



Foto: Volker Emersleben

Basis-Kommunikationspapier

Information über den finalen Verhandlungsprozess

1	Schlüsselemente des finalen Verhandlungsprozesses	3
2	Vorteile des finalen Verhandlungsprozesses	3
3	Vergleichbarkeit der Lieferanten durch ein monetäres Bewertungssystem (sofern nicht 100%-Preis)	4
4	Allgemeingültige Regeln	4
5	Besondere Hinweise für Verhandlungen über eine elektronische Verhandlungsplattform	6
5.1	Dryrun (Testlauf)	6
5.2	Generelle Hinweise zur Nutzung im Bieterschirm	7
6	Glossar für Einkaufsauktionen	9

1 Schlüsselemente des finalen Verhandlungsprozesses

Allein der finale Verhandlungsprozess bestimmt die Vergabeentscheidung

Der finale Verhandlungsprozess findet als Verhandlung über eine elektronische Verhandlungsplattform oder strukturierte Parallelverhandlung (z.B. als Verhandlung mit Präsenzauktion und Auktion¹ per E-Mail) statt.

Basis für den finalen Verhandlungsprozess ist das vom Bieter hierfür aktualisierte Angebot, welches nach Aufforderung durch die Vergabestelle eingereicht wird.

Die Teilnahme am finalen Verhandlungsprozess ist zwingend erforderlich, um in der Wertung zu verbleiben.

Verbindliche Angebote

Es werden nur verbindliche Angebote berücksichtigt.

Alle Angebote, die den Vorgaben des finalen Verhandlungsprozesses und den sonstigen Regelungen und Bedingungen des Vergabeverfahrens entsprechen, sind rechtlich gültige Angebote. Dies gilt auch für verbesserte Angebote. Preisverhandlungen werden in Euro (€) geführt.

Während der finalen Verhandlung verbleibt keine Zeit für neue Angebotskalkulationen. Die zugelassenen Bieter sollten zum Start der Verhandlung ihre Preisuntergrenzen genau kalkuliert haben.

Der Bieter gibt nur angemessene und auskömmliche Angebote ab, zu denen er die Leistung erbringen kann.

Alle Angebote müssen den gesetzlichen und tariflichen Anforderungen genügen sowie im Sinne des § 54 SektVO auskömmlich sein.

2 Vorteile des finalen Verhandlungsprozesses

- ✓ Der finale Verhandlungsprozess bietet absolute Transparenz.
- ✓ Allein die Bieter beeinflussen den Ausgang des Ergebnisses.
- ✓ Die Spielregeln werden klar kommuniziert.
- ✓ Der Gewinner wird über die vorab festgelegten Spielregeln ermittelt (keine Eingriffsmöglichkeit des Auftraggebers während der Verhandlung).
- ✓ Die Grundsätze des Vergaberechts (insbesondere Wettbewerb, Transparenz und Gleichbehandlung gemäß § 97 GWB) werden durch virtuelle Verhandlungen vollumfänglich eingehalten.
- ✓ Die vergaberechtlichen Anforderungen zur Durchführung von Verhandlungsverfahren werden bei jeder Verhandlung erfüllt.

¹ Auktionsformen siehe Glossar

3 Vergleichbarkeit der Lieferanten durch ein monetäres Bewertungssystem (sofern nicht 100%-Preis)

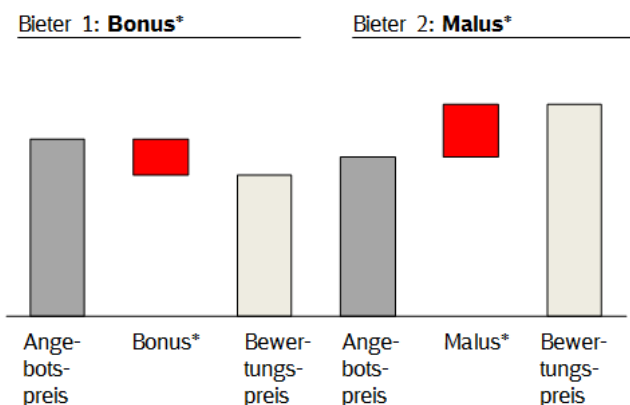
Hinweise zum Bewertungssystem

Es wird eine monetäre Bewertung aller relevanten Unterschiede (qualitativ und quantitativ) durchgeführt um eine objektive Auswahl des Lieferanten mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis zu erhalten.

Als Bewertungskriterien werden diejenigen herangezogen, die mit der EU-weiten Bekanntmachung veröffentlicht oder mit den Vergabeunterlagen mitgeteilt wurden.

In der Verhandlung werden nur „**Bewertungspreise**“² ausgetauscht, wobei der Bewertungspreis dem Angebotspreis entspricht, angepasst durch ihren individuellen Bonus bzw. Malus.

Bezahlt wird der „**finale Angebotspreis**“³. Der finale Angebotspreis entspricht dem Bewertungspreis angepasst durch ihren individuellen Bonus bzw. Malus.



* Euro

4 Allgemeingültige Regeln

Alle im Vergabeverfahren und den zugehörigen Angebotsunterlagen bekannt gegebenen Regeln und Bedingungen sind verbindlich und behalten auch während des finalen Verhandlungsprozesses ihre Gültigkeit. Diese und fortfolgende Seiten enthalten ergänzende Regeln für den finalen Verhandlungsprozess.

Austausch von Angeboten

In Verhandlungen mit Präsenzauktionen und Auktionen per E-Mail erfolgt die Abgabe von Angeboten in jeder Verhandlungsrunde mit Hilfe von Formularen. Durch eine Unterschrift auf dem jeweiligen Formular bestätigt der Bieter verbindlich das Angebot. Mit Nichtunterzeichnung lehnt der Bieter den Vorschlag des Auftraggebers ab und unterbreitet dem Auftraggeber kein Angebot. Bei Verhandlungen über eine elektronische Verhandlungsplattform erfolgt die Angebotsabgabe im Auktionsportal der Firma Abocon.

Unentschieden-Regel:

² Siehe auch Glossar „Bonussystem“

³ Siehe auch Glossar „Bonussystem“

Für den Fall, dass nach der letzten Runde Gleichstand herrschen sollte, wird so lange eine weitere Runde durchgeführt, bis es nur noch ein wirtschaftlichstes Angebot gibt.

Bei Verhandlungen über eine elektronische Verhandlungsplattform entscheidet die Uhrzeit im Auktionsstool. Sollte es auch bei der Uhrzeit einen Gleichstand geben, wird so lange eine weitere Runde durchgeführt, bis es nur noch ein wirtschaftliches Angebot gibt.

Staffelpreise

Nach den Aufklärungs- /Bietergesprächen, können die Angebote durch die Bieter, noch einmal überarbeitet werden. Sofern Staffelnachlässe angeboten werden, können diese für die finale Auktion eingefroren werden und werden nach Abschluss der Auktionen auf den final verhandelten Preis zur Anwendung gebracht.

Sollten die Staffelnachlässe Bestandteil der finalen Auktion werden, dann werden die Bieter rechtzeitig im Aufklärungsgespräch darüber informiert.

Umsatzbonus

Sollte ein Jahresumsatzbonus verhandelt werden, wird dieser Bonus Bestandteil des Verhandlungspreises und somit Gegenstand des Vertrages.

Abschluss der Verhandlung

Unmittelbar nach Abschluss einer Auktion (entweder als Verhandlung über eine elektronische Verhandlungsplattform oder als Präsenzauktionen bzw. Auktion per E-Mail) kommt noch kein Vertrag zwischen dem Auftraggeber und dem Gewinner der finalen Verhandlung zu Stande. Die Ergebnisse der finalen Verhandlung stellen somit noch keine Zuschlagserteilung und auch keine vertragliche Bindung zwischen dem Auftraggeber und dem Gewinner der Auktion dar.

Sollte die finale Verhandlung kein wirtschaftliches Ergebnis gebracht haben, behält sich der Auftraggeber vor, das betreffende Los nicht zu bezuschlagen und das jeweilige Los nach Einstellung des Verfahrens neu zu vergeben.

Information am Ende des Vergabeverfahrens

Alle am Verfahren beteiligten Bieter erhalten eine Vorabinformation gemäß **§ 134 GWB**.

Allgemeine Termine

Folgende Termine finden nach Eingang der Angebote noch statt.

- dd.mm.yyyy Bietergespräche / Aufklärungsgespräche / Detail-Information zum Verhandlungsdesign und den Terminen (Ergänzung zum Basiskommunikationspapier)
- dd.mm.yyyy Rückfragen zum Verhandlungsdesign (Sprechzeiten oder Frage-Antwort-Forum)
- dd.mm.yyyy Bieter teilen die Beteiligten an den Verhandlungen mit
- dd.mm.yyyy bei Verhandlung über eine elektronische Verhandlungsplattform: Infomail der Firma Abocon zu den Logindaten des Verhandlungstools
- dd.mm.yyyy Eingang der nachgebesserten Angebote
- dd.mm.yyyy bei Verhandlung über eine elektronische Verhandlungsplattform: Prüfung der Startangebote durch Bieter im Verhandlungstool
- dd.mm.yyyy bei Verhandlung über eine elektronische Verhandlungsplattform: Dryrun (Testlauf) im Verhandlungstool
- dd.mm.yyyy Liverun im Verhandlungstool oder Parallelverhandlung per E-Mail oder als Präsenztermin

5 Besondere Hinweise für Verhandlungen über eine elektronische Verhandlungsplattform

Der Bieter erhält im Laufe der virtuellen Preisverhandlung im Tool ständig wichtige Standardinformationen, wie bspw. Restzeit (verbleibende Zeit), Endzeitpunkt, Anzahl der möglichen Verlängerungsrunden, sein aktueller Preis, aktuelle Uhrzeit. Zusätzlich werden rundenspezifisch definierte Informationen mitgeteilt wie bspw. Rang und ggf. Abstandsspanne zum besten Bewerbungspreis.

Der Ablauf der virtuellen Preisverhandlung, einschließlich der jeweils abgegebenen Gebote, wird protokolliert und somit dokumentiert.

Das finale Angebot kann vom Bieter ausgedruckt werden.

Die Bieter können während der virtuellen Preisverhandlung nicht erkennen, wie viele weitere Bieter beteiligt sind bzw. welche anderen Preise angeboten werden.

Während der Aufklärungsgespräche werden Sie aufgefordert, einen Teilnehmer an den Verhandlungen über eine elektronische Verhandlungsplattform zu benennen.

- Vorname und Nachname
- E-Mail-Adresse).
- Telefonnummer

Bitte stellen Sie sicher, dass nur vertretungsberechtigte Personen an der Verhandlung teilnehmen.

Dieser Ansprechpartner erhält von dem Anbieter der elektronischen Verhandlungsplattform Abocon ein Einladungsschreiben zur Teilnahme an den Auktionen und die Login-Daten. Stellen Sie sicher, dass Ihr Login funktioniert. Bei Problemen wenden Sie sich bitte unverzüglich an die Hotline (Tel. 04161 / 3072 272).

Detaillierte Hinweise zum Verhandlungstool finden Sie im Lieferantenportal:

<https://www.deutschebahn.com/de/geschaefte/lieferantenportal/informationsservice/Auktionen-1691606>

5.1 Dryrun (Testlauf)

Der Dryrun enthält ausschließlich exemplarische Daten.

Das Ziel des Dryruns ist es, es den Bietern zu ermöglichen, sich mit den grundsätzlichen Funktionalitäten des Tools zur elektronischen Preisverhandlung vertraut zu machen.

Zu diesem Zwecke wird der Durchgang in der Regel verkürzt durchgespielt.

Die Preisblätter im Tool können befüllt werden, am Ende der Runde wird ein exemplarisches Ergebnis eingeblendet.

Bitte melden Sie sich unbedingt pünktlich an, da die Events teilweise nur sehr kurze Zeit laufen.

5.2 Generelle Hinweise zur Nutzung im Bieterschirm

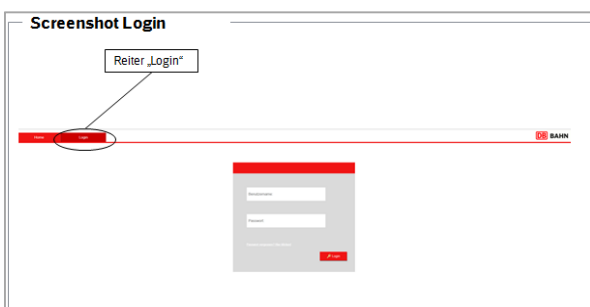
1. Startseite



Die Startseite ist unter folgendem Link erreichbar:

www.easyrfx.net/db

2. Login



Durch Auswahl des Reiters „Login“ kann die Anmeldemaske aufgerufen werden. Bitte geben Sie die Ihnen per E-Mail zugesandten Login-Daten – bestehend aus Benutzernamen und Passwort – ein.

3. Bereich „Home“

Mit Hilfe des Bereichs „Home“ kann zwischen den einzelnen Vergaben navigiert werden.

Screenshot Home

Reiter zur Navigation im Tool

Events, die ausgewählt werden können*

Bitte klicken Sie auf den Namen eines Events um ihn zu öffnen!

Start- und Endzeit der Events

Status des einzelnen Events

- Grün: Selektierbar, zur Bearbeitung freigegeben
- Blau: Warend! noch nicht zur Bearbeitung freigegeben
- Rot (nicht im Bild): Beendet, keine Bearbeitung mehr möglich

Id	Name	Status	Startzeit	Endzeit
1	SRMST_KT_1 Bunde_1 Qualifikationsrunde „Vorstellung der BVZ Partner	Grün	03.06.2016 – 13:00 (MEZ)	03.06.2016 – 14:00 (MEZ)
2	SRMST_KT_1 Bunde_2 Qualifikation der BVZ Partner	Blau	03.06.2016 – 14:30 (MEZ)	03.06.2016 – 15:30 (MEZ)
3	SRMST_KT_1 Bunde_3 Durchgang_1, Bestimmung der Rollenspieler für Verhandlungspaket_1	Blau	04.06.2016 – 09:00 (MEZ)	04.06.2016 – 10:00 (MEZ)
4	SRMST_KT_1 Bunde_3 Durchgang_2, Bestimmung der Rollenspieler für Verhandlungspaket_2	Blau	04.06.2016 – 11:00 (MEZ)	04.06.2016 – 12:00 (MEZ)
5	SRMST_KT_1 Bunde_3 Durchgang_3, Bestimmung der Rollenspieler für Verhandlungspaket_3	Blau	04.06.2016 – 13:00 (MEZ)	04.06.2016 – 14:00 (MEZ)
6	SRMST_KT_1 Bunde_3 Durchgang_4, Bestimmung der Rollenspieler für Verhandlungspaket_4	Blau	04.06.2016 – 15:00 (MEZ)	04.06.2016 – 16:00 (MEZ)

Durch Auswahl des Reiters „Home“ kann die Liste der aktuell verfügbaren Events (= Durchgänge) aufgerufen werden.

Bitte für die Verhandlung das Event auswählen.

Nach Auswahl erfolgt eine automatische Weiterleitung in das Eventcenter.

Hinweis: Es steht immer nur der jeweils nächste Verhandlungsschritt zur Bearbeitung zur Verfügung (grün markiert).

Die jeweiligen Runden können ausschließlich in den definierten und kommunizierten Zeitintervallen bearbeitet werden. Bereits abgeschlossene sowie noch nicht freigegebene Runden und Durchgänge können betrachtet, jedoch nicht bearbeitet werden.

4. Eventcenter

Die Bearbeitung der Preislisten erfolgt im Bereich „Eventcenter“.

Sämtliche Angebote müssen über den Button „Gebot abgeben“ bestätigt werden und gehen erst dann in die Bewertung ein.

Die Aktualisierung der eigenen Bewertung erfolgt automatisch bei Eingabe eines neuen eigenen Preises sowie regelmäßig alle 5 Sekunden. Eine manuelle Aktualisierung ist jederzeit möglich.

Beispiel für ein Preisblatt mit „sinkenden Preisen“

Ausschnitt Preisblatt

Ranginformation zu den einzelnen Positionen

Pos.	Lithierung	Einheit	Preis in Einheiten	Rang in Position
1	Regen 10 x 10 in geringgebunden	Stück	100,00	1
2	Regen 10 x 10 in 10 geringgebunden	Stück	100,00	1
3	Regen 10 x 10 in 10 geringgebunden	Stück	100,00	1
4	Regen 10 x 10 in 10 geringgebunden	Stück	100,00	1
5	Container 6 x 4 m	Stück	100,00	1
6	Container 4 x 3 bis 10 m³	Stück	100,00	2
7	Container 4 x 3 m	Stück	100,00	1
8	Container 3,20x7,20 m	Stück	100,00	1
9	Container 3,20x7,20 m	Stück	100,00	1

Button zur Bestätigung der eingegebenen Preise (alle Angebote müssen immer bestätigt werden!)

Beispiel für Verhandlung mit „steigenden Preisen“

Ausschnitt „Verhandlung mit steigenden Preisen“

Annahme des Angebotes

Aktuelles Angebot des AG (steigt alle 15 sek)

Ihr Gebot: 100 000 EUR

Bereich für Status-Informationen

Am Ende der Auktion besteht die Möglichkeit, die eigenen angebotenen Preise auszudrucken.

Die Ergebnisse können in einem festgelegten Zeitraum (Ende des auf die Auktion folgenden Monats) unter Verwendung der zugesandten Login-Informationen, eingesehen werden.

6 Glossar für Einkaufsauktionen:

- **Auktionen und interne Transparenz:** Neben der effektiveren Preisfindung haben Auktionen zusätzlich den Vorteil, dass sie die interne Transparenz über Vergabeentscheidungen deutlich verbessern. Anders als bei separaten Lieferantenverhandlungen dokumentiert das Auktionsergebnis eindeutig, warum ein einzelner Lieferant einen Auftrag erhalten hat. Somit steigt die Revisionsicherheit im Einkauf.

- **Auktionen und Lieferantenpartnerschaften:** Überall dort, wo intensive Lieferantenpartnerschaften bestehen oder die Lieferanten umfassend in den Produktentwicklungsprozess oder die Produktinstandhaltung eingebunden sind, sind Auktionen mit Bedacht und Augenmaß vorzubereiten. In solchen Situationen ist der Preis nicht das wichtigste Entscheidungskriterium, sondern nur eines von vielen anderen Kriterien wie Zuverlässigkeit, Innovationsfähigkeit oder Flexibilität der Lieferanten.

- **Bonussystem:** In allen Fällen, wenn die Lieferanten oder ihre Angebote nicht direkt vergleichbar sind, sind Auktionen nicht auf den reinen Angebotspreis, sondern auf den "Preis nach Bonus- und Malus (**Bewertungspreis**)" anzuwenden. Mit dem Bonus oder Malus werden die Gebote der Lieferanten zusätzlich gewichtet. Zum Beispiel bei Verträgen „ab Werk“ bekommt ein nahe gelegener Lieferant, bei dem nur geringe zusätzliche Transportkosten anfallen, einen Bonus, während ein ausländischer Lieferant mit überdurchschnittlich hohen Transportkosten einen Malus erhält. Die Unterschiedlichkeit der Lieferanten wird mit Hilfe der Boni und Mali ausgeglichen, um so die Vergleichbarkeit der Angebote im Rahmen der Auktion sicherzustellen. Ist dies zum Beispiel für Kriterien wie weitere Preisbausteine, Lieferzeiten, Garantielängen oder andere Vergabeaspekte erst im Rahmen der finalen während der Auktion abgegebenen Angebote möglich, wird die Auktion multidimensional (auch **Multi-Attribut- oder Parametrische Auktionen** genannt), d.h. es werden die Gebote der Bieter nicht nur im Preis, sondern gleichzeitig auch für weitere Kriterien mit jedem Gebot nachgebessert. Anhand vorher angegebener Formeln für Boni und Mali wird dann während der Auktion berechnet, welches Angebot für die Beschaffung insgesamt das Beste ist.

- **Brasilianische Auktion:** Die Brasilianische Auktion erfolgt mit Geboten auf die geschuldete Leistung bzw. Menge. Der Einkäufer legt vor Auktionsbeginn seine Zahlungsbereitschaft offen. Dann beginnen die Lieferanten um den Auftrag zu steigern, indem sie das Auftragsvolumen immer weiter verbessern. Der Lieferant, der für den festgelegten Betrag das größte Volumen bzw. die beste Leistung anbietet, bekommt den Zuschlag. Diese Auktionsform bewährt sich vor allem im Kontext von Kreativdienstleistung wie Marketingagenturen oder Strategieberatung.

- **Dynamische Englische Auktion:** Am häufigsten verbreitete Form der **Englischen Auktion**. Die Bieter platzieren ihre Angebote aktiv, sehen dabei die Preise der Wettbewerber entweder direkt (anonym) oder eine aus den Wettbewerbspreises abgeleitete Ranginformation (**Rangauktionen, Ampelauktion**) und verbessern ihr Gebot so lange, bis kein weiteres günstigeres Gebot mehr abgegeben wird.

- **Einkaufsauktionen:** Es existieren zwei Anwendungsfälle von Auktionen. **Verkaufsauktionen, auch Forward Auctions** genannt, und **Einkaufsauktionen, sog. Reverse Auctions**. Einkaufsauktionen funktionieren dabei umgekehrt wie die entsprechenden Verkaufsauktionen. daher im Englischen die Bezeichnungen "Forward" bzw. "Reverse". Im Gegensatz zur Vorwärtsauktion, bei der alle Teilnehmer auf ein in der Regel vorhandenes, identisches Gut bieten, sind die Leistungen der an einer Rückwärtsauktion beteiligten Bieter individuelle Leistungen, die voneinander abweichen können. Es muss daher sichergestellt werden, dass die Leistungen der Lieferanten vergleichbar sind. Ist dies nicht der Fall, wird das Auktionsergebnis dahingehend verzerrt, dass nicht der Lieferant mit dem besten Preis-Leistungsverhältnis sondern der Lieferant mit dem billigsten Preis bei eventuell schlechterer Leistung die Auktion gewinnt. Die Vergleichbarkeit der auktionierten Leistung hingegen wird in der Regel durch Berücksichtigung eines **Bonussystems**, das im Kontext des öffentlichen Vergaberechts der Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots entspricht, sichergestellt.

- **Englische Auktion:** Die Englische Auktion ist die älteste und bekannteste Auktionsform. Die Lieferanten platzieren oder bestätigen für einen vorher festgelegten Auftrag Gebote, die sie nach dem Empfang von Wettbewerbssignalen (z.B. Wettbewerbspreise, Tickerschrittbestätigungen der Wettbewerber, der eigene Rang oder eine Ampelfarbe) immer weiter verbessern. Der Lieferant, der das letzte und somit das niedrigste Gebot abgegeben oder bestätigt hat, bekommt den Zuschlag.

- **Englische Tickerauktion (auch Japanische Auktion):** Die Englische Tickerauktion erfolgt rundenbasiert. In jeder Runde müssen alle Bieter einen vom Einkäufer vorab festgelegten, von Runde zu Runde fallenden Preis bestätigen, oder aus der Auktion ausscheiden. Es werden so viele Runden durchlaufen, bis nur noch ein Lieferant übrig ist. Die Englische Tickerauktion ist, bei kleinstmöglichen Tickerschritten, die theoretisch reinste Form der "Englischen Auktion".

- **Holländische Auktion:** Die Holländische Auktion ist eine Tickerauktion, d.h. auch sie erfolgt rundenbasiert, mit vom Einkäufer festgelegten Preisen die von den Lieferanten bestätigt werden können. Allerdings erfolgt bei der Holländischen Auktion die Bewegung des Preises nicht von oben fallend, sondern von unten steigend. Der Einkäufer gibt dazu einen Startpreis an, zu dem (vermutlich) kein Lieferant bereit ist, den Auftrag zu erfüllen. Dieser Preis wird schrittweise erhöht. Der erste Lieferant, der bereit ist, den genannten Preis zu akzeptieren, bekommt den Zuschlag.

- **Hongkong Auktion:** Die Hongkong Auktion ist eine Auktion, die ähnlich abläuft wie eine Englische Tickerauktion, aber mit einem entscheidenden Unterschied: Der letzte Bieter, der aus dem Ticker aussteigt, wird noch zu den Gewinnern gezählt. Insbesondere läuft der Ticker der Hongkong Auktion bis zum vorletzten Bieter, wenn zwei Gewinner gesucht sind.

- **Kollusives Verhalten:** Lieferanten verhalten sich kollusiv, wenn sie sich mit ihrem Angebot strategisch auf eine Nische zurückziehen bzw. konzentrieren und damit gezielt die Wettbewerbsüberschneidung mit Marktbegleitern vermeiden. Hierfür ist oft keine rechtswidrige Absprache (**Kartell**) nötig, sondern es genügt in vielen Märkten das stillschweigende Parallelverhalten der Marktbegleiter - daher der Begriff der **Kollusion** (aus dem lateinischen: "zusammenspielen"). Vorsicht: Während in der juristischen, allgemeineren Begriffsbildung die Kollusion an sich schon ein mit rechtlichem Fehlverhalten einhergehendes Zusammenwirken verschiedener Parteien meint, benutzen Ökonomen im speziellen Kontext der Wettbewerbsbetrachtung den Begriff der Kollusion für ein zwar wettbewerbsreduzierendes, aber noch legales Verhalten in Abgrenzung zum rechtswidrigen Kartell.

- **Reservationspreis:** Der Auktionator behält sich vor, das betreffende Geschäft nach der Auktion nicht zu vergeben, wenn das Auktionsergebnis den Reservationspreis nicht erreicht. Umgekehrt ist der Auktionator verpflichtet (bzw. im privatwirtschaftlichen Kontext sollte er sich selbstverpflichten dazu, man spricht hier von der **Entscheidungsverbindlichkeit**), das Auktionsergebnis vertraglich mit dem Gewinner der Auktion umzusetzen, wenn der Reservationspreis erreicht wurde.

- **Verdeckte Erstpreisauktion:** Die Verdeckte Erstpreisauktion (auch Erstpreisausschreibung, engl. **first price sealed bid auction FPSB**) ist eine Auktion, bei der die Bieter einmalig und verdeckt ihre Gebote abgeben. Der (oder die) Bieter mit dem (oder den) niedrigsten Gebot(en) gewinnt/gewinnen die Auktion.

- **Verdeckte Erstpreisauktion mit Ranginformation:** Bei dieser Variante der **Verdeckten Erstpreisauktion** werden den Bietern nach der Auktion nicht etwa die Preise der Wettbewerber offengelegt um nachzuweisen ob der einzelne Bieter gewonnen hat oder nicht, sondern nur die Ranginformation. Dies ist dann von strategischer Bedeutung, wenn es sich nicht um eine finale Entscheidungsrunde, sondern um eine Ausschlussrunde innerhalb eines Auktionsprozesses mit mehreren Phasen handelt.

- **Verdeckte Zweitpreisauktion:** Im Gegensatz zur Verdeckten Erstpreisauktion steht die Verdeckte Zweitpreisauktion (engl. **second price sealed bid auction SPSB**), bei der die Bieter zwar auch ihre Gebote einmalig und verdeckt abgeben und der Bieter mit dem niedrigsten Gebot die Auktion gewinnt; jedoch erhält er den zweitniedrigsten Preis für seine Leistung.