

Das ist aber nicht die Dienstleistung | das Produkt welche/s wir haben wollten!?

Solche Fragen oder Aussagen werden immer wieder von Verantwortlichen nach den Auswertungen und Ergebnisdarstellung von Ausschreibungen gestellt. Die Ursachen hierfür sind, wie viele Beispiele aus der Branche zeigen, vielfältig. Hauptgrund scheint aber immer die falsche Gewichtung der Auswahl- und Bewertungskriterien zu sein.

Nachfolgend werden einige Beispiele aufgeführt und deren Scheitern kurz erläutert.



Unbestritten ist, dass das Ausschreibungsrecht für öffentliche Auftraggeber einige Fallstricke birgt und nicht einfach zu handhaben ist.

Aber auch die Kenntnis dessen was man benötigt und die exakte Beschreibung von Objekten oder Dienstleistungen ist fast noch wichtiger. Denn für den förmlichen | rechtlichen Teil gibt es Anwälte.

Für die Beschreibung von Dienstleistungen und Objekten sowie die exakte Beschreibung dessen ist meist ein tiefes Wissen der Materie von Nöten welche meist fehlt oder durch gefährliches Halbwissen ersetzt wurde.



Projekt 1: Kita und Schulverpflegung

Eine mittelgroße Stadt in Baden Württemberg hatte sich entschlossen die Kita- und Schulverpflegung (10 Kitas, 4 Schulen) aus den bisherigen Strukturen (Belieferung durch eine Krankenhausküche) herauszulösen und erstmalig an einen Caterer zu vergeben.

Hierzu wurde aufgrund der Komplexität des Projektes beschlossen einen externen Dienstleister mit der Erstellung des Leistungsverzeichnisses und Durchführung der Ausschreibung zu betrauen und diesen die Unterstützung des Fachanwaltes der Stadt zuzusichern.

Die IST-Stand Erfassung erfolgte an mehreren vor-Ort-Terminen mithilfe eines umfassenden Fragenkataloges und durch Interviews der Mitarbeiter der Einrichtungen. Hierbei wurden nicht nur Fragen wie Essensteilnehmer und Ausgabezeiten abgefragt, sondern auch Fragen zu einer möglichen Regeneration bei cook&chill Produkten diskutiert und festgelegt.

Da es durch Vorgaben der Stadt nur einen zentralen Dienstleister geben sollte, musste auch die ggf. notwendige Ertüchtigung der Kita- und Schulküchen bei einer Belieferung mit cook&chill-Produkten in die Betrachtung mit einfließen. Mit einer solchen Systematik mussten sich aber nicht nur ein möglicher Fachplaner, sondern auch die Bauabteilung und der Brandschutzbeauftragte der Stadt auseinander setzen. Nach zeitintensiven Diskussionen fand man schließlich eine Lösung mit der „vorübergehend“ alle leben konnten.

Im nachfolgenden Schritt wurde das Leistungsverzeichnis für alle zu beliefernden Schulen und Kitas erstellt und anschließend mit den Beteiligten diskutiert. Größter Diskussionspunkt war hierbei die Regionalität eines möglichen Anbieters. Hier wurde im städtischen Umkreis die Verfügbarkeit eines solchen angezweifelt und eine Vergabe an einen Dienstleister über den Radius von 30 km hinaus nicht in Erwägung gezogen. Da der Auftrag für unser Unternehmen allerdings lautete ein Leistungsverzeichnis nach Vorgaben des Kunden zu erstellen wurde die Diskussionen hinten angestellt und der Auftrag final zu Ende gebracht.



Projekt 2: Speisenverteilssystem

Im Rahmen der Ergebnispräsentation vor dem Stadtrat kam es dann zu einer intensiven Diskussion sämtlicher Parteien inkl. der üblichen Forderungen doch wieder selbst zu kochen. Letztendlich konnte man sich nicht auf ein Ergebnis einigen ohne einen neuen und umfangreichen Auftrag zu vergeben. Unseres Wissens ist bis heute keine abschließende Vergabe der Leistungen erfolgt und die Belieferung erfolgt immer noch aus der Krankenhausküche, auch wenn die Voraussetzungen mehr als suboptimal sind.

Fazit

Für eine optimale Projektabwicklung wäre es besser gewesen, zuerst ein Verpflegungskonzept für alle Schulen und Kitas zu erstellen, dieses im Stadtrat zu beschließen um anschließend in die Ausschreibung zu gehen. Hierdurch wäre ein besseres Ergebnis erzielt worden auch wenn die Kosten etwas höher ausgefallen wären.

Ein mittelgroßes Krankenhaus (300 Betten) in Bayern wollte sein veraltetes passives Speisenverteilssystem durch ein modernes aktives System ersetzen. Bevor allerdings eine EU-weite Ausschreibung platziert werden sollte, wurde beschlossen erst einmal einige System zu testen und mit dem bisherigen Caterer abzustimmen.

Für die Tests wurden in Abstimmung mit dem Auftraggeber verschiedene Systeme ausgewählt. Diese reichten von Heißluft- über Kontaktwärme- bis hin zu Induktionssystemen mit Technik on Board oder Dockingstationen beim Kunden. Sämtliche Systeme wurden sowohl durch Mitarbeiter beim Krankenhaus als auch durch Mitarbeiter des Caterers getestet und bewertet. Die Entscheidung fiel aufgrund der Geschirrunabhängigkeit auf ein hochwertiges Heißluftsystem. Auf dieser Basis wurde das Leistungsverzeichnis erstellt und EU-weit ausgeschrieben.

Vor Veröffentlichung der Ausschreibungsunterlagen wurde diese von der Vergabekammer der Stadt geprüft und die Gewichtung, welche vorher zu Gunsten der Qualität erfolgte, trotz intensiver Diskussionen zu Gunsten des Preises geändert und veröffentlicht.

Nachdem die Angebote verschiedener Bieter eingegangen waren erfolgte die Auswertung. Hierbei

wurden alle Angebote auf Vollständigkeit geprüft und bewertet. Anschließend sind die Ergebnisse in eine Bewertungsmatrix eingeflossen und die Rangfolge der Bieter ermittelt. Hierbei stellte sich nun heraus, dass das favorisierte System des Auftraggebers aufgrund der hohen Preisgewichtung nur den zweiten Platz erreichte und das System, welches vermeidlich als „schlechter“ getestet wurde siegte und angeschafft werden musste.

Fazit

Durch eine niedrigere Bewertung des Preises hätte die Möglichkeit bestanden das favorisierte System anzuschaffen und alle Beteiligten zufrieden zu stellen.



Projekt 3: Caterer Suche

Für ein Konferenzzentrum inkl. Restauration in Bayern suchte der Betreiber einen leistungsfähigen Caterer, welcher den bisher eigengeführten Betrieb vom Konferenzservice bis hin zum Restaurants sicherstellt. Darüber hinaus sollte noch eine entsprechende umsatzabhängige Pacht fliesen.

Nachdem die groben Rahmenbedingungen geklärt waren wurden in diversen Workshops die Feinheiten mit dem Auftraggeber diskutiert und festgelegt. Als größter Knackpunkt wurde die erwartete Pacht auf Basis der schlechten Umsatzzahlen des vergangenen Jahres gesehen. Eine Steigerung der Gästezahlen und der damit verbundenen Einnahmen wurde von uns als schwierig angesehen. Dennoch bestand der Auftraggeber drauf

dies in den Ausschreibungsunterlagen mit aufnehmen.

Da die Ausschreibung nicht veröffentlicht werden muss, wurden 20 mögliche Caterer in Deutschland angeschrieben und um die Abgabe eines Angebotes auf Basis des Leistungsverzeichnisses gebeten.

Die Resonanz war wie erwartet niedrig. Es fanden sich 5 Caterer, welche sich die Gegebenheiten vor Ort ansehen wollte, aber letztendlich hat sich kein Caterer gefunden, welcher das Risiko auf Basis der letztjährigen Umsatzzahlen eingehen wollte.

Fazit

Es wäre für den Auftraggeber besser gewesen, auf die Pacht in den ersten Jahren zu verzichten und sich die Entwicklung anzusehen um ggf. in den darauffolgenden Jahren den Vertrag neu zu verhandeln.