

## BME-Whitepaper „Jenseits des Gehalts: Womit der öffentliche Einkauf punkten kann“

Welche Berufsfelder gibt es im öffentlichen Sektor? Warum ist der öffentliche Sektor ein attraktiver Arbeitgeber und wie wichtig sind Kenntnisse im Vergaberecht?

### Verständnis

Die Öffentliche Beschaffung zeichnet sich dadurch aus, dass der Käufer dem öffentlichen Sektor angehört. Waren und Dienstleistungen für den öffentlichen Bedarf in Bund, Ländern, Kommunen, Städten, Hochschulen, öffentlichen Unternehmen und gemeinnützigen Institutionen werden eingekauft. Das Gesamtvolumen der öffentlichen Beschaffung in Deutschland liegt bei 350 Mrd. Euro (2016) jährlich, dies entspricht rund 11% des Bruttoinlandsprodukts. Öffentlich-rechtliche Körperschaften unterliegen spezifischen Regelungen des Vergaberechts. Dadurch soll sichergestellt werden, dass der Einsatz öffentlicher Gelder möglichst wirtschaftlich, fair und effizient erfolgt. Ein wichtiger Schwerpunkt in der öffentlichen Beschaffung liegt darin, das beste Preis-Leistungs-Verhältnis für staatliche Ausgaben zu erzielen, indem bei größter Transparenz für alle Marktteilnehmer der Wettbewerb gefördert wird.

### ➔ Infobox

#### Ihr Schnellstart in der öffentlichen Beschaffung - BME-JobSource

BME-JobSource ist das Karriereportal für Einkauf, Supply Chain Management und Logistik. Aktuelle Stellenangebote in der öffentlichen Beschaffung werden hier angeboten. Durch das Anlegen Ihres Bewerber-Kurzprofils haben Sie zusätzlich die Möglichkeit, von öffentlichen Auftraggebern entdeckt zu werden.

[www.jobsource.bme.de](http://www.jobsource.bme.de)



Interview

## „Jenseits des Gehalts – womit der öffentliche Einkauf punkten kann“

Susanne Kurz ist die Leiterin der BME-Sektion Öffentliche Auftraggeber im BME e.V.

Im Interview spricht sie über das Tätigkeitsfeld im öffentlichen Beschaffungswesen und über das Berufsbild des öffentlichen Einkaufs. *Die Fragen stellte BME-JobSource.*

### Frau Kurz, welche Erfahrungen haben Sie im Hinblick auf den öffentlichen Einkauf?

Im BME leite ich die Fachgruppen der Sektion Öffentliche Auftraggeber und steuere den Austausch der BME-Mitglieder rund um Fragen des strategischen öffentlichen Einkaufs. Außerdem bin ich die stellvertretende Leiterin des Kompetenzzentrums innovative Beschaffung (KOINNO), welches der BME im Auftrag des Bundeswirtschaftsministeriums führt.

### Was verstehen Sie unter „Öffentlicher Sektor“ beziehungsweise „Öffentliche Auftraggeber“?

Im öffentlichen Sektor findet man die Arbeitsbereiche, in denen für den Staat gearbeitet wird. Der Staat besteht in seiner föderalen Struktur aus Bund, Ländern und Kommunen mit Beamten, Soldaten und Richtern sowie den Beschäftigten im öffentlichen Dienst. In all diesen Institutionen muss beschafft werden. Hier einige Zahlen: Es gibt zirka 30.000 Beschaffungsstellen im öffentlichen Sektor. Das Beschaffungsvolumen wird insgesamt auf 350 Milliarden Euro pro Jahr taxiert. Das hat 2016 eine Studie der Universität der Bundeswehr München ergeben. Davon entfallen rund 60% auf öffentliche Unternehmen, der Bund ist mit neun Prozent dabei und die Kommunen mit rund 20 Prozent Einkaufsvolumen. Da kann man sich vorstellen, wie vielfältig die Aufgaben im öffentlichen Einkauf sind und welche große Bedeutung dem Beschaffungswesen zukommt.

### Welche Berufsfelder gibt es im öffentlichen Sektor beziehungsweise im Beschaffungswesen?

Die Berufsfelder im öffentlichen Sektor unterscheiden sich sehr je nach Geschäftszweck. Die Institutionen reichen von Stadtwerken, Städten und Kommunen über Ministerien, Forschungseinrichtungen, Gesundheitswesen, Stiftungen bis hin zu Rundfunkanstalten, Polizei und Feuerwehr oder dem Deutschen Wetterdienst. Man kann sagen, dass es im öffentlichen Sektor fast alle Berufsfelder gibt, die man auch in der Privatwirtschaft findet, also die ganze Palette an kaufmännischen, technischen und medizinischen, wie auch akademisch geprägten Berufsfeldern. Dazu kommt die Verwaltungslaufbahn im öffentlichen Dienst mit der Möglichkeit, verbeamtet zu werden.

Die Berufsbilder im öffentlichen Beschaffungswesen sind breit gefächert. Die allermeisten Beschäftigten im öffentlichen Einkauf sind keine Beamten, sondern arbeiten in einem Angestellten-

verhältnis. Dies kommt daher, weil Einkäufer\*innen oft als Quereinsteiger aus der Privatwirtschaft kommen und für eine Verbeamtung die Voraussetzungen fehlen. Die Quereinsteiger erwartet oft die spannende Aufgabe, im öffentlichen Beschaffungswesen überhaupt erst einen Einkauf im betriebswirtschaftlichen Sinne aufzubauen. In den meisten der 30.000 Beschaffungsstellen in Deutschland gibt es Vergabestellen, welche die Ausschreibungen auf den Weg bringen. Einen Einkauf, und hiermit sind die strategischen Aufgaben gemeint, gibt es in den verwaltungslaufbahngeprägten Institutionen wenig. Im öffentlichen Beschaffungswesen sind Berufsbilder wie der strategische, operative und technische Einkäufer ebenso zu finden wie Projektein-käufer, Einkaufscontroller und die Einkaufsleitung. Die besondere Herausforderung der Fach- und Führungskräfte im öffentlichen Einkauf ist, die gesetzlichen und vergaberechtlichen Vorgaben mit den strategischen betriebswirtschaftlichen Einkaufszielen in Einklang zu bringen.

### **Wie kann man seine Karriere in der öffentlichen Beschaffung starten?**

Hier gibt es sicherlich mehrere Wege. Sehr viele Einkäufer\*innen kommen mit langjähriger Erfahrung in der Privatwirtschaft als Quereinsteiger in den öffentlichen Einkauf. Ein Quereinstieg ist auch für Berufseinsteiger mit einer kaufmännischen oder technischen Ausbildung oder einem Studium möglich. Die Besonderheiten der öffentlichen Beschaffung lernen die Quereinsteiger „on the job“, durch Weiterbildungen wie die BME- oder KOINNO-Seminare oder bspw. durch ein berufsbegleitendes Studium im Bereich Public Management (Angebot der Universität der Bundeswehr München).

Ein weiterer Weg ist der Start einer klassischen Verwaltungslaufbahn. Hier beginnt man direkt nach der Schule mit einer Ausbildung im Bereich der Verwaltung oder mit einem Studium und strebt die weitere Laufbahn im öffentlichen Beschaffungswesen an, meistens in der Vergabestelle.

### **Warum ist der öffentliche Sektor ein attraktiver Auftraggeber?**

Im öffentlichen Sektor hat man in weiten Teilen einen sicheren Arbeitsplatz. Außerdem gibt es sehr gute Aufstiegsmöglichkeiten und Angebote für die persönliche Laufbahnplanung. Ein sehr wichtiger Aspekt, der im öffentlichen Sektor gefördert wird, ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Die Work-Life-Balance spielt eine große Rolle. Wenn es um das Thema Gehalt geht, gibt es im Öffentlichen Dienst Tarifverträge für bestimmte Wirtschaftszweige, welche die Gehaltssteigerungen regeln. Somit hat man auch eine gewisse Sicherheit, wenn es um die Gehaltsentwicklung geht. Auch Abteilungs- und Häuserwechsel sind sehr gut bei öffentlichen Auftraggebern möglich. Die Aufgaben sind sehr vielfältig und spannend. Es gibt natürlich Regelwerke mit Rahmenbedingungen, Richtlinien und Gesetzen, die man berücksichtigen muss. Die öffentliche Beschaffung ist stark durch Verwaltungsvorschriften geregelt. Dennoch gibt es einen sehr großen Handlungsspielraum, den man nutzen kann, wenn es um Innovationen, Digitalisierung, Prozessoptimierung und die Förderung von Nachhaltigkeit geht.

## Welche Anreize und Potenziale bringt der öffentliche Einkauf mit?

Im öffentlichen Einkauf gibt es viele Gestaltungsmöglichkeiten. Eine spannende Situation ist zum Beispiel, wenn eine Institution nur eine Vergabestelle hat und noch keinen Einkauf im betriebswirtschaftlichen Sinne. In diesem Fall steht man vor der Aufgabe, diesen aufzubauen, was eine große Herausforderung aber auch eine echte Chance ist. Es muss hierbei gelingen, betriebswirtschaftliches Denken in einen richtliniengeprägten Verwaltungsablauf einzubringen. Das kann zu Beginn erst einmal sehr schwierig werden. Wenn sich dann aber alle Beteiligten, Stakeholder und die Hausleitung an einen Tisch setzen und gemeinsame Ziele vereinbaren, kann auch entsprechend geklärt werden, wie der Einkauf in der jeweiligen Institution aufgestellt sein sollte. Das Allerwichtigste ist das Mandat der Hausleitung zu erhalten, um die entsprechenden Änderungen in der Beschaffungsabteilung hin zu einer strategischen Einkaufsfunktion mit Unterstützung „von oben“ umsetzen zu können.

## Was umfasst den öffentlichen Einkauf und welche spannenden Projekte gibt es?

Die strategische Einkaufsfunktion umfasst viel mehr als nur „das Bestellen“, und das der Einkauf „Erfüllungsgehilfe“ ist, um die Bedarfe zu decken. Es geht darum, bereits frühzeitig in der Bedarfsentstehungsphase das Bedarfsmanagement zu steuern und den Rahmen für die bedeutende Beschaffungsmarktforschung zu setzen. Die Kommunikation mit den Bedarfsträgern ist das Herzstück für erfolgreiche Beschaffungsprojekte. Auch spielt die Prozessoptimierung im Einkauf eine sehr wichtige Rolle, um die Herausforderungen der großen Trends meistern zu können.

## Wie muss der öffentliche Einkauf zukünftig aufgestellt sein?

In Bezug auf Personal braucht der öffentliche Einkauf zukünftig weitere Einkaufsfunktionen wie Innovationsmanager für das Innovations-Scouting, Datenmanager für das Einkaufscontrolling und Digitalisierer für die Prozessoptimierung und das Schnittstellenmanagement. Das Innovationsdenken zieht sich durch die gesamte Beschaffung.

## Welche Rolle spielt das Vergaberecht?

Das Vergaberecht spielt eine sehr wichtige Rolle. Es beinhaltet verschiedene Rechtsvorschriften für unterschiedliche Bereiche. Das Vergaberecht ist notwendig, weil der öffentliche Sektor mit Steuergeldern arbeitet und eine rechtliche Regelung für mehr Sicherheit sorgt. Dadurch können die öffentlichen Gelder mit entsprechender Sorgfalt und Wirtschaftlichkeit eingesetzt werden. Man sollte aber den Mut haben, die Chancen des Vergaberechts zu nutzen. In jedem Fall ist es ratsam sich Kenntnisse im Vergaberecht frühzeitig anzueignen.

## Frau Kurz, was ist Ihr Fazit zum öffentlichen Einkauf?

Der öffentliche Einkauf punktet mit abwechslungsreichen Aufgaben, täglich neuen Herausforderungen, vielen Gestaltungsmöglichkeiten und guten Aufstiegschancen.

## Inspirierende Abschlussworte von Frau Kurz:

Es gibt 30.000 öffentliche Beschaffungsstellen in Deutschland – divers in Größe, Struktur und Geschäftszweck. Es ist für mich immer wieder spannend, mit den unterschiedlichsten Häusern die Einkaufsprozesse zu optimieren und gemeinsam Strategien zu entwickeln. Die Menschen sind die Treiber – auf die kommt es an! Im öffentlichen Sektor gibt es viele Personen, die für ihre Sache brennen und den Einkauf voranbringen wollen – moderner, innovativer, digitaler, effektiver und effizienter! Ich begegne täglich neuen Gipfelstürmern im öffentlichen Beschaffungswesen. Das macht mir Spaß! Und mit BME-JobSource und KOINNO haben wir ein super Angebot.



**Susanne Kurz**

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.  
Leiterin BME-Sektion Öffentliche Auftraggeber  
Stellv. Leiterin Kompetenzzentrum innovative Beschaffung

Susanne Kurz ist Wirtschaftswissenschaftlerin, gelernte Industriekauffrau und ausgewiesene Einkaufsexpertin. Vor ihrer Tätigkeit beim BME war Susanne Kurz im RKW Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e.V. als Referentin im Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung tätig. Darüber hinaus verfügt sie über umfangreiche Berufserfahrungen in der Personaldienstleistungs- und Beratungsbranche.

## ➔ Infobox

### Weiterbildungsangebote Öffentliche Beschaffung

- 1.) BME Akademie
- 2.) Services des Kompetenzzentrums innovative Beschaffung (KOINNO)
  - KOINNO-Seminare
  - KOINNO-E-Learning
  - KOINNO-Toolbox
- 3.) Berufsbegleitender Masterstudiengang Public Management (MBA),  
Universität der Bundeswehr München



## Einblicke in das Berufsbild

### KOINNO-Praxisbeispiel

#### Innovatives Vergabeverfahren zur Beschaffung von polymeren Flockungsmitteln für kommunale Kläranlagen

In den 36 Kläranlagen des Ruhrverbandes (AÖR), einer der elf Wasserwirtschaftsverbände in Nordrhein-Westfalen, zählen die polymeren Flockungsmittel zu den bedeutenden Kostenfaktoren im Vergleich zu anderen in einer Kläranlage eingesetzten Betriebsmitteln.

Die Beschaffung dieser Warengruppe weist jedoch die Besonderheit auf, dass vorab keine Produktqualität bzw. Produktzusammensetzung festgelegt werden kann und die Produktauswahl vor Ort vom Lieferanten in Abhängigkeit der Schlammeigenschaften vorgenommen werden muss.

### KOINNO-Praxisbeispiel

#### Innovative Strombeschaffung bei der Max-Planck-Gesellschaft

Die Max-Planck-Gesellschaft (MPG) mit ihren 86 inländischen Instituten sowie drei weiteren im Ausland beschaffte notwendigen Strom lange Zeit für jedes Institut einzeln.

Dabei konnte aufgrund vergaberechtlicher Vorgaben und den unterschiedlichen Strompreisen und Margen der jeweiligen Stromversorger kaum auf die Schwankungen des Strompreises reagiert werden. Durch den enormen Strombedarf der Institute, vergleichbar mit dem einer Kleinstadt, stellte das Stabsreferat Einkauf schließlich Überlegungen zur Gestaltung eines innovativen Beschaffungsprozesses an. Ziel war dabei u.a. die Steigerung der Wirtschaftlichkeit des Einkaufs.



**KOINNO Praxisbeispiele**

Impulse für Innovationen in öffentlichen Einrichtungen und Unternehmen

- Aus der Praxis
- Kostenfrei
- Multiplikation innovativer Aktivitäten

**KOINNO**  
KOMPETENZZENTRUM  
INNOVATIVE BESCHAFFUNG  
[www.koinno-bmwi.de](http://www.koinno-bmwi.de)

## ➔ Infobox

### Anforderungen und Skills in der öffentlichen Beschaffung

Eine Gesamtübersicht über die Anforderungen und Skills finden Sie im BME Leitfaden „Transformation im Einkauf“.

## Interview

Der strategische Einkäufer Lukas Siebel berichtet im Interview über seinen Berufseinstieg in die öffentliche Beschaffung bei der Stiftung Hospital zum Heiligen Geist in Frankfurt am Main. Im Interview erfahren wir, was den Öffentlichen Sektor zu einem attraktiven Arbeitgeber macht und welche Chancen beziehungsweise Herausforderungen er mit sich bringt. *Die Fragen stellte BME-JobSource.*

### Herr Siebel, wie sind Sie zum öffentlichen Einkauf gekommen?

Während meiner Tätigkeit beim BME, habe ich an dem Projekt KOINNO mitgearbeitet, bei dem es ausschließlich um den öffentlichen Einkauf geht. Die behandelten Themen waren für mich teilweise recht theoretisch. Es ging darum, wie die Beschaffungsprozesse im Idealzustand aussehen können. Daraus entstand mein Interesse am öffentlichen Einkauf und der Wunsch, hier beruflich einzusteigen.

### Was finden Sie besonders spannend und attraktiv am öffentlichen Einkauf?

Anfangs fand ich die innovativen Prozesse in der Theorie sehr interessant. Jetzt, wo ich selbst im öffentlichen Einkauf tätig bin, fasziniert es mich, wie breit die Aufgabengebiete tatsächlich sind. Im strategischen Einkauf ist es sehr spannend zu sehen, dass man noch mit vielen anderen Abteilungen im Kontakt ist. Es ist wichtig, auch ein gewisses Verständnis für die anderen Bereiche im Unternehmen zu haben, da diese sich mit der Beschaffung überschneiden. Außerdem freut es mich, dass ich nicht wirklich jeden Tag dasselbe mache, sondern totale Abwechslung habe.

### Worin bestehen Ihre Aufgaben konkret?

Ich bin im strategischen Einkauf in der Zentralverwaltung der Stiftung tätig und zu meinen Hauptaufgaben gehören in erster Linie Ausschreibungen. Dazu zählen etwa die Erstellung der Vergabeunterlagen in Zusammenarbeit mit den entsprechenden Fachabteilungen, die Veröffentlichung, die abschließende Angebotsauswertung und die Auftragsvergabe. Nebenbei wirke ich aber auch im IT-Einkauf mit und kümmere mich vor allem um länger andauernde Beschaffungsprojekte.

### Welche Vorteile hat Ihrer Meinung nach der Öffentliche Sektor gegenüber der Privatwirtschaft?

Ganz klar die Wettbewerbsneutralität, also das Gebot, hersteller- und produktneutral auszusprechen. Die Herausforderung ist an dieser Stelle das Erstellen der Leistungsbeschreibung. Dazu kommt noch ein weiterer Punkt: Bei Beschaffungen in der Privatwirtschaft stehen Verhandlungen und Lieferantenauswahl sehr im Vordergrund. Im öffentlichen Einkauf ist das bis zu einem gewissen Grad zwar auch möglich, jedoch begrenzt durch das Vergaberecht. Das bringt

natürlich auch einige Nachteile mit sich, da man im öffentlichen Einkauf keine so große Freiheit wie in der Privatwirtschaft hat.

Der Vorteil ist hier aber ganz klar die Wettbewerbsneutralität des öffentlichen Auftraggebers, sodass einzelnen Anbietern keine Wettbewerbsvorteile verschafft werde. Man kann nicht sagen „ich nehme Anbieter A, weil er mir subjektiv mehr zusagt“, während Anbieter B viel produktiver wäre. Hier muss man ganz deutlich begründen, wie und warum man vergibt. Das finde ich wirklich gut. Auch kleine Start-ups bekommen dadurch die Möglichkeit, ins Haus zu kommen.

### **Was kann der öffentliche Einkauf verbessern, um moderner und attraktiver für Berufseinsteiger zu werden?**

In der Regel dauert es sehr lange, bis teure Projekte umgesetzt werden können. Das liegt daran, dass diese eine lange Vorlaufzeit brauchen, da viele Dinge ausgeschrieben oder in andere zeitintensive Vergabeverfahren gehen müssen. Bis zu einem gewissen Grad ist das natürlich sinnvoll. Es gibt jedoch auch viele Projekte, die nicht genau planbar sind. Fällt also beispielsweise ein teures und alltäglich genutztes Gerät aus, muss dieses häufig so schnell wie möglich ersetzt werden. Die vorgegebene und teils verpflichtende Bearbeitungszeit kann hier trotz Ausnahmeregelungen nicht immer eingehalten werden.

Vor allem Berufseinsteiger stehen hier vor einer großen Herausforderung. Für sie ist es aufgrund fehlender Erfahrung noch sehr schwierig, gute Vergabeunterlagen, wie etwa ein vollständiges Leistungsverzeichnis oder eine durchdachte Gewichtungsmatrix, in kurzer Zeit zu erstellen, die nicht nur intern, sondern auch extern verständlich und rechtlich einwandfrei sind.

Mustervorlagen, die auf einzelne Bereiche oder vielleicht sogar auf Warengruppen zugeschnitten sind, könnten vor allem gedankliche Unterstützung geben und die Meetings mit den Fachabteilungen produktiver gestalten. Grundsätzlich gilt: Je zügiger gearbeitet werden muss, desto schneller können sich Fehler einschleichen. Dieser Herausforderung muss sich der Einkäufer stellen. Ist das Verfahren öffentlich, so ist auch die Wahl der Vergabeplattform eine Ermessenssache und nicht vereinheitlicht. Der Aufbau der unterschiedlichen Plattformen unterscheidet sich jedoch enorm, was eine weitere Herausforderung darstellt.

### **Inwiefern berücksichtigt der öffentliche Sektor die Vereinbarkeit von Familie und Beruf beziehungsweise die Work-Life-Balance?**

Man hat sehr viele Vorteile im öffentlichen Sektor, zum Beispiel einen abwechslungsreichen, aber geregelten Arbeitstag. Oft besteht sogar die Möglichkeit, verbeamtet zu werden. Ich würde sagen, dass die Work-Life-Balance hier wirklich super ist.

### **Welche Herausforderungen und welche Chancen sehen Sie im öffentlichen Einkauf?**

Herausforderungen kommen meiner Meinung nach spontan. Man muss sich dem Alltag stellen, man muss sich auf das Vergaberecht einlassen und versuchen, es zu verstehen. Anfangs ist das erst einmal schwierig aufgrund der vielen Gesetze. Dieser Herausforderung muss man sich stellen und sich Zeit nehmen, all das zu verstehen.

Chancen sehe ich für mich in der Weiterentwicklung und Weiterbildung in vielen Bereichen, die



entweder dem Einkauf selbst zugeordnet werden oder gut mit dem Einkauf kooperieren. So kann man sich beispielsweise zum Facheinkäufer oder zu einem Vergaberechtsexperten weiterbilden.

### **Welchen Rat haben Sie für Young Professionals, wenn es um den Berufseinstieg im öffentlichen Sektor geht?**

Selbst, wenn man nur Interesse zeigt, aber noch nicht viel über den Einkauf im öffentlichen Sektor weiß, sollte man diesem unbedingt eine Chance geben und vielleicht mal an einem Seminar oder an einer Infoveranstaltung teilnehmen. Wer sich bereits etwas tiefer in die Materie eingearbeitet hat, kann vielleicht auch mal versuchen, sich eine gesamte Lieferkette anzuschauen, um nachzuvollziehen, welche Akteure am Prozess beteiligt sind. Er wird feststellen, dass es zwischen der Herstellung, dem Vertrieb und Einkauf und der eigentlichen Produktnutzung oft noch viele Zwischenstationen gibt, die für Young Professionals durchaus interessant sein könnten.

### **Aus welchen Gründen können Sie den öffentlichen Einkauf Berufseinsteigern und auch Quereinsteigern empfehlen?**

Wie bereits gesagt: als Einkäufer bekommt man sehr viel von der gesamten Supply Chain mit. Ich zum Beispiel habe jeden Tag Kontakt mit Verkäufern, mit Lieferanten und weiteren Bereichen zu tun, erhalte aber auch viele Einblicke in die vor- bzw. nachgelagerten Stationen in einer Lieferkette. Dabei kommen Fragen auf wie: Warum ändert sich denn der Preis bei Artikel X? Gibt es Probleme bei der Herstellung? Wer ist noch alles beteiligt? Ist der Anwender zufrieden? Viele Fragen stellen sich oft schon bei einfachen Beschaffungen und summieren sich zu einem wirklich spannenden Aufgabengebiet. Ich verstehe, wie die ganzen Wertschöpfungsprozesse von der Produktion, bis zur Auslieferung und schließlich in der Produktnutzung aussehen.



**Lukas Siebel**

Mitarbeiter im strategischen Einkauf  
Stiftung Hospital zum Heiligen Geist Frankfurt am Main

Lukas Siebel ist als strategischer Einkäufer in der öffentlichen Beschaffung bei der Stiftung Hospital zum Heiligen Geist in Frankfurt am Main tätig. Bis März 2020 arbeitete er als Werkstudent beim BME und unterstützte das Projekt KOINNO, wodurch sein Interesse am öffentlichen Einkauf geweckt wurde.



## Infobox

### Fachgruppen in der BME-Sektion Öffentliche Auftraggeber

Das Potenzial der öffentlichen Beschaffung ist groß: Das jährliche Volumen beträgt in Deutschland rund 350 Milliarden Euro. Deshalb – und weil sie sich in vielen Facetten von der Beschaffung in einem privaten Unternehmen unterscheidet – hat der BME eine eigene Sektion für das öffentliche Beschaffungswesen gegründet. Der Sektion Öffentliche Auftraggeber gehören Vertreter von Bundes-, Landesbehörden, Städten, Kommunen, Polizei, Feuerwehr, Stadtwerken, Universitäten, Krankenhäusern sowie öffentlich-rechtlichen Organisationen und Unternehmen an. Ziel ist, die Prozesse mit zukunftsorientierten Lösungen zu optimieren, Trends mitzugestalten, die speziellen Interessen zu bündeln und Synergien mit der Privatwirtschaft zu schaffen.

#### Im Bereich Öffentliche Auftraggeber bietet der BME folgende Fachgruppen an:

Öffentliche Beschaffung (Bund, Länder, Kommunen, AÖR, etc.)  
Einkauf in Universitäten, Hochschulen und Forschungseinrichtungen  
Einkauf im Krankenhaus  
Einkauf bei Sektorenauftraggebern

#### Nähere Infos zu Öffentlichen Auftraggebern

Kompetenzzentrum innovative Beschaffung (KOINNO)



## Infobox

### Karriere in der öffentlichen Beschaffung

Im öffentlichen Dienst gibt es vier Laufbahnmöglichkeiten: Einfacher/ Mittlerer/ Gehobener/ Höherer Dienst. Die Zugangsvoraussetzungen sind durch die Verordnungen des Bundes oder der einzelnen Länder geregelt. Die Voraussetzungen können je nach Bund oder Land unterschiedlich sein. Innerhalb der Laufbahngruppen gibt es wiederum unterschiedliche Stufen. Der/Die Einsteiger/in beginnt in einer für die Laufbahn vorgesehenen Stufe und kann im Laufe der Zeit innerhalb der Laufbahngruppe neu eingestuft werden. Durch interne Fort- und Weiterbildungsangebote ist auch ein Wechsel in die nächsthöhere Laufbahn möglich.

#### Nähere Infos zu den Perspektiven als Beamter oder Tarifbeschäftigter unter:

**Besoldung**  
**Arbeiten in der Bundesverwaltung**

## → Infobox

### Das Vergaberecht

Das Vergaberecht regelt, wie öffentliche Auftraggeber bei der Beschaffung vorgehen müssen und gewährleistet so die faire, transparente, effiziente und nachhaltige Vergabe von öffentlichen Aufträgen. Im Jahr 2016 wurde das Vergaberecht grundlegend reformiert, um die Vergabe noch anwenderfreundlicher und flexibler zu gestalten. Strategische Ziele in der Beschaffung werden verstärkt in den Vordergrund gestellt, so dass das Vergaberecht die öffentlichen Auftraggeber ausdrücklich dabei unterstützt, vermehrt soziale, ökologische und innovative Bewertungskriterien bei der Angebotsauswahl zu berücksichtigen.

Nähere Infos zum Vergaberecht

### Weitere Informationen

BME-Sektion Öffentliche Auftraggeber

BME-Leitfaden „Transformation im Einkauf“

Aktuelle Stellenanzeigen und Informationen finden Sie auf BME-JobSource



Stand: April 2021

#### Impressum

Bundesverband Materialwirtschaft,  
Einkauf und Logistik e.V. (BME)

Frankfurter Straße 27  
D-65760 Eschborn

[www.bme.de](http://www.bme.de)

Bildnachweis: © leonid/fotolia.com



#### Ansprechpartner und Kontakt

Alina Tillmann

Leiterin BME-JobSource

+49 (0)6196 / 5828-163

[alina.tillmann@bme.de](mailto:alina.tillmann@bme.de)

<https://jobsource.bme.de>

#BMEJobSource

