

Dr. Robert Dekena
(im August 2023)

Behördengeschäft – Chancen für den Fachhandel

Behörden in Deutschland schreiben regelmäßig Drucker, Multifunktionssysteme und Scanner aus. Dabei sind sie gemäß den gesetzlichen Vorgaben (Vergabeverordnung) aufgefordert, die Ausschreibungen ab einer bestimmten voraussichtlichen Gesamtsumme europaweit zu publizieren. Der aktuelle Schwellwert liegt bei 215.000 € ohne MwSt. Da Druck-, Multifunktions- und Scansysteme heute zumeist für einen längeren Zeitraum einschließlich Service und Verbrauchsmaterial beschafft werden, übersteigen die zu erwartenden Summen schnell die Grenze für eine europaweite Ausschreibung. Wobei „europaweit“ in diesem Markt nicht bedeutet, dass deutsche Fachhändler sich mit ausländischen Wettbewerbern auseinandersetzen müssen. Alle relevanten Anbieter sind sowieso auf dem deutschen Markt vertreten. Vielmehr wird damit ein bestimmtes Verfahren vorgegeben und die Ausschreibungen auf Servern der EU veröffentlicht.

2022 wurden in Deutschland insgesamt 206 europaweite Ausschreibungen für Druck-, Kopier-, Multifunktions- und Scansysteme mit über 130.000 Geräten abgeschlossen¹. Ungefähr die Hälfte aller Ausschreibungen wurden von regionalen Fachhändlern gewonnen. Damit hat der Anteil auf Fachhändlern entfallender Ausschreibungen in den letzten Jahren kontinuierlich zugenommen. Vor 10 Jahren lag er noch bei rund 30%. Gleichzeitig gewinnen die Hersteller-Direktvertriebe immer weniger Ausschreibungen, dafür allerdings die größeren und damit auch umsatzstärkeren Projekte. Wertmäßig können die Fachhändler rund ein Viertel des Gesamtumsatzes von 370 Mio. € (in 2022) auf sich verbuchen und die Hersteller im Direktvertrieb etwa 50%. Den Rest teilen sich Systemhäuser und sonstige deutschlandweite Anbieter.

Wird ausschließlich das Geschäft im dezentralen Büroumfeld (im Gegensatz zu zentralen Produktionssystemen) betrachtet, dann zeigt sich der Fachhandel noch erfolgreicher. Hier können Fachhändler in 2022 immerhin 56% der Aufträge für sich gewinnen und die Hersteller im Direktvertrieb nur 30%. Diese Zahlen dürften Beleg genug dafür sein, dass der Fachhandel im Behördengeschäft eine wichtige Rolle spielt.

¹ Alle Auswertungen basieren auf den von DOKULOG regelmäßig erhobenen Kennzahlen zu den europaweiten öffentlichen Ausschreibungen deutscher Behörden für Druck-, Kopier-, Multifunktions- und Scansysteme. Weitere Informationen unter www.dokulog.de





DOKULOG-Kennzahl der europaweiten öffentlichen Ausschreibungen aus Deutschland für Multifunktionssysteme, Drucker, Dokumentenscanner in dezentralen Büroumgebungen

Gewinner nach Gruppen	2022	2021	2020	2019
Hersteller-Direktvertrieb	30%	36%	34%	38%
Sonstiger Direktvertrieb	8%	7%	9%	13%
Fachhandel	56%	50%	55%	41%
Systemhäuser	6%	8%	3%	7%

→ Gute Chance für den Fachhandel im Office-Umfeld!

Wir helfen gerne: „Workshop Behördengeschäft“

Mehr Informationen unter www.dokulog.de



Und in dem Geschäft mit der öffentlichen Verwaltung liegt für den einzelnen Fachhändler durchaus noch mehr Potential. 2022 wurde in 24% der Ausschreibungen jeweils nur ein einziges gültiges Angebot bewertet. Dabei wollen die meisten Behörden doch einen fairen Wettbewerb durch mehrere Angebote erreichen. Gerade der regionale Fachhandel vor Ort kann den Behörden maßgeschneiderte Lösungen bieten, z.B. mit individuellen Serviceangeboten. Und so heißt das für Fachhändler erst einmal, wer kein Angebot abgibt, bekommt auch keinen Auftrag.

Allerdings ist auch ganz klar, einfach auf gut Glück ein Angebot auf eine Behördenausschreibung einreichen, garantiert noch keinen Erfolg. Auf einfache Ausschreibungen gibt es viele Bewerber, auf komplexe Ausschreibungen eher weniger. Erfolgreiche Fachhändler sind bei den Behörden vor der Ausschreibungsveröffentlichung mit ihrem Portfolio bekannt. Sie lernen aus jeder einzelnen Ausschreibung, an der sie sich beteiligen, und verfügen über das notwendige Know How, Angebot passgenau zu formulieren. Das Behördengeschäft funktioniert nicht als Hau-Ruck-Aktion im Einzelfall. Es bedarf Ausdauer und Erfahrung. Dann aber verspricht es langfristige, kalkulierbare Umsätze mit Partnern, die zuverlässig zahlen. Ja, das Bearbeiten von Ausschreibungen ist aufwendig und zeitintensiv. Gleichzeitig ist der zeitliche Rahmen fest vorgegeben. Auch wird der Erfolg oder Nicht-Erfolg des Angebots zeitnah bekannt gegeben.



Über die Jahre ist das Behördengeschäft mit Druckern, Multifunktionssystemen und Scannern einigen Schwankungen unterworfen. Durch Corona gingen die ausgeschriebenen Stückzahlen zurück und verlagerten sich hin zu Home-Office-Systemen. Inzwischen steigen die Umsatzzahlen wieder deutlich. Die Ausschreibung großer Rahmenverträge beispielsweise durch die Bundeswehr, das Land Baden-Württemberg oder das Land Hessen treiben in 2023 die Stückzahlen nach oben. Für Fachhändler interessanter dürfte jedoch sein, dass die Anzahl der Ausschreibungen insgesamt steigt. Da dürfte noch das eine oder andere Projekt für den Fachhandel zu holen sein.

Fachhändlern, die sich noch nicht mit dem Behördengeschäft beschäftigt haben oder die sich in dem Bereich weiterentwickeln wollen, bietet DOKULOG einen speziellen Workshop zum Thema an. Wir diskutieren den Markt anhand der DOKULOG-Kennzahlen und erarbeiten spezifische Strategien für das jeweilige Haus. Die Besonderheiten öffentlicher Ausschreibungen werden vorgestellt und intensiv Fragen besprochen wie z.B. "Wie ticken Beschaffungsstellen? Wie gestalte ich meine internen Prozesse der Angebotserstellung möglichst optimal? Welchen Einfluss kann ich auf Vergabeverfahren nehmen? Worauf kommt es an?". Mit der Erfahrung aus 25 Jahren professioneller Begleitung von öffentlichen Ausschreibungen in Behörden und eigenen Kennzahlen helfen wir Fachhändlern beim Einstieg und der Weiterentwicklung des Behördengeschäfts.

Workshop Behördengeschäft im Markt für Druck-/Kopier-/Scan-Systeme

- Behördengeschäft als Chance für Fachhändler
- Warum an Ausschreibungen teilnehmen?
- Lohnt sich das Behördengeschäft überhaupt?
- Wie ticken Beschaffungsstellen?
- Welchen Einfluss kann ich auf Vergabeverfahren nehmen?
- Worauf kommt es an?
- Was habe ich langfristig von öffentlichen Aufträgen?

mit der Erfahrung aus **25 Jahren Begleitung von öffentlichen Ausschreibungen** und **eigenen Kennzahlen**

Interesse?

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

Mehr Informationen unter www.dokulog.de

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).

Dr. Robert Dekena ist Diplom-Kaufmann und hat den Titel eines Doktors rer. pol. in Wirtschaftsinformatik an der Universität zu Köln erlangt. Nach dem Studium in Köln und Kingston upon Hull (England) arbeitete er sechs Jahre lang als Gruppen- und Projektleiter am BIFOA (Betriebswirtschaftliches Institut für Organisation und Automation an der Universität zu Köln). Anschließend war er knapp 10 Jahre lang geschäftsführender Gesellschafter und Senior Consultant einer Beratungsgesellschaft. Seit 2005 ist er Inhaber und treibende Kraft der DOKULOG Dokumentenlogistik & Management Beratung in Bergisch Gladbach.

