

Für das Jahr 2000 – also ohne BSE-Krise – hätte sich nach den Berechnungen aus dieser Geschäftssparte (Abholen von Schlachtabfällen, Konfiskaten etc.) ein positiver Deckungsbeitrag von 1,23 Mio.S (*entspricht 0,09 Mio.EUR*) ergeben. Für das Jahr 2001 – also unter Berücksichtigung der BSE-Krise – hätte sich einschl. der Förderung bei einer Gesamtmenge von rd. 2.500 Tonnen – wovon 1.175 Tonnen auf den öffentlichen Entsorgungsauftrag der TKB, 875 Tonnen auf nicht spezifiziertes und 450 Tonnen auf spezifiziertes Risikomaterial entfielen – ein positiver Deckungsbeitrag von 1,46 Mio.S (*entspricht 0,11 Mio.EUR*) ergeben. Ohne Förderung wäre allerdings ein negativer Deckungsbeitrag von 2,13 Mio.S (*entspricht 0,15 Mio.EUR*) zu verzeichnen gewesen. Wie sich aus diesen Berechnungen ergab, wäre ein Absenken bzw. ein Entfall der Förderung mit einer wirtschaftlichen Schlechterstellung der TKB im Ausmaß von bis zu 3,36 Mio.S (*entspricht 0,24 Mio.EUR*) verbunden gewesen.

3.4 Obwohl die erhöhten Manipulationskosten, die Mehraufwendungen im Verwaltungsbereich sowie der aus der verzögerten Bezahlung der Fördermittel resultierende Zinsenverlust der TKB bisher aus dem Wasenmeisterdienstpauschale – nicht zuletzt auf Grund der anderen Aktivitäten der TKB – getragen werden konnten, wurde dennoch empfohlen, an die Stadt Wien heranzutreten, um bei einer eventuellen Reduzierung bzw. Aufhebung der Bundesförderung für eine ausgeglichene Gebarung der TKB Vorsorge zu treffen.

Andernfalls wäre die TKB gezwungen, zur Abdeckung der BSE-Folgekosten die Abholgebühren zu erhöhen. Dies könnte zu einer deutlichen Verringerung der abgegebenen Tierkörperenteile führen, wenn dadurch die Kunden ihrer Ablieferungspflicht nicht nachkommen bzw. in andere Bundesländer ausweichen.

3.5 Abschließend wurde angeregt, die Kostenrechnung den nunmehr bestehenden Gegebenheiten anzupassen. Dies müsste der Geschäftsleitung eine weitere Hilfestellung bei wirtschaftlichen Entscheidungen bieten.

Hiezu wird ergänzend bemerkt, dass mit 1. April 2002 auf Grund einer EU-Verordnung, die als nationales Recht gilt, in Österreich nicht mehr nur das Rückenmark, sondern die gesamte Wirbelsäule von über ein Jahr alten Rindern als SRM-Material entsorgt werden muss. Dies bedeutet, dass insgesamt mehr SRM-Material und damit höhere Kosten anfallen werden.

Die TKB wird bei sich abzeichnender Reduzierung bzw. Aufhebung der Bundesförderung nach dem 31. Dezember 2002 dann umgehend an die Stadt Wien herantreten, wenn dadurch eine negative Entwicklung bei der TKB absehbar ist.

Der Anregung, die Kostenrechnung den nunmehrigen Gegebenheiten anzupassen, wird entsprochen werden

VBW Kulturmanagement und Veranstaltungsgesellschaft m.b.H., Ausschreibung und Vergabe des EDV-Netzwerkes

Das Kontrollamt hat in der VBW-Kulturmanagement- und Veranstaltungsgesellschaft m.b.H. („KMV“) die Ausschreibung und Vergabe des EDV-Netzwerkes einer stichprobenweisen Prüfung unterzogen:

1. Die KMV ist eine 100-prozentige Tochter der gemeinnützig geführten Vereinigte Bühnen Wien Gesellschaft m.b.H. („VBW“) und erledigt alle erwerbswirtschaftlich ausgerichteten, von der VBW übertragenen Tätigkeiten, wie auch die EDV-gestützte Datenverarbeitung. Mit Wirksamkeit 1. September 1998 kam noch der gesamte EDV-gestützte Kartenverkauf hinzu, der durch den Kartenquerverkauf im Rahmen des Systems des Wiener Veranstaltungsservice („WVS-System“) ergänzt wird.

2. Da bei der Abwicklung des Kartenverkaufs verstärkt Systemprobleme auftraten, die einen dringlichen wie umfassenden Austausch der vernetzten PC erforderlich machten, ersuchte die KMV mit Schrei-

ben vom 2. September 1998 die Wiener Holding Aktiengesellschaft („Wiener Holding“) um Genehmigung der Durchführung einer Vergabe im nicht offenen Verfahren, wobei der Auftragswert mit rd. 5 Mio.S (*entspricht 0,36 Mio.EUR*) beziffert wurde. Die Wiener Holding erteilte die Genehmigung mit Schreiben vom 23. September 1998.

Für die Ausarbeitung des Leistungsverzeichnisses, Erfassung der EDV-Organisation sowie für die Evaluierung der Angebote wurde eine externe EDV-Beratungsfirma herangezogen.

Im Zuge der Durchführung des nicht öffentlichen Verfahrens wurden sechs namhafte EDV-Firmen am 14. September 1998 – also bereits rd. eine Woche vor der schriftlichen Genehmigung durch die Wiener Holding – zur Abgabe von Offerten eingeladen. Als Abgabetermin gemäß Leistungsverzeichnis wurde der 9. Oktober 1998 vorgegeben. Von den sechs eingeladenen Firmen gaben vier am vorgesehenen Abgabetermin ihr Angebot ab. In diesem Zusammenhang wurde empfohlen, Vorgelegungen in Hinkunft zeitgerechter einzuholen.

Stellungnahme der VBW-Kulturmanagement- und Veranstaltungsgesellschaft m.b.H.:

Ein schriftliches Ansuchen um Durchführung einer beschränkten Ausschreibung an die Wiener Holding wurde am 2. September 1998 gestellt. Als Begründung hierfür wurde angeführt, dass auf Grund der vielfach und verstärkt auftretenden Systemprobleme in der Kartenverkaufsabwicklung dringend eine umfassende Erneuerung des EDV-Systems erforderlich ist. Im Sinne eines beschleunigten Vorgehens wurden (zeitlich überschneidend) nach Einholung einer mündlichen Vorgelegungen die in Betracht kommenden Anbieter zur Angebotslegung eingeladen.

Es wird künftig getrachtet werden, Vorgelegungen zeitgerechter einzuholen.

Die Anbotssummen der ausgeschriebenen PC-Workstations, Server, Drucker, Software, Schulung etc., stellten sich wie folgt dar:

Reihung	Hardware	Durchführung	Angebotssumme in Mio.S (Mio.EUR)
1	Firma I.	–	5,42 (0,39)
2	Firma C.	Firma D.	5,69 (0,41)
3	Firma H.	Firma E. (Rechtsnachfolge: Firma d.)	7,24 (0,53)
4	Firma S.	Firma M.	10,56 (0,77)
0	Firma A.	–	kein Anbot abgegeben
0	Firma B.	–	kein Anbot abgegeben

3. In der Folge fanden fünf Evaluierungsschritte statt, die mit zahlreichen Bietergesprächen verbunden waren und bis zur Vergabe im Vergleich zum ursprünglichen Leistungsverzeichnis zu wesentlichen Änderungen führten.

3.1 Ursprünglich sollte lt. Leistungsverzeichnis die auf dem vorhandenen Zentralrechner „AS 400“ laufende Software in das Netz eingebunden und betreut werden. Wie sich im Zuge der Evaluierung herausstellte, war diese Anlage wegen der Speicherkapazität, der Rechengeschwindigkeit und der Erweiterungsmöglichkeiten an ihrer Kapazi-

tätsgrenze angelangt. Da ein Tausch dieser Anlage samt dazugehöriger Software und Wartung vorzunehmen war, waren die Angebote entsprechend zu modifizieren. Es wurde angeregt, in Hinkunft danach zu trachten, sämtliche Leistungskomponenten bereits im ursprünglichen Leistungsverzeichnis zu erfassen.

Die Anbindung an das WVS-System konnte nur indirekt aus den grafischen Darstellungen des Leistungsverzeichnisses abgeleitet werden. Diese Leistung sollte lt. externem Berater in der Position 2 (Server) enthalten sein. So wurden im Leistungsverzeichnis unter Punkt 14.4.2 (Service und Schulung) unter dem Begriff „Responsezeiten“ 14 WVS-Workstations erwähnt. Inwieweit dieser Hinweis zum WVS ausreichend für die Beurteilung der vom Anbieter zu erbringenden Leistungen war, konnte auf Grund der Textierung im Leistungsverzeichnis nicht unmittelbar nachvollzogen werden. In diesem Zusammenhang wurde angeregt, die Leistungsverzeichnisse in Hinkunft detaillierter und aussagefähiger zu gestalten.

3.2 Lt. Position 5 des Leistungsverzeichnisses – die keine weitere Bezeichnung trägt – wären die Bedingungen für Netzwerk-Administration, zentrale Management-Konsole, Schulung sowie Help-Desk noch zu präzisieren gewesen. Diese Vorgangsweise, die in einem Leistungsverzeichnis unüblich ist und bei den Bietern zu unterschiedlichen Interpretationen führen kann, wurde mit der Suche nach neuen technischen Lösungen und der Anwendung neuester Technologien begründet. So wurden Alternativen zur bisher bestehenden „Zentralrechnerlösung“ in Richtung „Clusterlösung“ angedacht, um u.a. durch eine Redundanz der Systeme den Kartenverkauf und -ausdruck an sieben Tagen in der Woche in der Zeit von 8.00 bis 22.00 Uhr sicherzustellen. Wie die Einschau ergab, traten darüber hinaus bei den Anbietern zwischen Hardware- und Netzwerkverwaltung offensichtlich Missverständnisse bzw. Unklarheiten auf. Diesbezüglich wurde angeregt, bei künftigen Ausschreibungen im Leistungsverzeichnis eine deutliche Differenzierung zwischen Systemarchitektur und Leistungskomponenten bei Hard- und Software anzustreben.

Lt. Leistungsverzeichnis wurden auch Notebooks mit mindestens 17“ Bildschirmgröße gefordert, was nicht lieferbar ist. Dies dürfte die Firma H. offensichtlich veranlasst haben, auch für die Notebooks gesonderte 17“-Monitoren anzubieten. Zum Formblatt des Leistungsverzeichnisses war anzumerken, dass dieses nicht auf Projektsummen ausgelegt war, da nämlich pro Produkt und Preisspalte immer eine Einheit pro ausgeschriebenem Gegenstand auszufüllen war, was in der Praxis zu großen Missverständnissen führte. So hatten die Firmen z.B. bei den Druckern nur ein Gerät oder ein Gerät mit Fragezeichen oder den Gesamtpreis für die geforderten zehn Einheiten im Anbot angesetzt. Auch diesbezüglich wäre ein Leistungsverzeichnis in Hinkunft bei derartigen Aufträgen genauer und aussagefähiger zu gestalten.

Im Zuge der Projektumsetzung und bei den einzelnen Evaluierungsschritten wurde die nachträgliche Einbeziehung von einzelnen Leistungskomponenten als zweckmäßig erachtet, wobei als Anforderungsprofil für das Leistungsverzeichnis die Realisierung einer EDV-Systemarchitektur nach betriebssicheren „Clusterlösungen“ sich als zielführend erwies. Dies gewährleistet auch eine geforderte Redundanz des sensiblen Kartenverkaufsbereiches in der kompatiblen Verknüpfung mit dem bestehenden WVS-System.

Die Anregungen des Kontrollamtes werden unter der Einbeziehung der bei der Implementierung des neuen EDV-Systems gewonnenen Erfahrungswerte aufgenommen, um künftig bei derart komplexen Projektumsetzungen die geforderten Ansprüche hinsichtlich der Erstellung der Leistungsverzeichnisse besser zu erfüllen.

3.3 Im Zuge des Vergabeverfahrens wurden aus Kostengründen seitens der KMV auch Gegengeschäfte gewünscht. Diese wurden von zwei der vier Anbieter in unterschiedlicher Höhe eingeräumt und betrafen

Kartenkontingente, Logoplatzierungen auf Plakaten, Programmen etc., sowie Unterstützung bei Pressekonferenzen. Die beiden übrigen Firmen boten Preisnachlässe an, wovon im Zuge des Evaluierungsverfahrens ein Bieter – dieser hatte wegen nicht angebotener Gegengeschäfte nunmehr den höchsten Angebotspreis – ausgeschieden wurde.

Da nach den Vergabebestimmungen während des offenen oder des nicht offenen Verfahrens mit den Bietern über eine Angebotsänderung – insbesondere über Preise – nicht verhandelt werden darf, wurde angeregt, bei künftigen Vergaben allfällig angestrebte Kompensationsgeschäfte hinsichtlich ihrer Bedingungen, wie Art, Bewertung und Berücksichtigung im Auftragswert etc., bereits in das Leistungsverzeichnis aufzunehmen.

3.4 Das bei der Angebotseröffnung billigste Offert stellte ein technisch zulässiges Alternativangebot in Form einer Zentralrechnerlösung dar. Dabei wurde lediglich der Gesamtpreis von 5,42 Mio.S (*entspricht 0,39 Mio.EUR*) angegeben und ausgeführt, eine entsprechende Aufschlüsselung des Fixpreises werde bei Bedarf nachgereicht. Im Zuge der Prüfung durch das Kontrollamt im Frühjahr 2001 war seitens der KMV zunächst mitgeteilt worden, der betreffende Anbieter sei nicht bereit gewesen, eine Aufgliederung des Pauschalangebotes nachzureichen. In späterer Folge erhielt das Kontrollamt weitere Kopien des Angebotes sowie eine Kostenübersicht. Diesbezüglich wurde empfohlen, in Hinkunft nach den Vergabebestimmungen vorzugehen. Danach sind Angebote auszuschneiden, die keine plausible Zusammensetzung des Gesamtpreises aufweisen und der Bieter auch nicht bereit ist, die notwendigen Aufklärungen zu geben.

In der Folge wurde von diesem Anbieter am 12. Oktober 1998 – also drei Tage nach dem Abgabetermin – ein weiteres Offert über 10,26 Mio.S (*entspricht 0,75 Mio.EUR*) abgegeben, welches für das Kontrollamt ebenfalls nicht nachvollziehbar war und bei den ersten beiden Evaluierungsschritten zunächst auch nicht berücksichtigt wurde. In die weiteren Evaluierungsschritte wurde dieses Angebot allerdings einbezogen. Diesbezüglich wurde empfohlen, künftig nach Ablauf der Angebotsfrist einlangende Angebote ungeöffnet als solche zu kennzeichnen und nicht weiter zu behandeln.

Am 3. Februar 1999 legte dieser Anbieter ein weiteres Angebot vor, in dem von einem Gesamtpreis von 5,19 Mio.S (*entspricht 0,38 Mio.EUR*) zuzüglich 2,98 Mio.S (*entspricht 0,22 Mio.EUR*) für Systembetreuung und Wartung, also insgesamt von 8,17 Mio.S (*entspricht 0,59 Mio.EUR*) ausgegangen wurde. In einem ergänzenden Schreiben gleichen Datums wurde eine „Marketingvereinbarung“ angeboten. In dieser wurden konkrete Gegengeschäfte in Form von Kartenkontingenten, Logoplatzierungen und Unterstützung bei Pressekonferenzen vorgeschlagen, wobei bezüglich Logos auf Plakaten, Programmen und Flyern etc., erst nach diesbezüglichen Gesprächen ein entsprechendes Angebot zugesagt wurde. Wie die Vorgangsweise auch bei diesem Anbieter zeigte, erfolgte die Vergabe letztlich im Verhandlungsverfahren, wobei nicht auszuschließen war, dass die Bieter im Zuge der weiteren Bietergespräche unterschiedliche Informationsstände hatten, wodurch immer neue Preise zu kalkulieren und neue Evaluierungen notwendig waren. Diesbezüglich wurde empfohlen, derartige Leistungen in Hinkunft – wie dies die Vergabebestimmungen vorsehen – im offenen Verfahren zu vergeben.

Erst im Zuge der mehrstufigen Evaluierungen boten die in das Ausschreibungsverfahren einbezogenen Firmen Kompensationsgeschäfte mit Gegenleistungen der VBW an, die durch überaus starkes Konkurrenzverhalten der Anbieter (Lizitationspolitik) zu erheblichen Kostenminderungen führten.

Kompensationsmöglichkeiten werden bei künftigen Vergaben bereits in das Leistungsverzeichnis einbezogen werden.

Grundsätzlich wurde nach den für die KMV geltenden Vergabevorschriften vorgegangen und infolge der u.a. gebotenen Dringlichkeit eine Ausschreibung im nicht offenen Verfahren präferiert.

Eine Ausscheidung des letztlich an die zweite Stelle gereihten Anbieters hätte sich für die weiteren Evaluierungsschritte und die angestrebte Minimierung des Projektpreises für die VBW nachteilig ausgewirkt.

Angebotsergänzungen und Kostenübersichten wurden nachgereicht, sodass Leistungs- und Kostenvergleiche im Rahmen der nachfolgenden Evaluierungen möglich waren.

3.5 Wie die Einschau ergab, wurde bei den einzelnen Evaluierungsschritten immer von anderen Ausgangswerten bei den Anbotspreisen ausgegangen, ohne dass Überleitungen oder zumindest Erläuterungen dieser Vorgangsweise vorlagen. So schienen beispielsweise in der Evaluierung vom 5. November 1998 keine Kosten für die „Installation“ bei den Firmen C. und H., bei der Firma I. jedoch 0,93 Mio.S (*entspricht 0,07 Mio.EUR*) auf. In der Evaluierung vom 5. Februar 1999 wurden hingegen für „Installation“ bei der Firma C. 0,46 Mio.S (*entspricht 0,03 Mio.EUR*), bei der Firma H. 1,02 Mio.S (*entspricht 0,07 Mio.EUR*) und bei der Firma I. kein Betrag angesetzt. In diesem Zusammenhang wurde angeregt, in Hinkunft die einzelnen Schritte der Vergabe nachvollziehbar und ausführlich zu dokumentieren.

Bei künftigen Projektrealisierungen wird danach getrachtet werden, die einzelnen Evaluierungsschritte ausführlicher zu dokumentieren; die Dokumentation der Evaluierungsschritte wurde von den externen EDV-Beratern der Gesellschaft allerdings als ausreichend erachtet.

4. Nach der zuletzt durchgeführten Evaluierung vom 3. März 1999 ergaben sich folgende Werte:

Evaluierungsschritt V	Firmen in Mio.S (<i>Mio.EUR</i>)		
	I.	C.	H.
Hardware	3,00 (0,22)	4,21 (0,31)	3,50 (0,25)
Software	0,88 (0,06)	0,77 (0,06)	1,26 (0,09)
Installation, Migration und Entsorgung	0,95 (0,07)	0,61 (0,04)	1,02 (0,07)
Schulung	0,36 (0,03)	0,29 (0,02)	0,30 (0,02)
Service-System- administration, Help-Desk	2,98 (0,22)	2,58 (0,19)	3,57 (0,26)
Projektpreis	8,17 (0,59)	8,46 (0,61)	9,65 (0,70)
Einrechnung Gegengeschäft	+ 1,50 (+ 0,11)	-	-
Projektpreis ohne Gegengeschäfte	9,67 (0,70)	8,46 (0,61)	9,65 (0,70)
Preisreduktion nicht näher bestimmt	-	- 0,50 (- 0,04)	-
Gegengeschäfte abzügl. Leistungen der VBW	- 2,40 (- 0,17)	-	- 3,31 (- 0,24)
Projektpreis inkl. Gegengeschäfte	7,27 (0,53)	7,96 (0,58)	6,34 (0,46)

Anmerkung: Rundungsdifferenzen wurden nicht ausgeglichen.

4.1 Gemäß dem Evaluierungsschritt V wäre – ohne Gegengeschäfte – die Firma I. mit 8,17 Mio.S (*entspricht 0,59 Mio.EUR*) der billigste und die Firma H. mit 9,65 Mio.S (*entspricht 0,70 Mio.EUR*) der teuerste Bieter gewesen. Erst durch die Einrechnung des Gegengeschäftes, welches Marketingleistungen betraf, die im Projektpreis der Firma I. bereits berücksichtigt waren, lag diese Firma um 0,02 Mio.S (*entspricht 0,001 Mio.EUR*) über der Firma H. Im Zuge einer Neubewertung hatte sich die Sponsorleistung der Firma H. vergrößert, womit sie mit deutlichem Abstand zu den Mitbietern Billigstbieter wurde und letztlich auf Grund der Gegengeschäfte den Zuschlag erhielt. Die höhere Sponsorleistung der Firma I., die lt. Tabelle insgesamt 3,90 Mio.S (*entspricht 0,28 Mio.EUR*) betrug, war auf eine interne Bewertung der VBW für die Kosten der Restkarten im Zuge des Gegengeschäftes zurückzuführen.

4.2 Obwohl das nicht offene Verfahren mit dem hohen Zeitdruck begründet wurde, vergingen von der Anbotseröffnung bis zur fünften Evaluierung und Abschlussbewertung am 3. März 1999 fast fünf Monate. Weiters war eine Zuschlagsfrist von 14 Tagen (23. Oktober 1998) vorgesehen, obwohl – wie bereits erwähnt – im Punkt 5 des Leistungsverzeichnisses keine nähere Spezifikation der Leistungen enthalten war und auch Teile der Projektentwicklung in das Leistungsverzeichnis einbezogen worden waren. Die Lieferfrist und die Installation wurde im Leistungsverzeichnis mit Ende November 1998 angegeben, was nur rd. fünf Wochen Lieferzeit bedeutet hätte. Da diese Terminvorgaben bei weitem nicht eingehalten werden konnten, wurde angeregt, bei derartigen Projekten in Hinkunft realistischere Fristen vorzusehen.

4.3 Die Grundausstattung von 80 PC wurde im April 1999 geliefert. Da das Angebot bereits im Oktober 1998 gelegt worden war, war unter Berücksichtigung des technischen Fortschrittes – nämlich vom Pentium II/350 MHz auf den Pentium II/450 MHz – ein entsprechender Preisverfall von rd. 25% eingetreten. Ähnliche Preisreduktionen gab es auch bei Monitoren und Druckern. Welcher PC im Leistungsverzeichnis tatsächlich angeboten wurde, war mangels Erläuterung durch die Firma H. und mangels entsprechender Angaben in der Evaluierung nicht unmittelbar nachzuvollziehen. Es wurde daher empfohlen, in Hinkunft auf die Darstellung der Leistungsdaten verstärktes Augenmerk zu legen.

4.4 Den Lieferungen der PC lag ein Vertrag zwischen der KMV und der Firma d. zu Grunde, der erst am 25. April 2000 – also ein Jahr nach Auslieferung und Inbetriebnahme der Geräte – unterzeichnet wurde, obwohl 1999 bereits Zahlungen in Höhe von 4,64 Mio.S (*entspricht 0,34 Mio.EUR*) seitens der KMV geleistet worden waren.

Der Vertrag basierte im Wesentlichen auf dem Projektauftrag vom 4. März 1999. Tatsächlich wurden aber 102 PC und vier Notebooks geliefert, was jedoch im Vertrag nicht aufschien. Die Firma d. hatte mit Brief vom 5. April 2000 – also vor Vertragsunterzeichnung – unter Hinweis auf eine bestehende Vertragsvereinbarung (obwohl dieser Vertrag von beiden Seiten noch nicht unterschrieben war) eine Anpassung des festgelegten Servicepauschales gefordert. Die Rechtsabteilung der VBW führte mit Schreiben vom 14. April 2000 aus, dass „die an die KMV über das Vertragsausmaß hinaus gelieferten Hard- und Software-Komponenten auf Basis dieser Vereinbarung aber im Rahmen des vereinbarten Gegengeschäftes mit H... abgerechnet werden.“ Der Vertrag war damals noch nicht endgültig formuliert und es wurde mit der Verweigerung der Vertragsunterzeichnung gedroht, falls die Firma d. die zusätzlich gelieferte Hard- und Software nicht kostenlos liefern sollte. Diese Androhung einer Verweigerung zur Vertragsunterzeichnung über einen Vertrag, der formalrechtlich noch nicht existiert, jedoch gleichzeitig als Grundlage einer Vereinbarung für bereits bezahlte Leistungen gilt, kann zu Rechtsunsicherheiten führen. Es wurde daher empfohlen, in Hinkunft Verträge zeitgerecht abzuschließen bzw. zumindest eine schriftliche Vorvereinbarung zu erwirken.

4.5 In der Präambel zum gegenständlichen Liefervertrag wurde von - einem bestehenden Netzwerk von ca. 80 PC gesprochen, obwohl lt. Anlagebuchhaltung die KMV nur über 70 PC verfügte. Ergänzend war noch auf eine Anlage des Vertrages zu verweisen, wonach EDV-Komponenten innerhalb der kommenden drei Jahre im Wert von 0,50 Mio.S

Für das gewählte nicht offene Verfahren war neben der Dringlichkeit, den Kompatibilitätsanforderungen und den hohen Service- und Wartungsansprüchen auch der Kostenaspekt maßgebend. Dem größeren Zeitaufwand standen beträchtliche Kosteneinsparungen infolge der mehrstufigen Evaluierung gegenüber.

Weiters ist auch auf die störungsfreie Umstellung auf das neue Netzwerk zu verweisen. Die aus der komplexen Projektumsetzung gewonnenen Erfahrungswerte werden künftig bei gleichartigen Projekten, auch was die Einschätzung realistischerer Fristen anbelangt, berücksichtigt werden.

Die Leistungsdaten der bereitgestellten PC mit dem Pentium II/350 MHz waren als vollkommen ausreichend bewertet worden. Höhere Leistungsdaten waren nicht erforderlich. In diesem Zusammenhang ist jedoch auf die Bereitstellung leistungsstärkerer (als geforderter) Server zu verweisen. Der Empfehlung des Kontrollamtes wird in Hinkunft aber höheres Augenmerk beigemessen werden.

Wenngleich die dargestellte Vertragssituation geeignet war, Rechtsunsicherheiten herbeizuführen, konnte eine daraus möglich gewordene flexible Verhandlungsstrategie die letztlich zum Tragen gekommenen Vertragsbedingungen zu Gunsten der VBW verbessern. Grundsätzlich gab es bis auf wenige offene Punkte ein ausverhandeltes Übereinkommen.

Leihgeräte waren dem Unternehmen mehrere Monate zur Verfügung gestellt worden.

(entspricht 0,04 Mio.EUR) netto zur Verfügung gestellt werden sollten. Ob und in welchem Umfang diese Leihgeräte tatsächlich zum Einsatz kamen, war aus den Unterlagen nicht zu entnehmen.

4.6 Der Abschlussbericht des externen Beraters ging auf die zahlreichen Evaluierungsschritte sowie auf die abschließende fünfte Evaluierung im Detail nicht ein. Es wurde die Firma H. unter Hinweis auf die endgültigen Angebotssummen und die Gegengeschäfte als Lieferant empfohlen. Sehr ausführlich hingegen wurde immer wieder auf die AS 400 eingegangen, obwohl diese nicht Gegenstand der Ausschreibung war. Bei der Beurteilung der Hardware fehlte zur Gänze eine detaillierte technische Evaluierung dahingehend, als wichtige Leistungsdaten (wie Rechengeschwindigkeiten, Speicherkapazitäten, Druckergeschwindigkeiten etc.) nicht angeführt worden waren.

Wie aus den Unterlagen der Finanzbuchhaltung zu entnehmen war, verrechnete der externe Berater für seine umfangreiche Tätigkeit, wie Planung der Ausschreibung, Erstellung des Leistungsverzeichnisses, Vertragserstellung, Evaluierungen der Angebote, laufende EDV-Beratung und Betreuung, trouble shooting etc., im Zeitraum vom 1. August 1998 bis 31. Dezember 1999 insgesamt 1,28 Mio.S (entspricht 0,09 Mio.EUR) netto. Obwohl die Einbindung eines externen Beraters grundsätzlich richtig war, wäre seitens der KMV die Erfassung sämtlicher Aspekte der Beurteilung im Abschlussbericht zu fordern gewesen.

4.7 Neben den Kosten für den externen Berater fielen im Jahr 1999 noch insgesamt 3,18 Mio.S (entspricht 0,23 Mio.EUR) netto für Fremdleistungen im Bereich der Datenverarbeitung an. Diese wurden von diversen Firmen erbracht und betrafen Programmwartungen und -änderungen bzw. andere Unterstützungsleistungen bei Hard- und Software. Unter Bedachtnahme auf die Kosten und wegen der Bedeutung bzw. des Umfangs der elektronischen Datenverarbeitung wurde angeregt zu prüfen, ob derartige Leistungen künftig zumindest zum Teil zweckmäßiger durch einen hauseigenen Fachmann erbracht werden könnten.

Am 15. Jänner 1999 wurde der Geschäftsführung ein erster vorläufiger Abschlussbericht zur Ausschreibung des neuen EDV-Netzwerkes übermittelt. Dieser Vorbericht beinhaltete Beurteilungen hinsichtlich der Zusammensetzung der Bieter, der Vollständigkeit der Angebote zu Hardware, Installation und Migration bzw. zum Service ebenso wie zu den angebotenen Kooperationen (Kompensationsgeschäften) und die Beurteilung der Preise auf Basis vergleichbarer Funktionalitäten.

In der Folge wurde ein acht Seiten umfassender Abschlussbericht am 3. März 1999 mit einer Anbieterempfehlung übergeben, der als Grundlage für eine Geschäftsführerentscheidung als hinreichend aussagefähig beurteilt wurde. Die Kosten der externen EDV-Beratung für den Zeitraum von 17 Monaten sind bei Berücksichtigung des erzielten Ergebnisses wie des Umfangs der geleisteten Arbeiten als angemessen zu sehen. Dieser Verrechnung liegen auch geringere Arbeitsstundensätze als branchenüblich angeboten zu Grunde.

Die Einstellung eines firmeneigenen EDV-Fachmannes wurde seitens der Geschäftsführung in den letzten Jahren mehrfach erwogen.

Das geforderte sowohl breite als auch tiefe Anforderungsprofil im Hinblick auf Hard- und Software(Netzwerk)-Entwicklungen, auf zeitgerechte Applikationen, den Umfang und die Entwicklung von Betriebssystemen, auf Programmierungen, Fehleranalysen usw., kann von einer Person, die zugleich ständig in Weiterbildung stehen soll, nicht erfüllt werden. Die sich aus den beschriebenen Anforderungen ergebende Einrichtung einer eigenen EDV-Abteilung wurde schon aus Kostengründen als nicht zielführend erachtet.

Darüber hinaus wäre eine innerbetriebliche 24-Stunden-Bereitschaft für das sensible Kartenverkaufsgeschäft sicherzustellen, wobei die einzelnen Server weiterhin von außen von speziell geschulten EDV-Fachleuten betreut werden müssen. Innerbetriebliche Vorkehrungen für die Handhabung von Störungen (wie Systemausfällen und sonstigen EDV-Problemen) bestehen.

5. Zusammenfassend wurde bemerkt, dass die Modernisierung der EDV-Anlage, die verstärkte Ausstattung der Mitarbeiter der VBW mit modernen PC und Druckern, die Netzwerkimtegration der PC inkl. der Vernetzung der drei Spielstätten (Theater an der Wien, Raimundtheater und Ronacher), die Erneuerung des Zentralrechners AS 400 sowie die Anbindung an das WVS-Kartenvertriebssystem grundsätzlich richtig und wichtig war.

Nach Auslieferung konnte in kurzer Zeit – ohne größere Anlaufschwierigkeiten – der Vollbetrieb des komplexen Systems aufgenommen werden. Der rasche Betrieb und die kurzen Unterbrechungen zwecks Installation der neuen Anlage am Wochenende waren positiv hervorzuheben, da für den Kartenvertrieb und die Kartendrucker als auch für die vernetzte Finanzbuchhaltung eine längere Betriebsunterbrechung bzw. ständige Programmabstürze negative Folgen für die VWB gehabt hätten.

Auch waren die erzielten Gegengeschäfte mit dem Lieferanten H. als positiv zu bewerten. Im Zuge der Evaluierung des Alternativenbotes der Firma I. ergaben sich fast gleichhohe Kosten wie beim Anbot der Firma H., wobei allerdings die Gegengeschäfte mit der Firma H. ein größeres Volumen aufwiesen, was letztlich für die Vergabeentscheidung maßgebend war.

Die zusammenfassende positive Beurteilung des Kontrollamtes hinsichtlich der Implementierung des neuen EDV-Netzwerkes wird zur Kenntnis genommen. Die aus der Prüfung abgeleiteten Empfehlungen und Anregungen werden in Zukunft berücksichtigt werden

VBW Kulturmanagement und Veranstaltungsgesellschaft m.b.H., Feststellungen zum Jahresabschluss 1999

Das Kontrollamt hat den Jahresabschluss 1999 der VBW Kulturmanagement und Veranstaltungsgesellschaft m.b.H. („KMV“) einer stichprobenweisen Prüfung unterzogen und hiebei Folgendes festgestellt:

1. Die KMV ist eine 100-prozentige Tochter der gemeinnützigen Vereinigte Bühnen Wien Gesellschaft m.b.H. („VBW“) und erledigt im Rahmen ihrer erwerbswirtschaftlich ausgerichteten Tätigkeit auch die Datenverarbeitung, die Herstellung von Bild- und Tonträgern von Musicals, die Verwertung von Rechten, den Souvenirverkauf etc. Die Gesellschaft schloss das Geschäftsjahr 1999 mit einem Bilanzgewinn von 1 Mio.S (*entspricht 0,07 Mio.EUR*). Hiebei stiegen die Gesamterlöse um 6,62 Mio.S (*entspricht 0,48 Mio.EUR*) oder rd. 9,5% auf 76,43 Mio.S (*entspricht 5,55 Mio.EUR*) an. Das Anlagevermögen erhöhte sich im Berichtszeitraum um 3,36 Mio.S (*entspricht 0,24 Mio.EUR*) oder rd. 69% auf 8,25 Mio.S (*entspricht 0,60 Mio.EUR*). Die Zunahme war vor allem auf Zugänge bei der Betriebs- und Geschäftsausstattung zurückzuführen und stand im Zusammenhang mit der Erneuerung der EDV-Anlage.