

Öffentliche Beschaffungen

Die Sicht eines Praktikers

Begriff «Öffentliche Beschaffung»

Das Bundesgericht hat folgende Definition formuliert: «Die Gesamtheit der Leistungen, die ein öffentlicher Auftraggeber – allenfalls auch ein privater Auftraggeber, der öffentliche Aufgaben erfüllt oder durch die öffentliche Hand mehrheitlich beherrscht oder subventioniert wird – bei privaten Anbietern auf privatrechtlicher Basis gegen Bezahlung erwirbt.» Es geht also um «Einkäufe des Staates».

IVöB und BoeB

Die nachfolgenden Aussagen sind vor dem Hintergrund zu sehen, dass nach Submissionsverordnung des Kantons Zürich ausgeschrieben wird (basierend auf der IVöB = interkantonale Vereinba-

Rainer Selk*

rung über das öffentliche Beschaffungswesen). Im Gegensatz dazu stehen Beschaffungen nach BoeB (Bundesgesetz über das öffentliche Beschaffungswesen). Ausschreibungen nach IVöB lassen keine, nach BoeB in engem Rahmen Nachverhandlungen von Angeboten zu.

Die Umsetzung der Regelwerke soll eine verstärkte Marktöffnung nach innen und aussen ermöglichen. Ab bestimmten Auftragswerten muss ein Verfahren mittels öffentlicher Ausschreibung stattfinden, das allen Anbietern/-innen die Teilnahme ermöglicht. Ein wirksamer Wettbewerb soll auch die wirtschaftliche Verwendung von öffentlichen Mitteln ermöglichen.

Kritische Erfolgsfaktoren für Einkäufer

Die «andere» Kultur der Angebotseinholung

Die beschaffenden Stellen müssen wissen,

- dass eine öffentliche Beschaffung den betroffenen Lieferanten bereits vor Ofertstellung Rechte einräumt.
- dass die Submissionierung vergleichbar ist mit der Angebotseinholung im üblichen Sinne, allerdings mit einer vollständig anderen – staatlich geregelten – Kultur.

* Unternehmensberater, 8107 Buchs (vormals EWZ)

- dass im Vergleich zum allgemeinen Vorgehen bei Einholungen von Angeboten (Angebotsrunden) in Submissionsverordnungen (SVO) mehr juristisches Verständnis umgesetzt werden muss als das übliche Marktverständnis.

Zentrale versus dezentrale Prozessführung

In den Fällen, wo die Submissionierung zum Tagesgeschäft gehört, ist zu empfehlen, diesen Prozess zentral in der Beschaffung zu führen. Dadurch wird das Submissions-Know-how an einer Stelle «gebündelt» und die Wahrscheinlichkeit, dass Fehler passieren, wird minimiert (z.B. aufwendige juristische Verfahren mit erheblichem Kostenaufwand und Zeitverlust). Ausserdem können Formularvorlagen usw. zentral geführt und immer wieder aktualisiert werden. Allerdings hat das den Nachteil, dass die Beschaffungsstelle zu einem «Flaschenhals» werden kann, insbesondere dann, wenn mehrere Submissionsfälle parallel zu erledigen sind.

Rückfragen während des Submissionsverfahrens – Chancengleichheit

Im Falle von Rückfragen bei Lieferanten während eines Ausschreibungsverfahrens ist Chancengleichheit aller Bieter zu wahren. Es ist daher peinlich genau darauf zu achten, dass bei Rückfragen an einen Lieferanten auch die anderen entsprechend informiert werden!

Verzicht auf Abgebotsrunden

Die IVöB hält als Grundsatz fest, dass auf Abgebotsrunden zu verzichten ist. Der Kanton Zürich hat die Abgebotsrunden einem klaren Verbot unterstellt. Die Kantone haben also einen anderen Weg gewählt als der Bund, der für seine Beschaffungen Verhandlungen in einem gewissen, eng gefassten Rahmen zugelassen hat.

Der Verzicht auf Abgebotsrunden berücksichtigt die verschiedenen Märkte und deren Angebotsverhalten nicht. Während bei Bauleistungen Nachverhandlungen eher selten sind, ist dies in der Elektrobranche wiederum anders.

Umsetzungsverhalten – Wettbewerbsnachteil

Die Umsetzung der öffentlichen Ausschreibung ist oft «harzig». Es besteht tendenziell die Meinung, dass Unternehmen mit öffentlichem Charakter, die bereits ganz oder teilweise privatisiert sind, nicht oder im begrenzten Umfang ausschreiben müssten. Dementsprechend werden Nachverhandlungen geführt. Somit sind diejenigen Unternehmen, die sich an Nachverhandlungsverbote halten (müssen), in einer wettbewerbsnachteiligen Situation.

Öffentliche Ausschreibung versus Lieferantenbeziehung

Öffentliche Ausschreibungen neigen dazu, dass gewachsene Lieferantenbeziehungen zu einer «Papierbeziehung» verkommen. Mit dem Regelwerk der Ausschreibungen wird die Tendenz zur «Lieferantenexplosion» ermöglicht.

Öffentliche Ausschreibung versus Monopole und Korruption

Öffentliche Ausschreibungen verhindern keine Monopolbildung auf der Angebotsseite. Solche Angebotsmonopole oder -absprachen lassen sich nur schwer nachweisen. Ebenso verhindern Ausschreibungen Korruption nicht.

Abbruch einer Ausschreibung

Ein Ausschreibungsverfahren kann abgebrochen werden, muss aber den Anbietern schriftlich begründet mitgeteilt werden. Ein Abbruch kann massive terminkritische Situationen hervorrufen.

Interdisziplinäres Beschaffungsmanagement (Blick in die Unternehmung)

Ein interdisziplinär geführtes Beschaffungsmanagement solcher Prozesse mit zentral geführten Beschaffungsstrukturen hat sich in der Praxis bewährt. Erfolgsentscheidend ist die Bildung von Beschaffungsteams nach dem Lead-Buyer-Prinzip oder innerhalb von grösseren Projekten. Der Wahrung von Vertraulichkeit vor und während eines Verfahrens kommt erfolgsentscheidende Bedeutung zu. Erfolgsfaktoren:

- Überblickwahrung bei mehreren parallel laufenden Ausschreibungen (Fristen, Abläufe, Vergaben usw.)

- Vereinheitlichung der Abläufe
- Einheitliche Lieferantenbeurteilungsinstrumente
- Gebündelte Expertise an einem Ort (komplexe Materie)

Lieferantenunterlagen – Lieferantenbeurteilung

Der Phase der Lieferantenbeurteilung kommt wesentliche Bedeutung zu, damit sichergestellt wird, dass nur mit befähigten und ordentlich beurteilten Unternehmungen zusammengearbeitet wird. Die Anforderung von aktualisierten Lieferantenunterlagen ist üblich, wie u.a.

- Handelsregisterauszug
- Geschäftsberichte
- Organigramm
- Referenzliste
- Unternehmensgeschichte
- Betreuungsauszug

AGB und Beschaffungsbedingungen

Die kaufmännischen Teile einer Ausschreibung müssen so ausgestellt sein, dass zweifelsfrei klar ist, unter welchen Voraussetzungen ein Zuschlag erteilt wird, z.B. Definition der AGB (allg. Geschäftsbedingungen)

- Definition der Zahlungskonditionen
- Definition der Preise, Haftungsabgrenzung, Garantien usw.

Handbuch für Vergabestellen – Kanton Zürich – Formulare

Der Kanton Zürich hat ein solches Handbuch erstellt. Es ist bei der kantonalen Drucksachen- und Materialzentrale, Räfelstrasse 32, 8090 Zürich, erhältlich (Tel. 043 259 99 99). Hinsichtlich der Gestaltung der Submissionsunterlagen (Ausschreibungsunterlagen) wird empfohlen, die in dem Handbuch gezeigten Vorlagen zu verwenden. Diese können auch elektronisch abgerufen werden.

Grundsatz der Transparenz – Zuschlagskriterien

Es werden Mindestanforderungen an die öffentliche Ausschreibung gestellt, Zuschlagskriterien müssen in den Ausschreibungsunterlagen bekannt gegeben werden und der Zuschlag muss publiziert werden.

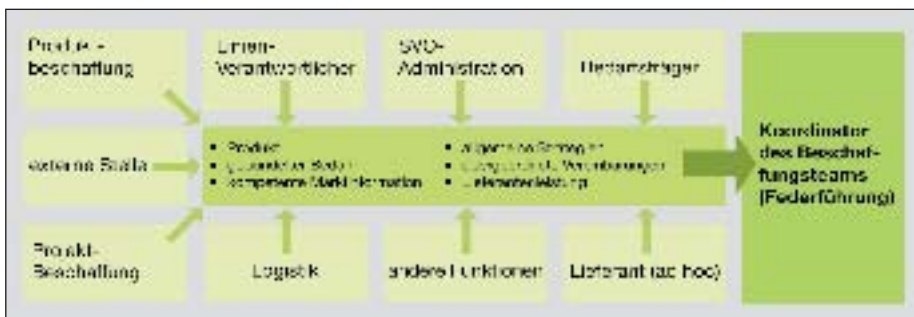
Einsparungen – Umsetzung der SVO

Auswertungen zeigen auf, dass im Schnitt zehn Prozent eingespart werden können, beim offenen Verfahren sogar bis zu fünfzig Prozent. Das zeigt, dass nur mit Wettbewerb Steuergelder wirtschaftlich eingesetzt werden. Vor allem kleinere Gemeinden wehren sich immer noch gegen Konkurrenz. Dies muss aber auch vor dem Hintergrund gesehen werden, dass kleinere Gemeinden kaum Erfahrungen mit grösseren Ausschreibungsvolumen generieren können. Es fehlt an Erfahrung mit Ausschreibungsverfahren.

Ob die Einsparungen infolge des Verbots von Abgebotsrunden der jeweils möglichen Realität entsprechen, muss mindestens mit einem Fragezeichen versehen werden.

Fazit

Der Zwang, vorgegebene Prozesse und Abläufe einzuhalten, verursacht einen beachtlichen Aufwand. Dem Beschaffungspersonal, das nach Submissionsverordnungen ausschreiben muss, wird geraten, die im Markt angebotenen Fachkurse und -ausbildungen wahrzunehmen. Den internen Kunden und Bedarfsträgern muss durch die Beschaffung unmissverständlich kommuniziert werden, dass SVO-Verfahren in bestimmten vorgegebenen Grenzen ablaufen müssen.



Lead Buyer-Prinzip (führende Einkäufer, verantwortlich für die Koordination eines Teams).

ARSAPE

www.arsape.ch

Surfen Sie doch einmal in den Web-Seiten eines Schrittmotor-Spezialisten und entdecken Sie die Welt der Miniatur-Antriebe. Sie finden dort aktuelle Informationen über den Einsatz der Motoren und können die jeweils aktuellen technischen Datenblätter des gesamten Fertigungsprogramms herunterladen.

Vertreten durch:
MINIMOTOR SA
 6980 Croglio · Schweiz
 Tel.: +41 (0)91 611 31 00
 Fax: +41 (0)91 611 31 10
 E-mail: info@minimotor.ch
 www.minimotor.ch

FAULHABER GROUP
We create motion