

10 Jahre landesweiter eEinkauf kommunaler Dachverbände

Ein Gespräch auf der Beschaffungskonferenz

Seit 10 Jahren profitieren kommunale Dachverbände von landesweiten, digitalen Einkaufsverbänden, die durch strategische Digitalisierung und Planung transparente und effiziente Beschaffungsprozesse ermöglichen. Auf der 25. Beschaffungskonferenz teilten Expert*innen ihre Erfahrungen zu diesem Thema – die Highlights des Gesprächs nun auf VdZ.

Lesedauer: ca. 5 Minuten

Die papiergestützte Beschaffung von Verbrauchsgütern im Einkauf der öffentlichen Hand gleicht einer „Blackbox“; sie ist intransparent, kaum steuerbar und unwirtschaftlich. Doch es geht auch anders. Auf Grundlage durchdachter Strategie und konsequenter Digitalisierung im Einkauf, schaffen kommunale Dachverbände seit 10 Jahren Mehrwerte für ihre Mitglieder. Einkaufsexperten der

- KoPart eG, Einkaufsgenossenschaft unter dem Dach des STGB NRW, Dr. Ralf Togler
- Stadtverwaltung Monheim am Rhein, Mitglied der KoPart, Martin Frömmer
- KomKa, Kommunales Kaufhaus RP, Einkaufsgemeinschaft unter dem Dach des GSTB Rheinland-Pfalz, Simon Layher
- TEK-SERVICE AG, seit 2000 bundesweit tätiger Einkaufsdienstleister für Verwaltungen und Organisationen der öffentlichen Hand, Monika Schmidt

berichteten im Rahmen der Wegweiser Beschaffungskonferenz am 23. September 2024 in Berlin aus der Praxis. Das gesamte Interview zum Nachlesen:

Moderator Jürgen Zurheide: „KomKa“ steht seit 2016 für Kommunales Kaufhaus RP und ist ein Service der Kommunalberatung Rheinland-Pfalz, Tochter des GstB RP. Seither steuern Städte und Gemeinden ihren Einkauf auf Grundlage landesweit gebündelter Rahmenverträge. Was bewegt Kommunalverwaltungen Ihr Angebot anzunehmen?

Simon Layher|KomKa RP: Da gibt es mindestens drei Gründe. 1. „Verwaltung“ kann günstig, ohne eigene Ausschreibung, ihre Bedarfe decken, da die Rahmenverträge durch Komka regelmäßig ausgeschrieben werden. 2. Durch den eEinkauf erhalten die Kommunen erstmals 1zu1 Daten ihrer Verbräuche. Und 3; wer macht sich gerne die Arbeit, wenn zehnmals im Jahr Tonerkartuschen, Babywindeln oder Feuerwehrhelme bestellt werden müssen. Immer wieder suchen, auswählen, bestellen, Zahlung veranlassen.

Zurheide: Seit 2019 rechnet KomKa erbrachte Leistungen gegenüber Ihren Mitgliedern elektronisch, im ZUGFeRD-Format, ab. Warum dieser Schritt?

Layher: Weil er per EU mit der Richtlinie 2014/55/EU gefordert war. Bis April 2020 sollte der Einsatz der standardisierten Rechnungsformate XRechnung und ZUGFeRD 2.0 obligatorisch für die kommunale Verwaltung werden. Wir haben Fakten geschaffen. Bereits im April 2020 haben die ersten Kommunen unsere eRechnungen automatisiert empfangen und verarbeitet.

Zurheide: Studien prognostizieren 1,6 Mio fehlende Verwaltungsfachkräfte. Welche Rolle spielt das Kommunale Kaufhaus in diesem Kontext; was sind Ihre Ziele?

Layher: Die aktuell 10994 Gemeinden verfügen über kein "Einkaufspersonal". Die vollständige Beschaffung läuft nebenbei und bindet unglaubliche Ressourcen. Heute bereits schaufeln wir durch Digitalisierung im Einkauf Zeit frei. Das vereinfacht und eliminiert unnötige Arbeiten. Damit werden Freiräume für den Hauptjob unserer Verwaltungsmitarbeiter*innen geschaffen.



© Simone M. Neumann

Zurheide: KoPart eG ist Einkaufsgenossenschaft des StGB NRW. Seit 2014 bieten Sie Ihren Mitgliedern die Möglichkeit, über den „elektronischen Katalogeinkauf“ von landesweit gebündelten und ausgeschriebenen Rahmenverträgen zu partizipieren. Welche Mehrwerte ergeben sich seither für Ihre Mitglieder?

Dr. Ralf Toggler | KoPart eG: Als Einkaufsgenossenschaft bietet die KoPart eG ihren Mitgliedern den Mehrwert, ihren Bedarf aus landesweit gebündelten, ausgeschriebenen Rahmenverträgen abzurufen. Das hat sowohl wirtschaftliche, als

auch vergaberechtliche Vorteile. Vor dem Hintergrund fehlender Fachkräfte entlasten unsere Einkaufsservices aber vor allem die Mitarbeiter in den Städten und Gemeinden.

Zurheide: Wo stehen Sie heute? Wie viele Kommunalverwaltungen greifen auf Ihren Katalog-Einkauf zu, wie viele Kataloge und Lieferanten haben Sie im Sortiment?

Dr. Togler: Inzwischen nutzen bereits über 100 Verwaltungen und kommunale Organisationen unsere Services. Mit ca. 50 Rahmenverträgen decken wir den erforderlichen Bedarf an Alltagsgütern gut ab. Der Umsatz der abgerufenen Produkte liegt bei mehreren Millionen €; Tendenz steigend. Das zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Zurheide: Neben wirtschaftlichen und vergaberechtlichen Aspekten hat sich gerade der eEinkauf in Krisenzeiten als bewährt, wendig und robust erwiesen. Haben Sie ähnliche Erfahrungen sammeln können?

Dr. Togler: Tatsächlich haben wir das bei den zahlreichen Krisen der kürzeren Vergangenheit, so bspw. der Versorgung von Flüchtlingen, in Zeiten von Corona und bei der Hochwasserkatastrophe erlebt. Gerade in Krisenzeiten ist es wichtig, schnell auf kommunale Anforderungen reagieren zu können. Waren es 2014/2015 zunächst Betten, Matratzen, oder anderer Hausrat; so waren während der Pandemie Masken, Raumluftgeräte, oder Tablets für das Homeschooling von Schülern in NRW gefragt. Wasserpumpen und schweres Gerät waren dagegen bei der Hochwasserkatastrophe erforderlich. Durch die konzertierte Vorgehensweise der KoPart eG konnten die erforderlichen Produkte schnell durch unsere Kommunalmitglieder abgerufen werden.

Zurheide: Die Stadt Monheim am Rhein ist mit ca. 44 Tsd. Einwohnern und knapp 900 Beschäftigten in der Kernverwaltung seit dem Jahr 2012 Mitglied der KoPart, der elektronische Katalogeinkauf wurde im September 2016 eingerichtet. Warum haben Sie sich für das Angebot der KoPart entschieden?

Martin Frömmer | Stadt Monheim am Rhein: Entscheidend für uns war die Möglichkeit, Verwaltungsabläufe zu verschlanken und damit Prozesskosten zu senken. Dies ist beim Katalogeinkauf so offensichtlich, dass hierfür keine gesonderten Prozesskostenrechnungen erforderlich sind. Allein die Verlagerung des Vergabeprozesses auf den Dienstleister im Rahmen der Einrichtung des Katalogeinkaufs führt zu enormen Effizienzgewinnen.

Zurheide: Wo stehen Sie heute, bzw. „wie fühlt sich das für einen Besteller Ihres Hauses an“, wenn er auf das Einkaufsportale der KoPart zugreift?

Frömmer: Die Bereiche haben separate Zugriffe auf die Kataloge. Die weitaus meisten Artikel sind in den vorhandenen Katalogen der KoPart bereits verfügbar und durch die zentrale Ausschreibung auch zu attraktiven Preisen.

Zurheide: Wie hoch ist das Bestellvolumen der Stadt und welche Artikel sind besonders gefragt?

Frömmer: Das Bestellvolumen lag im Jahr 2023 bei über 700.000 EUR. Besonders gefragt ist zurzeit Büromaterial. Während Corona gehörten Desinfektionsmittel, Mundschutze und Einmal-Handschuhe zu den meistbestellten Artikeln.

Zurheide: Wo sehen Sie Weiterentwicklungsmöglichkeiten für den gemeinsamen Einkauf?

Frömmer: Hier kann ich an meine erste Aussage anknüpfen. Die interkommunale Zusammenarbeit ist gerade bei Standardleistungen, wo Kommunen nicht im Wettbewerb stehen, ein wichtiges Instrument, um Prozesskosten zu senken, deshalb sehe ich hier noch Potenzial über den derzeitigen Katalog hinaus.

Zurheide: Und was wünschen Sie sich als Aufsichtsrat der KoPart für die Zukunft?

Frömmer: Ich würde mich freuen, wenn noch weitere Kommunen auf den Zug aufspringen würden, denn je mehr wir sind, desto bessere Einkaufspreise können wir erzielen.



Wegweiser Media & Conferences GmbH/ Simone M. Neumann

Von links nach rechts: Dr. Ralf Toggler, Monika Schmidt, Jürgen Zurheide, Martin Frömmer, Simon Layher.

© Simone M. Neumann

Zurheide: TEK-SERVICE AG ist seit 2000 Dienstleistungsunternehmen für den Einkauf der öffentlichen Hand. Mittels webbasierender Technologie, weitreichend Services und branchenspezifischem Know-How gilt das Unternehmen als echter Pionier und kann damit auf zahlreiche erfolgreiche Praxisbeispiele verweisen. Warum entscheiden sich Verwaltungen für den eEinkauf mit TEK-SERVICE AG?

Monika Schmidt | TEK-SERVICE AG: Unsere Webservices werden durch unsere Kunden als bewährten, belastbaren Weg zu höherer Wirtschaftlichkeit, Arbeitserleichterung, Transparenz, und strategischer Steuerung verstanden. Technische Mindestanforderung, wie Internetzugang, sowie kurze Projektzeiten von 6 bis 8 Wochen machen Entscheidern unserer Kunden Mut, neue Wege zu gehen.

Zurheide: Welche strategischen Ziele verfolgen Ihre Kunden?

Schmidt: Wirtschaftlichkeit, Transparenz, strategische Steuerungsmöglichkeiten, wie Einkaufsgemeinschaften, Nachhaltigkeit, Krisenmanagement, um nur einige Ziele zu nennen. Wichtig auch; wir versetzen unsere Kunden in eine absolute „Poleposition“. Jede Verwaltung ist dabei „Owner“ ihrer Prozesse, Besteller-, Lieferanten-, und Katalogstammdaten.

Zurheide: Welche technischen Anforderungen richten sich damit an Ihr Unternehmen?

Schmidt: Unsere Kunden erwarten von uns die Verknüpfung des eEinkaufs mit den Prozessen der eVergabe und eAbrechnung; durchdacht vom Anfang bis zum Ende. Neudeutsch „Purchase to pay“, verbunden mit einem hohen Automatisierungsgrad; systemgetriebener Datentransfer zwischen unterschiedlichsten ERP- und Finanzsystemen unterschiedlichster Akteure. Es handelt sich dabei um echte „end 2 end“ Beziehungen im Verwaltungsprozess, die man an dieser Stelle so nicht vermuten würde.

Zurheide: Was ist Ihnen wichtig für Ihr Unternehmen?

Schmidt: Zuallererst maximale Kundenzufriedenheit, kontinuierliche, effiziente Weiterentwicklung unserer Webservices, bei hoher Skalierbarkeit. Als deutsches Unternehmen entwickeln wir unsere eigene Software (Software made and hosted in Germany). Das schafft uns den gestalterischen Raum in allen Belangen. Wir sind ausschließlich Dienstleister unseres Kunden „Verwaltung“. Wir werden nur durch unsere Kunden für unsere Leistungen bezahlt und sind damit absolut Lieferantenneutral. Mit dem Zertifikat „Software made and hosted in Germany“ unterstützen wir die Intension der EU Datensouveränität, wir arbeiten DSGVO- und BSI IT Grundschutzkonform, unser TEK-Einkaufsportal ist zertifiziert Barrierefrei.

Zurheide: Gibt es neben den beiden Kommunalen, digitalen Einkaufsverbänden wie KoPart, oder KomKa noch weitere große Einkaufsverbände?

Schmidt: Auf Ihre Frage verweisen wir gerne auf das eWarenhaus des Landes Berlin.

Zurheide: Was würden Sie interessierten Verwaltungen empfehlen?

Schmidt: Erfinden Sie das Rad nicht neu, tauschen Sie sich mit Kollegen und Kolleginnen anderer Verwaltungen aus, die bereits Erfahrungen haben. Erwarten Sie belastbare, bewährte, umfassende professionelle Lösungen – die Zeit der Projekte ist vorbei.

Ansonsten: einfach loslegen und ins Machen kommen. Kommen Sie auf uns zu, wir helfen gerne!