

Öffentliche Ausschreibungen und Fachhändler – geht das zusammen?

**Interview mit Dr. Robert Dekena im August 2013
(www.dokulog.de; RDekena@dokulog.de; Tel. 02202 239838)**

Fragen von Business Partner PBS

Herr Dekena, als Berater unterstützen Sie Ihre Kunden bei allen Fragen rund um die Dokumentenlogistik, von der Auswahl der Hard- und Softwarelösung über Service- und Dienstleistungskonzepte bis zum Dokumentenprozess. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf den Ausschreibungen der öffentlichen Verwaltung, die Sie kontinuierlich beobachten. Welche Entwicklungen und Trends lassen sich anhand der von Ihnen zusammengefassten Kennzahlen ablesen?

Seit vielen Jahren verfolge ich den Markt für öffentliche Ausschreibungen. Seit 2005 liegen mir statistische Auswertungen über die europaweiten Ausschreibungen für Druck-, Kopier- und Scann Systeme in Deutschland vor. Das Umsatzvolumen hat sich seit 2005 auf immerhin hochgerechnet rund 160 Mio. € mehr als verdoppelt. Für lassen die Hochrechnungen auf eine weitere deutliche Steigerung schließen. Nur 2009 gab es einen Umsatzeinbruch, der aber inzwischen wieder aufgeholt wurde.

In den letzten Jahren werden jeweils mehr als 100.000 Geräte von der öffentlichen Hand in Deutschland beschafft. Auffällig sind in dabei in einigen Jahren Großaufträge einer weniger Behörden, z.B. der Bundesagentur für Arbeit, die alle paar Jahre auch schon einmal bis zu 50.000 Drucker auf einen Schlag ausschreibt.

Die durchschnittlichen Kosten je Gerät schwanken über die Jahre sehr stark und sind auch davon abhängig, ob mehr Groß- oder Kleingeräte beschafft werden. Eine Steigerung der durchschnittlichen Kosten je Geräte ist nicht zu erkennen.

Für die Geräte werden in über 90% der Ausschreibungen im Rahmen von Mietverträgen beschafft. Die Laufzeit dieser Verträge wird tendenziell länger. Derzeit abgeschlossene Verträge laufen in rund der Hälfte der Fälle über 60 Monate.

Mit über 50 Prozent der gewonnenen Projekte und einem Umsatzanteil von 67 Prozent kann der Direktvertrieb der Hardware-Hersteller den Löwenanteil der öffentlichen Ausschreibungen auf sich vereinen. Welche Rolle spielen der technische Fachhandel und die Systemhäuser in diesem Markt?

Ja, jeweils zwischen der Hälfte und zwei Drittel des Gesamtumsatzes in dem Markt entfällt auf die Direktanbieter. Dabei können seit Jahren Ricoh und Konica Minolta den größten Teil dieses Umsatzes für sich gewinnen. Da in den letzten Jahren einige der wenigen deutschlandweit vertretenen Direktvertriebe von den Herstellern übernommen wurden, geht auch der Umsatzanteil dieser Anbietergruppe zurück. Es bleiben also noch der Fachhandel und die Systemhäuser als Anbieter in dem Markt. Der Umsatzanteil der Systemhäuser schwankt sehr stark. Sie gewinnen z.T. die oben schon genannten Großaufträge, z.B. bei der Bundesanstalt für Arbeit, und können dann auf einen Schlag einen großen Teil des Kuchens für sich in Anspruch nehmen. Allerdings lässt sich bei den Systemhäusern keine echte Kontinuität erkennen. Alles scheint an einzelnen Leuchtturmprojekten zu hängen.

Interessanter ist da schon die Rolle des Fachhandels. Fachhändler gewinnen regelmäßig 20 bis 30% der Ausschreibungen. Das sind nicht die ganz großen Geräteanzahlen und Umsatzsummen. Aber gerade bei regionalen Ausschreibungen setzen sich die Fachhändler immer wieder durch und können damit immerhin rund 20% des Gesamtumsatzes des Marktes für sich vereinnahmen. Dabei fällt allerdings auf, dass immer wieder dieselben Fachhändler bei den Gewinnern der Ausschreibungen auftauchen.

Warum tun sich so viele Handelsunternehmen schwer mit öffentlichen Ausschreibungen, welche Herausforderungen, Fallstricke und Besonderheiten gibt es?

Bei den Ausschreibungen sind besondere Formalien und verfahrenstechnische Besonderheiten zu beachten. z.B. kann im laufenden VOL-Verfahren nicht nachverhandelt werden – Preise sind Endpreise. Fristen sind unbedingt einzuhalten, Nachfragen werden sehr systematisch abgewickelt, eine Menge an formalen Nachweisen ist mit dem Angebot einzureichen. Damit müssen sich Anbieter auseinandersetzen. Es macht wenig Sinn, ohne Vorbereitung einfach einmal so eben an einer öffentlichen Ausschreibung teilzunehmen. Verkäufer, die nur alle paar Monate oder gar Jahre öffentliche Ausschreibungen bearbeiten, müssen sich jedes Mal neu in die Anforderungen hinarbeiten. Sinnvoller ist es, jemand zu haben, der sich regelmäßig mit dem Thema auseinandersetzen.

Lohnt sich die Mühe dennoch? Welche Potenziale bietet der Markt künftig und wie können Fachhändler diese für sich erschließen?

Häuser, die sich mit den Besonderheiten des Marktes und den Anforderungen der öffentlichen Hand beschäftigen (vorrangig der VOL), haben durchaus ihre Chancen in den Ausschreibungsverfahren. Viele Beschaffer gerade in lokalen Behörden, z.B. Kommunen, sind durchaus gerne bereit, mit örtlichen Anbietern zusammen zu arbeiten. Sie wissen, für den örtlichen Fachhändler sind sie wichtige Kunden und nicht nur Randfiguren im globalen Spiel. Außerdem bleibt so die Gewerbesteuer so in der eigenen Region.

Wenn Sie als Fachhändler sich mit dem Markt beschäftigen wollen, dann helfen vielleicht folgende Empfehlungen weiter:

- Stellen sie sich den lokalen Behörden vor und bitten darum, bei zukünftigen Ausschreibungen berücksichtigt zu werden. Manchmal werden Ausschreibungen auch beschränkt an einen bestimmten Bieterkreis gerichtet. Dann sollten sie dabei sein. Außerdem arbeiten Behörden lieber mit ihnen bekannten Unternehmen zusammen als mit irgendjemand, der aus dem nichts auftaucht.
- Lesen sie unbedingt die Ausschreibungsunterlagen ganz genau. Fragen sie ruhig nach. Aber halten sie sich an die vorgegebenen Fristen, Formulare usw. Damit sie die Formulare und geforderten Bescheinigungen nicht immer wieder neu z.B. beim Finanzamt beantragen und zusammenstellen müssen, legen sie sich entsprechende Verzeichnisse und Ordner an.
- Bieten sie wirklich nur das an, was die Behörde fordert und ausschreibt. Versuche, im laufenden Verfahren den Ausschreibungsgegenstand zu ändern, gehen meistens schief.
- Gehen sie offen und ehrlich mit den Beschaffern und Mitarbeiter der Fachabteilungen in den Behörden um. Zuwendungen, wie sie in der Privatwirtschaft zum Teil durchaus vorkommen, werden in der öffentlichen Verwaltung sehr kritisch gesehen. Passen sie auf, dass sie sich damit nicht von vornherein unglaubwürdig machen. Bringen sie ihre Partner in den Behörden nicht in Schwierigkeiten.

Sie werden Ausschreibungen wahrscheinlich nur gewinnen, wenn sie sich wirklich damit beschäftigen. Dann aber kann dieses Geschäft durchaus lohnend sein. Behörden sind normalerweise zuverlässige und kalkulierbare Geschäftspartner, die durchaus an langfristigen Kontakten interessiert sind.