



iTWO e-Vergabe public
Internetplattform für elektronisches
Ausschreibungs- und Vergabemanagement
Referenzen

iTWO e-Vergabe public steht für Kundenzufriedenheit. Auf Auftraggeberseite und auf Bieterseite.

„...Vorteil vereinfachter Dokumentation.“

Gerhard Dernbecher, Fraport AG

„Die RIB-Plattform stellt ihre Praxistauglichkeit unter Beweis.“

Lars Ohse, GMSH

„... sehr nah am klassischen Verfahren...“

Anja Arold, Stadt Göttingen

„Wir freuen uns, mit dem E-Business-System von RIB nun eine Lösung gefunden zu haben, die uns ... hohe Kosteneinsparungen ermöglicht.“

Klaus Görgmeier, GWG München

„RIB hat stets dazu beigetragen, die Plattform an unsere Wünsche und spezifischen Arbeitsabläufe innerhalb kürzester Zeit anzupassen [...] Ein kompetenter Partner, auf den wir zu jeder Zeit zählen können.“

Paula Rost-Dienstbier, Leiterin Referatsverwaltung Hoch- und Tiefbau Ingolstadt

„Jetzt geht alles schnell und einfach per Mausklick.“

Martina Wiesböck, Stadt Regensburg

„Die Bieter ... sind in der Regel sofort begeistert.“

Jörg Martin, Stadt Gera

„...die Arbeit deutlich effizienter, angenehmer, transparenter und sicherer gestalten.“

Paul Jüllig, Deutsche Telekom AG

Das RIB-Konzept für e-Vergabe	4
Bieter der RIB-Vergabeplattformen	6
e-Vergabe in Zahlen	7
Fraport AG	8
Gebäudemanagement Schleswig Holstein	10
Stadt Göttingen	12
GWG München	14
Stadt Ingolstadt	16
Stadt Regensburg	18
Stadt Gera	20
Deutsche Telekom	22



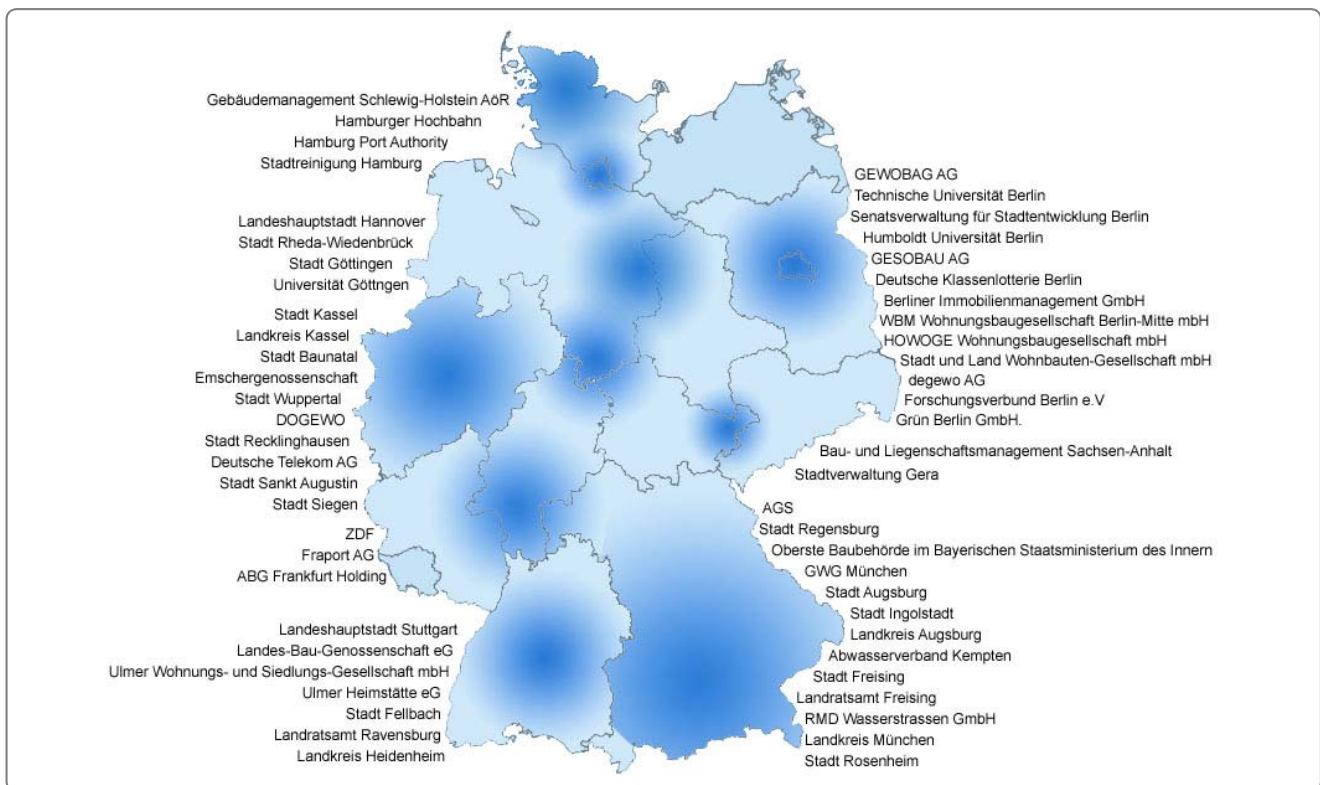
Das RIB-Konzept für VOB-, VOL- und VOF-Vergaben

Unsere Kunden verstehen e-Vergabe als durchgängigen und medienbruchfreien Prozess vom Vorvermerk über die Bekanntmachung und digitale Submission bis hin zur Zuschlagserteilung - für VOB, VOL und VOF. Deshalb integrieren wir die internetbasierte e-Vergabeplattform iTWO e-Vergabe public in bestehende Software Prozesse und -landschaften, wie z.B. AVA, RIB iTWO und Drittsystemen wie etwa HHV-Bau, Microsoft Excel oder SAP ERP.

Die öffentlichen und privaten Auftraggeber, die e-Vergabe als ganzheitlichen Prozess - von der Bekanntmachung über die digitale Submission bis zur Zuschlagserteilung - umgesetzt und in ihre System-

bzw. Softwareumgebung eingebunden haben, praktizieren die elektronische Vergabe erfolgreich im täglichen Arbeitsablauf. Auf diese Weise können die Prozesse der Submission und alle nachgelagerten Prozesse der Prüfung, Wertung und Zuschlagserteilung optimiert werden.

Allein die Baudienststellen in Bayern haben im Jahr 2014 über 10.000 digitale Vergaben bis zur Zuschlagserteilung über unsere Plattform abgewickelt. Kunden wie die Landeshauptstadt Stuttgart, ABG Frankfurt oder die Berliner Immobilienmanagement GmbH (BIM) liegen aktuell bei einer digitalen Abgabquote mit elektronischer Signatur von z.Z. über 70%.



Bundesweit ist die e-Vergabepattform iTWO e-Vergabe public bei Kommunen und Landkreisen, Stadtwerken und Verkehrsbetrieben, Wohnungsbaugesellschaften und Industrie im Einsatz.

Die Vorteile:

- Beschleunigung des Preisanfrage- und Vergabeprozesses
- Korruptions- und Revisionssicherheit
- Übersicht und (Rechts-)Sicherheit im Vergabeablauf = sofortiger Angebotsstatus
- Leistungsfähige Technik ohne Beschränkungen (kein E-Mail Versand)
- Bei einer typischen VOB/A-Ausschreibung erzielen Sie unter Berücksichtigung der Kosten für iTWO e-Vergabe public mehr als 64% Kostenersparnis
- Nahtlose Integration zu Projekt- bzw. Gebäudemanagement mit RIB iTWO
- Sicherheit für Bieter, weniger Ausschlüsse, mehr wertbare Angebote

„Wir profitieren von der regelmäßigen Nutzung der e-Vergabeplattform: Durch die unkomplizierte Bearbeitung der Unterlagen mit dem Programm ava-sign konnten wir die Bearbeitungszeit der Vergabeunterlagen deutlich reduzieren.“

Frau Zoske, Zimmerreibetrieb Küching, Berlin

„Durch den Einsatz der e-Vergabe in unserem Hause sparen wir Kosten und Zeit, da wir die Vergabeunterlagen nicht mehr in Papierform anfordern, sondern diese kostenfrei von der Plattform downloaden.“

Nendzka Heizung und Sanitärtechnik GmbH, Berlin

„Unser Unternehmen arbeitet bereits seit Jahren mit der e-Vergabeplattform. Die Einführung wurde durch die Serviceleistungen der RIB, wie z.B. online-Schulungen, deutlich vereinfacht.“

Schukowski-Bau GmbH, Berlin

Über 100.000 aktive, registrierte Bieter der RIB-Vergabeplattformen: eine breite Basis für gute Angebote

Neben Schnelligkeit und Rechtssicherheit ist eine hohe digitale Angebotsquote eines der wichtigsten Ziele der e-Vergabe. Nur wenn viele Angebote zeitsparend eingeleitet werden rechnet sich die elektronische Vergabe für den Auftraggeber.

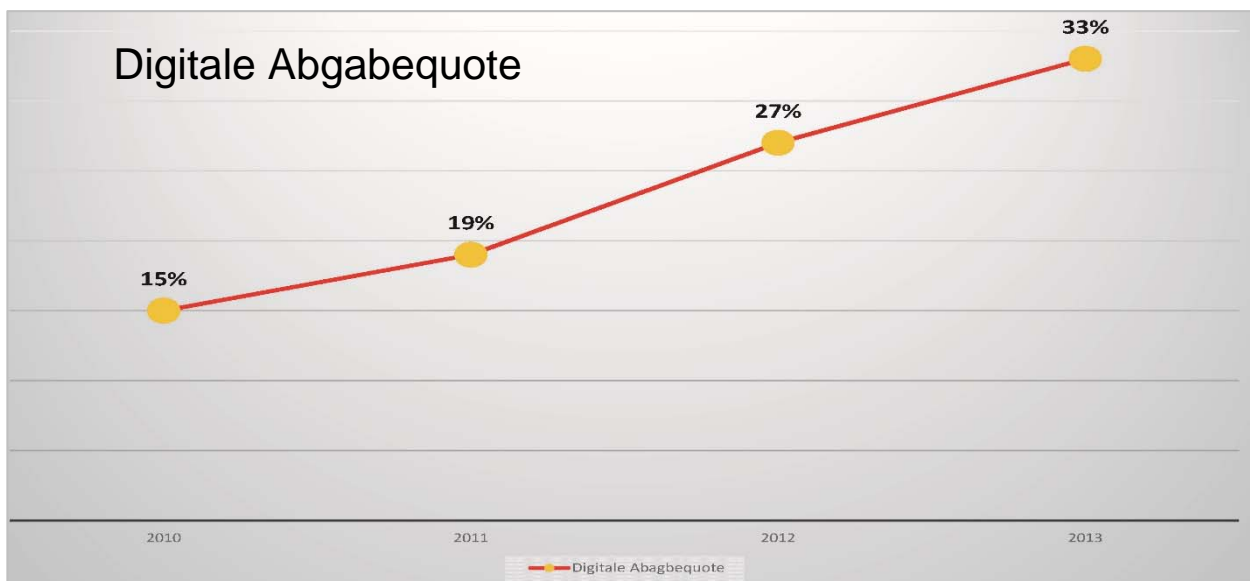
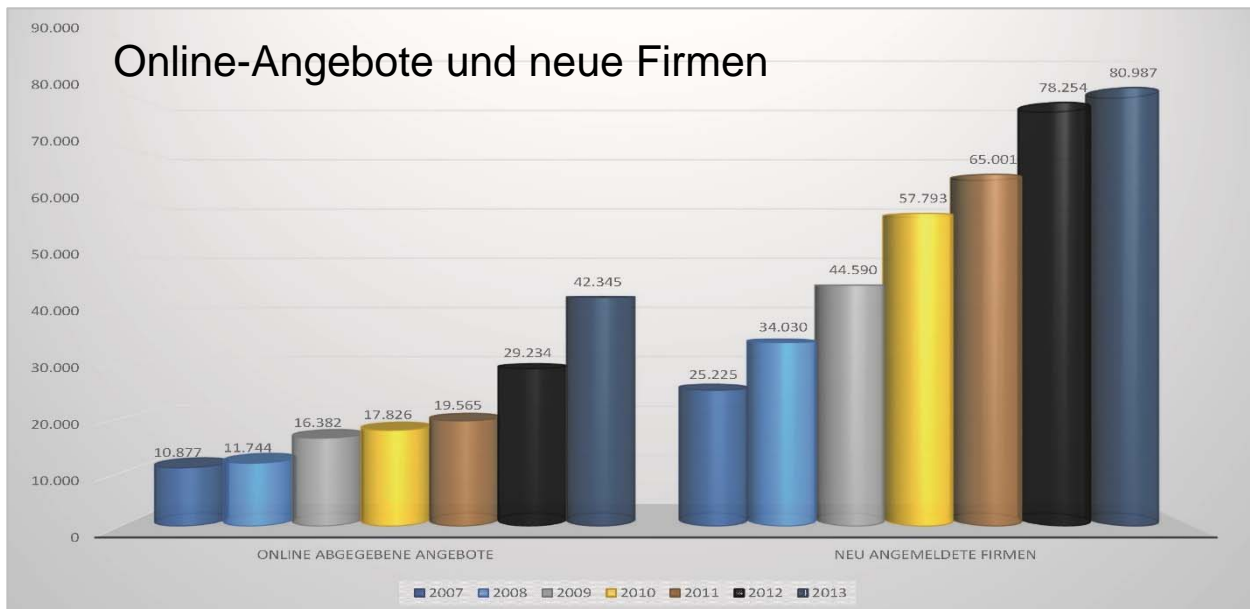
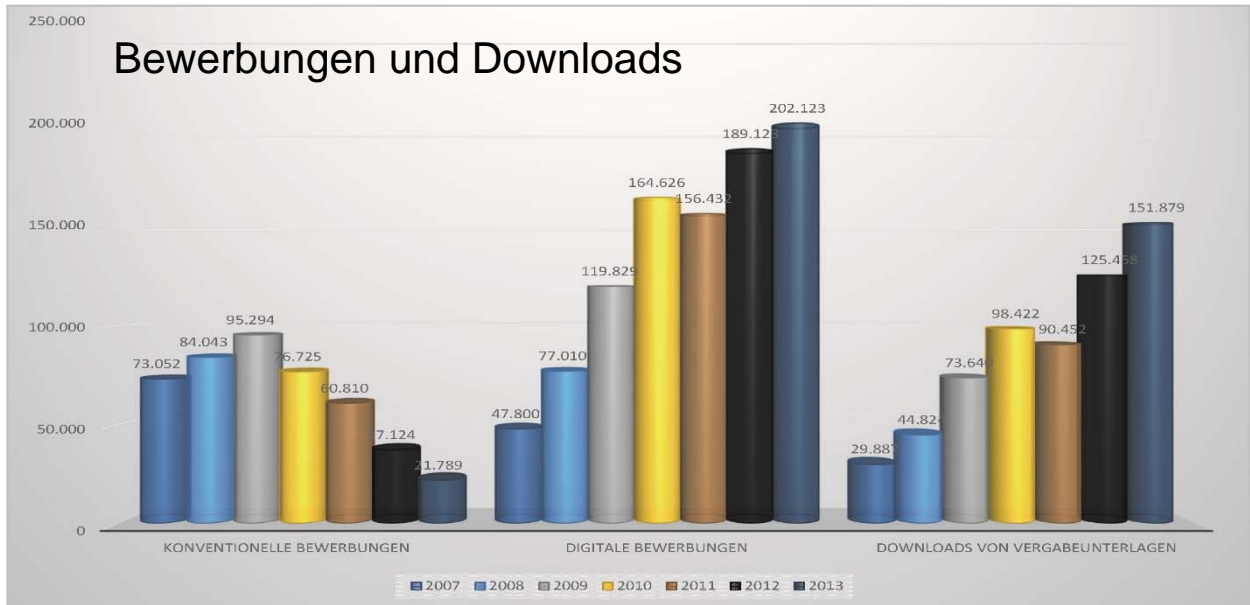
Nur so kann er die Submission und alle nachgelagerten Prozesse der Prüfung, Wertung und Zuschlagserteilung verbessern. Voraussetzung hierfür ist: Man begleitet den Bieter bei der Einarbeitung in neue Prozesse und verdeutlicht ihm die Vorteile einer elektronischen Angebotsabgabe. Vergabestellen, die diesen Weg gegangen sind, haben messbare Erfolge in Form einer sehr hohen digitalen Abgabequote erreicht.

Genauso profitieren auch die Bieterfirmen vom kostenfreien Download der Vergabeunterlagen auf den RIB-Plattformen. Zudem begleitet RIB die registrierten Firmen und Bieter aktiv durch Serviceleistungen, jährlich mehr als 100 Einführungs-Veranstaltungen und acht Mitarbeitern in der Hotline.

Papierlos, schnell und rechtssicher - digital zahlt sich für beide Seiten aus

- Konventionelle Bewerbungen: 21.789
- Digitale Bewerbungen: 202.123
- Downloads von Vergabeunterlagen: 151.879
- Online abgegebene Angebote: 42.345
- Angemeldete Firmen: 100.987

Die Bedienerfreundlichkeit wurde von 85 % der befragten Bieter als sehr gut bis gut bewertet. 50 % der befragten Bieter nutzen die Plattformen wöchentlich bzw. monatlich. Mit dem Hotline-Service der RIB sind ebenfalls 85 % der befragten Bieter zufrieden.





„Die mit dem konventionellen Verfahren verbundenen Kosten, wie zum Beispiel im Bereich Druck, sind immens. Diese können wir durch die Arbeit auf der elektronischen Vergabeplattform einsparen.“

Gerhard Dernbecher, Leiter Vergabemanagement und Zentraleinkauf, Fraport AG

Elektronische Vergabe am Frankfurt Airport

Betreiber Fraport startet durch mit iTWO ep

Der internationale Reiseverkehr boomt: Die Kapazitätsnachfrage an den großen Luftverkehrsdrehkreuzen steigt weltweit kontinuierlich an. Die Betreiber dieser Airports sind gefordert, ihr Angebot zu erweitern, um im Wettbewerb der wenigen internationalen Mega-Hubs bestehen zu können und zukunftsfähig zu bleiben. Die Fraport AG, Betreibergesellschaft des Flughafens der Finanzmetropole Frankfurt am Main, hat kürzlich eine neue Landebahn in Betrieb genommen. Es ist die vierte Piste des Airports, mit der seit Oktober in FRA erstmals parallele – also gleichzeitig stattfindende Flugbewegungen – koordiniert werden können. Bis zum Jahr 2020 sollen dank der neuen Landebahn - so die Prognose der Fraport AG – am Frankfurter Airport Ankunft, Abflug und Transfer von jährlich bis zu 90 Millionen Passagieren möglich sein. Aktuell erweitert die Betreibergesellschaft außerdem ihre Terminalanlagen. Mit einem Investitionsvolumen von mehr als 300 Millionen Euro wird das Terminal 1 um den Flugsteig A-Plus verlängert, der im Sommer 2012 in Betrieb gehen und eine jährliche Kapazität von sechs Millionen Passagieren bieten wird.

Bauprojektmanagement über das World Wide Web

Großprojekte dieser Art gehören für Gerhard Dernbecher, Leiter Vergabemanagement im Zentraleinkauf bei Fraport, zum Tagesgeschäft. Sein Team im Vergabebüro holt die Angebote für alle Baumaßnahmen der Fraport AG am Standort Frankfurt ein und prüft diese rechnerisch. Einige Bauprojekte werden bundesweit, andere sogar EU-weit ausgeschrieben.

Die e-Vergabe im Aufwind

Die Fraport AG gehörte zu den ersten Großunternehmen innerhalb Deutschlands, die Bauprojekte über eine e-Vergabeplattform technisch abzuwickeln begannen. Mittlerweile vertraut eine Vielzahl von Industrieunternehmen und Auftraggebern der Öffentlichen Hand auf die elektronische Vergabe und möchten diese nicht mehr missen. Gerhard Dernbecher weiß warum: „Die mit dem konventionellen Verfahren verbundenen Kosten, wie zum Beispiel im Bereich Druck, sind immens. Da können wir durch die Arbeit auf der elektronischen Vergabeplattform einiges einsparen. Hinzu kommt der Vorteil vereinfachter Dokumentation, wodurch sich unser Arbeitsaufwand deutlich reduziert hat. Und nicht



zu vergessen: Die Ausschreibung über die Plattform gewährleistet Rechtssicherheit.“

EU-weite Verfahren mit Testat

Die Fraport AG arbeitet auf der e-Vergabeplattform der RIB Software AG. Für eine rechtskonforme Abwicklung - auch über die Grenzen Deutschlands hinweg - wurde im Auftrag des Unternehmens vorab ein Testat durch die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) erstellt. Gerhard Dernbecher: „Die Ansprüche bei EU-Verfahren sind weitaus differenzierter als innerhalb der Bundesrepublik. Bereits der kleinste formale Fehler kann schwerwiegende Folgen haben. Für eine umfassende Sicherheit, speziell bei komplexen Großprojekten wie der aktuellen Terminalerweiterung, haben wir PwC beauftragt, den gesamten Prozess rechtlich bis ins kleinste Detail zu durchleuchten.“ Nach Analyse durch den mit dem europäischen Vergaberecht vertrauten Wirtschaftsprüfer erfolgten weitere Optimierungen des Systems durch RIB. Vor etwa einem Jahr war es dann soweit: Fraport konnte damit beginnen, auch EU-Verfahren über die Plattform der RIB abzuwickeln – und das mit großem Erfolg.

Fraport als Vorreiter

Etwa 90 Prozent der Ausschreibungsunterlagen der Fraport AG für Bauvergaben werden bereits heute per Download zur Verfügung gestellt. Auch die Zahl digitaler Angebotsabgaben durch Firmen aller Größenordnungen wächst stetig. Ziel des Unternehmens ist, beide Quoten weiter zu steigern. Dafür bietet iTWO e-Vergabe public die besten Voraussetzungen, denn die e-Vergabeplattform erleichtert es neuen Bieterunternehmen, sich auf der Website der Fraport AG initiativ für kommende Verfahren zu bewerben. Dem Team des Vergabebüros der Fraport AG ist klar, dass eine so tiefgreifende Veränderung der Ausschreibungsprozesse nur kontinuierlich und langfristig realisierbar ist.



„Besonderen Anklang bei den Bietern fand der Bieterclient ava-sign mit seiner Vollständigkeitsprüfung, der Integration des GAEB-Standards sowie der Implementierung von Excel-Leistungsverzeichnissen.“

Lars Ohse, Leiter Geschäftsbereich
Beschaffung, GMSH

Elektronische Vergabe in Schleswig Holstein

Über die GMSH

Die Gebäudemanagement Schleswig-Holstein AöR (GMSH) nimmt die staatlichen Bauherren- und Planungsaufgaben für Land und Bund in Schleswig-Holstein wahr. Zudem ist sie zuständig für die Bewirtschaftung der vom Land genutzten Liegenschaften und für die Beschaffung von Material und Leistungen für die Landesbehörden. In dieser umfassenden Ausrichtung bietet sie ihre Leistungen auch den sonstigen Trägern der öffentlichen Verwaltung an. Die GMSH ist eine Anstalt des öffentlichen Rechts, die nach wirtschaftlichen Grundsätzen arbeitet. Sie trägt zu einer Effizienzsteigerung in allen Bereichen des staatlichen Bauens sowie der Gebäudebewirtschaftung und der Beschaffung bei und leistet so einen Beitrag zur Entlastung der öffentlichen Haushalte.

Schleswig-Holstein mit e-Vergabeplattform

Die Gebäudemanagement Schleswig-Holstein AöR (GMSH) als zentraler Dienstleister des Landes für Bauen, Bewirtschaften und Beschaffen startete im Herbst 2011 den Echtbetrieb für Land und Bund in Schleswig-Holstein mit der elektronischen Vergabeplattform der

RIB Software AG. Im September 2010 erhielt das Stuttgarter Technologieunternehmen RIB nach vorangegangener Ausschreibung und umfassender Evaluation den Zuschlag der GMSH für die e-Vergabeplattform. Die Markteinführung der Plattform durch die GMSH erfolgte planmäßig am 28. September 2011. Mit der Aufnahme des Echtbetriebs durch Schleswig-Holstein wickeln zwischenzeitlich drei deutsche Bundesländer ihre Vergabeprozesse auf der RIB-Plattform ab.

Echtbetrieb erfolgreich gestartet

Lars Ohse, Leiter des Geschäftsbereichs Beschaffung der GMSH: „Nach erfolgreichen Live-Tests mit unseren Bietern sind wir planmäßig im September 2011 in den Echtbetrieb übergegangen. Die RIB-Plattform stellte dabei ihre Praxistauglichkeit für die von uns durchgeführten Verfahren unter Beweis. Die Bieterunternehmen wurden gleichzeitig im Rahmen spezieller Veranstaltungen mit den Industrie- und Handelskammern, der Auftragsberatungsstelle Schleswig-Holstein und den Handwerkskammern an die elektronische Vergabe herangeführt. Besonderen Anklang bei den Bietern fand der Bieterclient ava-sign mit seiner Vollständigkeitsprüfung, der Integration des GAEB-Standards sowie der



Implementierung von Excel-Leistungsverzeichnissen. Nach drei Monaten sind bereits 1200 Unternehmen auf der Plattform registriert. Wir vermelden darüber hinaus mehr als 400 erfolgreiche Ausschreibungen über die Vergabepattform. Als erstes Flächenland in der Bundesrepublik wickeln wir alle unsere Ausschreibungen nach der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB) und der Verdingungsordnung für Lieferleistungen (VOL) über die RIB e-Vergabe ab. Nicht zuletzt freuen wir uns, die neuen, mit der e-Vergabe verbundenen Prozesse, in einem so kurzen Zeitrahmen landesweit realisiert zu haben.“



„Die RIB-Plattform iTWO e-Vergabe public offeriert in vielen Punkten eine Struktur, die in den Abläufen sehr nah am klassischen Verfahren ist.“

Anja Arold, Zentrale Vergabestelle, Stadt Göttingen



Bauprojekte ins World Wide Web verlagern

e-Vergabe etabliert sich in Göttingen

In Niedersachsen lässt sich ein Trend für die elektronische Vergabe beobachten. Die Stadt Göttingen, die Ausschreibungen aus dem VOB-Bereich (Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen) seit September 2009 mit der E-Business-Plattform von RIB abwickelt, hat zwischenzeitlich vier Organisationseinheiten an die moderne Vergabepattform angebunden. Die Göttinger Entsorgungsbetriebe, Hochbau und Tiefbau haben sich schnell in die neue Lösung eingearbeitet. Und auch der Fachbereich Stadtgrün und Umwelt als weitere Division der Stadt schreibt mittlerweile elektronisch aus. Weiter nutzen verschiedene Bereiche der Göttinger Stadtverwaltung, wie die IT-Abteilung die elektronische Plattform für alle Ausschreibungen im VOL-Bereich (Verdingungsordnung für Leistungen). So wurden u.a. die europaweite Ausschreibung für Strom sowie eine Ausschreibung zu Reinigungsleistungen auf der RIB-Plattform veröffentlicht.

Seit Ende 2009 sind die Göttinger folglich in der Lage, ihre Ausschreibungen neben dem klassischen Papierverfahren auch online vorzunehmen. Während in den

ersten Monaten hauptsächlich im Bereich der Stadtentwässerung einzelne Projekte über die Plattform abgewickelt wurden, arbeiten seit Dezember 2009 diverse Bereiche bereits produktiv und nutzen die elektronische Variante verstärkt.

Elektronische Arbeitsweise

Auf Bieterseite lässt sich nach Aussagen von Anja Arold ein verstärkter Trend in Richtung elektronische Verfahren erkennen. So nutzen immer mehr Gewerke, darunter auch kleine Baugeschäfte wie z.B. Tischlereien, die Möglichkeit des Downloads der Unterlagen am PC. Viele arbeiten außerdem mit dem integrierten Kalkulationsprogramm - insbesondere kleinere Firmen - die oft aus finanziellen Gründen kein eigenes Softwareprogramm für die Kalkulation anschaffen möchten. Auch die Zahl der Angebotsabgaben in elektronischer Form nimmt zu: Die Stadt wertet es als Erfolg, dass etwa im Bereich Rohbauarbeiten, in dem die erste Ausschreibung elektronisch lief, sogleich drei von sechs Unternehmen die elektronische Abgabe favorisiert haben. „Diese Entwicklung ist für uns nicht verwunderlich, denn die Bieter sparen durch die Nutzung der e-Business-



Lösung bares Geld“, erzählt Arold. „Wer möchte schon 80 Euro für Papierunterlagen bezahlen, wenn es diese auch elektronisch zum Nulltarif im World Wide Web zum Download gibt. Lediglich eine einmalige Registrierungsgebühr in Höhe von 36 Euro hat der Lieferant zu entrichten, wenn er am elektronischen Vergabeverfahren teilnehmen möchte. Mit der e-Vergabe-Lösung haben wir sogar eine Reihe neuer Firmen hinzugewinnen können. Ihre Argumentation: Die eingesparten Kosten, insbesondere bei kleineren Unternehmen. Sie sparen nicht nur 80 Euro für die Papierunterlagen sondern auch zusätzliche Druckkosten.“

Klar strukturiert

Anja Arold, die Kollegen aus den eigenen Reihen ebenso wie Bieter mit den Funktionalitäten der Plattform vertraut macht, hat das System von RIB mit ausgewählt. „Mir war primär ein logischer Verfahrensablauf sehr wichtig, der im Prozedere vom klassischen Vergabeprozess nicht allzu stark abweicht“, erklärt sie. Schließlich ist sie als Schlüsselanwenderin vor die Aufgabe gestellt, Mitarbeiter der Stadt sowie auch be-

teiligte Unternehmen an die neue Arbeitsweise heranzuführen. „Die RIB-Plattform iTWO e-Vergabe public offeriert in vielen Punkten eine Struktur, die in den Abläufen sehr nah am klassischen Verfahren ist“, resümiert sie. Anja Arold kann die neuen Funktionalitäten, beispielsweise die Freigabeprozesse direkt am PC, strukturiert und dabei logisch vermitteln. Mit Berührungängsten wird sie in Göttingen nur selten konfrontiert. Auch die Bieter, vor allem die jüngeren Generationen des Bauhandwerks, wollen mit diesem modernen System arbeiten und sind offen für die Lösung. Darüber hinaus wird Anja Arold gezielt von ihren Kollegen unterstützt. „Die Mitarbeiter schätzen die neue Arbeitsweise und möchten sie vertiefen“, erklärt sie. Und eine umfassende Mithilfe durch die Sachbearbeiter ist für uns bei der Zentralen Vergabestelle unerlässlich, denn nur so waren wir in der Lage, die neue Technologie in Göttingen in dieser kurzen Zeit erfolgreich umzusetzen“, fasst sie zusammen.

„Wir freuen uns, mit dem e-Business-System von RIB nun eine Lösung gefunden zu haben, die uns nicht nur den Gesamtprozess des Vergabeverfahrens an vielen Stellen vereinfacht, sondern außerdem hohe Kosteneinsparungen ermöglicht.“

Klaus Görgmeier, Leiter Zentrale Vergabestelle, GWG München



Die GWG München ist die älteste der vier Wohnungsgesellschaften, an denen die Landeshauptstadt München beteiligt ist und gehörte zu den ersten kommunalen Wohnungsbau-Gesellschaften Deutschlands.

Hinterfragen und optimieren

e-Business-Plattform modernisiert den Vergabeprozess

Die GWG Städtische Wohnungsgesellschaft München mbH fokussiert sich in allen Bereichen des Unternehmens auf eine kontinuierliche Verbesserung der Geschäftsprozesse. Aus diesem Grund hinterfragt das Münchner Unternehmen Prozessabläufe in regelmäßigen Abständen. Sofern notwendig, werden diese neu gestaltet, umfassend dokumentiert und kommuniziert. Ziel des Unternehmens ist, stets optimal auf zukünftige Anforderungen und Aufgaben in der Wohnungswirtschaft vorbereitet zu sein. Und Wirtschaftlichkeit lässt sich nach Erfahrungen der GWG München dann bestens erzielen, wenn Geschäftsprozesse wieder und wieder analysiert und gegebenenfalls revidiert werden.

Zur Verbesserung der Prozesse innerhalb des Unternehmens nahm man bei der GWG München auch das Vergabeverfahren unter die Lupe. Denn hier können Zeit und Kosten eingespart werden. Die GWG München setzte in diesem Bereich bereits seit 2001 auf ein computergestütztes System und die Unterstützung durch externe Dienstleister. Das Ergebnis: reduzierter Aufwand bei Versand und Vervielfältigung der Papierunter-

lagen, denn diese Aufgaben mussten fortan nicht mehr händisch von Mitarbeitern der Wohnungsbau-Gesellschaft vorgenommen werden. Allerdings war der Aufwand beim Einstellen der Vergabeformulare nach wie vor sehr groß, denn das bis dato eingesetzte System arbeitete nicht mit standardisierten vertraglichen Bedingungen. So war es Aufgabe der zentralen Vergabestelle, alle Formulare für jedes Verfahren einzeln zusammensuchen – vom Anschreiben an die Bieter bis hin zu Bürgschaftsformularen.

Reduzierte Verfahrenskosten

Dazu kamen erhebliche Kosten bei beschränkten Ausschreibungen. Denn für jedes Leistungsverzeichnis investierte die GWG München circa 300 Euro – und rund 130 beschränkte Ausschreibungen sind bei der GWG München jährlich die Regel. „Wir freuen uns, mit dem e-Business-System von RIB nun eine Lösung gefunden zu haben, die uns nicht nur den Gesamtprozess des Vergabeverfahrens an vielen Stellen vereinfacht, sondern außerdem hohe Kosteneinsparungen ermöglicht“, berichtet Klaus Görgmeier, Leiter Zentrale Vergabestelle. „Bei iTWO e-Vergabe public kostet uns eine beschränkte Ausschreibung nur 30 Euro. Somit



können wir pro Jahr rund 35.000 Euro im Bereich der beschränkten Ausschreibungen einsparen“, fügt Görgmeier hinzu.

Schneller und bequemer ausschreiben

Seit Februar 2009 ist das RIB e-Vergabe-System bei der GWG München im Einsatz. Zwischenzeitlich wickelte das Unternehmen mehr als 50 Verfahren über die elektronische Plattform ab. „iTWO e-Vergabe public bietet uns die Möglichkeit, unsere hauseigenen, rechtlich geprüften Vertragsbedingungen im System zu hinterlegen“, erklärt der Leiter Zentrale Vergabestelle. „Bis auf den jeweiligen Abgabetermin und die Ausführungsfristen sind somit alle Formulare standardisiert, weshalb wir nun viel bequemer arbeiten können. Und deutlich schneller geht es natürlich auch“, führt er weiter aus. Auch Missverständnisse auf Seite der Bieter lassen sich auf diese Weise vermeiden, denn im RIB-System sind die Ausführungsfristen nur noch einmalig auf der Plattform gelistet.

Gesucht und gefunden

Im Weiteren nutzen Architektur- und Ingenieurbüros, die gemeinsam mit der GWG München Projekte abwickeln, die elektronische Plattform. Sie stellen ihre Leistungsverzeichnisse online ein und werden stets benachrichtigt, sollte ein Leistungsverzeichnis fehlerhaft sein. Auch ein Aspekt, der in der Vergangenheit oft umständliche und zeitraubende Prüfungen seitens der GWG München zur Folge hatte. „Da wir stets eine produktneutrale Ausschreibung gewährleisten müssen, haben die Bieter auf der Plattform die Möglichkeit, Bietertextergänzungen bezüglich der Fabrikate vorzunehmen. Aus diesem Grund müssen bestimmte Felder für diese Angaben immer frei bleiben“, erklärt Görgmeier. Eine flächendeckende Prüfung aller Leistungsverzeichnisse ist innerhalb des Unternehmens jedoch nur schwer zu realisieren. Aus diesem Grund schätzt die GWG München, dass das System solche Fehler innerhalb der LVs erkennt und meldet, so dass die Wohnungsbaugesellschaft im Falle des Falles entsprechend gegensteuern kann.



Stadt Ingolstadt

„RIB hat stets dazu beigetragen, die Plattform an unsere Wünsche und spezifischen Arbeitsabläufe innerhalb kürzester Zeit anzupassen

[...] Ein kompetenter Partner, auf den wir zu jeder Zeit zählen können.“

Paula Rost-Dienstbier, Leiterin Referatsverwaltung
Hoch- und Tiefbau Ingolstadt

Seit März des Jahres 2011 wickelt die zweitgrößte Stadt Oberbayerns alle öffentlichen Aufträge nach VOB sowie VOL ausschließlich auf elektronischem Wege ab. Den Umstieg vergleicht die Zentrale Vergabestelle mit einem Katapultstart. Denn verschiedenste Abteilungen der Donaustadt mussten kurzerhand neue Prozesse etablieren und diese in die tägliche Arbeit einfließen lassen.

„Von null auf hundert unter sieben Sekunden in die Zukunft“

Angepasst an die unterschiedlichen Anforderungen der Ausschreibungsverfahren wurden gemeinsam mit dem Anbieter RIB praktikable Lösungen evaluiert und umgesetzt, sodass die Stadt nach einjährigem Echtbetrieb auf mehr als 400 Ausschreibungen über die RIB-Vergabeplattform zurückblickt.

Bis zum Jahr 2016 soll europaweit flächendeckend auf elektronische Vergabeverfahren umgestellt werden. So die Bemühungen der Europäischen Union. Die Stadt Ingolstadt hatte das Ziel vor Augen, bereits frühzeitig für diese Umstellung gerüstet zu sein. Aus diesem Grund suchte die oberbayerische Stadt bereits 2010 nach einer einfachen und modernen Lösung, die es Bietern ermöglicht, ihre Angebote rechtssicher, kostengünstig und mit einem deutlich geringeren Aufwand im Vergleich zum klassischen Papierverfahren über das World Wide Web abzugeben. Im ersten Schritt wurden e-Vergabe-Lösungen verschiedener Hersteller umfassend analysiert. Die Entscheidung fiel auf die Plattform der RIB Software AG, die sich innerhalb der Bundesrepublik sowohl bei der Öffentlichen Hand als auch in der Privatwirtschaft erfolgreich etabliert hat. Verschiedene Bundesländer arbeiten erfolgreich auf der Plattform,

genauso wie Bauabteilungen renommierter Industrie- und Infrastrukturunternehmen sowie Wohnungsbaugesellschaften.

Rasanter Umstieg

Der Umstieg verlief unglaublich rasant: Im Januar des Vorjahres fand ein erster Workshop in Ingolstadt statt, der die Grundlage für neue Prozesse des e-Vergabeverfahrens in der Donaustadt lieferte. Der Echtbetrieb startete bereits zwei Monate später, im Monat März. Dabei wurden nicht nur die Fachämter und zugeschalteten Planfertiger an das System angebunden, sondern auch alle Planungsbüros und Projektsteuerer, die gemeinsam mit der Stadt Bauvorhaben planen und realisieren. Da auch diese fortan ihre Vergabeunterlagen direkt im Internet einstellen konnten, waren die Ingolstädter in der Lage, alle Abläufe enorm zu beschleunigen. Während die Auftraggeberseite die Vorteile der neuen Lösung sehr schnell erkannte und von den beschleunigten Abläufen profitierte, galt es gleichsam, die Herausforderung zu meistern, auch die Bieter umfassend von der e-Vergabe zu überzeugen. Ziel war, neben größeren Unternehmen vor allem auch kleine und mittelständische Handwerksbetriebe für das neue Ver-



Intuitive Bedienbarkeit, rechtssichere Abläufe und eine stets gute Zusammenarbeit mit dem Hersteller RIB. Die Stadt Ingolstadt möchte das elektronische Vergabeverfahren nicht mehr missen. Foto: Erweiterung des Reuchlin-Gymnasiums

fahren zu gewinnen. Eine Geduldsprobe, die sehr viel Einsatz auf Seite der Vergabestelle forderte. „Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben viele persönliche Gespräche geführt und unseren Bietern die Vorzüge der elektronischen Vergabe im Detail erläutert“, erinnert sich Paula Rost-Dienstbier, Leiterin Referatsverwaltung des Hoch- und Tiefbaureferats in Ingolstadt. Mit Erfolg, denn im Bereich des Tiefbaus etwa konnten Ausschreibungen bereits sehr schnell zu 100% online abgewickelt werden. Und die Zahl der digitalen Angebote wächst beständig weiter. Nicht zuletzt deshalb, da die Stadt regelmäßig Bieterschulungen durchführt, um die Betriebe neben dem Download der Ausschreibungsunterlagen auch von den Vorteilen einer elektronischen Angebotsabgabe zu überzeugen weiß. „Seit Beginn dieses Jahres stellen wir unsere Vergabeunterlagen ausschließlich in elektronischer Form zur Verfügung“, ergänzt die Leiterin der Vergabestelle.

Kompetente Partnerschaft

Die Stadt Ingolstadt möchte das elektronische Vergabeverfahren nicht mehr missen. Neben der intuitiven

Bedienbarkeit der Plattform und dem vereinfachten Vergabeprozess schätzen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus Oberbayern vor allem auch die rechtssicheren Abläufe und die gute Zusammenarbeit mit dem Anbieter aus der schwäbischen Landeshauptstadt. „RIB hat stets dazu beigetragen, die Plattform an unsere Wünsche und spezifischen Arbeitsabläufe innerhalb kürzester Zeit anzupassen“, führt Paula Rost-Dienstbier weiter aus. Beispielsweise erwies sich das im VOB-Bereich standardisiert eingesetzte GAEB*-Format für VOL-Leistungsverzeichnisse als wenig praktikabel, wofür in Zusammenarbeit mit dem Hersteller eine alternative Lösung entsprechend der Vorgänge geschaffen wurde. Rost-Dienstbier abschließend: „Ein kompetenter Partner, auf den wir zu jeder Zeit zählen können.“

*GAEB steht für Gemeinsamer Ausschuss Elektronik im Bauwesen. Der GAEB fördert den Einsatz der Datenverarbeitung im Bauwesen unter Berücksichtigung der gemeinsamen Sprache aller am Bau Beteiligten. Weitere Informationen unter www.gaebe.de



„Der Prozess ist sehr übersichtlich und insgesamt stringent. Die Beantwortung aller Bieterfragen, beispielsweise, war in der Vergangenheit stets mit einem erhöhten Aufwand verbunden. Jetzt geht alles schnell und einfach per Mausklick.“

Martina Wiesböck, Vergabeamt, Stadt Regensburg

Neue Möglichkeiten des World Wide Web

Die elektronische Vergabe etabliert sich in Regensburg

„Auf die elektronische Vergabeplattform möchten wir im Bereich der VOB-Vergaben (Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen) künftig nicht mehr verzichten.“ Hier sind sich Waltraud Spangel, Leiterin des Vergabeamts bei der Stadt Regensburg und ihre Teamkolleginnen Martina Wiesböck und Rosemarie Richtmann einig. Im Jahr 2008 hat die ostbayerische Stadt die Plattform der Stuttgarter RIB Software AG eingeführt. Zu Beginn wurden pro Verfahren rund 300 komplette Ausschreibungsunterlagen incl. Vergabeformulare online per Download von den Bietern abgeholt. „Heute sind es“, wie Martina Wiesböck stolz berichtet, „bereits über 2000 – Tendenz weiter steigend.“

Innovationsführer Tiefbau

Insbesondere Unternehmen im Bereich des Tiefbaus schätzen diese moderne Arbeitsweise. Denn diese nutzen, deutlich stärker als die Hoch- und Ausbaugewerke, zusätzlich die Möglichkeit der elektronischen Angebotsabgabe auf der Plattform. Laut Rosemarie Richtmann sind etwa Haus- und Betriebstechnik oder

Gebäudeautomation sehr fortschrittlich orientiert in diesem Bereich. Weiter lässt sich im Garten- und Landschaftsbau eine verstärkte Nutzung der Abholung und Abgabe von Angeboten in elektronischer Form beobachten.

Die neue Online-Welt

„Bei EU-weiten Verfahren geht das auch gar nicht mehr anders“, erklärt Waltraud Spangel. „Hier beschränken wir uns bei manchen Verfahren auf die digitale Variante.“ Wenn jedoch ein Unternehmen auf die Zusendung schriftlicher Unterlagen besteht, so ist das bei den meisten Vergabeverfahren in Regensburg derzeit noch möglich. „Die Berührungsängste mit der Online-Welt sind insbesondere bei kleineren Handwerksbetrieben oft noch sehr groß“, weiß Martina Wiesböck. Dazu kommt, dass der Umstieg auf diese moderne Arbeitsweise im ersten Schritt mit einer geringfügigen Investition verbunden ist, etwa für die Anschaffung einer fortgeschrittenen Signatur sowie für die einmalige Registrierung auf der Plattform. Diese Registrierungsgebühr hat die Stadt als marketingstrategische Maßnahme im Jahr 2009 für 100 Unternehmen übernommen. Eine sehr erfolgreiche Aktion, erinnert sich Waltraud Spangel. Im



Gegenzug erhält der Bieter hierfür ein Bieterool mit dem er die Ausschreibungsunterlagen komplett digital ausfüllen und anschließend signieren und auf die Plattform zurückstellen kann.

Der Informationstausch auf der Plattform erfolgt über GAEB-Dateien. Sind die Inhalte nicht vollständig, erkennt dies das System und informiert über fehlende Daten. Die Bieter können sich also stets sicher sein, dass ihre Informationspakete vollständig sind und sie als Unternehmen definitiv berücksichtigt werden. Waltraud Spangel berichtet, dass der Bieterausschluss in der Vergangenheit deutlich höher war. „Wichtig ist zum jetzigen Zeitpunkt, den Bietern diese Vorzüge anschaulich darzulegen“, ergänzt sie.

Schneller und effizienter zusammenarbeiten

Die Regensburgger Vergabemannschaft um Waltraud Spangel kann eine deutliche Zeit- und Kostenersparnis verzeichnen, seit die e-Vergabepattform in Ostbayern im Einsatz ist. Die Stadt besitzt eigene Vergabeformulare, die innerhalb der Plattform durchgängig verbunden sind. Informationen, wie Texte oder Termine, müssen nur einmal eingegeben werden. Gibt es Änderungen im

Leistungsverzeichnis, so stellen die Mitarbeiterinnen diese auf der Plattform ein. Darauf erhalten die Bieter direkt eine Information und können sogleich die neuen Unterlagen downloaden. Die Stadt spart darüber hinaus Druck-, Kopier- und Portokosten, da mehr und mehr Bieter die Unterlagen digital abholen und nicht mehr auf dem Postweg anfordern. Und weil die Formulare allesamt in Verbindung miteinander stehen, entfallen schließlich auch aufwändige Nachrechnungsprozesse für das Vergabeteam der Stadt. „Im Prinzip profitieren beide Seiten, wir als öffentlicher Auftraggeber und unsere Bieter, gleichermaßen von den neuen Möglichkeiten des e-Business“, so Waltraud Spangel.

„Das RIB-Bietertool führt Vollständigkeits- und Plausibilitätsprüfungen durch. So ist für beide Seiten – für uns als Auftraggeber und ebenso für den Bieter – gleichermaßen sichergestellt, dass niemand aufgrund von Formfehlern ausgeschlossen wird.“

Jörg Martin, Zentrale Vergabe- und Submissionsstelle, Stadt Gera



e-Vergabe-Plattform als Garant für Chancengleichheit

Die Vorzüge auf einen Blick

„Die Teilnahme an beschränkten Verfahren in klassischer Form ist stets mit einem erheblichen zeitlichen und finanziellen Aufwand für die Bieter verbunden“, weiß Jörg Martin, Zentrale Vergabe- und Submissionsstelle der Stadtverwaltung Gera. „Druck und Versand der Unterlagen bedeuten nicht nur finanzielle Aufwendungen für die Betriebe. Auch die Chance, tatsächlich berücksichtigt zu werden, ist letzten Endes gering. Und wann immer beim Ausfüllen der Formulare ein Fehler aus Bieterseite passiert, müssen wir dieses Unternehmen direkt ausschließen“, ergänzt er. Insbesondere für kleinere aber auch mittelständische Handwerksbetriebe kann dieser Prozess daher besonders schwierig sein. Um diesem Dilemma entgegen zu wirken, entschied sich die Kommune 2006 für die elektronische Vergabe.

Der Weg ins WWW

Seit 2006 also besteht für Bieter im VOB- und VOL-Bereich in Gera die Möglichkeit, Ausschreibungsunterlagen über das World Wide Web zu beschaffen – ganz einfach per Download. Definitiv ein Erfolg für die Kommune, die Bieter vor allem persönlich über die neuen

Möglichkeiten informiert hat. Auch der Upload von Angeboten wird bereits genutzt. „Die Bieter müssen lediglich den ersten Schritt wagen. Dann sind sie in der Regel sofort begeistert“, erklärt Martin.

Fehler ausschließen

Und so sieht der neue Prozess aus: Nach Registrierung auf der RIB-Vergabeplattform, bei der für die Unternehmen nur einmalig ein geringer Betrag anfällt, sind sie in der Lage, jegliche Ausschreibungsunterlagen zu jeder Zeit kostenfrei herunterzuladen, diese zu bearbeiten und anschließend via Web bei der Zentralen Vergabe- und Submissionsstelle einzureichen. Rechtsverbindlich signiert und verschlüsselt. „Die Formulare sind dabei so beschaffen, dass die Bearbeitung für den Bieter nicht nur vereinfacht wird, sondern außerdem sichergestellt ist, dass er beim Ausfüllen keine formalen Fehler machen kann“, berichtet Martin. Schließlich werden alle Unternehmen, die sich am elektronischen Verfahren beteiligen, bei der Stadt Gera automatisch in eine elektronische Datenbank aufgenommen. Auf diese Weise will die Kommune die Chancengleichheit einer Berücksichtigung für alle Bieter erhöhen.



Vergabe ohne Risiko

Insbesondere die hohe Kostenersparnis ist ein Grund, weshalb diejenigen Bieter, die die elektronische Vergabe bereits nutzen, auf keinen Fall zum klassischen Verfahren zurückkehren möchten. Darüber hinaus schätzen sie, dass der Gesamtprozess auf diese Weise deutlich schneller abgewickelt werden kann. Auch das Risiko des Postlaufweges konnten sie über die e-Vergabe vermindern. Risiken einzudämmen gilt auch als einer der wesentlichen Aspekte bei der Vergabestelle, die bereits 99 Prozent aller Verfahren ausschließlich über die Plattform von RIB ausschreibt. Jörg Martin berichtet, dass alle Fachdienste und auch die kommunalen Eigenbetriebe auf die Plattform zugreifen und dort ihre Leistungsverzeichnisse einstellen. „In den ersten beiden Jahren haben wir die Mitarbeiter während einer Übergangsphase vom klassischen zum elektronischen Verfahren umfassend geschult und trainiert. Wenn es Fragen gibt, helfen wir gewöhnlich weiter und sollte auch unser Team einmal an seine Grenzen stoßen, so steht uns die RIB-Service Mannschaft stets schnell mit Rat und Tat zur Seite“, erklärt er. Doch zurück zum

Thema Sicherheit. Die Kommune verzichtet aus datenschutzrechtlichen Gründen inzwischen darauf, Leistungsverzeichnisse, wie in der Vergangenheit üblich, auf Disketten oder CDs an Bieter zu versenden. GAEB-Dateien können daher nur noch über die Plattform heruntergeladen werden.

e-Vergabe als Zukunftstrend

Das Vergabeteam der Kommune und diejenigen Bieter, die mit der Plattform aktiv arbeiten, sind sich einig und charakterisieren die e-Vergabe mit dem RIB-System allesamt als qualitativ hochwertig und dabei sicher. Und die Kommune ist überzeugt, dass insbesondere auch die kleineren mittelständischen Betriebe realisieren werden, inwiefern sie von der e-Vergabe profitieren. Von heute auf morgen geht das natürlich nicht. Dass dieser Trend sich jedoch langfristig durchsetzen wird, das zeichnet sich zum jetzigen Zeitpunkt in Gera bereits ab.



[...] mit der e-Business-Lösung aus dem Hause RIB, können wir [...] die Arbeit deutlich effizienter, angenehmer, transparenter und sicherer gestalten.“

Paul Jüllig, Leiter Applikation und Businessservice Procurement,
Deutsche Telekom AG

Im Auftrags- und Vergabemanagement setzt die Deutsche Telekom AG auf einen durchgängigen, effizienten und transparenten Prozess. Nahtloser Informationstransfer zwischen dem SAP-System des Unternehmens und der e-Business-Plattform von RIB bilden die Grundsteine für das Nachunternehmer-Management im Bereich Engineering und Construction.

Deutsche Telekom vergibt Baumaßnahme über e-Business-Plattform von RIB

Deutsche Telekom – größter Bauauftraggeber Deutschlands

Die Deutsche Telekom betreibt bundesweit das größte Leitungsnetz der Nachrichtentechnik. Dieses wird nicht nur permanent erweitert, sondern bedarf regelmäßiger Sanierungen und Reparaturen, bedingt durch beispielsweise Blitzschäden oder Beschädigungen durch Bauarbeiten. Somit ist es nicht verwunderlich, dass das Unternehmen größter Bauauftraggeber des Landes ist. Die Deutsche Telekom koordiniert Baumaßnahmen an ihren Netzen mit der öffentlichen Hand und privatwirtschaftlichen Generalunternehmern, um mehrfache Aufgrabungen zu vermeiden. Wirtschaftlichkeit ist generell ein bedeutender Faktor für die Deutsche Telekom. Aus diesem Grund hat sich das Unternehmen schon vor rund zehn Jahren für eine e-Business-Lösung entschieden, mit der der Konzern heute bereits 91% des Auftragsmanagements online abwickelt. Mit rund 2.300 Lieferanten, die inzwischen an dieses elektronische Vergabesystem angebunden sind, bedeutet das 40.000 bis 45.000 Belege pro Monat. „Im August 2011 haben wir insgesamt 48.850 Belege gezählt“, berichtet Paul

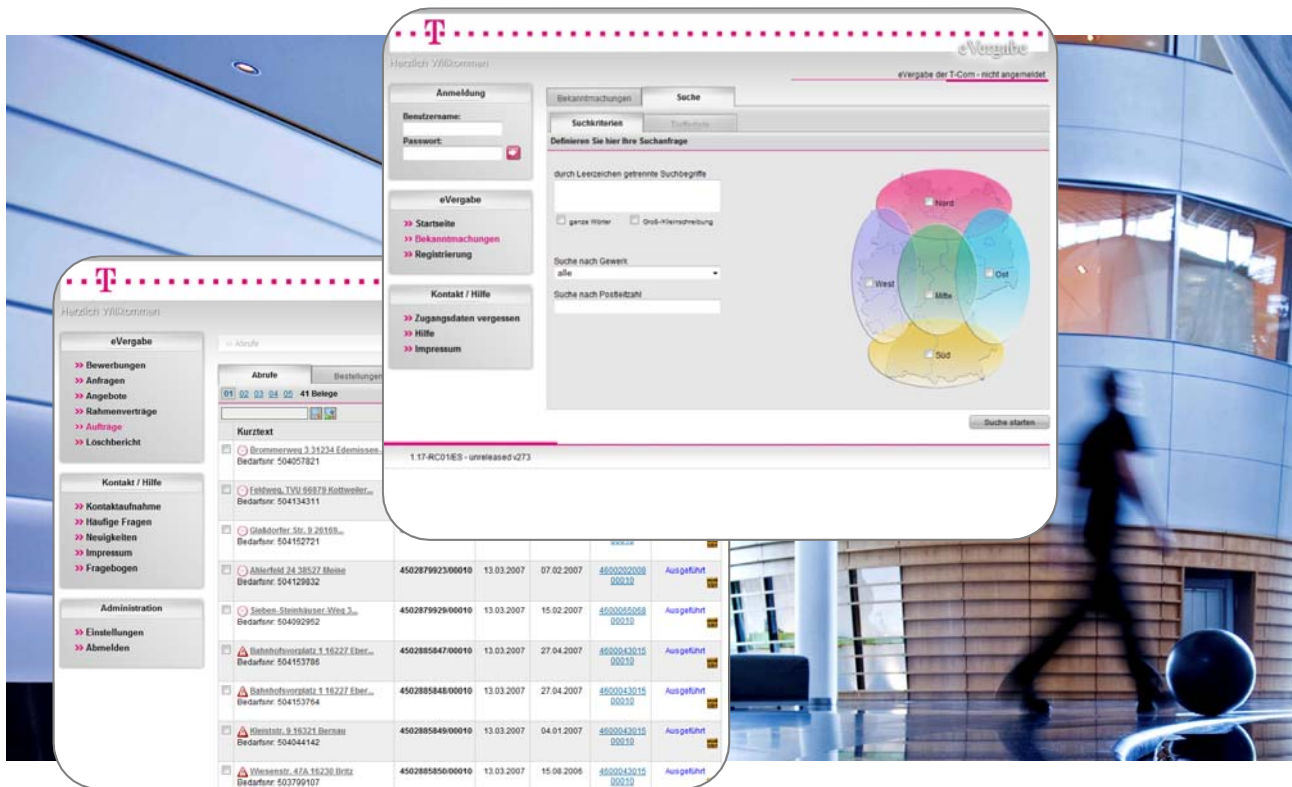
Jüllig, Leiter Applikation und Businessservice Procurement bei der Deutschen Telekom AG.

Komplexe Projekte einfach managen

Doch wie sind solche Projekte mit immens hohen Zahlen an beteiligten Subunternehmern und Lieferanten überhaupt möglich? „Ganz einfach“, erklärt Jüllig. „Denn mit der e-Business-Lösung aus dem Hause RIB, iTWO e-Vergabe public, können wir nicht nur den Aufwand dieser Prozesse innerhalb unseres Unternehmens erheblich reduzieren, sondern auch für alle Beteiligten, die das System für gemeinsame Projekte mit der Deutschen Telekom nutzen, die Arbeit deutlich effizienter, angenehmer, transparenter und sicherer gestalten.“

Ein einheitlicher Prozess.

Heute folgen alle am Projekt Beteiligten einem einheitlichen Prozess. Dieser beginnt in der Bauabteilung (PTI) der Telekom, die stets versucht gemeinsam mit anderen Unternehmen aus Öffentlicher Hand oder Privatwirtschaft eine Baumaßnahme zu planen und daraufhin Bestellanforderungen in das SAP-System des Unternehmens eingibt. Diese Anforderungen werden dann vom Einkauf in die e-Business-Plattform eingegeben.



Dienstleister loggen sich anschließend direkt in iTWO e-Vergabe public ein und geben dort ihre Angebote ab. Im nächsten Schritt wertet der Einkauf mittels Preis-Spiegel in SAP die Angebote aus. Nach der Auftragserteilung über e-Vergabe wird die Bauabteilung informiert, welches Unternehmen den wirtschaftlich günstigsten Preis geboten hat. „Wirtschaftlich günstig bezieht sich bei uns jedoch nicht nur auf den Preis“, erklärt Jüllig. „Wir achten bei der Vergabe von Bauleistungen vor allem auch auf Fachkunde, Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und Qualität. Diejenigen Unternehmen, die hinsichtlich Preis, Qualität, Fachkunde und Leistungsfähigkeit (Lieferantenbeurteilungskriterien) das beste Gesamtpaket liefern, erhalten in der Regel den Auftrag.“

Durchgängig informieren und kommunizieren

Ein Projekt lebt von einer harmonischen Kommunikation zwischen allen Beteiligten. Das wissen auch Paul Jüllig und sein Team. Deshalb kümmert sich der Bereich Applikations- und Businessservice Procurement

bei der Deutschen Telekom auch darum, dass alle Dienstleister das E-Business-System optimal bedienen können. In Hamburg wurde zu diesem Zweck sogar ein 2nd Level Support eingerichtet, die die Fragen von Lieferanten, Einkäufern und der Bauabteilung beantwortet. Hierzu gehört auch die systemtechnische Unterstützung der Lieferanten, bei Zugangs- oder Systemproblemen. Dass dieser durchgängige Prozess auch der Deutschen Telekom erhebliche Vorteile bietet, versteht sich von selbst. Denn die e-Vergabe ist so konzipiert, dass alle am Projekt Beteiligten relevante Informationen zwingend liefern müssen. Fehlen wichtige Projektdaten, werden die Projektmitarbeiter vom System informiert und können diese Daten leicht nachliefern. Die Telekom spart dadurch umständliches Nachfragen, ein wichtiger Zeit- und Kostenfaktor für das Unternehmen. „Nur so sind wir in der Lage, rund 450.000 bis 500.000 Baumaßnahmen pro Jahr wirtschaftlich, transparent und sicher gemeinsam mit unseren Unternehmen problemlos abzuwickeln“, erklärt Paul Jüllig.



Kontakt

RIB Software GmbH
Geschäftsbereich e-Vergabe
Gubener Straße 47
10243 Berlin

Telefon: +49 30443311-300
Telefax: +49 30443311-15
E-Mail: evergabe@rib-software.com
Internet: www.rib-software.com und www.vergabe.rib.de