



REPRESENTATIVE

of German Industry + Trade



**Das Beschaffungsverfahren
der Weltbank: *Chancen für
deutsche Unternehmen***

Das Beschaffungsverfahren der Weltbank : Chancen für deutsche Unternehmen

Inhaltsverzeichnis

3	1. Die Weltbank und ihre Aufgaben
4	2. Der Projektzyklus
5	2.1 Identifikation möglicher Projekte - Project Identification
	2.2 Projektvorbereitung - Preparation
	2.3 Projekteinschätzung - Appraisal
6	2.4 Bewilligung - Approval
	2.5 Umsetzung - Project Implementation
	2.6 Auswertung - Evaluation
10	3. Das Beschaffungsverfahren - Procurement
	3.1 Operational Procurement*
	3.1.1 Procurement of Goods, Works, and Non Consulting Services
11	3.1.1.1 International Competitive Bidding (ICB)
12	3.1.1.2 Limited International Bidding
13	3.1.1.3 National Competitive Bidding
	3.1.1.4 Shopping
	3.1.1.5 Direct Contracting
14	3.1.2 Selection and Employment of Consultants
	3.1.2.1 Quality- and Cost-Based Selection
15	3.1.2.2 Quality-Based Selection
16	3.1.2.3 Selection Under a Fixed Budget
	3.1.2.4 Least-Cost Selection
	3.1.2.5 Selection Based on the Consultants' Qualification
17	3.1.2.6 Single-Source Selection
	3.2 Corporate Procurement
18	4. Kontakt in Washington, D.C.

*Einer leichteren Auffindbarkeit auf den Internetseiten der Weltbank wegen, werden im Folgenden Begriffe des Beschaffungsverfahrens (procurement) im Englischen belassen.

Einleitung

Die Weltbankgruppe finanziert jährlich eine Vielzahl unterschiedlicher Projekte, die ein breites Themenspektrum abdecken: Bildung, Energie, Stadtentwicklung, Gesundheit, Verwaltungsreformen und vieles mehr. Allein im Haushaltsjahr 2011 hat die Weltbank über 43 Milliarden US-Dollar für Projektkredite, Zuschüsse, Beteiligungen und Garantiezusagen an Entwicklungs- und Schwellenländer aufgewandt.

Mit ihren Produkten und ihrer Expertise haben auch deutsche Unternehmen gute Chancen, erfolgreich bei der Weltbank und anderen regionalen Entwicklungsbanken mitzubieten. Hierfür sind Kenntnisse über die interne Funktionsweise der Bank sowie deren zum Teil komplexe Vergaberichtlinien unabdingbar.

Das Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft (RGIT) bietet deutschen Unternehmen Unterstützung bei der Geschäftsanbahnung mit der Weltbankgruppe, der Interamerikanischen Entwicklungsbank (IDB), der Millennium Challenge Corporation (MCC) sowie Einzelberatung an.

Die vorliegende Broschüre soll einen ersten Überblick über die Weltbank vermitteln und den Einstieg in das Geschäft mit Weltbank finanzierten Projekten erleichtern.

1. Die Weltbank und ihre Aufgaben

Die Weltbank ist eine Organisation der Entwicklungszusammenarbeit (EZ). Daher ist sie keine Bank im eigentlichen Sinn, sondern vergibt unter anderem Zuschüsse und Kredite an die Regierungen von Entwicklungs- und Schwellenländern. Im Besonderen zählt das zu den Aufgaben der *International Bank for Reconstruction and Development* (IBRD) und der *International Development Association* (IDA). Zusammen mit der *International Finance Corporation* (IFC), der *Multilateral Investment Guarantee Agency* (MIGA) und dem *International Center for the Settlement of Investment Disputes* (ICSID) bilden sie die fünf Institutionen der Weltbankgruppe.

Die Aufgabe der IBRD ist die Bekämpfung von Armut in Entwicklungs- und Schwellenländern, die als kreditwürdig anzusehen sind. Die IDA hingegen kümmert sich um Aufbauhilfe in den ärmsten Ländern der Erde, an die sie zinslose oder nicht-rückzahlbare Kredite vergibt.

Die IFC ist eine Investment-Bank und beteiligt sich an privaten Investitionen in Entwicklungsländern. Die MIGA sichert politische Risiken bei privaten Investitionen ab, um so eine Absicherung für Direktinvestitionen der Privatwirtschaft in Entwicklungsländer zu ermöglichen. Bei dem ICSD handelt es sich um eine Schiedsstelle zur gütlichen Lösung von Streitigkeiten bezüglich Investitionen in Entwicklungsländern.



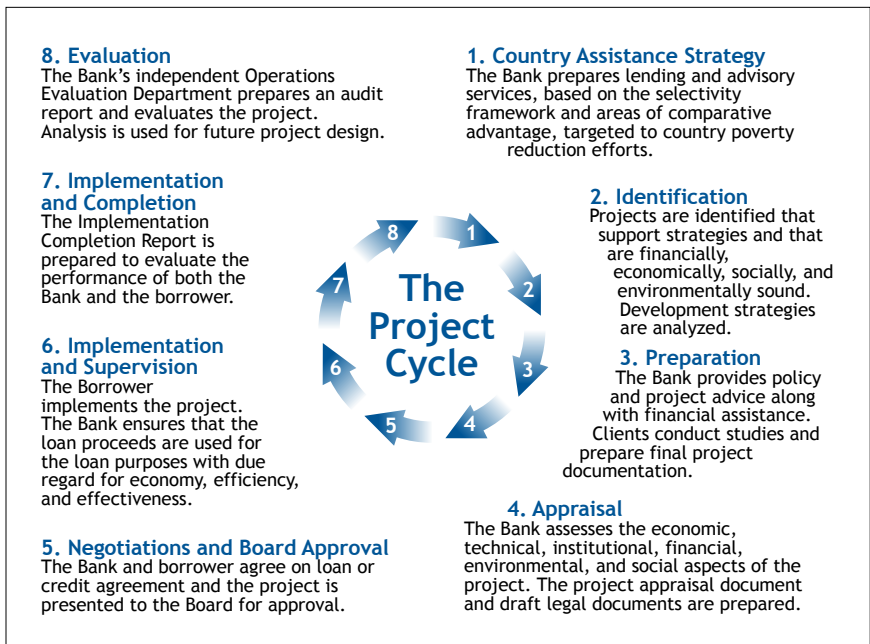
Die Weltbank vergibt jährlich Mittel in Höhe von etwa 40 Milliarden US-Dollar. Schätzungen zufolge werden im Rahmen von Weltbank finanzierten Projekten in den Entwicklungs- und Schwellenländern jährlich bis zu 100.000 Verträge mit der Privatwirtschaft abgeschlossen. Um sich erfolgreich an Projekten beteiligen zu können, sind umfangreiche Kenntnisse über den Ablauf des Projektzyklus und die Vertragsvergabe der Bank erforderlich.

2. Der Projektzyklus

Die Projektauswahl und Betreuung durch die Weltbank läuft in immer gleichen, vordefinierten Phasen ab. In nahezu jeder der Phasen bestehen Geschäftschancen für Unternehmen.

Der Projektzyklus setzt sich aus den folgenden Phasen zusammen:

- ▶ Project Identification (Identifikation möglicher Projekte)
- ▶ Preparation (Projektvorbereitung)
- ▶ Appraisal (Projekteinschätzung)
- ▶ Approval (Bewilligung)
- ▶ Implementation (Umsetzung)
- ▶ Evaluation (Auswertung)



2.1 Project Identification

Ist ein Entwicklungs- oder Schwellenland an die Weltbank mit der Bitte um Entwicklungshilfe herangetreten, wird in Zusammenarbeit mit der Weltbank eine Entwicklungsstrategie erstellt. In der Identifikationsphase werden anschließend anhand der zuvor ausgearbeiteten *Country Assistance Strategies* (CAS) und des *Poverty Reduction Strategy Paper* (PRSP) konkrete Projekte erarbeitet. Teilweise werden auch aus früheren Projekten gewonnene Erkenntnisse zur Identifikation neuer Projekte herangezogen.

2.2 Preparation

Der Kreditnehmer, also das Entwicklungsland, ist für die Durchführung dieser Phase verantwortlich. Sie kann mehrere Jahre in Anspruch nehmen, da vor allem für große Projekte zahlreiche Planungsschritte notwendig sind. So sind oftmals Machbarkeitsstudien oder umfangreiche technische Studien anzufertigen. Die Weltbank nimmt diesbezüglich eine beratende Rolle ein und unterstützt den Kreditnehmer auf dessen Wunsch durch die Anfertigung von Analysen. Ist in der vorangegangenen Phase festgestellt worden, dass durch das Projekt negative soziale oder auch ökologische Auswirkungen auf das Kreditnehmerland zu erwarten sind, werden weitere Maßnahmen ergriffen, um die Auswirkungen so gering wie möglich zu halten. Bei ökologischen Auswirkungen wird entweder ein *Environmental Assessment Report* erstellt oder, falls eine intensive Beeinträchtigung zu erwarten ist, ein *Environmental Action Plan* ausgearbeitet. Diese Papiere enthalten Strategien und Auflagen, wie eine Beeinträchtigung ausgeglichen oder abgeschwächt werden kann. Um möglichen sozialen Folgen entgegenzuwirken, werden mit der Erstellung des *Indigenous People Plan* Vorkehrungen gegen negative Auswirkungen für die Bevölkerung des Kreditnehmerlandes festgeschrieben.

2.3 Appraisal

Diese Phase gibt sowohl der Weltbank als auch dem Kreditnehmerland die Möglichkeit, das in den vorangegangenen Phasen ausgearbeitete Projekt nochmals im Detail zu prüfen und noch offene Fragen zu klären. Weltbank und Kreditnehmerland bestätigen sodann das Ergebnis der bisherigen Arbeit und das angestrebte Ziel. In dieser Phase wird auch geprüft, ob alle Richtlinien der Weltbank eingehalten wurden und ob das Land alle notwendigen logistischen und administrativen Voraussetzungen

für die erfolgreiche Umsetzung des Projekts geschaffen hat. Danach wird das Projekt an das Weltbank-Direktorium zur Genehmigung weitergeleitet.

2.4 Approval

Sobald alle Projektdetails ausgearbeitet und von Seiten des Kreditnehmerlands und der Weltbank bestätigt wurden, fertigt das Management der Weltbank alle rechtlichen und finanziellen Unterlagen an und leitet diese an das *Board of Executive Directors* weiter, dessen Zustimmung zur endgültigen Genehmigung des Projekts benötigt wird. Ist diese erteilt, wird die Auszahlung der Kreditsumme an den Kreditnehmer veranlasst.

2.5 Project Implementation

In der *Implementation*-Phase setzt das Kreditnehmerland das Projekt mit den an ihn ausgezahlten Mitteln gemäß der vorgesehenen Planung um. Das Land nimmt alle Ausschreibungen für die Akquisition von Waren und Dienstleistungen selbst vor. Die Art und Weise des Ausschreibungsprozesses wird vorher anhand bestimmter Kriterien festgelegt und folgt strikten Regeln (siehe Kap.3 „*Procurement*“). Durch eine ständige Beaufsichtigung durch die Weltbank wird sichergestellt, dass die *Procurement*-Richtlinien der Bank eingehalten werden.

2.6 Evaluation

Schätzungsweise ein Viertel aller Projekte durchlaufen die Evaluationsphase. Die *Independent Evaluation Group* der Bank wertet dazu das Projekt aus und vergleicht das Ergebnis mit den vorher gesetzten Zielen.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Phasen des Projektzyklus, die sich ergebenden Geschäftsmöglichkeiten für Unternehmen, der jeweilige Auftraggeber und Informationsmöglichkeiten zusammengefasst.

Projektphase	Geschäftschancen	Auftraggeber	Informationsquellen
Pre-Pipeline	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kurzzeitiges Consulting Order Value geringer als \$100.000 	Weltbank	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Economic and Sector Work (ESW) ▶ Poverty Reduction Strategy Paper (PRSP) ▶ Country Assistance Strategy (CAS) ▶ Sector Studies ▶ Request for Expression of Interest (REI) bei Verträgen mit einem geschätzten Volumen von über \$50.000
Identification	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kurzzeitiges Consulting 	Weltbank	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Monthly Operational Summary (MOS) ▶ Request for Expression of Interest (REI) bei Verträgen mit einem geschätzten Volumen über \$50.000
Preparation	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kurzzeitiges Consulting, mit größerem Auftragswert von \$200.000 ▶ mittelfristiges Consulting 	Kreditnehmerland	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Monthly Operational Summary (MOS) ▶ Project Information Document (PID)

Projektphase	Geschäftschancen	Auftraggeber	Informationsquellen
Appraisal	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kurzzeitiges Consulting 	Weltbank	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Monthly Operational Summary (MOS) ▶ Project Information Document (PID) ▶ Request for Expression of Interest (REI) bei Verträgen mit einem geschätzten Auftragswert über \$ 50.000
Approval	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Keine 	Keine	<ul style="list-style-type: none"> ▶ General procurement Notice (GPN)
Project Implementation	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Consulting ▶ Equipment, Waren & öffentliche Baumaßnahmen (civil works) 	Kreditnehmerland	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Project Information Document (PID) ▶ Project Appraisal Document (PAD) ▶ General Procurement Notice (GPN) ▶ Request for Expression of Interest (REI) ▶ Special Procurement Notice (SPN) ▶ Participatory Rural Communication Appraisal (PRCA)

Projektphase	Geschäftschancen	Auftraggeber	Informationsquellen
Supervision	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kurzzeitiges Consulting 	Weltbank	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Project Information Document (PID) ▶ Project Appraisal Document (PAD) ▶ General Procurement Notice (GPN) ▶ Request for Expression of Interest (REI) ▶ Special Procurement Notice (SPN) ▶ Participatory Rural Communication Appraisal (PRCA)
Evaluation	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Kurzzeitiges Consulting 	Weltbank	<ul style="list-style-type: none"> ▶ Project Information Document (PID) ▶ Project Appraisal Document (PAD) ▶ General Procurement Notice (GPN) ▶ Request for Expression of Interest (REI) ▶ Special Procurement Notice (SPN) ▶ Participatory Rural Communication Appraisal (PRCA)

Unternehmen, die sich schon vor der Veröffentlichung der Ausschreibungsunterlagen über geplante Projekte informieren möchten, können auf eine Vielzahl verschiedener Dokumente auf den Webseiten der Weltbank zurückgreifen. Zu den wichtigsten zählen die folgenden:

Das **Project Information Document (PID)** informiert auf ca. zehn Seiten über die groben Strukturen eines geplanten Projekts.

Das **Project Appraisal Document (PAD)** informiert auf mehr als 100 Seiten über weitere Details eines geplanten Projekts und enthält den Procurement-Plan für die kommenden 18 Monate.

Procure - Die Ausschreibungsunterlagen werden lokal im Kreditnehmerland und auf UN Development Business publiziert (www.devbusiness.com)

Die drei „P“ - **PID, PAD, Procure** - sind der rote Faden im Informationsdickicht der Weltbank.

3. Das Beschaffungsverfahren

Die Weltbank unterscheidet zwei Zweige des *Procurements* – das *Operational* und *Corporate Procurement*. Das *Corporate Procurement* regelt, wie die Weltbank Güter und Beratung für ihren internen Gebrauch akquiriert. Im Gegensatz dazu stellt das *Operational Procurement* die Regeln für die durch die Weltbank in Schwellen- und Entwicklungsländern finanzierten Projekte dar.

3.1 Operational Procurement

Im Folgenden soll das *Operational Procurement* genauer dargestellt werden. Es lässt sich in zwei Untergruppen unterteilen (*Goods & Works* und *Consulting*), für die jeweils umfangreiche Richtlinien der Weltbank existieren. Diese Richtlinien wiederum regeln die Vorgehensweise der Ausschreibung- und Vergabeprozesse im Detail.

3.1.1 Procurement of Goods, Works, and Non Consulting Services

Zum einen gibt es die Richtlinien *Procurement of Goods, Works, and Non Consulting Services*, die sich mit der Lieferung von Waren aller Art und Dienstleistungen - außer Beratungsdienstleistungen - auseinandersetzt. Die hierzu von der Weltbank ausgearbeiteten

Richtlinien, die sogenannten Red Guidelines, sind auf der Internetseite der Weltbank unter www.worldbank.org/procure in der jeweils aktuellen Fassung in Englisch, Spanisch und Französisch abrufbar. Eine Eingabe des Stichwortes *Procurement Guidelines* in die Suchmaske führt direkt auf die gewünschte Seite.

3.1.1.1 International Competitive Bidding (ICB)

Der Ausschreibungsprozess des ICB ist das Standard-Vergabeverfahren für das *Procurement of Goods, Works, and Non Consulting Services*. Es handelt sich um internationale Ausschreibungen, an denen jedes Unternehmen teilnehmen kann. Der Kreditnehmer sendet die jeweiligen Ausschreibungen an die Weltbank, welche diese auf ihrer Homepage und auf *UN Development Business Online* (www.devbusiness.com) veröffentlicht.

Ein Angebot kann nur mit den von der Weltbank zur Verfügung gestellten Unterlagen in der in der Ausschreibung festgelegten Sprache eingereicht werden. Die Unterlagen sind in einer der Amtssprachen der Weltbank (Englisch, Französisch, Spanisch) anzufertigen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, das Dokument in die Landessprache des Kreditnehmers zu übersetzen. Als Zeitrahmen zur Ausarbeitung von Angeboten sieht die Weltbank mindestens sechs Wochen, bei Großprojekten zwölf Wochen vor. Der Kreditnehmer ist angehalten, interessierten Firmen Besichtigungen zu ermöglichen sowie Konferenzen vor dem Angebotsprozess zur Klärung möglicher Fragen abzuhalten.

Abgegebene Angebote werden nach festgelegten Regeln geöffnet und bewertet. Zeit und Ort der Öffnung werden zuvor bekannt gegeben. Jedes an der Ausschreibung teilnehmende Unternehmen hat das Recht, Mitarbeiter zur Angebotseröffnung zu entsenden. Die Namen der Anbieter und die Höhe ihrer Angebote werden laut verlesen. Anschließend wird eine Auflistung dieser an die Weltbank sowie an alle anderen Anbieter versandt.

Daraufhin obliegt es dem Kreditnehmer festzustellen, ob die eingereichten Angebote die folgenden Kriterien erfüllen.

Das Angebot muss:

- ordnungsgemäß unterschrieben sein
- unbedingt fristgerecht eingegangen sein
- sofern die Ausschreibung eine Sicherheit erfordert, eine solche beigefügt haben. Es kann auch eine eidesstattliche Versicherung des

Anbieters gefordert werden, dass er den Vertrag ausführen wird. Bei Verstoß gegen die Versicherung droht eine Sperrung für die Bewerbung um weitere Projekten.

- ▶ mit den Anforderungen der Ausschreibung übereinstimmen.

Stellt der Kreditnehmer fest, dass ein Angebot diesen Anforderungen nicht genügt, wird es im weiteren Prozess nicht mehr berücksichtigt. Eine Änderung der Angebote ist nach deren Öffnung nicht mehr möglich.

Daraufhin folgt die detaillierte Auswertung der eingereichten Angebote. Der Grundsatz der Weltbank ist, dass das Angebot mit den geringsten zu erwartenden Kosten den Zuschlag erhält. Dies muss nicht zwangsläufig das nominal niedrigste Angebot sein. Vielmehr werden auch Qualitätsmerkmale wie beispielsweise die Unterhaltungskosten einer Anlage oder auch die Lebensdauer eines Produkts miteinbezogen, um damit die zu erwartenden Kosten in Bezug auf einen längeren Zeitraum zu ermitteln. Verursacht beispielsweise ein teureres, aber qualitativ hochwertigeres Produkt geringere Folgekosten als ein billigeres Konkurrenzprodukt, kann dessen Anbieter damit trotzdem die Ausschreibung gewinnen, obwohl sein Angebot nominal höher ist als das seines Konkurrenten. Die zu berücksichtigenden Qualitätsmerkmale werden durch den Kreditnehmer festgelegt, gleiches gilt für deren Gewichtung.

Die Erfahrung zeigt, dass die Komplexität der Ermittlung der zu erwartenden Kosten und die oft unzulänglichen Ausführungen zu notwendigen Qualitätsmerkmalen dazu führen, dass in einer Vielzahl der Fälle doch das nominal günstigste Angebot ausgewählt wird. Dies sollte bei der Planung von Projekten und der Entscheidung zur Teilnahme an einer Ausschreibung berücksichtigt werden.

Nachdem ein Angebot den Zuschlag erhalten hat, prüft der Kreditnehmer in einem letzten Schritt – sofern nicht bereits zuvor erfolgt – ob dem Anbieter tatsächlich die Kapazitäten und Ressourcen zur Verfügung stehen, den Auftrag erfolgreich auszuführen. Fällt die Prüfung positiv aus, erfolgt die Auftragsvergabe.

3.1.1.2 Limited International Bidding

Limited International Bidding geht in exakt gleicher Weise vor wie *International Competitive Bidding*. Jedoch erfolgt keine Ausschreibung, sondern es werden gezielt bestimmte Unternehmen eingeladen, ein Angebot abzugeben. Diese Methode wird nur angewandt,

wenn eine sehr geringe Anzahl möglicher Anbieter existiert, oder außerordentliche Umstände eine internationale Ausschreibung undurchführbar machen.

3.1.1.3 National Competitive Bidding

National Competitive Bidding (NCB) ist ein nationales Ausschreibungsverfahren, das die von der Weltbank akzeptierten öffentlichen Ausschreibungsrichtlinien des Kreditnehmerlandes anwendet. Eventuelle zusätzliche Anforderungen der Weltbank werden im *Loan Agreement* vereinbart. NCB ist die Standardmethode, um Angebote aus dem Kreditnehmerland einzuholen. Sie wird dann gewählt, wenn der Auftrag aufgrund seiner Beschaffenheit mit großer Wahrscheinlichkeit international kein Interesse findet. Als Beispiele sind in den Richtlinien der Weltbank folgende Fälle aufgeführt:

Der Auftrag

- ist aufgrund seiner Größe oder des Umfangs für internationale Anbieter uninteressant,
- ist bezüglich seiner Arbeitsaufgaben geographisch weit gestreut oder von großem zeitlichen Umfang,
- besteht vornehmlich aus arbeitsintensiven Aufgaben (*labor intensive works*).
- Die benötigten Waren oder Dienstleistungen werden im Kreditnehmerland unterhalb des marktüblichen Preises angeboten.

3.1.1.4 Shopping

Diese *Procurement*-Methode lässt sich am besten als Einkauf nach Bedarf beschreiben. Sie wird ausschließlich für geringere Mengen von leicht verfügbaren Waren oder einfachen Dienstleistungen geringen Umfangs angewendet. Der Kreditnehmer muss vor der Auswahl mindestens drei verschiedene Angebote eingeholt haben, in der Regel wird das günstigste Angebot ausgewählt. Genauere Informationen sind auf der Homepage der Weltbank unter dem Suchbegriff *Guidance on Shopping* abrufbar.

3.1.1.5 Direct Contracting

Das *Direct Contracting*, also eine direkte Vertragsvergabe ohne vorherige Ausschreibung, stellt den Ausnahmefall dar. Der Kreditnehmer muss eine direkte Vergabe umfangreich gegenüber der Weltbank begründen. Mögliche Rechtfertigungen können sein, dass ein bestehender Vertrag, der durch eine andere Ausschreibung erteilt

wurde, verlängert wird oder dass es sich um Waren beziehungsweise Dienstleistungen handelt, die ausschließlich von einem Anbieter angeboten werden. Auch bei besonders zeitkritischen Aufträgen, wie beispielsweise bei Katastrophenhilfe, kann eine direkte Vergabe erfolgen.

3.1.2 Selection and Employment of Consultants

Der zweite große Teil des *Operational Procurement* behandelt die Auswahl von Consultants. In nahezu allen Projektphasen ergeben sich Geschäftsmöglichkeiten für Berater. Im Folgenden werden die in den Richtlinien der Weltbank genannten Methoden zur Auswahl von Consultants im Einzelnen dargestellt.

3.1.2.1 Quality- and Cost-Based Selection

Diese *Procurement*-Methode schreibt die Weltbank standardmäßig für die Vergabe von Beratungsaufträgen vor.

Dabei erstellt das Kreditnehmerland zunächst die *Terms of Reference* (TOR), in denen der Umfang, besondere Anforderungen, das angestrebte Ziel sowie Hintergrundinformationen zum Consulting-Auftrag zusammengestellt werden. Daraufhin arbeitet das Land ein sogenanntes *Cost Estimate Budget* aus. Aus diesen Unterlagen wird eine *General Procurement Notice* erstellt, die der Weltbank übersandt wird. Die wiederum veröffentlicht die *Notice* auf ihrer Homepage und in *UN Development Business Online* (UNDB, www.devbusiness.com). Die *General Procurement Notice* enthält eine Liste der zu erwartenden Consulting-Aufträge, für die das Kreditnehmerland sodann jeweils ein *Request for Expressions of Interest* (REOI) in seinem Amtsblatt oder einer weiteren nationalen Zeitung veröffentlicht. Aufträge mit einem Volumen über \$300.000 werden auch in UNDB und – sofern das Kreditnehmerland es wünscht – in internationalen Zeitungen veröffentlicht. Auf die REOI können Firmen innerhalb einer festgelegten Frist von nicht weniger als 14 Tagen mit einer *Expression of Interest* (EOI) antworten und somit ihr Interesse an der Ausschreibung bekunden. Nach Eingang der EOI nimmt der Kreditnehmer eine Vorauswahl vor, indem er für jeden Auftrag eine sogenannte *short list* nach den Vorgaben der Weltbank-Richtlinien erstellt.

Die *short list* enthält in der Regel sechs unterschiedliche Angebote. Das genaue Vorgehen zur Erstellung der *short lists* soll im Folgenden nicht erörtert werden, kann aber bei Interesse in den *Selection and*

Employment of Consultants Guidelines eingesehen werden. Alle, die in die *short list* aufgenommen wurden, erhalten eine *Request of Proposal* (RFP) mit weiteren umfangreicheren Auftragsinformationen. Hierauf ist dann ein endgültiges Angebot zu erstellen und einzureichen, wofür in der Regel eine Frist zwischen vier Wochen und drei Monaten gewährt wird. In Sonderfällen ist auch eine nachträgliche Verlängerung der Frist möglich.

Die Evaluierung der eingegangenen Angebote erfolgt in zwei Schritten. Zunächst bewertet eine vom Kreditnehmer aufgestellte Expertenkommission die eingereichten Angebote hinsichtlich ihrer Qualität. Folgende Kriterien fließen in die Bewertung ein:

- ▶ Einschlägige Erfahrungen der Berater
- ▶ Methodik
- ▶ Größe des Beratungsunternehmens
- ▶ Grad des Wissenstransfers

Diese Kriterien werden nach vorher festgelegten Schwerpunkten unterschiedlich gewichtet. Insgesamt wird eine Gesamtpunktzahl von 100 Punkten vergeben. Ein Angebot muss eine Mindestpunktzahl erreichen, die je nach Auftrag zwischen 70 und 85 Punkten liegt, um in die nächste Phase der Bewertung einbezogen werden zu können. Erreicht ein Berater die Mindestpunktzahl nicht, wird er vom Bewertungskomitee davon in Kenntnis gesetzt und bekommt den in den Unterkategorien erreichten Wert sowie die Gesamtpunktzahl mitgeteilt. Alle anderen Berater werden über Ort und Zeit der zweiten Bewertungsphase informiert.

In dieser zweiten Phase werden die mit dem gesonderten Angebot eingereichten Kostenberechnungen eröffnet. Hier zählt der günstigste Preis. In welchem Verhältnis Qualität und Preis gewichtet werden, ist von Auftrag zu Auftrag verschieden und wird vorher vom Kreditnehmer festgelegt. Als Richtwert kann angenommen werden, dass der Preis mit 20 Prozent in die Gesamtbewertung einfließt. Der Berater oder die Beraterfirma mit der höchsten Gesamtpunktzahl erhält den Zuschlag.

3.1.2.2 Quality-Based Selection

Bei einer *Quality-Based Selection* findet die Auswahl ausschließlich nach der Qualitätsauswertung einer Expertenkommission statt. Diese Art des *Procurement* erfolgt in folgenden Fällen:

- ▶ Komplexe und hoch spezielle Aufträge, in denen die Berater über sehr spezielle und sachverhaltsabhängige Kenntnisse verfügen

müssen und es daher schwer fällt, detaillierte *terms of reference* (TOR) aufzustellen (Zum Beispiel: *country economic or sector studies, multi-sector feasibility studies, design of a hazardous waste remediation plant or of an urban master plan, financial sector reforms*).

- ▶ Aufträge, die aller Voraussicht nach große Auswirkungen auf die weitere Entwicklung des Kreditnehmerlandes haben, müssen daher in besonderem Maße hohen Qualitätsanforderungen genügen (*feasibility and structural engineering design of such major infrastructure as large dams, policy studies of national significance, management studies of large government agencies*).
- ▶ Aufträge, die in grundlegend verschiedener Art und Weise ausgeführt werden können und bei denen daher ein Vergleich nur schwer möglich ist (*management advice, and sector and policy studies in which the value of the service depends on the quality of the analysis*).

3.1.2.3 Selection Under a Fixed Budget

Bei einfachen und genau definierbaren Aufträgen kann der Kreditnehmer ein Budget festlegen, an das sich die sich bewerbenden Berater bei ihren Angeboten halten müssen.

3.1.2.4 Least-Cost Selection

Eine Auswahl ausschließlich nach dem geringsten Preis ist dann zulässig, wenn es sich um Routineaufträge handelt, für deren Ausführung bereits standardmäßige Verfahren bestehen. Bei dieser Ausschreibung findet zwar auch eine Qualitätskontrolle statt, diese dient aber nur dazu, die Angebote zu filtern, die die unter Kap. 3.1.2.1. *Quality- and Cost-Based Selection* beschriebene Mindestpunktzahl nicht erreichen. Den Zuschlag erhält dann allerdings das nominal günstigste Angebot.

3.1.2.5 Selection Based on the Consultants' Qualification

Diese Ausschreibung kann bei kleineren Aufträgen oder in durch den Kreditnehmer dargelegten und die Weltbank anerkannten Notfallsituationen angewendet werden. Das Verfahren gleicht dem der *Quality and Cost based Selection (QCBS)*, allerdings wird nach Einholung der *Expression of Interest (EOI)* keine *short list* angefertigt, sondern lediglich der erfahrenste und qualifizierteste Berater zur Abgabe eines detaillierten Angebots aufgefordert. Entspricht dieses den generellen Anforderungen des Auftrags, werden sofort Verhandlungen zum Abschluss des Vertrags eingeleitet.

3.1.2.6 Single-Source Selection

Bei der *Single-Source Selection* (SSS) wird ein Auftrag direkt und ohne öffentliche Ankündigung oder Ausschreibung vergeben. Da dies nicht den Regeln der Weltbank zu Transparenz und Wettbewerb entspricht, erfolgt SSS nur sehr begrenzt. Denkbare Umstände sind Aufträge sehr geringen Umfangs, ein Folgeauftrag eines bereits nach anderen *Procurement*-Methoden vergebenen Auftrags oder wenn es nur einen qualifizierten Anbieter gibt. Auch in Ausnahmesituationen wie etwa Naturkatastrophen wird dieses Verfahren angewendet.

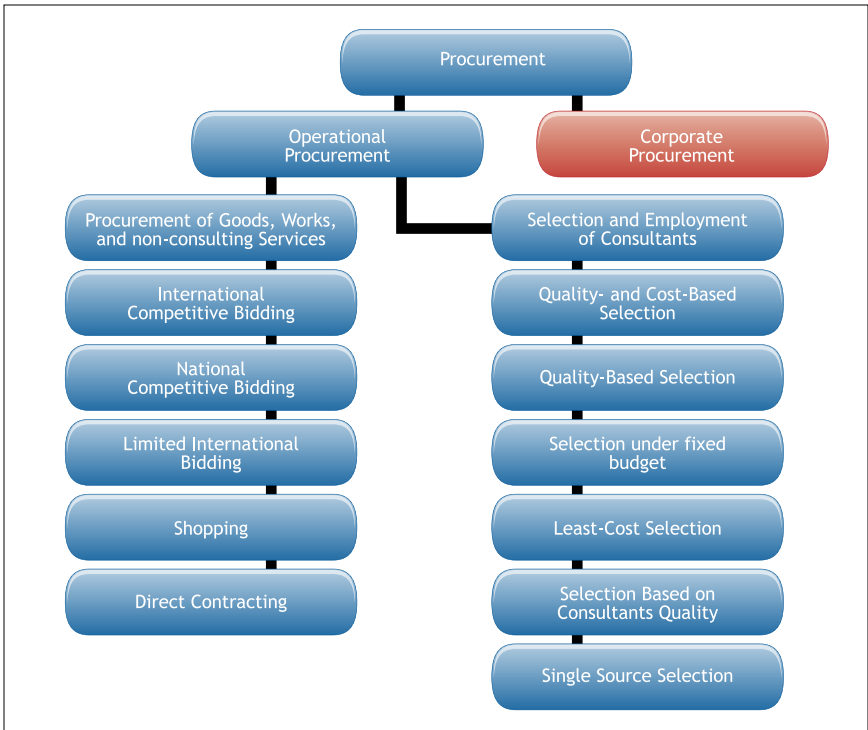
3.2 Corporate Procurement

Die Weltbank gibt jährlich etwa eine Milliarde US-Dollar für Waren und Dienstleistungen zum Eigenbedarf aus. Auch hier versucht sie, größtmögliche Transparenz zu schaffen und durch Wettbewerb für sie günstige Preise zu erlangen. Voraussetzung für die Bewerbung um Aufträge ist, dass das Unternehmen als *approved vendor* bei der Bank registriert ist. Genauer zum *Corporate Procurement* ist auf der Homepage der Weltbank unter den Menüpunkten *Business* -> *Corporate Procurement* zu finden. Dort sind unter *Business Opportunities* ausgeschriebene Aufträge einzusehen. Unter dem Punkt *Prospective Vendors* kann die bereits erwähnte Registrierung erfolgen.

Folgende Waren und Dienstleistungen werden regelmäßig durch die Weltbank erworben:

- ▶ Fachliche und technische Beratung (Consulting, z.B. bei Machbarkeitsstudien)
- ▶ Informationstechnologie
- ▶ Kommunikationsausrüstung und -Dienstleistungen
- ▶ Bürobedarf, Papier und Papierprodukte
- ▶ Grafikdesign, Publikations- und Printservice
- ▶ Bau und Renovierung von Gebäuden
- ▶ Gebäudemanagement
- ▶ Weitere administrative Dienstleistungen

Unter *Corporate Procurement* erwirbt die Weltbank auch Beraterdienstleistungen, beispielsweise für hausinterne Machbarkeitsstudien im Vorfeld eines Projekts.



4. Kontakt und Beratung in Washington D.C.

Das **Büro des Delegierten der Deutschen Wirtschaft (RGIT)** bietet deutschen Unternehmen Unterstützung bei der Geschäftsanbahnung mit der Weltbankgruppe, der Inter-Amerikanischen Entwicklungsbank (IDB), der Millennium Challenge Corporation (MCC) sowie Einzelberatung an. Das Delegiertenbüro der Deutschen Wirtschaft ist das Verbindungsbüro des Bundesverbandes der Deutschen Industrie (BDI) und des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) in Washington. Das Serviceangebot umfasst unter anderem folgende Aufgabenbereiche:

- Einzelberatung von Unternehmen zum Vergabeverfahren, Unterstützung bei der Erstellung und Einreichung der Ausschreibungsunterlagen und bei der Abrechnung von Projekten,
- Hilfestellung bei Projekten mit Umsetzungsproblemen und Streitfällen,
- Matching von Unternehmensprofilen (auf Anforderung) mit Weltbank-Projekten,
- Organisation und Begleitung von Delegationsreisen zur Weltbankgruppe und zur IDB in Abstimmung mit Kammern und

- Verbänden in Deutschland,
- Organisation sektorspezifischer Workshops mit dem Ziel, neue Technologien innerhalb der Internationalen Finanzinstitutionen (IFI) vorzustellen,
 - Individuelle Besuchsprogramme für deutsche KMU bei den genannten Organisationen,
 - Kooperation mit den Auslandshandelskammern in Entwicklungs- und Schwellenländern mit dem Ziel, den an Weltbank/ IDB-Projekten interessierten deutschen Unternehmen die Kontaktaufnahme mit den ausführenden Organisationen (Implementing Agencies) zu erleichtern,

Dieses Angebot gilt im Sinne der Erst- und Einstiegsberatung. Für eine vertiefte Beratung, bei der ein höherer Zeitaufwand erforderlich wird, muss ein Kostenbeitrag erhoben werden.

Das Büro des Delegierten der Deutschen Wirtschaft können Sie über folgende Anschrift erreichen:

Office of the Representative of German Industry and Trade (RGIT)
1776 I Street N.W. - Suite 1000
Washington D.C., 20006-USA
Tel: +1 202 659 4777
Fax: +1 202 659 4779
E-mail: info@rgit-usa.com
www.rgit-usa.com

Weitere wichtige Anschriften in Washington und New York:

Büro der deutschen Exekutivdirektorin in der Weltbank
Office of the Executive Director for Germany
The World Bank
1818 H Street, N.W.; Mail Stop MC 11-1109
Washington, D.C., 20433-USA
Tel: +1 202 458 1183
Fax: +1 202 477 7849
www.worldbank.org/eds05

German Healthcare Partnership
(World Bank Liaison)
1600 S Eads Street #633 S
Arlington, VA 22202
Tel: +1 571 606 2802

German American Chamber of Commerce, Inc.

UN-Procurement

75 Broad Street, 21st Floor New York, NY 10004

Tel: +1 212 9748853

Fax: +1 212 974 8867

E-Mail: nklug@gaccny.com

www.gaccny.com

R G **REPRESENTATIVE**
I T of German Industry + Trade

Unsere Träger



Unsere Partner



German American
Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische
Handelskammern

Gefördert durch



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Office of the Representative of German Industry and Trade (RGIT)
1776 I Street N.W. | Suite 1000 | Washington DC 20006
+1 202 659-4777 | info@rgit-usa.com

www.rgit-usa.com