



Siegfried Frankenstein beim Ausschreibungsseminar von Holtz Office Support



Hellwache Seminarteilnehmer: viele neue Erkenntnisse gewonnen

# Ausschreibungen: „Der persönliche Kontakt zählt“

„Man muss bekannt sein bei den Vergabestellen“, so brachte es **Siegfried Frankenstein** beim von **Holtz Office Support** Ende April initiierten „Ausschreibungsseminar“ auf den Punkt. Die teilnehmenden Fachhändler konnten viele Anregungen mit nach Hause nehmen.

„Sie haben mich persönlich wieder auf den Weg gebracht, künftig mit neuem Engagement das Feld der Ausschreibungen zu betrachten“, so das Statement eines Seminarteilnehmers auf die zuvor vermittelten

Einblicke. Dass Ausschreibungen allgemein und ganz speziell im öffentlichen Bereich eine komplexe Angelegenheit sind und viele Fachhändler mangels Erfolgserlebnisse dabei die Lust daran verloren haben, den nicht unerheblichen Aufwand zu betreiben, ist eine in der Branche oft gehörte Meinung. Zu Unrecht, wie Siegfried Frankenstein, Fachreferent für Vergaberecht und Leiter a.D. einer zentralen Beschaffungsstelle mit Einkaufsverantwortung für mehr als 10 000 Behörden-Mitarbeiter, betont.

Um die Chancen und Möglichkeiten auch jenseits der oft zentimeterdicken und wenig verständlichen Ausschreibungspakete aufzuzeigen und generell „Licht in das weitverbreitete Dunkel der Öffentlichen Auftragsvergabe zu bringen“, hatte die Firma Holtz Office Support, die mit ihrer Marke magnetoplan zu den führenden Anbietern von Organisations- und Planungslösungen gehört, interessierte Handelspartner schon zum zweiten Mal zu einem eineinhalbtägigen

seminar in die Wiesbadener Firmenzentrale geladen. Mit Siegfried Frankenstein konnte dabei ein Praktiker mit der Erfahrung von mehr als 300 eigenständig durchgeführten Ausschreibungen als Referent gewonnen werden, der es versteht, die Besonderheiten des vermeintlich trockenen Themas verständlich darzustellen. Die Seminarteilnehmer aus dem Handel, die von Kulmbach und Nürnberg bis zu Neckarsulm und Soest in die Holtz-Firmenzentrale gekommen waren, konnten bisweilen eine ganz neue Sichtweise und zumindest wichtige Anregungen für ihre Tagesarbeit im Bereich „Öffentliche Ausschreibungen“ mit nach Hause nehmen.

## Viele Möglichkeiten vorhanden

Grundlage der „Öffentlichen Auftragsvergabe“ ist die „Vergabe und Vertragsordnung für Leistungen“ (VOL), die 2010 in Kraft getreten ist. Siegfried Frankenstein



Grundlage der „Öffentlichen Auftragsvergabe“: die „Vergabe und Vertragsordnung für Leistungen“ (VOL)

informierte die Seminarteilnehmer über die wesentlichen Paragraphen der VOL/A wie die Grundsätze der Vergabe (Diskriminierungsverbot, „angemessene Preise“), Arten der Vergabe (Öffentliche Ausschreibungen, Beschränkte Ausschreibungen, Freihändige Vergabe), Rahmenvereinbarungen, Leistungsbeschreibungen bis hin zu Form und Inhalt der Angebote. Ein wesentlicher Punkt war die Darstellung des Ablaufs einer „Öffentlichen Ausschreibung“, verbunden mit Tipps und Infos wie denen, dass bei nationalen Verfahren unterhalb des seit Januar geltenden Schwellenwertes von 200 000 Euro die Freihändige Vergabe ohne Teilnahmewettbewerb mit 64 Prozent das häufigste Verfahren in Deutschland sei. Leistungen bis zu einem voraussichtlichen Auftragswert von 500 Euro (ohne Umsatzsteuer) könnten unter Berücksichtigung der Haushaltsgrundsätze der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit beim so genannten Direktkauf zudem auch ohne ein Vergabeverfahren beschafft werden – und dies ohne aktenkundige Preisermittlung und ohne schriftliches Angebot. Gerade die Freihändige Vergabe, so die Empfehlung von Frankenstein, böte mittleren und regional aktiven Fachhändlern die Chance, interessante Umsätze zu tätigen. Die Voraussetzung hierfür: „Sie müssen bekannt sein bei den



**Siegfried Frankenstein (r.): gefragter Gesprächspartner auch in den Pausen**

Vergabestellen“, so sein Aufforderung, den Kontakt zu den Vergabestellen zu suchen und zu pflegen. Und bei der Vielfalt der Büroartikel sei Unterstützung gefragt und gewünscht. „Der Beschaffer benötigt Hilfestellung“, so die Botschaft von Siegfried Frankenstein.

Vor allem die Möglichkeiten der Freihändigen Vergabe haben denn auch die Seminarteilnehmer beeindruckt. Zum Ziel, Hintergründe aufzuzeigen, „wie es bei der Beschaffung in einer Behörde wirklich läuft“, und damit Motivation zu vermitteln, sich mit diesem Themenfeld ernsthaft zu beschäftigen, konnte Siegfried Frankenstein einiges beisteuern, wie die eingangs erwähnten Bekundungen unterstreichen.

[www.siegfriedfrankenstein.de](http://www.siegfriedfrankenstein.de)  
[www.magnetoplan.de](http://www.magnetoplan.de)

### IFH-Branchenbarometer

## PBS-Artikel rutschen wahrnehmbar ins Minus

PBS-Artikel sind nach den Beobachtungen der IFH Retail Consultants im vergangenen Jahr eine der drei schwächsten Konsumgüterbranchen in Deutschland gewesen. Das aktuelle IFH-Branchenbarometer führt den Verkauf von PBS-Artikeln neben Pelz- und Lederbekleidung sowie Gardinen und Dekostoffen an drittletzter Stelle – mit einem Minus von 5,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Büromaschinen stehen in dem Ranking der Märkte mit einem Minus von einem Prozent ebenfalls im roten Bereich. Im Plus liegen dagegen Büromöbel mit einem Wachstum von 3,6

Prozent. Zu den Gewinnermärkten gehören nach diesen Angaben unter anderem Uhren, Musikinstrumente und Leuchten. Das Gesamtvolumen aller 60 Branchen ist 2012 um 1,5 Prozent auf insgesamt 635,4 Milliarden Euro angestiegen. Das IFH-Branchenbarometer stellt eine kontinuierliche Beobachtung von 60 Konsumgütermärkten und darin hinterlegten rund 500 Hauptwarengruppen dar. Die Branchendaten umfassen sowohl Umsatzzahlen der vergangenen Jahre als auch eine Fünf-Jahres-Prognose.

[www.ifhkoeln.de](http://www.ifhkoeln.de)

[www.pbs-business.de](http://www.pbs-business.de)



## Diese bunte Palette schon die Umwelt

Verantwortungsbewusste Produktion mit niedrigem CO<sub>2</sub>-Ausstoß.

**Wußten Sie schon** – der CO<sub>2</sub>-Ausstoß beim Versand von 500 E-Mails ist fast doppelt so hoch, wie bei der Herstellung von einem Ries Papier.\*

