

Schulmöbel per Rahmenvertrag ausschreiben

Bedarf decken zu attraktiven Preisen

Die Beschaffung von Schulmöbeln ist für alle Beteiligten immer wieder herausfordernd. Ansprüche, Budgets und diverse Vorgaben müssen beachtet werden. Durch interkommunale Vereinbarungen unterstützt die Kommunal Agentur NRW die Auftraggeber, ihren Bedarf günstiger zu decken.

■ Modisch sollen sie sein, optisch ansprechend und hochwertig. Dazu budgetgerecht, brandschutzkonform, technisch und vergaberechtlich einwandfrei. Die Rede ist nicht von Hochtechnologie, sondern von Schulmöbeln. Ausschreibungen dafür sind für Kommunen immer wieder umständliche, personalintensive Aufgaben. Gerade der Bereich Schulmöbel ist jedoch auch geprägt von einer hohen Standardisierung. Daher ist es möglich, durch interkommunale Vereinbarungen zwischen verschiedenen öffentlichen Auftraggebern einen gemeinsamen Standard für die Ausschreibung festzulegen. Auf diese Weise lassen sich größere Bedarfsmengen erzielen, die wiederum zu attraktiveren Angebotspreisen führen. Die Kommunal Agentur NRW unterstützt Kommunen dabei, solche Vereinbarungen zu schließen.

Der Status quo: Intransparenz und künstliche Monopole

Die Realität heute angesichts der kaum zu überschauenden Anforderungen sind intransparente Vergabeverfahren. Oft sind sie so zugeschnitten, dass Ausschreibungspflichten umgangen werden können oder alte Rahmenverträge stillschweigend verlängert werden. Lieferanten reagieren auf die mangelnde Übersicht im Markt, indem sie Lieferbezirke bilden und aus dieser künstlichen Monopolstellung heraus die Preise diktieren.

Die Lösung des gordischen Knotens

Die gesetzliche Pflicht zur regelmäßig europaweiten Ausschreibung hilft dabei, Vergabeverfahren transparent und fair durchzuführen. Dabei eignen sich Schulmöbel aufgrund der Abfrage





großer, gleichartiger Mengen besonders gut für die Ausschreibung von Rahmenverträgen. Seit Mitte des letzten Jahres bietet die Kommunal Agentur NRW daher die Ausschreibung solcher Rahmenverträge an.

Bedarfe ermitteln, Kernsortiment bilden, Rabatte erzielen

Dabei werden mit den einzelnen Beschaffern zunächst die bekannten Bedarfe ermittelt und aus diesen ein produktneutrales, anhand der Bestellhäufigkeit gewichtetes Kernsortiment gebildet. Dieses wird dann für die Bewertung des Preises herangezogen. Daneben wird von den Lieferanten aber auch abgefragt, welchen Rabatt sie auf Produkte außerhalb dieses Kernsortiments gewähren. Gerade bei diesem Zuschlagskriterium zeigt sich, dass sich teilweise enorme Rabatte auf den regulären Einkaufspreis erzielen lassen. So hat eine derartig durchgeführte Ausschreibung mehr als 40 % Rabatt auf den regulären Preis erzielt.

Bemusterungstermin vereint Interessengruppen

Zudem werden im Rahmen eines Bemusterungstermins die angebotenen Produkte auf deren qualitative Eigenschaften überprüft. Bei diesem Termin können die einzelnen Interessengruppen der Schüler, Eltern und Lehrer in den Beschaffungsprozess eingebunden werden. So trifft man eine Vergabeentscheidung, die von allen Beteiligten mitgetragen wird.

Zuletzt werden noch zusätzliche „weiche“ Kriterien wie Lieferzeit, Nachliefersicherheit oder auch die Fachkompetenz des Ansprechpartners des Lieferanten bewertet, um auf diese Weise zu einem Zuschlagsresultat zu kommen, das preisgünstig und hochwertig ist.

Umfangreiche Kenntnisse notwendig

Die Durchführung eines solchen Verfahrens erfordert von den Beschaffern, dass sie die verfügbaren Waren, Leistungen und Anbieter kennen und ein vergaberechtskonformes Verfahren einhalten können. Bei der Erstellung des Kernsortiments und dessen Beschreibung genügt es nicht, die Merkmale eines bekannten Produkts abzuschreiben. Vielmehr braucht es eine produktneutrale Beschreibung, die den Markt öffnet und vergleichbare Angebote ermöglicht.

Auch die Bemusterung und Dokumentation des gesamten Verfahrens muss gut vorbereitet sein, um Manipulationsvorwürfen von Anfang an einen Riegel vorzuschieben. Nur dann ist gewährleistet, dass das Vergabeverfahren auch den rechtlichen Rahmenbedingungen genügt und die Zuschlagsentscheidung notfalls auch vor den Nachprüfungsinstanzen Bestand hat.

Bei allen Aspekten dieses komplexen Themas hilft Ihnen die Kommunal Agentur NRW gerne weiter!

Ihre Fragen zum Thema beantwortet bei der Kommunal Agentur NRW:

André Siedenberg, Tel.: 0211 / 430 77 275,
E-Mail: siedenberg@KommunalAgenturNRW.de