



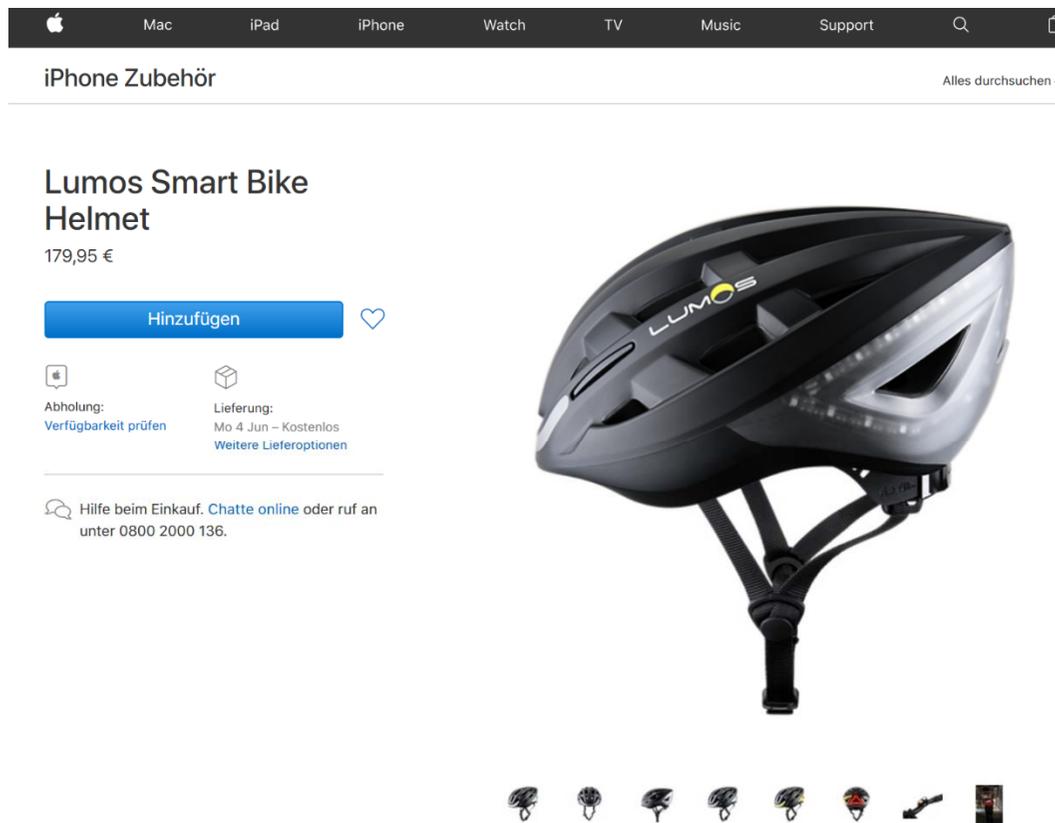
Universität der Bundeswehr München

Arbeitsgebiet
Beschaffung

Digitalisierung, elektronische Marktplätze,
Vergabe und Bieterverhalten: Wie kaufen
öffentliche Beschaffungsstellen innovativ ein?

**Tag der öffentlichen Auftraggeber
13. Februar 2020**

Digitalisierung und Innovationen



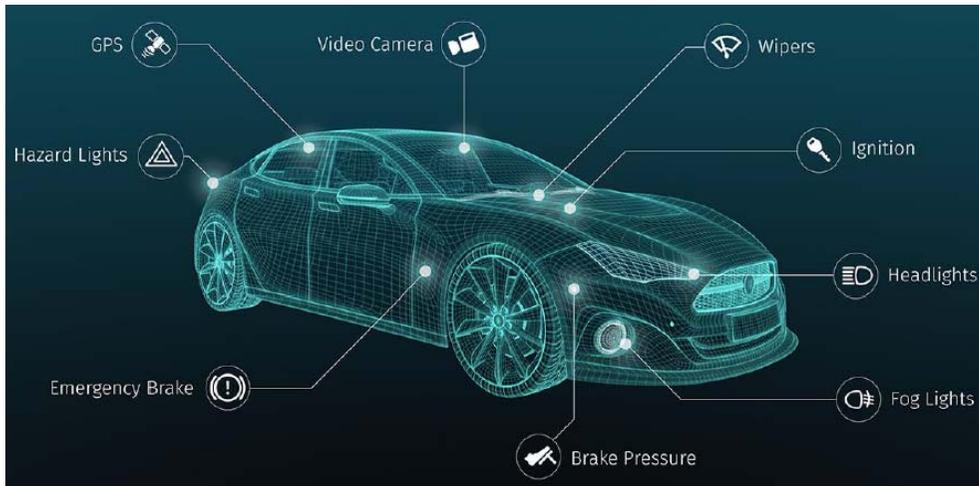
Smartphone-Hersteller verkauft
Fahradhelme

Fahradhelm kann blinken, wird
durch AppleWatch gesteuert

Fahradhelm löst die Speicherung
der gefahrenen Daten in zentraler
„Health“-App auf dem iPhone aus

- Neue Formen von Geschäftsmodellen
und der Zusammenarbeit
(wer ist Lieferant von wem?)
- Softwareanteil auch in vermeintlich
„klassischer“ Hardware
- Bedeutung (und Wert) von Daten im
Austausch

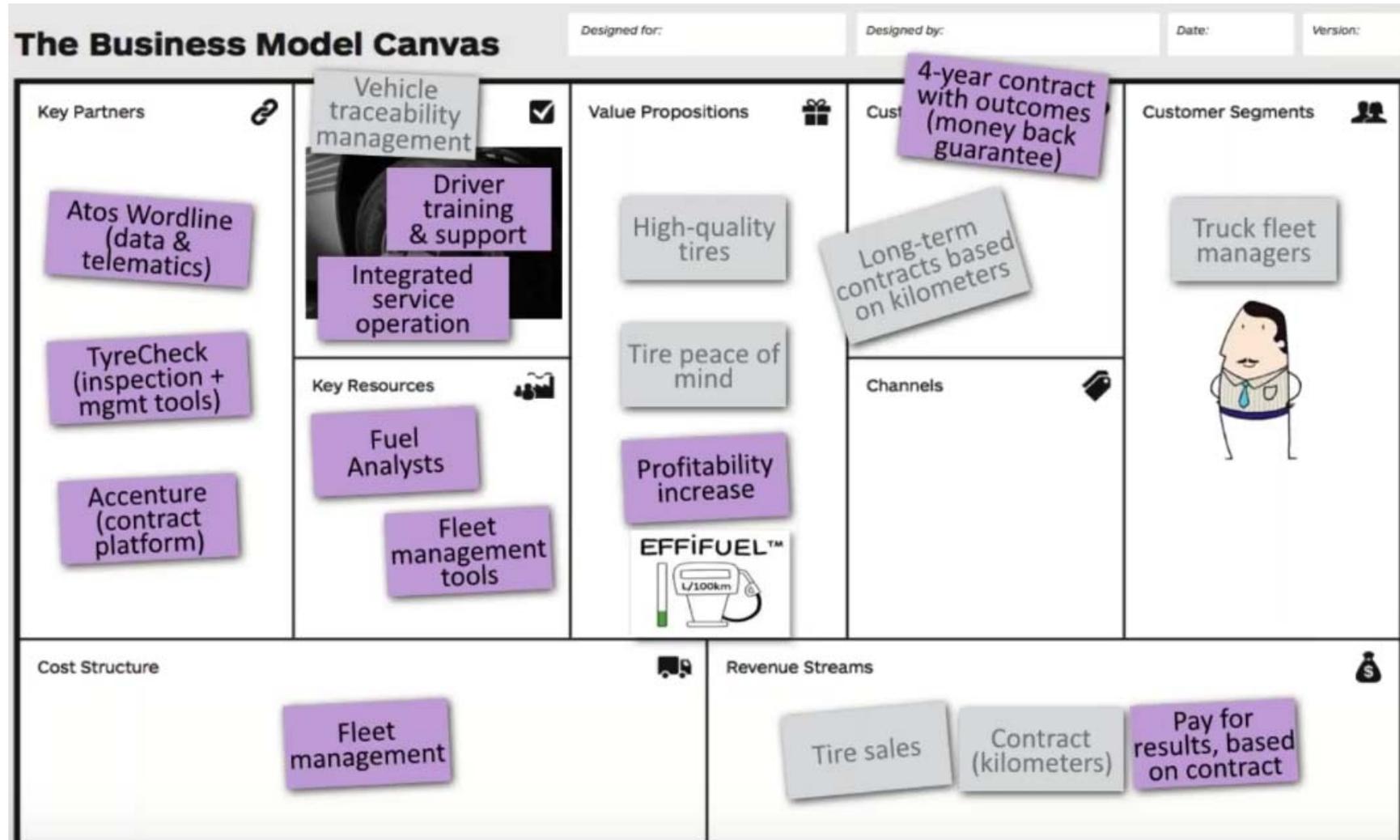
Digitalisierung und Innovationen



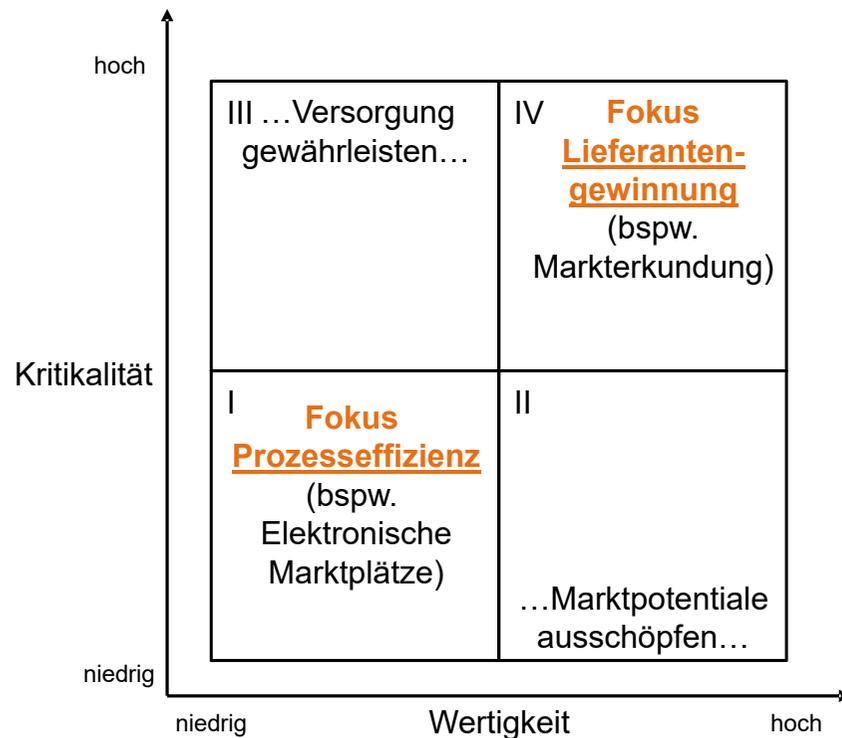
- > World Economic Forum 2011: **“Data is the new oil”**
- > **Bereits heute werden Daten im Fahrzeug gesammelt¹⁾**
 - > **Mercedes B-Klasse:** z.B. alle zwei Minuten **GPS-Position** des Fahrzeugs, **Kilometerstand, Verbrauch, Reifendruck, Zahl der Gurtstraffungen**
 - > Elektroauto **Renault Zoe:** z.B. beliebige Informationen auslesbar für **Ferndiagnosen Pannenfall; Aufladen** der Batterie kann **verhindert** werden, wenn der Käufer mit den **Leasing-Raten in Rückstand** ist
 - > **BMW i3:** z.B. **Anzahl** der eingelegten **CDs** und **DVDs, 100 letzten Abstellpositionen** des Fahrzeugs
- > **Pro Stunde produziert ein Connected Car ca. 25 GB Daten**

1) Quelle: ADAC (2016) Welche Daten sammelt das Auto? <https://adac-blog.de/diese-daten-sammelt-unser-auto/>

Digitalisierung und Innovationen



Ausgangspunkt: Das Vergaberecht ist nicht das Problem – Plädoyer für einen differenzierten Ansatz zur Innovation

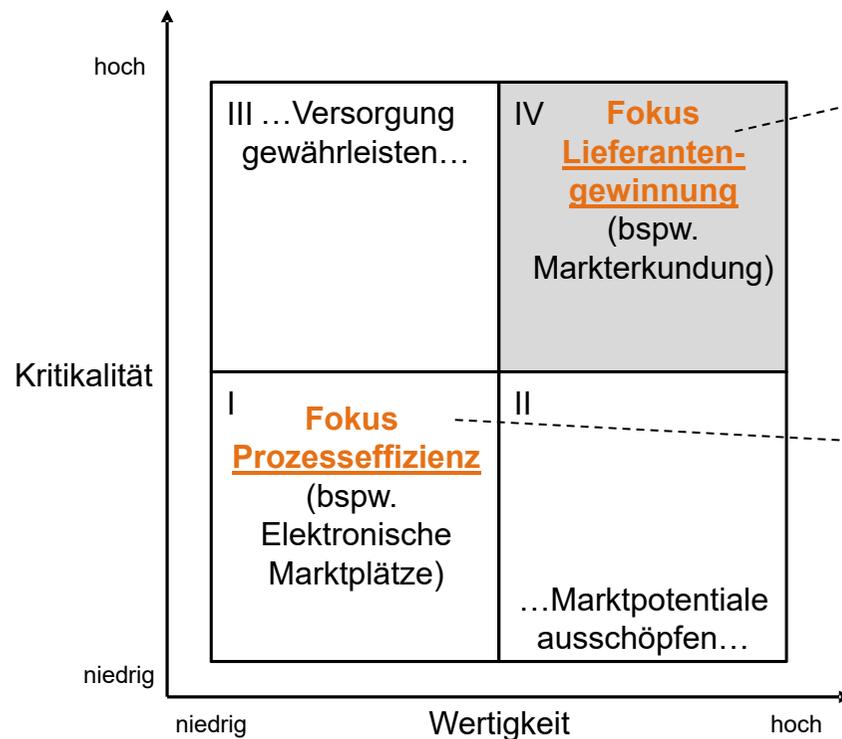


Wirtschaftlichkeit und Innovation als Grundsatz der Vergabe

§ 97 (1) – (4) GWB

- (1) Öffentliche Aufträge und Konzessionen werden im Wettbewerb und im Wege transparenter Verfahren vergeben. Dabei werden die **Grundsätze der Wirtschaftlichkeit** und der **Verhältnismäßigkeit** gewahrt.
- (2) Die Teilnehmer an einem Vergabeverfahren sind gleich zu behandeln, es sei denn, eine Ungleichbehandlung ist aufgrund dieses Gesetzes ausdrücklich geboten oder gestattet.
- (3) Bei der Vergabe werden Aspekte der Qualität und der Innovation sowie soziale und umweltbezogene Aspekte nach Maßgabe dieses Teils berücksichtigt.
- (4) Mittelständische Interessen sind bei der Vergabe öffentlicher Aufträge vornehmlich zu berücksichtigen.

Ausgangspunkt: Das Vergaberecht ist nicht das Problem – Plädoyer für einen differenzierten Ansatz zur Innovation



Innovation in der Beschaffung des Produktes

(Fokus Lieferantengewinnung:
Wie komme ich an *innovative Produkte/Lösungen/Lieferanten*?)

→ Wirtschaftlichkeit des Beschaffungsobjekts

Innovation im Beschaffungsprozess

(Fokus Prozesseffizienz:
Wie kann ich meinen *Beschaffungsprozess* so *innovativ* gestalten, dass ich (transaktionskosten-) effizient beschaffen kann?)

→ Wirtschaftlichkeit und Verhältnismäßigkeit des Beschaffungsprozesses

Fokus Lieferantengewinnung



Realität der Lieferantenbeziehung

Rückgang der Angebote

- Zwischen 2006 und 2016 ist die Zahl der Ausschreibungen, bei denen nur ein Angebot vorgelegt wurde, von 17 % auf 30 % gestiegen. Die durchschnittliche Zahl der Angebote je Ausschreibung ging im selben Zeitraum von 5 auf 3 zurück.
- Die durchschnittliche Zahl der Angebote im Verteidigungs- und Sicherheitsbereich ist zwischen 2009 und 2017 von knapp über 7 auf knapp unter 2 Angebote zurückgegangen. Die durchschnittliche Zahl der Angebote über den Gesamtzeitraum zwischen 2009 und 2017 liegt bei 3,64.

Nur-Preis-Zuschlag

- In Deutschland machen die rein auf dem Zuschlagskriterium Preis basierenden Vergaben im Zeitraum von 2009 bis 2017 rund 48% aller Vergaben aus.
- Im Bereich der Verteidigungs- und Sicherheitsleistungen liegen sie für den gleichen Zeitraum bei über 53%.

Umfassender Lieferantenwettbewerb de facto nicht gegeben

Fokus Lieferantengewinnung: Stehen Ressourcen zur Markterkundung zu Verfügung?

Nutzung der Möglichkeiten der Markterkundung

Markterkundung (gem. VgV § 28)

- (1) Vor der Einleitung eines Vergabeverfahrens darf der öffentliche Auftraggeber Markterkundungen zur Vorbereitung der Auftragsvergabe und zur Unterrichtung der Unternehmen über seine Auftragsvergabepläne und -anforderungen durchführen.
- (2) Die Durchführung von Vergabeverfahren lediglich zur Markterkundung und zum Zwecke der Kosten- oder Preisermittlung ist unzulässig.

Richtungen der Markterkundung

- Situation „heute“:
Wie kann ich „jetzige“ Lieferanten motivieren?
- Situation „morgen“:
Wer werden meine zukünftigen Lieferanten sein?

Fokus Lieferantengewinnung: Welche Lieferanten sind zukünftig Innovationsquelle?

Abhängigkeit von Lieferanten und „digitale Souveränität“

Wertvollste Unternehmen (Börsenwert) im Zeitvergleich



1967

1.	General Motors	Autos USA
2.	Ford	Autos USA
3.	General Electric	Elektronik USA
4.	Chrysler	Autos USA
5.	Mobil	Öl USA

1980

1.	IBM	Techn. USA
2.	Exxon Mobil	Öl & Gas USA
3.	Schlumberger	Öl & Gas USA
4.	Chevron	Öl & Gas USA
5.	BP	Öl & Gas UK

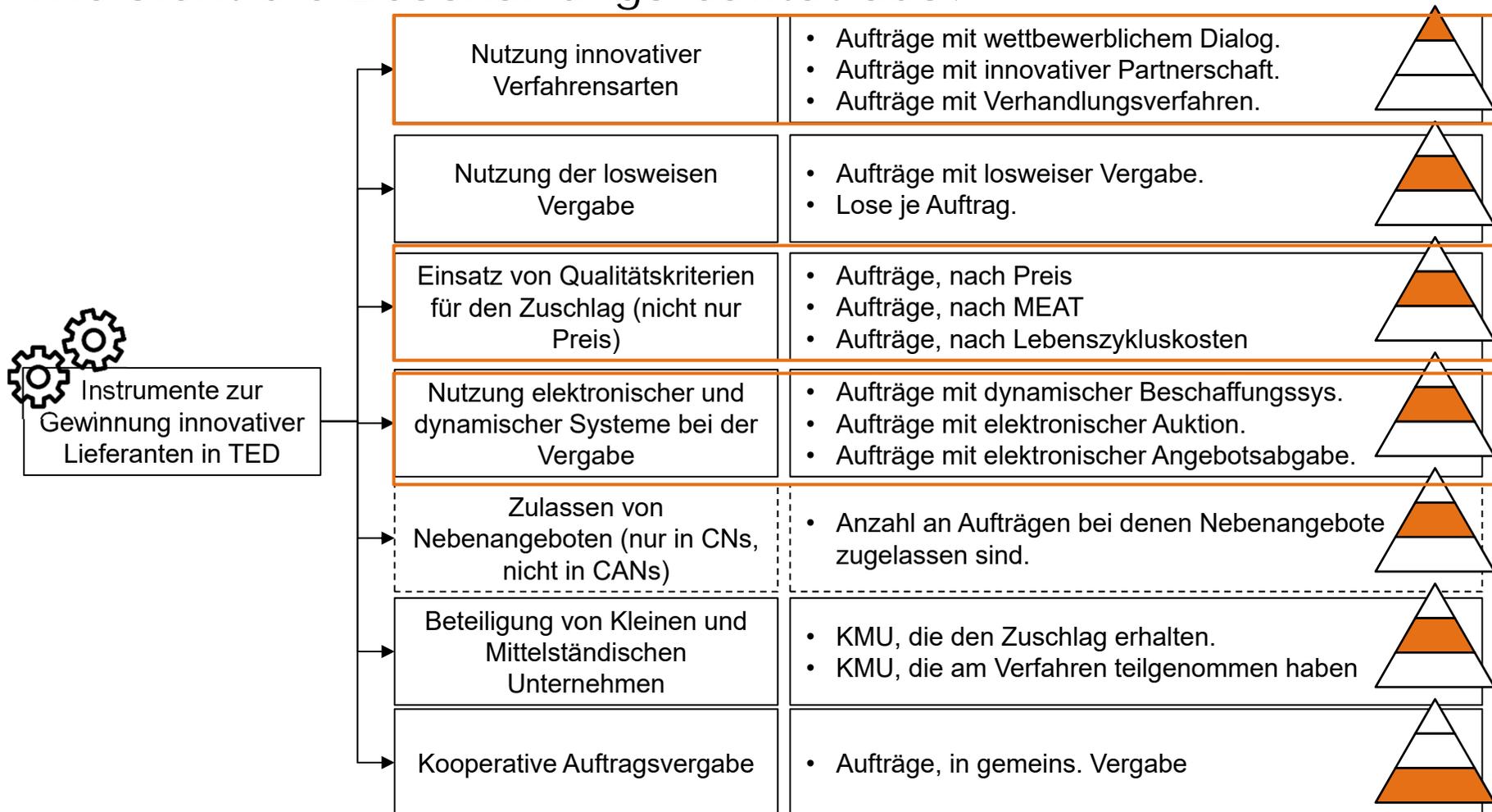
2000

1.	General Electric	Industrie USA
2.	Exxon Mobil	Öl & Gas USA
3.	Pfizer	Pharma USA
4.	Cisco Systems	Techn. USA
5.	Wal Mart	Handel USA

2017

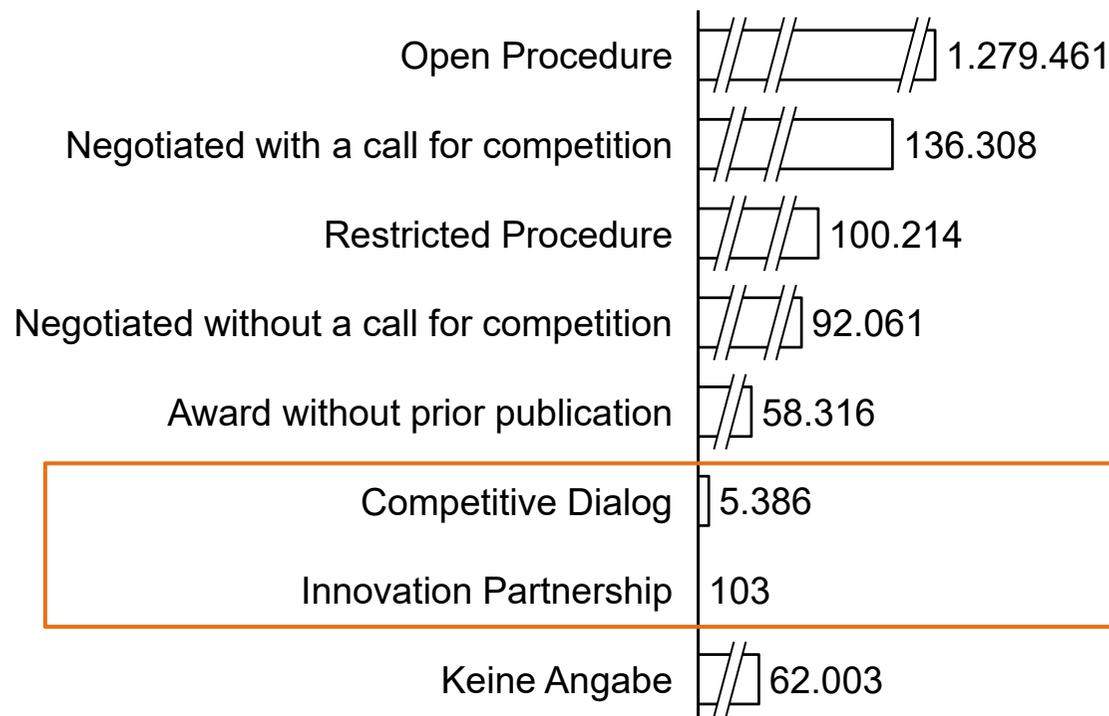
1.	Apple	Techn. USA
2.	Alphabet	Techn. USA
3.	Microsoft	Techn. USA
4.	Amazon	Techn. USA
5.	Facebook	Techn. USA

Fokus Lieferantengewinnung: Wie sieht die Beschaffungsrealität aus?



Fokus Lieferantengewinnung: Nutzung innovativer Verfahrensarten ist noch gering...

Insgesamt verfügbare Bekanntmachungen (CAN) = **1.733.852**



- Der überwiegende Teil der Bekanntmachungen über vergebene Aufträge zeigt an, dass ein offenes Verfahren durchgeführt worden ist (~74% aller Bekanntmachungen).
- In nur 13% der Fälle werden Verhandlungsverfahren (mit und ohne Teilnahmewettbewerb) durchgeführt.
- In sehr wenigen Fällen werden spezielle, innovationsfördernde Verfahrensarten eingesetzt. Wettbewerblicher Dialog und Innovationspartnerschaften kommen nur in ~0,32% aller Bekanntmachungen zum Einsatz.

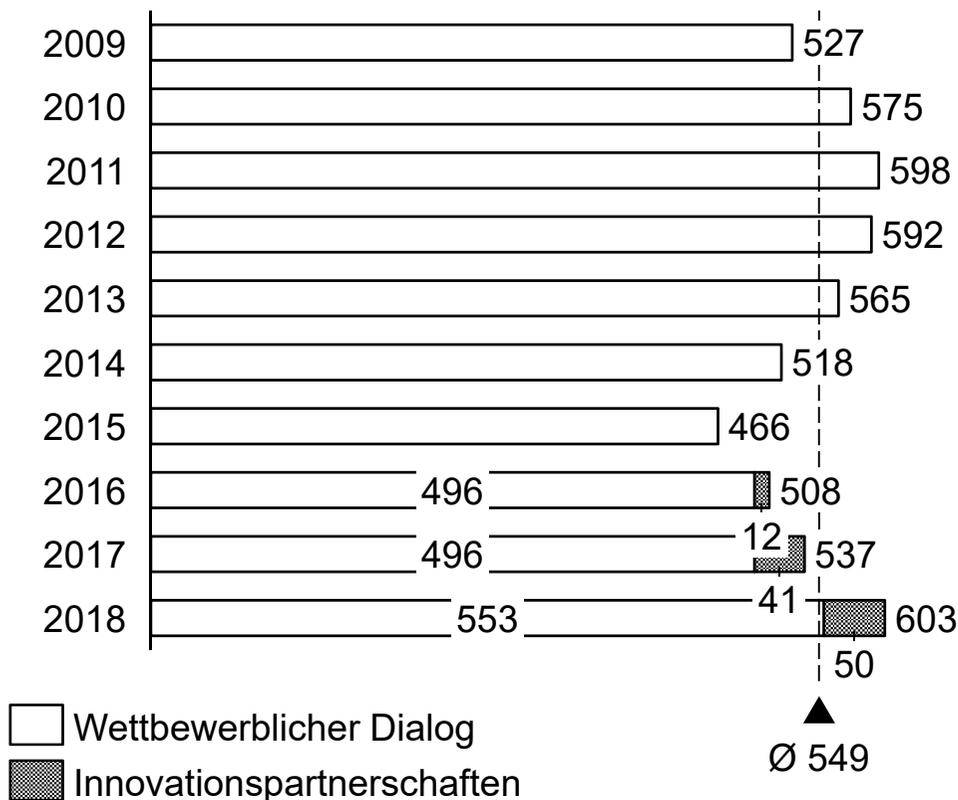
Bekanntmachungen über vergebene Aufträge

Quelle: Ergebnis eigener Analyse der TED-Datenbank mit Stand zum 12.07.2019

Innovative öffentliche Beschaffung
 TED-Daten-Auswertung

Fokus Lieferantengewinnung: ... nimmt aber deutlich zu

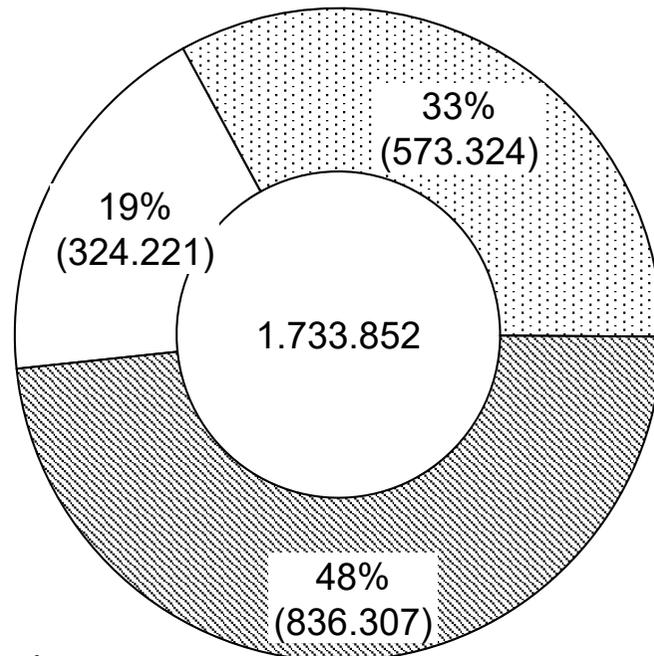
Insgesamt verfügbare Bekanntmachungen (CAN) = 1.733.852
davon 5.489 spezielle innovationsfördernde Verfahren



- Der eingehendere Blick auf die speziellen innovationsfördernden Verfahren zeigt, dass insbesondere der wettbewerbliche Dialog in den letzten 10 Jahren häufiger zum Einsatz gekommen ist.
- Innovationspartnerschaften werden (da erst neu eingeführt) erst jüngst genutzt, allerdings mit steigender Tendenz
- Im Mittel beträgt die Nutzung spezieller innovationsfördernder Verfahren rund 549 Aufträge pro Jahr.
- Für den Fokus „Lieferantengewinnung“ bleibt die Zahl der Verfahren sicherlich immer gering, das Volumen entscheidet!

Fokus Lieferantengewinnung: Welche Zuschlagskriterien stehen im Mittelpunkt?

Insgesamt verfügbare Bekanntmachungen (CAN) = **1.733.852**



□ Keine Angabe

▒ Niedrigster Preis (L, Lowest price)

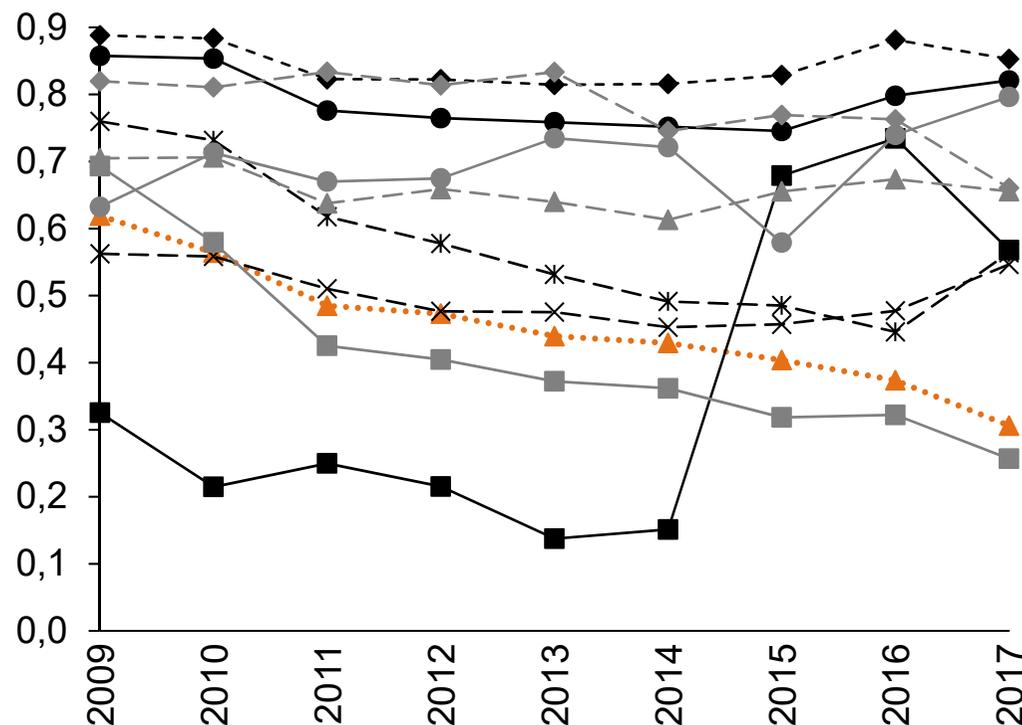
▩ Most economically advantageous tender (M)

- Rund 48% aller Bekanntmachungen über vergebene Aufträge aus den letzten 10 Jahren nutzen Wirtschaftlichkeit als Zuschlagskriterium.
- Rund 33% aller Bekanntmachungen über vergebene Aufträge aus den letzten 10 Jahren nutzen den niedrigsten Preis als Zuschlagskriterium.
- Bei rund 19% aller Bekanntmachungen über vergebene Aufträge aus den letzten 10 Jahren sind keine Angaben vorhanden.

Fokus Lieferantengewinnung: Welche Zuschlagskriterien stehen im Mittelpunkt?

Insgesamt verfügbare Bekanntmachungen (CAN) = **1.733.852**
Davon **836.307** mit dem Zuschlagskriterium MEAT

- DE scheint insgesamt immer weniger das Kriterium MEAT zu nutzen.
- Die Werte aus dem Jahr 2018 bedürfen einer deutlich genaueren Untersuchung und ggf. eine Rücksprache mit DG4Grow der EU.

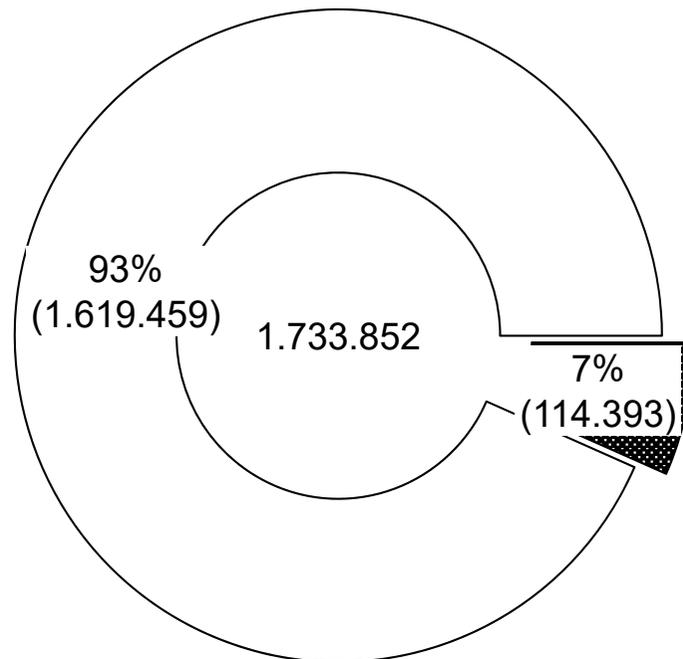


● FR ● DE ◆ UK ■ PL * ES × IT ● NL ▲ BE ◆ NO ■ BG

Quelle: Ergebnis eigener Analyse der TED-Datenbank mit Stand zum 12.07.2019

Fokus Lieferantengewinnung: Zahl elektronischer Angebote ist noch gering...

Insgesamt verfügbare Bekanntmachungen (CAN) = **1.733.852**

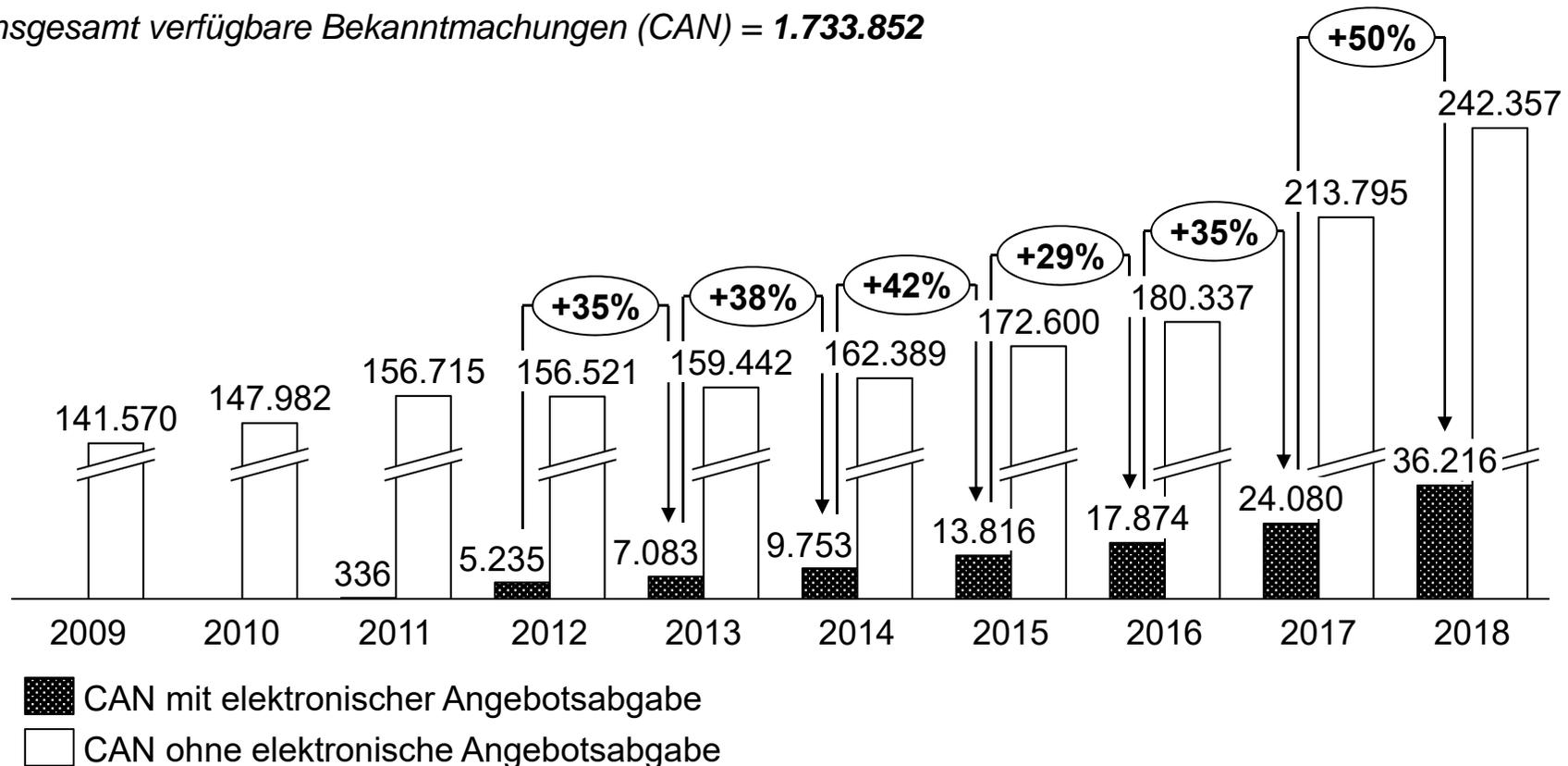


- CAN ohne elektronische Angebote
- CAN mit elektronischen Angeboten

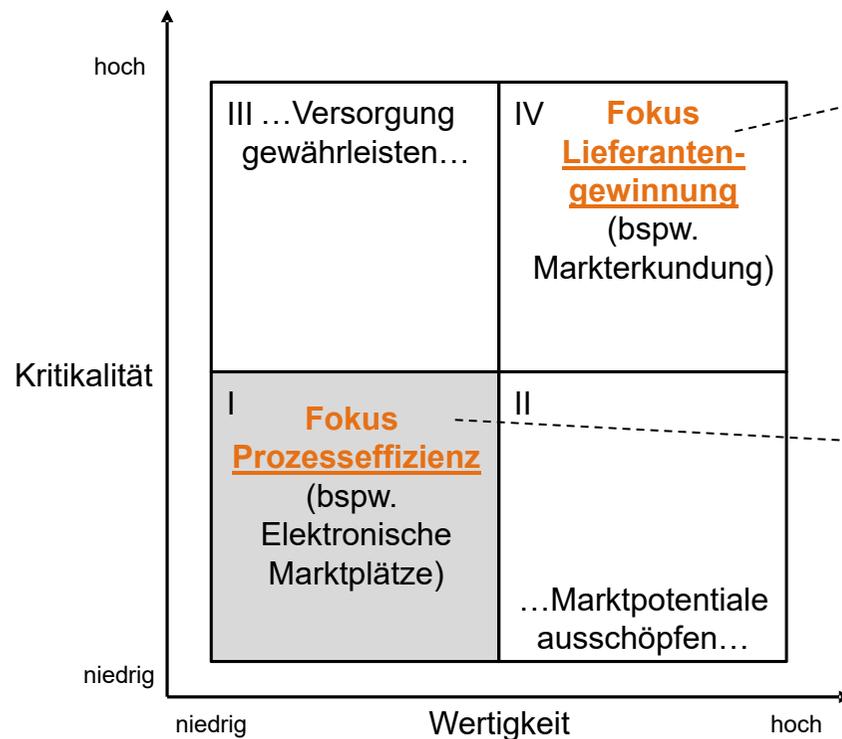
- Nur knapp 7% der Bekanntmachungen über vergebene Aufträge enthält Angaben zum Erhalt elektronischer Angebote auf die jeweils enthaltenen Lose.
- Die verbleibenden 93% der Bekanntmachungen enthalten entweder keine weiterführenden Informationen zur Angebotsabgabe oder beziffern die erhaltenen elektronischen Angebote mit „0“.

Fokus Lieferantengewinnung: ... nimmt aber deutlich zu

Insgesamt verfügbare Bekanntmachungen (CAN) = **1.733.852**



Ausgangspunkt: Das Vergaberecht ist nicht das Problem – Plädoyer für einen differenzierten Ansatz zur Innovation



Innovation in der Beschaffung des Produktes

(Fokus Lieferantengewinnung:
Wie komme ich an *innovative Produkte/Lösungen/Lieferanten*?)

→ Wirtschaftlichkeit des Beschaffungsobjekts

Innovation im Beschaffungsprozess

(Fokus Prozesseffizienz:
Wie kann ich meinen *Beschaffungsprozess* so *innovativ* gestalten, dass ich (transaktionskosten-) effizient beschaffen kann?)

→ Wirtschaftlichkeit und Verhältnismäßigkeit des Beschaffungsprozesses

Fokus Prozesseffizienz: Rechtliche Grundlagen des Direktauftrags

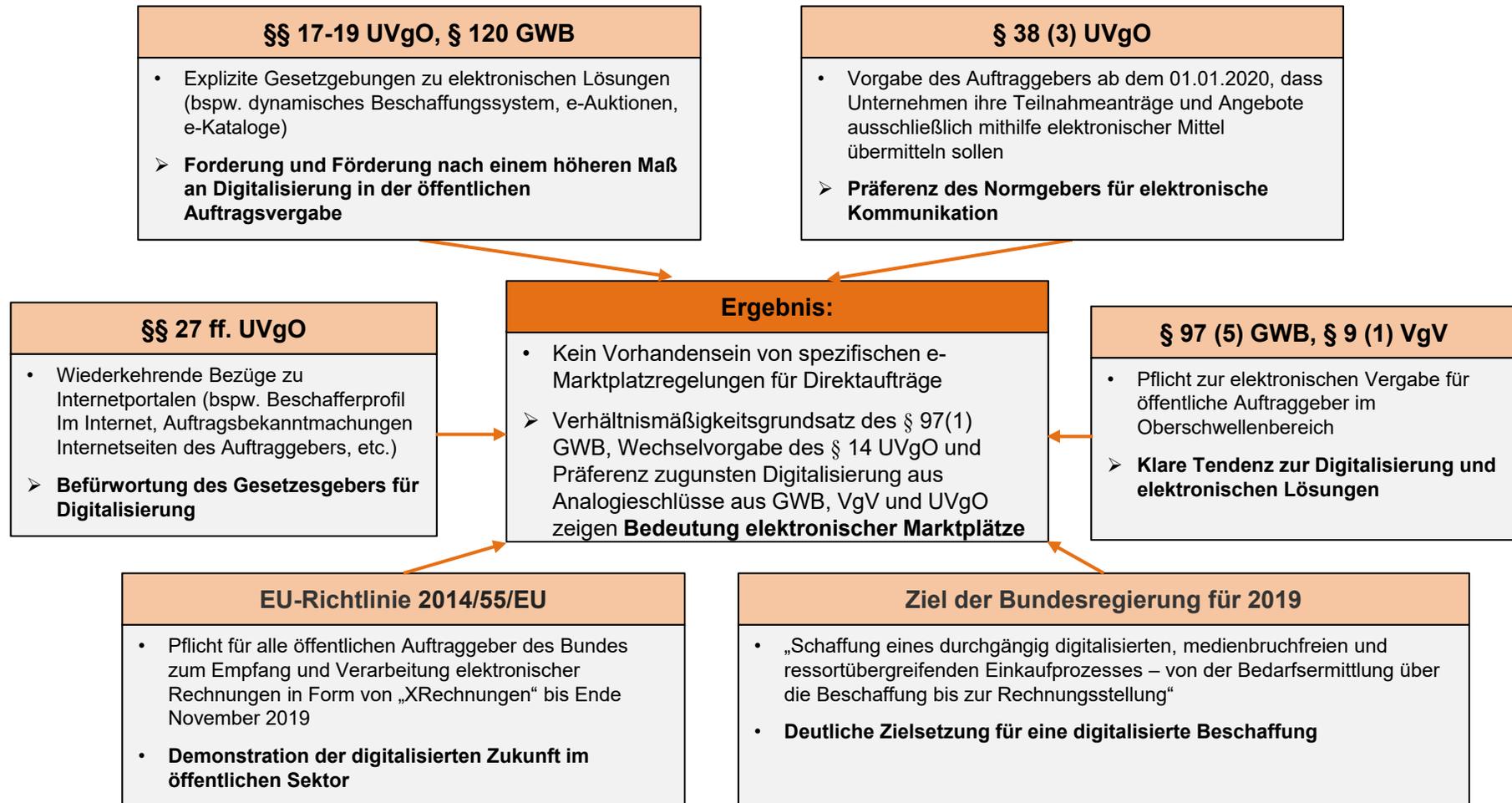
Direktauftrag und Vergaben

- Direktauftrag umfasst sowohl Lieferleistungen (Produkteinkauf) als auch Dienstleistungen unterhalb 1.000 EUR
- Direktauftrag ist ein gesonderter Paragraph in der UVgO und wird nicht im Katalog der Vergabeverfahren in § 8 Abs. 1 UVgO genannt

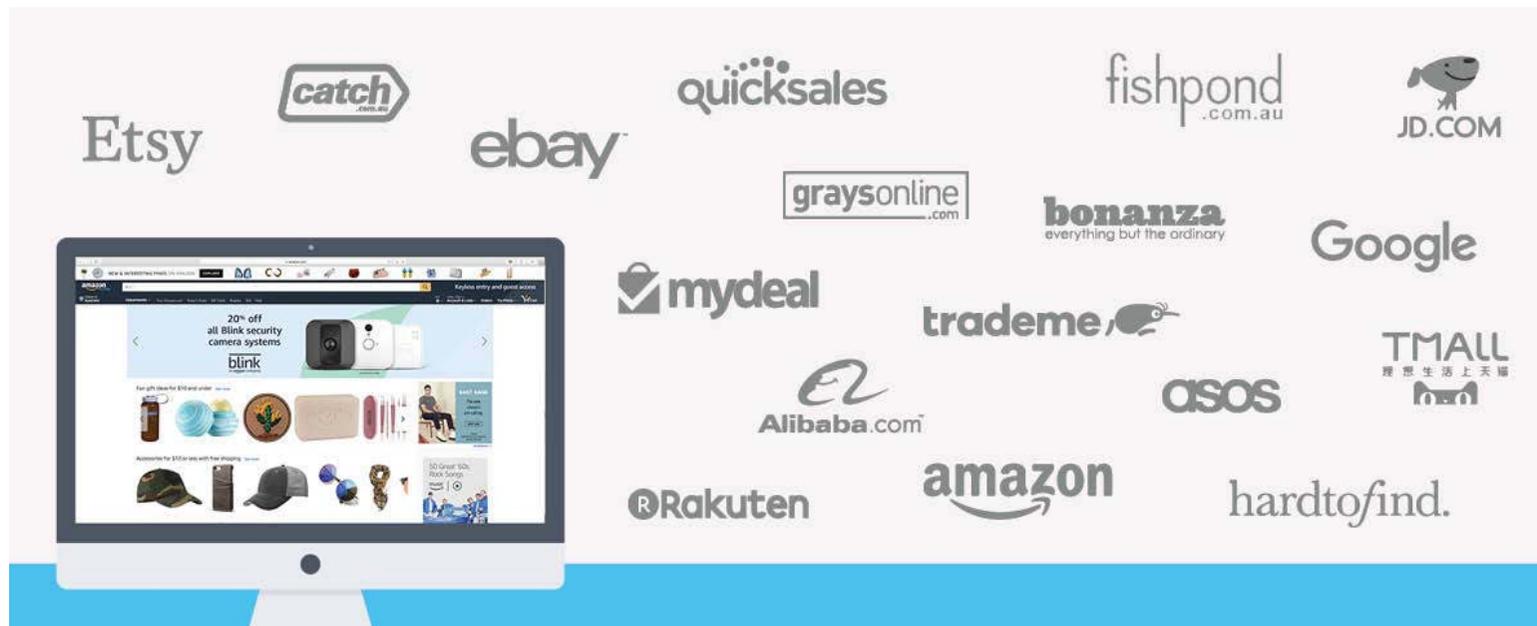
§ 14 UVgO Direktauftrag

Leistungen bis zu einem voraussichtlichen Auftragswert von 1.000,- Euro ohne Umsatzsteuer können unter Berücksichtigung der Haushaltsgrundsätze der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit ohne die Durchführung eines Vergabeverfahrens beschafft werden (Direktauftrag). Der Auftraggeber soll zwischen den beauftragten Unternehmen wechseln.

Fokus Prozesseffizienz: Klare Präferenz zur Nutzung digitaler Lösungen



Fokus Prozesseffizienz: *Digital einkaufen: e-Marktplätze*

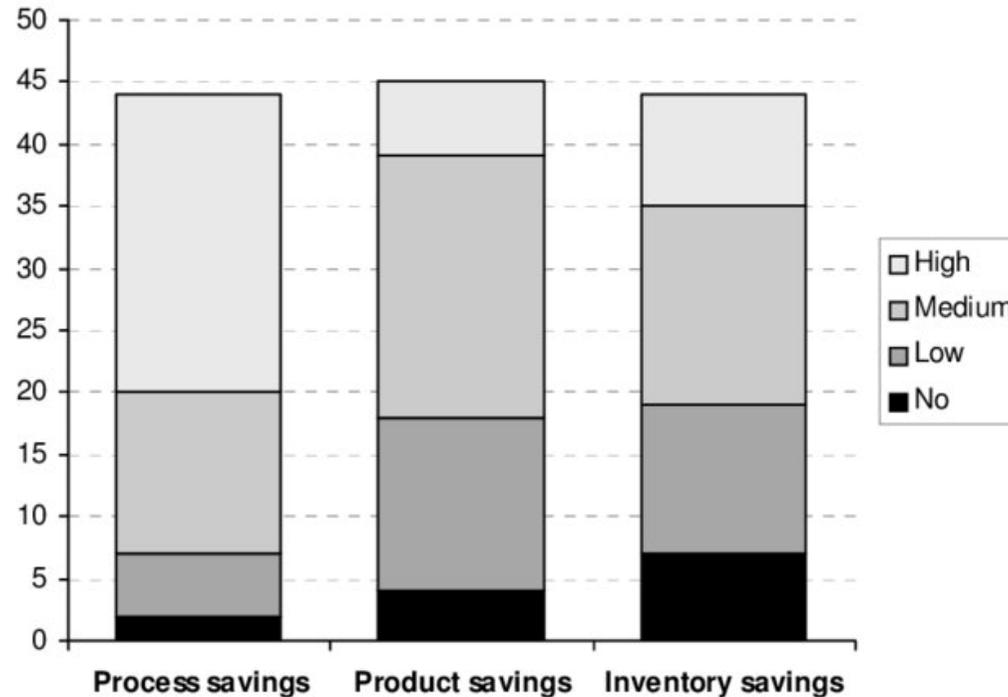


Wichtig: B2B-, nicht B2C-Angebote nutzen (Organisationskonto mit Unterkonten)

Wichtig: Rolle des Marktplatzes klären (Vermittlungsfunktion vs. direkte Auftragnehmerschaft)

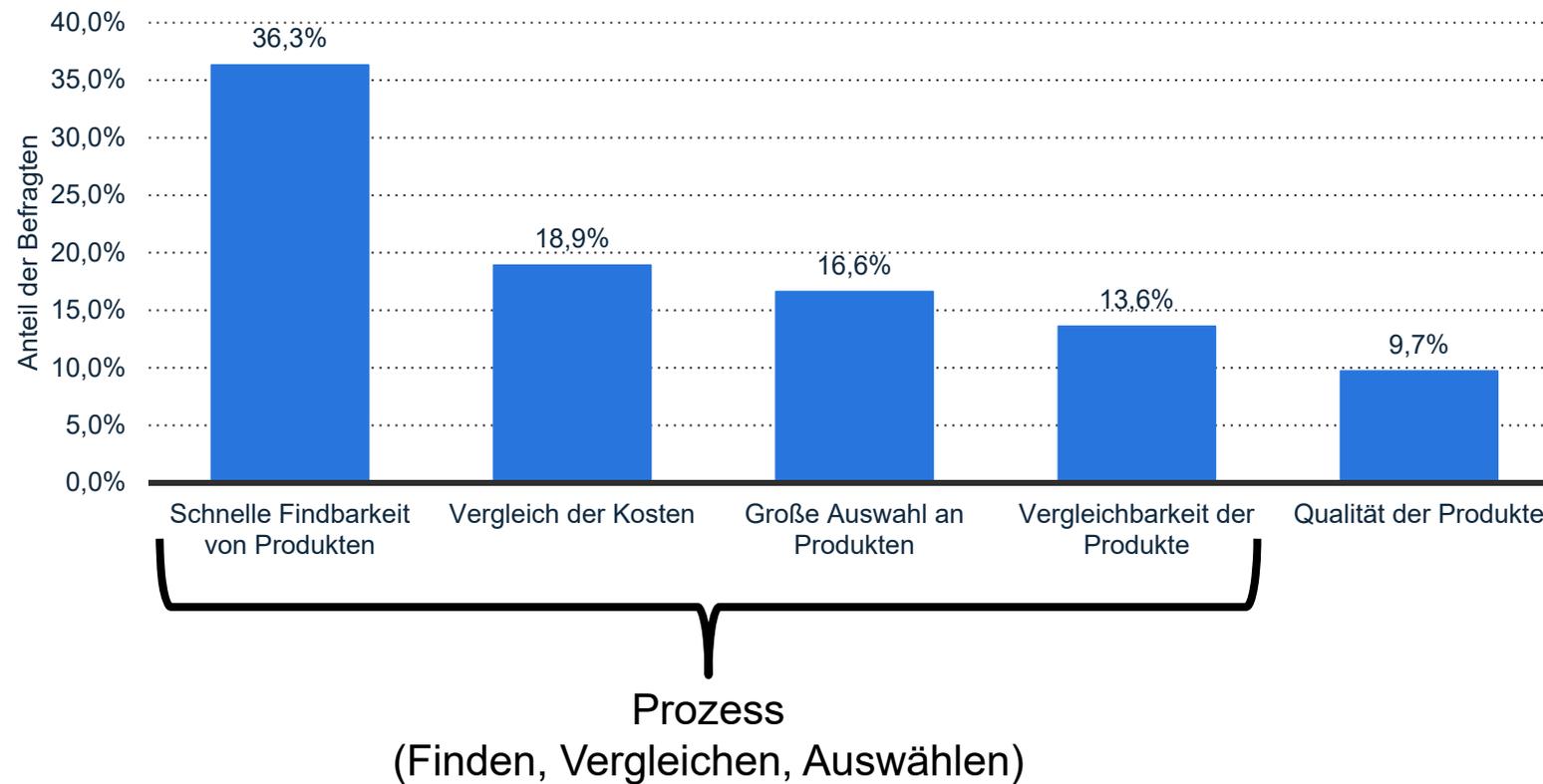
Fokus Prozesseffizienz:

Potentiale aus der Nutzung elektronischer Marktplätze (international)



Fokus Prozesseffizienz:

Warum werden elektronische B2B-Marktplätze genutzt?

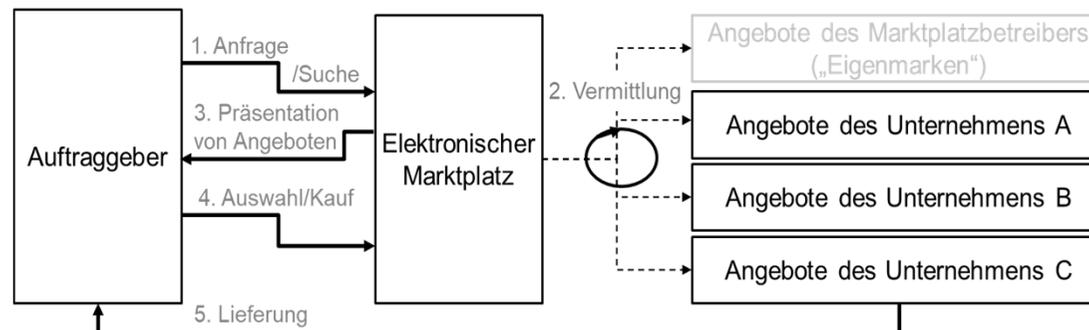


Fokus Prozesseffizienz:

Grundlagen e-Marktplätze

Definition:

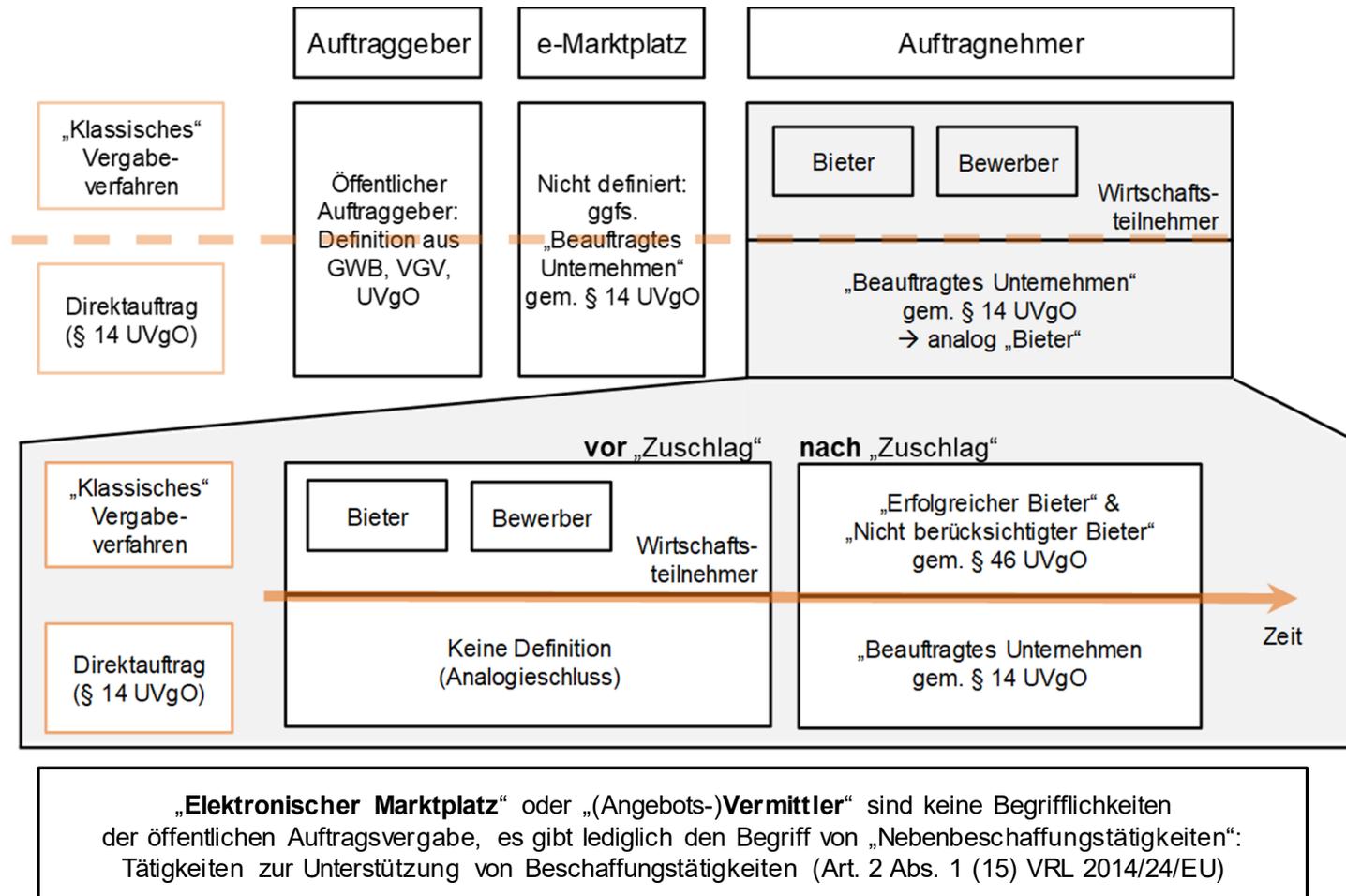
Marktplatz verbindet viele potenzielle Käufer mit einer Vielzahl potenzieller Lieferanten mittels digitaler / elektronischer Technologien (Vermittlungsfunktion)



Rollenverständnis von e-Marktplätzen	Vorteile für Käufer	Vorteile für Verkäufer
<ul style="list-style-type: none"> • 1. Fall: E-Marktplatz ist <i>reiner Vermittler</i> (d.h. beauftragtes Unternehmen ist ein Dritter!) • 2. Fall: E-Marktplatz als Händler (d.h. beauftragtes Unternehmen ist der Marktplatz selbst!) 	<ul style="list-style-type: none"> • Transparenz beim Einkauf • Rabatte/Discount • Zugang zu neuen Lieferanten • Lieferberichte • etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Permanente Verkaufsmöglichkeiten • Marketing über Marktplatz • Erleichterte Markteroberungsstrategie & Informationsmanagement • etc.

Fokus Prozesseffizienz:

Problematik außerhalb Direktauftrag: Definition Bieter und Nebenbeschaffungstätigkeiten



Fokus Prozesseffizienz:

Heterogenität im Umgang mit dem Direktauftrag innerhalb der EU und innerhalb Deutschlands

Nation	Ausgaben öffentliche Beschaffung (EU-Daten)	Anteil von Direktaufträgen zu Vergabeverfahren (EU-Daten)	Schwellenwerte Direktaufträge	Nationale Rechtsquelle
EU Gesamt	~1500	n/a	n/a	n/a
Deutschland	~401,7	4-5%	1.000 EUR	§ 14 UVGO
Frankreich	~306,9	9%	25.000 EUR	Article 30-I-8° of the Décret n° 2016-360 du 25 mars 2016 relatif aux marchés publics
UK	~274,6	4-5%	10.000 Pounds	Reg.109(2)(b) of the PCR2015
Spanien	~99,6	2 %	15.000 EUR (Services) 40.000 EUR (Works)	§ 118.1 LCSP (Ley de Contratos del Sector Público 9/2017 – LC)
Italien	~157,2	3-5 %	40.000 EUR	Article 35, 36 of the Code and ANAC Guidelines, no. 4.