

Microsoft 365 rechtssicher beschaffen: Vergabe, Leistungsbeschreibung, Rahmenverträge

Es gibt einen Satz, der in Vergabeakten öffentlicher Verwaltungen erstaunlich oft steht, und zwar sinngemäß so: „Beschafft wird die Einführung von Microsoft 365 einschließlich Lizenzen, Hardware und Dienstleistungen.“ Ein Satz, drei Beschaffungsgegenstände, ein Vergabeverfahren — und in aller Regel ein Ergebnis, mit dem hinterher niemand glücklich wird. Der Zuschlag geht an das Unternehmen mit der schmalsten Marge auf Lizenzen, weil Lizenzen der größte Posten sind und Preis am leichtesten zu werten ist. Die Konzeption macht dann jemand, der drei Wochen vorher eingestellt wurde. Die Hardware kommt aus einem Katalog, den niemand vorher gesehen hat. Und die Schulung entfällt, weil sie im Pauschalpreis „enthalten“ war.

Beschaffung ist die Stelle, an der eine Microsoft-365-Einführung entweder professionell wird oder für die nächsten vier Jahre beschädigt bleibt. Anders als bei einer Bürostuhllieferung können Sie einen schlecht zugeschnittenen IT-Auftrag nicht einfach auslaufen lassen: Die Architekturentscheidungen, die in den ersten Monaten getroffen werden, wirken in Ihre Berechtigungsstruktur, Ihre Aufbewahrung und Ihre Fachverfahren hinein. Ein Zuschlag ist in der IT keine Bestellung, sondern eine Weichenstellung.

Die gute Nachricht: Sie müssen dafür kein Vergaberechtler werden. Sie müssen den Gegenstand sauber schneiden, den richtigen Weg wählen und eine Leistungsbeschreibung vorlegen, die Angebote vergleichbar macht. Dieser Beitrag gehört zur Serie [Microsoft 365 in der öffentlichen Verwaltung](#) und behandelt genau das: die Beschaffungswege für Lizenzen und Dienstleistungen, den Aufbau einer belastbaren Leistungsbeschreibung und die Trennung von Hardware, Lizenzen und Dienstleistungen. Wertgrenzen, Fristen und Paragraphen nennen wir dabei als Orientierung — verbindlich ist Ihr Landesrecht und Ihre eigene Dienstanweisung, und die Vergabestelle in Ihrem Haus hat beides gelesen.

FAKTEN · Die Kurzfassung, falls die Beschlussvorlage morgen fällig ist

Vier Sätze, die den größten Teil der üblichen Fehler verhindern:

- › Trennen Sie Hardware, Lizenzen und Dienstleistungen in eigene Lose. Sie kaufen auf drei völlig verschiedenen Märkten ein.
- › Ein Konditionenvertrag ist kein Bestellkatalog. Sie brauchen trotzdem ein eigenes Verfahren, in der Regel einen Händlerwettbewerb.
- › Die Konzeption gehört vor die Ausschreibung, nicht hinein. Sie ist der Auftrag, der Ihnen die Leistungsbeschreibung liefert.
- › Rahmenvereinbarungen brauchen einen Höchstwert. Ist er ausgeschöpft, ist die Vereinbarung verbraucht — auch wenn die Laufzeit noch läuft.

Ein Vorhaben, drei Märkte: warum das Bündel regelmäßig scheitert

Der häufigste Konstruktionsfehler entsteht nicht in der Vergabestelle, sondern im Fachamt, das den Bedarf meldet. Dort steht ein Vorhaben — „wir führen Microsoft 365 ein“ — und daraus wird ein Beschaffungsvorgang gemacht. Aus Sicht des Marktes sind das aber drei völlig unterschiedliche Dinge, die von unterschiedlichen Unternehmen, mit unterschiedlichen Margen, in unterschiedlichen Vertragsformen und mit unterschiedlichen Erfolgskriterien geliefert werden.

Hardware, Lizenzen, Dienstleistungen — drei Logiken

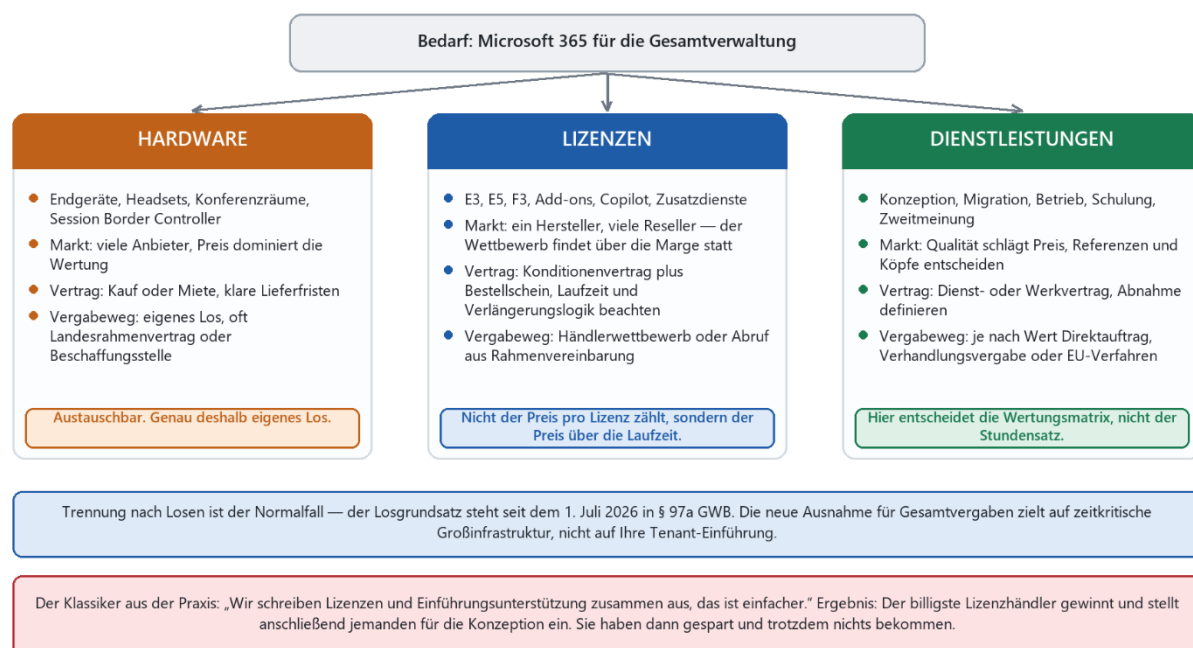
Hardware ist ein Preismarkt. Headsets, Endgeräte, Konferenzraumtechnik und Session Border Controller sind weitgehend austauschbar, es gibt viele Anbieter, und die Wertung darf getrost preislastig sein. Das Risiko liegt in der Lieferzeit und in der Kompatibilitätsliste, nicht in der Qualität des Anbieters.

Lizenzen sind ein Margenmarkt. Es gibt genau einen Hersteller, und alle Angebote enthalten dasselbe Produkt. Der Wettbewerb findet ausschließlich über den Aufschlag des Handelspartners statt — meist im niedrigen einstelligen Prozentbereich. Wer hier eine aufwendige Qualitätswertung baut, wertet Prosa. Wer dagegen vergisst, die Laufzeit, die Verlängerungsmechanik und die Mengenveränderung während der Vertragszeit zu regeln, zahlt am Ende deutlich mehr, als jede Margendiskussion je einbringen könnte.

Dienstleistungen sind ein Qualitätsmarkt. Konzeption, Migration, Betriebsunterstützung, Schulung und Zweitmeinung stehen und fallen mit den Personen, die das Haus betreten. Hier ist der günstigste Tagessatz fast immer der teuerste Auftrag. Welche Lizenzarten Sie überhaupt brauchen und was hinter den Behördenkonditionen steckt, ist ein Thema für sich — nachzulesen unter [Microsoft 365 Lizenzen für Verwaltungen: E3, E5, F3 und die Behördenkonditionen](#).

Ein Vorhaben, drei Beschaffungsgegenstände

Hardware, Lizenzen und Dienstleistungen folgen unterschiedlichen Marktlogiken. Wer sie in ein Paket presst, kauft sich drei Probleme auf einmal.



Skizze 1 — Trennung der Beschaffungsgegenstände

Skizze 1: Ein Bedarf, drei Beschaffungsgegenstände. Die Trennung ist keine bürokratische Spitzfindigkeit, sondern die Voraussetzung dafür, dass Sie überhaupt vergleichbare Angebote bekommen.

Der Losgrundsatz und was sich zum 1. Juli 2026 geändert hat

Vergaberechtlich sind Sie mit der Trennung ohnehin auf der sicheren Seite: Die losweise Vergabe ist der gesetzliche Regelfall. Das Vergabebesleunigungsgesetz vom 12. Mai 2026, verkündet am 18. Mai 2026 und in Kraft seit dem 1. Juli 2026, hat den Losgrundsatz in einem eigenen § 97a GWB neu gefasst. Es handelt sich um die größte Vergaberechtsreform seit Jahren — rund 110 Paragraphen in 19 Gesetzen und Verordnungen wurden in einem Zug geändert.

Wichtig für Sie: Die neu geschaffene Ausnahme, die eine Gesamtvergabe aus Zeitgründen erlaubt, zielt auf besonders großvolumige, zeitkritische Infrastrukturvorhaben ab dem Zweifachen des EU-Schwellenwerts — Verkehrsinfrastruktur und Vorhaben aus dem Sondervermögen. Ihre Tenant-Einführung ist damit nicht gemeint. Wer bündelt, braucht weiterhin eine Begründung, die über „war einfacher“ hinausgeht.

Beschaffungsgegenstand	Typischer Weg	Stolperstein
Lizenzen Microsoft 365	Händlerwettbewerb auf Basis der Konditionenverträge oder Abruf aus einer Rahmenvereinbarung	Der Konditionenvertrag wird für einen Bestellkatalog gehalten. Ohne eigenes Verfahren fehlt die Vergabegrundlage.
Copilot und weitere Add-ons	Nachträglicher Abruf über denselben Vertragspartner	Nicht im ursprünglichen Höchstwert enthalten. Die Rahmenvereinbarung deckt den Abruf dann nicht mehr.
Konzeption und Zielarchitektur	Direktauftrag oder Verhandlungsvergabe, abgegrenztes Festpreispaket	Wird in die Umsetzungsausschreibung hineingezogen. Dann schreibt der spätere Auftragnehmer sein eigenes Leistungsverzeichnis.

Migration und Rollout	Eigenes Dienstleistungslos, EU-Verfahren ab Schwellenwert	Leistung wird in Tätigkeiten statt in Ergebnissen beschrieben. Es gibt nichts abzunehmen.
Betriebsunterstützung	Rahmenvereinbarung über Kontingente mit Höchstwert	Kein Mengengerüst, keine Reaktionszeiten, kein Eskalationsweg — und damit keine vergleichbaren Angebote.
Schulung und Befähigung	Eigenes Los oder eigener Auftrag, oft unterhalb der Direktauftragsgrenze	Als „inklusive“ mitbestellt und damit faktisch nicht geschuldet. Wird später als Erstes gestrichen.
Endgeräte und Zubehör	Landesrahmenvertrag, Beschaffungsstelle, eigenes Los	Kompatibilitätsanforderungen fehlen. Headsets sind geliefert, aber nicht zertifiziert.
Telefonie-Komponenten	Eigenes Los mit eigener Vergabeunterlage	Notruf, Fax und Sonderanschlüsse tauchen erst im Testbetrieb auf.

Tabelle 1: Beschaffungsgegenstand, typischer Weg und der Punkt, an dem es in der Praxis klemmt.

WARNUNG · Der Auftragswert wird für das Vorhaben geschätzt

Die verbreitetste Selbsttäuschung ist die Scheibchentaktik: Erst ein Konzept für 20.000 Euro, dann eine Migration für 45.000 Euro, dann Betriebsunterstützung für 40.000 Euro — alles hübsch unterhalb der jeweiligen Grenze. Vergaberechtlich ist das ein Vorgang, und der Wert wird zusammengerechnet. Eine sachlich begründete Aufteilung in Lose ist zulässig und erwünscht; eine Aufteilung, deren einziger Zweck die Unterschreitung einer Wertgrenze ist, ist es nicht. Der Unterschied steht später im Vermerk — und das Rechnungsprüfungsamt liest Vermerke.

Die Beschaffungswege im Einzelnen

Für Lizenzen und Dienstleistungen stehen Ihnen im Kern vier Wege offen: die Konditionenverträge des Bundes, Rahmenvereinbarungen von Beschaffungsstellen und kommunalen Rechenzentren, ein eigenes Verfahren mit Systemhäusern und Handelspartnern, und der Direktauftrag für klar abgegrenzte Konzeptleistungen. Diese Wege schließen sich nicht aus. Die meisten Häuser nutzen mehrere gleichzeitig — nur eben, und das ist das Problem, ohne es aufgeschrieben zu haben.

Konditionenverträge des Bundes: gute Bedingungen, kein Katalog

Das Bundesministerium des Innern hat mit Microsoft Konditionenverträge verhandelt, die die Standardvertragsbedingungen des Herstellers an die Bedürfnisse der öffentlichen Verwaltung in Deutschland anpassen. Im Februar 2025 wurde das Paket erneuert. Es besteht aus einem angepassten Rahmenvertrag, einem angepassten Enterprise Agreement und einem angepassten Select-Plus-Vertrag. Gerade der Select-Plus-Vertrag ist für kleinere Einrichtungen von Bund, Ländern und Kommunen interessant; er beruht auf dem älteren Rahmenvertrag von 2015 und wurde bis zum 31. Mai 2028 verlängert.

Und jetzt der Teil, der regelmäßig überlesen wird: Diese Verträge ermöglichen keinen Direktbezug. Sie regeln die Bedingungen, unter denen bezogen werden darf — Haftung, Datenschutzhänge, Prüfrechte, Kündigungsmodalitäten —, nicht aber den Bezug selbst. Lizenzen und Dienstleistungen müssen weiterhin über ein eigenes Vergabeverfahren beschafft werden, üblicherweise über einen

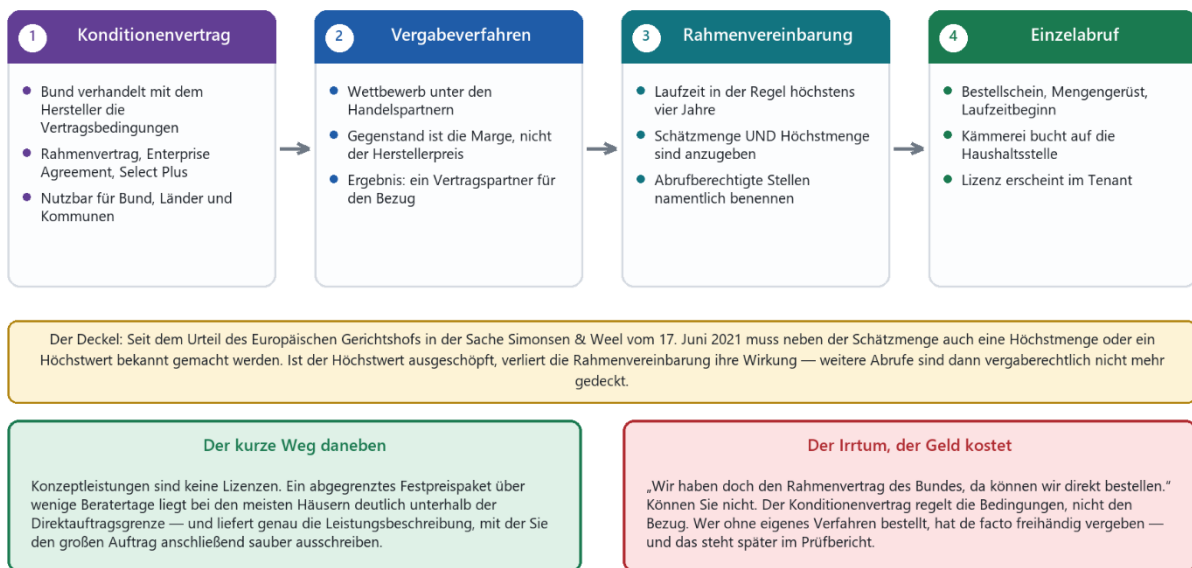
Wettbewerb unter Handelspartnern. Wer aus einem Konditionenvertrag „einfach bestellt“, hat freihändig vergeben, ohne es zu merken.

FAKTEN · Größenordnung

Wie relevant dieser Weg ist, zeigt das Volumen: Aus dem Microsoft-Rahmenvertrag auf Bundesebene wurden allein im Jahr 2025 Lizenzen im Umfang von knapp einer halben Milliarde Euro abgerufen. Länder und Kommunen rufen ebenfalls daraus ab — belastbare Zahlen dazu liegen dem Bund allerdings nicht vor. Das ist für Ihre eigene Kalkulation durchaus aufschlussreich: Sie sind mit Ihrem Mengengerüst nicht allein, aber Sie können sich auch auf keine Benchmark berufen, die es öffentlich nicht gibt.

Vom Konditionenvertrag bis zur Rechnung

Ein Konditionenvertrag ist kein Bestellkatalog. Zwischen ihm und der Lizenz im Tenant liegt ein eigenes Vergabeverfahren.



Skizze 3 — Bezugskette für Lizenzen

Skizze 2: Von den ausgehandelten Bedingungen bis zur Lizenz im Tenant liegen zwei Schritte, die gern übersprungen werden — das eigene Verfahren und die saubere Rahmenvereinbarung.

Rahmenvereinbarungen: praktisch, bis der Höchstwert erreicht ist

Rahmenvereinbarungen sind das Arbeitspferd der IT-Beschaffung. Sie schließen einmal ab und rufen über Jahre ab, ohne jedes Mal ein Verfahren zu fahren. Die Laufzeit ist dabei grundsätzlich auf vier Jahre begrenzt; längere Laufzeiten brauchen einen Ausnahmegrund, der über Bequemlichkeit hinausgeht.

Der wichtigere Punkt ist der Deckel. Seit dem Urteil des Europäischen Gerichtshofs in der Sache Simonsen & Weel vom 17. Juni 2021 müssen Sie in der Bekanntmachung nicht nur die Schätzmenge beziehungsweise den Schätzwert angeben, sondern zusätzlich eine Höchstmenge oder einen Höchstwert. Ist dieser erreicht, verliert die Rahmenvereinbarung ihre Wirkung. Weitere Einzelabrufe sind dann vergaberechtlich nicht mehr gedeckt — auch wenn im Vertrag noch anderthalb Jahre Laufzeit stehen und die Rechnung anstandslos bezahlt würde.

WARNUNG · Der Klassiker: Copilot war nicht eingepreist

Eine Rahmenvereinbarung für Lizenzen wird 2024 über vier Jahre geschlossen, Höchstwert sauber berechnet auf Basis der damaligen Nutzerzahlen und Lizenzarten. Zwei Jahre später beschließt die Verwaltungsspitze einen Copilot-Pilotbetrieb, ein Fachbereich wächst um sechzig Stellen, und die Volkshochschule kommt als abrufberechtigte Stelle dazu. Der Höchstwert ist im Herbst des dritten Jahres erschöpft. Dann brauchen Sie ein neues Verfahren — unter Zeitdruck, im laufenden Betrieb, mit einer Kämmerei, die von alldem zum ersten Mal hört.

Zwei Details, die in der Vergabeunterlage stehen sollten und oft fehlen: Erstens die namentliche Benennung aller abrufberechtigten Stellen — Eigenbetriebe, Zweckverbände, Schulen, Bäder, Beteiligungsgesellschaften. Wer nicht genannt ist, darf nicht abrufen. Zweitens eine ehrliche Mengenprognose, die Wachstum und geplante Zusatzdienste einschließt. Wenn Ihr kommunales Rechenzentrum eine Rahmenvereinbarung anbietet, aus der Sie abrufen können, prüfen Sie beides genauso — dazu und zur Rollenverteilung insgesamt gibt es einen eigenen Beitrag: [Microsoft 365 und das kommunale Rechenzentrum: Rollen, Schnittstellen, Zweitmeinung](#).

Systemhäuser und Handelspartner: der Händlerwettbewerb

Der praktische Normalfall für Lizenzen ist ein Wettbewerb unter Handelspartnern. Sie geben die Vertragsgrundlage vor, benennen Lizenzarten und Mengen, und die Bieter kalkulieren ihren Aufschlag. Das Verfahren ist unspektakulär, schnell und liefert belastbare Preise — vorausgesetzt, das Mengengerüst stimmt und die Bieter rechnen dieselben Positionen.

Systemhäuser und kommunale Rechenzentren sind dabei nicht die Gegenseite, sondern in vielen Häusern der wichtigste Partner. Sie kennen die Fachverfahren, sie betreiben die Infrastruktur, und sie haben in der Regel längst eine Lizenzabwicklung aufgebaut, die funktioniert. Was Sie trennen sollten, ist nicht der Partner, sondern der Gegenstand: Die Lieferung von Lizenzen und die Konzeption der Zielarchitektur sind zwei Leistungen, und wenn beide beim selben Haus liegen, sollte das eine bewusste Entscheidung sein und keine Nebenfolge einer Ausschreibung.

In größeren Vorhaben lohnt eine dritte Rolle: eine unabhängige fachliche Begleitung, die weder Lizenzen verkauft noch die Migration durchführt. Sie prüft die Leistungsbeschreibung vor der Bekanntmachung, bewertet Angebote fachlich und stellt im Zweifel die unbequeme Frage, ob die vorgeschlagene Architektur zum Schutzbedarf passt. Das ist der Auftragsstyp, der sich am ehesten als Direktauftrag abbilden lässt — und der die höchste Rendite pro eingesetztem Euro hat. Passend dazu: [Microsoft 365 in der Kommune: Was Sie wirklich entscheiden müssen \(und was nicht\)](#).

Direktvergabe von Konzeptleistungen

Der wirkungsvollste Hebel liegt vor der eigentlichen Ausschreibung. Eine abgegrenzte Konzeptionsleistung — Zielbild, Architektur, Phasenplan, Kostenrahmen, Beschlussvorlage — bewegt sich bei den meisten Häusern in einer Größenordnung, die deutlich unterhalb der Direktauftragsgrenze liegt. Die Festpreispakete auf der Seite [Microsoft-365-Beratung für Verwaltungen](#) sind genau dafür geschnitten: 4,5 Beratertage für ein Einführungskonzept, ebenso viel für ein Teams-Einführungskonzept, 3,5 Tage für ein Grobkonzept Teams-Telefonie — jeweils mit festem Preis, festem Ergebnis und einer Aufstellung, die haushaltsfähig ist. Der Ablauf dieser Konzeptionsphase ist ausführlich beschrieben unter [Microsoft-365-Einführung in der Verwaltung: Konzeptionsphase in 4,5 Tagen und die Beschlussvorlage](#).

TIPP • Warum die Reihenfolge über das Ergebnis entscheidet

Wenn Sie die Konzeption in die große Ausschreibung packen, schreibt der spätere Auftragnehmer sein eigenes Leistungsverzeichnis — und zwar nach Zuschlagserteilung, wenn der Wettbewerb bereits vorbei ist. Wenn Sie die Konzeption vorher separat beauftragen, bekommen Sie ein Dokument, mit dem Sie den großen Auftrag überhaupt erst sauber beschreiben können. Der vorgezogene Auftrag kostet einen Bruchteil und macht den Hauptauftrag vergleichbar. Achten Sie dabei nur auf die Projektantenproblematik: Wer das Konzept schreibt, sollte nicht unbesehen auch die Umsetzung bekommen — oder muss seinen Wissensvorsprung offenlegen.

Wertgrenzen: Orientierung, kein Rechtsrat

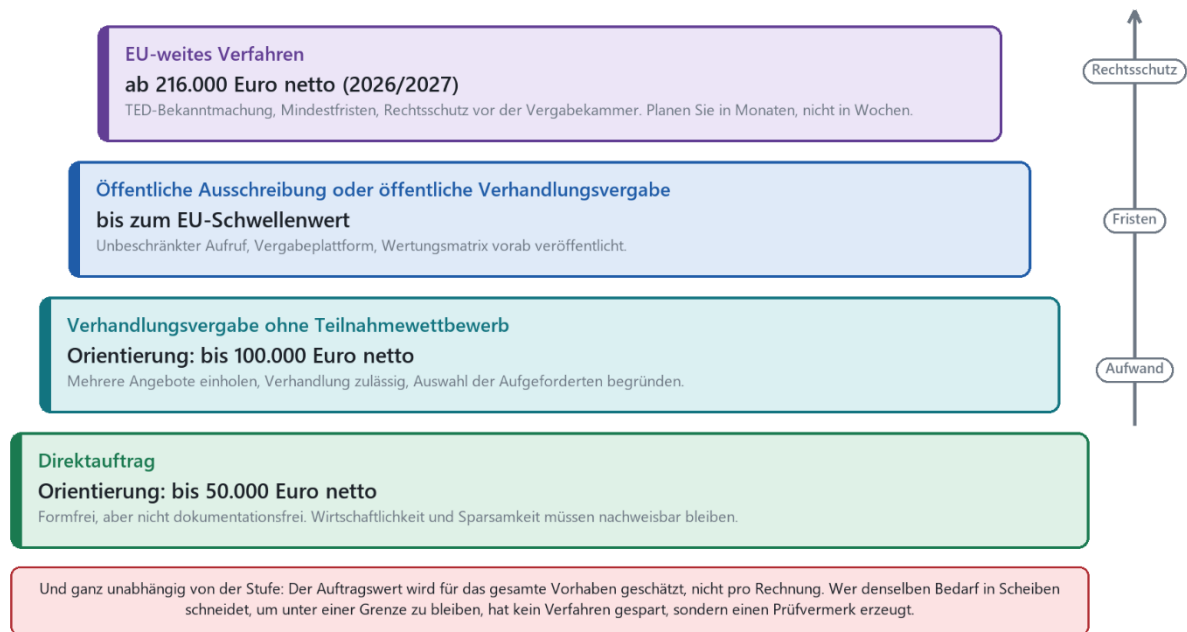
Die Zahlen, die dabei im Raum stehen, ändern sich regelmäßig. Für die Jahre 2026 und 2027 liegt der EU-Schwellenwert für Liefer- und Dienstleistungsaufträge klassischer Auftraggeber bei 216.000 Euro netto — leicht abgesenkt gegenüber der Vorperiode. Oberhalb dieser Grenze gelten EU-weite Bekanntmachung, Mindestfristen und der Rechtsschutz vor der Vergabekammer. Unterhalb bewegen Sie sich im Unterschwellenbereich, und dort wird es landesspezifisch.

Als Orientierung: Auf Bundesebene sind Direktaufträge bis 50.000 Euro netto möglich, und für die Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb ist eine einheitliche Wertgrenze von 100.000 Euro vorgesehen, von der Bund und Länder abweichen können. Mehrere Länder haben mitgezogen — Nordrhein-Westfalen etwa verzichtet bei Liefer- und Dienstleistungsaufträgen bis 50.000 Euro auf ein förmliches Verfahren, Schleswig-Holstein hat die Direktauftragsgrenze ebenfalls bei 50.000 Euro festgeschrieben. Neu ist außerdem die öffentliche Verhandlungsvergabe: ein unbeschränkter Aufruf zur Angebotsabgabe mit anschließender Verhandlung, der ohne besonderen Ausnahmegrund zur Verfügung steht. Für IT-Beschaffungen, bei denen sich Anforderungen im Gespräch schärfen lassen, ist das ein spürbarer Gewinn.

Was Sie aus diesem Absatz mitnehmen sollten, ist nicht die einzelne Zahl, sondern die Struktur: Es gibt eine Treppe, jede Stufe kostet Zeit und liefert dafür Rechtssicherheit, und welche Stufe für Sie gilt, entscheidet Ihr Landesrecht in Verbindung mit Ihrer Dienstanweisung. Fragen Sie die Vergabestelle, bevor Sie einen Zeitplan in eine Beschlussvorlage schreiben.

Die Treppe der Verfahrensarten — Orientierung, kein Rechtsrat

Ihr Landesrecht und Ihre Dienstanweisung können enger liegen. Fragen Sie die Vergabestelle, bevor Sie planen.



Skizze 2 — Verfahrensarten nach Auftragswert

Skizze 3: Die Verfahrenstreppe. Die Werte sind Orientierungsgrößen aus Bundesregelungen und EU-Recht; verbindlich ist, was in Ihrem Land und in Ihrem Haus gilt.

Eine Randnotiz mit Sprengkraft für die Zeitplanung: Das Vergabebesleunigungsgesetz hat die aufschiebende Wirkung der sofortigen Beschwerde gegen ablehnende Entscheidungen der Vergabekammern gestrichen. Das Zuschlagsverbot fällt damit regelmäßig schon mit der Kammerentscheidung weg. Für Sie als Auftraggeber bedeutet das kürzere Blockaden — und für unterlegene Bieter deutlich weniger Zeit. Beides sollten Sie in der Planung berücksichtigen, wenn Sie ein Vorhaben mit mehreren Losen fahren, etwa parallel zu einer Telefonieausschreibung nach dem Muster in [Teams-Telefonie für Kommunen: Direct Routing, Operator Connect und die Vergabeunterlage](#).

Das Vertragsvehikel für Lizenzen ändert sich gerade

Unabhängig vom Vergabeweg lohnt ein Blick darauf, in welches Vertragsgefäß Ihre Lizenzen eigentlich laufen. Microsoft baut das Portfolio seit einigen Jahren um: Das klassische Enterprise Agreement wird für kleinere und mittlere Kunden zunehmend nicht mehr verlängert — als Grenze wird häufig eine Größenordnung von rund 2.400 Nutzern genannt —, programmatische Rabatte auf Onlinedienste sind seit November 2025 entfallen, und seit dem Frühjahr 2026 verschiebt der Hersteller Bestandskunden Richtung Microsoft Customer Agreement for Enterprise. Für den öffentlichen Sektor gelten dabei eigene Abwicklungswege.

Praktisch heißt das: Verlassen Sie sich in einer mehrjährigen Planung nicht darauf, dass Ihr heutiges Vertragsvehikel in vier Jahren noch existiert. Formulieren Sie die Leistungsbeschreibung so, dass sie den Bezugsweg beschreibt, ohne ein bestimmtes Programm zwingend vorauszusetzen, und lassen Sie sich den Wechsel in ein Nachfolgemodell vertraglich abbilden. Das ist eine der wenigen Stellen, an denen eine Option in der Vergabeunterlage wirklich Geld spart.

Vertragsweg	Passt zu	Vorteil	Wachsamkeitspunkt
Enterprise Agreement (angepasst)	Große Häuser, Landesbehörden, Verbünde	Feste Konditionen über die Laufzeit, planbare Jahresraten	Wird für kleinere Kunden nicht mehr verlängert
Select Plus (angepasst)	Kleinere Kommunen und Einrichtungen	Niedrige Einstiegshürde, Konditionen des Bundes nutzbar	Beruh auf älterem Rahmenvertrag, verlängert bis 31.05.2028
Cloud Solution Provider	Häuser mit schwankendem Bedarf	Monatliche oder jährliche Abrechnung, flexible Mengen	Preisstellung liegt beim Partner, Vergleichbarkeit prüfen
Nachfolgemodell des Herstellers	Alle, mittelfristig	Digitale Vertragsabwicklung, keine Ablaufrist	Öffentlicher Sektor braucht gesonderte Abwicklung

Tabelle 2: Vertragswege für Lizenzen im Überblick. Welcher Weg für Sie offensteht, hängt von Größe, Landesregelung und der aktuellen Programmpolitik des Herstellers ab.

Die Leistungsbeschreibung: der Teil, den niemand delegieren kann

Die Vergabestelle führt das Verfahren. Was beschafft wird, beschreiben Sie. Diese Arbeitsteilung ist in jeder Dienstanweisung sauber geregelt und wird in der Praxis trotzdem regelmäßig verwechselt – meist dann, wenn die Leistungsbeschreibung „vom Markt“ kommt, also von einem Anbieter, der freundlicherweise eine Vorlage geschickt hat. Solche Vorlagen sind hilfreich, um zu sehen, welche Themen es gibt. Als Ausschreibungstext sind sie eine verdeckte Produktvorgabe mit Anlauf.

Produktneutral oder produktspezifisch – und wie Sie es begründen

Die Regel ist bekannt: In der Leistungsbeschreibung darf nicht auf ein bestimmtes Produkt verwiesen werden, wenn dadurch bestimmte Unternehmen begünstigt oder ausgeschlossen werden – es sei denn, der Verweis ist durch den Auftragsgegenstand sachlich gerechtfertigt. Die Rechtsprechung ist dabei streng, und zwar nicht nur bei offenen Produktnennungen: Eine verdeckte Produktvorgabe liegt auch dann vor, wenn Sie so viele Einzelmerkmale fordern, dass am Ende nur genau ein Produkt sämtliche Anforderungen erfüllt. Das Abtippen eines Datenblatts ist deshalb keine besonders clevere Umgehung, sondern der Lehrbuchfall.

Gleichzeitig gilt: Ein Leistungsbestimmungsrecht haben Sie. Wenn Ihr Haus nach einer dokumentierten Abwägung entschieden hat, Microsoft 365 einzusetzen, wenn die Fachverfahren auf dieser Plattform aufsetzen und wenn ein Wechsel unverhältnismäßig wäre, dann dürfen Sie produktspezifisch ausschreiben. Die Begründung muss objektiv, auftragsbezogen und willkürfrei sein – und sie muss vor der Bekanntmachung in der Vergabeakte liegen, nicht danach im Nachprüfungsverfahren entstehen. Genau hier zählt sich eine belastbare Vorabentscheidung aus, etwa zur Frage Standard-Tenant oder Hybrid, wie sie in [Standard-Tenant oder Hybrid: Die Betriebsmodell-Entscheidung für Verwaltungen](#) durchgespielt wird.

WICHTIG · Souveränität ist ein Kriterium, kein Zauberwort

Wenn Sie Anforderungen an Datenhaltung, Betriebsverantwortung oder Zugriffsschutz stellen, formulieren Sie sie überprüfbar: Ort der Verarbeitung, Ort der Administration, Umgang mit

Supportzugriffen, Schlüsselverwaltung, Auskunft- und Prüfrechte. „Souverän“ als Anforderung ist nicht wertbar und lädt zu Prosa ein. Wie weit Angebote wie die Delos Cloud diese Punkte heute abdecken, ist in der Sache zu prüfen und nicht mit einem Häkchen zu beantworten — eine nüchterne Einordnung finden Sie in einem eigenen Beitrag dieser Serie.

Die acht Bausteine

Eine Leistungsbeschreibung, die Angebote vergleichbar macht, hat eine erkennbare Statik. Acht Bausteine haben sich bewährt, und jeder von ihnen erzeugt später mindestens eine Zeile in der Wertungsmatrix. Was hier fehlt, kommt zurück — als Nachtrag, als Änderungsantrag oder als Aufwand, den Sie selbst tragen.

Der Bauplan einer Leistungsbeschreibung, die Angebote vergleichbar macht

Acht Bausteine. Jeder einzelne erzeugt eine Zeile in der Wertungsmatrix. Was hier fehlt, wird später zum Nachtrag.



Skizze 4 — Bausteine der Leistungsbeschreibung

Skizze 4: Die acht Bausteine. Baustein B — die ausdrückliche Abgrenzung dessen, was nicht Gegenstand ist — verhindert in der Praxis mehr Streit als alle übrigen zusammen.

Zwei Bausteine verdienen einen zweiten Blick. Der erste ist die Sicherheit: Ohne einen dokumentierten Schutzbedarf lässt sich keine Anforderung an Protokollierung, Verschlüsselung oder Administrationskonzept begründen. Der Abgleich mit dem IT-Grundschutz gehört deshalb vor die Ausschreibung, nicht in die Angebotsphase — nachzulesen unter [Schutzbedarf und Microsoft 365: IT-Grundschutz-Abgleich für die Praxis](#). Der zweite ist die Barrierefreiheit. Für interne Portale, Vorlagen und Schulungsunterlagen ist sie eine verbindliche Anforderung und kein nettes Extra; welche Pflichten das im Detail sind, steht in [Barrierefreiheit in Microsoft 365: BITV-Pflichten für interne Portale und Vorlagen](#). Wer sie erst nach dem Rollout entdeckt, baut zweimal.

Beim Baustein Schulung lohnt eine klare Entscheidung: entweder als eigenes Los mit definierten Formaten, Zielgruppen und Teilnehmerzahlen — oder gar nicht in dieser Ausschreibung. Der Mittelweg „Einweisung inklusive“ liefert erfahrungsgemäß eine Videokonferenz mit sechzig Teilnehmern und einer Bildschirmfreigabe. Was ein tragfähiges Schulungskonzept für eine Verwaltung ausmacht, ist auf der Seite [Microsoft-365-Schulung für Verwaltungen](#) beschrieben.

Die Wertungsmatrix gehört in die Unterlage, nicht in den Kopf

Angebote werden nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis gewertet, und wie dieses Verhältnis zustande kommt, müssen die Bieter vorher wissen. Eine Wertungsmatrix, die erst nach Angebotsöffnung entsteht, ist angreifbar — und zwar zu Recht. Legen Sie Kriterien, Gewichte und Bewertungsmethode vorab fest und veröffentlichen Sie sie mit der Unterlage.

Kriterium	Gewicht	Woran es bemessen wird
Preis	40 %	Gesamtpreis über die Vertragslaufzeit einschließlich bepreister Optionen, nicht Tagessatz
Konzeptqualität	25 %	Vorgelegtes Vorgehensmodell zu zwei vorgegebenen Fallbeispielen, jeweils maximal zwei Seiten
Projektteam	15 %	Benannte Personen mit Rolle, Verfügbarkeit und Verwaltungserfahrung, keine Firmenbroschüre
Sicherheit und Datenschutz	10 %	Konkrete Umsetzungsvorschläge zu Protokollierung, Administrationskonzept, Auftragsverarbeitung
Befähigung und Wissenstransfer	10 %	Beschriebene Formate, Umfang in Stunden, Übergabe an die eigene IT

Tabelle 3: Beispielhafte Wertungssystematik für ein Dienstleistungslos. Die Gewichte sind ein Vorschlag, kein Gesetz — entscheidend ist, dass jedes Kriterium anhand konkreter Angebotsinhalte bewertet werden kann.

Ein Hinweis aus leidvoller Erfahrung: Formulieren Sie die Konzeptaufgabe eng und begrenzen Sie den Umfang. Wenn Sie „ein Konzept für die Einführung“ verlangen, bekommen Sie achtzigseitige Dokumente, die niemand vergleichen kann und die das Wertungsgremium an einem Nachmittag durcharbeiten soll. Zwei eng gefasste Fallbeispiele mit Seitenbegrenzung liefern deutlich mehr Erkenntnis pro Lesestunde.

Was ausdrücklich nicht Gegenstand ist

Der wirksamste Absatz einer Leistungsbeschreibung ist häufig der Ausschluss. In Verwaltungen betrifft das vor allem die Aktenführung. Microsoft 365 bringt mit SharePoint und Purview leistungsfähige Werkzeuge für Ablage, Metadaten und Aufbewahrung mit — eine E-Akte im Sinne des jeweiligen Landes-E-Government-Rechts ist damit aber nicht automatisch gegeben. Wo diese Grenze verläuft, was zulässig geregelt werden kann und was ein eigenes Verfahren braucht, ist ausführlich behandelt in [SharePoint als E-Akte? Was geht, was nicht und wo die Grenze nach Landesrecht liegt](#).

Für die Vergabeunterlage heißt das: Schreiben Sie hinein, dass die Einführung einer E-Akte nicht Gegenstand des Auftrags ist, benennen Sie aber die Schnittstelle zum bestehenden oder geplanten System. Und regeln Sie, wer den Aktenplan auf Aufbewahrungsbezeichnungen abbildet — das ist eine Registraturleistung, keine IT-Leistung, auch wenn sie am Ende in einem Verwaltungsportal konfiguriert wird. Der Weg dorthin steht in [Schriftgutverwaltung mit Microsoft 365: Vom](#)

Aktenplan zur Aufbewahrungsbezeichnung; die Aussonderung selbst behandelt Aufbewahrung und Aussonderung mit Purview: Fristen, Disposition, Vernichtungsnachweis.

TIPP · Vier Sätze, die in jede IT-Leistungsbeschreibung gehören

Kurz, unspektakulär und im Streitfall Gold wert:

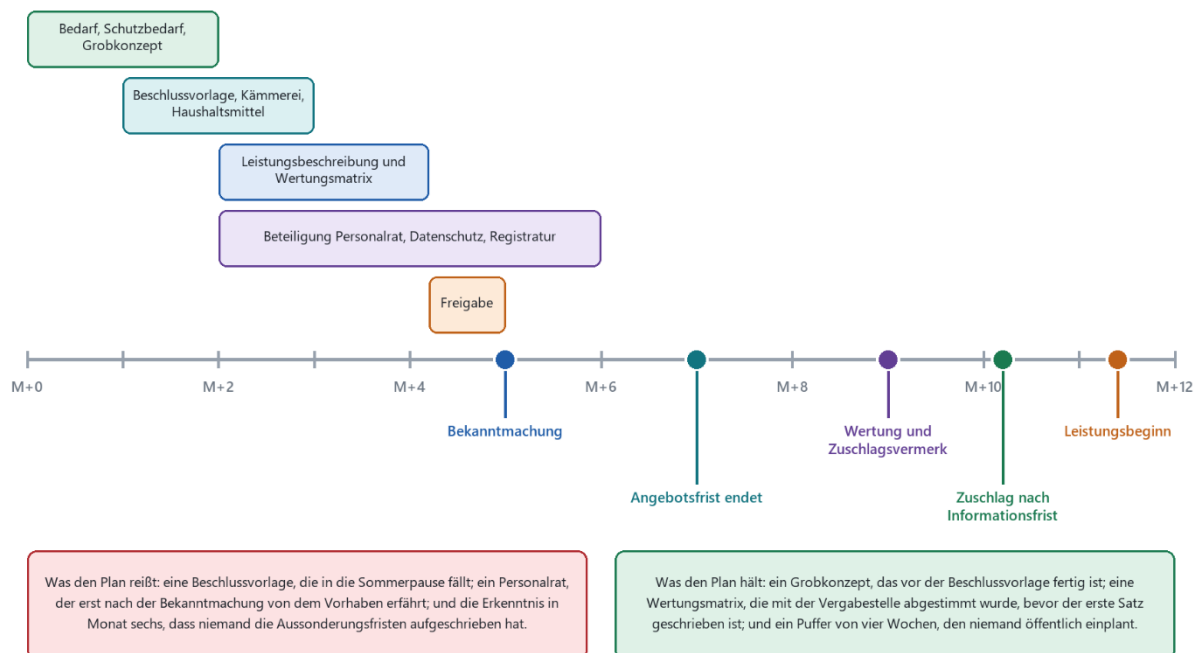
- › „Nicht Gegenstand dieses Auftrags sind die Einführung einer E-Akte und die Migration von Fachverfahrensdaten.“
- › „Der Auftragnehmer weist die Erfüllung jedes Ergebnisses anhand der in Anlage X genannten Abnahmekriterien nach.“
- › „Die Verwaltung stellt Mitwirkungsleistungen im Umfang von X Personentagen; darüber hinausgehender Bedarf ist anzuzeigen.“
- › „Sämtliche erstellten Dokumente werden in bearbeitbarer Form übergeben und dürfen von der Verwaltung uneingeschränkt weiterverwendet werden.“

Vom Bedarf bis zum Zuschlag: Gremien, Fristen, Nachweise

Die Verfahrensdauer ist selten das Problem. Das Problem ist die Reihenfolge. In fast allen Häusern, in denen ein Vorhaben aus dem Zeitplan läuft, liegt die Ursache nicht in der Vergabestelle, sondern in einer Beteiligung, die zu spät begonnen hat — oder in einer Beschlussvorlage, die zwischen Sommerpause und Haushaltsberatung geraten ist.

Ein realistischer Zeitplan für ein EU-weites Verfahren

Gerechnet vom Beschluss zur Beschaffung bis zum Leistungsbeginn. Die Balken oben laufen parallel — das ist der eigentliche Trick.



Skizze 5 — Zeitplan eines EU-weiten Verfahrens

Skizze 5: Ein realistischer Zeitplan für ein EU-weites Verfahren. Die parallelen Balken oben sind der Grund, warum manche Häuser in zehn Monaten fertig sind und andere in achtzehn.

Beschlussvorlage und Kämmerei

Eine Beschlussvorlage, die eine IT-Beschaffung trägt, braucht drei Dinge: den Bedarf mit Begründung, den Kostenrahmen über die gesamte Laufzeit einschließlich Folgekosten, und die Entscheidungsalternativen mit Bewertung. Der zweite Punkt ist der kritische. Lizenzkosten sind wiederkehrende Kosten, und sie steigen — durch Nutzerwachstum, durch Zusatzdienste, durch Preisanpassungen des Herstellers. Wer in der Vorlage nur das erste Jahr abbildet, produziert im dritten Jahr eine unangenehme Nachfrage aus der Kämmerei.

Rechnen Sie den Betrachtungszeitraum konsequent über vier oder fünf Jahre und weisen Sie Einmalkosten und laufende Kosten getrennt aus. Und nennen Sie die Alternative ehrlich: Was kostet es, nichts zu tun? In vielen Häusern ist das die teuerste Option, aber sie steht in keiner Vorlage, weil sie sich schlecht beziffern lässt.

Personalrat und Datenschutz laufen parallel, nicht hinterher

Die Beteiligung des Personalrats ist keine Formalie am Ende, sondern ein paralleler Strang. Sie beginnt idealerweise, sobald das Zielbild steht, und mündet je nach Gegenstand in eine Dienstvereinbarung. Besonders bei KI-Funktionen ist das der Weg, der Monate spart statt sie zu kosten; Bausteine dafür finden Sie in [Copilot und Personalrat: Bausteine einer Dienstvereinbarung](#). Parallel dazu läuft die datenschutzrechtliche Prüfung — bei Copilot einschließlich der Frage nach der Rechtsgrundlage und einer Datenschutz-Folgenabschätzung, siehe [Microsoft 365 Copilot in der Verwaltung: Datenschutz, Rechtsgrundlage, DSFA](#).

Für die Vergabeunterlage hat das eine konkrete Folge: Wenn absehbar ist, dass eine Dienstvereinbarung Anforderungen an Protokollierung, Auswertung oder Funktionsumfang stellen wird, gehören diese Anforderungen in die Leistungsbeschreibung — und nicht in ein Änderungsverlangen nach Zuschlagserteilung. Nachträge sind teuer, und ihre vergaberechtliche Zulässigkeit ist begrenzt.

Was das Rechnungsprüfungsamt später sehen will

Prüfungen setzen selten am Preis an. Sie setzen an der Nachvollziehbarkeit an. Gefragt wird nach der Bedarfsermittlung, nach der Begründung der Verfahrensart, nach der Schätzung des Auftragswerts, nach der Dokumentation der Wertung und nach der Abnahme der Leistung. Bei Direktaufträgen kommt hinzu: Formfreiheit bedeutet nicht Dokumentationsfreiheit — Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit müssen belegbar bleiben. Welche Nachweise sich aus dem laufenden Betrieb heraus überhaupt erzeugen lassen, behandelt [Microsoft 365 Audit-Log und Rechnungsprüfung: Nachweise, die Verwaltungen liefern müssen](#).

Ein Punkt, der in Prüfberichten überraschend häufig auftaucht: die Datensicherung. Viele Häuser haben Microsoft 365 eingeführt, ohne die Frage der Wiederherstellbarkeit ausdrücklich zu entscheiden — und ohne sie in der Beschaffung abzubilden. Ob Sie eine zusätzliche Sicherung brauchen, ist eine Risikoentscheidung, die dokumentiert werden muss; sie gehört als eigenes Los oder zumindest als bepreiste Option in die Unterlage. Die Abwägung steht in [Backup und Wiederherstellung in Microsoft 365: Die Risikoentscheidung fürs Rechnungsprüfungsamt](#).

Drei Fälle aus der Praxis

Eine Stadtverwaltung mit rund 1.000 Rufnummern hat Telefonie und Kollaboration in einem einzigen Vergabeverfahren zusammengefasst. Das Verfahren war formal einwandfrei und wirtschaftlich erfolgreich; problematisch wurde die Umsetzung. Der Zuschlag ging an ein Unternehmen mit ausgeprägter Kollaborationskompetenz, das die Telefonieanteile über einen Nachunternehmer abwickelte. Notrufweiterleitung, Fax für zwei Fachämter und die Aufzugsnotrufe standen in keiner der beiden Leistungsbeschreibungen und wurden erst im Testbetrieb sichtbar. Ein separates Los mit einer eigenen, telefoniespezifischen Unterlage hätte die Nacharbeit vermieden — die typischen Fälle sind gesammelt in einem eigenen Beitrag dieser Serie.

Ein großer Landschaftsverband hat den umgekehrten Weg gewählt: erst ein Grobkonzept als Direktauftrag, dann fünf getrennte Lose. Die Konzeptionsphase dauerte wenige Wochen und kostete einen niedrigen fünfstelligen Betrag. Der Nutzen zeigte sich in der Angebotsphase: Weil das Mengengerüst belastbar war und die Abgrenzung zur bestehenden Aktenführung schriftlich feststand, waren die Angebote tatsächlich vergleichbar — und die Wertung dauerte drei Sitzungen statt drei Monate. Zum Thema Notruf und Sonderanschlüsse siehe im Übrigen [Notruf, Fax und Sonderanschlüsse: Die Verwaltungsfälle, die Teams Phone lösen muss](#).

Eine Stadtverwaltung, die SharePoint im Sozialbereich einsetzt, hat die Beschaffung sauber aufgesetzt, aber die Berechtigungskonzeption als Mitwirkungsleistung der eigenen IT eingeplant — zwanzig Personentage. Tatsächlich wurden es erheblich mehr, weil die Zugriffsrechte im Sozialbereich nicht entlang der Organisationsstruktur verlaufen, sondern entlang von Fallzuständigkeiten. Das Vorhaben ist trotzdem gelungen; die Verzögerung von rund vier Monaten wäre aber vermeidbar gewesen, wenn die Mitwirkungsleistung realistisch geschätzt und im Zweifelsfall bepreist als Option ausgeschrieben worden wäre.

WICHTIG · Die Mitwirkungsleistung ist der versteckte Hauptposten

In fast jeder Kalkulation steht der Aufwand des Auftragnehmers sauber ausgewiesen — und der eigene Aufwand gar nicht. Dabei erbringt die Verwaltung in einer typischen Microsoft-365-Einführung einen erheblichen Teil der Arbeit selbst: Datenbereinigung, Berechtigungsklärung, Kommunikation, Schlüsselanwenderbetreuung, Abstimmung mit Fachämtern. Schätzen Sie diesen Anteil, schreiben Sie ihn in die Vorlage und lassen Sie ihn beschließen. Sonst wird er im laufenden Betrieb aus dem Tagesgeschäft entnommen — mit den bekannten Folgen für beides.

Passend zu diesem Thema in dieser Serie

- › [Microsoft-365-Einführung in der Verwaltung: Konzeptionsphase in 4,5 Tagen und die Beschlussvorlage](#) — der Auftrag vor dem Auftrag
- › [Microsoft 365 Lizenzen für Verwaltungen: E3, E5, F3 und die Behördenkonditionen](#) — Grundlage für jedes Mengengerüst
- › [Delos Cloud für Kommunen: Was das Angebot ist, wen es betrifft und was fehlt](#) — nüchtern statt Marketing
- › [Microsoft 365 und das kommunale Rechenzentrum: Rollen, Schnittstellen, Zweitmeinung](#) — wer was liefert und wer prüft
- › [Microsoft Teams in der Verwaltung einführen: Informationsarchitektur entlang der Ämter](#) — was Sie im Los Umsetzung beschreiben müssen

Häufige Fragen

Dürfen wir Microsoft 365 überhaupt namentlich ausschreiben?

Unter Umständen ja. Eine produktspezifische Ausschreibung ist zulässig, wenn sie durch den Auftragsgegenstand sachlich gerechtfertigt ist und die Begründung objektiv, auftragsbezogen und willkürfrei ausfällt. Typische tragfähige Gründe sind eine bereits eingesetzte Bestandsumgebung, die Anbindung von Fachverfahren und ein unverhältnismäßiger Umstellungsaufwand. Entscheidend ist, dass diese Abwägung dokumentiert vorliegt, bevor die Unterlage veröffentlicht wird. Ein Vermerk, der erst im Nachprüfungsverfahren entsteht, hilft nicht mehr.

Können wir Lizenzen direkt aus dem Rahmenvertrag des Bundes bestellen?

Nein. Die Konditionenverträge regeln die Vertragsbedingungen, nicht den Bezug. Für die Beschaffung selbst brauchen Sie ein eigenes Verfahren, üblicherweise einen Wettbewerb unter Handelspartnern. Der Vorteil der Konditionenverträge liegt in den an die Verwaltung angepassten Bedingungen und in den Sonderkonditionen — nicht in einer Abkürzung um das Vergaberecht herum.

Wie schätzen wir den Auftragswert bei Cloudlizenzen?

Über die gesamte geplante Bezugsdauer, nicht pro Jahr und erst recht nicht pro Rechnung. Rechnen Sie Nutzerwachstum, absehbare Zusatzdienste und Preisanpassungen mit ein und legen Sie den Höchstwert einer Rahmenvereinbarung oberhalb Ihrer besten Schätzung fest. Ein zu knapper Höchstwert ist der teuerste Fehler in dieser Vertragsart, weil er Sie mitten in der Laufzeit zu einem neuen Verfahren zwingt.

Müssen Hardware, Lizenzen und Dienstleistungen zwingend getrennt werden?

Die losweise Vergabe ist der gesetzliche Regelfall; eine Zusammenfassung braucht eine tragfähige Begründung. Unabhängig von der rechtlichen Bewertung spricht die Praxis eindeutig für die Trennung: Sie kaufen auf drei Märkten mit unterschiedlichen Anbietern, unterschiedlichen Margen und unterschiedlichen Qualitätsmerkmalen ein. Ein gemeinsames Los führt fast immer dazu, dass die preislich dominierende Position die Wertung bestimmt.

Wie lange dauert ein EU-weites Verfahren realistisch?

Vom Beschluss zur Beschaffung bis zum Leistungsbeginn sollten Sie bei einem sauber vorbereiteten Vorhaben mit zehn bis zwölf Monaten rechnen, wobei das eigentliche Vergabeverfahren nur einen Teil davon ausmacht. Der größere Anteil entfällt auf Vorbereitung, Gremien und Beteiligung. Wer diese Stränge parallel führt, gewinnt mehrere Monate — wer sie nacheinander abarbeitet, verliert sie.

Was ist bei Copilot vergaberechtlich anders?

Vergaberechtlich zunächst wenig: Es ist ein Zusatzdienst, der beschafft wird wie andere Lizenzen auch. Praktisch ändert sich zweierlei. Erstens muss der Höchstwert Ihrer bestehenden Rahmenvereinbarung den zusätzlichen Bedarf abdecken, was er in aller Regel nicht tut. Zweitens hängt die Einführung an Voraussetzungen, die nicht beschafft, sondern hergestellt werden müssen: geordnete Berechtigungen, geklärte Aufbewahrung und eine Beteiligung der Interessenvertretung. Die Lizenz ist der kleinste Teil des Vorhabens.

Sollen wir die Konzeption an das Systemhaus vergeben, das später umsetzt?

Das ist möglich, aber es sollte eine bewusste Entscheidung sein. Zwei Punkte sprechen dagegen: Erstens schreibt der spätere Auftragnehmer dann sein eigenes Leistungsverzeichnis. Zweitens entsteht die Projektantenproblematik — ein Unternehmen, das die Vergabeunterlage mitgestaltet hat, verfügt über einen Wissensvorsprung, der im Wettbewerb ausgeglichen werden muss. Sauberer ist eine getrennte Konzeptleistung, gern von einer Seite, die im Hauptauftrag nicht mitbietet.

Wie gehen wir mit dem angekündigten Wechsel des Microsoft-Vertragsmodells um?

Nüchtern und vertraglich abgesichert. Der Hersteller verlagert Bestandskunden schrittweise vom Enterprise Agreement in Nachfolgemodelle; für den öffentlichen Sektor gelten dabei eigene Abwicklungswege. Formulieren Sie Ihre Unterlage deshalb so, dass sie den Bezugsweg beschreibt, ohne ein bestimmtes Programm zur Bedingung zu machen, und vereinbaren Sie, dass ein vom Hersteller veranlasster Modellwechsel Sie nicht schlechterstellt. Verlassen Sie sich für die Laufzeitplanung nicht auf Ankündigungen, sondern auf das, was im Vertrag steht.

Was tun wir, wenn der Höchstwert vorzeitig erreicht ist?

Aufhören abzurufen und ein neues Verfahren aufsetzen. Das klingt hart, ist aber die einzige saubere Antwort: Nach Ausschöpfung des bekannt gemachten Höchstwerts entfaltet die Rahmenvereinbarung keine Wirkung mehr, unabhängig von der restlichen Laufzeit. Sinnvoller ist, den Verbrauch laufend zu beobachten — ein Quartalsbericht über abgerufene Werte kostet eine halbe Stunde und verhindert genau diese Situation.

Fazit

Beschaffung ist in der Verwaltung selten der Ort, an dem Begeisterung entsteht. Sie ist aber der Ort, an dem entschieden wird, ob ein Vorhaben liefert, was es soll. Die drei Hebel sind unspektakulär und wirken sofort: den Gegenstand sauber schneiden, den Weg bewusst wählen und die Leistung so beschreiben, dass Angebote vergleichbar werden. Alles andere — Wertgrenzen, Fristen, Verfahrensarten — ist Handwerk, das Ihre Vergabestelle beherrscht.

Der größte einzelne Hebel bleibt die Reihenfolge. Ein abgegrenztes Konzept vor der Ausschreibung kostet einen überschaubaren Betrag, liefert die Leistungsbeschreibung, die Beschlussvorlage und den Kostenrahmen — und verhindert die Situation, in der Sie ein Angebot bewerten sollen, dessen

Grundlage Sie selbst nie geschrieben haben. Wer diese vier oder fünf Tage investiert, kauft sich nicht nur ein Dokument, sondern die Fähigkeit, im Verfahren die richtigen Fragen zu stellen.

Und zum Schluss der Satz, der in keinem Vergabehandbuch steht, aber in jeder ehrlichen Nachbetrachtung: Der teuerste Auftrag ist der, bei dem alle Formalien stimmten und trotzdem niemand wusste, was eigentlich bestellt worden war. Diesen Fehler verhindern Sie nicht mit einem besseren Verfahren, sondern mit einer besseren Beschreibung. Die schreiben Sie — oder Sie lassen sie sich schreiben, aber von jemandem, der anschließend nicht mitbietet.