

MVG-Innovator – Venture Clienting bei der MVG

Tag der öffentlichen Auftraggeber 2025 am 25.06.2025

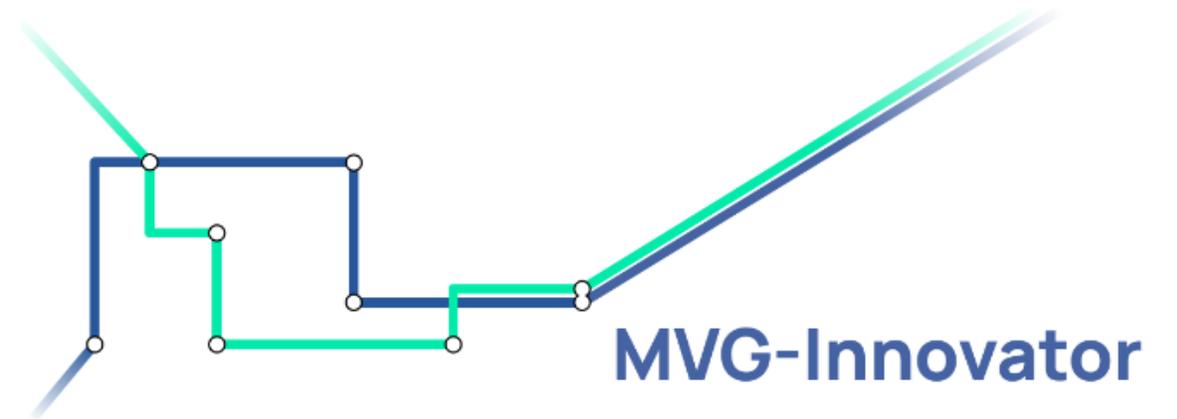
Marina Eicke

Spezialistin Procurement Excellence
Projektleitung MVG-Innovator

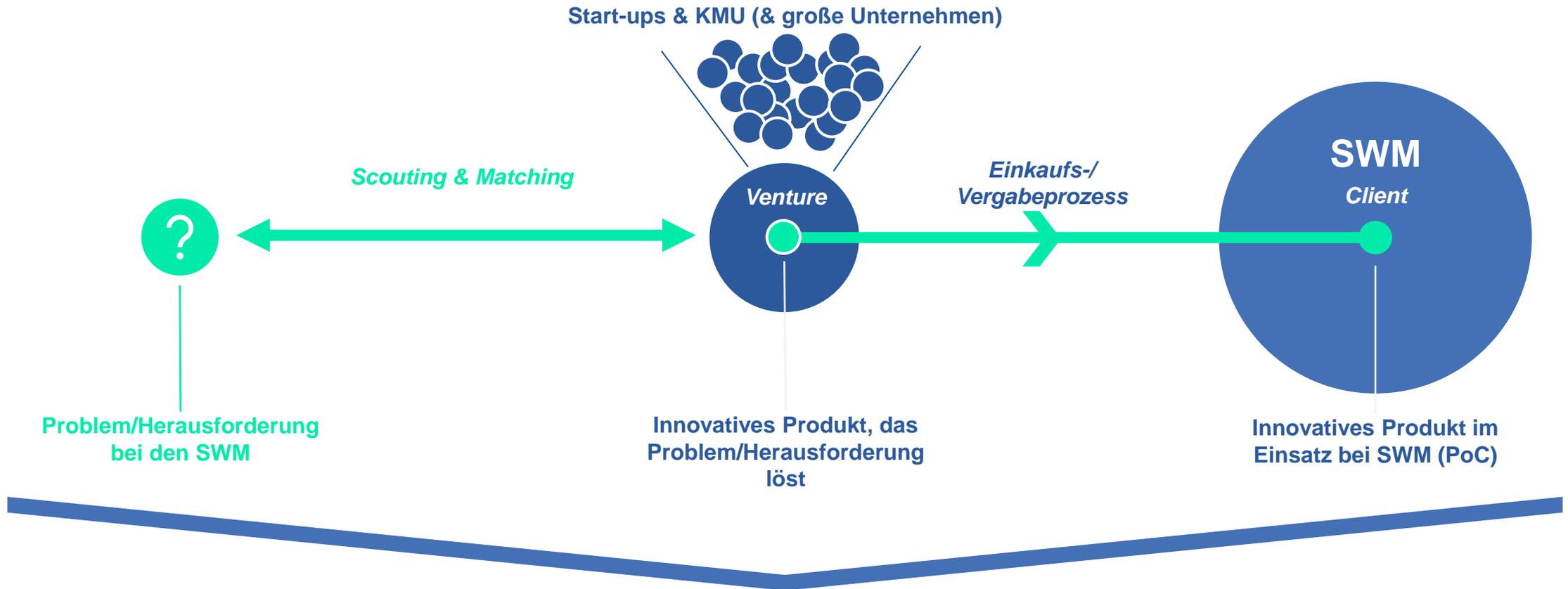


Kevin Wilke

Innovationsmanager, Teamleitung Inkubation
Projektleitung MVG-Innovator



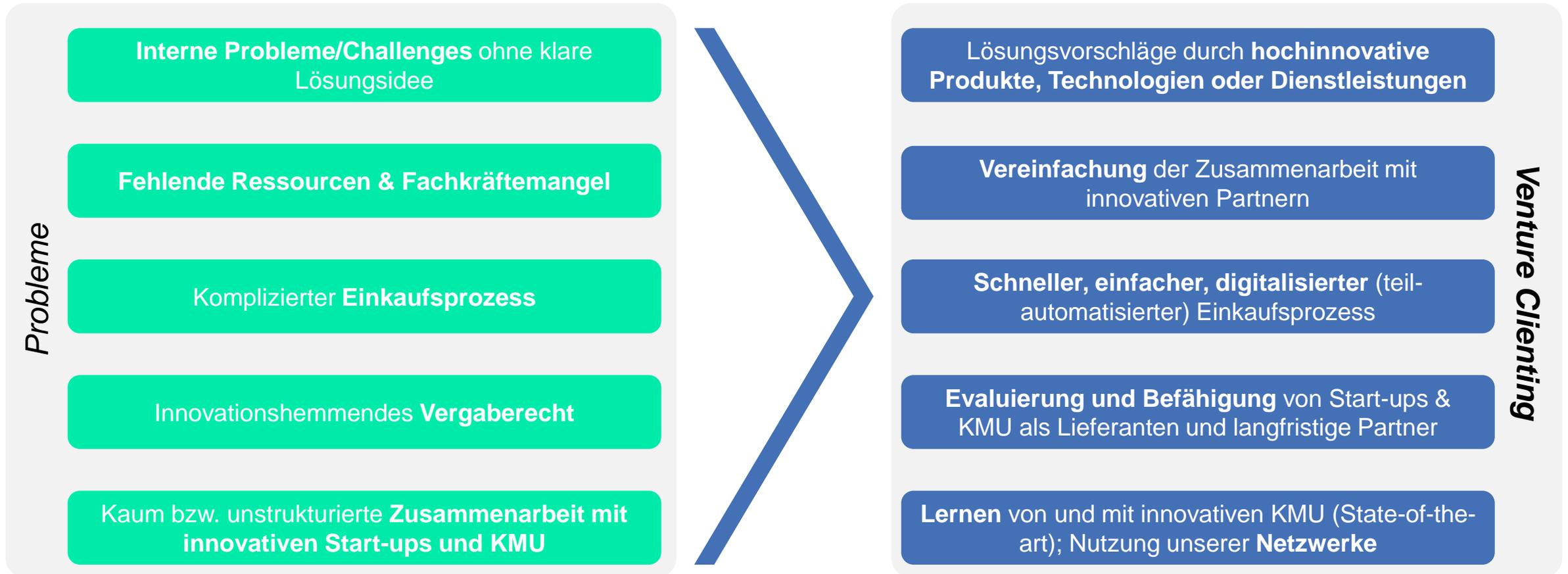
Was macht eine Venture Client Unit (VCU)?



Prozessbegleitung durch *MVG-Innovator* (VCU)

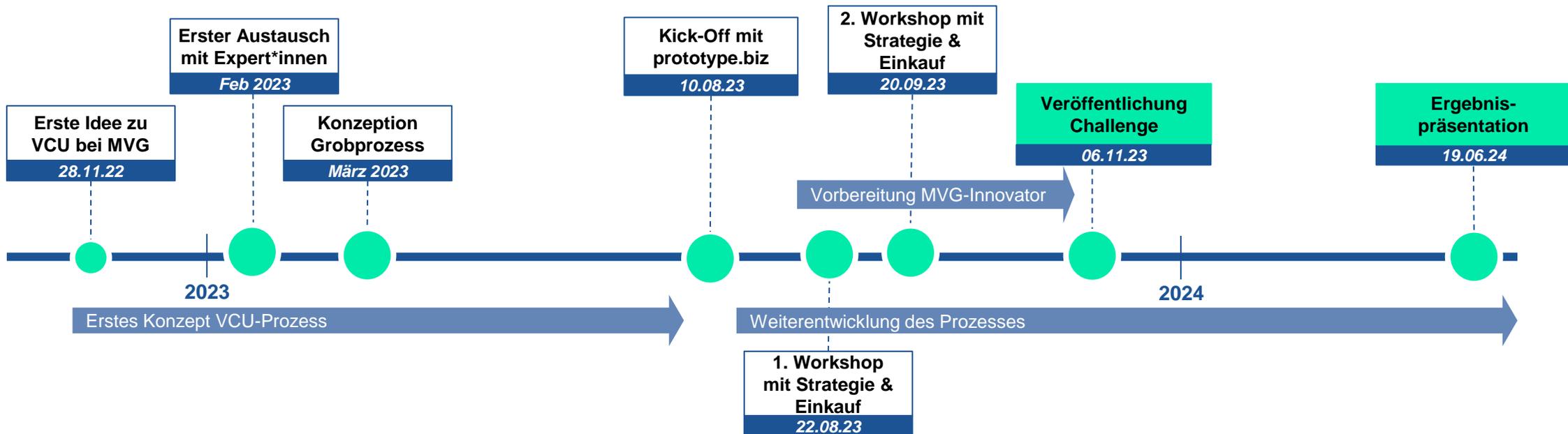
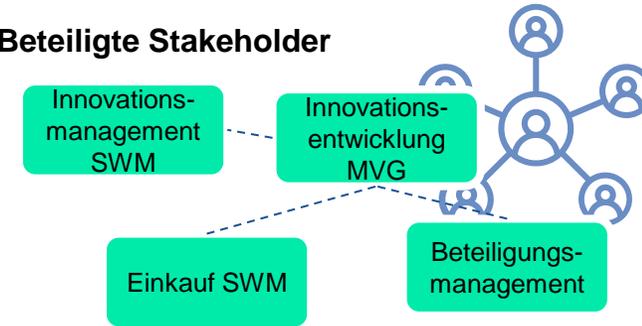
(Problemidentifikation, Scouting, Definition KPIs, Begleitung Pilotphase, Unterstützung bei Integration etc.)

Venture Clienting adressiert theoretisch mehrere interne Probleme.

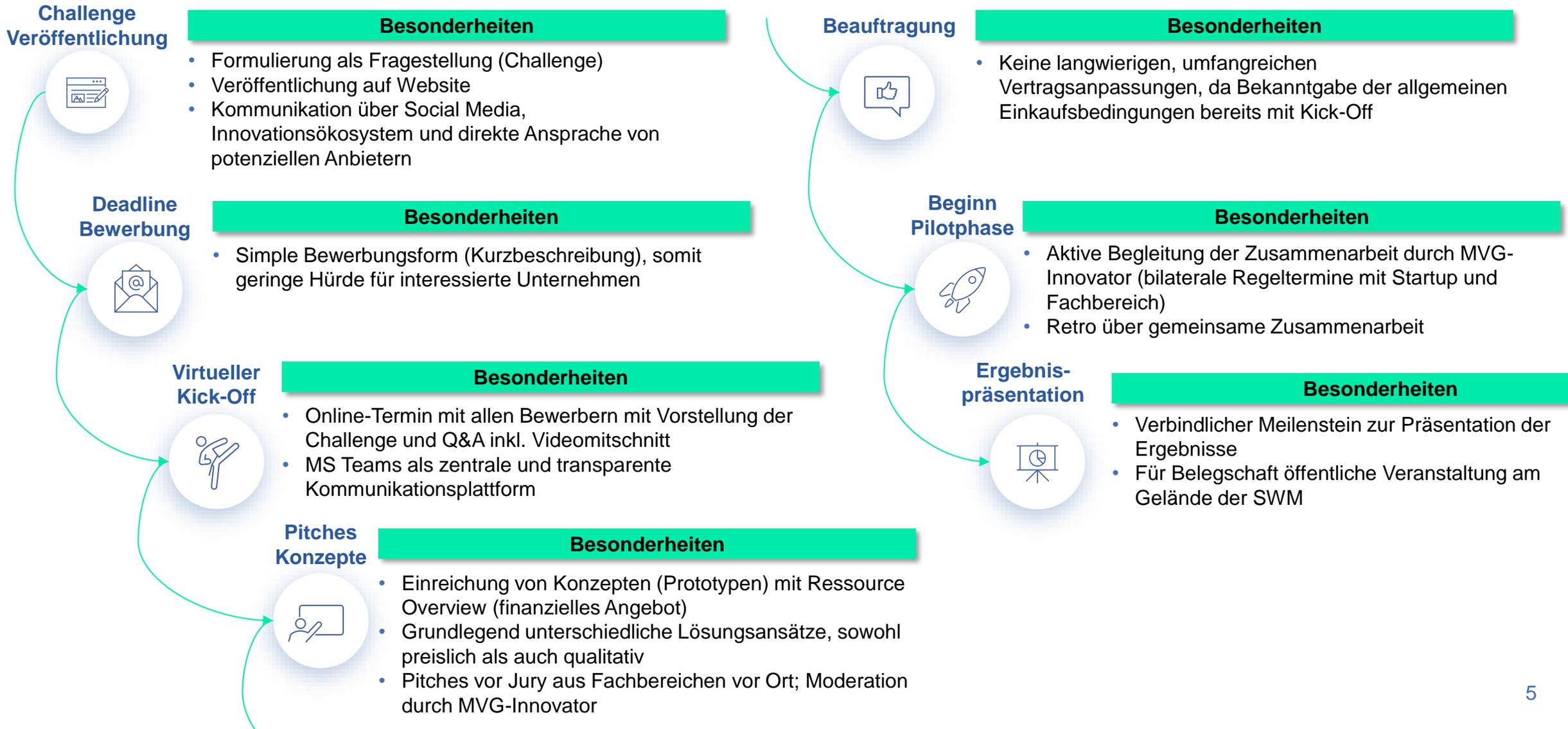


Von der Theorie in die Praxis.

Beteiligte Stakeholder



Von der Veröffentlichung bis zur Ergebnispräsentation...

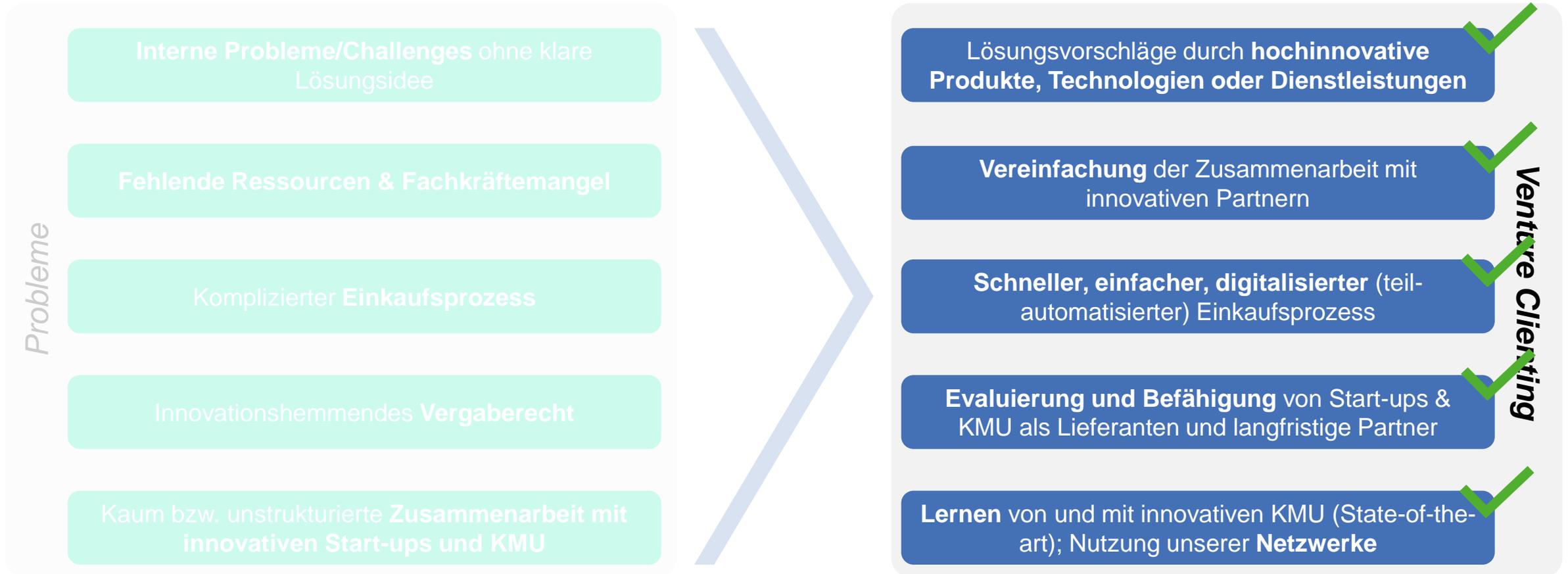


... in nur 6 Monaten.



Beispiel „Mobilitätsbudget“, kann je nach Umfang des Projekts abweichen

Proof of Concept erfolgreich abgeschlossen.



Erkenntnisse aus dem erfolgreichen Pilotprojekt.

Offenheit

Offenheit als Einkaufsbereich neue und innovative Wege zu erproben, die das Vergaberecht ermöglicht.

Mut zu Pragmatismus

Durchwegs positive Rückmeldung der Bewerber zum schnellen Ablauf unterstützen die Attraktivität von öffentlichen Auftraggebern.

People Business

Es braucht ein gutes internes Netzwerk und Fingerspitzengefühl, um die Beteiligten von neuen Wegen zu überzeugen (intern und extern).

Mehrwerte für Alle

Für alle Beteiligten (Fachbereich, Einkauf und Geschäftspartner) muss durch den neuen Prozess ein Mehrwert generiert werden (Pull-Innovation, innovative Beschaffung).

Von und mit Anderen lernen

Impulse von Extern (vencly) wurden aufgenommen, weiterentwickelt und an internen Besonderheiten angepasst; Wissen wurde und wird weitergetragen (toll collect).



Innovative Beschaffung ist keine Rocket Science – man muss sich nur trauen.



Marina Eicke

Spezialistin Procurement Excellence
 Projektleitung MVG-Innovator
 Eicke.Marina@smw.de



Kevin Wilke

Innovationsmanager, Teamleitung Inkubation
 Projektleitung MVG-Innovator
 Wilke.Kevin@swm.de



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Mehrwerte für die MVG durch den MVG-Innovator.



Reduktion der Komplexität

- Beschreibung des „Was“ und nicht des „Wie“:
Fragestellung/Challenge statt Lastenheft
- Kein Aufsetzen umfangreicher Ausschreibungsunterlagen
- Zielgerichtete Ausschreibung für langfristige
Zusammenarbeit im Anschluss möglich



Effizienter Prozess

- Klarer Zeitplan und Ablauf
- „Zwang“, Entscheidungen zu treffen
- Ergebnisse/Prototypen als Entscheidungsgrundlage
- Entscheidungshilfe: Eigenentwicklung vs.
Ausschreibung
- Keine neue „Einheit“, sondern Prozess



Neuartige Lösungsansätze

- Ansprache von KMU & Startups mit hochinnovativen
Lösungen
- Identifikation neuer, unbekannter
Umsetzungsmöglichkeiten
- Neue Partnerschaften möglich (Öffnung für alle)
- Individuelle, prototypische Lösungen statt Konzepte



Kosteneinsparung

- Höhere Angebotsvielfalt durch Ansprache von Start-
ups & KMU
- Günstige Angebote von kleineren Unternehmen
- Ergebnisse und Entscheidungen nach kurzer Zeit