



# AUFTRAGSVERGABE FÜR QUALITÄTSMÄSSIGE PRIVATE SICHERHEITSDIENSTLEISTUNGEN



Confederation of European  
Security Services



With Financial Support of  
European Commission



## Inhalt

Zusammenfassung.....	4
Terminologie und Definition.....	5
Kapitel 1 – Einleitung .....	8
1. Hauptziele dieses Handbuchs .....	8
2. Verwendung dieses Handbuchs.....	9
3. Geschichte und Hintergrund .....	9
Kapitel 2: Warum ist Qualität für Sie, den Auftraggeber, von Belang? .....	15
Kapitel 3: Was sind gute Ausschreibungspraktiken für private Sicherheitsdienstleistungen? ..	20
Kapitel 4: Öffentliche Ausschreibungen für private Sicherheitsdienstleistungen – europäische Gesetzgebung .....	24
Kapitel 5: Wie lassen sich Qualitätskriterien für die Beschaffung privater Sicherheitsdienstleistungen definieren? .....	32
1. Einleitung.....	32
2. Privates Sicherheitspersonal .....	34
3. Auftragsmanagement .....	38
4. Auftragstätigkeiten .....	39
5. Auftragsinfrastruktur .....	42
6. Privates Sicherheitsunternehmen.....	45
Anhang 1: Leitlinien für die Angebotsbeurteilung Ein Beispiel, wie Aufträge aufgrund von Qualitätskriterien vergeben werden können.....	48
Anhang 2: Ausschluss-, Eignungs- und Zuschlagskriterien .....	60
Anhang 3: Auftragsbekanntmachungen.....	64

<b>Zusammen- fassung</b>	<b>Terminologie &amp; Definitionen</b>
<b>KAPITEL 1</b>	<b>KAPITEL 2</b>
<b>KAPITEL 3</b>	<b>KAPITEL 4</b>

# KAPITEL 5

## Zusammenfassung

Das Handbuch „Qualitätsvolle private Sicherheitsdienstleistungen beschaffen“ wurde von der Europäischen Vereinigung der Sicherheitsdienste (CoESS) und UNI-Europa mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Union entwickelt und verfolgt ein Hauptziel: Es will Auftraggeber beim Vergabeverfahren unterstützen und unterstreicht die Vorteile der Entscheidung für qualitätsvolle Anbieter. Kurz: Es erläutert, warum Qualität für Sie, den Kunden privater Sicherheitsunternehmen, wichtig ist.

Dieses Handbuch versucht, dem Auftraggeber die nötigen Argumente an die Hand zu geben, warum private Sicherheitsdienstleistungen nach dem „besten Wert“ beurteilt werden sollten, wozu auch die für diesen Sektor relevanten sozialen Kriterien gehören. Es zeigt, wie wichtig es ist, den Bestbieter bei privaten Sicherheitsdienstleistungen zu definieren, zu erkennen, zu suchen und auszuwählen.

Was ist der beste Wert? Konkret heißt das, dass der Auftraggeber sich das beste Geschäft im Rahmen der gewählten Parameter sichert. Es bedeutet auch, dass der Auftraggeber den wertvollsten Kompromiss und die optimale Kombination von Preis und Qualität findet, die ihm gemäß definierten Bedürfnissen und Kriterien den größten Gesamtvorteil bieten.

In unserer Industrie ist das besonders wichtig, denn der private Sicherheitssektor ist sehr speziell in seiner Art: Er gewährleistet die Sicherheit von Bürgern und Kunden und sollte daher aufgrund seiner Funktion der Wahrung der öffentlichen Ordnung von anderen Branchen unterschieden werden. Aus diesem Grund spielt der Bestbieter-Ansatz eine beträchtliche Rolle für private Sicherheitsunternehmen und sollte für Auftraggeber dieser Leistungen hohe Priorität besitzen.

Dieses Handbuch lässt sich einfach nutzen, da die Kapitel unabhängig voneinander sind und die Zusammenfassungen einen Überblick jedes Kapitels bieten.

Das erste Kapitel konzentriert sich auf die Hauptziele des Handbuchs und seine Verwendung. Es umfasst auch seine Geschichte und seinen Hintergrund, da es sich um eine Aktualisierung des ersten Handbuchs aus dem Jahr 1999 handelt.

Im zweiten Kapitel geht es um die Gründe, warum Qualität eine Rolle für den Auftraggeber spielt. Es zeigt fünf Vorteile der Entscheidung für qualitätsvolle Sicherheitsdienstleister und die Risiken der Entscheidung nur für den günstigsten Preis im Vergabeverfahren.

In Kapitel 3 liefert das Handbuch einen Leitfaden, was laut CoESS und UNI-Europa gute Ausschreibungspraktiken sind, und beschreibt die Ge- und Verbote bei der Beauftragung privater Sicherheitsdienstleistungen.

Darüber hinaus erläutert Kapitel 4 das EU-Recht für die öffentliche Auftragsvergabe und seine für private Sicherheitsdienstleistungen relevanten Bestimmungen. Das EU-Recht betrifft im Wesentlichen öffentliche Auftraggeber in der EU oder einem Beitrittsland. Öffentliche Auftraggeber außerhalb der EU oder private Auftraggeber im Allgemeinen werden jedoch ermutigt, das EU-Recht als Anregung bei der Beauftragung privater Sicherheitsdienstleistungen zu nutzen.

Kapitel 5 illustriert, wie Qualitätskriterien für die Beauftragung privater Sicherheitsdienstleistungen entwickelt wurden. Es will Auftraggebern helfen, Qualitätskriterien für private Sicherheitsdienstleistungen festzulegen. Darum schildert es Qualitätskriterien für Wachpersonal, Auftragstätigkeiten, operatives Management, Auftragsinfrastruktur und das private Sicherheitsunternehmen als Anbieter.

Anhang 1 liefert ein konkretes Beispiel für den Ablauf des gesamten Vergabeverfahrens.

Ein zusätzliches benutzerfreundliches Online-Tool ergänzt dieses Handbuch. Entwickelt wurde es,

um Auftraggebern zu helfen, ihren Bedarf an privaten Sicherheitsdienstleistungen zu definieren.

In diesem Sinne deckt das Handbuch alle Aspekte eines Vergabeverfahrens ab. Bis hin zur Vertragsunterzeichnung hilft es Auftraggebern beispielsweise, zu definieren, was sie für Qualität halten; die Ausschreibungsunterlagen zu verfassen, die diese Qualitätselemente enthalten; eingereichte Angebote mit dem praktischen Tool zu vergleichen, das als Teil dieses Handbuchs entwickelt wurde, und gestattet, verschiedene Angebote im Licht der ursprünglichen Qualitätskriterien zu beurteilen; die Angebote anhand der ausgewählten Qualitätskriterien zu vergleichen und das Angebot mit der höchsten Qualität auszuwählen.

## Terminologie und Definition

*Beachten Sie, dass auch nationale, internationale und EU-Normen sowie Industrie-Leitlinien nützlich sind, um Terminologie und Definitionen aufzusuchen.*

**Backup-Plan:** Ein alternativer Plan der zum Einsatz kommt, falls etwas mit dem ursprünglichen Plan, z. B. Einsatzplan oder Dienstplan, schiefgeht.

**Bieter:** Private Sicherheitsunternehmen, die sich an privaten oder öffentlichen Ausschreibungen inner- oder außerhalb Europas beteiligen.

**Auftraggeber:** Ausschreibendes Unternehmen oder öffentlicher Auftraggeber mit der Absicht, private Sicherheitsdienstleistungen zu vergeben. In diesem Handbuch steht „Auftraggeber“ für potenzielle oder tatsächliche Auftraggeber, ausschreibende Unternehmen und öffentliche Auftraggeber inner- und außerhalb der Europäischen Union, die private Sicherheitsdienstleistungen vergeben oder beabsichtigen, sie zu vergeben.

**Einsatzplan:** Beschreibt, wie die anbietenden privaten Sicherheitsunternehmen die Anforderungen der Ausschreibung erfüllen wollen.

**Leistungskontrolle und -beurteilung** – siehe auch KPIs (Key Performance Indicators): Hierzu gehören Kontrolle und Überprüfung erzielter Ergebnisse, die im Einklang mit den operativen Anforderungen der erbrachten Sicherheitsdienstleistungen sind. Sie umfasst auch die Rückkopplung des Auftraggebers

und des Wachpersonals über das, was erreicht wurde, wie die Arbeit gemacht wurde und welche Kompetenzen erforderlich waren.

**Privates Sicherheitsunternehmen:** Laut CEN-Norm ein Unternehmen, das private Sicherheitsdienstleistungen anbietet. In diesem Handbuch wird der Begriff synonym zu **Wirtschaftsteilnehmer** verwendet, einem Begriff aus Rechtsprechung und Normen.

**Private Sicherheitsdienstleistungen:** In der CEN-Norm definiert als Dienstleistungen von Sicherheitsunternehmen zum Schutz von Personen, Eigentum und Vermögenswerten. Hierunter können folgende Dienstleistungen fallen (nicht-erschöpfende Liste): bemannter Wachdienst; Zugangs-/Ausgangskontrolle; Flughafensicherheitsprüfungen; bewaffnete Sicherheitskraft/Wache; Hafensicherheitsprüfungen; Empfangssicherung; Geländesicherung; statische Bewachung; Ladendetektiv; mobile Kontrollgänge und mobile Kontrollgänge auf Geländen und in Bereichen; Alarmeinsatz; Alarmierung, Überwachungs- und Alarmzentrale, Mitarbeiter einer Überwachungs- und Alarmzentrale, Alarmeinsatz-Mitarbeiter; Schlüsselverwaltung und -aufbewahrung; Crowd Controller, Crowd Control Supervisor, Crowd Control Management; Türsicherheit und Pfortner; Personenschutz/Leibwächter; Aufrechterhaltung der öffentlichen Ordnung; Stadtkontrollgänge; Transportsicherheit usw.

**Beschaffung/Ausschreibung:** Kauf oder andere Form des Erwerbs von Dienstleistungen durch einen oder mehrere Auftraggeber bei privaten Sicherheitsunternehmen, die von diesen Auftraggebern ausgewählt wurden, und zwar unabhängig davon, ob die Dienstleistungen für einen öffentlichen oder privaten Zweck gedacht sind.

**Berichtsstruktur:** Eine Verwaltungshierarchie beim anbietenden Unternehmen zur Verbreitung von unternehmens- und personalbezogenen Mitteilungen. Die Berichtsstruktur spiegelt oftmals die Weisungslinie wider.

**Dienstplan:** Teil des Einsatzplans; stellt einen Terminplan für das Wachpersonal dar, das an einem/einer bestimmten Tag, Woche oder Monat vor Ort arbeitet. Er ist notwendig für den Alltagsbetrieb und stimmt idealerweise die Bedürfnisse der Arbeitnehmer mit den vertraglichen Anforderungen ab. Das ist wichtig, weil zu lange Arbeitszeiten zu Unfällen und möglichen Sicherheitslücken führen können. Der Dienstplan hat beträchtliche soziale Auswirkungen auf das Wachpersonal. Deshalb ist es entscheidend, dass es eine gewisse Vorhersagbarkeit, Kontinuität und einen Überprüfungsprozess für den geltenden Dienstplan gibt.

**Screening-Leiter:** Für Leitung und Aufzeichnung aller Aspekte des Screenings (Hintergrund- und Sicherheitsüberprüfung) verantwortlicher Mitarbeiter im Unternehmen.

**Wachpersonal:** Laut Definition der CEN-Norm Personen, denen ein Entgelt, Lohn oder Gehalt gezahlt wird, die geschult werden und deren persönlicher Hintergrund geprüft wird und die eine oder mehrere dieser Sicherungsaufgaben erfüllen:

- ★ Einbruch, unzulässiger Zutritt oder unzulässige Aktivität, Vandalismus

oder unbefugtes Betreten von öffentlichem oder privatem Eigentum verhindern oder feststellen;

- ★ Diebstahl, Verlust, Unterschlagung, widerrechtliche Aneignung oder Verstecken von Waren, Geld, Wertpapieren, Aktien, Aufzeichnungen, wertvollen Dokumenten oder Papieren verhindern oder feststellen;
- ★ Schutz von Personen vor Verletzungen;
- ★ Umweltschutz und -management im ländlichen und maritimen Umfeld;
- ★ Durchsetzung etablierter Regeln, Vorschriften, Politiken und Praktiken von Unternehmen im Zusammenhang mit der Verhinderung von Verbrechen;
- ★ Meldung und Festhalten von Gesetzesübertretern entsprechend den Vorschriften der nationalen Gesetze.

**Standardarbeitsanweisung:** Gängige oder vorgeschriebene Methoden, die routinemäßig bei der Ausführung bestimmter Tätigkeiten in bestimmten Situationen angewendet werden müssen.

**Leistungsbeschreibung:** Alle Unterlagen, die der Auftraggeber verfasst oder auf die er verweist, um Elemente der Ausschreibung zu beschreiben oder zu bestimmen, darunter die Auftragsbekanntmachung, die Vorabinformation, falls sie zum Aufruf zur Angebotsabgabe genutzt wird, die technischen Spezifikationen, das beschreibende Dokument, Entwurf der Vertragsbedingungen, Formate für die Präsentation von Unterlagen der Kandidaten und Bieter, Informationen über allgemein gültige Pflichten und alle zusätzlichen Dokumente.

**Angebot:** Ein von einem Anbieter eingereichtes Angebotsdokument als Reaktion auf eine Ausschreibung, das

ausführliche Angaben zu Anforderungen und Bedingungen im Zusammenhang mit der Erbringung privater Sicherheitsdienstleistungen enthält.

**Schulungsplan:** Wird intern vom Bieter verfasst und beschreibt, wer spezielle Schulungen für Wachpersonal abhält, wo und wann sie stattfinden werden; enthält auch strukturelle Bestandteile der Schulung. Das Dokument sollte ausreichend flexibel sein, um es anpassen

zu können, z. B. wenn sich die operativen Anforderungen ändern.

## Kapitel 1 – Einleitung

Dieses Handbuch wurde für öffentliche oder private Auftraggeber privater Sicherheitsdienstleistungen inner- und außerhalb der EU entwickelt, die sicherstellen wollen, dass sie sich für ein qualitativvolles privates Sicherheitsunternehmen entscheiden. Die Kombination aus Qualität und Preis ist entscheidend bei der Wahl privater Sicherheitsdienstleistungen. Darum ist das Hauptziel dieses Handbuchs, schlagkräftige Argumente für die Auswahl von Qualität zu liefern sowie Empfehlungen und Beispiele zu geben, wie qualitativvolle private Sicherheitsdienstleistungen vergeben werden können.

### 1. Hauptziele dieses Handbuchs

Mit diesem Handbuch wollen CoESS und UNI-Europa die Aufmerksamkeit von Auftraggebern privater Sicherheitsdienstleistungen darauf richten, wie wichtig es ist, den **Bestbieter** bei privaten Sicherheitsdienstleistungen zu definieren, zu erkennen, zu suchen und auszuwählen. Das Handbuch will Auftraggeber in ihrem Kaufprozess unterstützen und unterstreicht die Vorteile der Entscheidung für qualitativvolle Anbieter. Endziel von CoESS und UNI-Europa ist, sicherzustellen, dass zukünftige Verträge für private Sicherheitsdienstleistungen nach dem besten Wert beurteilt werden sollten, wozu auch die für diese Branche relevanten sozialen Kriterien gehören.

Das Handbuch deckt alle Aspekte einer Ausschreibung für private Sicherheitsdienstleistungen ab:

- ★ Unterstützung der Auftraggeber bei der Definition, was sie für Qualität halten
- ★ Verfassen der Ausschreibungsunterlagen, in denen sich diese Qualitätselemente widerspiegeln
- ★ Vergleichen von Angeboten mit dem praktischen Tool, das als Teil dieses Handbuchs entwickelt wurde und das gestattet, verschiedene Angebote im Licht der ursprünglichen Qualitätskriterien zu beurteilen
- ★ Vergleich der Angebote anhand der ausgewählten Qualitätskriterien und Auswahl des Angebots mit der höchsten Qualität

#### Was ist der beste Wert?

Beim besten Wert – dem besten Preis-Leistungsverhältnis – sichert sich der Auftraggeber das beste Geschäft im Rahmen der gewählten Parameter. Das bedeutet auch, dass der Auftraggeber den wertvollsten Kompromiss und die optimale Kombination von Preis und Qualität findet, die ihm gemäß vorhergesehenen Bedürfnissen und Kriterien den größten Gesamtvorteil bieten. Ein gutes Preis-Leistungsverhältnis berücksichtigt auch soziale Erwägungen.

#### Was ist Qualität im privaten Sicherheitssektor?

Der private Sicherheitssektor ist sehr speziell in seiner Art: Er gewährleistet die Sicherheit von Bürgern und Kunden. Aufgrund seiner Funktion der Wahrung der öffentlichen Ordnung sollte er von anderen Branchen unterschieden werden. Aus diesem Grund spielt Qualität eine wesentliche Rolle für private Sicherheitsunternehmen und sollte für Erwerber dieser Leistungen hohe Priorität besitzen.

Eine ausführliche Beschreibung, was Qualität im privaten Sicherheitssektor ist, finden Sie in Kapitel 5. Hier nur einige Beispiele: Schulungsplan für das Personal, gute Arbeitsbedingungen und Beachtung von Tarifverträgen und Arbeitsrecht, Gesundheitsschutz- und Sicherheitsplan, interner Verhaltenskodex usw.

Dieses Handbuch umfasst ein benutzerfreundliches Tool, das Auftraggebern hilft, ihren Bedarf an privaten Sicherheitsdienstleistungen zu definieren. Das Tool umfasst eine einfach zu nutzende Struktur für die Vergabe von Werten/Punkten für verschiedene Kriterien, die dem Auftraggeber wichtig sind. Ziel dieser Struktur ist, Auftraggebern bei der Definition der Qualitätskriterien, die für sie und die zu erbringenden privaten Sicherheitsdienstleistungen besonders wichtig sind, größtmögliche Freiheit zu lassen. Nach der Zuweisung von Werten/Punkten an die verschiedenen Kriterien, gestattet das Tool, diese nach eigener Einschätzung des Auftraggebers zu gewichten. So kann er selbst das Verhältnis zwischen Qualitäts- und Preiselementen bestimmen.

Fazit: Verwendet der Auftraggeber dieses Tool, sollte er in der Lage sein, private Sicherheitsdienstleistungen des Bestanbieters auszuwählen. Der vergebene Auftrag spiegelt dabei die Qualitätskriterien wider, die der Auftraggeber ursprünglich der jeweiligen Ausschreibung zugewiesen hat.

## 2. Verwendung dieses Handbuchs

Dieses Handbuch ist dafür gedacht, als Menü verschiedener Optionen zu dienen. Interessierte Auftraggeber müssen es nicht ganz durchlesen, um die für sie wichtigsten Punkte zu finden. Alle Kapitel sind nämlich voneinander unabhängig und können je nach Interesse getrennt gelesen werden. Anhand des Inhaltsverzeichnisses gelangen Sie sofort zu dem/den für Sie wichtigsten Kapitel(n). Darüber hinaus geben kurze Zusammenfassungen am Anfang jedes Kapitels den Auftraggebern einen Eindruck des Inhalts und gestatten ihnen, schnell zu entscheiden, ob das Kapitel sie interessiert oder nicht. Um

schließlich den Verweis auf andere Kapitel und Konzepte im Handbuch zu erleichtern, werden im gesamten Dokument Hyperlinks verwendet.

Darüber hinaus wurde ein sehr praktisches Tool für Auftraggeber entwickelt, damit sie ihren besten Wert anhand einer Punktestruktur definieren können. Die Punktestruktur und die Übersichten können kopiert und unbeschränkt oft verwendet werden. Sie lassen sich genau an die Anforderungen des Auftraggebers anpassen. Das Handbuch kann als Erläuterung für das praktische Tool genutzt werden, damit Auftraggeber den Grund hinter den darin aufgenommenen Konzepten verstehen.

## 3. Geschichte und Hintergrund

Die erste Version dieses Handbuchs wurde von einer Absichtserklärung der Vereinigung der Sicherheitsdienste (CoESS) und UNI-Europa (früher Euro-FIET) angeregt, die am 10. Juni 1999 in Berlin unterzeichnet wurde. Bei einer gemeinsamen Umfrage von CoESS und UNI-Europa im Jahr 1999 wurde festgestellt, dass damals die meisten öffentlichen Auftraggeber Verträge allein aufgrund des Preises vergaben. Deshalb wurde dieses gemeinsame Handbuch entwickelt, um die ursprünglich öffentlichen Auftraggeber bei ihrem [Vergabeverfahren](#) für diesen Sektor zu unterstützen und anzuleiten. Dies ist die zweite Version des Handbuchs. Sie wurde um die Entwicklungen im [Beschaffungswesen](#) und im Sektor seit Veröffentlichung der ersten Version im Jahr 1999 ergänzt.

**CoESS ist die Europäische Vereinigung der Sicherheitsdienste** und repräsentiert die private Sicherheitsindustrie. CoESS hat Mitglieder in 19 EU-Mitgliedsstaaten und in insgesamt 24 europäischen Ländern. Somit vertritt CoESS ca. 60.000 private Sicherheitsunternehmen mit etwa 2,2 Millionen Sicherheitsbediensteten. Die europäische private Sicherheitsindustrie setzt im Jahr rund € 35 Milliarden um.

**Uni Europa** ist Teil von UNI Global Union und vertritt über 20 Millionen Arbeitnehmer von mehr als 900 Gewerkschaften in den am schnellsten wachsenden Wirtschaftssektoren der Welt: Kompetenzen und Dienstleistungen. Über ihre branchenspezifischen Global Unions vertritt UNI Arbeitnehmer der Sektoren Reinigung und Sicherheit, Handel, Finanzwesen, Spiele & Wetten, Grafik und Verpackung, Haar- und Schönheitspflege usw. sowie Fach- und Führungskräfte, Frauen und Jugendliche.

Ogleich das ursprüngliche Handbuch für das öffentliche Beschaffungswesen entwickelt worden war, das 1999 noch überwog, zeigte sich in den Jahren nach 2000, dass es private Auftraggeber für sehr nützlich hielten und es für die Beauftragung privater Sicherheitsdienstleistungen nutzten. Die Leitlinien dieses Handbuchs gelten für jeden potenziellen (privaten oder öffentlichen) Auftraggeber privater Sicherheitsdienstleistungen inner- und außerhalb der Europäischen Union. Die private Sicherheitsindustrie macht keine Unterschiede bei der Qualität, die privaten und öffentlichen Kunden geboten wird. Im Gegenteil: Die Qualität muss bei allen privaten Sicherheitsdienstleistungen hoch bleiben, da es um die Sicherheit von Bürgern und Kunden geht. Deshalb sollten an der Beauftragung privater Sicherheitsdienstleistungen interessierte Auftraggeber keine Unterschiede bei ihren Vergabeverfahren machen – vom

Definieren des besten Wertes über das Verfassen von Ausschreibungen, die Suche potenzieller Anbieter und das Finden des richtigen bis hin zur Vertragsunterzeichnung.

Seit 1999 hat sich in diesem Sektor viel getan.

Zu beachten ist, dass die Europäische Kommission 2010 einen umfassenden Leitfaden für Behörden entwickelt hat: „Sozialorientierte Beschaffung: Ein Leitfaden für die Berücksichtigung sozialer Belange im öffentlichen Beschaffungswesen“<sup>1</sup>. Zum Zeitpunkt der Abfassung dieses Handbuchs ist der Leitfaden angesichts der Verabschiedung der modernisierten Rahmenbedingungen für das öffentliche Auftragswesen und vor allem von Artikel 18 Abs. 2 überholt<sup>2</sup>. Der Leitfaden ist ein ergänzendes Instrument im Hinblick auf die Definition, was ein sozialverantwortliches öffentliches Beschaffungswesen (SRPP) ist und was seine Vorteile sind. Sein praktisches Tool zur Anleitung von Behörden bei jedem Schritt ihrer Auftragsvergabe beinhaltet beispielsweise Bedarfsfeststellung und Beschaffungsplanung, Ausarbeitung der Vergabekriterien, Auswahl von Bietern, Auftragsvergabe und Leistung während der Auftragserfüllung, Auftragsmanagement, Lieferkettenmanagement (Untervergabe) und Konformitätskontrolle.

In den letzten Jahren ist die private Sicherheitsindustrie im Alltag präsenter geworden. Während vor einem guten Jahrzehnt [Sicherheitspersonal](#) nur an bestimmten Orten anwesend war, sieht man es heute in Städten, in der U-Bahn und auf Bahnhöfen, in Einkaufszentren, Stadien und bei Veranstaltungen usw.

<sup>1</sup> Der Leitfaden „Sozialorientierte Beschaffung“ ist erhältlich unter: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?langId=en&catId=89&newsId=978&furtherNews=yes>

<sup>2</sup> Siehe [Kapitel 4](#)

Diese Entwicklungen sind ein Anzeichen für die wachsende Bedeutung privater Sicherheitsdienste für die Gewährleistung der Sicherheit der Bürger und die Verbrechensvorbeugung.

Darüber hinaus erbringt die private Sicherheitsindustrie Leistungen für eine wachsende Anzahl privater und öffentlicher Kunden. Zu diesen Kunden gehören Flughäfen, Kernkraftwerke, kritische Infrastruktureinrichtungen, intermodale Transportdrehkreuze, Transportstationen und -gebiete, Krankenhäuser, nationale Regierungsagenturen und Einrichtungen (z. B. Asylantenheime, Universitäten) usw. Zunehmend schließen private Sicherheitsunternehmen auch Verträge und formelle Kooperationen mit der Polizei

und anderen öffentlichen und privaten an Sicherheit interessierten Parteien ab, um diese bei einer breiten Palette von Sicherheitsaufgaben zu unterstützen. Zu beachten ist, dass private Sicherheitsunternehmen und privates Sicherheitspersonal in immer mehr Fällen und auf mehreren Gebieten der Terrorismusbekämpfung und der Bekämpfung bestimmter lokaler, nationaler oder internationaler Verbrechensphänomene als zusätzliches Paar „Augen und Ohren“ eingesetzt werden, ohne ihnen behördliche Kompetenzen zu übertragen und ohne Beeinträchtigung der Grundrechte der Bürger.

## KENNZAHLEN DES SEKTORS

Diese Kennzahlen verschaffen einen konsolidierten Überblick der Situation des Jahres 2011 in 34 Ländern insgesamt – 28 EU Mitgliedsstaaten und sechs weiteren europäischen Ländern: Bosnien-Herzegowina, Mazedonien, Norwegen, Serbien, die Schweiz und die Türkei ([Quelle](#)).

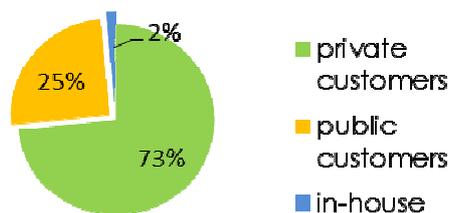
### Privater Sicherheitsmarkt

<b>± 52,300</b>	Gesamtzahl privater Sicherheitsunternehmen
<b>± € 35 Mrd.</b>	Gesamter Jahresumsatz der privaten Sicherheitsindustrie
<b>± 13.30%</b>	Durchschnittliches jährliches Wachstum der privaten Sicherheitsindustrie (auf der Basis des Jahresumsatzes) 2005–2010
<b>± 60.19%</b>	Durchschnittlicher Anstieg des Jahresumsatzes allgemeiner Wachdienstleistungen gegenüber anderen Branchensegmenten
<b>± 85%</b>	Vorhandensein einer Chancengleichheitspolitik in der privaten Sicherheitsindustrie
<b>± 62%</b>	Für die private Sicherheitsindustrie gibt es bindende branchenspezifische Tarifverträge.

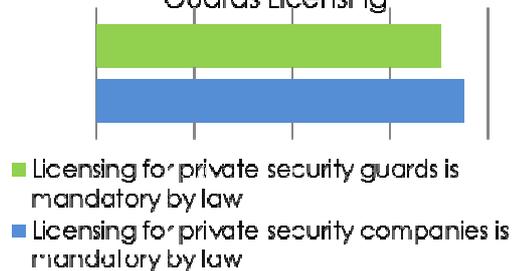
### Schulungen und damit zusammenhängende Maßnahmen

<b>± 97%</b>	Sicherheitspersonal ist verpflichtet, an grundlegenden Schulungen teilzunehmen
<b>± 97%</b>	Dieses Schulungsprogramm ist gesetzlich verpflichtet.
<b>± 97</b>	Durchschnittliche Anzahl der Schulungsstunden
<b>± 87%</b>	<b>Bei erfolgreichem Abschluss der Grundausbildung erhält privates Sicherheitspersonal einen Befähigungsnachweis.</b>
<b>± 50%</b>	Es gibt (gesetzliche) obligatorische Schulungen für Führungskräfte privater Sicherheitsunternehmen, z. B. operative Manager mit Einfluss auf Einsätze (vom Objektmanager bis zum Vorstandsvorsitzenden).
<b>± 70%</b>	Es gibt Fortbildungs- und Auffrischkurse.

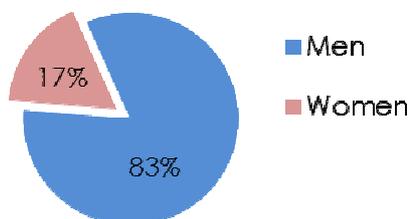
Private Security Contracts  
Average percentage of commercial contract



Private Security Companies/  
Guards Licensing



Private security guards active  
in the sector



Entrance Requirements



### Europäische Normen

Einige europäische CEN-Normen wurden entwickelt und betreffen die private Sicherheitsindustrie. Sie umfassen eine CEN-Norm für Flughafen- und Luftverkehrssicherheit, die einen guten Überblick über Stellenbesetzung, Schulung, Auftragsmanagement und operative Einsätze von hoher Qualität bietet. Zusammen mit einer Norm für Sicherheitsdienstleistungen auf See und in Häfen wurde eine andere CEN-Norm für Terminologie in Bezug auf Wirtschaftsteilnehmer entwickelt. Alle diese Normen sind bei Ihrer nationalen Normenstelle erhältlich.

Parallel dazu wurden in den letzten Jahren nationale Normen für Wirtschaftsteilnehmer entwickelt, z. B. die irische Norm IS999:2004 über Wachdienste, die britische Norm über die Praktiken von Schlüsselverwaltungs- und Notdiensten BS 7984:2008, die dänische Norm DS/ISO/PAS 28007:2013 über Schiffe und Schifffahrtstechnologie, Leitlinien für private Schifffahrtssicherheitsunternehmen, die privatrechtlich beauftragtes bewaffnetes Sicherheitspersonal an Bord von Schiffen zur Verfügung stellen usw. Diese Normen sind bei den entsprechenden Normenstellen erhältlich.

Aufgrund der Effizienz und Qualität von Dienstleistungen der privaten Sicherheitsunternehmen hat sich größeres gegenseitiges Vertrauen zwischen den öffentlichen Sicherheitsbehörden und -einrichtungen und der privaten Sicherheitsindustrie eingestellt. Ein Schlüsselement für den Erfolg war die klare Trennung der Aufgaben. Das wiederum hat zu mehr Sichtbarkeit privater Sicherheitsdienstleistungen und direkteren Kontakten mit EU-Bürgern geführt. Als Folge werden Aufgabe und Bedeutung privater Sicherheitsdienstleistungen für die

Gewährleistung der Sicherheit immer häufiger in nationalen Gesetzgebungs- oder Sicherheitsprogrammen, -politiken und -strategien anerkannt. Des Weiteren hat sich auch der private Sicherheitssektor hinsichtlich des Angebots integrierter Lösungen entwickelt. Diese Lösungen umfassen eine Kombination menschlicher Faktoren, bei der Sicherheitspersonal noch stets die Haupttriebfeder der entsprechenden Technologie ist. Es muss jedoch betont werden, dass die Technologie eine wichtige Rolle spielt und den Wert der Leistung erhöht, wenn es darum geht, für Bürger und Kunden im Allgemeinen höchstmögliche Sicherheit zu gewährleisten. Daher sind Kompetenzen kombiniert mit Technologie die beste Methode, um eine hochwertige Dienstleistung sicherzustellen.

Alle oben dargestellten Entwicklungen deuten an, dass es bei privaten Unternehmen und Behörden der öffentlichen Hand auf europäischer, nationaler, regionaler und lokaler Ebene einen steigenden Bedarf für die Beschaffung privater Sicherheitsdienstleistungen gibt. Mehr noch: Die Marktmacht privater und öffentlicher Auftraggeber ist wichtig, um die Regeln und die Qualität der angebotenen Sicherheitsdienstleistungen zu bestimmen. Erfahrungen der Mitglieder von CoESS und UNI-Europa zeigen, dass die Beschaffung im privaten Sicherheitssektor ständig zunimmt. In den meisten Fällen wächst jedoch der Druck auf den Preis, d. h. bei öffentlichen wie privaten Ausschreibungen wird der niedrigste Preis gewählt. Das hat einen negativen Einfluss auf die Qualität der angebotenen Dienstleistungen, besonders in einem Sektor, wo durchschnittlich 80–90 % der Kosten Lohnkosten sind.

Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen haben CoESS und UNI-Europa dieses Handbuch aktualisiert, um öffentlichen und privaten Auftraggebern inner- und

außerhalb der EU zu helfen, den Bestbieter unter privaten Sicherheitsunternehmen zu

definieren, zu suchen, zu erkennen und auszuwählen.

## Kapitel 2: Warum ist Qualität für Sie, den Auftraggeber, von Belang?

**Dieses Kapitel erläutert, warum die Qualität privater Sicherheitsdienstleistungen für Sie, den Auftraggeber, von Belang ist. Es bietet einen Überblick der Vorteile, einen privaten Sicherheitsanbieter guter Qualität zu wählen. Das Kapitel beschreibt auch die Risiken für Sie als Auftraggeber, wenn Sie sich für einen privaten Sicherheitsanbieter geringer Qualität entscheiden, was oftmals ein Synonym für die Wahl des Bieters mit dem niedrigsten Preis ist. Am Ende des Kapitels sind Szenarien günstigster und schlechtester Fälle für einen potenziellen Auftraggeber zusammengefasst.**



Die externe Vergabe privater Sicherheitsdienstleistungen wird inner- und außerhalb der Europäischen Union immer häufiger zur gängigen Praxis bei einer wachsenden Zahl von Sicherheitsaufgaben wie dem Schutz von Waren, Vermögenswerten, Objekten, Abläufen, Veranstaltungen und letztlich auch Bürgern. Das bedeutet insbesondere, dass viele vormals öffentliche Dienstleistungsaufgaben an private Sicherheitsunternehmen delegiert werden. Dabei geht es nicht nur um Sicherheitsaufgaben für privatwirtschaftliche Zwecke, sondern auch in exponentiell zunehmender Weise um eine beträchtliche Anzahl sensibler Sicherheitsaufgaben bezüglich der öffentlichen Gesundheit und Sicherheit sowie der inneren Sicherheit.

Der zunehmende Marktanteil von Ausschreibungswettbewerben kombiniert mit Haushaltseinschnitten bei den öffentlichen Ausgaben bedeutet, dass die Standards von Auftraggebern weitgehend

in Abhängigkeit vom Preis der Leistung festgelegt werden. Das hat einen deutlichen Einfluss auf die Arbeitsbedingungen und die Entlohnung im Sektor, die Infrastruktur der Unternehmen und dadurch auf die Qualität der erbrachten Dienstleistung. Verstärkt durch die Jahre der Wirtschafts- und Finanzkrise wächst bei den europäischen Sozialpartnern, die die Arbeitgeber und Arbeitnehmer in der Branche vertreten, die Sorge, dass die Anwendung des Prinzips, Aufträge nur an den billigsten Bieter zu vergeben, zur schrittweisen Senkung der Qualitätsstandards führt. Die Erfahrungen der CoESS- und UNI-Europa-Mitglieder belegen, dass bei Ausschreibungen für private Sicherheitsdienstleistungen in den meisten europäischen Ländern der Druck auf den Preis steigt, d. h. gewählt wird der Bieter mit dem niedrigsten Preis. Das ist besonders Besorgnis erregend – umso mehr, wenn private Sicherheitsunternehmen zunehmend sensible ehemalige Aufgaben der öffentlichen Hand übernehmen und/oder unterstützen, wobei von ihnen verlangt wird, sich stärker zu spezialisieren und die Qualität zu erhöhen.

Die Risiken der Billigstbietervergaben muss von Auftraggebern im Zusammenhang mit der eigenen Sicherheit ihrer Organisation auf dieselbe Weise betrachtet werden, wie der Wert ihrer eigenen Umwelt, ihres Bildes

in der Öffentlichkeit und der zusätzlichen Kosten für Rechtsstreitigkeiten, weil sie keinen hohen Servicestandard liefern. Wenn Sie als Auftraggeber anregen, gute Qualität zu gewährleisten, ist das eine Situation, bei der am Ende alle Seiten gewinnen – qualitätsvolle private Sicherheitsdienstleistungen erleichtern Ihnen Ihre Arbeit, wenn die Sicherheit garantiert ist. Es muss auch erwähnt werden, dass Auftraggeber nicht immer diejenigen sind, die den niedrigsten Preis wählen wollen, sondern bestehende nationale Gesetze verpflichten sie dazu. Das trifft auf einige nationale Gesetzgebungsrahmen in der Europäischen Union zu.

*„Wie können Sie erwarten, dass eine Wache angemessen auf ein Sicherheitsproblem reagiert, wenn sie nicht richtig geschult worden ist?“*

Unternehmen und Institutionen, die Sicherheitsdienstleistungen an Spezialfirmen vergeben, tun das in der Annahme, dass diese Firmen das Wissen und die Erfahrung besitzen, die nötig sind, um die gewünschten Leistungen dauerhaft und zu den wirtschaftlich vorteilhaftesten Bedingungen zu erbringen. Das bedeutet jedoch nicht automatisch, dass die privaten Sicherheitsunternehmen in der Lage sind, die gewünschten Dienstleistungen zum günstigsten Preis zu liefern. Im Gegenteil: Die wachsende Verantwortung, die private Sicherheitsunternehmen übernehmen oder die ihnen auferlegt wird, erfordert umfangreiche, teure Investitionen in Wachpersonal, Ausrüstung, Tools und Abläufe. Qualität auf dem Gebiet der Sicherheit ist aus Gründen, die im nächsten Abschnitt erläutert werden, nicht zum billigsten Preis zu haben.

### Was sind die Vorteile der Entscheidung für ein qualitätsvolles privates Sicherheitsunternehmen?

- ★ Vollständige Vertragserfüllung
- ★ Höhere Sicherheit
- ★ Bessere Auswahl und gleiche Wettbewerbsvoraussetzungen
- ★ Vollständige Einhaltung der Gesetze
- ★ Positives Image der Auftraggeber und der Branche

### WAS SIND DIE RISIKEN DER ENTSCHEIDUNG FÜR DEN NIEDRIGSTEN PREIS?

- ★ **Beeinträchtigung der Vertragserfüllung.** Die Entscheidung für den günstigsten Bieter kann zu einem vorzeitigen Vertragsende führen, wenn die Kosten für die Erfüllung des ursprünglichen Vertrags untragbar für das [private Sicherheitsunternehmen](#) werden.
- ★ **Unfairer Wettbewerb:** Mit Ihrer Wahl eines Bieters mit minderer Qualität tragen Sie zum unfairen Wettbewerb auf dem Markt bei. Das liegt daran, dass der Niedrigstpreisbieter nicht in der Lage sein wird, hochwertige Dienstleistungen zu erbringen, was dazu führt, dass Unternehmen nur beim Preis konkurrieren und nicht beim Qualitätsniveau der Dienstleistungen. Das schädigt auch Sie als Auftraggeber, weil es die Zahl qualitätsvoller Unternehmen einschränkt, aus der Sie wählen können.
- ★ **Nichteinhaltung der Gesetzgebung**
  - a. **Unbezahlte Steuern und Sozialabgaben:** Um das preisgünstigste Angebot abgeben zu können, bezahlen manche privaten Sicherheitsunternehmen keine Steuern und Sozialabgaben. Es muss betont werden, dass in den EU-Regeln für

öffentliche Ausschreibungen unbezahlte Steuern und Abgaben zwingende Gründe für den Ausschluss (Art. 57.2 und 57.4 (a), siehe das [Kapitel zur EU-Gesetzgebung](#)) aus den Vergabeverfahren aller öffentlichen Behörden in der EU oder in Beitrittsländern sind. Darüber hinaus dürfen EU-Mitgliedsstaaten oder Beitrittsländer Angebote ausschließen, wenn ein Verstoß gegen [Artikel 18 Abs. 2](#) vorliegt.

#### **b. Nichtbeachtung des Arbeitsrechts:**

**b.1. Einsatz nicht angemeldeter oder teilweise angemeldeter Arbeitskräfte oder die Beschäftigung von Personal ohne Einhaltung der entsprechenden Regeln des Arbeits- oder Sozialrechts oder von Tarifverträgen.** Um die Dienstleistung zum niedrigsten Preis ausführen zu können, beschäftigen Bieter nicht angemeldetes Wachpersonal oder sie halten sich nicht an die einschlägigen Arbeits- und Sozialvorschriften oder Tarifverträge. UNI-Europa und CoESS haben 2006 ein gemeinsames Positionspapier<sup>3</sup> gegen unangemeldete Arbeitskräfte im privaten Sicherheitssektor unterzeichnet, das die Auswirkung auf die Dienstleistungsqualität hervorhebt. Außerdem verpflichtet die EU-Richtlinie über die öffentliche Auftragsvergabe die Bieter in Artikel 18 Abs. 2, die geltenden umwelt-, sozial- und arbeitsrechtlichen Verpflichtungen auf nationaler, internationaler und EU-Ebene einzuhalten. Diese Praktiken können sich negativ auf Sie als Auftraggeber auswirken.

**b.2. Einsatz von Phantomwachen und Untervergabe:** Um Kosten zu sparen, beschäftigen manche

privaten Sicherheitsunternehmen Phantomwachen. Dabei wird weniger Sicherheitspersonal als vertraglich vereinbart eingesetzt. Häufig wird durch Umstellung auf befristete und Teilzeitarbeitsverhältnisse und/oder scheinselfständiges Wachpersonal bei Lohnkosten und Sozialabgaben gespart, um Tarifvereinbarungen zu umgehen. Auch Subunternehmer werden immer häufiger einzig zu dem Zweck eingesetzt, Lohn- und Sozialkosten zu vermeiden, vor allem durch die Vergabe an Zeit- und Leiharbeitsagenturen. Diese Praktiken können sich negativ auf Sie als Auftraggeber auswirken.

**c. Nichtbeachtung der gesetzlichen Vorschriften für private Sicherheitsunternehmen.** Es gibt Hinweise darauf, dass die Niedrigpreisbieter die gesetzlichen Vorschriften für private Sicherheitsunternehmen missachten, um Kosten zu sparen. Oft werden keine verpflichteten Schulungen durchgeführt, was die Qualität der erbrachten Dienstleistung vermindert. Nichteinhaltung kann sich negativ auf Sie als Auftraggeber auswirken.

★ **Abwärtsspirale:** Die Entscheidung für den günstigsten Bieter hat einen schädlichen Einfluss auf die Qualität der Dienstleistung, weil bei niedrigen Preisen keine Investitionen in notwendige Schulungen und Arbeitsbedingungen getätigt werden können. Demzufolge lässt sich eine Abwärtsspirale bei der Qualität privater Sicherheitsdienstleistungen auf dem Käufermarkt für diese Leistungen beobachten. Der Auftraggeber kann dadurch nur aus weniger qualitativ vollen Unternehmen wählen um sicherzustellen, dass seine Sicherheitsziele erreicht werden. Die Alternative, den Niedrigstpreisbieter mit geringer Sicherheit zu wählen,

<sup>3</sup>[http://www.coess.org/Uploads/dbsAttachedFiles/Join\\_position\\_against\\_undeclared\\_work\\_EN.pdf](http://www.coess.org/Uploads/dbsAttachedFiles/Join_position_against_undeclared_work_EN.pdf)

trägt beträchtlich zur Imageverschlechterung der Branche in den Augen der Öffentlichkeit bei. Das verschlechtert auch die positive Wahrnehmung des Auftraggebers.

Dieses Handbuch wurde daher entwickelt, um Auftraggebern zu helfen, qualitätsvolle private Sicherheitsdienstleistungen zu wählen. Ergänzend dazu beschreibt es gute Ausschreibungspraktiken, die Auftraggeber ebenfalls bei der Entscheidung für den Bestbieter der privaten Sicherheitsunternehmen unterstützen.

## WARUM QUALITÄT IM PRIVATEN SICHERHEITSSSEKTOR WICHTIG IST

### Günstigster Fall

Werden qualitätsvolle private Sicherheitsdienstleistungen beschafft, gewinnt der Auftraggeber. Eine gut bezahlte, motivierte Wache prägt als erste Person, die ein Gast beim Betreten eines Gebäudes/Geländes trifft, seinen Eindruck vom Unternehmen. Gutes Wachpersonal erledigt seine Arbeit korrekt und verhindert oder vermindert Schäden durch Kriminelle, Unfälle, Brände usw., was dazu führen kann, dass die Versicherungsprämie des Auftraggebers sinkt. Gutes Wachpersonal kann besser mit Gästen oder anderen Personen kommunizieren –auch in Fremdsprachen. Außerdem können gute Wachen auch mit technischen Geräten umgehen. So erreicht der Auftraggeber sein Ziel, die nötige Sicherheit mit der Einstellung von geschultem und motiviertem externem Sicherheitspersonal zu gewährleisten. Das wiederum gewährleistet seinen guten Ruf und seine Kapitalrendite ebenso, wie gleiche Voraussetzungen und einen fairen Wettbewerb.

**Schlechtester Fall**

Investiert der Auftraggeber dagegen nicht in hochwertige private Sicherheitsdienstleistungen, kann das Sicherheitspersonal unzureichend ausgebildet sein. Außerdem bedeuten billige private Sicherheitsdienstleistungen, dass die Wachen nicht ordentlich bezahlt werden und vielleicht nicht zur Arbeit erscheinen, was letztlich dem Auftraggeber schadet. Hat darüber hinaus ein nicht qualitätsvolles Unternehmen die Ausschreibung für private Sicherheitsdienstleistungen gewonnen, kann es zum Bankrott des Unternehmens des Auftraggebers beitragen, wenn der Auftraggeber bei einem schwerwiegenden Vorfall haftbar gemacht wird. Daher ist es von Anfang an wichtig, in qualitätsvolle private Sicherheitsdienstleistungen zu investieren: Der Auftraggeber muss vielleicht in zusätzliche Wachen investieren, aber das würde schwere Sicherheitsrisiken abmildern und dem Auftraggeber langfristig Geld sparen, sodass sich die Ausgabe lohnt. Weitere Informationen, wie man qualitätsvolle private Sicherheitsunternehmen auswählt, finden sich in [Kapitel 5](#).

## Kapitel 3: Was sind gute Ausschreibungspraktiken für private Sicherheitsdienstleistungen?

Dieses Kapitel enthält einen Überblick dessen, was für CoESS und UNI-Europa gute Ausschreibungspraktiken bei Auftraggebern privater Sicherheitsdienstleistungen sind. Es umfasst eine Liste von Ge- und Verboten aus der Erfahrung unserer Mitglieder und erläutert, wie wichtig ein gutes Ausschreibungsverfahren für die Auswahl des Bestbieters ist.

Um Auftraggebern zu helfen, den Bestbieter bei Sicherheitsunternehmen zu definieren, zu erkennen, zu suchen und auszuwählen, liefert dieses Kapitel einen Überblick, wie gute Ausschreibungspraktiken für private Sicherheitsdienstleistungen aussehen sollten. Bei der Ausschreibung von Produkten oder Dienstleistungen können unterschiedliche Praktiken als gut in Erwägung gezogen werden. Private Sicherheitsdienstleistungen sind jedoch sehr speziell in ihrer Art, denn sie haben mit dem Kern des Schutzes von Privatsphäre und öffentlichem Bereich zu tun. Daher könnten bestimmte allgemein übliche Ausschreibungspraktiken letztlich dem gebotenen Sicherheitsumfang schaden.

Bevor wir jedoch ins Detail empfohlener Ausschreibungspraktiken gehen, sind für den Auftraggeber folgende gute Beschaffungs-/Ausschreibungspraktiken entscheidend, um sein Ziel zu erreichen. Gute Vergabeverfahren bestehen aus folgenden Schritten:

- ★ **Definieren**, was für den Auftraggeber angesichts seiner sehr spezifischen Bedürfnisse gute Qualität und bester Wert sind.
- ★ **Entscheiden**, welche Qualitätskriterien am besten zum Sicherheitsbedarf des Auftraggebers passen.
- ★ **Anwenden** der gewählten Qualitätskriterien in der Ausschreibung, um einen privaten Sicherheitsdienstleister guter Qualität auszuwählen.

Nachstehend folgt eine Beschreibung guter Ausschreibungspraktiken und insbesondere der Ge- und Verbote nach den Erfahrungen der CoESS- und UNI-Europa-Mitglieder.

Der Abschlussbericht der von der Europäischen Kommission organisierten Hochrangigen Gruppe für Unternehmensdienstleistungen bietet einen guten Überblick über den allgemeineren Kontext von Unternehmensdienstleistungen in der EU-Wirtschaft und darüber hinaus.<sup>4</sup>

### GEBOTE

- ★ Vergeben Sie Aufträge aufgrund des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses.
- ★ Machen Sie vor, während und nach der Vertragserfüllung ein Audit.
- ★ Betrachten Sie das private Sicherheitsunternehmen als Ihren Partner.

**Auftragsvergabe nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis.** Das Element Preis mag zwar wichtig sein, doch CoESS und Uni-Europa empfehlen Auftraggebern, auf höchste Qualität bei festgelegten Endzielen und Ergebnissen zu achten. Durch die Wahl qualitativvoller Dienstleistungen können Auftraggeber sicher sein, dass Sicherheitspersonal korrekt geschult ist und weiß, wie es die entsprechenden Arbeitsmittel verwenden muss, dass Wachleute plangemäß zur Arbeit erscheinen, motiviert, loyal und stolz auf ihre Arbeit sind, was für die Sicherheit wesentlich ist.

<sup>4</sup> [http://www.eurosportello.eu/sites/default/files/report\\_gal\\_1014.pdf](http://www.eurosportello.eu/sites/default/files/report_gal_1014.pdf)

Länder haben Maßnahmen eingeführt, um die Einhaltung von Tarifvereinbarungen durch private Sicherheitsunternehmen bei öffentlichen Vergabeverfahren von Behörden in der EU und in Beitrittsländern zu gewährleisten. [Das könnte auch in anderen Ländern mit Gesetzen über das Beschaffungswesen der öffentlichen Hand der Fall sein.](#)

Das letztendliche Angebot sollte die ursprünglichen Qualitätsparameter widerspiegeln. Die vom Auftraggeber anfänglich der Qualität zugewiesene Gewichtung sollte das gesamte Verfahren über beibehalten werden und sich im Endergebnis widerspiegeln, d. h. in der Auftragsvergabe an private Sicherheitsdienstleister.

Ein Mindestschwellenwert an Qualitätskriterien sollte gefordert werden, bevor der Auftrag vergeben wird, um die erforderliche Qualität des Anbieters zu garantieren.

**Audit vor und nach Auftragsvergabe:** Die Erfahrung zeigt, dass manchmal Bieter, die den Zuschlag für einen Auftrag erhalten, wegen des Einsatzes nicht gemeldeter Arbeitskräfte nicht in der Lage sind, die Bedingungen zu erfüllen, auf deren Basis der Auftrag vergeben wird. Wir empfehlen Auftraggebern, den ausgewählten Bieter vor und nach dem Zuschlag einem Audit zu unterziehen. Audit bedeutet, zu prüfen, ob der Bieter alle Bedingungen erfüllt, über die nötige Infrastruktur verfügt, sich an alle einschlägigen Gesetze und an Tarifverträge hält, Steuern und Sozialversicherungsbeiträge entrichtet, technische Spezifikationen erfüllt usw. Für diese Audits kann man sich auf Daten beziehen, die bei entsprechenden nationalen Behörden, Arbeitgeberverbänden, Polizeibehörden, externen Auditoren usw. vorliegen. Außerdem wird die Auditierung umso wichtiger, wo ein Risiko der Nichtbeachtung rechtlicher Bestimmungen besteht, weil Auftraggeber komplexe Bedingungen in die Ausschreibungsspezifikationen aufnehmen.

**Mitbietende private Sicherheitsdienstleister sind Ihre Partner:** Aufgrund der Art der

erbrachten Dienstleistungen, d. h. der Sicherheit von Bürgern und Kunden, ist es wichtig, private Sicherheitsunternehmen als Partner bei der Suche nach der richtigen Sicherheitslösung für die ins Auge gefassten Ziele zu betrachten, anstatt nach dem Bieter mit dem niedrigsten Preis zu suchen.

★ **Nur für den Auftrag maßgebliche Varianten verwenden:**

Die Verwendung von Varianten kann unter dem Gesichtspunkt von Erhöhung und Anpassung der Produktivität sowie der Berücksichtigung sozialer Kriterien im Beschaffungswesen interessant sein. In diesem Fall können Auftraggeber mögliche Bieter auffordern, Varianten einzureichen, die besonders sozialverträglich sind oder innovative und wettbewerbsstarke Lösungen darstellen. Das heißt, dass der Auftraggeber technische Mindestanforderungen für die Dienstleistung festlegen sollte, die er kaufen möchte, und die sowohl für das normale Angebot als auch für seine Variante gelten.

★ **Den wettbewerblichen Dialog zur Unterstützung und Gewährleistung der Qualität in Betracht ziehen:**

Der wettbewerbliche Dialog hilft bei der qualitativen Beurteilung von Bietern. So können Auftraggeber interessierte Bieter nach einem Dialog auffordern, ihr endgültiges Angebot auf der Grundlage der im Dialog vorgeschlagenen Lösungen einzureichen. Dieses Verfahren gestattet die Auswahl des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses und ist eine gute Praxis bei der Beschaffung privater Sicherheitsdienstleistungen. Die EU-Richtlinie über die öffentliche Auftragsvergabe enthält Elemente, wie ein wettbewerblicher Dialog gestaltet werden muss.

## VERBOTE

- ★ Akzeptieren Sie keine unnormal niedrigen Angebote.
- ★ Lassen Sie sich nicht auf unnötig komplizierte oder illegale Bedingungen ein.
- ★ Vereinbaren Sie keine Festpreise für die gesamte Vertragslaufzeit.
- ★ Akzeptieren Sie keine E-Auktionen.
- ★ Keine erneute Ausschreibung und Verhandlung, nachdem Preise angeboten worden sind.

**Ungewöhnlich niedrige Angebote:** Gemäß der [EU-Richtlinie für die öffentliche Auftragsvergabe \(Artikel 69\)](#) muss der öffentliche Auftraggeber, der ein Angebot für ungewöhnlich niedrig hält, nach Erläuterungen fragen, bevor er es ablehnen kann. Ebenda heißt es auch, dass es bei diesen Erläuterungen auch (neben anderen Faktoren) um die Einhaltung von arbeits- und sozialrechtlichen Bestimmungen sowie von Tarifverträgen gehen kann. Diese Bestimmungen sollten auch jedem privaten oder öffentlichen Auftraggeber privater Sicherheitsdienstleistungen als Anregung dienen. Auftraggeber sollten das Angebot ablehnen, wenn die Ursache eines ungewöhnlich niedrigen Angebots entweder das Nichteinhalten von Arbeitsrecht oder Tarifverträgen ist, oder wenn die Ursache nicht zufriedenstellend gerechtfertigt werden kann. Sind die Preise ungewöhnlich niedrig, bedeutet das auch, dass das Unternehmen nicht die richtige Ausrüstung kaufen kann, um das erforderliche Sicherheitsniveau sicherzustellen usw.

**Unnötig komplexe oder illegale Bedingungen in Ausschreibungen:** Die Erfahrung zeigt, dass Auftraggeber in manchen Ausschreibungen komplexe Anforderungen stellen, um Bedingungen wie eine feste Reaktionszeit zu erfüllen, was ein privates Sicherheitsunternehmen nicht

garantieren kann. Illegale Bedingungen liegen zum Beispiel vor, wenn der Kunde in Ausschreibungen verlangt, dass der Hintergrund von Personen geprüft und Sicherheitsüberprüfungen stattfinden sollen, obgleich das in vielen Ländern gemäß der Gesetzgebung für private Sicherheitsdienstleister illegal ist, für Regierungsstellen jedoch verpflichtet. Deshalb kommt es der Qualität nicht zugute, wenn Auftraggeber private Sicherheitsunternehmen auffordern, gesetzlich verbotene Aufgaben auszuführen. Nicht der Qualität zuträglich ist auch, die Erfüllung unnötig komplexer Bedingungen zu verlangen, von denen die meisten privaten Sicherheitsunternehmen von Anfang an wissen, dass sie sie nicht erfüllen können. Sind komplexe oder illegale Bedingungen enthalten, sollten Bieter den potenziellen Auftraggeber gleich zu Anfang auf sie hinweisen. Außerdem ist es empfehlenswert, die Möglichkeit zu schaffen, die Ausschreibungsbedingungen ohne Sanktionen im Dialog mit allen am Vergabeprozess beteiligten Parteien nachzubessern. Schließlich müssen private Sicherheitsunternehmen und Auftraggeber in Abstimmung miteinander arbeiten, damit sie gewährleisten können, dass alle Spezifikationen den rechtlichen Anforderungen entsprechen und alle komplexen, unrealistischen Bedingungen vermieden werden.

In manchen Fällen nehmen Auftraggeber Sanktionen in Ausschreibungen auf, die mit komplexen Bedingungen zusammenhängen. Häufig können private Sicherheitsunternehmen diese Bedingungen unmöglich erfüllen. Es stellt sich dann heraus, dass das Hauptziel von Sanktionen, die Kunden an komplexe Bedingungen koppeln, Preissenkungsmechanismen sind. Anstelle von Sanktionen für komplexe Bedingungen wäre die Aussicht auf einen Bonus bei guter Vertragserfüllung ein produktiverer Ansatz der Qualitätssicherung. Mit

komplexen oder illegalen Bedingungen, die kein privates Sicherheitsunternehmen erfüllen kann, was dann als Nichterfüllung des Vertrags bezeichnet wird, beabsichtigen manche Kunden schließlich, Zahlungen für Leistungen einzubehalten oder sie nur teilweise zu bezahlen. Diese Praktiken sollten vermieden werden.

**Festpreise:** Private Sicherheitsunternehmen kennen Ausschreibungen, bei denen Festpreise gefordert waren, sodass sie den Preis für die gesamte Vertragsdauer, die meistens lang ist, unverändert lassen müssen. Darüber hinaus wird in Ausschreibungen manchmal ein Preis festgelegt, indem zum Beispiel die Kosten für einen Wachmann vorgegeben werden. Private Sicherheitsdienstleister sollten die Option haben, Preise zu ändern. Der Grund ist der Einfluss bestimmter Faktoren auf den Preis von Sicherheitsdienstleistungen, wie beispielsweise Gesetzesänderungen, die zusätzliche Investitionen erfordern, Tarifverträge, Lohnindexierungen und die Inflation. Deshalb bedeutet die Aufnahme von Festpreisen als verpflichtende Bedingung in Ausschreibungen und/oder Verträge häufig, dass private Sicherheitsunternehmen Kompromisse in einem oder mehreren der oben erwähnten Punkte machen müssen, was letztlich zu geringerer Qualität ihrer Dienstleistungen führt, z. B. zu einer Nichterfüllung des Vertrags oder einem Vorfall aufgrund unzureichender Sicherheit. Auch die Möglichkeit von Arbeitskämpfen ist ein Risiko für den Auftraggeber, wenn er die Option von Preisanpassungen nicht von Anfang an in Verträgen vorsieht.

**E-Auktionen:** Erfahrungsgemäß werden E-Auktionen oftmals als Instrument genutzt, die Preise auf das niedrigste Angebot zu drücken. Für private Sicherheitsdienstleistungen, bei denen Schutz und Sicherheit im Mittelpunkt der Geschäftstätigkeit stehen, sind E-Auktionen

kein geeignetes Instrument, vor allem dann nicht, wenn das Motiv dahinter ist, die Preise in den Keller zu bringen. Eine E-Auktion könnte nur ein geeignetes Verfahren sein, wenn die Qualität über das gesamte Verfahren hinweg genau definiert ist.

**Erneute Ausschreibung und Verhandlung, nachdem Preise angeboten worden sind:**

Viele private Sicherheitsunternehmen kennen Fälle, in denen der Auftraggeber eine erneute Ausschreibung organisiert, um die Preise weiter zu senken, nachdem die Angebote für das ursprüngliche Angebot mit Preisberechnung eingereicht worden sind. Diese Vorgehensweise sollte nicht bei den privaten Sicherheitsdienstleistungen Anwendung finden, da sie die Sicherheit von Bürgern und Kunden gefährdet. In unserem Sektor ist es ratsam, dass Auftraggeber von Anfang an den besten Preis fordern, nicht aber erst im Rahmen eines langwierigen Verfahrens, denn das ist nur der Qualität abträglich.

Außerdem waren die Erfahrungen der privaten Sicherheitsindustrie mit dem Verhandlungsverfahren nicht positiv. Bei Ausschreibungen für private Sicherheitsdienstleistungen in letzter Zeit bestand das Zuschlagsverfahren bei Abschluss der Auswahlphase aus verschiedenen Stufen von Verhandlungen, bei denen die Auftraggeber mit verschiedenen Bietern auf der Basis des niedrigsten Gebotspreises verhandelt haben. Diese Vorgehensweise unterminiert die Qualität der erbrachten Dienstleistungen und sollte vermieden werden.

## Kapitel 4: Öffentliche Ausschreibungen für private Sicherheitsdienstleistungen – europäische Gesetzgebung

Die Europäische Union hat einen umfassenden Rechtsrahmen für das öffentliche Beschaffungswesen entwickelt. Das wichtigste Rechtsinstrument ist die [Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates vom 26. Februar 2014 über die öffentliche Auftragsvergabe und zur Aufhebung der Richtlinie 2004/18/EG, ABl. der EU, L 94 vom 28.3.2014, S. 65.](#)

Sie enthält **Regeln für öffentliche Ausschreibungen in der Europäischen Union**. Die Regeln umfassen die Arten der Verfahren, Ausschluss-, Eignungs- und Zuschlagskriterien, an die sich öffentliche Auftraggeber halten sollten. Allerdings ist der EU-Rechtsrahmen nicht maßgeblich für Ausschreibungen privater Auftraggeber, denen es freisteht, Kriterien zu verwenden, die sie als dem Vertragszweck angemessen betrachten. Trotzdem ermutigen CoESS und UNI-Europa private Auftraggeber, sich von den EU-Gesetzen anregen zu lassen und sie bei ihren eigenen Vergabeverfahren zu berücksichtigen. Darüber hinaus war das EU-Recht bisher auf vielen Gebieten eine Anregung für viele Nicht-EU-Länder. Deshalb raten CoESS und UNI-Europa Nicht-EU-Ländern, es ebenfalls zu nutzen und sich von ihm anregen zu lassen, wenn es um öffentliche und private Ausschreibungen geht. Nicht zuletzt müssen sich EU-Beitrittsländer im Rahmen ihrer Beitrittsverhandlungen dem Recht in der Europäischen Union annähern oder dasselbe Recht anwenden. Daher sind die EU-Regeln für öffentliche Ausschreibungen für Beitrittsländer maßgeblich und werden Teil ihres nationalen Rechts.

Als allgemeiner Grundsatz verpflichtet die EU-Richtlinie die Bieter, z. B. Unternehmen oder Organisationen, in Artikel 18 Abs. 2, sich an die geltenden umwelt-, sozial- und arbeitsrechtlichen Verpflichtungen auf nationaler, internationaler und EU-Ebene

zu halten<sup>5</sup>. Diese Verpflichtung gilt auch für die Vergabe an Subunternehmer, wo der Dienstleistungen weitervergebende Bieter die Einhaltung der oben erwähnten Gesetze und Tarifverträge durch den Subunternehmer sicherstellen muss.

**Aufträge für private Sicherheitsdienstleistungen über einem Wert von EUR 750 000 (exkl. MwSt.)**

Für in Anhang XIV aufgeführte private Sicherheitsdienstleistungen im Wert von EUR 750 000 oder mehr (exkl. MwSt.) legt die Europäische Union in Artikel 76 nur Grundsätze für die Vergabe von Aufträgen<sup>6</sup> fest.

Sollte ein Auftrag in Lose unterteilt sein, umfasst dieser Schwellenwert alle Lose und gilt für die gesamte Zeit der in der Ausschreibung angegebenen Auftragsdauer<sup>7</sup>.

Die folgenden privaten Sicherheitsdienstleistungen sind in Anhang

<sup>5</sup> Umfassende Liste in Anhang X der Richtlinie 2014/24/EU

<sup>6</sup> Zuschlagskriterien beurteilen die Vorzüge eines einzelnen Angebots auf der Basis, wie gut es die Spezifikationen der Ausschreibung erfüllt.

<sup>7</sup> Sofern der Auftrag keinen Gesamtpreis nennt, wird der geschätzte Auftragswert bei einer Laufzeit unter 4 Jahren auf der Basis des Gesamtwerts für die gesamte Laufzeit des Auftrags berechnet, andernfalls auf der Basis des Monatswerts multipliziert mit 48 (Art. 5 Abs. 14).

XIV aufgeführt: Detekteien und Sicherheitsdienste, Dienstleistungen von Sicherheitsdiensten, Überwachung von Alarmanlagen, Bewachungs- und Überwachungsdienste, Dienstleistungen in Verbindung mit Suchsystemen, Fahndung nach Flüchtigen, Streifendienste, Ausgabe von Mitarbeiterausweisen, Ermittlungsdienste und Dienstleistungen von Detekteien, Dienstleistungen von Grafologen, Abfallanalyse. Für andere, nicht in Anhang XIV aufgeführte Sicherheitsdienstleistungen gelten die allgemeinen Bestimmungen der EU-Richtlinie, z. B. nicht die in Artikel 76 erwähnten Grundsätze für die Vergabe von Aufträgen, sondern Ausschlusskriterien (Artikel 57), Eignungskriterien (Artikel 58) und Zuschlagskriterien (Artikel 67) – Näheres siehe unten.

Wie oben erwähnt, legt die Europäische Union für die in Anhang XIV aufgeführten private Sicherheitsdienstleistungen im Wert von EUR 750 000 oder mehr (exkl. MwSt.) in Artikel 76 nur Grundsätze für die Vergabe von Aufträgen fest.

In Artikel 76 heißt es, dass EU-Mitgliedsstaaten einzelstaatliche Regeln für die Auftragsvergabe einführen, um sicherzustellen, dass die Auftraggeber die Grundsätze der Transparenz und der Gleichbehandlung der Bieter einhalten. Den Mitgliedsstaaten ist es überlassen, die anwendbaren Verfahrensregeln festzulegen, die in ihrem nationalen Recht gelten, sofern derartige Regeln es den öffentlichen Auftraggebern ermöglichen, den Besonderheiten der beschafften Dienstleistungen Rechnung zu tragen.

In Artikel 76 heißt es weiter, dass Mitgliedsstaaten gesetzlich gewährleisten sollten, dass die Auftraggeber die Möglichkeit haben, Qualitätskriterien, Kontinuität, Zugänglichkeit, Bezahlbarkeit, Verfügbarkeit und Vollständigkeit der

Dienstleistung sowie dem Aspekt Innovation Rechnung zu tragen. Mitgliedsstaaten können auch vorsehen, dass die Auswahl des Bieters auf der Grundlage des Angebots mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis unter Berücksichtigung von Qualitäts- und Nachhaltigkeitskriterien für private Sicherheitsdienstleistungen getroffen wird. Alle oben erwähnten Elemente, die die Qualität von Bietern definieren, und die Entscheidung für das beste Preis-Leistungs-Verhältnis sind laut EU-Richtlinie Optionen.

Außerdem ist es den Mitgliedsstaaten laut Artikel 76 überlassen, die anwendbaren Verfahrensregeln festzulegen, die in ihrem nationalen Recht für private Sicherheitsdienstleistungen im Wert von EUR 750 000 oder mehr gelten, sofern derartige Regeln es den Auftraggebern ermöglichen, den Besonderheiten der beschafften Dienstleistungen Rechnung zu tragen und sie die Grundsätze von Transparenz und Gleichbehandlung einhalten.

Wie in Präambel 114 dargelegt, sollten sich die EU-Mitgliedsstaaten auch die Vereinfachung und Reduzierung des Verwaltungsaufwands für Auftraggeber und Bieter zum Ziel setzen. Tun sie das, dürfen sie die allgemeinen Regeln für Dienstleistungsaufträge anwenden, die nicht den besonderen Vorschriften der Artikel 74–77 unterliegen.

In der Praxis heißt das, dass EU-Mitgliedsstaaten entscheiden können, die Ausschluss- und Eignungskriterien der EU-Regeln für die öffentliche Auftragsvergabe in ihr nationales Recht für private Sicherheitsdienstleistungen aufzunehmen.

Ausschlusskriterien definieren, welche Art von Unternehmen automatisch von der Ausschreibung ausgeschlossen sind. Artikel 57 der EU-Richtlinie für die öffentliche Auftragsvergabe enthält eine umfassende

Liste von Ausschlussgründen, die in verpflichtende und optionale Gründe unterteilt sind.

**Verpflichtete Ausschlussgründe:** Beteiligung an einer kriminellen Vereinigung; Bestechung, Betrug, terroristische Straftaten oder Straftaten im Zusammenhang mit terroristischen Aktivitäten, Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung, Nichtbeachtung der Verpflichtung zur Entrichtung von Steuern oder Sozialversicherungsbeiträgen<sup>8</sup>.

**Optionale Ausschlussgründe:** Verstöße gegen umwelt-, sozial- und arbeitsrechtliche Vorschriften sowie Tarifverträge auf nationaler, internationaler und EU-Ebene; Zahlungsunfähigkeit, Insolvenz- oder Liquidationsverfahren; schwere berufliche Verfehlungen, die die Integrität infrage stellen; Vereinbarungen mit anderen Wirtschaftsteilnehmern, die auf eine Verzerrung des Wettbewerbs abzielen; erhebliche oder dauerhafte Mängel bei der Erfüllung einer wesentlichen Anforderung im Rahmen eines früheren öffentlichen Auftrags; unzulässige Beeinflussung der Entscheidungsfindung des öffentlichen Auftraggebers.

Eignungskriterien definieren die Mindestanforderungen an (die Art von) Dienstleistern, die aufgefordert werden, sich an der Ausschreibung zu beteiligen. Artikel 58 der EU-Richtlinie für die öffentliche Auftragsvergabe enthält die wichtigsten Eignungskriterien, die in drei Hauptgebiete unterteilt sind:

<sup>8</sup> Sofern diese durch ein Urteil festgestellt wurden, das eine endgültige und bindende Wirkung hat. Verstöße gegen die Verpflichtung zur Entrichtung von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen, die (noch) nicht festgestellt wurden, können ein optionaler Ausschlussgrund sein.

**1. Befähigung zur Berufsausübung:** In diesem Zusammenhang kann von Bietern verlangt werden, in einem der Berufs- oder Handelsregister ihres Niederlassungsmitgliedstaats eingeschrieben zu sein. Bei Vergabeverfahren von Dienstleistungen, für die Bieter eine bestimmte Berechtigung besitzen oder Mitglieder einer bestimmten Organisation sein müssen, um die betreffende Dienstleistung in ihrem Herkunftsland erbringen zu können, kann ein entsprechender Nachweis erforderlich sein.

**2. Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit:** Auftraggeber können verlangen, dass Bieter einen bestimmten Mindestjahresumsatz haben, einschließlich eines bestimmten Mindestumsatzes auf dem Fachgebiet, das der Auftrag betrifft<sup>9</sup>. Zusätzlich müssen Bieter eventuell Informationen über ihre Jahresabschlüsse vorweisen, aus denen beispielsweise das Verhältnis zwischen Vermögen und Verbindlichkeiten hervorgeht. Auftraggeber können auch eine Berufshaftpflichtversicherung in geeigneter Höhe verlangen.

**3. Technische und berufliche Leistungsfähigkeit:** Im Hinblick auf die technische und berufliche Leistungsfähigkeit können die Auftraggeber Anforderungen stellen, die gewährleisten, dass die Wirtschaftsteilnehmer über die erforderlichen personellen und technischen Ressourcen sowie Erfahrungen verfügen, um den Auftrag in angemessener Qualität ausführen zu können. Hierzu können gehören:

<sup>9</sup> Bei Aufträgen, die allen Vorschriften unterworfen sind, dürfen die Mindestumsätze als allgemeine Regel nicht das Doppelte des geschätzten Auftragswerts überschreiten.

- ★ Ausreichende Erfahrung, nachgewiesen durch geeignete Referenzen aus früher ausgeführten Aufträgen, z. B. eine Liste der in den (höchstens) fünf zurückliegenden Jahren ausgeführten Arbeiten, begleitet von Bescheinigungen über die zufriedenstellende Ausführung und das Ergebnis der wichtigsten Arbeiten. Eine andere Methode, die technische und berufliche Leistungsfähigkeit zu belegen, ist, die Bildungsabschlüsse und beruflichen Qualifikationen des Bieters oder Unternehmers sowie die seiner Führungskräfte nachzuweisen, vorausgesetzt, dass sie nicht als Zuschlagskriterium beurteilt werden.
- ★ Bei Vergabeverfahren, die Lieferungen, für die Verlege- oder Installationsarbeiten erforderlich sind, oder die Erbringung von Dienstleistungen oder Bauleistungen zum Gegenstand haben, kann die berufliche Leistungsfähigkeit der Wirtschaftsteilnehmer zur Erbringung dieser Leistungen oder zur Ausführung der Verlege- und Installationsarbeiten anhand ihrer Fachkunde, Leistungsfähigkeit, Erfahrung und Zuverlässigkeit beurteilt werden.

Im Hinblick auf die Vereinfachung und Reduzierung des Verwaltungsaufwands können EU-Mitgliedsstaaten zusätzlich die allgemeinen, in Artikel 67 aufgeführten Zuschlagskriterien anwenden. Artikel 67 besagt, dass öffentliche Auftraggeber den Zuschlag von öffentlichen Aufträgen auf der Basis des wirtschaftlich günstigsten Angebots erteilen. Die Bestimmung des wirtschaftlich günstigsten Angebots erfolgt auf der Grundlage a) des Preises oder b) der Kosten anhand einer in Artikel 68 beschriebenen Lebenszykluskostenrechnung und kann c) das beste Preis-Leistungsverhältnis beinhalten, das auf der Grundlage von

Kriterien bewertet wird, darunter qualitative, umweltbezogene und/oder soziale Aspekte. Zu diesen Kriterien können beispielsweise gehören: Qualität einschließlich technischer Wert; Qualifikation und Erfahrung des mit der Ausführung des Auftrags betrauten Personals, wenn die Qualität des eingesetzten Personals erheblichen Einfluss auf das Niveau der Auftragsausführung haben kann. Das Kostenelement kann auch die Form von Festpreisen haben, auf deren Grundlage Bieter nur noch mit Blick auf Qualitätskriterien miteinander konkurrieren. Die Mitgliedsstaaten können vorsehen, dass Auftraggeber nicht den Preis oder die Kosten allein als einziges Zuschlagskriterium verwenden dürfen.

Schließlich sieht die EU-Richtlinie für die öffentliche Auftragsvergabe in Artikel 69 auch Verfahrenseilinie im Zusammenhang mit ungewöhnlich niedrigen Angeboten vor. Wird ein ungewöhnlich niedriges Angebot eingereicht, werden die Auftraggeber von den Bietern verlangen, den Preis oder die Kosten aus dem Angebot zu erläutern. Die erforderlichen Erläuterungen können insbesondere mit der Einhaltung der Verpflichtungen gemäß Artikel 18 Abs. 2 zusammenhängen, d. h. der Beachtung von Arbeitsrecht und/oder sozialrechtlichen Vereinbarungen und Tarifverträgen.

Private Sicherheitsdienstleistungen unter einem Wert von EUR 750 000 (exkl. MwSt.)

Bei Aufträgen unter dem Schwellenwert von EUR 750 000 (exkl. MwSt.) steht es Mitgliedsstaaten frei, auf freiwilliger Basis Verfahrensregeln anzuwenden, die sie als angemessen für private Sicherheitsdienste betrachten. Daher dürfen EU-Mitgliedsstaaten die Ausschlusskriterien

(Artikel 57), Eignungskriterien (Artikel 58) und allgemeinen Zuschlagskriterien (Artikel 67) auf alle Aufträge für private Sicherheitsdienstleistungen unter dem Schwellenwert von EUR 750 000 (exkl. MwSt.) anwenden – unabhängig davon, ob sie in Anhang XIV aufgeführt sind oder nicht.

Für nähere Auskünfte über die Verfahrensregeln, darunter Ausschlusskriterien (Artikel 57), Eignungskriterien (Artikel 58) und allgemeine Zuschlagskriterien (Artikel 67) lesen Sie bitte den obigen Abschnitt.

### Beispiele für gute Angebotsunterlagen

Ein öffentlicher Auftraggeber verwendet die **Einbeziehung eines Schulungsplans** als Eignungskriterium, um die Kompetenzen und beruflichen Qualifikationen des Bieters zu beurteilen. Der Auftraggeber fordert die Bieter auf, Einzelheiten zur Schulung des Personals mitzuteilen, das den Auftrag ausführt. Ferner sollten Einzelheiten zu Schulungsmethodik, Schulungsort, Inhalt und praktischen Übungen, Kursdauer und Qualifikation der Schulungsleiter mitgeteilt werden. Die Bieter müssen sich förmlich verpflichten, diese Schulungen für die Personen durchzuführen, die den Auftrag ausführen, und ihrem Angebot einen ausführlichen Terminplan dieser Schulungen beilegen. Der Terminplan muss auch die Anzahl der Schulungsstunden und die Anzahl der Mitarbeiter enthalten, die am jeweiligen Datum teilnehmen.

Überdies wird als ergänzendes Eignungskriterium für Bieter ein Programm gefordert, das die **Dienstleistungsqualität** sicherstellt. Dieses Programm kann folgende Elemente umfassen: System zur Untersuchung, Prüfung und Kontrolle der Servicequalität; Zertifikate über die Dienstleistungsqualität, insbesondere bezüglich der ausgeschriebenen Dienstleistungen; Mitarbeiterbindungspläne, um ein stabiles und motiviertes Personal zu gewährleisten; Mitarbeiterzufriedenheitsumfragen; Kundenzufriedenheitsumfragen; Reaktionszeit, falls eine Personalaufstockung oder ein Ersatz für abwesende Mitarbeiter erforderlich ist; interne oder externe Audits der Dienstleistungsqualitätskontrolle; Umsetzung von Datenschutzgesetzen. Auch andere Elemente können in Erwägung gezogen werden, z. B. die Verwendung von Qualitätskontrollinstrumenten; gängige Indikatoren der Qualitätskontrolle; Personalauswahlkriterien; Lebensläufe für verantwortliches Personal oder das mittlere Management; Qualitätskontrollstatistiken; Häufigkeit der Qualitätskontrolle.

Übersicht: Art der Ausschreibung: öffentlich oder privat?	
Ausschreibungen in der Europäischen Union (EU)/in EU-Beitrittsländern	Internationale Ausschreibungen (nicht EU)
Öffentliche Ausschreibungen:	Öffentliche Ausschreibungen:
<p><b>Europäische Union:</b></p> <p><b>Öffentliche Aufträge im Wert von EUR 750 000 und mehr</b></p> <p>Sie sind in der Europäischen Union beheimatet und interessieren sich für öffentliche Ausschreibungen/öffentliche Dienstleistungsaufträge: Die EU-Richtlinie gilt für Aufträge im Wert von EUR 750 000 oder mehr (exkl. MwSt.).</p> <p><b>Öffentliche Aufträge unter EUR 750 000.</b> Sie sind in der Europäischen Union beheimatet und interessieren sich für öffentliche Ausschreibungen/öffentliche Dienstleistungsaufträge: Die EU-Richtlinie gilt nicht für Aufträge im Wert von weniger als EUR 750 000 (exkl. MwSt.). Es kann jedoch nationale Vorschriften für solche Aufträge geben.</p> <p><b>EU-Beitrittsländer:</b> Sie sind in einem der Beitrittsländer der Europäischen Union beheimatet: Ihr Land ist verpflichtet, seine Gesetze über die öffentliche Auftragsvergabe innerhalb einer festgelegten Frist (siehe nächstes Kapitel) anzugleichen. Deshalb werden zu gegebener Zeit die EU-Regeln für öffentliche Aufträge <b>in Höhe von EUR 750 000 und mehr gelten.</b></p>	<p><b>International (nicht EU):</b></p> <p>Sie sind in einem Land außerhalb der Europäischen Union beheimatet: Das EU-Recht gilt nicht für öffentliche Ausschreibungen. Es kann jedoch immer eine Inspirationsquelle für Ihre Regierung sein. Es kann nationale Regeln für öffentliche Ausschreibungen in Ihrem Land geben.</p>
Private Ausschreibungen	Private Ausschreibungen
<p>Sie sind in einem Mitgliedsstaat der Europäischen Union oder in einem EU-Beitrittsland beheimatet und interessieren sich für Ausschreibungen privatrechtlicher Organisationen: Die EU-Richtlinie gilt nicht. Es kann nationale Gesetze geben oder das EU-Recht kann als Inspirationsquelle dienen.</p>	<p><b>International (nicht EU):</b> Sie sind in einem Land außerhalb der Europäischen Union beheimatet: Das EU-Recht gilt nicht für Ausschreibungen privatrechtlicher Organisationen. Es kann jedoch immer eine Inspirationsquelle für Regierungen sein. Es kann nationale Regeln für private Ausschreibungen in Ihrem Land geben.</p>

## DREISTUFENMODELL DES VERGABEVERFAHRENS

### SCHRITT 1: AUSSCHLUSSKRITERIEN

Bei diesem Schritt verwenden Auftraggeber bestimmte Kriterien, um einige private Sicherheitsunternehmen aus dem Vergabeverfahren auszuschließen. Diese Kriterien sind bei öffentlichen und privaten Auftraggebern unterschiedlich, aber sie dienen als Filter für den Ausschluss von Unternehmen.

Bei richtiger Anwendung werden in dieser Phase einige private Sicherheitsunternehmen mit geringer Qualität automatisch ausgeschlossen.

Automatischer  
Ausschluss aus dem  
Vergabeverfahren

### SCHRITT 2: EIGNUNGSKRITERIEN

In dieser Phase wählen Auftraggeber den **Bestbieter** der privaten Sicherheitsunternehmen, der ihre Ziele und Bedürfnisse erfüllt. Auftraggeber verwenden verschiedene Kriterien, um das Unternehmen auszuwählen, das für sie der Bestbieter ist.

Das Schlüsselement der Eignungskriterien ist die Konzentration auf die Auswahl eines qualitätvollen Sicherheitsunternehmens.

Auswahl der Bieter, die zur  
Angebotsabgabe aufgefordert  
werden

### SCHRITT 3: ZUSCHLAGSKRITERIEN

In dieser Phase wird die Auswahl von Bietern in Bezug auf die Zuschlagskriterien und die Anforderungen beurteilt, die in den Ausschreibungsspezifikationen beschrieben sind.

Bei privaten Sicherheitsdienstleistungen sollten Aufträge aufgrund des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses vergeben werden. Nähere Auskünfte zu Qualitätskriterien finden sich in **Kapitel 5**.

Auswahl des Unternehmens  
aufgrund des besten Preis-  
Leistungs-Verhältnisses

## Kapitel 5: Wie lassen sich Qualitätskriterien für die Beschaffung privater Sicherheitsdienstleistungen definieren?

**Es will Auftraggebern helfen, Qualitätskriterien für private Sicherheitsdienstleistungen festzulegen. Darum schildert es Qualitätskriterien für Wachpersonal, Auftragstätigkeiten, operatives Management, Auftragsinfrastruktur und das Unternehmen selbst als Anbieter.**

Dieses Kapitel will denjenigen helfen, die nach einer Anleitung suchen, wie sie private Sicherheitsdienstleistungen einkaufen und die richtigen Kriterien definieren können, um einen privaten Sicherheitsdienstleister mit guter Qualität zu finden. Dieses Kapitel enthält sowohl Eignungs- als auch Zuschlagskriterien, da sie alle eine entscheidende Rolle in einem Vergabeverfahren spielen, um den Bestanbieter mit dem richtigen Verhältnis von Preis und Qualität erkennen zu können<sup>10</sup>.

Bei öffentlichen Auftraggebern mit Sitz in der EU, in EU-Beitrittsländern oder außerhalb der EU können Ausschluss-, Eignungs- und Zuschlagskriterien dem Vergaberecht auf nationaler, regionaler oder EU-Ebene unterliegen. Für Näheres zu öffentlichen Ausschreibungen in der EU oder in Beitrittsländern lesen Sie bitte [Kapitel 4](#).

Zwar genießen private Auftraggeber beim Aufstellen von Kriterien, die beim Finden eines qualitätsvollen Bieters helfen, mehr Freiheit, doch sollten sie sich vom EU-Rechtsrahmen für das öffentliche Beschaffungswesen inspirieren lassen. Weitere Leitlinien für die öffentliche Hand, zum Beispiel der von der Europäischen Kommission entwickelte Leitfaden „Sozialorientierte Beschaffung“<sup>11</sup>, können

<sup>10</sup> Näheres im Kasten zum Thema „Bester Wert“ unter „Hauptziele“.

<sup>11</sup> Auch das Dokument „Sozialorientierte Beschaffung. Ein Leitfaden für die Berücksichtigung sozialer Belange im öffentlichen Beschaffungswesen“, das von der Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Chancengleichheit der Europäischen Kommission herausgegeben wurde, kann für private

ebenfalls eine wertvolle Anregung für private Auftraggeber sein. Die Gestaltung des Vergabeverfahrens spielt eine wesentliche Rolle dabei, ein qualitätsvolles privates Sicherheitsunternehmen zu finden, das den Bedürfnissen des Auftraggebers entspricht. Deshalb ist es allen Auftraggebern sehr zu empfehlen, Ausschluss-, Eignungs- und Zuschlagskriterien als Teil guter Vergabepraktiken zu nutzen. Nicht zuletzt bei komplexen Ausschreibungen mit mehreren Losen und Aufträgen ist es wichtig, dass Auftraggeber Verfahren entwickeln, bei denen es klar ist, welche Qualitätskriterien auf welchen Auftrag zutreffen (falls es mehrere Aufträge gibt), um sicherzustellen, dass für jede gesuchte Dienstleistung die Bestbieter ausgewählt werden.

### 1. Einleitung

Die Qualität privater Sicherheitsdienstleistungen hängt von einer Reihe Schlüsselfaktoren ab. Während Fertigkeiten, Fähigkeiten und Motivation des Sicherheitspersonals wichtige Faktoren sind, muss das Backoffice ein angemessenes Niveau an Unterstützung bieten, damit die Wachen sich auf ihre Pflichten konzentrieren können. Ähnliche Bedeutung hat die dem Sicherheitspersonal zur Verfügung stehende technische, operative und personelle Infrastruktur. Während der Auftragsdauer ist für einen Auftraggeber das für die Auftragsbetreuung zuständige

Auftraggeber ebenso anregend wie für öffentliche sein.

Team des privaten Sicherheitsunternehmens das Verbindungsglied zwischen ihm und dem Bieter. Die Qualität des Auftragsbetreuungsteams, des täglichen Ansprechpartners während der Vertragsdauer, ist extrem wichtig für die Zufriedenheit des Auftraggebers.

Qualitätskriterien können als Maßstab bei fünf verschiedenen Aspekten des Auftrags dienen:

- ★ Privates Sicherheitspersonal
- ★ Auftragsmanagement
- ★ Auftragstätigkeiten
- ★ Auftragsinfrastruktur
- ★ Private Sicherheitsunternehmen

Es muss betont werden, dass Auftraggeber, die einige (oder alle) Qualitätskriterien anwenden wollen, diese Kriterien deutlich in den Ausschreibungsunterlagen darlegen sollten.

Die Qualitätskriterien sollten so klar wie möglich erläutern, für wen sie gelten, z. B. nur für den Bieter oder – was empfohlen wird – für alle Subunternehmer, selbstständige oder vorübergehende Arbeitskräfte, die der Bieter in seinem Dienstleistungsangebot vorsieht. Auftraggeber sollten die Qualitätskriterien immer auf transparente und nicht diskriminierende Weise formulieren.

### **Untervergabe privater Sicherheitsdienstleistungen**

Die Fremdvergabe privater Sicherheitsdienstleistungen von einem Sicherheitsunternehmen an ein anderes ist in den letzten Jahren immer häufiger geworden. In bestimmten Fällen kann es erforderlich sein, Teile der Leistungen unterzuvergeben (kurzfristige Einsätze, besondere Einsätze). Der Auftraggeber sollte jedoch darauf achten, dass Subunternehmer nicht nur eingesetzt werden, um einen niedrigen Preis anbieten oder die in diesem Kapitel vorgestellten Qualitätskriterien umgehen zu können. Deshalb sollten alle Qualitätskriterien auch für die Untervergabe von privatem Sicherheitspersonal gelten. Eine besondere Form der Untervergabe ist die an Zeit- oder Leiharbeitsagenturen, die für gewöhnlich eine Reihe von privaten Sicherheitskräften für einen kurzen Zeitraum zur Verfügung stellen. Trotz ihres punktuellen Einsatzes kann auch diese Form der Untervergabe genutzt werden, um die Qualitätskriterien zu umgehen.

### **Selbstständiges privates Sicherheitspersonal**

In seltenen Fällen können Subunternehmer privater Sicherheitsdienstleistungen Scheinselbstständige sein, obgleich das private Sicherheitspersonal eine berufliche Tätigkeit im Auftrag eines Arbeitgebers ausführt. Dadurch wird ihre Tätigkeit in einigen Ländern zum Gesetzesverstoß, da der einzige Zweck dieser Selbstständigkeit ist, Sozialversicherungsbestimmungen und die Qualitätskriterien des Auftraggebers zu umgehen.

Alle Qualitätskriterien sollten auf gleiche Weise für das private Sicherheitspersonal wie für den Subunternehmer gelten, unabhängig davon, ob es um Teilzeit- oder Leiharbeit oder andere geht. Unabhängig von einer Untervergabe sollte die Haftung immer beim anbietenden Unternehmen liegen.

## **2. Privates Sicherheitspersonal**

### **Hintergrund- und Sicherheitsüberprüfung, Auswahl, Einstellung**

Qualitätsvolle Anbieter sollten eine dokumentierte Vorgehensweise für die Suche nach Personal, seine Auswahl und Einstellung haben. In den meisten europäischen Ländern verlangen nationale Gesetze, dass operative und Führungskräfte sich einer Hintergrund- und Sicherheitsüberprüfung unterziehen, die von zuständigen nationalen Behörden ausgeführt werden. Deshalb sollten private Sicherheitsunternehmen nur Personal einstellen, das ordnungsgemäß gescreent und überprüft wurde.

Such-, Auswahl- und Einstellungsverfahren in einem privaten Sicherheitsunternehmen sollten von spezialisierten und entsprechend ausgebildeten Mitarbeitern

umgesetzt werden, zum Beispiel einem [Screening-Leiter](#). Das garantiert, dass alle privaten Sicherheitskräfte, die der Vertragspartner einsetzt, den Standards entsprechen, die die ausschreibende Organisation selbst anwenden würde.

In Ländern, wo Hintergrund- und Sicherheitsüberprüfungen für operative Kräfte gesetzlich vorgeschrieben sind, kann der Nachweis gründlicher Hintergrund- und Sicherheitsüberprüfungsverfahren bedeutsam sein, um Gewissheit zu haben, dass die der Auftrags Erfüllung zugewiesenen Mitarbeiter keine Vorstrafen und - falls das eine Rolle spielt - keine Schulden haben, die ihre Leistungen beeinträchtigen könnten. Bestimmte europäische Normen für Flughafen- und Luftverkehrssicherheit geben einen guten Überblick über die Elemente, die strikte Hintergrund- und Sicherheitsüberprüfungen beinhalten sollten. Sie könnten als Leitlinie in allen anderen Segmenten des Sicherheitsmarkts dienen.

Ein anderes Anzeichen für einen qualitativ vollen privaten Wirtschaftsteilnehmer sind soziale Erwägungen bezüglich der Einstellung. Beispiele:

- ★ Förderung der Jugendbeschäftigung
- ★ Förderung der Gleichstellung der Geschlechter
- ★ Diversitätsstrategien für die Integration benachteiligter Gruppen wie beispielsweise ethnischer und religiöser Minderheiten
- ★ Integration behinderter Arbeitskräfte, falls und wo immer möglich<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> Auch das Dokument „Sozialorientierte Beschaffung. Ein Leitfadens für die Berücksichtigung sozialer Belange im öffentlichen Beschaffungswesen“, das von der Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Chancengleichheit der Europäischen Kommission herausgegeben wurde, spricht ausführlich von sozialverträglicher öffentlicher Beschaffung und hilft

Falls ein Auftrag die Einstellung einer nennenswerten Zahl zusätzlicher privater Sicherheitskräfte erfordert, sollten Bieter ihre Fähigkeit belegen, weitere Mitarbeiter entsprechend desselben Standards und mit demselben sozialen Schutz einzustellen, wie die bereits von ihm Beschäftigten<sup>13</sup>.

### **Kenntnisse und Fähigkeiten von Wachpersonal**

In den meisten europäischen Ländern ist eine Grundausbildung Pflicht, die jeder Person, die als private Sicherheitskraft arbeiten möchte, gestattet, ein Mindestmaß an Kenntnissen zu erwerben<sup>14</sup>. Ob gesetzlich verpflichtet oder nicht: Private Sicherheitskräfte sollten eine umfassende Grundausbildung durchlaufen. Das sollte deutlich in den Qualitätskriterien dargelegt sein.

Im Rahmen der Qualitätskriterien sollte die Ausschreibung [zusätzliche Schulungen und regelmäßige Auffrischkurse](#) enthalten. Belege für interne Strategieprojekte und Pläne für die zusätzliche Schulung von Wachpersonal und/oder das Vorhandensein und die Qualität von Schulungseinrichtungen kann ein Zeichen sein, ob das bietende Unternehmen Kenntnisse und Qualifikationen ernst nimmt und eine Philosophie der Entwicklung des Führungspersonals und der Investition in Personal pflegt. Schulungsinhalte, Schulungsplan oder Schulungsmodule können belegen, dass Strategie und Programm der internen Schulung umgesetzt werden. Ebenso sollten eventuelle zusätzliche Kenntnisse, die bei den ausgeschriebenen Dienstleistungen hilfreich und relevant sind, in der

---

zu verstehen, wie Unternehmen sozialverträglich geleitet werden können.

<sup>13</sup> Siehe Kasten zum Thema „Untervergabe von Wachpersonal und selbstständige Sicherheitskräfte“

<sup>14</sup> Für das öffentliche Beschaffungswesen in der EU oder in Beitrittsländern gilt die technische und berufliche Leistungsfähigkeit als Eignungskriterium.

Ausschreibung dargelegt werden (z. B. Sprachkenntnisse, Führerscheine, Kommunikationsmittel). Privates Sicherheitspersonal das laufend geschult wird, ist motivierter und engagierter. Schulungsprogramme sollten auch an eine klare Laufbahnstruktur in dem privaten Sicherheitsunternehmen gekoppelt sein, die eine vertikale und horizontale Beförderung ermöglicht. Das spricht auch für eine höhere Motivation und letztlich auch eine hochwertigere Dienstleistung.

Je nach Art der gewünschten privaten Sicherheitsdienstleistungen können Auftraggeber Belege für weitere Kenntnisse und Fähigkeiten fordern, zum Beispiel Sprach- oder andere auftragsrelevante Kenntnisse. Diese Anforderungen müssen deutlich aus der Ausschreibung ersichtlich sein.

### **Erfahrung**

Ein anderes zentrales Element für das bessere Verständnis der Qualifikation des von dem bietenden Unternehmen beschäftigten Sicherheitspersonals ist die Erfahrung des für die Arbeit ausgewählten Personals<sup>15</sup>. Insbesondere bei hochsensiblen privaten Sicherheitsdienstleistungen, z. B. kritischer Infrastruktur, kann der Auftraggeber auf Belege achten, dass das zugewiesene private Sicherheitspersonal Erfahrung mit der Arbeit in ähnlichen Umfeldern hat. An einigen Hochrisikostandorten wie Botschaften kann der potenzielle Auftraggeber darauf bestehen, die Lebensläufe aller operativer Sicherheitskräfte zu erhalten, die dafür bereitgestellt werden. In anderen Fällen kann es genügen, Auskünfte über die durchschnittliche Anzahl der Jahre zu erhalten, in denen privates Sicherheitspersonal beschäftigt worden ist und ähnliche Aufgaben erledigt hat.

---

<sup>15</sup> Das ist auch ein Eignungskriterium im öffentlichen Beschaffungswesen in EU- oder EU-Beitrittsländern.

Eine Andeutung, dass private Sicherheitskräfte bereits in eine Zusammenarbeit oder in ein Informationsaustauschprogramm mit Behörden eingebunden waren, kann darüber hinaus auf Wachpersonal hinweisen, das viel Erfahrung damit hat, mit Behörden zu kooperieren.

### **Beschäftigungsbedingungen**

Für gewöhnlich gibt es eine Verbindung zwischen einer transparenten, klaren Entgeltstruktur und der Beschäftigung erfahrender privater Sicherheitskräfte. Wenn das Bieterunternehmen eine faire und transparente Entgeltstruktur nachweisen kann, ist sein Personal wahrscheinlich motivierter und zufriedener mit seiner Arbeit, was sich letztlich in besseren Arbeitsleistungen niederschlägt. Daher sollte ein System für die regelmäßige Überprüfung von Löhnen und Gehältern, Beförderungen und Schulungsanforderungen vorhanden sein. Ein qualitätsvoller privater Sicherheitsdienstleister sollte die Entwicklung beruflicher Laufbahnen fördern und profitiert auch von seiner Investition in Schulung und Coaching.

Insbesondere Bieter mit einer größeren Anzahl an Wachen sollten einen Kanal haben, auf dem Beschwerden, Vorschläge und Rückkopplung des Personals erfolgen können.

Hierzu könnte auch ein Vertreter ernannt werden, der Beschwerden des Wachpersonals sammelt und der Führungsebene übermittelt. Manche Bieter könnten auch eine(n) Gleichstellungsbeauftragte(n) mit direktem Kontakt zur Unternehmensleitung haben.

Bieter sollten in der Lage sein, klar nachzuweisen, dass Tarifvereinbarungen und das nationale Arbeitsrecht eingehalten werden. Das sollte mit einer [Bescheinigung](#) der betreffenden Behörden

belegt werden<sup>16</sup>. Sollte es keine Tarifverträge geben, könnten [Dienstpläne](#) als Indikator für Arbeitszeiten und die Länge von Schichten dienen.

Ein qualitätsbewusstes privates Wirtschaftsunternehmen sollte in der Lage sein, eine Berufshaftpflichtversicherung für alle seine Mitarbeiter nachzuweisen, also auch für das Managementteam des Unternehmens, die hauptsächlich die vom Auftraggeber geforderten Tätigkeiten abdeckt. Gegebenenfalls sollte auch der Umgang mit Ausrüstung und Waffen inbegriffen sein.

<sup>16</sup> Artikel 18 Abs. 2: Die Einhaltung nationaler Arbeitsgesetze und Tarifverträge ist gemäß der EU-Richtlinie eine Pflicht für Wirtschaftsteilnehmer, die öffentliche Aufträge erledigen.

**QUALITÄTSKRITERIEN IM ZUSAMMENHANG MIT PRIVATEM SICHERHEITSPERSONAL**

<b>Privates Sicherheitspersonal*</b>	
<b>Einstellung und Überprüfung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★ Gibt es ein dokumentiertes Hintergrund- und Sicherheitsüberprüfungsverfahren?</li> <li>★ Gibt es gesetzliche Vorschriften, die vom Wach- oder Führungspersonal verlangen, sich einer behördlichen Prüfung ihres Hintergrunds zu unterziehen?</li> <li>★ Wird Wachpersonal von speziellen Mitarbeitern ausgewählt und eingestellt?</li> <li>★ Berücksichtigt die Einstellung soziale Erwägungen (z. B. Gleichstellung, Jugendbeschäftigung)?</li> </ul>
<b>Kenntnisse und Fähigkeiten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★ Sorgt das private Sicherheitsunternehmen für eine <i>Grundausbildung</i>?</li> <li>★ Sieht das private Sicherheitsunternehmen <i>zusätzliche</i> Schulungen/Coachingmaßnahmen vor?</li> <li>★ Gibt es <i>Spezialausbildungen</i> (z. B. für Crowd Control, Diensthundausbildung, Erste Hilfe usw.)?</li> <li>★ Werden Auffrischungsschulungen angeboten?</li> <li>★ Verfügt das private Sicherheitsunternehmen über spezielle Schulungsmitarbeiter und/oder -einrichtungen?</li> <li>★ Gibt es Schulungsmodule oder Lehrpläne für das Personal?</li> <li>★ Werden andere Kenntnisse gelehrt/unterstützt (z. B. Sprachkenntnisse, technisches Wissen)?</li> <li>★ Wie hängen die Karrierechancen des Wachpersonals mit den angebotenen Schulungen zusammen?</li> <li>★ Ist es klar, dass das Personal über Nachweise potenzieller zusätzlich erforderlicher Kenntnisse verfügt, die in der Ausschreibung gefordert werden (z. B. Sprachkenntnisse)?</li> </ul>
<b>Erfahrung</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★ Wie belegt der Bieter Erfahrung im ausreichenden Umfang? Belege können von einer allgemeinen Angabe der durchschnittlichen Anzahl an Jahren Erfahrung bis zu umfangreichen Referenzen reichen.</li> <li>★ Haben Bieter oder das vorgeschlagene Wachpersonal an einem Informationsaustauschprojekt mit Behörden teilgenommen?</li> </ul>
<b>Beschäftigungsbedingungen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★ Legt der Bieter eine Bescheinigung entsprechender Behörden vor, dass Tarifverträge und nationale sozial- und arbeitsrechtliche Vorschriften eingehalten werden?</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>★ Gibt es eine klare, transparente Entgeltstruktur?</li> <li>★ Gibt es beim Bieter einen Kanal für Beschwerden, Vorschläge und Rückkopplung?</li> <li>★ Legt der Bieter Beweise über klare Haftungsregelungen für sein Wachpersonal vor?</li> </ul>
<p><i>*Findet auch Anwendung auf Personal, das im Rahmen von Untervergabe, Zeit-, Leih- oder selbstständiger Arbeit beschäftigt wird.</i></p>	

### 3. Auftragsmanagement

#### Managementteam

Bei der Vergabe privater Sicherheitsdienstleistungen wollen Auftraggeber im Allgemeinen die Aufsicht über die Dienstleistung minimieren, deshalb ist die Art und Weise, wie ein privater Sicherheitsdienstleister geführt wird, von entscheidender Bedeutung. Das Managementteam beaufsichtigt, dass das Unternehmen gesetzliche Auflagen einhält. Deshalb ist ein erfahrendes professionelles Management von größter Wichtigkeit.

Das Managementteam des Bieterunternehmens sollte klare Finanzunterlagen vorweisen. Das Unternehmen sollte beispielsweise frei von übertrieben hohen Schulden sein<sup>17</sup>. Der Auftraggeber sollte darauf vertrauen können und zufrieden damit sein, dass alle Mitglieder im Managementteam des privaten Sicherheitsdienstleisters die erforderlichen Kenntnisse haben, um sicherzustellen, dass alle Aspekte des Unternehmens und insbesondere des Auftrags gut gemanagt werden. In diesem Zusammenhang zeigt eine klare Unterscheidung zwischen Führungskräften, die für das Vertragsmanagement zuständig sind, und denen, die für die Auftragstätigkeiten verantwortlich sind, gut

<sup>17</sup> Das ist ein Eignungskriterium im öffentlichen Beschaffungswesen in Ländern der Europäischen Union oder EU-Beitrittsländern.

organisierte Strukturen. Das Bieterunternehmen muss die Erfahrung seines Managementteams mit Geschäfts- und Unternehmensführung nachweisen können, um ein professionell geführtes Unternehmen und eine nachhaltige Kundenbetreuung zu gewährleisten. Als Qualitätskriterium fordert der Käufer deshalb Belege für die Erfahrung mit einer Managementtätigkeit in einer vergleichbaren Position und/oder Nachweise einer entsprechenden akademischen oder nicht akademischen Ausbildung des Managementteams<sup>18</sup>.

Der Verhaltenskodex des Managementteams hinsichtlich des Berufsethos spiegelt den ethischen Dienstleistungsansatz des gesamten Unternehmens wider. Überlegungen zum ethischen Ansatz des Managementteams des Unternehmens können als Qualitätskriterium genutzt werden.

In Bezug auf das spezielle Auftragsmanagement sollten Auftraggeber Standards für die Kommunikation zwischen dem Bieter und dem Auftraggeber abstimmen, zum Beispiel den Ansprechpartner des Auftraggebers beim privaten Sicherheitsunternehmen. Sollte der Auftrag ausdrücklich Backup- und Notfallreaktions-Dienstleistungen fordern, sollte der Auftraggeber fragen wie genau das

<sup>18</sup> Es kann auch ein Eignungskriterium im öffentlichen Beschaffungswesen in Ländern der Europäischen Union oder EU-Beitrittsländern sein.

Management des Bieterunternehmens diese Leistungen sicherstellen will. Der Dienstplan kann einen Anhalt zu Backup- und Notfallreaktionspersonal liefern.

unterstützenden Dienstleistungen gehören Tätigkeiten aller Mitarbeiter in der Verwaltung des privaten Sicherheitsunternehmens, zum Beispiel Rechnungsstellung, Backup-Personal, Personalmanagement, Vertrieb und Marketing.

**Unterstützende Dienstleistungen**

Effektive unterstützende Dienstleistungen in den Firmenzentralen privater Sicherheitsunternehmen gewährleisten die reibungslose Ausführung des Auftrags. Zu den die privaten Sicherheitskräfte

**QUALITÄTSKRITERIEN IN BEZUG AUF DAS VERTRAGSMANAGEMENT**

<p><b>Managementteam</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★ Legt das Management des Unternehmens Belege für klare Finanzunterlagen vor, d. h. keine übertrieben hohen Schulden oder schwebende Verfahren bei den Finanzbehörden?</li> <li>★ Besitzt das Management die nötigen Kenntnisse, um den Vertrag zu managen? Welche Qualifikationen und Erfahrungen können nachgewiesen werden?</li> <li>★ Gibt es einen Verhaltenskodex bezüglich des Berufsethos, der vom Managementteam angewendet wird?</li> <li>★ Gibt es klar angegebene Standards für die Kommunikation zwischen Bieter und Auftraggeber? Ist es klar, wer im Managementteam über die Auftragsdauer hinweg verantwortlich ist?</li> </ul>
<p><b>Unterstützende Dienstleistungen</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★ Hat der Bieter generell angemessene unterstützende Dienstleistungen, z. B. Rechnungsstellung, Personal, Vertrieb, Marketing?</li> </ul>

**4. Auftragstätigkeiten**

**Auftragsmanager vor Ort**

Der Bieter muss klar erläutern, wer für das Management vor Ort und den Umgang mit allen operativen Angelegenheiten verantwortlich ist. Dieser Mitarbeiter ist für gewöhnlich der Auftragsmanager vor Ort, der sich um die Kontinuität des Tagesgeschäft kümmert und alle operativen Angelegenheiten beaufsichtigt. Der Manager vor Ort beaufsichtigt die Umsetzung des [Einsatzplans](#). Besondere Aufmerksamkeit sollte Verfahren geschenkt werden, die zeigen, wie der Plan in der Lage ist, auf

unvorhergesehene Umstände einzugehen. Der Auftragsmanager vor Ort sollte die Auftragsanforderungen und den Einsatzplan im Detail kennen. Der Auftragsmanager des Bieters vor Ort sollte die Anforderungen des Kunden, seine Organisationsstrukturen und seine Philosophie perfekt verstehen<sup>19</sup>. Es ist zu empfehlen, dass im Einsatzplan eine klare Verantwortungskette beschrieben wird.

<sup>19</sup> Es kann auch ein Eignungskriterium im öffentlichen Beschaffungswesen in Ländern der Europäischen Union oder EU-Beitrittsländern sein.

Außerdem sollte er erkennen lassen, wann und wie der Auftragsmanager vor Ort für Erkundigungen des Auftraggebers verfügbar ist.

### Einsatzplan

Da der Einsatzplan im Mittelpunkt des vom Bieter gemachten Angebots steht, sollte den Elementen besondere Aufmerksamkeit geschenkt werden, die der Plan erfasst, und seine Einzelheiten sollten aufgezeigt werden.

Die europäischen Normen für Flughafen- und Luftfahrtsicherheitsdienstleistungen geben einen guten Eindruck, welche Elemente in den Einsatzplan aufgenommen werden sollten. Am wichtigsten für den Plan ist jedoch, dass er die Sicherheits- und Qualitätsanforderungen des Auftraggebers erfüllt.

Der Einsatzplan sollte Näheres zu folgenden Punkten umfassen:

- ★ Dienstplan
- ★ [Standardarbeitsanweisung](#)
- ★ Mobilisierungsplan inklusive [Backup](#)
- ★ Übergangsplan
- ★ [Leistungskontrolle und -beurteilung](#)
- ★ [Schulungs-/Coaching-Plan](#)
- ★ Umkehrbarkeitsplan
- ★ [Berichtsstruktur](#)/-Systeme
- ★ Wiederherstellung nach Katastrophen/Unternehmenskontinuität
- ★ Modell einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung

Der Dienstplan oder der Einsatzplan lässt üblicherweise erkennen, ob Bieter ausreichende unternehmensinterne Kapazität haben, um eine Sicherheitskraft kurzfristig zu ersetzen, zum Beispiel bei

Krankheit. Das bedeutet, dass ein ähnlich qualifizierter und erfahrener Wachmann die Aufgaben eines Kollegen übernehmen kann. Der private Sicherheitsdienstleister sollte auch in der Lage sein, nachzuweisen, dass er mit unvorhersagbaren oder außergewöhnlichen Situationen umgehen und eine schnelle, reibungslose Anpassung garantieren kann, insbesondere weil private Wirtschaftsteilnehmer immer mehr Aufgaben übernehmen, die von Naturkatastrophen über Demonstrationen und Kundgebungen bis zu Gewaltausbrüchen reichen können. Der Auftraggeber muss Gewissheit haben, dass sich der Bieter an alle im Einsatzplan aufgeführten Vorgehensweisen hält, und zwar auf die vereinbarte Weise.

Die im Einsatzplan enthaltenen Angaben sollten den Auftraggeber zufriedenstellen. Sie sollten die regelmäßige Leistungskontrolle des privaten Sicherheitsunternehmens zu festgelegten Zeiten/Daten in Kooperation mit dem Auftraggeber beinhalten. Die Umsetzung des Einsatzplans sollte regelmäßig überprüft und Schlussfolgerungen der internen Qualitätskontrolle sollten umgesetzt werden. Das Wachpersonal sollte klare Berichtsstrukturen haben. Bei der Berichterstattung sind folgende Punkte zu berücksichtigen:

- ★ Die Berichterstattung erfolgt korrekt und regelmäßig.
- ★ Die Berichterstattung beantwortet Fragen oder leistet einen Beitrag bei Fragen, die sich während eines Einsatzes ergeben (Beispiele: Wie viele Besucher wurden überprüft? Sind Eingänge/Ausgänge von Gebäuden zu Stoßzeiten breit genug für einen bestimmten Besucherstrom?).
- ★ Die Art und Weise der Berichterstattung behindert das Wachpersonal nicht

unverhältnismäßig bei der Auftragserfüllung.

- ★ Die Berichterstattung sollte – falls ihre Ergebnisse daraufhinweisen – in Abstimmung mit dem Kunden an dessen Bedürfnisse angepasst werden (Beispiel: Ist zusätzliches weibliches Wachpersonal erforderlich?)
- ★ Die Analyse der Berichterstattung sollte zu Korrektur- oder Präventivmaßnahmen führen (Beispiel: Zu Stoßzeiten brauchen wir mehr privates Sicherheitspersonal. Wir brauchen zusätzliche weibliche Sicherheitskräfte, um Frauen zu überprüfen.).

Besondere Aufmerksamkeit sollte der vorgeschlagene [Dienstplan](#) erhalten, da er ein entscheidendes Element ist, wie die Anforderungen des Auftrags umgesetzt werden. Zu beachten ist, dass sich die Anforderungen aufgrund der Berichterstattung ändern können und der Dienstplan gegebenenfalls angepasst werden muss. Anpassungen aufgrund der Berichterstattung sollten gut dokumentiert sein. Die Methodik der Dienstplanerstellung sollte folgende Punkte sicherstellen:

- ★ Privates Sicherheitspersonal mit dem richtigen Profil wird eingeplant.
- ★ Die Abdeckung der auftragsgemäßen Aufgaben zu 100 % ist garantiert.
- ★ Der Auftrag wird zur richtigen Zeit ausgeführt.
- ★ Der Auftrag wird am richtigen Ort ausgeführt.
- ★ Jede private Sicherheitskraft kennt ihre Dienstzeiten lange genug im Voraus.
- ★ Der Dienstplan ist für das Wachpersonal vorhersehbar und

berücksichtigt soziale Aspekte, d. h. es gibt einen Ausgleich für den Dienst zu bestimmten Zeiten und eine Urlaubsregelung.

- ★ Jede private Sicherheitskraft wird lange genug im Voraus über ihre Dienstzeiten informiert.
- ★ Der Auftraggeber wurde über die Dienstzeiten informiert.
- ★ Die Dienstzeiten entsprechen den von nationalen oder EU-Gesetzen geregelten Arbeitsbedingungen
- ★ Der Auftrag wird den Dienstplänen entsprechend ausgeführt.

Dienstplan und Einsatzplan sollten Gegenstand regelmäßiger formeller Überprüfungsbesprechungen zwischen Auftraggeber und privatem Sicherheitsdienstleister sein. Angesichts der sozialen Auswirkungen auf das Wachpersonal sollte der Dienstplan vorhersehbar und fortlaufend sein sowie der Vereinbarkeit von Familie und Beruf nicht entgegenstehen.

### Qualitätskontrolle

Jedes private Sicherheitsunternehmen sollte eine *interne* Qualitätssicherung und Qualitätsprüfungsmethodik haben. Diese Kontrollen können Prüfungen der Dienstbereitschaft und der praktischen Umsetzung des Einsatzplans umfassen. Das Verfahren für Inspektionen und Audits sollte auch den Auftraggeber überzeugen, dass interne Inspektionen mit einem Höchstmaß an Objektivität durchgeführt werden.

<b>QUALITÄTSKRITERIEN IN BEZUG AUF AUFTRAGSTÄTIGKEITEN</b>	
<b>Auftragsmanager vor Ort</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★ Weiß der Auftragsmanager vor Ort genug über die Bestimmungen des Auftrags, um alle Aspekte in befriedigendem Maß umsetzen zu können?</li> <li>★ Welche Qualifikationen besitzt der Manager vor Ort?</li> <li>★ Gibt es eine klare Verantwortungskette?</li> </ul>
<b>Einsatzplan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★ Enthält der Einsatzplan alle erforderlichen Elemente?</li> <li>★ Ist eine klare Methodik für die Aufstellung von Dienstplänen erkennbar?</li> <li>★ Hat der Bieter genug Kapazität, um eine Sicherheitskraft bei Krankheit oder unvorhergesehenen Umständen zu ersetzen?</li> <li>★ Enthält der Einsatzplan eine Leistungskontrolle?</li> <li>★ Enthält der Einsatzplan eine obligatorische Berichterstattung?</li> <li>★ Berücksichtigt die vorgeschlagene Dienstplanmethodik alle wichtigen Elemente? Berücksichtigt sie insbesondere soziale Aspekte für das Wachpersonal, während sie zugleich 100 % des Auftrags abdeckt?</li> </ul>
<b>Qualitätskontrolle</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★ Wird die Qualität der Tätigkeit des Bieters durch interne Kontrollen oder durch externe Dritte geprüft?</li> <li>★ Werden interne Qualitätskontrollmechanismen mit der nötigen Objektivität angewendet?</li> </ul>

## 5. Auftragsinfrastruktur

Technische Hilfsmittel sind manchmal ein wesentliches Element für die Erbringung privater Sicherheitsdienstleistungen, um die höchsten Qualitätsstandards zu gewährleisten. Während der Umfang der verfügbaren technischen Hilfsmittel ständig zunimmt, ist es entscheidend, dass die in den Einsatzplan integrierten Hilfsmittel den Zielen des Auftrags entsprechen. Angesichts der immer komplexeren Anforderungen an Wachpersonal in Bezug auf den Umgang mit technischen Hilfsmitteln, sollte das gesamte Personal gut geschult sein, um mit Ausrüstung und Hilfsmitteln umzugehen, die für die Aufgaben des Wachpersonals bereitgestellt werden. Arbeitsmittel und technische Hilfsmittel sollten auch entsprechend den Anweisungen des Herstellers oder Anbieters gut gewartet

sein. Der Bieter sollte in seinem Einsatzplan nachweisen können, dass diese Aspekte in vollem Umfang berücksichtigt werden.

### Ausrüstung

Alle vom Bieterunternehmen verwendete Ausrüstung sollte vom Eigentümer der Ausrüstung (in der Regel der Bieter) gewartet werden. Dabei werden nationale Normen, Gesetze und Vorschriften ebenso eingehalten, wie Herstellerrichtlinien. Die Verantwortung für die Wartung kann alternativ auch an Dritte übertragen werden, z. B. im Fall von Fahrzeugen an eine vertrauenswürdige Werkstatt. Die Ausrüstung und ihre Verwendung müssen Gesundheitsschutz- und Sicherheitsvorschriften entsprechen. Außerdem müssen die Arbeitsmittel für die besonderen Umstände des Bewachungsobjekts geeignet sein. Sie müssen beispielsweise verdeckt mitgeführt

werden können, wenn der Ort es erfordert.

Das äußere Erscheinungsbild des privaten Sicherheitspersonals ist von besonderer Bedeutung, da es Anlass für Rückschlüsse auf den Auftraggeber sein kann. Der Bieter muss deshalb standardisierte Uniformen für das gesamte Wachpersonal bereitstellen und dafür sorgen, dass die bereitgestellten Uniformen auch getragen und entsprechend gepflegt werden.

Erforderliche **Kommunikationsgeräte, IT, Hard- und Software** sollten dem privaten Sicherheitspersonal entsprechend der Art der auszuführenden Arbeit zur Verfügung gestellt werden.

Alle **Waffen**, die im Rahmen der Ausführung der betreffenden privaten Sicherheitsdienstleistung getragen werden, müssen geeignet sein und auf angemessene Weise benutzt, gepflegt und aufbewahrt werden. Sie dürfen nur vom Bieter und seinem Wachpersonal verwendet werden, wenn sie über die notwendigen Genehmigungen sowie Übung und Erfahrung im Umgang mit ihnen verfügen. Waffen müssen regelmäßig inventarisiert und geprüft werden. Außerdem sind sie sicher und auf geeignete Weise aufzubewahren. Im Einsatzplan ist dazulegen, wer die nötigen Genehmigungen für den Gebrauch von Waffen hat, und unter welchen Bedingungen und Umständen sie benutzt werden dürfen. Alle betroffenen privaten Sicherheitskräfte müssen sich aller waffenbezogenen Vorgehensweisen vollkommen bewusst sein.

Alle bei der Auftragsausführung verwendeten **Fahrzeuge** müssen eindeutig gekennzeichnet und in einem guten Zustand gehalten werden. Es muss klar festgehalten sein, wer Zugriff auf sie hat und wie sie eingesetzt werden sollten.

Alle in Ausführung des Vertrags eingesetzten **Hunde** müssen entsprechend ausgebildet sein und von geschultem

Wachpersonal geführt werden. Aus dem Einsatzplan muss hervorgehen, wo sie eingesetzt werden dürfen.

Es ist wichtig, dass der Bieter für alle oben erwähnten unterstützenden Arbeitsmittel und Instrumente ausreichend Nachweis verpflichteter und/oder anderer notwendiger Versicherungsdeckungen und Haftpflichtversicherungen führen kann. Außerdem gelten für den Einsatz von Waffen und Hunden spezielle nationale Gesetze. Der Bieter muss nachweisen können, dass er alle Vorschriften beachtet und regelmäßige Schulungen über die aktuellsten rechtlichen Voraussetzungen für den professionellen Einsatz dieser Ausrüstungen abhält.

### Technische Unterstützung

Der Einsatzplan muss die erforderlichen Informationen enthalten, um dem Kunden die technische Unterstützung der Sicherheitskräfte sowie die ihnen zur Verfügung gestellte Ausrüstung und ihren vorgesehene Einsatzzweck und -zeitpunkt zu erläutern. Die Wartung aller Ausrüstungsgegenstände sollte im Einsatzplan eingeschlossen sein, um sicherzustellen, dass die Einsatzbereitschaft der gesamten Ausrüstung – vom Logistikmaterial über Kommunikationsmittel bis zu Berichtsmaterial – sichergestellt ist. Wo CCTV-Systeme oder andere automatisierte Systeme wie Zugangskontroll- und Alarmanlagen vorgesehen sind, sollte der Einsatzplan folgende Fragen beantworten:

- ★ Werden alle entsprechenden Gesetze eingehalten? In manchen europäischen Ländern gibt es nationale Gesetze zum Schutz der Privatsphäre der beobachteten Personen.
- ★ Besitzt der Dienstleister die nötigen technischen Kenntnisse, um mit der Ausrüstung umzugehen?

- ★ Kann der private Sicherheitsanbieter die Ausrüstung angemessen warten? Falls nicht: Kooperiert das private Sicherheitsunternehmen mit einer darauf spezialisierten Wartungsfirma?
- ★ Sind die technischen Hilfsmittel aktuell?

**QUALITÄTSKRITERIEN IN BEZUG AUF DIE VERTRAGSINFRASTRUKTUR**

<p><b>Ausrüstung</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★ Kann der Bieter belegen, dass alle nationalen Gesetze zum Umgang mit Waffen, Diensthunden und Fahrzeugen eingehalten werden? Das gilt gegebenenfalls für Gesetze zum Schutz der Privatsphäre, falls CCTV-Geräte eingesetzt werden.</li> <li>★ Sind die im Einsatzplan vorgeschlagenen Arbeitsmittel und Ausrüstungsgegenstände für die Auftragsausführung geeignet?</li> <li>★ Entsprechen die technischen Hilfsmittel den Gesundheitsschutz- und Sicherheitsvorschriften und den Herstellerrichtlinien?</li> <li>★ Sind alle operativen Sicherheitskräfte im Umgang mit der Ausrüstung geschult?</li> <li>★ Sind regelmäßige Wartung und Aktualisierungen gewährleistet?</li> <li>★ Wird die Ausrüstung auf eine Weise verwendet, die sicherstellt, dass die Garantiebedingungen eingehalten werden?</li> <li>★ Hat der Bieter eventuelle Haftungsverpflichtungen aufgrund des Umgangs mit der Ausrüstung durch geeignete Versicherungen gedeckt?</li> <li>★ Kann der Bieter regelmäßige Schulungen seiner Mitarbeiter im Umgang mit Waffen nachweisen? Werden sie auch nachweislich über den letzten Stand der entsprechenden Gesetze informiert?</li> </ul>
<p><b>Technische Unterstützung</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>★ Stellt der Bieter die Einsatzbereitschaft aller Ausrüstungsgegenstände zu jedem Zeitpunkt sicher, zu dem der Auftrag die Verwendung dieser Ausrüstung vorschreibt?</li> <li>★ Ist es klar, für welche Aspekte des Auftrags das Bieterunternehmen auf externe technische Unterstützung zurückgreifen will?</li> </ul>

## 6. Privates Sicherheitsunternehmen

Mit nachstehend aufgeführten Kriterien kann der Auftraggeber die Art des privaten Sicherheitsunternehmens in Bezug auf Größe und Kapazität, Mitgliederzahl, Umsatz, Spezialisierungsgrad oder Dienstleistungspalette des Bieters definieren. Es sollte erwähnt werden, dass die für die Suche nach dem richtigen Bieter festgelegten Qualitätskriterien mit den zu erbringenden Tätigkeiten und Dienstleistungen zusammenhängen.<sup>20</sup>

Das rechtliche Umfeld aller privaten Sicherheitsunternehmen ändert sich laufend. Deshalb handhaben viele Unternehmen ein internes Konformitätsprogramm, das auch dem Auftraggeber einen gewissen Grad an Sicherheit gibt, dass alle rechtlichen Aspekte der erbrachten Dienstleistungen entsprechend dem aktuellen Stand der Gesetzeslage beachtet werden. Hierunter fällt eine Risikobeurteilung und -kontrolle betreffend die Einhaltung der Gesetze. In manchen Fällen müssen Bieter Dokumente der entsprechenden öffentlichen Verwaltung vorweisen können, die bestätigen, dass alle Zertifikate und Zulassungen den geltenden Gesetzen entsprechen.

Vorkehrungen zur Aufrechterhaltung der Unternehmenskontinuität werden von immer mehr Unternehmen getroffen, um die Fortsetzung unternehmenskritischer Aktivitäten im Falle von Ereignissen sicherzustellen, die den normalen Geschäftsbetrieb beeinträchtigen. Es gibt mehrere nationale und internationale Normen für die Unternehmenskontinuität, deren Anwendung vom Bieter gefordert

<sup>20</sup> Im Vergabeverfahren öffentlicher Auftraggeber in der EU ist das eine gesetzliche Anforderung an die Gestaltung von Eignungs- und Zuschlagskriterien.

werden kann, um Vorkehrungen des Managements für die Unternehmenskontinuität zu belegen<sup>21</sup>.

### Erfahrung und Erfolgsbilanz

Anbietende private Sicherheitsunternehmen sollten aufgefordert werden, Auskünfte über ihre Unternehmensstruktur, den Umfang und die Art der erbrachten Sicherheitsdienstleistungen sowie die Anzahl der Jahre zu erteilen, die sie bereits private Sicherheitsdienstleistungen erbringen. Eine laufende oder frühere Zusammenarbeit mit lokalen oder nationalen Behörden kann ein Anzeichen für ein qualitativvolles privates Sicherheitsunternehmen sein. Das kann über bisher erbrachte Dienstleistungen hinausgehen; beispielsweise kann es sich um die Beteiligung an Informationsaustauschvereinbarungen oder Schulungs- und Koordinationsprogrammen mit der Polizei oder anderen Notdiensten handeln.

Liegt eine gute Erfolgsbilanz bei Gesundheitsschutz und Sicherheit am Arbeitsplatz vor und wird für Sicherheitskräfte, die Opfer von (gewalttätigen) Angriffen oder anderen Vorfällen geworden sind, Unterstützung bereitgestellt, so ist das ein Zeichen für eine gute Gesundheitsschutz- und Sicherheitspolitik des Bieterunternehmens<sup>22</sup>.

<sup>21</sup> Verschiedene Normungsstellen haben Normen für die Unternehmenskontinuität veröffentlicht, darunter ISO, British Standards Institution und US-amerikanische Behörden.

<sup>22</sup> Auch das Dokument „Sozialorientierte Beschaffung. Ein Leitfadens für die Berücksichtigung sozialer Belange im öffentlichen Beschaffungswesen“, das von der Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Chancengleichheit der Europäischen Kommission herausgegeben wurde, enthält Leitlinien, wie sich eine solide Gesundheitsschutz- und Sicherheitspolitik bei qualitativ vollen privaten Sicherheitsdienstleistungen feststellen lässt.

Das wiederum spiegelt sich in geringeren Fehlzeiten und einer motivierteren Belegschaft wieder. Ein immer wichtigeres Element des Personalmanagements ist eine Politik betreffend die Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Gesundheits- und Sicherheitsrisiken im Zusammenhang mit manchen Aufträgen können anhand einer Vielzahl von Instrumenten zur Beurteilung dieser Risiken geprüft werden<sup>23</sup>.

Eine solide Erfolgsbilanz beim vertraulichen Umgang mit Informationen über Kunden und die Achtung privater Daten wird in einer digitalen Welt immer wichtiger. Deshalb sollte der Bieter klare Datenschutzmaßnahmen vorweisen können. Vorhanden sein sollten Maßnahmen zum Schutz privater Daten von Kunden, die beispielsweise im Rahmen der Berichterstattung des Bieters gesammelt worden sind.

### **Ethik, Unternehmensphilosophie und Verhaltenskodex**

Lässt der Bieter ein Qualitätsmanagement mit tragfähiger Struktur und eine gesunde Unternehmensethik erkennen, wird das als Beleg für das Engagement für die soziale Verantwortung des Unternehmens gewertet. International standardisierte Systeme wie der Global Compact der Vereinten Nationen helfen beim Vergleich der Bemühungen in dieser Hinsicht.

Viele Organisationen verfügen über Dokumente, die ihren Ansatz betreffend den Kunden und geschäftlichen Aktivitäten aus allgemeiner ethischer und aus berufsethischer Sicht darlegen. Sollte solch eine Erklärung des Bieterunternehmens vorliegen, so weist das

auf die internen Standards des Bieters hin, z. B. in Bezug auf Korruptionsbekämpfung, Umgang mit Unternehmensethik und finanzielle Transparenz, und zeigt, ob der Bieter die Erwartungen des Käufers unter dem Gesichtspunkt einer Unternehmensphilosophie erfüllt. Ein internes Konformitätsprogramm oder ein Qualitätsmanager des Bieterunternehmens sind oftmals dafür verantwortlich, sicherzustellen, dass alle Mitarbeiter mit eigenen internen Leitfäden für ethisches Verhalten und Berufsethos konform gehen.

### **Kleine und mittlere Unternehmen**

Kleine und mittlere Unternehmen<sup>24</sup> stehen in Vergabeverfahren vor besonderen Herausforderungen. Einige der beschriebenen Qualitätskriterien können ihnen möglicherweise direkt oder indirekt Bürden auferlegen, die pragmatische Lösungen auf eine Weise erfordern, die keinen Bieter diskriminiert. Auch für private Auftraggeber gibt es Leitfäden für beste Praktiken, die ihnen helfen, das Vergabeverfahren zugänglicher für KMU zu machen<sup>25</sup>.

---

<sup>23</sup> Ein Instrument ist die von der Europäischen Agentur für Sicherheit und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz (EU-OSHA) entwickelte interaktive Online-Gefährdungsbeurteilung. Besondere Aufmerksamkeit sollten KMU erhalten, denen es schwerfallen könnte, Belege für ihre Sozialmaßnahmen zu liefern.

---

<sup>24</sup> Siehe Definition in der Empfehlung der Europäischen Kommission 2003/361/EG

<sup>25</sup> Siehe beispielsweise das Arbeitsdokument der Kommissionsdienststellen „Europäischer Leitfadens für bewährte Verfahren (Code of Best Practice) zur Erleichterung des Zugangs kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) zu öffentlichen Aufträgen“

### QUALITÄTSKRITERIEN IM ZUSAMMENHANG MIT DEM PRIVATEN SICHERHEITSUNTERNEHMEN

<b>Erfahrung und Erfolgsbilanz</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>★ Kann der Bieter Erfahrung auf dem erwünschten Fachgebiet vorweisen? Welche Dienstleistungspalette bietet er an? Wie lange ist das Unternehmen auf dem Markt?</li><li>★ Gab es früher oder gibt es aktuell Kooperationen mit Behörden?</li><li>★ Kann der Bieter eine gute Erfolgsbilanz bei Gesundheitsschutz und Sicherheit am Arbeitsplatz vorweisen?</li><li>★ Kann der Bieter eine gute Erfolgsbilanz bei Gesundheitsschutz und Sicherheit am Arbeitsplatz vorweisen?</li><li>★ Hat der Bieter eine gute Erfolgsbilanz bei der Wahrung der Vertraulichkeit und beim Datenschutz?</li></ul>
<b>Ethik, Unternehmensphilosophie und Verhaltenskodex</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>★ Verfügt der Bieter über ein tragfähiges Engagement für die soziale Verantwortung seines Unternehmens?</li><li>★ Besitzt der Bieter ein internes Konformitäts- und Qualitätsprogramm, das die Konformität mit Gesetzen, Branchenstandards und eigenen Verpflichtungen gewährleistet?</li><li>★ Gibt es beim Bieter einen Verhaltenskodex oder ein Integritätsprogramm?</li></ul>

Anhang 1: Leitlinien für die Angebotsbeurteilung Ein Beispiel, wie Aufträge aufgrund von Qualitätskriterien vergeben werden können.

## Anhang 1: Leitlinien für die Angebotsbeurteilung Ein Beispiel, wie Aufträge aufgrund von Qualitätskriterien vergeben werden können.

Dieser Anhang gibt Ihnen, dem Kunden, ein praktisches Beispiel, wie Aufträge aufgrund von Qualitätskriterien vergeben werden können.

Dabei sind drei wichtige Schritte zu befolgen.

- ★ **SCHRITT 1:** Festlegen der relativen Gewichtung der Qualität gegenüber dem Preis
- ★ **SCHRITT 2:** Festlegen der Gewichtung verschiedener Qualitätskategorien und relative Gewichtung spezifischer Qualitätskriterien in jeder Kategorie
- ★ **SCHRITT 3:** Bewertung der verschiedenen Kriterien, um den „Bestbieter“ feststellen zu können, nachdem die Ausschreibung veröffentlicht worden ist und die Angebote der verschiedenen privaten Sicherheitsunternehmen entsprechend Schritt 1 und 2 gemacht worden sind.

### SCHRITT 1: Die Gewichtung der Qualität gegenüber dem Preis

Um das Angebot zu bestimmen, das gemäß Qualitäts- und Preiskriterien den besten Wert darstellt, kann bei der Gesamtbewertung des Angebots folgende Formel angewandt werden.

$$\text{Angebotspunktzahl} = \text{Qualitätspunktzahl} + \text{Preispunktzahl}$$

Der Auftraggeber kann der Qualitäts- und Preispunktzahl seine eigene Gewichtung zuordnen. Je höher die Punktzahl, desto

höher die Bedeutung eines Qualitätskriteriums.

### SCHRITT 2: Festlegen der Gewichtung verschiedener Kategorien und spezifischer Qualitätskriterien

Dieser Schritt erlaubt es Auftraggebern, durch die Vergabe verschiedener Punktzahlen zu definieren, welche Kategorien von Qualitätskriterien ihnen bei ihrer Qualitätsbeurteilung am wichtigsten sind:

Kategorie	Zuordnung der Wichtigkeit
Privates Sicherheitspersonal	Eine hohe Anzahl von Punkten zeigt, dass Hintergrund- und Sicherheitsüberprüfung, Auswahl und Einstellung, Kenntnisse und Fähigkeiten, Erfahrung und Beschäftigungsbedingungen von besonderer Wichtigkeit sind.
Auftragsmanagement	Die hier vergebene Punktzahl spiegelt die Bedeutung wider, die den Kenntnissen des Auftragsmanagements, seiner Erfahrung und den unterstützenden Dienstleistungen des Bieterunternehmens beigemessen wird.

Anhang 1: Leitlinien für die Angebotsbeurteilung Ein Beispiel, wie Aufträge aufgrund von Qualitätskriterien vergeben werden können.

Auftragstätigkeiten	Sollte die Qualität des Auftragsmanagers vor Ort und des Einsatzplans mit Aspekten wie dem Dienstplan höchste Bedeutung für den Auftraggeber besitzen, sollten die meisten Punkte dieser Qualitätskategorie zugeordnet werden.
Auftragsinfrastruktur	Auftraggeber, denen technische Unterstützung und die Qualität der zur Verfügung gestellten Ausrüstung am wichtigsten sind, sollten dieser Kategorie von Qualitätskriterien die meisten Punkte zuweisen.
Das Unternehmen	Hierunter fällt die der allgemeinen Qualität des Bieterunternehmens zugeordnete Punktzahl für Aspekte wie Ethik, Philosophie oder interner Verhaltenskodex.

Nun kann die Gewichtung spezifischer Qualitätskriterien in jeder Kategorie gewählt werden. Der Kunde muss spezifischen Aspekten Punkte zuweisen, die zusammen die Gesamtpunktzahl ergeben, die jeder Kategorie zugeordnet wurde.

Beispiel: Wenn die Qualität in Schritt 1 60 Punkte erhalten hat und der Preis 40 Punkte, müssen diese 60 Punkte auf die verschiedenen Qualitätskriterien verteilt werden. So könnten Sie beispielsweise dem privaten Sicherheitspersonal 17 Punkte, dem Auftragsmanagement 5 Punkte, den Auftragstätigkeiten 20 Punkte, der Auftragsinfrastruktur 10 Punkte und dem privaten Sicherheitsunternehmen 8 Punkte zuweisen.

Dann können Sie die Punkte einer Kategorie nach Ihren Prioritäten unter den in jeder Kategorie festgelegten Kriterien aufteilen. So könnten Sie in der Kategorie „Auftragsmanagement“ die 5 zugewiesenen Punkte wie folgt vergeben:

- ★ Qualifikation des Managementteams (3 Punkte)
- ★ Erfahrung des Managementteams (2 Punkte)

Auf dieselbe Weise gehen Sie bei den möglichen Kriterien in den übrigen Qualitätskategorien vor.<sup>1</sup>

Ein vollständiges Beispiel finden Sie auf den Seiten 45–50.

**WENN SIE ÜBER DIE GEWICHTUNG DER QUALITÄTSKATEGORIEN UND DIE RELATIVE GEWICHTUNG DER QUALITÄTSKRITERIEN ENTSCIEDEN HABEN, KANN EIN VERGABEVERFAHREN EINGELEITET WERDEN. DABEI SOLLTEN JE NACH ART DES VERTRAGS (SIEHE ERLÄUTERUNG IN KAPITEL 4) BESTIMMTE VERFAHRENSREGELN EINGEHALTEN WERDEN.<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> Wie in Abschnitt 5 erläutert, ist bei öffentlichen Auftraggebern zu berücksichtigen, dass einige Kriterien keine Zuschlagskriterien sind, sondern Ausschlusskriterien (obligatorische Schulungen oder Beachtung nationaler Gesetze und des Arbeitsrechts). Entsprechend den Europäischen Richtlinien kann die Erfahrung des Personals auch als Eignungskriterium betrachtet werden.

<sup>2</sup> Öffentliche Auftraggeber sind an Auftragsbekanntmachungen gebunden (siehe S. 54–57).

Anhang 1: Leitlinien für die Angebotsbeurteilung Ein Beispiel, wie Aufträge aufgrund von Qualitätskriterien vergeben werden können.

Insbesondere bei Aufträgen, die öffentlichen Vergabevorschriften unterliegen (siehe hierzu insbesondere Kapitel 5), sollten Sie zuerst Folgendes prüfen:

- a) Gibt es Unternehmen, die für ungeeignet gehalten werden, die fraglichen Aufgaben zu erledigen? Anzeichen hierfür können die Nichtentrichtung von Steuern oder Sozialversicherungsbeiträgen, Vorstrafen oder andere Gesetzesverstöße sein. Öffentliche Auftraggeber in der Europäischen Union sind verpflichtet, bestimmte Angebote automatisch auszuschließen.
- b) Gibt es Unternehmen, die nicht die grundlegenden Auswahlkriterien hinsichtlich Erfahrung und Fähigkeiten erfüllen? Diese Unternehmen sollten von der Zuschlagsphase ausgeschlossen werden.

Haben Sie einige der ungeeigneten Unternehmen ausgeschlossen und die Unternehmen ausgewählt, die die Eignungskriterien erfüllen, finden Sie den Bestbieter durch Bewertung der zuvor festgelegten Kriterien.

### SCHRITT 3: Qualitätsbewertung

Nach Einreichen der Angebote führt der Auftraggeber eine Bewertung der Preisangebote durch, die in den Angeboten enthalten sind. Angebote, die bei Ausschlusskriterien oder Eignungskriterien durchgefallen sind, werden nicht berücksichtigt. Die Bewertung der übrigen Angebote beruht auf der in der Ausschreibung angegebenen Punktzahl für den Preis.

#### Preisbewertung

Der Bieter mit dem niedrigsten Preisangebot erhält die für den Preis vorgesehene Höchstpunktzahl. Alle höherpreisigen Angebote werden am Niedrigstpreisbieter gemessen. Sie erhalten Punkte für den Preis im Verhältnis des Prozentsatzes, den ihr Preisangebot über dem des günstigsten Bieters liegt. In nachstehendem Beispiel sind insgesamt 40 Punkte für den Preis vorgesehen. Ein um 10 % höherer Preis führt zu einem Abzug von 10 % von 40 Punkten usw.

Unternehmen	Preis	Punkte
A	100.000 Euro	40
B	110.000 Euro	36
C	120.000 Euro	33

#### Qualitätsbewertung

Nachdem der Auftraggeber seine Prioritäten hinsichtlich der Qualität durch Vergabe von Punkten an Kategorien festgelegt hat (siehe SCHRITT 2), ist es entscheidend, dass eine objektive Bewertung stattfindet, um festzustellen, welche Angebote diesen Anforderungen entsprechen. Um diese Objektivität sicherzustellen, können folgende Parameter zur Punktevergabe verwendet werden:

- ★ Nicht zutreffend
- ★ Erfüllt Anforderung nicht
- ★ Erfüllt Anforderung wahrscheinlich

Anhang 1: Leitlinien für die Angebotsbeurteilung Ein Beispiel, wie Aufträge aufgrund von Qualitätskriterien vergeben werden können.

- ★ Erfüllt Anforderung
- ★ Erfüllt Anforderung ausgezeichnet

Die folgende Tabelle enthält Gewichtungen für jeden Bewertungsparameter. „Nicht zutreffend“ wird in den Bewertungstabellen für Kriterien verwendet, die für den Auftrag nicht von Bedeutung sind. Offensichtlich sollte ein Unternehmen, das bei einem der Qualitätskriterien „Erfüllt Anforderung ausgezeichnet“ erhält, mehr Punkte bekommen als ein Unternehmen mit „Erfüllt Anforderung wahrscheinlich“. Die jedem Kriterium zugewiesenen Punkte werden deshalb unterschiedlich gewichtet.

### Gewichtung

Parameter	Gewichtung
Erfüllt Anforderung nicht	0%
Erfüllt Anforderung wahrscheinlich	50%
Erfüllt Anforderung	80%
Erfüllt Anforderung ausgezeichnet	100%

Der Bieter mit den meisten Punkten für „Erfüllt Anforderung ausgezeichnet“ bei Schlüsselkriterien (Kriterien, denen der Auftraggeber die höchste Punktzahl zugeordnet hat), erhält daher die höchste Punktzahl bei den Qualitätskriterien. Die Bewertung der Qualitätskriterien wird dann zu den Punkten addiert, die bei der Preisbewertung vergeben wurden, um den „Bestbieter“ festzustellen.

### Definition der Bewertungskriterien

<b>Nicht zutreffend</b>	Berücksichtigt, dass nicht jedes Kriterium auf jeden Auftraggeber zutrifft. Das Kriterium ist für den Zuschlag dieser Ausschreibung nicht maßgeblich und wird deshalb nicht bewertet. Die Bewertung „Nicht zutreffend“ sollte nicht wahllos verwendet, sondern je nach den Anforderungen der Ausschreibung begründet werden. Das Kriterium „CCTV“ trifft nicht zu, wenn diese Technologie bei der Ausführung des Auftrags nicht zum Einsatz kommt.
<b>Erfüllt Anforderung nicht</b>	Diese Bewertung besagt, dass die gemachten Angaben den Anforderungen des Auftraggebers in keinerlei Hinsicht genügen. Sie wird nicht vergeben, falls zu einem bestimmten Kriterium keine Angaben gemacht werden.
<b>Erfüllt Anforderung wahrscheinlich</b>	Anhand der gemachten Angaben kann nicht mit Gewissheit beurteilt werden, ob das Kriterium den Anforderungen entspricht.
<b>Erfüllt Anforderung</b>	Die gemachten Angaben erfüllen die Anforderungen der Ausschreibung voll und ganz und entsprechen den Erwartungen des Auftraggebers.

Anhang 1: Leitlinien für die Angebotsbeurteilung Ein Beispiel, wie Aufträge aufgrund von Qualitätskriterien vergeben werden können.

<b>Erfüllt Anforderung ausgezeichnet</b>	Das Kriterium erfüllt die Anforderungen und Erwartungen und zeugt von einer außerordentlich qualitätsvollen Dienstleistung auf der Grundlage einer erfolgreichen Ausführung im Einsatz.
--	---

## Beispiel

Im beschriebenen Beispiel hat der Auftraggeber beschlossen die 100 Punkte wie folgt aufzuteilen:

Preis	40 Punkte
Qualität	60 Punkte
Zuordnung:	
1. Privates Sicherheitspersonal	17
2. Auftragsmanagement	5
3. Auftragstätigkeiten	20
4. Auftragsinfrastruktur	10
5. Privates Sicherheitsunternehmen	8

### 1. Privates Sicherheitspersonal

	Verfügbare Punkte	Nicht zutreffend	Erfüllt Anforderung nicht 0 %	Erfüllt Anforderung wahrscheinlich 50 %	Erfüllt Anforderung 80 %	Erfüllt Anforderung ausgezeichnet 100 %	Zugewiesene gewichtete Punkte
<b>1.1 Hintergrund- und Sicherheitsüberprüfung, Auswahl, Einstellung</b>							
Dokumentierte Überprüfungsverfahren	0	✓					0
Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen an die Überprüfung des privaten Sicherheitspersonals	3			✓			1,5
Spezielles Personal, das Überprüfungen ausführt	0	✓					0
Einstellung mit Rücksicht auf soziale Erwägungen	3			✓			1,5
<b>1.2 Kenntnisse und Fähigkeiten</b>							
Grundausbildung	3					✓	3
Zusätzliche Schulungen	1					✓	1

## Anhang 1: Beispiel

Spezial- ausbildungen	1			✓			0,5
	Verfügbare Punkte	Nicht zutreffend	Erfüllt Anforderun g nicht 0 %	Erfüllt Anforderun g wahrscheinli ch 50 %	Erfüllt Anforderun g 80 %	Erfüllt Anforderun g ausgezeich net 100 %	Zugewiesen e gewichtete Punkte
Auffrischungs- schulungen	0	✓					0
Spezielle Schulungsmitarbeit er/-einrichtungen	0	✓					0
Schulungsmodule/L ehrpläne	0	✓					0
Andere unterstützte Kenntnisse	0	✓					0
Zusammenhang zwischen Karriere und Schulung für Wachpersonal	0	✓					0
<b>1.3 Erfahrung</b>							
Nachweis ausreichender Erfahrung	2					✓	2
Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen/Behö rden	0	✓					0
<b>1.4 Beschäftigungsbedingungen</b>							
Bestätigung der Beachtung von Tarifverträgen und nationalen Sozial- und Arbeitsgesetzen	2				✓		1,6
Klare, transparente Entgeltstruktur	0	✓					0
Kanal für Beschwerden, Rückkopplung und Vorschläge	0	✓					0
Berufshaftpflicht- versicherung	2			✓			1

<b>SUMME</b>	<b>17</b>	<b>12,1</b>
--------------	-----------	-------------

## 2. Auftragsmanagement

	Verfügbare Punkte	Nicht zutreffend	Erfüllt Anforderung nicht 0 %	Erfüllt Anforderung wahrscheinlich 50 %	Erfüllt Anforderung 80 %	Erfüllt Anforderung ausgezeichnet 100 %	Zugewiesene gewichtete Punkte
<b>2.1 Managementteam</b>							
Klare Finanzunterlagen	0	✓					0
Qualifikationen des Managementteams	3				✓		2,4
Erfahrung des Managementteams	2				✓		1,6
Verantwortung und Standards	0	✓					0
<b>2.2 Unterstützende Dienstleistungen</b>							
Unterstützende Dienstleistungen	0	✓					0
<b>SUMME</b>	<b>5</b>						<b>4,0</b>

## 3. Auftragstätigkeiten

	Verfügbare Punkte	Nicht zutreffend	Erfüllt Anforderung nicht 0 %	Erfüllt Anforderung wahrscheinlich 50 %	Erfüllt Anforderung 80 %	Erfüllt Anforderung ausgezeichnet 100 %	Zugewiesene gewichtete Punkte
<b>3.1 Auftragsmanager vor Ort</b>							

## Anhang 1: Beispiel

Qualifikationsnachweis	5			✓	5
Kenntnis der Auftragsbedingungen	2			✓	2
Verantwortungskette	1			✓	0,5

**3.2 Einsatzplan**

Vollständigkeit des Einsatzplans	0	✓			0
----------------------------------	---	---	--	--	---

	Verfügbare Punkte	Nicht zutreffend	Erfüllt Anforderung nicht 0 %	Erfüllt Anforderung wahrscheinlich 50 %	Erfüllt Anforderung 80 %	Erfüllt Anforderung ausgezeichnet 100 %	Zugewiesene gewichtete Punkte
Methodik Dienstplan	0	✓					0
Flexibilität Dienstplan	4					✓	4
Leistungskontrolle	1			✓			0,5
Obligatorische Berichterstattung	0	✓					0
Berücksichtigung sozialer Aspekte beim Dienstplan	5				✓		4

**3.3 Qualitätskontrolle**

Interne Kontrollen oder Kontrollen durch Dritte	1				✓		0,8
Objektive Qualitätskontrolle	1				✓		0,8

<b>SUMME</b>	<b>20</b>						<b>17,6</b>
--------------	-----------	--	--	--	--	--	-------------

**4. Auftragsinfrastruktur**

	Verfügbare Punkte	Nicht zutreffend	Erfüllt Anforderung nicht 0 %	Erfüllt Anforderung wahrscheinlich	Erfüllt Anforderung 80 %	Erfüllt Anforderung ausgezeichnet	Zugewiesene gewichtete Punkte
--	-------------------	------------------	-------------------------------	------------------------------------	--------------------------	-----------------------------------	-------------------------------

			ch 50 %	net 100 %	Punkte		
<b>4.1 Ausrüstung</b>							
Einhaltung nationaler Gesetze über Waffen/Fahrzeuge/Ausrüstung (sofern zutreffend)	4			✓	4		
Eignung der Arbeitsmittel für Einsatzplan	0	✓			0		
Einhaltung Gesundheitsschutz- und Sicherheitsregeln beim Umgang mit Ausrüstung	0	✓			0		
Regelmäßige Wartung von Arbeitsmitteln/Ausrüstung	0	✓			0		
	Verfügbare Punkte	Nicht zutreffend	Erfüllt Anforderung nicht 0 %	Erfüllt Anforderung wahrscheinlich 50 %	Erfüllt Anforderung 80 %	Erfüllt Anforderung ausgezeichnet 100 %	Zugewiesene gewichtete Punkte
Garantie für Arbeitsmittel und Ausrüstung	0	✓					0
Haftpflichtversicherungen für den Umgang mit Arbeitsmitteln	3				✓		2,4
Spezialausbildung für den Umgang mit Arbeitsmitteln/Ausrüstung	1			✓			0,5
<b>4.1 Technische Unterstützung</b>							
Vorhandensein aller Ausrüstungsgegenstände laut Auftragsanforderungen	0	✓					0
Klare technische Unterstützung für alle Ausrüstungs-	2				✓		2

gegenstände  
garantiert

**SUMME****10****8,9**

## 5. Privates Sicherheitsunternehmen

	Verfügbare Punkte	Nicht zutreffend	Erfüllt Anforderung nicht 0 %	Erfüllt Anforderung wahrscheinlich 50 %	Erfüllt Anforderung 80 %	Erfüllt Anforderung ausgezeichnet 100 %	Zugewiesene gewichtete Punkte
<b>5.1 Erfahrung und Erfolgsbilanz</b>							
Angebotene Dienstleistungspalette	0	✓					0
Jahre des Unternehmens auf dem Markt	0	✓					0
Aktuelle/frühere Kooperation mit Behörden	0	✓					0
Gute Erfolgsbilanz bei Gesundheitsschutz und Sicherheit	2				✓		1,6

	Verfügbare Punkte	Nicht zutreffend	Erfüllt Anforderung nicht 0 %	Erfüllt Anforderung wahrscheinlich 50 %	Erfüllt Anforderung 80 %	Erfüllt Anforderung ausgezeichnet 100 %	Zugewiesene gewichtete Punkte
System für die Vereinbarkeit von Arbeit und Familie	0	✓					0
Beurteilung der Gesundheits- und Sicherheitsrisiken	0	✓					0
Erfolgsbilanz beim vertraulichen Umgang mit Kundendaten	0	✓					0
Datenschutzmaßnahmen	0	✓					0

## 5.2 Ethik, Unternehmensphilosophie und Verhaltenskodex

Engagement für die soziale Verantwortung des Unternehmens	4	✓	2
Dokumentation des ethischen Geschäftsansatzes	0	✓	0
Programm für Unternehmenskontinuität	1	✓	0
Internes Konformitäts-/Qualitätsprogramm	1	✓	0,5

<b>SUMME</b>	<b>8</b>		<b>4,1</b>
--------------	----------	--	------------

## Ergebnis

Als Ergebnis der Beurteilung des Angebots in obigem Beispiel besitzt der Auftraggeber einen Überblick, um die Leistungen verschiedener Bieter bei verschiedenen Qualitätskriterien zu vergleichen. In diesem Beispiel schneidet der Bieter wie folgt bei den Qualitätskriterien ab.

Qualitätskriterien	Verfügbare Punkte	Verfügbare Punkte
Privates Sicherheitspersonal	17	12,1
Auftragsmanagement	5	4,0
Auftragstätigkeiten	20	17,6
Auftragsinfrastruktur	10	8,9
Privates Sicherheitsunternehmen	8	4,1
<b>Insgesamt</b>	<b>60</b>	<b>46,7</b>

## Anhang 2: Ausschluss-, Eignungs- und Zuschlagskriterien

Dieser Anhang bietet einen Überblick der Ausschluss-, Eignungs- und Zuschlagskriterien, wie sie in der EU-Richtlinie über die öffentliche Auftragsvergabe festgehalten sind. Diese Kriterien gelten nur für öffentliche Auftraggeber, die private Sicherheitsdienstleistungen ausschreiben. Nicht öffentliche Kunden werden ermutigt, sich ebenfalls von diesen Kriterien anregen zu lassen.

### 1. AUSSCHLUSSKRITERIEN

Öffentliche Auftraggeber werden Bieter aus Vergabeverfahren ausschließen, wenn diese aus einem der folgenden Gründe rechtskräftig verurteilt worden sind:	Erfüllt Anforderung nicht	Erfüllt Anforderung	Bemerkungen
Beteiligung an einer kriminellen Vereinigung			
Bestechung			
Betrug			
Terroristische Straftaten oder Straftaten im Zusammenhang mit terroristischen Aktivitäten			
Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung			
Kinderarbeit und andere Formen des Menschenhandels			
Verstoß gegen Verpflichtungen zur Entrichtung von Steuern oder Sozialversicherungsbeiträgen			

Öffentliche Auftraggeber können Bieter in folgenden Situationen von der Teilnahme ausschließen oder von Mitgliedsstaaten zum Ausschluss verpflichtet werden	Erfüllt Anforderung nicht	Erfüllt Anforderung	Bemerkungen
Verstoß gegen umwelt-, sozial- und arbeitsrechtliche Vorschriften sowie Tarifverträge auf nationaler, internationaler und EU-Ebene			
Bieter ist zahlungsunfähig, insolvent oder befindet sich in Liquidation			

Schwere berufliche Verfehlung, die die Integrität des Bieters infrage stellt			
Bieter hat mit anderen Wirtschaftsteilnehmern Vereinbarungen getroffen, die auf eine Verzerrung des Wettbewerbs abzielen			
Interessenkonflikt			
Erhebliche oder dauerhafte Mängel bei der Erfüllung einer wesentlichen Anforderung im Rahmen eines früheren öffentlichen Auftrags sind bekannt geworden			
Bieter hat in unzulässiger Weise versucht, die Entscheidungsfindung des öffentlichen Auftraggebers zu beeinflussen			

Nichtkonformität bei einem der zwingenden Kriterien führt zum sofortigen Ausschluss aus dem Vergabeverfahren. Nichtkonformität bei einem der Kann-Kriterien führt möglicherweise zum Ausschluss aus dem Vergabeverfahren.

## 2. EIGNUNGSKRITERIEN

### Befähigung zur Berufsausübung

Vom Bieter kann verlangt werden, die folgenden Anforderungen zu erfüllen:	Erfüllt Anforderung nicht	Erfüllt Anforderung	Bemerkungen
Einschreibung in eines der Berufs- oder Handelsregister des Niederlassungsmitgliedstaats.			
Muss der Bieter eine bestimmte Berechtigung besitzen oder Mitglied einer bestimmten Organisation sein, um die betreffende Dienstleistung in seinem Herkunftsland erbringen zu können, kann ein entsprechender Nachweis erforderlich sein.			

**Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit**

Vom Bieter kann verlangt werden, die folgenden Anforderungen zu erfüllen:	Erfüllt Anforderung nicht	Erfüllt Anforderung	Bemerkungen
Der Bieter hat einen bestimmten Mindestjahresumsatz einschließlich eines bestimmten Mindestumsatzes in dem vom Auftrag abgedeckten Bereich.			
Der Bieter muss eventuell Informationen über seine Jahresabschlüsse vorweisen, aus denen beispielsweise das Verhältnis zwischen Vermögen und Verbindlichkeiten hervorgeht.			
Berufshaftpflichtversicherung in geeigneter Höhe			

**Technische und berufliche Leistungsfähigkeit**

Vom Bieter kann verlangt werden, die folgenden Anforderungen zu erfüllen:	Erfüllt Anforderung nicht	Erfüllt Anforderung	Bemerkungen
Ausreichende Erfahrung, nachgewiesen durch geeignete Referenzen aus früher ausgeführten Aufträgen, z. B. eine Liste der in den (höchstens) fünf zurückliegenden Jahren ausgeführten Arbeiten, begleitet von Bescheinigungen über die zufriedenstellende Ausführung und das Ergebnis der wichtigsten Arbeiten			
Bildungsabschlüsse und beruflichen Qualifikationen des Bieters oder Unternehmers sowie die seiner Führungskräfte, vorausgesetzt, dass sie nicht als Zuschlagskriterium beurteilt werden			

<p>Bei Vergabeverfahren, die Lieferungen, für die Verlege- oder Installationsarbeiten erforderlich sind, oder die Erbringung von Dienstleistungen oder Bauleistungen zum Gegenstand haben, kann die berufliche Leistungsfähigkeit der Wirtschaftsteilnehmer zur Erbringung dieser Leistungen oder zur Ausführung der Verlege- und Installationsarbeiten anhand ihrer Fachkunde, Leistungsfähigkeit, Erfahrung und Zuverlässigkeit beurteilt werden</p>			
--	--	--	--

Nichtkonformität bei einem der Kriterien führt möglicherweise zum Ausschluss des Bieters aus dem weiteren Auswahl-/Zuschlagsverfahren. Falls ein Unternehmen für konform gehalten wird, können weitere Auskünfte gefordert werden. Wer für konform gehalten wird, wird als konform in Bezug auf Ausschluss- und Eignungskriterien beurteilt.

### 3. ZUSCHLAGSKRITERIEN

Den Zuschlag erhält das Unternehmen mit dem wirtschaftlich günstigsten Angebot, das anhand von folgenden Kriterien beurteilt wird:

- a) Preis oder Kosten aufgrund eines Lebenszykluskosten-Ansatzes
- b) Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis, bewertet auf der Grundlage von Kriterien wie qualitativen, umweltbezogenen und/oder sozialen Aspekten
- c) Qualität, einschließlich technischer Wert
- d) Qualifikation und Erfahrung des mit der Ausführung des Auftrags betrauten Personals, wenn die Qualität des eingesetzten Personals erheblichen Einfluss auf das Niveau der Auftragsausführung haben kann
- e) Das Kostenelement kann auch die Form von Festpreisen haben, auf deren Grundlage Bieter nur noch mit Blick auf Qualitätskriterien miteinander konkurrieren.
- f) Die Mitgliedsstaaten können vorsehen, dass Auftraggeber nicht den Preis oder die Kosten allein als einziges Zuschlagskriterium verwenden dürfen.

### Anhang 3: Auftragsbekanntmachungen

Die Auftragsbekanntmachung ist ein wichtiges Dokument, das alle erforderlichen Informationen einer bestimmten Ausschreibung erläutern sollte. Die öffentliche Hand muss sich an die Gesetze halten, in denen die in Auftragsbekanntmachungen enthaltenen Informationen festgelegt sind. Andere Auftraggeber sollten sich jedoch ebenfalls von nachstehendem Beispiel in der EU-Richtlinie über die öffentliche Auftragsvergabe 2014/24/EU, Anhang V, Teil C, anregen lassen.

**In der Auftragsbekanntmachung aufzuführende Angaben**

- ★ Name, Identifikationsnummer (soweit nach nationalem Recht vorgesehen), Anschrift einschließlich NUTS-Code, Telefon- und Fax-Nummer, E-Mail- und Internet-Adresse des öffentlichen Auftraggebers und, falls abweichend, der Dienststelle, bei der weitere Informationen erhältlich sind.
- ★ E-Mail- oder Internet-Adresse, über die die Auftragsunterlagen unentgeltlich, uneingeschränkt, vollständig und unmittelbar abgerufen werden können.  

Ist ein unentgeltlicher, uneingeschränkter, vollständiger und unmittelbarer Zugang aus den in Artikel 53 Absatz 1 Unterabsätze 2 und 3 genannten Gründen nicht möglich, so ist darauf hinzuweisen, wie die Auftragsunterlagen abgerufen werden können.
- ★ Art und Haupttätigkeit des öffentlichen Auftraggebers.
- ★ Gegebenenfalls Hinweis darauf, dass es sich bei dem öffentlichen Auftraggeber um eine zentrale Beschaffungsstelle handelt, oder dass eine andere Form gemeinsamer Beschaffung vorgesehen ist.
- ★ CPV-Codes. Bei Unterteilung des Auftrags in mehrere Lose sind diese Informationen für jedes Los anzugeben.
- ★ NUTS-Code für den Haupterfüllungsort der Bauarbeiten bei Bauaufträgen beziehungsweise NUTS-Code für den Haupterfüllungsort für Lieferungen und Leistungen bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen. Bei Unterteilung des Auftrags in mehrere Lose sind diese Informationen für jedes Los anzugeben.
- ★ Beschreibung der Beschaffung: Art und Umfang der Bauarbeiten, Art und Menge beziehungsweise Wert der Lieferungen, Art und Umfang der Dienstleistungen. Bei Unterteilung des Auftrags in mehrere Lose sind diese Informationen für jedes Los anzugeben; gegebenenfalls Beschreibung etwaiger Optionen.
- ★ Geschätzte Gesamtgrößenordnung des (der) Auftrags (Aufträge); bei Unterteilung des Auftrags in mehrere Lose sind diese Informationen für jedes Los anzugeben.
- ★ Zulässigkeit oder Verbot von Änderungsvorschlägen.
- ★ Zeitrahmen für die Bereitstellung beziehungsweise Ausführung der Lieferungen, Bauarbeiten oder Dienstleistungen und, soweit möglich, Laufzeit des Auftrags.
  - ★ Bei Rahmenvereinbarungen Angabe der vorgesehenen Laufzeit der Vereinbarung, gegebenenfalls unter Angabe der Gründe für eine etwaige Laufzeit von mehr als vier Jahren. Soweit möglich, Angabe des Werts oder der Größenordnung und der Häufigkeit der zu vergebenden Aufträge sowie gegebenenfalls vorgeschlagene Höchstzahl der teilnehmenden Wirtschaftsteilnehmer.
  - ★ Bei einem dynamischen Beschaffungssystem Angabe der vorgesehenen Dauer des Bestehens dieses Systems. Soweit möglich Angabe des Werts oder der Größenordnung und der Häufigkeit der zu vergebenden Aufträge.

- ★ Teilnahmebedingungen, darunter
  - ★ gegebenenfalls Angabe, ob es sich um einen öffentlichen Auftrag handelt, der geschützten Werkstätten vorbehalten ist, oder bei dem die Ausführung nur im Rahmen von Programmen für geschützte Beschäftigungsverhältnisse erfolgen darf;
  - ★ gegebenenfalls Angabe darüber, ob die Erbringung der Dienstleistung aufgrund von Rechts- und Verwaltungsvorschriften einem besonderen Berufsstand vorbehalten ist; Hinweis auf die entsprechende Rechts- oder Verwaltungsvorschrift;
  - ★ Liste und Kurzbeschreibung der die persönliche Lage der Wirtschaftsteilnehmer betreffenden Kriterien, die zu ihrem Ausschluss führen können, sowie der Eignungskriterien; etwaige einzuhaltende Mindeststandards; Angabe der Informationserfordernisse (Eigenerklärungen, Unterlagen).
- ★ Art des Vergabeverfahrens; gegebenenfalls Rechtfertigungsgründe für ein beschleunigtes Verfahren (für offene und nichtoffene Verfahren und Verhandlungsverfahren).
- ★ Gegebenenfalls Angaben ob
  - ★ eine Rahmenvereinbarung geschlossen wird;
  - ★ ein dynamisches Beschaffungssystem zum Einsatz kommt;
  - ★ Art des Vergabeverfahrens; gegebenenfalls Rechtfertigungsgründe für ein beschleunigtes Verfahren (für offene und nichtoffene Verfahren und Verhandlungsverfahren).
- ★ Falls der Auftrag in mehrere Lose unterteilt ist, Angabe, ob die Möglichkeit besteht, Angebote für eines, mehrere oder alle Lose einzureichen; Angabe einer etwaigen Begrenzung der Zahl der Lose, die an einen Bieter vergeben werden können. Wird ein Auftrag nicht in Lose aufgeteilt, Angabe der Gründe hierfür, es sei denn, dass diese Information im Vergabevermerk enthalten ist.
- ★ Für nichtoffene Verfahren, Verhandlungsverfahren, den wettbewerblichen Dialog oder Innovationspartnerschaften, falls von der Möglichkeit Gebrauch gemacht wird, die Anzahl der Bewerber, die zur Abgabe eines Angebots, zu Verhandlungen oder zum Dialog aufgefordert werden sollen, zu verringern: Mindestanzahl und gegebenenfalls auch Höchstanzahl der Bewerber und objektive Kriterien für die Auswahl der jeweiligen Bewerber.
- ★ Bei einem Verhandlungsverfahren, einem wettbewerblichen Dialog oder einer Innovationspartnerschaft gegebenenfalls Angabe, dass das Verfahren in aufeinander folgenden Etappen abgewickelt wird, um die Zahl der zu verhandelnden Angebote beziehungsweise der zu erörternden Lösungen schrittweise zu verringern.
- ★ Gegebenenfalls zusätzliche Bedingungen für die Ausführung des Auftrags.
- ★ Zuschlagskriterien; Sofern nicht das wirtschaftlich günstigste Angebot allein aufgrund des Preises ermittelt wird, geht, müssen die Kriterien für das wirtschaftlich günstigste Angebot sowie deren Gewichtung

genannt werden, falls sie nicht in den Spezifikationen beziehungsweise im Fall des wettbewerblichen Dialogs in der Beschreibung enthalten sind.

- ★ Frist für den Eingang der Angebote (offenes Verfahren) oder der Teilnahmeanträge (nichtoffene Verfahren, Verhandlungsverfahren, dynamische Beschaffungssysteme, wettbewerbliche Dialoge, Innovationspartnerschaften).
- ★ Anschrift, an die die Angebote beziehungsweise Teilnahmeanträge zu richten sind.
- ★ Bei offenen Verfahren:
  - ★ Bindefrist;
  - ★ Datum, Uhrzeit und Ort der Öffnung der Angebote; c) Personen, die bei der Öffnung anwesend sein dürfen
- ★ Sprache(n), in der (denen) Angebote oder Teilnahmeanträge abzufassen sind.
- ★ Gegebenenfalls Angaben ob
  - ★ eine elektronische Einreichung der Angebote oder Anträge auf Teilnahme akzeptiert wird;
  - ★ Aufträge elektronisch erteilt werden;
  - ★ eine elektronische Rechnungstellung akzeptiert wird;
  - ★ die Zahlung elektronisch erfolgt.
- ★ Angaben darüber, ob der Auftrag mit einem aus Mitteln der Union finanzierten Vorhaben beziehungsweise Programm im Zusammenhang steht.
- ★ Name und Anschrift der für Nachprüfungen und gegebenenfalls für Mediationsverfahren zuständigen Stelle; genaue Angaben zu den Fristen für Nachprüfungsverfahren beziehungsweise gegebenenfalls Name, Anschrift, Telefon- und Faxnummer und E-Mail-Adresse der Stelle, bei der diese Informationen erhältlich sind.
- ★ Bei wiederkehrenden Aufträgen Angaben zum geplanten Zeitpunkt für die Veröffentlichung weiterer Bekanntmachungen.
- ★ Tag der Absendung der Bekanntmachung.
- ★ Hinweis darauf, ob der Auftrag unter das GPA fällt oder nicht.
- ★ Sonstige einschlägige Auskünfte.