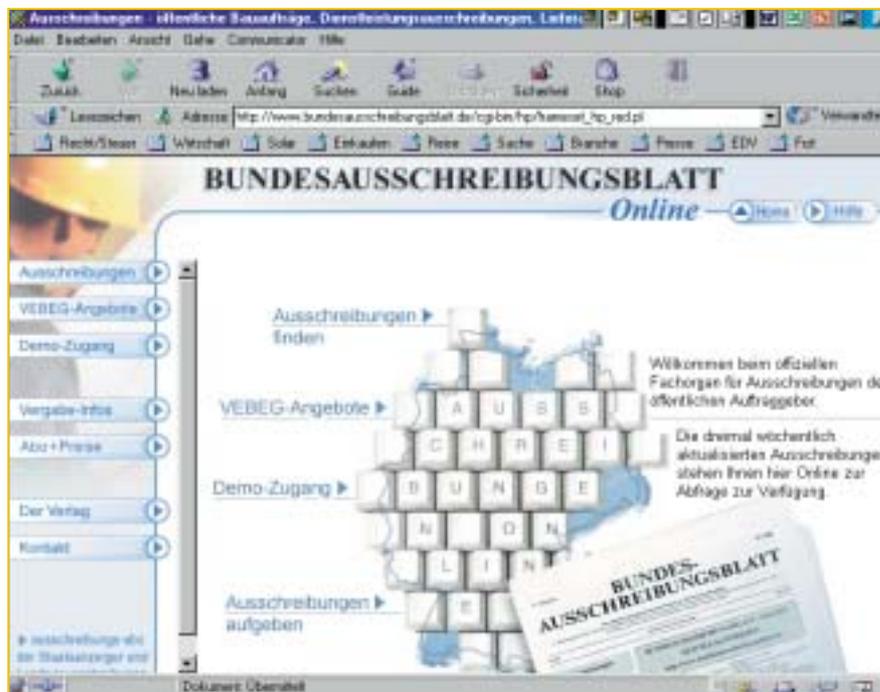


Umsatzchance für kleinere und mittlere SHK-Betriebe

Elektronische Vergabe öffentlicher Aufträge

Die Gründe, warum sich auch kleine und mittlere SHK-Betriebe mit der Vergabe öffentlicher Aufträge befassen sollten, sind vielfältig: Auslastung freier Kapazitäten, Umsatzwachstum oder einfach der Wunsch, die Auftragsbücher zu füllen. Doch die Mehrheit der Unternehmen übersieht oder vernachlässigt dabei den größten Auftraggeber für Bauleistungen: Die öffentliche Hand. Dabei bieten die am 1. Februar in Kraft getretenen neuen Verdingungsordnungen erstmals die Möglichkeit der digitalen Angebotsabgabe.

Am 13. Dezember 2000 wurde die neue Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge durch das Bundeskabinett beschlossen. Mit ihr traten am 1. Februar diesen Jahres auch die neuen Verdingungsordnungen (VOB 2000, VOL 2000 und VOF 2000) in Kraft. Berücksichtigt wurde hier erstmals die Möglichkeit der digitalen Angebotsabgabe. Mit den hiermit verbundenen Änderungen kommt die öffentliche Hand diesen Unternehmen nun ein Stück entgegen. Aber auch für Betriebe, die bereits Erfahrungen mit öffentlichen Auftraggebern gesammelt haben, bieten diese Änderungen viel Neues.



Unter www.bundesausschreibungsblatt.de gibt es eine der umfangreichsten Quellen für Bekanntmachungen öffentlicher Aufträge im Internet

500 Milliarden DM Auftragsvolumen

Während das Bauhauptgewerbe die öffentliche Hand als Auftraggeber bereits als feste Größe in den Auftragsbüchern miteinkalkuliert und auch entsprechende Erfahrungen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge hat, nehmen viele, vor allem kleine und mittlere Betriebe im Baunebengewerbe die öffentliche Hand noch nicht im ausreichenden Maße als Marktteilnehmer und damit potentiellen Auftraggeber wahr. Dabei beträgt das Beschaffungsvolumen nach Schätzungen des BDI über 500 Milliarden DM und damit mehr als 13 % des gesamten Bruttoinlandsproduktes der Bundesrepublik. Die Leistungen, die in diesem Bereich beschafft werden, stehen dabei der Vielfalt in der Privatwirtschaft in nichts nach. Angefangen bei Sanitärinstallationen für die Schule bis

hin zur neuen Zentralheizung für das Rathaus oder einer Regenwasseraufbereitungsanlage für das städtische Schwimmbad: Zahllose Waren und Leistungen, die der Staat zur Erfüllung seiner Aufgaben benötigt, werden von der öffentlichen Hand benötigt und beschafft. Vielfach unbekannt ist dabei, daß eine Fülle von Rechtsverordnungen und Richtlinien die Bevorzugung und damit Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen bei der Auftragsvergabe gewährleistet. Auch die VOB gewährt gewisse Standards bei der Vergabe. So sind Bauleistungen verschiedener Handwerks- oder Gewerbezweige auch nach eben diesen Fachgebieten und Gewerbezweigen getrennt zu vergeben (Fachlose). Nur wenn wirtschaftliche oder technische Gründe vorliegen, dürfen mehrere Fachlose zusammen vergeben werden (so § 4 Nr. 3 VOB/A). Demgegenüber bestehen auf Seiten der Unternehmer aber vielfach erhebliche Vorbehalte gegenüber öffentlichen Aufträgen, insbesondere im Hinblick auf das sehr formalisierte Vergabeverfahren. Nicht

selten entsteht bei einigen Unternehmen der Eindruck, es seien sowieso immer die gleichen großen Mittelständler, die öffentliche Aufträge bekämen. Wie sollte es aber auch anders sein, wenn sich immer nur diese um öffentliche Aufträge bewerben und an Ausschreibungen teilnehmen.

Neue Medien als Chance

Allerdings ist bereits die Einholung der Informationen (welcher öffentliche Auftraggeber, welche Leistung) gerade für kleine und mittlere Betriebe eine erste Hürde. Dies erscheint um so bedauerlicher, als das Verfahren eben dazu dienen sollte, im besonderen Maße Chancengleichheit und Transparenz zu wahren sowie Korruption, Spekulation und Manipulation zu verhindern. Die Integration der neuen Medien stellt dabei eine Chance dar, die teilweise entscheidenden Erfahrungsunterschiede zwischen kleinen und mittleren Betrieben auf der einen Seite und vergeberefahrenen „großen“ Mittelständlern und Konzernen auf der anderen Seite zu beseitigen. Diese Chance hat nun auch der Gesetzgeber erkannt und mit dem Erlass der neuen Vergabeverordnung bzw. Verdingungsordnungen die Grundlagen für diese neuen Möglichkeiten geschaffen. Gleichwohl standen bei der Berücksichtigung der neuen Medien zunächst die Einsparpotentiale im Hinblick auf die Verfahrenskosten für die öffentlichen Beschaffer im Fokus der Betrachtungen. Im Folgenden sollen jedoch die für Unternehmer vorteilhaften „Nebeneffekte“ der hierfür maßgeblichen Änderungen der Vergabeverordnung und der Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB 2000) kurz dargestellt werden. Danach wird erklärt, wie die Vergabe eines öffentlichen Auftrages am Beispiel einer öffentlichen Ausschreibung abläuft. Mit einem Blick in die nahe Zukunft wird gefragt, wie unter Einsatz der neuen Medien und Möglichkeiten die Vergabe eines öffentlichen Auftrags digital ablaufen könnte. Hieraus kann sich für den einzelnen Unternehmer ergeben, wie die eigene Auftragssituation in bezug auf öffentliche Ausschreibungen ohne großen Aufwand verbessert werden könnte.

Schlüssel in die neue Geschäftswelt

Zentrale Änderung der Vergabeverordnung im Hinblick auf die Möglichkeiten der neuen Medien ist die Zulassung digitaler Angebote nach § 15 VgV. Hiernach können Angebote nun auch in anderer Form als schriftlich per Post oder direkt erfolgen, sofern sichergestellt werden kann, daß die Vertraulichkeit der Angebote gewahrt bleibt. Gemeint sind hiermit vor allem digitale Angebote.

■ Digitale Signatur

Unter digitalen Angeboten in diesem Sinne ist zum Beispiel ein per eMail versandtes Angebot zu verstehen. Diese digitalen Angebote sind dabei mit einer Signatur im Sinne des Signaturgesetzes (SigG) zu versehen und zu verschlüsseln; die Verschlüsselung ist bis zum Ablauf der für die Einreichung der Angebote festgelegten Frist aufrechtzuerhalten. Für Nutzen und Anwendung der digitalen Signatur über die öffentliche Auftragsvergabe hinaus kann auf die einschlägigen Einrichtungen und Informationsquellen verwiesen werden. So hat die IHK-Organisation das Thema bereits frühzeitig aufgegriffen und mit der Gründung der DE-CODA GmbH bereits 1997 die Voraussetzung für die ersten Erfahrungen in diesem Bereich geschaffen (www.de-coda.de). Die digitale Signatur im Vergabeverfahren ersetzt dabei die bisher in den Angeboten vorgesehene eigenhändige Unterschrift und gewährleistet die Identität des Anbietenden. Mit der Verschlüsselung wird gewährleistet, daß die Angebote erst zum Eröffnungstermin bekannt werden, vergleichbar mit der bisherigen Praxis der ver-

schlossenen Umschläge. So hat kein Mitbieter die Möglichkeit, sich vor dem Eröffnungstermin Informationen über das Angebot der Konkurrenten zu beschaffen. Damit kann auch im digitalen Verfahren der fest im Vergaberecht verankerte Grundsatz der Vertraulichkeit der Angebote (vgl. nur §§ 21, 22 VOB/A) gewahrt werden.

■ Unterlagen per eMail

Die Verdingungsordnungen, insbesondere die Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB 2000), gehen noch einen Schritt weiter. Hier wird auch das Vorliegen der Bekanntmachung und sogar der Verdingungsunterlagen in digitaler Form anerkannt. Bisher war in der Bekanntmachung anzugeben, wo die Verdingungsunterlagen – die für die Erstellung eines Angebotes notwendig sind – zur Einsichtnahme ausgelegt waren. Heute können daneben auch eine digitale Einsichtnahme und Anforderung treten (so § 17 Nr. 1 Abs. 2 lit. i VOB/A 2000). So kann beispielsweise eine Bekanntmachung auch auf den Internet-Seiten einer Stadt erfolgen. Die Verdingungsunterlagen könnten dann per eMail angefordert werden. Dabei ist das Vorliegen der Bekanntmachung in digitaler Form für Aufträge oberhalb sogenannter Schwellenwerte europaweit bereits seit Jahren die Regel. So müssen alle Aufträge der öffentlichen Hand oberhalb dieser Schwellenwerte (diese betragen zum Beispiel für Bauleistungen 5 Millionen Euro) auch im Amtsblatt der EG – im sogenannten



Eine Anschriftenliste der Auftragsberatungsstellen bietet die IHK im Internet z. B. unter www.dih.de

ein Angebot zu erstellen. Die Angebotsfrist und Möglichkeit zum Einreichen von Angeboten endet mit dem Eröffnungstermin. Bis zu diesem Zeitpunkt werden alle eingegangenen Angebote unter Verschluss gehalten. Beim Eröffnungstermin wird überprüft, ob der Verschluss der Umschläge unverfehrt ist. Übertragen auf die digitalen Angebote bedeutet dies, daß sie bis hierhin verschlüsselt vorliegen müssen. Erst jetzt wird der digitale „Schlüssel“ übertragen oder ein separat aufbewahrter zum Decodieren des Angebotes benutzt. Hiernach folgt eine Prüfung und Wertung der Angebote und schließlich der Zuschlag auf das wirtschaftlich günstigste (nicht unbedingt preisgünstigste) Angebot. Hiernach werden den anderen Bietern die Gründe für die Nichtberücksichtigung ihres Angebotes schriftlich mitgeteilt.

Internet-Anbieter für öffentliche Aufträge

Aus Sicht der Unternehmer stellt sich das Problem, daß sie bei der Suche nach geeigneten Aufträgen etwa 30 000 öffentlichen Auftraggebern in Deutschland gegenüber stehen. Auch aus Sicht der öffentlichen Auftraggeber sind dabei noch beachtliche Hürden vor der Umsetzung dieses neuen und ergänzenden Verfahrensablaufes zu überwinden. So stehen im Hinblick auf das eigene Beschaffungsvolumen vielen öffentlichen Institutionen bereits die Kosten für den Aufbau entsprechender Plattformen im Internet entgegen, ganz abgesehen von dem häufigen Mangel an hierzu benötigtem Fachpersonal. Diesem Problem sind bereits die ersten Dienstleister auf der Spur, die sich intermediär und unabhängig zwischen die öffentlichen Auftraggeber in Deutschland auf der einen und interessierten Unternehmen auf der anderen Seite stellen. Damit bieten sie die Möglichkeit, einen entsprechend großen Bestand an Ange-

boten öffentlicher Auftraggeber auf einer Plattform zu bündeln und die Informationen entsprechend strukturiert einer großen Zahl von Anbietern zur Verfügung zu stellen. Teilweise werden auch gleich die Verdingungsunterlagen zum Download angeboten und digitale Angebote für den öffentlichen Auftraggeber entgegengenommen.

Die ersten Komplettanbieter in diesem Bereich sind bereits aktiv. So stehen mit den Firmen cosinex.com GmbH (www.cosinex.com) und der Avacomm GmbH (www.avacomm.com) Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern bereits die ersten Plattformen zur Verfügung. Demnächst wird auch der vergabeerfahrene Verlag Schawe GmbH mit einer digitalen Version des Subreports und weiteren Angeboten an den Start gehen (www.subreport.de). Mit dem Internet-Angebot des Bundesausschreibungsblattes (www.bundesausschreibungsblatt.de) steht auch eine der umfangreichsten Quellen für Bekanntmachungen öffentlicher Aufträge im Internet zur Verfügung. Sicher werden in Kürze noch weitere Unternehmungen folgen. Die Auftragsberatungsstellen der Länder können weitere Unternehmen nennen und auch Fragen zu Dienstleistern beantworten. Name und Anschrift dieser Stellen in den einzelnen Bundesländern sind auf den Internet-Seiten des DIHT vermerkt (www.diht.de).

Autoren:

Hans-Ulrich Feck ist Rechtsanwalt in Dortmund (Telefon (02 31) 9 73 02 50, feck-ra@t-online.de) mit den Tätigkeitsschwerpunkte Kapitalanlage-recht, das Recht der öffentlichen Auftragsvergabe und der neuen Medien („Internet-Recht“).

Carsten Klipstein ist Forschungsmittglied des Institute for Mergers & Acquisitions (IMA) an der privaten Universität Witten/Herdecke (carsten.klipstein@uni-wh.de)

Zusammengefaßt läßt sich die digitale Abbildung des Vergabeverfahrens also wie folgt darstellen: Interessierte Unternehmen können auf den Internet-Seiten der öffentlichen Auftraggeber (zum Beispiel einer Stadt) die Bekanntmachung für die zu vergebenden Aufträge einsehen und sich bei Interesse die Verdingungsunterlagen zum Erstellen eines Angebotes herunterladen. Nach Fertigstellung des Angebotes kann dieses in digitaler Form, entsprechend signiert und verschlüsselt an den Auftraggeber zurückgesandt werden. Der Vorteil für die „kleinen“ Mittelständler liegt auf der Hand. Anstatt in zahllosen regionalen und überregionalen Veröffentlichungen nach einem Auftrag zu suchen, der das eigene Tätigkeitsfeld betrifft und in räumlicher Nähe liegt, kann nun online auf den Internet-Seiten der öffentlichen Auftraggeber oder bei entsprechenden Informationsdiensten sowie in Datenbanken recherchiert werden.

Auf seriöse Dienstleister achten

Bei den Dienstleistern ist zu beachten, daß die engen rechtlichen Rahmenbedingungen, nach denen ein Vergabeverfahren ablaufen muß, auch entsprechende Kenntnisse und Erfahrungen bei den Anbietern solcher Plattformen voraussetzen. Mit entsprechender Skepsis sollten daher Angebote von Unternehmen betrachtet werden, die bisher vornehmlich Ausschreibungen von privatwirtschaftlich beschaffenden Unternehmen über das Internet abgewickelt haben (Business-to-Business) und nun auf den fahrenden Zug der öffentlichen Auftragsvergabe (Business-to-Government) aufgesprungen sind, ohne über die notwendige Kompetenz im Hinblick auf die öffentliche Auftragsvergabe zu verfügen. Ein guter Indikator für die Seriosität einzelner Anbieter können dabei entsprechende Inhalte auf den Plattformen rund um das Thema „Vergabe öffentlicher Aufträge“ sein.

Zahlreiche Bundes- und Landesinitiativen unterstützen und fördern dabei den Um- und Einstieg in das im anglo-amerikanischen Rechtskreis bereits seit langem anerkannte public e-procurement (öffentliche elektronische Beschaffung). Es bleibt abzuwarten, wie schnell und konsequent die deutschen öffentlichen Auftraggeber diese neuen Möglichkeiten umsetzen.

Betriebe, die sich für öffentliche Aufträge interessieren, können auf umfangreiche Literatur zurückgreifen. Die Menge an auch verständlichen Hilfen und Leitfäden ist dabei leider keineswegs so umfangreich. Empfohlen werden kann hier aber das Buch „Das neue Vergaberecht“ von Arnold Boesen (1999), erschienen im Bundesanzeiger Verlag. Ein gut verständlicher und informationsreicher Leitfaden für Unternehmen, die sich um öffentliche Aufträge bewerben wollen.