



## **eVergabe: Anforderungen und Umsetzungsstrategien**

**Veranstaltung des forum vergabe e.V.  
am 13.01.2015 in Hannover**

### **Thesen**

**erstellt und verantwortet vom forum vergabe e.V.**

#### **1. eVergabe: aktuelle Entwicklungen**

Rechtsanwalt Dr. Peter W. Schäfer, Bundesverband der Deutschen Industrie e.V., Berlin

- eVergabe: Irgendwann erwischt es jeden.
- Es gibt durchgängige Regelungen in der Normentreppe GPA, EU-Recht, nationales Recht.
- In der Praxis gibt es noch erhebliche Probleme, die vor allem den interaktiven Bereich betreffen. Download-Möglichkeiten sind weitgehend gelöst.
- Akzeptanzprobleme beruhen vor allem auf fehlender Interoperabilität bei Signierung und Kryptierung.
- Projekte für Interoperabilität sind weit fortgeschritten, so z.B. XVergabe.
- Die in den Richtlinien vorgesehen über 2016 hinausgehenden Umsetzungsfristen müssen im nationalen Umsetzungsakt festgelegt werden. Keine Fristverlängerung ist möglich für die elektronische Bereitstellung der Vergabeunterlagen.
- Die zwingende Vorgabe zur Anwendung der eVergabe ist ein wichtiger Schritt der Richtlinien. Die hierfür zugelassenen Ausnahmen sind teils schwierig handzuhaben und/oder undeutlich formuliert.
- Bei Konzessionsvergaben finden sich inhaltlich andere Regelungen zur eVergabe. Dort hat der Auftraggeber das Wahlrecht des Kommunikationsmittels.

## **2. Elektronische Vergabeverfahren und gesamthafter Beschaffungsprozess**

Rechtsanwalt Dr. Moritz Püstow, D.E.A. (Sorbonne), KPMG  
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Berlin

Clemens Dicks, KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Düsseldorf

- Die Einführung der eVergabe ist eine Chance, gesamthaft den Beschaffungsprozess zu optimieren.
- Die öffentliche Beschaffung weist zu großen Teilen einen nur geringen Reifegrad aus. Viele Beschaffer verstehen ihre Aufgabe nur als Bestellbearbeitung.
- Warengruppenmanagement kann einen wesentlichen Beitrag dazu leisten, dass die Beschaffung ihren Wertbeitrag erhöht.
- Lieferantenmanagement, das vergaberechtlich anerkannt ist, kann bei der aktiven Steuerung des Lieferantenportfolios unterstützen.
- Vertrags- und Risikomanagement unterstützt bei der Steuerung von Bedarf und Vertragsabwicklung.
- Elektronische Kataloge sind ein starkes Instrument für die Beschaffung von Standardgütern.
- Wichtige Themen sind IT-Sicherheit, Rechtsverbindlichkeit und die Möglichkeiten, den Zugang von Mitteilungen nachzuweisen.
- Die Dokumentation der eVergabe wirft eigene Probleme auf, so die Einsichtsmöglichkeiten von Vergabekammern und anderen Bietern sowie die praktische Durchführung nachträglicher Ergänzungen.
- Bei der Entwicklung einer Umsetzungsstrategie sind die Ist-Prozesse zu ermitteln. Es ist aber auch zu entscheiden, ob diese 1:1 umgesetzt werden sollen oder ob Optimierungspotentiale der eVergabe ausgeschöpft werden sollen.
- Eine Markterkundung bezüglich vorhandener Anbieter von eVergabe-Systemen ist vergaberechtlich zulässig.

## **3. Erfahrungsbericht aus Nordrhein-Westfalen**

Harald Hetman, Finanzministerium des Landes Nordrhein-Westfalen

- NRW hat seit 2001 Erfahrungen mit internetbasierten Diensten.
- Als besonders fühlbare Erleichterung hat sich die Möglichkeit, alle Bieter unkompliziert gleichzeitig zu informieren, gezeigt.

- Bei Oberschwellenvergaben sind qualifizierte und bestimmte fortgeschrittene elektronische Signaturen zugelassen.
- Bei Unterschwellenvergaben wird überwiegend mit dem Mantelbogenverfahren gearbeitet.
- Problematisch ist bei digitalen Angeboten der nach wie vor bestehende Medienbruch zwischen Vergabepattform und den Vergabemanagementsystemen der Auftraggeber.
- eVergabe hat für Auftraggeber und Unternehmer erhebliche Vorteile und Einsparungspotentiale.
- Auftraggeber können mehr und neue Bieter erreichen. Der Aufwand für die Versendung von Vergabeunterlagen und die Bieterkommunikation sinken. Durch die zentralisierte Struktur ist die Einhaltung des Datenschutzes gesichert.
- Unternehmen können sich kostengünstiger über mehr Vergabeverfahren informieren. Durch eingerichtete Benachrichtigungen sinkt der Rechercheaufwand.

#### **4. eVergabe als Teil eines einheitlichen strategischen Beschaffungsprozesses – Der neue Einkauf in der Freien und Hansestadt Hamburg**

Franziska Hoppermann und Normann Röder, Freie und Hansestadt Hamburg

- eVergabe wird seit 2005 genutzt und hat insgesamt eine hohe Akzeptanz.
- Durch zahlreiche Maßnahmen wurde außerdem die Beschaffung optimiert. Diese Maßnahmen konnten teils nur durch die mit der eVergabe erzielten Informationen eingeleitet und durchgeführt werden.
- Zur Optimierung der Beschaffung und der Erhöhung der Akzeptanz werden regelmäßig Interessentenkonzern durchgeföhrt. Über das Ergebnis dieser Konferenzen wird transparent informiert.
- Gegen eine parallele Vorhaltung von elektronischen und schriftlichen Verfahren spricht, dass sie ganz unterschiedliche Prozessschritte verlangen.
- Weil elektronische Signaturen nicht sehr verbreitet sind, wird überwiegend mit dem Mantelbogenverfahren gearbeitet.
- Wichtige Stellschrauben für die Optimierung der Beschaffung sind die Organisation, das elektronische Bestellwesen und das Warengruppenmanagement.

- Einsparpotentiale lassen sich vor allem frühzeitig in Beschaffungsprozessen erkennen und heben. Je weiter der Prozess fortschreitet, desto weniger Spielräume hat der Auftraggeber.
- Durch Bedarfsträgerkonferenzen werden die Kompetenzen der Bedarfsträger und Nutzer eingebunden.
- eVergabe-Plattformen bieten für anbietende Unternehmen Vorteile, z.B. durch den vom System vorgegebenen Zwang, bestimmte Dokumente hochzuladen und so die Vollständigkeit von Angeboten sicherzustellen, durch die Vermeidung von Rechenfehler und durch die Möglichkeit, bis „in letzter Minute“ Angebote einzureichen.
- Auftraggeber müssen jedoch Bietern Unterstützung bieten. Dies erfordert Kapazitäten für Wartung und Beratung.
- Die durch die Beschaffung gewonnenen Daten sind ein wichtiges Ergebnis der eVergabe und dienen der fortlaufenden Optimierung des Beschaffungsprozesses und der beschafften Leistungen.