

**Interview: Öffentliche Ausschreibungen im Outputbereich**

**ECMguide.de mit  
Dr. Robert Dekena, Inhaber des Beratungshauses DOKULOG,  
im Oktober 2006**

**Sie beraten öffentliche Verwaltungen bei der Konzeption der Drucker- und Kopierinfrastruktur und unterstützen bei der Formulierung der Ausschreibungen im Outputbereich. Was ist das Besondere bei öffentlichen Ausschreibungen im Vergleich zur Anbieterauswahl in der Industrie?**

**Antwort Dr. Robert Dekena:**

Öffentliche Einrichtungen sind gehalten, ihre Liefer- und Dienstleistungsaufträge europaweit auszuschreiben, wenn der erwartete Gesamtwert eines Auftrags bestimmte Schwellenwerte (€ 130.000,- bei oberen Bundesbehörden sowie vergleichbaren Bundeseinrichtungen und von € 200.000,- bei allen anderen Behörden) überschreitet. Da diese Werte sich auf die gesamte Vertragslaufzeit (ohne MWSt.) beziehen, werden sie für Kopier- und Drucksysteme im Rahmen eines Mietervertrages inklusive Service relativ schnell überschritten. Unter den genannten Werten greifen die länder- oder kommunalspezifischen Regeln in Sachen Ausschreibungsverpflichtung. Dabei steht der öffentlichen Verwaltung mit der VOL (Verdingungsordnung für Leistungen) ein einheitliches Regelwerk zur Verfügung, das durch unterschiedliches Recht für verschiedene Behördenebenen ergänzt wird. So spielen regional unterschiedliche Länderverfassungen und kommunale Hauptsatzungen eine nicht zu vernachlässigende Rolle.

**Wie groß ist denn der Markt für öffentliche Ausschreibungen im Outputbereich in Deutschland?**

**Antwort Dr. Robert Dekena:**

Deutschland verfügt über eine große Anzahl Einrichtungen der öffentlichen Hand, die regelmäßig Druck- und Kopiersysteme sowie entsprechende Dienstleistungen ausschreiben. Neben den zahlreichen Behörden auf Bundesebene finden sich in jedem Bundesland ca. 100 bis 200 obere und oberste Landesbehörden (Ministerien, Landeskriminalamt, Landesamt für Statistik etc.). Daneben existieren in Deutschland 14.304 Kommunen sowie 323 Kreise, Landkreise und über 1.900 andere Behörden (Stadtwerke, Sparkassen, Abfallbetriebe und sonstige Kommunale Eigenbetriebe).

Im Jahr 2005 wurden beispielsweise in Deutschland von öffentlichen Auftraggebern fast 50.000 Druck- und Kopiersysteme in über 110 Ausschreibungen mit mehr als 130 Losen veröffentlicht. Legen wir die Aufträge für die Ausschreibungen aus dem Jahr 2005 zugrunde, ergibt sich ein hochgerechnetes Gesamtvolumen von ca. 74 Mio. €.

## **Was wird schwerpunktmäßig von der öffentlichen Verwaltung ausgeschrieben?**

### ***Antwort Dr. Robert Dekena:***

80% der Ausschreibungen konzentrieren sich auf dezentrale Systeme an Arbeitsplätzen oder in Etagen. Ca. 20% der Aufträge betreffen Systeme in zentralen Einrichtungen wie z.B. Hausdruckereien und Rechenzentren. Über die Hälfte der Ausschreibungen bezieht sich auf Verträge über eine Laufzeit von 60 Monaten (2005 = 55%).

## **Wer gewinnt die Aufträge?**

### ***Antwort Dr. Robert Dekena:***

Unter den Auftragnehmern der öffentlichen Hand in Deutschland sind fast alle Anbieter von Druck- und Kopiersystemen vertreten. Allerdings fällt auf, dass unter den Gewinnern der Ausschreibungen einige Namen immer wieder auftauchen. Dabei gewinnt der Direktvertrieb der Hersteller von Druck- und Kopiersystemen im Jahr 2005 ca. zwei Drittel aller Ausschreibungen im Outputbereich, der Fachhandel ca. ein Drittel. Systemhäuser entscheiden zwar nur wenige Aufträge für sich, dafür aber zumeist Großaufträge. Die Systemhäuser können damit über 20% des Gesamtumsatzes für sich verbuchen.

## **Warum gewinnen immer wieder dieselben Anbieter die öffentlichen Ausschreibungen?**

### ***Antwort Dr. Robert Dekena:***

Es scheint so, dass nur wenige Anbieter die Bearbeitung von öffentlichen Ausschreibungen professionell angehen. Sie machen die am besten passenden Angebote und halten sich an die vorgegebenen Regeln. Erfolgsversprechende Ausschreibungsbearbeitung bedarf auf Seiten der Anbieter sowohl eine darauf ausgerichtete interne Organisation als auch ein Grundverständnis für die Fragen und Probleme der ausschreibenden Einrichtungen. Nicht jeder Anbieter verfügt über eine entsprechende Ausschreibungsbearbeitung. Einige Anbieter haben sich strategisch entschieden, nicht an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen. Oft genug werden aber auch Ausschreibungen nicht gründlich genug gelesen, Angebote ungeprüft auf andere Ausschreibungen übertragen oder unvollständig abgegeben. Leider sieht man Angeboten immer wieder an, dass die Anbieter versuchen, ihre eigenen Probleme zu lösen und nicht die der Anwender.



## **Was sollten Anbieter beachten?**

### ***Antwort Dr. Robert Dekena:***

Anbieter sollten versuchen zu verstehen, was die ausschreibenden Einrichtungen wirklich wollen. Dazu kann sich in der Ausschreibungsphase eine gezielte Kommunikation mit den ausschreibenden Behörden lohnen. Viele Einkäufer wundern sich, wenn sie zum Abgabetermin ein Angebot von einem Anbieter erhalten von dem sie in der Angebotsfrist nichts gehört haben. Außerdem kann durch das Gespräch ein Gefühl für die Ausschreibung und die Beweggründe der ausschreibenden Behörde gewonnen werden. Eine Erfolgsgarantie für ein optimal gestaltetes Angebot gibt es aber nicht. Das Thema „Preise“ lässt sich in diesem Zusammenhang nun einmal nicht wegdiskutieren.

## **Welche Chancen haben Fachhändler?**

### ***Antwort Dr. Robert Dekena:***

Fachhändler haben durchaus ihre Chance in diesem Geschäft. Immerhin ist der absolut größte Anteil der öffentlichen Auftraggeber lokal orientiert und durchaus an einer Auftragsvergabe innerhalb der eigenen Region interessiert.