DOKULOG
Dokumentenlogistik & Managementberatung

Ferdinandstraße 30b • 51469 Bergisch Gladbach
Tel.: +49 2202 - 239838 • Fax: +49 2202 - 239839 • E-Mail: info@dokulog.de

Kommentar zum Abruf aus Rahmenverträgen im Behördengeschäft

Eine Kommune fragt mich, was ich im konkreten Fall von der Möglichkeit des Abrufs aus einem speziellen Rahmenvertrag für Drucksysteme halte.

Nicht ganz neutral, sage ich dazu:

- ☑ In Rahmenverträgen werden Leistungen ausgeschrieben, die für möglichst viele Abrufberechtigte passen, d.h. Standardhardware, Standardsoftware, Standardservice, Standardprozesse. Für die einzelne Kommune müssen sie einfach passen, um Sinn zu machen. Was ist z.B. mit besonderen Schnittstellen zu vorhandenen Lösungen?
  Für Spezialdrucker z.B. in der Einwohnerverwaltung mag das zutreffen. Für längerfristig betriebene komplexe Druckinfrastrukturen mit den unterschiedlichen Anforderungen in der Verwaltung, in den Schulen, in den Kindergärten oder in der Hausdruckerei muss die Kommune ganz genau hinschauen.

- ☑ Rahmenverträge laufen eine begrenzte Zeit, im konkreten Fall 24 Monate. Wenn die Kommune nächstes Jahr Leistungen daraus abruft, verbleiben vielleicht noch 12 Monate. Eine Verlängerung um 24 Monate ist möglich, aber nicht garantiert. Die Kommune kann also maximal 36 Monate auf diesen Rahmenvertrag zugreifen. Was passiert danach, wenn dann Änderungsbedarf z.B. durch zusätzliche Geräte besteht?
  Der Rahmenvertrag muss dann neu ausgeschrieben werden. Vielleicht kommt ein anderer Bieter zum Zuge. Dann sind die ursprünglichen Lösungen möglicherweise nicht mehr über den Rahmenvertrag erhältlich. Die Gefahr besteht, dass sich Wildwuchs mit Systemen verschiedener Hersteller entwickelt. Passt die vorhandene Software? Müssen Parallelprozesse eingerichtet werden?

- ☑ Rahmenverträgen werden oft zu 100% Preis ausgeschrieben (im konkreten Fall 80%). Relevante Kriterien, der sich einzelne Kommunen verschrieben haben (z.B. in Sachen Umwelt und Nachhaltigkeit) werden nicht berücksichtigt.

- ☑ Rahmenverträge werden zumeist von großen Anbietern gewonnen. Sind diese aber auch wirklich in der Region der Kommune mit Servicekräften vertreten? Lassen sich die gewünschten SLAs so abbilden? Ein regionaler Händler um die Ecke kann vielleicht flexibler reagieren.

- ☑ Eventuell erforderliche Vertragsanpassungen und -erweiterungen dürften mit einem einzelnen Vertragspartner einfacher zu bewerkstelligen sein als mit einem übergeordneten, ungleich größerem Rahmenvertragspartner.

- ☑ Die Anzahl der Angebote auf die Ausschreibung großer Rahmenverträge sind oft gering, im konkreten Fall = 1. Ob damit ein wirtschaftliches Ergebnis in der Ausschreibung erzielt wurde, lässt sich schwer beurteilen.

Fazit: Ausschreibungen verursachen Aufwand bei der Lieferantenauswahl, stellen aber eine auf die jeweilige Kommune zugeschnittene Lösung über einen längeren Zeitraum im Rahmen eines wettbewerbsorientierten Verfahrens sicher. Rahmenvertragsabrufe müssen mit dem Vorlieb nehmen, was der Vertrag enthält, und können Zusatzaufwand beim langfristigen Management der Gesamtlösung verursachen.

Mit qualifizierter Unterstützung lässt sich bei überschaubarem Aufwand eine auf die jeweilige Situation zugeschnittene, optimale Druckinfrastruktur ausschreiben.

Dr. Robert Dekena
DOKULOG Dokumentenlogistik & Management Beratung
Bergisch Gladbach

Im Juli 2026