

... und sie dreht sich doch! Deutschland im Vergleich

(BS/Monika Schmidt*) Wer hätte das gedacht, Deutschland rangiert im europaweiten Vergleich im hinteren Drittel, was die E-Businessfähigkeit von KMU anbelangt. Auch Seitens der Verwaltung ist das Schiff noch nicht so recht in Fahrt gekommen. Zwar haben verschiedene Initiativen auf bundes- oder Landesebene Bewegung in Behördenstrukturen gebracht, aber die Spitzenplätze im Wettbewerb zwischen Verwaltungen nehmen andere Länder ein. Untersuchungen, Studien und Vermutungen heizen unzählige Diskussions- und Gesprächsrunden an.

Es mag der Eindruck entstehen, als ob E-Business oder E-Government eine Glaubensfrage sei. Denn warum sollte das, was früher schon funktionierte, heute nicht mehr funktionieren? Debattiert wird viel, Entscheidungsprozesse werden vertagt. Was gibt es zu verlieren, wenn alles Ansichtssache ist? Und wo sind die Beweise, dass jemand schon etwas gewonnen hätte?

Elektronische Beschaffung – ein echter Erfolgsfaktor!

Es gibt sie – diese Beweise! Wie so oft, ist es die Bewegung von unten, die, aus Verwaltungssicht, von Gemeinden und Kommunen zu Landkreisen weitergegeben wird. Auch aus geographischer Sicht beginnt sich dieses Konzept von Süd nach Nord durchzusetzen. Ein vergleichsweise "trockenes Geschäftsfeld", wie die elektronische Beschaffung, avanciert zu einem echten Erfolgsfaktor, der bares Geld in die leeren Kassen der Kommunen bringt.

Beispiel 1: Kreisverwaltung Ebersberg

Man hatte sich im Oktober 2001 für das Technologie- und Serviceleistungsunternehmen TEK-Service AG entschieden. Die Verwaltungsspitze war von den Vorteilen des E-Procurement überzeugt. Dennoch sollte weder in Technologie noch in Personal investiert werden. Das Ziel: auf Abruf, die Vorteile der Technologie zu nutzen und bei Bedarf auf externes Personal für die eigene Verwaltung zurückzugreifen, wurde konsequent verfolgt.

Kreisweite Ausdehnung

Bereits nach einem Jahr Echtbetrieb, kam der Finanzausschuss zur Ansicht, dass auf Grund der guten Erfahrungswerte, die elektronische Beschaffung kreisweit auszudehnen sei. Kosten konnten in den vorangegangenen 12 Monaten ergebniswirksam gesenkt und Preisvorteile generiert werden. Besonders drastisch fiel beispielsweise ein Vergleich zwischen den Einkaufskonditionen Bürobedarf Schulen und Zentralverwaltung aus. Bis zu 40% Differenz traten zu Tage. In der einjährigen Pilotphase hatten ausschließlich Besteller der Zentralverwaltung elektronisch eingekauft; Schulen beschafften wie gewohnt. Die Ergebnisse waren überzeugend. Weitere Produktfelder wie Feuerwehrbedarf und Elektroartikel werden nun zügig erschlossen. Technologisch hat Ebersberg von den Möglichkeiten des Dienstleisters auch dahingehend partizipiert, dass Bestellinformationen über entsprechende Schnittstellen direkt in die Warenwirtschaft des Lieferanten eingestellt und entsprechend auch in das eigene Finanzsystem eingelesen werden.

Beispiel 2: Stadt Lörrach und umliegende Kommunen

Umliegende Kommunen der Stadt Lörrach nutzen das System darüber hinaus, um die Vorteile einer netzbaasierten, kommunalen Einkaufsgemeinschaft für sich zu realisieren. Neben drastischen Kostensenkungen kommt es auf Grund von Mengenbündelung bereits im dritten Jahr in

Folge zu respektablen Preisvorteilen, die besonders für die kleineren Kommunen schwerlich zu realisieren gewesen wären. Besteller der Stadt Lörrach ordern beispielsweise im Rahmen einer Bestellung bei mehreren Lieferanten, die im Vorfeld vom Zentraleinkauf der Stadt festgelegt wurden.

Kundenspezifische Kataloge

Wie andernorts auch, legt man in Lörrach großen Wert auf kundenspezifische Kataloge. Ebenso schätzt das Rechnungsprüfungsamt die ausgeprägte Lieferantenneutralität des Unternehmens. Denn die Entscheidungshoheit der Kommune, hinsichtlich der zu wählenden Lieferanten, muss in jedem Fall gewährleistet sein. Sie darf nicht auf Grund von Interessenslagen Außenstehender beeinflusst werden. Vor dem Hintergrund der langjährigen Erfahrungswerte im Bereich E-Ordering, informiert sich die Stadtverwaltung gegenwärtig gemeinsam mit Lieferanten der Region zum Thema elektronische Vergabe. Nicht zuletzt sieht man im gemeinsamen Vorgehen mit Lieferanten auch eine innovative Form der Wirtschaftsförderung. Denn das erlangte Know-how kann vom Lieferanten auch in anderen Geschäftsfeldern verwendet werden.

Beispiel 3: Städte Tübingen und Reutlingen

Auch in vorliegendem Fallbeispiel sind beide Kommunen dem Beispiel der Stadt Lörrach gefolgt.

Die guten Ergebnisse bewogen beispielsweise die Stadt Tübingen, weitere 50 Kindergärten an das elektronische Beschaffungssystem anzubinden.

Neben Kostensenkung überzeugte vor allem das gute Ausschreibungsergebnis im Verbund mit der Stadt Reutlingen. Auch in Reutlingen will man die Beschaffungsfelder sukzessive ausdehnen.

Ausland

Auch im Ausland wurde man auf die guten Ergebnisse der deutschen Städte und Kreisverwaltungen aufmerksam. So haben sich 2003 gleich sechs Kommunen aus Österreich und der Schweiz für das Konzept der TEK-Service AG entschlossen.

Ein Grundgedanke:

- Insgesamt verbindet alle Kunden des Dienstleistungsunternehmens ein und derselbe Gedanke:
- Konzentration auf die eigene Kernkompetenz und die heißt: Dienstleister des Bürgers zu sein.
- Tu nichts, was andere besser und kostengünstiger für Dich tun können.
- Keep it short and simple! Kurze Projektzeit, einfache Handhabung für alle Beteiligten.

Diese und andere Beispiele belegen eindrücklich: die Vorteile der elektronischen Beschaffung liegen auf der Hand. Sie sind weder Glaubensfrage noch Ansichtssache. Oder anders ausgedrückt: ... und sie dreht sich doch!

*Monika Schmidt ist Marketing & Sales Direktorin von tek-service.