E-Vergabe

Beide Seiten profitieren

[20.07.2022] Zwar ist die elektronische Vergabe im öffentlichen Beschaffungsprozess bereits fest etabliert, viele Lieferanten und Dienstleister zögern aber noch, diesen Schritt zu wagen. Dabei stellt die E-Vergabe eine Win-win-Situation dar.

Die elektronische Vergabe von öffentlichen Aufträgen ist mittlerweile in fast allen Bereichen der Beschaffungsprozesse etabliert und akzeptiert. Auch kleinere Kommunen und kommunale Auftraggeber nutzen E-Vergabe-Lösungen. Aber wie sieht es bei Lieferanten, Bauunternehmen, Architekten und anderen Dienstleistern aus? Was halten die bietenden Unternehmen von der elektronischen Vergabe? Natürlich mag die Umstellung von der Papierform auf die E-Vergabe für das ein oder andere Unternehmen mit einem unguten Gefühl verbunden sein. Immerhin müssen interne Prozesse angepasst und der Umgang mit dem neuen Medium erst erlernt werden. Nach mehr als sechs Jahren Erfahrung in der Schulung von Unternehmen und der Durchführung von Informationsveranstaltungen kann das Deutsche Vergabeportal (DTVP) Firmen, die sich an öffentlichen Aufträgen beteiligen wollen, allerdings nur raten, den Schritt zu wagen. Denn: Es lohnt sich. **Gute Chancen auch für kleine Unternehmen** Jeden Monat registrieren sich bis zu 2.500 Unternehmen auf dem Deutschen Vergabeportal und werden damit in ein umfassendes Bieterverzeichnis aufgenommen. Auf dieses greifen die Vergabestellen zu, wenn sie nach Unternehmen für beschränkte Ausschreibungen ohne Teilnahmewettbewerb oder Verhandlungsvergaben/Freihändige Vergaben ohne Teilnahmewettbewerb suchen. Ein einfacher Schritt, um im Geschäftsfeld der öffentlichen Aufträge Fuß zu fassen und den eigenen wirtschaftlichen Erfolg zu steigern. Diese Möglichkeit sollten auch kleine und Kleinstunternehmen in Anspruch nehmen. Selbst wenn ein elektronisches Angebot einmal nicht den gewünschten Erfolg bringt, ist das Unternehmen bei der Vergabestelle bekannt und kann bei anderen Vergaben davon profitieren. Mit der nächsten Aufforderung zur Angebotsabgabe und vor dem Hintergrund der allzu häufig recht geringen Anzahl an abgegebenen Angeboten eröffnet sich eine neue Chance. Die Möglichkeit, einen öffentlichen Auftrag zu gewinnen, ist nicht einmal gering – und das unabhängig von der Größe eines Unternehmens. Für Unternehmen ist die Ausgangssituation also durchaus erfolgversprechend. Viele Mitarbeiter sind onlineaffin, die Unternehmen verfügen über die notwendige Internet-Verbindung – und den betriebswirtschaftlichen Erfolg sollten ohnehin alle im Fokus haben. Mit wenigen Klicks sind sie registriert und im Bieterverzeichnis platziert. Registrierte Unternehmen sind grundsätzlich gut aufgestellt, passende Ausschreibungen zu finden oder selbst gefunden zu werden. Dazu noch eine allgemeine E-Mail-Adresse im Unternehmensaccount hinterlegen, damit etwa in personalkritischen Situationen die Informations- und Kommunikationswege optimiert sind. **Positive Nebeneffekte für Auftraggeber und -nehmer** Zudem bringt die E-Vergabe zahlreiche positive Nebeneffekte mit sich, zum Beispiel senkt sie durch das Einsparen von Ressourcen die Prozesskosten, weil etwa Drucksachen oder Post- und Kurierdienste obsolet werden. Auch Datenschutz und Datensicherheit sprechen nicht gegen eine Teilnahme an der E-Vergabe. Die geforderte Rechtssicherheit wird durch die Anbieter der E-Vergabe-Lösungen gewährleistet. Nach den gesetzlichen Vorgaben müssen sie sicherungstechnische Zertifikate und Verschlüsselungsalgorithmen nutzen, sodass Datenschutzbedenken nicht belastbar sind. Aufseiten der Vergabestellen sorgen E-Vergabe-Lösungen wiederum für nachprüfbare Transparenz, und die Unterlagen sind für alle sofort verfügbar. Diese Ubiquität des Internets, also die nicht ortsgebundene Abrufbarkeit der Unterlagen, ist ein großer Gewinn im Zuge der elektronischen Vergabe von öffentlichen Aufträgen. Sowohl für Auftraggeber als auch für

Auftragnehmer ist die elektronische Vergabe aufgrund einheitlicher Verfahren daher effizienter und kostengünstiger. Bietende Unternehmen müssen jedoch einige Vorkehrungen treffen, um erfolgreich an der E-Vergabe teilnehmen zu können. So ist insbesondere der Internet-Auftritt von kleineren Unternehmen nicht immer aussagekräftig– oder teilweise gar nicht vorhanden. Eine Vergabestelle kann somit im Rahmen einer Markterkundung kaum einen Eindruck vom Portfolio erhalten. Häufig sind auch die Ansprechpartner für eine mögliche Aufforderung zur Angebotsabgabe nicht auffindbar. In größeren Unternehmen sind teilweise erst administrative Einstellungen in der IT-Infrastruktur, zum Beispiel Proxyserver-Einstellungen, anzupassen, um an der E-Vergabe teilnehmen zu können. Auch sollten interne Zeichnungsbefugnisse in Unternehmen geregelt sein, um unnötige Nachfragen zu vermeiden und die Prozesse nicht unnötig zu verlängern. Ebenso sollten die Unternehmen auf eine Rechtsberatung durch einen Fachanwalt zugreifen können, um eventuell auftretende inhaltliche Unklarheiten mit den Vergabestellen rechtssicher zu klären. **Wie öffentliche Auftraggeber Bieter unterstützen können** Auch die öffentlichen Auftraggeber selbst können dazu beitragen, „ihre“ Unternehmen auf die E-Vergabe und die Abgabe von Angeboten vorzubereiten. Dazu gehören etwa transparente Leistungsverzeichnisse, möglichst detailgetreue Beschreibungen der Leistungen, die Benennung der Ausführungsorte sowie die – nicht zwingende – Nutzung von CPV-Codes. Beim Common Procurement Vocabulary (CPV) handelt es sich um ein gemeinsames Vokabular der EU für öffentliche Aufträge zur Beschreibung des Auftragsgegenstands. Der CPV-Code kann als zusätzliches Vokabular eingesetzt werden, um den Vertragsgegenstand präziser zu beschreiben und gibt suchenden Unternehmen eine weitere Option an die Hand, passende Ausschreibungen zu finden. Auch Informationsveranstaltungen der Vergabestellen in Zusammenarbeit mit Anbietern von E-Vergabe-Plattformen waren in der Vergangenheit von Erfolg gekrönt. Von den Vergabestellen in Betracht zu ziehen sind zudem die ausführliche Erstellung von Informationsmaterial, der Hinweis auf ein Service- und Support-Center der Plattformen sowie grundsätzliche Schulungen für Bieter, etwa in Zusammenarbeit mit Vergaberechtsexperten. Zudem sollten Vergabestellen ihren Bietern einen so genannten Beipackzettel mit umfassenden Informationen zu den notwendigen technischen und administrativen Rahmenbedingungen zur Beteiligung an elektronischen Vergabeverfahren auf einer E-Vergabe-Plattform zur Verfügung stellen. **Alles spricht für die E-Vergabe** Was leider nicht zu ändern ist, ist die Vielzahl von unterschiedlichen E-Vergabe-Plattformen in Deutschland, die sich in der Anwendung und Nutzerführung teilweise deutlich unterscheiden. Bietern sei daher dringend geraten, sich bei den ersten Projekten mit einer neuen Plattform die Hinweise der Plattformanbieter anzueignen und sich mit der Lösung vertraut zu machen. Außerdem bieten einige E-Vergabe-Plattformen einen kostenfreien Demo-Zugang an. Über diesen können sich auch die Vergabestellen die gesamte Plattform umfassend ansehen und so einmal die Seite der Bieter einnehmen. Zusammengefasst lässt sich sagen: Es gibt keine guten Gründe für Unternehmen, sich der E-Vergabe zu verschließen. Im Gegenteil: Sofern noch nicht erfolgt, sollten sie schnellstmöglich auf diese umsteigen und deren positive Effekte genießen. Und sollte es doch einmal Herausforderungen geben, stehen die Plattformanbieter beratend zur Seite.

()

Dieser Beitrag ist in der Ausgabe Juli 2022 von Kommune21 im Schwerpunkt E-Vergabe erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: E-Procurement, DTVP, E-Vergabe