

**Herzlich Willkommen zum
KOINNO Challenge-Geber-Day:
Wer innovativ beschaffen will,
muss zuerst den Markt verstehen!**
Beschaffung von Innovationen:
Die KOINNO-Plattform nutzen



KOINNO
KOMPETENZZENTRUM
INNOVATIVE BESCHAFFUNG

DVNW Deutsches
Vergabernetzwerk

7. Oktober 2025



Susanne Kurz

stellv. Leiterin KOINNO, Leiterin Sektion Öffentliche Auftraggeber
BME e.V.



Mireille Bart

Leiterin KOINNOvationsplatz, Projektmanagerin
KOINNO

Prof. Dr. Michael Eßig

Universität der Bundeswehr München,
Forschungszentrum für Recht und
Management öffentlicher Beschaffung



Das Kompetenzzentrum innovative Beschaffung

im Auftrag des BMWF

KOINNO Challenge-Geber-Day

07.10.2025 | Haus der Bundespressekonferenz Berlin
in Kooperation mit DVNW - Deutsches Vergabernetzwerk

Susanne Kurz | Stellv. Leiterin KOINNO | BME e.V.

Agenda

10:00-10:15	Begrüßung und Einführung in die Veranstaltung
10:15-10:45	KOINNO und die „Challenge-Plattform“ Wer innovativ beschaffen will, muss zuerst den Markt verstehen
Ab 10:45	Challenge-Geber stellen ihre Projekte vom KOINNOvationsplatz vor
11:45-12:00	Fragerunde mit dem Publikum
12:00-13:00	Gemeinsames Mittagessen und Netzwerken
13:00-13:40	Was ist „guter“ Wettbewerb? Lieferanteninnovationen unter wettbewerblichen Bedingungen beschaffen
13:40-14:00	Erfahrungsaustausch mit dem Publikum
14:00	Schlusswort und Ende der Veranstaltung

Agenda

10:00-10:15 Begrüßung und Einführung in die Veranstaltung

Susanne Kurz, stellv. Leiterin KOINNO/Leiterin Sektion Öffentliche Auftraggeber, BME

Prof. Dr. Michael Eßig, Professur für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Beschaffung und Supply Management an der Universität der Bundeswehr München
Forschungszentrum für Recht und Management öffentlicher Beschaffung

Kompetenzzentrum innovative Beschaffung [KOINNO]

➤ **Beitrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWE)** zu mehr Innovationen im öffentlichen Einkauf



➤ **Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)** leitet das Kompetenzzentrum seit 2013

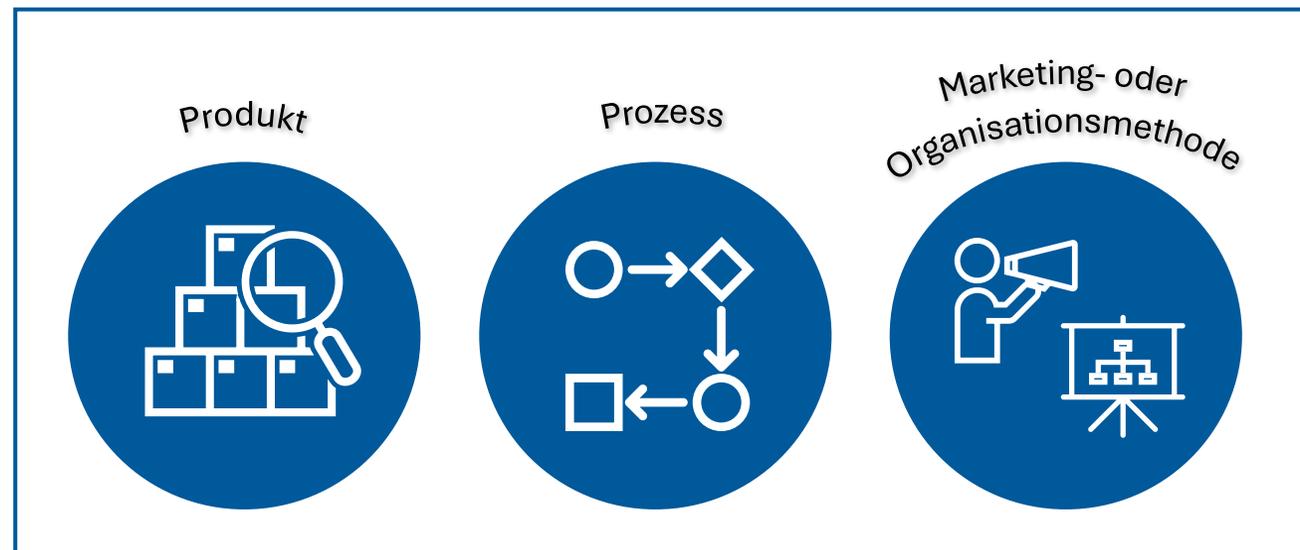


Was ist eine Innovation?

Die Förderung von Innovationen im öffentlichen Beschaffungswesen ist ein wichtiges Element der Wirtschafts- und Energiepolitik der Bundesrepublik Deutschland. Ziele wie Ressourcenschonung und Energieeffizienz sind untrennbar mit Innovationen verbunden.

Innovation wird in diesem Zusammenhang in Anlehnung an das „Oslo Manual“ der OECD definiert:

*„Eine Innovation ist die Einführung eines neuen oder signifikant verbesserten **Produkts** (oder Dienstleistung), eines neuen **Prozesses** oder einer neuen **Marketing- oder Organisationsmethode** in die Geschäftspraxis, die Arbeitsabläufe oder die externen Beziehungen.“*



Agenda

10:15-10:45 KOINNO und die „Challenge-Plattform“: Wer innovativ beschaffen will, muss zuerst den Markt verstehen

Susanne Kurz im Dialog mit **Mireille Bart**, Leiterin KOINNOvationsplatz, Projektmanagerin KOINNO und **Prof. Dr. Michael Eßig**

- Tipps und Erfahrungen: So einfach ist der Weg für öffentliche Auftraggeber auf den KOINNOvationsplatz
- Beschaffungs-Challenge: Was das genau ist und wie man sie am besten formuliert, damit es am Markt auch ankommt
- Unverzichtbar: mit Markterkundung Innovation fördern, Risiken im Vergabeprozess reduzieren und unrealistische Anforderungen vermeiden

Bedeutung der Markterkundung für mehr Innovation

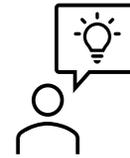


Instrument zur Erstellung fundierter Leistungsbeschreibungen,
zur Bewertung von Angeboten und für intelligente Vergabe

Wissensgrundlage für strategische Entscheidungen



Dynamik am Markt kontinuierlich mitverfolgen



Funktion der Markterkundung für mehr Innovation



Marktkommunikation & -analyse zur Verifizierung und Verfeinerung von Anforderungen & Zielen

Identifikation potenzieller Anbieter & verfügbarer Lösungen



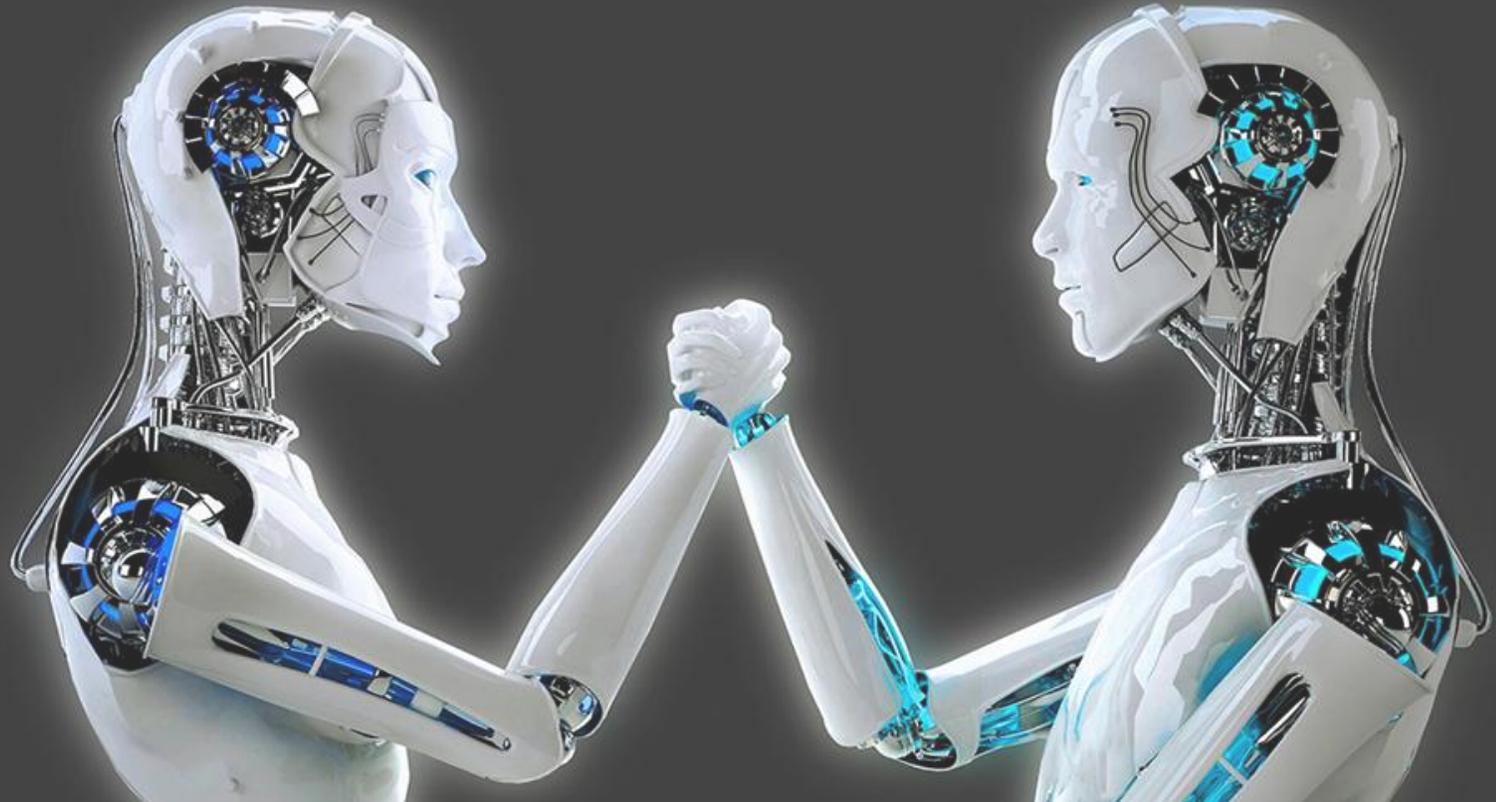
Intensiver Informationsaustausch zwischen Markt und Beschaffer ermöglichen Abschätzung zukünftiger Entwicklungen für strategische Planung

Wichtiger Bestandteil einer innovationsorientierten Beschaffungspolitik



Der KOINNOvationsplatz

Hier verbinden wir öffentliche Auftraggeber und innovative Unternehmen.



Elektronischer Marktplatz

- Wegbereiter für mehr Innovationen im öffentlichen Sektor

Digitale Markterkundung

- Innovationsfördernd, unbürokratisch und vergaberechtskonform

Challenges ausrufen

- Beschaffungsrelevante Herausforderungen thematisieren

Gemeinsames Ziel

- Beschaffung von Innovationen durch Austausch fördern

Warum braucht es den KOINNOvationsplatz?

Leistungen
können immer
schwieriger
konkret
beschrieben
werden

Mehr
innovative
Lösungen im
öffentlichen
Sektor benötigt

Beschaffungs-
portfolio wird
immer
komplexer
(Stichwort
Digitalisierung)

Der
KOINNOvations-
platz ist
niederschwellig,
einfach und
effizient

Breite
Marktansprache
und Recherche
durch KOINNO-
Experten

Aktive
Marktrecherche
benötigt,
jedoch fehlen
personelle
Ressourcen

Möglichkeiten für öffentliche Auftraggeber

Challenges

- Unbürokratische und rechtskonforme Markterkundung
- Passende Lösungen und Produkte innovativer Unternehmen zu Ihren Herausforderungen
- Begleitung während der Challenge durch das KOINNO-Team

Marktplatz der Innovationen

- Innovative Lösungen und Produkte für den öffentlichen Sektor kennenlernen
- Unkompliziert und unverbindlich mehr Informationen durch direkten Kontakt mit den Unternehmen erhalten
- Inspiration für zukünftige Beschaffungen durch Innovationen

Willkommen auf dem KOINNOvationsplatz

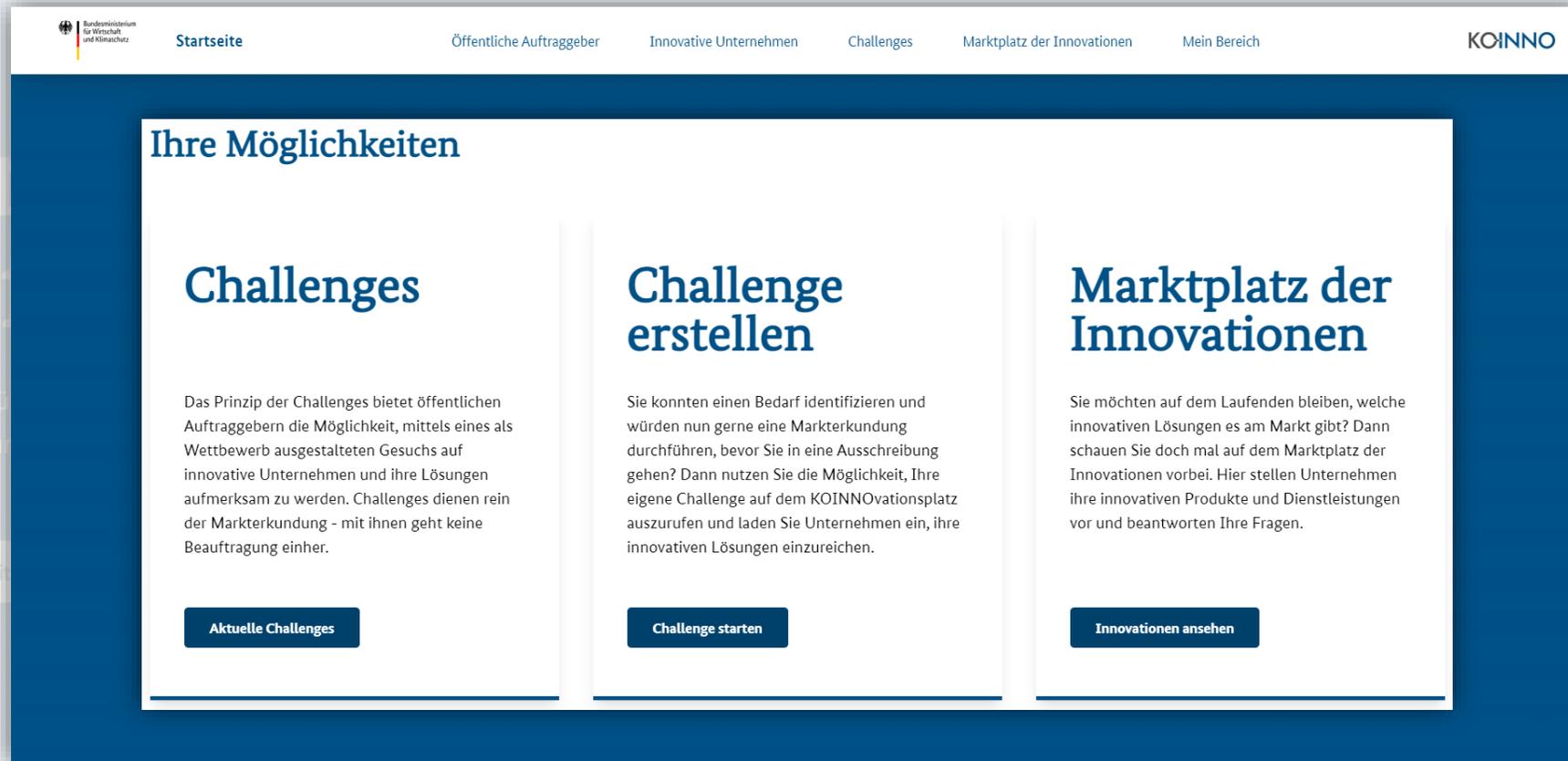
Wir verbinden

öffentliche Auftraggeber & innovative Unternehmen

Auf dem KOINNOvationsplatz können öffentliche Auftraggeber in Challenges ihre Bedarfe sichtbar machen. Innovative Unternehmen haben die Möglichkeit, an diesen Challenges teilzunehmen und ihre Lösungen zu präsentieren. So einfach geht Markterkundung heute!



The screenshot shows the homepage of the KOINNO website. The header features the logo of the Federal Ministry for Economic Affairs and Climate Protection on the left and the KOINNO logo on the right. The navigation menu includes 'Startseite', 'Öffentliche Auftraggeber', 'Innovative Unternehmen', 'Challenges', 'Marktplatz der Innovationen', and 'Mein Bereich'. The main content area has a dark blue background with the heading 'Für öffentliche Auftraggeber' in large white text. Below the heading is a sub-headline: 'Wir unterstützen öffentliche Auftraggeber auf Ihrem Weg in eine effiziente, innovative und bürgernahe Zukunft.' A white button with the text 'Möglichkeiten kennenlernen' is positioned below the sub-headline. To the right of the text is a large, stylized illustration of a brain filled with various icons representing technology, communication, and innovation, such as a lightbulb, gears, a funnel, and a document.



Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz Startseite Öffentliche Auftraggeber Innovative Unternehmen Challenges Marktplatz der Innovationen Mein Bereich **KOINNO**

Ihre Möglichkeiten

Challenges

Das Prinzip der Challenges bietet öffentlichen Auftraggebern die Möglichkeit, mittels eines als Wettbewerb ausgestalteten Gesuchs auf innovative Unternehmen und ihre Lösungen aufmerksam zu werden. Challenges dienen rein der Markterkundung - mit ihnen geht keine Beauftragung einher.

[Aktuelle Challenges](#)

Challenge erstellen

Sie konnten einen Bedarf identifizieren und würden nun gerne eine Markterkundung durchführen, bevor Sie in eine Ausschreibung gehen? Dann nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre eigene Challenge auf dem KOINNOvationsplatz auszurufen und laden Sie Unternehmen ein, ihre innovativen Lösungen einzureichen.

[Challenge starten](#)

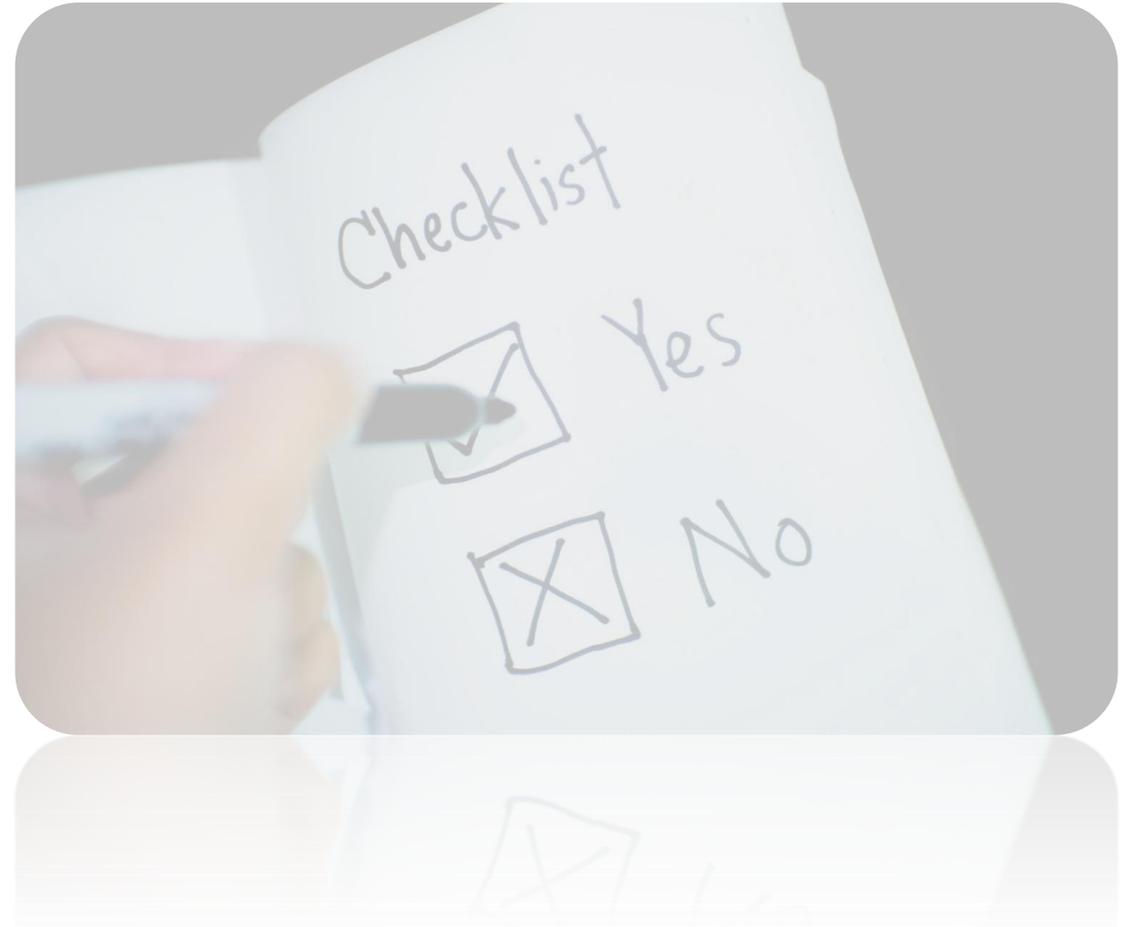
Marktplatz der Innovationen

Sie möchten auf dem Laufenden bleiben, welche innovativen Lösungen es am Markt gibt? Dann schauen Sie doch mal auf dem Marktplatz der Innovationen vorbei. Hier stellen Unternehmen ihre innovativen Produkte und Dienstleistungen vor und beantworten Ihre Fragen.

[Innovationen ansehen](#)

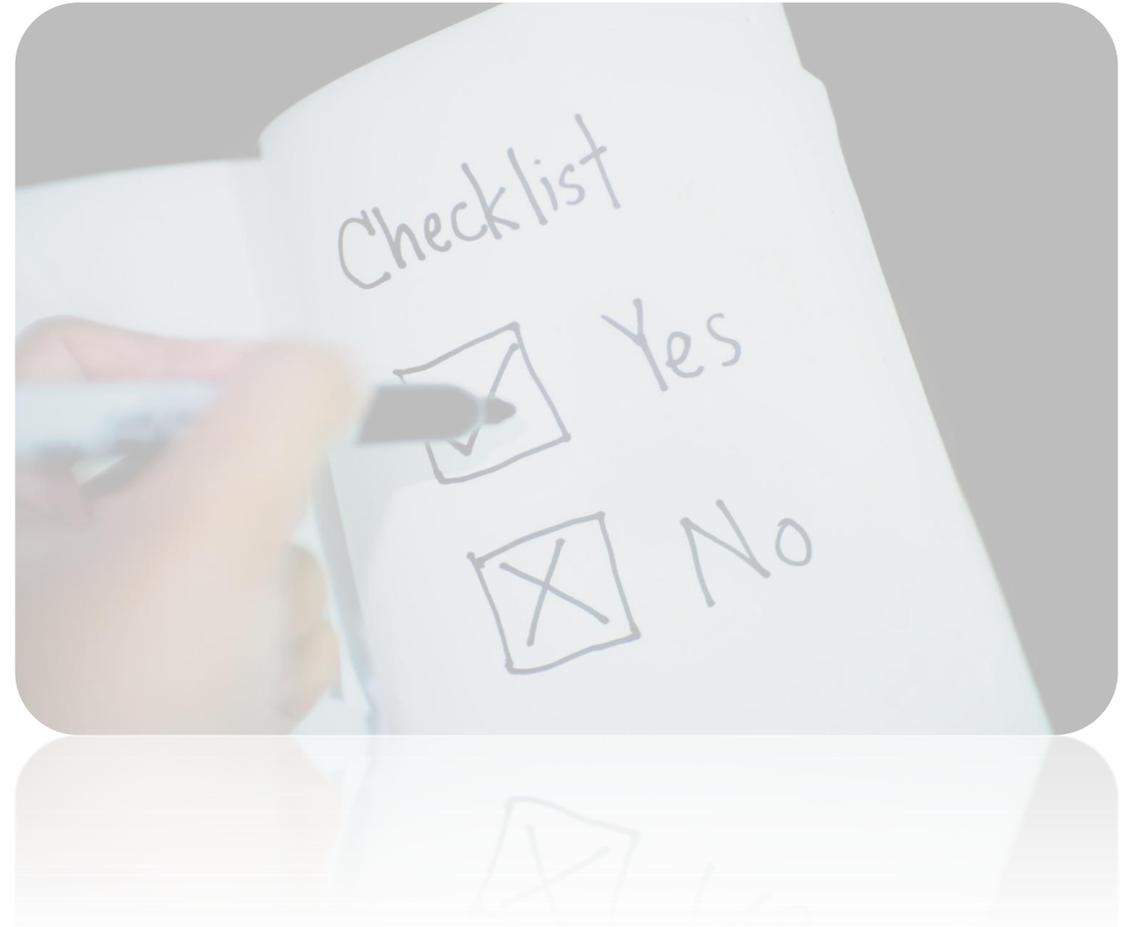
Checkliste Challenge

- ✓ Haben Sie ein ungelöstes Problem und können dies beschreiben?
- ✓ Unterstützt der Fachbereich Sie hierbei?
- ✓ Bis wann muss eine Beauftragung erfolgen?
Wieviel Zeit bleibt für die Challenge?
- ✓ Haben Sie Haushaltsmittel und wie konkret ist die Bereitschaft zu einer anschließenden Ausschreibung/Beschaffung?



Tipps und Erfahrungen für eine erfolgreiche Challenge

- ✓ Kompakt und verständlich bleiben
- ✓ Keine verbindlichen Preisangaben einfordern
- ✓ Nur notwendige Anhänge nutzen
- ✓ Offene Fragestellungen statt „Angebotsstruktur“
- ✓ Keine Personen- oder Unternehmensdaten abfragen
- ✓ Challenge visuell klar strukturieren
- ✓ Kritische Formulierungen vor Veröffentlichung intern überprüfen



Auf ein Wort! Für eine erfolgreiche Challenge

- KOINNO unterstützt Sie mit Empfehlungen, um Ihre Challenge möglichst attraktiv und regelkonform zu gestalten. Diese Hinweise basieren auf unserer Erfahrung – sie sind jedoch keine verbindlichen Vorgaben.
- Unser Ziel ist es, Sie bestmöglich zu unterstützen – zugleich aber auch die klare Trennung zwischen Markterkundung und Ausschreibung zu wahren, um rechtliche Risiken und geringe Beteiligung zu vermeiden.
- Bitte planen Sie eine Vorlaufzeit von mindestens drei Wochen ein. Eine Einreichung und Veröffentlichung der Challenge am selben Tag ist nicht möglich. KOINNO benötigt Zeit für die Prüfung und Finalisierung der Challenge sowie für die Vorbereitung von Marketingmaßnahmen und Partnerarbeit mit unserem Multiplikationsnetzwerk.

Challenge erstellt – und was dann?

Marketing-
vorbereitung und
aktive Recherche
passender
Unternehmen

Kommunikation
durch KOINNO und
weitere
Multiplikatoren
an Unternehmen
und Startups

Potenziell
passende Anbieter
reichen
Lösungskonzepte
ein

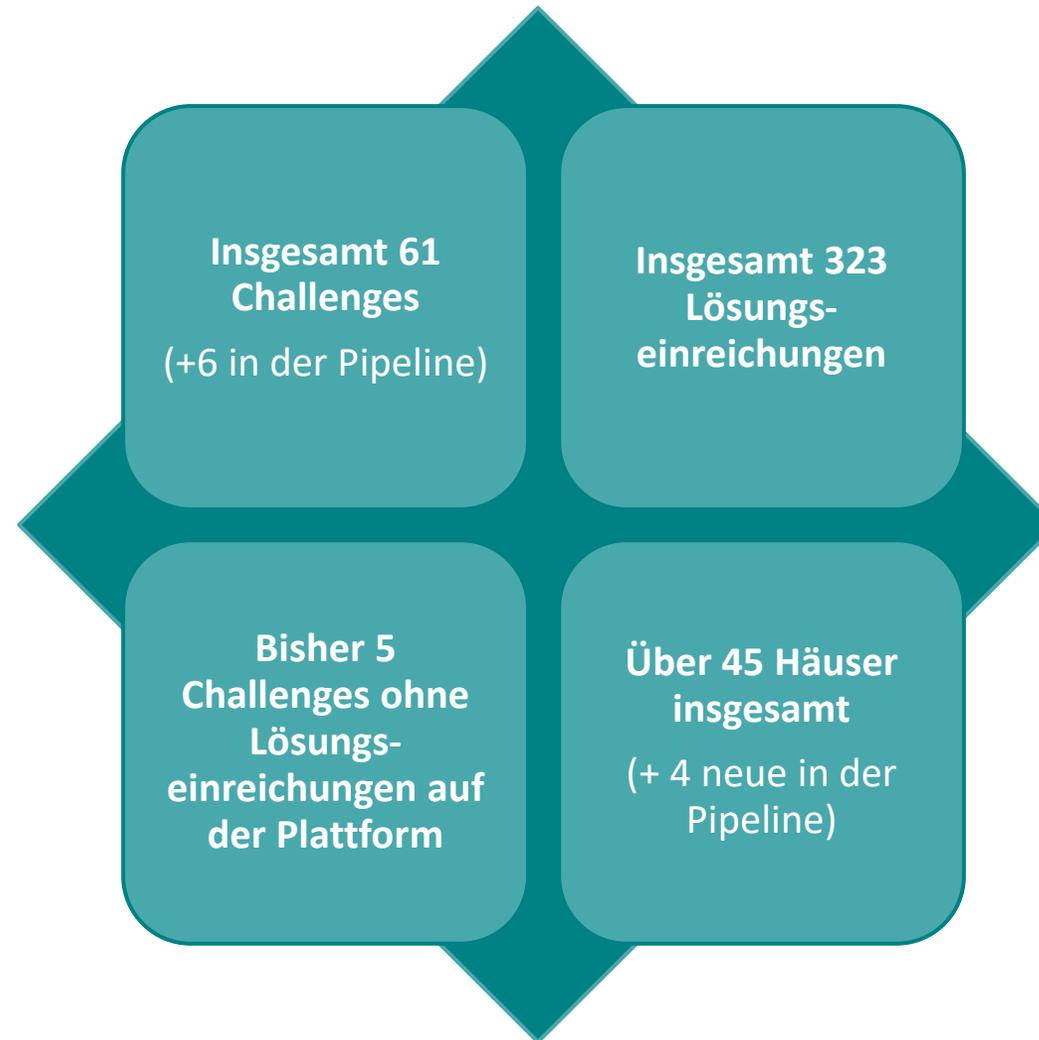
Nach Ablauf
der Einreichungs-
phase: Sichtung
der Ideen und
Konzepte

Bewertung durch
Challenge-Geber
und Jury sowie
Veröffentlichung
der Lösungen

Prämierung
der
überzeugendsten
Lösung(en) und
Info zum weiteren
Verlauf durch CG
an alle Teilnehmer

Challenge-Geber
geht in
weiterführende
Gespräche oder
startet
Ausschreibung

Challenge Summary | Wo stehen wir aktuell?



Agenda

Ab 10:45 Erfahrene Challenge-Geber der öffentlichen Hand stellen ihre erfolgreich durchgeführten Projekte vom KOINNOvationsplatz vor

Challenge-Thema: Energetische Ertüchtigung von Fenstern unter Wiederverwendung der Bestandsgläser und -rahmen

Challenge-Geber: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung

Konrad Wolf, Referent für Nachhaltigkeit & Anke Lawrence, Klimareferentin

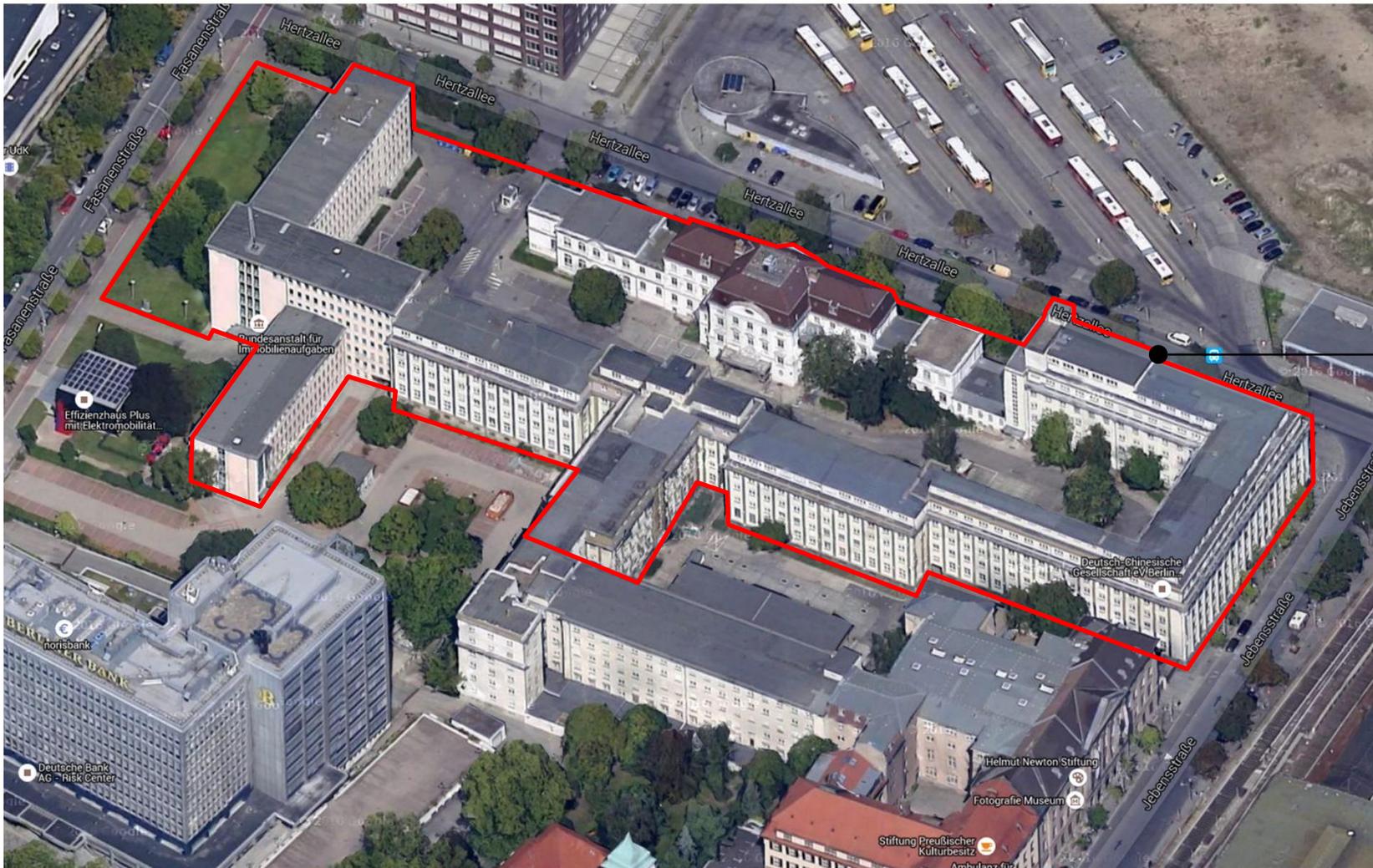
Markterkundung Fensterertüchtigung Re-Use

**KOINNO Challenge-Geber-Day
07.10.2025**

**Erfahrungsbericht des BBR
Anke Lawrence (KB II3), Konrad Wolf (A4)**



Bundesamt
für Bauwesen und
Raumordnung

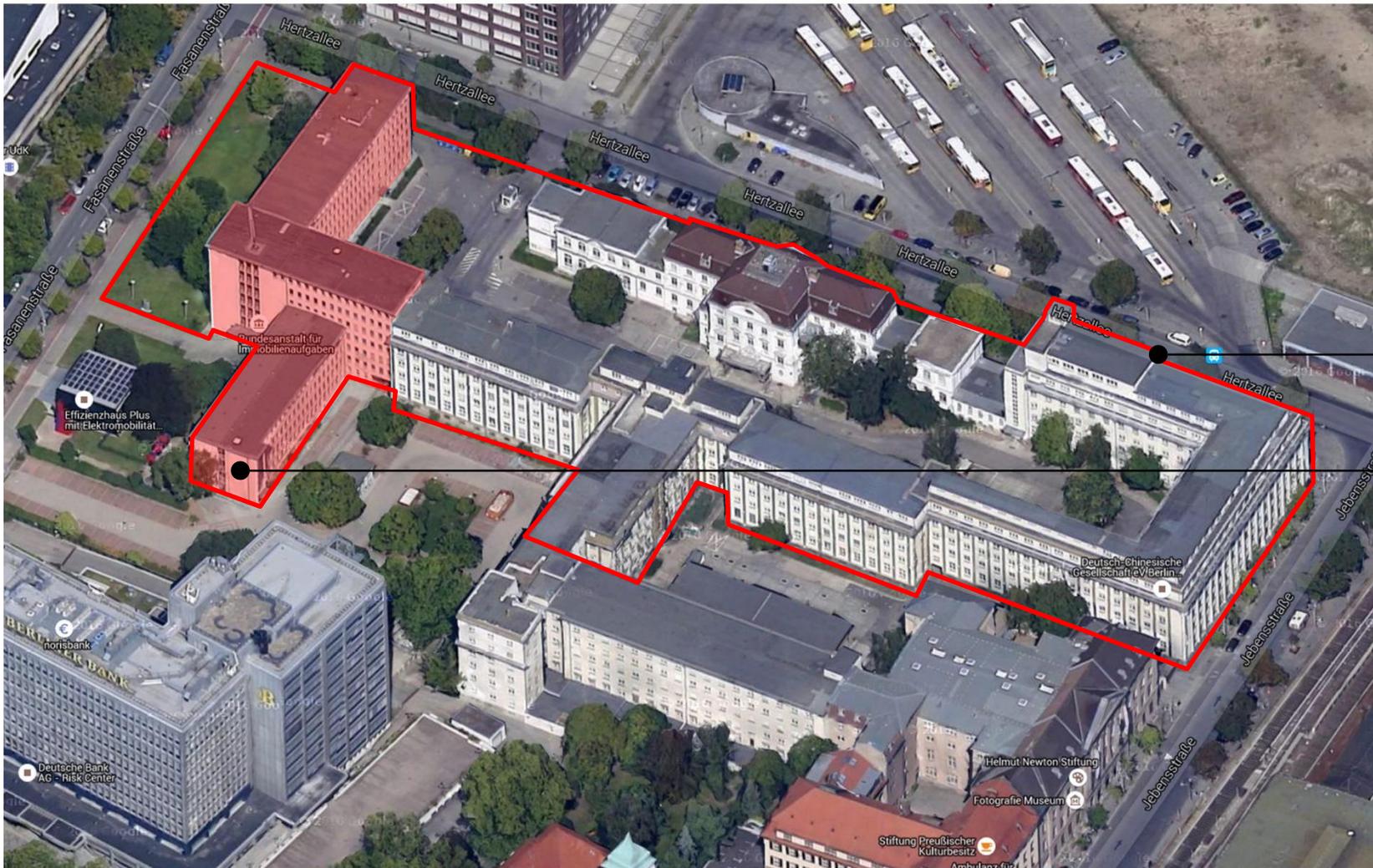


BImA Dienstsitz, Fasanenstraße 87, Berlin

Bauprojekt Grundsanierung Fasanenstraße 87



Urbaner Kontext



BImA Dienstsitz, Fasanenstraße 87, Berlin

Bauprojekt Grundsanierung Fasanenstraße 87

Bauteil A, Baujahr 1957



Urbaner Kontext



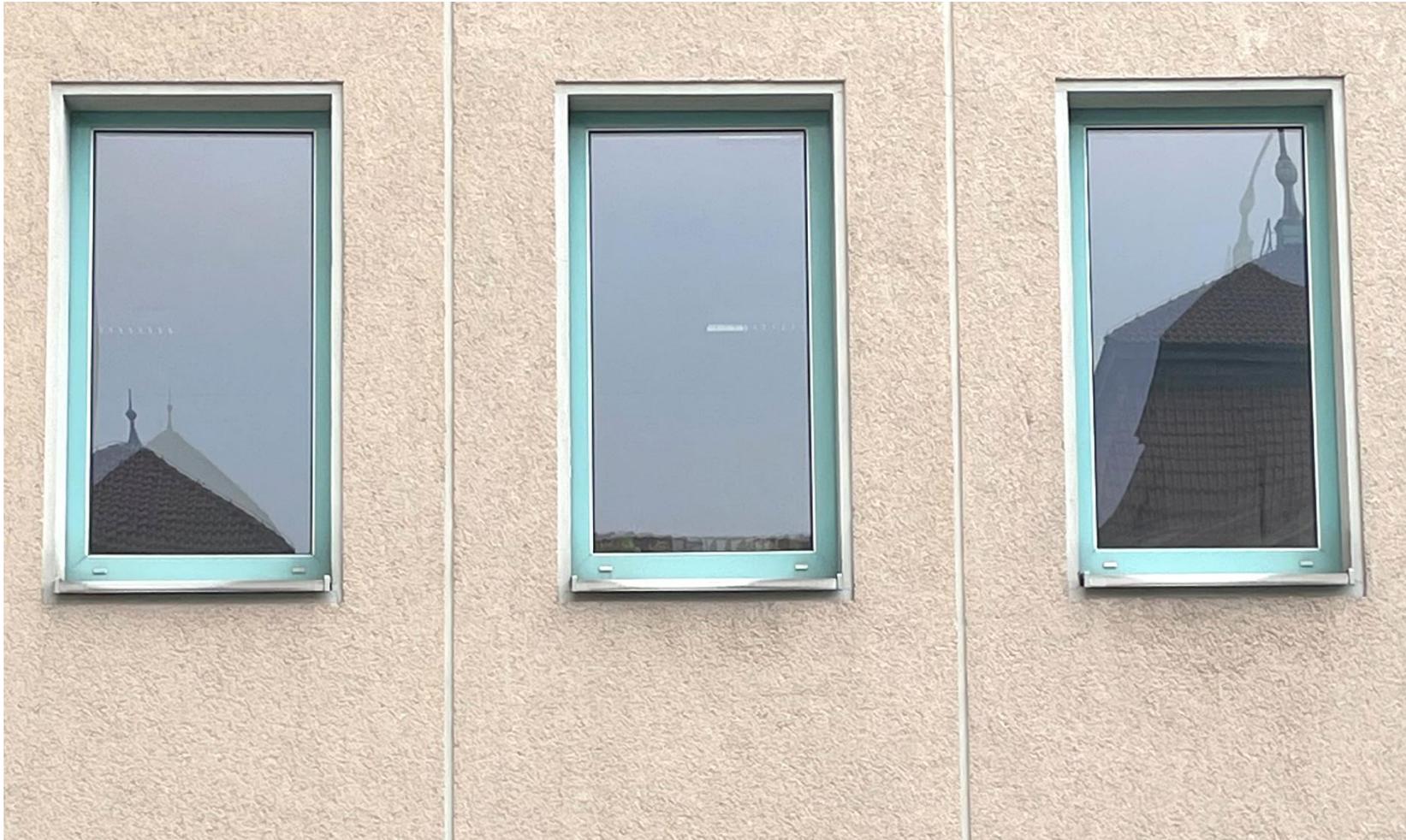
Bundesamt
für Bauwesen und
Raumordnung



Bauteil A

Ansicht Fasanenstraße

07.10.2025 – Markterkundung Fensterertüchtigung Re-Use



Regelfenster

Bauteil A

- 500 Regelfenster
- Guter Zustand, bis auf Dämmqualität
- **Energetische Ertüchtigung erforderlich.**

Ziel

- **Erhalt der Bestandsgläser und -rahmen**



Bundesamt
für Bauwesen und
Raumordnung

Gibt es auf dem Markt eine Lösung, oder gibt es Innovationsbedarf?



Innovationspartnerschaft (gem. §3b Abs. 5 VOB/A EU und §19 VgV):

1) Markterkundung

Gibt es auf dem Markt eine Lösung, oder gibt es Innovationsbedarf?

2) Innovationspartnerschaft

1. Ausschreibung der gesuchten Innovationsleistung

2. Entwicklung von max. drei Prototypen

3.a Umsetzung des Prototyps, der die Anforderungen (über)erfüllt

3.b Plan B: Umschwenken auf konventionell hergestellte Fenster.



Innovationspartnerschaft (gem. §3b Abs. 5 VOB/A EU und §19 VgV):

- 1) **Markterkundung** 

Gibt es auf dem Markt eine Lösung, oder gibt es Innovationsbedarf?
- 2) Innovationspartnerschaft
 1. Ausschreibung der gesuchten Innovationsleistung
 2. Entwicklung von max. drei Prototypen
 - 3.a Umsetzung des Prototyps, der die Anforderungen (über)erfüllt
 - 3.b Plan B: Umschwenken auf konventionell hergestellte Fenster.



Durchführung der Markterkundung:

- Aufgabenbeschreibung;
- Beschreibung der Bestandsfenster;
- Ziele: Re-Use Fenster & Rahmen,
Erhöhung der Dämmwirkung,
Dauerhaftigkeit;
- Gewünschtes Ergebnis: Detailskizze,
Beschreibung der Herstellungsweise.



Erkenntnisse aus der Markterkundung:

- Industrie hat Aufgabe bereits erkannt (Forschung, Pilotprojekte);
- Innovation erforderlich, um passende Lösung zu entwickeln;
- Breites Spektrum an Lösungsmöglichkeiten;
- Alle Lösungsvorschläge waren „Gewinner“.

Mit den so gewonnenen Erkenntnissen konnte die nachfolgende Ausschreibung inhaltlich geschärft werden:

- Spannungsfeld Genauigkeit / Ergebnisoffenheit.



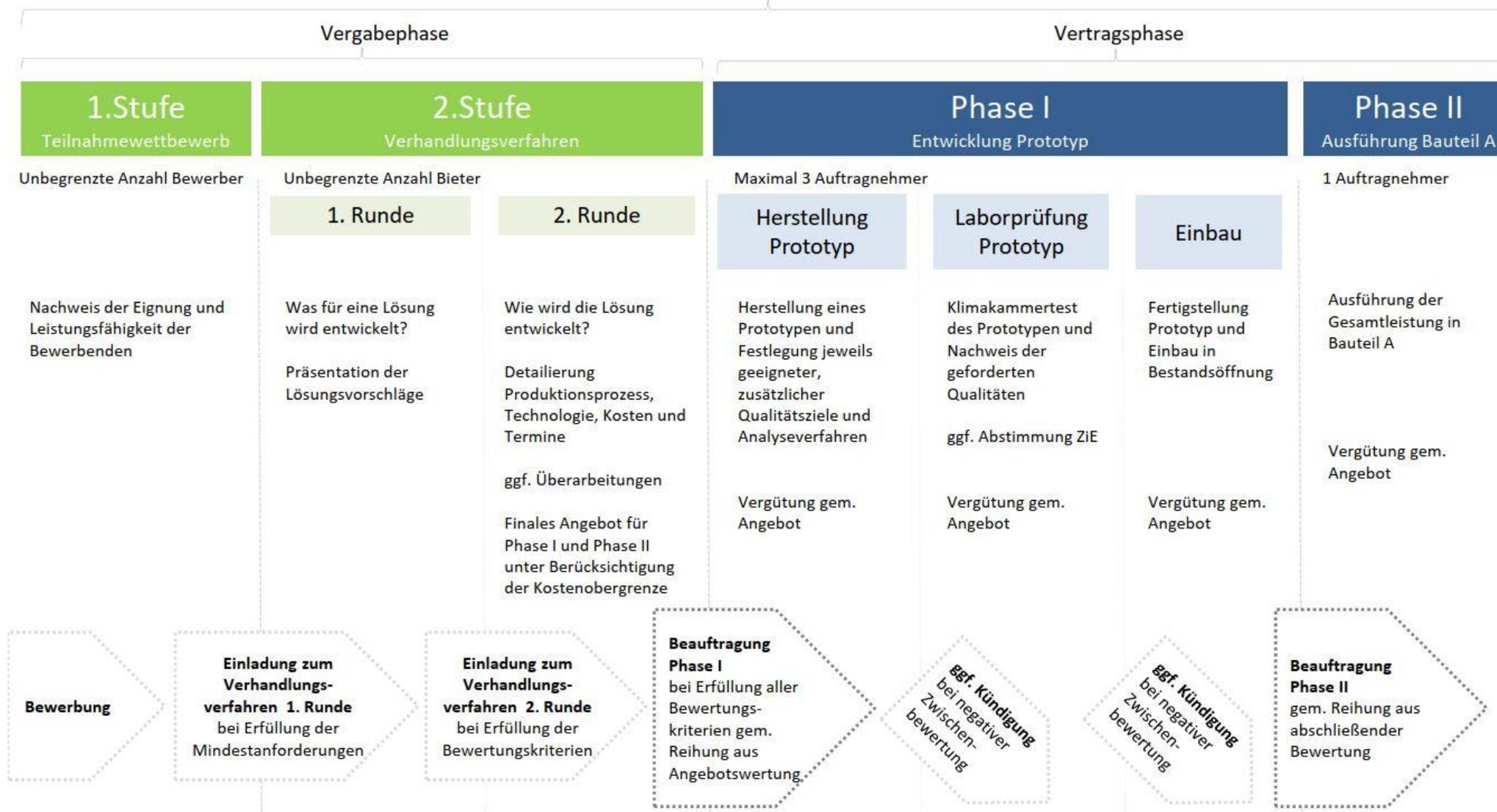
Erwartungen an die Innovationspartnerschaft:

- Steile Lernkurve mit großer Nähe zur Industrie / Bauwirtschaft;
- Die Lösung wird sehr projektspezifisch sein;
- Der Lösungsansatz wird in abgewandelter Form auf andere Bauvorhaben übertragen werden können, und damit große Strahlkraft entwickeln.

Innovationspartnerschaft gem. § 3 EU Nr. 5 VOB/A



Bundesamt
für Bauwesen und
Raumordnung



Übersicht zum Vergabeverfahren Innovationspartnerschaft

07.10.2025 – Markterkundung Fensterertüchtigung Re-Use



Bundesamt
für Bauwesen und
Raumordnung

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit 😊**

anke.lawrence@bbr.bund.de
konrad.wolf@bbr.bund.de

Agenda

Ab 10:45 Erfahrene Challenge-Geber der öffentlichen Hand stellen ihre erfolgreich durchgeführten Projekte vom KOINNOvationsplatz vor

Challenge-Thema: Beschaffung und Implementierung eines Einkaufsportals

Challenge-Geber: STADT UND LAND Wohnbauten-Gesellschaft mbH

Dr. Anja Costas, Leiterin Strategischer Einkauf

Challenge KOINNOvationsplatz

Einkaufsportal Digitalisierung des Beschaffungsprozesses

Dr. Anja Costas, Leiterin Strategischer
Einkauf



STADT UND LAND

STADT UND LAND Wohnbauten-Gesellschaft mbH

Mit über 53.000 Wohnungen eine der großen städtischen Wohnungsbaugesellschaften in Berlin.



Anteil am Gesamtbestand:

Marzahn-Hellersdorf	36,06 %
Treptow-Köpenick	28,29 %
Tempelhof-Neukölln	30,70 %

Strategischer Einkauf bei der STADT UND LAND Wohnbauten-Gesellschaft mbH

Öffentlicher Auftraggeber gemäß § 99 Nr. 2 GWB

- „Errichtung und Bewirtschaftung von Wohnungen für breite Schichten der Bevölkerung“
- Beherrschung durch Land Berlin

Beschaffungsorganisation

- Zentralisierter Einkauf ab 10 T Euro Bauleistungen/ 25 T Euro Liefer- und Dienstleistungen
- 11 Mitarbeitende in zwei Teams (Planungs- und Bauleistungen sowie Liefer- und Dienstleistungen)

Beschaffungsportfolio

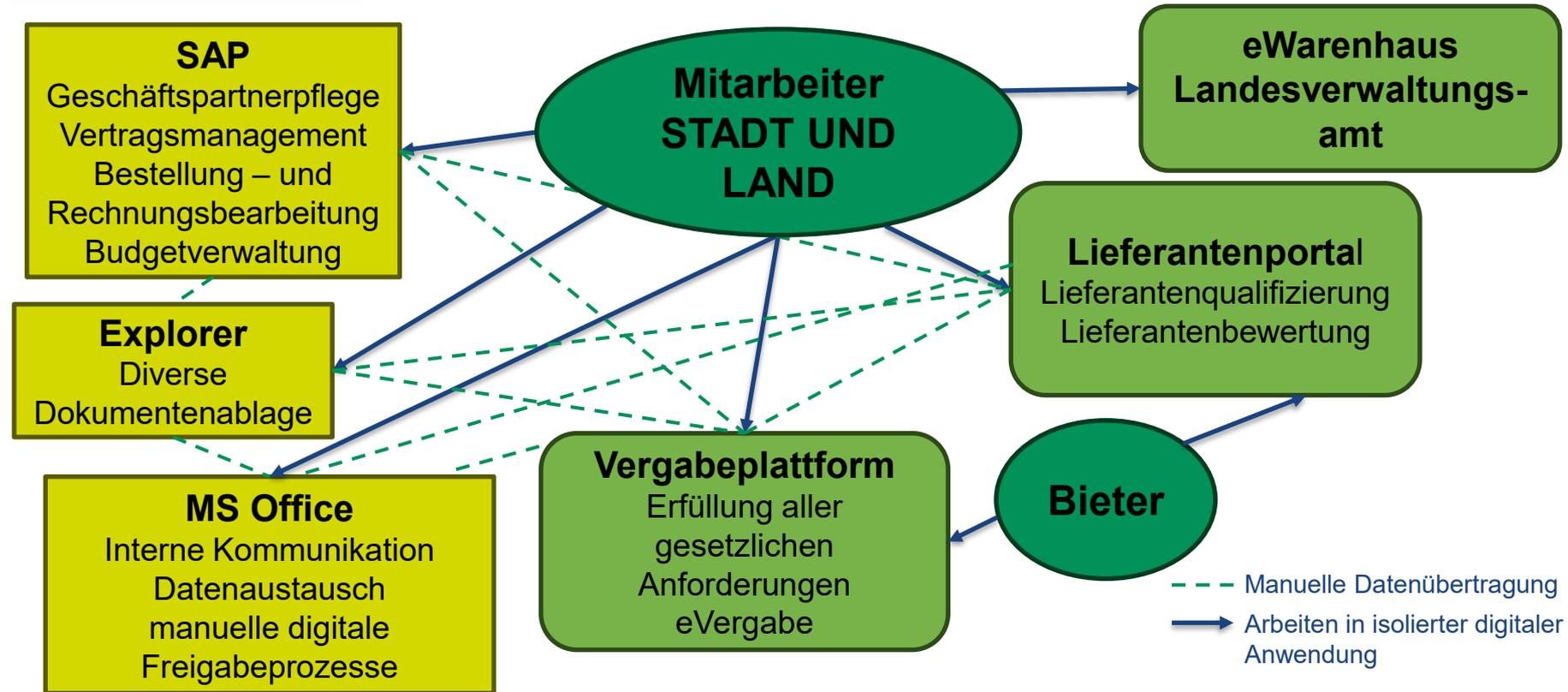
- Ca. 160 Vergabeverfahren mit einem Volumen von ca. 200 Mio. Euro pro Jahr
- Ca. 50% Planungs- und Bauleistungen für Bestand und Neubau, ca. 50% Facility Management, IT-, Unternehmenskommunikation-Leistungen
- 1/3 EU-Ausschreibungen, 2/3 nationale Ausschreibungen

Einkaufsportal - Digitalisierung des Beschaffungsprozesses

Ausgangslage

- Aktuell uneinheitliche und teils manuelle Prozesse  
- Verteilung der Daten auf Explorer, SharePoint und anderen nicht integrierten Ablagen
- Medienbrüche, doppelte Datenhaltung, manuelle Schnittstellenarbeit, hoher manueller Aufwand 
- Kein durchgängiges, systemgestütztes Verfahren
- Keine Schnittstellenanbindung der aktuellen Vergabepattform, des Lieferantenportals und des ERP  

Ist-Darstellung

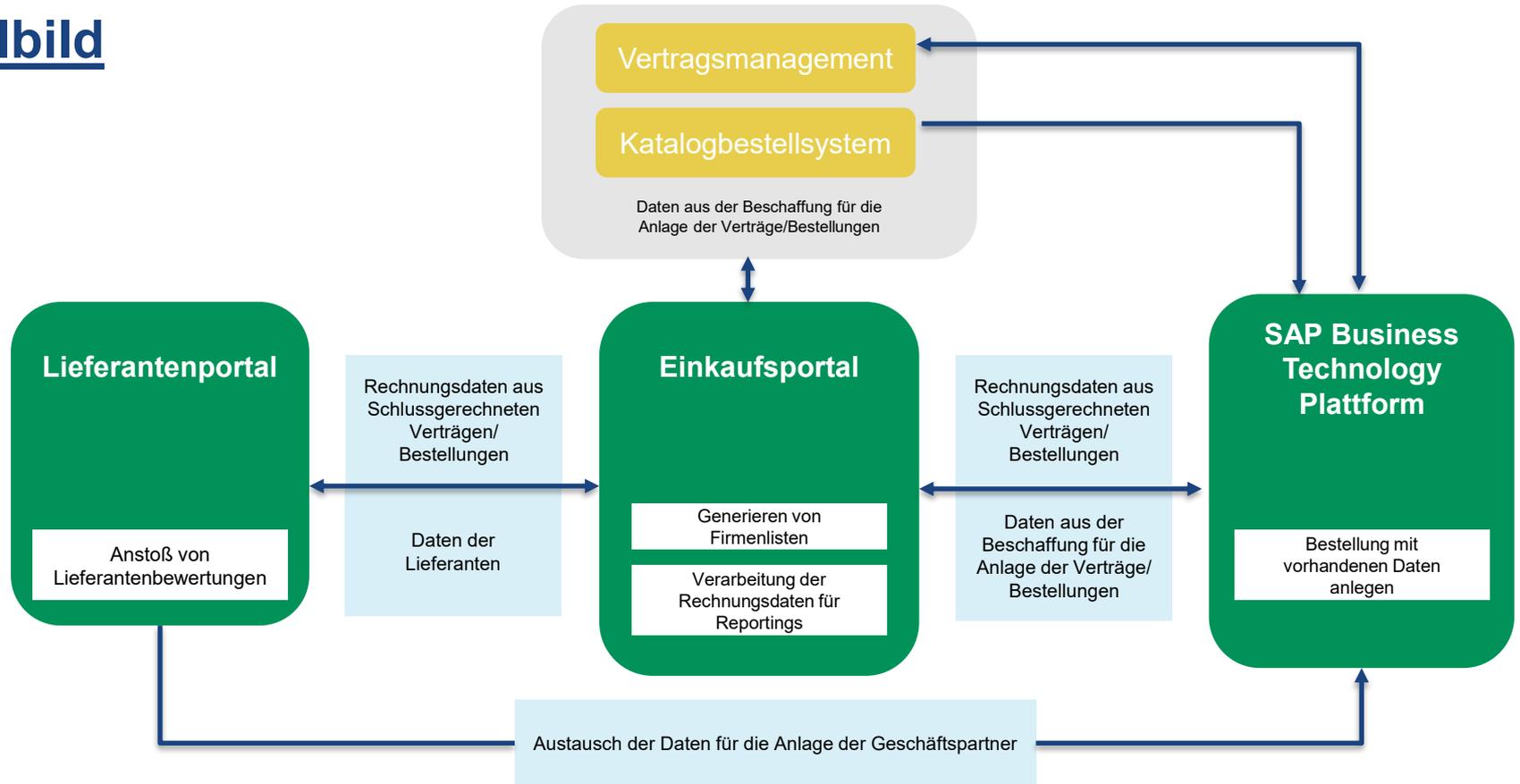


Ziel - Digitalisierung des Beschaffungsprozesses



- Digitale Plattform zur vollständigen Abbildung des Beschaffungsprozesses – von der Bedarfserfassung bis zur Vertragsverwaltung
- Einheitlicher, digitaler Beschaffungsprozess für alle Bedarfsträger des Konzerns
- Digitale, rechtssichere Vergabeakte
- Medienbruchfreie Zusammenarbeit über eine zentrale Plattform
- Automatisierte Statistiken und Auswertungen
- Schnittstellen zum ERP und Lieferantenportal

Zielbild



Motivation zur Nutzung des KOINNOvationsplatzes

August 2021 – März 2023 Gescheitertes Beschaffungsverfahren Einkaufportal zusammen mit Lieferantenportal als gemeinsame Ausschreibung mit anderen kommunalen Berliner Wohnungsbauunternehmen

Seit April 2023 Aufbau Lieferantenportal gemeinsam mit kommunalen Berliner Wohnungsbauunternehmen und diverse Gespräche mit derzeitigem Anbieter

Juni 2023 – März 2024 Diverse Gespräche mit anderen Öffentlichen Auftraggebern zu im Einsatz befindlichen Lösungen oder Kooperationsmöglichkeit: **Keine befriedigende Erfüllung Anforderungen**

April – August 2024 Diverse Markterkundungsgespräche: **Keine befriedigende Erfüllung Anforderungen**

September 2024 Idee zur Challenge: **Festhalten an Zielsetzung erfordert Mut neue Wege zu gehen**

Ablauf Challenge KOINNOvationsplatz

September 2024 Idee zur Challenge und Kontaktaufnahme mit KOINNO

Oktober 2024 Vorbereitung Challenge mit Unterstützung von Leiterin Mireille Bart

5. November – 10. Dezember 2024 Aufruf zum Einreichen von Lösungsvorschlägen

10. Dezember 2024 – 31. Dezember 2024 Prüfung der sechs eingereichten Lösungen

31. Dezember 2024 – 04. Februar 2025 Bewertung der Lösungen und Gespräche mit teilnehmenden Unternehmen

04. Februar 2025 Bekanntgabe der zwei Gewinner

Ergebnisse Challenge KOINNOvationsplatz

Erkenntnisse

- Wettbewerb vorhanden ✓
- Schnittstellen zum Lieferantenportal und SAP realisierbar ✓
- Anforderungen an Cloud Hosting marktgängig ✓
- Modul Vertragsmanagement und Katalogsystem optionale Leistungsbestandteile ✓
- Gesamter Beschaffungsprozess abbildbar ✓

Nächste Schritte

- Erarbeitung Ausschreibungsunterlagen ✓
- **Juli 2025** Veröffentlichung EU-Bekanntmachung für Verhandlungsverfahren ✓
- **Ende 2025** Beendigung Vergabeverfahren

Vielen Dank!



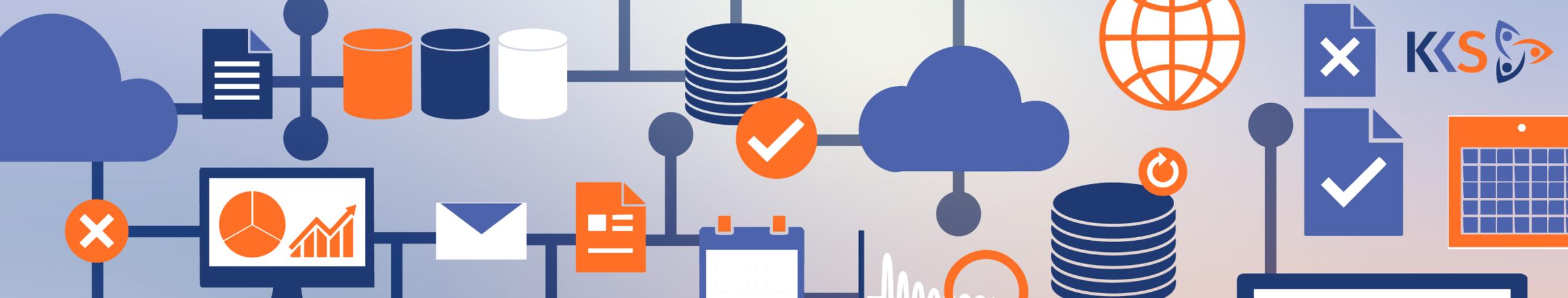
STADT UND LAND

Agenda

Ab 10:45 Erfahrene Challenge-Geber der öffentlichen Hand stellen ihre erfolgreich durchgeführten Projekte vom KOINNOvationsplatz vor

Challenge Themen: Software für die digitale amtliche Veterinärkontrolle & Domänengesteuerte Datenarchitektur im gesundheitlichen Verbraucherschutz und Veterinärwesen

Challenge-Geber: Servicezentrum Landentwicklung und Agrarförderung Niedersachsen
Silke Deppe & Stefanie Kreitlow, Dezernat K - Koordinierungs- und Kommunikationsstelle



*Software für die digitale
amtliche Veterinärkontrolle*

*Domänengesteuerte
Datenarchitektur*

Datenprodukte

Challenges zur Modernisierung der IT- Architektur und des Datenmanagements im gesundheitlichen Verbraucherschutz und Veterinärwesen

KOINNO Challenge-Geber-Day 2025
Silke Deppe und Stefanie Kreitlow (KKS)



« Eine für alle – Challenge-Geber KKS



Modernisierung & Zentralisierung

IT-Architektur und Datenmanagement für den gesundheitlichen Verbraucherschutz und das Veterinärwesen



IT-Kooperation Länder & Bund

Zentrale Services für föderal verteilte Aufgabenerledigung
Outsourcing als Strategie



Gemeinsame Institution

IT-Management-Services durch zentrale Koordinierungs- und Kommunikationsstelle



Markterkundung

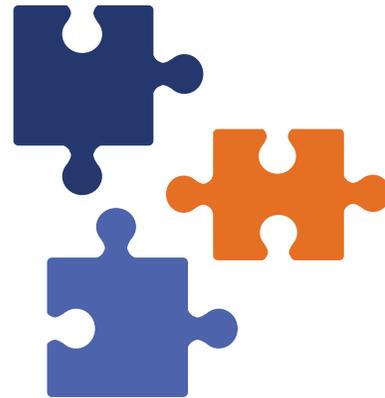
Zentrales Instrument für optimale Ausübung der Leistungsbestimmungsrechte



Wie war es ohne KOINNO?



Zeitaufwendig



**Viele einzelne
Ansprechpersonen**

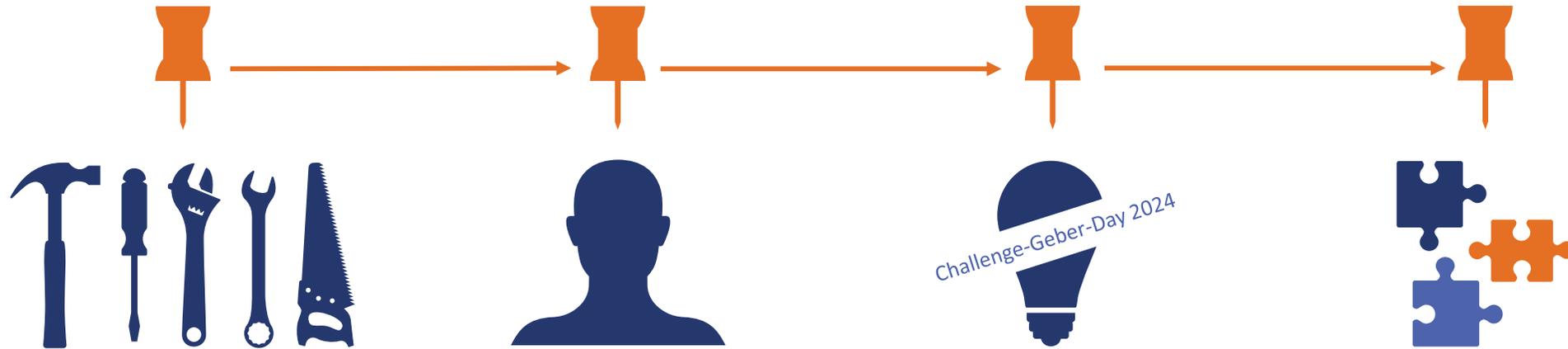


**Globale Antworten,
kaum verwertbar**



Fazit: wenig substantielle Aussagekraft

Lessons Learned: Wer innovativ beschaffen will, muss souverän handeln können



**Bewertungs-
fähigkeit**

Herausforderungen
antizipieren (Technik,
Organisation, Mensch)

Relevante Maßstäbe
identifizieren

**Interdisziplinäre
Zusammenarbeit**

Product Owner
Enterprise Architect
Vergabestelle
Lieferantenmanager
...

**KOINNOvations-
platz**

Professionellen Service
mit passendem Fokus
(Innovation) nutzen

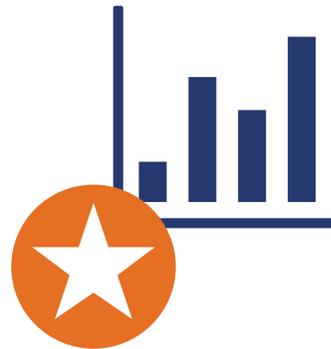
**Design der
Markterkundungen**

Stückelung prüfen
Lösungsneutrale Anfor-
derungen formulieren
Besonderheiten
adressieren

Wie war es mit KOINNO?



Strukturierter Ablauf



**Mehrwert:
Qualität & Anzahl der
Rückmeldungen**



**Diskussion über
Rückmeldungen in der
Jury**

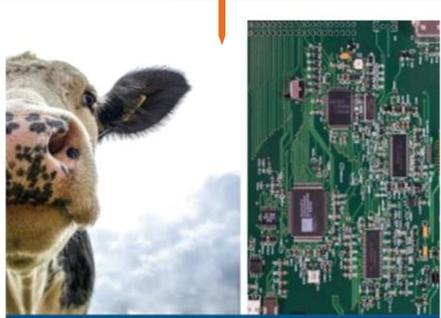


**Preisinformation nur
über Gespräch**



Fazit: gestärkte Einsichten, neue Impulse, qualifizierte Firmenkontakte

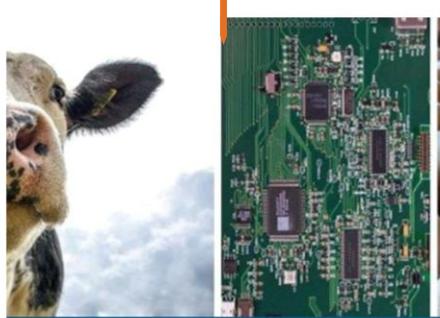
Kommen Sie mit uns ins Gespräch!



Challenge

Software für die digitale amtliche Veterinärkontrolle

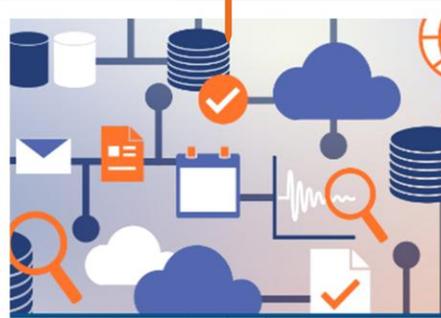
Servicezentrum Landentwicklung und Agrarförderung - Koordinierungs- und Kommunikationsstelle



Challenge

Domänengesteuerte Datenarchitektur im gesundheitlichen Verbraucherschutz und Veterinärwesen

Servicezentrum Landentwicklung und Agrarförderung, Koordinierungs- und Kommunikationsstelle



Challenge

Datenprodukte

Servicezentrum Landentwicklung und Agrarförderung - Koordinierungs- und Kommunikationsstelle

Unsere Challenges

Ansprechpersonen

Silke Deppe, Product Owner
Stefanie Kreitlow, KKS-Leitung

Kontakt

Servicezentrum Landentwicklung
und Agrarförderung (SLA)
Dezernat K – Koordinierungs- und
Kommunikationsstelle
kks@sla.niedersachsen.de
<https://www.sla.niedersachsen.de>

Unser Newsletter



Agenda

Ab 10:45 Erfahrene Challenge-Geber der öffentlichen Hand stellen ihre erfolgreich durchgeführten Projekte vom KOINNOvationsplatz vor

Challenge-Thema: Elektronischer Marktplatz für den LZN-Webshop

Challenge-Geber: Logistik Zentrum Niedersachsen - Landesbetrieb (LZN)

Nadine Schrader, Abteilungsleitung - Abteilung Waren und Dienstleistungen & Robert Geher, Teamleiter Finanzen und IT - Zentrale Dienste



KOINNO-Challenge:

Elektronischer Marktplatz für den LZN-Webshop

Ausgangslage – Was wir haben



LZN-Webshop

■ Dienst- und Schutzkleidung

- Polizei, Justiz, Forst, Ordnungsämter, Bundesbehörden, Feuerwehr

■ Waren und Dienstleistungen

- Artikelspektrum: „Von der Büroklammer bis zum Polizeihubschrauber“
- 240.000 Artikel in über 40 Katalogen
- 7.100 Bestellberechtigte in mehr als 1.800 Dienststellen/Kunden
- Standardisierte Produkte aus Rahmenverträgen



Elektronischer Marktplatz

- Einbindung in den LZN-Webshop
- Vertrieb von Artikeln außerhalb des Standardsortiments
(sog. Nichtstandardartikel) ohne Freitexterfassung
- Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsstandards
- Rahmen: Abwicklung sämtlicher Direktkäufe über den Marktplatz



Herausforderung



Logistik Zentrum
Niedersachsen

- Mögliche Anbieter eines elektr. Marktplatzes ausfindig machen,
die unsere Anforderungen erfüllen
 - Markterkundung durchführen
 - Vergabeverfahren durchführen
 - Möglichst konkrete Beschreibung der vorgesehenen Marktplatzlösung,
um gute Ergebnisse zu erzielen
-

Ziel:

Mögliche Anbieter eines elektronischen Marktplatzes identifizieren, die eine Anbindung an den bestehenden LZN-Webshop ermöglichen zur Vorbereitung auf die Durchführung eines Vergabeverfahrens.

Zentrale Themen:

- Angebot/ Artikelspektrum
 - Technische Umsetzung
 - Wertgrenze Direktaufträge
 - Finanzieller Rahmen
 - Abrechnungsmodalitäten
 - Nachhaltigkeit
-

Markterkundung über KOINNO



Ablauf der Challenge:

- Beschreibung inkl. Formulierung der Erwartungen und Ziele
- Abstimmung mit KOINNO
- Veröffentlichung auf KOINNOvationsplatz
- Aufruf zur Einreichung von Lösungsvorschlägen
- Prüfung der eingereichten Lösungen
- Bewertung der Lösungen durch die Fachjury
- Bekanntgabe des Gewinners



Markterkundung über KOINNO



Ergebnis der Challenge:

- Fünf eingereichte innovative Lösungsvorschläge
- Teilweise unterschiedliche Lösungsansätze
- Davon eine Lösung besonders hervorgehoben
- Gewünschtes Ergebnis wurde erreicht



Lösung

**Ein Marktplatz –
zwei Welten: LZN
trifft Primus von
Pro3Con GmbH**

Pro3Con GmbH

Markterkundung über KOINNO



Fazit:

- Mehrwert für Vergabeverfahren in Bezug auf mögl. Teilnehmer und evtl. rechtl. Hürden
 - Reduzierung des Aufwands für die Markterkundung
 - Anreiz für Unternehmen
 - Bessere und konkretere Ergebnisse
 - Vergleichbarkeit der Anbieter
 - Mögl. Nutzung für weitere Markterkundungen
-

Weitere Vorgehensweise



- Austausch mit Challenge-Teilnehmern
 - Vorbereitung eines Vergabeverfahrens -> Leistungsbeschreibung
 - Initiierung eines Vergabeverfahrens
 - Umsetzung der Marktplatzlösung nach mögl. Zuschlagserteilung
-

VIELEN DANK für Ihre Aufmerksamkeit!



Agenda

Erfahrene Challenge-Geber der öffentlichen Hand stellen ihre erfolgreich durchgeführten Projekte vom KOINNOvationsplatz vor

11:45-12:00 Fragerunde mit dem Publikum

- Welche Wege der Markterkundung gehen Sie?
- Wann ist aus Ihrer Sicht eine Markterkundung aussagekräftig?
- Wie gelangen Sie zu marktgerechten Kostenschätzungen und neutralen Leistungsbeschreibungen?

12:00-13:00 Gemeinsames Mittagessen und Netzwerken

Mittagspause

Um 13:00 Uhr geht es weiter!



KOINNO
KOMPETENZZENTRUM
INNOVATIVE BESCHAFFUNG

 Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

DVNW

Agenda

13:00-13:40 Was ist „guter“ Wettbewerb? Lieferanteninnovationen unter wettbewerblichen Bedingungen beschaffen

- Lieferanteninnovationen als strategische Ressource im öffentlichen Sektor
- Strategische öffentliche Beschaffung und der „Instrumentenbaukasten“
- Beschaffungsmärkte als Zugangsebene für Innovationen
- Empirische Befunde zur quantitativen Wettbewerbsintensität in Ausschreibungen
- Designoptionen für „guten“ Wettbewerb - Auswahl von Verfahren, Zuschlagskriterien, Marktzugängen und Interaktionsformaten
- Innovationsintermediäre als Akteure zur Förderung von „gutem“ Wettbewerb

Hendrik Bangert (M. Sc.), Wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Universität der Bundeswehr München, Arbeitsgebiet Beschaffung, Forschungsgruppe Recht und Management öffentlicher Beschaffung



Was ist „guter“ Wettbewerb?

**Lieferanteninnovationen unter
wettbewerblichen Bedingungen beschaffen**



Lieferanteninnovationen als strategische Ressource im öffentlichen Sektor

Wettbewerbsprinzip als regulatorisches Spezifikum

Design eines Innovationswettbewerbs



Menti.com

4968 5427

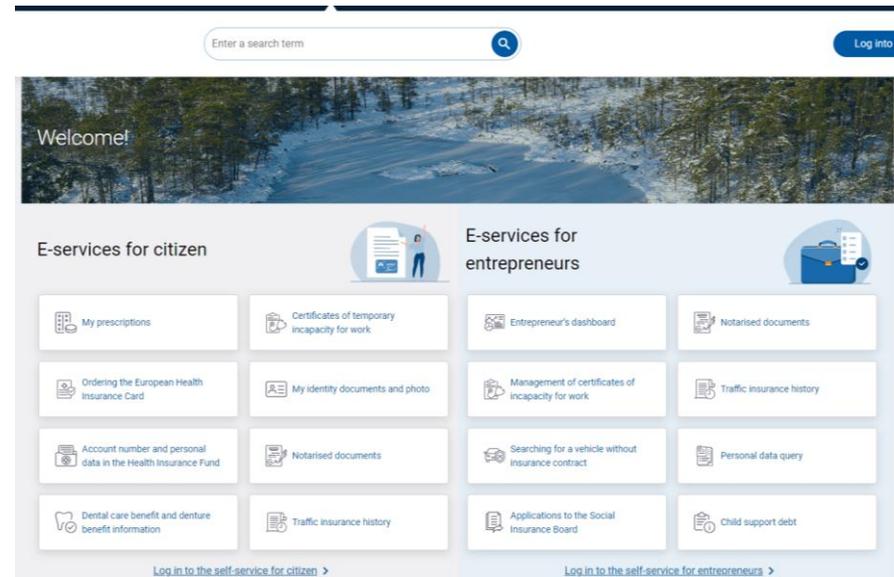
DE GRUYTER

Stat Polit Pol 2023; 14(3): 375–398

Article

Tetiana V. Kniazieva*, Olena O. Kazanska, Lyudmila A. Orochovska, Yana Yu. Tsymbalenko and Anna V. Dergach

Analysis of the Impact of Digitalization on the Quality and Availability of Public Services in Ukraine – A Comparative Approach with Insights from Estonia

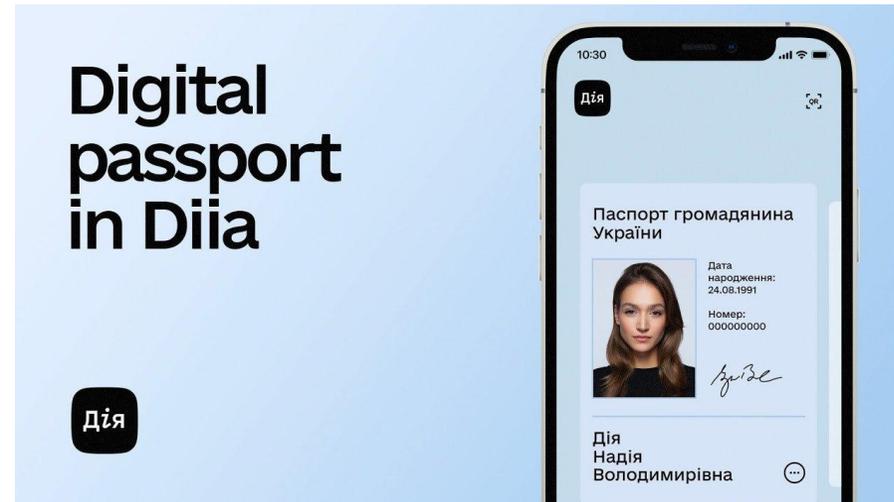


Kalvet (2012)

- Estland ist Spitzenreiter digitaler öffentlicher Dienste in der EU¹⁾
- 89% e-Government Nutzer (EU-Schnitt 64%)
- e-ID wird von 99% der Esten besessen, um Rechnungen zu bezahlen, online zu wählen, Verträge zu unterzeichnen, einzukaufen, auf ihre Gesundheitsinformationen, Steuererklärungen abzugeben, sich auszuweisen zuzugreifen und vieles mehr.²⁾

Öffentliche Beschaffung von Innovationen ist relevant, da ein großer Teil der estnischen E-Government-Entwicklungsarbeit **außerhalb des öffentlichen Sektors** durchgeführt wird.

Wichtig dabei ist die frühzeitige Einbindung der Lieferanten zu gewährleisten, Kapazitätsengpässe durch Kommunikation mit Lieferanten zu vermeiden und **Marktinformationen über potenzielle Lieferanten zu sammeln und zu bewerten.**



Die öffentliche Beschaffung hat bereits systemische Innovationen hervorgebracht



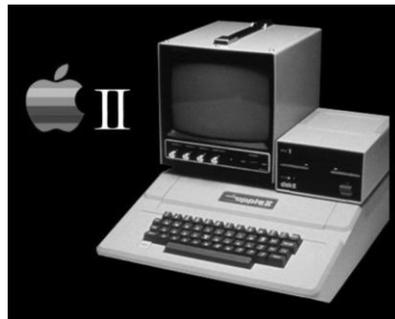
US-Verteidigungsministerium



NASA



Bundesregierung



Minnesota Educational
Computing Consortium



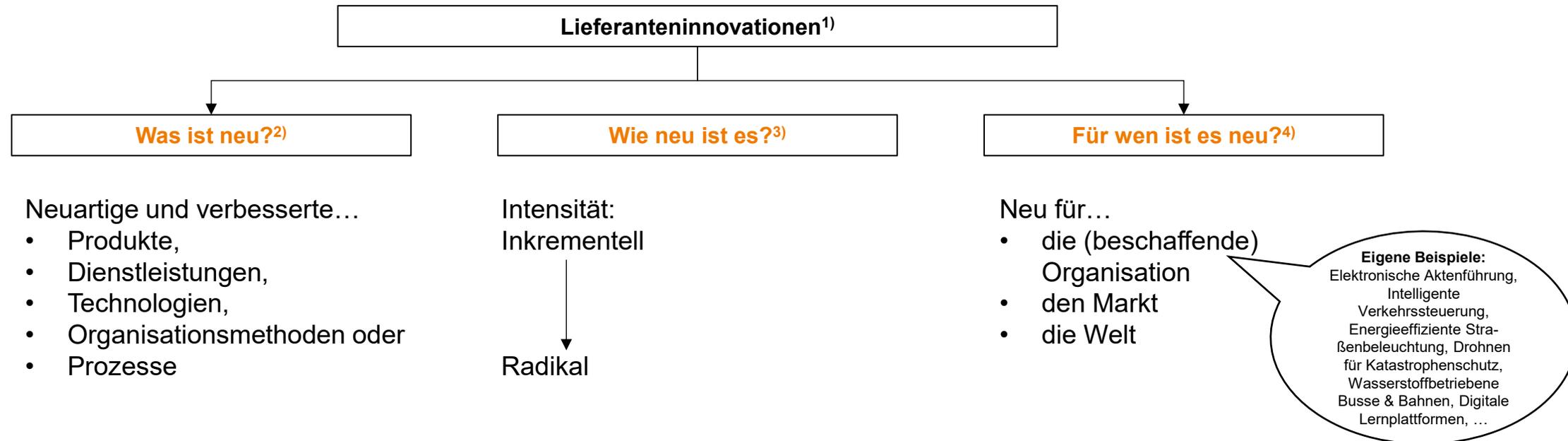
US-Verteidigungsministerium



Bundesministerium für Gesundheit

Wie Lember et al. (2014) argumentieren, spielt die öffentliche Beschaffung von Lieferanteninnovationen „(...) eine ebenso zentrale, wenn nicht sogar noch größere Rolle bei der Förderung inkrementeller Innovationen, bei denen bestehende Produkte an den lokalen Kontext angepasst werden (...)”.

Aber auch inkrementelle Innovationen sind bedeutend



Lieferanteninnovationen umfassen somit explizit auch marktverfügbare Lösungen, die durch eine Organisation bisher noch nicht beschafft wurden!⁵⁾

1) Vgl. Schumpeter (1939, S. 84) – "Durchsetzen neuer Kombinationen"

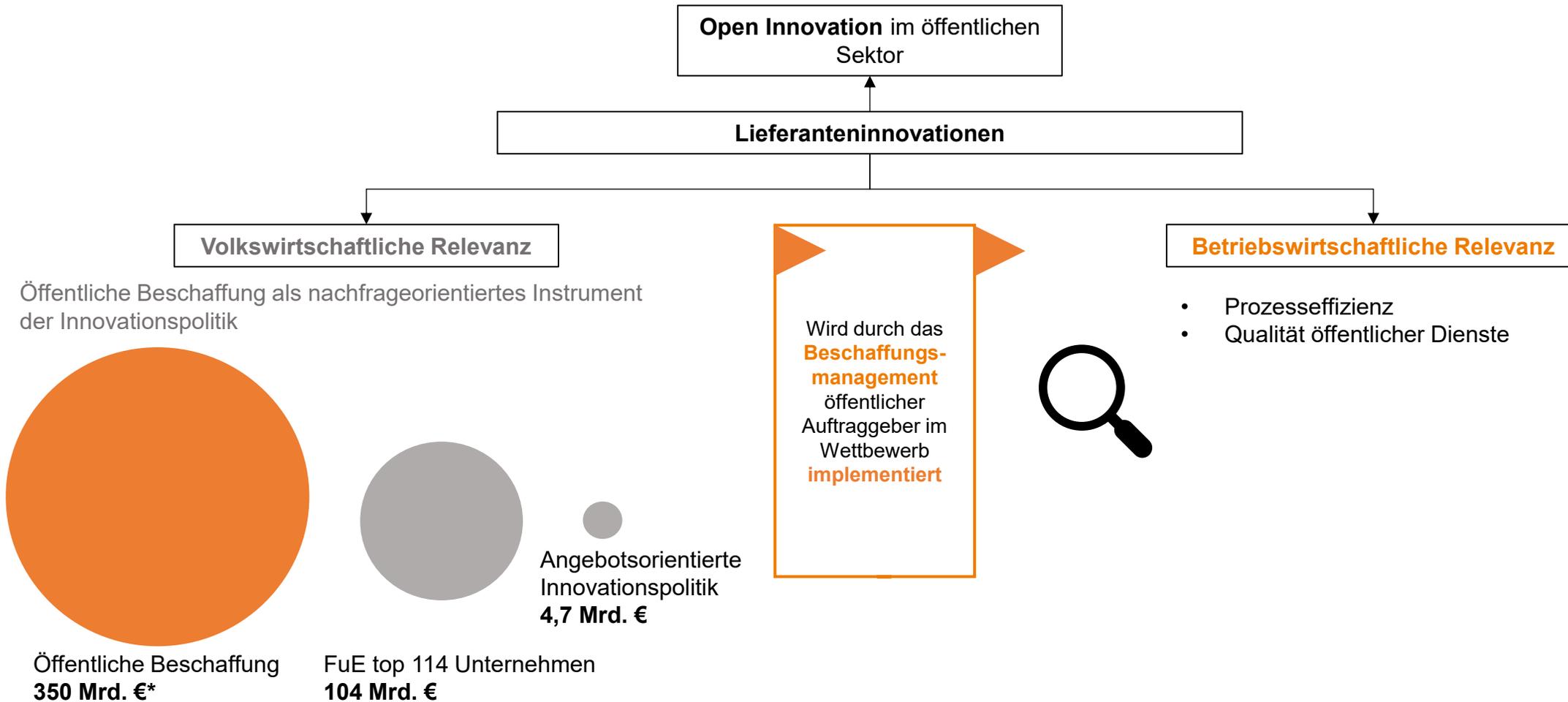
2) Vgl. Johannessen et al. (2001), S. 21; von Hippel (1988), S. 11

3) Vgl. Johannessen et al. (2001), S. 23 f.

4) Vgl. Lee et al. (2010), S. 292; Malecki (1981), S. 294 ff.

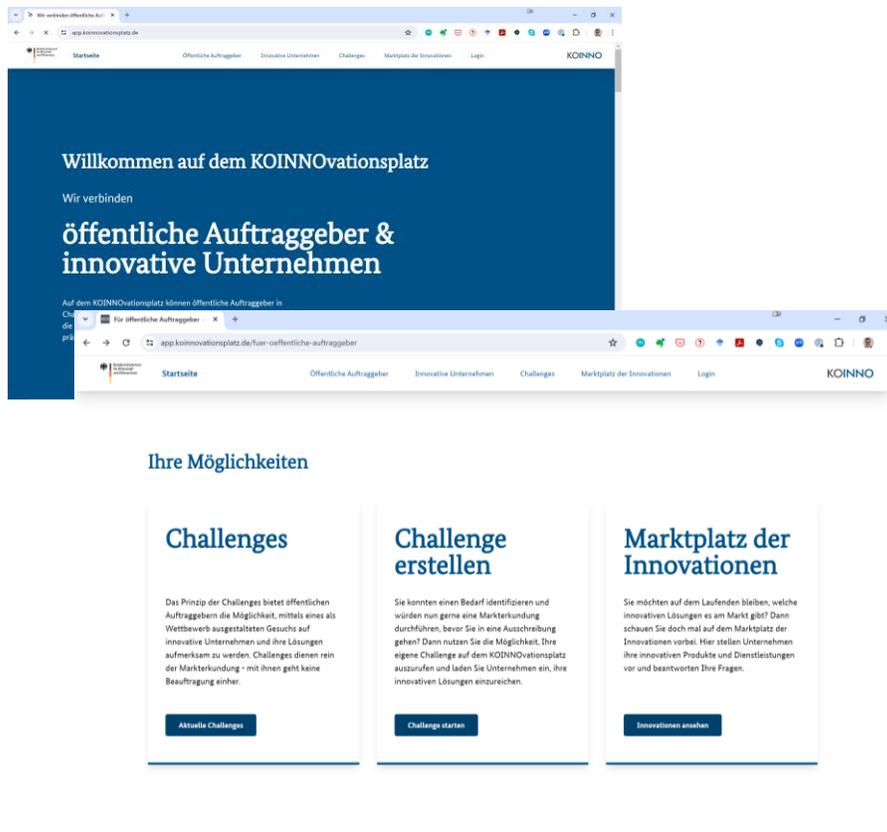
5) Vgl. Johannessen et al. (2001), S. 23 f.; OECD (2005), S. 58

Albury (2005): „(...) innovation is not an optional luxury for public services and the public sector: it is core and needs to be institutionalized as a deep value.“

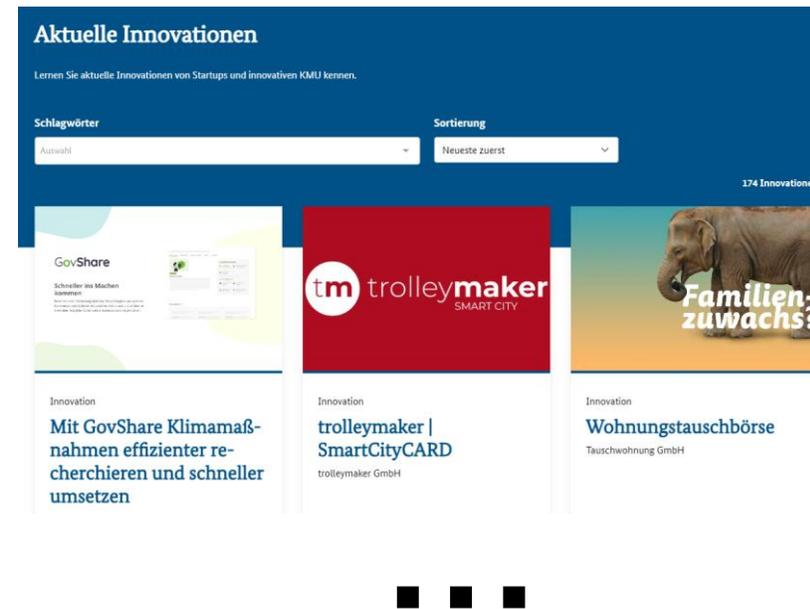


Es gibt Lieferanteninnovationen am Beschaffungsmarkt...

KOINNO
KOMPETENZZENTRUM
INNOVATIVE BESCHAFFUNG



Bereits 174 Innovationen



- 79 % der Unternehmen betrachten **Innovation als eine ihrer drei wichtigsten Prioritäten**
- 42 % planen eine signifikante Erhöhung ihrer Innovationsausgaben¹⁾
- 199.429 Patentanmeldungen in Europa in 2023²⁾

1) Umfrage der BCG (2023) unter 1.023 Innovationsverantwortlichen
2) World Intellectual Property Indicators 2024

Agenda

Lieferanteninnovationen als strategische Ressource im
öffentlichen Sektor

Wettbewerbsprinzip als regulatorisches Spezifikum

Design eines Innovationswettbewerbs



Menti.com

4968 5427

Wettbewerbspostulat als regulatorische „Spezifika“ der öffentlichen Beschaffung

1. Charakteristika der öffentlichen Beschaffung

Auftraggeberstatus – Institutionell und funktional (Beschaffung zur Aufgabenerfüllung öffentlicher Organisationen)



Rechtsgrundlage: EU-Vergaberichtlinien → **nationales Vergaberecht im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkung**

2. Das Wettbewerbsprinzip als zentraler Vergabegrundsatz laut § 97 Abs. 1 GWB

→ **Auch International:** Das oberste Ziel des Agreement on Government Procurement der World Trade Organization ist „to ensure open, fair and transparent conditions of competition in the government procurement markets“.

Ziele: Transparenz, Gleichbehandlung, Nichtdiskriminierung, Wirtschaftlichkeit.

Mikroökonomisch: Staat erzielt durch Wettbewerb bessere Preise & höhere Effizienz (Burgi 2016).

Makroökonomisch: Marktöffnung verhindert politische Einflussnahme & stärkt die Allokationseffizienz (Burgi 2016).

3. Instrumente zur innovationsorientierten Wettbewerbsförderung

Vergabeverfahren: Verhandlungsverfahren (§17 VgV); Wettbewerblicher Dialog (§18 VgV); Innovationspartnerschaft (§19 VgV)

Gestaltungsinstrumente: Funktionale Leistungsbeschreibung (§31 VgV); Nebenangebote (§35 VgV)

Zuschlagskriterien für Preis-Leistungsverhältnis: Innovation, Qualität, Lebenszykluskosten (§§58-59 VgV)

→ „Was unter Wettbewerb zu verstehen ist, definiert das GWB nicht“ Lux (2022)

→ Bedarf an strategischem, professionellem Beschaffungsmanagement, das Möglichkeiten des Vergaberechts erschließt (Eßig 2018).

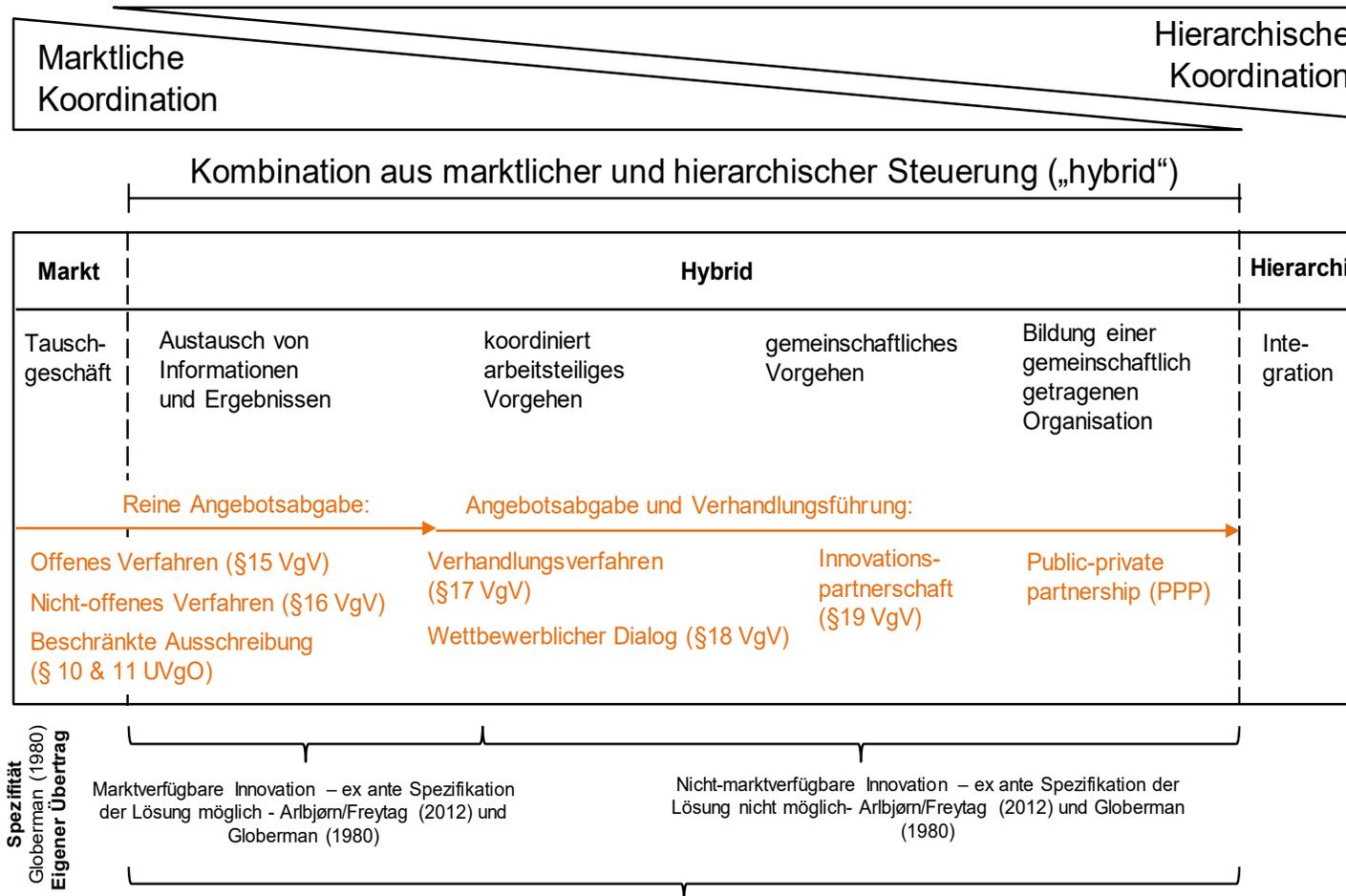
→ Liberalisierung der Beschaffungsmärkte (EU-Binnenmarktgedanke)



**The WTO Regime
On Government
Procurement:
Challenge And Reform**

Edited by Sue Arrowsmith and Robert D. Anderson

Erweitertes Marktverständnis für die öffentliche Beschaffung von Lieferanteninnovationen¹⁾



Erweitertes Marktverständnis für die öffentliche Beschaffung von Lieferanteninnovationen

Markt als Institution für Austausch

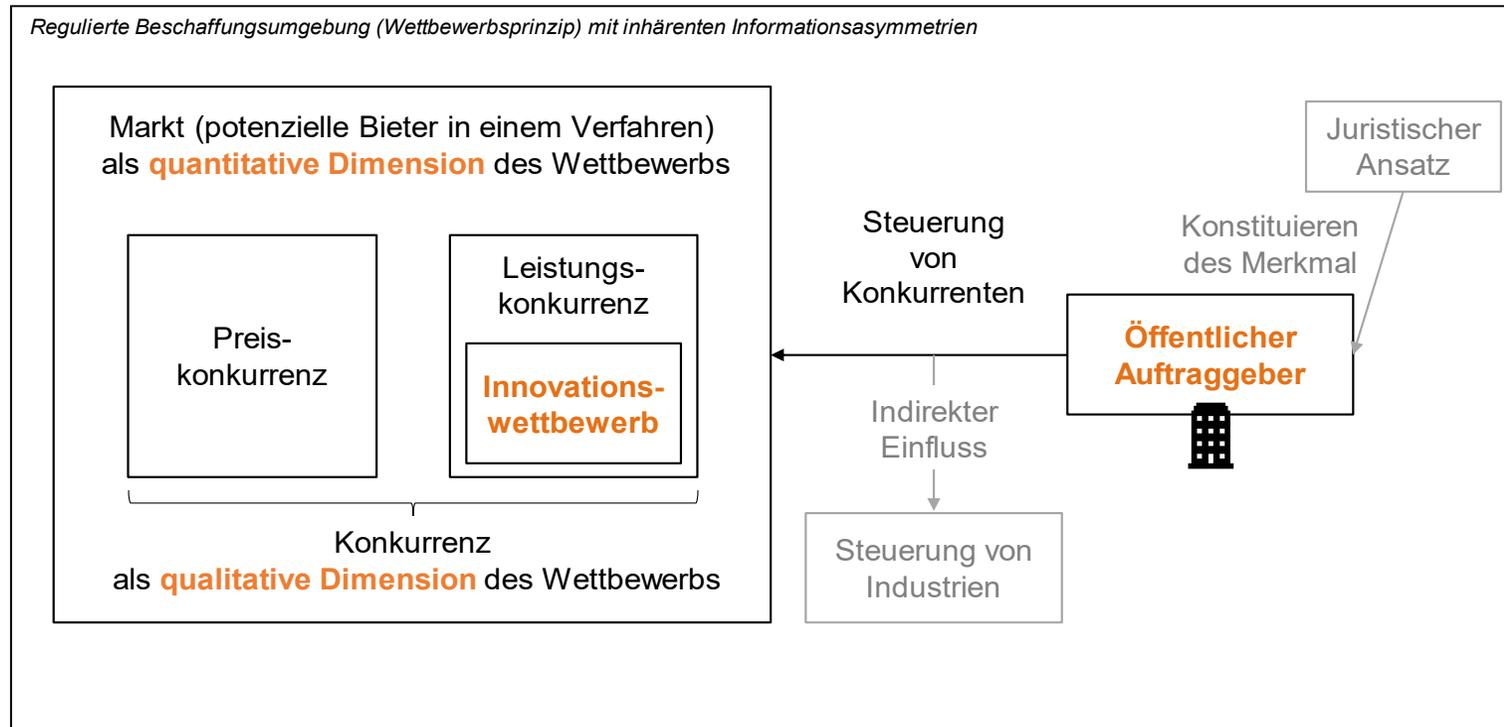
- Marktverständnis geht über statisches Modell hinaus (Arora-Jonsson et al., 2020)
- Öffentliche Auftraggeber spielen aktive Rolle bei Gestaltung von Beschaffungsmärkten (Kähkönen et al., 2025)
- Märkte entstehen durch strategische Entscheidungen: Informationsgewinnung, Lieferantenselektion, Governance-Mechanismen

Struktur von Beschaffungsmärkten

- Beschaffungsmärkte = spezifische Segmente für Güter, Dienstleistungen, Innovationen
- Quantitative und typologische Erfassung: Monopol, Duopol, Oligopol, Polypol

→ **Markt ist keine Garantie für Wettbewerb** (siehe Monopole oder perfekter Wettbewerb) – McNulty (1968)

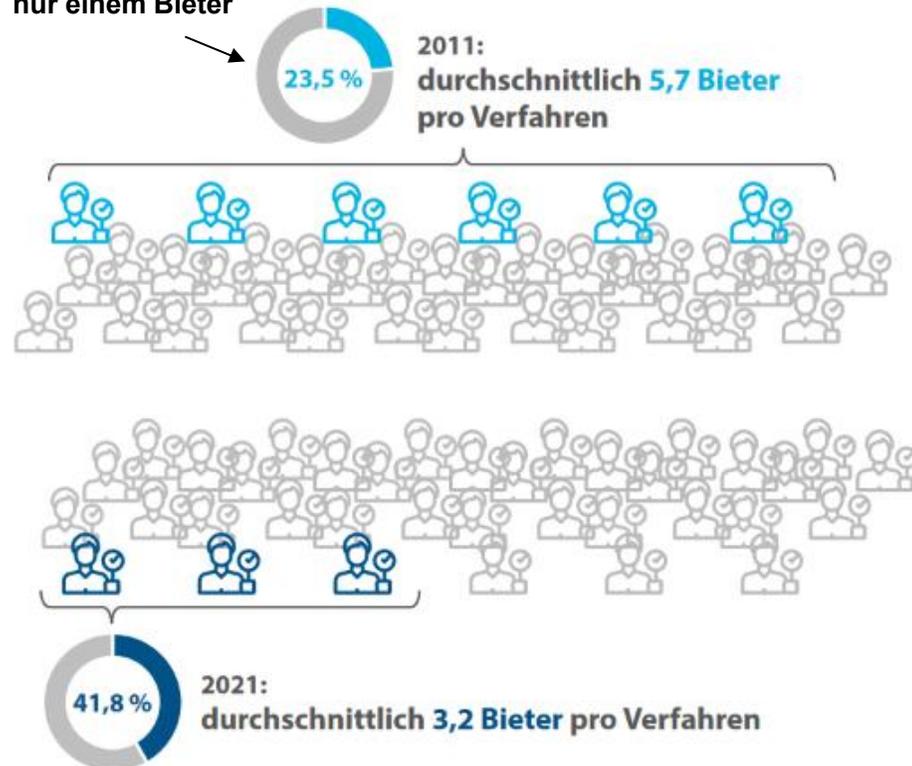
„Denkschulen“ zu Wettbewerb für den weiteren Verlauf der Arbeit



- **Marktverständnis:** Für öffentliche Auftraggeber konstituiert sich der Markt quantitativ durch die potenziellen Bieter eines konkreten Ausschreibungs- oder Vergabeverfahrens. Er fungiert als institutionenökonomische Alternative zur Hierarchie und ermöglicht es öffentlichen Auftraggebern, Anbieter gezielt zu steuern.
- **Wettbewerbsverständnis:** Wettbewerb ist eine gezielt gestaltbare Konkurrenzsituation, in der Bieter qualitativ um eine Ausschreibung konkurrieren – entweder mit Schwerpunkt auf den niedrigsten Anschaffungspreis (Preiskonkurrenz) oder unter zusätzlicher Honorierung der Leistung (Leistungskonkurrenz). Bezieht sich die Leistung der Lieferanten auf Innovation wird im Folgenden von Innovationswettbewerb gesprochen.

Tatsächlich hat der Wettbewerb bei Vergaben öffentlicher Aufträge in den letzten 10 Jahren abgenommen

Anteil der Verfahren mit nur einem Bieter



Auswertung TED-Daten 2011-2021



Quelle: Europäischer Rechnungshof (2023) - Special report 28/2023: Public procurement in the EU/ Rubrik "Competition indicators" (Wettbewerbsindikatoren) des Dashboards des Europäischen Rechnungshofs.

... dies betrifft insbesondere Innovationen!

TED-Daten für Nordrhein-Westfalen

Zuordnung Innovationspotential-Gruppen

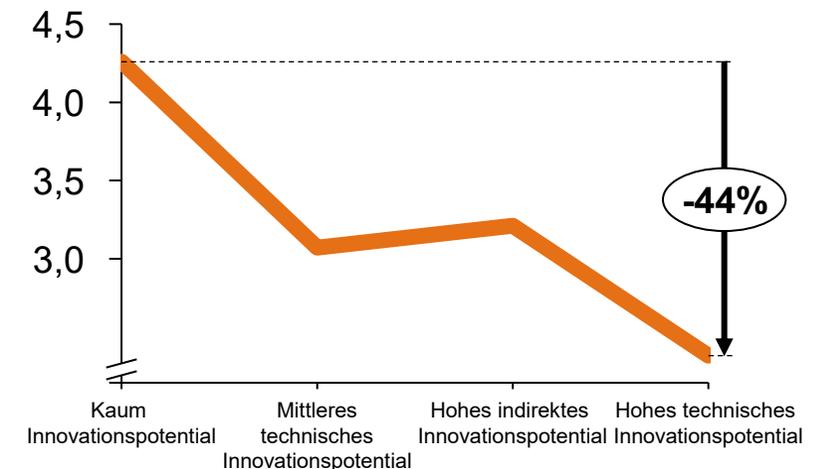
Bereinigung um Missings-Values

Gruppe	Stichprobe (N)	Mittelwert	Standardabweichung	Maximum
Kaum Innovationspotential	61.991	16,38	96,27	999
Mittleres technisches Innovationspotential	5.815	5,35	41,61	999
Hohes indirektes Innovationspotential	29.211	5,85	41,54	999
Hohes technisches Innovationspotential	13.104	5,66	55,73	999
Gesamt	110.121	11,73	78,51	-

Bereinigung um Ausreißer nach 1,5-fachem Interquartilsabstand*

Gruppe	Stichprobe (N)	Mittelwert	Standardabweichung	*Maximum
Kaum Innovationspotential	47.918	4,26	2,88	12
Mittleres technisches Innovationspotential	5.073	3,07	2,32	12
Hohes indirektes Innovationspotential	24.898	3,21	2,27	12
Hohes technisches Innovationspotential	11.802	2,38	1,79	12
Gesamt	89.691	3,65	2,66	-

Mittelwert Anzahl Angebote



Robuste Testverfahren zur Prüfung auf Gleichheit der Mittelwerte

VAR00003

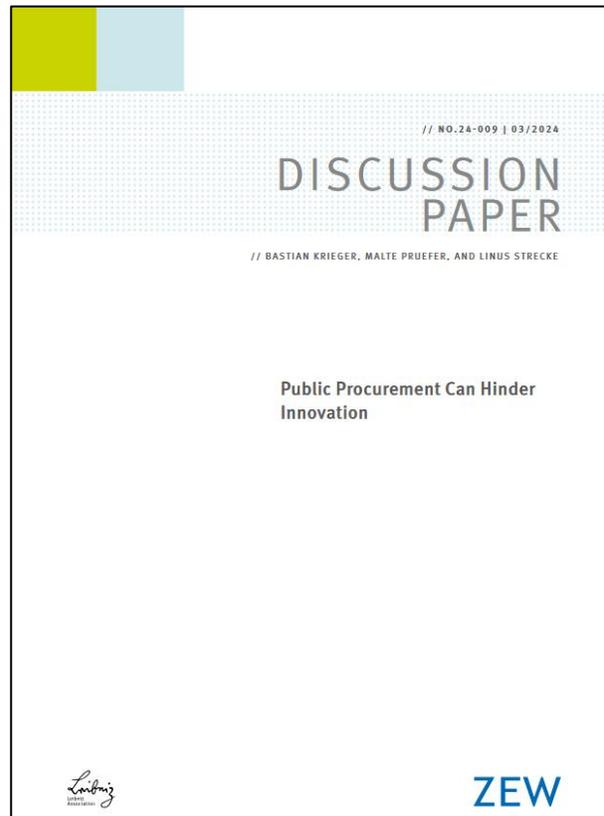
	Statistik ^a	df1	df2	Sig.
Welch	2806,280	3	20090,510	<,001

a. Asymptotisch F-verteilt

-32 %

Gruppen	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	Gesamtergebnis
kaum Innovationspotential	5,09	5,10	5,28	5,34	5,19	4,66	4,56	4,08	4,12	4,01	4,23	3,89	4,02	4,26
mittleres technisches Innovationspotential	3,76	3,13	3,34	3,56	3,69	3,69	3,48	2,57	3,01	2,89	2,98	2,91	2,88	3,07
Hohes indirektes Innovationspotential	4,03	3,98	4,04	3,95	4,25	3,32	3,09	3,08	2,73	3,46	3,39	3,04	2,98	3,21
hohes technisches Innovationspotential	3,14	2,87	2,30	2,92	2,37	2,83	2,73	2,63	2,22	2,22	2,25	2,05	2,12	2,38
Gesamtergebnis	4,46	4,47	4,35	4,38	4,34	3,98	3,85	3,48	3,40	3,53	3,70	3,38	3,45	3,65

Qualitativ erfolgt eine starke Ausrichtung am niedrigsten Preis



- Anteil der Unternehmen, die bei öffentlichen Ausschreibungen **ohne zusätzliche Zuschlagskriterien über den Preis hinaus** den Zuschlag erhielten, lag in Deutschland (2012-2019) bei **63,1 Prozent**, verglichen mit 56,6 Prozent im Europäischen Wirtschaftsraum.
- Öffentliche Ausschreibungen ohne zusätzliche Zuschlagskriterien neben dem Preis bieten den Unternehmen einen Anreiz, etablierte **Produkte und Dienstleistungen zu einem niedrigeren Preis anzubieten**, und **halten sie davon ab, innovative Produkte und Dienstleistungen zu einem höheren Preis anzubieten**, da die Qualität der Produkte und Dienstleistungen in den Ausschreibungen nicht berücksichtigt wird.



Agenda

Lieferanteninnovationen als strategische Ressource im öffentlichen Sektor

Wettbewerbsprinzip als regulatorisches Spezifikum

Design eines Innovationswettbewerbs

Markterkundungen als Instrument zur Verbesserung der Orientierung an Beschaffungsmärkten

Welche der nachfolgenden Arten der Markterkundung führt Ihre Beschaffungsorganisation durch bzw. wurden bereits durchgeführt?

Item-Aussage	Verteilung der Ergebnisse auf der Skala					Mittelwert	Gesamt	Missing Value
Markterkundung mittels eigener Internetrecherche	3,4%	19,6%	39,2%	37,2%		4,06	148	0
Die Markterkundung wird durch Erfahrungen vorheriger Erkundungen geleitet und beeinflusst	4,8%	28,1%	45,9%	17,8%		3,70	146	2
Besuch von Messen und Ausstellungen durch	20,8%	16,7%	29,2%	19,4%	13,9%	2,89	144	4
Bewusst nicht-interaktive Markterkundung, Einseitige Informationsanforderung	23,8%	17,5%	26,6%	18,9%	13,3%	2,80	143	5
Die Markterkundung führen wir mittels der Informationen anderer Dienststellen/anderer öffentlicher Auftraggeber durch	22,1%	16,6%	33,1%	20,0%	8,3%	2,76	145	3
Analyse von Informationen der Fachverbände und Handels- bzw. Handwerkskammern durch	19,9%	28,1%	28,1%	16,4%	7,5%	2,64	146	2
Analyse von Werbematerial und Broschüren der Bieter durch	17,8%	28,1%	35,8%	11,6%	6,8%	2,62	146	2
Analyse von Informationen aus Fachzeitschriften durch	16,4%	32,2%	33,6%	10,3%	7,5%	2,60	146	2
Analyse von Firmenverzeichnissen und Firmendatenbanken durch	18,5%	30,8%	28,8%	16,4%	5,5%	2,60	146	2

Stimme überhaupt nicht zu
 Stimme eher nicht zu
 Stimme teils zu
 Stimme eher zu
 Stimme voll und ganz zu

Key Takeaways (Ursache):

- 1. Markterkundung in der Vorbereitungsphase der Vergabe:** Sie verbessert Leistungsbeschreibungen, Zeitplanung, Risikoabschätzung und das Verständnis von Lieferantenfähigkeiten, trotz ihrer oft passiven Ausgestaltung.
- 2. Passivität der Markterkundung:** Markterkundung erfolgt überwiegend passiv durch Internetrecherche; 60 % der Befragten meiden bewusst direkten Lieferantenkontakt, nur Experten setzen verstärkt auf interaktive Methoden.
- 3. Innovationsintermediäre werden bislang kaum genutzt:** Lediglich 7 % der Befragten gaben an, eher oder voll und ganz zuzustimmen, dass die Markterkundung über intermediäre Organisationen erfolgt.

→ Ziel der Dissertation ist es, die Rolle von Innovationsintermediären in einer öffentlichen Beschaffungsstrategie zu verankern!

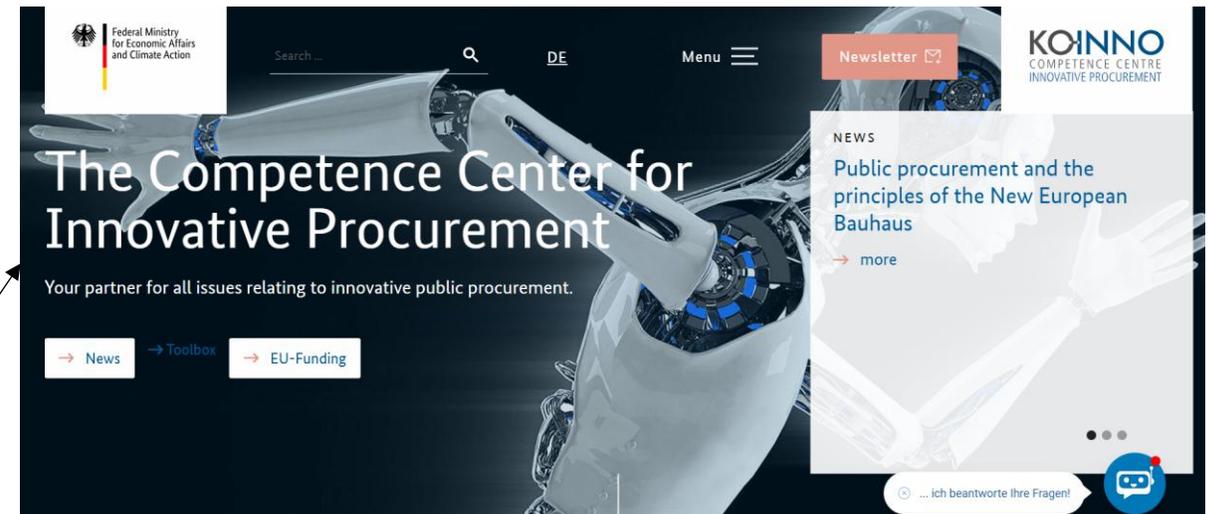
Innovationsintermediäre in der öff. Beschaffung existieren als empirisches Phänomen

(Howells, 2006) –

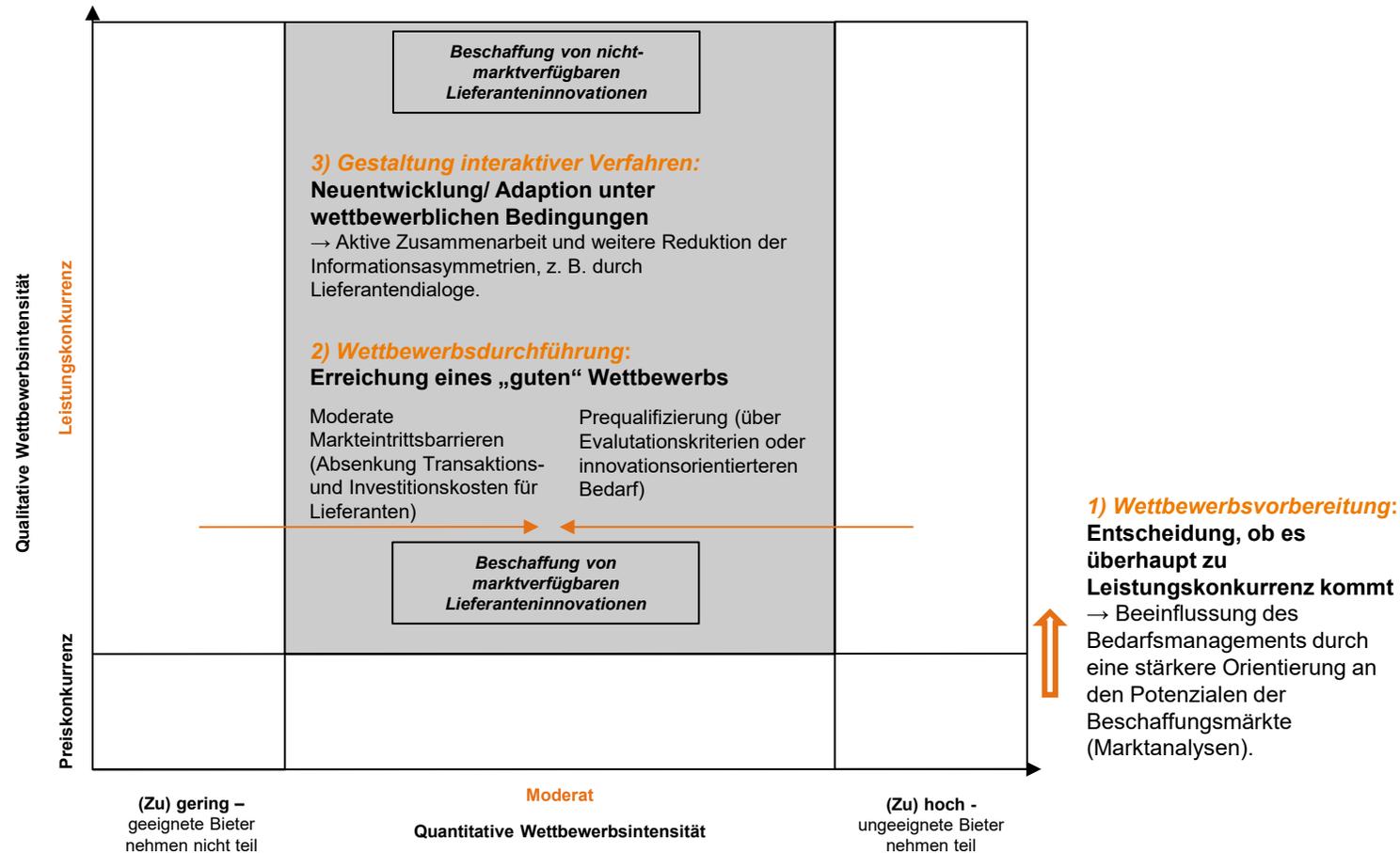
“An organization or body that acts an agent or broker in any aspect of the innovation process between two or more parties”

Land (engl.)	Organisation	Abk.	Beschaffungs-Fokus	Betreiber einer digitalen Plattform
Austria	Bundesbeschaffung GmbH	BBG	x	x
	Österreichische Forschungsförderungs GmbH	FFG	x	-
	IÖB Kontaktstelle Wirtschaft	-	x	x
	Österreichische Energieagentur – Austrian Energy Agency	AEA	x	-
Belgium	Gov Buys Innovation (Flanders)	-	x	x
	Innoviris Brussels	-	-	-
	Flanders Innovation & Entrepreneurship	VLAIO	-	x
	Programma Innovatieve Overheidsopdrachten	PIO	x	-
	Wallonie Entrepreneurs	-	-	-
Bulgaria	Public Procurement Portal	PPA	x	-
	Bulgaria Innovation Hub, Inc.	-	x	x
Croatia	Croatian Agency for SMEs, Innovations and Investments	HAMAG-BICRO	x	x
Republic of Cyprus	Cyprus Research & Innovation Centre	CYRIC	-	-
	Research & Innovation Foundation	RIF	-	-
	Digital Innovation Hub Cyprus	DIGINN	-	-
Czech Republic	Technology Agency of the Czech Republic	TACR	x	x
Denmark	Gate21	-	-	x
	Center for Offentlig-Privat Innovation	CO-PI	x	-
	Danish Agency for Higher Education and Science	DAHES	-	-
Estonia	Riigihangete	-	-	-
Finland	Competence center for Sustainable and Innovative public procurement	KEINO	x	x
	Motiva Oy	-	-	-
	Hansel Oy	-	x	-
	Technical Research Centre of Finland	VTT	-	x
	The Finnish Environment Institute	SYKE	x	-
	Kuntaliitto - Association of Finnish Municipalities	AFM	x	-
	France	EcoLab – Greentech Innovation	-	x
Lyon PactePME	-	x	x	
Bpifrance	-	-	-	
Germany	Kompetenzzentrum innovative Beschaffung	KOINNO	x	x
	Kompetenzstelle für nachhaltige Beschaffung	KNB	x	-
	Zenit GmbH	-	-	-
	Bundesagentur für Sprunginnovationen	SPRIND	x	-

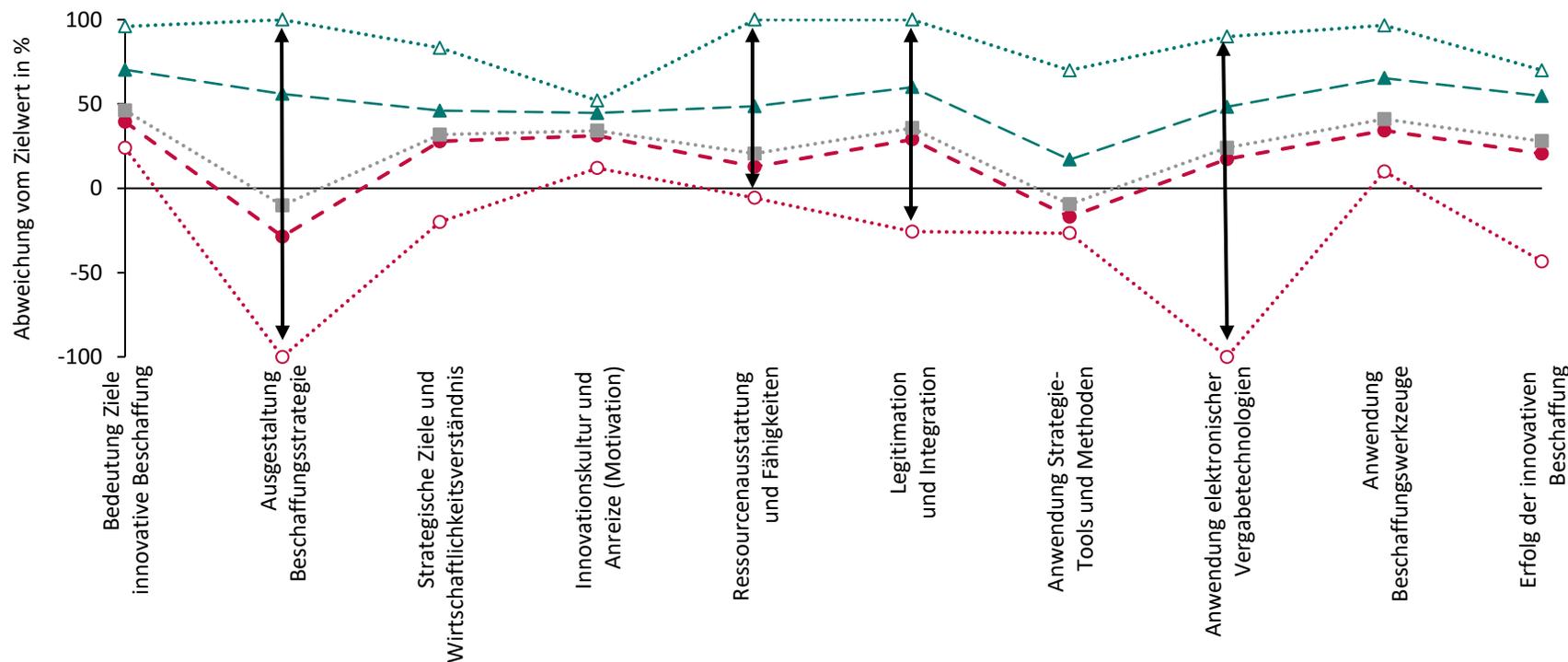
96 uns bisher bekannte Innovationsintermediäre allein in der EU!



Vorläufiges Wettbewerbsdesign



Innovationsintermediäre sollten Teil einer individuellen Beschaffungsstrategie sein

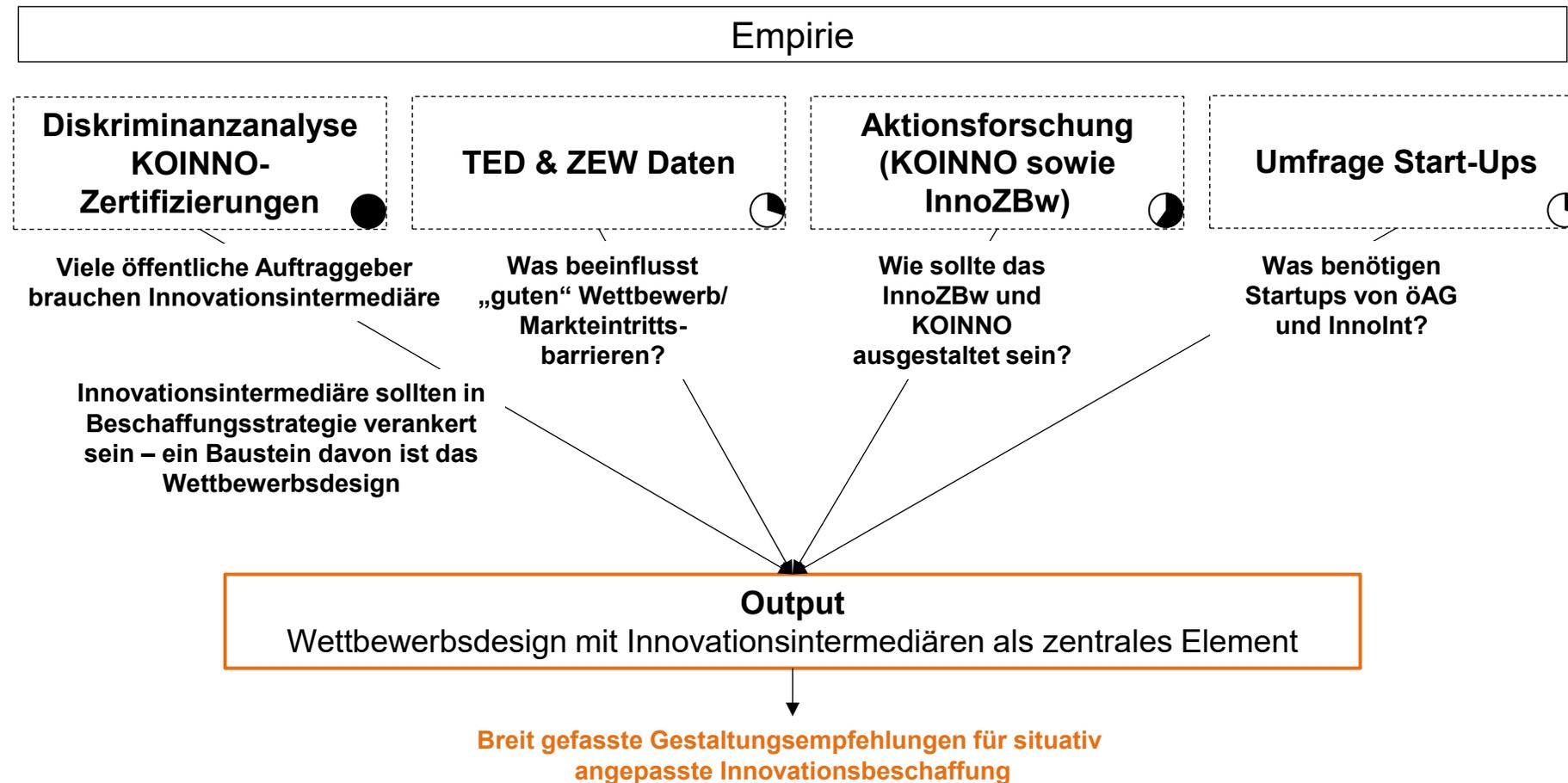


- ▲— Mittelwert (Zertifizierung bestanden)
- Mittelwert (Zertifizierung nicht bestanden)
- Mittelwert (Alle Zertifizierungsteilnehmer)
- △·· Werte des "Best in Class" Teilnehmers
- Werte des "Worst in Class" Teilnehmers

Quelle: Eigene Untersuchung im Rahmen der Zertifizierung innovativer öffentlicher Auftraggeber, <https://www.koinno-bmwi.de/informationen/zertifizierung/> mit Stand zum 30.08.2025

Dimension	Strukturmatrix (canonical loadings)	Unstandardisierter kanonischer Diskriminanzfunktionskoeffizient
Intermediäre	0.704	1.442
Ziele	0.660	0.761
Legitimation	0.630	0.710
Kultur	0.535	1.327
Ressourcen	0.506	0.526
Tools	0.493	1.210
Erfolg	0.448	0.354
Strategie	0.389	-1.353
Technologien	0.359	0.117
Methoden	0.328	-0.616

Geplante Empirie zur Erarbeitung eines Wettbewerbsdesign mit Innovationsintermediären



Agenda

13:40-14:00 Erfahrungsaustausch mit dem Publikum

- Welche Beschaffungs-Challenges stehen bei Ihnen an?
- Vor welchen Herausforderungen in der Beschaffung stehen Sie?
- Wie gelingt es Ihnen, mehr Wettbewerb für mehr Angebote herzustellen?

14:00 Schlusswort und Ende der Veranstaltung

4 Kontakt



Wie kann ich zu KOINNO Kontakt aufnehmen?



Die KOINNO-Informationstelle ist Ihre erste Anlaufstelle für alle Fragen.

Rufen Sie an oder schreiben Sie uns:

Tel. 06196 5828 350 Mail: info@koinno-bmwk.de

Susanne Kurz

Stellv. Leiterin KOINNO

susanne.kurz@bme.de

Tel. 06196 5828 127

www.koinno-bmwk.de



Erhalten Sie stets aktuelle Informationen über unseren Newsletter:

www.koinno-bmwk.de/newsletter