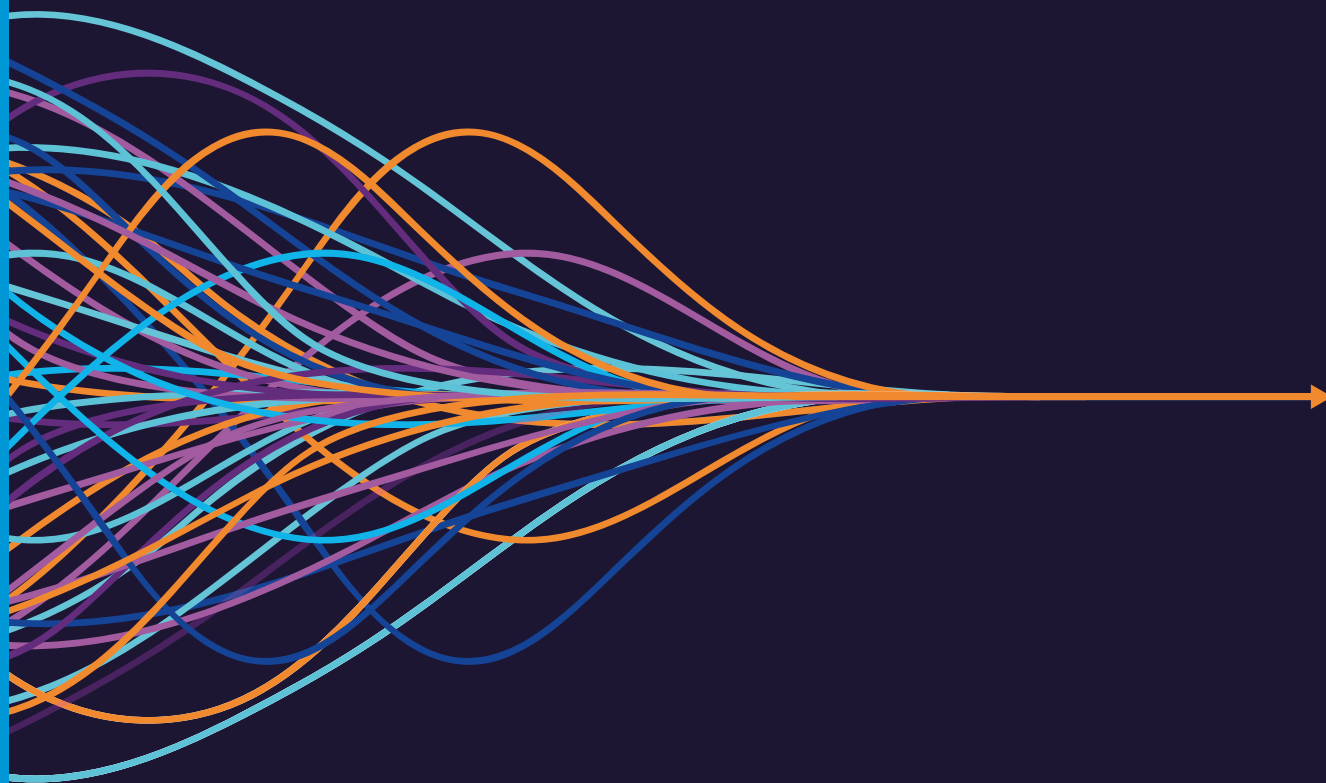




KOINNO Vergabereport

Startups und KMU 2025



Startups und KMU teilen ihre Erfahrungen mit öffentlichen Ausschreibungen

Suche

Wie findet man passende
Ausschreibungen?

Angebot

Welche Faktoren beeinflussen die
Entscheidung zur Angebotsabgabe?

Zuschlag

Wann kommt es
zu einem Match?

Einleitung

Startups sowie kleine und mittlere Unternehmen (KMU) sind wichtige Partner für die öffentliche Beschaffung. Diese Unternehmen tragen maßgeblich zur Einführung innovativer Technologien und Lösungen bei, was letztlich zur Effizienzsteigerung und Modernisierung öffentlicher Dienstleistungen führt. In Deutschland unterstützt das Kompetenzzentrum innovative Beschaffung (KOINNO) im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und öffentlichen Auftraggebern, um dieses Potenzial voll auszuschöpfen. Ziel des Kompetenzzentrums ist es, die Innovationsorientierung der öffentlichen Beschaffung in Deutschland dauerhaft zu stärken und den Anteil der Beschaffung von Innovationen am Gesamtvolumen des öffentlichen Einkaufs in Deutschland zu erhöhen.



Judith Jung,
Projektmanagerin KOINNO

Mit dem Vergabereport 2025 hat das KOINNO nun erneut ein breites Stimmungsbild von Startups und KMU gegenüber der Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor eingefangen. Dieser Bericht beleuchtet die Erfahrungen und Einschätzungen von Unternehmen im Bereich der öffentlichen Beschaffung. Die Analyse basiert auf einer sorgfältig konzipierten Umfrage, die speziell darauf abzielt, die unterschiedlichen Perspektiven von Unternehmen mit und ohne erfolgreiche Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen zu erfassen.

Die abgefragten Themen umfassen eine breite Palette von Aspekten der öffentlichen Beschaffung. Dazu gehören die Selbsteinschätzung der Innovationskraft der Unternehmen und deren Relevanz für den öffentlichen Sektor sowie die Bedeutung des öffentlichen Sektors als Kundensegment. Weiterhin wurden Erfahrungen mit öffentlichen Aufträgen, die Recherche nach öffentlichen Aufträgen, der damit verbundene Aufwand, Eignungsnachweise, Leistungsbeschreibungen, die Erstellung von Angeboten und die Durchführung öffentlicher Aufträge thematisiert. Der Fragebogen enthielt eine Mischung aus offenen und geschlossenen Fragen. Die offenen Fragen ermöglichten es den Unternehmen, ihre Erfahrungen und Meinungen ausführlich darzulegen, während die geschlossenen Fragen strukturierte Daten lieferten, die eine systematische Auswertung erleichterten.

Im Folgenden werden wir die Ergebnisse der Umfragen detailliert darstellen und analysieren. Dabei werden wir auf die unterschiedlichen Herausforderungen und Perspektiven der Unternehmen eingehen, die an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen, und mögliche Empfehlungen für die Verbesserung der Prozesse in der öffentlichen Beschaffung diskutieren.

Inhalt

- 03 Einleitung
- 04 Teilnehmerstruktur
- 07 Erfahrung mit öffentlichen Ausschreibungen
- 12 Der öffentliche Sektor
- 18 Suche nach passenden Ausschreibungen
- 22 Eignungsnachweise
- 68 Leistungsbeschreibung
- 69 Angebotserstellung
- 34 Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen
- 41 Durchführung öffentlicher Aufträge
- 43 Fazit und Ausblick
- 45 Abbildungsverzeichnis
- 46 Impressum



Teilnehmerstruktur



In diesem Jahr haben insgesamt 62 Personen bzw. Unternehmen am KOINNO Vergabereport teilgenommen. Davon haben 55 angegeben, bereits über Erfahrungen mit öffentlichen Ausschreibungen zu verfügen. 7 haben angegeben, bisher noch keine Erfahrungen mit öffentlichen Ausschreibungen gemacht zu haben.

Wie groß ist Ihr Unternehmen?

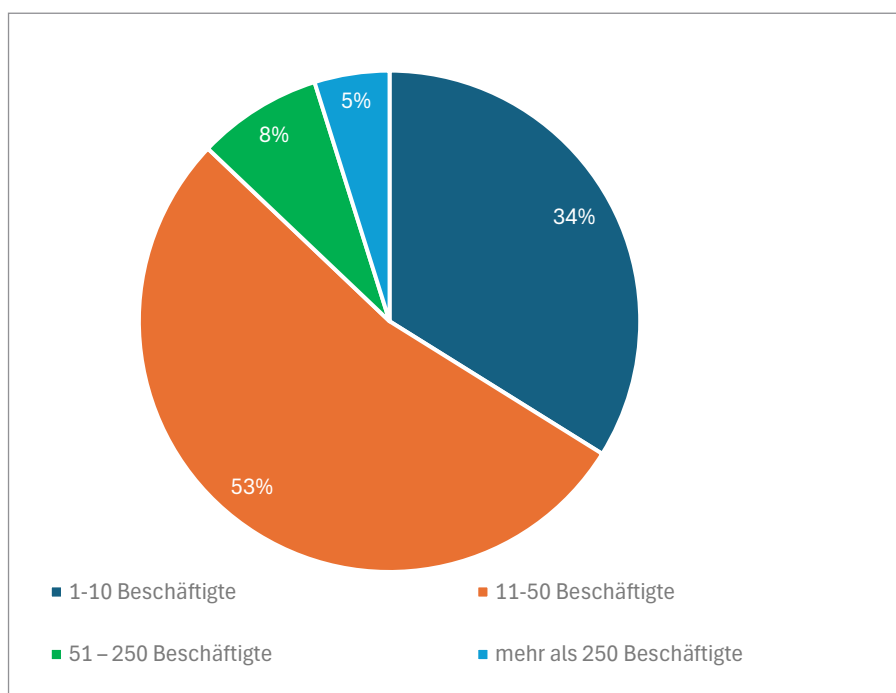


Abbildung 1: Unternehmensgröße

Bei etwas mehr als der Hälfte der Unternehmen (53 %) sind zwischen 11 und 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. 34 % der Unternehmen haben zwischen einem und zehn Beschäftigte. Die kleinsten Anteile bilden die Gruppen mit 51-250 Beschäftigten (8 %) sowie mit mehr als 250 Beschäftigten (5 %).



In welchem Bereich ist Ihr Unternehmen tätig?

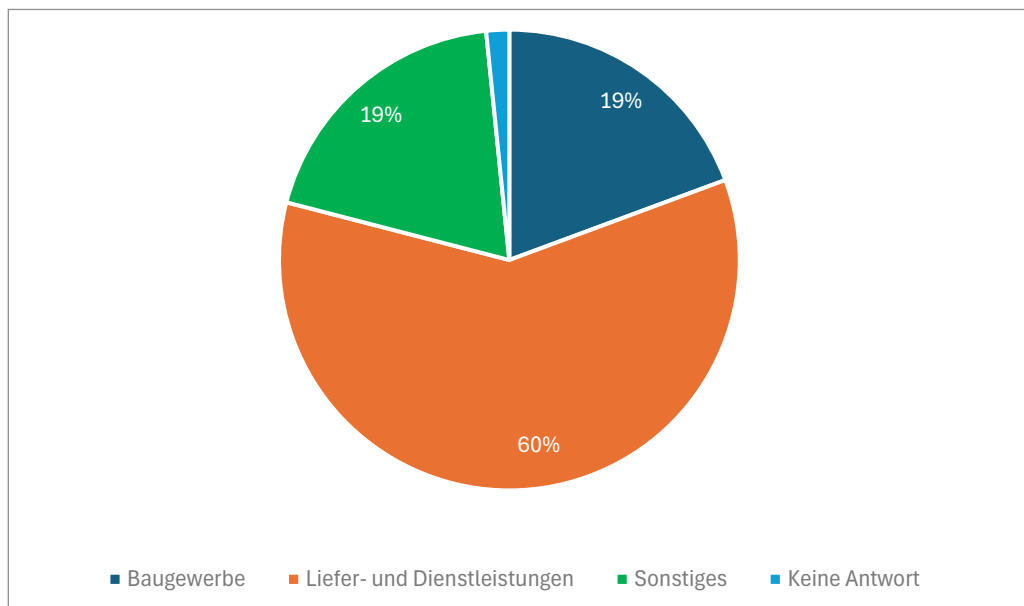


Abbildung 2: Tätigkeitsbereich des Unternehmens

Ein großer Anteil der Unternehmen ist im Bereich Liefer- und Dienstleistungen tätig (60 %). Jeweils knapp 20 % haben angegeben, dass ihr Unternehmen im Baugewerbe tätig ist, oder ordnen sich der Gruppe „Sonstiges“ zu.

Wann wurde Ihr Unternehmen gegründet?

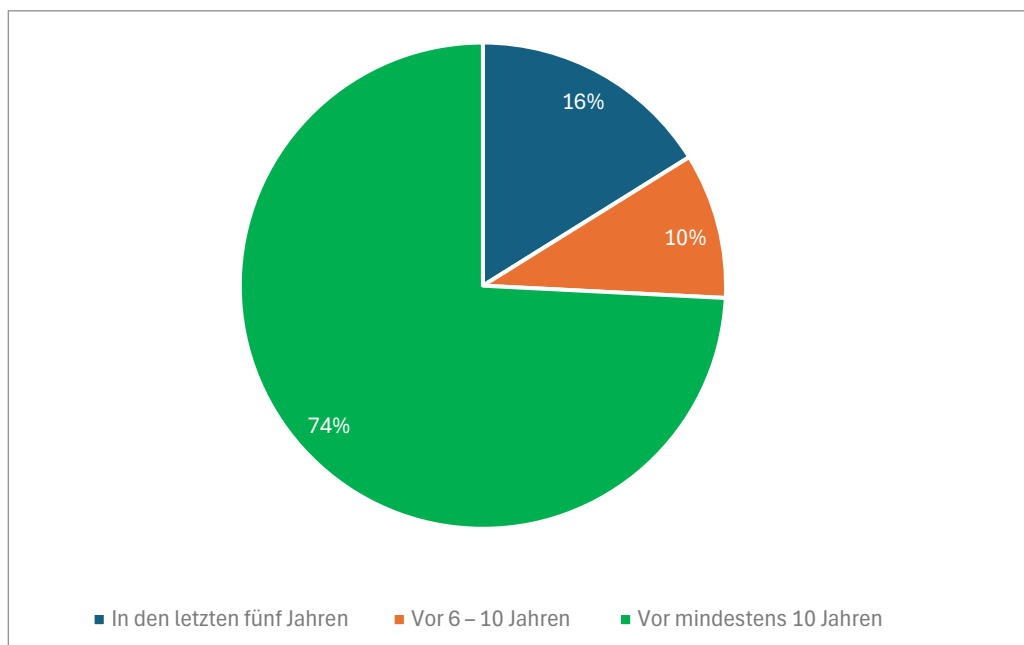


Abbildung 3: Unternehmensgründung

74 % der Unternehmen wurden bereits vor mehr als 10 Jahren gegründet, d.h. diese verfügen bereits über eine lange Erfahrung. Wenn man sich an der klassischen Definition des Begriffs „Startup“ orientiert, nach dem es sich dabei um ein junges und kürzlich gegründetes Unternehmen handelt, fallen in diese Kategorie 16% der Teilnehmenden. 10 % haben angegeben, dass sie bereits seit 6-10 Jahren mit ihrem Unternehmen auf dem Markt tätig sind.

Wie innovativ schätzen Sie die Leistungen und Produkte Ihres Unternehmens ein?

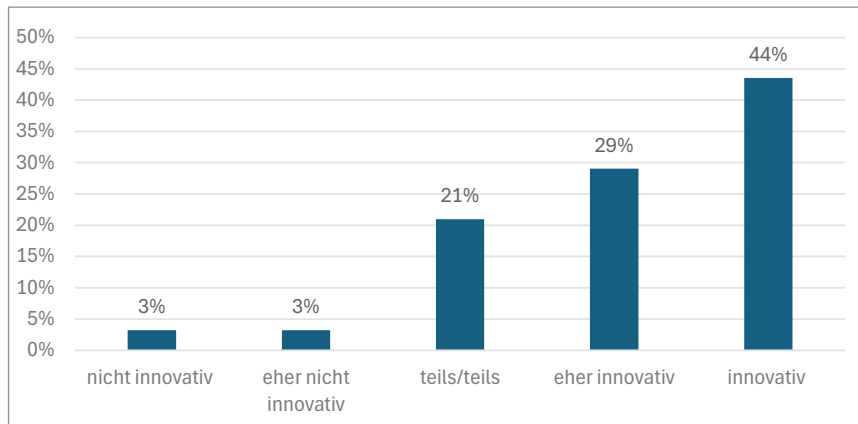


Abbildung 4: Einschätzung Produkt- und Leistungsportfolio

Von den Teilnehmenden wollten wir wissen, wie innovativ sie die Produkte und Leistungen ihres Unternehmens selbst einschätzen. Fast dreiviertel der Unternehmen hat ihr Leistungsspektrum dabei als mindestens „eher innovativ“ eingeschätzt. Lediglich 6 % haben angegeben, dass ihre Produkte und Leistungen (eher) nicht innovativ sind.



Erfahrung mit öffentlichen Ausschreibungen



Wie bereits im vorherigen Abschnitt erwähnt, haben 55 der 62 teilnehmenden Unternehmen bereits Erfahrungen mit öffentlichen Ausschreibungen gesammelt. In den folgenden Abbildungen sind die Antworten der Unternehmen ohne Erfahrung orange dargestellt, die der Unternehmen mit Erfahrung blau. Wenn die Fragen nur an eine der beiden Gruppen gestellt wurden, weisen wir vorher gesondert darauf hin.

An wie vielen öffentlichen Ausschreibungen hat Ihr Unternehmen in den vergangenen 3 Jahren bereits erfolgreich teilgenommen?

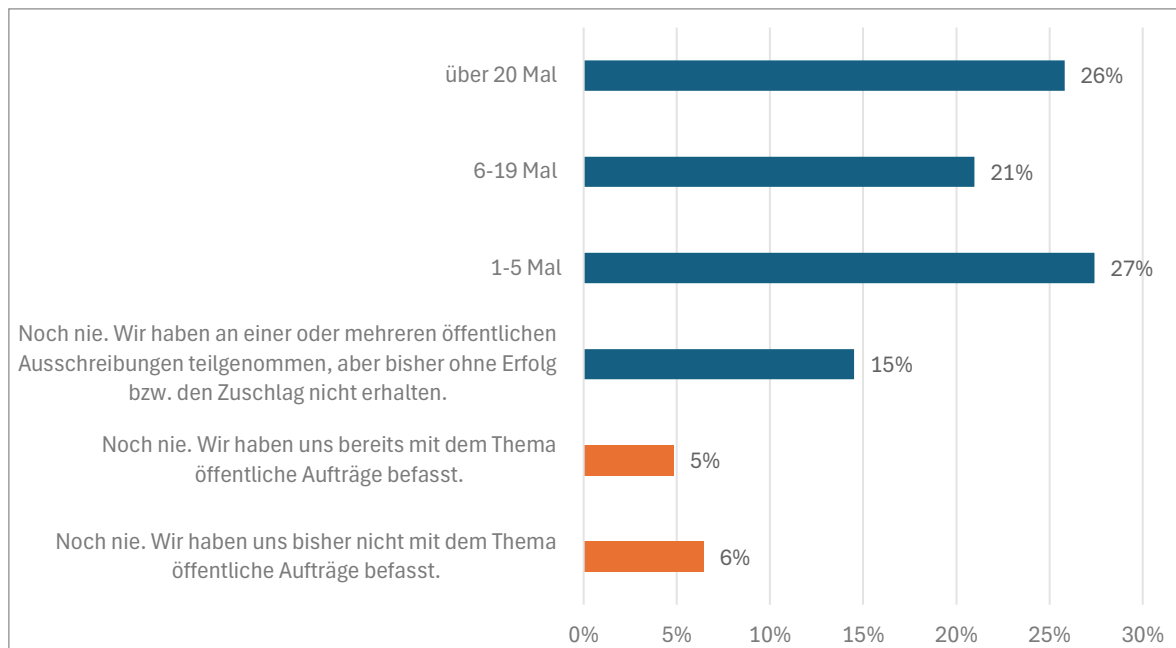


Abbildung 5: Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen

Abbildung 5 zeigt, an wie vielen öffentlichen Ausschreibungen die Unternehmen in den letzten 3 Jahren erfolgreich teilgenommen haben. Erfolgreich ist eine Teilnahme dann, wenn das Unternehmen auch den Zuschlag erhalten hat. Die Unternehmen ohne Erfahrung haben alle noch nie an einer öffentlichen Ausschreibung teilgenommen, sich aber teilweise bereits mit der Thematik befasst.

Die Teilnehmenden ohne Erfahrung, d.h. diejenigen die bisher noch an keiner öffentlichen Ausschreibung teilgenommen haben, haben wir nach den Gründen dafür gefragt. Ein häufig genannter Grund ist, dass die ausgeschriebenen Leistungen nicht zu den angebotenen Leistungen des Unternehmens passen. Dies liegt in den Augen der Unternehmen daran, dass öffentliche Auftraggeber die Produkte und Leistungen auf dem Markt nicht gut genug kennen, um diese beschreiben zu können. Außerdem werden oft keine Alternativen zugelassen, was eine Teilnahme an einer Ausschreibung dann in der Regel nicht mehr interessant macht. Als weitere Begründungen werden der hohe bürokratische Aufwand genannt sowie die Tatsache, dass keine Notwendigkeit besteht, den öffentlichen Sektor als neues Kundensegment gewinnen zu müssen.

Einarbeitungsaufwand in das Thema öffentliche Beschaffung

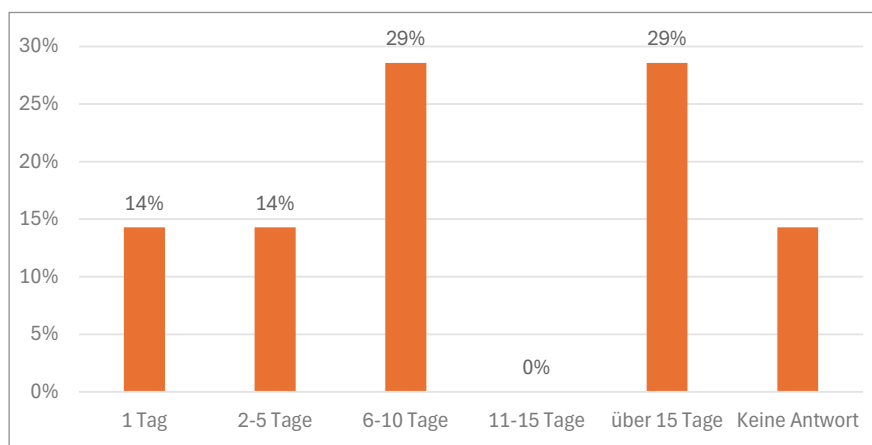


Abbildung 6: Einarbeitungsaufwand öffentliche Beschaffung

Der Einarbeitungsaufwand in das Thema öffentliche Beschaffung, d.h. bis ein Unternehmen an einer Ausschreibung teilnehmen könnte, wird von den Teilnehmenden ohne Erfahrung sehr unterschiedlich eingeschätzt bzw. konnte von einigen auch gar nicht eingeschätzt werden (keine Antwort). Knapp 30 der Unternehmen rechnen mit mehr als 15 Tagen, 14 % hingegen denken, dass eine Einarbeitung in nur einem Tag funktionieren kann.



Der öffentliche Sektor



Für Unternehmen kann der öffentliche Sektor vielfältige Wachstumsmöglichkeiten bieten. Von den Teilnehmenden der Umfrage wollten wir daher wissen, mit welcher Stimmung sie auf diese (potenzielle) Zielgruppe blicken, wie ihre bisherigen Erfahrungen sind und was sie an den Prozessen der öffentlichen Beschaffung gut und verbesserungswürdig finden.

Mit welcher Grundstimmung betrachten Sie die öffentliche Beschaffung?

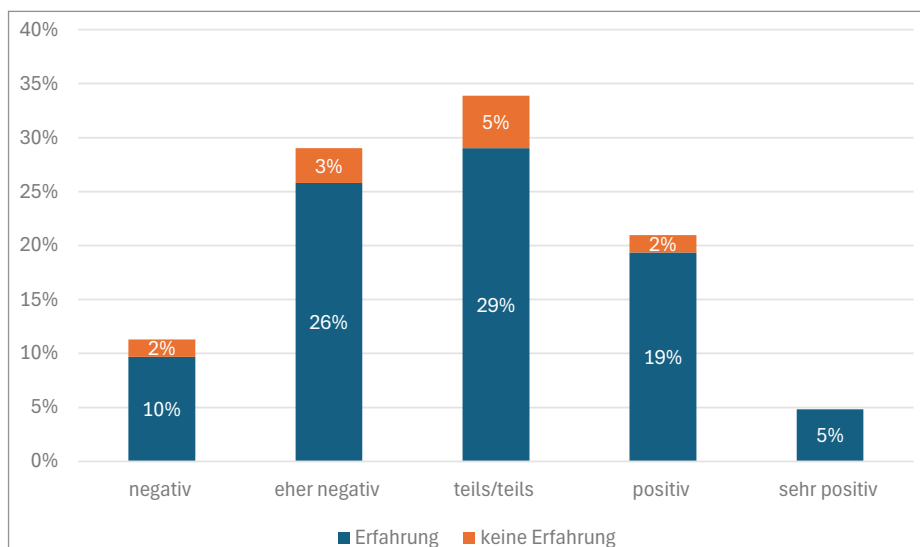


Abbildung 7: Grundstimmung öffentliche Beschaffung

Es zeigt sich unter den Befragten eine breite Verteilung der Grundstimmung. 5 % blicken sehr positiv auf die öffentliche Beschaffung. 21 % der Teilnehmenden haben immerhin eine positive Grundstimmung. Im weiteren Verlauf dieses Kapitels wird noch genauer aufgeführt, was die Teilnehmenden gut oder verbesserungswürdig an den Prozessen der öffentlichen Beschaffung finden. Möglicherweise sind darin auch die Gründe für die gemischte Grundstimmung zu finden. Diese ist vermutlich abhängig von den individuellen Erfahrungen der Unternehmen. 29 % der Unternehmen geben eine eher negative Grundstimmung an und 12 % sogar eine gänzlich negative.

Der öffentliche Sektor ist (potenziell) ein wichtiges Kundensegment für unser Unternehmen

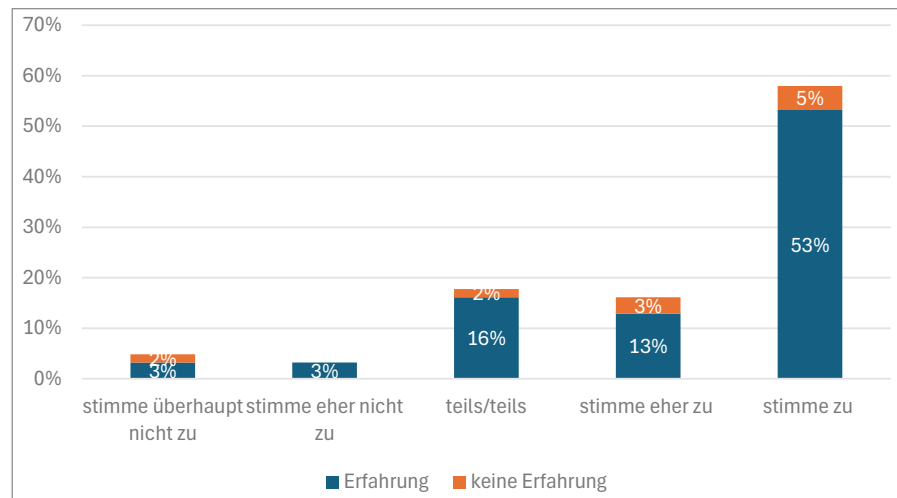


Abbildung 8: Kundensegment öffentlicher Sektor

Fast 60 % der Unternehmen schätzen den öffentlichen Sektor als wichtiges Kundensegment für ihr Unternehmen ein. Weitere 16 % stimmen dieser Einschätzung eher zu. Damit betrachtet die Mehrheit der Unternehmen den öffentlichen Sektor als bedeutend für ihr Geschäft. Ein kleinerer Anteil von 3 % stimmt dieser Aussage eher nicht zu und 5 % lehnen sie komplett ab.

Wie entwickelt sich aus Ihrer Sicht in den nächsten 5 Jahren die öffentliche Nachfrage nach Produkten und Leistungen, die Ihr Unternehmen anbietet?

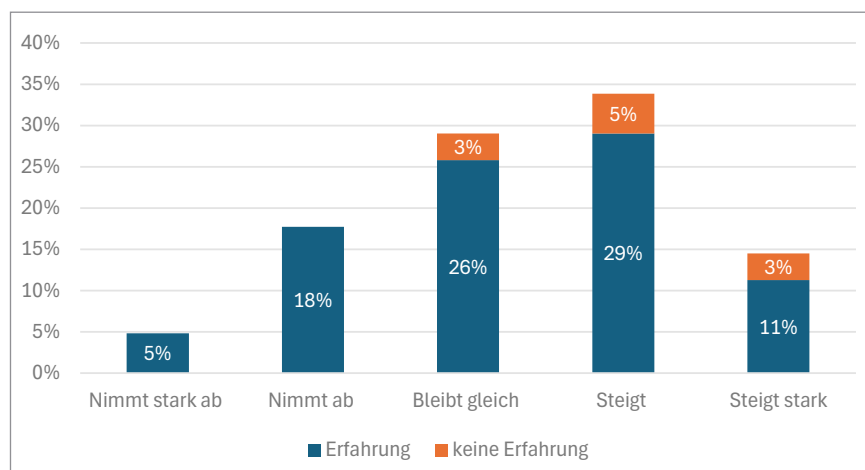


Abbildung 9: Entwicklung der öffentlichen Nachfrage

34 % der Befragten gehen davon aus, dass die öffentliche Nachfrage nach ihren Produkten in den nächsten fünf Jahren steigen wird, 14 % glauben sogar, dass die Nachfrage stark steigen wird. 29 % gehen davon aus, dass die Nachfrage gleichbleiben wird und 18 % bzw. 5 % gehen von einer sinkenden bzw. stark sinkenden Nachfrage aus.

Sowohl erfahrene als auch unterfahrene Unternehmen gehen überwiegend von einer steigenden oder gleichbleibenden Nachfrage der öffentlichen Beschaffung aus.

Diese optimistischen Erwartungen könnten darauf hindeuten, dass Unternehmen, unabhängig von ihrer bisherigen Erfahrung mit öffentlichen Ausschreibungen, die öffentlichen Beschaffungsmärkte als wachsend und vielversprechend betrachten. Mit einem jährlichen Beschaffungsvolumen in dreistelliger Milliardenhöhe ist der öffentliche Sektor ein attraktiver und stetig wachsender Markt.

Die Teilnehmenden sollten ihr Wissen über die Prozesse der öffentlichen Beschaffung auf einer Skala von 1 (niedrig) bis 10 (hoch) bewerten. Die Antworten variieren stark – egal ob es sich um erfahrene oder unerfahrene Unternehmen handelt.

Wie gut schätzen Sie Ihr Wissen über die Prozesse des öffentlichen Einkaufs ein?

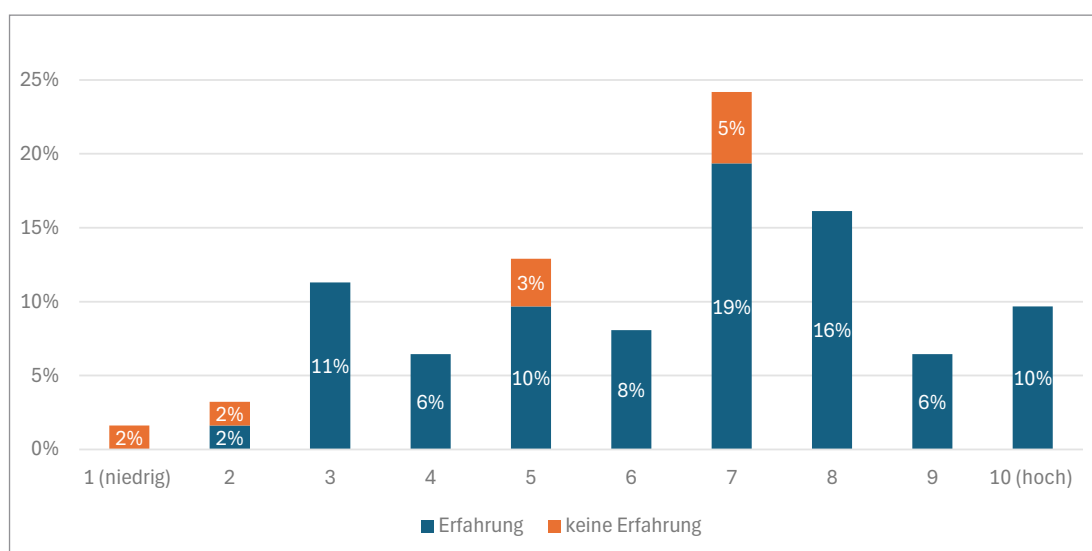


Abbildung 10: Wissen über Prozesse des öffentlichen Einkaufs

Der größte Anteil (24 %) bewertet das eigene Wissen mit Stufe 7, 16 % sogar mit Stufe 8. Dies weist darauf hin, dass insgesamt ein recht gutes Wissen vorliegt.

Alle Teilnehmenden wurden gefragt, was sie besonders gut finden an den Prozessen der öffentlichen Beschaffung. Sowohl von den erfahrenen als auch den unerfahrenen Unternehmen wurde die hohe Transparenz der Prozesse am häufigsten genannt und dass es sowohl für Nachfrager als auch für (potenzielle) Bieter klare Regeln gibt. Als weitere positive Aspekte wurden von vielen Unternehmen Rechtssicherheit, Neutralität sowie Chancengleichheit für alle Bieter genannt. Ein weiterer Punkt, den Unternehmen als positiv wahrnehmen ist die zunehmende Digitalisierung in der öffentlichen Verwaltung.

„Gut ist, dass die Beschaffungsprozesse in der Zwischenzeit digitalisiert sind.“

Neben den positiven Aspekten haben wir im diesjährigen Vergabereport auch gefragt, was die Teilnehmenden an den Prozessen der öffentlichen Beschaffung gerne ändern würden. Hier ist insbesondere der Wunsch nach einer einheitlichen, zentralen Vergabepattform hervorzuheben. Aktuell bemängeln die Unternehmen, dass sie sehr viel Zeit in die Suche nach passenden Ausschreibungen investieren müssen und dass sie sich auf vielen unterschiedlichen Portalen registrieren müssen, um an Ausschreibungen teilnehmen zu können.

Einige Unternehmen wünschen sich eine verstärkte Kommunikation mit der öffentlichen Verwaltung – besonders im Vorfeld einer Ausschreibung.

„Die Beschaffung ist äußerst bürokratisch. Die eigentliche Leistungsbeschreibung muss man oftmals in all den Dokumenten suchen. Für Startups ist es schwierig als Lead in eine Ausschreibung zu gehen. Die Anforderungen nach Referenzen machen dies unmöglich. ...“

Bemängelt wird außerdem, dass Leistungsbeschreibungen oft so formuliert und Eignungskriterien so gewählt werden, dass sie nur ein bestimmter Bieter erfüllen kann und dass Auftraggeber nicht offen für andere innovative Angebote sind.

„Oft sind Ausschreibungen unklar in ihren Details. Leistungsbeschreibungen passen manchmal nicht richtig zu unserem Produkt. Es kommt auch vor, dass der öffentliche Dienst bei der Ausschreibung noch nicht genau weiß, was eigentlich die Anforderungen sind. Ich würde mir im Vorfeld bei der Markterkundung manchmal mehr Kontakt mit dem Kunden wünschen, bzw. dass die Vergabestelle gut von der Fachabteilung informiert wird.“

Markterkundung durch den öffentlichen Sektor

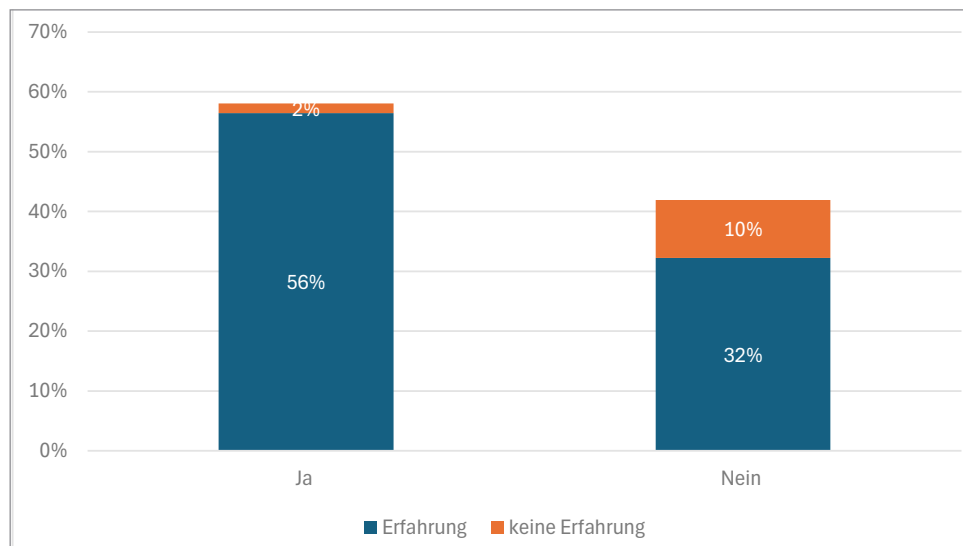


Abbildung 11: Markterkundung durch den öffentlichen Sektor

Ein wesentlicher Bestandteil des öffentlichen Beschaffungsprozesses ist die Markterkundung. Sie dient dazu, das Marktangebot und die verfügbaren Produkte oder Dienstleistungen zu erfassen, bevor eine Ausschreibung erstellt wird. Öffentliche Auftraggeber nutzen diese Phase, um Informationen zu sammeln, die ihnen helfen, die Ausschreibungen zielgerichtet und marktgerecht zu gestalten. Gleichzeitig bietet die Markterkundung Unternehmen die Möglichkeit Informationen über eine geplante bzw. bevorstehende Ausschreibung zu erhalten und sich darauf vorzubereiten. Denn auf Basis der Recherche und der Kommunikation mit potenziellen Bietern wird im Anschluss der Markterkundung die Ausschreibung formuliert.

In der vorliegenden Umfrage wurde untersucht, ob öffentliche Auftraggeber bereits vorab Kontakt mit Unternehmen aufgenommen haben, um sich über deren Marktangebot oder Produkte zu informieren. Die Ergebnisse zeigen, dass über die Hälfte der Unternehmen (58 %) bereits im Vorfeld von öffentlichen Auftraggebern kontaktiert wurde. 42 % geben an, dass dies nicht der Fall ist. In dieser Gruppe findet sich auch der Größte Anteil der Unternehmen ohne Erfahrung wieder. Viele öffentliche Auftraggeber nutzen somit bereits die Möglichkeit der Markterkundung. Dennoch haben bei der vorherigen Frage nach Verbesserungen im öffentlichen Auftragswesen einige Unternehmen angegeben, dass sie sich mehr Kommunikation im Vorfeld wünschen. Möglicherweise sind dies die Unternehmen, die bisher noch nicht von einem öffentlichen Auftraggeber kontaktiert wurden oder aber sie hätten sich den Kontakt noch umfangreicher gewünscht.



Suche nach passenden Ausschreibungen



Bevor ein Unternehmen an einer Ausschreibung teilnehmen kann, gilt es zunächst, passende Ausschreibungen zu finden. Diesem Thema widmet sich das folgende Kapitel. Die meisten Fragen aus diesem Abschnitt wurden nur den Unternehmen gestellt, die bereits erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen teilgenommen haben. Lediglich Abbildung 15 zeigt eine Frage, die allen Unternehmen gestellt wurde. Zunächst wurden die Teilnehmenden mit einer Reihe von Aussagen zur Suche nach Ausschreibungen konfrontiert und sollten angeben, inwieweit sie diesen zustimmen.

Inwiefern stimmen Sie den folgenden Aussagen zur Suche nach Ausschreibungen zu?

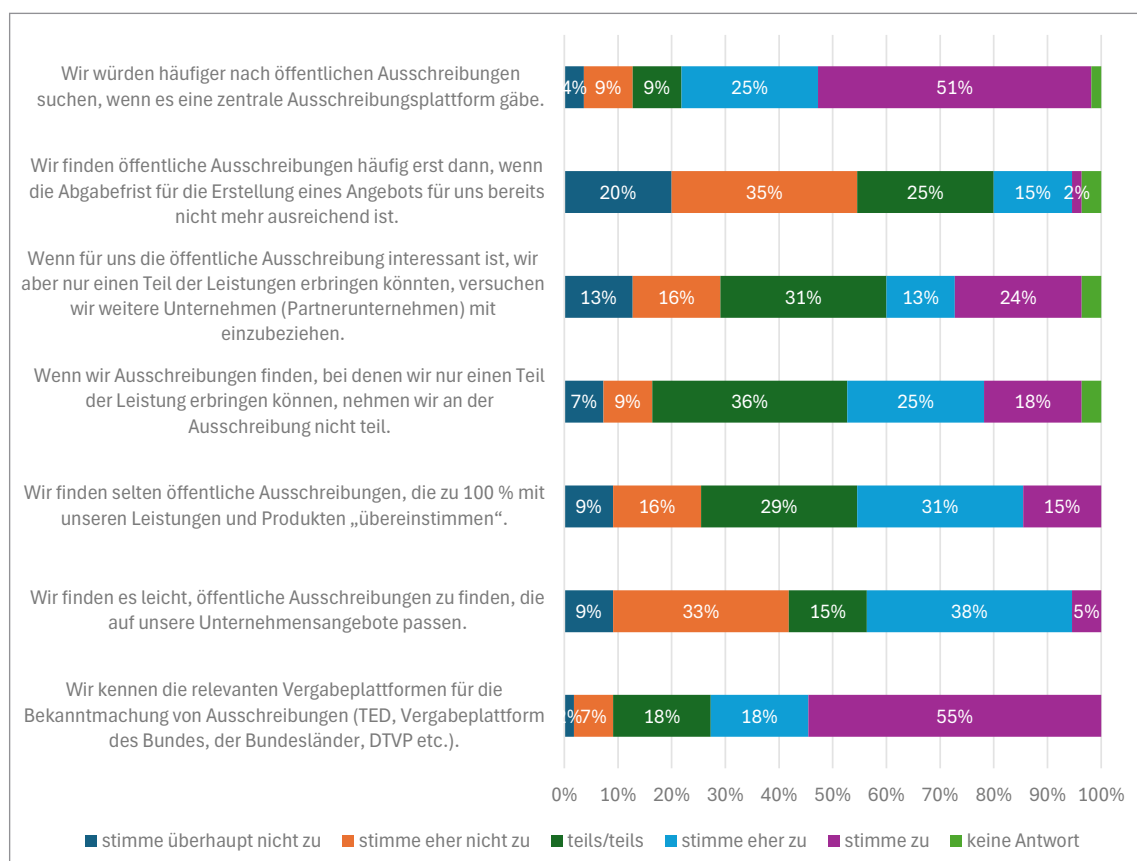


Abbildung 12: Aussagen zur Suche nach passenden Ausschreibungen

Bereits bei der Frage nach Optimierungspotenzialen für die Prozesse der öffentlichen Beschaffung wurde der Wunsch nach einer zentralen Ausschreibungsplattform von vielen Unternehmen geäußert. Dies bestätigt sich auch hier noch einmal. Über 75 % der Teilnehmenden haben (eher) zugestimmt, dass sie öfter nach Ausschreibungen suchen würden, wenn es eine zentrale Plattform gäbe. Über die

Hälfte der Teilnehmenden haben zwar angegeben, dass sie die relevanten Vergabeplattformen kennen, dennoch scheint der Aufwand, auf jeder einzelnen davon nach passenden Ausschreibungen suchen zu müssen, sehr hoch. Wie „passend“ die Ausschreibungen von den Unternehmen eingeschätzt werden, variiert. 46 % stimmen der Aussage (eher) zu, dass sie selten Ausschreibungen finden, die zu 100 % mit ihrem Leistungsangebot übereinstimmen. Der Aussage, dass es leicht sei, passende Ausschreibung für das eigene Leistungsangebot zu finden, stimmen 43 % zu. Die gemischten Erfahrungen könnten darauf hinweisen, dass die Passgenauigkeit von Ausschreibungen stark von der spezifischen Branche und den angebotenen Leistungen der Unternehmen abhängt. Dies unterstreicht die Notwendigkeit, Ausschreibungen klar und detailliert zu formulieren, um die passenden Anbieter besser zu erreichen. Die Passgenauigkeit kann durch eine umfassende Markterkundung durch die öffentlichen Auftraggeber erhöht werden. Je besser das Marktverständnis der Ausschreibenden ist, desto eher werden markt- oder branchenspezifische Besonderheiten berücksichtigt und innovative Aspekte einbezogen.

Wie häufig recherchieren Sie auf Vergabeplattformen nach passenden öffentlichen Ausschreibungen?

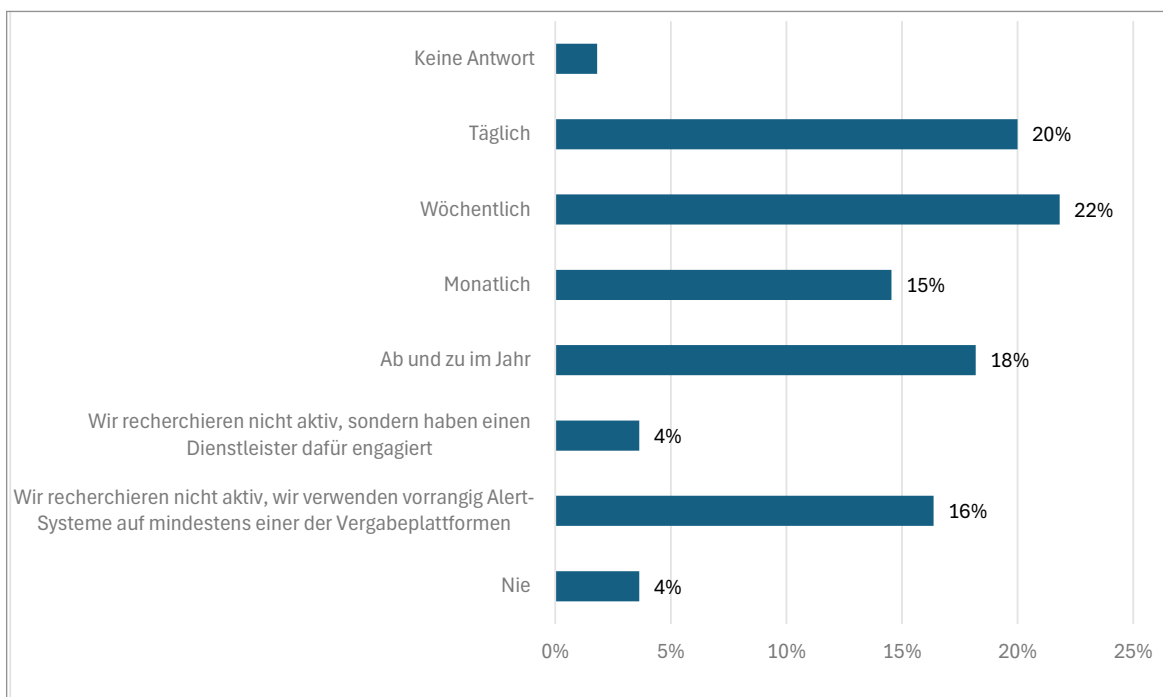


Abbildung 13: Recherchehäufigkeit nach passenden Ausschreibungen

20% der Unternehmen suchen täglich nach relevanten Ausschreibungen, 22 % geben an, dass sie eine wöchentliche Recherche durchführen. In den meisten Unternehmen wird die Suche nach passenden Ausschreibungen von der Geschäftsführung oder dem Vertrieb durchgeführt. Ebenfalls häufig ist der Bereich Business Development oder das Projektmanagement zuständig für die Suche. Zwei Unternehmen haben angegeben, dass die Suche durch die Assistenz der Geschäftsführung durchgeführt wird und weitere zwei haben angegeben, dass wissenschaftliche Mitarbeiter die Recherche übernehmen.

Bei der Suche nach passenden Ausschreibungen auf Vergabeplattformen haben Unternehmen die Möglichkeit, Filter einzustellen. Die folgende Abbildung zeigt unterschiedliche Filtermöglichkeiten auf und die Teilnehmenden sollten bewerten, wie hilfreich sie diese empfinden.

Wenn wir nach öffentlichen Ausschreibungen auf Vergabeplattformen suchen, die für unsere Leistungen und Produkte passend sind, sind folgende Filtermöglichkeiten für uns besonders hilfreich

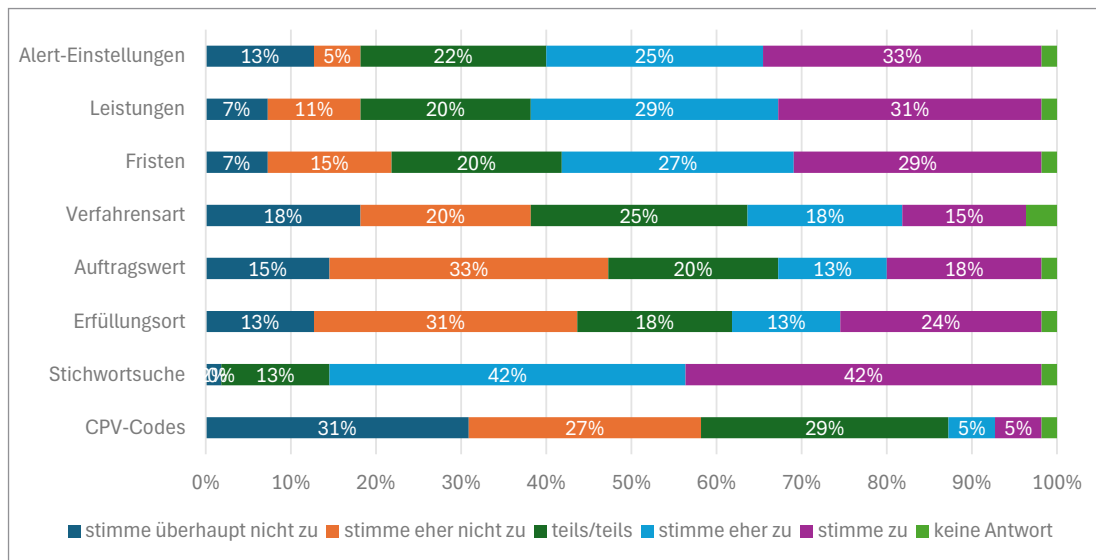


Abbildung 14: Filtermöglichkeiten auf Vergabeplattformen

Eine der Filtermöglichkeiten ist der CPV-Code. Er steht für das gemeinsame Vokabular für öffentliche Aufträge (Common Procurement Vocabulary) und wird bei EU-Vergabeverfahren von öffentlichen Auftraggebern zur Beschreibung des Auftragsgegenstandes verwendet. Der von der EU vorgegebene CPV-Katalog hat eine begriffliche Harmonisierung der Zuordnung von Tätigkeitsfeldern zwischen den EU-Staaten zum Ziel, wodurch die zu vergebende Leistung in allen EU-Staaten gleichermaßen beschrieben und verständlich sind. Die Auswahl möglichst passender CPV-Codes durch die öffentlichen Auftraggeber hilft Bietern, passende Ausschreibungen schneller und präziser zu finden. Lediglich 10 % der befragten Unternehmen geben allerdings an, dass CPV-Codes ein hilfreicher Filter sind. Dies könnte darauf hinweisen, dass nicht alle Unternehmen mit der Verwendung von CPV-Codes vertraut sind oder diese als zu technisch empfinden.

Der **Erfüllungsort** gibt in Ausschreibungen an, wo der Auftrag im Wesentlichen umzusetzen ist. Für Lieferungen ist der Erfüllungsort beispielsweise der oder die Anlieferungsart(e) und für Dienstleistungen der oder die Ausführungsart(e). Dies ist insbesondere für ausländische Unternehmen von Bedeutung. Sie müssen die Wege- und Transportkosten sowie weitere Kosten, z. B. für die Bereitstellung von Arbeitskräften und Arbeitsmitteln, einkalkulieren, um abzuschätzen, ob sich die Auftragsausführung für sie lohnt. Der Erfüllungsort als Filtermöglichkeit wird von 37 % der Unternehmen als (eher) hilfreich empfunden, von 44 % als (eher) nicht hilfreich. Hier zeigt sich also ein gemischtes Bild. Die Diskrepanz könnte auf branchenspezifische Unterschiede zurückgeführt werden. Während einige Dienstleistungen direkt vor Ort ausgeführt werden müssen, können viele Services, beispielsweise aus dem IT-Bereich, ortsunabhängig umgesetzt werden.

Potenzielle Aufträge lassen sich außerdem anhand des **Gesamtauftragswerts** filtern, der im Vorfeld von den öffentlichen Auftraggebern geschätzt wird. Der voraussichtliche Auftragswert entscheidet u. a. darüber, welche Vergabeverfahren anzuwenden sind. Neben dem wirtschaftlichen Nutzen kann eine Orientierung anhand des Auftragswerts für Unternehmen relevant sein, da von dessen Höhe abhängt, welche Verfahrensregeln anzuwenden sind und welcher Aufwand auf

die Bieter zukommt. Liegt der vom Auftraggeber geschätzte Wert unterhalb der gesetzlich festgelegten Schwellenwerte, ist das nationale Vergaberecht anzuwenden. Übersteigt der Auftragswert die in EU-Richtlinien festgelegten Schwellenwerte, müssen die Aufträge europaweit ausgeschrieben werden. Auch beim Auftragswert ergibt sich ein gemischtes Bild bei den Teilnehmenden. 31 % empfinden diese Filtermöglichkeit als (eher) hilfreich, 48 % stimmen dem eher nicht bzw. überhaupt nicht zu. Der Auftragswert scheint also nicht der entscheidende Faktor für Unternehmen zu sein, um an einer Ausschreibung teilzunehmen.

Die gewählte **Verfahrensart** impliziert folglich signifikante Implikationen für die Unternehmen hinsichtlich des Aufwands und der Erfolgchancen bei öffentlichen Ausschreibungen. Für Start-ups und innovative KMU können sich insbesondere flexible, innovative Verfahren (z. B. Innovationspartnerschaft) und Aufträge im Unterschwellenbereich eignen. Diese sind häufig auf kommunaler Ebene verortet und weisen ein geringeres Auftragsvolumen auf. Allerdings sind sie in der Regel auch mit geringeren Anforderungen und formalen Vorgaben verbunden. Diese Filtermöglichkeit wird von den Unternehmen ebenfalls unterschiedlich bewertet. 33 % empfinden diesen Filter als (eher) hilfreich, 38 % stimmen dem eher nicht bzw. überhaupt nicht zu.

Als am hilfreichsten wird die Stichwortsuche empfunden. Dem stimmen 84 % der Teilnehmenden (eher) zu. Des Weiteren werden Alert-Einstellungen, die ausgeschrieben Leistungen sowie Fristen von den Teilnehmenden als hilfreich empfunden. Dies veranschaulicht, dass die präzise Spezifikation der geforderten Leistungen sowie die rechtzeitigen Informationen von Ausschreibungen von essenzieller Bedeutung sind, um die Eignung beurteilen zu können.

Wie hoch schätzen Sie den durchschnittlichen Zeitaufwand ein, um eine passende öffentliche Ausschreibung zu finden, auf die Sie sich bewerben könnten?

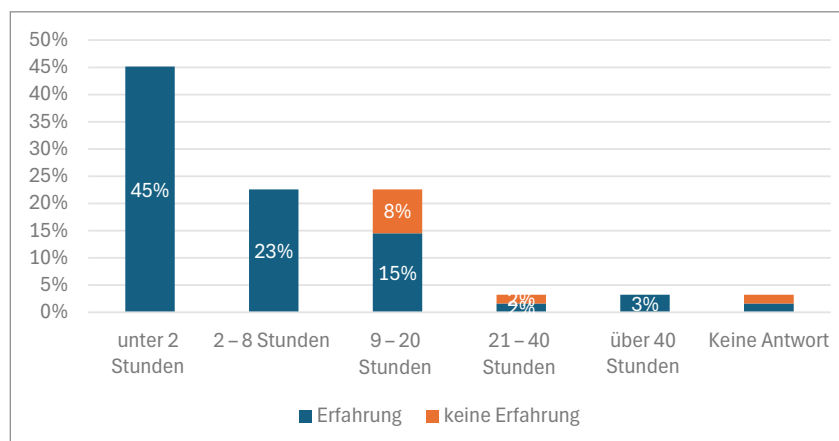


Abbildung 15: Zeitaufwand für die Suche nach passenden Ausschreibungen

45 % der Unternehmen schätzen den durchschnittlichen Zeitaufwand, um eine passende Ausschreibung zu finden auf unter 2 Stunden ein. In dieser Gruppe finden sich lediglich Unternehmen mit Erfahrung an öffentlichen Ausschreibungen wieder. 23 % gehen davon aus, dass für die Suche 9-20 Stunden aufgewendet werden müssen. Hierbei ist auch der größte Anteil an unerfahrenen Unternehmen. Einen besonders hohen Zeitaufwand von über 40 Stunden haben nur 3 % der Unternehmen angegeben.

Abbildung 16 zeigt, dass 42 % der Unternehmen eher nicht davon ausgehen, mehr passende Ausschreibungen zu finden, wenn sie noch mehr Zeit für die Suche

investieren würden. 5 % der Unternehmen stimmen dem sogar überhaupt nicht zu. Der kleinere Anteil mit 29 % geht davon aus, dass bei einer intensiveren Suche auch mehr Ausschreibungen gefunden werden können. Die gemischten Meinungen könnten darauf hinweisen, dass neben der aufgewendeten Zeit auch andere Faktoren eine entscheidende Rolle spielen. Hierzu zählen möglicherweise die ihre Erfahrungen, die Benutzerfreundlichkeit der verwendeten Vergabeplattformen sowie die Verfügbarkeit und Qualität der Suchfunktionen.

Würden Sie noch mehr passende öffentliche Ausschreibungen finden, wenn Sie mehr Zeit für die Suche verwenden würden als aktuell?

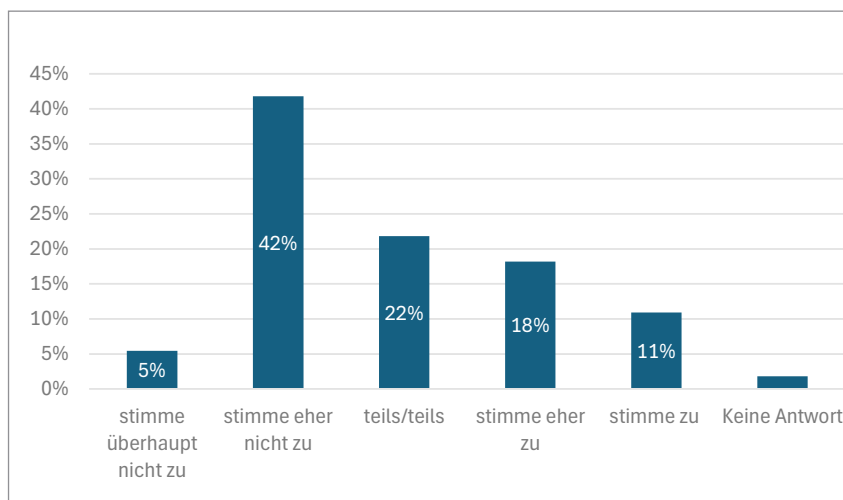


Abbildung 16: Ausweitung Rechercheaufwand

Obwohl es einige Unternehmen gibt, die der Meinung sind, mit einer intensiveren Suche auch mehr Ausschreibungen zu finden, gibt es auch Gründe, die gegen einen erhöhten Suchaufwand sprechen. Dies zeigt Abbildung 17. Die Hälfte der Unternehmen (51 %) gibt an, dass der Suchaufwand im Vergleich zu anderen Formen der Auftragsgewinnung zu hoch ist. Ebenfalls knapp die Hälfte (49 %) verfügt nicht über ausreichend Personal, um noch mehr Zeit in die Suche zu investieren. Die Teilnehmenden konnten bei der Frage weitere Gründe aufführen, die gegen einen höheren Suchaufwand sprechen. Hier wurde z.B. angegeben, dass auch dann nicht mehr passende Ausschreibungen gefunden würden. Weitere Gründe sind:

- fehlendes Fachwissen des Personals,
- geringe Erfolgsaussichten bei Ausschreibungen,
- mangelnde Qualität der Ausschreibungsplattformen,
- Diskrepanz zwischen Leistungsportfolio und ausgeschriebenen Leistungen.

Welche Gründe sprechen für Sie dagegen, dass Sie noch mehr Zeit für die Suche verwenden (Mehrfachnennung möglich)?

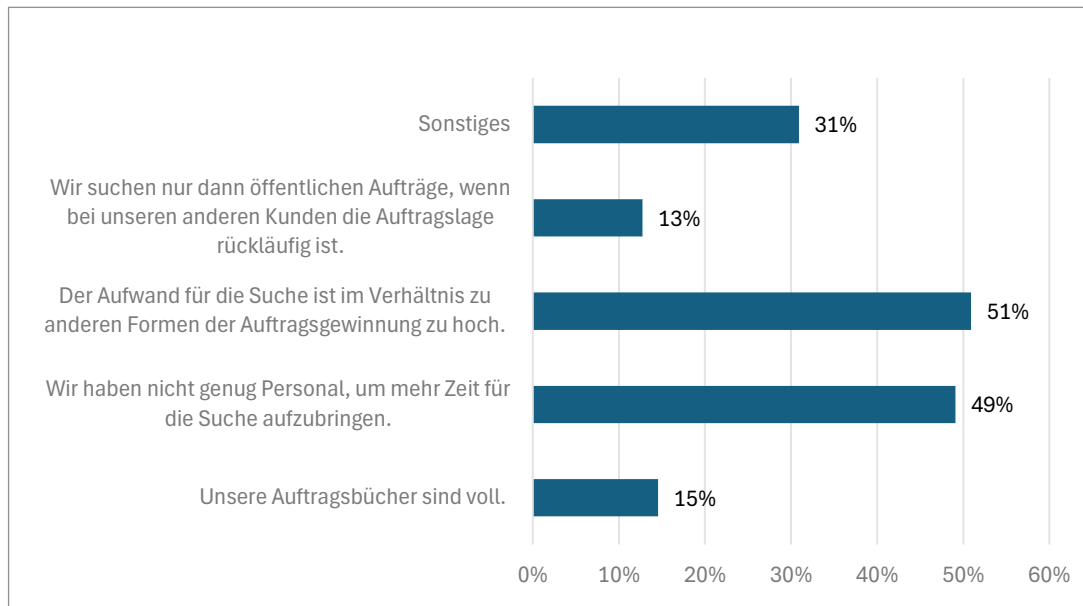


Abbildung 17: Gründe gegen einen erhöhten Rechercheaufwand

Fast 60 % der Unternehmen schätzen den öffentlichen Sektor als wichtiges Kundensegment für ihr Unternehmen ein. Weitere 16 % stimmen dieser Einschätzung eher zu. Damit betrachtet die Mehrheit der Unternehmen den öffentlichen Sektor als bedeutend für ihr Geschäft. Ein kleinerer Anteil von 3 % stimmt dieser Aussage eher nicht zu und 5 % lehnen sie komplett ab.

Wie bewerten Sie den Zeitaufwand für die Suche nach passenden öffentlichen Ausschreibungen im Vergleich zur Suche nach bzw. Gewinnung von Aufträgen bei anderen Kunden (z.B. aus der-Wirtschaft, B2B, B2C)? Der Zeitaufwand ist...

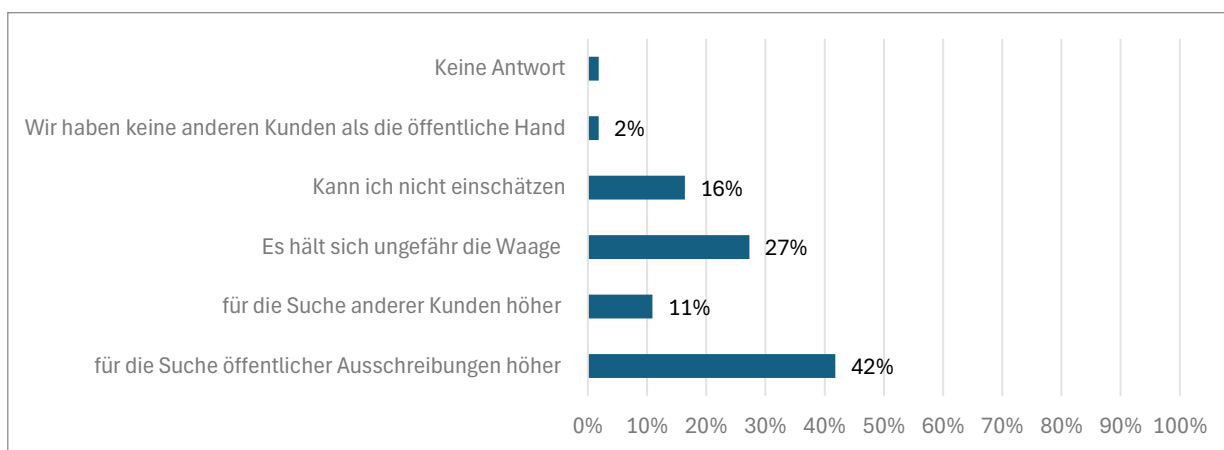


Abbildung 18: Zeitaufwand Suche öffentlicher Sektor und andere Kunden im Vergleich

Die bereits beschriebene Tatsache, dass der Suchaufwand im Vergleich zu anderen Formen der Auftragsgewinnung zu hoch ist, bestätigt sich auch in Abbildung 18. Die Unternehmen wurden gebeten, den Zeitaufwand für die Suche nach öffentlichen Ausschreibungen gegenüber der Gewinnung von vergleichbaren Aufträgen zu bewerten. 42 % der Befragten gibt an, dass der Aufwand für die Suche nach öffentlichen Ausschreibungen höher ist. 11 % sind anderer Meinung und geben an, dass der Aufwand für die Auftragsgewinnung bei anderen Kunden höher ist. 27 % sind der Meinung, dass der Aufwand ungefähr gleich hoch ist.



Eignungsnachweise



Öffentliche Aufträge dürfen nur an geeignete Unternehmen vergeben werden, die in der Lage sind, den Auftrag auszuführen. Sie müssen also fachkundig, leistungsfähig und zuverlässig sein. Diese Eignungskriterien sind vom Auftraggeber festgelegte Anforderungen, die Bieter erfüllen müssen, um den ausgeschriebenen Auftrag überhaupt umsetzen zu können. Zum Nachweis der Eignung kann der öffentliche Auftraggeber Unterlagen und Auskünfte vom Bieter fordern. Dazu gehören z.B. Nachweise über die für den Auftrag erforderliche Qualifikation und Erfahrung der Beschäftigten sowie Angaben über die personelle, technische, finanzielle und kaufmännische Leistungsfähigkeit, in der Regel in Form von Referenzen über vergleichbare Aufträge. Außerdem muss meist die Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE) zum Nichtvorliegen von Ausschlussgründen, ein Auszug aus dem Handelsregister und die Umsatzzahlen der letzten drei Jahre eingereicht werden. Erfüllt ein Bieter nicht alle Eignungskriterien wird er als nicht leistungsfähig eingestuft und vom Verfahren ausgeschlossen.

Die folgenden Fragen zu den Eignungsnachweisen wurden nur den Unternehmen mit Erfahrung an öffentlichen Ausschreibungen gestellt.

Inwiefern stimmen Sie folgenden Aussagen zu Eignungsnachweisen zu?

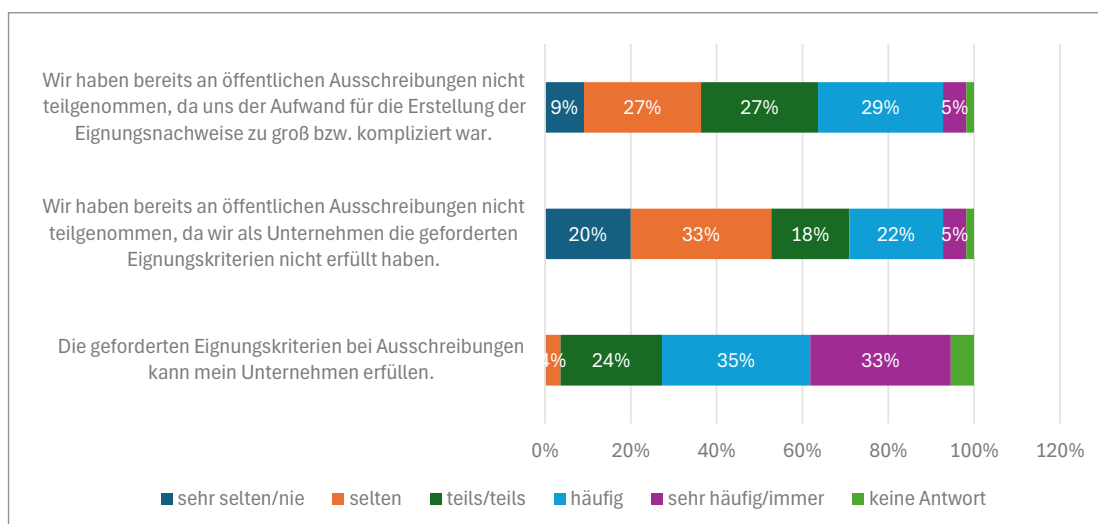


Abbildung 19: Aussagen zu Eignungsnachweisen

68 % der Unternehmen gibt an, dass sie die geforderten Kriterien bei Ausschreibungen häufig bzw. immer erfüllen können. Es gibt jedoch dennoch Unternehmen, die in der Vergangenheit häufig nicht bzw. nie an Ausschreibungen teilgenommen haben, weil sie die Eignungskriterien nicht erfüllt haben. Dieser Anteil liegt bei 27 %. 34 % der Unternehmen haben bereits (häufig) an Ausschreibungen nicht teilgenommen, da Ihnen der Aufwand für die Erstellung der Eignungskriterien zu hoch war. Auf 36 % der Unternehmen trifft dies nicht oder nur selten zu.

Diese Ergebnisse verdeutlichen, dass zwar ein bedeutender Teil der Unternehmen in der Lage ist, die Eignungskriterien zu erfüllen, die Nachweiserbringung für ihre Eignung jedoch mit einem sehr hohen Aufwand verbunden ist, was eine große

Herausforderung darstellt. Dies unterstreicht die Notwendigkeit, den Prozess der Erstellung und Überprüfung von Eignungsnachweisen zu optimieren, um die Teilnahme von Unternehmen an öffentlichen Ausschreibungen zu erleichtern und die Hürden zu reduzieren. Eine klarere und benutzerfreundlichere Strukturierung der Anforderungen könnte dazu beitragen, den Prozess für die Unternehmen effizienter und weniger abschreckend zu gestalten. Darüber hinaus könnten die Möglichkeiten zur allgemeinen Feststellung der Eignung (beispielsweise durch Präqualifizierungssysteme) über verschiedene Portale und Verfahren hinweg ausgeweitet werden, sodass die einzelnen Eignungsnachweise einmalig und nicht für jede Ausschreibung erneut eingereicht werden müssen

Wenn Ihre eigene Eignung für den öffentlichen Auftrag nicht ausreichend ist, würden Sie eine Eignungsleihe nutzen?

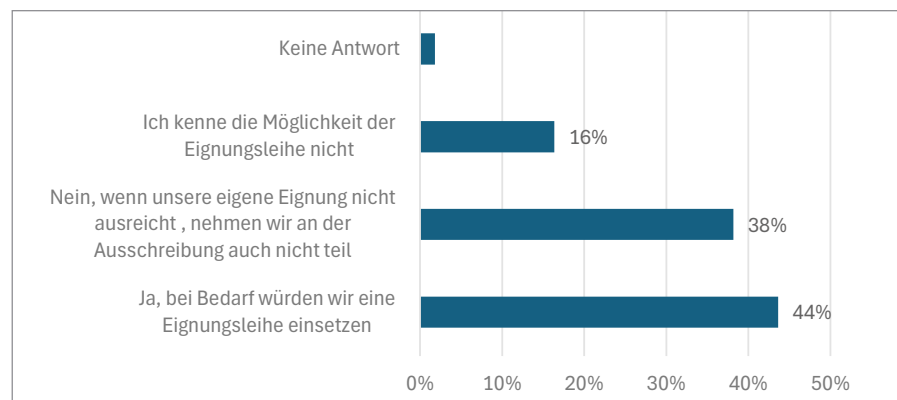


Abbildung 20: Eignungsleihe

Das Vergaberecht bezeichnet mit dem Begriff der Eignungsleihe die Situation, dass sich ein Unternehmen (auch eine Bietergemeinschaft) zum Nachweis der erforderlichen Eignung für einen öffentlichen Auftrag auf ein anderes Unternehmen stützt und hierzu dessen Kapazitäten nutzen möchte¹. Der betreffende Bewerber oder Bieter beabsichtigt also, sich von dem anderen Unternehmen dessen Eignung zu leihen. Dabei kann sich die Eignungsleihe auf die wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit sowie technische und berufliche Leistungsfähigkeit beziehen. 16 % der teilnehmenden Unternehmen ist die Möglichkeit der Eignungsleihe nicht bekannt, 44 % würden diese Möglichkeit nutzen und 38 % würden nicht an der Ausschreibung teilnehmen, wenn ihre Eignung nicht ausreicht.

¹Quelle: www.dtad.de

Wie hoch schätzen Sie den organisatorischen Aufwand, um folgende Eignungsnachweise für öffentliche Aufträge zu besorgen?

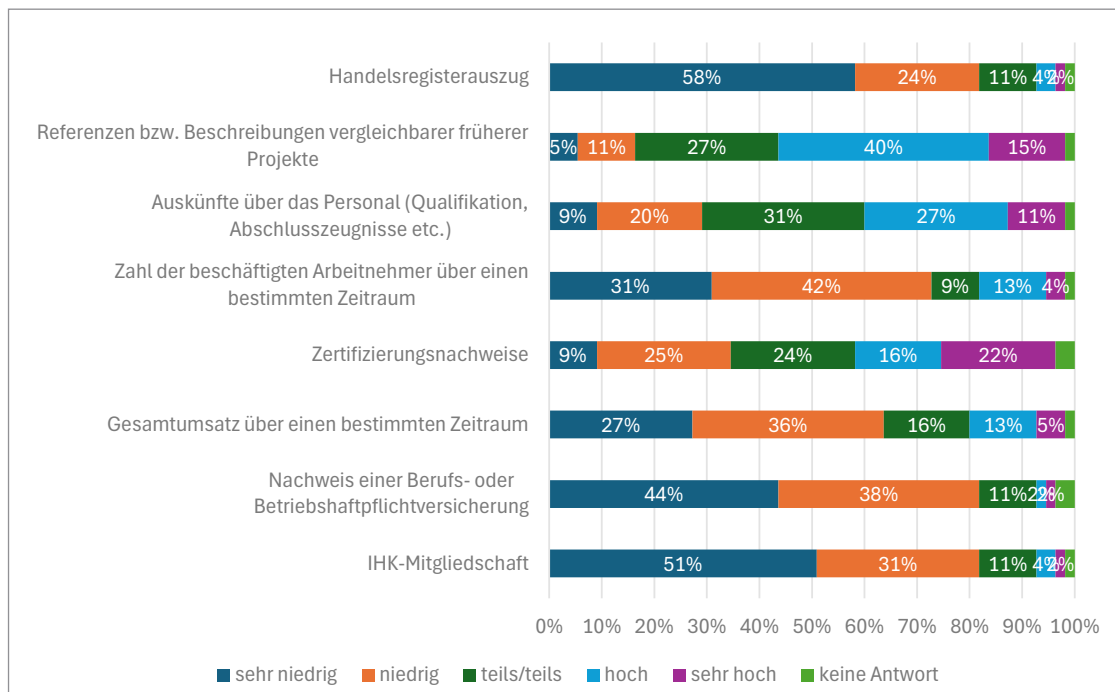


Abbildung 21: Aufwand zur Erbringung der Eignungsnachweise

Der organisatorische Aufwand zur Erbringung von Eignungsnachweisen unterscheidet sich deutlich anhand der unterschiedlich gängigen Eignungsnachweise. Dies verdeutlicht Abbildung 21. Die Unternehmen haben in der Umfrage angegeben, wie hoch sie den Aufwand einschätzen, um die unterschiedlichen Eignungsnachweise zu erbringen.

Ein sehr großer Anteil (82 %) der Unternehmen gibt an, dass der Aufwand zur Erbringung eines **Handelsregistrauszugs** niedrig bzw. sehr niedrig ist. Lediglich 2 % der Unternehmen stufen den Aufwand als sehr hoch ein. Ebenfalls einfach ist laut den Befragten die Erbringung des Nachweises über eine **IHK-Mitgliedschaft**. Auch hier geben 82 % an, dass dafür ein niedriger bzw. sehr niedriger Aufwand nötig ist. Am aufwändigsten wird die Erbringung von Referenzen oder vergleichbarer früherer Projekte eingestuft. Über die Hälfte der Unternehmen (55 %) gibt an, dass dies mit einem hohen bzw. sehr hohen Aufwand verbunden ist.

Die Ergebnisse zeigen, dass zwar viele Unternehmen gut auf die Anforderungen vorbereitet sind und den organisatorischen Aufwand für einige Eignungsnachweise (z. B. Handelsregistrauszug) als sehr niedrig oder niedrig einschätzen, die Erbringung der Eignungsnachweise aber insgesamt als aufwändig bewertet wird. Die höchsten Aufwandseinschätzungen fallen auf den **Referenznachweis** bzw. die Beschreibungen vergleichbarer früherer Projekte sowie auf die **Auskünfte über das Personal** (Qualifikation, Abschlusszeugnisse etc.). Diese beiden Kategorien erfordern eine tiefere inhaltliche Auseinandersetzung sowohl mit den Ausschreibungsunterlagen als auch mit der Fachkundigkeit des Unternehmens in Form von Referenzprojekten und der Erfahrungen der Mitarbeitenden. Um die Eignung überzeugend darzustellen, müssen nicht nur die passenden Beispiele ausgesucht, sondern auch übersichtlich und verständlich aufbereitet werden, was einen höheren organisatorischen Aufwand bedeutet.

Wir kennen die Möglichkeit mit anderen Unternehmen zu kooperieren (sogenannte Bietergemeinschaften), wenn wir nur einen Teil der ausgeschriebenen Leistungen erbringen können.

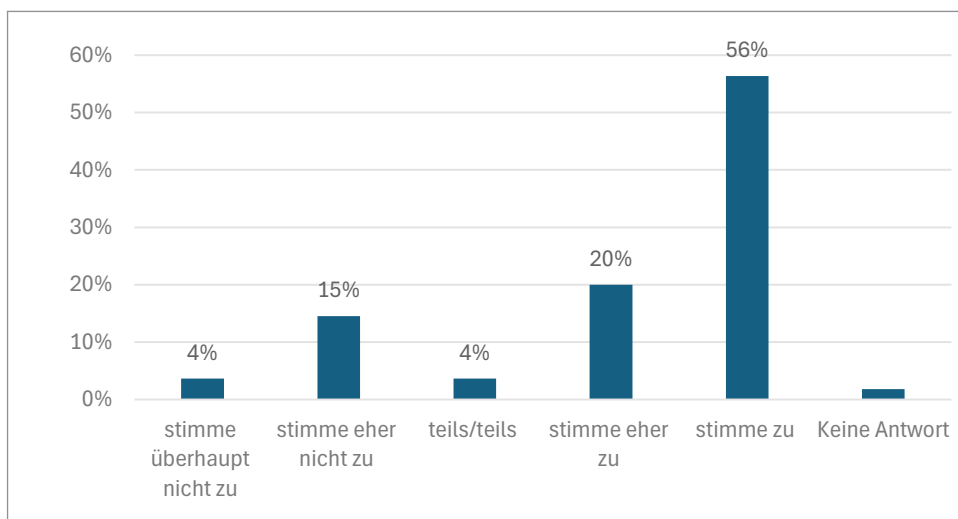


Abbildung 22: Bietergemeinschaften

Wenn ein Unternehmen nur einen Teil der ausgeschriebenen Leistung erbringen kann, besteht mit der sog. Bietergemeinschaft die Möglichkeit, mit anderen Unternehmen zu kooperieren. Eine Bietergemeinschaft (auch „Bieterkonsortium“ genannt) ist ein Zusammenschluss mehrerer Unternehmen zwecks gemeinsamer Abgabe eines Angebots im Rahmen einer Ausschreibung und späterer Leistungserbringung². Im Falle von Bewerber- oder Bietergemeinschaften nehmen mehrere Unternehmen gemeinschaftlich an einem Vergabeverfahren teil.

Von den befragten Unternehmen kennen 56 % diese Möglichkeit, 19 % sind nicht vollständig darüber informiert bzw. kennen diese Möglichkeit nicht.

²Quelle: www.dtv.de

Welche Aussagen treffen für Sie auf die Beschaffung der Eignungsnachweise zu (Mehrfachnennungen möglich)?

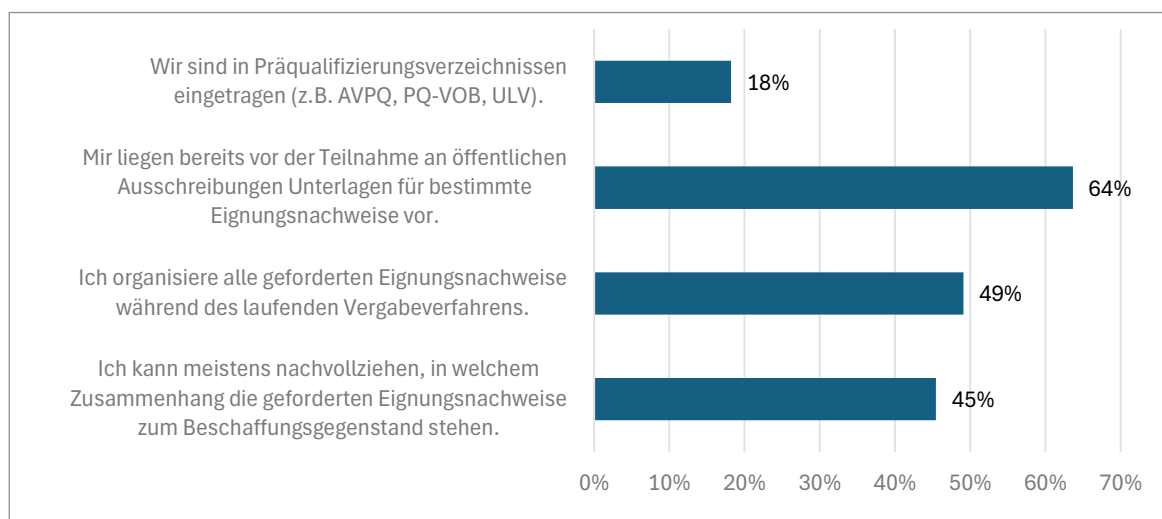


Abbildung 23: Aussagen zur Beschaffung von Eignungsnachweisen

Die Analyse der Beschaffung der Eignungsnachweise zeigt, dass 64 % der Unternehmen bereits vor der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen über die notwendigen Unterlagen für bestimmte Eignungsnachweise verfügen (Abbildung 23). Dies deutet auf eine proaktive Vorbereitung der Unternehmen hin. 49 % der Befragten organisieren die erforderlichen Eignungsnachweise während des laufenden Vergabeverfahrens. Nur 18 % der Unternehmen sind in Präqualifizierungsverzeichnissen wie das Allgemeine Verzeichnis präqualifizierter Unternehmen (AVPQ), Präqualifikationsverzeichnis für die Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (PQ-VOB) oder das Unternehmens- und Lieferantenverzeichnis (ULV) eingetragen. Interessanterweise können 45 % der Befragten immer nachvollziehen, in welchem Zusammenhang die geforderten Eignungsnachweise zum Beschaffungsgegenstand stehen.

Was müsste sich im Bereich „Eignungskriterien/ Eignungsnachweise“ ändern, damit Sie sich häufiger an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen?

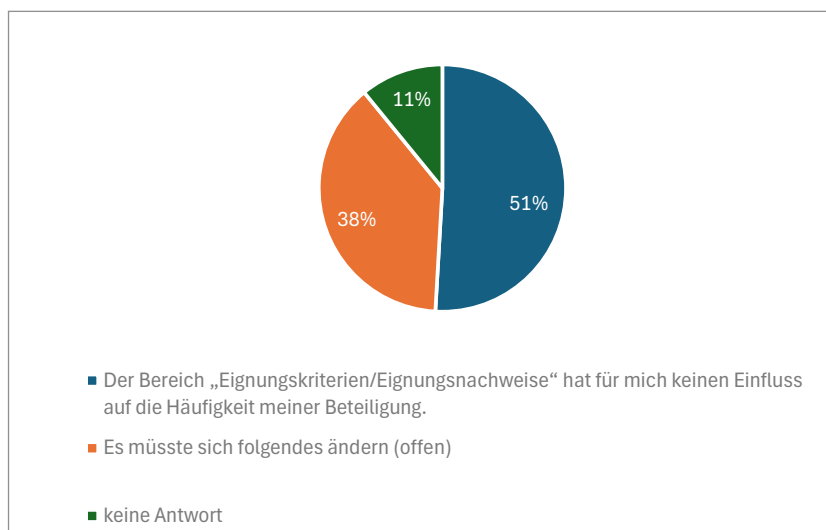


Abbildung 24: Änderungen im Bereich Eignungsnachweise

Für rund die Hälfte der befragten Unternehmen müsste sich bei den Eignungskriterien nichts ändern, da diese keinen Einfluss auf die Häufigkeit der Beteiligung an öffentlichen Ausschreibungen haben. 38 % der Unternehmen stimmen dem nicht zu und sind der Meinung, dass sich etwas ändern müsste. Häufig wird der hohe Aufwand genannt, der zukünftig reduziert werden sollte. Dies wurde auch bereits in den vorherigen Umfrageergebnissen deutlich. Die Unternehmen beziehen sich bei ihren Verbesserungsvorschlägen oft auf die geforderten Referenzen. So wünschen sie sich hier mehr Flexibilität, eine Kombination aus Funktionalität und den Referenzen sowie einen längeren Zeitraum für die Referenzen. Häufig werden nur Referenzen aus den letzten 2-3 Jahren gefordert, jedoch keine die weiter zurück liegen. Eine weitere Anregung der Unternehmen ist es, die Eignungskriterien eher ins Verhältnis der ausgeschriebenen Leistung zu setzen und keine unnötigen Nachweise zu fordern. Unverhältnismäßig finden viele Unternehmen auch den geforderten Mindestumsatz, der von kleinen oder sehr jungen Unternehmen gar nicht erbracht werden kann und diese dann als potenzielle Bieter ausscheiden.

Leistungsbeschreibung



Die Leistungsbeschreibung konkretisiert den zu beschaffenden Gegenstand des Vergabeverfahrens. Zudem ist sie Bezugspunkt und Grundlage der Angebotskalkulation der Bieter. Das Vergaberecht regelt, dass die Leistung eindeutig und so erschöpfend zu beschreiben ist, dass alle Bewerber die Beschreibung im gleichen Sinne verstehen müssen und die Angebote miteinander verglichen werden können³. Häufig wird von Unternehmen kritisiert, dass die Leistungsbeschreibungen nicht verständlich sind und nicht zu deren Produkten und Leistungen passen. Außerdem sind Leistungsbeschreibungen in den Augen der Unternehmen bereits oft auf einen bestimmten Anbieter zugeschnitten, sodass eine Teilnahme an einer Ausschreibung uninteressant erscheint.

Die folgenden Fragen zu Leistungsbeschreibungen wurden ebenfalls nur den erfahrenen Unternehmen gestellt.

Wie schätzen Sie die Leistungsbeschreibungen öffentlicher Aufträge gegenüber allen anderen vergleichbaren Aufträgen ein?

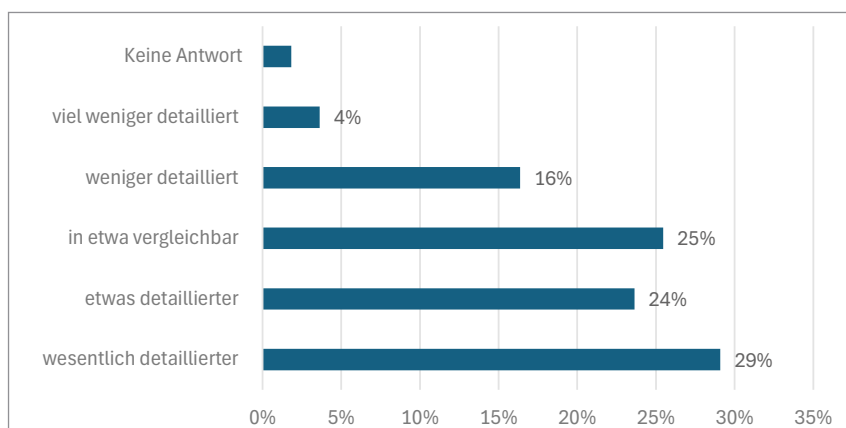


Abbildung 25: Leistungsbeschreibungen öffentlicher Sektor und andere Kunden im Vergleich

Über die Hälfte der Befragten findet Leistungsbeschreibungen öffentlicher Aufträge gegenüber anderen Aufträgen etwas bzw. wesentlich detaillierter. 25 % können keinen Unterschied benennen. Zusammenfassend zeigt sich, dass die Mehrheit der Unternehmen die Detailliertheit öffentlicher Ausschreibungen als vergleichbar bis überdurchschnittlich empfindet.

³ Quelle: KOINNO-Toolbox

Inwiefern stimmen Sie folgenden Aussagen zu Leistungsbeschreibungen zu?

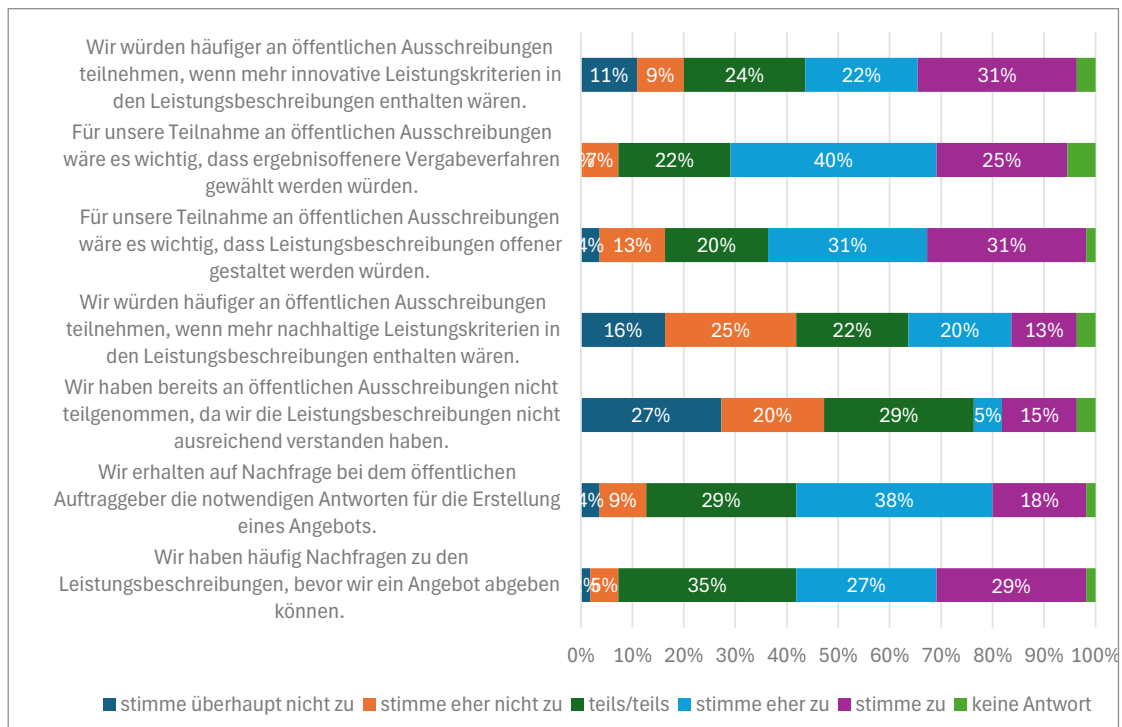


Abbildung 26: Aussagen zu Leistungsbeschreibungen

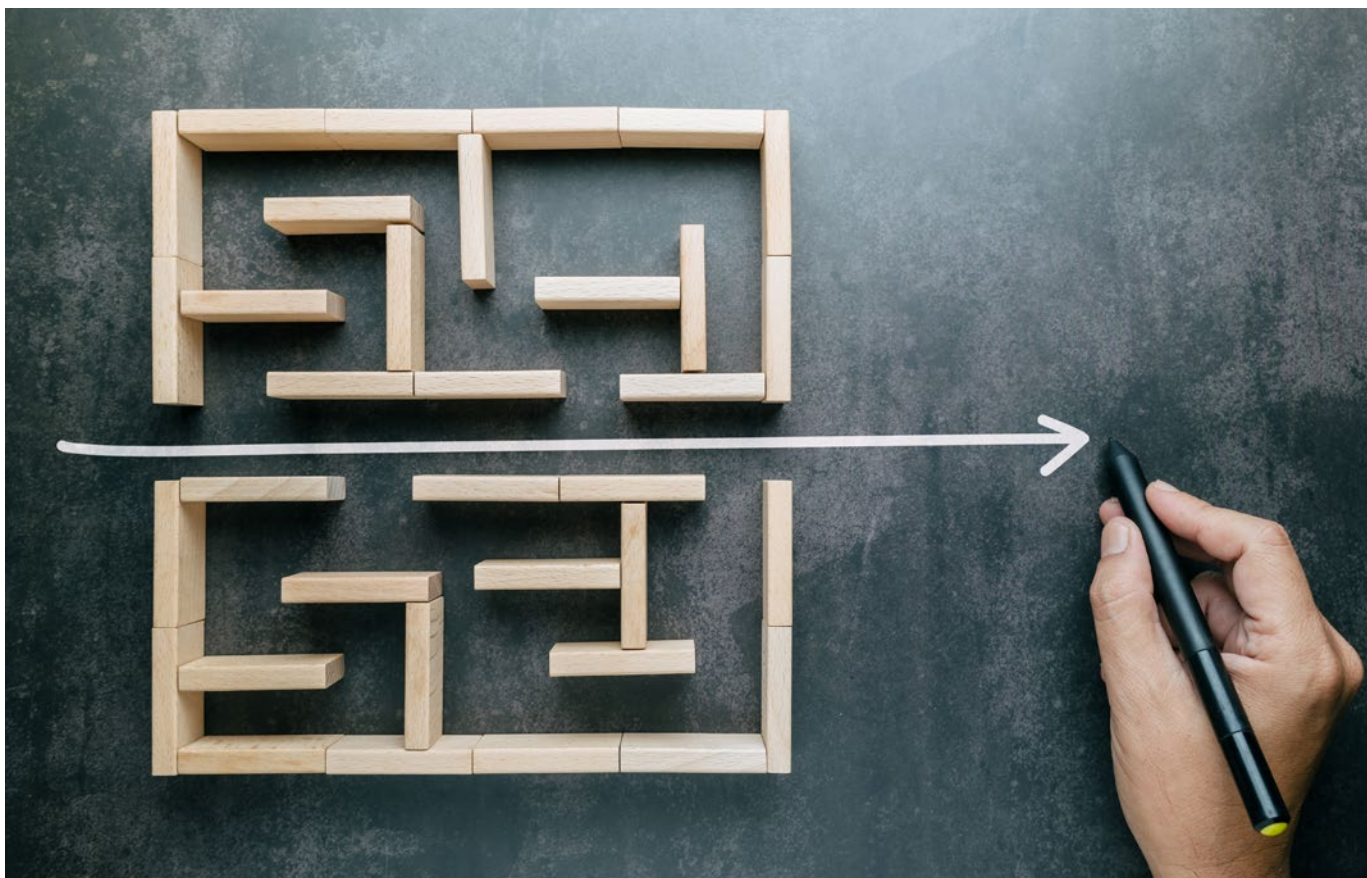
Wir haben in der Umfrage den Unternehmen eine Reihe von Aussagen zur Leistungsbeschreibung vorgelegt und diese sollten angeben, inwieweit sie zustimmen oder nicht. So wurde z.B. in welchem Umfang Unternehmen die Aussage bestätigen, dass sie auf Nachfrage seitens des öffentlichen Auftraggebers die erforderlichen Antworten für die Erstellung eines Angebots erhalten. Die Ergebnisse der Umfrage zeigen, dass 18 % der Befragten der Aussage vollkommen und weitere 38 % eher zustimmen. Des Weiteren geben 29 % der Befragten an, dass dies nur teilweise zutrifft. In einigen Fällen bestehen also auch auf Nachfrage Schwierigkeiten, alle erforderlichen Informationen zu erhalten. Die Ergebnisse legen nahe, dass sich die Unternehmen darum kümmern, die nötigen Informationen zur Angebotserstellung einzuholen und sich das Nachfragen bei den Auftraggebern häufig lohnt. Gleichwohl muss die Qualität der Ausschreibungen, insbesondere in Bezug auf die Leistungsbeschreibung verbessert werden.

Bei der Frage, ob Unternehmen häufiger an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen würden, wenn mehr innovative Leistungskriterien in den Leistungsbeschreibungen enthalten wären, stimmen 31 % der Befragten voll und ganz und 22 % eher zu. Dies bedeutet, dass über die Hälfte der Befragten durch die Einbeziehung innovativer Kriterien in den Leistungsbeschreibungen motiviert würden, häufiger an Ausschreibungen teilzunehmen, während 9 % eher nicht und 11 % gar nicht zustimmen. Bei der Frage nach nachhaltigen Leistungskriterien, stimmen 13 % der Befragten voll und ganz zu und 20 % eher zu, dass sie häufiger an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen würden, wenn diese Kriterien in den Leistungsbeschreibungen enthalten wären. Demgegenüber stehen 25 %, die eher nicht zustimmen, und 16 %, die gar nicht zustimmen.

Dies veranschaulicht, dass sowohl innovative als auch nachhaltige Leistungskriterien eine signifikante Relevanz bei der Entscheidung zur Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen einnehmen. Während mehr als die Hälfte der Befragten durch innovative Leistungskriterien motiviert würde, ist der Anteil derjenigen, die durch nachhaltige Kriterien motiviert würden, etwas geringer. Dennoch kann die Einbeziehung solcher Kriterien als ein wichtiger Faktor identifiziert werden, der die

Teilnahmebereitschaft potenziell erhöhen könnte. Wenn neben dem Preis auch Qualitätskriterien einbezogen werden, haben Startups und innovative KMU mehr Spielraum ihre innovativen Lösungen einzubringen. Öffentliche Auftraggeber sollten daher vermehrt die Instrumente der innovativen öffentlichen Beschaffung nutzen, um eine breitere Teilnahme und Wettbewerb zu fördern. Hierzu zählen innovative Leistungskriterien, funktionale Leistungsbeschreibungen sowie ergebnisoffenere Vergabeverfahren.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Offenheit der Leistungsbeschreibungen. Die Ergebnisse zeigen, dass 31% der Unternehmen vollkommen zustimmen, dass offenere Leistungsbeschreibungen ihre Teilnahme an Ausschreibungen fördern würden. Weitere 31 % stimmten eher zu, was insgesamt einen sehr großen Anteil der Unternehmen ausmacht, die offeneren Leistungsbeschreibungen positiv bewerten. 13 % stimmen der Aussage eher nicht zu und 4 % lehnen sie komplett ab. Die Einstellung zu ergebnisoffeneren Vergabeverfahren zeigt ein ähnliches Bild. Insgesamt 25 % der Befragten geben an, dass sie der Meinung sind, dass solche Verfahren für ihre Teilnahme an Ausschreibungen wichtig wären. Weitere 40 % der Befragten stimmen der Aussage eher zu. 7 % der Unternehmen stimmen der Aussage eher nicht zu und keines der Unternehmen lehnt sie komplett ab. Die Ergebnisse verdeutlichen, dass eine signifikante Anzahl an Unternehmen mehr Offenheit und Flexibilität in den Vergabeverfahren schätzt. Unternehmen, die bisher eher keine passenden Ausschreibungen finden, könnten mit einer weniger engen Leistungsbeschreibung mehr Chancen erhalten. Lösungs- und technologieoffenere Ausschreibungen könnten somit zum einen den Wettbewerb für mehr Unternehmen öffnen und die Attraktivität öffentlicher Aufträge erhöhen und zum anderen die Beschaffung innovativerer Produkte und Dienstleistungen fördern.



Angebotserstellung



Da die unerfahrenen Unternehmen in dieser Befragung bisher noch nicht an einer öffentlichen Ausschreibung teilgenommen haben, wurden die folgenden Fragen zur Angebotserstellung nur den Unternehmen mit Erfahrung gestellt.

Inwiefern stimmen Sie folgenden Aussagen zur Angebotserstellung zu?

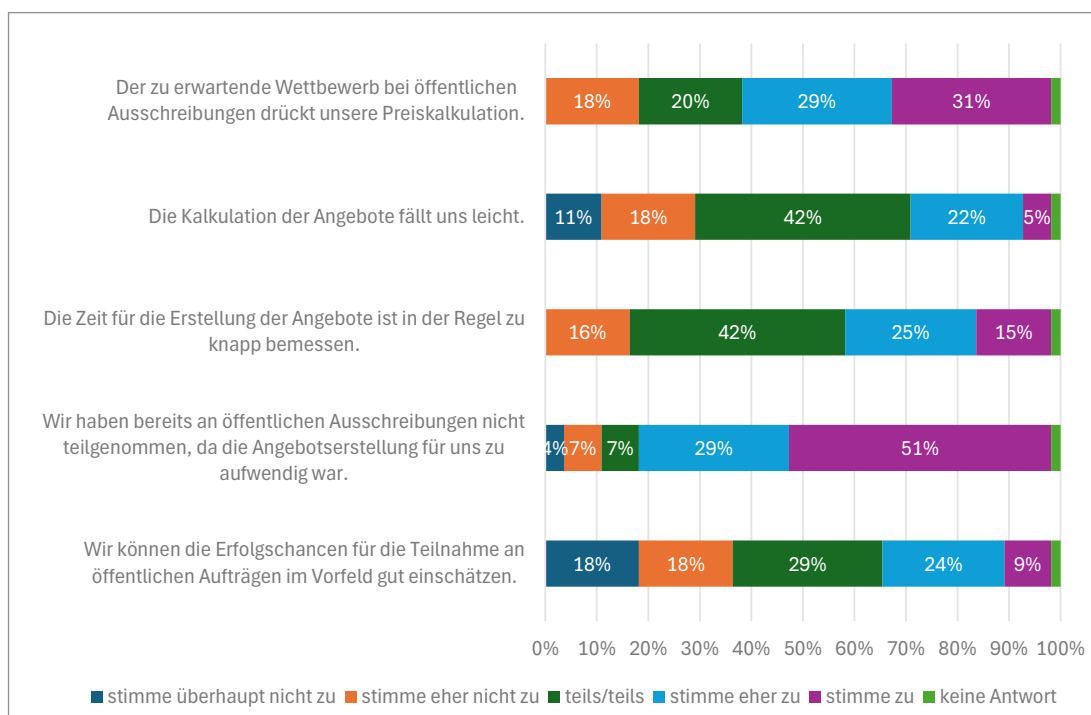


Abbildung 27: Aussagen zur Angebotserstellung

Lediglich 5 % der befragten Unternehmen geben an, dass ihnen die Kalkulation von Angeboten vollständig leichtfällt. 22 % der Befragten stimmen der Aussage, dass die Kalkulation leicht sei, eher zu. Diese Unternehmen haben demnach keine bis kaum nennenswerten Schwierigkeiten bei der Kalkulation der Angebote. Demgegenüber steht eine Gruppe von 42 %, welche mit der Kalkulation teilweise Schwierigkeiten hat. 29 % der Befragten äußert, dass ihnen die Kalkulation eher nicht leicht bzw. sehr schwerfällt. Mögliche Gründe für die Diskrepanz sind zum einen branchenspezifische Unterschiede, da die Preiskalkulation bei Lieferleistungen häufig einfacher ist als bei Dienstleistungen. Zum anderen hängt die Kalkulation auch von der Leistungsbeschreibung ab. Je übersichtlicher und verständlicher diese formuliert ist, desto einfacher haben es die Bieter.

9 % der Unternehmen stimmen voll und ganz zu, dass sie die Erfolgchancen gut einschätzen können. 24 % stimmen eher zu. 36 % der Unternehmen stimmen dem eher nicht bzw. gar nicht zu. Dies könnte daran liegen, dass die Erfolgchancen von vielen Faktoren abhängen, die für die Bieter teilweise nicht ersichtlich sind. Neben der Passung der eigenen Lösung zur Leistungsbeschreibung können Unternehmen beispielsweise die Wettbewerbssituation, also die angebotenen Leistungen und Preise der anderen Bieter, nicht immer umfassend einschätzen. Daher ist es essenziell, dass die bekannten Aspekte der Angebotsbewertung wie die Eignungs- und Zuschlagskriterien möglichst transparent sind.

Ein bedeutender Anteil von 80 % der Unternehmen stimmt (eher) zu, an Ausschreibungen nicht teilgenommen zu haben, weil die Angebotserstellung zu aufwändig war. Dies zeigt, wie gravierend diese Herausforderung empfunden wird. Der erwartete Wettbewerb stellt für viele Unternehmen eine Herausforderung dar. 31 % stimmen voll und ganz zu, dass der Wettbewerb ihre Preiskalkulation drückt, während 29 % eher zustimmen. Dies zeigt, dass über die Hälfte der Befragten den Wettbewerb als signifikanten Faktor bei der Preisgestaltung sieht. Der Preis ist noch immer in vielen Ausschreibungen wichtigstes oder sogar einziges Zuschlagskriterium, wodurch eine möglichst niedrige Preiskalkulation entscheidend für die Erfolgchancen ist.

Die Zeitvorgaben für die Angebotserstellung werden von vielen Unternehmen teilweise knapp bis eher ausreichend empfunden. 15 % stimmen voll und ganz zu, dass die Zeit zu knapp ist, während 25 % eher zustimmen. 42 % der Befragten geben an, dass dies teils/teils zutrifft.

Die Analyse zeigt, dass die Angebotserstellung bei öffentlichen Ausschreibungen für viele Unternehmen eine erhebliche Herausforderung darstellt. Insbesondere die aufwendige Angebotserstellung und der erwartete Wettbewerb werden als belastend empfunden. Die Hürde durch knappe Fristvorgaben wird weniger hoch angesehen. Eine klarere und effizientere Strukturierung der Ausschreibungsprozesse und Unterlagen kann dazu beitragen, diese Herausforderungen zu mindern und die Teilnahme von Unternehmen an öffentlichen Ausschreibungen zu erleichtern.

Wie verhält sich der Aufwand einer Angebotsabgabe für öffentliche Aufträge gegenüber dem Vertriebs-/Angebotsaufwand bei allen anderen Kunden (z.B. aus der Wirtschaft)?

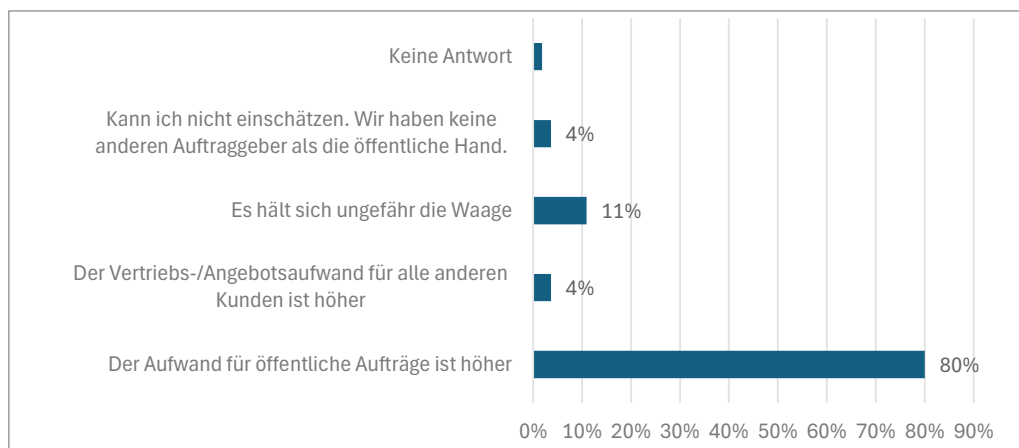


Abbildung 28: Angebotserstellung öffentlicher Sektor und andere Kunden im Vergleich

Ein sehr deutliches Bild ergibt sich bei der Frage nach dem Aufwand einer Angebotsabgabe für öffentliche Aufträge im Vergleich zu anderen Kunden. 80 % der Unternehmen finden, dass der Aufwand für öffentliche Aufträge höher ist und nur 4 % der Unternehmen empfinden das Gegenteil. 11 % geben an, dass der Aufwand ungefähr gleich ist.

Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen



Das folgende Kapitel beleuchtet die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen. Dabei geht es um die tatsächliche Teilnahme und um eine potenzielle Teilnahme, weshalb alle Fragen sowohl den erfahrenen als auch den unerfahrenen Unternehmen gestellt wurden. Eine Ausnahme bildet die letzte Frage zu der Anzahl anderer Bewerber auf öffentliche Ausschreibungen.

Die Fragen betrachten u.a. die Aufwandseinschätzung zur Teilnahme an einer Ausschreibung, die Erfolgswahrscheinlichkeit sowie die erwartete Rentabilität – Themen die eng miteinander verbunden sind und die Entscheidung zur Teilnahme an einer Ausschreibung maßgeblich beeinflussen können.

Wie hoch schätzen Sie Ihren durchschnittlichen Aufwand ein, um sich auf eine öffentliche Ausschreibung zu bewerben (Eignungsnachweise, Angebot erstellen, ggf. Verhandlungsrunden etc.)?

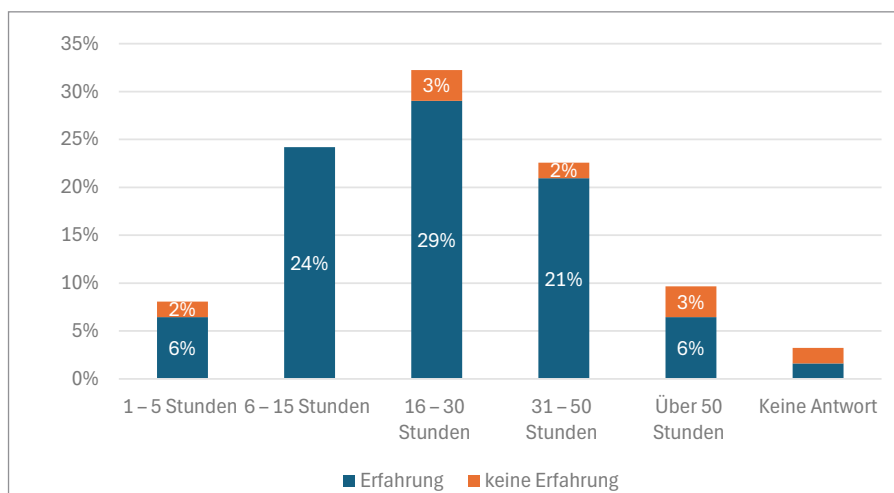


Abbildung 29: Zeitaufwand für die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen

Zunächst geht es um den durchschnittlichen Aufwand, der nötig ist, um sich auf eine öffentliche Ausschreibung bewerben zu können. Dazu zählen mehrere Schritte, wie z.B. die Zusammenstellung der geforderten Eignungsnachweise, die Erstellung des Angebots sowie ggf. die Teilnahme an Verhandlungsrunden. 4 % aller Befragten können den Aufwand nicht einschätzen und geben keine Antwort. Bei den übrigen Teilnehmenden fällt die Einschätzung sehr unterschiedlich aus, unabhängig davon, ob bereits Erfahrung besteht oder nicht. Der größte Anteil der Unternehmen (32 %) schätzt, dass der Aufwand zwischen 16 und 30 Stunden ausmacht. 9 % der Befragten gibt sogar an, dass der Aufwand bei über 50 Stunden liegt und in dieser Gruppe sind sowohl erfahrene als auch unerfahrene Unternehmen vertreten. 8 % der Unternehmen schätzt, dass der Aufwand lediglich bei 1-5 Stunden liegt. Zusammenfassend kann man sagen, dass der größte Anteil den Aufwand als moderat einschätzt.

Wie hoch schätzen Sie die Erfolgswahrscheinlichkeit Ihres Unternehmens im öffentlichen Sektor ein, d.h. wie wahrscheinlich ist es, dass Sie den Zuschlag für öffentliche Ausschreibungen erhalten, wenn Sie daran teilnehmen bzw. teilnehmen würden?

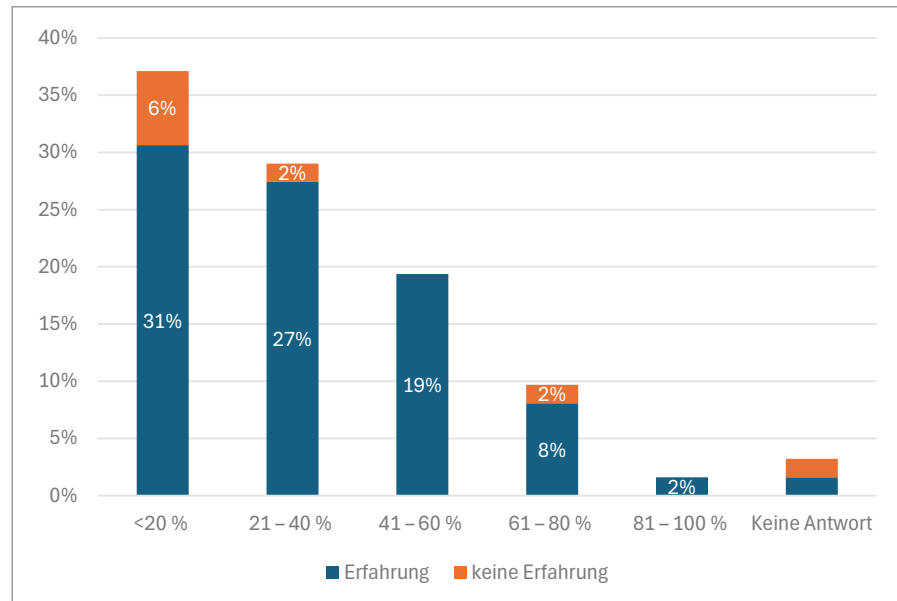


Abbildung 30: Erfolgswahrscheinlichkeit für Zuschlag

Neben der Aufwandseinschätzung ist bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen auch die Einschätzung der Erfolgswahrscheinlichkeit ein relevanter Aspekt. Abbildung 30 zeigt, dass diese eher gering eingeschätzt wird. Insgesamt 37 % der Befragten, und damit der größte Anteil, gehen von einer Erfolgswahrscheinlichkeit von unter 20 % aus. In dieser Gruppe finden sich auch die meisten unerfahrenen Unternehmen wieder. Diese Einschätzung führt möglicherweise häufig zu der Entscheidung, nicht an einer öffentlichen Ausschreibung teilzunehmen. Lediglich 2 % der Befragten gehen von einer sehr hohen Erfolgswahrscheinlichkeit (81-100 %) aus, als bedeutend für ihr Geschäft. Ein kleinerer Anteil von 3 % stimmt dieser Aussage eher nicht zu und 5 % lehnen sie komplett ab.

Wie schätzen Sie die Rentabilität öffentlicher Aufträge gegenüber anderen vergleichbaren Aufträgen ein? Die Rentabilität bei öffentlichen Aufträgen ist...

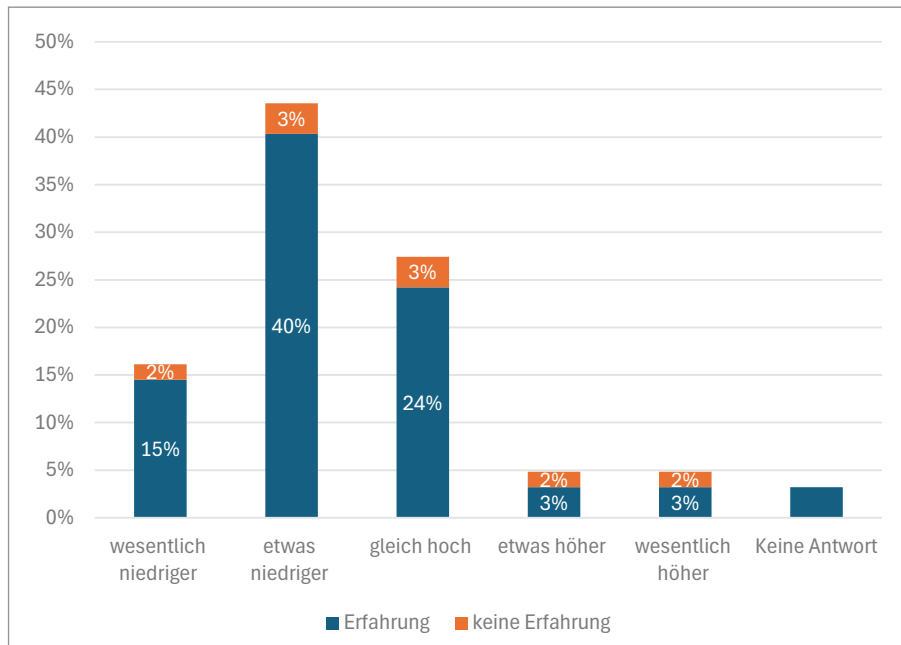


Abbildung 31: Rentabilität öffentlicher Aufträge

Nicht nur die Erfolgswahrscheinlichkeit, sondern auch die Rentabilität öffentlicher Aufträge wird nicht besonders positiv eingeschätzt. Zwar geben 27 % der Unternehmen an, dass diese genauso hoch ist wie bei anderen vergleichbaren Aufträgen, 43 % schätzen sie allerdings etwas niedriger ein und 17 % sogar wesentlich niedriger. Nur jeweils 5 % der Unternehmen geht von einer etwas bzw. wesentlich höheren Rentabilität aus.

Wir haben volles Vertrauen darin, dass es bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen keine Bevorzugung von bestimmten Unternehmen gibt.

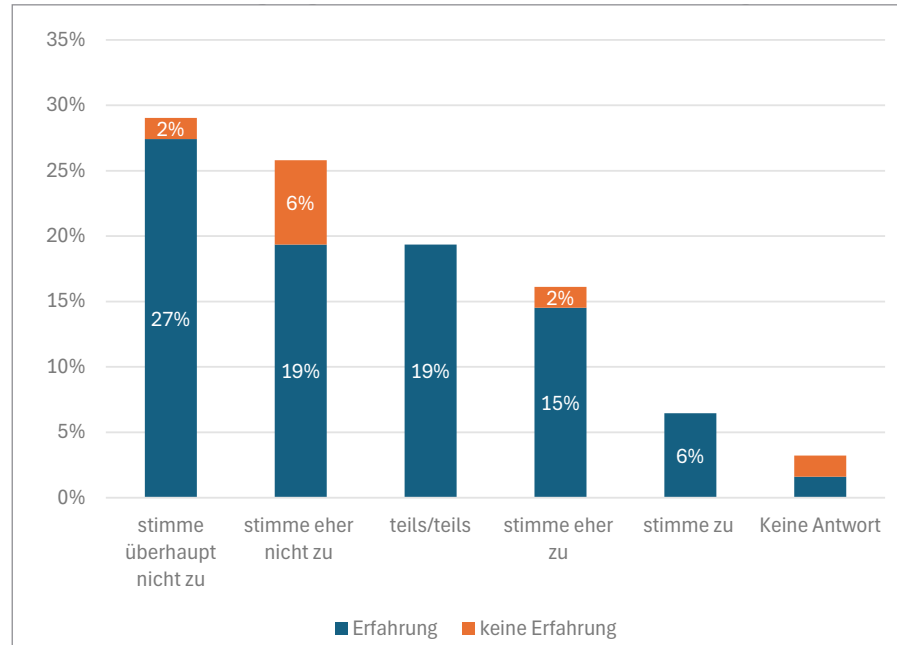


Abbildung 32: Bevorzugung von Unternehmen

Ein weiterer wichtiger Aspekt, der die Entscheidung zur Teilnahme an einer öffentlichen Ausschreibung möglicherweise beeinflusst, ist die potenzielle Bevorzugung bestimmter Unternehmen. Ob eine Vermutung bzgl. einer Bevorzugung vorliegt, soll Abbildung 32 zeigen und ein Trend ist erkennbar. Der Aussage, dass es keine Bevorzugung gibt, stimmen 54 % der Unternehmen eher nicht bzw. überhaupt nicht zu. Dies bestätigt auch die häufig genannte Kritik, dass Leistungsbeschreibungen häufig so formuliert sind, dass nur das Leistungsangebot eines bestimmten Bieters dazu passt. In dieser Gruppe findet sich der größte Anteil an unerfahrenen Unternehmen wieder. Auf die anfänglich gestellte Frage, warum sie noch nie an einer öffentlichen Ausschreibung teilgenommen haben, wurde zwar die mögliche Bevorzugung nicht als Grund genannt. Die Erfahrung von KOINNO zeigt jedoch, dass dies ein sehr häufiger Grund für eine Nicht-Teilnahme ist. Dies verbunden mit der geringen erwarteten Erfolgswahrscheinlichkeit und Rentabilität. Doch nicht alle Unternehmen gehen von einer Bevorzugung aus. 23 % der Befragten denken (eher), dass es zu keiner Bevorzugung kommt. Dies beruht vermutlich auf individuellen Erfahrungen. Vielleicht haben diese Unternehmen an Ausschreibungen teilgenommen, in denen eine funktionale und ergebnisoffene Leistungsbeschreibung genutzt wurde oder die Transparenz im kompletten Prozess sehr hoch war.

Wir erwarten bei dem Gewinn öffentlicher Aufträge strategische Vorteile für unser Unternehmen (z.B. Weiterentwicklung von Services und Produkten).

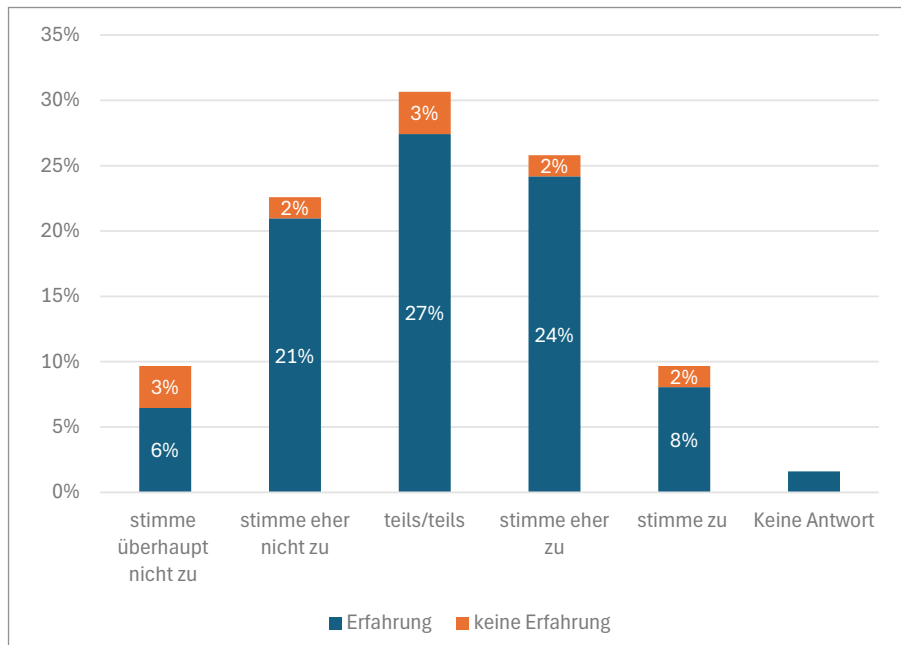


Abbildung 33: Erwartete strategische Vorteile

Wünschenswert wäre es, wenn mit dem Gewinn öffentlicher Ausschreibungen auch Vorteile für die Unternehmen verbunden sind. Konkret geht es hier um strategische Vorteile, wie z.B. die Weiterentwicklung von Produkten und Services. 30 % sind bei ihrer Einschätzung unentschieden (teils/teils). 36 % der Teilnehmenden stimmen (eher) zu, dass strategische Vorteile zu erwarten sind und 32 % stimmen dem (eher) nicht zu. Gewonnene Aufträge stellen zum einen gute Referenzen dar, die perspektivisch für weitere Ausschreibungen genutzt werden können. Zusätzlich ermöglicht die Zusammenarbeit mit öffentlichen Auftraggebern, die Bedürfnisse des öffentlichen Sektors besser zu verstehen und Produkte strategisch weiterzuentwickeln.

Wäre die erwartete Rentabilität bei öffentlichen Aufträgen höher, würden wir (häufiger) an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen.

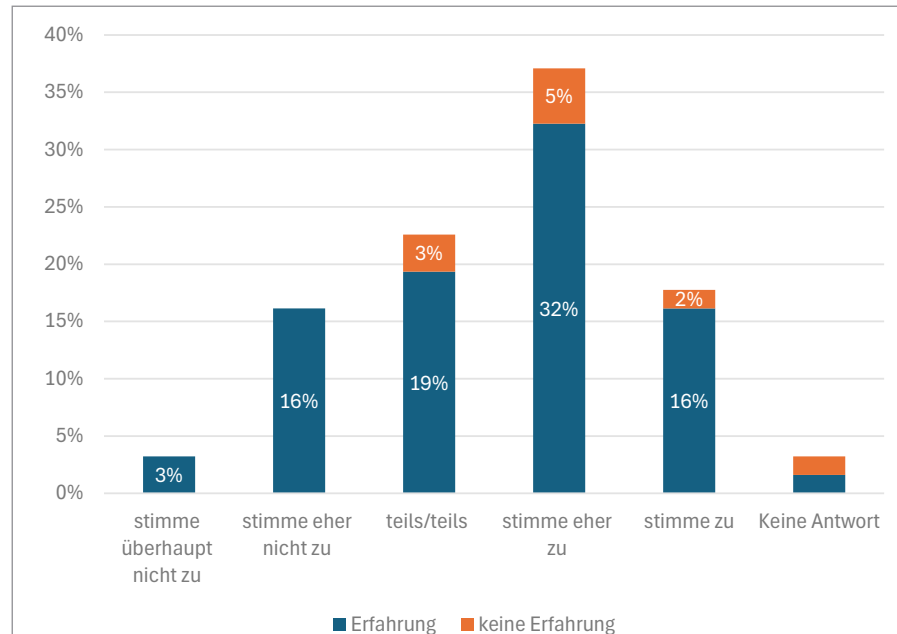


Abbildung 34: Erwartete Rentabilität

55 % der Unternehmen geben an, dass sie (eher) häufiger an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen würden, wenn die erwartete Rentabilität für das eigene Unternehmen höher wäre bzw. die unterfahrenen Unternehmen würden dann überhaupt an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen. Dies unterstreicht die Bedeutung wirtschaftlicher Anreize für die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen.

Wir können einschätzen, wie viele Unternehmen sich auf eine öffentliche Ausschreibung bewerben.

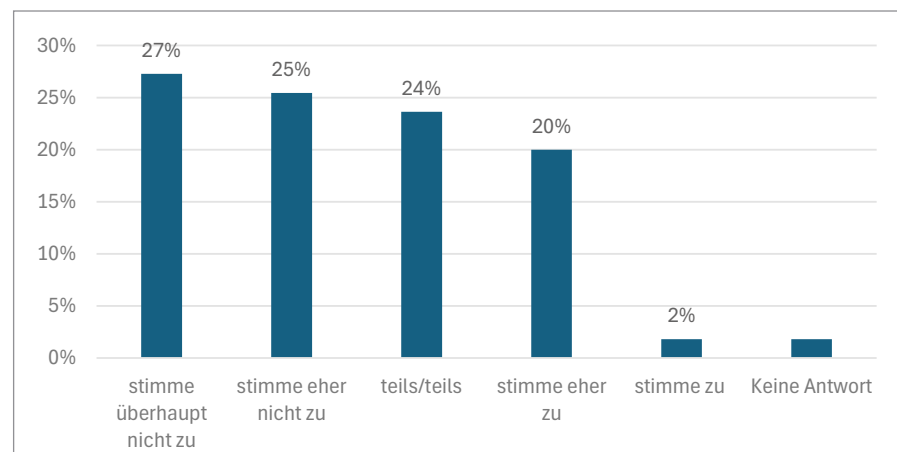


Abbildung 35: Anzahl Teilnehmer an Ausschreibungen

Die Antwort auf die Frage nach der Anzahl weiterer Bewerber bei öffentlichen Ausschreibungen weist einen eher negativen Trend auf. Über die Hälfte der erfahrenen Unternehmen kann eher nicht bzw. überhaupt nicht einschätzen, wie viele weitere Unternehmen sich auf eine öffentliche Ausschreibung bewerben. Diese Unsicherheit kann den erwarteten Wettbewerb und damit die Angebots- und Preisgestaltung beeinflussen. Statistiken zeigen, dass bei einem großen Anteil der öffentlichen Ausschreibungen nur wenige Angebote eingereicht werden. Je nach Vergabeverfahren kann die Anzahl der Bieter variieren.

Die Ergebnisse verdeutlichen die vielfältigen Herausforderungen und Potenziale, die Unternehmen bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen berücksichtigen. Insbesondere die strategischen Vorteile und die Rentabilität sind wichtige Anreize, während Misstrauen gegenüber Fairness und Unsicherheiten hinsichtlich der Konkurrenz große Hürden darstellen können.



Durchführung öffentlicher Aufträge



Die folgenden Fragen zur Durchführung öffentlicher Aufträge wurden nur den erfahrenen Unternehmen gestellt, die übrigen Teilnehmer hier nur hypothetische Angaben hätten machen können.

Wie schätzen Sie die Zahlungsmoral bei öffentlichen Aufträgen gegenüber Ihren anderen (potenziellen) Kunden ein?

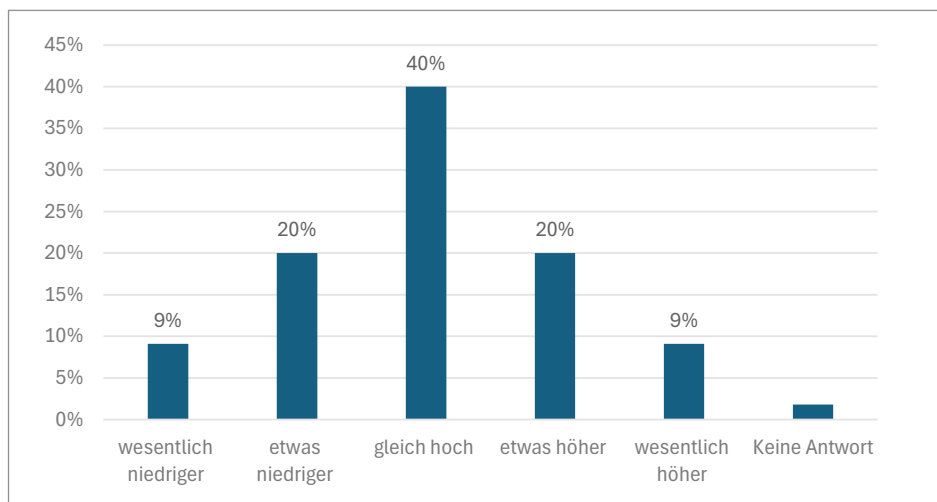


Abbildung 36: Zahlungsmoral bei öffentlichen Aufträgen

40 % der Befragten schätzen die Zahlungsmoral von Kunden aus dem öffentlichen Sektor genauso hoch ein wie die anderer Kunden. Jeweils insgesamt 29 % der Unternehmen gibt an, dass die Zahlungsmoral im öffentlichen Sektor höher oder niedriger ist. Insgesamt ergibt sich hier also eine sehr gemischte Einschätzung ohne klar erkennbare Tendenz. Diese Einschätzung hängt möglicherweise mit den bisherigen Erfahrungswerten der Unternehmen zusammen.

Wie schätzen Sie Ihre Motivation bei der Umsetzung öffentlicher Aufträge gegenüber Ihren anderen Kunden ein?

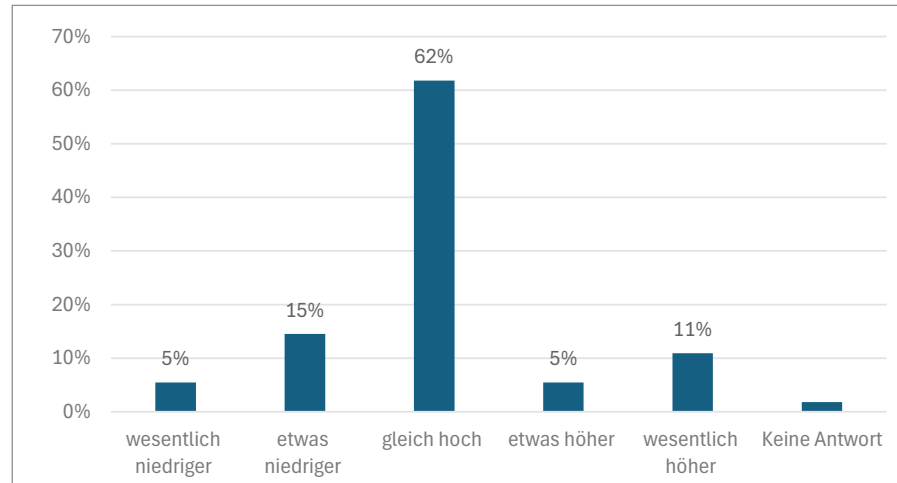


Abbildung 37: Motivation bei der Umsetzung öffentlicher Aufträge

62 % der Unternehmen, die bereits an öffentlichen Ausschreibungen teilgenommen haben, geben an, dass ihre Motivation zur Umsetzung eines öffentlichen Auftrags im Vergleich zu anderen Kundenaufträgen genauso hoch ist. Dennoch gibt es auch zwei nicht zu vernachlässigende Gruppen von Unternehmen, deren Motivation niedriger (20 %) bzw. höher (16 %) ist. Motivierter sind die Unternehmen, die den öffentlichen Sektor gerne als neue Kundengruppe bzw. Referenzen gewinnen wollen und sich durch die Förderung des Gemeinwohls einen Imagegewinn versprechen. Die Tatsache, dass es sich häufig um größere Aufträge handelt, die eine bessere und längerfristige Planung der Auslastung zulassen, führt ebenfalls zu einer höheren Motivation. Ein Unternehmen gibt an, dass es ohnehin nur Kunden aus dem öffentlichen Sektor hat und deshalb für diese Aufträge eine höhere Motivation aufweist.

S

ehr umfangreiche und schwer verständliche Ausschreibungen führen hingegen zu einer geringeren Motivation. Zudem wird eine mangelnde Fachkenntnis auf Seiten der Auftraggeber unterstellt und teilweise sogar die fehlende Motivation zur Umsetzung der ausgeschriebenen Aufträge. Auch dies führt zu einer geringeren Motivation.

Fazit und Ausblick

Abschließend wurde an die teilnehmenden Unternehmen die Frage gestellt:

„Was müsste aus Ihrer Sicht passieren, damit Ihr Stimmungsbild gegenüber öffentlichen Ausschreibungen noch besser wird und Sie sich noch häufiger an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen?“

Es fällt auf, dass die Antworten auf diese offene Frage denen aus dem Vorjahr nach wie vor sehr ähnlich sind und die Unternehmen dieselben Punkte erneut ansprechen.

Im Mittelpunkt steht der Wunsch nach mehr **Transparenz im gesamten Ausschreibungsprozess**, auch im Entscheidungsprozess, um sicherzustellen, dass keine Unternehmen im Vorfeld bevorzugt werden. Die Unternehmen wünschen sich detailliertere und präzisere Leistungsbeschreibungen sowie ausgewogenere Zuschlagskriterien, bei denen Qualität stärker als der Preis gewichtet wird.

Ein weiterer häufig genannter Punkt ist die Notwendigkeit zur **Reduzierung von Bürokratie**. Damit ist sowohl die Vereinfachung der Bewerbungsverfahren gemeint als auch die Reduktion der Dokumentenanforderungen. Bieter sollen außerdem mehr Möglichkeiten haben, innovative Vorschläge einzureichen.

„Die öffentliche Hand sollte ihre Vergaben so gestalten, dass Bewerbungen und Angebote mit wenig Aufwand möglich sind.“

Die Befragten sehen zudem eine starke Notwendigkeit zur Zentralisierung und Vereinheitlichung der Ausschreibungsplattformen und Vergaberegelungen. Eine einzige, benutzerfreundliche Plattform für alle öffentlichen Ausschreibungen auf Landes- und Bundesebene würde die Teilnahme erheblich erleichtern. Dies beinhaltet auch die Einführung zeitgemäßer Bietertools mit intuitiven Benutzeroberflächen und einer effektiven Volltextsuche.

Darüber hinaus wünschen sich die Befragten mehr Innovationsmut, d.h. eine stärkere Berücksichtigung von Innovations- und Qualitätsmerkmalen in den Ausschreibungen. Insbesondere sollten auch KMU sowie Startups faire Chancen erhalten, indem Hürden wie übermäßige Zertifizierungsanforderungen und aufwendige Nachweise reduziert werden.

Schließlich wird die Verbesserung der Kommunikation und Kooperation zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern als zentraler Motivationsfaktor gesehen. Eine offene und transparente Kommunikation, direkte Ansprechpartner und die Möglichkeit, langfristige, vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen aufzubauen, sind dabei von großer Bedeutung.

*„Mehr Markterkundungen vor Ausschreibungen,
Mehr Kommunikation im Verhandlungsverfahren.“*

Insgesamt verdeutlichen die Antworten, dass ein transparenterer, weniger bürokratischer und zentralisierter Ausschreibungsprozess, der Qualität und Innovation stärker berücksichtigt, das Stimmungsbild der Unternehmen gegenüber öffentlichen Ausschreibungen deutlich verbessern würde. Abschließend eine ausführliche Antwort, die die zuvor genannten Aspekte gut auf den Punkt bringt:

„Die öffentliche Beschaffung muss benutzerfreundlicher, transparenter und attraktiver für Unternehmen werden. Weniger Bürokratie, bessere Kommunikation und stärkere Digitalisierung könnten dazu führen, dass sich mehr Unternehmen an Ausschreibungen beteiligen und die öffentliche Beschaffung als fair und lohnend ansehen. Besonders kleine und junge Unternehmen sind derzeit oft benachteiligt, da sie nicht über die Ressourcen oder Referenzen großer Konzerne verfügen. Dadurch verpassen öffentliche Auftraggeber innovative Lösungen, die Start-ups und KMU bieten könnten. Um mehr Innovation in den öffentlichen Sektor zu bringen, sollten Vergabeverfahren so angepasst werden, dass auch neue Marktteilnehmer bessere Chancen haben – z. B. durch weniger formale Hürden, gezielte Förderungen oder innovationsfreundlichere Vergabekriterien.“

Abbildungsverzeichnis

Seite

05	Abbildung 1:	Unternehmensgröße
06	Abbildung 2:	Tätigkeitsbereich des Unternehmens
06	Abbildung 3:	Unternehmensgründung
07	Abbildung 4:	Einschätzung Produkt- und Leistungsportfolio
09	Abbildung 5:	Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen
10	Abbildung 6:	Einarbeitungsaufwand öffentliche Beschaffung
13	Abbildung 7:	Grundstimmung öffentliche Beschaffung
14	Abbildung 8:	Kundensegment öffentlicher Sektor
14	Abbildung 9:	Entwicklung der öffentlichen Nachfrage
15	Abbildung 10:	Wissen über Prozesse des öffentlichen Einkaufs
16	Abbildung 11:	Markterkundung durch den öffentlichen Sektor
19	Abbildung 12:	Aussagen zur Suche nach passenden Ausschreibungen
20	Abbildung 13:	Recherchehäufigkeit nach passenden Ausschreibungen
21	Abbildung 14:	Filtermöglichkeiten auf Vergabeplattformen
22	Abbildung 15:	Zeitaufwand für die Suche nach passenden Ausschreibungen
23	Abbildung 16:	Ausweitung Rechercheaufwand
24	Abbildung 17:	Gründe gegen einen erhöhten Rechercheaufwand
24	Abbildung 18:	Zeitaufwand Suche öffentlicher Sektor und andere Kunden im Vergleich
27	Abbildung 19:	Aussagen zu Eignungsnachweisen
28	Abbildung 20:	Eignungsleihe
29	Abbildung 21:	Aufwand zur Erbringung der Eignungsnachweise
30	Abbildung 22:	Bietergemeinschaften
30	Abbildung 23:	Aussagen zur Beschaffung von Eignungsnachweisen
31	Abbildung 24:	Änderungen im Bereich Eignungsnachweise
33	Abbildung 25:	Leistungsbeschreibungen öffentlicher Sektor und andere Kunden im Vergleich
34	Abbildung 26:	Aussagen zu Leistungsbeschreibungen
37	Abbildung 27:	Aussagen zur Angebotserstellung
38	Abbildung 28:	Angebotserstellung öffentlicher Sektor und andere Kunden im Vergleich
41	Abbildung 29:	Zeitaufwand für die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen
42	Abbildung 30:	Erfolgswahrscheinlichkeit für Zuschlag
43	Abbildung 31:	Rentabilität öffentlicher Aufträge
44	Abbildung 32:	Bevorzugung von Unternehmen
45	Abbildung 33:	Erwartete strategische Vorteile
46	Abbildung 34:	Erwartete Rentabilität
46	Abbildung 35:	Anzahl Teilnehmer an Ausschreibungen
49	Abbildung 36:	Zahlungsmoral bei öffentlichen Aufträgen
50	Abbildung 37:	Motivation bei der Umsetzung öffentlicher Aufträge

Impressum

Herausgeber

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)
Öffentlichkeitsarbeit
11019 Berlin
www.bmwk.de

Text und Redaktion

Judith Jung

Bundesverband Materialwirtschaft,
Logistik und Einkauf e.V., Eschborn

Gestaltung und Satz

frischeminze Grafik & Webdesign

Stand

Stand Juni 2025

Bildnachweis

Titel: © istockphoto.com: natrot; S. 2: P © BME Portrait Judith Jung
S. 3: © istockphoto.com: Wasan Tita, Seite 4: © istockphoto.com: Caiaimage/
Sam Edwards, Seite 5: © istockphoto.com: jacoblund, Seite 7: © istockphoto.
com: Creative Credit, Seite 8: © istockphoto.com: SOMKID THONGDEE,
Seite 10: © istockphoto.com: jacoblund, Seite 11: © istockphoto.com:
zamrznutitonovi, Seite 16: © istockphoto.com: jacoblund, Seite 17: © istock-
photo.com: napong rattanarakitiya, Seite 24: © istockphoto.com: AndreyPopov,
Seite 25: © istockphoto.com: Korrawin, Seite 31: © istockphoto.com: Seven-
tyFour, S. 34: © istockphoto.com: patpitchaya, Seite 35: © istockphoto.com:
golubovy Seite 38: istockphoto.com: Urbanscape, Seite 45: © istockphoto.com:
Maks_Lab, Seite 46: © istockphoto.com: AndreyPopov

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

Ansprechpartner und Kontakt

Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V. (BME)
Frankfurter Straße 27
D-65760 Eschborn

Weitere Projekte unter:

www.koinno-bmwk.de

www.koinno-bmwk.de