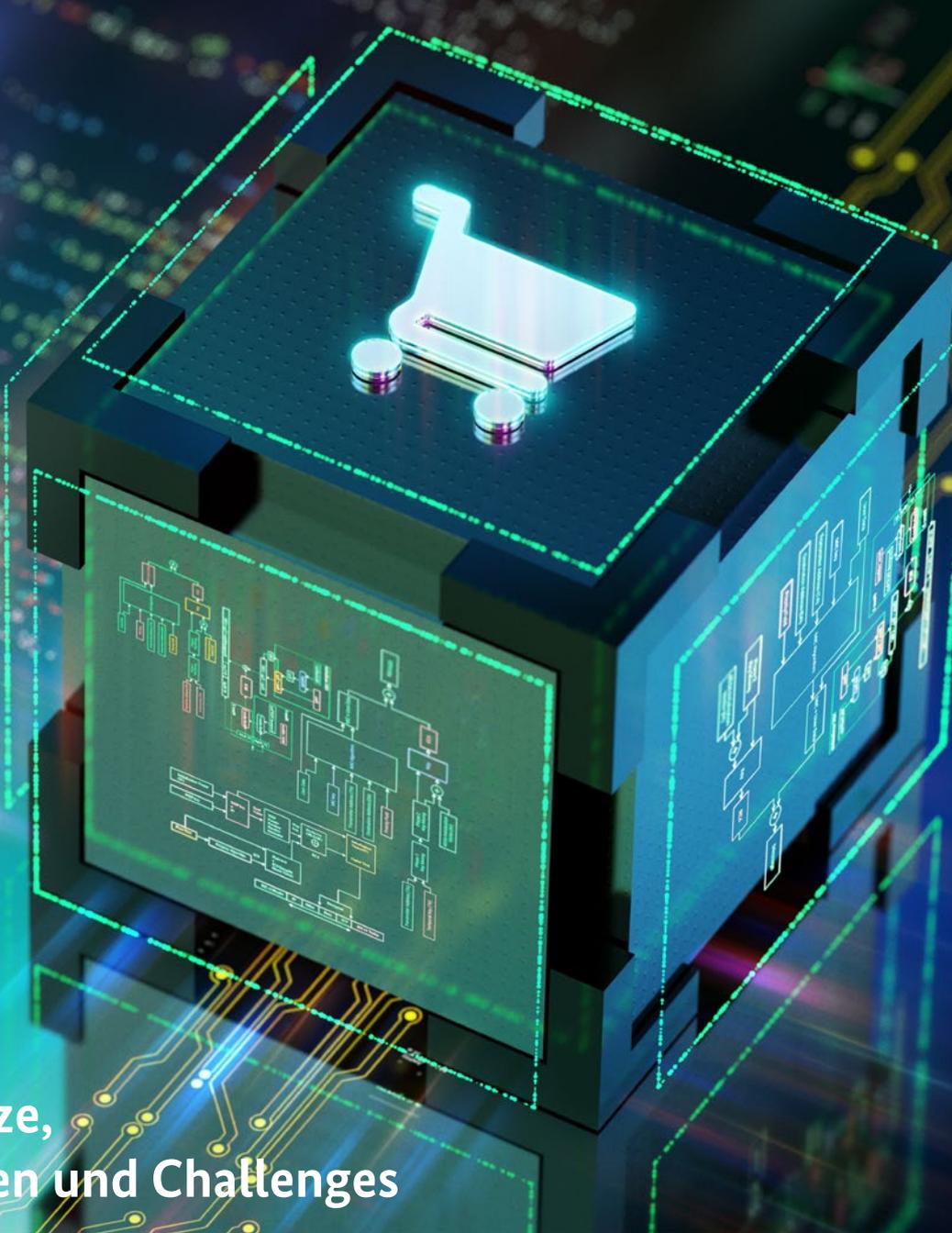




KOINNOmagazin

01/2024



Marktplätze, Plattformen und Challenges

**Beschaffung auf
Online-Marktplätzen**
Einkaufsplattformen in
vergaberechtlicher Sicht

**Vergabereport - Ein Big Picture
über Startups und KMU**
Zahlen, Daten und Fakten

**Erfolgsgeheimnisse
erfahrener Unternehmen**
Von den KOINNO-Praxis-
beispielen lernen

Editorial

Liebe KOINNO-Community,

die Digitalisierung der öffentlichen Hand in Deutschland ist aktuell eine der vordringlichen Aufgaben von Bund, Ländern und Kommunen. Dazu ist es notwendig, auch neue Wege zu gehen und eine agile Zusammenarbeit mit den innovativen Unternehmen zu suchen, die Lösungen dafür anbieten.



Es begegnen uns dabei überall Plattformen und Portale, die diese Digitalisierung begleiten, formen und großenteils erst ermöglichen. Online-Marktplätze sind beispielsweise im Alltag vieler Menschen nicht mehr wegzudenken. Auch die öffentlichen Auftraggeber können auf solche Einkaufsplattformen zugreifen, mehr dazu im Heft ab Seite 4. Auch zur Bürgerbeteiligung lassen sich Plattformen bestens nutzen, ein Beispiel ist die Stadt Aachen, dort hilft ein Leerstandsmelder, dem Wohnungsmangel zu begegnen. In Bayern wird die Digitalisierung der Kommunen sowie die Umsetzung des Onlinezugangsgesetzes (OZG) durch die BayKommun unterstützt, möglich macht das die Plattform Communex. Wie die Zusammenarbeit zustande kam, lesen Sie im Interview mit Geschäftsführer Nick Loth ab Seite 28.

Neben der Digitalisierung ist der Klimaschutz eine weitere essenzielle Herausforderung, die die öffentliche Hand angehen muss und will. In der Circular City Challenge werden innovative Unternehmen und Kommunen zusammengebracht, um mit Lösungen der Kreislaufwirtschaft einen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten. Dazu haben wir mit Dina Padalkina von Circular Berlin und Dr. Christoph Soukop von Materialkreislauf Stuttgart gesprochen, das Interview lesen Sie ab Seite 10. Ganz der Nachhaltigkeit verschrieben hat sich auch die Kompetenzstelle nachhaltige Beschaffung (KNB). Erfahren Sie ab Seite 20, wie die KNB öffentliche Auftraggeber unterstützen kann.

Natürlich gibt es auch beim KOINNO wieder neue Services, zum Beispiel haben wir für die Zertifizierung eine neue Plattform erstellt, das Evaluationsforum. Hier können sich Auftraggeber ebenso wie innovative Unternehmen ihren Innovationsgrad bescheinigen lassen. Anders als bei den olympischen Spielen müssen Sie sich dabei aber nicht mit einem Edelmetall zufriedengeben, Sie können nacheinander die Bronze-, Silber- und schließlich die Goldstufe erreichen. Mehr zu den neuesten Services gibt es auf Seite 23.

Wie geht es Startups und kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) mit innovativen öffentlichen Ausschreibungen? Welche Möglichkeiten sehen sie, welche Hürden gilt es zu überwinden? Das und mehr hat KOINNO die Startups und KMU gefragt, die Antworten lesen Sie im Vergabereport und ab Seite 16 im Heft, zum Beispiel über die Herausforderungen der eVergabeplattformen. Über Hürden und erfolgreiche Umsetzungen in der innovativen Beschaffung berichtet KOINNO schon seit mehr als zehn Jahren in den Praxisbeispielen. Nun haben wir für innovative Unternehmen die Essenz aus den Best Practices gezogen und geben Tipps ab Seite 24, wie es gelingt, einen Auftrag in dieser Zielgruppe zu platzieren.

Sie sehen schon, es gibt wieder viel zu entdecken, lesen Sie los.

Mit innovativen Grüßen
Lea Rasche

Inhalt

Marktplätze und Challenges

- 4 **Beschaffung auf Online-Marktplätzen**
Einkaufsplattformen in vergaberechtlicher Sicht
- 8 **Der Leerstandsmelder Aachen – ein Push für den Wohnungsmarkt**
- 10 **„Wir wünschen uns Mut und langen Atem“ –
Die Kommunen, die Kreislaufwirtschaft und der Klimaschutz:
Die Circular City Challenge**

KOINNO

- 16 **Vergabereport - Ein Big Picture über Startups und KMU**
Zahlen, Daten und Fakten
- 20 **Nachhaltigkeit im öffentlichen Einkauf –
die Kompetenzstelle nachhaltige Beschaffung (KNB) stellt sich vor**
- 23 **Was ist neu beim KOINNO**

Best Practices und Unternehmen

- 24 **Erfolgsgeheimnisse erfahrener Unternehmen**
Von den KOINNO-Praxisbeispielen lernen
- 28 **Mit digitalen Plattformen den kommunalen
Austausch revolutionieren:**
Ein Gespräch mit Nick Loth von Intrakommuna

Aktuelles

- 32 **Aktuelles**
- 36 **Über die Redaktion**
- 37 **Impressum**

Beschaffung auf Online-Marktplätzen



In den letzten Jahren hat sich die Beschaffung von Waren zunehmend auf digitale Plattformen verlagert. Amazon, Alibaba und weitere Plattformen bieten eine breite Palette an Produkten, die schnell verfügbar sind und oft zu wettbewerbsfähigen Preisen angeboten werden. Während diese Plattformen im privaten Bereich kaum wegzudenken sind, spielen sie in der öffentlichen Beschaffung bislang keine wesentliche Rolle. Ein Blick auf die vergaberechtlichen Aspekte.

Digitale Plattformen können das Verbindungselement zwischen Beschaffer und Unternehmen bilden. Vergabepattformen ermöglichen die Kommunikation zwischen Beschaffer und Unternehmen von der Angebotsabgabe bis zur Zuschlagserteilung. Als Online-Marktplätze können Plattformen verstanden werden, bei denen verschiedene Unternehmen ihre Leistungen für eine Vielzahl von Nachfragern anbieten (z.B. Amazon Business, ebay, Mercateo und Alibaba). Der Nachfrager kann frei zwischen den Angeboten wählen und häufig durch wenige Klicks einen Bestellvorgang auslösen.

Auch das Kaufhaus des Bundes kann als ein Online-Marktplatz verstanden werden. Das Kaufhaus ist eine elektronische Einkaufsplattform für Behörden und Einrichtungen des Bundes. Es bündelt die Bedarfe der öffentlichen Verwaltung auf Grundlage von Bedarfserhebungen und stellt Rahmenvereinbarungen über Standardprodukte und -dienstleistungen zur Verfügung. Allerdings müssen Besteller ihren Bedarf vorab gemeldet haben, um aus diesen Rahmenvereinbarungen abrufen zu dürfen. Bei Online-Marktplätzen existiert diese Einschränkung nicht.

Unterschiedliche Rollenmodelle

Die Universität der Bundeswehr München hat in ihrer Studie „Elektronischer öffentlicher Beschaffungsmarktplatz“ analysiert, dass auf dem Markt unterschiedliche Rollenmodelle für die Anbieter von Marktplätzen existieren. Es gibt Plattformen, bei denen der Anbieter ein reiner Vermittler ist und daher im Falle der Bestellung nicht Vertragspartner wird. Umgekehrt gibt es Plattformen, bei denen der Marktplatzanbieter als Vertragspartner auftritt und der Marktplatz daher faktisch einem Online-Shop gleicht. Schließlich gibt es hybride Lösungen, bei denen die Waren sowohl vom Marktplatzanbieter selbst als auch von Drittanbietern angeboten werden.

Frederic Delcuve

Fachanwalt für Vergaberecht
Becker Büttner Held PartGmbH



© Müller-Wrede

Rahmenvereinbarungen

In Rahmenvereinbarungen werden die Bedingungen für zukünftige öffentliche Aufträge, die im Laufe eines bestimmten Zeitraums vergeben werden sollen, festgelegt. Das gilt vor allem für den Preis und ggf. die in Aussicht genommene Menge an Einzelaufträgen. Rahmenvereinbarungen eignen sich besonders für häufig wiederkehrende Beschaffungen, da der Auftraggeber das in Aussicht genommene Auftragsvolumen nicht vorab festlegen, sondern nur sorgfältig schätzen muss. Rahmenvereinbarungen können zwischen einem oder mehreren öffentlichen Auftraggeber(n) und einem oder mehreren Unternehmen geschlossen werden.

Der Ergebnisbericht der Studie „Elektronischer öffentlicher Beschaffungsmarktplatz“ von der Universität der Bundeswehr München ist unter <https://www.unibw.de/beschaffung/nachrichten/arbeitspapier-25-0--dachdokument-e-marktplaetze-oeffentlicher-sektor.pdf> abrufbar.

Vor- und Nachteile

Online-Marktplätze geben Beschaffern die Möglichkeit, Preisangebote für eine spezifische Warenkategorie auf einen Blick zu übersehen und zu vergleichen. Produktbeschreibungen und Bewertungen können zusätzliche Informationen zur Qualität der Produkte liefern. Neben einer benutzerfreundlichen Oberfläche bieten diese Plattformen in der Regel schnelle Lieferzeiten und einfache Bezahlmethoden. Der Bestellvorgang wird elektronisch abgewickelt und kann daher in bestehende digitale Einkaufsprozesse bruchfrei integriert werden. Online-Marktplätze sind daher geeignet, den Einkaufsprozess signifikant zu verkürzen.

Aus der Perspektive von Beschaffern nachteilig: Anbieter von Online-Marktplätzen können darüber entscheiden, welche Unternehmen sie auf ihrem Marktplatz zulassen. Sofern Auftraggeber über einen Online-Marktplatz beschaffen wollen, bleiben andere, möglicherweise bessere Angebote von Unternehmen, die nicht auf dem Marktplatz tätig sind, unberücksichtigt.

Vergabeverfahren über Online-Marktplätze?

Die vergaberechtlichen Bestimmungen sehen eine Beschaffung über einen Online-Marktplatz nicht vor. Eine solche Beschaffung fügt sich nicht in die Struktur eines geregelten Vergabeverfahrens ein.

Die Verfahrensarten im Vergaberecht erfordern eine Aufforderung zur Angebotsabgabe zu bestimmten Bedingungen des Auftraggebers. Dies kann durch eine Bekanntmachung (zum Beispiel offenes Verfahren oder öffentliche Ausschreibung) oder durch eine Aufforderung von bestimmten Unternehmen zur Angebotsabgabe (zum Beispiel Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb oder Verhandlungsvergabe) erfolgen.

Bei Online-Marktplätzen geht die Initiative von den Unternehmen aus, die ihre Produkte zu ihren Bedingungen auf dem Marktplatz einstellen. Die Leistungen werden als sogenannte *invitatio ad offerendum* offeriert. Es handelt sich also nicht um Angebote im Rechtssinne, sondern um die Aufforderung zur Abgabe eines Angebots. Die Einleitung des Bestellvorgangs durch den Beschaffer ist daher das Angebot, das durch das ausgewählte Unternehmen angenommen werden muss.

Beschaffung ohne Vergabeverfahren: Direktauftrag

Eine Anwendungsmöglichkeit für die Beschaffung über Online-Marktplätze besteht bei dem sogenannten Direktauftrag (**§ 14 Unterschwellenvergabeordnung, UVgO**). Der Direktauftrag gestattet die Beauftragung eines Unternehmens, ohne die Durchführung eines Vergabeverfahrens. Diese Freistellung von vergaberechtlichen Bindungen erlaubt dem Auftraggeber, eine konkrete Leistung unter Berücksichtigung der Haushaltsgrundsätze der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit zu beschaffen. Der Auftraggeber kann daher ähnlich einem privaten Kunden auf dem Markt unter Einhaltung der haushaltsrechtlichen Restriktionen agieren. Das Verfahren des Direktauftrags ist nicht reglementiert. Der Auftraggeber kann daher mehrere Unternehmen zur Angebotsabgabe auffordern, er kann aber auch auf der Grundlage eines Preisvergleichs nur ein Unternehmen mit den zu vergebenden Leistungen beauftragen. Dies ermöglicht insbesondere, die Leistung über einen Online-Marktplatz zu beziehen.

UVgO

Die Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) enthält nähere Regelungen zu nationalen Vergabeverfahren der öffentlichen Hand zur Vergabe von Liefer- und Dienstleistungen, deren geschätzter Auftragswert den einschlägigen EU-Schwellenwert nicht erreicht.

Zu beachten ist, dass der Auftraggeber bei einem Direktauftrag zwischen den beauftragten Unternehmen wechseln soll. Abgesehen von Ausnahmefällen ist es dem Auftraggeber daher nicht gestattet, dasselbe Unternehmen mit der konkreten Beschaffung erneut zu beauftragen. Das ist unproblematisch, wenn der

Online-Marktplatz als reiner Vermittler agiert, da der Auftraggeber abwechselnd mit jeder Beschaffung einen anderen Anbieter auf dem Online-Marktplatz beauftragen kann. Wenn der Marktplatzanbieter selbst Vertragspartner wird, muss bei der nächsten relevanten Beschaffung ein anderer Vertragspartner und dann möglicherweise auch ein anderer Online-Marktplatz ausgewählt werden.

Zulässig ist der Direktkauf zudem nur bis zu einem gewissen Auftragswert. Nach § 14 S. 1 UVgO liegt die Wertgrenze für die Beschaffung von Liefer- oder Dienstleistungen bei 1.000 Euro netto. Dem Vernehmen nach soll dieser Wert mit der nächsten Reform erhöht werden. In einigen Bundesländern gelten bereits deutlich höhere Wertgrenzen. So ist im Freistaat Bayern eine Wertgrenze von 5.000 Euro netto, vorübergehend sogar bis zu 25.000 Euro netto für die Beschaffung von Liefer- und Dienstleistungsaufträgen vorgesehen.

Weitere Informationen zur öffentlichen Beschaffung über Online-Marktplätze finden Sie im Leitfaden „Chancen und Nutzung von elektronischen Marktplätzen im öffentlichen Einkauf“ vom Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. Der Leitfaden ist unter https://www.koinno-bmwk.de/fileadmin/user_upload/bme-leitfaden-e-marktplaetze-0923-aktu-02.pdf abrufbar.

Relevante Beschaffungen

Die Beschaffung über einen Online-Marktplatz kommt in erster Linie für den Bezug von Waren in Betracht. Dies betrifft vor allem Standardgüter wie Büroartikel. Eingeschränkt ist der Anwendungsbereich des Direktauftrags auf solche Güter jedoch nicht. So kommen auch Dienst- und Bauleistungen in Betracht. In der Praxis der elektronischen Marktplätze spielen diese Leistungen jedoch keine oder allenfalls nur eine untergeordnete Rolle.

Ausblick

Dem Vernehmen nach will das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz mit seinem Reformvorhaben „Transformation des Vergaberechts“ auch die Beschaffung auf Online-Marktplätzen erleichtern und eine spezifische Wertgrenze für die Durchführung von Direktaufträgen auf Online-Marktplätzen einführen. Zur Höhe der Wertgrenze ist bislang nichts bekannt. Es ist zu vermuten, dass die Wertgrenze deutlich über der allgemeinen Wertgrenze für Direktaufträge liegen wird. Möglicherweise werden die Verfasser des Reformentwurfs nach Österreich blicken, wo die Wertgrenze für Direktaufträge derzeit bei 100.000 Euro liegt.

Mit der regulativen Stärkung der Beschaffung auf Online-Marktplätzen dürften sich die kommerziellen Anbieter auch mehr als bislang der öffentlichen Beschaffung zuwenden. Gewisse Synergiepotenziale könnten darin bestehen, dass Online-Marktplätze zukünftig die Funktionalitäten von Vergabeplattformen übernehmen und beispielsweise selbst die Aufforderung zur Angebotsabgabe im Rahmen einer Verhandlungsvergabe anbieten.



Der Leerstandsmelder Aachen – ein Push für den Wohnungsmarkt



Ein Beispiel für die Digitalisierung von Gemeinden und den Weg zu mehr Beteiligungsmöglichkeiten von Bürgerinnen und Bürgern am Stadtgeschehen ist der Leerstandsmelder in Aachen.

Die Stadt reagiert damit auf die prekäre Lage auf dem Aachener Wohnungsmarkt. Denn hier ist keine Entspannung in Sicht. Der aktuelle Wohnungsmarktbericht zeigt erneut, dass in nahezu allen Marktsegmenten eine steigende Anspannung zu beobachten war. Wichtig ist hier vor allem die optimale Nutzung bestehender Objekte, damit für alle Bürgerinnen und Bürger Wohnraum zu angemessenen Konditionen gewährleistet werden kann. Schon 2022 ergab sich deshalb aus dem Handlungskonzept Wohnen der geplante Aufbau eines Leerstandskatasters.

Seit 2009 werden Gesamtleerstände in Zusammenarbeit mit den Stadtwerken Aachen nach der Stromzählermethode in anonymisierter Form erhoben und erlaubt auf diesem Weg die Ermittlung der Leerstandsquote. Im Jahr 2022 konnten diese Daten erstmals bezogen auf die 60 Aachener Lebensräume erhoben werden und erlaubten damit die Identifizierung von quartiersbezogenen potenziellen Hotspots von Leerständen.

Um die Instrumente des Gesetzes zur Stärkung des Wohnungswesens in Nordrhein-Westfalen (Wohnraumstärkungsgesetz - WohnrStG) und der Satzung zum Schutz und Erhalt von Wohnraum in Aachen (Wohnraumschutzsatzung) zielgerichtet umsetzen zu können, ist es jedoch erforderlich, Leerstände nach Einzeladressen identifizieren zu können.

An der Vielzahl privater Leerstandsmelder im digitalen Netz ist erkennbar, dass ein hoher Bedarf an Identifizierung und Ahndung von leerstehendem Wohnraum in der Gesellschaft allgemein vorhanden ist. Die einzelnen Meldungen werden in aller Regel mittels einer Map dargestellt; sie erreichten die Verwaltung(en) jedoch nicht. Auch an die Verwaltung der Stadt Aachen wurden in der Vergangenheit mehrfach pauschale Anfragen gerichtet, die sich auf eine Vielzahl von Leerständen in einzelnen Stadtbezirken bezogen – jedoch wurden diese Objekte nicht einzeln benannt.

Um möglichst wenig Wohnraum ungenutzt zu lassen, hat die Stadt Aachen deswegen den Leerstandsmelder eingerichtet. Unter www.aachen.de/leerstandsmelder können Bürgerinnen, und Bürger, Vermieterinnen, Vermieter, Eigentümerinnen und Eigentümer online den Leerstand von Wohnungen und Häusern melden. Die Meldung erfolgt dabei komplett über die städtische Webseite.

Der Schutz von Wohnraum nimmt in Aachen einen hohen Stellenwert ein. Wichtig ist hier vor allem auch die optimale Nutzung bestehender Objekte, damit für alle Bürgerinnen und Bürger Wohnraum zu angemessenen Konditionen gewährleistet werden kann. Der Leerstandsmelder dient dabei der gezielten Überprüfung einzelner Leerstände, um diesen durch aktive Beratung der Eigentümerinnen und Eigentümer wieder dem Wohnungsmarkt zuzuführen.

Die Umsetzung gestaltet sich einfach, da die Stadt Aachen auf die bereits bestehende Software „FormSolutions“ zurückgreifen konnte. In Zusammenarbeit mit dem Team der Wohnungsaufsicht im Fachbereich Wohnen konnte die Formularstrecke passgenau abgestimmt und unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorgaben entwickelt werden.

Der digitale Leerstandsmelder ist seit einigen Monaten online. Er wird bereits rege genutzt; mittlerweile liegen knapp 80 Meldungen vor. Auf Grundlage der Meldung eines Objekts können Mitarbeitende der Stadt Aachen jetzt mit den Eigentümerinnen und Eigentümern in einen engen Austausch treten und attraktive Nachnutzungen erarbeiten. Mit Blick auf den angespannten Wohnungsmarkt in der Stadt ist der Melder ein wichtiges Instrument der Wohnraumversorgung.

Ansprechpartner und Kontakt

Stadt Aachen, Fachbereich Wohnen
Soziales und Integration

Hackländerstraße 1,
52064 Aachen

Martina Teichmann, Abteilungsleitung Service Wohnen

Telefon: 0241 432 56400,

E-Mail: martina.teichmann@mail.aachen.de

Weitere Informationen unter:
www.aachen.de

Die Kommunen, die Kreislaufwirtschaft und der Klimaschutz: Die Circular City Challenge



„Wir wünschen uns Mut und langen Atem“

Wie kann Kreislaufwirtschaft die Kommunen bei der Erreichung der Ziele des Klimaschutzes unterstützen? Dieses Potenzial soll bei der Circular City Challenge gehoben werden. Circular City Challenge kann ungefähr übersetzt werden mit Wettbewerb zu Lösungen der Kreislaufwirtschaft für die Städte. Um es Kommunen und Gemeinden zu ermöglichen, eine deutliche CO₂-Reduzierung mithilfe von Lösungen zur Kreislaufwirtschaft zu erreichen wurden in den Jahren 2022 und 2023 Circular City Challenges durchgeführt. Wir sprechen dazu mit Dr. Christoph Soukop vom Steinbeis-Beratungszentrum Circular Economy und Dina Padalkina, der Initiatorin der Circular City Challenge, Geschäftsführerin von Circular Berlin

KOINNOmagazin: Was kann ich mir unter einer Circular City Challenge vorstellen und wie ist die Idee entstanden?

Dr. Christoph Soukop: Als wir das Projekt vor zweieinhalb Jahren zum ersten Mal angedacht haben, war das Bewusstsein, dass Kreislaufwirtschaft und Klimaschutz zusammenhängen, noch nicht weit verbreitet. Uns schien es wichtig, gerade städtische Akteure auf diesen Zusammenhang aufmerksam zu machen. Wir bringen einerseits dieses Wissen in die Städte hinein, aber andererseits zeigen wir Kommunen Lösungen auf, die auf dem Markt bereits existieren und die ihnen helfen können, ihre aktuellen Fragestellungen zu bewältigen.

Dina Padalkina: Genau, unser Fokus lag darauf, wie städtische Entwicklung vorankommt. Ein anderer interessanter Aspekt war, dass Städte nicht isoliert agieren, sondern miteinander vernetzt werden. Es ist wichtig, dass sich nicht nur eine Stadt entwickelt, denn alle Städte stehen vor der gleichen Herausforderung und sie können sich gegenseitig im Prozess unterstützen.

Dr. Christoph Soukop: Um zum anderen Teil der Frage zu kommen, was ist eine Circular City Challenge? Wir haben einerseits Städte aufgerufen, ihre Herausforderungen zum Thema Klimaschutz zu formulieren und auf der anderen Seite haben wir es Unternehmen ermöglicht, ihre Lösungen aus dem Bereich der Kreislaufwirtschaft einzureichen, um dann ein Match zwischen den Akteuren zu erreichen.

Dina Padalkina: Natürlich ist Kreislaufwirtschaft nicht die alleinige Antwort auf die Herausforderungen der Städte. Unsere Aufgabe war es, die Brücke zu herzustellen. Jede einzelne Stadt hat bestimmte Ziele in Richtung Klimaneutralität.

KOINNOmagazin: Immer mehr Städte haben den Klimaschutz auf Ihrer Agenda und wollen in Punkto Nachhaltigkeit als Kommune beispielhaft vorangehen. Wie unterstützt dabei die Circular City Challenge ein solches Vorhaben?

Dr. Christoph Soukop: Es gibt Studien zum Zusammenhang zwischen Kreislaufwirtschaft und Klimaschutz. Fast immer bedeutet mehr Kreislauf auch mehr Klimaschutz. Die Art, wie wir unsere Produkte herstellen, beeinflusst die Klimawirkungen, je nach Studie schwanken die Werte von 40% bis zu 70% oder gar 80%. Kreislaufwirtschaft ist ein großer Hebel, Produkte anders herzustellen und länger zu nutzen. Um diese Verbindung ins Bewusstsein zu bringen haben wir Workshops mit den kommunalen Partnern abgehalten.

Dina Padalkina: Für die Ansprache der Lösungsanbieter haben wir eine große Kampagne gestartet und damit begonnen, ein umfangreiches Netzwerk an Multiplikatoren zu gewinnen. Da waren Impact Hubs, Business- und Innovation Hubs dabei, die unsere Kampagne unterstützt haben, auch auf internationaler Ebene gab es Unterstützung, beispielsweise durch die Ellen MacArthur Foundation.

Das Interview für KOINNO
führte Lea Rasche
Projektmanagerin bei KOINNO



Gleichzeitig gab es eine Kommunikations-Kampagne mit vielen Informationen und einen öffentlichen Aufruf. Die Einreichungen kamen dann auch aus aller Welt, USA, Asien und Indien waren darunter, insgesamt rund 120 Lösungen.

KOINNOmagazin: Es gibt verschiedene Partnerstädte und -gemeinden in dieser Initiative. Wer sind dabei die Innovatoren bei den kommunalen Partnern, woher kommen diese?

Dr. Christoph Soukop: Das ist Handarbeit, wir hatten in der ersten Runde über unser Netzwerk bereits einige akquiriert und haben in der zweiten Runde noch neue Personen hinzugewonnen. Die Ansprechpersonen kommen aus verschiedenen Ebenen, teilweise aus den Bezirken, während andere die gesamte Stadt im Blick haben. In einigen Städten war das Interesse an der Challenge da, aber es kam noch zu früh, die Akteure dort waren noch nicht so weit.

Dina Padalkina: Wir in Circular Berlin haben hier vor Ort unser Netzwerk, Christoph [Soukop] ist in Stuttgart aktiv, wir haben auch Circular Munich an Bord. Die Circular Bewegung ist kein gemeinsames Netzwerk. Circular Berlin besteht seit rund fünf Jahren als gemeinnütziger Verein, einige Jahre später ist Circular Munich entstanden, Bei einer Veranstaltung haben wir dann Akteure in Stuttgart und in Wien gefunden, so ging es weiter, ein organisches Wachstum. Mein Wunsch für die Zukunft ist ein deutschlandweites Netzwerk, damit wir uns gegenseitig unterstützen.

Dr. Christoph Soukop: Ich möchte das gerne mit einem Bild ergänzen, das biologisch gar nicht stimmt, aber schön ist. Die Gruppierung ist gewachsen wie ein Mycel, ein Pilz. Wir agieren lokal, aber durch die Zusammenarbeit in den letzten zwei Jahren haben wir miteinander ein Netzwerk gebildet und agieren dann auch aufeinander abgestimmt und werden dadurch stärker.

KOINNOmagazin: Wie läuft eine solche Challenge ab und über welchen Zeitraum erstreckt sich das Projekt?

Dr. Christoph Soukop: Das Grundprinzip ist relativ einfach, es gibt drei wichtige Elemente, zunächst die Erarbeitung der Herausforderungen mit den Städten. Beim ersten Mal, im Jahr 2022, haben wir in den Städten eher allgemein angefragt, wo die Herausforderungen beim Klimaschutz liegen und geschaut, was es auf dem Markt der Lösungsanbieter gibt. Diesmal haben wir gemeinsam mit den kommunalen Partnern in acht Fokusthemen wie gebaute Umwelt, Mobilität und Transport, Industrie oder Abfallwirtschaft in einem Workshop erarbeitet, was die Städte bewegt. In einem zweiten Schritt gab es den Aufruf für die Lösungsanbieter. Der dritte Schritt gilt der Aufbereitung der Daten. Man muss in den einzelnen Feldern die Favoriten ermitteln und es gibt einen Jury-Prozess. Dazu haben wir mit den kommunalen Partnern die Lösungen ausgewählt, die in die engere Wahl kamen. Mit diesen rund 40 Unternehmen haben wir einen digitalen Pitch-Tag gemacht, an dem die Lösungen genauer vorgestellt werden konnten. Am Ende des Tages gab es eine Liste von den 23 vielversprechendsten Lösungen. Diese Liste finden Sie hier: [Circular City Challenge de \(circular-city-challenge.com\)](https://circular-city-challenge.de)

KOINNOmagazin: Was passiert nun mit den 23 Finalisten, den vielversprechendsten Lösungen?

Dina Padalkina: Nicht alle 23 Unternehmen werden mit den kommunalen Partnern in den aktiven Austausch kommen. Ich vermeide das Wort Umsetzung, da wir gelernt haben, dass unsere Idee von Umsetzung nicht mit der Vorstellung der Städte deckungsgleich ist. Diese Phase ging von Januar bis Ende Mai und im Juni gab es eine Abschlussveranstaltung. In dieser letzten Phase gehen die lokalen Akteure von Circular Berlin oder Material Kreislauf oder Circular Munich in einen vertieften Austausch mit den eigenen kommunalen Partnern. Mit welchen Lösungsanbietern soll gesprochen werden, mit wem wünscht man sich eine weitere Zusammenarbeit, wie können wir helfen, damit der Austausch entsteht. Einige Städte haben einen Workshop organisiert, zum Beispiel in Stuttgart zum Thema

Verpackung, wo einige vielversprechende Lösungsanbieter eingeladen waren, um auszuloten, wie es weitergehen kann. In anderen Städten, zum Beispiel Berlin-Neukölln, sind die kommunalen Partner eigenständig auf das Unternehmen zugegangen, mit dem sie sich eine Umsetzung der Lösung wünschen und sind jetzt in der konkreten Planung, in welchem Zeithorizont das Projekt zu realisieren ist. Wir haben auch festgestellt, dass es nicht ausreicht, die 23 vielversprechendsten Lösungen an die kommunalen Partner weiterzugeben. Es gilt herauszufinden wo zum Beispiel die Hürden sind, warum es nicht immer zur Umsetzung kommt. Das ist ein neues Learning für weitere Projekte.

KOINNOmagazin: Die Challenge ist in acht Bereiche unterteilt, beispielsweise Energie, Logistik und Mobilität, Ernährung, gebaute Umwelt und so weiter. Das sind sehr unterschiedliche Themenfelder, in denen sich die Herausforderungen wiederfinden. Sehen Sie Unterschiede in der Entwicklungsstufe der eingereichten Lösungen? Gibt es Bereiche, in denen Kreislaufwirtschaft bereits mehr gelebt wird?

Dr. Christoph Soukop: Ob man wirklich große Unterschiede feststellen kann, muss man erst noch sehen.

In gewissen Bereichen ist das Thema schon weiter angekommen. Im Baubereich gab es interessanterweise einige Einreichungen von etablierten Unternehmen oder Ablegern von etablierten Unternehmen, denn man denkt ja zunächst oft an Startups und Initiativen und Verbände. Es waren auch viele Mehrweganbieter in der Außerhaus-Verpflegung dabei. Es gäbe Lösungen, aber wir nutzen sie nicht, da wir in Sachen Mehrweg in Zentraleuropa nicht so richtig vorankommen.

Dina Padalkina: Es gab viele Einreichungen im Baubereich und viel weniger bei Lebensmitteln oder im Industriebereich. Das ist kein Indikator, dass es in den Bereichen weniger Lösungen auf dem Markt gibt, es war aber für uns schwieriger, dort vielversprechende Lösungen zu finden. Das kann daran liegen, dass wir bestimmte Partner über unser Netzwerk besser erreicht haben, aber es kann auch sein, dass die Lösungen heute noch nicht da sind.

Interessant war jedoch, dass wir in allen acht Bereichen gute Lösungen bekommen haben. Dadurch ergab sich ein interessanter Mehrwert unseres Projektes. Alle kommunalen Partner hatten Zugriff auf sämtliche Lösungen. So ergab sich an einigen Stellen ein Aha-Effekt, indem die Städte auf Lösungen aufmerksam wurden, zu denen sie noch keine Herausforderung formuliert haben. Das war ein gutes Ergebnis, zu sehen, wie breit die Palette der Lösungsmöglichkeiten hier ist. Teilweise ist es auch eine Definitionsfrage, einige betrachten eine Lösung als zum Industriebereich zugehörig, andere definieren es als Konsum. Da ist es gut, nicht alles zu labeln.

KOINNOmagazin: Das ist auch der Ansatz, den wir auf unserem Marktplatz der Innovation innerhalb des KOINNOvationsplatzes verfolgen, auf dem öffentliche Auftraggeber innovative Lösungen in Rahmen einer Markterkundung entdecken können.

Was sind die Hürden für eine erfolgreiche Umsetzung oder, wie Sie es nennen, den aktiven Austausch? Was wünschen Sie sich in dem Zusammenhang beispielweise von der Politik oder auch den Kommunen?

Dr. Christoph Soukop: Das ist eine schwierige Frage (lacht).

Wir wünschen uns in erster Linie Mut und einen langen Atem, Wir haben viele Klimaschutzverantwortliche, die oft kein freies Budget haben, es braucht freie Mittel, die nicht an den Alltagszweck gebunden sind und Freiräume, um Projekte umzusetzen.

Dann muss das Wissen über Kreislaufwirtschaft vermehrt werden, es gibt Bereiche, in denen gedacht wird, Kreislaufwirtschaft schön und gut, aber wir müssen uns zunächst um den Klimaschutz kümmern. Der Zusammenhang zwischen Klimaschutz und Kreislaufwirtschaft muss viel klarer gemacht werden.

Also vier Punkte: Mut, Ausdauer, freie Mittel und Wissen.

Dina Padalkina: Ich will einen fünften Punkt ergänzen. Die Ausgestaltung des Arbeitsbereichs in den Kommunen. Der Austausch zwischen Kommunen und Unternehmen ist wichtig, es ist nicht untersagt, miteinander zu sprechen oder auch verschiedene Formate wie Workshops oder Zusammenkünfte zu realisieren. Gerade im Bereich von Innovationen ist es wichtig den Arbeitsbereich bei den kommunalen Partnern offener und kreativer anzugehen.

Dr. Christoph Soukop: Ich stimme zu, aber es soll nicht der Eindruck entstehen, dass wir lauter verstaubte Akteure erlebt hätten, ganz im Gegenteil. Wir haben viele tolle und kreative Menschen erlebt. Aber die Klimaschutzabteilung braucht Akteure an der Seite, die bereit sind, ihren Verantwortungsspielraum weiter und offener zu verstehen und mitzugestalten.

KOINNOmagazin: *Das bestätigt unsere Erfahrungen bei KOINNO. Auch für uns ist es immer wieder ein Anliegen, die Beteiligten miteinander ins Gespräch zu bringen. Es ist nicht untersagt im Rahmen einer Markterkundung mit der Anbieterseite zu sprechen, so wird es in § 28 der Vergabeverordnung (VgV) und auch in § 20 der Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) vorausgesetzt.*

Markterkundung

Nach § 28 VgV bzw. § 20 UVgO dürfen öffentliche Auftraggeber zur Vorbereitung der Auftragsvergabe Markterkundungen durchführen, um zum Beispiel zu ermitteln, welche Anbieter bzw. Produkte oder technische Lösungen der Markt für die nachgefragte Leistung bereit hält. Bei der Markterkundung unterrichten die Auftraggeber Unternehmen, die für die Auftragsausführung in Frage kommen über beabsichtigte Auftragsvergaben und deren konkreten Anforderungen. Eine sorgfältige Markterkundung ist für eine erfolgreiche Auftragsvergabe häufig essentiell und dient insbesondere der Erarbeitung der Leistungsbeschreibung.

Gibt es bereits umgesetzte Projekte oder solche, die sich in Anbahnung befinden? (zum Beispiel Global Goals Directory als Plattform für Akteure im lokalen Ökosystem)

Dina Padalkina: Global Goals – das ist eine Lösung, die aus Berlin Neukölln gekommen ist, interessanterweise hat der Bezirk dann die Vermittlerrolle eingenommen und mit einem Nachbarbezirk in Berlin gesprochen, um die Lösung vielleicht auch dort anzubieten. Das ist ein Erfolgsfaktor.

Wir haben zum Beispiel einen Lösungsanbieter im Bereich Energie, an dem eine Kommune aus Brandenburg Interesse gezeigt hat, dann entstand aber noch Erklärungsbedarf durch Circular, was genau die Lösung sein soll und was die Anbieter machen wollen. Als der kommunale Partner das verstanden hat, ging die Anbahnung eigenständig weiter.

Dr. Christoph Soukop: Es gibt auch Anbahnungen, die in Stuttgart erfolgreich laufen. Mit Concular, einem Startup für zirkuläres Bauen sind zwei Projekte in der Anbahnung. Concular ist ein gesetzter Kandidat gewesen, weil

jeder im Baubereich das Startup kennt. Bekanntheit hilft, weil es so einfacher ist, Unterstützung im eigenen Haus, in der Kommune zu finden.

Es wird darüber gesprochen ein Ressourcenzentrum in Stuttgart zu planen und aufzubauen. Bei einem Ressourcenzentrum werden Produkte und Bauteile, die am Ende der ersten Nutzung angekommen sind für den Wiedereinsatz im Kreislauf vorbereitet.

Das zweite konkrete Projekt ist eine Stadiontribüne, die abgebaut wird. Sie besteht aus Betonfertigelementen und meine Vision wäre, dass die Elemente als Treppe am Neckarufer landen, auf der man dann später mal sitzen kann. Aber tatsächlich ist hier wieder das Wort Anbahnung sehr richtig. Es muss geklärt werden, wen und was man dazu braucht.

KOINNOmagazin: *Können Sie aus dem bisherigen Verlauf der Challenges erste Erfahrungen ableiten? Was können Sie interessierten Kommunen und Gemeinden mitgeben?*

Dina Padalkina: Als Kommune braucht man eine Stelle oder ein strategisches Bündnis, die damit betraut ist, wie Kreislaufwirtschaft lokal eingesetzt werden kann. Das ist die erste Voraussetzung, dann kommt das Verständnis, wie und an welchen Stellen man Circular Economy umsetzen kann.

Die zweite Erfahrung lautet, dass es wichtig ist, abteilungsübergreifend denken

und arbeiten zu dürfen. Heutzutage scheint Kreislaufwirtschaft ein Nischenthema für Klimabeauftragte oder Klimaschutzabteilungen zu sein. Wenn es konkret wird, sind plötzlich andere Abteilungen im Lead. Das ist eine Aufgabe, die auf kommunaler Ebene gelöst werden muss. Das Thema Circular Economy muss auf unterschiedlichen Ebenen verankert werden, damit die Herausforderungen ressortübergreifend angegangen werden können.

KOINNOmagazin: Was sind ihre Ratschläge für die innovativen Unternehmen, die Lösungen anbieten?

Dina Padalkina: Dazu gibt es zwei Aspekte von meiner Seite. Zum einen sollte es bei den Unternehmen nicht nur ein Konzept geben, sondern die Lösung mindestens auf der Ebene eines ersten MVP (minimum viable product) sein, es also etwas Greifbares geben. Das gibt den kommunalen Partnern auch die Sicherheit, dass das Unternehmen dabeibleibt.

Zum anderen versteht nicht jedes Unternehmen die Bedürfnisse einer Kommune oder der öffentlichen Auftraggeber. Natürlich haben die Unternehmen großartige Produkte anzubieten, aber die sind vielleicht nicht für kommunale Partner gedacht.

Hier gilt es zu vermitteln, was ist die Rolle von kommunalen Partnern, was können kommunale Partner, warum muss man mit kommunalen Partnern arbeiten? Dazu braucht es die Kommunikation, denn natürlich sind alle Lösungen toll, aber wenn der Ansatz für den B2B-Bereich gedacht ist, ist es für die kommunalen Partner schwer umzusetzen. Wie kann man das Verständnis für den Markt der öffentlichen Auftraggeber schärfen und schauen, welche Bedarfe in den Kommunen liegen.

Dr. Christoph Soukop: Wir haben überraschenderweise festgestellt, dass für viele Lösungsanbieter die Kommune als Partner das unbekannte Wesen ist. Ganz viele Unternehmen haben Lösungen, die wirklich auf Kommunen gemünzt sind. Aber wie eine Kommune als solches funktioniert, die Abläufe, die richtigen Ansprechpersonen zu finden, das ist im Prozess mit uns an einigen Stellen erst klar geworden. Es braucht einen langen Atem, auf beiden Seiten.

KOINNOmagazin: Wie sieht die Zukunft aus?

Dr. Christoph Soukop: Wir haben uns dazu entschieden, jetzt keine weitere Circular Economy Challenge durchzuführen.

Jetzt denken wir eher an andere Formate, zum Beispiel Schulungen oder Informationsveranstaltungen und Vernetzungsmöglichkeiten für die Städte anzubieten.

Dina Padalkina: Genau, wir planen keine dritte Runde in diesem Format. Es waren viele Learnings dabei und jetzt sind wir in der Phase zu überlegen, wie wir unsere Erfahrungen auch in zukünftigen Jahren weitergeben können. Wie zum Beispiel kommunale Partner als Netzwerk oder Multiplikatoren für die Lösungsanbieter agieren können.

Was wir auf jeden Fall festhalten, ist der Wunsch nach städteübergreifendem Austausch, nach gemeinsamem Lernen und dem Vernetzungsaspekt und das treiben wir weiter.

Dr. Christoph Soukop: Es wird uns weiterhin geben und wir werden nicht aufhören, mit kommunalen Partnern zu arbeiten. Das ist die Botschaft, die ich hier noch anschließen kann.

KOINNOmagazin: Das war ein motivierender Ausblick zum Abschluss, dann danke ich Ihnen beiden ganz herzlich....



Vergabereport - Ein Big Picture über Startups und KMU



Die Welt der Startups und der kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) ist dynamisch und innovativ, geprägt von schnellen Entscheidungen und bahnbrechenden Ideen. Doch trotz ihrer wichtigen Rolle in der Wirtschaft und ihrer Fähigkeit, rasch auf Marktveränderungen zu reagieren, gibt es erstaunlich wenig Daten darüber, wie Startups und KMU sich in der spezifischen Arena der innovativen öffentlichen Ausschreibungen verhalten. Wie navigieren junge Unternehmen durch dieses komplexe Feld? Wie beurteilen Startups und KMU überhaupt öffentliche Ausschreibungen?

Um ein Big Picture über Startups und KMU zu erhalten, veröffentlicht KOINNO 2024 erstmalig den **Vergabereport – Startups & KMU**. Eine Befragung von 158 Startups und KMU rund um das Thema innovative öffentliche Beschaffung.

*Autor
Sven-Steffen Schulz,
Leiter Produktentwicklung KOINNO*

Einordnung Vergabereport

Von Januar bis März 2024 wurden Startups und KMU mit innovativen Angeboten in sechs Kategorien befragt:

1. Allgemeine Angaben
2. Vergabeplattformen - Finden von öffentlichen Ausschreibungen
3. Eignungskriterien
4. Leistungsbeschreibung
5. Angebotsabgabe
6. Allgemeine Einschätzung

Den sechs Kategorien wurden insgesamt 77 Fragen zugeordnet, welche die Herausforderungen und Hürden aufzeigen, mit denen die Unternehmen bei der öffentlichen Beschaffung konfrontiert sind.



Vergabeplattformen – Finden von öffentlichen Ausschreibungen

Angebot und Nachfrage finden immer öfter nicht zusammen und die Anzahl eingehender Angebote auf öffentliche Ausschreibungen ist auf einem niedrigen Stand, wie es auch die aktuellen Daten der Vergabestatistik wieder verdeutlichen. Aber warum ist das so? Haben Startups und KMU schlicht kein Interesse mehr an öffentlichen Aufträgen? Nein, die Antwort ist vielfältiger.

Strukturelles Hindernis - Fragmentierung

Die Umfrageergebnisse und Expertenmeinungen zeigen deutlich, dass die Fragmentierung der **Vergabeplattformen** ein Hindernis für Startups und KMU darstellt und den Wettbewerb um das Gut „Innovationen“ für öffentlichen Beschaffer erschwert

Vergabeplattformen

Eine Vergabeplattform ist eine online Plattform, die für die Ausschreibung und Vergabe von Aufträgen verwendet wird. Vergabeplattformen ermöglichen es, sämtliche Verfahrensschritte eines Vergabeverfahrens elektronisch abzuwickeln, so zum Beispiel die Veröffentlichung der Auftragsbekanntmachung, die Bereitstellung der Vergabeunterlagen, die Angebotsabgabe sowie die Zuschlagserteilung. Auch die Kommunikation zwischen dem Auftraggeber und den Unternehmen erfolgt über die Vergabeplattform. Von der öffentlichen Hand werden viele verschiedene Vergabeplattformen genutzt; Bemühungen für eine einheitliche Vergabeplattform für alle öffentlichen Auftragsvergaben haben bislang nicht zum Erfolg geführt.

1. Eine überwältigende Mehrheit (74,6 %) der befragten Startups und KMU gibt an, dass sie häufiger nach öffentlichen Ausschreibungen suchen würden, wenn eine zentrale Plattform existieren würde.
2. Fast 40 % der Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind überzeugt, dass sie durch mehr Zeitinvestition auch mehr passende Ausschreibungen finden würden. Jedoch empfinden 58,7 % den Suchaufwand im Vergleich zu anderen Vertriebswegen als zu hoch.
3. Nur 9,52 % der Befragten bewerten den Suchaufwand für öffentliche Ausschreibungen als geringer im Vergleich zum Marketing- und Vertriebsaufwand bei anderen Kundinnen und Kunden.

Die folgenden Zitate unterstreichen, dass das Potenzial der Zusammenarbeit und der möglichen „Matches“ rund um innovative öffentliche Ausschreibungen vorhanden und zugleich bei weitem noch nicht ausgeschöpft ist:

ID 8: „Bessere Filterfunktionen von Vergabeportalen; Optimierung und Vereinheitlichung zur Reduzierung der Vielfalt und des Suchaufwands.“

ID 58: „Eine digitale, transparente Lösung, beispielsweise eine gebündelte Plattform.“

ID 89: „Eine bundesweit nutzbare Plattform. Aktuell gibt es diverse regionale Marktplätze, was es schwierig macht, den Überblick zu behalten.“

Wie schöpfe ich aber jetzt als öffentlicher Auftraggeber dieses Potenzial aus? Zumal eine einzige Vergabeplattform oder vereinfachte Prozesse zwar sicherlich erstrebenswert wären, der erfahrene Beschaffende aber auch einschätzen kann, dass die Zeit noch nicht reif dafür ist.

Vergabeplattformen – Steigerung des Wettbewerbs durch effiziente Bekanntmachungsstrategien

Eine Handlungsalternative ist die Umsetzung einer Bekanntmachungsstrategie, die sich stärker an den Bedürfnissen bzw. an dem Blickwinkel der Unternehmen bei der Suche nach innovativen öffentlichen Ausschreibungen orientiert.

Der Vergabereport zeigt beispielsweise auf, welche Kriterien bei der Suche nach passenden Ausschreibungen am hilfreichsten bewertet werden.

CPV-Codes

CPV ist die Abkürzung für „Common Procurement Vocabulary“, also das „Gemeinsame Vokabular für öffentliche Aufträge“. Das CPV schlüsselt Gegenstände eines möglichen Auftrags auf und ordnet ihnen feste Nummern zu. Die CPV-Codes dienen damit der transparenten Beschreibung des Auftragsgegenstandes. CPV-Codes müssen bei EU-weiten Ausschreibungen verwendet werden. Ziel ist, dass die Interessenten aus den verschiedenen europäischen Mitgliedsstaaten anhand der CPV-Codes den Auftragsgegenstand möglichst eindeutig identifizieren können.

Mit 2,54 von 5 Punkten erhielten **CPV-Codes** im Vergleich zu anderen Kriterien eine relativ geringe Relevanz. Denn die Unternehmen bemängeln die mangelnde Passgenauigkeit der Codes bei innovativen Leistungen.

Die Stimmen der Umfrageteilnehmerinnen und Umfrageteilnehmer geben Einblicke in die spezifischen Probleme:

ID 40: „Produktgruppen, die nicht eindeutig in eine CPV-Klasse eingeordnet werden können, lassen sich sehr schwer finden.“

ID 59: „Innovative Leistungen passen größtenteils nicht in die aktuellen CPV-Codes und teilweise werden unsere Leistungen mit falschen Bezeichnungen ausgeschrieben.“

Eine solche Bekanntmachungsstrategie fördert die Auffindbarkeit und erhöht dadurch die Beteiligung von innovativen Startups und KMU an öffentlichen Beschaffungsprozessen.

Öffentliche Auftraggeber können beispielsweise die Zugänglichkeit und Transparenz ihrer Ausschreibungen auf den Vergabeplattformen verbessern, indem die Bekanntmachungen durch klare Informationen, kompakte Ausschreibungstexte und eine effiziente Verwendung der CPV-Codes strukturiert sind.

Erstes Fazit

Die gute Nachricht des Vergabereports lautet: Startups und KMU sind **an mehr** öffentlichen Aufträgen interessiert und öffentlichen Auftraggebern sind nicht die Hände gebunden. Die bewusste Umsetzung einer Bekanntmachungsstrategie ist eine Möglichkeit.

Darüber hinaus gibt es weitere Optionen bei der Erstellung der Eignungskriterien, Leistungsbeschreibungen, der Wahl der Verfahren und der Ausgestaltung der Verfahren. Sie möchten wissen, welche? Dann finden Sie im Vergabereport (Vergabereport Startups & KMU (koinno-bmwk.de)) weitere Antworten.





Nachhaltigkeit im öffentlichen Einkauf – die Kompetenzstelle nachhaltige Beschaffung (KNB) stellt sich vor



CO₂

Die Kompetenzstelle für nachhaltige Beschaffung (KNB)

Informieren, aufklären, Ideen entwickeln: Seit dem 5. Dezember 2011 ist die KNB die zentrale Beratungs- und Informationsstelle für die Bundesverwaltung und zur Unterstützung der Länder und Kommunen, wenn es um nachhaltige öffentliche Beschaffung geht.

Die KNB ist als Stabsstelle im Beschaffungsamt des BMI (BeschA) verortet. Im Jahr 2022 sind neben der Beratung öffentlicher Auftraggeber (Nachhaltige Beschaffung für die öffentliche Hand) zwei weitere Aufgabenbereiche hinzugekommen: Nachhaltigkeit im BeschA und die Geschäftsstelle der gemeinsamen Bund-Länder-Fortbildungsinitiative. Nachfolgendes Schaubild gibt hierzu einen Überblick.

Antonia Dierker
Kompetenzstelle für
nachhaltige Beschaffung



Das Team **Nachhaltige Beschaffung für die öffentliche Hand** der KNB hat die Aufgabe, Bedarfsträger und Beschaffungsstellen über nachhaltige Produkte und Dienstleistungen zu informieren und zu beraten. Dafür sind insbesondere bestimmte Produktgruppen aufgrund hoher Beschaffungsvolumina oder aufgrund besonderer Nachhaltigkeitsrisiken relevant, beispielsweise Textilien, Informations- und Kommunikationstechnik oder Lebensmittel. Die KNB ist zentrale Beratungs- und Informationsstelle für die Bundesverwaltung und zur Unterstützung der Länder und Kommunen, und bietet hierbei unter anderem folgende Angebote:

- Vorbereitung und Durchführung von Schulungen
- Telefonhotline (0) 22899 610-2345 / E-Mail-Hotline nachhaltigkeit@bescha.bund.de
- Kontaktvermittlung / Netzwerk
- Webbasierte Informationsplattform www.nachhaltige-beschaffung.info
- Newsletter

Die KNB unterstützt außerdem innerhalb des BeschA bei der Umsetzung von EMAS, dem „Eco Management and Audit Scheme“, ein von der EU entwickeltes Gemeinschaftssystem aus Umweltmanagement und Umweltbetriebsprüfung für Organisationen. EMAS-geprüfte Organisationen leisten einen wirksamen Beitrag zum Umweltschutz, sparen Kosten ein und zeigen gesellschaftliche Verantwortung. Das BeschA ist seit 2023 für den Standort Brühler Straße in Bonn nach EMAS

zertifiziert. Für die Zertifizierung werden in regelmäßigen Abständen ein Internes Audit und ein Überwachungsaudit durch einen externen Gutachter durchgeführt sowie eine jährliche Umwelterklärung zur Überprüfung der Einhaltung von gesetzten Zielen erstellt. Die Aufgabe des Teams **Nachhaltigkeit im BeschA** ist die strategische und organisatorische Planung und Umsetzung der nachhaltigen Beschaffung sowie die Umsetzung von EMAS im Beschaffungsamt.

- Mitwirkung bei der Ausrichtung von Prozessen und Vorgaben für die nachhaltige Beschaffung der Behörde und des Kerngeschäftes
- Koordinierung der Nachhaltigkeitsberatenden im Kerngeschäft Beschaffung
- Ansprechpartner Maßnahmenprogramm Nachhaltigkeit der Bundesregierung (MPN) für das BeschA
- Kooperation mit der Geschäftsstelle Kaufhaus des Bundes
- Fortführung des Umweltmanagementsystems EMAS sowie erfolgreiche Re-Zertifizierung des BeschA

Da sich die Zielgruppe der KNB nicht nur auf Bundesebene, sondern unter anderem auch auf Landes- und Kommunalebene befindet, wurde eine gemeinsame Bund-Länder-Fortbildungsinitiative für nachhaltige Beschaffung ins Leben gerufen. Die Geschäftsstelle der Fortbildungsinitiative wurde innerhalb der KNB eingerichtet. Die Aufgabe der **Geschäftsstelle der Bund-Länder-Fortbildungsinitiative** der KNB ist die Planung, Steuerung und Koordination aller Aktivitäten im Rahmen der gemeinsamen Bund-Länder-Fortbildungsinitiative zur nachhaltigen öffentlichen Beschaffung mit allen beteiligten Bundesländern.

Nachhaltigkeit in der öffentlichen Beschaffung

Nachhaltigkeit hat in den letzten Jahren politisch stark an Aufmerksamkeit gewonnen. Von staatlichen Stellen wird eine Vorbildfunktion im Hinblick auf eine nachhaltige Entwicklung erwartet – auch die öffentliche Beschaffung muss also mit gutem Beispiel voran gehen. Dabei bedürfen Bedarfsträger und Beschaffende gerade im Moment besonderer Aufmerksamkeit und Unterstützung, denn die (rechtlichen) Anforderungen werden immer klarer. So gibt das Maßnahmenprogramm Nachhaltigkeit der Bundesregierung für die öffentliche Beschaffung auf Bundesebene verschiedene Ziele und Maßnahmen vor, die das Leitbild einer nachhaltigen Entwicklung umsetzen und stärken. Weitere Vorgaben wie das Kreislaufwirtschaftsgesetz, das Saubere-Fahrzeuge-Beschaffungs-Gesetz, das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz oder das Klimaschutzgesetz und die Allgemeine Verwaltungsvorschrift zur Beschaffung klimafreundlicher Leistungen (AVV Klima) zeigen, dass Nachhaltigkeit in der öffentlichen Beschaffung zu beachten ist und einen wichtigen Stellenwert einnimmt. Bei Fragen und Unterstützungsbedarf steht das Team der KNB sehr gern zur Verfügung.

Kurzfilm: Nachhaltige Beschaffung ist das neue Normal

„Nachhaltige Beschaffung ist das neue Normal!“ Unter diesem Motto veröffentlichte die KNB gemeinsam mit vierzehn Bundesländern einen Kurzfilm zur nachhaltigen öffentlichen Beschaffung. Thematisch werden alltägliche Herausforderungen rund um nachhaltige öffentliche Beschaffung geschildert. Der Film zeigt, wie an verschiedenen Stellen im Beschaffungsprozess und bei unterschiedlichen Leistungen Nachhaltigkeitsaspekte integriert werden können. Den Kurzfilm können Sie sich auf YouTube und auf unserer Webseite anschauen:

www.nachhaltige-beschaffung.info/kurzfilm



KOMPETENZSTELLE
für nachhaltige Beschaffung

Kompetenzstelle für nachhaltige Beschaffung

Hotline: (0)22899 610-2345

E-Mail: nachhaltigkeit@bescha.bund.de

Webadresse: <https://www.nachhaltige-beschaffung.info>

Was ist neu beim KOINNO?

In den letzten Monaten hat das Kompetenzzentrum innovative Beschaffung wieder neue Services entwickelt. KOINNO bietet ein neues **E-Learning-Modul** speziell **für Unternehmen** rund um Angebote und die Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand an. Dort erfahren innovative Unternehmen Schritt für Schritt alles über die optimale Vorgehensweise, öffentliche Auftraggeber anzusprechen und ihre Lösungen in diesem speziellen Markt zu platzieren. Hier geht es direkt zum E-Learning: [Kompetenzzentrum innovative Beschaffung : E-Learning \(koinno-bmwk.de\)](https://www.koinno-bmwk.de).

Neue Informationen, Kenntnisse und Erkenntnisse wollen nicht nur gesammelt werden, der Gewinn daraus soll auch gesehen werden. Dazu bietet KOINNO die **Zertifizierung** im neuen Gewand an. Auf dem neuen Evaluationsforum ([KOINNO-Evaluationsforum \(koinno-bmwk.de\)](https://www.koinno-bmwk.de)) können nun innovative Startups und KMU ebenfalls den Status ihrer Innovationsorientierung mit einem Zertifikat dokumentieren. In drei Stufen wird die Ausrichtung als innovativer Anbieter validiert, es beginnt mit einem Selbstaudit mittels Fragebogen, gefolgt von einer aktiven Beteiligung und Auseinandersetzung mit dem Themenbereich innovative öffentliche Beschaffung in Seminaren oder ähnlichem. Für die dritte und letzte Stufe müssen Unternehmen in zwei Aufgaben ihre Kenntnisse im Bereich der innovativen öffentlichen Beschaffung und mit öffentlichen Ausschreibungen nachweisen sowie ihre innovative Vorgehensweise belegen – die goldene Practitioner-Stufe ist erreicht.

Der Marktplatz der Innovationen auf unserem [KOINNOvationsplatz https://app.koinnovationsplatz.de/](https://app.koinnovationsplatz.de/) dient als Schaufenster für öffentliche Auftraggeber, dort präsentieren Unternehmen ihre Lösungen und geben den Beschaffungsstellen und Bedarfsträgern die Möglichkeit, sich im Rahmen einer Markterkundung zu den neuesten Angeboten innovativer Unternehmen zu informieren. Nun würdigen wir diese Einreichungen mit einem neuen Award. Aus allen Einträgen des Jahres auf dem Marktplatz der Innovationen wählt eine hochkarätige Jury die „**Ausgezeichnete Innovation**“. Der Preis wird im feierlichen Rahmen auf dem „Tag der öffentlichen Auftraggeber“ in der Aula des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz verliehen. In diesem Jahr ging die „Ausgezeichnete Innovation 2024“ an das Unternehmen HEIDI Heimat digital. Mehr Infos unter [Kompetenzzentrum innovative Beschaffung : Innovationspreis \(koinno-bmwk.de\)](https://www.koinno-bmwk.de)

Auch für die Auftraggeber haben wir ein neues **E-Learning-Modul** realisiert, hier finden **Bedarfsträgerinnen und Bedarfsträger** die Möglichkeit, sich komprimiert über das optimale Vorgehen bei der innovativen Beschaffung zu informieren und so auch für die Beschaffung neuartiger Bedarfe vorbereitet zu sein. Die Zusammenarbeit mit der Vergabestelle wird dadurch erleichtert und Bedarfsträger und Bedarfsträgerinnen erfahren alles zu den Einflussmöglichkeiten bei der Leistungsbeschreibung und den Bewertungskriterien. Zum neuen E-Learning-Modul gelangen Sie hier [Kompetenzzentrum innovative Beschaffung : E-Learning \(koinno-bmwk.de\)](https://www.koinno-bmwk.de)

Ergänzend zu unserer klassischen Beratung bietet KOINNO ein neues Mentorenprogramm an. Unter dem Motto „**Praktiker helfen Praktikern**“ bringen wir Beschaffungsstellen, die bereits erfahren im Bereich der innovativen Beschaffung sind mit den Häusern zusammen, die sich gerade vielleicht ihr erstes Projekt in dieser Richtung planen. Anhand eines konkreten Beschaffungsprojekts kann der Mentee von den Erfahrungen und Kenntnissen des Mentors profitieren. Mehr Informationen dazu gibt es hier [KOINNO-Angebot „Praktiker helfen Praktikern“ \(koinno-bmwk.de\)](https://www.koinno-bmwk.de)

Best Practice Unternehmen



Erfolgsgeheimnisse erfahrener Unternehmen

Von den KOINNO-Praxisbeispielen lernen

Unverständliche Ausschreibungen, viel Bürokratie und langsame Prozesse. Diese Sorgen bewegen viele Unternehmen, die über eine Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor nachdenken. Dabei gibt es bereits viele Beispiele, die zeigen, wie es besser geht.

Wir haben für Sie die wichtigsten Tipps für Unternehmen aus den KOINNO-Praxisbeispielen gesammelt.



Praxisbeispiele

In über 130 KOINNO-Praxisbeispielen präsentieren Auftraggeber und Anbietern ihre innovativen Beschaffungsbeispiele. Von Verhandlungsvergaben, Innovationspartnerschaften bis zur vorkommerziellen Auftragsvergabe (PCP) zeigen sie unterschiedliche Wege der Zusammenarbeit.

Die Praxisbeispiele der Anbieter sollen ein besseres Verständnis für den öffentlichen Sektor als Auftraggeber vermitteln und den Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen erleichtern. Die kurzen Darstellungen der Vorgehensweisen und Erkenntnisse der Unternehmen im Umgang mit öffentlichen Ausschreibungen zeigen, wie innovative Produkte und Dienstleistungen erfolgreich in öffentliche Beschaffungsverfahren eingebracht werden können.

Vom Kleinen ins Große

Um öffentliche Aufträge zu gewinnen, brauchen Sie passende Referenzprojekte. Damit zeigen Sie, dass Sie ähnliche Aufgaben bereits gemeistert haben. Für Auftraggeber sind sie ein Beweis dafür, dass Ihr Unternehmen den Auftrag umsetzen kann. Doch wie bekommen Sie einen Fuß in die Tür, wenn Ihr Unternehmen noch keine Referenzen im öffentlichen Sektor vorweisen kann?

Autorin
 Friederike Mang,
 VDI Technologiezentrum GmbH



Der Tipp unserer Best Practice Unternehmen lautet: Klein anfangen. Es muss nicht immer gleich die große Ausschreibung sein. Konzentrieren Sie sich zunächst darauf, die ersten Türen zu öffnen. Der Schlüssel kann ein **Direktauftrag** sein. Bieten Sie zum Beispiel nur eine Teillösung Ihres Produkts

oder ein Lizenzmodell an, können diese kleineren Projekte direkt eingekauft werden. Auch wenn es sich hierbei um geringere Auftragswerte handelt, lohnen sich Direktaufträge. Aufwand und Hürden sind erheblich verringert, weil der langwierige Ausschreibungsprozess und eine direkte Konkurrenzsituation ausbleiben. Durch kleinere Einstiegsprojekte lernen Sie die Bedürfnisse der öffentlichen Hand kennen und können Ihr Produkt weiterentwickeln. Insgesamt steigt dadurch die Chance für junge oder unerfahrene Unternehmen, größere Folgeaufträge zu gewinnen.

Vom Kleinen ins Große kann auch bedeuten, im Auftrag mit erfahrenen Unternehmen zusammenzuarbeiten. Sogenannte **Bietergemeinschaften** sind ein wichtiges Instrument für den Einstieg in den öffentlichen Sektor. Sie eignen sich besonders für Unternehmen, die größere Aufträge nicht allein leisten können und erste Referenzen sammeln möchten.

Direktaufträge

Liefer- und Dienstleistungen können bis zu einem Auftragswert von 1.000 € netto ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens im Wege des Direktauftrags beschafft werden (§ 14 UVgO). Im Baubereich gilt eine Wertgrenze von 3.000 € netto (§ 3a Abs. 4 VOB/A). Viele Bundesländer haben die Wertgrenzen für Wertgrenzen jedoch - zum Teil beträchtlich - angehoben. Auch die Bundesregierung plant, die Wertgrenzen für Direktaufträge deutlich zu erhöhen. Bei der Vergabe von Direktaufträgen sind die Grundsätze der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit zu beachten. Das kann bedeuten, dass Auftraggeber Vergleichsangebote einholen oder zumindest eine Preisrecherche im Internet durchführen müssen. Von Direktaufträgen sind Direktvergaben begrifflich zu unterscheiden: Der Begriff Direktvergabe ist eine umgangssprachliche Bezeichnung für Verhandlungsverfahren bzw. Verhandlungsvergaben, in denen der Auftraggeber nur mit einem einzigen Unternehmen über die Auftragsvergabe verhandelt. Das ist nur unter strengen Ausnahmebedingungen vergaberechtlich zulässig.

Kontakt aufnehmen: Proaktiv und frühzeitig

Je bekannter Ihr Produkt ist, desto größer sind Ihre Erfolgchancen. Denn öffentliche Auftraggeber können nur das ausschreiben, was sie kennen. Es lohnt sich daher, frühzeitig auf sich aufmerksam zu machen und potenzielle Auftraggeber über Ihre innovativen Lösungen zu informieren. Außerhalb von Ausschreibungsphasen ist eine erste **Kontaktaufnahme** bei berechtigtem Interesse erlaubt. Für Sie besonders relevant sind die Bedarfsträger (z. B. Referats- oder Abteilungsleitungen). Sie nutzen das spätere Produkt und lösen die Beschaffung aus, indem sie ihre Bedarfe an die Vergabestellen kommunizieren. Häufig haben sie dabei bereits eine konkrete Lösung vor Augen. Treten Sie zudem mit den Beschaffungsstellen in Kontakt, um bei ihnen für zukünftige Marktrecherchen auf dem Radar zu sein. So können Sie außerdem herausfinden, welche spezifischen Abteilungen, Referate usw. Ihre Zielgruppen sind. Unsere Best Practice Unternehmen raten: Nehmen Sie den Hörer in die Hand!

Bietergemeinschaft

Bei einer Bietergemeinschaft (auch „Bieterkonsortium“ genannt) schließen sich mehrere Unternehmen zusammen und bieten ihre Kompetenzen und Ressourcen bei einer öffentlichen Ausschreibung gemeinsam an. Sofern keine kartellrechtlichen Bedenken bestehen, sind Bietergemeinschaften vergaberechtlich grundsätzlich zulässig und werden wie Einzelbieter behandelt.

Sprechen Sie die Sprache der öffentlichen Auftraggeber?

Verkaufsunterlagen sind nicht gleich Angebotsunterlagen. Vor allem Startups lernen im öffentlichen Sektor schnell, dass sie ihre Kommunikation anpassen müssen. Versuchen Sie Anglizismen zu vermeiden. Heben Sie die Einzigartigkeit und den innovativen Charakter Ihres Produkts im Vergleich zu konkurrierenden oder marktüblichen Lösungen hervor. Diese Informationen sind für die Vergabe besonders relevant. Öffentliche Auftraggeber legen Wert auf die

Kontaktaufnahme

Mehr Informationen zum Kontaktaufbau, was erlaubt ist und wie Sie relevante Akteure identifizieren, erfahren Sie im KOINNO-Playbook.

Nachvollziehbarkeit. Beschreiben Sie Ihre Lösung daher möglichst deutlich und leicht verständlich. Auch Ihre Preise und Preisstrukturen sollten nachvollziehbar aufgeschlüsselt werden.

Datenschutz und andere Sicherheitsstandards sind ein hohes Gut im öffentlichen Sektor. Adressieren Sie diese explizit. Gerade hier kommt es darauf an, die gleiche Sprache wie die öffentlichen Auftraggeber zu sprechen.

Ein Tipp aus den Praxisbeispielen: Es gibt Dienstleister, die Ihre Angebotsunterlagen sprachlich und inhaltlich überarbeiten, sodass sie zu den Bedürfnissen der Auftraggeber passen. Falls Sie Ihr Produkt im öffentlichen Sektor ausrollen wollen, kann das eine sinnvolle Investition für den Einstieg sein. Oft reicht es aber auch, Ausschreibungen zu Übungszwecken zu lesen, um die wichtigsten Begriffe und Anforderungen kennenzulernen.

Zeitpuffer einplanen

Wer als Unternehmen im öffentlichen Sektor Fuß fassen will, braucht einen langen Atem. Darauf sollte Ihr Businessplan entsprechend ausgelegt sein. Die Erfahrungen aus den KOINNO-Praxisbeispielen zeigen aber auch, dass sich die Anbahnung und Umsetzung mit jedem gewonnenen Projekt beschleunigen kann. Häufig entwickeln sich Routinen, mit denen Sie Ihren Ressourcenaufwand für die Angebotserstellung zunehmend reduzieren können. Je besser Sie über die Grundsätze und Bedürfnisse der öffentlichen Beschaffung informiert sind, desto sicherer gelangen Sie zur Projektabwicklung.

Unsere Best Practice Unternehmen raten: Setzen Sie von Anfang an auf eine enge Zusammenarbeit mit allen Beteiligten und investieren Sie im Vorfeld oder zum Start eines Projekts genug Zeit, um alle Anforderungen ausführlich zu besprechen. Dadurch haben Sie perfekte Startbedingungen für Projekte, die reibungsloser und schneller ablaufen.

KOINNO hilft!

Für Einsteiger bis zur Expertin: KOINNO stellt Ihnen zahlreiche Angebote bereit, mit denen Sie Ihr Wissen zu Ausschreibungen und dem öffentlichen Sektor ausbauen können.

Lernen Sie mit dem E-Learning die Grundlagen der öffentlichen Beschaffung kennen, erhalten Sie individuelle Handlungsempfehlungen mit der KOINNO-Zertifizierung und vernetzen Sie sich bei den KOINNO-Veranstaltungen.

Hat auch Ihr Unternehmen ein Best Practice aus dem öffentlichen Sektor? Dann nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf!

Ansprechpartner

Friederike Mang
KOINNO-Veranstaltungen,
Praxisbeispiele und Beratung für Unternehmen
+49 211 6214-8613
friederike.mang@vdi.de

„Mit digitalen Plattformen den kommunalen Austausch revolutionieren:

Ein Gespräch mit Nick Loth von Intrakommuna“

Die Intrakommuna GmbH hat sich auf die Entwicklung der Kommunikationsplattform communex für kommunale Einrichtungen spezialisiert. Communex bietet eine umfassende Lösung zur Optimierung der Informationsverteilung und digitalen Zusammenarbeit innerhalb und zwischen Organisationen. Communex unterstützt die Vernetzung und das Engagement durch Echtzeit-Updates, eine zentrale Wissensdatenbank und diverse Kommunikationsmöglichkeiten. Zu den Funktionen gehören Dokumentenmanagement, ein sicherer Messenger, Projektmanagement-Tools und KI-gestützte Werkzeuge. Diese Funktionen ermöglichen eine effiziente und sichere Zusammenarbeit unabhängig vom Standort. Durch individuelle Anpassungsmöglichkeiten hilft Communex Organisationen dabei, ihre Arbeitsprozesse zu optimieren und ihre Leistungsfähigkeit zu steigern.

Autorin
Pauline Marquardt



Herr Loth, wie ist die Idee entstanden, eine Kommunikationsplattform speziell für kommunale Einrichtungen zu entwickeln?

Die Idee kam uns, weil wir wissen wollten, wie wir den Wissenstransfer zwischen den verschiedenen Organisationen besser organisieren können. Die erste Plattform „Intrakommuna“, die Vorgängerplattform von Communex, haben wir eigens für ein Projekt entwickelt, an dem ein privatwirtschaftliches Unternehmen, ein ehemalig staatliches Unternehmen und ein kommunaler Spitzenverband beteiligt waren. Die Anforderung war, die Zusammenarbeit zwischen den drei Partnern möglichst effizient zu gestalten. Nach dem Projekt hatten wir eine fertige Lösung und die Idee, sie weiterzuentwickeln. Wir wollten das Wissen, das in kommunalen Einrichtungen vorhanden ist, aber häufig auf die jeweiligen Abteilungen begrenzt bleibt, zugänglich machen und den Austausch zwischen den verschiedenen Institutionen fördern. Wir haben mit öffentlichen Körperschaften und Zulieferern gesprochen und festgestellt, dass diese Idee relevant ist. So haben wir Unterstützung vom Bayerischen Landkreistag gefunden, mit denen wir ein großes Anschlussprojekt umsetzen konnten.

Was genau kann man sich unter einer digitalen Plattform für eine öffentliche Institution vorstellen?

Digitale Plattformen für öffentliche Institutionen sind mehr als nur eine Software. Es geht vor allem darum, zu verstehen, was hinter den institutionellen Abläufen steht und Lösungen zu entwickeln, die den Wissenstransfer und Austausch zwischen den Institutionen ermöglichen. Diese Plattformen sollten nach Profilen und Kompetenzen aufgebaut sein, mit Chat- und Kommunikationsfunktionen, sowie Funktionen zur Projektabwicklung und zum Wissensmanagement. Datenschutzkonformität und einfache Handhabung sind dabei natürlich wichtig, ebenso wie eine nahtlose Integration in die bestehenden Prozesse der Kunden.

Mit Blick auf das Schwerpunktthema Plattformen: Welche Vorteile bieten Plattformen aus Ihrer Sicht für Kommunen, Verwaltungen und andere öffentliche Einrichtungen? Was können sie leisten und wo liegen die Grenzen?

Ich glaube, dass Plattformen den Austausch und die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen kommunalen Einrichtungen deutlich verbessern können. Das Problem ist, dass Wissen schon existiert, aber nicht an die richtigen Stellen gelangt. Wenn Experten und Expertinnen ihr Wissen austauschen, können sie sich viele neue Ideen holen und müssen nicht immer alles neu erfinden, denn hierbei geht es auch immer um effizienten Einsatz von Steuergeldern. Grundsätzlich beschäfti-

gen sich öffentliche Körperschaften immer wieder mit den gleichen Themen und Problemen. Plattformen für den Wissenstransfer helfen, das Rad nicht immer neu erfinden zu müssen. Plattformen können aber keine schlechten Prozesse in gute verwandeln, sondern nur dabei helfen, sie zu verbessern. Deshalb ist es wichtig auch die grundlegenden Arbeitsprozesse zu überarbeiten und die Plattform dann so zu integrieren, dass sie den Nutzern wirklich weiterhilft. Es gibt keine Grenzen, was die Technologie angeht. Es kommt nur darauf an, wie man sie richtig einsetzt und nutzt.

Sie bieten auch Plattformen für Verbände an: Was muss bei der Implementierung von Plattformen im öffentlichen Sektor im Vergleich besonders beachtet werden müssen?

Da gibt es einige Punkte, die man beachten muss. Bei Verbänden geht es vor allem um die Willensbildung, wobei die Erwartungen von Mitgliedern an eine Plattform andere sind als die von Verwaltungsmitarbeitenden. Im öffentlichen Sektor ist die Einführung von Plattformen eine komplexe Aufgabe, die Struktur- und Entscheidungsprozesse in kommunalen Einrichtungen sowie die Vielfalt der Nutzenden berücksichtigen muss. Eine höhere Inflexibilität und vorgegebene Strukturen stellen Herausforderungen dar, insbesondere, da die Notwendigkeit zur Modernisierung im Vergleich zu Unternehmen und Verbänden viel geringer ist. Es ist wichtig, viel Zeit mitzubringen, um Vertrauen aufzubauen und die komplexen Prozesse im öffentlichen Sektor zu durchdringen. Auch ein gewisses Fingerspitzengefühl ist wichtig, um die politische Ebene zu berücksichtigen.

Sie entwickeln Plattformen nicht nur für den digitalen Dialog innerhalb einer Einrichtung, sondern auch für die Vernetzung mit Bürgerinnen. Inwieweit helfen Plattformen dabei, mit den Bürgerinnen in Austausch zu treten?

Plattformen sind ein wichtiges Instrument, um den Austausch mit den Bürgerinnen und Bürgern zu verbessern. Sie stellen Informationen bereit und ermöglichen sachliche Diskussionen, wobei es auch um eine Verbesserung der eigenen Lebenswelt geht. Dabei ist eine politische Dimension der Bürgerbeteiligung derzeit nicht vorgesehen. Allerdings könnte dies langfristig durchaus eine Möglichkeit darstellen. Der Fokus liegt jedoch zunächst auf der Bereitstellung von Informationen und der Förderung eines konstruktiven Austauschs, zum Beispiel in Sachen Smart City.

Wie schätzen Sie die Zukunftsperspektiven für den Einsatz von Plattformen im öffentlichen Sektor ein? Welche Trends oder Entwicklungen erwarten Sie in diesem Bereich?

Die Aussichten sind vielversprechend. Ich bin überzeugt, dass Plattformen dazu beitragen können, den Wissenstransfer und die digitale Weiterbildung voranzutreiben, insbesondere im Zuge der Digitalisierung von Verwaltungsprozessen. Dabei wird die Integration von KI, beispielsweise zur Strukturierung von Wissen und Informationen, und die Interaktion mit Bürgerinnen und Bürgern eine wichtige Rolle spielen. Es ist ein großer Vorteil, vor allem mit Blick auf den Datenschutz, solche Services aus Deutschland anbieten zu können. Es gibt noch zahlreiche ungenutzte Technologien, die im öffentlichen Sektor zum Einsatz kommen könnten, darunter das **Internet of Things**, **Geoinformationssysteme**, **Building Information Modeling** und Lösungen für die Weiterbildung, die qualitätsgesichert, themenspezifisch und vor allem begleitet sind – hier reicht eine normale Austauschplattform nicht aus.

Internet of Things (IoT)

Das Internet of Things (IoT) ist ein Netzwerk physischer Geräte, die mit Sensoren und Software ausgestattet sind, um Daten zu sammeln und auszutauschen. Anwendungen finden sich in Smart Homes, in der Industrie, im Gesundheitswesen und im Transportwesen. Vorteile des IoT sind Effizienzsteigerungen, verbesserte Entscheidungsfindung durch Echtzeitdaten und die Automatisierung von Prozessen.

Geoinformationssysteme (GIS)

Geoinformationssysteme (GIS) erfassen, verwalten, analysieren und visualisieren geografische Daten. Sie werden in der Stadtplanung, im Umweltschutz, in der Landwirtschaft und im Krisenmanagement eingesetzt. Die Hauptvorteile von GIS sind ein besseres Verständnis räumlicher Zusammenhänge, die Unterstützung von Entscheidungsprozessen und die effiziente Nutzung von Ressourcen.

Building Information Modeling (BIM)

Building Information Modeling (BIM) ist ein digitaler Prozess zur Planung, Erstellung und Verwaltung von Bauwerken. BIM-Modelle enthalten detaillierte Informationen über jeden Aspekt eines Gebäudes. Anwendungsbereiche sind die Planung, Bauausführung, Betrieb und Sanierung von Bauprojekten. BIM verbessert die Projektkoordination, reduziert Planungsfehler und erhöht die Kosteneffizienz durch genaue Planung und Simulation.

Welche Besonderheiten und Herausforderungen sind bei der Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor generell zu beachten?

Bei der Zusammenarbeit mit dem der öffentlichen Verwaltung ist vor allem eins wichtig: viel Geduld! Die Entscheidungsprozesse sind oft ziemlich langwierig und unflexibel. Damit muss man klarkommen. Des Weiteren ist es unerlässlich, sich mit den politischen Rahmenbedingungen vertraut zu machen und dafür zu sorgen, dass alle an einem Strang ziehen – unabhängig von etwaigen parteipolitischen Auseinandersetzungen auf kommunaler Ebene. Auch die Ausschreibungen an sich sind für viele Anbieterinnen und Anbieter eine Herausforderung, da nicht alle relevanten Aspekte berücksichtigt werden, die Innovationen fördern würden. Eine engere Zusammenarbeit zwischen den Bedarfsträgerinnen und Bedarfsträgern und den Vergabestellen ist hier dringend erforderlich.

Und wo sehen Sie die unternehmerischen Vorteile in der Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor?

Die Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor birgt unternehmerische Vorteile wie eine gute Zahlungsmoral und Kundenpermanenz: wenn ich einmal in der Zusammenarbeit mit einer Kommune bin, bleibe ich das oft für einen langen Zeitraum. Es ist selten, dass man als Anbieter dann beispielsweise nur aufgrund des Preises ausgetauscht wird. Dafür ist den Kommunen das Vertrauen zu wichtig. Zudem besteht aufgrund der verlässlichen Prozesse die Möglichkeit, Lösungen über einen längeren Zeitraum zu nutzen und weiterzuentwickeln, was zu einer langfristigen Partnerschaft führen kann. Und natürlich bringt der öffentliche Sektor eine in der freien Wirtschaft selten gegebene Ausfallsicherheit mit sich: das Landratsamt wird es beispielsweise auch in Zukunft sicher geben.

Wie sind Sie bisher an Aufträge gekommen? Ging das über normale Ausschreibungen, Förderprojekte etc.?

Wir haben uns bisher über verschiedene Kanäle Aufträge gesichert. Dazu zählen die persönliche Ansprache, Ausschreibungen und Förderprojekte. Besonders wichtig sind mittlerweile unser guter Ruf und unsere Expertise im Bereich der digitalen Kommunikation.



Nick Loth, Geschäftsführer
Intrakommuna GmbH

Welche Tipps haben Sie für junge Unternehmen, um ihre digitalen Lösungen in den öffentlichen Sektor zu bringen?

Junge Unternehmen sollten wissen, dass es wichtig ist, langsam anzufangen und Zeit mitzubringen. Eine klare Positionierung sowie die Entwicklung eines Alleinstellungsmerkmals sind wesentliche Elemente, um sich von der Konkurrenz abzuheben. Darüber hinaus sollten alternative Preismodelle, zum Beispiel über Lizenzen, in Betracht gezogen werden, um Aufträge auch unterhalb der Vergabegrenze zu gewinnen und so das eigene Angebot und den Kundenstamm aufbauen zu können. Es ist zudem von großer Bedeutung, dass von Anfang an auf eine gute Zusammenarbeit und Kommunikation mit den öffentlichen Auftraggebern gesetzt wird, um Vertrauen aufzubauen.

Welche Weiterentwicklungen planen Sie mit Communex?

Wir wollen mit unserer Erfahrung und unseren Partnern die bundesweite Austauschplattform für Kommunen werden.



COMMUNEX

Firmenportrait Intrakommuna:

Die Intrakommuna GmbH ist ein innovatives Unternehmen, das sich auf die Entwicklung und Bereitstellung von Softwarelösungen für kommunale Körperschaften, Verbände und Behörden spezialisiert hat. Zu den Kernkompetenzen der Intrakommuna GmbH gehören die Digitalisierung von Verwaltungsprozessen, Plattformen für effizienten Austausch, Wissensmanagement sowie die Optimierung von Arbeitsabläufen. Durch den Einsatz moderner Technologien und einem tiefen Verständnis der spezifischen Bedürfnisse ihrer Kunden, unterstützt die Intrakommuna GmbH Organisationen dabei, zukunftsfähige und nachhaltige Lösungen zu implementieren. Mit einem engagierten Team setzt sich das Unternehmen dafür ein, die digitale Transformation von öffentlichen Institutionen voranzutreiben und ihnen dabei zu helfen, effizienter und serviceorientierter zu arbeiten. Die enge Zusammenarbeit mit den Kunden und ein hohes Maß an Flexibilität machen die Intrakommuna GmbH zu einem verlässlichen Partner im Bereich der Digitalisierung.



Aktuelles



EU-Kommission: Datenraum für das öffentliche Auftragswesen startet am 24. September

Am 24. September soll der Datenraum für das öffentliche Auftragswesen (Public Procurement Data Space, PPDS) offiziell starten. Die Europäische Kommission lädt an diesem Tag zu einer ganztägigen Eröffnungsveranstaltung nach Brüssel („PPDS Day 2024 – The Grand Opening“).

Was ist der PPDS?

Mit dem PPDS verfolgt die EU-Kommission das Ziel, das Potenzial der in der gesamten EU verfügbaren Daten für öffentliche Auftragsvergaben nutzbar zu machen.

In ihrer Mitteilung (2023/C 98 I/01) vom 16. März 2023 zum PPDS verspricht die Kommission, dass der Datenraum den Zugang zu und die Nutzung von Daten des öffentlichen Auftragswesens „revolutionieren“ werde: Es entstehe eine Plattform auf EU-Ebene, über die erstmals die bisher auf EU-, nationaler und regionaler Ebene verstreuten Daten des öffentlichen Auftragswesens zugänglich werden. Von der angestrebten engen Zusammenarbeit zwischen der Kommission und den Mitgliedstaaten sowie den bereits eingeführten elektronischen Formularen („eForms“) erhofft sich die Kommission erhebliche Verbesserungen in Bezug auf Qualität, Verfügbarkeit und Vollständigkeit der Daten. Die erhobenen Daten sollen mit einem Analyse-Toolset kombiniert werden, das fortschrittliche Technologien wie künstliche Intelligenz (KI) umfasse, beispielsweise in Form von maschinellem Lernen (ML) und natürlicher Sprachverarbeitung (NLP).

Das PPDS werde insgesamt zur Entwicklung eines wettbewerbsfähigeren, gerechteren, widerstandsfähigeren und umweltfreundlicheren Europas beitragen, verspricht die EU-Kommission weiter.

Das PPDS sollte bereits im Sommer dieses Jahres starten. Offen ist gegenwärtig noch, welche Mitgliedsstaaten bereits zusätzliche Daten an das System senden werden. Wie zu lesen war, arbeitet Deutschland daran, eForms als Standard auch für den Unterschwellenbereich möglich zu machen.

„PPDS Day 2024 – The Grand Opening“

Die Veranstaltung „PPDS Day 2024 – The Grand Opening“ findet am Dienstag, den 24. September 2024, von 09:00 – 19:30 Uhr im Konferenzzentrum BluePoint Brussels in Schaerbeek, Belgien statt. Es handelt sich um eine reine Präsenzveranstaltung.

Auf der Veranstaltung werden Live-Demonstrationen des PPDS gezeigt, die Vorteile für die Nutzer erörtert und die Beweggründe der Länder für die Teilnahme am PPDS und die gemeinsame Nutzung ihrer Daten diskutiert. In parallelen Sitzungen erfahren die Teilnehmer, wie sie das PPDS nutzen können, aber auch, wie Beschaffungsdaten im Hinblick auf ihre Datenqualität bewertet werden. Einblicke in die technischen Aspekte des PPDS werden ebenfalls gegeben.

Weitere Informationen finden Sie hier:

https://single-market-economy.ec.europa.eu/events/go-live-public-procurement-data-space-2024-09-24_en

https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/public-procurement/digital-procurement/public-procurement-data-space-ppds_en

<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/?qid=1678976891382&uri=CELEX%3A52023XC0316%2802%29>

Quelle: EU-Kommission

EU-Kommission veröffentlicht Berichte zur öffentlichen Beschaffung in den Mitgliedstaaten

Die Transparenzberichte zur öffentlichen Beschaffung der EU-Mitgliedsstaaten wurden von der Europäischen Kommission veröffentlicht und sind online verfügbar. Die Transparenzberichte sollen einen umfassenden Überblick über die Vergabepraxis der Mitgliedstaaten bieten und Verbesserungsmöglichkeiten identifizieren und umzusetzen helfen.

Deutschland hat durch das Bundeswirtschaftsministerium (BMWK) die Daten

Weitere Informationen finden Sie hier:
https://single-market-economy.ec.europa.eu/single-market/public-procurement/country-reports-and-information-eu-countries_en?prefLang=de

Quelle: EU-Kommission

für 2022 eingereicht. Demnach wurden in Deutschland für 2022 rund 22.000 Aufträge oberhalb der EU-Schwellenwerte mit einem Gesamtwert von über 100 Mrd. EUR vergeben. 2021 waren es 20.000 mit einem Gesamtwert von fast 77 Mio. Euro. Im Unterschwellenbereich lag der Gesamtwert der vergebenen Aufträge bei über 31.000 Mio. Euro. Auch hier hat es eine leichte Steigung im Vergleich zum Vorjahr (27 Mio. Euro) gegeben. Für 2023 liegen noch keine plausibilisierten Daten vor.

Die veröffentlichten Überwachungsberichte geben Einblicke in die Umsetzung der strategischen öffentlichen Beschaffung und beinhalten Informationen über die häufigsten Ursachen einer falschen Anwendung oder Rechtsunsicherheit, einschließlich möglicher struktureller oder wiederkehrender Probleme bei der Anwendung der Vorschriften, über das Ausmaß der Beteiligung von KMU an der öffentlichen Auftragsvergabe und über Vorbeugung, Aufdeckung und angemessene Berichterstattung über Fälle von Betrug, Bestechung, Interessenkonflikten und sonstigen schwerwiegenden Unregelmäßigkeiten im Bereich des öffentlichen Auftragswesens.

In Deutschland zählen, so das BMWK, zu den Hauptursachen für eine falsche Anwendung des Vergaberechts u.a. „Vorstudie des Marktes“, „Schätzung des Auftragswerts“, „Unangemessene Auswahlkriterien“, „Diskriminierende technische Anforderungen“, „Verfahren ohne Veröffentlichung“ sowie „Unangemessene Anwendung spezifischer Verfahren“. Das Ministerium hebt jedoch hervor, dass falsche Anwendungen insgesamt kein strukturelles oder durchgehendes Problem seien. Hauptursachen für eine falsche Anwendung seien fehlende Rechtskenntnis oder Unsicherheit damit, wie Rechtsnormen anzuwenden seien. Auch die Nichteinhaltung von Fristen, die Nichtveröffentlichung von Eignungskriterien oder eine nicht hinreichende Dokumentation könnten vorkommen, dies sei aber ebenfalls kein strukturelles Problem.

Bertelsmann Stiftung: „Nachhaltigkeit in der öffentlichen Beschaffung rückläufig“

Durch die öffentliche Beschaffung kann der Staat die Transformation der Wirtschaft hin zu mehr Nachhaltigkeit entscheidend unterstützen. Bereits im Jahr 2008 hat die Europäische Kommission daher das Ziel ausgegeben, dass bis zum Jahr 2010 mindestens die Hälfte aller Ausschreibungsverfahren umweltorientiert sein sollten. Auch die aktuelle Bundesregierung hat das Thema „Nachhaltige öffentliche Beschaffung“ in ihrem Koalitionsvertrag verankert. Eine jetzt veröffentlichte Studie der Universität der Bundeswehr München im Auftrag der Bertelsmann Stiftung zeigt jedoch, dass eine große Lücke zwischen den politischen Zielen für eine nachhaltige öffentliche Beschaffung („Intention“) und der tatsächlichen Umsetzung („Action“) klafft: Im untersuchten Zeitraum von 2011 bis 2023 wurden von den Kommunalverwaltungen insgesamt nur 17,1 Prozent der Aufträge mit Nachhaltigkeitskriterien vergeben.

Die Studie beschreibt nicht nur den Ist-Zustand, sondern auch mögliche Ursachen für diesen „Intention-Action-Gap“ sowie Lösungsansätze zur Überwindung der Lücke zwischen politischen Ambitionen und Umsetzung. Sechzehn Defizite wurden identifiziert, die sich auf vier Felder verteilen:

1. Recht und Regulierung,
2. Management und Strategie,
3. Strukturen und Prozesse sowie
4. Märkte und Anspruchsgruppen.

Insgesamt konzentrierten sich die Defizite im Ursachenfeld „Management und Strategie“. So bemängeln die Autor:innen der Studie etwa besonders Defizite beim Professionalisierungsgrad der Beschaffer:innen. Häufig sei das zuständige Personal nicht ausreichend für eine strategische und auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Beschaffung ausgebildet. Auch wenn es bei den rechtlichen Rahmenbedingungen

noch Optimierungspotenzial gebe, so liege das Kernproblem für mehr Nachhaltigkeit in der öffentlichen Beschaffung nicht in mangelnden gesetzlichen Möglichkeiten, sondern in deren Umsetzung in den Vergabestellen.

Zu den Handlungsempfehlungen, die die Studie anregt, zählen mehr Aus- und Weiterbildung, klar formulierte Strategien und Zielvorgaben sowie eine motivierende Kommunikation der Führungskräfte. Auch die Einführung von Routinen und Standards sowie die Zentralisierung durch Bündelung von Kompetenzen auf einer höheren Verwaltungsebene könnten wirkungsvolle Maßnahmen sein, damit die Nachhaltigkeit in der öffentlichen Beschaffung in Zukunft einen deutlich höheren Stellenwert einnehme und der Staat seiner Verantwortung für die Nachhaltigkeitstransformation gerecht werde, heißt es in der Studie.

Weitere Informationen finden Sie hier:

<https://www.bertelsmann-stiftung.de/de/publikationen/publikation/did/nachhaltigkeit-in-der-oeffentlichen-beschaffung>

Quelle: Bertelsmann Stiftung

„Vergaberecht vereinfachen und Tariftreue stärken“ – Wachstumsinitiative des Bundes

Mit ihrer „Wachstumsinitiative – neue wirtschaftliche Dynamik für Deutschland“, die Anfang Juli vom Bundeskabinett beschlossen wurde, will die Bundesregierung der deutschen Wirtschaft schnell zusätzliche Impulse für eine neue wirtschaftliche Dynamik geben. 49 Maßnahmen aus unterschiedlichen Bereichen sollen den Wirtschaftsstandort Deutschland und seine Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig stärken. Punkt 18 der Wachstumsinitiative gilt dem Vergaberecht.

Weitere Informationen finden Sie hier:

<https://www.bundesregierung.de/resource/blob/976020/2297962/ab6633b012bf78494426012fd616e828/2024-07-08-wachstumsinitiative-data.pdf?download=1>

Quelle: Bundesregierung

Demnach soll das Vergaberecht vereinfacht, beschleunigt und digitalisiert werden. Vergabeverfahren sollen für Auftraggeber und Auftragnehmer mit weniger Bürokratieaufwand verbunden sein, damit sich Unternehmen wieder stärker um öffentliche Aufträge bewerben. „Insbesondere für Start-ups müssen geringere Hürden gelten“, heißt es in dem Papier. Auch im Bereich der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie sowie bei der Verwaltungsdigitalisierung und bei großen Infrastrukturprojekten wie Straßen, Brücken, Schienen und Netzen sollen Erleichterungen und Vereinfachungen umgesetzt werden.

„Nachhaltige Beschaffung soll einfacher und verbindlicher werden“, fordert das Papier. Dazu werde die Bundesregierung ein Gesetzespaket mit Anpassungen in allen relevanten Rechtsgrundlagen in Ober- und Unterschwellen auf den Weg bringen, das Verwaltung und Unternehmen um mehr als eine Milliarde Euro pro Jahr entlaste. Das schließe eine substanzielle Erhöhung der allgemeinen und weiterer spezifischer Direktauftragsgrenzen (u.a. für innovative Leistungen von Start-ups, beschränkte Ausschreibungen und Verhandlungsvergaben ohne Teilnahmewettbewerb oder Online-Marktplätze) ein.

Mit dem geplanten Bundestariftreuegesetz werde die Bundesregierung die Tariftreue stärken und die Grundlage dafür schaffen, Tarifverträge zur Bedingung bei Ausschreibungen zu machen. Der Entwurf für das Gesetz wird derzeit noch innerhalb der Bundesregierung abgestimmt.

Die Redaktion

Rechtsanwalt Oliver Hattig ist Partner der Sozietät Hattig und Dr. Leupolt Rechtsanwälte in Köln.

Zuvor war er im Kölner und Brüsseler Büro einer auf das öffentliche Wirtschaftsrecht spezialisierten Kanzlei tätig sowie Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Deutsches und Europäisches Öffentliches Recht (Prof. Jarass) an der Universität Münster. Sein Tätigkeitsschwerpunkt liegt im Vergaberecht. Als Experte für das europäische Vergaberecht war Oliver Hattig in verschiedenen Projekten der Europäischen Kommission tätig. Er hält regelmäßig Vorträge zu vergaberechtlichen Themen, führt Schulungen zum Vergaberecht durch und ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen auf diesem Gebiet (u.a. in Kommentaren zum Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen – GWB; zur Vergabeverordnung – VgV bzw. der Unterschwellenvergabeordnung – UVgO sowie der Sektorenverordnung – SektVO). Oliver Hattig ist verantwortlicher Redakteur der Zeitschrift „VergabeNavigator“ und des monatlich erscheinenden Newsletters „Vergaberecht“.



Bei KOINNO berät er ebenfalls zu vergaberechtlichen Themen.



Lea Rasche ist Projektmanagerin für KOINNO beim Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)

Zu ihren Aufgabenbereichen gehört neben dem KOINNOmagazin auch die Erstellung der Praxisbeispiele der öffentlichen Auftraggeber für die KOINNO-Webseite. Die Förderung des innovativen Einkaufs durch die öffentliche Hand und die Zusammenarbeit mit allen Parteien in diesem Prozess ist ihr Anliegen.

Gemeinsam mit ihren Kolleg:innen betreut sie die Informationsstelle von KOINNO und ist dort eine erste Ansprechpartnerin für die Anliegen der öffentlichen Auftraggeber sowie Unternehmen.

Ansprechpartner und Kontakt

Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V. (BME)
Frankfurter Straße 27
D-65760 Eschborn

Hattig und Dr. Leupolt Rechtsanwälte
Ebertplatz 14 –16, 50668 Köln
Kontakt: hattig@hattig-leupolt.de
<http://www.hattig-leupolt.de>

Weitere Projekte unter:
www.koinno-bmwk.de

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwk.de

Text und Redaktion

Lea Rasche, Bundesverband Materialwirtschaft,
Logistik und Einkauf e.V., Eschborn

Rechtsanwalt Oliver Hattig, Hattig und Dr. Leupolt Rechtsanwälte, Köln

Gestaltung und Satz

frischeminze Grafik & Webdesign

Stand

Stand August 2024

Bildnachweis

Titel: Titel: © istockphoto.com: da-kuk, S. 4: © istockphoto.com: nndanko, S. 7: © istockphoto.com: Thitima Uthaibrom, S. 8: © istockphoto.com: alvarez, S. 10: © istockphoto.com: Weedeign, S. 15: © istockphoto.com: nd3000, S. 16: © istockphoto.com: BalanceFormcreative, S. 19: © istockphoto.com: AndreyPopov, S. 20 © istockphoto.com: Surasak Suwanmake, S. 21: BMI, S. 24 © istockphoto.com: Gugurat, S. 30/31: Intrakommuna GmbH S. 32: © istockphoto.com: Andrey Danilovich © BME (Portrait Lea Rasche), © privat (Portrait Oliver Hattig)

Diese Broschüre ist Teil der Öffentlichkeitsarbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz.

www.koinno-bmwk.de