



Sustainable eProcurement Case Studies – Eine Sammlung praktischer Erfahrungen deutscher KMU



1.0 Einführung

1.1 Über dieses Dokument

Die vorliegende Publikation ist im Rahmen der EU-Initiative EPROC entstanden. Diese hat sich das Ziel gesetzt, die Einführung neuer digitaler Beschaffungsprozesse und -werkzeuge in kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) zu unterstützen und voranzutreiben. EPROC wird durch die EU-Kommission im Rahmen des Programms INTERREG IIIB North West Europe gefördert.

1.2 Übersicht

Die folgenden Ausführungen fassen die wichtigsten Erkenntnisse und die Lessons learned aus den verschiedenen eProcurement Case Studies zusammen, die als Teil des EPROC Projekts verfasst wurden.

Kleinen und mittelständischen Unternehmen soll ein sachkundiger Einblick in die einzelnen Aspekte von eProcurement gegeben werden, basierend auf den praktischen Erfahrungen anderer KMU. Ziel ist es, die Unternehmen auf die unterschiedlichen Aspekte hinzuweisen, die bei der Teilnahme an elektronischen Beschaffungsvorgängen mit öffentlichen Einrichtungen beachtet werden müssen, um den Anforderungen der öffentlichen Auftraggeber gerecht zu werden.

Natürlich gibt es bei der Einführung von eProcurement nicht den Königsweg. Vielmehr sind verschiedene Faktoren wie bspw. Branche, Unternehmensgröße, Auftragsvolumen etc. ausschlaggebend. Die einzelnen Case Studies zeigen verschiedene eProcurement-Werkzeuge und -„Techniken“ auf. Diese Publikation vergleicht die unterschiedlichen Herangehensweisen und dient daher als Ergänzung zu den Case Studies.

2.0 Praktische Erkenntnisse aus den EPROC Case Studies

2.1 Wie kommen KMU mit dem Thema eProcurement in Berührung?

In den erstellten Case Studies ging die Initiative zur Beschäftigung mit dem Thema eProcurement in den meisten Fällen von den öffentlichen Auftraggebern aus. Selten hatten sich die Unternehmen bereits zuvor mit elektronischen Beschaffungsprozessen beschäftigt. Einige öffentliche Einrichtungen boten Informationsveranstaltungen an, um die kleinen und mittelständischen Unternehmen bei der Teilnahme an elektronischen Beschaffungsprozessen zu unterstützen. Die Unternehmen erhielten während dieser

Der Besuch von Infoveranstaltungen der öffentlichen Auftraggeber sowie die Inanspruchnahme jeglicher weiterer Unterstützung von dieser Seite bedeutete für die KMU einen enorme Erleichterung beim Einstieg in die Welt von eProcurement.

meist kostenlosen Veranstaltungen einen Einblick in die Beweggründe des öffentlichen Kunden, eProcurement einzuführen, und erfuhren mehr über spezielle Anforderungen an die Lieferanten. Es bestand die Möglichkeit, Fragen zu stellen und technische Voraussetzungen zu klären.

Die Erfahrung der befragten KMU zeigt, dass eine Teilnahme an solchen Informationsveranstaltungen in jedem Fall zu empfehlen ist. Der Einstieg in die Welt von eProcurement wird deutlich erleichtert, anfängliche Ängste und Hemmnisse werden schnell aus dem Weg geräumt und das Verhältnis zu den öffentlichen Kunden wird positiv beeinflusst und gestärkt. Eine Teilnahme an den oben beschriebenen Informationsveranstaltungen verhindert Missverständnisse zwischen den öffentlichen Auftraggebern und ihren Lieferanten und vermeidet somit kostenintensive und langwierige Fehlentscheidungen seitens der KMU.

Sollte der öffentliche Auftraggeber bisher keine Informationsveranstaltungen anbieten, lohnt es sich für die KMU in jedem Fall, diese aktiv nachzufragen. Der öffentliche Kunde wird auf die Notwendigkeit einer ausführlichen Informationspolitik gegenüber den kleinen und mittelständischen Lieferanten aufmerksam und wird angehalten, genaue Anforderungen an die Unternehmen zu definieren.

2.2 Einführung von eProcurement – verbindlich oder nicht?

Die meisten öffentlichen Auftraggeber in den erstellten Case Studies schrieben die Teilnahme an elektronischen Beschaffungsprozessen nicht ausdrücklich vor, sondern boten weiterhin den „konventionellen“ Weg per

Viele öffentliche Einrichtungen stellen die Nutzung elektronischer Beschaffungsprozesse bislang noch frei. Dies als „Freifahrtsschein“ anzusehen, sich nicht mit diesem Thema beschäftigen zu müssen, kann für die KMU jedoch langfristig Wettbewerbsnachteile und den Verlust öffentlicher Kunden bedeuten.

Papier und Post an. Dies sollte jedoch von den kleinen und mittelständischen Lieferanten nicht als „Freifahrtsschein“ angesehen werden, sich nicht mit dieser neuen Art der öffentlichen Beschaffung auseinanderzusetzen. eProcurement befindet sich insbesondere in vielen Kommunen und Gemeinden noch in einem frühen Stadium. Nichtsdestotrotz zeichnet sich eine zunehmende

Beschleunigung der Entwicklung hin zur Einführung digitaler Prozesse in allen öffentlichen Einrichtungen ab. KMU, die sich weiterhin dieser Entwicklung verschließen, laufen Gefahr, ihre Wettbewerbsfähigkeit nicht aufrecht erhalten zu können und öffentliche Kunden aufgrund fehlender technischer Voraussetzungen zu verlieren.

In einigen Case Studies räumten die öffentlichen Einrichtungen Fristen ein, innerhalb derer die Lieferanten ihre Systeme auf eine Teilnahme an elektronischen Beschaffungsprozessen umgestellt haben mussten. Diese Fristen sollten von den KMU in jedem Fall

Einige öffentliche Auftraggeber räumten ihren Lieferanten eine „Schonfrist“ ein, innerhalb derer sie in der Lage sein mussten, an eProcurement teilzunehmen.

eingehalten werden, um zu verhindern, als Lieferant ausgeschlossen zu werden.

2.3 Anfängliche Angst vor Veränderungen

Die meisten der in den Case Studies dargestellten KMU scheuten zu Anfang die Einführung neuer digitaler Beschaffungsprozesse mit ihren öffentlichen Kunden. Die Angst vor Veränderungen ist durchaus normal und nachvollziehbar. Die Tatsache, dass es sich um Veränderungen im Bereich IT handelt, mag bei vielen KMU die Sorge und Skepsis zusätzlich erhöhen, da diesbezüglich oftmals wenig Wissen vorhanden ist.

Die anfängliche Sorge und Skepsis der KMU hinsichtlich elektronischer Beschaffungsprozesse war durchaus nachvollziehbar, stellte sich jedoch als unbegründet heraus.

Das Feedback der Unternehmen, die innerhalb der Case Studies befragt wurden, zeigt jedoch, dass diese Ängste oftmals unbegründet und die Veränderungen wesentlich überschaubarer waren als erwartet.

Es soll an dieser Stelle darauf hingewiesen werden, dass die KMU den Veränderungen durch die Einführung von eProcurement offen begegnen und sich nicht davor verschließen sollten. Durch eine intensive Beschäftigung mit diesem Thema werden viele Zweifel und Befürchtungen schnell relativiert (siehe Punkt 2.4)

2.4 Was ist notwendig, um „eProcurement-fähig“ zu werden – was beinhaltet diese neue Art der Beschaffung?

Die an den Case Studies beteiligten Unternehmen empfanden die Einführung von eProcurement durchweg als recht einfach und unkompliziert. Entgegen der Erwartungen waren weder große technologische Hürden noch immense zeitliche oder monetäre Aufwände zu bewältigen. Es war kein spezielles Know-how intern notwendig, um die neuen Prozesse nachvollziehen und umsetzen zu können. Meist handelte es sich um einfach zu installierende Applikationen, ein Standard-PC sowie eine Internetverbindung reichten zur Teilnahme an eProcurement in fast allen Fällen aus.

Die befragten KMU empfanden die Einführung von eProcurement als recht einfach und unkompliziert. Anders als erwartet, waren keine großen technischen Hürden zu überwinden.

Die Case Studies zeigen, dass es in jedem Fall notwendig bzw. von großem Vorteil ist, dass sich die IT-Verantwortlichen eigenständig in das Thema einarbeiten. Hilfreich sind hier unter anderem Dokumentationen und Artikel auf Websites z.B. zu wichtigen eProcurement-Standards. Die Idee dahinter ist, intern eigene Kompetenzen aufzubauen und sich somit weitgehend unabhängig von externen Beratern zu machen. Eines der dargestellten KMU hat sich zudem eines Mittlerunternehmens bedient, über dessen

lieferantenunabhängige Online-Plattform die öffentlichen Kunden zukünftig die Produkte des Unternehmens bestellen. In diesem Fall wurde die eProcurement-Lösung sozusagen „outgesourct“.

Die neuen Prozesse wurden von den Mitarbeitern schnell erlernt und verinnerlicht. Probleme traten nur auf, wenn gar kein bzw. nur wenig Wissen im Bereich IT vorhanden war. In diesem Fall sollte über externe Unterstützung nachgedacht werden. Technischer Support wird in vielen Fällen durch den IT-Dienstleister bereitgestellt, der für die öffentliche eProcurement-Lösung verantwortlich ist.

Die Case Studies verdeutlichen, dass die bestehenden internen Prozesse bei allen KMU nur marginal angepasst werden mussten, meist fielen einzelne Arbeitsschritte wie z.B. die manuelle Übertragung von Kunden- und Rechnungsdaten weg. Dies eröffnete den Unternehmen die Chance, die frei gewordenen zeitlichen Ressourcen für andere Aufgaben und damit effektiver zu nutzen.

eProcurement stellte sowohl für die KMU als auch für die öffentlichen Kunden einen Lernprozess dar. Eine enge Absprache war daher unumgänglich und entscheidend für die erfolgreiche Einführung von eProcurement.

An dieser Stelle soll der Hinweis zweier KMU noch einmal angeführt werden, den diese auch bereits in der Case Study geäußert haben. Die beiden Unternehmen haben sich dem Thema eProcurement durch die Einführung eines Webshops gewidmet. Sie machen

darauf aufmerksam, dass eProcurement den Beschaffungsprozess deutlich beschleunigt. Dies hat zur Folge, dass auch die Kunden ihre Bestellverhalten überdenken und anpassen müssen. Die Besteller müssen sich genauer überlegen, welche Produkte sie benötigen, da fehlerhafte Bestellungen nur schwer manuell korrigiert werden können. eProcurement ist demnach nicht nur für die Unternehmen, sondern auch für die öffentlichen Kunden mit einem Lernprozess verbunden. Eine enge Absprache ist daher unumgänglich und entscheidend für den Erfolg elektronischer Beschaffungsvorgänge.

2.5 Nutzen und Kosten von eProcurement – wie sieht die Realität für KMU aus?

Trotz anfänglicher Vorbehalte seitens der in den Case Studies dargestellten KMU bezüglich der Einführung von eProcurement lautet die generelle Aussage, dass in erster Linie auf den langfristigen Nutzen anstatt auf anfängliche Kosten geachtet werden sollte. Die Kosten hängen natürlich entscheidend davon ab, in welchem Umfang eProcurement betrieben werden soll, daher kann hier keine allgemeine Angabe bzgl. der Höhe gemacht werden. Wichtig an dieser Stelle zu erwähnen ist, dass sich in allen Fällen die Kosten in Grenzen hielten und von den befragten KMU ohne weitere Bedenken in Kauf genommen wurden.

Der größte Vorteil der Teilnahme an elektronischen Beschaffungsprozessen ist darin zu sehen, dass die Unternehmen den öffentlichen Auftraggebern ihre Bereitschaft zeigen, auf die Kundenbedürfnisse einzugehen. Diese Offenheit gegenüber neuen Entwicklungen stärkt die Wettbewerbsfähigkeit und fördert die Gewinnung neuer Kunden. Eines der befragten Unternehmen konnte sich bspw. aufgrund seiner „eProcurement-Fähigkeit“ bei einer Auftragsvergabe gegen Mitbewerber durchsetzen.

Darüber hinaus zeigten sich bei den KMU auch direkte Nutzen durch die Einführung von eProcurement. Es konnten bspw. wertvolle zeitliche Ressourcen eingespart werden. Zudem fielen nicht zu unterschätzende Kosten für Papier und Toner weg. Die intensive Beschäftigung mit elektronischen Beschaffungsvorgängen und die damit einhergehende Analyse bestehender Prozesse hat zudem dafür gesorgt, dass die Unternehmen ihre internen Vorgänge und Abläufe effizienter gestalten konnten. Sowohl für die KMU als auch für die öffentlichen Kunden entstand eine erhöhte Transparenz bezüglich der Kosten, und Fehler in der Übertragung von Daten konnten verringert werden. Die Umstellung auf eProcurement hat auch die Flexibilität der KMU erhöht, da durch die Nutzung des Internets ortsunabhängig auf Anfragen der Kunden eingegangen werden kann. Ein Mitarbeiter eines der involvierten KMU gab des Weiteren an, dass die Einführung von eProcurement auch die Zusammenarbeit mit den eigenen Lieferanten deutlich vereinfacht habe.

Die generelle Aussage der Case Studies lautet, dass KMU auf den langfristigen Nutzen anstatt auf die anfänglichen Kosten achten sollten. Neben einer Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit konnten vor allem Zeit- und Kostenersparnisse als wichtige Vorteile von eProcurement identifiziert werden.

Die genannten Nutzen und Vorteile wogen in jedem Fall die Kosten und Aufwände auf, die nötig waren, um an der neuen Art der öffentlichen Beschaffung teilzunehmen. Beide Seiten, sowohl die KMU als auch die öffentlichen Auftraggeber, profitierten von der Einführung von eProcurement.

2.6 eVergabe – warum sollten KMU darüber nachdenken?

Zwei der erstellten Case Studies haben die Herangehensweise von KMU an das Thema eVergabe thematisiert. Die elektronische Angebotsabgabe bei Ausschreibungen der öffentlichen Hand soll bis zum Jahr 2010 von allen ausschreibenden Stellen realisiert werden. Ziel ist es, dass bis dahin die Hälfte der Vergaben öffentlicher Aufträge oberhalb des EG-Grenzwerts in Europa auch tatsächlich elektronisch abgewickelt werden.¹

Das Thema eVergabe wird auch in Deutschland schon seit längerem heiß diskutiert. Der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), der Zentralverband des Deutschen Handwerks (ZDH) und der deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) haben mit dem Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) eine Empfehlung für einen Stufenplan zur

¹ Vgl. Kommune 21, 8/2007 S. 12 ff

Einführung der verpflichtenden elektronischen Angebotsabgabe erarbeitet. Vergabestellen des Bundes müssen demnach ab einem bestimmten Zeitpunkt Angebote in Papierform nicht mehr akzeptieren. Die Zeitpunkte sind wie folgt definiert:

- 1. September 2007: IT-Produkte und Produkte der Telekommunikation
- 1. Oktober 2008: Kraftfahrzeugausschreibungen
- 1. Januar 2010: Ausschreibungen von Produkten aller sonstigen Branchen

Die eVergabe-Landschaft in Deutschland ist bisher jedoch noch sehr heterogen. Auf Bundesebene hat sich die eVergabe-Plattform des Bundes als Transaktionsplattform durchgesetzt. Sowohl die großen Bundesländer wie bspw. Nordrhein-Westfalen, Bayern oder Hessen als auch große Kommunen wie Berlin, Hamburg, Stuttgart, Frankfurt oder Düsseldorf verfügen über eigene eVergabe-Lösungen.²

eVergabe gehört zur Zukunft öffentlicher Beschaffung, d.h. KMU müssen sich mit diesem Thema auseinandersetzen. Die Case Studies haben gezeigt, dass es sich auch in diesem Fall von eProcurement um kein „Hexenwerk“ handelt und die Teilnahme an eVergabe-Verfahren deutlich einfacher ist als erwartet.

Die öffentlichen Einrichtungen verfolgen bei der Einführung von eVergabe demnach noch keine einheitliche Richtung. Dies führt bei den kleinen und mittelständischen Lieferanten zu Verunsicherung. Dennoch ist die langfristige Umstellung von Bund, Länder, Städten, Kommunen und Gemeinden auf die vollständige elektronische Abwicklung öffentlicher

Ausschreibungen sicher. Aus diesem Grund dürfen sich KMU dieser Entwicklung nicht verschließen, sondern aktiv auf ihre öffentlichen Kunden zugehen und das Thema eVergabe diskutieren.

Die Case Studies machen deutlich, dass die Teilnahme an eVergabe nicht als „Hexenwerk“ bezeichnet werden kann. Bei den momentan im Einsatz befindlichen eVergabe-Lösungen handelt es sich meist um einfache Applikationen, da viele Software-Hersteller sich der Brisanz dieser Thematik für KMU bewusst sind.

² eGovernment Computing 5-2008, S. 19

3.0 Fazit

Geeignete KMU für die Erstellung von Case Studies zu finden, gestaltete sich schwierig. Dies macht deutlich, dass sich die Entwicklung hin zu öffentlichem eProcurement in Deutschland momentan noch fast ausschließlich in den öffentlichen Einrichtungen vollzieht. Die kleinen und mittelständischen Lieferanten werden nur selten ausreichend in den Prozess der Planung und Einführung miteinbezogen. Nichtsdestotrotz gibt es keinen Zweifel daran, dass eProcurement mehr und mehr Einzug in das öffentliche Beschaffungswesen erhalten wird.

Die Erfahrungen aus den Case Studies haben gezeigt, dass sich öffentliches eProcurement noch in einem frühen Stadium befindet und dass die Technologien stetig weiterentwickelt werden. Sowohl die öffentlichen Auftraggeber als auch die Software-Anbieter sehen sich mit einer steilen Lernkurve konfrontiert.

Die Case Studies haben gezeigt, dass es sich bei eProcurement um eine von den KMU ernst zu nehmende technologische Entwicklung handelt. Auch wenn viele Unternehmen die „alten“ Beschaffungsverfahren und die klassische Auftragsabwicklung bevorzugen, soll an dieser Stelle noch einmal auf die Potenziale von eProcurement im öffentlichen Sektor eingegangen werden. Elektronische Beschaffungsverfahren führen zu einer Vereinfachung und Beschleunigung von Prozessen, erhöhen die Transparenz und reduzieren die Fehlerquote innerhalb des öffentlichen Beschaffungswesens. Durch die Teilnahme an elektronischen Verfahren stärken die Lieferanten ihre Konkurrenzfähigkeit und können neue Aufträge generieren.