



„Love me tender*“ – oder bereiten Ausschreibungen „Double trouble*“?

BID Kongreß 2007 in Leipzig

Arbeitssitzung der DBV Expertengruppe Erwerbung und Bestandsentwicklung
Ausschreibungen im Erwerbungsereich

Anne Bein

*frei nach Elvis Presley

SWETS

Swets Simplifies

Worüber ich heute nicht sprechen werde ...

- über den Aufbau des Ausschreibungsrechtes/Verfahrensvergabe (wie WTO, EU, nationale Gesetzgebung, individuelle Regeln, ...)
- über die unterschiedlichen Ausschreibungsverfahren/-möglichkeiten (wie offene, selektive oder limitierte Ausschreibungsverfahren)
- über die Standard- und besonderen Prozeduren
- über den Prozessablauf
- über Selektions- und Bewertungsmethoden
- damit verbunden über die Kriterien
- über Ausschlußkriterien
- über Einspruchsmöglichkeiten und deren Umsetzung
- ...

Worüber spreche ich heute?

- Swets auf einen Blick
- Was Sie nicht vergessen sollten
- Wer muß ausschreiben?
- Sind Ausschreibungen ...
- ... oder wie es sich die Verfasser der EU-Richtlinien erhoffen
- Ist die EU-Richtlinie 2004/18/EG auf unsere Industrie übertragbar?
- Swets Erfahrungen mit Ausschreibungen in ...
- Die Ausschreibungspraxis und die Folgen
- Aber – es kann auch anders funktionieren
- Meilensteine einer erfolgreichen Ausschreibung

Swets auf einen Blick

- Tochter von Royal Swets & Zeitlinger in Lisse, Niederlande
- 1901 gegründet
- Weltweit führender Dienstleister für die Beschaffung und Verwaltung wissenschaftlicher und branchenbezogener Fachinformationen
- 2.4 Millionen Abonnements
- Umsatz: ca. 835 Mio. Euro
- 60.000 Kunden, davon 30 % der Fortune-500 Firmen
- 65.000 Verlage und Fachinformationsanbieter
- Mehr als 800 Mitarbeiter
- Weltweites Netzwerk mit 21 lokalen Niederlassungen und regionaler Marktkenntnis
- Internationale Qualitätsnorm ISO 9001:2000 Zertifizierung
- 2006: Feier des 105. Geburtstages

Swets: National

- Seit **1985** Niederlassung in Frankfurt am Main
- 65 Mitarbeiter
- Zuständig für Deutschland, Österreich, Schweiz, Osteuropa
- Betreuung von Kunden **und** Verlagen
- Distributionszentrum für Konsolidierungskunden
- Lokale Büros in Italien (Mailand) und Spanien (Barcelona)



Was Sie nicht vergessen sollten:

Noch haben wir die Chance, die Ausschreibungsmodalitäten zu gestalten und mit Elvis „Love me tender“ zu singen. Nutzen wir sie, damit wir nicht im „Double trouble“-Ausschreibungschaos versinken. Es sei denn, Sie haben zu viel Kapazitäten ...

und

„Ich soll provokativ sein.“

Eine Ausschreibung ist ...

... ein Teil des Verfahrens zur Vergabe von Aufträgen im Wettbewerb. Durch sie werden potentielle Bieter aufgefordert, ein Angebot zu unterbreiten.“ (Wikipedia)

Wer muß ausschreiben?

- Europäische Kommission
- Ministerien
- Bundesbehörden
- Landesbehörden
- Kommunen
- öffentliche Einrichtungen des Gesundheitswesens
- Universitäten
- Fachhochschulen

= Einrichtungen der öffentlichen Hand

Wer muß ausschreiben?

auch

- die Deutsche Forschungsgemeinschaft die Nationallizenzen?
- Konsortien ihre Lizenzen?

übrigens

Europäische Einrichtungen der öffentlichen Hand erteilen pro Jahr Aufträge im Rahmen von € 700 Milliarden.

Sind Ausschreibungen ...

... eine Arbeitsbeschaffungsmaßnahme für Anbieter und Auftraggeber?

... ein Instrument, um mittelständischen Firmen die Existenz noch schwieriger zu machen?

... eine zusätzliche Einnahmequelle für Notare, Wirtschaftsprüfer, Übersetzer, Bürgerämter, ...?

... ein Mittel, Bibliothekare zu „entmachten“?

... eine „Verführung“ für einige Anbieter mit phantasievoller Interpretation neue, nicht Verlagskonforme Preise anzubieten?

Sind Bibliotheken überhaupt zur Ausschreibung verpflichtet?

... oder sind Ausschreibungen, wie es sich die Verfasser der EU-Richtlinien erhoffen,

- **die Lösung für Transparenz, Objektivität und Gleichbehandlung**
- **das Stimulieren einer freien und ehrlichen Mitbewerbersituation innerhalb der EU und damit die Förderung der Markttransparenz**
- **ein Werkzeug, um Einsparungen für die Auftraggeber zu erzielen**

Ist die EU-Richtlinie 2004/18/EG auf unsere Industrie übertragbar?

Zeitschriften und Bücher sind Monopolprodukte der Verlage zu festgesetzten oder empfohlenen Preisen.

Agenturen und der Buchhandel können lediglich die Preiselemente beeinflussen, die am geringsten ins Gewicht fallen, wie z. B. Servicegebühren und weitere Zusatzleistungen.

**Diese liegen in der Regel unter den Schwellenwerten:
€ 137.00 respektive € 211.000.**

Für Aufträge unter den genannten Schwellenwerten gelten die „allgemeinen“ Bestimmungen des Ausschreibungsrechtes.

Swets Erfahrung mit Ausschreibungen in ...



Die falsche Ausschreibungspraxis und ihre Folgen

Verärgerte Nutzer: Lieferungen/Freischaltungen können durch verspätete Entscheidungen/Einsprüche häufig nicht zum Jahresanfang erfolgen.

Optimierung der Arbeitsabläufe wird „vergessen“.

Hoher Arbeitsaufwand, besonders bei jährlichen Ausschreibungen

Auftragsvolumen wird immer geringer.



Die falsche Ausschreibungspraxis und ihre Folgen

Ggf. jährlicher Wechsel des Lieferanten, keine kontinuierliche partnerschaftliche Beziehung und Umsetzung strategischer Angebote möglich

Entscheidungen werden häufig von einem Gremium von Nichtbibliothekaren getroffen (Juristen, Verwaltungsleiter) unter dem Motto „MEAT“ (most economically advantageous tender), oder das einzige Bewertungskriterium ist der Preis.

FAZIT: Der Einfluß der Bibliothekare schwindet dramatisch. Entscheidungen werden von Fachfremden getroffen.





Eine Bemerkung am Rande ...

Bisher erfolgte – soweit bekannt – keine Evaluierung der EU, ob das Ziel der Richtlinie erreicht wurde.

Aber – es kann auch anders funktionieren.
Wenn alle Beteiligten wollen und handeln.

In Deutschland gibt es noch die Chance, den Prozeß aktiv mitzugestalten.

Wie?

Die Entscheidungsträger in den Bibliotheken und Verbänden agieren offensiv.

Meilensteine einer erfolgreichen Ausschreibung

- Ist eine Ausschreibung wirklich zwingend notwendig? Es gibt durchaus unterschiedliche Einschätzungen.
- Wenn ja, reicht eine sogenannte beschränkte Ausschreibung?
- Ein Standard wird definiert, kommuniziert und praktiziert.
- Dieser Standard sollte realitätsbezogen und umsetzbar sein. Er berücksichtigt die speziellen Rahmenbedingungen unserer Industrie, d. h. aller beteiligten Parteien. Unsere Branche hat wenig mit der Bauindustrie gemein, oder? Wir lernen von den Wildwüchsen der bisherigen Tenderplage.

Erinnern Sie sich? Was Sie nicht vergessen sollten:

Noch haben wir die Chance, die Ausschreibungsmodalitäten zu gestalten und mit Elvis „Love me tender, love me true, all my dreams fulfill“ zu singen. Nutzen wir sie, damit wir nicht im „Double trouble“-Ausschreibungschaos versinken. Es sei denn, Sie haben zu viel Kapazitäten ...

Haben Sie Fragen?

Meine Frage: War ich provokativ genug?

Anne Bein

Mitglied der Geschäftsführung

Swets Information Services GmbH

Mainzer Landstr. 325 – 329

65933 Frankfurt am Main

Tel.: 0 69/6 33 98 80

Email: abein@de.swets.com