

Nutzen für alle schaffen

von Olaf Volz

Der Trend zur elektronischen Vergabe birgt für öffentliche Verwaltungen zahlreiche Vorteile. Damit sich die E-Vergabe flächendeckend durchsetzt, muss jedoch unter anderem auf die Standardisierung der eingesetzten Software-Lösungen hingearbeitet werden.

Seit Anfang 2010 sollen auf Grundlage der i2010-Initiative der EU-Kommission und des Stufenplanes des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie öffentliche Aufträge des Bundes ausschließlich über dessen elektronische Vergabeplattform ausgeschrieben werden. Auch die Kommunen widmen sich mittlerweile verstärkt der Vergabe über elektronische Plattformen. Damit ist das Thema auch bei den überwiegend regional tätigen Kleinunternehmen und Handwerkern angekommen, da sie bei öffentlichen Aufträgen nun zwangsläufig mit der webbasierten Auftragsvergabe zurechtkommen müssen.

Die für einen elektronischen Vergabeprozess wichtigsten rechtlichen Regelungen wurden in Deutschland bereits im Jahr 2001 auf den Weg gebracht. Dazu gehörten die Neufassung der Vergabeverordnung (VgV), Anpassungen in den Verdingungsordnungen (VOB, VOL, VOF) sowie die Novellierung des Signaturgesetzes (SigG). Diese Initiativen stellen die ersten Schritte zum Einsatz von E-Procurement-Werkzeugen in der öffentlichen Verwaltung dar. Sie orientieren sich an den Zielen der EU-Kommission, nach denen in Zukunft mindestens jede zweite Angebotsabgabe elektronisch abge-

wickelt werden soll. Derzeit liegt die Quote in Deutschland aber noch bei unter zehn Prozent.

Die E-Vergabe hat das Ziel, mittels einer Digitalisierung der Abläufe für mehr Klarheit und Effizienz zu sorgen. Denn die klassischen papierbasierten Vorgänge sind vom Einsatz sehr unterschiedlicher Medien geprägt, wodurch das Risiko von Fehlern erhöht und personelle Ressourcen unnötig stark gebunden werden. Die elektronische Vergabe birgt für öffentliche Auftraggeber aber noch weitere Vorteile:

- **Geringere Prozesskosten:** Indem über elektronische Plattformen der Vergabeablauf ohne Medienbrüche realisiert wird, können zahlreiche manuelle Schritte digital und automatisiert abgebildet werden. Interne Bearbeitungskosten können so reduziert werden, außerdem entsteht ein geringerer Nachbearbeitungsaufwand, da entsprechende Software-Lösungen für die E-Vergabe Vollständigkeits- und Plausibilitätsprüfungen beinhalten.
- **Mehr Transparenz:** Durch die durchgängig elektronische Abbildung der Prozesse bestehen umfassende Möglichkeiten, die gesamten Abläufe zu kontrollieren.
- **Höhere Rechtssicherheit:** Da die Vergabebedingungen immer kom-



E-Vergabe braucht Standards.

plexer geworden sind, können im Beschaffungsprozess vielfältige Vergaberisiken von teilweise erheblicher Tragweite entstehen. E-Procurement-Werkzeuge tragen zu einer höheren Prozessqualität und Rechtssicherheit bei.

- **Günstigere Beschaffungskonditionen:** Durch eine elektronische Vergabeplattform mit ihren automatisierten Prozessen ist die Vergabestelle in der Lage, einen breiteren Anbietermarkt anzusprechen. Die gleichzeitig höhere Angebotstransparenz kann bewirken, dass sich über den gesteigerten Wettbewerb günstigere Einkaufspreise erzielen lassen.

So vorteilhaft aus Sicht der öffentlichen Verwaltung der Trend in

Richtung elektronischer Vergabeprozesse grundsätzlich ist, so wenig sind hier schon alle Fragen ausreichend beantwortet. Sie beginnen damit, ob jede Vergabestelle über eine eigene softwaregestützte Plattform verfügen sollte. Derzeit gibt es mehr als 30.000 Vergabe- und Beschaffungsstellen in Deutschland, über die Aufträge mit einem jährlichen Volumen von mehr als 270 Milliarden Euro für technische Produkte, Büroausstattung, Bauleistungen, Beratung und mehr vergeben werden. Alleine aus Gründen der Wirtschaftlichkeit sollte daher jede Vergabestelle eine genaue Bewertung vornehmen, ob sich eine Beteiligung an bereits bestehenden Plattformen lohnt und welches Modell der E-Vergabe dem eigenen Anforderungsprofil entspricht. Möglich sind in diesem Zusammenhang reine Bekanntmachungsplattformen, workflowgestützte E-Vergabe-Systeme sowie umfassende Lösungen mit zusätzlichem elektronischen Bieterassistenten zur digitalen Abgabe von Angeboten. Die Entscheidung für den einen oder anderen Lösungsansatz lässt sich nicht in der Theorie treffen, sondern verlangt eine präzise Analyse der Mengen und der Struktur der Beschaffungsaufträge, der organisatorischen Bedingungen sowie zahlreicher weiterer relevanter Faktoren. Welche Software-Lösung die Anforderungen in allen Facetten vergaberechtskonform am besten abbilden kann und wie benutzergerecht sie konzipiert ist, spielt beim Entscheidungsprozess ebenfalls eine wesentliche Rolle. Zudem dürfen nicht nur die Anfangsinvestitionen für die technische Realisation betrachtet werden. Auch Projektaufwendungen für die organisatorische Integration

der E-Vergabe sowie die späteren Betriebskosten fallen erheblich ins Gewicht. Application-Service-Providing-Modelle, bei denen die Bereitstellung und der technische Betrieb durch einen spezialisierten Anbieter erfolgen, sollten daher ebenfalls in Betracht gezogen werden.

Mit dem dynamisch wachsenden Interesse der Vergabestellen an der Einführung von E-Vergabe-Plattformen wird nicht zwangsläufig eine Erfolgsstory eingeläutet. Denn die heterogene Landschaft der Software-Lösungen für solche Plattformen macht es gerade den Bietern schwer. Zwar profitieren auch sie von der elektronischen Unterstützung der Angebotsprozesse, aber aufgrund der unterschiedlichen von den Vergabestellen eingesetzten Systeme müssen sie einen relativ hohen Lernaufwand in Kauf nehmen. Zu den dringendsten Aufgaben für die nahe Zukunft gehört daher eine Standardisierung der Lösungen für die elektronische Vergabe. Dies vereinfacht nicht nur die Prozesse für alle Beteiligten, sondern unterstützt auch die Kooperation von Vergabeplattformen verschiedener Betreiber. Im Rahmen des Projektes X Vergabe des Bundesinnenministeriums soll ein einheitlicher Bieterzugang zu den Vergabeplattformen der öffentlichen Hand realisiert werden. Über die Definition eines plattformübergreifenden Daten- und Austauschprozessstandards könnte eine höhere Bieterakzeptanz und somit eine höhere Beteiligung am digitalen Vergabeprozess geschaffen werden.

Olaf Volz gehört zum Vergabeteam der Infora GmbH, Berlin.