

Die richtige Wahl treffen

„Revolutioniert das Internet die öffentliche Beschaffung?“ Von der EU bis zum nationalen Gesetzgeber sind alle von den positiven Auswirkungen einer elektronischen Beschaffung überzeugt. Doch welche Kriterien gilt es, bei der Auswahl des geeigneten e-Vergabesystems zu berücksichtigen?

Seit Anfang letzten Jahres gibt es in Deutschland mehrere e-Procurement-Projekte. So nahm etwa die Freie- und Hansestadt Hamburg Mitte 2001 im Rahmen einer Pilotausschreibung ihre ersten elektronischen Angebote entgegen. Die Initiative Bund Online 2005 fördert das Vorhaben „Öffentlicher Einkauf Online“ beim Beschaffungsbüro des Bundesinnenministeriums. Und auch in den Städten Düsseldorf und Magdeburg gibt es ähnliche Projekte.

Der Markt für e-Vergabesysteme entwickelt sich dennoch bislang in kleinen Schritten. Mehr und mehr Unternehmen bieten ihre Public-Procurement-Lösungen am Markt an. Deshalb fragen sich öffentliche Auftraggeber, welches System für sie am besten geeignet ist.

Unterschiedliche Angebote

Die angebotenen Lösungen unterscheiden sich erheblich in ihren Funktionen. Trotzdem wird dabei der Begriff „e-Vergabesystem“ für alle Angebote verwendet. Eine erste Gruppierung hilft, ein besseres Verständnis über das Marktangebot zu erhalten.

Je nach Funktionsumfang gliedert sich der Markt in:

- Bekanntmachungsplattformen
- Vergabeplattformen
- integrierte oder modulare Vergabesysteme.

Die etablierten Bekanntmachungsorgane wie Bundesausschreibungsblatt, Subreport und Staatsanzeiger sind ein wichtiger Service für Vergabestellen und Interessenten. Darüber kann ein Vergabeverfahren inzwischen auch auf elektronischem Weg bekannt gemacht werden. Es lag daher auf der Hand, dass bekannte aber auch einige neue Anbieter diese Funktion in ihrer Vergabeplattform nutzen. Vergabeplattformen sind Drehscheiben, um Vergabeunterlagen und Angebote bekannt zu machen und elektronisch auszutauschen. In der Regel registrieren sich die Interessenten auf der Plattform. Um Angebote rechtsverbindlich abzugeben, werden qualifizierte, elektronische Signaturen verwendet.

Die integrierten oder modularen Vergabesysteme unterstützen den gesamten Vergabeprozess möglichst umfassend. Sie helfen, die Vergabeunterlagen zu erstellen und wickeln die elektronischen Angebote ab. Darüber hinaus unterstützen sie die Auswertung sowie die Zuschlagserteilung und elektronische Dokumentation der Vergabeverfahren.

Anforderungen an Vergabesysteme

Woran kann sich nun ein öffentlicher Auftraggeber orientieren, wenn er Interesse an einem e-Vergabesystem hat? Welches System bringt ihm die größten Vorteile? MATERNA hat hierzu eine Vorgehensweise und einen umfassenden Kriterienkatalog erstellt. Zur empfohlenen Vorgehensweise gehört es, die Ziele festzulegen, anschließend alle Anforderungen zusammenzustellen und schließlich die Handlungsoptionen gegenüberzustellen.

Zunächst sollten die konkreten Vorstellungen über die Ausgangslage und die Nutzenpotenziale identifiziert werden. Der Nutzen kann zum Einen in niedrigeren Einkaufskosten liegen, z. B. durch einen erweiterten Bieterkreis. Zum Anderen will eine Behörde ihre Prozesse vereinheitlichen und standardisieren, um ihre Prozesskosten zu verringern. Durch Nutzung des Internets wird ein solches System für alle Anwender transparent. Sind die Ziele festgelegt, wird das individuelle Anforderungsprofil entwickelt.

Ihren vollen Nutzen entfaltet die elektronische Vergabe, wenn sie auf einem effizienten Beschaffungswesen aufsetzt. Denn der Grundstein der erfolgreichen Beschaffung liegt in der Vergabevorbereitung, was für eine IT-Unterstützung durch integrierte Vergabesysteme spricht. Es geht darum, den Bedarf zu standardisieren und zu bündeln, exakt zwischen Bedarfsträger und Vergabestelle zu spezifizieren und sachgerechte Kriterien für die Auswahl zu bilden. Ein modernes Vergabesystem sollte dazu in der Lage sein.

Sehr umfangreich ist der Kriterienkatalog bei der Unterstützung des Vergabeprozesses. Unterstützt ein Vergabesystem jede erforderliche Teilphase in Bezug auf die elektronischen Geschäftsprozesse? Geschieht dies in gewünschter Weise? Wie viele Formulare werden im einem Vergabeverfahren verwendet und wie ist die interne Abstimmung organisiert? Wie intensiv soll die Workflow-basierte Zusammenarbeit sein? Von den Antworten auf diese Fragen hängt die Auswahl des Systems maßgeblich ab.

Wie bei jeder neuen IT-Investition stellt sich auch hier die Frage, wie sie sich in die vorhandene IT-Landschaft integriert. Sind entsprechende IT-Konzepte in der Verwaltung verfügbar, ist meist ein Rahmen für zulässige oder gewünschte Komponenten gesteckt. Dies betrifft die grundsätzliche Architektur der Systeme, die Anbindung an vorhandene Datenbanken und die Schnittstellen zu bestehenden IT-Systemen.

Was der Markt bietet

Die derzeit am Markt verfügbaren Lösungen verfolgen unterschiedliche Ansätze. Es überrascht nicht, dass Systeme, die ihren Ursprung im Unternehmensumfeld hatten, nun auch in den e-Government-Bereich vorstoßen, wie z. Beispiel die Systeme von Healy Hudson. Diese Lösungen bieten die umfangreichsten Einkaufsfunktionen. Andere Anbieter haben sich mehr den juristischen Aspekten verschrieben und bieten zum Beispiel konkrete Hilfestellung bei der Verfahrenswahl und der Dokumentation der Verfahren. Einige Systeme bedienen nur die interne Geschäftsprozessunterstützung, während andere die „Zusammenarbeit“ mit den Bietern besonders unterstützen.

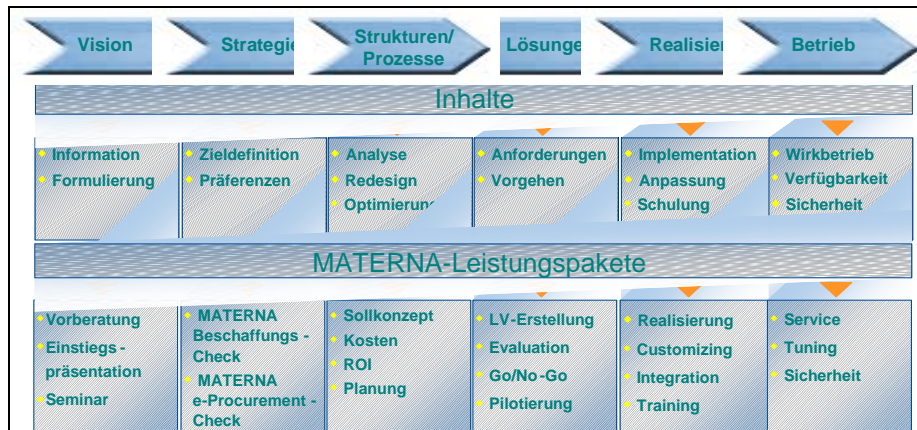
Keines der gängigen Systeme ist heute in der Lage, in allen Disziplinen die Höchstmarke zu erreichen. Da die Entwicklungen aber bis auf wenige Ausnahmen noch sehr jung sind, können die Anbieter noch erheblich an Erfahrungen bei einem Produktiveinsatz gewinnen.

Jetzt kann es losgehen

Ist ein öffentlicher Auftraggeber erst einmal infiziert vom „Virus“ des Public Procurement, gilt es zunächst, seine Ziele zu identifizieren. Dabei kann es hilfreich sein, ein strategisches Beschaffungs-Management zu etablieren. Danach werden die konkreten Anforderungen an eine Lösung zusammengestellt. Externe Beratungsleistungen gestalten diesen Gesamtprozess häufig wirksamer und wirtschaftlicher.

Alternativ lässt sich ein Pilotverfahren durchführen, um eigene Erfahrungen bei der e-Vergabe zu sammeln. Hierzu ermittelt die betroffene Verwaltung zunächst nur grob ihre Ausgangslage und Ziele. Denn mit den in der Pilotierung gewonnenen praktischen Erfahrungen fällt es den meisten Beteiligten leichter, die Anforderungen für die weitere Auswahl zu beschreiben.

In jedem Falle bietet Public Procurement öffentlichen Auftraggebern die Möglichkeit, neue und erfolgversprechende Wege zu beschreiten. Im Mittelpunkt steht die individuelle Strategie und Vorgehensweise, um auch tatsächlich von der Vision zum Betrieb zu gelangen.



Eine erfolgreiche elektronische Beschaffung setzt klare Ziele und ein geordnetes Vorgehen voraus. Hierauf basiert der e-Procurement-Masterplan von MATERNA. Mit seinem Vorgehensmodell gliedert MATERNA den Gesamtprozess in einzelne Phasen und Leistungspakete. Darüber hinaus unterstützt MATERNA öffentliche Auftraggeber dabei, Anforderungen für ihr Vergabesysteme zu beschreiben die richtige Entscheidung zu treffen.