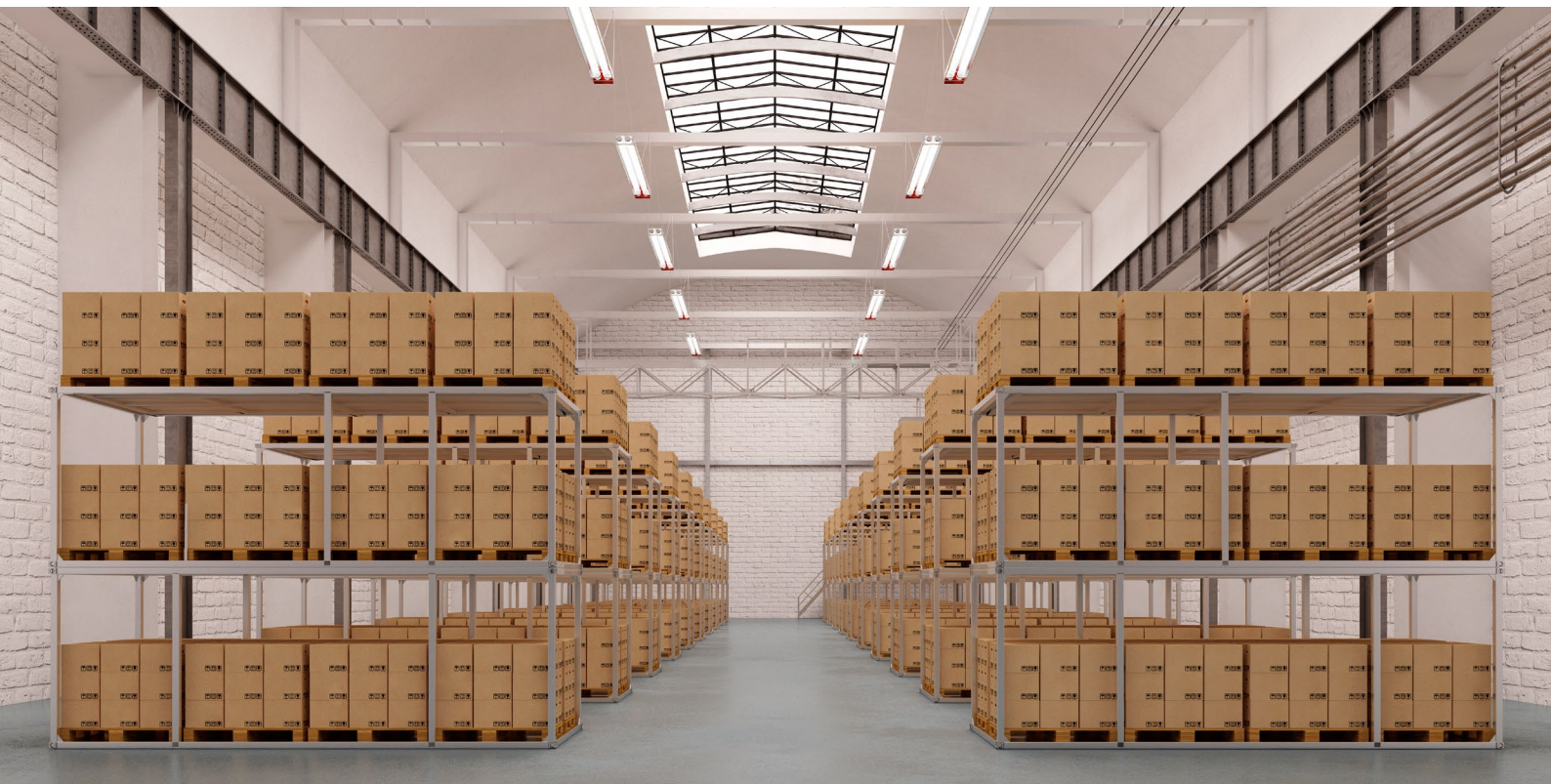




KOINNO-PRAXISBEISPIEL

Innovatives Projekt aus der öffentlichen Beschaffung

- Innovatives Produkt – Automatischer Direktkauf, Digitalisierung
- Praxisbeispiel 21



© Robert Kneschke/Fotolia

Der automatisierte Direktkauf des DLR – Die „Rakete im Einkauf“ des DLR

Ausgangssituation

Das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) ist das Forschungszentrum der Bundesrepublik Deutschland für Luft- und Raumfahrt. Seine Forschungs- und Entwicklungsarbeiten in Luftfahrt, Raumfahrt, Energie, Verkehr, Digitalisierung und Sicherheit sind in nationale und internationale Kooperationen eingebunden. Um erfolgreiche Forschung zu betreiben, bedarf es eines effizienten Einkaufs, der die internen Kunden, sprich Bedarfsträger aus den Instituten und Einrichtungen, in preislicher, qualitativer und zeitlicher Hinsicht zuverlässig mit Dienstleistungen und Produkten versorgt. Trotz der kontinuierlichen Bestrebungen, den Anforderungen der internen Kunden gerecht zu werden, befindet sich der Einkauf des DLR, wie alle Beschaffungsinstitutionen im öffentlich-rechtlichen Sektor, in einem Spannungsfeld von Wirtschaftlichkeit, Kundenorientierung und Ordnungsmäßigkeit. Innerhalb dieser Rahmenbedingungen hat es sich der Einkauf zum Ziel gesetzt, sich fortlaufend zu verbessern. Im Rahmen von Kundenbefragungen wurde unter anderem der zeitliche Aufwand von Bestellungen und die bürokratischen Hürden bemängelt, woraus die Idee eines automatisierten Direktkaufs entstand.

Projektziele

Als Sinnbild und Symbol wurde eine Rakete und deren wesentliche Merkmale als Zielsetzungen für einen verbesserten Einkauf im DLR herangezogen:

- Schnelle Bestellprozesse,
- die automatisiert – ohne Einschaltung des Einkaufs – funktionieren,
- Hürden wie beispielsweise die Angebotseinholung überwinden,
- effizient im Sinne von Kosten-Nutzen arbeiten,
- Produkt einer technischen Umsetzung und außerdem
- rechtssicher sind.

Vorgehensweise

Die Basis für die Implementierung eines automatisierten Direktkaufs schaffte der Gesetzgeber, als er den § 3 Abs. 6 VOL / A einführte, der die freihändige Vergabe bei Bestellungen unterhalb eines Bestellwertes von 500 Euro (netto) regelte. Die in einem ersten Schritt auf Grundlage der Daten aus dem Einkaufsinformationssystem (EIS) des DLR durchgeführte Kosten-Nutzen-Analyse für den Zeitraum 2009 bis 2012 ergab für die relevanten Vergaben, dass die Einführung eines automatisierten Direktkaufs wirtschaftlich sinnvoll war. Auf Basis dieser Ergebnisse begannen in der Folge konzeptionelle Vorüberlegungen für eine technische Umsetzung und spätere Implementierung in die betriebswirtschaftliche IT (BW-IT). Unter Einbeziehung der Lieferantenbuchhaltung, der Abteilung Wirtschaftsinformatik und Unternehmensorganisation, der Verantwortlichen im Einkauf sowie Vertretern aus den Reihen der Bedarfsträger sollte ein Konzept entwickelt werden, welches technisch bei gleichzeitiger Einhaltung des Vergaberechts und DLR-interner Workflows in die IT-Systemlandschaft integrierbar war. Darüber hinaus musste die buchhalterische Abbildung in SAP Berücksichtigung finden sowie ein Controlling beziehungsweise

Monitoring des neuen Prozesses implementiert werden. Unter Berücksichtigung dieser Prämissen entstand zunächst der Entwurf eines elektronischen Prozesses. Dieser sah vor, dass der Bedarfsträger Bestellungen mit einem Wert von unter 500 Euro inklusive Auswahl der Lieferanten selbst tätigen durfte, solange der Bedarf nicht über bestehende Rahmenverträge oder das Sortiment des DLR-Kaufhauses abgedeckt werden konnte. Zudem wurde ein ex-post-Controlling etabliert, um den Warengruppenmanagern die Möglichkeit zu bieten, potentielle Missbrauchsfälle oder Bündelungsbedarfe zu entdecken.

Umsetzung und Wirtschaftlichkeit

Nach einer problemlosen technischen Einführung im Jahr 2013 zeigten erste Analysen, dass der automatisierte Direktkauf sehr gut von den Bedarfsträgern angenommen wurde. In den Folgejahren verstärkte sich dieser Effekt, so dass es zu einer Verdopplung der als Direktkauf abgewickelten Vorgänge kam. Parallel wurde ein ex-post Controlling aufgesetzt, welches sicherstellen sollte, dass alle gesetzten Rahmenbedingungen auch eingehalten wurden.

Fazit

Der Einkauf des DLR hat den automatisierten Direktkauf erfolgreich implementiert und ihn seitdem kontinuierlich weiterentwickelt. Wesentlich ist, dass der Einkauf des DLR mit der elektronischen Umsetzung des Direktkaufs bewiesen hat, dass sich eine Änderung der gesetzlichen Rahmenbedingungen auf innovativem Wege bei einem öffentlichen Auftraggeber umsetzen lässt. In diesem Fall führte es im Ergebnis zu einer verbesserten Positionierung im Hinblick auf die Kundenorientierung des Einkaufs beim Bedarfsträger, bei gleichzeitiger Verbesserung der Erfüllung des Postulats der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit durch Erzielung einer Prozesskostensenkung von etwa vier

Millionen Euro im Betrachtungszeitraum. Mit der effektiven und schnellen Umsetzung des § 3 Abs. 6 VOL / A durch die Implementierung des elektronischen Direktkaufs in die betriebswirtschaftliche-IT des DLR hat der Einkauf den Grundstein für den nun auf Basis der Unterschwellenvergabeordnung möglichen Direktauftrag gelegt.

So erfüllt der Einkauf des DLR nicht nur die Forderung nach einer „Rakete im Einkauf“, sondern denkt diesen Ansatz konsequent weiter, indem er mit dem Direktauftrag umgehend eine „Rakete 2.0 des Einkaufs“ auf den Weg bringt.

Impressum

Herausgeber:

Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi)
10115 Berlin
www.bmwi.de

Redaktion:

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)
Frankfurter Straße 27
Deutschland – 65760 Eschborn
www.bme.de

Umsetzung: www.waldmann-gestaltung.de

Bildnachweis: © Robert Kneschke/Fotolia

Ansprechpartner und Kontakt

Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt e. V. (DLR)
Linder Höhe, 51147 Köln
Herr Diplom-Kaufmann Heiko Wollenweber,
Abteilungsleiter Prozesse und Verfahren
Telefon: +49 2203 / 601-2816
E-Mail: Heiko.Wollenweber@dlr.de
Internet: www.dlr.de

Weitere Praxisbeispiele: www.koinno-bmwi.de