

## **Öffentliche Ausschreibungen im Outputbereich – neue Auswertung**

**Von Dr. Robert Dekena im März 2008**

**([www.dokulog.de](http://www.dokulog.de); [RDekena@dokulog.de](mailto:RDekena@dokulog.de); Tel. 02202 239838)**

Die Dynamik im Bereich der Papierausgabe nimmt auch für die öffentliche Verwaltung weiter zu. Klassische Kopierer, Drucker, Faxgeräte und Scanner werden durch Multifunktionssysteme abgelöst. Moderne Systeme werden in Netzwerke eingebunden, übernehmen vielfältige Funktionen und lassen sich über spezielle Software-Werkzeuge zentral administrieren. Solche Systeme entwickeln sich immer schneller. Neue Funktionen und Anwendungen werden in die Geräte integriert, ohne dass die Anwender deren Möglichkeiten für ihre tägliche Arbeit vollständig ausnutzen. Diese Entwicklung schlägt sich auch in Beschaffungsprozessen und Verträgen nieder. Die Flexibilität während der Vertragslaufzeit und ein zuverlässiger Service nehmen immer mehr an Bedeutung zu. Bei einem optimierten Gerätepark ist die Verfügbarkeit jedes einzelnen Systems für die Anwender besonders wichtig. Das gilt sowohl für die Zuverlässigkeit der Geräte als auch für die Bereitstellung von Verbrauchsmaterialien und Papier.

Nun laufen Kopiererverträge aus, was ist zu tun? Welche Kopier- und Drucksysteme benötigen das Unternehmen? Was gibt es Neues auf dem Markt für die Papierausgabe? Vor dem Hintergrund der zusammenwachsenden Märkte für Kopier- und Drucksysteme stellen sich viele Systemverantwortliche diese Fragen. Nicht alle kann jeder beantworten. Oft müssen dieselben Leute auch noch ganz andere Systeme betreuen und sich nur alle paar Jahre mit diesen Themen beschäftigen. Trotzdem sieht sich die öffentliche Verwaltung aufgefordert, die Systeme für die Papierausgabe regelmäßig gemäß den bestehenden Vergaberichtlinien auszuschreiben. DOKULOG unterstützt Behörden bei der Erstellung von Ausschreibungen im Outputbereich und wertet regelmäßig die europaweiten Ausschreibungen der öffentlichen Hand in Deutschland aus. Hier zeigt sich ein interessanter Markt für Hersteller und Fachhändler. So wurden zum Beispiel im Jahr 2007 in Deutschland von öffentlichen Auftraggebern mindestens 57.500 Druck- und Kopiersysteme ausgeschrieben (nach mindestens 43.300 in 2006). Darunter sind neben den üblichen Aufträgen mit bis zu 200 Geräten auch Großaufträge mit mehreren Tausend Systemen. Legen wir die Aufträge für die Ausschreibungen aus dem Jahr 2007 zugrunde, ergibt sich für diese mit hochgerechneten deutlich über 100 Mio. € ein durchaus veritables Gesamtvolumen. Und der Markt dürfte auch in 2008 weiterwachsen. Immerhin stiegen die Umsatzvolumina der Ausschreibungen der öffentlichen Hand in diesem Themenbereich in den letzten beiden Jahren jeweils im zweistelligen %-Bereich (von 2005 auf 2006 ganze 21% und im Jahr 2007 noch einmal über 10%).

Mit Stand der veröffentlichten Angaben und Hochrechnungen auf der Basis für das jeweilige Jahr ergeben sich folgende Werte:

<b>Anzahl und hochgerechneter Wert der Ausschreibungen</b>		2005	2006	2007
Anzahl Ausschreibungen		113	130	137
Anzahl Lose		136	186	197
Anzahl ausgeschriebener Geräte		48.930	43.317	57.687
Anteil Mietverträge < 60 Monate		32%	43%	46%
Anteil Mietverträge ≥ 60 Monate		45%	36%	37%
Anteil Kaufverträge		4%	8%	9%
Hochgerechnetes Umsatzvolumen (gesamt):		77.863.212 €	94.016.722 €	106.236.891 €
Veränderung gegenüber Vorjahr		-	21%	13%
Umsatz pro Gerät		1.591 €	2.170 €	1.842 €
Basis (Anteil Fälle mit vollständigen Angaben):		63%	54%	44%
<b>Gewinner der Ausschreibungen</b>		2005	2006	2007
	<i>Beispiele</i>			
<b>Herstellervertrieb</b> (Anteil Aufträge)	<i>Canon, KonicaMinolta,</i>	63%	63%	50%
Herstellervertrieb (hochgerechneter Umsatz)	<i>Océ, Ricoh, Toshiba,</i>	42.997.123 €	37.823.498 €	70.034.494 €
Herstellervertrieb (Umsatzanteil)	<i>Xerox usw.</i>	55%	40%	66%
<b>Sonstiger Direktvertrieb</b> (Anteil Aufträge)	<i>Ikon, Pitney Bowes,</i>	7%	7%	9%
Sonstiger Direktvertrieb (hochgerechneter Umsatz)	<i>Triumph Adler,</i>	3.420.184 €	9.239.758 €	13.035.523 €
Sonstiger Direktvertrieb (Umsatzanteil)	<i>Druckerfachmann ...</i>	4%	10%	12%
<b>Fachhandel</b> (Anteil Aufträge)	<i>BT Kopier, Columbus</i>	30%	19%	29%
Fachhandel (hochgerechneter Umsatz)	<i>Cancom, Heckel &amp;</i>	14.018.365 €	14.434.903 €	28.610.972 €
Fachhandel (Umsatzanteil)	<i>Schulz usw.</i>	18%	15%	27%
<b>Systemhäuser</b> (Anteil Aufträge)	<i>Computacenter,</i>	1%	10%	12%
Systemhäuser (hochgerechneter Umsatz)	<i>Fujitsu Siemens</i>	16.326.100 €	31.129.949 €	7.790.084 €
Systemhäuser (Umsatzanteil)	<i>T-Systems usw.</i>	21%	33%	7%

Stand: 31.03.2008

© DOKULOG, www.dokulog.de - ohne Gewähr

Abb. Europaweite Ausschreibungen der öffentlichen Hand in Deutschland für Papiaerausgabesysteme.

### Wer gewinnt die Aufträge?

Die Auftragnehmer für öffentliche Aufträge lassen sich in vier Gruppen unterteilen, die sich allerdings nicht immer ganz scharf abgrenzen lassen. Der Direktvertrieb der Hersteller von Druck- und Kopiersystemen gewinnt im Jahr jeweils zwischen der Hälfte und zwei Drittel aller Ausschreibungen im Outputbereich, der Fachhandel um 30%. Sonstige Direktvertreiber können jeweils um die 7% auf sich verbuchen. Die Systemhäuser werden zu einer ernstzunehmenden Anbietergruppe mit über 10% der gewonnen Aufträgen. Auch bei den Anteilen am Gesamtumsatz liegt der Direktvertrieb der Hersteller mit über 60% deutlich vorne. Aber auch der Fachhandel kann in 2007 immerhin über ein Viertel des Gesamtumsatzes auch sich verbuchen. In 2007 weisen die Systemhäuser dagegen deutliche Schwächen auf.

Unter den Auftragnehmern der öffentlichen Hand in Deutschland sind fast alle Anbieter von Druck- und Kopiersystemen vertreten. Allerdings fällt auf, dass unter den Gewinnern der Ausschreibungen einige Namen immer wieder auftauchen. Einige Anbieter gewinnen regelmäßig öffentliche Aufträge und machen damit einen durchaus beachtlichen Umsatz. Es verfestigt sich der Eindruck, dass nur wenige Anbieter die Bearbeitung von öffentlichen Ausschreibungen professionell angehen und sich damit einen echten Vorteil gegenüber den Wettbewerbern erarbeiten. Sie machen die am besten

passenden Angebote und halten sich an die vorgegebenen Regeln. In diesen sind unter anderem die Fristen für Angebotsabgaben und die vorgegebene Form der Angebotsabgabe eindeutig geregelt. Die Notwendigkeit der Einhaltung der Vorgaben scheint aber immer noch nicht bei allen Anbietern angekommen zu sein. Immer wieder beschwerten sich Einkäufer der öffentlichen Hand darüber, dass die Anbieter die Ausschreibungen nicht richtig lesen und sich nicht an die Regeln halten.

### ***Chancen für den Fachhandel***

Die Auswertung zeigt deutlich, dass es nicht immer die Hersteller sind, die den Kuchen der öffentlichen Ausschreibungen für sich vereinnahmen. Sie haben Mühe sich gegenüber dem stärker werdenden Fachhandel und den Systemhäusern zu behaupten. Sie schaffen es allerdings in 2007, sich umsatzmäßig deutlich zu steigern.

Gerade der qualifizierte Fachhandel zeigt sich gefestigt in dem Geschäft. Während man von vielen Fachhändlern immer wieder hört, dass eine Beteiligung an öffentlichen Ausschreibungen keinen Sinn machen würde, zeigen andere, wies es geht. Sie spielen ihre jeweiligen regionalen Standortvorteile durchaus aus. Immerhin sind viele öffentliche Auftraggeber regional organisiert und wollen ihre Aufträge auch gerne an die regionalen Unternehmen vergeben. So sind nicht nur die Wege kurz, die Bedeutung des Kunden für den Lieferanten hoch, sondern auch die Steuern bleiben in der Region. Qualifizierte Fachhändler verstehen es, den ausschreibenden Einrichtungen das Gefühl zu vermitteln, sie zu verstehen und der richtige Partner für eine erfolgreiche Zusammenarbeit über den gesamten Vertragszeitraum zu sein. Gerade sie versuchen die Probleme der Anwender zu lösen und nicht nur ihre eigenen. Zwar lässt sich das Thema „Preise“ nicht wegdiskutieren, aber der Erfolg der Fachhändler zeigt, dass gut zugeschnittene Angebote, in denen sich die Auftraggeber wiederfinden, die Chancen deutlich erhöhen.

Insgesamt bietet die strukturierte Bearbeitung von öffentlichen Ausschreibungen ein großes Potenzial, das es für die Anbieter von Outputsystemen zu nutzen gilt. Einige Anbieter vernachlässigen diese Geschäftsmöglichkeiten fast schon sträflich. Auch Fachhändler haben durchaus ihre Chance in diesem Geschäft. Immerhin ist der absolut größte Anteil der öffentlichen Auftraggeber lokal orientiert und durchaus an einer Auftragsvergabe innerhalb der eigenen Region interessiert.