

BIP

Best in Procurement

Das Magazin für Manager in Einkauf und Logistik



www.bme.de · Ausgabe 3 · Mai/Juni 2014



Vom Talent zum Topmitarbeiter

Supplier Finance: Mehr Tempo im Zahlungsverkehr +++ Dierk Paskert, Rohstoffallianz: Rohstoffbeschaffung ist Chefsache +++ Kärcher: Platz eins für den indirekten Einkauf +++ Schienengüterverkehr: Die Bahn ist am Zug +++ Special: Technischer Handel +++ Global Sourcing: Beschaffungsmarkt Spanien



Gezielte Nachfrage stößt Innovationen an

Bei umfassender Betrachtung der Lebenszykluskosten kann die Beschaffung innovativer Produkte und Dienstleistungen mittel- bis langfristig Kosten sparen, Leistungen erhöhen und dadurch wirtschaftlicher sein. Es geht darum, das beste Verhältnis aus Kosten und Nutzen sicherzustellen.

Neben der eigentlichen wirtschaftlichen Bedarfsdeckung bringen innovative Produkte und Dienstleistungen häufig konkrete Verbesserungen bei den Verwaltungsabläufen, der Erhöhung der Dienstleistungsqualität oder Nutzerfreundlichkeit mit sich. Trotz der weitreichenden Möglichkeiten für eine innovationsorientierte Beschaffung kommen neue Technologien und innovative Produkte im öffentlichen Bereich häufig nicht zum Einsatz, obwohl sie wirtschaftlicher und nutzerfreundlicher sind. Die Gründe sind unter anderem: zu wenig Zeit, um sich mit Innovationen und deren Mehrwert zu befassen sowie zu wenig Transparenz über verfügbare oder in der Entwicklung befindliche neuartige Produkte und Technologien.

Mit dem Ziel, den Anteil der Beschaffung von Innovationen am Gesamteinkaufsvolumen der öffentlichen Auftraggeber zu erhöhen, ist das Kompetenzzentrum innovative öffentliche Beschaffung (KOINNO) vor gut einem Jahr gegründet worden. Es wird vom BME im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) betrieben. Durch eine Stärkung der Innovationsorientierung der Nachfrageseite öffentlicher Auftraggeber werden wichtige Impulse für Innovationen in die Wirtschaft gege-

ben. KOINNO bietet auch eine Plattform, die öffentliche Auftraggeber über das Potenzial innovationsorientierter Beschaffung informiert, so dass letztlich der Einkauf von Innovationen angestoßen wird.

Projektdatenbank schafft Transparenz. Das Kernstück der KOINNO-Plattform www.koinno-bmwi.de ist eine Projektdatenbank, die über aktuelle Technologieentwicklungen in der Privatwirtschaft informiert. Öffentliche Auftraggeber können hier gezielt nach laufenden Forschungs- und Entwicklungsprojekten recherchieren oder nach Anbietern von Innovationen suchen, deren Produkte, Verfahren oder Technologien kurz vor der Markteinführung stehen. Anbieter und Hersteller profitieren davon, dass sie ihre Forschungsprojekte und Lösungen für potenzielle Kunden transparent machen können.

Zwecks Übersichtlichkeit ist die Datenbank in innovationsintensive Technologiefelder unterteilt, unter anderem Gesundheitswesen, Bau, Energie, IT, Mobilität, Umwelttechnik. „Die Datenbank wird kontinuierlich verifiziert, um sie aktuell zu halten. Es werden nur Projekte veröffentlicht, die den innovativen Ansprüchen genügen“, sagt Martina Jungclaus, Leiterin des KOINNO beim BME.

Das Feedback der Anbieter ist, nach Auswertung einer Umfrage des KOINNO-

Teams, insgesamt positiv. Ein Anbieter für innovative emissionsarme Museumsvitrinen hat zum Beispiel unmittelbar nach der Einstellung seines Produktes in die KOINNO-Datenbank 30 Anfragen aus dem In- und Ausland erhalten, darunter zwölf von öffentlichen Landesmuseen. Ein Anbieter mit dem Produkt „Mobiler Ölabschneider“, der bei Berufsfeuerwehren eingesetzt wird, erhielt nach der Veröffentlichung seines Produkts zehn Anfragen von öffentlichen Auftraggebern aus dem gesamten Bundesgebiet.

Direkter Kontakt ist wichtig. Einige Anbieter erklärten in der Umfrage, dass innovative Produkte oft erklärungsbedürftig sind. Der direkte Kontakt zu potenziellen Abnehmern sei deshalb wichtig, um die Vorteile und Einsatzmöglichkeiten zu erläutern. Im Rahmen des KOINNO werden deshalb neben Regionalveranstaltungen und Fachgruppen für öffentliche Auftraggeber auch Events wie strategische Dialoge und Innovationsschauplätze angeboten, bei denen öffentliche Auftraggeber gezielt mit ausgewählten Technologieträgern zusammengebracht werden.

Besondere Bedeutung haben dabei die „Strategischen Dialoge“. Sie sind eine Plattform für operative und strategische Einkäufer, die sich zu einem bestimmten Themenbereich über Bedürfnisse und

Herausforderungen für innovative Prozesse, Technologien und Verfahren austauschen. Die Dialoge werden sukzessive durch die Einbindung von Vertretern der Anbieterseite erweitert, um Markttransparenz über aktuelle Trends und Entwicklungen zu erreichen und diese mit den Bedarfen der öffentlichen Einkäufer abzugleichen. Ziel ist, dadurch neue Entwicklungen beziehungsweise Weiterentwicklungen anzustoßen. Seit Start des KOINNO wurden insgesamt drei Strategische Dialoge in den Bereichen Bau und Gesundheitswesen durchgeführt. Bis Ende 2014 sind fünf weitere geplant, in den Bereichen Gesundheitswesen, Beleuchtung und Elektromobilität.

Jens Oehlmann, Geschäftsführer der Elmicron GmbH, Neu-Anspach, fasst seine Erfahrung mit dem Strategischen Dialog „Gesundheitswesen“ zusammen: „Der Dialog mit den Anwendern aus dem Bereich Klinik und den Herstellern ist gerade unter dem Gesichtspunkt der neuen UDI-Regularien (Unique Device Identification) ein wichtiges Element zur Verbesserung der Logistik, der Abläufe zwischen Klinik und Zulieferer sowie auch innerhalb der Kliniken. Der Austausch und die Information über bestehende Standards ist für uns als IT-Haus sehr gewinnbringend, um die Optimierungspotenziale voll auszuschöpfen, damit noch mehr Patientensicherheit, klare und dokumentierbare Prozesse und Effizienz

durch automatische Datenerfassung in der gesamten Wertekette generiert werden können. Ergebnis aus dem Dialog ist, dass ein ISO-konformer Barcode auf Primär- und Sekundärverpackung die Grundlage für effiziente Logistik und Stammdatenverwendung für Hersteller und Klinik ist.“

Auch die Anwenderseite ist zufrieden: „Der Strategische Dialog ist eine hervorragende Möglichkeit, abseits von aktuellen Projekten und ohne Sparzwang strategisch relevante Themen in einem offenen Gespräch mit allen Stakeholdern zu erörtern und gemeinsam an Lösungen zu arbeiten. Auch können hausindividuelle Probleme mit den Kollegen erörtert und die Quintessenz hieraus auf der Lieferantenseite platziert werden“, sagt Claus B. Burdach, Leitung Einkaufsmanagement und Strategischer Einkauf bei der Vinzenz Gruppe Service GmbH, Wien.

Pilotprojekt zur Vorkommerziellen Auftragsvergabe. Die Vorkommerzielle Auftragsvergabe („Pre Commercial Procurement“, PCP) ist ein Instrument, das es öffentlichen Beschaffern ermöglichen soll, die Entwicklung von F&E- Dienstleistungen für ihren speziellen Bedarf anzuregen. Das Ziel ist die Entwicklung von neuen Produkten und Dienstleistungen in mehreren Etappen, bei denen zwei oder mehrere Entwickler im Wettbewerb zueinander mehrere Lösungen hervorbringen.

gen. PCP ist kein Beschaffungsverfahren im eigentlichen Sinne, sondern ein Instrument zur Förderung effizienter und nachhaltiger öffentlicher Leistungserbringung.

Der PCP-Prozess bildet die typischen Phasen eines Produktinnovationszyklus ab. Die Besonderheit ist, dass die Forschungs- und Entwicklungsaufträge von einer späteren kommerziellen Vermarktung entkoppelt werden. Risiken und Nutzen werden bei PCP zwischen den öffentlichen Auftraggebern und den entwickelnden Unternehmen zu Marktbedingungen geteilt. Der öffentliche Auftraggeber behält nicht die ausschließlichen Nutzungsrechte und Verwertungsrechte an den F&E-Ergebnissen, sondern überlässt den entwickelnden Unternehmen die Rechte an der kommerziellen Weiterverwertung der neuen Produktlösung.

So können die Unternehmen Entwicklungskosten kompensieren, und der öffentliche Auftraggeber hat die Möglichkeit, etwas lizenzfrei zu nutzen. Derzeit befindet sich ein erstes PCP-Pilotprojekt in der Evaluierungsphase: Das Deutsche Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR), Köln, möchte ein PCP-Pilotprojekt über energieeffiziente Serverkomponenten – Hot Fluid Computing – anstoßen. Das KOINNO unterstützt hierbei aktiv.

Infos: www.koinno-bmwi.de

Bianka Blankenberg, BME

Ihr Partner für Managed Service Providing

Effizienz steigern - Kosten optimieren

- Sicherheit & Service
- Erfahrung & Kompetenz
- Transparenz & Vertrauen

GULP
www.gulp.de