

CURATIS CLINIC TOUR 2017

EU-Vergaberechtsreform: Es bleibt kompliziert

Effizienter, einfacher und flexibler sollte die Vergabe öffentlicher Aufträge mit der am 18. April 2016 in Kraft getretenen Vergaberechtsreform werden. In der Praxis erweist sich die Vergaberechtsnovelle als hoch komplexes Regelwerk, das den Verwaltungsaufwand für Häuser kaum reduziert. Doch es gibt Auswege aus dem Paragraphen-Dschungel.



Diskutierten die Chancen und Risiken des neuen Vergaberechts mit insgesamt 40 Teilnehmern (v.li.): Andreas Gödde und Michael Cammann (beide Curatis), Susanne Müller-Kabisch (Ernst & Young Law), Dr. Arne Gniechwitz (KPMG Law), Tatyana W. Pestheryanu (GÖRG Partnerschaft von Rechtsanwälten) und René A. Bostelaar, Geschäftsführer des Rhein-Maas-Klinikums.

Er wolle „nicht in Ketten“ aus seinem Krankenhaus geführt werden, sagte René A. Bostelaar. Deshalb lege er bei der öffentlichen Auftragsvergabe sehr viel Wert auf ein sauberes Verfahren, so der Geschäftsführer des Rhein-Maas-Klinikums der Städteregion Aachen/Würselen. Doch um den Maximalversorger, der seit drei Jahren zu einer modernen, wirtschaftlichen Einrichtung umgebaut wird, erfolgreich führen zu können, müsse er eben auch schnell Entscheidungen treffen können. „Um die Leistungsfähigkeit unseres Hauses zu sichern, kann die Anschaffung dringend benötigter CT nicht ein halbes Jahr warten.“

Klartext auf der Curatis Clinic Tour 2017. Rund 40 Teilnehmer waren der Einladung zur jährlichen Fachtagung der Ingenieurs- und Projektmanagementgesellschaft nach Eschborn gefolgt. Im Zentrum der Diskussion mit Klinikgeschäftsführern, Einkaufsleitern, Vergaberechtlern und Projektmanagern standen die

Chancen und Risiken der reformierten öffentlichen Auftragsvergabe.

Grundsätzlich gilt: Erreichen öffentliche Aufträge ein bestimmtes finanzielles Volumen, müssen sie nach dem „Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen“ (GWB) ausgeschrieben werden. Überschreiten sie die sogenannten Schwellenwerte, muss dieses sogar europaweit erfolgen. Fehler bei der öffentlichen Auftragsvergabe können bei Nachprüfungsverfahren zu empfindlichen Nachzahlungen führen, die auch denjenigen treffen, der die Vergabe „nur“ managt.

VERGABEFREIE INHOUSE-GESCHÄFTE

„Das Vergabeverfahren ist nach wie vor komplex“, sagte Susanne Müller-Kabisch, Rechtsanwältin bei Ernst & Young Law und Spezialistin für europäisches Vergaberecht. Doch wer den aktuellen Rechtsrahmen richtig ausschöpfe, könne durchaus von der Vergaberechtsnovelle profi-

tieren. Dazu zählen nach Müller-Kabisch Inhouse-Geschäfte im Krankenhauskonzern und das Modell der Interkommunalen Zusammenarbeit (IKZ).

Bei einem vergabefreien Inhouse-Geschäft deckt die Klinik ihren Beschaffungsbedarf durch eigene Ressourcen ab, z.B. über eine Servicegesellschaft. Voraussetzung hierfür sei, dass die Klinik als öffentlicher Auftraggeber an dem Unternehmen beteiligt ist und darüber die Kontrolle „wie über eine eigene Dienststelle“ besitzt. Zudem müsse das Unternehmen mit mehr als 80 Prozent der Tätigkeiten „im Wesentlichen“ für den öffentlichen Auftraggeber tätig sein, was Drittgeschäfte im Grunde sehr einschränkt. Außerdem dürfe kein privater Dritter an dem Unternehmen beteiligt sein. Auch ein Auftrag von der Tochter an die Mutter sei unter diesen Voraussetzungen ohne öffentliche Vergabe möglich.

Bei der Interkommunalen Zusammenarbeit (IKZ) können sich kommunale

Häuser gegenseitig unterstützen und auch Leistungen beziehen, die – solange kein Entgelt dafür gezahlt wird – vergabefrei sind. Außerdem müsse dahinter eine kooperative, öffentliche Aufgabe oder ein öffentliches Interesse ohne Gewinnerzielungsabsicht erkennbar sein.

„KLINIKEN STEHEN UNTER ANDEREM WIRTSCHAFTLICHEN DRUCK“

Wird das Vergaberecht dem Beschaffungsbedarf von kommunalen Krankenhäusern überhaupt gerecht? Ursprünglich sei das Vergaberecht für öffentliche Gebietskörperschaften und Verwaltungen zugeschnitten worden, die andere Anforderungen an ihre Projekte hätte. „Kliniken stehen unter einem ganz anderen wirtschaftlichen Druck und müssen viel schneller Entscheidungen treffen“, machte Tatyana W. Peshteryanu, Rechtsanwältin bei GÖRG Partnerschaft in Frankfurt, deutlich. So stoße selbst das neue, in hohem Maße formalisierte Vergaberechtsverfahren an Grenzen. Auch stehe das Krankenhaus mit öffentlichem Träger im Wettbewerb zu privaten Einrichtungen, die gleiche Entgelte erzielen könnten, ohne an das Vergaberecht gebunden zu sein.

Positive Gestaltungsmöglichkeiten der Vergabe sieht Peshteryanu für die Beschaffung, die in vielen Kliniken über Einkaufsgemeinschaften laufe. So ist es möglich, Rahmenvereinbarungen mit mehreren Partnern zu treffen, unter denen bei Auftragsvergabe optional ein „Miniwettbewerb“ durchgeführt werden könne, um das beste Preis-Leistungs-Verhältnis zu ermitteln. Jedoch müsse in der Rahmenvereinbarung detailliert festgelegt werden, nach welchen Kriterien die Auftragsvergabe erfolgt. Nachteil hierbei: Der Auftraggeber ist an den Kreis der einmal bestimmten Rahmenvertragspartner gebunden.

Mehr Entscheidungsfreiheit haben öffentliche Auftraggeber bei der Wahl der Verfahrensart im Ausschreibungsprozess gewonnen. So können Kliniken heute frei entscheiden, ob sie ein offenes oder nicht offenes Verfahren wählen wollen, wobei Letzteres grundsätzlich einen Teilnahmewettbewerb erfordert. Zur Ermittlung des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses können seit 2016 soziale, ökologische und innovative Aspekte herangezogen werden.



Freute sich über große Resonanz und anregende Diskussionen zur Vergaberechtsreform: Veranstalter der Curatis Clinic Tour 2017 und Curatis Geschäftsführer Michael Cammann.

MEHR SPIELRAUM FÜR VERHANDLUNGSVERFAHREN

Mehr Spielraum verspricht auch die Ausweitung des sogenannten Verhandlungsverfahrens, das vormalig nur in Ausnahmefällen angewendet werden konnte. „Bei dem Verhandlungsverfahren gewinnt der Auftraggeber die Möglichkeit, das Know-how des Bieters einzubeziehen und sowohl den Vertrag als auch Leistungen im Verfahren anzupassen“, sagte Dr. Arne Gniechwitz, Rechtsanwalt bei KPMG Law. So sei das Verhandlungsverfahren jetzt bereits dann zulässig, wenn der Auftrag konzeptionelle oder innovative Lösungen umfasse oder wegen der Komplexität nicht ohne vorherige Verhandlungen vergeben werden könne. Nachteil: Ein solches Verfahren könne sich eben hinziehen.

Eine weitaus höhere Bedeutung für die Vergabe gewinne zukünftig das Bauvertragsrecht, das für neue Aufträge gilt, die nach dem 1. Januar 2018 geschlossen werden, mahnte Gniechwitz. So könne der Unternehmer in Zukunft 80 Prozent seiner Forderung aus dem Nachtragsangebot in Ansatz bringen, wenn eine Einigung über die Höhe von Nachträgen fehle. „Überhöhte Nachtragsforderungen sind vorprogrammiert“, so der Jurist, der bei Unternehmen ein „aggressives Nachtragsmanagement und professionelles Claim-Management“ beobachtet, da der Angebotspreis in den meisten Fällen nicht dem wirklichen Preis entspreche.

Das stellt kleinere und mittlere Einrichtungen in der Praxis vor große Herausforderungen. „Viele Häuser haben keine Vergabestelle“, berichtete Curatis-Projektmanager Andreas Gödde. Ersatzweise auf eine Vergabestelle der Kommune oder des Landes zurückzugreifen, sei

keine wirkliche Unterstützung. Es fehle im Haus an Fachkompetenz bei der Ermittlung und Bewertung des Ausschreibungsgegenstandes. „Kliniken benötigen Problemlöser und Begleiter, die in der Erstellung und Durchführung von Ausschreibungen erfahren sind und Verfahren beschleunigen können.“ Dabei brauche es zudem Rechtssicherheit durch permanente, juristische Begleitung.

„ES GEHT NICHT UM KURZFRISTIGE GEWINNE“

„Sie brauchen einen strategischen Partner mit Markt-Know-how“, betonte Rhein-Maas-Klinikum-Chef Bostelaar, der bei der Ausschreibung der Medizintechnik, der Küche und Textilienversorgung vor zwei Jahren Curatis als Vergabemanager zurate gezogen hat. Schon die Bedarfsermittlung und Bewertung des Ausschreibungsgegenstandes verlange fachbereichsübergreifende Kompetenzen. Es gehe bei einer Vergabe nicht um kurzfristige Gewinne, sondern darum, Kostentreiber durch Prozessstandardisierung und Innovationen zu vermeiden.

Zum Start der Zusammenarbeit befand sich sein Haus in wirtschaftlichen Schwierigkeiten. Heute könne man sich über ein dickes Plus auf dem Konto freuen, berichtete Bostelaar. Allein die Neukonzeption der Textilienversorgung habe die Kosten um 35 Prozent gesenkt. So hat man sich im Zuge der Ausschreibung bei der Berufskleidung u.a. für modernes, strapazierfähiges Tencel-Gewebe entschieden und einen Bekleidungsautomaten mitverhandelt.

Reinhard Pfeiffer, 3F Kommunikation, Kontakt: reinhard.pfeiffer@3fkommunikation.de