



KOINNOmagazin

02/2024



TRANSFORMATION

Transformation im Vergaberecht?

Transformation des Vergaberechts:
Chancen für Innovation und Nachhaltigkeit

Wertig oder grenzwertig?
Höhere Wertgrenzen in den Bundesländern – und bald auch im Bund?

Innovationsförderung in der öffentlichen Beschaffung:
Mit dem Startup Beschaffungsindex und LEAP zum Erfolg

Editorial

Liebe KOINNO-Community,

die Transformation des Vergaberechts ist Geschichte – eben erst an Gestalt gewonnen, scheint das Ende der Transformation schon besiegelt. Nach dem Aus der Ampel ... – so hatten wir dieses Editorial begonnen, da platzte die Meldung herein:



„Reform des Vergaberechts vom Bundeskabinett beschlossen“. Aber beginnen wir von vorn, ganz von vorn: Im Koalitionsvertrag der sich damals gerade bildenden Ampelregierung, nach damaliger Selbsteinschätzung eine Koalition des Fortschritts, formulierten die Beteiligten kurz und bündig: „Wir wollen die öffentlichen Vergabeverfahren vereinfachen, professionalisieren, digitalisieren und beschleunigen.“ Soweit, so oft gehört. Bei der Ankündigung blieb es zunächst, dann wurden erste Leitplanken abgesteckt, schließlich initiierte das BMWK eine groß angelegte öffentliche Konsultation zum angestrebten Umbau des Vergaberechts. Über 450 Stellungnahmen wurden eingereicht, die darauf in mehreren Gesprächsrunden erörtert wurden. Danach hieß es wieder Warten. Eineinhalb Jahre später war es dann da, das sogenannte Vergabetransformationspaket. Ziel des Pakets: siehe Koalitionsvertrag. Damit aber nicht genug: Obendrauf sollte das Gesetzgebungs-Paket die öffentliche Beschaffung in stärkerem Maße sozial, ökologisch

und innovativ ausrichten. Knapp 200 Vorschläge zur Reform des gesamten Vergaberechts, Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) inklusive, legte das BMWK vor. Eine runde Sache oder eher die Quadratur des Kreises? „Ein Befreiungsschlag!“, urteilte Wirtschaftsminister Robert Habeck in einer Pressemitteilung. Am besten, Sie machen sich selbst ein Bild, welche Chancen für Innovation und Nachhaltigkeit im Transformationspaket stecken (Seite 5). Mitte Oktober dann veröffentlichte das BMWK die Referentenentwürfe der groß angelegten Gesetzesreform. Entwürfe wohlgerichtet, die, so der offizielle Hinweis, innerhalb der Bundesregierung noch nicht final abgestimmt seien. Zur, nun ja, vorerst finalen Abstimmung kam es dann – das Ende ist bekannt. Ein Finale furioso, mit dem eingangs erwähnten Beschluss des Bundeskabinetts als Paukenschlag. – Ist die Transformation des Vergaberechts nun also Geschichte? Das weiß nach wie vor niemand so genau. Ganz unabhängig vom knappen Zeitplan: ob die Opposition dem Umbau des Vergaberechts hin zu einer sozial-ökologischen Marktwirtschaft zustimmen wird? Kaum vorstellbar. Vielleicht kommt es zu einer Erhöhung der Wertgrenzen für erleichterte Vergabeverfahren auf Bundesebene. Viele Bundesländer haben da bereits gehandelt oder wollen es demnächst tun (Seite 8). So gesehen, ist die Transformation des Vergaberechts längst Gegenwart. Und überhaupt: Wer wollte behaupten, dass Transformation nur mit Gesetzesnovellen gelingt? Eben. Da geht noch was. Etwa bei der Digitalisierung der Beschaffung. Wir zeigen, wie innovative Online-Dienste die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen erleichtern (ab Seite 14) oder wie eine interkommunale Genossenschaft nach dem Prinzip „Zusammen mehr erreichen“ auf die wachsenden Herausforderungen der digitalen Transformation reagiert (Seite 20). Auch ein innovativer Einkauf (Seiten 25 und 29) und die vielfältige Innovationsförderung in der öffentlichen Beschaffung (Seiten 37 und 41) lassen nur einen Schluss zu: Die Transformation im Vergabewesen ist längst nicht Geschichte, sie ist in vollem Gange.

Mit innovativen Grüßen
Oliver Hattig

Inhalt

Öffentliche Auftraggeber

- 04 Transformation des Vergaberechts:**
Chancen für Innovation und Nachhaltigkeit
- 08 Wertig oder grenzwertig?**
Höhere Wertgrenzen in den Bundesländern – und bald auch im Bund?
- 14 Digitalisierung der Beschaffung:**
Innovative Online-Dienste erleichtern Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen
- 20 Kompetenz für kommunale Innovation und Digitalisierung**
Ein Interview mit K4K eG

KOINNO

- 24 Gemeinsam geht vieles besser!**
KOINNO hilft beim innovativen Einkauf
- 28 Unser Evaluationsforum für die KOINNO-Zertifizierung**
Auszeichnungen für ausgezeichnete Arbeit
- 31 Die KOINNO-Zertifizierung für Unternehmen:**
Ihre Kompetenzen in der innovativen öffentlichen Beschaffung sichtbar machen
- 33 Ausgezeichnete Innovation, denn „Innovation schafft Vorsprung“**
Der Tag der öffentlichen Auftraggeber
- 34 Was ist neu?**

Startups und KMU

- 36 Startups und KMU:**
Für mehr Innovation in der öffentlichen Beschaffung
- 40 Digitale Beschaffungslösungen im Wandel – Einblicke aus der Praxis von veenion:**
Interview mit Manuel Delvo, Geschäftsführer von veenion

Aktuelles

- 44 Aktuelles**
- 48 Über die Redaktion**
- 49 Impressum**

Transformation des Vergaberechts: Chancen für Innovation und Nachhaltigkeit



Nach einem umfassenden Konsultationsverfahren mit ca. 450 Stellungnahmen hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz einen Referentenentwurf für das Reformvorhaben „Transformation des Vergaberechts“ vorgelegt (siehe Aktuelles ab S. 45). Im Fokus dieses Vorhabens: die stärkere Einbindung von innovativen und nachhaltigen Aspekten in die öffentliche Beschaffung.

Im Jahr 2021 und im ersten Halbjahr 2022 wurden laut Vergabestatistik in nur etwa 12,5 % aller gemeldeten öffentlichen Aufträge nachhaltige Kriterien berücksichtigt. Unter nachhaltigen Kriterien versteht die Vergabestatistik sowohl soziale und umweltbezogene als auch innovative Kriterien. Bei der öffentlichen Beschaffung spielen diese Kriterien bislang daher kaum eine Rolle. Dabei wird davon ausgegangen, dass allein mindestens 10 % der öffentlichen Beschaffungen als innovationsrelevant eingestuft werden können.

Vor diesem Hintergrund sehen der Koalitionsvertrag „Mehr Fortschritt wagen“ und die „Wachstumsinitiative – neue wirtschaftliche Dynamik für Deutschland“ unter anderem vor, dass die Bundesregierung die öffentliche Beschaffung sozial, ökologisch und innovativ ausrichten wird. Diese Ziele sollen mit dem sogenannten Vergabetransformationspaket umgesetzt werden. Dieses Paket liegt seit 18. Oktober 2024 als Referentenentwurf vor und enthält zahlreiche Änderungsvorschläge zu den vergaberechtlichen Vorgaben – insbesondere zur Stärkung von innovativen und nachhaltigen Aspekten im Vergabeverfahren. Am 27.11.2024 hat das Bundeskabinett den Entwurf zu einem Gesetz zur Transformation des Vergaberechts beschlossen.

Frederic Delcuvé
Fachanwalt für Vergaberecht
Becker Büttner Held PartGmbH



© Müller-Wrede

Startups im Vergabeverfahren

Das Innovationspotenzial von Startups kann ein wichtiges Element für die Digitalisierung der Verwaltung sowie die Verkehrs- und Energiewende sein. Das Reformpaket beabsichtigt, die Innovationskraft von Startups für die staatliche Aufgabenerfüllung über die öffentliche Auftragsvergabe zu heben. Damit sollen zugleich innovative Lösungen gefördert und Anreize für zukünftige Investitionen gesetzt werden. Anstelle von Startups spricht das Reformpaket von „jungen Unternehmen“, meint aber dasselbe. Um die Beteiligung von jungen Unternehmen an der öffentlichen Auftragsvergabe zu stärken, sieht das Paket die Berücksichtigung dieser Unternehmen an verschiedenen Stellen des Vergabeverfahrens vor.

Auftraggeber haben sogenannte **Eignungskriterien** aufzustellen und die einzureichenden **Eignungsnachweise** festzulegen. Diese Eignungskriterien und Eignungsnachweise dienen als Grundlage für die Prüfung der Eignung von Bewerbern und Bietern, also etwa deren wirtschaftlichen oder technischen Leistungsfähigkeit, bezogen auf den konkret ausgeschriebenen Auftrag. Das Reformpaket sieht vor, dass Auftraggeber die besonderen Umstände von jungen Unternehmen bei der Auswahl dieser Kriterien und Nachweise zu berücksichtigen haben. Zudem sollen Auftraggeber verpflichtet werden, alternative Eignungsnachweise zuzulassen, wenn junge Unternehmen die geforderten Eignungsnachweise nicht beibringen können. Damit sollen die Teilnahmemöglichkeiten von jungen Unternehmen an öffentlichen Aufträgen verbessert und dadurch der Wettbewerb in Vergabeverfahren gestärkt werden.

Verhandlungsverfahren und Verhandlungsvergaben

In Verhandlungsverfahren und Verhandlungsvergaben darf der Auftraggeber - anders als etwa im offenen oder nicht offenen Verfahren - mit den Bietern über die von ihnen eingereichten Angebote verhandeln. Dabei darf über den gesamten Auftragsinhalt verhandelt werden, auch über den Preis. Von den Verhandlungen ausgenommen sind die in den Vergabeunterlagen festgelegten Mindestbedingungen und die Zuschlagskriterien.

In **Verhandlungsverfahren** und **Verhandlungsvergaben** ohne Teilnahmewettbewerb haben Auftraggeber eine bestimmte Anzahl von Unternehmen für die Aufforderung zur Angebotsabgabe auszuwählen. Bei der Auswahl der Unternehmen sind Auftraggeber weitestgehend frei. Nach dem Reformpaket sollen regelmäßig auch geeignete junge Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert werden. Damit soll der strukturelle Nachteil ausgeglichen werden, dass junge Unternehmen häufig nur geringe Berührungspunkte mit der öffentlichen Auftragsvergabe haben.

Das Reformpaket nimmt zudem die **Zahlungsmodalitäten** in den Blick. Es geht davon aus, dass insbesondere Rechnungszyklen und das Zahlungsziel die Teilnahme von jungen Unternehmen am Vergabeverfahren behindern können. Nach dem Reformpaket sollen Auftraggeber künftig in den Vertragsunterlagen geeignete

Zahlungsmodalitäten vereinbaren, welche die besonderen Umstände von jungen Unternehmen berücksichtigen. Dies könne etwa durch die Vereinbarung von Vorauszahlungen bei Auftragserteilung, von Abschlagszahlungen oder von kurzen Zahlungsfristen geschehen.

Innovative Aspekte im Vergabeverfahren

Die aktuellen Vergabebestimmungen gestatten die Berücksichtigung von innovativen Aspekten im Vergabeverfahren auf allen Stufen des Vergabeverfahrens, beispielsweise in der Leistungsbeschreibung oder bei den Zuschlagskriterien. Mit der Innovationspartnerschaft steht zudem eine Verfahrensart im Oberschwellenbereich zur Verfügung, die der Beschaffung von innovativen Lösungen dient, aufgrund ihrer Komplexität aber in der Vergabepraxis bislang kaum eine Rolle spielt. In einzelnen Ländern gibt es auch für den Unterschwellenbereich Regelungen, die eine starke Erleichterung bei der Verfahrenswahl vorsehen, wenn eine innovative Lösung beschafft (siehe sogenannte Experimentierklausel in Hamburg) oder Startups zur Angebotsabgabe aufgefordert (siehe sogenanntes Pilotprojekt für innovationsfreundliche Vergabe an Startups in Baden-Württemberg) werden. Mehr dazu im folgenden Beitrag ab S. 9.

Ähnliches sieht das Reformpaket für Verfahren nach der Unterschwellenvergabeordnung vor. Hiernach soll ein sogenannter **Direktauftrag**, also die Vergabe eines öffentlichen Auftrags ohne die Durchführung eines Vergabeverfahrens an ein Unternehmen, bis zu einem voraussichtlichen Auftragswert von 100.000 Euro netto zulässig sein, wenn dieser Auftrag innovative Lösungen umfasst. Voraussetzung ist, dass der Auftrag an junge, kleine und mittlere Unternehmen oder an gemeinwohlorientierte Unternehmen vergeben wird. Mit dieser Regelung sollen die Berührungspunkte zwischen Auftraggebern und Unternehmen mit innovativen Lösungen vergrößert und die Annäherung zwischen den beiden Bereichen gefördert werden.

Nebenangebote

Auftraggeber haben die Möglichkeit, zum Wettbewerb sogenannte Nebenangebote zuzulassen. Nebenangebote weichen von der in den Vergabeunterlagen vorgesehenen Leistung ab. Die Abweichungen können in technischer, wirtschaftlicher oder rechtlicher Hinsicht bestehen. Bei europaweiten Vergaben müssen Auftraggeber Mindestanforderungen aufstellen, die Nebenangeboten erfüllen müssen. Bei nationalen Vergaben ist eine solche Verpflichtung nicht vorgesehen.

Innovative Lösungen können auch als **Nebenangebote** im Vergabeverfahren eingebracht werden – sofern solche Angebote denn zugelassen sind. Auf diese Weise profitieren nicht nur die Auftraggeber, die möglicherweise eine besonders wirtschaftliche Lösung erhalten, sondern auch die Unternehmen, die mit einem solchen Angebot am Vergabeverfahren teilnehmen können. Anders als bei Bauvergaben gilt für die Vergabe von Liefer- und Dienstleistungen im deutschen Vergaberecht, dass die Einreichung von Nebenangeboten nicht zulässig ist, wenn der Auftraggeber dies nicht explizit bekanntgegeben hat. Nach dem Reformpaket soll sich dies ändern: Auftraggeber

ber werden hiernach verpflichtet, zu entscheiden und festzulegen, ob sie Nebenangebote zulassen. Dies soll eine vertiefte Auseinandersetzung der Auftraggeber mit dem positiven Nutzen des Instruments der Nebenangebote bewirken und dadurch deren Anwendung erhöhen.

Nachhaltige Kriterien im Vergabeverfahren

Angesichts der bislang eher zurückhaltenden Anwendung von nachhaltigen Kriterien im Vergabeverfahren sieht es das Reformpaket als „dringend geboten“, die sozial-ökologisch nachhaltige Beschaffung zu stärken und eine größere Klarheit und Verbindlichkeit für die Berücksichtigung von sozialen und umweltbezogenen Kriterien gesetzlich zu verankern. Das Reformpaket sieht hierfür ein dreistufiges Konzept vor.

Auf der ersten Stufe ist vorgesehen, dass Auftraggeber mindestens ein soziales oder ökologisches Kriterium im Rahmen der Leistungsbeschreibung oder, soweit im Einzelfall mit Blick auf den Auftragsgegenstand geeigneter, auf anderen Stufen des Vergabeverfahrens zu berücksichtigen haben. Nur im begründeten Ausnahmefall dürfen Auftraggeber hiervon abweichen.

Auf einer zweiten Stufe sind Auftraggeber ausnahmslos verpflichtet, mindestens ein umweltbezogenes Kriterium zu berücksichtigen, wenn es sich um eine umweltbezogene nachhaltige Beschaffung handelt (z.B. IT-Hardware, Papier), oder mindestens ein soziales Kriterium, wenn es sich um eine sozial nachhaltige Beschaffung handelt (z.B. Textilien, Kaffee).

Auf der dritten Stufe wird ein Beschaffungsverbot etabliert. Hiernach dürfen Auftraggeber bestimmte Leistungen nicht beschaffen (z.B. Einweggeschirr, Gas-Heizpilze, Baustoffe mit teilhalogenierten Fluorchlorkohlenwasserstoffen). Nur ausnahmsweise ist dies zulässig, wenn es aus Gründen des öffentlichen Interesses dringend geboten ist.

Ausblick

Die Umsetzung des Reformpakets wird schon aufgrund der teilweise obligatorischen Vorgaben dazu führen, dass innovative und nachhaltige Aspekte in der öffentlichen Beschaffung künftig eine weitaus größere Rolle spielen werden. Für Startups dürfte es zudem attraktiver werden, sich an der öffentlichen Beschaffung zu beteiligen. Es bleibt aber abzuwarten, ob und inwieweit das Reformpaket in dieser Legislaturperiode noch umgesetzt wird.



**Wertig oder grenzwertig?
Höhere Wertgrenzen in den
Bundesländern – und bald
auch im Bund?**

Höhere Wertgrenzen für erleichterte und weniger formale Vergabeverfahren haben Konjunktur. Mehrere Bundesländer haben die Wertgrenzen erhöht, um den Aufwand von Auftragsvergaben zu reduzieren und so effizientere Beschaffungen zu ermöglichen. Im Referentenentwurf für das Gesetz zur Transformation des Vergaberechts (VergRTransfG) sieht auch das Bundeswirtschaftsministerium (BMWK) entsprechende Regelungen, etwa für Direktaufträge, vor. Ein aktueller Überblick.

Die Erhöhung von Wertgrenzen etwa für Direktaufträge und Freihändige Vergaben liegt im Trend. Aus Sicht der Auftraggeber ist sie ein probates Mittel für unaufwändigere und effizientere Beschaffungsprozesse. Unumstritten ist die Erhöhung der Wertgrenzen jedoch nicht. Die Transparenz der Auftragsvergabe und womöglich auch der Wettbewerb leiden, wenn vermehrt Direktvergaben durchgeführt werden.

Die Privatwirtschaft befürchtet, dass bei erleichterten Auftragsvergaben ohne vorherige Bekanntmachung und wettbewerbliches Verfahren vor allem Unternehmen profitieren, die den Vergabestellen bereits bekannt sind und sich bewährt haben. Auch Start-ups und innovativen Unternehmen werde der Marktzutritt zu öffentlichen Aufträgen erschwert, da durch die Anhebung der Wertgrenzen und die damit verbundene vermehrte Vergabe von Direktaufträgen viele Verfahren über öffentliche Aufträge nicht mehr für alle Unternehmen zugänglich sind.

Der Referentenentwurf für das VergRTransfG reagiert darauf, in dem er unter anderem vereinfachte Auftragsvergaben an Startups vorsieht (siehe dazu den Beitrag ab S. 4). Der Bund folgt damit dem Beispiel Baden-Württembergs, das in einem Pilot-Projekt ebenfalls die erleichterte Auftragsvergabe an Start-ups erprobt. Liefer- und Dienstleistungen können demnach ohne ein Vergabeverfahren an Startups vergeben werden, wenn der Auftragswert unterhalb des jeweiligen Schwellenwerts für EU-weite Vergaben liegt.

Vergabetransformation im Bund

Nach dem Referentenentwurf des BMWK für das VergRTransfG, der Mitte Oktober veröffentlicht wurde, sollen kleinere Aufträge künftig einfacher als sogenannte Direktaufträge ohne aufwändiges Vergabeverfahren vergeben werden können.

Das sieht die novellierte Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) vor, die ebenfalls Gegenstand der groß angelegten Transformation des Vergaberechts ist. Nach dem Bruch der Regierungskoalition ist es allerdings mehr als fraglich, ob oder in welchem Umfang es zu der angestrebten Transformation des Vergaberechts überhaupt kommen wird.

Der Entwurf schlug u.a. vor, dass Leistungen bis zu einem voraussichtlichen Auftragswert von 15.000,- € ohne Umsatzsteuer im Wege eines Direktauftrags ohne die Durchführung eines Vergabeverfahrens beschafft werden können. Der Auftraggeber soll dabei zwischen den beauftragten Unternehmen wechseln und regelmäßig auch junge sowie kleine und mittlere Unternehmen berücksichtigen.

Bislang liegt die Grenze für derartige Direktaufträge bei 1.000,- €, was viele Vergabepraktiker als deutlich zu niedrig bewerten.

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



In einer Fußnote wies das BMWK zugleich darauf hin, dass die Wertgrenze im Rahmen der Länder- und Verbändeanhörung festzulegen sein werde, „auch in Abgleich mit den (bisher sehr unterschiedlichen) Beträgen in den Ländern.“ Zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Reformentwurfs bestanden unterschiedliche Auffassungen zur Höhe der allgemeinen Wertgrenze für Direktaufträge zwischen den verschiedenen Ressorts innerhalb der Bundesregierung. Aus Sicht des Bundesfinanzministeriums sollte die Wertgrenze auf 100.000 Euro,- (netto) nach dem Vorbild der Regelungen in Baden-Württemberg angehoben werden. Bei Redaktionsschluss war nicht abzusehen, ob es überhaupt zu der avisierten substantziellen Erhöhung der Wertgrenze für Direktaufträge auf Bundesebene kommen wird.

Der Entwurf zur neuen UVgO sah zudem vor, dass der Auftraggeber Aufträge im Wege der Verhandlungsvergabe mit oder ohne Teilnahmewettbewerb vergeben kann, wenn der geschätzte Auftragswert ohne Umsatzsteuer den Wert von 50.000,- € nicht erreicht. Schließlich sollte nach dem Reformentwurf den Auftraggebern in Zukunft die Verhandlungsvergabe mit Teilnahmewettbewerb nach ihrer Wahl zur Verfügung stehen – und nicht nur, wie bisher, die öffentliche Ausschreibung und die Beschränkte Ausschreibung mit Teilnahmewettbewerb

Baden-Württemberg

Baden-Württemberg hat seine „**Verwaltungsvorschrift der Landesregierung über die Vergabe öffentlicher Aufträge (VwV Beschaffung)**“ novelliert. Die novellierte VwV Beschaffung vom 23.7.2024 ist seit dem 1.10.2024 in Kraft, mit ihr wurde die VwV Beschaffung deutlich entschlackt und von 58 auf 12 Seiten gekürzt.

Inhaltlich geht mit der Novellierung der Verwaltungsvorschrift – dem allgemeinen Trend in den Bundesländern folgend – eine erhebliche Anhebung der Wertgrenzen für erleichterte Vergabeverfahren auf Landesebene einher. So ist die Wertgrenze für Direktaufträge von 5.000,- € auf 100.000,- € netto erhöht worden. Die Beschaffung freiberuflicher Leistungen darf ebenfalls per Direktauftrag bis zu einem Auftragswert in Höhe von bis zu 100.000,- € netto durchgeführt werden.

Beschränkte Ausschreibungen ohne Teilnahmewettbewerb (bisher zulässig bis 100.000,- €) und Verhandlungsvergaben mit oder ohne Teilnahmewettbewerb (bisher zulässig bis 50.000,- €) dürfen sogar bis zu einem Auftragswert unterhalb des jeweiligen EU-Schwellenwertes durchgeführt werden.

Die Anhebung der Wertgrenzen ist bis zum Ablauf von drei Jahren nach Inkrafttreten der Verwaltungsvorschrift befristet. Die Auswirkungen der neuen Wertgrenzen sollen zum Ende des Jahres 2026 evaluiert werden.

Auch auf kommunaler Ebene hat Baden-Württemberg die Wertgrenzen für erleichterte Vergaben unterhalb der EU-Schwellenwerte erhöht. Das sieht das im Zuge der Entlastungsallianz für Baden-Württemberg beschlossene „Entlastungspaket I“ vor und wird in einem Rundschreiben des Innenministeriums Baden-Württemberg vom 21.5.2024 an die Regierungspräsidien und Gemeindeprüfungsanstalt umgesetzt.

Bis zum 31.12.2026 gilt demnach, dass bei kommunalen Bauleistungen Beschränkte Ausschreibungen ohne Teilnahmewettbewerb bis zu einer Wertgrenze von bis zu 1.000.000,- € netto und Freihändige Vergaben bis zu einer Wertgrenze von bis zu 100.000,- € netto sowie Direktaufträge bis zu einer Wertgrenze von bis zu 10.000,- € netto zulässig sind.

Im Bereich kommunaler Liefer- und Dienstleistungen sind Beschränkte Ausschreibungen ohne Teilnahmewettbewerb bis zu einer Wertgrenze von bis zu 221.000,- € netto zulässig, Verhandlungsvergaben bis zu einer Wertgrenze von bis zu 100.000,- € und Direktaufträge bis zu einer Wertgrenze von bis zu 10.000,- € netto zulässig.

Bayern

Das Bayerische Kabinett hat in seiner Sitzung am 25.6.2024 ein erstes Modernisierungsgesetz beschlossen, das Schwerpunkte im Bau- und Vergaberecht enthält. Die Eckpunkte zum Vergaberecht sehen Änderungen auf Landesebene vor, die vor allem beim Bauen für erhebliche Beschleunigung sorgen sollen. Mittlerweile liegt ein Entwurf der Staatsregierung für ein „Zweites Modernisierungsgesetz Bayern“ vor.

Dafür sollen in Bayern künftig erheblich höhere Wertgrenzen gelten, die insbesondere im Baubereich eine Verzehnfachung der bisherigen Werte erreichen.

So soll in einer ersten Stufe ein Direktauftrag bis 250.000,- € netto für Bauleistungen bzw. bis 100.000,- € netto für alle sonstigen Leistungen (bisherige Grenze bei Direktaufträgen: 25.000,- €) ohne Begründung zulässig sein. Eine zweite Stufe sieht erleichterte Vergaben bis 1 Mio. Euro netto für Bauleistungen bzw. bis zum jeweiligen EU-Schwellenwert, d. h. zumeist 221.000,- € netto, für alle sonstigen Leistungen, vor.

Vorgesehen ist, dass die neuen Regelungen neben dem Freistaat auch für juristische Personen des öffentlichen Rechts, die der Aufsicht des Staats unterstehen, sowie Kommunen gelten sollen. Die Umsetzung bedarf einer gesetzlichen Regelung, die bereits in Arbeit ist und zum 1.1.2025 in Kraft treten soll.

Niedersachsen

Die Staatskanzlei Niedersachsen hat auf Ende September angekündigt, im Rahmen von Beschleunigungs- und Vereinfachungsmaßnahmen die Wertgrenzen für Vergabeverfahren im Unterschwellenbereich anzuheben. Erforderlich hierfür ist eine Änderung der Niedersächsischen Wertgrenzenverordnung (NWertVO).

Liefer- und Dienstleistungen sollen in Zukunft bis zu einem Auftragswert von 10.000,- € netto (statt bislang 1.000,- €) direkt, also ohne Durchführung eines Vergabeverfahrens, beauftragt werden können, bei Bauleistungen ist das bis zu einem Auftragswert von 15.000,- € netto möglich.

Im Dienstleistungsbereich sollen Verhandlungsvergaben bis 50.000,- € netto und beschränkte Ausschreibungen ohne Teilnahmewettbewerb bis 100.000,- € netto zulässig sein. Dies entspricht einer Verdopplung der Wertgrenzen.

Im Baubereich sollen Freihändige Vergaben bis 200.000,- € netto Gesamtauftragswert ermöglicht werden (bisher 25.000,- € Einzelauftragswert). Für beschränkte Ausschreibungen soll die Grenze von bis zu 150.000,- € netto Gewerke abhängig auf generell 2 Mio. € netto angehoben werden.



Nordrhein-Westfalen

Das Ministerium für Finanzen des Landes Nordrhein-Westfalen hat bereits zum 1.12.2023 bekanntgeben, dass in Nordrhein-Westfalen die Wertgrenzen aus dem Runderlass vom 31.12.2021 in die Überarbeitung der Verwaltungsvorschrift zu § 55 der Landeshaushaltsordnung (LHO) übernommen werden.

Demnach gelten in NRW folgende Wertgrenzen: Beschränkte Ausschreibungen für Bauleistungen nach VOB/A sind für jedes Gewerk bei geschätztem Einzelauftragswert bis 750.000,- € netto oder einem vorab geschätzten Gesamtauftragswert bis 1.250.000,- € netto auch ohne Teilnahmewettbewerb möglich. Freihändige Vergabe nach VOB/A sind bis zu einem geschätzten Einzelauftragswert von 75.000 Euro netto oder einem geschätzten Gesamtauftragswert von 125.000 Euro netto erlaubt.

Vergaben für Liefer- und Dienstleistungen sind im Wege einer Beschränkten Ausschreibung bis zu einem Auftragswert von 100.000,- € netto ohne Teilnahmewettbewerb möglich; Verhandlungsvergaben nach UVgO sind bis zu einem geschätzten Auftragswert von 100.000,- € netto zulässig.

Vergabeverfahren von Bau-, Liefer- und Dienstleistungen bis zu einem geschätzten Auftragswert von 15.000,- € netto können im Wege des Direktauftrags vergeben werden. Freiberufliche Leistungen bis zu einem Auftragswert in Höhe von 25.000,- € netto einschließlich Nebenkosten können ebenfalls im Wege eines Direktauftrags, also ohne förmliches Vergabeverfahren vergeben werden.



Saarland

Im Saarland gelten die erhöhten Wertgrenzen für vereinfachte Verfahren in der kommunalen Auftragsvergabe im fünften Jahr in Folge.

Auch im Saarland wurden 2020 die Wertgrenzen aufgrund der Corona-Pandemie angehoben. Die Regelung wurde mehrmals verlängert und sollte zuletzt am 31. Dezember 2024 enden. Der Minister für Inneres, Bauen und Sport hat Mitte Oktober eine erneute Verlängerung um ein Jahr bekanntgegeben. Die Regelungen gelten für die Gemeinden, Gemeindeverbände und kommunalen Zweckverbände sowie für die kommunalen Eigenbetriebe. Demnach sind für die Vergabe von Bauleistungen freihändige Vergaben bis zu einer Wertgrenze von 150.000,- € und beschränkte Ausschreibungen bis 1.000.000,- €, jeweils netto, zulässig. Die Wertgrenze von Direktaufträgen für Bauleistungen wurde zudem von 3.000 auf 20.000 Euro erhöht.

Liefer- und Dienstleistungen können im Wege der Verhandlungsvergabe bzw. freihändigen Vergabe und per beschränkter Ausschreibung ohne Teilnahmewettbewerb bis zu einer Wertgrenze von 150.000,- € netto vergeben werden. Direktvergaben sind bis 10.000,- € netto zulässig. Freiberufliche Leistungen dürfen im Wege eines Direktauftrags ohne weitere Einzelbegründung bis zu einer Wertgrenze von 25.000,- € vergeben werden.

Schleswig-Holstein

In Land Schleswig-Holstein liegt die Wertgrenze für Direktaufträge bei Liefer- und Dienstleistungen bis zu einem Auftragswert von 5.000,- € netto. Freiberufliche Leistungen können bis zu einem Auftragswert von 25.000,- € netto im Wege eines Direktauftrages ergebnen werden. Diese Regelung gilt auch für Einzelauftragswerte. Die Wertgrenze für Beschränkte Ausschreibungen ohne Teilnahmewettbewerb und Verhandlungsvergaben beträgt 150.000,- € netto.

Für die Vergabe von Bauleistungen gilt eine Wertgrenze für Direktaufträge von bis zu 10.000,- € netto. Eine Beschränkte Ausschreibung ohne öffentlichen Teilnahmewettbewerb ist ohne weitere Voraussetzungen bis zu einem Auftragswert von 1.000.000,- € netto zulässig. Diese Wertgrenze gilt auch für Einzelauftragswerte (Fachlose). Die Wertgrenze für Freihändige Vergaben liegt bei 150.000,- € netto. Diese Wertgrenze gilt auch für Einzelauftragswerte (Fachlose).





Digitalisierung der Beschaffung: Innovative Online-Dienste erleichtern Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen

In Zeiten der fortschreitenden Digitalisierung gewinnen Effizienz und Transparenz in der öffentlichen Verwaltung zunehmend an Bedeutung. In diesem Kontext hat der Senator für Finanzen Bremen zwei wegweisende Online-Dienste ins Leben gerufen: das Lieferantencockpit und den Präqualifizierungsservice. Wir stellen beide Dienste in unseren Praxisbeispielen vor.

Seit dem Projektabschluss hat sich Einiges getan – die ersten Bundesländer befinden sich in der technischen Anbindung an die Dienste und auch die positiven Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen dürften dazu führen, dass die Nachnutzung für weitere Länder interessant wird.

Maria Bachmann, Nortal



Werfen wir zunächst einen Blick auf die Dienste und ihre Vorteile:

Lieferantencockpit und Präqualifizierungsservice im Überblick

Das **Lieferantencockpit** ist ein umfassendes Tool, das Lieferanten eine zentrale Plattform bietet, um mit ihren öffentlichen Auftraggebern zu interagieren. Es ermöglicht Bestellungen an Lieferanten im Standard XBestellung zu übermitteln, standardisierte Beratung durchzuführen sowie Kataloge einheitlich und strukturiert an den öffentlichen Auftraggeber zu übermitteln.

Der **Präqualifizierungsservice** hingegen zielt darauf ab, den Prozess der Eignungsprüfung von Unternehmen für die Teilnahme an Ausschreibungen zu vereinfachen. Unternehmen können über den Service eine Präqualifizierung der einzureichenden Unterlagen beantragen und werden nach erfolgreicher Prüfung in eines der Amtlichen Verzeichnisse eingetragen. Die Zertifizierung kann anschließend für sämtliche Ausschreibungen in dem jeweiligen Bereich genutzt werden, was den administrativen Aufwand auf Unternehmensseite erheblich reduziert und die Teilnahme an Ausschreibungen erleichtert. Auf der Verwaltungsseite ist wiederum die Prüfung der Eignung des Unternehmens verkürzt, da dies bereits durch die zertifizierten Prüfstellen durchgeführt wurde.

Zusätzliche Vorteile für die öffentliche Verwaltung und Unternehmen

Neben den bereits genannten Vorteilen bieten das Lieferantencockpit und der Präqualifizierungsservice weitere spezifische Vorteile für die öffentliche Verwaltung und Unternehmen.

Vorteile des Lieferantencockpits (LC):

- **Verwaltung von Rahmenvertragsaktivitäten:** Lieferanten können geschlossene **Rahmenverträge** mit der öffentlichen Verwaltung verschiedener Länder zentral verwalten.
- **Katalogübermittlung:** Katalogdaten zu geschlossenen Rahmenverträgen können umfassend an die öffentliche Verwaltung übermittelt und durch diese freigegeben werden.

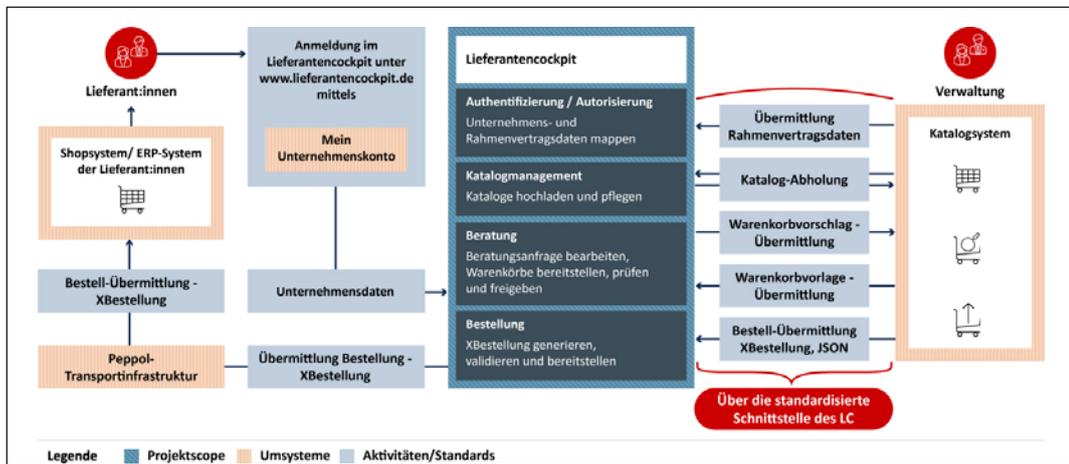
Rahmenverträge

Rahmenverträge oder Rahmenvereinbarungen werden zwischen einem oder mehreren Auftraggebern und einem oder mehreren Unternehmen geschlossen, um die Bedingungen für später folgende Einzelabrufe, insbesondere in Bezug auf den Preis, festzulegen. Rahmenverträge eignen sich besonders, um wiederkehrende Einzelaufträge (etwa Wartungs- oder Reparaturleistungen) zu vergeben. In einer ersten Stufe müssen der oder die Vertragspartner einer Rahmenvereinbarung in einem wettbewerblichen und transparenten Vergabeverfahren ermittelt werden. Auf der zweiten Stufe können die unter die Rahmenvereinbarung fallenden Einzelaufträge dann an den/die Partner der Rahmenvereinbarung ohne gesondertes Vergabeverfahren vergeben werden.

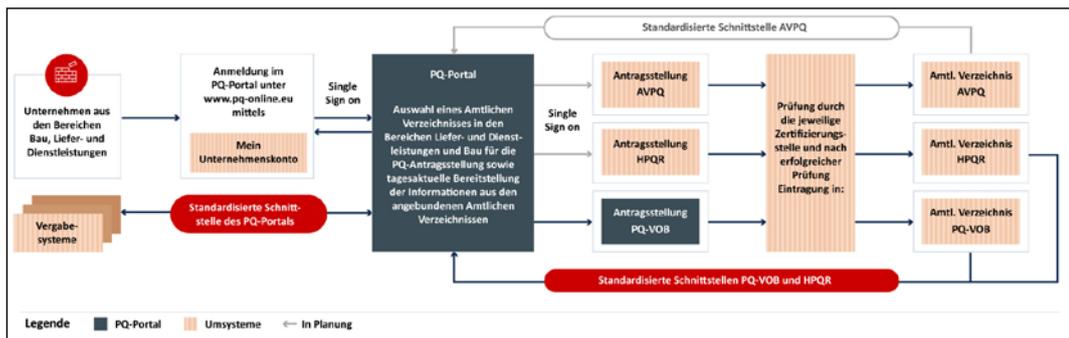
- **Beratung:** Lieferanten haben die Möglichkeit eine bedarfsgerechte Beratung mit den Vertragspartnerinnen und Vertragspartnern durchzuführen und Warenkorbvorschläge zu übermitteln.
- **Standard XBestellung:** Über das LC können Bestellungen im Standard XBestellung übermittelt, beziehungsweise in diesen umgewandelt werden.

Vorteile des Präqualifizierungsservice (PQ):

- **Eintrag in eines der Amtlichen Verzeichnisse:** Nach erfolgreicher Präqualifizierung erfolgt ein Eintrag in eines der Amtlichen Verzeichnisse. Die Qualifikationsnachweise können für alle zukünftigen Ausschreibungen verwendet werden, was den Aufwand für wiederholte Einreichungen reduziert.
- **Reduzierte Fehlerquote:** Die Standardisierung der Qualifikationsunterlagen verringert die Fehlerquote bei der Einreichung und Prüfung von Dokumenten.
- **Schnelle Eignungsprüfung:** Durch die Vorabprüfung der Eignungskriterien können Vergabestellen entlastet werden und somit schneller entscheiden, welche Unternehmen zur Ausschreibung zugelassen werden.
- **Alle PQ-Stellen auf einen Blick:** Über das PQ-Portal finden Unternehmen alle PQ-Stellen auf einen Blick und können den Erstantrag bei der gewünschten Stelle einreichen. Zudem steht eine Weiterleitung zu den Antragstrecken für den Liefer- und Dienstleistungsbereich (AVPQ) und das Hessische Präqualifikationsregister (HPQR) zur Verfügung.



Lieferantencockpit



PQ-Portal



Annette Schmidt, Leiterin des Referates „Beschaffungsgrundsätze, Zentrale Vergabestelle, Vertragsmanagement“ im Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (MWIKE)

Interview

Als Vorreiter in Sachen Digitalisierung hat sich Nordrhein-Westfalen als erstes Bundesland für die Nachnutzung der Dienste entschieden. Welche Aspekte zu der Entscheidung geführt haben und wo bei der Digitalisierung der Beschaffung noch Potentiale liegen, hat uns Annette Schmidt, Leiterin des Referates „Beschaffungsgrundsätze, Zentrale Vergabestelle, Vertragsmanagement“ im Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie des Landes Nordrhein-Westfalen (MWIKE), im Interview erklärt.

Frage: Welche Ziele verfolgen Sie bei der Digitalisierung der Beschaffung?

Antwort: Im Fokus steht für uns immer, klare Mehrwerte für Unternehmen und Vergabestellen zu schaffen. Dies gelingt nur, indem wir bürokratische Hürden im Beschaffungsprozess abbauen und die Interaktion zwischen Lieferanten und Verwaltung vereinfachen. So wird der öffentliche Einkauf auch für Startups und kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) attraktiv, die sich aufgrund der Komplexität öffentlicher Ausschreibungen bisher zu oft nicht beteiligt haben. Ein einfacherer Zugang zur öffentlichen Vergabe führt langfristig zu einer Stärkung des Wettbewerbs bei öffentlichen Ausschreibungen.

Frage: Sie haben für Ihr Bundesland die Mitnutzung der Bremer Dienste LC und PQ auf den Weg gebracht. Welche Vorteile erwarten Sie davon?

Antwort: Die Vorteile liegen klar auf der Hand. Das Lieferant Cockpit dient als zentrale Interaktionsplattform für Lieferantinnen und Lieferanten mit Katalogsystemen und bietet dank standardisierter Schnittstellen einen einheitlichen Prozess für die Katalogbereitstellung und Bestellung. Der einheitliche Zugang über Mein Unternehmenskonto ermöglicht es Unternehmen, mit nur einem Login auf eine Vielzahl von Verwaltungsleistungen und natürlich auch auf das Lieferant Cockpit zuzugreifen.

Das Gleiche gilt natürlich auch für das PQ-Portal. Hier können Unternehmen ihren Erstantrag auf Präqualifikation stellen sowie alle dazugehörigen Unterlagen verwalten und einsehen. Diese Vereinfachung führt zu effizienteren Prozessen und letztlich zur Kostenersparnis.

Frage: Frau Schmidt, Sie sind auch in der Bund-Länder-Kooperation für digitale Beschaffung aktiv – wo sehen Sie dabei noch die größten Herausforderungen?

Antwort: Der Beschaffungsprozess ist sehr komplex – es gilt, diesen in Teilprozesse zu untergliedern und die individuellen Herausforderungen und Bedürfnisse der jeweiligen Nutzenden zu erarbeiten. Digitale Standards sind dabei die Grundlage eines automatisierten Datenaustausches und schaffen Verlässlichkeit und Transparenz. Wichtig ist, kontinuierlich weiterzuarbeiten und im engen Austausch zwischen Verwaltung, Fachverfahrensherstellern und Expertengremien zu bleiben, um sich gemeinsam den Zielen zu nähern und Insellösungen zu verhindern.

Neben Nordrhein-Westfalen haben sich auch die Länder Hamburg, Rheinland-Pfalz und Saarland für eine fortschrittliche Lösung in Richtung Digitalisierung der Beschaffung entschieden und befinden sich derzeit ebenfalls in der Vertragsabwicklung und der Vorbereitung der technischen Anbindung der EfA-Lösungen (EfA = „Einer für Alle“). Diese positive Entwicklung zeigt: immer mehr Bundesländer erkennen den Wert gut durchdachter, standardisierter Anwendungen, die auch länderübergreifend einen Nutzen bieten. Weitere Argumente für eine Nachnutzung der Dienste liefern das kürzlich verabschiedete Onlinezugangsgesetz (OZG) 2.0 sowie der Beschluss des IT-Planungsrates zur Vollfinanzierung der Fokusleistungen.

Was ändert sich durch das OZG-Änderungsgesetz (OZG 2.0)

Das **OZG-Änderungsgesetz**, in der Praxis auch **OZG 2.0** genannt, bildet den gesetzlichen Rahmen für die Digitalisierung von Verwaltungsleistungen in Deutschland. Ziel des OZG ist es, alle Verwaltungsleistungen vier Jahre nach Inkrafttreten des Gesetzes digital anzubieten. Dies umfasst auch den Bereich der öffentlichen Beschaffung, der durch die neuen Online-Dienste erheblich vereinfacht und effizienter gestaltet werden soll.

Im Rahmen des OZG wurden spezielle **Fokusleistungen** definiert, die besonders priorisiert und schnell digitalisiert werden sollen. Die Bremer Dienste, wie das Lieferant Cockpit und das Präqualifizierungsportal, zählen zu diesen Fokusleistungen. Sie bieten den Unternehmen eine benutzerfreundliche und einheitliche Schnittstelle zu öffentlichen Vergabestellen.

Relevanz für die Digitalisierung der Beschaffung

Die Implementierung der Online-Dienste im Rahmen des OZG 2.0 hat weitreichende Auswirkungen auf die Digitalisierung der Beschaffung. Die Effizienz, Transparenz und Benutzerfreundlichkeit werden für alle Beteiligten gesteigert:

- **Effizienzsteigerung:** Die digitalen und bundesweit einheitlichen Leistungen reduzieren den zeitlichen und administrativen Aufwand sowohl für Unternehmen als auch für öffentliche Verwaltungen.
- **Zugang zu Ausschreibungen:** Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) erhalten durch die Präqualifizierung und den Eintrag in ein Amtliches Verzeichnis einen einfachen Zugang, um an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen und können daher sich einfacher an mehreren Ausschreibungen gleichzeitig bewerben.
- **Transparenz:** Durch die zentrale Verwaltung von Rahmenverträgen wie auch die Bereitstellung aller erforderlichen Informationen wird die Transparenz für Lieferanten der öffentlichen Verwaltung nach der Beauftragung erheblich verbessert.
- **Benutzerfreundlichkeit:** Einheitliche Online-Dienste schaffen Klarheit und Strukturierung in der Interaktion von Unternehmen mit öffentlichen Auftraggebern. Gleichzeitig wird auf Basis der Nutzenden die Anwendung hinsichtlich der Benutzerfreundlichkeit stetig weiterentwickelt.

Vollfinanzierung von Fokusleistungen

Der IT-Planungsrat hat für die Jahre 2024/25 einen wichtigen Beschluss zur **gemeinsamen „Einer für Alle“ (EfA)-Finanzierung** gefasst. Die Entscheidung zielt darauf ab, die vollständige Finanzierung und Umsetzung zentraler digitaler Dienstleistungen sicherzustellen, indem die Lasten zwischen Bund und Ländern aufgeteilt werden.

Diese Maßnahme gewährleistet, dass alle Beteiligten von den Vorteilen der Digitalisierung profitieren können, ohne dass einzelne Akteure unverhältnismäßig belastet werden. Die gemeinsame Finanzierung trägt dazu bei, digitale Lösungen wie das Lieferant Cockpit und das Präqualifizierungsportal schneller und effizienter zu implementieren und zu betreiben.

Bedeutung für Unternehmen

Für Unternehmen bringt die Digitalisierung der Beschaffung zahlreiche Vorteile mit sich:

- **Zentrale bundesweite Lösungen:** Die Online-Dienste stellen für Unternehmen eine nationale Lösung dar, welche die Teilnahme an Ausschreibungen und die Interaktion mit der öffentlichen Verwaltung erleichtern.
- **Vereinfachter Zugang für Ausschreibungen:** Durch den einfachen und schnellen Zugang zu Ausschreibungen können Unternehmen ihre Chancen auf öffentliche Aufträge erhöhen.
- **Kostenreduktion:** Die Verringerung des administrativen Aufwands spart Zeit und Kosten, die besser in produktive Tätigkeiten investiert werden können.
- **Verbesserte Planbarkeit:** Transparente und klare Prozesse ermöglichen eine bessere Planung und Koordination von Projekten.
- **Erweiterte Geschäftsmöglichkeiten:** Durch die vereinfachte Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen können Unternehmen ihren Kundstamm erweitern.

Fazit

Die Fokusleistungen Lieferant Cockpit und Präqualifizierungsservice sind wichtige Bausteine für die Digitalisierung der öffentlichen Beschaffung. Sie unterstützen die Umsetzung des Onlinezugangsgesetzes 2.0 und tragen zur Effizienzsteigerung und Transparenz bei. Für Unternehmen bieten sie eine erleichterte Teilnahme an Ausschreibungen, eine strukturierte Interaktion mit der öffentlichen Auftragsseite und die Möglichkeit, sich in einem zunehmend digitalen Markt erfolgreich zu positionieren. Die **Umsetzung digitaler Lösungen** ist somit nicht nur ein Schritt in Richtung moderner Verwaltung, sondern auch ein bedeutender Fortschritt für die Wirtschaft insgesamt. Der Beschluss des IT-Planungsrates zur gemeinsamen EfA-Finanzierung stellt sicher, dass diese Transformation weiterhin voranschreiten kann, sodass alle Akteure gleichermaßen profitieren.

Ansprechpartner und Kontakt

Freie Hansestadt Bremen, Senator für Finanzen
Rudolf-Hilferding-Platz 1
28195 Bremen

Vanessa Jarocki
Umsetzungskoordinatorin
des Umsetzungsprojekts „Vergabe“

Telefon: 0421/ 361 505 63
E-Mail: vanessa.jarocki@finanzen.bremen.de
www.finanzen.bremen.de



**„Kompetenz für kommunale
Innovation und Digitalisierung“
Ein Interview mit K4K eG**

Im September hat KOINNO eine Kurzumfrage zur interkommunalen Zusammenarbeit durchgeführt. Nahezu allen Personen, die die Umfrage komplett beantwortet haben, war dieser Begriff bekannt. Knapp zwei Drittel der Antwortenden gaben an, die Möglichkeiten der kooperativen Planung und Entwicklung von Projekten sowie die Bildung von interkommunalen Zweckverbänden zu kennen. Mit mehr als sechzig Prozent der Nennungen ist die gemeinsame Nutzung von Infrastrukturen ebenfalls sehr geläufig, bzw. wird bereits angewendet. Welche Vorteile sehen die Befragten in der Zusammenarbeit? Gleich nach der Kostenersparnis waren die bessere Nutzung von Fachwissen und Ressourcen und mit mehr als sechzig Prozent ebenfalls die Stärkung regionaler Entwicklung und des Zusammenhalts gute Gründe für den Ausbau der interkommunalen Zusammenarbeit. Die Hindernisse werden unter anderem in unterschiedlichen politischen Interessen und Prioritäten und durch rechtliche und administrative Hürden gesehen. Wir möchten ein Projekt vorstellen, das sich genau diesem Thema verschrieben hat: die K4K eG, eine interkommunale Genossenschaft. KOINNO hat dazu mit dem Vorstand Maximilian Großmann gesprochen.

KOINNOmagazin: Wie ist die Idee zu K4K, der interkommunalen Genossenschaft, entstanden und was genau verbirgt sich dahinter?

Maximilian Großmann: Die K4K eG wurde ins Leben gerufen, um auf die wachsenden Herausforderungen der digitalen Transformation zu reagieren, mit denen sich viele Kommunen in Deutschland konfrontiert sehen. Oft fehlen ausreichende Ressourcen und Kapazitäten, um komplexe Projekte allein zu bewältigen. Hier setzt unsere interkommunale Philosophie an: Durch das Prinzip „Zusammen mehr erreichen“ bündeln wir die Kräfte und ermöglichen Kommunen, gemeinsam innovative Lösungen zu entwickeln. Unsere Genossenschaft ist eine lebendige Plattform, die Kommunen sowohl horizontal als auch vertikal miteinander vernetzt, um die größtmöglichen Vorteile aus der Zusammenarbeit zu ziehen. Es geht darum, aus den Gemeinsamkeiten Synergien zu schaffen und nachhaltig zu profitieren.

K4K steht für „Kompetenz für kommunale Innovation und Digitalisierung“ – und das von Kommunen für Kommunen. Wir betrachten die kommunale Welt als vernetztes Ökosystem, in dem Kooperation der Schlüssel zum Erfolg ist. Durch die Bündelung von Wissen und Ressourcen können wir gemeinsam den Herausforderungen von heute und morgen begegnen. Dabei liegt unser Fokus nicht auf Unterschieden, sondern auf den Gemeinsamkeiten. In einem Netzwerk von fast 11.000 Kommunen gibt es enorme Potenziale für Zusammenarbeit. Es geht nicht darum, dass alle Organisationen in jedem Aspekt übereinstimmen müssen, sondern darum, dass Kommunen mit ähnlichen Bedürfnissen und Zielen Schnittmengen finden und gemeinsam Lösungen entwickeln, die der gesamten Gemeinschaft zugutekommen. Diese interkommunale Wertschöpfung bringt nachhaltige Vorteile für das gesamte kommunale Ökosystem.

Die K4K eG wurde 2016 in Wetzlar gegründet und ist seither kontinuierlich gewachsen. Nach einer strategischen Neuausrichtung bieten wir seit 2024 unsere Leistungen bundesweit an, um Kommunen und kommunalen Organisationen in ganz Deutschland die Möglichkeit zu geben, von den Vorteilen unserer interkommunalen Zusammenarbeit zu profitieren.

KOINNOmagazin: Was ist das Ziel, die Aufgabe von K4K?

MG: Unser Ziel ist es, Kommunen und kommunale Organisationen durch Vernetzung und gebündelte Ressourcen bei ihrer digitalen Transformation zu unterstützen. Indem wir Gemeinsamkeiten erkennen und darauf aufbauend konkrete Projekte entwickeln, schaffen wir greifbare Lösungen für aktuelle Herausforderungen. Jede Kooperation basiert auf einer klaren Vision und Mission, die als

Das Interview für KOINNO
führte Lea Rasche
Projektmanagerin bei KOINNO





Maximilian Großmann
Vorstand, K4K eG

Leitfaden für die Umsetzung dient. Gleichzeitig stellen wir sicher, dass der organisatorische Aufwand für die Kommunen gering bleibt, während der Nutzen maximiert wird. Die gewonnenen Best-Practice-Erkenntnisse und Lösungen teilen wir mit allen Mitgliedern, sodass jeder davon profitieren kann – unabhängig von der aktiven Teilnahme.

Wir organisieren unsere Mitglieder gezielt nach ihren gemeinsamen Herausforderungen und Zielen. Basierend auf diesen Gemeinsamkeiten entwickeln wir eine umsetzungsreife Zielsetzung für die Kooperation. Daraus entstehen konkrete Projektideen, die wir durch zentrale Koordination und ein professionelles Ressourcen-Management umsetzen. Indem wir die Aufgaben auf mehrere Schultern verteilen, maximieren wir den Nutzen für alle Beteiligten. Unser Ansatz ist es, die Stärken der einzelnen Kommunen so zu koordinieren, dass sie optimal eingesetzt werden, während wir die organisatorische Last übernehmen. So entsteht nicht nur ein direkter Mehrwert für die beteiligten Kommunen, sondern auch für alle, die durch das geteilte Wissen profitieren.

KOINNOmagazin: Können Sie ein konkretes Beispiel dafür angeben?

MG: Ein aktuelles Beispiel ist die Entwicklung eines Prototyps für einen Chat- und Voicebot für die kommunalen Jobcenter in Hessen. Mehrere Jobcenter haben sich zusammengeschlossen, um eine innovative Lösung für die externe Kommunikation zu entwickeln, um die Zufriedenheit der Bürgerinnen und Bürger zu erhöhen und Mitarbeitende zu entlasten. Das Projektziel ist die Entwicklung eines Prototyps, der als Blaupause dient und hessenweit sowie bundesweit über eine Plattform zugänglich und nutzbar gemacht werden kann. Durch die zentrale Koordination und das gemeinschaftliche Engagement der beteiligten Organisationen konnten die vorhandenen Ressourcen effizient gebündelt und ein Projekt umgesetzt werden, das einzelne Organisationen allein nur mit deutlich höherem Aufwand hätten realisieren können.

KOINNOmagazin: Welche Hürden begegnen Ihnen bei der Umsetzung und wie können diese überwunden werden?

MG: Die größte Hürde bei der Umsetzung interkommunaler Projekte ist oft die begrenzte Verfügbarkeit von personellen Ressourcen. Projekte erfordern nicht nur fachliche Expertise, sondern zeichnen sich besonders durch elementare Aufgaben wie Projektmanagement, Kommunikation, Beschaffung und Administration aus – Tätigkeiten, die häufig auf den Schultern derselben Mitarbeitenden lasten. Diese Hürden überwinden wir, indem wir die zentrale Koordination und die organisatorische Last übernehmen, sodass sich die Mitarbeitenden auf ihre fachlichen Stärken konzentrieren können. Mit unserer Expertise im interkommunalen Projektmanagement schaffen wir die nötigen Rahmenbedingungen, um trotz begrenzter Ressourcen erfolgreiche Projekte zu realisieren, die Wissen und Best Practices für alle Kommunen bereithalten.

KOINNOmagazin: Wer gehört zur Genossenschaft dazu und wie kann man Teil von K4K werden?

MG: Unsere Mitglieder sind Städte, Landkreise und kommunale Organisationen aus ganz Deutschland, die den Mehrwert der interkommunalen Zusammenarbeit als wirksamen Hebel erkannt haben, um begrenzte Ressourcen zu überwinden und gemeinsam innovative Lösungen zu entwickeln. Unser Netzwerk wächst kontinuierlich und hat sich inzwischen über die hessischen Grenzen hinaus erweitert. Was die K4K eG einzigartig macht, ist ihre Struktur: Wir sind eine zu 100% kommunale Genossenschaft, die ausschließlich aus Mitgliedern des öffentlichen Sektors besteht. Alle Organe – von der Generalversammlung bis zum Aufsichtsrat – setzen sich aus Vertretenden unserer Mitglieder zusammen, wodurch sichergestellt ist, dass wir ausschließlich im Interesse der Kommunen handeln. Um Teil der K4K eG zu werden, erwerben Kommunen einen Genossenschaftsanteil von 500 Euro und können anschließend flexibel unsere Leistungen in Anspruch nehmen.



Unsere Stakeholder umfassen ein breites Spektrum, von internen Organisationseinheiten und Mitarbeitenden bis hin zu den Bürgerinnen und Bürgern. Die digitale Transformation betrifft alle Ebenen einer Kommune, weshalb wir eng mit allen relevanten Akteuren zusammenarbeiten. Unser Ziel ist es, sicherzustellen, dass unsere Projekte den größtmöglichen Nutzen für die Kommunen, ihre Mitarbeitenden, die Bürgerinnen und Bürger sowie die Politik und Wirtschaft in ihrem Umfeld bieten.

KOINNOmagazin: Was sind die Pläne für K4K? Wie geht es weiter?

Unsere Vision für die Zukunft ist es, das Netzwerk weiter auszubauen und die interkommunale Zusammenarbeit noch stärker zu fördern. Durch die Identifikation gemeinsamer Herausforderungen schaffen wir die Basis für neue Kooperationen zwischen unseren Mitgliedern. Gleichzeitig stellen wir sicher, dass die gewonnenen Best-Practice-Beispiele, Lösungen und Produkte allen Mitgliedern zugutekommen. So entsteht ein lebendiges Netzwerk, das langfristig Mehrwert für alle Beteiligten schafft. Denn eins ist sicher: Wir sind nicht allein in unserer kommunalen Welt!

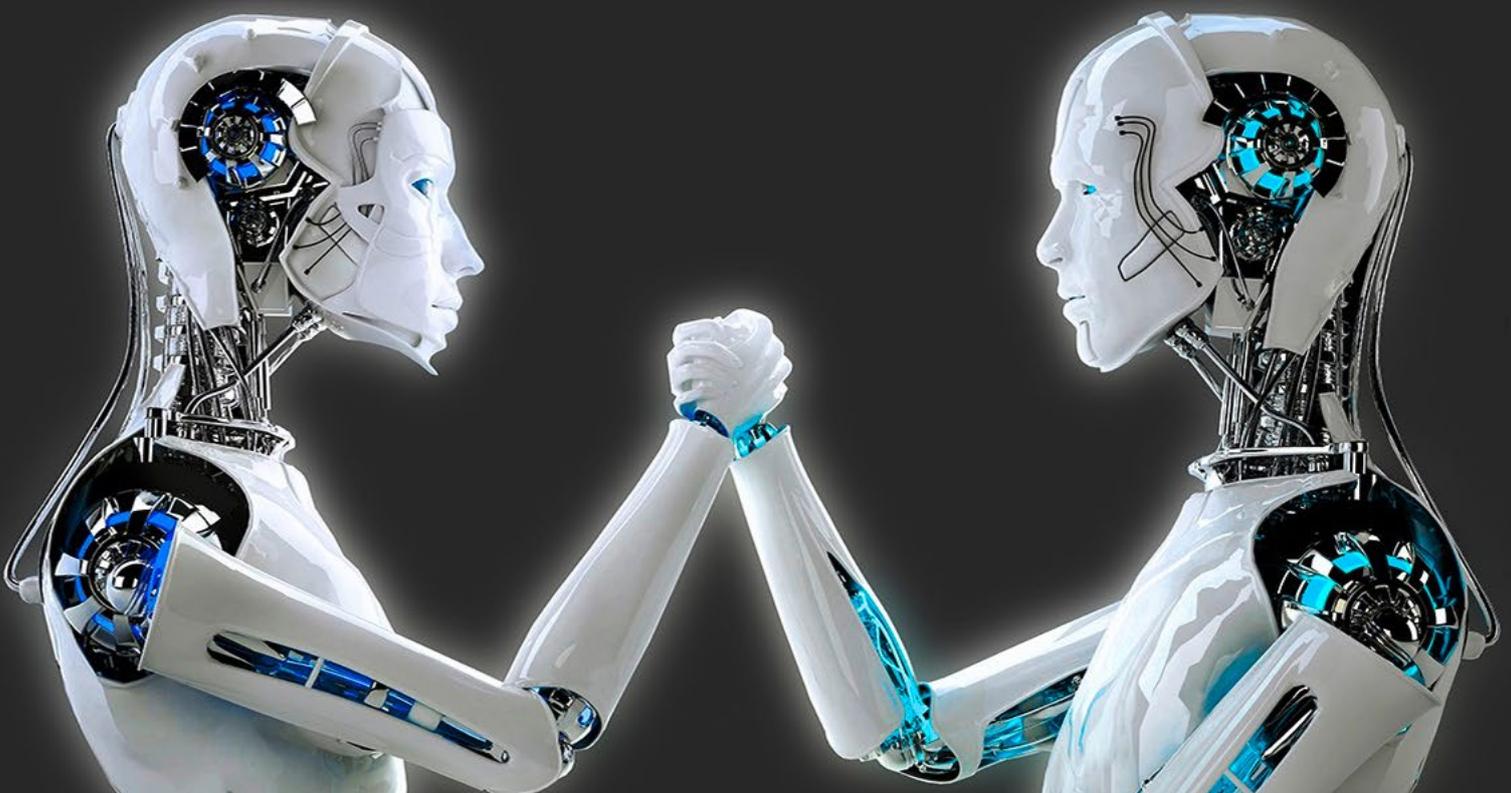


Ansprechpartner und Kontakt

K4K Kompetenz für kommunale Innovation
und Digitalisierung eG
Laufdorfer Weg 4
35578 Wetzlar

Maximilian Großmann (Vorstand)
Tel: 0170 / 2771 888
E-Mail: maximilian.grossmann@k4k-eg.de

**Gemeinsam geht vieles besser!
KOINNO hilft beim innovativen
Einkauf**



Innovativer Einkauf ist Teamarbeit

Der innovative Einkauf kommt Ihnen wie ein schwer zu erklimmender Berg mit vielen unbekanntem Wegstrecken und Herausforderungen vor? Keine Sorge, mit guter Vorbereitung und der Einbeziehung aller Beteiligten in die Planung, kann eine solche Beschaffung gut gelingen.

Der Einkauf innovativer Produkte, Dienstleistungen und Lösungen gelingt am besten, wenn in Ihrer Institution alle an einem Strang ziehen. Diese Erfahrung hat sich während des Austauschs zwischen öffentlichen Auftraggebern auf den vielen KOINNO-Veranstaltungen in den vergangenen Jahren immer wieder bestätigt. Auch in den KOINNO-Beratungsprojekten erleben wir, wie wichtig es ist, alle Beteiligten im Beschaffungsprozess einzubinden.

Das bedeutet, dass nicht nur die Abläufe in der Vergabestelle selbst auf innovative Beschaffung abzielen, sondern dass auch alle übrigen an der Beschaffung beteiligten Personen einbezogen werden. Dabei sind die Bedarfsträger besonders wichtig, die die Produkte oder Dienstleistungen für ihre tägliche Arbeit brauchen oder sie z.B. für externe Nutzer (etwa Bürgerinnen und Bürger) beschaffen müssen.

Innovative Beschaffung von Anfang an

In der Idealvorstellung sind die Grundsätze und Ziele der innovativen öffentlichen Beschaffung in Ihrer gesamten Institution so verinnerlicht, dass sie von Beginn an – also von der Bedarfsentstehung und ersten Überlegungen bei den Bedarfsträgern an – mitgedacht werden und Sie als Experten für die Beschaffung möglichst früh einbezogen werden. Bleiben Sie im Gespräch, auch wenn es nicht immer rund läuft! Gute Zusammenarbeit braucht regelmäßige Kommunikation zwischen Vergabestelle und Fachabteilung. Arbeiten Sie gemeinsam daran, die Bedarfe noch genauer und innovationsfreundlicher zu formulieren, um am Ende auch das beste Beschaffungsergebnis zu erzielen.

Nützliche Hilfestellungen für Fachabteilungen: E-Learning für Bedarfsträger

KOINNO unterstützt Sie in diesem Austauschprozess. So können Sie Ihren Kolleginnen und Kollegen in den Fachabteilungen z.B. unser E-Learning für Bedarfsträger empfehlen. Fachabteilungen können sich hier über Grundzüge der innovativen Beschaffung, Basiswissen über den Vergabeprozess und ihren Beitrag zur Leistungsbeschreibung informieren. Streuen Sie diese Information gern! Möglicherweise kann Ihre Institution das E-Learning in den Einarbeitungsprozess für neue Mitarbeitende und potenzielle Bedarfsträger integrieren?

Autorin
Ulrike Pagels



© privat

Unterstützungsprozess Einkauf – Leitfaden für Fachabteilungen

Auch niedrigschwellige Informationen, z.B. im Intranet, sind für Bedarfsträger sehr hilfreich. Ein kurzer Leitfaden zur optimalen Zusammenarbeit zwischen Einkauf und Fachbereich kann Ihren Kolleginnen und Kollegen dabei helfen, sich auf das Vergabeverfahren vorzubereiten und innovativer einzukaufen. Insbesondere in Institutionen mit hoher Mitarbeiterfluktuation kann ein solcher Leitfaden Wissen über Abläufe vermitteln, als „Nachschlagewerk“ zu unterschiedlichen Vorgehensweisen je nach Beschaffungswert dienen und damit Entlastung für Ihre Beschaffungsstelle schaffen. Sie können das Muster hier herunterladen und die Hinweise und Wertgrenzen für Ihre Institution und Ihr Bundesland anpassen. [Innovativer Einkauf ist Teamarbeit!](#)

Zusammenarbeit Einkauf und Fachbereich

Beschaffungen < 1.000 €

Direktauftrag, wenn Bedarf nicht durch die zentrale Einkaufsplattform oder über Rahmenverträge gedeckt werden kann.

➡ Siehe auch im Intranet zu den Themen [Direktaufträge](#), [Rahmenverträge](#)

Beschaffungen > 1.000 € ≤ 2.500 €

Kauf durch die Fachabteilung, wenn Bedarf nicht durch die zentrale Einkaufsplattform oder über Rahmenverträge gedeckt werden kann.

➡ Siehe auch im Intranet zu den Themen [Einkaufsplattform](#), [Rahmenverträge](#)

Beschaffungen > 2.500 € ≤ 30.000 €

Verhandlungsvergabe auf Basis von mindestens drei Angeboten (Fachabteilung kann Vorschläge zu geeigneten Auftraggebern unterbreiten, vorhandene Angebote oder eine Leistungsbeschreibung an die Bedarfsmeldung anhängen, damit der Einkauf Angebote einholt und ausreichend Wettbewerb herstellt.)

Ausnahme: Alleinstellungsmerkmal nach § 8 Abs. 4 Nr. 10 UVgO. Dieser § ist allerdings an sehr restriktive Voraussetzungen geknüpft.

➡ [Rahmenverträge sind zu nutzen](#)

Beschaffungen > 30.000 € ≤ 221.000 €

Im Rahmen des nationalen Ausschreibungsverfahrens zwingende und frühzeitige Einbindung des Einkaufs, um die Wahl des richtigen Ausschreibungsverfahrens



Unser Evaluationsforum für die KOINNO-Zertifizierung

Die KOINNO-Zertifizierung für innovative Auftraggeber: Auszeichnungen für ausgezeichnete Arbeit

Die über 30.000 Beschaffungs- und Vergabestellen in Deutschland leisten täglich Großartiges im Verborgenen: Von der Beschaffung von Büroausstattung, Bekleidung oder Ausrüstung über Konzeptionsleistungen bis hin zu Software und Spitzentechnologie schreiben sie im Stillen alles aus, was öffentliche Institutionen wie Bundes-, Landesbehörden, Städte, Kommunen, Polizei, Feuerwehr, Stadtwerke, Universitäten, Krankenhäuser etc. benötigen.

Dabei sollen die öffentlichen Gelder gezielt und nachhaltig ausgegeben werden. Durch die Investition in innovative Projekte sollen junge Unternehmen und Startups gefördert werden und damit die gesamte Wirtschaft profitieren. Um diese Ziele zu erreichen, benötigen die Vergabestellen viel Knowhow, eine gute Strategie und den Willen zur stetigen Weiterentwicklung.

Autorin
Ulrike Pagels



© privat

Spot an: Sichtbarkeit für innovative Beschaffung

Damit diese Anstrengung nicht im Verborgenen bleibt, bietet KOINNO eine dreistufige Zertifizierung für öffentliche Auftraggeber an. Innovative Beschaffungs- und Vergabestellen können ihre Leistungen objektiv validieren lassen und mit dem Zertifikat ihre gute Arbeit dokumentieren. Dabei können sowohl ganze Organisationen als auch einzelne, besonders innovative Beschaffungsprojekte zertifiziert werden.

Innovation heißt: immer besser werden!

Neben der Erhebung des aktuellen Status des Einkaufs geht es bei der KOINNO-Zertifizierung auch darum, Entwicklungspotenzial zu heben: Welche Möglichkeiten für innovative Beschaffung können noch genutzt werden? Denn nur, wenn man weiß, wo man steht, kann man sich gezielt weiterentwickeln. In jeder Zertifizierungsstufe gibt es deshalb hilfreiche Handlungsempfehlungen für die Weiterentwicklung im Bereich innovative Beschaffung.

Starten Sie hier auf dem Evaluationsforum:
<https://evaluation.koinno-bmwk.de/>

Zertifizierter Partner für Fachabteilungen und innovative Auftragnehmer

Die innovative Beschaffung lebt von der guten Zusammenarbeit und dem gegenseitigen Verständnis von Fachabteilung und Vergabestelle. Die Bronze-, Silber- und Goldauszeichnung zeigt in der internen Kommunikation, dass die Vergabestelle ein kompetenter Partner ist und macht gute Vergabepaxis sichtbar. Auch für die Außenwirkung belegt das KOINNO-Zertifikat Verlässlichkeit und Erfahrung mit innovativen Themen und kann Vergabestellen so attraktiver für die Angebote von innovativen Unternehmen und Startups machen.

Die KOINNO-Zertifizierung für öffentliche Auftraggeber:

- Weiterentwicklung in der innovativen öffentlichen Beschaffung
- Sichtbarkeit
- Verbesserte Kommunikation



So funktioniert die KOINNO-Zertifizierung für öffentliche Auftraggeber

Es gibt zwei Pfade für die KOINNO-Zertifizierung:

Die **innovative Beschaffungs- und Vergabestelle** und das **innovative Beschaffungsprojekt**.

Bronze

Die beiden Bronze-Stufen der KOINNO-Zertifizierung können ganz leicht über je einen Online-Fragebogen im Evaluationsforum absolviert werden. Im Anschluss erhalten Vergabestellen sofort das Ergebnis, bei Bestehen das Bronze-Zertifikat und in jedem Fall eine Auswertung mit Handlungsempfehlungen für die Weiterentwicklung der innovativen Beschaffung.

Silber

In der Silberstufe findet je ein (Online-)Audit mit dem KOINNO-Team statt. Darin wird die Entwicklung des Einkaufs bzw. die Umsetzung des innovativen Beschaffungsprojektes beleuchtet, insbesondere die Weiterentwicklung seit der Bronzestufe bzw. Learnings aus dem Projekt. Im Anschluss gibt es je einen Auditbericht mit Hinweisen zur Weiterentwicklung und bei Bestehen das Silberzertifikat.

Gold

Für die „Goldmedaille“, müssen erst beide Silber-Zertifizierungen bestanden sein. Dann formuliert die Beschaffungsstelle ein konkretes Praxisbeispiel, etwa die Dokumentation eines innovativen Beschaffungsprojekts oder der organisatorischen Verbesserung (z. B. Zentralisierung der Beschaffung, innovative Gestaltung des Vergabeprozesses...). Bei erfolgreichem Bestehen verleiht KOINNO das Gold-Zertifikat und das Praxisbeispiel wird auf der KOINNO-Website veröffentlicht.



Die KOINNO-Zertifizierung für Unternehmen: Ihre Kompetenzen in der innovativen öffentlichen Beschaffung sichtbar machen

Viele Unternehmen meiden öffentliche Aufträge, da sie komplexe Vergabeverfahren, strenge gesetzliche Vorgaben und einen hohen Aufwand befürchten. Tatsächlich können die ersten Schritte in diesem Markt eine Herausforderung darstellen.

Doch wer diese ersten Hürden überwindet und sich als Anbieter erfolgreich bei öffentlichen Ausschreibungen einbringen kann, der gewinnt mit der öffentlichen Hand einen verlässlichen Auftraggeber mit einem enormen Auftragsvolumen von über 130 Milliarden Euro (im Jahr 2022). Insbesondere für Startups und kleine und mittlere Unternehmen (KMU) kann der Gewinn einer öffentlichen Ausschreibung einen entscheidenden Schritt in neue Märkte bedeuten und eine stabile Grundlage für künftige Aufträge schaffen.

Autorin
Anna März

VDI Technologiezentrum GmbH



Erste Schritte wagen und Sichtbarkeit stärken

Um Unternehmen auf ihrem Weg in den öffentlichen Sektor zu unterstützen, bietet KOINNO eine dreistufige Zertifizierung für Unternehmen an. Mit der KOINNO-Zertifizierung haben Unternehmen die Möglichkeit, potenziellen Auftraggebern zu zeigen, dass sie innovative Lösungen für den öffentlichen Sektor anbieten und sich mit der innovativen öffentlichen Beschaffung auseinandergesetzt haben.

Zertifizierung für Einsteiger und Fortgeschrittene

Die Zertifizierung eignet sich sowohl für Unternehmen, die bisher nur vereinzelt Erfahrungen im öffentlichen Sektor gesammelt haben, als auch für Unternehmen mit einem hohen Erfahrungsschatz. So werden in der ersten Zertifizierungsstufe eine neutrale Bewertung des Kenntnisstands durchgeführt und praxisnahe Handlungsempfehlungen zur Weiterentwicklung gegeben. Von der Bestandsaufnahme über gezielte Schulungen bis hin zur Präsentation ihrer innovativen Lösungen – im Verlauf der Zertifizierung können Unternehmen nicht nur ihr Wissen vertiefen, wie sie sich erfolgreich für öffentliche Ausschreibungen positionieren können, sondern erhalten auch die Möglichkeit, sich als innovativer Anbieter zu präsentieren.

Starten Sie hier auf dem Evaluationsforum:

<https://evaluation.koinno-bmwk.de/>

Welche Vorteile bietet die KOINNO-Zertifizierung?

- **Kompetenzaufbau:** Unternehmen erhalten einen Einblick in die Prozesse öffentlicher Ausschreibungen und entwickeln ihre Fähigkeiten im Bereich der innovativen öffentlichen Beschaffung weiter.
- **Sichtbarkeit und Anerkennung:** Durch die Auszeichnung und neutrale Validierung können Unternehmen ihre Innovationsorientierung gegenüber Auftraggebern zeigen.
- **Vernetzungsmöglichkeiten:** Durch die Zertifizierung eröffnen sich Kontakte zu potenziellen Partnern und Kunden im öffentlichen Sektor.
- **Öffentlichkeitsarbeit:** Das Zertifikat kann gezielt für Marketingzwecke genutzt werden, um sich als vertrauenswürdiger Partner in der innovativen öffentlichen Beschaffung zu positionieren.

Wie funktioniert die KOINNO-Zertifizierung für Unternehmen?

Die kostenfreie KOINNO-Zertifizierung besteht aus drei aufeinander aufbauenden Stufen, wobei jede Stufe abgeschlossen werden muss, bevor die nächste erreicht werden kann.

1. Das Expert-Zertifikat – Selbst-Evaluation

Der Zertifizierungsprozess beginnt mit dem Expert-Zertifikat. Unternehmen füllen einen Online-Fragebogen aus, der ihre bisherigen Erfahrungen und Kenntnisse im Bereich der öffentlichen Beschaffung und ihre Innovationsfähigkeit erfasst. Nach erfolgreicher Selbst-Evaluation erhalten die Teilnehmer das Expert-Zertifikat. Zusätzlich gibt es individuelle Handlungsempfehlungen zur Weiterentwicklung.

2. Das Professional-Zertifikat – Aktive Beteiligung

Nach Abschluss der Expert-Stufe können Unternehmen das Professional-Zertifikat anschließen. Dabei vertiefen sie ihre Auseinandersetzung mit der innovativen öffentlichen Beschaffung durch aktive Beteiligung an KOINNO-Formaten. Dazu gehört die Teilnahme an mindestens einer Veranstaltung und die Wahl zwischen dem Abschluss eines E-Learning-Moduls oder der Teilnahme an einem Kompaktseminar.

3. Das Practitioner-Zertifikat – Nachweis einer innovativen Vorgehensweise

Die höchste Stufe, das Practitioner-Zertifikat, erfordert den Nachweis eines innovativen Ansatzes im Bereich der öffentlichen Beschaffung. Unternehmen können dies durch die Erstellung eines Praxisbeispiels oder durch die Teilnahme an einer KOINNO-Veranstaltung nachweisen. Bei erfolgreichem Abschluss wird das Praxisbeispiel auf der KOINNO-Webseite veröffentlicht, was zusätzliche Sichtbarkeit schafft.



„Ausgezeichnete Innovation“, denn „Innovation schafft Vorsprung“

Ein Highlight im Reigen der zahlreichen Veranstaltungen von KOINNO ist jedes Mal der **Tag der öffentlichen Auftraggeber** in Berlin. Dort finden sich Jahr für Jahr rund zweihundert Menschen zusammen, die sich über die Entwicklung in der innovativen öffentlichen Beschaffung informieren und mit Gleichgesinnten netzwerken wollen.

Neben den Impulsen und Insights aus Politik und Verwaltung rund um die innovative Beschaffung, im Juni 2024 z.B. über das **Reallabore-Gesetz** zur Erprobung von Innovationen oder die **Experimentierklausel** in Hamburg und ihre Umsetzung, ist ein Höhepunkt stets die Verleihung der Innovationen-Awards.

Ganz neu ist der Preis für innovative Startups und kleine und mittlere Unternehmen (KMU) „**Ausgezeichnete Innovation**“, den bei der diesjährigen ersten Preisverleihung „HEIDI Heimat digital“ mit nach Hause nehmen konnte. Für den Award im Jahr 2025 können sich alle Unternehmen qualifizieren, die **bis zum 31.12.2024** ihre Lösung oder ihr Projekt auf dem Marktplatz der Innovationen auf dem KOINNOvationsplatz präsentieren. Den KOINNOvationsplatz kennen Sie noch aus Heft 1/2023? Ansonsten geht es hier lang: [Wir verbinden öffentliche Auftraggeber und innovative Unternehmen - KOINNOvationsplatz](#)

Zum anderen gibt es den renommierten Preis „**Innovation schafft Vorsprung**“, mit dem der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) seit 2006 Spitzenleistungen öffentlicher Auftraggeber auszeichnet. In diesem Jahr ging der Preis an die Bundesanstalt für Materialforschung und -Prüfung (BAM) für die Innovationspartnerschaft ModuH2Pipe@BAM.

Sie haben auch ein besonders innovatives Produkt beschafft oder ein innovatives Verfahren implementiert? Dann gehen Sie doch ins Rennen um die Auszeichnung „**Innovation schafft Vorsprung**“ und vielleicht stehen Sie und Ihre Kolleginnen und Kollegen im kommenden Jahr auf der Bühne, um den Preis entgegenzunehmen. Für den kommenden Award 2025 können sich Bundes-, Landes- und Kommunalverwaltungen sowie öffentlich-rechtliche Unternehmen und Institutionen bewerben. Nähere Informationen erhalten Sie hier. Wir sind gespannt, welche **innovativen Konzepte** uns dieses Mal erreichen.

Denn auch im kommenden Jahr soll es wieder zwei Preisträger am Tag der öffentlichen Auftraggeber am 25. Juni 2025 in Berlin in der Aula des Bundeswirtschaftsministeriums geben.



Einsendeschluss ist der 15. März 2025

Alle Infos gibt es hier:

<https://www.koinno-bmwk.de/koinno/innovationspreis/>

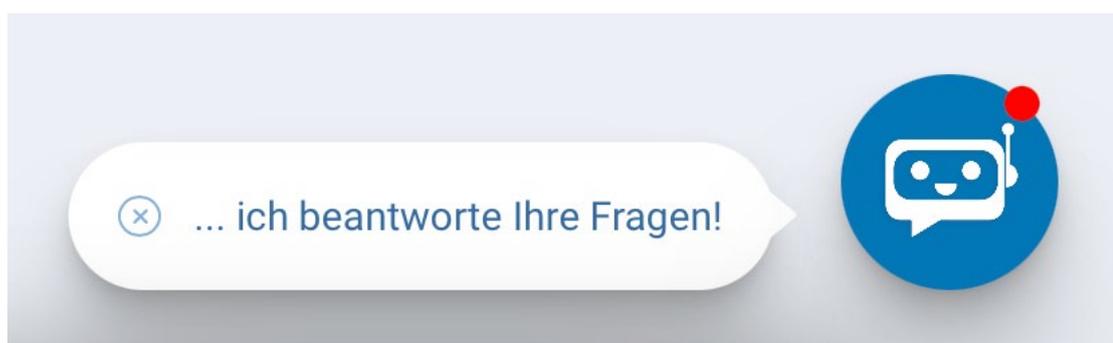


Was ist neu
beim KOINNO?

news

Gar nicht neu ist das Kompetenzzentrum innovative Beschaffung KOINNO selbst, es wurde im Jahr 2013 im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz gegründet, also vor gut zehn Jahren. In diesem Jahr wurde der Vertrag um weitere zwei Jahre verlängert, also weiterhin Zeit für Neues und Bewährtes.

Damit Sie bei der Recherche auf unserer Webseite nicht den Überblick verlieren, unterstützt Sie seit kurzem unser charmanter **Chatbot** bei der Navigation durch unser vielfältiges Angebot. Neben dem ausführlichen Fundus unserer Antworten auf vielgestellte Fragen hilft uns auch die KI dabei. Geben Sie gerne ein Feedback, damit unser **KOINNObot** immer besser werden kann. Natürlich freuen wir uns weiterhin über Ihre direkten Anrufe oder E-Mails. Sie erreichen uns von Montag bis Freitag unter 061 96/58 28-350 und „24/7“ über info@koinno-bmwk.de.



Auch in diesem Herbst haben wir ein neues Tool für Sie auf der KOINNO-Seite bereitgestellt, damit die Arbeit rund um Ihre Ausschreibungen leichter von der Hand geht. Nachdem Sie sich vielleicht mithilfe unseres Bewertungsmethoden-Lotsen für eine Bewertungsmatrix und -Methode entschieden haben, gilt es noch Preis und Leistung die richtige Gewichtung zu geben. Das geht mit dem **Preis-Leistungs-Gewichtungs-Check**, damit können Sie Kriterien zu den Bereichen Wirtschaftlichkeit, Innovation und Nachhaltigkeit beispielsweise ausgewogen im Vergabeprozess berücksichtigen. Dabei braucht es nur drei Schritte, bis unser neues Tool Ihnen das Ergebnis präsentiert. [Kompetenzzentrum innovative Beschaffung: Preis-Leistungs-Gewichtungs-Check](#)



Das Playbook für innovative Unternehmen haben wir im [Heft 1/2023](#) ausführlich vorgestellt, nun wurde der Unternehmensguide frisch aktualisiert. Wer es etwas knackiger mag, schaut in unseren neuen [Quickstart für Unternehmen](#), den Wegweiser durch unsere Angebote.

Startups und KMU: Für mehr Innovation in der öffentlichen Beschaffung



Innovationsförderung in der öffentlichen Beschaffung: Mit dem Startup Beschaffungsindex und dem Leadership Accelerator Program (LEAP) zum Erfolg

Startups spielen eine immer wichtigere Rolle, da sie viele bahnbrechende Innovationen hervorbringen. Die Anzahl von sogenannten „Unicorns“, also Startups mit einem Marktwert von über einer Milliarde Dollar, hat sich in den letzten zehn Jahren stark erhöht – besonders in den USA, aber auch in Deutschland. Diese Erfolge basieren auf Angeboten, die denen etablierter Unternehmen oft überlegen sind und sie können auch in der öffentlichen Beschaffung genutzt werden.

Welche Rollen spielen Startups in der öffentlichen Beschaffung und wie viele öffentliche Aufträge werden heute an Startups vergeben?

Öffentliche Beschaffung verfolgt das Ziel wirtschaftlicher Bedarfsdeckung – dementsprechend sollte die Beschaffung bei Startups kein Selbstzweck sein. Betrachtet man das Marktsegment und seine Entwicklung im letzten Jahrzehnt genauer, wird allerdings offenkundig: Es ist auch kein Selbstzweck. Immer mehr Innovationen, darunter auch bahnbrechende, „disruptive“ Innovationen, stammen von Startups. Auch stark regulierte Bereiche wie der Bankensektor oder die Versicherungswirtschaft wurden durch die Innovationskraft von Startups, insbesondere im FinTech-Bereich, nachhaltig verändert. Hier bieten junge Unternehmen Dienstleistungen an, die schneller und benutzerfreundlicher sind als die herkömmlichen Anbieter. Darüber hinaus dringen Startups in den Verteidigungssektor vor, indem sie Technologien für Cybersicherheit, Drohnensteuerung und Künstliche Intelligenz entwickeln, die staatlichen Akteurinnen und Akteuren helfen, moderne Sicherheitsstrukturen aufzubauen.

Laut dem Bundesverband Deutsche Startups kennzeichnet diese Unternehmen ein geplantes schnelles Wachstum bei Umsatz und Mitarbeitenden, ein (hoch) innovatives Produkt/Dienstleistung/Geschäftsmodell oder eine ebensolche Technologie und ein maximales Unternehmensalter von zehn Jahren. Startups unterscheiden sich von herkömmlichen Unternehmensgründungen durch ihre Innovationsorientierung und streben, im Gegensatz zu vielen kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs), die organisch und lokal wachsen, eine schnelle Skalierung an. Ihre Produktentwicklung folgt oft dem Prinzip des „Minimal Viable Product“ (MVP), das schnelle Markteinführung und kontinuierliche Verbesserung durch Kundenfeedback ermöglicht. Dieser Ansatz ist für die dynamische Anpassung an Marktveränderungen besonders wichtig. Zudem setzen viele Startups auf „Continuous Delivery“, um ihre Produkte ständig zu aktualisieren und so immer den neuesten Anforderungen gerecht zu werden.

Autorin Anja Theurer



Autorin Carolin Kister



Startup Beschaffungsindex

Bekanntermaßen ist die Zahl der öffentlichen Beschaffungen bei Startups gering – doch gibt es bisher (noch) keine aussagekräftigen Daten dazu. In der Vergabestatistik ist zwar das öffentliche Beschaffungsvolumen bei kleinen und mittleren Unternehmen (KMUs) erfasst, nicht jedoch das bei Startups. Der Startup Beschaffungsindex und das behördenübergreifende LEAP (Leadership Accelerator Program) stehen im Mittelpunkt der Bemühungen von Staat-up e.V., um die Innovationskraft des öffentlichen Sektors zu stärken.

Der **Startup Beschaffungsindex** soll eine Einschätzung geben, in welchem Maße Startups heute am gesamten Beschaffungsgeschehen der öffentlichen Hand beteiligt sind und wie sich diese Beteiligung entwickelt. Dafür wertet Staat-up e.V. – in Kooperation mit einem Team um Prof. Christian von Deimling von der Universität der Bundeswehr München – zum einen Daten aus der europäischen

TED (Tenders Electronic Daily)

ist die Online-Version des „Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Union“ für das europäische öffentliche Auftragswesen. Das Supplement (= „Beiheft“) zum Amtsblatt der Europäischen Union dient der europaweiten Bekanntmachung von Vergabeverfahren der öffentlichen Hand und sonstigen Informationen im Kontext öffentlicher Beschaffungsvorgänge. Die Bekanntmachungen werden in den 24 EU-Amtssprachen veröffentlicht.

Ausschreibungsplattform TED aus. Zum anderen werden öffentliche Vergabestellen motiviert, die Beschaffung innovativer Lösungen aus dem Startup Marktsegment strategisch aufzusetzen und in diesem Zusammenhang den Anteil ihres Beschaffungsvolumens, der über Startups bezogen wird, transparent zu machen. Die akkumulierten Daten bilden den Beschaffungsindex. Inzwischen nehmen die Freie und Hansestadt Hamburg, Dataport sowie der Bau- und Liegenschaftsbetrieb NRW am Beschaffungsindex teil und erheben strukturiert Daten zur Beteiligung von Startups an ihren Vergabeverfahren. Am Beschaffungsindex teilnehmende Beschaffungsstellen verfolgen das Ziel, mehr innovative Produkte und Dienstleistungen von Startups zu beschaffen. Sie gehen dabei datenbasiert vor und halten nach, ob sie diesem Ziel tatsächlich näherkommen. Konkrete Unterstützung für den Einstieg in die Beschaffung von Startups und damit verknüpft auch den Beschaffungsindex bietet ab Dezember 2024 das Leadership Accelerator Program.

Leadership Accelerator Program (LEAP)

Das LEAP ergänzt die Ziele des Beschaffungsindex, indem es einen strukturierten Ansatz zur Förderung von Innovationen in der öffentlichen Beschaffung verfolgt.

Das 12-monatige Programm richtet sich an Führungskräfte, Projektleitungen und kleine, interdisziplinäre Teams aus der Beschaffung und den Fachabteilungen – es zielt auf die projektbezogene Begleitung von innovativen Beschaffungsvorhaben wie der Ausrichtung einer Innovation Challenge, der Initiierung einer Innovationspartnerschaft oder der strategischen Markterkundung und Anbahnung einer Zusammenarbeit mit einem Startup. Ein zentrales Element von LEAP sind **Peer-Mentorings** und Workshops, in denen Methodenkompetenz zu agilen Methoden, agiler Führungskultur und Themen der Verwaltungspraxis, insbesondere mit Beschaffungsbezug, vermittelt werden.

Peer-Mentorings

Der Erfahrungsaustausch in der Peer Group unterstützt die Entwicklung von Führungskompetenz im Rahmen strukturierter Erfahrungsaustauschformate - nach Prinzipien des Coachings, der Gewaltfreien Kommunikation (NVC) und des agilen Arbeitens in Peer Groups.

Der Startup Beschaffungsindex und das LEAP-Projekt sind komplementäre Ansätze, die darauf abzielen, die Innovationspotenziale in der öffentlichen Beschaffung zu maximieren. Während der Beschaffungsindex Transparenz schafft und Daten zur Beteiligung von Startups bereitstellt, bietet LEAP eine gezielte Unterstützung der Führungskräfte bei der Umsetzung innovativer Beschaffungsprojekte. Zusammen ermöglichen diese Projekte eine nachhaltige Veränderung im Beschaffungswesen und eine Erschließung der Stakeholdergruppe Startups.

Staat-up e.V. ist ein **Netzwerk für Beschäftigte des öffentlichen Sektors**, die sich zum Ziel gesetzt haben, innovativere Führungskräfte und Gestalterinnen und Gestalter des Wandels zu werden. Das gemeinsame Ziel ist, erfolgreiche Führungs-, Kollaborations- und Innovationspraktiken in die Verwaltung zu überführen und diese kontinuierlich weiterzuentwickeln in der Absicht, **Verwaltungshandeln zu modernisieren**. Wir sind davon überzeugt, dass die notwendige Veränderung von innen kommen muss – der Fokus liegt also auf einer **kulturellen Transformation**. Dabei ist Staat-up **deutschlandweit** aktiv und hat über 100 Mitglieder aus allen staatlichen Ebenen (Bund, Land, Kommune) sowie Angehörige von Beteiligungsgesellschaften. Über KOINNO wurde der Verein vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz beauftragt, das Index-Projekt sowie das LEAP durchzuführen. Das Mitwirken im Verein bietet die Möglichkeit zur eigenen persönlichen und professionellen Entwicklung. Sie möchten Mitglied werden oder mehr über den Verein erfahren? Dann besuchen Sie <https://www.staat-up.net/>



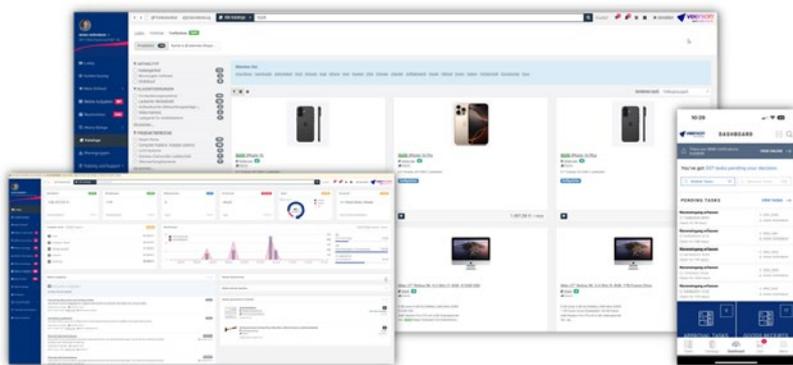
Ansprechperson und Kontakt

Staat-up e.V.
Fröaufstr. 3a
12161 Berlin

Carolin Kister, Geschäftsführerin Staat-up e.V.
E-Mail: mitgestalten@staat-up.net
www.staat-up.net

A photograph of a desk with a stack of papers on the left and a laptop on the right. The papers are organized into several stacks, each bound with a different colored rubber band (yellow, green, orange, blue, red). The laptop is a dark grey or black. The background is a blurred office setting with a window showing a view of trees. A white rectangular box is overlaid on the top left of the image, containing the title text.

Digitale Beschaffungslösungen im Wandel: Einblicke aus der Praxis von veenion



„Eine gute Sichtbarkeit am Markt hilft, bei öffentlichen Ausschreibungen wahrgenommen zu werden“

Interview mit Manuel Delvo, Geschäftsführer von veenion

Als Digitalisierungs-Spezialist für die Beschaffung entwickelt veenion seit über 25 Jahren Lösungen für die Beschaffung von indirektem Material und Leistungen und bietet seine standardisierten Lösungen im öffentlichen Sektor bei Städten, Stadtwerken, Behörden, Forschungseinrichtungen und Universitäten und als Landeslösungen an und nimmt an Ausschreibungen der öffentlichen Hand teil. Digitalisiert werden alle Beschaffungs-, Rechnungs- und Handelsprozesse von der Bestellung bis zur Bezahlung (Purchase-to-Pay, Source-to-pay). veenion ist ein Schwesterunternehmen von Healy Hudson, Software- und Dienstleistungsanbieter für elektronische Vergabe mit dem Vergabeportal www.deutsche-evergabe.de und Vergabemanagement-Lösung.

Herr Delvo, wie kam es zur Entscheidung, sich auf den Bereich der öffentlichen Beschaffung zu konzentrieren? Was motivierte Sie, neben Kunden aus der freien Wirtschaft auch im öffentlichen Sektor aktiv zu werden?

Unser Einstieg in die öffentliche Beschaffung war ursprünglich eher zufällig. Vor etwa 25 Jahren beobachteten wir am Frankfurter Flughafen die papierlastigen und aufwendigen internen Bestellprozesse, die damals noch vollständig manuell abgewickelt wurden. Diese Erfahrungen führten zur Entwicklung unseres ersten E-Procurement-Systems, das die Digitalisierung solcher Prozesse ermöglichte. Die Idee ist in der öffentlichen Beschaffung geboren. Der Erfolg dieser Lösung führte zu einer Nachfrage, auch aus anderen Bereichen, sodass wir Schritt für Schritt unseren Kundenkreis neben weiteren öffentlichen Auftraggebern auch um private Unternehmen erweiterten.

veenion agiert in doppelter Rolle innerhalb der öffentlichen Beschaffung – einerseits als Auftragnehmer und andererseits als Anbieter innovativer Lösungen, die die öffentliche Beschaffung mitgestalten. Wie beeinflusst diese doppelte Rolle Ihre Perspektive auf die öffentliche Beschaffung?

Unsere Rolle innerhalb der öffentlichen Beschaffung lässt uns die Thematik aus verschiedenen Blickwinkeln betrachten. Zum einen sind wir Softwarelieferant und Teil des Marktes; zum anderen agieren wir im Projekt in beratender Funktion, was uns ein tiefgehendes Verständnis für interne Strukturen und rechtliche Vorgaben gibt. Dabei konzentrieren wir uns vor allem auf den operativen Bereich und die Prozessautomatisierung, insbesondere dort, wo Digitalisierung zur Effizienzsteigerung beitragen kann.

Diese Perspektive erlaubt es uns, einen umfassenderen Einblick zu gewinnen – sowohl in die Anforderungen öffentlicher als auch privater Auftraggeber. Interessanterweise sind die Herausforderungen in beiden Sektoren vergleichbar, doch die Flexibilität im öffentlichen Bereich ist oft stärker durch feste Vorgaben eingeschränkt. Als Bieter sehen wir uns daher häufig mit bürokratischen Hürden konfrontiert, die in der Privatwirtschaft seltener vorkommen.

Das Interview führte
Pauline Marquardt, VDI
Technologiezentrum





Manuel Delvo
Geschäftsführer veenion GmbH

Wo Sie schon erwähnen, dass es zwischen dem öffentlichen und privaten Sektor Unterschiede gibt: Wie genau unterscheiden sich Ihre Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit öffentlichen Auftraggebern im Vergleich zur Privatwirtschaft?

Das ist schwer zu pauschalisieren. Eine Behörde unterscheidet sich von einer Bank genauso wie eine Bank sich von einem Bauunternehmen unterscheidet. Inhaltlich gibt es in beiden Bereichen Grundanforderungen, wie zum Beispiel das Lieferkettengesetz und Compliance-Standards. In der öffentlichen Verwaltung sind die Anforderungen oft genauer definiert, während die Privatwirtschaft teilweise flexibler auf prozessuale und technische Veränderungen reagieren kann. Der Grad der zentralen Vorgaben ist im öffentlichen Sektor oft höher und erfordert mehr Vorabfreigaben, während in der Industrie oft eine höhere Integrationstiefe besteht, z.B. durch Self-Service-Konzepte, bei denen dezentrale Nutzer mehr Verantwortung übernehmen.

Dabei stellen wir fest, dass es auch im öffentlichen Bereich neben gewachsenen Strukturen und vielen einzuhaltenden Vorschriften Entscheidungsträger gibt, die bereit sind, neue Ansätze zu erproben.

Wo sehen Sie Potenziale in der öffentlichen Beschaffung, um den Innovationsstandort Deutschland weiter zu stärken?

Die Frage ist mir zu schmeichelhaft - ich bin kein Wirtschaftspolitiker und will mich auch nicht als solcher darstellen. Aber ich sehe ein großes Potenzial darin, dass mehr Menschen im öffentlichen Sektor bereit sind, Risiken einzugehen. Innovation kann nur entstehen, wenn Entscheidungsträger offen für neue Ansätze sind. Ein Beispiel, wie gut zentrale Lösungen funktionieren können, ist die österreichische Bundesbeschaffung. Diese Plattform verwaltet zentral Dienstleistungen für verschiedene Behörden und zeigt, wie effizient eine koordinierte Beschaffung sein kann. Auch für Deutschland könnten zentrale Lösungen von Vorteil sein, wenn Wege gefunden werden, sie in das föderale System zu integrieren. Oder anders betrachtet: Die Vorteile des Föderalismus sollten besser genutzt werden. Wenn eine Innovation in einem Bundesland robust und erfolgreich umgesetzt wird, sollten sich die anderen Bundesländer daran orientieren. Dabei können durchaus verschiedene Innovationen parallel eingeführt werden - Stichwort Technologieoffenheit. Die Herausforderung besteht darin, später zu konsolidieren und zu schauen, ob es „die“ beste Lösung gibt. Das lässt sich natürlich auch auf Kommunen und Ämter unterschiedlicher Couleur übertragen. Wir alle würden davon profitieren, wenn das manchmal leider vorhandene Lagerdenken überwunden würde.

Können Sie ein Beispiel eines besonders erfolgreichen Projekts im öffentlichen Sektor geben, bei dem Ihre Lösung einen Unterschied gemacht hat?

Ein gelungenes Beispiel für eine erfolgreiche Plattform im öffentlichen Sektor ist die bereits erwähnte Zusammenarbeit für die österreichische Bundesbeschaffung. Dort haben wir eine zentrale Beschaffungslösung entwickelt, die es verschiedenen Behörden ermöglicht, unterschiedliche Dienstleistungen zu verwalten. Das zeigt, wie Effizienz und Koordination im öffentlichen Beschaffungswesen verbessert werden können und könnte als Vorbild für ähnliche Ansätze dienen.

Mit Rheinland-Pfalz arbeiten wir seit über 10 Jahren erfolgreich zusammen und können dort mit dem Kaufhaus des Landes Rheinland-Pfalz eine digitale Bestellplattform mit vielen Innovationen anbieten, die sich ständig weiterentwickelt und mittlerweile auch als Marktplatz für angeschlossene Kommunen funktioniert.

Darüber hinaus erleichtern unsere Lösungen die Einhaltung von Anforderungen, beispielsweise in den Bereichen Nachhaltigkeit, Arbeitsrecht und Lieferketten. Durch die Integration dieser Anforderungen in den Beschaffungsprozess wird es für die Beschaffer einfacher, besonders nachhaltige Angebote zu erkennen und zu berücksichtigen.

Wenn Sie mehr über dieses Projekt erfahren möchten, schauen Sie hier in unser Praxisbeispiel: [Öffentliche Beschaffungsprozesse digitalisieren: Das Kaufhaus des Landes \(KdL\) Rheinland-Pfalz](#)

Welche neuen Technologien oder Trends sehen Sie im Bereich der Beschaffungslösungen, die besonders für den öffentlichen Sektor von Bedeutung sein könnten?

Ein wichtiger Bereich ist die Künstliche Intelligenz, die es vor allem ermöglicht, sehr große Datenmengen effizient zu strukturieren und zu analysieren. Dabei ist KI kein Allheilmittel, das die eigentliche Intelligenz des Anwenders ersetzt, sondern kann diesen beispielsweise bei der Beschreibung von Anforderungen unterstützen. So kann die KI Freitexte bei Bedarf präzisieren, passende Beschreibungen generieren und das Vorhandensein notwendiger Informationen prüfen.

Eine nicht zu unterschätzende Basistechnologie sind Workflow-Management-Systeme. Diese sind, wie die KI, bereits zentraler Bestandteil unserer Software. Workflow-Management-Systeme bieten die Möglichkeit, spezifische Anforderungen im Einkauf, wie z.B. bei Gefahrstoffen oder Dienstleistungen, exakt zu integrieren. Diese Flexibilität kann helfen, einzelne Prozesse oder Prozessvarianten sicher und effizient zu gestalten und bei sich ändernden Anforderungen immer wieder anzupassen, ohne das System an sich generalüberholen zu müssen.

Welche Tipps würden Sie Startups und KMU geben, die daran interessiert sind, ihre Lösungen im öffentlichen Sektor anzubieten?

Eine langfristige Ausrichtung und ein langer Atem sind entscheidend, denn die Entscheidungsprozesse im öffentlichen Sektor können langwierig sein. Nur weil ich heute eine gute Idee habe, kann ich nicht erwarten, dass die Kunden morgen Schlange stehen. Eine gute Sichtbarkeit am Markt hilft, bei öffentlichen Ausschreibungen wahrgenommen zu werden. Wichtig ist auch, den Ausschreibungstext nicht als Vorschlag zu verstehen und im Angebot davon abzuweichen, denn im öffentlichen Bereich muss die Leistung oft genau den Vorgaben entsprechen. Und: Wenn das Produkt von vornherein grundsätzlich auf den öffentlichen Sektor als Markt zugeschnitten ist und zum Beispiel entsprechende Sicherheitsanforderungen von vornherein berücksichtigt, kann dies sowohl Absagen als auch Ärger in der Zusammenarbeit ersparen. Unsere Erfahrung zeigt, dass sich diese Anpassungen langfristig auszahlen und helfen, eine solide Marktpräsenz aufzubauen.

Die Blockchain-Technologie ermöglicht die sichere, transparente und dezentrale Speicherung von Daten in einer chronologischen Kette. Jeder Datensatz – oder „Block“ – ist verschlüsselt und unveränderbar mit dem vorherigen Block verknüpft, wodurch alle Transaktionen dauerhaft dokumentiert sind. Häufig findet Blockchain Anwendung in Bereichen wie Finanzdienstleistungen, Logistik oder Gesundheitswesen, um Transaktionen und Lieferketten transparenter und sicherer zu machen. Da die Daten dezentral gespeichert werden, gibt es keine zentrale Instanz, die den Ablauf kontrolliert – das schafft Vertrauen und sorgt dafür, dass Informationen zuverlässig geschützt sind.

Haben Sie neben klassischen Ausschreibungen an anderen Formaten teilgenommen, um Aufträge zu gewinnen?

Bisher haben wir uns fast ausschließlich über klassische Ausschreibungen positioniert. Ein starkes Partnernetzwerk und eine konsequente Markterkundung sind wesentliche Instrumente, um Ausschreibungen frühzeitig zu erkennen und erfolgreich zu nutzen. Perspektivisch wollen wir uns aber auch an anderen Formaten widmen, um innovative Lösungen schneller in die Praxis zu bringen und den Zugang zu erleichtern.

Was wünschen Sie sich in den nächsten 10 Jahren für veenion?

Auch wenn wir nicht zu den großen Konzernen gehören, die einem klassischerweise als erstes einfallen: unser Ziel ist es, uns als führender Anbieter für digitale Beschaffungslösungen zu etablieren und unsere Position weiter zu festigen. Das wir nun als Partner von Eviden die Software-Plattform für das „Kaufhaus des Bundes“ liefern und mitgestalten sowie erfolgreiche Projekte mit verschiedenen Bundesländern belegen unsere Fortschritte. Langfristig hoffen wir, dass der öffentliche Sektor kleineren Anbietern gegenüber aufgeschlossener wird und auch Startups mehr Chancen erhalten, innovative Ansätze in die Beschaffung einzubringen.

Ansprechperson und Kontakt

veenion GmbH
Europaallee 11-13
67657 Kaiserslautern

Carsten Blaha, Leiter Vertrieb & Marketing
Tel.: +49 (0)631 520846-50
E-Mail: carsten.blaha@veenion.de

www.veenion.de
<https://www.linkedin.com/company/veenion-gmbh>

Aktuelles



Vergabetransformation: Referentenentwürfe des BMWK veröffentlicht - Verwirklichung unklar

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) hat am 30.9.2024 den lang erwarteten Referentenentwurf des Gesetzes zur Transformation des Vergaberechts („Vergabetransformationspaket“) an die Bundesressorts versandt.

Das Paket hat zum Ziel, Vergabeverfahren zu vereinfachen, zu beschleunigen und zu digitalisieren sowie zugleich die öffentliche Beschaffung sozial, ökologisch und innovativ auszurichten. Bundeswirtschafts- und Klimaschutzminister Robert Habeck sprach in einer Pressemitteilung von einem „Befreiungsschlag“.

Am 18.10.2024 hatte das Ministerium daraufhin die Länder- und Verbändeanhörung eingeleitet und die Referentenentwürfe veröffentlicht. Es handelte sich um Entwürfe des BMWK, die innerhalb der Bundesregierung noch nicht final abgestimmt waren. Nach dem Bruch der Regierungskoalition ist es allerdings mehr als fraglich, ob oder in welchem Umfang die angestrebte Transformation des Vergaberechts Realität werden wird – auch wenn das Bundeskabinett das Gesetz zur Transformation des Vergaberechts am 27.11.2024 beschlossen hat.

Das sogenannte Vergabetransformationspaket besteht aus den folgenden Entwürfen:

1. Der Referentenentwurf zum **Vergaberechtstransformationsgesetz** (VergRTransfG) in Form eines Artikelgesetzes umfasst Änderungen im 4. Teil des GWB und in den Vergabeverordnungen (VgV, SektVO, KonzVgV, VSVgV) sowie weitere Folgeänderungen.
2. Der Referentenentwurf einer **Allgemeinen Verwaltungsvorschrift Sozial und umweltbezogen nachhaltige Beschaffung** ergänzt den im VergRTransfG eingefügten § 120a GWB, der die Berücksichtigung von nachhaltigen Kriterien in der öffentlichen Beschaffung stärkt.
3. Der Referentenentwurf zur **Unterschwelvenvergabeordnung** (UVgO) enthält deren Neufassung; das entsprechende Dokument ist zur besseren Nachvollziehbarkeit im Änderungsmodus gegenüber der derzeit geltenden Fassung gehalten.
4. Der Referentenentwurf zur **Neufassung der** einer Verordnungsbegründung ähnlichen **Erläuterungen zur Unterschwelvenvergabeverordnung** ist ebenfalls im Änderungsmodus zur bisherigen Fassung veröffentlicht.

Durch das Vergabetransformationspaket werde Bürokratie spürbar abgebaut, Verfahren würden schneller und einfacher, Nachweispflichten würden deutlich reduziert, so Habeck. Das entlaste die Wirtschaft und die öffentliche Verwaltung, vor allem die Kommunen. Das spare pro Jahr 1,3 Milliarden Euro – bei dieser Höhe liegt die gesamte Entlastungswirkung jährlich für Wirtschaft und Verwaltung. Die öffentliche Beschaffung werde unbürokratischer, digitaler und nachhaltiger.

„Eine Reform dieses Ausmaßes hat es seit langem nicht mehr gegeben, das ist ein wichtiges Signal für kleine und mittlere Unternehmen, gut für Start-ups, gut für gemeinwohlorientierte Unternehmen, gut für die Wirtschaft insgesamt – und gut für all die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Verwaltung, die sich mit dem Vergaberecht rumschlagen.“

Der Minister betonte: „Mit dem Paket gehen wir auch neue Wege bei der Nachhaltigkeit: die Nachhaltige Beschaffung wird verbindlicher, einfacher handhabbar und lässt Freiräume bei der Gestaltung.“ Mit dem Vergabetransformationspaket setzt das BMWK den Auftrag aus dem Koalitionsvertrag um. Entsprechend des Ziels der Wachstumsinitiative bringe das Ministerium Vergaberechtsvereinfachungen in allen relevanten Rechtsgrundlagen, auch im Bereich der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie, bei der Verwaltungsdigitalisierung und bei großen Infrastrukturen wie Netzen auf den Weg.

Der Erarbeitung des Entwurfs ging eine intensive Einbindung von Fachkreisen, Verbänden und der Zivilgesellschaft im Zuge einer öffentlichen Konsultation voraus, bei der über 450 Stellungnahmen eingereicht und in mehreren Gesprächsrunden – auch unter Einbeziehung der Länder und Kommunen – diskutiert wurden. Der Vorschlag des BMWK sieht unter anderem vor, dass kleinere Aufträge einfacher – als Direktaufträge ohne aufwändiges Vergabeverfahren – vergeben, Nachweispflichten für Unternehmen deutlich gesenkt und die Digitalisierung in Vergabe- und Nachprüfungsverfahren weiter vorangetrieben werden.

Dabei stärkt der Vorschlag des BMWK vor allem auch die nachhaltige Beschaffung, indem unter anderem die Berücksichtigung von sozialen und umweltbezogenen Aspekten in Vergabeverfahren rechtlich verbindlicher ausgestaltet wird.

Weitere Maßnahmen im Vergabetransformationspaket umfassen unter anderem

- die Ermöglichung zielgerichteter Direktaufträge u.a. für innovative Leistungen von Startups und gemeinwohlorientierten Unternehmen sowie über Online-Marktplätze,
- geringere Dokumentationspflichten,
- eine zentrale elektronische Bekanntmachungsplattform,
- verschiedene Änderungen zur verstärkten Berücksichtigung von jungen, kleinen und mittleren Unternehmen,
- die Möglichkeit zum Ausschluss von Unternehmen aus bestimmten Drittstaaten in kritischen Bereichen und
- Klarstellungen unter anderem zur interföderalen Verwaltungsdigitalisierung sowie
- eine Flexibilisierung des Losgrundsatzes mit Augenmaß.

Die Übersendung der Entwürfe zur Reform des Vergaberechts zur Anhörung der Länder und Verbände erfolgte mit dem ausdrücklichen Hinweis darauf, dass die Entwürfe innerhalb der Bundesregierung noch nicht endabgestimmt seien. Die Bundesregierung versprach sich vor diesem Hintergrund wichtige Impulse aus der Länder- und Verbändebeteiligung, um unterschiedliche Optionen zu betrachten und bestehende Positionen zu überprüfen. Nach dem Bruch der Ampel-Koalition ist offen, ob und in welchem Umfang die angepeilte Transformation des Vergaberechts auch von einer neuen Bundesregierung in Angriff genommen werden wird.

Weitere Informationen finden Sie hier:
<https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Artikel/Service/Gesetzesvorhaben/20241009-vergabetransformationspaket.html>

Quelle: BMWK

Laut dem BMWK bestanden zum Zeitpunkt der Veröffentlichung der Reformentwürfe insbesondere noch unterschiedliche Auffassungen zur Höhe der allgemeinen Wertgrenze für Direktaufträge in § 14 UVgO-E zwischen den Ressorts. Aus Sicht des Bundesministeriums der Finanzen sollte die Wertgrenze auf 100.000,- € (netto) nach dem Vorbild der Regelungen in Baden-Württemberg angehoben und mit der im Entwurf des Gesetzes zur Stärkung der Tarifautonomie durch die Sicherung von Tariftreue bei der Vergabe öffentlicher Aufträge des Bundes vorgesehenen Wertgrenze in Einklang gebracht werden.

Zudem bedürfe es aus Sicht des Bundesministeriums der Finanzen einer Regelung, mit der juristische Personen des Privatrechts von der Anwendung der UVgO ausgenommen werden. Außerdem sollte aus Sicht des Bundesministeriums der Finanzen der in § 14 b Abs. 3 UVgO vorgesehene Verweis auf das Bundestariftreugesetz unterbleiben.

Stellungnahmen zu diesen Entwürfen konnten bis einschließlich 1. November 2024 eingereicht werden. Derzeit muss das Schicksal des Reformvorhabens als ungeklärt angesehen werden.

Baden-Württemberg: Neue VwV Beschaffung seit 1.10.2024 in Kraft

Mehr Nachhaltigkeit in der öffentlichen Beschaffung und der Abbau von Bürokratie – das sind die wesentlichen Ziele, die mit der neuen Fassung der Verwaltungsvorschrift Beschaffung (VwV) in Baden-Württemberg erreicht werden sollen. Die novellierte VwV Beschaffung ist seit dem 1.10.2024 in Kraft und findet seither Anwendung in der öffentlichen Beschaffung. Ihr Umfang ist stark reduziert worden – auf jetzt nur noch zwölf Seiten. Ein zentrales Anliegen der VwV Beschaffung bleibt die Berücksichtigung nachhaltiger Aspekte im Beschaffungsvorgang. Diese müssen allerdings nur bei einem sachlichen Zusammenhang mit dem Auftragsgegenstand eingehalten werden.

Ein weiteres wesentliches Element: deutlich erhöhte Wertgrenzen. Ein Direktauftrag ist bei Liefer- und Dienstleistungen nun bis zu einem geschätzten Auftragswert von 100.000,- € möglich. Das gilt auch für freiberufliche Leistungen. Ein in der VwV verankertes Pilotprojekt soll ferner testen, wie Start-ups bei der öffentlichen Vergabe verstärkt zum Zuge kommen können. Dafür können Aufträge ohne ein Vergabeverfahren an Startups vergeben werden, wenn der Auftragswert unterhalb des jeweiligen Schwellenwerts gemäß § 106 Absatz 2 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) liegt.

Weitere Informationen finden Sie hier:

https://wm.baden-wuerttemberg.de/fileadmin/redaktion/m-wm/intern/Dateien/Downloads/Wirtschaftsstandort/Beschaffung-Land/VwV_Beschaffung_vom_23_Juli_2024.pdf

Quelle: Bertelsmann Stiftung



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 Dezember 2024

Bildnachweis

Titel: Titel: © istockphoto.com: Olivier Le Moal, S. 4: © istockphoto.com: NanoStockk, S. 5 © Müller-Wrede, S. 7: © istockphoto.com: Caiaimage/Sam Edwards, S. 8: © istockphoto.com: Thyrsus, S. 9: © privat (Portrait Oliver Hattig), S. 11: © istockphoto.com: bbsferrari, S. 12: © istockphoto.com: jotily, S. 13: © istockphoto.com: Bjoern Wylezich, S. 14 © istockphoto.com: monsitj, S. 15: Portrait Maria Bachmann © privat, S. 16 © BME, S. 17: Portrait Annette Schmidt © Ministerium für Wirtschaft, Industrie, Klimaschutz und Energie Nordrhein-Westfalen, S. 20: © istockphoto.com: Olga Tsyvinska, S. 21: © BME (Portrait Lea Rasche), S. 22 + 23: © K4K eG, S. 24: © BME, S. 25 + 29: Portrait Ulrike Pagels © privat, S. 26 + 27: © BME, S. 28: © istockphoto.com: witsanu sinlapachai, S. 30: © BMA + istockphoto.com: Fasai Budkaew, S. 31: Portrait Anna März © VDI Technologiezentrum, S. 32: © istockphoto.com: jacoblund, S. 33 © istockphoto.com: gorodenkoff, S. 34: © istockphoto.com: AlessandroPhoto, S. 35: © BME, S. 36: © istockphoto.com: boggy22, S. 37: Portrait Anja Theurer © Staat-up e.V., Portrait Carolin Kister © Johanna Baschke, S. 39: © istockphoto.com: Fokusiert, S. 40: © istockphoto.com: Jaruek Chairak, S. 41: Portrait Pauline Marquardt © VDI Technologiezentrum, S. 42: Portrait Manuel Delvo © veenion GmbH, S. 44: © istockphoto.com: Andrey Danilovich, S. 47: © istockphoto.com: MicroStockHub, Seite 48: © BME (Portrait Lea Rasche), © privat (Portrait Oliver Hattig)

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

www.koinno-bmwk.de