

## **eVergabe – mit dem Standard in die Zukunft**

Dass die eVergabe enorme Chancen birgt, ist unbestritten. Warum also nutzt nicht längst jede Vergabestelle die eVergabe?

Bei der Beantwortung dieser Frage lässt sich nur mutmaßen. Einerseits fehlt der Wille, sich auf etwas Neues einzulassen, andererseits mangelt es angeblich an der Bereitschaft, den elektronischen Weg konsequent zu verfolgen. Dieser mangelnde Wille manifestiert sich auch in den Beschlüssen der Abgeordneten und der Vergabeausschüsse. In den Paragraphen 12 der neuen VOL/A und VOB/A heißt es lediglich, dass publikationspflichtige Ausschreibungen in Printmedien oder Internetportalen veröffentlicht werden müssen. Eine Veröffentlichungspflicht im Internet, die jedoch ein bedeutender Schritt in die richtige Richtung „eVergabe“ wäre, fehlt bislang.

Ein berechtigter Kritikpunkt ist, dass es zu viele unterschiedliche Plattformen gibt. Von über 50 verschiedenen Portalen ist teilweise die Rede. Die Anzahl der Plattformen, die nicht nur der Bekanntmachung dienen, sondern eine komplette elektronische Vergabe durchführen können, liegt mit unter zehn Anbietern jedoch deutlich niedriger. Die Akzeptanzschwierigkeit ist wohl weniger in der tatsächlichen Anzahl der Plattformen-Anbieter, als vielmehr in der Tatsache begründet, dass für nahezu alle Plattformen kostenpflichtige Abonnements erworben werden müssen, um nach Bekanntmachungen zu recherchieren und diese auch lesen zu können.

Das Projekt „XVergabe“, das unter der Federführung des Beschaffungsamtes des Bundesministeriums des Innern (BMI) als zentrales Vorhaben entwickelt wurde, verfolgt einen anderen Weg. Das Ziel ist es, einen plattformübergreifenden Softwareassistenten für Bieter zu definieren, der einen einheitlichen Daten- und Austauschprozessstandard gewährt und somit zu einer höheren Akzeptanz und Beteiligung am digitalen Vergabeprozess führt. Doch hier liegt genau das Problem. Nachdem für die „XBekanntmachung“ bereits ein Ergebnis feststand, zogen sich einzelne Anbieter aus den Gesprächen mit dem Hinweis zurück, dass ein Datenstandard für den Austausch von Verdingungsunterlagen nicht benötigt wird. Was wird wohl ein Unternehmer denken, der sein Angebot elektronisch abgeben möchte, zuerst jedoch alle Leistungspositionen manuell erfassen muss, um seine Preise einzugeben?

Als einen richtigen Schritt in Richtung Akzeptanzsteigerung der eVergabe sind die Muss-Bestimmungen in der VOL/A und die Soll-Bestimmungen in der VOB/A anzusehen, die das Publizieren von Ausschreibungstexten auf [www.bund.de](http://www.bund.de) zwingend fordern und befürworten. Unternehmen hätten somit eine zentrale Anlaufstelle in Form einer Bekanntmachungsplattform und würden sodann an die entsprechende eVergabe-Plattform weitergeleitet werden, wenn sie an einer bestimmten Ausschreibung teilnehmen möchten. Diese Herangehensweise widerspricht jedoch vielen Geschäftsmodellen von eVergabe-Anbietern, da sie als Plattformbetreiber ihren Kunden sogenannte „aufbereitete“ Bekanntmachungstexte zum Kauf anbieten. Daher war es auch nicht verwunderlich, dass dieser Ansatz bei einigen eVergabe-Anbietern bereits im Vorfeld starke Kritik und Ablehnung hervorrief. Dies äußerte sich insofern, dass sie die Weiterleitung ihrer aufbereiteten Bekanntmachungstexte an [www.bund.de](http://www.bund.de) ablehnten sowie auch einer für Unternehmer sinnvollen Mindestangabe an Informationen nicht zustimmten.

Allerdings gibt es Wege, um der eVergabe zum Erfolg zu verhelfen. So sollte sich die Wirtschaft klar äußern, was die Unternehmen von einem elektronischen Vergabesystem erwarten und den Druck auf die eVergabe-Anbieter hinsichtlich der Standardisierung erhöhen. Auch die Politik müsste flächendeckend Regelungen schaffen, die die eVergabe unterstützen und zum Standard machen, was im Falle des Stufenplans der Bundesbehörden sehr gut gelungen ist. Und schließlich müssten die eVergabe-Anbieter zu einem Konsens gelangen und diesen auch umsetzen, denn es geht hierbei nicht nur um einzelne Geschäftsmodelle. Vielmehr geht es darum, der Wirtschaft und der Verwaltung

durch die Umstellung auf elektronische Prozesse zu Einsparungen zu verhelfen und dadurch der öffentlichen Hand, trotz knapper Kassen, neue Handlungsspielräume zu ermöglichen. Auch was die Unternehmerseite, insbesondere kleine und mittlere Betriebe, betrifft, könnte eine vollelektronische Vergabesoftware in einem immer komplexer werdenden Vergabewesen, eine konkrete und sinnvolle Hilfestellung darstellen. Dass die Hilfe dringend benötigt wird, zeigt das Beispiel einer süddeutschen Großstadt. Rund die Hälfte aller eingehenden Angebote wird bei jedem Verfahren aufgrund formaler Fehler im Vorfeld ausgeschlossen.