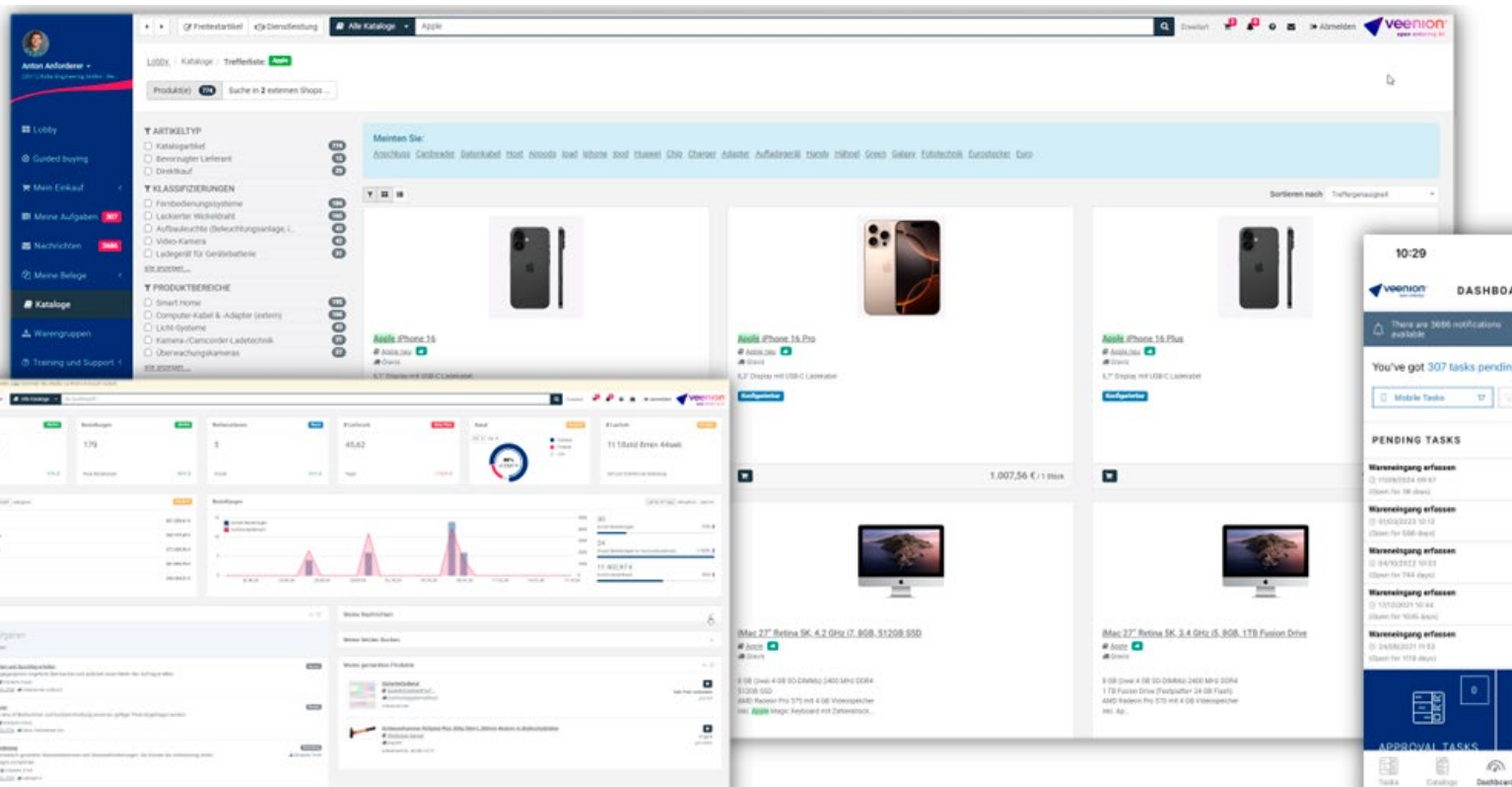




KOINNO-PRAXISBEISPIEL

Innovatives Projekt aus der öffentlichen Beschaffung

- Anbieter- Digitalisierung
- Praxisbeispiel 138



Öffentliche Beschaffungsprozesse digitalisieren: Das Kaufhaus des Landes (KdL) Rheinland-Pfalz

Ausgangssituation

veenion entwickelt seit über 25 Jahren Lösungen für die digitale Beschaffung indirekter Materialien und Dienstleistungen. Das Unternehmen bietet Plattformen, die öffentliche und private Auftraggeber bei Bedarfsabfragen, Preisanfragen, dynamischer Beschaffung und automatisierten Bestellprozessen unterstützen. Durch Projekte mit öffentlichen Institutionen wie Städten, Behörden und Landesverwaltungen bringt veenion umfassende Erfahrung in der Optimierung öffentlicher Beschaffungsprozesse ein.

Im Jahr 2011 stand das Land Rheinland-Pfalz vor der Herausforderung, seine dezentral organisierten Beschaffungsprozesse zu standardisieren und effizienter zu gestalten. Vor der Digitalisierung wurden viele Bestellungen manuell und uneinheitlich bearbeitet, was zu Verzögerungen und zusätzlichen Kosten führte. Rund 400 Verwaltungseinheiten hatten den Bedarf, eine zentrale Lösung für den Einkauf von Waren und Dienstleistungen zu etablieren, um so die Effizienz zu steigern und die rechtlichen Vorgaben besser umzusetzen.

Projektziele

Das zentrale Ziel des Projekts in Rheinland-Pfalz war die Einführung einer digitalen Beschaffungsplattform, die sämtliche Rahmenverträge des Landes abbildet und eine durchgängige Digitalisierung der Beschaffungsprozesse sicherstellt. Neben der Effizienzsteigerung und Verbesserung der Transparenz sollten auch Synergien und Kosteneinsparungen realisiert werden. Die Bündelung vergaberechtlicher

Expertise spielte dabei ebenfalls eine Schlüsselrolle, um eine rechtssichere und konforme Beschaffung zu gewährleisten.

Für veenion ist der öffentliche Sektor seit jeher ein interessanter Markt. Die Digitalisierung von Beschaffungsprozessen im öffentlichen Umfeld liegt klar im Fokus von veenion, da hier ein großes Potenzial zur Optimierung von Strukturen und Prozessen besteht. Und die vermeintliche Hürde des Ausschreibungsverfahrens fällt bei technologisch anspruchsvollen und beratungsintensiven Produkten im Vergleich zur Privatwirtschaft nicht ins Gewicht. Im Gegenteil, es zwingt die Parteien zu einem strukturierten Vorgehen.

Schwierig wird es, wenn die Leistungsbeschreibung unzureichend ist und ein Festpreis abgegeben werden soll, aber das kommt auch im privaten Sektor vor.

Vorgehensweise

Die Umsetzung erfolgte in enger Zusammenarbeit mit dem Landesbetrieb Daten und Information (LDI) und der Zentralen Beschaffungsstelle des Landes im Landesbetrieb Mobilität Rheinland-Pfalz (ZBL), um eine digitale Plattform zu schaffen, die die Bedürfnisse der Verwaltungseinheiten abdeckt. Verschiedene Abteilungen waren an der Planung und Umsetzung beteiligt, um sicherzustellen, dass die Plattform den Anforderungen entspricht. Die Vergabeverfahren und das Rahmenvertragsmanagement wurden vom LDI und der ZBL organisiert und betreut.

In Folgeprojekten wurden Verträge mit komplexen Katalogen, etwa für Server- und Storage-Systeme oder Beratungsleistungen, an die Plattform angebunden. Zusätzlich wurden Speziallösungen für Justiz, Polizei und die Kleiderkammer mit einer SAP-Schnittstelle integriert.

Besonders innovativ ist das erste dynamische Beschaffungssystem in Deutschland, das in die Plattform integriert wurde. Hier können Lieferanten für ausgeschriebene Warengruppen tagesaktuell Preise und Verfügbarkeiten im Wettbewerb anbieten, wodurch Einkäufer im Rahmen der vorgegebenen Schwellenwerte die Einholung und den Vergleich von Angeboten inklusive Dokumentation sparen.

Hürden bei der Umsetzung

Die Einführung der digitalen Beschaffungsplattform in Rheinland-Pfalz erfolgte schrittweise und brachte einige Herausforderungen mit sich. Die Integration unterschiedlicher IT-Systeme stellte hohe Anforderungen an die technische Umsetzung, während ein robustes Sicherheitskonzept entwickelt werden musste, um den Anforderungen des öffentlichen Sektors gerecht zu werden. Auch die Einbindung der Lieferanten in das neue System war herausfordernd, wobei sowohl bei den Nutzenden als auch bei den Lieferanten Akzeptanz geschaffen werden musste.

Besonders in einem Umfeld, das oft skeptisch gegenüber neuen Technologien ist, stellte dies eine Herausforderung dar. Dennoch gelang es veenion, gemeinsam mit den Auftraggebern, Lösungen zu finden. Heute werden über die Plattform monatlich mehrere tausend Bestellungen regelkonform abgewickelt, was zu erheblichen Kosteneinsparungen und Effizienzsteigerungen geführt hat. Zudem öffnete das Projekt den Weg für weitere Innovationen und ermöglicht es inzwischen auch Kommunen, die Vorteile der Plattform zu nutzen.

Fazit

Die Einführung der digitalen Beschaffungsplattform in Rheinland-Pfalz hat eindrucksvoll gezeigt, wie wichtig eine nutzungsfreundliche und flexible Lösung für die erfolgreiche Digitalisierung von

Beschaffungsprozessen ist. Die zentrale Verwaltung und dezentrale Nutzung der Plattform bieten eine sichere und effiziente Beschaffungslösung für die Landesverwaltung und Kommunen. Ein wichtiges Learning aus dem Projekt war, dass sich aus einer erfolgreichen Zusammenarbeit häufig Folgeaufträge ergeben, was es ermöglicht, langfristig an innovativen Lösungen weiterzuarbeiten und so die Beschaffungsprozesse kontinuierlich weiterzuentwickeln. Diese Kontinuität bietet den Beteiligten die Chance, die Plattform weiter zu optimieren und zukünftige Anforderungen flexibel zu integrieren.



Carsten Blaha, Leiter Vertrieb & Marketing

Impressum

Herausgeber:

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)
10115 Berlin
www.bmwk.de

Redaktion:

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

Umsetzung: www.frischeminze.com

Bildnachweis: © veenion GmbH

Ansprechpartner und Kontakt

veenion GmbH
Europaallee 11–13, 67657 Kaiserslautern
Carsten Blaha, Leiter Vertrieb & Marketing
Telefon: +49 631 / 520846-50
E-Mail: carsten.blaha@veenion.de
Internet: <https://veenion.de>
LinkedIn: <https://de.linkedin.com/company/veenion-gmbh>

Weitere Praxisbeispiele: www.koinno-bmwk.de