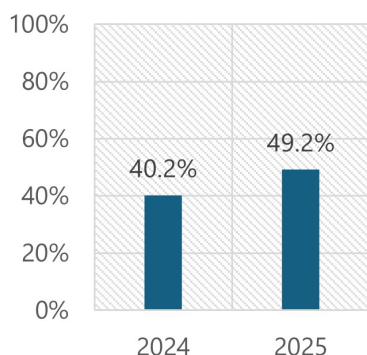
Obwohl sich die Situation verbessert, enthalten weniger als die Hälfte aller öffentlichen Ausschreibungen überhaupt Vorgaben zu Arbeitsbedingungen oder Beschäftigungsstandards als Teil des Beschaffungsprozesses. Lediglich **8 %** berücksichtigen diese als Zuschlagskriterium.

So enthalten beispielsweise **weniger als 1 %** der Ausschreibungen überhaupt Hinweise auf Regelungen zu Lohnfortzahlung im Krankheitsfall oder bezahltem Urlaub. 8 % thematisieren die Prüfung von Lohnabrechnungen, und 36 % enthalten Formulierungen zur Einhaltung arbeitsrechtlicher Vorschriften.

### Bewertet mindestens eines der folgenden Elemente:

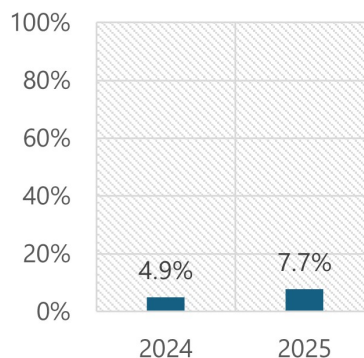
- ✓ Vertragsarten oder Beschäftigungsstabilität
- ✓ Dienstplanung, Überstunden oder Einhaltung von Arbeitszeitvorschriften
- ✓ Tarifverträge oder die Einhaltung arbeitsrechtlicher Vorschriften
- ✓ Vergütung, Sozialleistungen oder Kostenbelastungen für Beschäftigte
- ✓ Schutzmaßnahmen für Beschäftigte, Beschwerdesysteme oder Maßnahmen gegen Belästigung
- ✓ Verpflichtungen zu Gleichstellung, Diversität und Inklusion
- ✓ Prüfung von Lohnabrechnungen oder Überwachung der sozialen Compliance

### In allen Abschnitten der Ausschreibung



Abb, 20  
Daten  
satz B

### In den Zuschlagskriterien



Abb, 21  
Daten  
satz B

**Bewertet die Ausschreibung, ob der Bieter faire, rechtmäßige und verantwortungsvolle Beschäftigungsbedingungen für seine Mitarbeitenden gewährleistet?**

## QUALITÄTSINDIKATOR #3

## Arbeitsschutzmanagement und Sicherheitsleistung

**Die Nichtberücksichtigung von Arbeits- und Gesundheitsschutzaspekten setzt öffentliche Auftraggeber vermeidbaren Unfällen, Haftungsansprüchen und betrieblichen Störungen aus.**

Ein Anbieter mit mangelhaften Sicherheitspraktiken verfügt möglicherweise nicht über angemessene Schulung, untersucht Vorfälle nicht ausreichend oder übersieht Gefahren, die das Wohlbefinden der Sicherheitskräfte beeinträchtigen. Umgekehrt zeigen Bieter mit starken Sicherheitsmanagementsystemen einen proaktiven Umgang mit Risiken, transparente Berichterstattung und kontinuierliche Verbesserungen.

Sicherheitskräfte arbeiten häufig in Umgebungen, in denen Risiken vermeidbar sind

- von der Interaktion mit der Öffentlichkeit bis hin zur Reaktion auf Notfälle. Dieser Indikator untersucht ob Ausschreibungen die Arbeits- und Gesundheitsschutzrichtlinien eines Bieters, seine Gefährdungsbeurteilung, Systeme zur Meldung von Vorfällen sowie seine bisherige Sicherheitsleistung bewerten. Er spiegelt die Verantwortung des Auftraggebers wider, sicherzustellen, dass Sicherheitskräfte, Kunden und die Öffentlichkeit durch ein wirksames Sicherheitsmanagement geschützt werden.

### ROI

Auftraggeber, die diesem Indikator Priorität einräumen, profitieren von weniger Vorfällen, einer höheren Regelkonformität und insgesamt einem sichereren Dienstleistungsumfeld.

“

**Ein Anbieter mit mangelhaften Sicherheitspraktiken verfügt möglicherweise nicht über angemessene Schulungen, untersucht Vorfälle nicht ausreichend oder übersieht Gefahren, die das Wohlbefinden der Sicherheitskräfte beeinträchtigen.**

”

## Was die Daten Zeigen

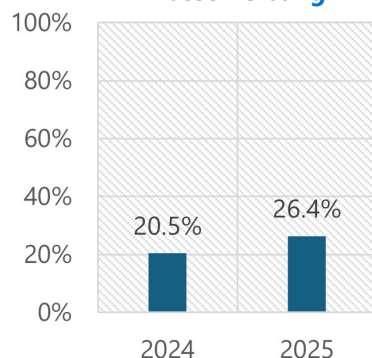
Im Jahr 2025 erwähnte etwa jede vierte öffentliche Ausschreibung für Sicherheitsdienstleistungen überhaupt das Sicherheits- und Gesundheitsprogramm oder die bisherige Sicherheitsleistung der Bieter – ein Anstieg von rund 6 % gegenüber 2024. **Nur 5,3 % behandeln einen Aspekt von Gesundheit und Sicherheit in den Zuschlagskriterien.**

Konkrete Elemente des Arbeits- und Gesundheitsschutzes werden nur selten erwähnt. So nennen beispielsweise weniger als 8 % der Ausschreibungen Maßnahmen zum Umgang mit Ermüdung, etwa Anforderungen an Ruhepausen oder Begrenzungen der Schichtdauer. Weniger als 1 % behandeln Aspekte der psychischen Gesundheit, darunter Stressmanagement, Nachbesprechungen von Vorfällen oder Beratungsangebote. „Sicherheitsrichtlinien“ werden in 8,3 % der Ausschreibungen überhaupt erwähnt.

### Bewertet mindestens eines der folgenden Elemente:

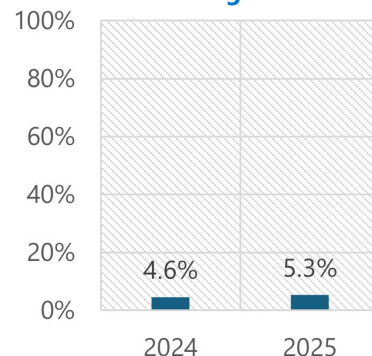
- ✓ Vorlage einer Sicherheitsrichtlinie oder eines Sicherheitsmanagementplans
- ✓ Sicherheitsleistung oder Vorfallhistorie
- ✓ Zertifizierung nach ISO 45001 oder einem gleichwertigen Standard
- ✓ Bewertung der Bieter hinsichtlich Sicherheitsschulungen, Risikomanagement oder Sicherheitssteuerung
- ✓ Sicherheitsbezogene KPIs oder Bedingungen für die Vertragsausführung

### In allen Abschnitten der Ausschreibung



Abb, 22  
Daten  
satz B

### In den Zuschlagskriterien



Abb, 23  
Daten  
satz B

**Bewertet die Ausschreibung die Arbeits- und Gesundheitsschutzsysteme, Richtlinien oder Leistungen eines Bieters?**

## QUALITÄTSINDIKATOR #4

# Finanzielle und geschäftliche Stabilität

**Ein Bewachungsvertrag ist nur so zuverlässig wie das Unternehmen, das ihn erfüllt.**

Dieser Indikator untersucht, ob Ausschreibungen die finanzielle Gesundheit eines Bieters, seinen Versicherungsschutz, seine Schadenhistorie und die allgemeine Stabilität seines Unternehmens bewerten. Diese Faktoren helfen einzuschätzen, ob ein Anbieter in der Lage ist, seinen Betrieb aufrechtzuerhalten, Belastungen zu bewältigen und seine vertraglichen Verpflichtungen über die gesamte Laufzeit zu erfüllen.

Die Nichtberücksichtigung der finanziellen Stabilität kann zu Leistungsausfällen, Unterbrechungen oder kostspieligen Neuvergaben führen. Ein finanziell schwach

aufgestelltes Unternehmen kann Schwierigkeiten haben, Mitarbeitende zu bezahlen, Ausrüstung instand zu halten oder auf unvorhergesehene Ereignisse zu reagieren. Im Gegensatz dazu bieten Bieter mit einer soliden finanziellen Basis, angemessenem Versicherungsschutz und guter Unternehmensführung ein höheres Maß an Zuverlässigkeit und Widerstandsfähigkeit.

### ROI

Die Berücksichtigung dieses Indikators hilft öffentlichen Auftraggebern, Ausfälle von Dienstleistern zu vermeiden und die Kontinuität der Leistungserbringung über den gesamten Vertragszyklus hinweg sicherzustellen.

“

**Die Nichtberücksichtigung der finanziellen Stabilität kann zu Leistungsausfällen, Unterbrechungen oder kostspieligen Neuvergaben führen.**

”

## Was die Daten Zeigen

Im Jahr 2025 ließen lediglich 24 % der Vergabeverfahren erkennen, dass die finanzielle Stabilität und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Bieter überhaupt geprüft wurden. Gegenüber 2024 stellt dies jedoch einen deutlichen Anstieg dar.

Während finanzielle Aspekte in 13 % der Ausschreibungen als Eignungskriterium berücksichtigt werden, sind sie **nahezu nie Teil der festgelegten Zuschlagskriterien**.

Bei der Betrachtung spezifischerer Aspekte zeigte die Analyse zudem, dass **8,9 %** aller Vergabeverfahren für Sicherheitsdienstleistungen an irgendeiner Stelle die Prozess- bzw. **Rechtsstreithistorie der Bieter berücksichtigen oder thematisieren**.

### Bewertet mindestens eines der folgenden Elemente:

- ✓ Finanzkennzahlen, Umsatzschwellen oder testierte Jahresabschlüsse
- ✓ Versicherungsanforderungen, die über die gesetzlichen Mindestanforderungen hinausgehen
- ✓ Schaden- bzw. Rechtsstreithistorie oder finanzielle Risikopositionen
- ✓ Notfall- und Kontinuitätsplanung oder finanzielle Resilienz
- ✓ Rechtliche oder finanzielle Erklärungen zur Stabilität des Bieters

### In allen Abschnitten der Ausschreibung

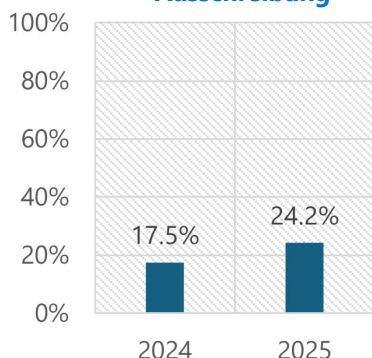


Abb. 24  
Daten  
satz B

### In den Zuschlagskriterien

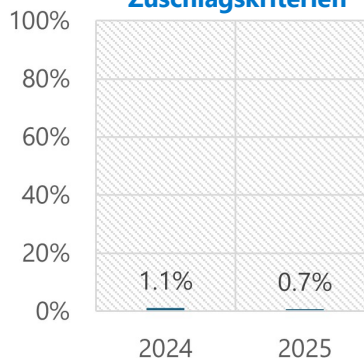


Abb. 25  
Daten  
satz B

**Bewertet die Ausschreibung, ob der Bieter finanziell solide aufgestellt, angemessen versichert und in der Lage ist, die Leistung über die gesamte Vertragslaufzeit hinweg zu erbringen?**

## QUALITÄTSINDIKATOR #5

## Digitaler Reifegrad & Informationsmanagement

**Moderne Sicherheitsdienstleistungen stützen sich zunehmend auf digitale Werkzeuge für Berichterstattung, Überwachung, Kommunikation und Datenaustausch.**

Dieser Indikator untersucht, ob Ausschreibungen die technologische Infrastruktur eines Bieters, seine Fähigkeiten zur digitalen Berichterstattung, seine Praktiken zur Informationssicherheit sowie seine Fähigkeit bewerten, Daten effizient mit dem Auftraggeber auszutauschen.

Die Nichtberücksichtigung des digitalen Reifegrads kann dazu führen, dass öffentliche Auftraggeber auf veraltete, papierbasierte Prozesse angewiesen bleiben, die die Transparenz einschränken und die Reaktion auf Vorfälle verlangsamen. Ein Anbieter ohne digitale Werkzeuge kann Schwierigkeiten haben, Echtzeit-Updates bereitzustellen, Prüfpfade zu dokumentieren oder sich in die Systeme des Auftraggebers zu integrieren. Umgekehrt bieten Bieter mit ausgeprägten digitalen Fähigkeiten

eine verbesserte Lageübersicht, automatisierte Berichterstattung und sichere Datenflüsse.

Um zu bewerten, ob öffentliche Auftraggeber dem digitalen Reifegrad Priorität einräumen, haben wir Ausschreibungsunterlagen auf Kriterien untersucht, die Bieter belohnen, die Technologie zur Verbesserung der Leistungserbringung, Transparenz und operativen Effizienz einsetzen. Dazu zählen sowohl ausdrückliche Verweise auf digitale Systeme als auch indirekte Hinweise wie elektronische Berichterstattung, cloudbasierte Compliance-Tools und Echtzeit-Monitoring-Plattformen.

### ROI

Auftraggeber, die diesen Indikator berücksichtigen, profitieren von einer höheren Nachvollziehbarkeit, schnelleren Entscheidungsprozessen sowie einer moderneren und effizienteren Dienstleistung.

“

**Bieter mit ausgeprägten digitalen Fähigkeiten bieten eine verbesserte Lageübersicht, automatisierte Berichterstattung und sichere Datenflüsse.**

”

## Was die Daten zeigen

Rund 24 % der öffentlichen Ausschreibungen für Sicherheitsdienstleistungen prüften zumindest einen einzelnen Aspekt der technologischen Leistungsfähigkeit der Bieter. Angesichts der wachsenden Bedeutung digitaler Fähigkeiten für Sicherheitsdienstleistungen überrascht es nicht, dass dieses Thema zunehmend Eingang in die Zuschlagskriterien findet. So ergab die Analyse beispielsweise, dass „Echtzeit-Berichterstattung“ heute in 3 % der Sicherheitsausschreibungen erwähnt wird.

**Bewertet mindestens eines der folgenden Elemente:**

- ✓ Einsatz digitaler Werkzeuge für Berichterstattung, Überwachung oder Leistungserbringung
- ✓ Anforderungen an den Echtzeit- oder elektronischen Datenaustausch
- ✓ Digitale Dashboards oder Kundenzugriff auf Live-Informationen
- ✓ Standards für Informationssicherheit (z. B. ISO 27001)
- ✓ Integration oder Interoperabilität mit Kundensystemen
- ✓ Digitale Prüfpfade oder automatisierte Berichtsmechanismen

**In allen Abschnitten der Ausschreibung**

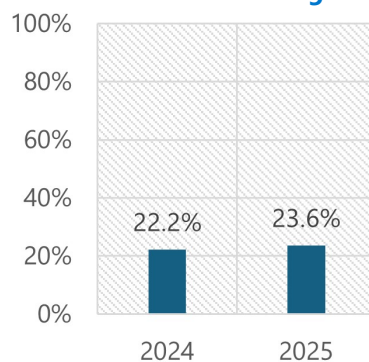


Abb. 26  
Daten  
satz B

**In den Zuschlagskriterien**

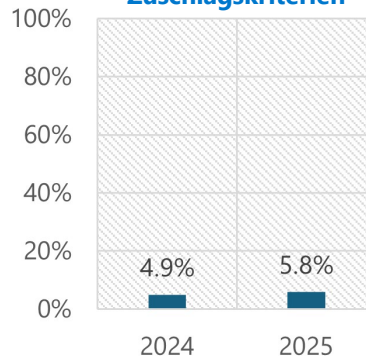


Abb. 27  
Daten.  
satz B

**Bewertet die Ausschreibung, ob der Bieter moderne digitale Werkzeuge, Systeme und Prozesse einsetzt, um die Leistungserbringung, Transparenz und den Datenaustausch zu verbessern?**

## QUALITÄTSINDIKATOR #6

# Personalstabilität und HR-Management

**Die Nichtbewertung der Stabilität der Belegschaft kann zu hoher Fluktuation, uneinheitlicher Personalbesetzung und Sicherheitskräften führen, die mit dem Standort oder dessen Risiken nicht vertraut sind. Dies beeinträchtigt die Servicequalität und erhöht den Aufwand für den Auftraggeber.**

Eine stabile und gut geführte Belegschaft ist entscheidend für eine verlässliche Leistungserbringung. Bieter mit starken Personalmanagementpraktiken investieren in die Mitarbeiterbindung, verfügen über robuste Überprüfungsprozesse und planen die personelle Kontinuität bei langfristigen Verträgen.

Dieser Indikator bewertet, ob Ausschreibungen die Personalpraktiken eines Bieters berücksichtigen, einschließlich Fluktuations- und Fehlzeitenquoten, der Abhängigkeit von

Zeitarbeitskräften, der Rekrutierungs- und Überprüfungsstandards sowie der Konzepte zur Sicherstellung der personellen Kontinuität. Die Analyse zeigt beispielsweise, ob öffentliche Auftraggeber den Plan eines Bieters zur Vertretung bei Ausfällen, seine langfristige Personaleinsatzplanung oder Hinweise darauf berücksichtigen, dass das Management Strategien zur Minimierung der Personalrotation entwickelt hat.

Diese Faktoren bestimmen, ob der Anbieter langfristig ein zuverlässiges und ordnungsgemäß überprüftes Team aufrechterhalten kann

### ROI

Auftraggeber, die diesem Indikator Priorität einräumen, profitieren von einer beständigeren, besser qualifizierten Belegschaft und geringeren betrieblichen Störungen.

“

**Bieter mit starken Personalmanagementpraktiken investieren in die Mitarbeiterbindung, verfügen über robuste Überprüfungsprozesse und planen die Kontinuität der Leistungserbringung bei langfristigen Verträgen.**

”

## Was die Daten Zeigen

Die Sicherheitsbranche in Europa sieht sich mit einem kritischen Arbeits- und Fachkräftemangel konfrontiert – eine Tatsache, die sich offenbar auch in den Daten widerspiegelt. Es scheint, dass öffentliche Auftraggeber verstärkt nach der Gewissheit suchen, dass Sicherheitsunternehmen, die zur Erfüllung ihrer vertraglichen Verpflichtungen erforderlichen Mitarbeitenden bereitstellen können. Tatsächlich ist von den acht Qualitätsindikatoren die „**Stabilität der Belegschaft**“ mit knapp 12 % der am häufigsten in Zuschlagskriterien berücksichtigte Qualitätsindikator.

**Bewertet mindestens eines der folgenden Elemente:**

- ✓ Fluktuations-, Fehlzeiten- oder Mitarbeiterbindungskennzahlen
- ✓ Anteil von Zeitarbeitskräften im Vergleich zu fest angestellten Mitarbeitenden
- ✓ Rekrutierungs-, Überprüfungs- oder Screening-Standards
- ✓ Konzepte zur Sicherstellung der personellen Kontinuität
- ✓ Personalplanung oder Fähigkeiten im Personalmanagement
- ✓ Anreize oder Programme zur Förderung der Mitarbeiterbindung

### In allen Abschnitten der Ausschreibung

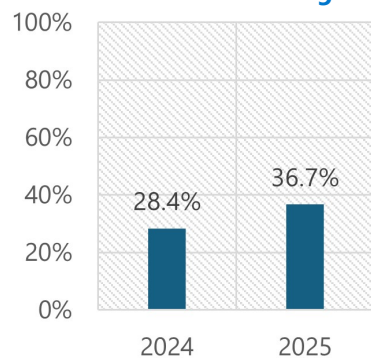


Abb. 28  
Daten  
satz B

### In den Zuschlagskriterien

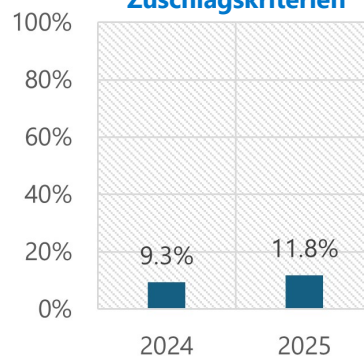


Abb. 29  
Daten  
satz B

**Bewertet die Ausschreibung, ob der Bieter eine stabile, zuverlässige und ordnungsgemäß überprüfte Belegschaft bereitstellen kann, die in der Lage ist, die Vertragsanforderungen dauerhaft zu erfüllen?**

## QUALITÄTSINDIKATOR #7

## Organisationserfahrung und bisherige Vertragserfüllung

**Achten öffentliche Auftraggeber darauf, sicherzustellen, dass ein potenzieller Sicherheitspartner vergleichbare Leistungen bereits erfolgreich erbracht hat und über die erforderliche Erfahrung, Glaubwürdigkeit und organisatorische Reife verfügt, um dies erneut zu leisten?**

Vergangene Leistungen sind einer der stärksten Indikatoren für zukünftigen Erfolg. Dieser Indikator untersucht, ob Ausschreibungen die Erfahrung eines Bieters bei der Durchführung vergleichbarer Aufträge, seine branchenspezifische Expertise, Kundenreferenzen und Nachweise erfolgreicher Leistungserbringung bewerten. Er hilft festzustellen, ob der Anbieter über die Fähigkeiten und die organisatorische Reife

verfügt, um den Umfang und die Komplexität des Auftrags zu bewältigen.

Die Nichtberücksichtigung von Erfahrung kann dazu führen, dass ein Bieter ausgewählt wird, dem die erforderliche operative Tiefe oder Branchenkenntnis fehlt, wodurch das Risiko von Leistungsausfällen oder langwierigen Anlaufproblemen steigt. Umgekehrt bringen Bieter mit einer starken Erfolgsbilanz bewährte Systeme, etablierte Prozesse und Erfahrungen aus vergleichbaren Projekten mit.

### ROI

Auftraggeber, die diesen Indikator berücksichtigen, profitieren von einem höheren Vertrauen in die Fähigkeit des Anbieters, die Leistung von Beginn an zuverlässig zu erbringen.

“

**Vergangene Leistungen sind einer der stärksten Indikatoren für zukünftigen Erfolg.**

”

## Was die Daten zeigen

Wenn das Jahr 2025 ein Indikator ist, legen öffentliche Auftraggeber in Europa zunehmend Wert auf die Erfahrung und Erfolgsbilanz der Sicherheitsunternehmen, mit denen sie zusammenarbeiten. Mittlerweile berücksichtigt nahezu **jede vierte Ausschreibung einen Aspekt der bisherigen Leistungserbringung**.

„Referenzen“ wurden beispielsweise in 6 % der Ausschreibungen für Sicherheitsdienstleistungen im Jahr 2025 ausdrücklich genannt (in irgendeinem Abschnitt der Ausschreibungsunterlagen).

### Bewertet mindestens eines der folgenden Elemente:

- ✓ Erfahrung bei der Durchführung vergleichbarer Aufträge
- ✓ Branchenspezifische Expertise oder technische Fähigkeiten
- ✓ Nachweise früherer Leistungen oder KPIs aus früheren Verträgen
- ✓ Kundenreferenzen oder Referenzprojekte
- ✓ Branchenauszeichnungen, Zertifizierungen oder Mitgliedschaften in Verbänden
- ✓ Anforderungen zum Nachweis der Eignung auf Grundlage der bisherigen Erfolgsbilanz (Track Record)

### In allen Abschnitten der Ausschreibung

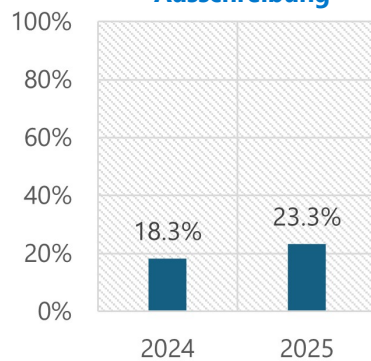


Abb. 30  
Datensatz B

### In den Zuschlagskriterien

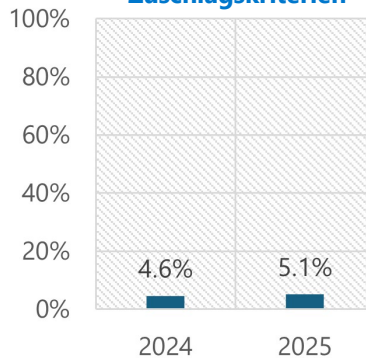


Abb. 31  
Datensatz B

**Bewertet die Ausschreibung, ob der Bieter vergleichbare Aufträge erfolgreich durchgeführt hat und über die für den Vertrag erforderliche Erfahrung und Glaubwürdigkeit verfügt?**

## QUALITÄTSINDIKATOR #8

## Operative Kontinuität und Qualitätssicherung

**Langfristige Sicherheitsdienstleistungsverträge erfordern Anbieter, die in der Lage sind, eine konsistente Leistungserbringung aufrechtzuerhalten, Krisen zu bewältigen und ihre Leistung kontinuierlich zu verbessern.**

Dieser Indikator untersucht, ob Ausschreibungen die Qualitätssicherungssysteme eines Bieters, seine Business-Continuity-Pläne, seine Fähigkeiten im Krisenmanagement, Redundanzen in kritischen Betriebsbereichen sowie seine Systeme zur Leistungsüberwachung bewerten.

Die Nichtberücksichtigung dieser Elemente kann öffentliche Auftraggeber anfällig für Leistungsunterbrechungen, unzureichende Reaktionen auf Vorfälle oder einen schleichenden

Qualitätsverlust machen. Ein Anbieter ohne belastbare Kontinuitätsplanung kann in Notfällen Schwierigkeiten haben oder Qualitätsstandards nicht dauerhaft aufrechterhalten. Im Gegensatz dazu zeigen Bieter mit einer robusten Qualitätssteuerung und Resilienzplanung die Fähigkeit, den Betrieb auch unter Druck aufrechtzuerhalten und kontinuierliche Verbesserungen voranzutreiben.

## ROI

Auftraggeber, die diesem Indikator Priorität einräumen, profitieren von einer höheren Zuverlässigkeit, einer stärkeren Kontrolle und einer widerstandsfähigeren Dienstleistung über die gesamte Vertragslaufzeit hinweg.

“

**Bieter mit einer robusten Qualitätssteuerung und Resilienzplanung zeigen die Fähigkeit, den Betrieb auch unter Druck aufrechtzuerhalten und kontinuierliche Verbesserungen voranzutreiben.**

”

## Was die Daten Zeigen

Rund 25 % der Ausschreibungen im Jahr 2025 bewerteten einen Aspekt der operativen Kontinuität, wobei knapp 13 % diesen innerhalb der Zuschlagskriterien berücksichtigten. Beide Werte stellen eine deutliche Verbesserung gegenüber den Vergabeverfahren des Jahres 2024 dar. Konkret sind Qualitätsaudits Bestandteil von 12,8 % der Ausschreibungen; **Pläne zur kontinuierlichen Verbesserung werden hingegen nur in sehr wenigen Ausschreibungen erwähnt (1,8 %).**

Die Festlegung geeigneter KPIs ist wichtig, um die Erwartungen an die Sicherheitsdienstleistung klar zu definieren und dem Sicherheitsunternehmen zu ermöglichen, die Maßstäbe zu verstehen, anhand derer seine Leistung bewertet wird.

**Bewertet mindestens eines der folgenden Elemente:**

- ✓ Qualitätssicherungssysteme oder interne Compliance-Programme
- ✓ Business-Continuity-, operative Resilienz- oder Krisenmanagementpläne
- ✓ Redundanzen oder Ersatzkapazitäten für kritische Betriebsabläufe
- ✓ Leistungsüberwachung, KPI-Tracking oder Prozesse zur kontinuierlichen Verbesserung
- ✓ Fähigkeit zum Betrieb und zur Wartung vertragsrelevanter Systeme oder Ausrüstungen
- ✓ Dokumentierte Verfahren zur Aufrechterhaltung oder Verbesserung der Dienstleistungsqualität

**In allen Abschnitten der Ausschreibung**

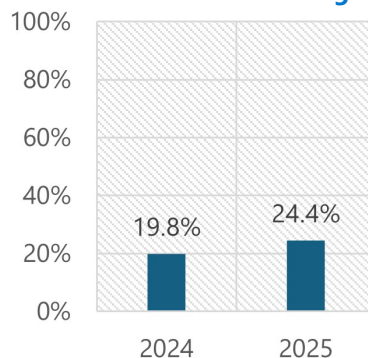


Abb. 32  
Datensatz B

**In den Zuschlagskriterien**

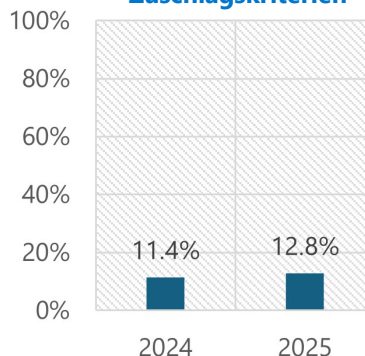


Abb. 33  
Datensatz B

**Bewertet die Ausschreibung, ob der Bieter über die Systeme, Pläne und Steuerungsmechanismen verfügt, die erforderlich sind, um während der gesamten Vertragslaufzeit eine konsistente, hochwertige Leistungserbringung und kontinuierliche Verbesserung sicherzustellen?**

## QUALITÄTSINDIKATOREN ALS GRUPPE

### Erfassen Ausschreibungen genügend von dem, was Qualität erfordert?

Die acht Qualitätsindikatoren wurden gezielt ausgewählt, weil sie nach Einschätzung von Experten und unserer Fokusgruppe grundlegende Voraussetzungen für exzellente Dienstleistungen darstellen. Ihre gemeinsame Betrachtung ermöglicht ein klareres Bild davon, ob Ausschreibungen so gestaltet sind, dass sie Anbieter belohnen, die in der Lage sind, sichere,

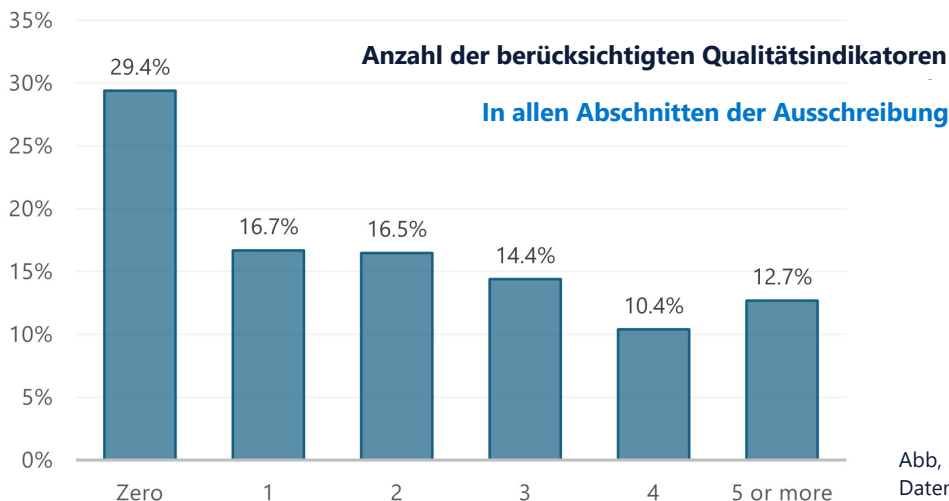
konsistente und leistungsstarke Sicherheitsdienstleistungen zu erbringen.

Je mehr Qualitätsaspekte öffentliche Auftraggeber berücksichtigen, desto besser sind sie in der Lage, Partner auszuwählen, die Risiken steuern, ihre Mitarbeitenden unterstützen und ihre Leistungsfähigkeit langfristig aufrechterhalten können.

### Was die Daten Zeigen

Wie bereits erwähnt, berücksichtigen öffentliche Auftraggeber in Europa die acht Qualitätsindikatoren inzwischen häufiger – ein positives Zeichen für Fortschritte. Ein genauerer Blick offenbart jedoch eine besorgniserregende Realität. Zwar werden diese Aspekte häufiger

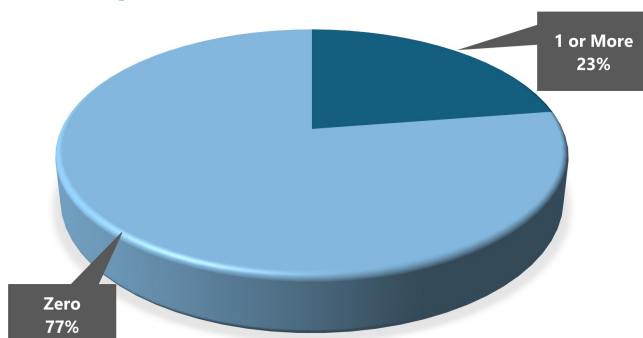
berücksichtigt, doch die meisten Ausschreibungen behandeln insgesamt lediglich zwei oder weniger dieser Elemente. In den Zuschlagskriterien ist die Berücksichtigung keines der acht Elemente sogar mit Abstand der Regelfall.



Abb, 34  
Daten.  
satz B

#### Anzahl der berücksichtigten Qualitätsindikatoren (von 8)

##### In den Zuschlagskriterien.



Abb, 35  
Daten.  
satz B

“

**Je mehr Qualitätsaspekte öffentliche Auftraggeber berücksichtigen, desto besser sind sie in der Lage, Partner auszuwählen, die Risiken managen, ihre Mitarbeitenden unterstützen und ihre Leistungsfähigkeit langfristig aufrechterhalten können.**

”

**Wie viele Qualitätsindikatoren enthalten die Verträge?**

**Meistens sogar überhaupt keinen.**

## PERSPECTIVE

## Vom Preis zur Qualität: Drei Jahrzehnte der Weiterentwicklung öffentlicher Beschaffung

**Die Qualität der öffentlichen Beschaffung von Sicherheitsdienstleistungen ist seit nahezu drei Jahrzehnten ein zentrales Anliegen von Sicherheitsunternehmen und ihren Verbänden.** Bereits Ende der 1990er-Jahre wurde durch empirische Untersuchungen festgestellt, dass 90 % der öffentlichen Aufträge ausschließlich nach dem Preis vergeben wurden.

Ein Meilenstein wurde auf der 2. Europäischen Sicherheitskonferenz in Berlin (Juni 1999) erreicht: die Einführung des Konzepts des „Bestbieters“. Diese Initiative stärkte die Sozialpartnerschaft und unterstrich, dass der Fortschritt der Branche von einer qualitätsorientierten und transparenten Beschaffung abhängt – insbesondere durch öffentliche Auftraggeber. Das Vertrauen öffentlicher und privater Kunden sowie von politischen Entscheidungsträgern und der Öffentlichkeit zu gewinnen, erfordert hohe Standards bei der Vergabe von Aufträgen.

Das Bestbieterprinzip definiert überprüfbare Qualitätskriterien und eröffnet öffentlichen Auftraggebern den notwendigen Spielraum, Qualität und Preis angemessen gegeneinander abzuwägen. Seine Grundsätze – Transparenz, vereinfachte Verfahren, fairer Wettbewerb sowie die Einhaltung gesetzlicher und tarifvertraglicher Vorgaben – bilden das Fundament einer verantwortungsvollen Beschaffung.

Die Qualität der öffentlichen Beschaffung hat zunehmend an Bedeutung gewonnen. Regierungen lagern immer mehr Aufgaben und Dienstleistungen an private Sicherheitsunternehmen aus, etwa die Luftsicherheitskontrolle an Flughäfen oder die Absicherung öffentlicher Räume. Dadurch steigt die Notwendigkeit hoher Beschaffungsstandards, um sicherzustellen, dass Aufträge fair vergeben werden und Dienstleister die erwarteten Leistungsanforderungen erfüllen. Eine qualitativ hochwertige Beschaffung trägt dazu bei, Korruption zu verhindern, Transparenz zu gewährleisten und den Wettbewerb zu fördern – Faktoren, die besonders wichtig sind, wenn private Unternehmen eine immer größere Rolle bei der Erbringung öffentlicher Dienstleistungen übernehmen.

**Gesetzliche Regelungen sind wichtig, reichen allein jedoch nicht aus.** Um Umsetzungsdefizite zu vermeiden, bedarf es belastbarer Strategien und einer professionellen Aufsicht. Beschaffungsstellen müssen durch Schulungen

und die einheitliche Anwendung von Richtlinien höhere professionelle Standards fördern.

Die Zusammenarbeit staatlicher Sicherheitsbehörden mit Branchenverbänden ist ebenfalls von entscheidender Bedeutung. Diese verfügen über Fachwissen und Daten, die staatlichen Stellen möglicherweise fehlen, und sind daran interessiert, die Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit privater Sicherheitsdienstleister zu verbessern. Datenschutz- und Compliance-Anforderungen können den Informationsaustausch jedoch einschränken.

Die Analyse von 40.000 Vergabeentscheidungen in Europa durch die International Security Ligue zeigt eine deutliche Entwicklung weg von preisgetriebenen Vergaben hin zu mehr Qualität und Nachhaltigkeit. Doch der Weg zu mehr Qualität in der öffentlichen Beschaffung ist noch nicht zu Ende.

**Der Wert von Verbänden wird jedoch in politischen und administrativen Kreisen häufig unterschätzt,** während Fehlvorstellungen über Lobbyarbeit in Medien und öffentlicher Debatte fortbestehen. Branchenverbände sind von grundlegender Bedeutung für einen fairen Wettbewerb, und ihre Beiträge kommen den Beschäftigten sowie der Sicherheitsbranche insgesamt zugute.

Ein letzter Aspekt betrifft das Gleichgewicht zwischen Harmonisierung und Fragmentierung innerhalb der EU-Mitgliedstaaten. Während die innere Sicherheit weitgehend in die Zuständigkeit der einzelnen Staaten fällt, werden Fragen des Wettbewerbs und der öffentlichen Beschaffung von der Europäischen Kommission geregelt.

Die Komplexität der Sicherheitsherausforderungen nimmt weltweit zu. Die Rolle privater Anbieter wird weiter wachsen, wodurch Verbesserungen in der Beschaffung sowohl für leistungsfähige Unternehmen als auch für die Sicherheitsinteressen Europas insgesamt unerlässlich werden. Die fortlaufende Evaluierung und Anpassung der rechtlichen Rahmenbedingungen – unterstützt durch die aktive Mitwirkung von Branchenverbänden – wird dazu beitragen, auch künftig praxisnahe, wirksame und anpassungsfähige Sicherheitslösungen sicherzustellen.



**Prof. Dr. Harald Olschok**

Honorarprofessor für Sicherheitswirtschaft Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin Fachbereich Polizei- und Sicherheitsmanagement.

“

**Beschaffungsstellen müssen durch Schulungen und die einheitliche Anwendung von Richtlinien höhere professionelle Standards fördern.**

”

## TEIL 3

# Modellhafte Beschaffungsprozess

**Was würden Sicherheitsunternehmen antworten, wenn man sie fragen würde, was sie sich von einem Vergabeverfahren wünschen?**

An erster Stelle wünschen sie sich, auf einem fairen Spielfeld beurteilt zu werden, auf dem Qualität tatsächlich einen Unterschied macht.

**Das ergab eine Fokusgruppe, die wir mit erfahrenen Beschaffungs- und Vertragsmanagementexperten führender Sicherheitsunternehmen aus ganz Europa** (sowie einigen aus den USA, um eine breitere Perspektive zu erhalten) zusammengestellt haben.

Die Antworten waren eindeutig: Sie möchten über Qualität konkurrieren und sind überzeugt, dass reine Preisvergaben allen Beteiligten schaden. „Wir wünschen uns ausgewogene Zuschlagskriterien, bei denen Qualität, Erfahrung und operative Leistungsfähigkeit neben dem Preis ein relevantes Gewicht haben“, erklärte ein Teilnehmer der Fokusgruppe.

Diese Einschätzung wurde von zahlreichen Experten geteilt, die ein Ende der „übermäßigen Fokussierung auf den Preis“, eines „unrealistischen Preisfokus“ und von „Verträgen nach dem Niedrigstpreisprinzip“ forderten. Zwar wurden in diesem Bereich Fortschritte erzielt, doch Verträge, bei denen der Preis übermäßig stark gewichtet wird, machen – wie in Teil 1 dieser Ausgabe dargestellt – weiterhin den Großteil der Vergaben aus.

Stattdessen wünschen sich die Unternehmen, dass öffentliche Auftraggeber Aspekte prüfen, die Rückschlüsse auf die tatsächliche Leistungsfähigkeit eines Anbieters zulassen. Die konkreten Elemente hierzu sind in den acht Qualitätsindikatoren in Teil 2 beschrieben.

**Doch was ist mit den Vertragselementen, die nichts mit der Qualifikation der Bieter zu tun haben? Welche Faktoren tragen zu einem fairen und effizienten Vergabeverfahren bei?**

Öffentliche Auftraggeber spielen eine entscheidende Rolle bei der Gestaltung der Qualität und Zuverlässigkeit von Sicherheitsdienstleistungen – nicht nur durch die Kriterien, anhand derer sie Bieter bewerten, sondern auch durch die Art und Weise, wie sie den Beschaffungsprozess selbst gestalten und steuern.

Die Erkenntnisse unserer Fokusgruppe, die die kollektive Erfahrung der Branche aus Tausenden von Ausschreibungen widerspiegelt, heben verfahrensbezogene Faktoren hervor, die nach Ansicht der Teilnehmer Fairness, Wettbewerb und den langfristigen Erfolg von Verträgen beeinflussen.

Ein wirksamer Vergabeprozess ist von großer Bedeutung. Er hilft öffentlichen Auftraggebern, leistungsfähige und engagierte Partner zu gewinnen und unnötige Risiken, Unklarheiten oder Ineffizienzen zu vermeiden. Gute Beschaffungspraktiken – wie klare Leistungsbeschreibungen, transparente Bewertungsmethoden, realistische Zeitpläne und ausgewogene Vertragsbedingungen – schaffen die Grundlage für eine starke Leistungserbringung. Schlechte Praktiken hingegen können den Wettbewerb verzerren, die Kontinuität der Leistung beeinträchtigen und die Wahrscheinlichkeit von Streitigkeiten oder Vertragsausfällen erhöhen.

Da viele dieser Aspekte zu subjektiv für eine Datenanalyse sind, haben wir einige ausgewählt, die statistisch untersucht werden können, um festzustellen, ob die Empfehlungen der Bieter in öffentlichen Ausschreibungen für Sicherheitsdienstleistungen tatsächlich berücksichtigt werden.

Darüber hinaus betrachten wir ausgewählte Verfahrenselemente, um zu analysieren, ob sie mit Vergaben korrelieren, die stärker qualitätsorientiert sind.

“

**Öffentliche Auftraggeber spielen eine entscheidende Rolle bei der Gestaltung der Qualität und Zuverlässigkeit von Sicherheitsdienstleistungen – nicht nur durch die Kriterien, anhand derer sie Bieter bewerten, sondern auch durch die Art und Weise, wie sie den Beschaffungsprozess selbst gestalten und steuern.**

”

# 1. Empfohlene Praktiken

## Vertragsspezialisten von

**Sicherheitsunternehmen** identifizierten Beschaffungspraktiken, die dazu beitragen, Klarheit, Fairness und operative Stabilität in Bewachungsverträgen zu schaffen.

Diese Elemente stärken den Wettbewerb, verbessern die Qualität der Angebote und unterstützen eine wirksame Vertragserfüllung, wenn sie in die Gestaltung der Ausschreibung einbezogen werden.

## Praxis

## Warum es wichtig ist

|                                                                                   |                                                                                                                                                                          |                                                        |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Klare und detaillierte Leistungsbeschreibung                                      | Verschafft den Bietern ein gemeinsames Verständnis von Aufgaben, Risiken und Erwartungen und verbessert dadurch die Genauigkeit sowie die Vergleichbarkeit der Angebote. | <b>Klare, vollständige und messbare Anforderungen</b>  |
| Definierte Service Levels und KPIs <sup>1</sup>                                   | Schafft messbare Leistungserwartungen, die Rechenschaftspflicht und ein wirksames Vertragsmanagement unterstützen.                                                       |                                                        |
| Klar festgelegte Arbeitszeiten, Schichten und Abdeckungszeiten                    | Reduziert Unklarheiten und verhindert eine Diskrepanz zwischen den operativen Anforderungen und dem vorgeschlagenen Personaleinsatz.                                     |                                                        |
| Vollständige Spezifikation der Dienstleistungen und Leistungsanforderungen        | Stellt sicher, dass Bieter ihre einschlägige Leistungsfähigkeit nachweisen und geeignete Dienstleistungskonzepte entwickeln können.                                      |                                                        |
| Klare, gewichtete und objektive Zuschlagskriterien                                | Erhöhen Transparenz und Fairness, indem sie aufzeigen, wie Angebote bewertet werden.                                                                                     | <b>Transparente und objektive Bewertung</b>            |
| Definierte Bewertungsmethodik                                                     | Sorgt für eine konsistente Bewertung und reduziert das Risiko von Streitigkeiten oder Nachprüfungsverfahren.                                                             |                                                        |
| Klare Grundlage für die Zuschlagserteilung (z. B. MEAT <sup>2</sup> , Best Value) | Hilft Bietern, ihre Angebote gezielt auszurichten, und verbessert die Übereinstimmung mit den Beschaffungszielen.                                                        |                                                        |
| Angemessene Vertragslaufzeiten mit Verlängerungsoptionen                          | Fördern die Stabilität der Belegschaft, Investitionen in Personal und die operative Kontinuität.                                                                         |                                                        |
| Angemessene Zahlungsbedingungen                                                   | Verbessern die Liquidität des Auftragnehmers und reduzieren finanzielle Risikozuschläge.                                                                                 | <b>Ausgewogene und angemessene Vertragsbedingungen</b> |
| Gegenseitige Kündigungsklauseln                                                   | Schaffen faire Ausstiegsmöglichkeiten und verringern die langfristigen Risiken für beide Vertragsparteien.                                                               |                                                        |
| Angemessene Risikoverteilung und Versicherungsanforderungen                       | Vermeiden unnötige Kostensteigerungen und Markteintrittsbarrieren                                                                                                        |                                                        |
| Faire und realistische Angebotsfristen                                            | Ermöglichen es Bietern, sorgfältig ausgearbeitete und regelkonforme Angebote zu erstellen, wodurch Wettbewerb und Angebotsqualität verbessert werden.                    |                                                        |
| Möglichkeiten zur Klärung und zum Dialog                                          | Reduzieren Missverständnisse und unterstützen die Erstellung präziserer und besser auf die Anforderungen zugeschnittener Angebote.                                       | <b>Gut strukturierter Beschaffungsprozess</b>          |
| Bieterkonferenzen oder frühzeitige Einbindung des Marktes                         | Verbessern die Qualität und Praxistauglichkeit der Leistungsbeschreibung durch frühzeitige Marktrückmeldungen.                                                           |                                                        |
| Standardisierte Preisblätter <sup>3</sup> und Kostenaufschlüsselungen             | Erhöhen die Vergleichbarkeit der Angebote, unterstützen die Analyse der Preisangemessenheit und reduzieren den administrativen Aufwand.                                  |                                                        |

<sup>1</sup> **KPIs** (Key Performance Indicators): Messbare Leistungskennzahlen, mit denen bewertet wird, ob der Auftragnehmer die vereinbarten Leistungen wie gefordert erbringt.

<sup>2</sup> **MEAT** (Most Economically Advantageous Tender): Bewertungsmethode, bei der der Zuschlag auf Grundlage einer Kombination aus Preis- und Qualitätskriterien vergeben wird.

<sup>3</sup> **Preisblätter**: Standardisierte Formulare des Auftraggebers, die festlegen, wie Bieter ihre Preise darstellen und aufschlüsseln müssen.

## 2. Zu vermeidende Praktiken

Die Teilnehmer der Fokusgruppe identifizierten zudem mehrere Beschaffungspraktiken, die unbeabsichtigt den Wettbewerb beeinträchtigen, operative Risiken erhöhen oder die Qualität der Leistungserbringung mindern können. Diese Probleme entstehen typischerweise durch unklare Anforderungen, unverhältnismäßige

Bedingungen oder verfahrensbedingte Einschränkungen, die es Bietern erschweren, präzise und qualitativ hochwertige Angebote zu erstellen. Nach Auffassung der Teilnehmer sollten öffentliche Auftraggeber die folgenden Aspekte bei der Gestaltung von Ausschreibungen für Sicherheitsdienstleistungen vermeiden.

### Praxis

### Warum es ist wichtig

|                                                                                                  |                                                                                                                                                         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Einseitige Vertragsstrafenregelungen <sup>1</sup>                                                | Schaffen schwer kalkulierbare finanzielle Risiken und ermöglichen eine willkürliche Durchsetzung, was die Teilnahmebereitschaft von Bietern verringert. |
| Unverhältnismäßige Vertragsstrafen oder Risikoübertragungen                                      | Führen zu höheren Preisen und verringern den Wettbewerb, da übermäßige Haftungsrisiken auf die Dienstleister übertragen werden.                         |
| Versicherungsanforderungen, die nicht zum Leistungsumfang passen                                 | Verursachen unnötige Kosten und können qualifizierte Bieter vom Verfahren ausschließen.                                                                 |
| Übermäßige oder irrelevante Dokumentationsanforderungen                                          | Erhöht den Aufwand und die Kosten für die Angebotserstellung und kann insbesondere KMU von einer Teilnahme abhalten.                                    |
| Überzogene Anforderungen an Schlüsselpersonal oder Personalkonzepte                              | Schränkt die Flexibilität ein und erhöht den administrativen Aufwand, ohne die Dienstleistungsqualität zu verbessern.                                   |
| Fragebögen zur bisherigen Leistungserbringung, obwohl standardisierte Nachweissysteme existieren | Verursacht unnötige Doppelarbeit und zusätzlichen Verwaltungsaufwand für die Bieter.                                                                    |
| Kurze Vertragslaufzeiten ohne Verlängerungsoptionen                                              | Führt zu Instabilität und verringert die Bereitschaft, in Personal, Schulungen und Technologie zu investieren.                                          |
| KMU-Vergabequoten, die die Flexibilität von Bietergemeinschaften einschränken                    | Schränkt die Nutzung von Referenzen und Leistungsnachweisen von Partnerunternehmen ein und kann leistungsfähige Anbieter vom Verfahren ausschließen.    |

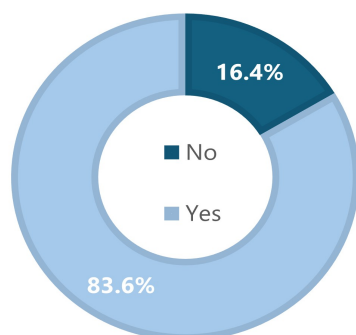
**Unfaire oder unverhältnismäßige Vertragskonditionen**

**Übermäßiger administrativer Aufwand**

**Restriktive oder wettbewerbsverzerrende Anforderungen**

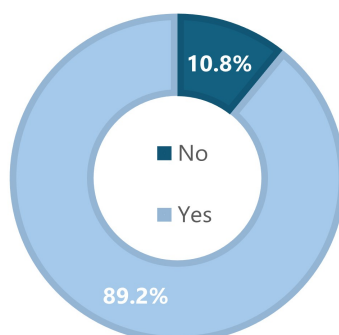
<sup>1</sup> Ein einseitiges Vertragsstrafenregime ermöglicht es dem Auftraggeber, nach eigenem Ermessen finanzielle Sanktionen zu verhängen, ohne beispielsweise klar zu definieren, was einen Vertragsverstoß darstellt oder dem Dienstleister die Möglichkeit einzuräumen, den Mangel zunächst zu beheben.

## 3. Analyse empfohlener Praktiken



**Sind die Zuschlagskriterien klar definiert?**

Abb. 36 Datensatz B



**Erhalten Bieter mindestens 30 Tage Zeit für die Einreichung ihrer Unterlagen?**

Abb. 37 Datensatz B

**Entsprechen öffentliche Ausschreibungen den grundlegenden Anforderungen der Bieter?**

**Wir haben zwei der empfohlenen Praktiken für eine Analyse ausgewählt. Das Ergebnis?**

**Nicht immer.**

## PERSPECTIVE

## Was die Daten zeigen – und was als Nächstes folgt

Über viele Jahre stützten sich Diskussionen über die Qualität von Vergabeverfahren auf fragmentierte Informationen, einzelne Beispiele und nationale Debatten. Was fehlte, war eine breitere, datenbasierte Perspektive über Länder- und Regionsgrenzen hinweg, um die tatsächliche Rolle des Preises bei der Auftragsvergabe zu verstehen und Hinweise darauf zu finden, ob Fortschritte erzielt werden und sich Vergabesysteme weiterentwickeln können.

Ausgehend von einer globalen Analyse erkannten wir schnell die Notwendigkeit, unseren Fokus einzugrenzen. Datenformate unterscheiden sich erheblich zwischen den Rechtsräumen, Definitionen variieren, und viele Datensätze sind weder für sektorspezifische Analysen noch für eine einfache maschinelle Auswertung ausgelegt. Aus diesem Grund konzentrierten wir uns zunächst auf Europa – unterstützt durch die globale Analysekompetenz und die strukturierte Methodik der [Open Contracting Partnership](#).

Selbst innerhalb einer einzigen Region erwies sich die Analyse einer großen Zahl von Vergabedatensätzen als anspruchsvoll. Die Daten zur öffentlichen Beschaffung sind fragmentiert, und die Gewinnung aussagekräftiger Erkenntnisse erforderte Ausdauer, eine kontinuierliche Weiterentwicklung der Methodik sowie die Zusammenarbeit innerhalb der globalen privaten Sicherheitsbranche.

Die Ergebnisse bestätigen etwas, das viele Praktiker seit Langem vermutet haben: **Der Preis bleibt bei Bewachungsverträgen strukturell das dominierende Kriterium** – selbst in Vergabesystemen, die qualitätsorientierte Zuschläge formal fördern. Qualität grundsätzlich zu erwähnen und sie als relevantes Zuschlagskriterium tatsächlich zu messen, sind zwei völlig unterschiedliche Dinge.

Die Art und Weise, wie Verträge gestaltet, bewertet und vergeben werden, beeinflusst die Stabilität der Belegschaft, professionelle Standards, die operative Resilienz und letztlich das Sicherheitsniveau, das Bürgerinnen und Bürgern geboten wird. Vergabeentscheidungen prägen somit die Rahmenbedingungen, unter denen Sicherheitsfachkräfte tagtäglich arbeiten.

Aus diesem Grund wirft die vorliegende Untersuchung eine zentrale Frage auf, die über die reine Gewichtung des Preises hinausgeht: Sind Vergabesysteme und die für ihre Umsetzung verantwortlichen Projektteams ausreichend darauf vorbereitet, Qualität in einem so kritischen Bereich wie Sicherheitsdienstleistungen konsistent zu definieren, zu bewerten und zu steuern?

### Diese Ausgabe des GSB Puls versteht sich als Beitrag zu dieser übergeordneten Diskussion.

Sie erhebt nicht den Anspruch, alle Antworten zu liefern. Vielmehr bietet sie einen strukturierten Überblick über aktuelle Vergabepraktiken in verschiedenen Ländern und Märkten, betrachtet auf breiter Datenbasis, und schafft damit eine Grundlage für zukünftige geografische Vergleiche.

Mindestens ebenso wichtig wie die gewonnenen Erkenntnisse ist die Frage, wie es weitergeht.

Ein naheliegender nächster Schritt besteht darin, einen vergleichbaren Analyseansatz auf die Vereinigten Staaten auszuweiten. Wie in Europa wird die Aussagekraft der Ergebnisse dabei von der Verfügbarkeit, dem Umfang und der Qualität der Vergabedaten abhängen.

### Langfristig hoffen wir, dass diese Arbeit sowohl Unternehmen der Sicherheitsbranche als auch öffentliche Auftraggeber unterstützt –

insbesondere diejenigen, die für die Konzeption und Ausgestaltung öffentlicher Ausschreibungen verantwortlich sind. Ziel ist es, Qualitätsaspekten in Vergabeentscheidungen ein stärkeres Gewicht zu verleihen. Darüber hinaus soll die Studie einen konstruktiven Beitrag zur Diskussion leisten, wie sich Vergabesysteme weiterentwickeln können, um den wachsenden Sicherheitsherausforderungen unserer Gesellschaft besser gerecht zu werden.

Letztlich besteht das Ziel dieses Projekts nicht allein darin, Vergabedaten zu analysieren. Es geht darum, die Weiterentwicklung von Vergabesystemen zu unterstützen, die Professionalität belohnen, verantwortungsvolle Arbeitgeber stärken, die Sicherheitsbranche und ihre Beschäftigten fördern und dadurch bessere Ergebnisse für die Gesellschaft erzielen.



**Stefan Huber**  
Geschäftsführer  
International Security  
Ligue

“

**Qualität grundsätzlich zu erwähnen und sie als relevantes Zuschlagskriterium tatsächlich zu messen, sind zwei völlig unterschiedliche Dinge.**

”

## PERSPECTIVE

## Europa analysiert, Amerika im Blick: Was US-Daten zeigen könnten

Der GSB Puls „Public Procurement of Security Services (Europe)“ präsentiert Erkenntnisse, die auch aus US-amerikanischer Sicht große Relevanz besitzen. Die zentrale Aussage – dass öffentliche Auftraggeber besser beraten sind, Sicherheitsaufträge auf Grundlage einer Kombination aus qualitativen Kriterien und Preis statt allein nach den niedrigsten Kosten zu vergeben – entspricht einem Grundsatz, der bereits im US-amerikanischen Vergaberecht verankert ist. Die schwierigere Frage ist jedoch, ob dieser Handlungsspielraum in der Praxis auch konsequent genutzt wird.

Auf Bundesebene erlaubt die Federal Acquisition Regulation (FAR) sogenannte „Best Value“-Vergabeverfahren, bei denen Behörden technische Leistungsfähigkeit, Managementkompetenz, Personalkonzepte, Schulungsstandards und bisherige Leistungsergebnisse neben dem Preis berücksichtigen können. Auch die meisten Bundesstaaten und Kommunen verfügen über entsprechende Ermessensspielräume, um Faktoren jenseits der Kosten zu bewerten. Anders als europäische Vergaberegime, die historisch häufig den niedrigsten Preis in den Mittelpunkt stellten, ermöglichen die US-amerikanischen Vergabegesetze daher grundsätzlich Zuschläge auf Basis eines umfassenderen Best-Value-Ansatzes, anstatt eine reine Preisvergabe vorzuschreiben.

Doch rechtliche Rahmenbedingungen und tatsächliche Praxis stimmen nicht immer überein.

Aus Sicht der Branche besteht eine anhaltende Sorge darin, dass Ausschreibungen zwar häufig als „Best Value“-Vergaben bezeichnet werden, der Preis jedoch in der Praxis oft einen überproportional großen Einfluss auf das Ergebnis hat. Bewertungsmethoden mögen Kriterien wie Schulung, Führungsstrukturen, Personalbesetzungsquoten, Technologieeinsatz oder bisherige Leistungsergebnisse berücksichtigen – dennoch tendieren Vergabestellen häufig dazu, sich für den niedrigsten vertretbaren Preis zu entscheiden.

Diese Tendenz ist nachvollziehbar. Öffentliche Auftraggeber stehen unter Budgetdruck, politischer Kontrolle und dem Risiko von Nachprüfungsverfahren. Preise lassen sich vergleichsweise einfach rechtfertigen. Qualitative Bewertungen hingegen erfordern eine sorgfältige Dokumentation, vergaberechtliche

Fachkenntnisse und institutionelles Vertrauen in die angewandte Bewertungsmethodik.

Vergabeverantwortliche berücksichtigen zudem nicht immer ausreichend den personalintensiven Charakter von Sicherheitsdienstleistungen. Die Rekrutierung, Schulung, Führung, lizenzrechtliche Compliance und Bindung von Sicherheitskräften sind zentrale Faktoren für die Leistungsfähigkeit eines Dienstleisters. In diesem Umfeld sind Vergütungsniveaus und Personalstrukturen keine nachrangigen Kostenfaktoren, sondern entscheidende Leistungsvariablen. Führen Vergabeverfahren zu einem starken Preisdruck, ohne zu prüfen, ob Löhne und Personalstärken ausreichen, um qualifizierte Sicherheitskräfte zu gewinnen und langfristig zu binden, leidet die Dienstleistungsqualität vorhersehbar darunter.

Die Ergebnisse des GSB Puls liefern eine solide analytische Grundlage für eine Untersuchung von Vergabedaten in den USA, aus der sich mehrere Muster ableiten könnten.

Erstens wird die Dezentralisierung eine wichtige Rolle spielen. Anders als das auf Richtlinien basierende Vergabesystem der Europäischen Union verfügen die USA über ein stark fragmentiertes System mit Bundes-, Landes-, Kommunal- und Sonderbehörden. **Der Reifegrad der Beschaffungspraxis variiert dabei erheblich.** Während einige Auftraggeber leistungsorientierte Verträge und detaillierte Bewertungsmethoden einsetzen, fehlen anderen die Ressourcen oder das Fachwissen für eine wirksame qualitative Bewertung.

Zweitens könnten Umsetzungsdefizite sichtbar werden. Obwohl das US-amerikanische Vergaberecht qualitative Abwägungen zulässt, wenden Vergabeverantwortliche bei Festpreisverträgen für Dienstleistungen nicht durchgängig fundierte technische Bewertungen oder Plausibilitätsprüfungen von Preisen an. Werden qualitative Kriterien zu gering gewichtet, verlagert sich der Wettbewerb von Leistungs differenzierung hin zu Kostendruck.

Drittens könnte die Fähigkeit zur Vertragsüberwachung entscheidend sein. Selbst gut strukturierte Ausschreibungen erfordern nach der Vergabe ein konsequentes Vertragsmanagement. **Ohne wirksame Kontrollmechanismen, messbare Leistungsstandards und durchsetzbare Compliance-Vorgaben bleiben die praktischen Auswirkungen von Vergabereformen begrenzt.**



**Steve Amitay**  
Geschäftsführer,  
NASCO

“

**Aus Sicht der Branche besteht eine anhaltende Sorge darin, dass Ausschreibungen zwar häufig als „Best Value“-Vergaben bezeichnet werden, der Preis jedoch in der Praxis oft einen überproportional großen Einfluss auf das Ergebnis hat.**

”

# TEIL 4

## Methodische Hinweise

**Abb. 1.** Beide in diesem Bericht verwendeten Datensätze stammen aus derselben öffentlichen Quelle: Tenders Electronic Daily (TED), dem offiziellen Veröffentlichungsorgan für europäische Vergabebekanntmachungen. Sie unterscheiden sich hinsichtlich der analysierten Dokumenttypen und des betrachteten Zeitraums: Datensatz A (39.475 Datensätze, 2008–2023) besteht aus Vergabebekanntmachungen (Contract Award Notices, CANs) – den offiziellen Bekanntmachungen, die nach der Vergabe eines Auftrags veröffentlicht werden; Datensatz B (7.707 Datensätze, 2024–2025) besteht aus vollständigen Ausschreibungsunterlagen – einschließlich Auftragsbekanntmachungen, Eignungskriterien, technischer Spezifikationen, Vertragsausführungsbedingungen und Beschreibungen der Zuschlagskriterien. Beide Datensätze beziehen sich ausschließlich auf Bewachungsdienstleistungen, die anhand der EU-Codes des Gemeinsamen Vokabulars für öffentliche Aufträge (CPV) im Bereich 79710000–79715000 identifiziert wurden.

Die Datensätze umfassen insgesamt 32 Länder: die 27 Mitgliedstaaten der Europäischen Union sowie fünf Nicht-EU-Länder, die an TED-Vergabeverfahren teilnehmen – das Vereinigte Königreich (berücksichtigt für den Zeitraum 2017–2020, vor und während des Brexit), Norwegen und Island (Mitglieder des Europäischen Wirtschaftsraums), die Schweiz (auf Grundlage bilateraler Abkommen) sowie Nordmazedonien (EU-Beitrittskandidat).

**Abb. 2–10.** Jede Abbildung in diesem Abschnitt wurde durch die direkte Aggregation der in den jeweiligen Vergabebekanntmachungen veröffentlichten strukturierten Datenfelder erstellt – Modellierungen oder Schätzungen kamen dabei nicht zum Einsatz. So wurde beispielsweise die durchschnittliche Vertragslaufzeit (Abb. 2) anhand der gemeldeten Vertragsbeginn- und Vertragsenddaten berechnet, die durchschnittliche Anzahl der Bieter (Abb. 3) anhand der gemeldeten Zahl eingegangener Angebote und die Nutzung von Rahmenvereinbarungen (Abb. 4) anhand des entsprechenden Kennzeichnungsfeldes für Rahmenvereinbarungen. Für alle weiteren Kennzahlen wurde analog verfahren. Jeder Datensatz wurde dem in TED erfassten Veröffentlichungsjahr zugeordnet. Die Ergebnisse werden als jährliche Durchschnittswerte oder Prozentanteile dargestellt und durch die Zusammenfassung aller im jeweiligen Kalenderjahr veröffentlichten Datensätze berechnet.

Abb. 5. Die Einstufung eines Unternehmens als KMU basiert auf einer einfachen Selbstauskunft, die das Unternehmen bei der Veröffentlichung der Auftrags- oder Vergabebekanntmachung abgibt. TED verwendet dabei die Standarddefinition der Europäischen Union für kleine und mittlere Unternehmen (KMU).

Die Europäische Union definiert kleine und mittlere Unternehmen anhand von drei Größenklassen, die auf der Anzahl der Beschäftigten sowie finanziellen Schwellenwerten basieren. Ein Kleinstunternehmen beschäftigt weniger als zehn Mitarbeitende und weist entweder einen Jahresumsatz oder eine Bilanzsumme von unter zwei Millionen Euro auf. Ein kleines Unternehmen beschäftigt weniger als fünfzig Mitarbeitende und erzielt entweder einen Jahresumsatz oder eine Bilanzsumme von unter zehn Millionen Euro. Ein mittleres Unternehmen beschäftigt weniger als 250 Mitarbeitende und erzielt einen Jahresumsatz von unter fünfzig Millionen Euro oder weist eine Bilanzsumme von unter 43 Millionen Euro auf.

Jedes Unternehmen, das diese Schwellenwerte überschreitet, gilt als Großunternehmen. Die offizielle Definition ist verfügbar [here](#).

**Abb. 10.** TED veröffentlicht sämtliche Auftragswerte in Euro unter Verwendung eines standardisierten Datenfeldes (VALUE\_EURO). Eine Währungsumrechnung war unsererseits daher nicht erforderlich – die dargestellten Werte entsprechen den von den Auftraggebern gemeldeten Beträgen, die von TED zum Zeitpunkt der Veröffentlichung in Euro umgerechnet wurden. Das Diagramm zeigt das gesamte pro Jahr vergebene Auftragsvolumen, indem alle Verträge mit einem positiven Auftragswert summiert werden. In TED werden ausschließlich Aufträge oberhalb der EU-weiten Veröffentlichungsschwelle (rund 140.000 Euro) erfasst. Kleinere Aufträge sind daher in diesen Daten nicht enthalten.

**Abb. 11–13.** Analyse der Preisgewichtung. Quelle: Datensatz A (Vergabebekanntmachungen aus TED). Vergabebekanntmachungen weisen Zuschlagskriterien in sehr unterschiedlichen Formaten aus – einige als einfache Zahlenangaben (z. B. „Preis: 60 %“), andere als Freitextbeschreibungen in mehr als 20 europäischen Sprachen. Um aussagekräftige Vergleiche zu ermöglichen, mussten sämtliche Kriterien in

ein einheitliches Format überführt werden. Dies erfolgte in einem dreistufigen Verfahren aus strukturierter Datenauslesung, KI-gestützter Klassifizierung und einer abschließenden Qualitätssicherung. Ein Datensatz wurde nur dann in die Analyse der Preisgewichtung einbezogen, wenn mindestens ein preisbezogenes Kriterium mit einer gültigen numerischen Gewichtung identifiziert werden konnte. Rund 75,6 % aller Datensätze (29.854 von 39.475) erfüllten diese Voraussetzung; die übrigen Datensätze wurden aufgrund fehlender, unleserlicher oder ungültiger Gewichtungsangaben ausgeschlossen. Die „Preisgewichtung“ bezeichnet die Summe aller preisbezogenen Kriteriengewichte als Anteil an der Gesamtbewertung in Prozent. Die „Nicht-Preisgewichtung“ ergibt sich entsprechend als 100 % minus Preisgewichtung. Abbildung 11 zeigt die Medianwerte für den Zeitraum 2018–2023. Abbildung 12 stellt die jährliche Entwicklung der durchschnittlichen und medianen Preisgewichtung von 2007 bis 2023 dar.

**Abb. 12.** Aus derselben TED-Datenquelle wurden zusätzliche sektorspezifische Datensätze erstellt. Jeder Sektor wurde anhand der nachstehend aufgeführten Codes des Gemeinsamen Vokabulars für öffentliche Aufträge (CPV) der EU identifiziert: Bewachungsdienstleistungen (79713000); Reinigungsdienstleistungen (90910000); Abfallsammlung (90511000); Facility Management (799931000); IT-Helpdesk- und Supportleistungen (72253000); sowie Gebäudeinstandhaltung (50700000). Jede Sektordatenbank wurde erstellt, indem sämtliche TED-Datensätze ausgewählt wurden, deren angegebener CPV-Code mit dem jeweils oben genannten Sektorcode beginnt. Anschließend wurde auf jeden Sektor derselbe dreistufige Klassifizierungsansatz angewendet, der bereits für die Abbildungen 11–13 beschrieben wurde, um die jeweilige Preisgewichtung zu bestimmen.

**Abb. 14–17.** Korrelationen. Quelle: Datensatz A (Vergabebekanntmachungen aus TED). Diese Abbildungen untersuchen, ob bestimmte Gestaltungsmerkmale von Vergabeverfahren mit unterschiedlichen Ausprägungen der Preis- oder Qualitätsgewichtung beziehungsweise mit unterschiedlichen Wettbewerbsintensitäten verbunden sind. Jede Abbildung vergleicht dabei zwei Gruppen von Verträgen.

**Abb. 18–35.** Ausgewählte Qualitätsindikatoren. Quelle: Datensatz B (vollständige Ausschreibungsunterlagen aus TED, 2024–2025). Acht Qualitätsindikatoren für die Leistungserbringung wurden in Abstimmung mit Branchenexperten definiert. Jeder dieser Indikatoren steht für einen Faktor, der als wichtig für die erfolgreiche Umsetzung von Sicherheitsdienstleistungsverträgen angesehen wird. Die Analyse dieser Indikatoren folgte einem anderen Ansatz als die für die Abbildungen 11–13 verwendete Analyse der Preisgewichtung. Anstatt numerische Gewichtungen zu extrahieren, bestand das Ziel hier darin festzustellen, ob ein Qualitätsindikator in einer Ausschreibung berücksichtigt wird oder nicht – also eine reine Ja-Nein-Frage. Der Prozess umfasste zwei Hauptschritte: die Extraktion der relevanten Abschnitte und die Identifikation der Qualitätsindikatoren. Das Ergebnis war für jeden Indikator in jedem Abschnitt eine einfache Ja- oder Nein-Feststellung – keine numerische Bewertung oder Gewichtung. Die Ergebnisse werden auf zwei Ebenen ausgewiesen: „In irgendeinem Abschnitt der Ausschreibung“ (ob der Indikator irgendwo in den veröffentlichten Ausschreibungsunterlagen vorkommt) und „In den Zuschlagskriterien“ (ob der Indikator ausdrücklich als bewerteter Bestandteil der Angebotsbewertung enthalten ist). Diese Unterscheidung ist wichtig, da eine Anforderung, die lediglich in den Eignungskriterien genannt wird, weniger Einfluss auf die finale Zuschlagsentscheidung hat als ein Kriterium, das direkt in die Bewertung einfließt. Die Ergebnisse werden getrennt für die Jahre 2024 und 2025 dargestellt, um aufzuzeigen, ob die Berücksichtigung dieser Qualitätsaspekte zunimmt. Die Abbildungen 35 und 36 zeigen, wie viele der acht Qualitätsindikatoren insgesamt berücksichtigt werden, und veranschaulichen damit die Breite der Qualitätsberücksichtigung in der aktuellen Vergabepaxis.

**Abb. 37–38.** Diese beiden Abbildungen untersuchen, ob veröffentlichte Ausschreibungen zwei verfahrensbezogene Elemente enthalten, die von Branchenexperten allgemein als bewährte Praxis angesehen werden:

— Klar definierte Zuschlagskriterien (Abb. 37). Es wird geprüft, ob die Ausschreibung die Zuschlagskriterien sowie deren Gewichtung oder die Bewertungsmethodik eindeutig darstellt, sodass Bieter nachvollziehen können, wie ihre Angebote bewertet werden.

— Ausreichende Angebotsfrist ( $\geq 30$  Tage) (Abb. 38). Es wird geprüft, ob den Bietern zwischen der Veröffentlichung der Ausschreibung und der Frist zur Angebotsabgabe mindestens 30 Tage zur Verfügung standen – ein Zeitraum, der allgemein als Mindestanforderung für die Erstellung eines sorgfältig ausgearbeiteten und regelkonformen Angebots gilt.

Die Analyse wurde über die Gesamtheit der in Datensatz B enthaltenen Ausschreibungen durchgeführt, um die dargestellten Prozentwerte zu ermitteln.

[www.international-security-ligue.org](http://www.international-security-ligue.org)

[www.linkedin.com/company/international-security-ligue](https://www.linkedin.com/company/international-security-ligue)