



Mäc-Geiz-Mentalität beim Büromaterialeinkauf?

Die MTH Retail Group gewinnt die Ausschreibung des Kantons Bern und wird für die nächsten vier Jahre exklusiver Lieferant von Büromaterial. Der Vertrag geht an die ehemalige Migros-Tochter OWIBA AG. Ein Lehrstück über Sinn und Unsinn öffentlicher Ausschreibungen, aber auch ein Armutszeugnis für die hiesige Branche.

Die Klickzahlen dieses Artikels im haptik-Newsletter vom 11. Juli haben gezeigt: Das Thema interessiert die Branche. Worum geht es im Detail?

Am 8. Dezember 2017 hatte die Staatskanzlei des Kantons Bern den Startschuss gegeben. Im Rahmen einer öffentlichen Ausschreibung wurde die Beschaffung evaluiert. Sie umfasst die Lieferung von Büromaterial für die gesamte Verwaltung des Kantons Berns sowie die damit verbundenen Dienstleistungen. Das Verfahren wurde offen, nach den GATT/WTO-Richtlinien, durchgeführt. Es konnte sich also jeder Anbieter, der die geforderten Kriterien erfüllt, für die Ausschreibung bewerben.

Anfang Juli 2018 wurde nun die OWIBA AG als Gewinnerin bekannt gegeben. Noch kurz vor der Ausschreibung war OWIBA eine Tochtergesellschaft der Migros, welche darin ihre Beteiligungen an der Office World-Gruppe, der

iba AG und der Tramondi Büro AG zusammengefasst hatte. Mit einem Umsatz von 179 Millionen Franken und 400 Mitarbeitenden ist OWIBA nach eigenen Angaben der grösste Bürobedarfsanbieter in der Schweiz. Das war aber laut Beat Zahnd, Leiter Department Handel im Migros-Genossenschafts-Bund, nicht gross genug. Um angeblich von weiteren Grössenvorteilen profitieren zu können, hat die Migros im Oktober 2017 die gesamte OWIBA-Beteiligung an die österreichische Einzelhandelsgruppe MTH Retail Group verkauft, welche wiederum zur Management Trust Holding AG mit Sitz in Wien gehört. Die MTH-Gruppe erreichte nach eigenen Angaben im letzten Geschäftsjahr mit 5950 Mitarbeitenden einen Umsatz von 819 Millionen Euro. Zum Vergleich: Die Migros-Gruppe beschäftigt über 100 000 Mitarbeitende und setzte 2017 mehr als 28 Milliarden Franken um.

GATT/WTO-Ausschreibung trotz relativ geringem Einkaufsvolumen

Berns Staatsdiener werden ihre Bleistifte nun also anstatt von der Migros aus einem europäischen Konglomerat beziehen, zu dem auch illustre Unternehmen wie Mäc-Geiz und Pfennigpfeiffer gehören. Mit dem Zuschlagsempfänger wird für 509 046 Franken ein Vertrag über vier Jahre abgeschlossen, der gemäss Ausschreibung optional bis zu zwei Mal um jeweils zwei Jahre verlängert werden kann.

Ob es wirklich sinnvoll ist, dass für ein verhältnismässig geringes Einkaufsvolumen von gut 127 000 Franken pro Jahr in den Verwaltungsstuben mit grossem Elan eine GATT/WTO-Ausschreibung gezimmert wird, muss schlussendlich die Politik entscheiden. Dass korrekte Beamte lieber einmal zu viel als zu wenig öffentlich ausschreiben, ist aus anderen Branchen hinlänglich bekannt. Was bei dieser

Wiederholender Amtsschimmel: Der Kanton Bern hat eine öffentliche Ausschreibung nach GATT/WTO-Richtlinien für die Lieferung von Büromaterial veröffentlicht für ein jährliches Auftragsvolumen von rund 127 000 Franken. Eingegangene Angebote: zwei. (Bild: rihaj/pixabay.com)

Ausschreibung allerdings Stirnrunzeln verursacht, ist die Tatsache, dass nur zwei Angebote eingegangen sind. Ob hier der vom Gesetzgeber gewünschte Wettbewerb wirklich zum Tragen kam, darf bezweifelt werden. Aber auch die einheimische Branche muss sich an die Nase fassen. Wer bei solchen Ausschreibungen – so komplex und zeitraubend sie auch sein mögen – kein Angebot einreicht, kann sowieso nicht gewinnen. | **cg**

Wie kommt man an Aufträge von Bund, Kantonen und Gemeinden?

Informationen dazu finden Sie in der unten stehenden Box und im Kommentar des VSP-Zentralpräsidenten Thomas Köhler auf der nächsten Seite.

Welche Meinung haben Sie zu dieser Geschichte?

Schreiben Sie uns! Per E-Mail an haptik@rubmedia.ch oder per Post an Rub Media AG, Zeitschriften, Postfach, 3001 Bern.

Aufträge finden auf simap.ch

Simap.ch ist die gemeinsame elektronische Plattform von Bund, Kantonen und Gemeinden im Bereich des öffentlichen Beschaffungswesens. Die öffentlichen Auftraggeber können ihre Ausschreibungen auf diesem Portal veröffentlichen. Die interessierten Unternehmen erhalten einen gesamtschweizerischen Überblick über die möglichen Aufträge.

Simap.ch besteht seit 2002 als Verein, in welchem Bund und Kantone freiwillig zusammengeschlossen sind. **Das gesamte Angebot ist kostenlos: Suche und Download von Ausschreibungsunterlagen, Fragen- und Antwortforum und elektronische Abonnemente.**

Gut zu wissen: Die Schweiz ist aufgrund von internationalen Verträgen verpflichtet, Beschaffungen, die gewisse Schwellenwerte überschreiten, öffentlich zu publizieren. Für Bund und Kantone gelten unterschiedliche Werte, entscheidend ist auch die Beschaffungsart. Zu den internationalen Verträgen gehören in diesem Zusammenhang das allgemeine Zoll- und Handelsabkommen **GATT** (engl. General Agreement on Tariffs and Trade) bzw. das Abkommen mit der Welthandelsorganisation **WTO** (engl. World Trade Organization) sowie die bilateralen Abkommen mit der EU.

Quelle: www.simap.ch

SKY®

Beyond the ordinary.



Entdecken Sie den Mehrwert von **SKY®** Qualitätspapieren

Sky ist mehr als nur ein perfekt abgestimmtes Sortiment von Qualitätspapieren mit unschlagbaren Stärken. Sie profitieren von einer Top-Logistik mit 24-Stunden-Lieferung, einem durchdachten Marketingkonzept mit attraktiven POS-Massnahmen und eben den Top-Papieren in immer gleich bleibender Qualität.

Mehr Wissenswertes über die Sky-Papiere finden Sie im Internet auf der innovativen Website www.my-sky-paper.com.



PAPYRUS

Seien Sie mutig!

Der Kanton Bern hat sich entschieden, das Büromaterial für die nächsten Jahre bei OWIBA (Office World / iba) zu beziehen und somit einen ausländischen Konzern zu berücksichtigen, welcher scheinbar den besten Preis angeboten hatte. Leider haben nur zwei Unternehmen für den Grossauftrag offeriert, was doch erstaunt.

Während der letzten Jahre konnte festgestellt werden, dass immer mehr Unternehmen, Gemeinden und Verwaltungen ihr benötigtes Büromaterial nicht mehr lokal in der Papeterie beziehen, sondern sich auf Grossanbieter verlassen, die nicht das umfangreiche Sortiment wie Fachgeschäfte anbieten können und ihren Gewinn auch oft ins Ausland transferieren. Somit geht einerseits den Papeterien ein Volumengeschäft verloren und andererseits fallen für den Staat weniger Steuern an. Diesen Umstand gilt es zu ändern.

Viele kleinere oder auch mittlere Fachgeschäfte haben vor grossen Kunden Respekt, da sie befürchten, preislich oder bezüglich Anforderungen nicht mithalten zu können. Dem ist jedoch nicht so, wie immer wieder aktive Papeterien beweisen. In der Schweiz haben wir die einmalige Möglichkeit, auf zwei innovative Partner zählen zu können, die ihre Logistik auch auf das Grosskunden-Geschäft ausgerichtet haben. Papedis sowie Waser+Co. bieten mittels eigener Onlineshops und einer attraktiven Preisgestaltung je nach Volumen eine Möglichkeit an, in diesem Volumengeschäft erfolgreich mitwirken zu können. Nur der lokale Handel hat Beziehungen in der

«Reagieren alleine reicht nicht, die Papeteristen müssen auch agieren und sich Informationen über die Ausschreibungen holen.»

Region, bietet Arbeits- sowie Ausbildungsplätze an und kann schneller auf spezielle Wünsche reagieren. Doch reagieren alleine reicht nicht, die Papeteristen müssen auch agieren und sich Informationen über die

Ausschreibungen holen. Dies kann man unter anderem unter simap.ch oder in amtlichen Publikationen.

Schritt für Schritt zu Aufträgen der öffentlichen Hand

Haben Sie einmal erfahren, dass der Bezug von Büromaterial ausgeschrieben wurde, nehmen Sie am besten Kontakt mit der amtlichen Stelle oder der Einkaufsabteilung auf und verlangen die Produktliste. Mit dieser Liste melden Sie sich bei Papedis oder Waser+Co. Diese zwei Unternehmen erledigen dann sozusagen die Berechnungen und helfen mit individuellen Preisen bei Topsellern. Erarbeiten Sie nun anhand dieser Unterlagen Ihre eigene Offerte und entscheiden Sie sich auch für Ersatz-Artikel gegenüber dem Original – Ihre Mitbewerber tun dies ebenfalls. Jetzt gilt es nur noch das Angebot einzureichen und darauf hinzuweisen, dass der Auftrag in Zusammenhang mit unseren Grossisten abgewickelt werde, die in der ganzen Schweiz präsent sind und über viele Jahre Erfahrung verfügen. Fragen Sie zwischendurch nach, wie weit der Entscheidungsprozess schon gediehen ist, und weisen Sie von Zeit zu Zeit darauf hin, dass die Preise anhand der einzelnen Positionen genau studiert werden sollten. Es gab schon Beispiele, bei denen die grossen Anbieter bei Couverts oder Einlagekartons anstatt Packungspreise Einzelpreise pro Stück angaben. Dies verfälscht das Total am Schluss des Warenkorbs komplett. Arbeiten Sie nicht mit Tricks und Augenschwermerei, sondern seien Sie transparent in der Preisgestaltung wie auch in der Kommunikation. Sollten Sie den Auftrag nicht erhalten, machen Sie in Ihrer Agenda einen Vermerk und kontaktieren Sie den Kunden

6 bis 12 Monate später wieder, um nochmals eine Offerte ausstellen zu dürfen. Sie und oft auch Ihr Kunde werden erstaunt sein, dass bei den grossen Anbietern die offerierten Preise teilweise nicht mehr verrechnet und die Original-Produkte durch Eigenmarken ersetzt wurden.

«Nutzen Sie Ihre Vorteile, beziehen Sie die Grossisten mit ein. So können Sie als lokaler Anbieter punkten.»

Nutzen Sie Ihre Vorteile, beziehen Sie die Grossisten mit ein. So können Sie als lokaler Anbieter punkten und gewinnen. Viele Beispiele beweisen dies.

Ich wünsche Ihnen viel Glück und Erfolg.

Thomas Köhler

Zur Person

Thomas Köhler ist Zentralpräsident des VSP. Er leitet zudem die Firma A. Köhler AG in vierter Generation mit total elf Ladengeschäften im Raum Zürich.



FALL COLLECTION 2018



TRÄUMST DU NOCH ODER REBELLIERST DU SCHON...?

Verwegene Romantik für das tägliche Abenteuer.

