

Interview: Mainz auf dem Weg zum eProcurement

**Einkaufszettel. Die Stadt Mainz hat mit eProcurement nicht nur subjektiv gute Erfahrungen gemacht, sondern kann diese auch über eine Marktanalyse belegen. Bereits jetzt kann sich der Stadtkämmerer über deutliche Einsparungen freuen. Auch als positiver Wirtschaftsfaktor ist das System bereits im Gespräch.**

**eGovernment Computing, 01.2005**

**eGovcom: Herr Faßnacht, Herr Ringhoffer, die Stadt Mainz hat mit eProcurement gute Erfahrungen gemacht. Was ist das Besondere am "Mainzer Weg" und wie ist das Projekt in die eGovernment-Strategie der Stadt und die des Landes eingebunden?**

Ringhoffer: Die Stadt Mainz hat von Anfang an folgende Vorgaben verfolgt:

- Nutzung elektronischer Tools,
- Verzicht auf Eigenentwicklungen,
- direkte Einsatzfähigkeit.

In dieser Kombination haben wir zunächst die elektronische Vergabe mit subreport ELViS realisiert. Aus den gemachten Erfahrungen war das Thema Katalogeinkauf fast unumgänglich. Heute nutzen wir mit "subreport" und "TEK AG" die Dienstleistung innovativer Unternehmen, die sich täglich im Markt beweisen müssen. Eine Verwaltung kann und sollte eine solche Anwendung weder ganz, noch teilweise selbst entwickeln. Von Beginn an sind die gewählten Werkzeuge ohne Änderungen unserer technischen und organisatorischen Gegebenheiten einsetzbar gewesen. Damit realisieren wir effizient weitere Bausteine der eGovernment-Strategie von Stadt und Land.

**eGovcom: Mainz hat zu Beginn des eProcurement-Projekts im Jahr 1999 eine Schwachstellenanalyse durchgeführt und 2003 eine Marktanalyse zu lieferantenunabhängigen Katalogen. Welchen Einfluss hatten die Studien auf das Projekt?**

Ringhoffer: Bei der Schwachstellenanalyse wurde ganz klar bestätigt, dass die internen Prozesse sowohl auf der Auftraggeber- als auch auf der Auftragnehmerseite umständlich, zeitaufwendig und teuer sind. Handfeste Gründe also, die - nebenbei gesagt - die interne Akzeptanz bezüglich formaler Verfahren schwächten und die "Flucht aus dem Vergaberecht" förderten. Die Marktanalyse Anfang 2003 ergab, dass nur wenige, wirklich lieferantenunabhängige Kataloge existierten. Deshalb war eine einfache und auf Standardsoftware basierende Lösung gesucht. So sollte es möglich sein, weitere Vorteile, wie die Auswertung von Reports und die Erstellung von Leistungsverzeichnissen mit vorhandenem Know-how, zu nutzen.

**eGovcom: Was waren die wichtigsten Ergebnisse der Marktanalyse und welche Auswirkungen werde sie auf die weitere Fortführung des Mainzer eProcurement-Projekts haben?**

Faßnacht: Nach unseren Erfahrungen tut sich einiges auf dem Markt. Mehrheitlich handelte es sich, zumindest zum damaligen Zeitpunkt um B2B-Lösungen, die erst auf den Öffentlichen Sektor übertragen werden sollten. Zwei Hürden erwiesen sich dabei letzten Endes als K.o.-Kriterien. Zum einen muss ein Katalog einfach bedienbar sein, um die Einkäufer in der Verwaltung für eine Umstellung zu gewinnen. Zum anderen ist der finanzielle Aufwand für die Einführung und den Betrieb des Kataloges ganz entscheidend. Wir werden daher auch künftig den Markt beobachten. Da im Bereich der eProcurement-Dienstleister irgendwann auch Gewinne eingefahren werden müssen, verbessern sich die Produkte täglich. Davon profitieren wir - können aber auch mitgestalten.

**eGovcom: Mainz hat sich für die Software ELViS von subreport entschieden. Was waren die Gründe?**

Faßnacht: Das liegt bereits fast vier Jahre zurück. Wesentlich bei der Entscheidung war die Vergabe-rechts- und Signaturrechtskonformität des elektronischen Verfahrens. Belegen und zeigen konnte das subreport. Auch hier wollten wir eine direkte Umsetzung und nicht Testfeld für Pilotprojekte werden. subreport konnte alle Vergabeverfahren abbilden. Wir starteten direkt mit einer EU-weiten VOL-Ausschreibung. Das mindest fordernde Angebot war vom elektronischen Anbieter.

**eGovcom: Sie sind der Überzeugung, dass durch das geplante integrierte elektronische Ausschreibungs- und Beschaffungsverfahren weiteres Optimierungspotenzial erschlossen werden kann. Können sie das konkretisieren?**

Faßnacht: Der Begriff "integriert" bedeutet, dass die beiden völlig unabhängig funktionierenden Werkzeuge ineinander greifen können. Tausende von Einkaufsvorgängen im Katalog werden natürlich dokumentiert. Die so erzeugten Daten werden quasi per Knopfdruck zur Leistungsbeschreibung, welche im Idealfall ohne Medienbruch über die Ausschreibungsplattform zum elektronischen Angebot mutiert. Die Auswertung und Erstellung der Preisspiegel ist ohne weiteren Erfassungsaufwand möglich. Bislang waren die erforderlichen Daten zum Teil überhaupt nicht bekannt. Wenn doch, bedeutete deren Aufarbeitung einen ganz erheblichen zeitlichen Aufwand innerhalb mehrerer Fachstellen im Haus. Bei den elektronisch durchgeführten Verfahren konnten wir in einem Bruchteil der Zeit über die Vergabe entscheiden. Daneben profitieren natürlich auch die Auftragnehmer, die vergleichbare Vorteile nutzen können.

**eGovcom: Herr Ringhoffer, welche Rolle spielt das eProcurement-System bei der Haushaltsplanung der Stadt? Würden Sie sagen, dass gerade angesichts der schwierigen finanziellen Situation vieler Kommunen, eine eProcurement-Lösung sinnvoll ist?**

Ringhoffer: Bei den Investitionskosten hatten wir aufgrund unserer Strategie keinerlei zusätzliche Aufwendungen zur Ausführung der IT-Technologien. Bei den Verwaltungsausgaben erwarten wir sogar eine Kostensenkung bei den Prozess- und den Beschaffungskosten. Ein ganz besonderer Mehrwert ist die Bedarfsfeststellung und -bündelung. In den ersten Wettbewerben konnten wir dadurch die Einkaufspreise um 20 bis 41 Prozent senken. Daneben ermöglicht die elektronische Lösung ein effektives Auftragscontrolling, welches wiederum strategische Einkaufsentscheidungen bietet. Eine interne Untersuchung bewies nun, dass die Prozesse bei Beschaffung und Vergabe wesentlich schneller und effektiver ablaufen können. Umgerechnet in Prozesskosten ergibt das ganz konkrete Zahlen. So werden die Kosten pro elektronischer Vergabe um 752 Euro gegenüber dem Papierverfahren gesenkt. Insgesamt konnten so im Jahr 2004 rund 208 000 Euro eingespart werden. Die reinen Beschaffungskosten mittels eKatalog sinken bei bislang 2200 Beschaffungsvorgängen um jeweils 15 Euro. Aufs Jahr gerechnet ergeben sich so Einsparungen von 33 000 Euro. Die Prozess- und Wartezeiten von der Katalogbestellung bis zur Lieferung sinken um 4,5 Tage, während das Vergabeverfahren um bis zu 16,5 Tage verkürzt werden kann. Dies bedeutet also, dass eine Wertschöpfung auf mehreren Feldern möglich ist.

**eGovcom: Laut BITKOM misstrauen viele mittelständische Unternehmen dem eProcurement, da sie glauben, die Systeme würden zu einem Preisdumping und dem Ausbooten regionaler Anbieter führen. Mainz dagegen will gerade den Mittelstand an das eProcurement heranführen und verspricht sich davon eine Stärkung der Betriebe. Wie passen diese Positionen zusammen?**

Faßnacht: Wir haben natürlich beide Positionen gehört. Die Frage des Preisdumpings sollte mit aller Vorsicht und sehr differenziert betrachtet werden. In Wirklichkeit haben wir unsere Bedarfe bis jetzt nicht gekannt. Diese Tatsache war oft von Vorteil für unsere Lieferanten. Der Wettbewerb übt wohl einen Druck auf die Anbieter aus. Es besteht aber kein Unterschied, ob dies elektronisch oder im Papierverfahren geschieht. Insgesamt kann schon eine gewisse Zurückhaltung der Unternehmer festgestellt werden. Jedoch liegt dies nach meiner Einschätzung eher daran, dass auf dem elektronischen Marktplatz zu wenige "Marktbeschicker" vorhanden sind. Die Nachfrage nach Leistungen muss erhöht werden, dann kommen die Anbieter ganz von selbst. Zu unserer Überraschung haben viele Gespräche mit regionalen Unternehmen gefruchtet. Sie haben sich eBusinessfähig gemacht. Sie nutzen dies zur Optimierung der eigenen Prozesse. Gleichzeitig ermöglichen die neuen Wege den Eintritt zu großen Kunden der Wirtschaft und Industrie. In den Ausschreibungen haben sich bislang die regionalen Anbieter eindeutig durch-gesetzt. Ganz offensichtlich bringt eProcurement entscheidende Wettbewerbsvorteile.

**eGovcom: Welche nächsten Schritte stehen in Mainz beim eProcurement an?**

Ringhoffer: Zunächst sollen nun die internen Einsparungspotenziale ausgeschöpft werden. Ebenso wollen wir die stadtnahen Tochtergesellschaften unterstützen, eProcurement einzuführen. Gleichzeitig müssen die anderen Öffentlichen Auftraggeber des Landes ermutigt werden, diesen Weg mitzugehen. Dann wird dieser Markt für regionale Anbieter so interessant werden, dass man möglicherweise von einem Wirtschaftsfaktor reden kann. Ich sehe hier eine gute Verknüpfung zwischen kostenbewusstem Verwaltungshandeln und der Präsentation als moderne Kommune.

*Das Interview führte Manfred Klein*