

Kantonale Submissionsverordnungen: Auswirkungen auf die **Beschaffung der öffentlichen Hand**

Nachdem 1996 das schweizer Volk die eigenössischen Vorlagen zum GATT/WTO Abkommen angenommen hatte, mussten die Kantone, gestützt auf die interkantonale Verordnung des öffentlichen Beschaffungswesens (IVöB), die jeweiligen Submissionsvorschriften anpassen. Im Kanton Zürich wurde deshalb auf 1.1.1999 die Submissionsverordnung (SVO) eingeführt.

1. Auswirkungen auf die Beschaffungsstellen im ewz

1.1. Organisationsanpassungen

Die SVO Vorschriften zwangen uns Ende 1998 die Abläufe und Prozesse zu überprüfen. Wir etablierten eine zentrale Prozessführung in der Beschaffung. Es gelang so, die Fachkompetenz zu bündeln und Verfahrensbeanstandungen zu vermeiden.

Wir haben seither diverse Ausschreibungen nach SVO auf GATT/WTO Stufe (Schwellenwert: CHF 750'000 für Material und Leistungen sowie ca. CHF 10 mio. für Bauleistungen) durchgeführt.

1.2. Erfahrungen und Auswirkungen:

Beschaffungsseitig

- Sicherstellung der SVO Schulung der internen Bedarfsträger durch die Beschaffung, damit der SVO Prozess im Unternehmen verankert wird.
- Wir mussten eine ‚SVO Administrationsstelle‘ eingerichtet, damit
 - Fristen eingehalten und überwacht werden
 - Unterlagen in einheitlicher und korrekter Form erstellt werden
 - Externe Kommunikationen korrekt ablaufen und Protokolle und administrative Belange einheitlich abgewickelt werden.
- Anpassen der Beschaffungsrichtlinien und Hinterlegung der Abläufe im QMS (Qualitätsmanagement) Handordner.
- Aufbau von PC-fähigen Dokumentenvorlagen
- Der Papieraufwand ist hoch und sprengt das übliche industrielle Mass in Anfragephasen.

- Der Zeithorizont für die Durchführung einer GATT/WTO Ausschreibung beträgt ca. 3 Monate. Angesichts der immer schneller reagierenden Märkte und Produktentwicklungen erweist sich eine solche Zeitschiene als wettbewerbsbehindernd und zeitkritisch.

Bedarfsträgerseitig

Die SVO hat aber auch Auswirkungen auf Seiten der Bedarfsträger, weil

- das Prinzip der Gleichbehandlung aller Anbieter keinen Bevorzugung Einzelner zulässt und
- die Spezifikationen neutrale Qualität aufweisen müssen.
- SVO Abläufe einzuhalten sind und nicht beiseite gelassen werden dürfen.

Es zeigt sich, dass für die Beschaffung von Dienst- und Telematikleistungen die SVO eher hinderlich ist, da genaue bzw. neutrale Vorausspezifikationen oft kaum möglich sind.

1.3. Lieferantenbeziehungen und Beschaffungsmarkt

Es erweist sich als wettbewerbsmindernd, dass die SVO tendenziell zu einer ‚Lieferantenexplosion‘ führt, statt – wie in der Industrie üblich – zu einer Lieferantenkonzentration bzw. -reduktion.

Die Verlagerung von der ‚ausgewogenen Lieferantenpartnerschaft‘ hin zur administrativen ‚Postbeziehung‘, die sich auf die Übermittlung von SVO-Dokumenten beschränkt, verhindert zum Teil Synergiepotentiale.

Anbieterseitige Preisabsprachen werden beobachtet und sind nur schwer überprüf- bzw. nachweisbar.

Gemeinsame sich entwickelnde Problemlösungen – wie in der Industrie üblich mit einzelnen Schwerpunkt- oder Systemlieferanten - sind vor dem SVO Hintergrund problematisch.

Welcher Lieferant wird inskünftig sein Know-How in SVO Vorphasen ‚lüften‘, wenn er damit rechnen muss, aufgrund von Hinweisen oder Ratschlägen, später nicht mehr an dem eigentlichen SVO Offertverfahren teilnehmen zu dürfen ?

2. Liberalisierung der Energiemärkte

Die (Preis-) Liberalisierung der Strommärkte führte zu Vertriebspreissenkungen bei Grosskunden, auch wenn durch das EMG (Energienmarktgesetz) die über einige Jahre gestaffelte Liberalisierung in der Schweiz angestrebt wird. Die betroffenen Energieunternehmen müssen deshalb Kostensenkungsprogramme überlegen. Ein Betrachtungsfeld ist die Beschaffung (Umsatz im ewz ca. CHF 80-100 mio.).

Die SVO schränkt nun den möglichen – in der Industrie üblichen - Handlungsspielraum in der Beschaffung ein. Hierzu einige Stichworte:

- Rechte der Anbieter in der Angebotsvorphase und in der Vergabephase.
- Nachverhandlungen sind nicht möglich
- Gegengeschäftsaspekte sind nicht zulässig
- Der Abbruch eines SVO Verfahrens ist mit nur mit grossem Aufwand möglich

Die bereits seit 1998 z.B. in Deutschland bestehende Strompreiseliberalisierung hat einen enormen Beschaffungspreiserfall auf der Lieferantenseite zur Folge (z.B. bei Kabeln, Strom-

zählern, Mittelspannungsanlagen, Transformatoren usw.). Diese Preisauswirkungen sind auch in der Schweiz bemerkbar.

Es besteht aber in der Schweiz auf Zuliefererseite tendenziell keine Elastizität, diese Vorteile weiterzugeben. Man verharrt auf Argumenten wie ‚Schweizer Preise‘ usw.

Auf Zuliefererseite wird das Gegengeschäftsargument vorgetragen. Man versteht sich als Stromkunde. Auch wenn eine solche Argumentation durch die SVO nicht zugelassen wird, muss dem Rechnung getragen werden. Der Markt bestimmt bekanntlich die Regeln selbst....

In einzelnen EU Ländern ist es in Anwaltkreisen bereits Praxis, öffentliche Ausschreibungsverfahren daraufhin zu überprüfen, ob nach ‚Punkt und Komma‘ alles korrekt abläuft. Ausschreibende Stellen, die die Anforderungen nicht erfüllen wird mit rechtlichen Konsequenzen gedroht.

3. Fazit

Generell sollten die Submissionswerke auf allen Stufen von der ‚Vermutung des Guten‘ und nicht von der ‚Vermutung des Schlechten (Verhinderung von Korruption)‘ ausgehen.

Das angestrebte Ziel der Korruptionsvermeidung, erweist sich als beschaffungsbehindernd und unzeitgemäss.

Auch wenn die SVO zum Ziel hat, Transparenz im Markt herzustellen, ist sie kein Instrument, rasch auf Marktveränderungen und auf Globalisierung (Internet, E-Commerce etc.) zu reagieren.

Das Vergabeverfahren mutet geradezu mittelalterlich und technokratisch an, wenn man mitverfolgt, wie sich die Beschaffungsmärkte dynamisieren (Verlagerung, Abwicklung, EDI-Fax, E-Commerce, IT Direktsettlement, virtuelle Märkte, usw.) !

Der Gedanke, mittels SVO Verfahren öffentliche Mittel zu Globalisieren bzw. möglichst breit zu streuen, hat sich bisher nicht durchgesetzt. Wir haben auf jeden Fall selten ausländische Angebote erhalten.

Es erscheint sinnvoll und dringlich,

- die SVO Werke zu verschlanken und zu vereinfachen
- die Schwellenwerte wesentlich höher anzusetzen
- die Verfahren den modernen Beschaffungsinstrumenten anzupassen
- den Sektor Energie von der SVO raschest zu befreien, damit vertriebs- und beschaffungsseitig gleich lange Spiesse bestehen.

Ö Eine Publikation der Ruppert + Partner AG, Zürich. Seit 1988 erste und einzige spezialisierte Unternehmens- und Personalberatung für Beschaffungsmanagement und Beschaffungslogistik (Supply Chain Management). Bitte beachten Sie die Copyright-Bestimmungen! Die Benutzung dieses Dokumentes ist ausschließlich für Ihre persönliche Verwendung kostenlos erlaubt. Jede Weiterleitung, digitale oder andere Verbreitung ohne unsere ausdrückliche, schriftliche Zustimmung ist untersagt.

Ruppert + Partner AG

Telefon +41 (0)1 201 66 06

Postfach

Fax +41 (0)1 202 61 75

CH-8027 Zürich

Email: <mailto:info@ruppertpartner.com> .

Seite erstellt am 27.6.2001