

Dienstleistungen professionell vergeben

Damit das Ausschreiben nur noch ein Lächeln kostet!

Für Furore auf dem Servicemarkt wird eine neue Ausschreibungssoftware sorgen, die Anfang dieses Jahres auf den Markt gekommen ist. Sie eröffnet Dienstleistern wie Auftraggebern neue Möglichkeiten für eine fachlich fundierte Zusammenarbeit.

Wenn Amtschef oder Abteilungsleiter angesichts des Horrorszenarios „Reinigung ausschreiben und Kosten senken“ den Dienstleister um Beistand bitten, stürzen sie ihn in der Regel in einen Gewissenskonflikt. Denn natürlich freut sich jede solide geführte Reinigungsfirma über eine professionelle Ausschreibung, die einen fairen Wettbewerb und den Zuschlag für das wirtschaftlichste Angebot mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis verspricht. Gerne würden daher die Verantwortlichen dem Ausschreiber mit ihrem Fachwissen zur Seite stehen. Aber soll der Dienstleister damit zugleich seine Chance auf Teilnahme und eventuellen Zuschlag gefährden, weil nach vergaberechtlicher Rechtsprechung eben dies die Folge einer Beratung bei Vorbereitung und Durchführung der Ausschreibung ist?

Problemlos VOL-konform ausschreiben

Die Ausschreibungssoftware e-AS kann in Zukunft den Dienstleistern aus diesem Konflikt heraushelfen und der gesamten Branche die Chance auf mehr fachlich fundierte Ausschreibungen und professionelle Auftragsvergabe eröffnen. e-AS stellt nämlich dem Anwender sämtliche Unterlagen für eine Dienstleistungsausschreibung in der sinnvollen Reihenfolge der Bearbeitung einschließlich der jeweiligen Fris-

ten sowie einer Terminführung in MS Outlook als Word- und Excel-Dateien zur Verfügung. Die Software ergänzt die einzelnen Dokumente um fachspezifische Erläuterungen, beispielsweise zum Preisblatt, zum Erstellen eines Aufmaßes und zur Kalkulation der Stundensätze.

„Mit e-AS wollen wir ein Produkt auf den Markt bringen, mit dem eigentlich jeder Aufträge VOL-konform und effizient ausschreiben kann, auch Leute, die kaum Erfahrungen mit Ausschreibungen und auch nicht mit Servicedienstleistungen haben“, erläutert Oswald Neumann, Geschäftsführer der Neumann & Neumann Projekt- und Beratungs GmbH, Steingaden, die das Produkt zum 1. Februar auf den Markt gebracht hat.

Ein provokatives Versprechen? Der Kern von e-AS ist bei dem bayerischen Beratungsunternehmen seit zehn Jahren im Einsatz; in die fachlichen Anleitungen flossen eigene Praxiserfahrung rund um Dienstleistungsausschreibungen sowie fundiertes Fachwissen aus dem Facility Management ein. Alles wurde verknüpft mit sämtlichen Kopiervorlagen, die im Laufe der Jahre entwickelt wurden. „Das Auftragsberatungszentrum in Bayern (abz) konnte e-AS bereits überzeugen“, sagt Oswald Neumann.

Modular und bedarfsgerecht

Dieses elektronische „Ausschreibungs- plus Anleitungs-paket“ soll auch schwarzen

Schafen unter den Beratern das Wasser abgraben. Zudem ist bekannt, dass Stadträte seit langem kaum mehr eine hochwertige Beratungsleistung genehmigen. Für eine langfristige Investition in Gestalt einer modernen, ausbaufähigen IT-Anwendung sind aber sehr wohl offene Ohren zu finden.

Für den Preis von 3500 Euro wird mit e-AS ein Produkt gekauft, das einen Berater ersetzt. Und dessen Qualität kann ja gerade der Ausschreiber schwer beurteilen, der Beratung benötigt, der im Bereich der Dienstleistung und/oder der VOL-konformen Ausschreibung nicht so routiniert ist. Die erworbene Software kann in der Folge für jede Ausschreibung des gewählten Ausschreibungstyps – beispielsweise offenes Verfahren gemäß EU-Recht für die Reinigung von Verwaltungsgebäuden – und natürlich für sämtliche Wiederholungen eingesetzt werden. Bei Bedarf werden weitere Module (400 Euro) dazuerworben, etwa für die Reinigung von Schwimmbädern oder Kliniken; Module für weitere Serviceleistungen wie Winterdienst und Catering sind in Arbeit.

„Mit dem modularen Aufbau von e-AS stellen wir sicher, dass jeder Interessent bedarfsgerecht nur die benötigten Module zu erwerben braucht“, erläutert Entwickler Michael Kohler von Neumann & Neumann. Schon auf Grund seiner Doppelrolle – Kohler arbeitet seit Jahren als Programmierer und als Trainer im EDV-Bereich – war ihm die Nutzerfreundlichkeit ein zentrales Anliegen: Die Software nutzt die vertrauten Funktionalitäten von Word und Excel, beispielsweise, wenn es um das automatisierte Erstellen

des Zeitplanes geht. Das ist auch ein Grund für den günstigen Preis: Für e-AS wurden keine Funktionen neu programmiert. Sämtliche Inhalte von e-AS sind rechtlich abgesichert durch den Rechtsanwalt Dr. Ulrich Neusinger, Kanzlei Rödl & Partner GbR (Nürnberg). Auch die Vergaberechtsänderungen vom Herbst 2004, die vor allem Formulare betrafen, sind bereits berücksichtigt.

Weitere für die Ausschreibungspraxis interessante Funktionen sind beispielsweise die automatisierte Erstellung eines Gesamtdokuments zum Ausdruck, die elektronische Bieterweitergabe (HTML oder PDF), bei der auch ein Index aller ausgewählten Dokumente erstellt wird (ein digitales Ausfüllen der entsprechenden Formulare durch den Bieter samt elektronischer Rücksendung ist möglich), die Archivierungsfunktion (PDFs), die Sperrfunktion oder auch der Update-Service: Vor der ersten Bearbeitung der einzelnen Dokumente in einem angelegten Ausschreibungsprojekt prüft die Software, ob seit der letzten Nutzung neue Versionen vorhanden sind.

Testweise Preiskalkulation

Die Vergabe von Aufträgen nach fachlich nicht fundierten Ausschreibungsverfahren bedeutet für beide Seiten viel Ärger, vergeblichen Zeitaufwand und sinnlos verpulvertes Geld. e-AS kann zu vergleichsweise geringen Kosten Abhilfe schaffen, denn es eröffnet einen einfachen Weg für Auftraggeber und Auftragnehmer zu professionellen Ausschreibungen und damit zu beiderseitig zufriedenstellenden Geschäftsbeziehungen. Der Albtraum Ausschrei-

bung wird durch den Einsatz von e-AS für etliche Auftraggeber seinen Schrecken verlieren. Dienstleister können die Software auch testweise für Preiskalkulationen verwenden, um sich beispielsweise ihre Entscheidung über eine Ausschreibungsteilnahme zu erleichtern; fundierte Kennzahlen dazu stellt das Unternehmen Neumann & Neumann auf seiner Website zur Verfügung. Und wenn die Steingadener künftig Ausschreibungen im Kundenauftrag vorbereiten und durchführen, werden sie selber die kombinierte „Ausschreibungs-Lernsoftware“ einsetzen und nach Abschluss das gesamte Dokument zum erneuten, dann selbständigen Einsatz

durch den Auftraggeber zur Verfügung stellen.

Ums eigene Geschäft ist Oswald Neumann dabei nicht bange; für Standardvorhaben wie „Reinigung von drei Schulen“ wird ein Ausschreibungsprofi sowieso nicht zu Rate gezogen. Für ihn bleiben in jedem Fall Spezialaufgaben, die sich nicht mit Standards bewältigen lassen, beispielsweise die Reinigung des Atomreaktors in Garching, mit der sein Unternehmen im vorigen Jahr befasst war. □

Weitere Informationen: Neumann & Neumann Projekt- und Beratungs GmbH, Krummbachstraße 4, 86989 Steingaden. Telefon 0 88 62/98 70-0, www.neumann-neumann.de.

Studie

FM-Unternehmen beklagen Wettbewerb über den Preis

Obwohl die deutsche Facility-Management-Branche (FM) positiv in die Zukunft blickt, sehen die FM-Unternehmen doch starke Behinderungsfaktoren für ihren Erfolg. Das größte Erfolgshemmnis stellt das Kriterium „Wettbewerb über den Preis“ dar, gefolgt von „Entscheidungsprozessen und -strukturen im öffentlichen Sektor“. Zu diesem Ergebnis kommt das Marktforschungs- und Beratungs-Unternehmen Lünen-donk (Bad Wörishofen) in seiner aktuellen Studie „Führende Facility-Management-Unternehmen für infrastrukturelles und technisches Gebäudemanagement in Deutschland 2004“. Trotz des erwarteten Umsatzwachstums für das laufende Jahr von durchschnittlich 8,6 Prozent sowie einer klaren Orientierung an relevanten Marktthemen ist laut Angaben der befragten Dienstleister der Preisdruck innerhalb der Branche enorm.

„Bei der Bewertung der Be-

hinderungsfaktoren gibt es einen Unterschied zwischen großen Unternehmen einerseits und dem Mittelstand andererseits“, so Jörg Hossenfelder, Leiter Research Lünen-donk GmbH. „Für die Top 10 der Branche spielen Preisdruck sowie Prozesse und Strukturen des öffentlichen Sektors eine etwas geringere Rolle. Dies ändert indes nichts an der Tatsache, dass der Preiswettbewerb auch für die Top-10-Unternehmen den relativ größten Behinderungsfaktor darstellt.“

„Dass Entscheidungsprozesse und -strukturen im öffentlichen Sektor als hohe Restriktionsfaktoren gesehen werden, überrascht nicht“, so Hossenfelder weiter. „Diese Situation wird sich durch die Hartz-IV-Entwicklung noch verschärfen. Denn die Inanspruchnahme von Langzeitarbeitslosen als Dienstleistungsarbeitnehmer im öffentlichen Sektor übt weiteren Druck auf die FM-Unternehmen aus.“

Bohmerwachs und Order Manager

Altbewährtes und Brandaktuelles.
Riesen-Sortiment und Klasse-Service.
Typisch GVS – die engagierten
Fachgroßhändler mit dem verlässlichen
Angebot. 27 x in Deutschland.
Neugierig?

www.gvs-eg.de

GVS-Zentrale:
(073 29) 9625-88

