

KARL-HEINZ GRASSER

GZ. BMF-310205/0014-I/4/2006

Bundesminister für Finanzen

Himmelpfortgasse 4-8
A-1015 Wien
Tel. +43/1/514 33/1100 DW
Fax +43/1/512 62 00Herrn Präsidenten
des Nationalrates

Dr. Andreas Khol

Parlament
1017 Wien**XXII. GP.-NR****3849 IAB****2006 -03- 31****zu 3908 J**

Wien, 31. März 2006

Sehr geehrter Herr Präsident!

Auf die schriftliche parlamentarische Anfrage Nr. 3908/J vom 2. Februar 2006 der Abgeordneten Ing. Erwin Kaipel, Kolleginnen und Kollegen, betreffend wissenschaftlicher Nachweis der KMU- und Arbeitsplatz-Feindlichkeit der zentralen Bundesbeschaffung, beehre ich mich, Folgendes mitzuteilen:

Klein- und Mittelbetriebe (KMUs) sind die wesentliche Säule der österreichischen Wirtschaft. Sie zeichnen für mehr als die Hälfte der Beschäftigung, Wertschöpfung und Investitionen verantwortlich. Die österreichische Bundesregierung hat daher seit dem Jahr 2000 durch gezielte Maßnahmenpakete sowie die größte Steuerreform der 2. Republik die Klein- und Mittelbetriebe in Österreich nachhaltig entlastet und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wesentlich verbessert. So profitieren KMUs von zahlreichen steuerlichen Erleichterungen wie der begünstigten Besteuerung nicht entnommener Gewinne, der Tarifreform, der Körperschaftsteuersenkung, der steuerlichen Forschungsförderung, der Einführung der Lehrlingsprämie und des im Rahmen der Lehrlingsoffensive

eingeführten „Blum-Bonus“, der Bildungsprämie bzw. des Bildungsfreibetrages, der Investitionszuwachsprämie und diverser zusätzlicher steuerlicher Maßnahmen.

Nach einer aktuellen Studie des Instituts für Höhere Studien (IHS) beträgt die jährliche Entlastung für KMUs mehr als 1,3 Milliarden Euro.

Da auch auf europäischer Ebene KMU die Stützen unserer Wirtschaft sind wurde im Rahmen des Europäischen Rates am 23./24. März 2006 seitens der Österreichischen Präsidentschaft die „KMU-Initiative“ auf die Tagesordnung gesetzt. Folgende konkrete Ergebnisse konnten vereinbart werden:

- Umsetzung des EIB-Beitrages zur Förderung von Wachstum und Beschäftigung in Europa: die EIB wird ihren Darlehens- und Garantierahmen für die Bereiche Forschung, Technologie und KMU . und für den Ausbau der Transeuropäischen Netze um insgesamt Euro 30 Mrd. erhöhen.
- Vereinfachung und Beschleunigung von Neugründungen; bis zum Jahr 2007 soll in allen Mitgliedstaaten das One-Stop-Shop Prinzip verwirklicht werden; bis Ende des Jahres 2007 sollen Neugründungen nicht mehr länger als eine Woche dauern.
- Generelle Verringerung des Verwaltungsaufwandes für Unternehmen.
- Die Europäische Kommission wird eine Verdoppelung der De-minimis-Regel und eine Ausweitung der Gruppenfreistellung prüfen.

Österreich nutzt daher auch die Österreichische Ratspräsidentschaft, um gemeinsam mit der Europäischen Kommission eine Initiative für KMU zu planen. Damit soll die Bedeutung von KMU in der EU – rund 23 Millionen kleine und mittlere Unternehmen mit insgesamt rund 75 Millionen Arbeitsplätzen – unterstrichen werden; es gilt, die Rahmenbedingungen für mehr Wachstums- und Beschäftigungschancen für diese Unternehmen zu

verbessern. Dies habe ich auch in meiner Vorstellung des Programms der österreichischen Ratspräsidentschaft vor dem Wirtschafts- und Währungsausschuss des Europäischen Parlaments am 23. Jänner 2006 dargelegt: ein Kernpunkt ist es, zu mehr Vertrauen und Glaubwürdigkeit in der Europäischen Union beizutragen, wobei dies im Bereich der Wirtschafts- und Währungspolitik vor allem den Stabilitäts- und Wachstumspakt sowie die verstärkte Förderung der KMU betrifft.

Aber auch in Österreich selbst wurden zusätzlich zu den bereits erwähnten steuerlichen Entlastungen zahlreiche Maßnahmen getroffen, um für die Klein- und Mittelbetriebe Rahmenbedingungen zu schaffen, innerhalb derer sie sich optimal weiterentwickeln können. So wird etwa eine Reihe von Förderinstrumenten gezielt eingesetzt.

Die in diesem Zusammenhang zu nennende Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft m.b.H. ist dabei mehr, als eine reine "Förderstelle", auch wenn sie ein breites Spektrum an Förderungen für KMU anbietet:

- Zuschüsse geben Anreize für innovative Investitionen und arbeitsplatzschaffende und – sichernde Maßnahmen.
- Zinsgünstige ERP-Kredite erleichtern die Durchführung von Modernisierungs- und Erweiterungsmaßnahmen sowie die Einführung von neuen Produkten und Verfahren in wachsenden Unternehmen.
- Haftungen für Bankkredite (oder ERP-Kredite) erweitern den Finanzierungsspielraum und senken das wirtschaftliche Risiko; sie haben damit einen positiven Einfluss auf das Rating und die Kreditkonditionen.

Durch die Bündelung der Kompetenzen der FGG, der Bürges, der Innovationsagentur und des ERP-Fonds wird über die AWS ein ganzes Set an sonstigen Beratungs- und Unterstützungsmaßnahmen aus einer Hand angeboten. Trotz der vielfältigen Angebote ist durch die Mehrjahresprogramme der AWS auch eine klare Ausrichtung der unter-

nehmensbezogenen Wirtschaftsförderung auf die politischen Schwerpunktsetzungen der Bundesregierung zu erkennen: Mit einer Förderung von technologieorientierten kleinen und mittleren Unternehmen wird ein Zeichen für diese Unternehmen gesetzt und somit ein wichtiger Beitrag für die Wirtschaftsentwicklung und Wertschöpfung des Landes geliefert.

Aber auch die Schwerpunktsetzung dieser Bundesregierung auf ein mehr an Wachstum durch Investitionen in die Bildung, Forschung und Infrastruktur eröffnet den KMU durch die erfolgreiche Umsetzung Chancen. Diese Bundesregierung hat nicht nur ihr Versprechen, zusätzliche Mittel für Forschung und Entwicklung bereit zu stellen, bisher mehr als erfüllt. Mit der Einrichtung der Nationalstiftung für Forschung, Technologie und Entwicklung, der Schaffung eines einheitlichen Ansprechpartners für angewandte F&E-Förderung auf Bundesebene in Form der Forschungsförderungsgesellschaft sowie der laufenden Verbesserung der steuerlichen F&E-Förderung hat sie weitere Anreize gesetzt hat, Forschung und Entwicklung in Österreich zu begünstigen. Damit wurde auch für KMU eine wesentliche Rahmenbedingung für Wachstum geschaffen. Hierbei weise ich vor allem auf die dynamische Komponente dieser finanz- und wirtschaftspolitischen Strategie hin: mehr und effizientere F&E-Anstrengungen ermöglichen es KMU, stärker zu wachsen als in der Vergangenheit. Mit zunehmender Unternehmensgröße wird wiederum auch der Beitrag dieser Unternehmen zu den gesamtwirtschaftlichen F&E-Aufwendungen zunehmend sichtbarer.

Im Bereich des Beschaffungswesens des Bundes darf ich versichern, dass hier ebenfalls darauf geachtet wurde und wird, die volkswirtschaftliche Bedeutung der KMU bei der Ausgestaltung der Rahmenbedingungen für die Optimierung der Einkaufsbedingungen des Bundes ausreichend zu berücksichtigen. So kommt einerseits das von der BBG erwirtschaftete

Einsparungspotential als wichtiger Beitrag zur nachhaltigen Verwaltungsreform den SteuerzahlerInnen und letztlich wieder der Wirtschaft, insbesondere auch den KMU, zu Gute. Andererseits ist sichergestellt, dass in der Vergabep Praxis die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen innerhalb der vergaberechtlichen Schranken und Möglichkeiten unter bestmöglicher Bedachtnahme auf KMU erfolgt. In diesem Zusammenhang erinnere ich daran, dass öffentliche Auftragsvergaben jedenfalls den Bestimmungen des Bundesvergabegesetzes sowie den Grundsätzen des EG-Vertrages unterliegen. Insbesondere ist das Prinzip der Gleichbehandlung, Nichtdiskriminierung und Transparenz zu beachten. Die BBG hält sich strikt an diese gesetzlich vorgegebenen Rahmenbedingungen.

Nun zu den konkreten Fragen:

Zu 1.:

Die Schaffung von optimalen Rahmenbedingungen für kleine und mittlere Unternehmen gehört selbstverständlich zu den wichtigsten Zielen der österreichischen Bundesregierung. So wurden – wie bereits einleitend angeführt – durch die Maßnahmenpakete der Bundesregierung sowie die größte Steuerreform der 2. Republik vor allem die Klein- und Mittelbetriebe nach aktuellen Berechnungen des IHS jährlich um 1,3 Mrd. Euro entlastet.

Soweit mit dieser Frage angesprochen wird, wie die Chancen für KMU, öffentliche Aufträge zu erlangen, verbessert werden können, darf ich darauf hinweisen, dass öffentliche Auftraggeber vergaberechtliche Schranken zu beachten haben. Aufträge sind entsprechend den Grundsätzen des freien und lautereren Wettbewerbes unter Beachtung des Diskriminierungsverbotes und der Gleichbehandlung aller Bewerber und Bieter zu vergeben. So weit als möglich ist daher sichergestellt, dass in der Vergabep Praxis die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen innerhalb der vergaberechtlichen Schranken und Möglichkeiten unter bestmöglicher Bedacht-

nahme auf KMU erfolgt. Eine darüber hinausgehende Förderung von KMU bei Ausschreibungen darf vergaberechtlich nicht durch wie auch immer geartete versteckte Subventionen erfolgen. Es liegt im Interesse des Wirtschaftsstandortes Österreich, dass Aufträge im Wettbewerb vergeben werden, damit sich die leistungsfähigsten Betriebe, wozu auch zahlreiche KMU zählen, durchsetzen.

Ungeachtet dessen verfolgt diese Bundesregierung auch unverändert das Ziel einer nachhaltigen Budgetkonsolidierung und hat hierzu in den letzten Jahren zahlreiche Verwaltungsreformprojekte in Angriff genommen und bereits umgesetzt. Die von der BBG in den letzten Jahren erwirtschafteten Einsparungen stellen daher ebenfalls einen wichtigen Impuls in diesem Zusammenhang dar.

Zu 2.:

Zu a):

Hier gebe ich zu bedenken, dass der KMU-Anteil an der gesamten österreichischen Unternehmenspopulation, der laut Studie rund 99,6 % beträgt, unter anderem auch den privaten Bedarf deckt. Ein Vergleich zwischen der österreichischen Unternehmerstruktur und dem Einkaufsverhalten ausschließlich von Unternehmen ist daher nicht repräsentativ. Der Einkauf beispielsweise von Privatpersonen ist nämlich naturgemäß deutlich stärker auf KMU ausgerichtet als der gebündelte Einkauf von Unternehmen.

Zu b):

Das Argument, dass „im letzten Jahr des nicht-zentralen Einkaufs [...] rund 84 % der österreichischen Unternehmen, die eine öffentliche Ausschreibung gewonnen haben, KMU darstellten“, vernachlässigt völlig den Umstand, dass der BBG nur ein Teil des öffentlichen Einkaufs übertragen wurde (im Jahr 2004 betrug das Einkaufsvolumen rund € 537,5 Mio.). Selbst die Studie belegt, dass in vielen BBG-Beschaffungsgruppen keine beziehungsweise

kaum KMU tätig sind und daher „im Allgemeinen entsprechende Aufträge nicht an KMU vergeben werden (können)“ (Seite 33). Es ist daher naheliegend, dass der KMU-Anteil bei BBG-Verträgen niedriger ist, wenngleich er ungeachtet dessen bei rund 72 % liegt.

Zu c):

Wie schon in Beantwortung der Litera a ausgeführt, ist ein Vergleich der österreichischen Unternehmerstruktur mit dem Einkaufsverhalten ausschließlich von Unternehmen nicht sinnvoll. Ungeachtet dessen stellen Kleinstbetriebe 15 % und Kleinunternehmen 34 % der Vertragspartner der BBG dar. Nahezu 50 % der Vertragspartner der BBG sind also Kleinst- und Kleinunternehmen, wobei Subauftragnehmer hierbei noch gar nicht berücksichtigt wurden.

Zu d):

Hier weise ich darauf hin, dass die Einschränkung des Zugangs zu öffentlichen Aufträgen in der Studie unter anderem mit der „größeren Konkurrenzsituation für die möglichen Bieter“ (Seite 47) begründet wird.

Die Liberalisierung des öffentlichen Auftragswesens und somit die Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen ist dabei jedoch insbesondere auch ein vergaberechtliches Anliegen (vgl. etwa die Ausführungen im Vorblatt zur RV zum BVergG 2006). Die zentrale Abwicklung der Ausschreibungen der öffentlichen Hand durch die BBG führt laut Studie dazu, „dass die Ausschreibungsverfahren im Allgemeinen objektiver ablaufen (Zitat: „Es kann eigentlich nicht mehr vorkommen, dass ein Einkäufer durch ein bestimmtes Unternehmen [...] gekauft oder bestochen wird.“) und die administrativen Unterlagen/Vorgaben klarer definiert und einfacher handzuhaben [...] sind.“ (Seite 48)

Ich verkenne dabei nicht, dass es durch die im Wege der Beschaffung über die BBG realisierten Einsparungen vereinzelt zu dem in der Studie behaupteten Umsatzrückgang bei KMU kommen mag, was laut Studie (Seite 47) unter anderem mit den – „deutlich unter dem „normalen“ Niveau“ liegenden – Preisen, zu denen die BBG Aufträge vergibt, zusammenhängt. Auf der anderen Seite führen die Vertragsabschlüsse der BBG jedoch zu beträchtlichen Einsparungen im Verwaltungsaufwand des Bundes (im Jahr 2004 rund € 50 Mio.), was letztlich wiederum der Wirtschaft und den SteuerzahlerInnen zu Gute kommt.

Zu e):

Zunächst einmal muss ich hier darauf hinweisen, dass der Ausschluss ausländischer Bieter gemeinschaftsrechtlich unzulässig ist. Abgesehen davon haben laut Studie der KMU Forschung Austria ausländische Vertragspartner einen im internationalen Vergleich extrem niedrigen Anteil von rund 3 % am öffentlichen Beschaffungsvolumen (Seite 4).

Wie mir die Geschäftsführung der BBG mitteilt, berücksichtigt die BBG nach Maßgabe der (europa-)rechtlichen Möglichkeiten bei der Konzeption der Ausschreibungsstrategie stets auch die Frage, wo die Wertschöpfung eines Produktes erfolgt. So beträgt der Anteil der ausländischen Vertragspartner der BBG gerade einmal 0,8 %.

Zu f):

Wie mir die Geschäftsführung der BBG mitteilt, ist zwar die Anzahl der Ausschreibungen gesunken, die Anzahl der separat zugeschlagenen Teillöse jedoch gestiegen. Die Schlussfolgerung der KMU Forschung Austria ist daher für mich nicht nachvollziehbar. Dies insbesondere, als im Reinigungsbereich, auf den sich das oben stehende Zitat bezieht, der Anteil der KMU am Umsatz durch die Tätigkeit der BBG sogar von 6 auf 9,5 Millionen Euro gestiegen ist.

Zu g):

In diesem Zusammenhang erscheint es mir wichtig, das vollständige Zitat wiederzugeben. Es lautet: „Unternehmen, die sich zu spät über die neuen Ausschreibungsbegebenheiten informiert haben und nicht den Erfordernissen entsprechend anbieten konnten, haben Kunden verloren, die kaum wiederzugewinnen sind, da in Folge massiver Personalreduktion nicht mehr um große Auftragssummen mit geboten werden kann.“ (Seite 48)

Dies ist nicht ein spezifisches BBG-Problem, sondern ein Umstand, der auf das in der Europäischen Gemeinschaft und daher auch in Österreich geltende Vergaberecht zurückzuführen ist. Das Vergaberecht, das streng um Objektivität und Transparenz bemüht ist, sieht kaum Möglichkeiten vor, verspätete Angebote zum Wettbewerb zuzulassen.

Zu h):

Auch hier handelt es sich nicht um ein spezifisches BBG-Problem. Öffentliche Aufträge sind grundsätzlich nach den einschlägigen vergaberechtlichen Bestimmungen zu vergeben. Vergabeverfahren sind gemäß § 19 BVergG 2006 unter Beachtung des Diskriminierungsverbotes entsprechend den Grundsätzen des freien und lautereren Wettbewerbes und der Gleichbehandlung aller Bewerber und Bieter durchzuführen. Es ist evident, dass es dadurch immer wieder zu einem Wechsel des Lieferanten kommen kann.

Es mag daher zutreffen, dass es durch derart verlorene Aufträge vereinzelt zu einem Abbau von Arbeitsplätzen in einem Unternehmen kommt. Allerdings fallen die Aufträge in der Regel dann anderen Unternehmen zu, die zu deren Erfüllung ihrerseits Arbeitskräfte benötigen beziehungsweise zusätzliche Arbeitskräfte einstellen. Es kommt daher eigentlich zu einer Verschiebung von Arbeitsplätzen.

Auch ist es mir wichtig, klarzustellen, dass in der Studie der KMU Forschung Austria nicht behauptet wird, dass es durch die Tätigkeit der BBG gesamtwirtschaftlich zu einem Verlust von Arbeitsplätzen kommt.

Zu i):

Auch hier ist es wichtig, das vollständige Zitat wiederzugeben. Es lautet: „Bei den Ausschreibungen ist vielfach eine österreichweite Belieferung mit kurzen Reaktionszeiten (Lieferung innerhalb von 24 Stunden) erforderlich. Dies kann ein regionaler Händler nicht gewährleisten. Im Extremfall kann dies dazu führen, dass lediglich 1-2 große Unternehmen den Markt dominieren.“
(Seite 49)

Wie mir die Geschäftsführung der BBG mitteilt, bedingt gerade das Erfordernis kurzer Reaktionszeiten eine Ausschreibung in Teillosen, da nur kleine lokale Händler diese gewährleisten können. In der Ausschreibungspraxis der BBG wird auf diesen Umstand regelmäßig Rücksicht genommen. Oft wird auch durch Subauftragnehmer das lokale Service garantiert: so übernehmen zum Beispiel im Elektrobereich 88 lokale Elektriker die Dienstleistung vor Ort.

Zu j):

Hier erscheint es mir wichtig, klarzustellen, dass die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen im Wege der BBG nur für Bundesdienststellen verpflichtend ist. Länder und Gemeinden (somit die „lokale öffentliche Hand“ im Sinne des Zitates der Studie) sind lediglich ermächtigt, aus BBG-Verträgen abzurufen, wenn sie dies wünschen.

Zu k):

Wie mir die Geschäftsführung der BBG mitteilte, werden Großaufträge nach Möglichkeit unter Beachtung der vergaberechtlichen Rahmenbedingungen in Lose geteilt, damit KMU Angebote legen können. Hinsichtlich des Anteiles an ausländischen Lieferanten darf ich auf meine Beantwortung zu Litera e verweisen.

Zu l) und m):

Hier erscheint es mir wichtig, auch den an das in der Litera l angesprochene Zitat folgenden Satz wiederzugeben: „Die daraus resultierenden volkswirtschaftlichen Auswirkungen konnten im engen Rahmen des Projekts nicht analysiert werden, könnten jedoch zumindest in gewissen Bereichen/Branchen [...] bedenkliche Folgen annehmen [...]“. (Seite 59)

Ich halte daher fest, dass die volkswirtschaftlichen Auswirkungen im Rahmen der Erstellung der Studie nicht analysiert wurden und die Konsequenz „bedenkliche Folgen in gewissen Bereichen/Branchen“ lediglich eine vage Annahme der Autoren darstellt. Es ist daher auch die Aussage in der Studie nicht nachvollziehbar, dass das Ausschreibungsverhalten „wie es aktuell vielfach anzutreffen ist“ (was damit konkret gemeint ist, ist nicht ersichtlich) die wirtschaftspolitische Aufgabe der öffentlichen Hand in Hinblick auf die Förderung von KMU konterkarieren würde.

Da die BBG nicht einmal 0,25 % des in Österreich getätigten Gesamtbeschaffungsvolumens von nach Angaben der Statistik Austria rund € 220 Mrd. innehat, erscheint es unrealistisch, dass ihre Ausschreibungen Strukturveränderungen am österreichischen Markt nach sich ziehen.

Zu n):

Wie mir die Geschäftsführung der BBG mitteilt, ist gerade die Ausschreibung von Frischwaren ein hervorragendes Beispiel für eine KMU-freundliche Ausschreibungspraxis der BBG: „Back- und Konditorwaren“ wurden in 90 Teillosten ausgeschrieben, „Fleisch- und Wurstwaren“ in 91. Der Anteil der KMU liegt in diesen Bereichen bei 97% bzw. 94%. Molkereiprodukte wurden in 10 Teillosten ausgeschrieben.

In beiden Fällen liegt die BBG damit unter der von der Studie geforderten Bundeslandebene (Seite 59), bei „Back- und Konditorwaren“ und „Fleisch- und Wurstwaren“ sogar deutlich unter der NUTS-3-Ebene, die Österreich lediglich in 35 Regionen gliedert.

Die angesprochenen Qualitätsspezifikationen sind dabei in der Ausschreibungspraxis kein Problem, wie hervorragende Rückmeldungen der belieferten Dienststellen belegen.

Zu o) und q):

Da es vergaberechtlich unzulässig ist, die Zuschlagserteilung auf in einer bestimmten Region ansässige Lieferanten zu beschränken, kann es vereinzelt zu den in der Anfrage beschriebenen Situationen kommen.

Bei der Lebensmittelausschreibung hat sich laut Berichten der BBG aber Folgendes gezeigt: Einzelne Unternehmer haben nur in den für sie jeweils weiter entfernten Regionen attraktive Preise geboten, nicht hingegen in ihrer „angestammten“ Region, da man sich offenbar sicher war, hier ohnehin den Zuschlag zu erhalten. So konnte durch die Ausschreibung der BBG in allen Regionen – bei gleich bleibender Qualität – ein besserer Preis erzielt werden.

Zu p):

Wie mir die Geschäftsführung der BBG mitteilte, wurden im Bereich der Wäscherei und Miettextilien 33 regionale Lose ausgeschrieben. Damit wurde auch in diesem Bereich die von der Studie geforderte „Bundeslandebene“ (Seite 59) bei weitem unterschritten.

Hinsichtlich der in der Studie zum Ausdruck gebrachten Befürchtung des Verlustes von regionalen Kunden vertrete ich die Auffassung, dass gerade die Hereinnahme lokaler und regionaler öffentlicher Auftraggeber bei Auftragsvergaben durch die BBG zu vermehrten regionalen Losen führen könnte.

Zu r) und w):

Auch hier möchte ich zunächst auf das vollständige Zitat hinweisen: „Die öffentlichen Dienststellen, die die Leistungen der BBG in Anspruch nehmen, profitieren neben Preisvorteilen (die BBG geht von Einsparungen von rund € 68 Mio. im Jahr 2004 aus) insbesondere von einer Zeitersparnis durch das „Outsourcing“ des Vergabeprozesses an die zentrale Stelle (im Durchschnitt 1 - 10 Arbeitstage je Ausschreibung). Als negativ wird hingegen vielfach eine niedrigere Qualität bzw. ein eingeschränkteres Leistungsspektrum erlebt.“ (Seite 2)

Die – vom Gesetzgeber aufgetragene – Standardisierung der Produktvielfalt auf ein vernünftiges Maß ist betriebswirtschaftlich sinnvoll, weil dies zu weiteren Einsparungen im Verwaltungsaufwand führen kann. Dies wiederum kommt den SteuerzahlerInnen und letztlich wieder der Wirtschaft, insbesondere auch den KMU, zu Gute. Wie mir die Geschäftsführung der BBG versichert, wird selbstverständlich darauf geachtet, dass es gleichzeitig zu keiner unvermeidbaren Einschränkung des Leistungsspektrums kommt, welche die Erfüllung der Aufgaben der Verwaltung behindern würde.

Zur Sicherstellung, dass nicht am Bedarf der Ressorts vorbei ausgeschrieben wird, setzt die BBG Arbeitsgruppen bestehend aus VertreterInnen der Bedarfsträger und des jeweiligen BBG-Fachbereiches zusammen. Darüber hinaus findet quartalsmäßig eine Nutzerbeiratssitzung statt, in der allfällige Probleme, die in der gegenständlichen Anfrage angesprochen werden, anlassfallbezogen erörtert werden können.

Hinsichtlich des in der Litera w angesprochenen vermeintlichen Verlustes von Serviceleistungen teilt mir die Geschäftsführung der BBG mit, dass praktisch bei allen Verträgen im IT-Hardware-Bereich (Service-)Dienstleistungen mit ausgeschrieben werden. Diese sind damit vertraglich gesichert und können zu äußerst günstigen Konditionen abgerufen werden. So kostet beispielsweise die Vor-Ort-Garantie für drei Jahre (volle Garantie + Wartung) bei einem PC € 15,--. Die Wartung auf eine mögliche Kulanz des Lieferanten aufzubauen erscheint zur Aufrechterhaltung des betriebsbereiten Zustandes der Geräte riskant und daher wirtschaftlich nur schwer vertretbar.

Zu s):

In diesem Zusammenhang führt die Studie vor dem Zitat folgende Fallbeispiele an (Seite 57), auf welche ich zur vollständigen Darstellung hinweisen möchte: „Für Reinigungsdienstleistungen beauftragt eine öffentliche Dienststelle im Rahmen eines BBG-Zuschlags dasselbe Unternehmen, das diese Leistungen bereits vor der Einrichtung der BBG durchführte. Während sich die Aufwandsentschädigung vormals auf rund € 5.000,-- belief, liegt diese nun bei rund € 3.000,--. Dies entspricht einer Einsparung von rund 40 %. Bei Büromöbeln wurden öffentlichen Auftraggebern traditionell ansehnliche Rabatte gewährt. Durch die Bündelung der Bedarfe über den Zuschlag durch die BBG-Ausschreibung konnte der Rabatt noch um rund 20 %-Punkte gesteigert werden.“

Jeder Vertrag mit einem Fixpreis hat zur Folge, dass auf Preisänderungen nicht reagiert werden kann. Das kann für Auftraggeber oder Lieferanten positiv oder negativ sein, ist jedoch kein BBG-Spezifikum.

Die Geschäftsführung der BBG teilt mir in diesem Zusammenhang mit, dass Rahmenverträge mit Fixpreisen nur in jenen Bereichen abgeschlossen werden, in denen mit Preissteigerungen zu rechnen ist, beziehungsweise nur auf eine Laufzeit, in der mögliche Preissenkungen die Preisvorteile der BBG nicht übersteigen. So werden im IT-Bereich, wo es einen permanenten Preisverfall beziehungsweise permanente Qualitätssteigerungen gibt, nur kurze Vertragslaufzeiten von 9 bis 12 Monaten abgeschlossen.

Am Beispiel Strom, auf welches mich die Geschäftsführung der BBG besonders hingewiesen hat, sei der positive Effekt von Fixpreisverträgen verdeutlicht: Durch frühzeitige Ausschreibungen und frühzeitige Eindeckung des ausgeschriebenen Volumens durch den Lieferanten zu Fixpreisen ist der Bund von unterjährigen Preissteigerungen verschont. Beispiel 2005: Energiepreis Bund: 3,1 Cent - Marktpreis 4,5 Cent (Ersparnis: 45%). Beispiel 2006 und 2007: Zuschlag im Juli 2005: 4,5 Cent für 2006 und 2007 (Zuschlag zum Jahresende 2005 wäre 5,5 Cent gewesen; Ersparnis 22%).

Zu t):

Gewährleistungsfälle können – ob die Einkäufe nun über die BBG erfolgen oder nicht – niemals ausgeschlossen werden.

Wie mir die Geschäftsführung der BBG mitteilt, gibt es aber keinerlei Hinweise darauf, dass die Qualität der über die BBG bezogenen Produkte im Schnitt schlechter wäre als die der früher von den Dienststellen eigenständig beschafften. Im Gegenteil führen die wirtschaftlich attraktiven Ausschreibungen der BBG zu qualitativ hochwertigeren Produkten. Laut Auskunft der BBG haben sich ab dem zweiten Jahr ihres Bestehens auch alle relevanten

Marken-Hersteller bei den Ausschreibungen beworben und zu deutlichen Qualitätssteigerungen der zugeschlagenen Produkte beigetragen.

Zu u):

Ein Serviceentgelt ist gemäß BB-GmbH-Gesetz nur von jenen Kunden zu bezahlen, für die die Inanspruchnahme der BBG fakultativ ist, somit für die Beauftragung der BBG mit der Durchführung von Auftragsvergaben oder bei Abrufen von Drittkunden aus BBG-Rahmenverträgen. Es ist daher davon auszugehen, dass sich diese Kunden sehr wohl überlegen, ob es für sie zweckmäßiger, sparsamer und wirtschaftlicher ist, selbst ein Vergabeverfahren durchzuführen oder die BBG damit zu beauftragen beziehungsweise aus BBG-Verträgen abzurufen.

Zu v):

Über das Beschaffungsverhalten öffentlicher Stellen abseits der von der BBG zugeschlagenen Produkte verfüge ich über keine Informationen.

Zu x):

Zur Beantwortung dieser Frage verweise ich zunächst auf meine vorangegangenen Ausführungen.

Besonders aufmerksam machen möchte ich jedoch darüber hinaus auf den Umstand, dass die Herausnahme bestimmter Produktgruppen aus der verpflichtenden Zentralbeschaffung in der Studie nur als „eine weitere Alternative“ genannt wird. Als weitere KMU-freundliche Möglichkeiten schlägt die Studie eine „regionalisierte Ausschreibungsstrategie (unterhalb der Bundeslandebene)“ vor sowie „in einzelnen Produktbereichen spezifische Aspekte in Hinblick auf ihre KMU-Freundlichkeit (Stichwort: Eignungskriterien) zu überdenken“ (Seite 4).

Wie mir die Geschäftsführung der BBG mitteilt, geschieht dies bereits in der täglichen Ausschreibungspraxis der BBG. Jene Produktgruppen, die in der

Studie als KMU-relevant ausgewiesen werden, weisen bereits jetzt durchwegs einen sehr hohen Anteil an KMU-Vertragspartnern auf. Gefordert wird für die vier in der Studie näher beleuchteten Beschaffungsbereiche „Frische Lebensmittel“, „Reinigung“, „Wäscherei und Miettextilien“ und „Spezialsoftware“ die Ausschreibung unterhalb der Landesgrenze sowie eine „Korrektur der aktuellen Lieferantenstruktur der BBG in Richtung der vorherrschenden Wirtschaftsstruktur“ (Seite 1). Wie in Beantwortung der Literae n und p bereits ausgeführt, schreibt die BBG in drei der vier beleuchteten Bereiche deutlich unter der Landesgrenze aus, im vierten Bereich „Spezialsoftware“ ist die BBG bislang kaum aktiv.

Auch hat die Geschäftsführung der BBG ihre MitarbeiterInnen angewiesen, vor jeder Ausschreibung zu überprüfen, inwieweit Eignungskriterien unter Beachtung der vergaberechtlichen Zulässigkeit entsprechend dem Leistungsgegenstand so definiert werden können, dass KMU an der Ausschreibung teilnehmen können.

Die Veränderung der Lieferantenstruktur der BBG „in Richtung der vorherrschenden Wirtschaftsstruktur“ zeigt sich im stetig wachsenden Anteil von KMU an den BBG-Vertragspartnern: 2002 55%, 2003 63%, 2004 72%.

Im Übrigen weise ich nochmals darauf hin, dass das Vergaberecht zum Ziel hat, Transparenz und Wettbewerb zu fördern (vgl. etwa die Erläuternden Bemerkungen zum Bundesvergabegesetz 2006). Aufträge werden streng nach den Bestimmungen des (für alle öffentlichen Auftraggeber geltenden) Bundesvergabegesetzes vergeben. Aus meiner Sicht ist es daher nicht nachvollziehbar, wenn von „aufoktroierten niedrigeren Preisen“ gesprochen wird.

Hinsichtlich des in der Studie angeführten Potenziales von € 33 Mio., das „unter gewissen Voraussetzungen den KMU zu Gute kommen könnte“ (Seite 54) geht die Studie offenbar fälschlich davon aus, dass diese Produktgruppen seitens der BBG ausschließlich an Großunternehmen vergeben würden. Da in diesen Bereichen die Ausschreibungen der BBG aber jetzt schon weit unterhalb der geforderten Landesgrenze erfolgen, fehlt dieser Berechnung jegliche Grundlage.

Zu 3.:

Nein. Ich sehe auf Grund der Erkenntnisse in der Studie keinen Anlass, die Verordnung zu ändern, da die BBG bereits derzeit einen sehr hohen KMU-Anteil an Vertragspartnern aufweist, und zwar gerade auch in jenen Beschaffungsgruppen, die von der Studie als KMU-relevant ausgewiesen wurden. Die Studie beweist somit vielmehr die Treffsicherheit der gesetzten Maßnahmen unter Ausschöpfung der vergaberechtlichen Möglichkeiten.

Zu 4.:

Nein. Eine beispielsweise in den Ausschreibungsunterlagen geforderte verpflichtende lückenlose Bekanntgabe jener Faktoren, die für eine exakte Zuordnung zu den Unternehmenskategorien gemäß der Empfehlung der Europäischen Kommission erforderlich sind, würde auch bei den Bietern und Bewerbern zu einem erheblichen Mehraufwand führen. Sie wäre darüber hinaus mit einer hohen Fehlerrate behaftet. Insoweit derartige Daten jedoch vorhanden sind, wird eine Zuordnung bereits derzeit von der BBG vorgenommen.

Zu 5.:

Nein. Abgesehen von dem damit verbundenen Verwaltungsaufwand würde eine derartige Aufschlüsselung auch wenig Aussagekraft haben, da die Verteilung der Lieferanten nichts über die Nachfrage des Bundes in einer Region aussagt.

Zu 6.:

Nein. Im Hinblick auf die im Jahr 2005 erstellte Studie der KMU Forschung Austria und die kürzlich von der WKÖ in Auftrag gegebene Studie des Instituts für höhere Studien sehe ich keine Notwendigkeit für die Beauftragung weiterer Studien.

Zu 7.:

Nein. Wie bereits oben ausgeführt, beruht die Inanspruchnahme der Leistungen der BBG durch Länder, Gemeinden und ausgegliederte Einrichtungen auf rein freiwilliger Basis. Ich bitte um Verständnis, dass ich als Bundesminister für Finanzen keine öffentliche Einrichtung – die ja letztlich aus Steuergeldern finanziert wird – daran hindern möchte, Einsparungen zu lukrieren.

Zu 8. bis 10.:

Das Budget der BBG für die Jahre 2005 und 2006 beträgt laut dem jeweiligen Bundesvoranschlag € 5.365.000,--. Der vorläufige Erfolg 2005 beträgt rund € 3,8 Mio.. Für das Jahr 2007 wurde noch kein Bundesfinanzgesetz beschlossen.

Mit freundlichen Grüßen

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the right.