

Barrierefreiheit in der Beschaffung – Konforme Tools und Services einkaufen

Projektleitung

Geschäftsführung

IT

Recht

– So findest du die „Low-Hanging Fruits“ der Barrierefreiheit in Minuten, nicht Stunden

Weil die Integration eines unzugänglichen Drittanbieter-Tools (z. B. ein neues CRM-, HR- oder Buchungsportal) Ihr Unternehmen rechtlich haftbar macht und Nutzer:innen ausschließt. Diese SOP stellt sicher, dass Barrierefreiheit ein verbindliches Kriterium bei der Auswahl und Beauftragung aller externen digitalen Produkte ist. So werden Probleme verhindert, bevor sie teuer und aufwendig behoben werden müssen.

Wann musst du das machen?

- Vor der Erstellung einer Ausschreibung (Request for Proposal, RFP) für neue Software.
- Während der Evaluierung und Auswahl potenzieller Anbieter.
- Vor der Unterzeichnung oder Erneuerung von Verträgen mit Anbietern digitaler Dienstleistungen.

Welches Gesetz verlangt das?

- EAA / BFSG: Als Anbieter der Dienstleistung sind Sie für die gesamte Nutzererfahrung verantwortlich. Die Konformität Ihrer Zulieferer ist daher ein kritischer Teil Ihrer eigenen Compliance-Strategie.
- Vertragsrecht: Stellt sicher, dass Zusagen zur Barrierefreiheit rechtlich bindend und durchsetzbar sind.

Der Prozess im Detail

1 Phase 1: Anforderungen im Anforderungskatalog (RFP) definieren

Bevor du überhaupt mit Anbietern sprichst, musst du sicherstellen, dass Barrierefreiheit fester Bestandteil deines Anforderungskatalogs ist.

- Fordere von allen potenziellen Anbietern eine Konformitätserklärung zu WCAG 2.1 Stufe AA . Mach klar, dass dies keine „Option“, sondern eine Grundvoraussetzung ist.
- Verlange die Vorlage eines aktuellen Voluntary Product Accessibility Template (VPAT) oder eines externen Prüfberichts . So stellst du sicher, dass die Anbieter nicht nur leere Versprechen abgeben, sondern konkrete Nachweise erbringen.

Indem du diese Anforderungen schon im RFP verankerst, setzt du den Standard, an dem sich alle Anbieter messen lassen müssen. Das verhindert, dass Barrierefreiheit erst im Nachhinein zum Diskussionsthema wird – und schafft eine klare Vergleichsbasis für die Angebotsphase.

2 Phase 2: Angebote der Anbieter bewerten

Wenn die Angebote eintreffen, betrachtest du Barrierefreiheit als gleichwertiges Kriterium neben Preis und Funktionsumfang.

- Bewerte die Anbieter nach der Qualität und Transparenz ihrer Barrierefreiheits-Dokumentation.
- Führe einen schnellen Vorab-Test der Demo-Version oder Testumgebung durch – z. B. mithilfe der in SOP 36 beschriebenen Methoden (Tastaturnavigation, Fokus-Indikator, Screenreader-Kurztest).

So erkennst du frühzeitig, ob sich die Versprechen aus den Unterlagen auch praktisch bestätigen lassen. Gleichzeitig filterst du Anbieter heraus, bei denen Barrierefreiheit nur eine Marketingfloskel ist. Die verbliebenen Kandidaten verdienen nun eine tieferegehende technische Prüfung.

3 Phase 3: Technische Validierung in der Testphase

Bevor du dich final entscheidest, prüfe, ob die Theorie der Anbieter auch in der Praxis standhält.

- Führe mit der engeren Auswahl einen Praxistest der Kernfunktionen mit Tastatur und Screenreader durch.
- Dokumentiere alle gefundenen Mängel – und fordere vom Anbieter eine schriftliche Stellungnahme, wie und bis wann diese behoben werden.

Diese Tests zeigen, ob das Produkt tatsächlich einsatzbereit ist – oder ob vor dem Roll-out noch Nachbesserungen nötig sind. Wenn jetzt noch offene Punkte bleiben, müssen sie vertraglich sauber abgesichert werden, um spätere Streitigkeiten zu vermeiden.

4 Phase 4: Verbindliche Klauseln in den Vertrag aufnehmen

- Jetzt stellst du sicher, dass die Barrierefreiheit nicht nur versprochen, sondern vertraglich garantiert wird.
- Arbeite mit der Rechtsabteilung eine Vertragsklausel aus, die ausdrücklich garantiert, dass das Produkt dauerhaft die WCAG 2.1 Level AA erfüllt.
- Definiere klare Rechtsmittel für den Fall der Nichteinhaltung – z. B. Nachbesserungspflicht auf Kosten des Anbieters oder ein außerordentliches Kündigungsrecht.

Damit hast du eine rechtlich belastbare Grundlage, die nicht nur für den Start, sondern auch für den laufenden Betrieb gilt. Der letzte Schritt ist jetzt, diese Sorgfalt auch zu dokumentieren, damit sie im Ernstfall nachweisbar ist.

5 Phase 5: Entscheidung und Due Diligence dokumentieren

Sorge dafür, dass deine Sorgfaltspflicht jederzeit nachweisbar ist.

- Archiviere alle relevanten Dokumente zur Barrierefreiheit (VPAT, Prüfberichte, interne Testergebnisse) für das beschaffte Tool oder den Service.
- Hinterlege diese in deinem Barrierefreiheits-Dokumentationsordner, damit du sie bei internen Audits, behördlichen Prüfungen oder im Streitfall griffbereit hast.

Damit ist der Beschaffungsprozess nicht nur abgeschlossen, sondern auch rechtlich abgesichert. Du hast alle Nachweise an einem Ort, kannst sie jederzeit vorlegen – und bist für die laufende Überwachung (siehe SOP 45) bestens vorbereitet.

Ergebnis

Am Ende dieser SOP hast du:

- Einen klar definierten Beschaffungsprozess, der Barrierefreiheit von Anfang an verbindlich berücksichtigt.
- Die Sicherheit, dass nur Tools und Services eingesetzt werden, die nachweislich WCAG 2.1 Level AA erfüllen.
- Rechtlich belastbare Vertragsklauseln, die dich im Falle von Mängeln absichern.
- Eine vollständige Dokumentation deiner Sorgfaltspflicht, die bei Audits, Prüfungen oder Streitfällen vorgelegt werden kann.
- Die Grundlage geschaffen, um in der laufenden Nutzung (SOP 45) die Barrierefreiheit dauerhaft zu überwachen und zu gewährleisten.

Die Beschaffung barrierefreier Tools und Services ist mehr als eine juristische Pflicht – sie ist ein strategischer Hebel, um spätere Nachbesserungen, Vertragsstreitigkeiten und Nutzausschlüsse zu vermeiden. Dieser Baustein ist ein sofort einsetzbares Framework für Einkaufs-, IT- und Projektteams, um von der Ausschreibung bis zum Vertragsabschluss konsequent auf WCAG-konforme Lösungen zu setzen. Er kombiniert praxisnahe Anforderungsvorlagen mit klaren Prüf- und Dokumentationsschritten, sodass Barrierefreiheit nicht nur gefordert, sondern mess- und nachweisbar gesichert wird.

Barrierefreiheitsanforderungen

Der Anbieter verpflichtet sich, das angebotene Produkt / die angebotene Dienstleistung in Übereinstimmung mit den Anforderungen der WCAG 2.1 Level AA sowie der Norm EN 301 549 bereitzustellen.

Im Rahmen des Angebots sind folgende Nachweise beizulegen: Eine aktuelle Konformitätserklärung zur Erfüllung der WCAG 2.1 Level AA.

- Ein aktuelles VPAT (Voluntary Product Accessibility Template) oder ein externer Prüfbericht einer unabhängigen Stelle
- Eine Beschreibung, wie Barrierefreiheit im Entwicklungs- und Testprozess sichergestellt wird (z. B. eingesetzte Testtools, manuelle Prüfmethode, Einbindung von Nutzern mit Behinderungen).
- Die Erfüllung dieser Anforderungen ist wesentlicher Vertragsbestandteil. Bei Nichteinhaltung gelten die im Vertrag vereinbarten Rechtsmittel, einschließlich kostenfreier Nachbesserung oder außerordentlichem Kündigungsrecht.

Fragen & Antworten

Wie kann ich prüfen, ob ein VPAT oder Prüfbericht vertrauenswürdig ist?

Nicht jedes VPAT ist gleichwertig. Achte darauf, dass der Bericht von einer unabhängigen und zertifizierten Prüfstelle erstellt wurde (z. B. durch IAAP-zertifizierte Auditor:innen) und ein aktuelles Prüfdatum enthält. Misstrauisch werden solltest du, wenn der Bericht sehr allgemein gehalten ist, keine konkreten WCAG-Kriterien aufführt oder nur „Selbsteinschätzungen“ des Anbieters enthält.

Was mache ich, wenn der beste Anbieter fachlich überzeugt, aber nur teilweise barrierefrei ist?

In diesem Fall kannst du eine verbindliche Nachbesserungsvereinbarung aufnehmen. Sie muss einen klaren Zeitplan, messbare Kriterien (WCAG-Erfolgskriterien) und Sanktionen bei Nichteinhaltung enthalten. Wichtig: Lege fest, dass die Abnahme erst erfolgt, wenn die Barrierefreiheit nachweislich erfüllt ist.

Kann ich auch bestehende Verträge nachträglich um Barrierefreiheit ergänzen?

Ja – du kannst Vertragsänderungen oder Ergänzungsvereinbarungen schließen. In der Praxis geschieht das oft bei Vertragsverlängerungen. Wichtig ist, dass die neuen Anforderungen nicht nur für künftige Updates, sondern auch für den aktuellen Produktstand gelten, wenn er weiter genutzt wird.

Welche Tools eignen sich für die schnelle Vorabprüfung von Anbietern?

Für einen ersten Eindruck kannst du kostenlose Tools wie WAVE, axe DevTools oder Lighthouse nutzen. Sie decken zwar nicht alle Barrieren auf, helfen aber, offensichtliche Probleme zu finden. Ergänzend lohnt sich ein kurzer Test mit Tastaturnavigation und einem Screenreader wie NVDA (Windows) oder VoiceOver (Mac).

Was tun, wenn ein Anbieter behauptet, Barrierefreiheit sei für sein Produkt „nicht relevant“?

Das ist oft ein Warnsignal. Kläre, ob das Produkt tatsächlich keinen Endnutzer:innenkontakt hat oder rein intern genutzt wird. Falls es doch von Kund:innen, Bürger:innen oder externen Partner:innen verwendet werden kann, fällt es in der Regel unter die EAA/BFSG-Anforderungen – und du solltest schriftlich dokumentieren, warum Barrierefreiheit angeblich nicht relevant ist.

Muss ich Barrierefreiheit auch bei Open-Source-Tools prüfen?

Ja – rechtlich bist du auch bei Open-Source-Software verantwortlich, wenn du sie in einem für Verbraucher:innen zugänglichen Service einsetzt. Prüfe daher mindestens die zentralen Funktionen und halte dokumentiert fest, welche Barrieren vorhanden sind.

Wie gehe ich vor, wenn Barrierefreiheit bei SaaS-Tools im Ausland nicht durchsetzbar scheint?

Auch internationale Anbieter müssen die EU-Anforderungen erfüllen, wenn sie Produkte an europäische Kund:innen verkaufen. Nutze vertragliche Klauseln mit Rechtswahl und Gerichtsstand in der EU und prüfe, ob der Anbieter eine EU-Niederlassung hat – so wird die Durchsetzung leichter.