

Quo vadis – neues Vergaberecht?



Quo vadis – neues Vergaberecht?

Es gibt kaum etwas auf der Welt, das nicht irgendjemand ein wenig schlechter machen kann und etwas billiger verkaufen könnte, und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften.

Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen.

Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas an Geld, das ist alles.

Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann.

John Ruskin, (1819-1900)

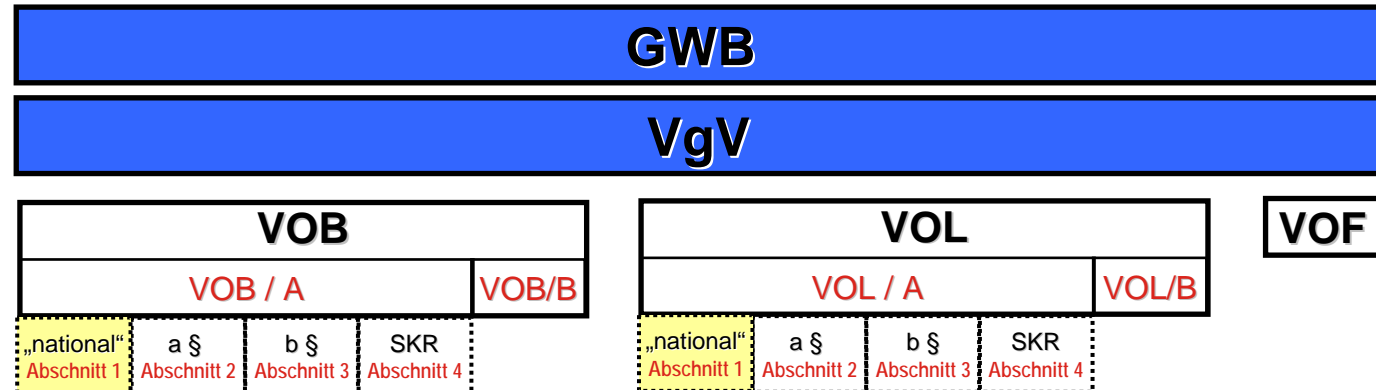


Quo vadis – neues Vergaberecht?

derzeitiger Aufbau des deutschen Vergaberechts

Das deutsche Vergaberecht ist zweigeteilt.

- Unterhalb des so genannten Schwellenwertes gilt das klassische „nationale“ Vergaberecht. Es besteht kein subjektiv-materieller Rechtsschutz für Bieter.
- Oberhalb des Schwellenwertes gelten, als Folge der Umsetzung entsprechender EU-Richtlinien, weitere Vorschriften. Die Regelungen des GWB und der VgV haben Gesetzescharakter und begründen u.a. subjektiv-materielle Rechte von Bietern.



Quo vadis – neues Vergaberecht?

Weiterentwicklung des öffentlichen Vergabewesens in der EU

die neuen EU-Richtlinien (Teil 1)

- Am 10. Mai 2000 hat die EU-Kommission ein „Legislativpaket“ vorgelegt, mit dem die geltenden Vergaberichtlinien vereinfacht, modernisiert und flexibilisiert werden sollten.
- Nach langen Verhandlungen zwischen den europäischen Institutionen wurden am 31. März 2004 die folgenden neuen Vergaberichtlinien beschlossen:
 - Richtlinie 2004/18/EG über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher *Baufträge, Lieferaufträge* und *Dienstleistungsaufträge*
 - Richtlinie 2004/17/EG zur Zuschlagserteilung durch Auftraggeber im Bereich der *Wasser-, Energie-* und *Verkehrsversorgung* sowie der *Postdienste*
- Die neuen Vergaberichtlinien sind bis spätestens 31. Januar 2006 in nationales Recht umzuwandeln.



Quo vadis – neues Vergaberecht?

Weiterentwicklung des öffentlichen Vergabewesens in der EU die neuen EU-Richtlinien (Teil 2)

Die wesentlichen Inhalte der neuen EU-Vergaberichtlinien sind:

- Einführung eines neuen Vergabeverfahrens für besonders komplexe Aufträge („wettbewerblicher Dialog“)
- Regelung von „Rahmenvereinbarungen“ für wiederkehrende Beschaffungen während eines bestimmten Zeitraums
- Einführung eines vollelektronischen „dynamischen Beschaffungssystems“ für die Beschaffung von marktüblichen Leistungen
- Regelung „elektronische Auktionen“
- Regelung zur Einschaltung „zentraler Beschaffungsstellen“
- Anhebung der Schwellenwerte



Quo vadis – neues Vergaberecht?

Überarbeitung des deutschen Vergaberechts

Ausgangssituation 2004

- Nach dem In-Kraft-Treten des EU Legislativpaketes zur Novellierung der Vergaberichtlinien sind die Mitgliedstaaten verpflichtet, bis zum 31. Januar 2006 ihr nationales Vergaberecht anzupassen
- Die alte Bundesregierung wollte die Umsetzung der neuen Richtlinien nutzen, um im Rahmen der Initiative zum Bürokratieabbau auch das **nationale** Vergaberecht zu verschlanken. Dazu wurden folgende Ziele definiert:
 - Erarbeitung von transparenten Vergaberegeln zur Förderung des Wettbewerbs
 - Beseitigung von Investitionshemmnissen
 - Vorbeugung der Korruption



Quo vadis – neues Vergaberecht?

Was wird dies für die Praxis bringen?

Betrachten wir zunächst einmal, wie die aktuelle Situation. Würde man eine Untersuchung zur Situation des deutschen Vergabewesens in Auftrag geben, so wäre bei einer **ehrlichen** Beschreibung im Bericht folgendes zu lesen:

- Die deutsche Vergabe-“Gesetzgebung“ ist für normal Sterbliche kaum verständlich
- Das Personal in den Beschaffungsstellen ist
 - vergaberechtlich schlecht ausgebildet
 - Eine kaufmännisch-juristische Grundausbildung fehlt in den meisten Fällen
 - Kenntnisse über modernes Einkaufsmanagement sind fast nie zu finden
- Wenig Verständnis für wirtschaftliche Zusammenhänge
- Miserable und/oder diskriminierende Leistungsverzeichnisse
- Tendenz den Zuschlag auf das billigste Angebot zu erteilen
- Oft keine Kommunikation zwischen Vergabestelle und Bieter da
 - Vergabestellen „blocken“
 - Bieter nicht fragen
- Undurchsichtige Vergabeentscheidungen



Quo vadis – neues Vergaberecht?

Beispiel:

Praxis der öffentlichen Auftragsvergabe
an einer deutschen Hochschule (Teil 1)

Aufteilung der vergebenen Aufträge nach Vergabearten

	Anzahl Aufträge	Prozent
Vergaben oberhalb des Schwellenwertes (europaweit)	4	0,03 %
Vergaben unterhalb des Schwellenwertes (national)	14600	99,97 %
<ul style="list-style-type: none"> • davon öffentliche Ausschreibungen 	17	0,12 %
<ul style="list-style-type: none"> • davon beschränkte Ausschreibungen 	3	0,02 %
<ul style="list-style-type: none"> • davon freihändige Vergaben 	14.584	99,86 %
Anteil der geringfügigen freihändigen Vergaben unter 7.500 €	8.178	56 %



Quo vadis – neues Vergaberecht?

Beispiel:

Praxis der öffentlichen Auftragsvergabe an einer deutschen Hochschule (Teil 2)

Betrachtet man die Zahlen, stellt man fest:

1. Die überwiegende Zahl aller Auftragsvergaben erfolgt als freihändige Vergabe. Wertmäßig spielen diese aber im Gesamtvolumen eine untergeordnete Rolle. Hier gilt:
 - Hier ist es wichtig die benötigten Artikel schnell und unbürokratisch zu einem günstigen (nicht billigen!) Preis zu beschaffen.
 - Dies soll mit möglichst geringen Prozesskosten erfolgen.
 - Der Versuch an dieser Stelle den billigsten Preis zu erzielen ist unwirtschaftlich, da die Prozesskosten in keinem Verhältnis zur Ersparnis stehen.

Hier könnten die neuen Vergabeverfahren „*elektronische Auktionen*“, „*dynamisch-elektronische Verfahren*“ und „*Rahmenverträge*“ in Zukunft Vorteile bringen.



Quo vadis – neues Vergaberecht?

Beispiel:

Praxis der öffentlichen Auftragsvergabe an einer deutschen Hochschule (Teil 3)

2. Eine nicht unbedeutende Zahl von Auftragsvergaben bewegt sich monetär zwar noch nicht im Bereich der öffentlichen Ausschreibungen, befindet sich wertmäßig jedoch in einer Dimension, die Beachtung verdient. Dabei gilt
- Oft handelt es sich um nicht standartisierbare Einzelfälle
 - Marktuntersuchungen bringen oft bessere Angebote hervor
 - Geschickte Verhandlungen mit Bietern bringen oft Vorteile

Die Änderungen im Vergaberecht werden hier nur dann zu einer positiven Veränderung führen, wenn tatsächlich eine Entschlackung und Vereinfachung des Vergaberechts stattfindet. Regelungen zur Korruptionsprävention könnten sich, je nach Ausgestaltung, sogar kontraproduktiv auswirken.

Stattdessen ist hier notwendig, die Qualifikation, Kompetenz und das Selbstbewusstsein der Mitarbeiter in den Vergabestellen zu stärken.



Quo vadis – neues Vergaberecht?

Beispiel:

Praxis der öffentlichen Auftragsvergabe an einer deutschen Hochschule (Teil 4)

3. Ein beinahe verschwindet kleiner Teil der Aufträge (*bundesweit schätzungsweise < 5%*) wird über öffentliche Ausschreibungen vergeben. Monetär jedoch, handelt es sich um die größte und wichtigste Gruppe. Hier liegt Chance und Risiko zugleich.

- **Chance**, da hier mit gut durchgeführten Ausschreibungen viel gespart werden kann.
- **Risiko**, da hier mit schlechten Leistungsverzeichnissen, künstlich beschränktem Wettbewerb und/oder falsch durchgeführten Ausschreibungen große Summen an Steuergelder verschwinden, ohne dass eine Kontrollinstanz besteht.

Inwieweit das neue Vergaberecht hier Verbesserungen bringen wird, bleibt abzuwarten. Wichtiger als bei allen vorhergehenden Punkten ist jedoch, hier die Ausführung des Verfahrens in die Hände gut ausgebildeter Einkäufer zu legen, die ihr Metier beherrschen. So sind auch bestehenden Vergaberecht große Einsparungen zu erzielen.



Quo vadis – neues Vergaberecht?

Zielvorgaben für die Auftragsvergabe

Bei der Vergabe öffentlicher Aufträge handelt es sich **NICHT** um einen hoheitlichen Akt sondern um wirtschaftliches Handeln!

Eine Definition von Zielen für die Auftragsvergabe sollte daher nicht eine möglichst 100%ige gesetzliche Reglementierung anstreben, sondern sich am optimalen Einsatz der Steuergelder orientieren!

Daher sollten die folgenden 3 Ziele definiert, mit den verantwortlichen Mitarbeitern diskutiert und niemals aus dem Auge verloren werden:

- ✓ Optimaler Wettbewerb
- ✓ Geringe Prozesskosten bei der Durchführung von Ausschreibungen und Erteilung von öffentlichen Aufträgen
- ✓ Rechtssichere Ausschreibungsverfahren



Umsetzung der Ziele in der Praxis

(Teil 1)

Optimaler Wettbewerb

Er stellt das A&O der öffentlichen Auftragsvergabe dar. Schlechte Ausschreibungsunterlagen, künstliche Beschränkung des Bieterkreises und Kommunikationsverweigerung führen zu weniger Angeboten und zu überfeuerten Abschlüssen!

Die potentiellen Bieter sollen nicht abgeschreckt sondern ermutigt werden ein Angebot abzugeben. Dabei helfen folgende Maßnahmen:

- Saubere, klare Verdingungsunterlagen
- Keine künstliche Einschränkung des Bieterkreises
- Bekanntmachung vernünftig veröffentlichen, nicht verstecken
- Verdingungsunterlagen kostenlos und frei zugänglich als pdf ins Netz stellen
- Keine unnötigen Anforderungen an Bieter oder Produkt stellen
- Mit offenen Karten spielen
- Während der Angebotsphase alle Fragen beantworten, für alle Kontaktgesuche offen sein, nichts ungeklärt lassen
- Auch nach Zuschlagserteilung für direkte Gespräche offen sein. Jedem Bieter auf Wunsch mitteilen welchen „Fehler“ er in seinem Angebot gemacht hat



Umsetzung der Ziele in der Praxis (Teil 2)

Geringe Prozesskosten

Jede Vergabestelle muss intern Verfahren installieren, wie ein gemeldeter Bedarf schnell, effizient und kostengünstig in ein entsprechendes Ausschreibungsverfahren umgesetzt werden kann.

Dies darf nicht auf Kosten der potentiellen Bieter geschehen, indem man Ihnen z.B. einen undurchsichtigen Wust an Unterlagen gibt, „in denen alles drinsteht“. Das ist eine volkswirtschaftliche Verschwendung von Arbeitszeit, da nun viele Bieter das tun müssen, was eigentlich Aufgabe der Vergabestelle ist.

Tipp: Das Studium der Verdingungsordnung und der Vergabegesetze ist wenig hilfreich beim Aufbau eines optimalen Vergabeprozesses. Hilfreicher ist hier schon ein wenig mehr die UfAB III, welche ein Prozessmodell für die Beschaffung von IT vorschreibt.

Rechtssichere Verfahren

Ist obiges Prozessmodell installiert, sollte dieses noch auf die Rechtskonformität überprüft und ein Kontrollinstrument eingebaut werden. Hier gibt es erste hilfreiche Software-Ansätze am Markt. Wir testen gerade Tender42 auf Prozesskosten und Rechtssicherheit.



Quo vadis – neues Vergaberecht?

gewinnen & verlieren

Die öffentlichen Haushalte schauen derzeit meist in leere Kassen.
Die Möglichkeit, Haushalte über Personaleinsparungen zu konsolidieren sind begrenzt.

Öffentliche Ausschreibungen - gut durchgeführt - sind ein gutes und vielfach ungenügend genutztes Potential, mehr finanziellen Freiraum zu **gewinnen**.

Öffentliche Ausschreibungen - schlecht durchgeführt – führen jedoch dazu, massiv Steuergelder zu **verlieren**.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.



Quo vadis – neues Vergaberecht?

wer ist monatele?

Die Firma

monatele

Bildung & Beratung

mit Sitz in Berlin, beschäftigt sich ausschließlich mit dem Thema der öffentlichen Auftragsvergabe und unterstützt u.a. Firmen bei der Teilnahme an Ausschreibungen.

Erfolgreichstes Produkt ist seit mehr als 5 Jahren die Seminarreihe

Ausschreibungen gewinnen

Die sich an Unternehmen richtet, welche sich um öffentliche Aufträge bemühen. Mehr Informationen finden Sie unter

www.monatele.de

Dort können Sie auch diesen Vortrag als pdf erhalten.

