

Warnsignale (rote Fahnen)

Alle Personen, die an der Umsetzung des Programms beteiligt sind, können potentielle Anzeichen des unlauteren Handels erkennen und sind verpflichtet auf sie angemessen zu reagieren. Gewünschte Eigenschaft ist in diesem Bereich **kritisches Denken**, insbesondere bei Personen, die Prüfungsaufgaben wahrnehmen.

Um das o. gen. kritische Denken zu stärken und das Feststellen von Betrug zu erleichtern bereitete die Verwaltungsbehörde ein **Katalog der wichtigsten Warnsignale** vor, die auf unlauteres Handeln hinweisen können. Wenn eins der Signale aufgetreten ist, ist eine sofortige Reaktion erforderlich, um feststellen zu können, ob weitere Aufnahmen erforderlich sind.

Der Katalog besteht aus zwei Teilen: **einem Teil zu der öffentlichen Auftragsvergabe und einem Teil zu den Arbeitskosten und Beratungsdienstleistungen**, was aus dem *Leitfaden der Kommission zur Bewertung des Betrugsrisikos und zu wirksamen und angemessenen Betrugsbekämpfungsmaßnahmen* resultiert, in dem aufgezeigt wurde, dass diese zwei Bereiche besonders betrugsgefährdet sind. Jeder Teil wurde in mögliche Betrugsarten aufgegliedert, zu den wiederum Warnsignale zugeordnet wurden.

Der vorliegende Katalog ist nicht vollständig und kann um neue Warnsignale **ergänzt** werden, die im Laufe der Programmumsetzung auftreten z.B. neue Betrugsformen, die im Programm festgestellt aber nicht im Katalog genannt wurden.

Öffentliche Auftragsvergabe:

1. KORRUPTION – BESTECHUNGSGELD

- zeitweise unbegründete, bevorzugte Behandlung eines Auftragnehmers durch einen Mitarbeiter, der bei der Auftragsvergabe die Entscheidungen trifft,
- nähere private Kontakte zwischen einem Waren- oder Leistungslieferant und einer Person, die bei der Auftragsvergabe Entscheidungen trifft,
- unbegründete oder plötzliche Bereicherung einer Person, die bei der Auftragsvergabe Entscheidungen trifft,
- ein Entscheidungsträger bei der Auftragsvergabe führt verdeckt wirtschaftliche Tätigkeit,

- es herrscht die Meinung, dass der Auftragnehmer ein Unternehmer ist, der Bestechungsgelder zahlt,
- nicht belegte oder häufige Änderungen des Auftrags, die den Preis erhöhen,
- ein Entscheidungsträger bei der Auftragsvergabe weigert sich auf eine Position versetzen zu werden, die nichts mit den öffentlichen Aufträgen zu tun hat.
- ein Entscheidungsträger bei der Auftragsvergabe legt keine Erklärung über bestehenden Interessenkonflikt nicht vor oder diese Erklärung ist unvollständig;

2. VERDECKTER INTERESSENKONFLIKT

- unbegründete oder äußerst bevorzugte Behandlung eines Auftragnehmers oder eines Lieferanten,
- wiederholte Genehmigung der hohen Preisen, der niedrigen Arbeitsqualität usw.,
- ein Entscheidungsträger bei der Auftragsvergabe unterbreitet keine Erklärung über bestehenden Interessenkonflikt oder diese Erklärung ist unvollständig,
- ein Entscheidungsträger bei der Auftragsvergabe weigert sich auf eine Position versetzen zu werden, die nichts mit den öffentlichen Aufträgen zu tun hat,
- es scheint, dass ein Entscheidungsträger bei der Auftragsvergabe zusätzliche wirtschaftliche Tätigkeit ausübt;

3. ANGEBOTSABSPRECHEN

- das Angebot, für das ein Zuschlag erfolgt ist, ist zu teuer, wenn man es mit den geschätzten Kosten, veröffentlichten Preislisten, ähnlichen Arbeiten oder Leistungen, Durchschnittspreisen in der jeweiligen Branche oder ehrlichen Marktpreisen vergleicht,
- die Preise werden konsequent von allen Bietern zu hoch angesetzt,
- die Angebotspreise gehen zurück, wenn an der Ausschreibung ein neuer Bieter teilnimmt,

- eine Rotation der erfolgreichen nach Region, Typ der Aufgabe oder der Arbeiten unterteilt,
- Bieter, die keinen Zuschlag bekommen haben, werden als Subunternehmer beschäftigt,
- untypische Schemen bei der Auftragsvergabe (z.B. die Preise unterscheiden sich voneinander um bestimmten Prozentsatz, das Siegesangebot liegt preislich direkt unter dem akzeptablen Schwellenwert, der Angebotspreis ist genauso, wie vorgesehene Gesamtkosten, ist zu hoch, zu niedrig, zu weit entfernt, hat aufgerundete Zahlenwerte, ist unvollständig usw.),
- es besteht eine offensichtliche Verbindung zwischen den Bietern, z.B. die gleiche Adresse, Arbeitskräfte, Telefonnummer usw.,
- der Auftragnehmer nennt im Angebot Informationen über Subunternehmer, die als Auftragnehmer an der gleichen Ausschreibung teilnehmen;
- erfahrene Auftragnehmer geben kein Angebot ab und sie werden zu Subunternehmern oder der Bieter, der ein niedriges Angebot abgibt, zieht sich von der Ausschreibung zurück und wird anschließend zum Subunternehmer,
- an gewissen Ausschreibungen nehmen immer gleiche Mitwettbewerber teil, von anderen Firmen werden nie Angebote eingereicht,
- es gibt im Internet, im Unternehmensverzeichnissen keine Informationen über Bieter, die keinen Zuschlag bekommen haben, ihre Adresse fehlt (anders gesagt handelt sich hier um Scheinunternehmen),
- der Schriftverkehr oder sonstige Anhaltspunkte, die darauf hinweisen, dass die Auftragnehmer untereinander Informationen zu den Preisen austauschen, den geografischen Raum untereinander aufteilen oder auf andere Art und Weise informell Absprachen treffen,
- Fälle von Angebotsabsprachen wurden in folgenden Sektoren aufgedeckt, was für Strukturfonds von Bedeutung ist: Asphaltarbeiten, Bauarbeiten, Ausbaggerungsarbeiten, Elektroausstattung, Dachbedeckung, Abfallbeseitigung;

4. NICHTAUSGEGLICHENE AUSSCHREIBUNGSANGEBOTE - ausgewählten Auftragnehmer werden vertrauliche Informationen übermittelt, die für sonstige Bieter nicht erhältlich sind,

- Ausschreibungspreise für bestimmte Positionen scheinen zu niedrig zu sein,
- kurz nach der erfolgten Auftragsvergabe werden Änderungen eingeführt, indem einige Positionen entfernt oder modifiziert werden,
- einige Positionen in der Leistungsbeschreibung sind anders als die, die im Vertrag verankert wurden,
- Bieter haben enge Kontakte zu den Mitarbeitern, die für die Ausschreibung verantwortlich sind oder nehmen an der Vorbereitung der Leistungsbeschreibung teil;

5. BETRUG BEI LEISTUNGSBESCHREIBUNGEN

- Nur ein Bieter oder wenige Bieter antworten auf die Ausschreibungsaufforderung,
- Ähnlichkeit zwischen der Leistungsbeschreibung und der Ware oder der Dienstleistung des Bieters, der den Zuschlag bekommen hat,
- Beschwerden von anderen Bietern,
- die Leistungsbeschreibungen sind viel enger oder viel umfangreicher als bei ähnlichen, vorherigen Ausschreibungsaufforderungen,
- untypische oder unbegründete Leistungsbeschreibungen,
- ein Lieferant bekommt eine bedeutende Anzahl von Bestellungen,
- private Kontakte im Laufe des Ausschreibungsverfahrens zwischen Bietern und den Mitarbeitern, die für Ausschreibungen verantwortlich sind,
- ein Käufer definiert das Produkt unter dem Firmennamen statt der Beschreibung;

6. OFFENLEGUNG VON DATEN ÜBER DIE AUSSCHREIBUNG

- schwache Kontrolle von Ausschreibungsverfahren z.B. Termine werden nicht eingehalten,

- das Angebot, das den Zuschlag bekommen hat, ist nur geringfügig billiger als das nächste preiswerteste Angebot,
- einige Angebote wurden vorzeitig geöffnet,
- Annahme von Angeboten, die mit Verspätung eingereicht werden,
- den Zuschlag bekommt ein Bieter, der sein Angebot zu spät eingereicht hat,
- alle Angebote werden abgelehnt und anschließend findet eine neue Ausschreibung statt,
- im Laufe des Ausschreibungsverfahrens bleibt der Bieter, der den Zuschlag bekommen hat, privat, per E-Mail oder auf andere Weise, mit dem für die Ausschreibungen verantwortlichen Personal im Kontakt;

7. ANGEBOTSMANIPULATIONEN

- Beschwerden von Bietern,
- unzureichende Prüfungen oder unkorrekte Ausschreibungsverfahren,
- nachträgliche Änderungen der Angebote nach ihrem Erhalt,
- Annullierung der Angebote wegen Fehler,
- ein Bieter, der sich qualifiziert hat, wird ohne eindeutige Gründe disqualifiziert,
- es findet keine erneuerte Ausschreibung statt und zwar sogar dann, wenn weniger als die Minderzahl von Angeboten eingegangen ist;

8. UNBEGRÜNDETE AUFTRAGSVERGABE AN EINEM BIETER

- Aufträge werden einem Auftragnehmer gerade unter oder über dem Schwellenwert erteilt, bei dessen Überschreitung eine Ausschreibung erforderlich ist,
- Erteilung eines Auftrages ohne Ausschreibung in Fällen, für die zuvor ein Ausschreibungsverfahren galt,
- Teilung einer Lieferung um an Schwellen für das Ausschreibungsverfahren vorbei zu kommen,
- Ausschreibungsaufforderung wird nur an einen Auftragnehmer gesendet;

9. AUFTRAGSTEILUNG

- mindestens zwei nacheinander folgende und zusammenhängende Aufträge, die dem gleichen Auftragnehmern direkt unter dem Schwellenwert für das Ausschreibungsverfahren erteilt wurden, oder bei dem eine Prüfung vom höheren Rang erforderlich ist,
- unbegründete Teilung des Auftragsgegenstandes, z.B. separate Verträge über Arbeiten und Stoffe, deren Wert unter dem Schwellenwert liegt,
- Aufträge, die nacheinander vergeben werden und unter dem Schwellenwert liegen;

10. AUFTRAGSMISCHUNG

- Ähnliche Rechnungen, die für unterschiedliche Arbeiten und Aufträge vorgelegt werden,
- der Auftragnehmer stellt Rechnungen für mehrere Aufträge für den gleichen Zeitraum aus;

11. UNREDLICHE FORDERUNGSBERECHNUNG

- Überhöhte oder untypische Rechnungen für Arbeitsleistungen,
- Rechnungen für Arbeitsleistungen stimmen mit dem Fortschritt der Vertragserfüllung nicht überein,
- sichtbare Änderungen der Arbeitszeiterfassung,
- keine Arbeitszeiterfassung,
- Rechnungen für gleiche Stoffe werden im Rahmen von mehreren Aufträgen vorgelegt,
- Ausstellung von Rechnungen für indirekte Kosten als direkte Kosten;

12. UNREDLICHE PREISINFORMATIONEN

- der Auftragnehmer weigert sich Unterlagen vorzulegen, in den seine entstandenen Kosten belegt wären, er verzögert dessen Unterbreitung oder ist nicht im Stande sie zu liefern,
- der Auftragnehmer liefert unrichtige oder unvollständige Dokumentation,

- Informationen zu den Preisen sind nicht mehr aktuell,
- eindeutig überhöhte Preise, wenn man sie mit ähnlichen Aufträgen, Preisverzeichnissen oder durchschnittlichen Preisen in der Branche vergleicht;

13. NICHTERFÜLLUNG DER BEDINGUNGEN AUS DER LEISTUNGSBESCHREIBUNG

- Unterscheide zwischen Ergebnissen von Untersuchungen und Prüfungen und den Anforderungen laut Verträgen und Leistungsbeschreibungen,
- keine Ergebnisse der Prüfungsuntersuchungen oder keine Zertifikate,
- niedrige Qualität, schlechte Nutzungseigenschaften und große Anzahl von Beschwerden,
- Anhaltspunkte in den Ausgabenlisten des Auftragnehmers die darauf hinweisen, dass der Auftragnehmer z.B. keine Materialien gekauft hat, die für die Arbeiten erforderlich sind, dass er nicht die notwendige Ausstattung hat oder sie nicht ausgeliehen hat und über kein angemessenes Personal am Arbeitsort verfügt (diese Art von Abgleich kann sich als sehr wertvoll erweisen);

14. GEFÄLSCHTE, VERVIELFÄLTIGTE ODER ÜBERHÖHTE RECHNUNGEN

- Rechnungen für Waren oder Dienstleistungen finden weder bei der Bestandsaufnahme noch in den Buchungsunterlagen bestätigt,
- keine Empfangsbestätigung der in Rechnung gestellten Waren und Dienstleistungen,
- der Auftrag, der sich auf den Kauf der in Rechnung gestellten Waren und Dienstleistungen bezieht, erweckt Zweifel oder es liegt kein Auftrag vor,
- die Dokumentation des Auftragnehmers weist nicht darauf hin, dass die Arbeiten ausgeführt oder notwendige Kosten getragen wurden,
- die Preise auf Rechnungen, Mengen, sachliche Beschreibung oder Umsetzungsbedingungen eines Auftrages stimmen nicht mit der Beschreibung aus dem Auftrag, dem Kaufauftrag, den Abnahmeunterlagen, der Bestandsaufnahme oder der Nutzungsunterlagen überein,

- vervielfältigte Rechnungen über gleichen Betrag, mit gleichen Nummern, Daten usw.
- kaskadenförmig beschäftigte Subunternehmer,
- Bargeldzahlungen,
- Zahlungen, die an Auslandsfirmen gehen (Off-Shore);

15. FIKTIVE DIENSTLEISTER

- ein Dienstleister ist weder in Unternehmensverzeichnissen, noch im Internet (mit Google oder einer anderen Suchmaschine) zu finden,
- die Anschrift des Dienstleisters kann nicht ermittelt werden,
- der Dienstleister gibt falsche Adresse oder Telefonnummer an,
- das Unternehmen wurde im Ausland registriert (off-shore);

16. MATERIALTAUSCH

- untypische oder gefälschte Verpackung, die Verpackung, ihre Farbgebung oder ihr Design stimmen mit der Standardverpackung nicht überein,
- Unterschiede zwischen dem erwarteten und tatsächlichen Aussehen,
- Die ID-Nummer der Erzeugnisse unterscheiden sich von den, die im Katalog oder im Nummerierungssystem genannt wurden,
- überdurchschnittliche Anzahl von negativen Ergebnissen bei Untersuchung und Prüfung der Nutzeigenschaften, erforderlicher, früherer Wechsel, hohe Nutzungskosten oder Reparaturkosten,
- Konformitätsbestätigungen wurden von Personen unterzeichnet, die unberechtigt waren oder keine entsprechenden Qualifikationen besaßen,
- deutliche Unterschiede zwischen geschätzten und tatsächlichen Materialkosten,
- der Auftragnehmer liegt mit der Umsetzung im Verzug, aber er holt es schnell nach,

- untypische oder unlesbare Seriennummer; Seriennummer stimmt mit dem geltenden Nummerierungssystem des Herstellers nicht überein,
- Rechnungen, Bestandsaufnahme Nummer, sowie Positionsbeschreibungen stimmen mit den Auftragsbedingungen nicht überein.

Arbeitskosten und Beratungsdienstleistungen:

1. ENTSTANDENE ARBEITSKOSTEN

- unterschiedliche Methoden der Rechnungsstellung,
- plötzliche, deutliche Kostenänderungen,
- sich verringernde Kosten bei Projekten und Aufträgen, in den die Gesamtkosten überschritten wurden oder fast aufgebraucht wurden,
- unverhältnismäßige Anzahl von Arbeitnehmern unter den indirekten Kosten,
- bedeutende Anzahl von Arbeitnehmern, die zwischen der Kategorie der direkten Kosten und den indirekten Kosten oder umgekehrt verschoben wurden,
- gleiche Arbeitnehmer werden zwischen der Kategorie der direkten Kosten und den indirekten Kosten oder umgekehrt verschoben,
- unzureichende interne Prüfungen der Rechnungsstellung bei den Arbeitskosten. wie z.B. im Voraus unterzeichnete Arbeitszeitkarten, Arbeitszeitkarten der Arbeitnehmer, die vom Vorgesetzten ausgefüllt werden, Karten, die mit Bleistift oder zum Ende eines Abrechnungszeitraums ausgefüllt werden,
- tatsächliche Arbeitszeit und fixe Kosten an der Grenze der Gesamtkosten oder kurz darunter,
- Tageskorrekturen um die Kosten zwischen den Aufträgen, der Forschungs- und Entwicklungsarbeit und den kommerziellen Kosten zu verschieben,
- deutlicher Kostenanstieg oder -rückgang auf sensiblen Konten,
- Arbeitszeitkosten werden anders berechnet als die Reisekosten, die mit ihnen zusammenhängen;

2. UNBEGRÜNDETE ÜBERSTUNDEN

- vom Personal wird größere, direkte oder indirekte, unentgeltliche Arbeitsleistung im Rahmen von Überstunden an mehreren Projekten verlangt,
- fest angestellte Arbeitnehmer erhalten längere Zeit lang ihren Lohn ausschließlich für feste Arbeitsstunden,
- Betrug in Form von Arbeitsleistung, die von der Leitung innerhalb unbezahlter Arbeitszeit gefordert wird , für die die Arbeitnehmer andere Profite erhalten,
- Aufträge oder Projekte, bei den die Gesamtkosten überschritten wurden, an den ausschließlich in der unentgeltlichen Zeit gearbeitet wird;

3. BERATUNGSDIENSTLEISTUNGEN

- es liegt kein formeller Vertrag vor; hohe Beträge, die für „erbrachte Leistungen“ auf Grundlage von Rechnungen ausbezahlt wurden, auf den mehrere Details fehlten,
- in Verträgen, die unterzeichnet wurden, wurden die zu erbringende Leistungen nicht genau definiert, es liegen keine zusätzliche Unterlagen vor, wie detaillierte Rechnungen, Reiseberichte oder Testsberichte, die diese Ausgaben bestätigen würden,
- Dienstleistungen, die bezahlt wurden, hatten als Ziel rechtswidriges Erlangen, Vertrieb oder Nutzung der Informationen oder der rechtlich geschützten Daten,
- Dienstleistungen, die bezahlt wurden, hatten als Ziel rechtswidrigen Einfluss auf den Ausschreibungsgegenstand, die Antragsprüfung oder die Preise, die Auswahl des Bieters, die Verhandlungen, eine Änderung des Auftrags oder auf Forderungen des Auftraggebers auszuüben. Es spielt keine Rolle, ob für den Auftrag der Auftragnehmer oder Subunternehmer verantwortlich sind,
- Dienstleistungen, die bezahlt wurden, wurden auf eine Art und Weise erbracht, die Vorschriften über den Verbot unlauterer geschäftlicher Handlungen oder zur Vorbeugung des Interessenkonfliktes verletzt haben;

4. KATEGORIEN VON ARBEITSLEISTUNGEN

- deutliche Unterschiede zwischen den angebotenen und tatsächlichen Einzelkosten oder der Menge der zu erbringenden Leistungen, die weder durch Änderung des Leistungsumfangs, noch durch Anforderungen an den Auftrag gerechtfertigt wurden,
- jede vorgelegte Rechnung beläuft sich auf den Höchstbetrag nach Vertrag. Ausnahme wäre eine Situation, wenn in dem Auftrag verankert wurde, für wie viele Stunden die Rechnung ausgestellt wird,
- konkrete Personen, die im Angebot als „Schlüsselkräfte “ genannt wurden, arbeiten nicht im Rahmen des Auftrags,
- das vorgeschlagene Personal stimmt mit den vorhandenen Personalressourcen nicht überein. Es ist erforderlich im weiten Umfang zusätzliche Arbeitnehmer einzustellen. Die Lohnsätze der neuen Arbeitnehmer sind viel sein niedriger als die, die im Angebot festgelegt wurden,
- die Qualifikationen der Arbeitnehmer stimmen nicht mit den diesbezüglichen Anforderungen überein, die in Vorschriften über die jeweilige Berufsgruppe oder in Anforderungen aus dem Vertrag festgelegt wurden,
- Arbeitnehmer werden indirekt von der Firma entlohnt, die direkt im Rahmen des Auftrags bezahlt wird,
- die Arbeitszeit der Partner, der Beamten, der Prüfer oder der anderen Arbeitskräfte wird nicht entsprechend den Auftragsbedingungen oder den Buchhaltungsgrundsätzen und den in der Firma geltenden Verfahren entlohnt.