

Mehr Dialog bei Beschaffungen

Wie sich Pannen und Korruption bei ICT-Projekten reduzieren lassen. Von Irene Bernhard

Der Geschäftsführer des Wirtschaftsverbands für die digitale Schweiz, Jean-Marc Hensch, hat die Probleme, die im Zusammenhang mit Beschaffungen in der Informations- und Kommunikationstechnologie auftreten können, aus Sicht der Anbieter beleuchtet (NZZ 12. 7. 12). Er sieht die Lösung primär in einer besseren Ausbildung der Beschaffungsstellen. Das wäre sicher eine Lösung: Wenn bei den Beschaffungsstellen das Wissen vorhanden ist, kann eine ICT-Beschaffung gut vorbereitet werden und verursacht dann wenige bis keine Probleme.

Das ist aus meiner Sicht aber keine realistische Lösung. Eine Beschaffungsstelle kann gar nicht über Fachwissen in jedem einzelnen Bereich verfügen, in dem sie Beschaffungen tätigt. Die Beschaffungsstellen sind daher darauf angewiesen, mit den Anbietern, die über das spezifische Fachwissen verfügen, zusammenzuarbeiten. Es war diese Einsicht, die per 1. Januar 2010 zur Einführung eines neuen Instruments im Beschaffungsrecht führte: des Dialogs nach Artikel 26a der Verordnung über das öffentliche Beschaffungswesen (VöB).

Obwohl Jean-Marc Hensch dazu auffordert, mehr Vergaben im Dialog durchzuführen, hat er dieses Instrument nicht erwähnt. Den Bericht der Schweizerischen Vereinigung Beratender Ingenieurunternehmungen (USIC), in welchem der Dialog sehr genau beschrieben wird und dazu aufgefordert wird, diesen vermehrt anzuwenden, hat Jean-Marc Hensch vermutlich nur überflogen und Teile davon ignoriert. Denn er erwähnt nur die dort auch behandelte «Quality-Based-Selection», nicht aber die Anregungen, welche die USIC zum Thema Dialog veröffentlicht hat (vgl. Bericht «Neue Entwicklungen im Vergabewesen», USIC, Februar 2012). Der Dialog stellt aus meiner Sicht ein Instrument dar, das in Zukunft verhindern könnte, dass ICT-Beschaffungen in einem Desaster enden oder der Korruption Tür und Tor öffnen. Denn eine vielfach gehörte Begründung für eine freihändige Vergabe trotz zu hohem Schwellenwert lautet, dass nur ein Anbieter infrage komme, um dieses Produkt zu liefern.

Mit dem Dialog soll nun aber nicht mehr ein Produkt beschafft werden. Vielmehr gibt die Beschaffungsstelle an, was sie benötigt bzw. welches das Ziel der Beschaffung ist (etwa die vereinfachte Auszahlung der Sozialhilfebeiträge mit direkter Verbuchung). Sie fordert dann von den Anbietern mittels öffentlicher Ausschreibung (offenes oder selektives Verfahren, evtl. auch Einladungsverfahren bei Nichterreichen des Schwellenwertes) ein vorläufiges Angebot, in dem diese einen Lösungsweg skizzieren, wie man zum Ziel gelangen könnte. Die Beschaffungsstelle wählt unter den Anbietern diejenigen

aus, die sie basierend auf ihrem vorläufigen Angebot als die bestgeeigneten betrachtet, um ihr Ziel zu erreichen. Mit den ausgewählten Anbietern wird dann «Dialog» geführt, sprich: Es wird gemeinsam zwischen Beschaffungsstelle und Anbietern erörtert, wie man zum Ziel gelangen könnte. Den Auftrag erteilt die Beschaffungsstelle nach Abschluss des Dialogs demjenigen Anbieter, der in Zusammenarbeit mit der Beschaffungsstelle die beste Lösung ausgearbeitet hat.

Irene Bernhard ist Rechtsanwältin und Mitverfasserin desUSIC-Berichts «Neue Entwicklungen im Vergabewesen».