

Dr. Robert Dekena
(im November 2024)

Öffentliche Ausschreibungen – der Fachhandel spielt kräftig mit!

Deutsche Behörden vergeben im Jahr 2023 insgesamt 224-mal Aufträge zur Lieferung von Druck-, Kopier- und Scansystemen über einem Schwellwert von 221.000, - €. Solche Beschaffungen müssen europaweit ausgeschrieben werden und teilen sich auf 259 Lose auf. Die DOKULOG-Kennzahlen zeigen, dass so rund 180.000 Geräte beschafft werden. Das entspricht den Stückzahlen vor Corona. Für 2024 kann mit ca. 290 Losen und ca. 150.000 Geräten gerechnet werden.

 DOKULOG-Kennzahl der europaweiten öffentlichen Ausschreibungen aus Deutschland für Drucker, Kopierer, Dokumentenscanner und sonstige Leistungen der Papierausgabe (ohne separate Toner-/Tinten-Ausschreibungen)				
	2024 (Hochrechnung Stand 31.10.2024)	2023	2022	2021
Anzahl Ausschreibungen	236	224	206	194
Anzahl Lose	290	259	238	224
Anzahl Geräte	152.697	179.201	131.313	135.348

→ Mehr Ausschreibungen – weniger ausgeschriebene Geräte
→ Hochrechnung: in 2024 kann sich noch einiges ändern!
→ Chancen für den Fachhandel

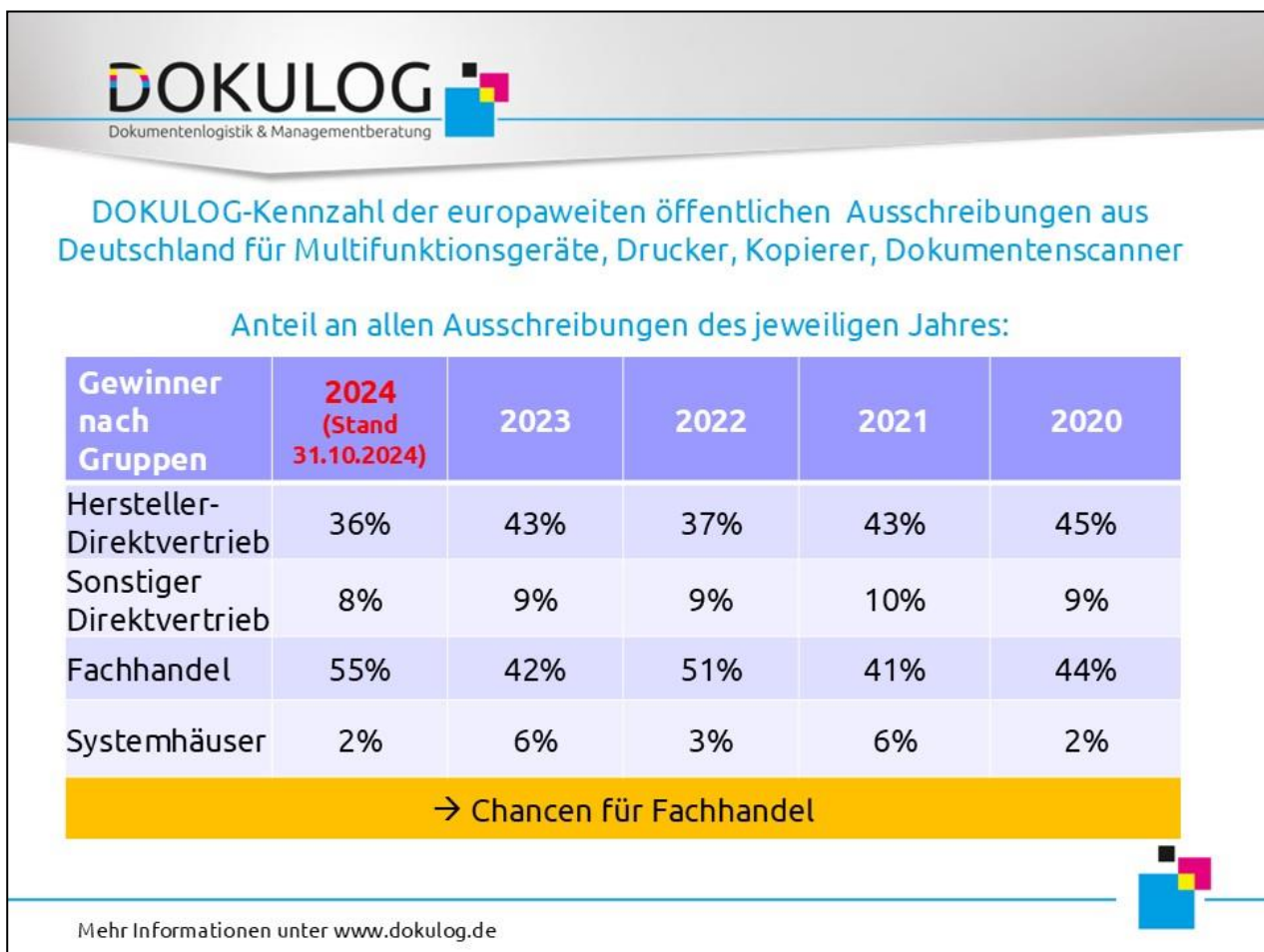
Kontakt Dr. Robert Dekena, rdekena@dokulog.de, 02202 239838

Weitere Informationen unter www.dokulog.de

Zumeist werden Mietverträge über die beiden wichtigsten Laufzeiten von 48 und 60 Monate ausgeschrieben. Rahmen- und Kaufverträge nehmen in 2023 sprunghaft zu und liegen bei rund 35%. 2024 sinkt deren Anteil wieder auf die vorher üblichen 20% bis 25% der Aufträge. Hinter diesen Angaben stehen Umsatzzahlen von deutlich über 400 Mio. € im Jahr.



Solche Aufträge gehen bei weitem nicht nur an die Hersteller der entsprechenden Systeme in der Output-Industrie. Diejenigen Hersteller mit eigenem Direktvertrieb (insbesondere Canon, Konica Minolta, Ricoh, Triumph Adler) können 40 % bis 50 % der Aufträge für sich verbuchen. Mit diesen Zahlen kann aber auch der Fachhandel mithalten. Rund 50 Fachhändler entscheiden zusammen fast die Hälfte aller Ausschreibungen für sich. Somit konkurrieren Direktvertrieb und Fachhandel um die Aufträge der öffentlichen Hand für die Lieferung von Druck-, Kopier- und Scansystemen. Systemhäuser und sonstige Anbieter spielen nur eine untergeordnete Rolle.



Dem regional verwurzelten Fachhandel bieten das Behördengeschäft viele Möglichkeiten. Allerdings lassen sich Ausschreibungen nicht im Vorbeigehen gewinnen. Wenn sich ein Fachhändler dazu entscheidet, in diesen Markt einzusteigen, dann muss er sich intensiv mit dem Thema auseinandersetzen, die entsprechenden personellen Kapazitäten bereitstellen, die internen Prozesse anpassen und eine Lernphase in Kauf nehmen. Aber schon eine Zahl macht die Chancen in diesem Markt deutlich: In 2024 sind bisher auf 29% (2023 = 25%) der ausgeschriebenen Lose nur ein einziges Angebot eingegangen (Stand 31.10.2024). Nur in 5% der Fälle wurden mehr als fünf Angebote bewertet.



Es gibt Ausschreibungen, die nur auf Basis des Preises entschieden werden, d.h. nur der billigste kann gewinnen. Aber diese Ausschreibungen machen gerade einmal 24% der Aufträge aus. In $\frac{3}{4}$ der Fälle werden neben dem Preis weitere Kriterien (z.B. Qualität, Nachhaltigkeit oder Test) zur Entscheidung herangezogen. Es hängt also nicht zwangsläufig alles vom billigsten Preis ab.

Die öffentliche Hand fordert einiges in ihren Ausschreibungen. Allerdings sollte man bedenken, dass Ausschreibungen von Druck-, Kopier- und/oder Scansystemen mit der entsprechenden Software und Dienstleistung für die meisten Behörden nicht unbedingt zum Tagesgeschäft gehören. Alle vier bis fünf Jahre werden sie mit der Notwendigkeit konfrontiert und müssen sich jeweils wieder neu einarbeiten. Dabei wird das Thema durch neue Lösungen, zusätzliche Funktionen und Schnittstellen sowie zunehmende Prozessintegration durchaus komplexer. Von daher ist es nachvollziehbar, dass die Anzahl der Bieterfragen in den Ausschreibungsverfahren steigt. Das Behördengeschäft stellt für den Fachhandel eine echte Chance dar. Behörden handeln unter den vorgegebenen Rahmenbedingungen auf Basis bekannter Vergabeverfahren. Fachhändler könne sich den Umgang damit aneignen. Die Margen mögen nicht sehr groß sein, aber die Bezahlung ist sicher und planbar. Und innerhalb der Vertragslaufzeiten lassen sich zusätzliche Umsätze generieren, wenn man sich mit den Spielregeln auskennt. Wenn allerdings Bieter in ihren Angeboten Dinge versprechen, die sie nicht einhalten können oder wollen, dann können auch Behörden schon einmal ungemütlich werden.

In verschiedenen Segmenten des Behördenmarktes wird auch weiterhin viel Papier bedruckt. Im Gegensatz zu Privatunternehmen können sich Behörden ihre Kunden (bzw. Bürger) nicht aussuchen. Sie werden auch zukünftig Informationen und Prozesse auf Papier zur Verfügung stellen müssen. Zwar schreitet die Digitalisierung in öffentlichen Einrichtungen voran, wird aber wahrscheinlich nicht den Grad erreichen können wie in anderen Branchen. Aber noch schreiben Behörden komplexe Druckinfrastrukturen und viele Drucksysteme aus. Die Anzahl der Ausschreibungen nimmt eher zu als ab, auch wenn die Stückzahlen in den einzelnen Ausschreibungen möglicherweise geringer werden. Und an diesem spannenden Markt kann der Handel partizipieren.



Dokulog-Workshop: Behördengeschäft

Nach dem eintägigen Workshop zum Behördengeschäft im eigenen Hause schreibt Thomas Schmidt (Vertriebsleiter Weinrich Gruppe) dazu auf LinkedIn: „Unser Erfolg, ist auch Ihr Erfolg. Durch den Workshop mit Ihnen, haben wir neue Impulse, andere Blickwinkel und interessante Tipps bekommen.“

Dr. Robert Dekena: "Im Workshop sehe ich mich als Gesprächspartner, der Informationen aus seiner täglichen Beratungspraxis weitergibt. Ich greife die Fragestellungen der Teilnehmenden auf und gebe konkrete Hinweise zum Umgang mit Ausschreibungen. Da ich seit bald 30 Jahren Ausschreibungen auf Behördenseite begleite, kann ich interessante Informationen über den Behördenmarkt für Kopier-/Druck- und Scansysteme, über die internen Abläufe, Intentionen und Verfahren beitragen."

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Dr. Robert Dekena
DOKULOG Dokumentenlogistik & Management Beratung
Ferdinandstr. 30b
51469 Bergisch Gladbach

Tel.: 02202 239838
Internet: www.dokulog.de
Mail: info@dokulog.de

Über Dr. Robert Dekena



Im Rahmen seiner Beratungstätigkeit beschäftigt sich Dr. Robert Dekena seit Anfang der 1990er Jahre eingehend mit Fragen der Dokumentenlogistik und hat sich dabei besonders auf Problemlösungen für die Übergänge zwischen elektronischen und papiergebundenen Dokumenten spezialisiert. In vielen Projekten begleitet er Ausschreibungen der öffentlichen Hand rund um das Thema „Drucken“. Außerdem wertet er tagesaktuell sämtliche veröffentlichten europaweiten Ausschreibungen zu Druckern und Multifunktionssystemen aus (siehe www.dokulog.de).