



KOINNO-Praxisbeispiel

Innovatives Projekt aus der öffentlichen Beschaffung

ANBIETER

135

E-Government

Bürgerfreundliches Kommunalportal mit einem speziell auf kommunale Bedürfnisse ausgerichteten Content-Management-System

Ausgangssituation

NOLIS erstellt seit vielen Jahren nutzerfreundliche Kommunalportale, die mithilfe eines auf den Einsatz in Kommunen spezialisierten CMS gestaltet und gepflegt werden. Neben der Bereitstellung von Informationen ermöglicht es Verwaltungen die selbständige Erstellung diverser digitaler Prozesse. Die Anfänge von NOLIS | CMS liegen rund 20 Jahre zurück, die aktuelle Version auch im Hinblick auf medienbruchfreie Prozesse entstand durch erhebliche Weiterentwicklungen seit 2020.

Mittlerweile ist durch die Wünsche und Anregungen aus den Kommunen neben dem CMS eine breite Produktpalette rund um die Bereitstellung von Online-Bürgerservices entstanden. Die NOLIS | E-Government-Suite beinhaltet Software zur OZG-Umsetzung, Kita-Platzvergabe, Terminvergabe, Mängelmeldung, Sportstättenbelegung, Recruiting und vieles mehr. Durch den Fokus auf kommunale Bedürfnisse sind über die Jahre regelmäßig Erfahrungen mit öffentlichen Vergabeverfahren gemacht worden.

Wesentlicher Inhalt dieses Projektes aus Kundensicht war in diesem Fall die Erstellung einer modernen Webseite für die Kommune, die sowohl umfassende Informationen über alles Wichtige aus der Stadt bietet, als auch die Möglichkeit für Bürgerinnen, Bürger und Unternehmen Verwaltungsdienstleistungen direkt online abwickeln zu können. Alle Inhalte sollen durch die Mitarbeitenden der Kommune selbst administrierbar sein. Zu diesem Zweck werden NOLIS | CMS mit vielen speziellen Funktionen für Kommunen sowie die spezielle Digitalisierungslösung NOLIS | Rathausdirekt eingesetzt. Dadurch wird gewährleistet, dass im Regelbetrieb keine Tätigkeiten der NOLIS für die inhaltliche Ausgestaltung erforderlich sind, wodurch die internen Prozesse beschleunigt und erhebliche Kosten gespart werden.

Projektziele

In dem konkreten Projekt stand neben der Neukundengewinnung insbesondere das Ziel im Vordergrund, einen Kunden in einem Bundesland zu gewinnen, in

dem ein Wettbewerber eine starke Marktposition erlangt hat. Aufträge von öffentlichen Auftraggebern haben im Vergleich zu gewerblichen Auftraggebern durchaus Vorteile, so ist zum Beispiel das Risiko von Zahlungsausfällen nahezu gleich Null. Zudem ist in den allermeisten Fällen das Gesprächs- und Arbeitsklima angenehm und eher partnerschaftlich.

Vorgehensweise

Der Aufwand zur Vorbereitung einer Angebotsabgabe war, wie in vergleichbaren Projekten, relativ hoch, weil es für diese Leistung keine standardisierten Leistungsverzeichnisse gibt. Vielmehr werden diese häufig nach bestem Wissen und Gewissen frei formuliert, wobei die erstellenden Personen in den Verwaltungen mangels einschlägiger Erfahrung sehr häufig nicht in der Lage sind, die benötigten Leistungen eindeutig, unmissverständlich und vollständig auszuschreiben.

Für die von NOLIS zu erbringenden komplexen Leistungen im Bereich der Lieferung einer gegebenenfalls individualisierten Software sowie damit direkt verknüpfter Werk- und Beratungsleistungen erscheint die Verhandlungsvergabe der beste Weg, auch unter Berücksichtigung der oben geschilderten Problematik. Eine Verhandlungsvergabe ermöglicht es, durch Gespräche mit den Bietern eventuelle Lücken und/oder Fehler im Leistungsverzeichnis zu korrigieren.

An der öffentlich ausgeschriebenen Verhandlungsvergabe über mehrere Runden mit Bieterfragen sowie anschließenden (Online-)Verhandlungsterminen waren die Geschäftsführung sowie ein Senior-Consultant beteiligt. Seit der Auftragsvergabe läuft das Projekt nunmehr circa neun Monate.

Hürden bei der Umsetzung

Die Hürden waren vornehmlich inhaltlicher Natur (siehe oben). Durch die Formulierung von Bieterfragen konnte inhaltlich vieles geklärt werden, wobei Bieterfragen grundsätzlich so gestellt wurden, dass die Antwort darauf im Idealfall „Ja“ lautete. Damit konnte eine Vergleichbarkeit aller Angebote bei diesem Punkt erzielt werden.

Zudem gab es nach der Angebotsabgabe eine Nachfrage, in der die Auskömmlichkeit des angebotenen Preises belegt werden musste. Die Auskömmlichkeit konnte durch Benennung von Projekten mit vergleichbarem Umfang für andere öffentliche Auftraggeber nachgewiesen werden.

Fazit

Der Auftrag wurde erteilt, sodass ein Referenzkunde in einer Region gewonnen wurde, zu der bisher kaum Zugang zu schaffen war. Ohne ein entsprechendes Vergabeverfahren wäre es dazu möglicherweise nicht gekommen.

Es hat sich erneut gezeigt, dass eine Verhandlungsvergabe in diesem Marktsegment der bestmögliche Weg für Auftraggeber- wie auch Auftragnehmerseite ist. Zudem wurde deutlich, dass aus Sicht öffentlicher Auftraggeber bei der Auswahl von Software-Produkten als Wertungskriterium nicht ausschließlich der Preis gewählt werden sollte, weil dann die teilweise erheblichen Unterschiede im Leistungsumfang nicht berücksichtigt werden (können).

NOLIS wird künftig noch stärker als bisher im Vorfeld abwägen, welcher Aufwand zu betreiben ist, um ein Angebot auf Basis eines sinnvollen Leistungsverzeichnisses abzugeben. Steht der Aufwand in keinem gesunden Verhältnis zum möglichen Umsatz, wird NOLIS auf eine Teilnahme verzichten – und dies auch der ausschreibenden Stelle mitteilen, um für diesen Aspekt zu sensibilisieren. Zudem wird verstärkt bei der Akquise darauf hingewirkt, dass das Vergabeverfahren nach Möglichkeit als Verhandlungsvergabe durchgeführt wird.



Geschäftsführer Uwe Warnecke, Geschäftsführerin Maren Warnecke und Prokurist David Jauch (v.l.n.r.)

Stand: August 2024

Impressum

Herausgeber:
Bundesministerium
für Wirtschaft und
Klimaschutz (BMWK)
10115 Berlin
www.bmwk.de

Redaktion:
Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V. (BME)
Frankfurter Straße 27
D-65760 Eschborn
www.bme.de

Bildnachweis:
© NOLIS GmbH;
istock.com/NicoElNino

Umsetzung:
www.frischeminze.com

Ansprechpartner und Kontakt

NOLIS GmbH, Celler Str. 53, 31582 Nienburg
Maren Warnecke, Geschäftsführerin
Tel.: 05021/8877555
E-Mail: info@nolis.de
<https://www.nolis.de>

Weitere Praxisbeispiele unter: www.koinno-bmwk.de