

5647/AB XX.GP

BEANTWORTUNG

der Anfrage der Abgeordneten Dr. Haider u.a.
an die Bundesministerin für Arbeit, Gesundheit und Soziales betreffend
Reinigungsarbeiten in den Geschäftsstellen des Arbeitsmarktservice (Nr. 5991/J)

Frage 1:

Die bundesweite Ausschreibung und der zentrale Einkauf von Leistungen führt zu einer Optimierung und Vereinheitlichung des Qualitätsstandards.

Vorteile sind:

- * Kostenreduktion durch große Einkaufsvolumina
- * einheitliche Standards und Qualitätssteigerung
- * ein Vorzugslieferant als gemeinsamer Ansprechpartner (org. Vereinfachung).

Eine solche Vorgangsweise entspricht nationalen und internationalen Standards des Supply Managements von privatwirtschaftlich organisierten Unternehmen.

Frage 2:

Eine Weitergabe von mehr als 35% an Subunternehmer bringt aufgrund der Erfahrung des AMS mehrere Nachteile mit sich wie

- * mehrere Ansprechpartner
- * erhöhter Koordinationsaufwand
- * Qualitätsverluste.

Frage 3:

Die Bemessung der Angebotsfrist erfolgte gemäß dem Bundesvergabegesetz unter Berücksichtigung der längeren EU - Fristen. Die Angebotsfrist beträgt 52 Tage. Tatsächlich wurden den BieterInnen sogar 54 Tage eingeräumt.

Frage 4:

Zu dieser Ausschreibung sind am 15.2.1999 insgesamt 15 Angebote eingelangt. Keine der anbietenden Firmen hat ihren Geschäftssitz im Ausland.

Frage 5:

Die Auftragsvergabe ist bislang noch nicht erfolgt. Die eingereichten Angebote wurden überprüft und ein Vergabevorschlag ausgearbeitet. Der Zuschlagstermin ist mit 14. Mai 1999 fixiert.

Frage 6:

Ja.

Frage 7:

Nein.

Frage 8:

Hier wird auf Punkt 1 verwiesen. Das Ergebnis zeigt das außerordentlich positive Ergebnis einer zentralen österreichweiten Ausschreibung.

Frage 9:

Aus Kosten - und Rationalitätsgründen bedeutet das Outsourcing von Reinigungsarbeiten eine Kostenersparnis für das AMS. Dies schließt mit ein, dass die beauftragte Firma zur Auftragserledigung dzt. arbeitslose Personen einstellt.

Frage 10:

Nein.

Hauptlieferant für zentrale Beschaffung (unabhängig von den jeweiligen Geschäftsfeldern) kann ausschließlich ein Partner aus dem österreichischen Wirtschaftsleben werden, der von der Unternehmensgröße, vom Know how, der Logistik, der Vertriebssituation, etc. ein Großunternehmen wie das AMS entsprechend bedienen kann.