

Es kommt auf die Köpfe an

Der 2. Kölner Vergabetag: eine Bilanz

Was bedeutet eigentlich strategischer Einkauf? Wie ist der Stand bei der Einführung elektronischer Vergabesysteme? Stehen öffentliche Auftraggeber und ihre Bieterunternehmen in einem partnerschaftlichen Verhältnis? Ist Vergaberecht nur noch Politik mit anderen Mitteln? Und welche Rolle spielt bei allem die EU?

Auf der Agenda des 2. Kölner Vergabetages am 16.10.2013 standen die Themen, die Beschaffer und Lieferanten in diesen Tagen beschäftigen. Nicht von ungefähr kamen daher über 200 Teilnehmer aus Wirtschaft und Verwaltung nach Köln, um eine ungewöhnliche und interessante Mischung aus Theorie und Praxis zu erleben und miteinander zu diskutieren. Wurden am Vormittag in Impulsreferaten Neuigkeiten und aktuelle Tendenzen aus dem Umfeld Vergabe und Beschaffung vorgestellt, erhielten am Nachmittag dann die Praktiker im Rahmen einer Podiumsdiskussion das Wort. Moderiert wurde die Veranstaltung von Alexander Schaeff, Chefredakteur der Kommune21.



In ihrem Grußwort gab subreport-Geschäftsführerin Edda Peters ein Stichwort, das sich durch den gesamten Vergabetag ziehen sollte: Vernetzung. Für subreport ist es seit bald 100 Jahren gelebtes Selbstverständnis, Menschen und Lösungen miteinander zu vernetzen, heute vielleicht sogar noch mehr denn je. Deshalb bietet der Kölner Vergabetag nicht nur aktuelle Informationen aus erster Hand, sondern allen am Vergabegeschehen Beteiligten auch eine Plattform zum Erfahrungsaustausch.

Die Praktiker müssen mehr gehört werden

In seiner Keynote zur strategischen Beschaffung betonte Prof. Dr. Michael Eßig von der Universität der Bundeswehr München, dass öffentliche Beschaffung kein Selbstzweck ist. Primäres Ziel ist



auch nicht, das Vergaberecht zu befolgen, sondern die Bedarfsträger mit dem zu versorgen, was sie brauchen – immer unter dem Primat der Wirtschaftlichkeit. Seine Thesen zur Zukunft der öffentlichen Beschaffung: Wirtschaftlichkeit in der öffentlichen Beschaffung muss gestärkt und einheitlich verstanden werden. Die Politik sollte die öffentliche Beschaffung ressourcen- und nicht normierungsorientiert steuern. Der öffentliche Einkauf muss strategisch werden. Der öffentliche Einkauf muss auch für Lieferanten attraktiv(er) sein. Prof. Eßig:

„Ich bin überzeugt davon, dass wir ein Vergaberecht brauchen.“

Die Frage ist nur: Erreichen wir mit diesem Vergaberecht auch unsere Ziele? Mein Eindruck ist, dass die Praktiker viel zu wenig gehört werden bei denen, die politische Grundsatzentscheidungen treffen.“

Vergaberecht ist gelebtes Europarecht

Einen höchst informativen Überblick über die wichtigsten aktuellen EU-Vergabe-Dossiers gab anschließend Dr. Peter Schäfer vom Bundesverband der Deutschen Industrie. Sein Vortrag zur Beschaffung im Spannungsfeld zwischen Berlin und Brüssel war gleichzeitig auch Einblick in die Frage, wie in Brüssel Verordnungen entstehen und was sie für Deutschland bedeuten. Das Fazit: Die vergaberechtliche Agenda wird zunehmend von zahlreichen legislativen und sonstigen EU-Initiativen bestimmt. Das ursprüngliche Ziel, das Vergaberecht zu vereinfachen, wird durch deutlich mehr Regulierung konterkariert. Die Reformen bringen einerseits einige Klarstellungen, andererseits aber auch neue Rechtsunsicherheiten. Mit anderen Worten: Das EU-Vergaberecht kommt nicht zur Ruhe. Dr. Schäfer: „Eine aktive Verfolgung des Brüsseler Geschehens bleibt weiter essentiell.“



Mit Gold geschrieben

Dr. Mark von Wietersheim, Geschäftsführer des forum vergabe, hielt anschließend als neutraler



Lobbyist ein Plädoyer für das Vergaberecht. In pointierten Thesen unter dem Motto „Das wollte ich immer schon mal sagen“ lieferte er stichhaltige Gründe, warum es ohne Vergaberecht eben einfach nicht geht. Denn: Vergaberecht ist zu 80% gesunder Menschenverstand. Die Einkaufsbücher großer Konzerne sind nicht dünner als die meisten Vergabehandbücher. Und, nicht zu vergessen: Die öffentliche Hand setzt unsere Steuergelder ein – Vergaberegeln sind sozusagen „mit Gold geschrieben“. Damit steht fest: „Wer einen geregelten, nachprüfbarer und zielorientierten Einkauf will, kommt um Regeln nicht herum.“

Der Druck wird nicht geringer

Die Podiumsdiskussion nach dem Mittagessen stand unter dem Motto „Ziel oder Mythos: Auftraggeber und Lieferanten als Partner.“ Sie griff viele Thesen des Vormittags auf und hinterfragte sie kritisch aus Sicht der Praktiker. So wurde beispielsweise schnell klar: In der Praxis der meisten Vergabestellen ist der strategische Einkauf noch nicht wirklich vereinbart. Klar wurde aber auch: Mit der elektronischen Vergabe als Teil des strategischen Einkaufs machen die Auftraggeber auf dem Podium durchweg gute Erfahrungen. eVergabe spart ihnen enorm viel Zeit und Kosten, sie erleichtert den Alltag. Der Erfolg kommt jedoch nicht über Nacht, die Bieter müssen mit ins Boot. Jörg Lenk von den Stadtentwässerungsbetrieben der Stadt Köln: „Wichtig ist, die Blickrichtung zu ändern. Wichtig ist, zu fragen: Was will der Bieter und nicht nur: Was will die Verwaltung?“ Auch auf der Bieterseite sind die Erfahrung mit eVergabe positiv, wobei kritisch angemerkt wurde, dass die Verwaltung manches an Aufgaben auf den Bieter verlagert hat – Stichwort Pläne.



Richard Pohl von HOCHTIEF führte allerdings aus: „Früher mussten wir die Unterlagen bezahlen, jetzt sind sie kostenfrei. Und heute können wir schneller und einfacher als früher prüfen, welches Angebot wir überhaupt bearbeiten wollen.“

Auftraggeber und Lieferanten als Partner? Peter Stamm von der WhereGroup aus Bonn sah es so: „Es kommt wie immer auf die Köpfe an. Natürlich ist und bleibt es Ziel, die Zusammenarbeit partnerschaftlich zu gestalten. Durch Verordnungen ist das allerdings nicht zu regeln.“ Claus Müller von WEITZ Kanalbau aus Leverkusen formulierte die Entwicklung sehr klar: „Meine Erfahrung ist: Die Zusammenarbeit mit Auftraggebern ist formaler und schwieriger geworden. Das Misstrauen verstärkt sich. Und: Es wird weniger ausgeschrieben.“ Sicher ist: Der Druck steigt, eben auch auf öffentliche Auftraggeber, die immer mehr unter dem Diktat der



Kostenminimierung stehen. Auch deshalb, so Wolfgang Tielke von der Hansestadt Medebach: „Interkommunale Zusammenarbeit wird mit Sicherheit zukünftig einen breiteren Raum einnehmen.“ Auch oder gerade weil die Arbeit für beide Seiten nicht einfacher wird, betonte Monika-Anna Hartnagel-Kreher vom Landkreis Darmstadt-Dieburg abschließend: „Wir versuchen, unseren Firmen das Leben so angenehm wie möglich zu machen, geben ihnen Unterstützung an vielen Stellen – durch die Wahl praktikabler eVergabe-Lösungen, durch Bieterveranstaltungen, durch eVergabe-Sprechstunden und vieles anderes mehr.“

Auf Wiedersehen in Köln 2014

Nach einer intensiven Diskussion zwischen Plenum und Podium – mit einem Themenspektrum von XVergabe bis IT-Sicherheit – lud Edda Peters abschließend zur Gründung des Beirats elektronische Vergabe ein. Interessierte können hier ihre praktischen Erfahrungen in die Weiterentwicklung der eVergabe-Lösung subreport ELViS einfließen lassen. Und sie setzen gemeinsam mit Kollegen aus Wirtschaft und Verwaltung wichtige strategische Impulse für Vergabe und Beschaffung mit subreport ELViS.



Noch lange nach dem offiziellen Ende des Vergabetages übrigens testeten Teilnehmer die neue Beschaffungs- und Informationsplattform subreport CAMPUS, diskutierten miteinander und tauschten sich aus. Es kommt eben auf die Köpfe an. Und auf die Vernetzer.

Der nächste Vergabetag 2014 ist schon in Planung!