

## **Kapitel 1 Verhaltenskodex**

**Der Verhaltenskodex ist eine Empfehlung der Initiative GOItG an nachstehende in Beschaffungsprozessen Beteiligte unter Berücksichtigung der gesetzlichen Normen und einzuhaltenden Vertraulichkeitsvereinbarungen:**

- Anbieter bzw. Lieferanten, die im Rahmen eines Beschaffungsprozesses eine Lösung anbieten.
- Kunden, die einen Beschaffungsprozess initiieren.
- Unternehmen, die einen Kunden in der Planung und Durchführung eines Beschaffungsprozesses beraten und unterstützen.

**Der Verhaltenskodex findet in den folgenden Abschnitten eines Beschaffungsprozesses im Sinne der Initiative GOItG Anwendung:**

- Vorbereitungsphase
- Durchführungsphase
- Vertragsphase (bis zum Vertragsabschluss)

### **1.1 Verhaltensgrundsätze**

**Nachstehend sind die sechs Verhaltensgrundsätze sowie erläuternde und abgeleitete Verhaltensregeln dargestellt:**

#### **1. Fairer Wettbewerb**

- Die Beteiligten gehen partnerschaftlich und fair miteinander um.
- Die Beteiligten akzeptieren eine wettbewerbliche Situation.
- Die Träger der Initiative GOItG achten auf die Erfüllung der sechs Verhaltensgrundsätze und tauschen sich über deren Erfüllungsgrad aus.

#### **2. Seriosität, Effektivität und Transparenz**

- Die Beteiligten erkennen die Notwendigkeit zur vertieften Spezifikation:
  - der Projektanteile
  - der relevanten Produktanteile bzw. Funktionalität
  - der kundenspezifischen Bedarfs- und Ausgangssituation
  - vor Beginn einer Angebotseinholung.
- Zur Sicherstellung eines effektiven Beschaffungsprozesses und mit Beginn eines Beschaffungsprozesses etablieren die Beteiligten Kommunikationsregeln unter Festlegung:
  - der Kommunikationspartner, wie z.B. Ansprechpartner und beteiligte Institutionen
  - der Kommunikationswege und –pflichten.
- Über den Verlauf des Beschaffungsprozesses erfolgen eine Fortschreibung der Kommunikationsregeln sowie deren frühzeitige Veröffentlichung unter den Kommunikationspartnern.
- Spätestens mit der Entscheidung zur Angeboteinholung erfolgt eine Definition und Bekanntgabe

- des gewählten Vergabeverfahrens
  - und des vorgesehenen zeitlichen Ablaufs
  - an alle Kommunikationspartner.
- Die Beteiligten stellen eine allgemeine Verbindlichkeit im Verfahren sicher.
- Die Beteiligten tragen zu einem effizienten Beschaffungsverfahren bei.

### **3. Objektivität**

- Die Beteiligten setzen Methoden und Richtlinien im Rahmen der Möglichkeiten des gewählten Vergabeverfahrens ein (siehe auch Verhaltensgrundsatz 2), die eine objektive Beurteilung erlauben.
- Die Beteiligten sehen die Option vor, im Vergleich der Angebote den absoluten Rang eines Angebotes dem zugehörigen Bieter offen zu legen, ohne dabei einen direkten Vergleich mit anderen Angeboten / Bietern zu ermöglichen und sofern dies einzuhaltende Rechtsnormen erlauben.

### **4. Vertraulichkeit**

- Die Beteiligten wahren Vertraulichkeit
  - gegenüber Dritten
  - sowie im größtmöglichen Umfang im Innenverhältnis (entsprechend Verhaltensgrundsatz 2)
- insbesondere über folgende Sachverhalte im Vergabeverfahren
  - Preisgestaltung
  - Alleinstellungsmerkmale
- unter Aufrechterhaltung der notwendigen Objektivität (siehe Verhaltensgrundsatz 3).

### **5. Angemessene Preisfindung**

- Im Fokus der Preisfindung streben alle Beteiligte ein realistisches bzw. angemessenes Verhältnis von Kosten, Qualität und Nutzen an.

### **6. Fachliche Kompetenz**

- Die Beteiligten streben im Rahmen des Beschaffungsprozesses an, die notwendigen Fähigkeiten, Erfahrungen und Mitarbeiter zur Verfügung zu stellen.