

Studie belegt: E-Vergabe wird immer komplizierter

Schulungsbedarf für Ausschreiber wächst

Als Praktikerin finde ich, dass Ausschreibungen zunehmend formaler werden“, sagt Claudia Dolmetsch. Die Juristin und Leiterin der Stabsstelle der Datenzentrale Baden-Württemberg beschäftigt sich seit neun Jahren mit dem Thema. Horst Ernstberger, IT-Einkäufer der Kassennärztlichen Vereinigung Bayern, hat in den vergangenen sechs Monaten viel Zeit in eine Ausschreibung und deren Auswertung gesteckt – immerhin ging es um rund 12 Millionen Euro in den kommenden vier Jahren. Der Diplom-Verwaltungswirt mit juristischer Affinität hat sich regelrecht durchgebissen: „Der Formalismus ist eine große Herausforderung, wenn die IT-Abteilung flexibel und schnell auf alltägliche Probleme reagieren muss.“ Das Leistungsverzeichnis festzulegen, erscheint Ernstberger banal, wenn es um unterschiedliche Fähigkeiten, Technologie-Stacks oder verschiedene Teilprofile geht. Doch mit den Eignungskriterien punkten genau künftige Entwicklungen zu treffen, dafür gebe es kein Kochrezept. Ausschreibungen legen zwar Eckpunkte und Rahmen fest, aber dazwischen ist eben nicht alles vorhersehbar.

So ähnlich sieht das auch die baden-württembergische Kollegin: „Die Vergabeunterlagen sind transparent, eindeutig und erschöpfend sowie diskriminierungsfrei zu erstellen.“ Im offenen und nicht offenen Verfahren bestehe Verhandlungsverbot, deshalb müssten viele Unwägbarkeiten vorweggedacht werden, wenn es nicht gerade nur um neue Stühle und Schreibtische geht. „Das Vergaberecht wird der Beschaffungssituation manchmal nicht gerecht“, urteilt Claudia Dolmetsch deshalb. Die Komplexität des „Beschaffungsgegenstands“ nimmt zu und entsprechend die Zeit, die sie in die Entwicklung einer Ausschreibung investieren muss. Dabei geht es den Spezialisten nicht darum, lediglich schnell und einfach ihren Job zu erledigen. „Wie ein privates Unternehmen, wollen wir öffentliche Gelder sinnvoll anlegen. Das bedeutet, gute Angebote zu bekommen und den Passenden für die Anforderungen zu finden“, erklärt Dolmetsch. Doch auch wenn sich manches in den vergangenen Jahren verbessert hat, ist das Instru-

VERÄNDERUNGEN/AUSBLICK IM ÖFFENTLICHEN BEREICH

Fachkräftemangel

Durch (internen) Fachkräftemangel wird es mehr Ausschreibungen für externe Mitarbeiter oder Freiberufler geben

42

37

Trotz Fachkräftemangel wird es nicht mehr Ausschreibungen für externe Mitarbeiter oder Freiberufler geben

Anforderungen an den öffentlichen Beschaffer

Durch die wachsenden Anforderungen an den öffentlichen Beschaffer wird der interne Schulungs- und Weiterbildungsbedarf in den Behörden/öffentlichen Organisationen zunehmen

68

23

Durch die wachsenden Anforderungen an den öffentlichen Beschaffer werden Ausschreibungen/Vergaben verstärkt an spezialisierte Dienstleister bzw. Kanzleien ausgelagert

Digitalisierung

Durch die steigende Digitalisierung werden zukünftig mehrheitlich Vergaben über e-Vergabe-Tools durchgeführt

67

26

E-Vergabe-Tools werden sich in wenigen Jahren nicht durchsetzen, sie stellen nur eine zusätzliche Option dar

Angaben in %, Basis: N=328
Fehlende Angabe zu 100% – keine Angabe

Vor diesen Veränderungen steht der öffentliche Bereich.

GRAFIK STUDIE

ment „Ausschreibung“ eher starr, schwerfällig und für öffentliche Auftraggeber und Bieter kostenintensiv.

Hinzu kommen die ständigen Veränderungen im deutschen und europäischen Vergaberecht. Die Stuttgarter Juristin ist jährlich zwei, drei Tage auf Fortbildung. Ernstberger hat als Quereinsteiger verschiedene Informationsquellen wie den Vergabeblog genutzt, um sich einzuarbeiten. Die Begleitung durch spezielle Vergabejuristen war für ihn im gegenwärtigen Wissensstadium ein tragbarer Kompromiss. Aber man müsse aufpassen, dass externe Juristen den Prozess tatsächlich aktiv steuern und nicht abwarten, bis Fehler passieren, und dann beurteilen und „nachkarten“. Für ihn ist klar, dass er demnächst einen Kompaktlehrgang bei einem Privatanbieter absolvieren wird, der mit einem Zertifikat abschließt.

Ein Berufsbild „Ausschreiber“ existiert ebenso wenig, wie eine gezielte Ausbildung. Obwohl Praktiker wie Klaus-Peter Tiedtke, Direktor des Beschaffungsamts im

Bundesinnenministerium, darauf drängen. Laut einer Studie des Personaldienstleisters Hays, der 328 Interviews führte mit Personen, die für Ausschreibungen im öffentlichen Bereich verantwortlich sind, sehen mehr als zwei Drittel einen erhöhten Schulungs- und Weiterbildungsbedarf in den Behörden und öffentlichen Einrichtungen. Knapp ein Viertel wollen Ausschreibungen künftig verstärkt an spezialisierte Dienstleister oder Kanzleien auslagern. Während Behörden eher den internen Schulungsaufwand sehen (74 Prozent), können sich öffentliche Krankenhäuser deutlicher als die anderen Teilgruppen, wie etwa Stadtwerke, eine Auslagerung an spezialisierte Dienstleister vorstellen (32 Prozent). Grund für den hohen Bildungsbedarf sind neben den wachsenden Ausschreibungsanforderungen die steigende Digitalisierung und der Fachkräftemangel.

Solange befehlen sich öffentliche Einkäufer wie Claudia Dolmetsch mit Nachwuchs, meist einem Verwaltungsfachwirt, der

über ein theoretisches Fundament verfügt und dann die Praxis durch ein Training auf den Job lernt. Neben den formal-juristischen Fallstricken spielt für Tiedtke inzwischen die größere Rolle. Wenn er für Polizei oder THW neue Uniformen einkauft, muss er die gesamte Produktionskette im Auge behalten. Eine deutsche Firma, die in Bangladesch produziert und eine Selbsterklärung zur Kinderarbeit vorlegt, bietet keine letzte Sicherheit. „Die Produktion in Asien überprüft niemand“, weiß der Chef des BMI-Beschaffungsamts. Deshalb muss ein versierter Einkäufer die unterschiedlichen Qualitäts-Labels genau kennen und sich von renommierten NGOs informieren lassen. Ein anderes Beispiel: großflächige Bepflasterung eines Busbahnhofs. Der Einkäufer muss bereits unterschiedliche Lösungen kennen, um gezielt auszuwählen und einkaufen zu können. So wird in Detmold ein Betonwerkstoff mit einem Titandioxid-Zusatz verlegt, der Stickoxid zu Nitrat und Nitrit umwan-

delt. Die Hälfte der Schadstoffe sollen dadurch reduziert werden. Darüber hinaus muss der Einkäufer noch über Kontakte in die Bauindustrie verfügen, um möglicherweise Fördermittel zu akquirieren. „Diese Einkäufer müssen wir selbst ziehen“, sagt der Bonner. So werden Fachingenieure, die in der Bieterlandschaft akzeptiert sind, gezielt weitergebildet. „Das ist ein hochinteressanter Beruf“, wirbt Tiedtke.

Viel größer ist allerdings das Problem auf der Anbieterseite, vermuten die Fachleute. Vor allem kleinere Unternehmen würden den Aufwand scheuen und erst gar kein Angebot abliefern. So agierte die Sotec als Subunternehmen erstmals für eine öffentliche Einrichtung. Das Berliner Unternehmen ist spezialisiert auf Pakete – Softwareinstallationen oder Konfigurationsänderungen werden für alle Computer automatisch aufbereitet. Mit seinen 39 Mitarbeitern kann der IT-Dienstleister Schulungen, Umstellung und Support nicht für große Behörden anbieten. Die Hays AG

hatte Sotec für ein Projekt als Partner gefunden. „Als kleines Unternehmen hätten wir das nicht stemmen können“, sagt Geschäftsführer Hardy Jacobs, „allein die Teilnahme an der Ausschreibung hätte uns vermutlich zu viel Zeit gekostet.“

Vor allem fehlt Unternehmen, die nicht regelmäßig an Ausschreibungen teilnehmen, das Wissen und die Routine. Dabei wurde vieles durch die E-Vergabe vereinfacht. Sie wird auch zunehmend genutzt, wie die Studie belegt: Elektronische Medien haben sich gegenüber Printmedien in den vergangenen Jahren bei der Veröffentlichung von Ausschreibungen durchgesetzt. Bezogen auf alle Befragten weist TED mit 49 Prozent den höchsten Wert aus, gefolgt von der eigenen Website der Einrichtungen mit 48 Prozent. Erst danach folgen mit 35 Prozent Printmedien wie Regionalzeitungen. Die Website Bund.de nutzt immerhin noch ein Drittel der Teilnehmer für Ausschreibungen.

Doch gerade in der Zersplitterung auf mehrere Portale sieht Carlos Frischmuth eine Schwierigkeit für Unternehmen: „Weder können kleine und mittelständische Betriebe alle Plattformen regelmäßig beobachten, noch wollen sie die Kosten dafür tragen.“ Frischmuth leitet bei Hays die Personalbeschaffung für die öffentliche Verwaltung und ist sich etwa mit Klaus-Peter Tiedtke einig, dass eine Bündelung des öffentlichen Einkaufs sinnvoll wäre. Ähnlich wie dies in Österreich seit 2001 die Beschaffungs GmbH für Bundesdienststellen macht.

Denn grundsätzlich sind die Beschaffer an mehr Wettbewerb interessiert. „Durch unsere Rahmenverträge mit den laufenden Miniwettbewerben haben wir für unser Unternehmen ein flexibles und wettbewerbsorientiertes Beschaffungsmodell gefunden“, sagt Claudia Dolmetsch, „wir wollen gute Angebote, bei denen das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt.“ Das bestätigt auch Horst Ernstberger: „Ob die Referenz von einer Behörde stammt oder einem Unternehmen, ist mir egal.“ Entscheidend sei, dass der Anbieter mit den brisanten Daten von Krankenversicherungen umgehen und ein entsprechendes Sicherheitsbewusstsein in der Vergangenheit nachweisen kann. > JENS GIESELER

3 auf einen Klick

DIE ANGEBOTE DER www.Staatsanzeiger-eServices.de

eVergabe

ÜBER 1800 VERGABESTELLEN

eFormulare

AUF IHRER HOMEPAGE FÜR IHRE BÜRGER

Kommunaldruck

DIE SPEZIAL-DRUCKEREI FÜR IHRE KOMMUNE

Formular
Server24

Kommunal
druck24

Staatsanzeiger ONLINE LOGISTIK GmbH
Arnulfstraße 122, 80636 München
Tel: (+49) 89/290142-30
E-Mail: vertrieb@staatsanzeiger-eservices.de
Web: www.staatsanzeiger-eservices.de



Staatsanzeiger
eServices

EIN UNTERNEHMEN DER BAYERISCHEN STAATSZEITUNG