

Zusammenfassung der Studienergebnisse Beschaffung biobasierter Produkte 2019 Auswertung Anbieterunternehmen

Projekt: „Eine in der Breite verbesserte
Zusammenführung von öffentlichen
Auftraggebern und Anbieterunternehmen
biobasierter Produkte in Deutschland“

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky
Jennifer Fischer, M.Sc.
Felix Blank, M.Sc.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages



Durchgeführt von:



Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre und
Industriebetriebslehre
Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky

Studie Öffentliche Beschaffung biobasierter Produkte 2019

- Anbieterunternehmen

Im Rahmen des vom Bundesministerium für Ernährung und Landwirtschaft (BMEL) über den Projektträger Fachagentur Nachwachsende Rohstoffe e.V. (FNR) am Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre und Industriebetriebslehre (Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky) der Universität Würzburg geförderten Projekts „Eine in der Breite verbesserte Zusammenführung von öffentlichen Auftraggebern und Anbieterunternehmen biobasierter Produkte in Deutschland“ wurden Anbieterunternehmen biobasierter Produkte zum Stand, zu Hürden und zu Zukunftsperspektiven der öffentlichen Beschaffung biobasierter Produkte mittels eines Online-Fragebogens befragt.

Dieser Bericht stellt die vorgenommene Befragung sowie die wesentlichen Ergebnisse vor. Insbesondere werden die seitens der Anbieterunternehmen wahrgenommenen Hürden in der Zusammenarbeit mit öffentlichen Auftraggebern analysiert und es werden Perspektiven für die zukünftige Entwicklung in dieser Zusammenarbeit aufgezeigt.

Gliederung

1. Einleitung und Begriffserklärung	1
1.1 Innerhalb des Fragebogens verwendete Begrifflichkeiten	1
1.2 Rückblick auf die Befragungen aus dem Jahr 2018	3
2. Auswertung - Anbieterunternehmen biobasierter Produkte	5
2.1 Aufbau des Fragebogens	6
2.2 Biobasierte Produkte	7
2.4 Hürden in der Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand	17
2.5 Zukunftsperspektiven	23
3. Korrelationsanalyse	26
4. Fazit	36
Anhang: Statistische Grundlagen	39

1. Einleitung und Begriffserklärung

Im Folgenden werden zur Vereinfachung sowie für ein einheitliches Verständnis einige im Fragebogen verwendete Begrifflichkeiten (Kapitel 1.1) sowie relevante statistische Grundlagen (Kapitel 1.2) beschrieben und definiert.

1.1 Innerhalb des Fragebogens verwendete Begrifflichkeiten

Biobasierte Produkte

Allgemein werden Produkte als biobasiert bezeichnet, wenn diese vollständig oder zumindest zu einem relevanten¹ Teil aus Biomasse² und damit auch nachwachsenden Rohstoffen hergestellt werden. Biomasse definiert sich als biologisch abbaubare Bestandteile von Erzeugnissen, Abfällen und Reststoffen der Landwirtschaft sowie der Forstwirtschaft und dem biologisch abbaubaren Teil von Abfällen aus Industrie und Haushalten. Fossile Brennstoffe wie Erdöl, Kohle oder Erdgas sind dagegen keine Biomasse, da bei ihnen die Dauer der Regeneration extrem lang und damit nicht absehbar ist.

Nachhaltigkeit³

Nachhaltigkeit wird als gesellschaftspolitisches Leitbild für eine nachhaltige Entwicklung und für das nachhaltige Wirtschaften gesehen, bei dem sich zukünftige Generationen nicht schlechter stellen sollen als die heutige (intergenerative Gerechtigkeit). Oft wird auch der Ausgleich des Wohlstandsniveaus zwischen Industrie- und Entwicklungsländern (intragenerative Gerechtigkeit) einbezogen. Nachhaltigkeit weist eine ökonomische⁴, eine ökologische und eine soziale Komponente auf (Triple-Bottom-Line-Ansatz).⁵

¹ Die Angabe „relevanter“ Anteil ist zwar eine interpretationsfähige Größe, allerdings hat sich bisher keine einheitliche und verbindliche Definition durchgesetzt, ab welchem Anteil Biomasse von biobasierten Produkten zu sprechen ist. Dies dürfte auch unabhängig von den sehr unterschiedlichen Produktgruppen kaum sinnvoll möglich sein.

² Der Begriff Biomasse hat diverse Facetten und ist unterschiedlich definiert. Für einen Überblick siehe u.a. <http://www.wissenwiki.de/Biomasse> und <https://de.wikipedia.org/wiki/Biomasse>.

³ Weiterführende Ausführungen rund um das Thema Nachhaltigkeit finden sich im Fachbuch Nachhaltigkeitsmanagement von Pufé, erschienen im Hanser-Verlag. <https://www.hanser-fachbuch.de/buch/Nachhaltigkeitsmanagement/9783446430204>

⁴ Die ökonomische Nachhaltigkeit im Sinne einer langfristigen Einkommens- sowie materiellen Existenz- und damit auch Arbeitsplatzsicherung wird hier nicht weiter thematisiert.

⁵ Eine ausführlichere Definition zum Begriff der Nachhaltigkeit kann u.a. auf den Seiten der Bundeszentrale für politische Bildung nachgelesen werden: <http://www.bpb.de/apuz/188663/was-ist-nachhaltigkeit-dimensionen-und-chancen?p=all>

Eine chronologische Aufzählung relevanter (globaler) Nachhaltigkeitsaktivitäten findet sich hier: <https://www.bmu.de/themen/nachhaltigkeit-internationales/nachhaltige-entwicklung/was-ist-nachhaltige-entwicklung/>

Ökologische Nachhaltigkeit

Unter ökologischer Nachhaltigkeit wird eine schonende Nutzung natürlicher Ressourcen verstanden. Dies kann insbesondere bedeuten, die Ressourcen der Natur nur insoweit zu nutzen, wie diese sich wieder in angemessenen Zeiträumen regenerieren können (starkes Prinzip). In einer schwächeren Definition kann ökologische Nachhaltigkeit auch die Nutzung nicht-regenerativer Ressourcen einschließen, sofern dies unvermeidbar ist, als Übergangstechnologie gesehen wird und in den Gewinnungs-, Produktions-, Verbrauchs- und Entsorgungsphasen möglichst geringe Umweltschäden verursacht werden.⁶

Soziale Nachhaltigkeit

Soziale Nachhaltigkeit unterstützt die langfristige Sicherung der sozialen Systeme und beinhaltet die Entwicklung zukunftsfähiger Lebensstile, Freiheits- und weiterer sozialer Rechte sowie die Festigung demokratischer Strukturen. Die soziale Säule stellt sich darüber hinaus die Frage nach der gerechten Aufteilung des Wohlstands zwischen den heutigen und den zukünftigen Generationen sowie Fragen zu Bildung und Gesundheit. Sie soll zu einer Befriedung sozialer Spannungen und der friedlichen Lösung von Konflikten führen. In der Praxis kann dies zum Beispiel faire Arbeitsbedingungen und eine gerechte Entlohnung bedeuten.

⁶ Ott und Döring stellen dem Prinzip der „starken Nachhaltigkeit“ die „schwache Nachhaltigkeit“ gegenüber. Diese beschreibt die Austauschbarkeit der Faktoren des Sach-, Human- und Naturkapitals. Hiernach ist ein System auch dann noch nachhaltig, sofern die Summe aus diesen Faktoren gleichbleibt. Siehe: https://www.ssoar.info/ssoar/bitstream/handle/document/34760/ssoar-zfwu-2001-3-doring_et_al-Nachhaltigkeitskonzepte.pdf?sequence=1

1.2 Rückblick auf die Befragungen aus dem Jahr 2018

Bereits in den Befragungen der letzten beiden Jahre hat sich auf Seiten der öffentlichen Hand das Bewusstsein für die Notwendigkeit einer stärker nachhaltigen Ausrichtung der öffentlichen Beschaffung aufgrund der erkannten Endlichkeit fossiler Ressourcen abgezeichnet. Tatsächlich besteht jedoch eine große Diskrepanz zwischen der generell möglichen und der praktisch durchgeführten Intensität biobasierter öffentlicher Beschaffung.

In den Befragungen 2018 schätzen Anbieterunternehmen biobasierter Produkte ihr Produktportfolio größtenteils als relevant für die öffentlichen Beschaffungsbedarfe. Gleichzeitig schätzen die Anbieter jedoch die tatsächlichen Anstrengungen der öffentlichen Auftraggeber, die biobasierte öffentliche Beschaffung zu fördern, kritisch ein, da selten gezielt Informationen eingeholt oder Unternehmen zu spezifisch auf biobasierte Produkte ausgerichtete Vergabeverfahren eingeladen werden.

Dies kann auch ein Erklärungsansatz dafür sein, dass weniger als die Hälfte der befragten Anbieterunternehmen sich in den letzten fünf Jahren auf öffentliche Aufträge beworben hat. Gleichzeitig sind jedoch die Erfolgsaussichten, sofern eine Bewerbung erfolgt ist, eine Ausschreibung mit einem biobasierten Produktangebot zu gewinnen, gut.

Demnach müssen einer biobasierten öffentlichen Beschaffung immer noch erhebliche Hürden entgegenstehen. Insbesondere werden von den Anbieterunternehmen der mangelnde Wille der öffentlichen Auftraggeber zur Beschaffung biobasierter Produkte, deren starke Fokussierung auf den Einstandspreis und hohe bürokratische Hindernisse bemängelt. Gleichzeitig nehmen die Anbieterunternehmen oftmals Zweifel auf Seiten der öffentlichen Hand an den Konkurrenzigenschaften der biobasierten Produkte wahr. Ebenfalls bestehen auch Defizite hinsichtlich des vorhandenen Know-hows der Anbieterunternehmen bezüglich der Besonderheiten der öffentlichen Beschaffung. Zusammengefasst sehen die Anbieterunternehmen die tatsächlichen Hindernisse aber eher auf Seiten der öffentlichen Verwaltungen.

Die öffentliche Hand stellt durchaus eine relevante Zielgruppe für die befragten Anbieterunternehmen biobasierter Produkte dar. So wird von einer Steigerung der gezielt biobasierten Ausschreibungen sowie der eigenen Bereitschaft, sich auf diese zu bewerben, ausgegangen. Ebenfalls positiv ist die Erwartung hinsichtlich der Entwicklung der Konkurrenzigenschaften der angebotenen biobasierten Produkte in den kommenden drei Jahren.

Der Steigerung des Anteils der öffentlichen Hand an den Unternehmensumsätzen sehen die Anbieterunternehmen biobasierter Produkte mittelfristig eher pessimistisch. Deutlich positiver hin-

gegen ist ihre Erwartung hinsichtlich der Entwicklung der Konkurrenzfähigkeit des Einstandspreises ihrer Produkte. So gehen sie davon aus, dass dieser entweder schon heute oder mittelfristig kein relevanter Wettbewerbsnachteil mehr sein wird. Diese Einschätzung passt nur dann zu den verhaltenen Einschätzungen zur Steigerung des Umsatzanteils, wenn dieser im privatwirtschaftlichen Bereich mindestens ebenso stark steigen würde wie in Bezug auf Kunden aus dem öffentlichen Sektor. Dies wurde allerdings nicht explizit abgefragt.

Als besonders wirksame Maßnahmen zum Abbau bestehender Hürden werden von den Anbieterunternehmen Verbesserungen in der Klarheit und Übersichtlichkeit des Vergaberechts, eine verbesserte Informationslage bei den öffentlichen Auftraggebern bezüglich existierender biobasierter (Alternativ-) Produkte sowie ein intensiverer Kontakt zwischen öffentlicher Hand und dem eigenen Unternehmen bewertet.

2. Auswertung - Anbieterunternehmen biobasierter Produkte

Für einen möglichst aussagekräftigen Querschnitt über die Anbieterunternehmen biobasierter Produkte in Deutschland wurde eine Recherche in den Datenbanken von Wer-liefert-Was, der Hoppenstedt-Unternehmensliste sowie über Google-Suchen durchgeführt. Dabei wurde ausdrücklich darauf geachtet, dass die aufgenommenen Unternehmen biobasierte Produkte produzieren, mit diesen handeln oder eine Dienstleistung, die in direktem Bezug hierzu steht, anbieten. Insgesamt wurden so 1.870 Firmen identifiziert, die im Rahmen der Durchführung der Studie per E-Mail kontaktiert wurden.

Aufgrund dessen, dass ggf. Anbieterunternehmen nicht in Firmendatenbanken gelistet oder über die Websuche auffindbar sind, wurden weiterhin Multiplikatoren – bspw. deutschlandweit alle Industrie- und Handelskammern – kontaktiert. Diese haben Informationen zur Umfrage in ihren Newslettern verteilt, verbunden mit der Bitte an Anbieterunternehmen biobasierter Produkte, sich an dieser zu beteiligen.⁷

Die unter Berücksichtigung der spezifischen Bedingungen gute Rücklaufquote von 8 % (Tabelle 1) unterstreicht die prinzipiell hohe Bedeutung der öffentlichen Beschaffung für die Anbieterunternehmen biobasierter Produkte.

	Stichprobe	Beantwortete Fragebögen durch Stichprobe	Beantwortete Fragebögen durch Multiplikatoren	Resultierende Rücklaufquote ohne Multiplikatoren
Insgesamt	2503 ⁸	199	11	8 %

Tabelle 1: Übersicht Stichprobe und Rücklaufquote

⁷ Hierzu zählen unter anderem der Verband VSI-Schmierstoffe, das Bündnis für nachhaltige Textilien, der Industrieverband Büro & Arbeitswelt, die IHK Berlin, C.A.R.M.E.N. e.V., abiosus e.V. sowie 3N Kompetenzzentrum e.V.

⁸ Die Größe der Stichprobe beinhaltet lediglich die recherchierten Unternehmen, nicht die Unternehmen, die über Multiplikatoren, wie bspw. die IHK, hinzugekommen sind.

2.1 Aufbau des Fragebogens

Wie in Kapitel 1.2 skizziert, wurde der Fragebogen interaktiv gestaltet. Der Aufbau des Fragebogens kann sich also, abhängig von den getätigten Antworten, individuell unterscheiden. Der grundsätzliche Aufbau ist jedoch stets gleich und wie folgt strukturiert:

1. Biobasierte Produkte
2. Öffentliche Auftraggeber
3. Hürden
4. Zukunftsperspektiven

2.2 Biobasierte Produkte

Der erste Teil des Fragebogens richtete den Fokus auf die von den Umfrageteilnehmern angebotenen biobasierten Produkte.

Frage: Bietet Ihr Unternehmen biobasierte Produkte an? (n = 210)

Ausschließlich	Überwiegend	Teilweise	Kaum	Keine	Median
24,3%	30,5%	7,6%	23,8%	13,8%	„Überwiegend“

Tabelle 2: Angebot biobasierter Produkte

- Wurde diese Frage mit ‚keine‘ beantwortet, wurden die weiteren Fragen des Fragebogens dem jeweiligen Teilnehmer nicht mehr angezeigt. So wird verhindert, dass Unternehmen, die keinerlei biobasierte Produkte in ihrem Produktsortiment haben, die Umfrageergebnisse verfälschen.
- Knapp ein Viertel der befragten Unternehmen bietet ausschließlich biobasierte Produkte an, weitere 30 % zum überwiegenden Teil. Die meisten antwortenden Unternehmen haben demnach ein Produktsortiment, das zu einem hohen Anteil aus biobasierten Produkten besteht.
- Weitere 31,4 % bieten ‚teilweise‘ oder ‚kaum‘ biobasierte Produkte an.

Frage: Wie hoch ist Ihr Jahresumsatz? (n = 171)

≤ 500.000	> 500.000 - 2 Mio.	> 2 Mio. - 10 Mio.	> 10 Mio. - 50 Mio.	> 50 Mio. - 100 Mio.	> 100 Mio. - 500 Mio.	> 500 Mio. - 750 Mio.	> 750 Mio. - 1.000 Mio.	> 1.000 Mio.	Median
33,9%	24,6%	17,0%	12,9%	4,1%	4,7%	1,2%	0,0%	1,8%	„> 500.000 - 2 Mio.“

Tabelle 3: Jahresumsatz

- Knapp 60 % der Unternehmen geben an, dass sie einen Jahresumsatz von bis zu 2 Millionen Euro haben. Weitere 29,9 % haben einen Jahresumsatz von 2 bis 50 Millionen. Darüber hinaus haben lediglich 11,8 % der befragten Unternehmen einen Jahresumsatz zwischen 50 bis 1.000 Millionen Euro.

Frage: Wie hoch ist in etwa der Anteil Ihres Umsatzes Ihrer biobasierten Produkte in Prozent vom Gesamtumsatz? (n = 179)

0 %	>0% - 10%	>10% - 25%	>25% - 50%	>50% - 75%	>75% - 90%	>90%	Median
0,0%	20,1%	6,7%	7,3%	8,9%	17,3%	39,7%	„> 75% - 90%“

Tabelle 4: Anteil Umsatz biobasierte Produkte am Gesamtumsatz⁹

- Der Anteil des Umsatzes der biobasierten Produkte aller (auch nicht öffentlichen) Auftraggeber am Gesamtumsatz ist relativ hoch. So machen 39,7 % der befragten Unternehmen über 90 % ihres Umsatzes allein durch ihre biobasierten Produkte¹⁰. Weitere 26,3 % erzielen mindestens die Hälfte ihres Umsatzes durch biobasierte Produkte. Da nur diejenigen Unternehmen, die auch tatsächlich biobasierte Produkte anbieten den Fragebogen weiterbearbeiten konnten, ist es nur sachlogisch, dass der Anteil derer, die 0 % Ihres Umsatzes durch biobasierte Produkte generieren, 0 Prozent beträgt.

Frage: Wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie (Vollzeitäquivalente)? (n = 182)

< 10	10 - 49	50 - 99	100 - 249	250 - 499	500 - 999	1.000 - 9.999	10.000 - 99.999	> 100.000	Median
54,4%	23,1%	4,4%	6,0%	5,0%	3,9%	3,3%	0,0%	0,0%	„<10“

Tabelle 5: Anzahl Mitarbeiter

- Der Großteil der befragten Unternehmen (54,4%) hat unter 10 Mitarbeiter. Weitere 23,1 % haben 10 bis 49 Mitarbeiter. Zusammen weisen also knapp drei Viertel aller befragten Unternehmen weniger als 50 Mitarbeiter auf.
- Gut 15 % der Unternehmen beschäftigen zwischen 50 und 499 Mitarbeiter. Lediglich etwas über 7,2 % beschäftigen 500 Mitarbeiter oder mehr.

⁹ Tabelle 4 zeigt den Anteil des Umsatzes Ihrer biobasierten Produkte mit der öffentlichen Hand in Prozent vom Gesamtumsatz.

¹⁰ Betrachtet man nun den Anteil der Unternehmen, die ausschließlich biobasierte Produkte anbieten (Tabelle 2) lässt sich feststellen, dass der prozentuale Anteil derer, die 100% Ihres Umsatzes durch biobasierte Produkte erzielen, knapp 28 % beträgt.

- Es haben mithin vor allem kleine und kleine mittelständische Unternehmen an der Befragung teilgenommen. Hieraus kann nicht zwangsläufig geschlossen werden, dass kaum größere Unternehmen biobasierte Produkte für die öffentliche Hand anbieten. Allerdings gibt es erfahrungsbasierte Hinweise, dass Unternehmen, die nahezu ausschließlich biobasierte Produkte anbieten, dem kleineren Mittelstand angehören.

Frage: In welcher Branche Ihr Unternehmen tätig? (n = 178)

Produktion	Handel	Dienstleistung
53,4%	39,3%	7,3%

Tabelle 6: Branchenzugehörigkeit Unternehmen

- Zum überwiegenden Teil stellen die befragten Unternehmen biobasierte Produkte entweder selbst her oder handeln mit diesen (92,7 %).
- Dienstleistungen rund um das Themenfeld biobasierte Produkte werden nur von gut 7 % der antwortenden Unternehmen angeboten.

Frage: Welche Art von Produkten bietet Ihr Unternehmen an? (n = 181)

	ja
Biobasierte Baustoffe	44,5%
Biobasierte Büro-/Raumausstattung	18,7%
Biobasierte Büroartikel	5,5%
Biobasierte Energie	12,6%
Biobasierte Schmierstoffe	6,6%
Biobasierte Textilien	6,6%
Biobasierte Reinigungsmittel	18,1%
Biobasierte Verpackungsmaterialien	11,0%
Biobasierte Dünge-/Pflanzenschutzmittel	12,1%

Tabelle 7: Produktangebot biobasierte Produkte

- Diese Frage war eine Pflichtfrage. Abhängig von den hier gegebenen Antworten wurden in den Folgefragen nur die Produktgruppen angezeigt, die die Unternehmen auch anbieten.
- Die größten Anteile in den jeweiligen Produktgruppen entfallen auf ‚biobasierte Baustoffe‘ (44,5 %), ‚biobasierte Büro-/Raumausstattung‘ (18,7 %) sowie ‚biobasierte Reinigungsmittel‘ (18,1 %). Moderat häufig vertreten sind ‚biobasierte Energie‘ (12,6 %), ‚biobasierte Dünge-/Pflanzenschutzmittel‘ (12,1 %)‘, und ‚biobasierte Verpackungsmaterialien‘ (11 %). ‚Biobasierte Textilien‘ (6,6 %), ‚biobasierte Schmierstoffe‘ (6,6 %) und ‚biobasierte Büroartikel‘ (5,5 %) verteilen sich dahingegen nur auf einen kleineren Anteil der Anbieterunternehmen biobasierter Produkte.
- Im Vergleich zu den Werten der Befragung des letzten Jahres fällt auf, dass der prozentuale Anteil aller Produktgruppen - mit Ausnahme der Schmierstoffe und Dünge-/Pflanzenschutzmittel - abgenommen hat.

Frage: Sind Ihre biobasierten Produkte zertifiziert? (n = 171)

Ja	Teilweise	Nein	Median
19,3%	43,9%	36,8%	„Teilweise“

Tabelle 8: Zertifizierung biobasierte Produkte

- Die Anbieterunternehmen biobasierter Produkte geben zu etwa knapp einem Fünftel an, dass alle ihrer biobasierten Produkte zertifiziert sind. Bei weiteren 43,9 % trifft dies zumindest ‚teilweise‘ zu. Bei 36,8 % der Anbieterunternehmen ist keines der angebotenen biobasierten Produkte zertifiziert.
- Im Vergleich zu den Befragungen 2017 und 2018 fällt auf, dass die Zahl der zertifizierten biobasierten Produkte sehr stark schwankt. So stieg der Wert der zumindest teilweise zertifizierten Produkte von 2017 auf 2018 von 71,4 % auf 82,6 %. 2019 ist mit 63,2 % hingegen der bisher geringste Wert zu verzeichnen, was darauf schließen lässt, dass sich zu einem größeren Teil unterschiedliche Unternehmen an den drei Befragungen beteiligt haben.

2.3 Öffentliche Auftraggeber

Im zweiten Teil des Fragebogens wurde die grundsätzliche Relevanz der angebotenen biobasierten Produkte für die öffentliche Hand sowie der bisherige Stand der Zusammenarbeit und der gezielten Ausschreibung biobasierter Produkte durch die öffentliche Hand erfragt.

Frage: Wie schätzen Sie die Relevanz Ihrer biobasierten Produkte aus funktionaler Sicht in den nachfolgenden Produktgruppen für die öffentliche Hand ein?

	keine Relevanz	kaum	mittel	hoch	sehr hoch	Median
Biobasierte Baustoffe (n=78)	3,9%	24,4%	18,0%	23,1%	30,8%	„hoch“
Biobasierte Büro-/Raumausstattung (n=32)	6,3%	25,0%	21,9%	28,1%	18,8%	„mittel“
Biobasierte Büroartikel (n=9)	0,0%	33,3%	22,2%	33,3%	11,1%	„mittel“
Biobasierte Energie (n=22)	9,1%	22,7%	27,3%	22,7%	18,2%	„mittel“
Biobasierte Schmierstoffe (n=11)	0,0%	18,2%	36,4%	18,2%	27,3%	„mittel“
Biobasierte Textilien (n=11)	9,1%	18,2%	27,3%	36,4%	9,1%	„mittel“
Biobasierte Reinigungsmittel (n=32)	6,3%	28,1%	15,6%	12,5%	37,5%	„hoch“
Biobasierte Verpackungsmaterialien (n=19)	0,0%	15,8%	21,1%	26,3%	36,8%	„hoch“
Biobasierte Dünge-/Pflanzenschutzmittel (n=20)	20,0%	30,0%	15,0%	5,0%	30,0%	„mittel“

Table 9: Relevanz biobasierte Produkte für die öffentliche Hand

- Die befragten Unternehmen bewerten insbesondere Ihre Produkte aus den Produktgruppen ‚biobasierte Verpackungsmaterialien‘ (63,1 %), ‚biobasierte Baustoffe‘ (53,9 %), ‚biobasierte Reinigungsmittel‘ (50 %) aus rein funktionaler Sicht als besonders relevant für die öffentliche Hand (Bewertung mit ‚hoch‘ oder ‚sehr hoch‘). ‚Biobasierten Büro-/Raumausstattung‘ (46,9%), ‚biobasierten Schmierstoffe/Textilien‘ (jeweils 45,5 %) sowie ‚biobasierten Büroartikeln‘ (44,4 %) wird eine eher mittlere Relevanz zugesprochen.
- Als vergleichsweise am wenigsten relevant werden ‚biobasierte Energie‘ (40,9 %) und biobasierte Dünge-/Pflanzenschutzmittel (35 %) erachtet.
- Insgesamt werden die eigenen biobasierten Produkte stets von der Mehrzahl der Anbieterunternehmen mindestens mit ‚mittel‘ relevant bewertet. Die rein funktionale Verwendbarkeit steht laut den Anbieterunternehmen demnach einem größeren Einsatz nicht entgegen. Allerdings bleibt festzuhalten, dass im Vergleich zum Vorjahr die hohe bzw. sehr hohe

Relevanzeinschätzung der Anbieterunternehmen abgenommen hat. Lediglich die Produktgruppe ‚biobasierte Reinigungsmittel‘ konnte hier einen Zuwachs verzeichnen.

Frage: Bitte bewerten Sie folgende Aussagen:

	trifft nicht zu	trifft eher nicht zu	teils/teils	trifft eher zu	trifft zu	Median
Öffentliche Auftraggeber holen gezielt Informationen bzgl. biobasierter Produkte ein (n=166).	28,3%	36,8%	22,9%	6,0%	6,0%	„trifft eher nicht zu“
Öffentliche Auftraggeber laden gezielt Anbieterunternehmen biobasierter Produkte zu öffentlichen Ausschreibungen ein (n=158)	36,7%	42,4%	11,4%	4,4%	5,1%	„trifft eher nicht zu“
Öffentliche Auftraggeber beschaffen gezielt biobasierte Produkte (n=163)	28,2%	42,3%	20,9%	4,3%	4,3%	„trifft eher nicht zu“
Öffentliche Auftraggeber fragen biobasierte Produkte hauptsächlich auf Grund verwaltungsinterner oder gesetzlicher Vorgaben nach. (n=154)	16,9%	16,2%	22,7%	29,9%	14,3%	„teils/teils“

Tabelle 10: Einschätzung Verhalten öffentliche Auftraggeber

- Die konkreten Anstrengungen der öffentlichen Auftraggeber im Bereich der Informationsgenerierung und der gezielten Beschaffungsaktivitäten im Themenbereich der biobasierten Produkte werden von den Anbieterunternehmen als wenig intensiv wahrgenommen. Lediglich 12 % bzw. 8,6 % empfinden diese Aussage als mindestens eher zutreffend.
- Die gezielte Einladung von Anbieterunternehmen biobasierter Produkte zu Ausschreibungen (Bewertung der obigen Aussage mit ‚trifft nicht zu‘ oder ‚trifft eher nicht zu‘) wird überwiegend als gering ausgeprägt (79,1 %) eingeschätzt. Etwas weniger als die Hälfte der Anbieterunternehmen (44,2 %) sehen hauptsächlich verwaltungsinterne oder gesetzliche Vorgaben als Grund der öffentlichen Auftraggeber, biobasierte Produkte nachzufragen (Bewertung mit ‚trifft zu‘ oder ‚trifft eher zu‘).

Frage: Haben Sie sich in den Jahren 2014-2018 um öffentliche Aufträge (Bund, Länder, Kommunen oder andere öffentliche Auftraggeber) beworben? (n = 155)

Ja	Nein
40,0%	60,0%

Tabelle 11: Bewerbung öffentliche Auftraggeber

- 40 % der befragten Anbieterunternehmen biobasierter Produkte haben sich in den vergangenen fünf Jahren um öffentliche Aufträge beworben. Umgekehrt bedeutet dies, dass über die Hälfte der Anbieterunternehmen keine Erfahrungen aus den letzten Jahren mit öffentlichen Beschaffungsprozessen hat.
- Da ein Großteil der Anbieterunternehmen biobasierter Produkte davon ausgeht, dass ihre Produkte eine hohe Relevanz für den öffentlichen Sektor haben, kann prinzipiell von einem hohen Wachstumspotenzial bezüglich der Beteiligung an Vergabeverfahren ausgegangen werden.
- Die folgenden Fragen wurden nur den Unternehmen angezeigt, die sich in den letzten fünf Jahren um öffentliche Aufträge beworben haben.

Frage: Haben Sie bereits an Vergabeverfahren für gezielt biobasierte Produkte teilgenommen? (n = 58)

Nein	Ja, aber in den überwiegenden Fällen nicht erfolgreich bzw. nie erfolgreich	Ja, in den überwiegenden Fällen erfolgreich	Median
43,1%	41,4%	15,5%	„Ja, aber in den überwiegenden Fällen nicht erfolgreich bzw. nie erfolgreich“

Tabelle 12: Teilnahme gezielt biobasierte Vergabeverfahren

- Gut 43 % der Anbieterunternehmen geben an, noch nie an Vergabeverfahren für gezielt biobasierte Produkte teilgenommen zu haben, dahingegen waren 41,4 % derjenigen, die sich bereits beworben haben eher nicht erfolgreich, 15,5 % meist schon.
- Schließt man diejenigen aus, die bisher nicht an Vergabeverfahren für gezielt biobasierte Produkte teilgenommen haben, erhält man ein Verhältnis von primär nicht erfolgreicher Bewerbung zu überwiegend erfolgreicher Teilnahme von 73 % zu 27 %.

- Vergleicht man den Anteil derer, die bereits an solchen Vergabeverfahren teilgenommen haben mit dem Resultat der Befragung 2018 lässt sich feststellen, dass der Anteil der Unternehmen, die noch nie an Vergabeverfahren für biobasierte Produkte teilgenommen haben, leicht abgenommen hat.

Frage: Wie hat sich Ihrer Meinung nach die Zahl der Ausschreibungen der von Ihnen angebotenen biobasierten Produkte innerhalb der letzten drei Jahre verändert? (n = 33)

stark abnehmend	abnehmend	gleichbleibend	zunehmend	stark zunehmend	Median
6,1%	18,2%	36,4%	39,4%	0,0%	„gleichbleibend“

Tabelle 13: Zahl der Ausschreibungen biobasierte Produkte

- 39,4 % und damit anteilig die größte Gruppe der antwortenden Unternehmen gibt an, dass die Anzahl der Ausschreibungen innerhalb der letzten drei Jahre zugenommen habe. Weitere 36,4 % empfinden diesen zumindest als gleichbleibend.
- Gut 24 % nehmen eher eine abnehmende oder sogar stark abnehmende Zahl der Ausschreibungen für biobasierte Produkte wahr.

Frage: Wie hoch ist in etwa der Anteil Ihres Umsatzes Ihrer biobasierten Produkte mit der öffentlichen Hand am Gesamtumsatz? (n = 61)

0 %	>0% - 10%	>10% - 25%	>25% - 50%	>50% - 75%	>75% - 90%	>90%	Median
21,3%	59,0%	14,8%	3,3%	1,6%	0,0%	0,0%	„>0% - 10%“

Tabelle 14: Anteil Umsatz biobasierte Produkte öffentliche Hand am Gesamtumsatz

- Der Anteil des Umsatzes der biobasierten Produkte mit der öffentlichen Hand am Gesamtumsatz ist oftmals recht gering. So geben knapp über 95 % der befragten Unternehmen an, dass dieser maximal 25 % beträgt. Bei weiteren 4,9 % beläuft sich dieser zwischen 25 und 75 %. Keines der befragten Unternehmen gibt an, einen Umsatzteil von über 75 % mit der öffentlichen Hand zu haben.

- Im Vergleich zu 2018 lässt sich feststellen, dass die jeweiligen Umsatzanteile stark abgenommen haben. So betrug der Anteil derer, mit einem Umsatz von über 75 % im vergangenen Jahr noch 7,7 %.

Frage: Haben Sie bereits an Vergabeverfahren mit Ihren biobasierten Produkten teilgenommen, in denen nicht explizit biobasierte Produkte berücksichtigt wurden? (n = 55)

Ja, erfolgreich	Ja, nicht erfolgreich	Nein	Median
23,6%	27,3%	49,1%	Ja, nicht erfolgreich

Tabelle 15: Teilnahme nicht biobasierte Vergabeverfahren

- Gut 49 % der Anbieterunternehmen geben an, noch nie an Vergabeverfahren teilgenommen zu haben, die nicht explizit biobasierte Produkte berücksichtigen. Dahingegen waren 23,6 % derjenigen, die sich bereits beworben haben erfolgreich, 27,3 % jedoch nicht.
- Schließt man diejenigen aus, die bisher nicht an diesen Vergabeverfahren teilgenommen haben, erhält man ein Verhältnis von erfolgreicher Bewerbung zu nicht erfolgreicher Teilnahme von 46 % zu 54 % (23,6 bzw. 27,3 % als Vergleichswerte).

Frage: Wo bewerben Sie sich primär um öffentliche Aufträge mit Ihren biobasierten Produkten? (n = 52)

Regional	Überregional	Deutschlandweit	Europaweit	Weltweit
48,2%	5,4%	30,4%	12,5%	3,6%

Tabelle 16: Geografische Verteilung Bewerbungen

- Der größte Anteil (48,2 %) der Anbieterunternehmen biobasierter Produkte bewirbt sich lediglich regional auf öffentliche Aufträge. Weitere 5,4 % bewerben sich auch überregional.
- Insgesamt bewerben sich 83,9 % der befragten Unternehmen lediglich in Deutschland. Nur 12,5 % bewerben sich auch um Aufträge im europäischem Ausland, 3,6 % weltweit.

2.4 Hürden in der Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand

Angesichts der steigerungsfähigen Anzahl gezielter Ausschreibungen für biobasierte Produkte und der Bewerbungen um öffentliche Aufträge seitens der Anbieterunternehmen biobasierter Produkte ist insbesondere die Betrachtung der hierfür potenziell verantwortlichen Hinderungsgründe interessant. Im dritten Teil des Fragebogens wurden daher die Hürden bezüglich der Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand adressiert.

Frage: Wie bewerten Sie folgende Aspekte als potenzielle Hürden für die Beschaffung biobasierter Produkte?

	trifft nicht zu	trifft eher nicht zu	teils/teils	trifft eher zu	trifft zu	Median
Mangelndes Interesse innerhalb meines Unternehmens, sich mit biobasierten Produkten um öffentliche Aufträge zu bewerben (n=152)	29,0%	21,1%	22,4%	17,8%	9,9%	„teils/teils“
Mangelnder Wille der öffentlichen Auftraggeber biobasierte Produkte zu beschaffen (n=151)	2,7%	9,9%	22,5%	35,1%	29,8%	„trifft eher zu“
Zweifel der öffentlichen Auftraggeber an adäquater Qualität/Leistung/Technik unserer biobasierten Produkte (n=138)	10,1%	23,2%	25,4%	25,4%	15,9%	„teils/teils“
Vergleichsweise zu hoher Einstandspreis unserer biobasierten Produkte (n=155)	6,5%	11,6%	28,4%	25,2%	28,4%	„trifft eher zu“
Sehr starke Fokussierung der öffentlichen Hand auf Einstandspreise (n=146)	0,7%	3,4%	15,8%	26,0%	54,1%	„trifft zu“
Indirekte, nicht/schwer quantifizierbare Kosten, bspw. Gesundheitsbelastung, Arbeitsumfeld werden nicht/kaum bewertet (n=139)	5,0%	2,2%	28,1%	23,0%	41,7%	„trifft eher zu“
Bürokratie des öffentlichen Beschaffungsprozesses (n=144)	0,7%	5,6%	20,1%	32,6%	41,0%	„trifft eher zu“
Pflicht zur elektronischen Angebotsabgabe (n=132)	18,9%	18,9%	26,5%	18,9%	16,7%	„teils/teils“
Hoher Aufwand/Probleme bei der Durchführung der Beschaffungsprozesse für biobasierte Produkte bei öffentlichen Auftraggebern (fehlerhafte Bedarfsspezifikation etc.) (n=133)	5,3%	9,8%	31,6%	30,8%	22,6%	„trifft eher zu“
Mangelndes Know-how innerhalb meines Unternehmens bzgl. der Besonderheiten der öffentlichen Beschaffung (n=143)	16,1%	19,6%	34,3%	16,1%	14,0%	„teils/teils“
Fehlende Zertifizierung meiner biobasierten Produkte (n=152)	38,2%	28,3%	22,4%	6,6%	4,6%	„trifft eher nicht zu“
Unsere biobasierten Produkte passen nicht auf Bedarfsspezifikationen der öffentlichen Auftraggeber (n=142)	26,1%	23,9%	30,3%	13,4%	6,3%	„teils/teils“
Geeignete Marketingaktivitäten zur erfolgreichen Kontaktaufnahme mit öffentlichen Auftraggebern sind uns nicht bekannt (n=150)	8,7%	12,7%	20,0%	26,7%	32,0%	„trifft eher zu“
Ausgeschriebene Lose sind zu groß für unser Unternehmen (n=142)	30,3%	19,7%	31,7%	8,5%	9,9%	„teils/teils“

Tabelle 17: Bewertung potenzielle Hürden

- Grundsätzlich fällt die Bewertung der abgefragten potenziellen Hürden durch die Anbieterunternehmen biobasierter Produkte sehr unterschiedlich aus.
- Als besonders relevant werden die sehr starke Fokussierung der öffentlichen Hand auf Einstandspreise (Bewertung mit ‚trifft eher zu‘ oder ‚trifft zu‘ von 80,1 %), die Bürokratie des öffentlichen Beschaffungsprozesses (73,6 %), der mangelnde Wille öffentlicher Auftraggeber, biobasierte Produkte zu beschaffen (64,9 %) und die kaum vorhandene Berücksichtigung der Verwaltungen indirekter nicht/schwer quantifizierbare Kosten (64,8 %) gesehen.
- Vergleichsweise weniger relevant werden der geringere Bekanntheitsgrad geeigneter Marketingaktivitäten zur erfolgreichen Kontaktaufnahme (58,7 %), der vergleichsweise zu hohe Einstandspreis biobasierter Produkte (53,6 %), der höhere Aufwand bei der Durchführung der Beschaffungsprozesse für biobasierte Produkte bei öffentlichen Auftraggebern (53,4 %) und mögliche Zweifel an der adäquaten Qualität, Leistung und Technik der biobasierten Produkte (41,3%) wahrgenommen.
- Die Pflicht zur elektronischen Angebotsabgabe (35,6 %), das mangelnde Know-how innerhalb des eigenen Unternehmens bezüglich der Besonderheiten der öffentlichen Beschaffung (30,1 %), das mangelnde Interesse innerhalb des eigenen Unternehmens, sich auf öffentliche Aufträge zu bewerben (27,6 %), auf biobasierte Produkte nicht passende Bedarfspezifikationen öffentlicher Auftraggeber (19,7 %), zu große Lose für das eigene Unternehmen (18,3 %) sowie die fehlende Zertifizierung der eigenen biobasierten Produkte (11,2 %) werden jeweils von vergleichsweise wenigen Unternehmen als relevante Hürde gesehen.
- Vergleicht man diese Ergebnisse mit den Werten aus 2018 lässt sich feststellen, dass alle Hürden als noch bedeutender wahrgenommen werden als im Vorjahr. Die größte Zunahme ist hierbei bei der Hürde des hohen Aufwands/Problemen bei der Durchführung der Beschaffungsprozesse für biobasierte Produkte bei öffentlichen Auftraggebern zu verzeichnen. So bewerteten letztes Jahr noch 38,5 % der Antwortenden diese mit mindestens ‚trifft eher zu‘, dahingegen erfährt dies 2019 eine Zustimmung von 53,4 %.
- Auffällig ist weiterhin die sehr unterschiedliche Bewertung der einzelnen Hürden. So werden von den Anbieterunternehmen die Hürden, die explizit auf Seiten der öffentlichen Auftraggeber vorzufinden sind, deutlich stärker wahrgenommen als Hürden, die im eigenen Unternehmen begründet liegen. Die Anbieterunternehmen biobasierter Produkte gehen demnach größtenteils davon aus, dass die vergleichsweise geringe Berücksichtigung biobasierter Produkte in den Vergabeverfahren hauptsächlich auf Gründe bei den öffentlichen Auftraggebern zurückzuführen ist.

- Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass nicht eine einzelne Hürde als Haupthindernisgrund für die Beschaffung biobasierter Produkte hervortritt. Eine Vielzahl vorhandener Hürden steht der öffentlichen Beschaffung biobasierter Produkte offenbar aus Sicht der Anbieter entgegen. Diese führen oftmals zu einer Ausblendung der positiven Konkurrenzigenschaften. Gemäß den befragten Anbieterunternehmen hat sich die Situation im Vergleich zu den Befragungen der Jahre 2017 und 2018 weiter verschärft.

Frage: Wie bewerten Sie die Entwicklung der Hürden innerhalb der letzten drei Jahre bzgl. der Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand in Bezug auf biobasierte Produkte?

	viel geringer	geringer	gleichbleibend	höher	viel höher	Median
Mangelndes Interesse innerhalb meines Unternehmens, sich mit biobasierten Produkten um öffentliche Aufträge zu bewerben (n=133)	8,3%	14,3%	60,9%	13,5%	3,0%	„teils/teils“
Mangelnder Wille der öffentlichen Auftraggeber biobasierte Produkte zu beschaffen (n=132)	0,8%	22,0%	58,3%	15,2%	3,8%	„teils/teils“
Zweifel der öffentlichen Auftraggeber an adäquater Qualität/Leistung/Technik unserer biobasierten Produkte (n=127)	4,7%	20,5%	59,1%	13,4%	2,4%	„teils/teils“
Vergleichsweise zu hoher Einstandspreis unserer biobasierten Produkte (n=133)	1,5%	13,5%	66,2%	14,3%	4,5%	„teils/teils“
Sehr starke Fokussierung der öffentlichen Hand auf Einstandspreise (n=133)	0,0%	6,8%	60,9%	24,1%	8,3%	„teils/teils“
Indirekte, nicht/schwer quantifizierbare Kosten, bspw. Gesundheitsbelastung, Arbeitsumfeld werden nicht/kaum bewertet (n=126)	0,8%	14,3%	68,3%	14,3%	2,4%	„teils/teils“
Bürokratie des öffentlichen Beschaffungsprozesses (n=129)	0,0%	1,6%	63,6%	26,4%	8,5%	„teils/teils“
Pflicht zur elektronischen Angebotsabgabe (n=127)	2,4%	8,7%	61,4%	20,5%	7,1%	„teils/teils“
Hoher Aufwand/Probleme bei der Durchführung der Beschaffungsprozesse für biobasierte Produkte bei öffentlichen Auftraggebern (fehlerhafte Bedarfsspezifikation etc.) (n=125)	0,8%	8,0%	71,2%	17,6%	2,4%	„teils/teils“
Mangelndes Know-how innerhalb meines Unternehmens bzgl. der Besonderheiten der öffentlichen Beschaffung (n=133)	6,0%	21,1%	63,2%	9,8%	0,0%	„teils/teils“
Fehlende Zertifizierung meiner biobasierten Produkte (n=136)	14,0%	22,1%	57,4%	5,2%	1,5%	„teils/teils“
Unsere biobasierten Produkte passen nicht auf Bedarfsspezifikationen der öffentlichen Auftraggeber (n=129)	7,0%	12,4%	70,5%	7,0%	3,1%	„teils/teils“
Geeignete Marketingaktivitäten zur erfolgreichen Kontaktaufnahme mit öffentlichen Auftraggebern sind uns nicht bekannt (n=125)	3,2%	9,6%	76,8%	8,8%	1,6%	„teils/teils“
Ausgeschriebene Lose sind zu groß für unser Unternehmen (n=120)	10,0%	11,7%	71,7%	4,2%	2,5%	„teils/teils“

Tabelle 18: Entwicklung potenzieller Hürden

- Bei Betrachtung des Medianes lässt sich feststellen, dass die Entwicklung der Hürden innerhalb der letzten drei Jahre in Bezug auf die Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand als größtenteils gleichbleibend eingeschätzt werden. Jedoch lassen sich bei Betrachtung der anderen Ausprägungen auch deutliche Unterschiede erkennen.
- Die Bürokratie der Beschaffungsprozesse (Bewertung mit ‚höher‘ oder ‚viel höher‘ von 34,9 %), die sehr starke Fokussierung der Verwaltungen auf den Einstandspreis (32,3 %) und die Pflicht zur elektronischen Angebotsabgabe (27,6 %) haben in den letzten drei Jahren vergleichsweise am stärksten zugenommen.
- Vergleichsweise weniger stark, aber dennoch bei den Ausprägungen ‚höher‘ oder ‚viel höher‘ überwiegend, werden die Entwicklung der Hürden hoher Aufwand/Probleme bei

der Durchführung der Beschaffungsprozesse (20 %), der vergleichsweise zu hohe Einstandspreis (18,8 %) und die indirekten, nicht/schwer quantifizierbaren Kosten (16,7 %) wahrgenommen.

- Dahingegen wird die Bedeutung einer fehlenden Zertifizierung der biobasierten Produkte als Hürde zur Beschaffung dieser als im Zeitablauf am meisten abgenommen eingeschätzt (Bewertung mit ‚geringer‘ oder ‚viel geringer‘ von 36 %). Darauf folgen das mangelnde Know-how innerhalb der Unternehmen bzgl. der Besonderheiten der biobasierten Beschaffung (27,1 %), die Zweifel der öffentlichen Auftraggeber an der adäquaten Qualität/Leistung/Technik der biobasierten Produkte (25,2 %), der mangelnde Wille der öffentlichen Auftraggeber (22,7 %), das mangelnde Interesse der Unternehmen, sich um öffentliche Aufträge zu bewerben (22,6 %) sowie zu große ausgeschriebene Lose (21,7 %).
- Etwas geringer, aber dennoch bei den Ausprägungen ‚geringer‘ oder ‚viel geringer‘ überwiegend, wird das nicht Vorhandensein passender biobasierter Produkte hinsichtlich der Bedarfsspezifikationen der öffentlichen Auftraggeber (19,4 %) und die Unbekanntheit geeigneter Marketingaktivitäten zur Kontaktaufnahme (12,8 %) eingeschätzt.
- Nochmals hervorzuheben ist die Einschätzung der Anbieterunternehmen, dass sowohl der mangelnde Wille öffentlicher Auftraggeber als auch das mangelnde Interesse der Unternehmen in den letzten drei Jahren vergleichsweise stark abgenommen haben. Der Stellenwert biobasierter Produkte scheint sich also in den letzten drei Jahren verbessert zu haben. Daher ist es verwunderlich, dass eine Zunahme der biobasierten Beschaffung bisher kaum zu verzeichnen ist.

Frage: An welcher Stelle in Verwaltungen ist Ihrer Meinung nach die Bereitschaft zur Beschaffung biobasierter Produkte bisher kaum/nur in geringem Maße ausgeprägt?

	trifft nicht zu	trifft eher nicht zu	teils/teils	trifft eher zu	trifft zu	Median
Bedarfsträger (z.B. Fachabteilungen) (n=116)	3,5%	15,5%	38,8%	21,6%	20,7%	„teils/teils“
Verwaltungsinterner Einkauf (n=118)	0,9%	4,2%	30,5%	31,4%	33,1%	„trifft eher zu“
Verwaltungs-/ Behördenleitung oder sonstige übergeordnete Stelle (n=115)	1,7%	7,8%	32,2%	20,9%	37,4%	„trifft eher zu“

Tabelle 19: Bereitschaft der Verwaltung zur Beschaffung biobasierter Produkte

- Eine gering oder kaum ausgeprägte Bereitschaft biobasierte Produkte zu beschaffen, ist nach Einschätzung der Anbieterunternehmen in allen drei Verwaltungsbereichen recht deutlich gegeben (Bewertung mit ‚trifft eher zu‘ oder ‚trifft zu‘).

- Als am wenigsten dafür verantwortlich gelten die Bedarfsträger in den Verwaltungen (Bewertung mit ‚trifft eher zu‘ oder ‚trifft zu‘ 42,3 %). Der Verwaltungs- und Behördenleitung wird hingegen mit 58,3 % eine geringere Bereitschaft unterstellt. Am wenigsten ist nach Meinung der Anbieterunternehmen der verwaltungsinterne Einkauf bereit, die Beschaffung biobasierter Produkte zu fördern (64,5 %).

Frage: Wie intensiv ist der Kontakt/Austausch zwischen Ihrem Unternehmen und den unten genannten Stellen zur Beschaffung biobasierter Produkte?

	nicht vorhanden	gering	mittel	hoch	sehr hoch	Median
Bedarfsträger (z.B. Fachabteilungen) (n=140)	35,7%	28,6%	30,0%	3,6%	2,1%	„gering“
Verwaltungsinterner Einkauf (n=137)	43,1%	26,3%	25,6%	5,1%	0,0%	„gering“
Verwaltungs-/ Behördenleitung oder sonstige übergeordnete Stelle (n=138)	43,5%	33,3%	21,7%	1,5%	0,0%	„gering“

Tabelle 20: Intensität des Austausches über biobasierte Produkte

- Am häufigsten, aber immer noch sehr selten findet der Kontakt zwischen Anbieterunternehmen biobasierter Produkte und Verwaltungen auf der Ebene der Bedarfsträger statt (Bewertung mit ‚hoch‘ oder ‚sehr hoch‘ 5,7 %). Insgesamt lässt sich festhalten, dass bei einer beträchtlichen Zahl der Anbieterunternehmen kein Kontakt zu irgendeiner Ebene der öffentlichen Auftraggeber besteht (35,7 %). Dies mag auch ein Grund dafür sein, weshalb die Hürden innerhalb der letzten drei Jahre primär als gleichbleibend wahrgenommen werden.

2.5 Zukunftsperspektiven

Im fünften Teil des Fragebogens sollten die Anbieterunternehmen ihre Einschätzung bezüglich der Entwicklung der Nachfrage der öffentlichen Hand sowie über mögliche Maßnahmen zum Abbau der bestehenden Hürden abgeben.

Frage: Nehmen Sie bitte Stellung zu folgenden Aussagen:

	trifft nicht zu	trifft eher nicht zu	teils/teils	trifft eher zu	trifft zu	Median
Die öffentliche Hand macht bereits heute einen großen Teil unserer Umsätze aus bzw. wir erwarten, dass dies mittelfristig der Fall sein wird (n=150).	65,3%	21,3%	5,3%	6,0%	2,0%	„trifft nicht zu“
Der Einstandspreis unserer biobasierten Produkte stellt bereits heute keinen Wettbewerbsnachteil gegenüber konventionellen Alternativen dar bzw. wir erwarten, dass dies mittelfristig der Fall sein wird (n=146).	18,5%	24,0%	21,9%	16,4%	19,2%	„trifft eher nicht zu“
In der öffentlichen Wahrnehmung werden biobasierte Produkte ein wesentliches Element einer ökologisch nachhaltigen Zukunft sein (n=145).	5,5%	11,7%	20,7%	22,1%	40,0%	„trifft eher zu“

Tabelle 21: Bewertung Zukunftsaussagen

- Die Anbieterunternehmen biobasierter Produkte gehen zu über 85 % davon aus, dass die öffentliche Hand weder heute, noch in mittelfristiger Zukunft einen Großteil ihrer Umsätze ausmachen wird. Hieraus lässt sich indirekt eine eher pessimistische Haltung ableiten, dass die von den Anbietern wahrgenommenen Hürden auf Seiten der öffentlichen Auftraggeber in Kürze maßgeblich abgebaut werden.
- Zu mehr als 35 % gehen die befragten Unternehmen davon aus, dass der oftmals als schlechter wahrgenommene Einstandspreis der biobasierten Produkte zumindest mittelfristig kein relevanter Wettbewerbsnachteil mehr sein wird oder dies bereits heute nicht mehr der Fall ist. Vor dem Hintergrund der stark wahrgenommenen Hürde der Einstandspreise (Tabelle 17) ist dies eine wichtige Erkenntnis.
- Über 62 % der Anbieterunternehmen biobasierter Produkte gehen davon aus, dass biobasierte Produkte in der öffentlichen Wahrnehmung ein wesentliches Element der ökologisch nachhaltigen Zukunft sein werden.

Frage: Wie beurteilen Sie die Wirksamkeit folgender Maßnahmen, um die öffentliche Beschaffung biobasierter Produkte voranzutreiben?

	sehr gering	gering	mittel	hoch	sehr hoch	Median
Bezuschussung der öffentlichen Auftraggeber für die Beschaffung biobasierter Produkte (n=155)	3,2%	18,1%	25,8%	32,9%	20,0%	„hoch“
Verbesserung der Übersichtlichkeit und Klarheit des Vergaberechts (n=151)	1,3%	14,6%	27,2%	40,4%	16,6%	„hoch“
Intensiverer Kontakt von Anbieterunternehmen biobasierter Produkte zu öffentlichen Auftraggebern (n=154)	2,6%	10,4%	30,5%	39,6%	16,9%	„hoch“
Verbesserung der Informationslage bezüglich der Beschaffung biobasierter Produkte bei den öffentlichen Auftraggebern (n=154)	3,3%	7,8%	24,7%	44,8%	19,5%	„hoch“
Gezieltes Marketing von Anbieterunternehmen biobasierter Produkte gegenüber öffentlichen Auftraggebern (n=154)	5,8%	17,5%	31,8%	26,6%	18,2%	„mittel“
Hilfestellung der öffentlichen Auftraggeber für Anbieterunternehmen biobasierter Produkte bei Vergabeverfahren (n=148)	3,4%	14,2%	25,0%	37,2%	20,3%	„hoch“
Vereinfachung der elektronischen Angebotsabgabe (n=148)	2,7%	12,8%	35,1%	33,1%	16,2%	„mittel“
Stärkere Aufteilung von Aufträgen für biobasierte Produkte in Einzellose (n=148)	3,4%	14,2%	32,4%	34,5%	15,5%	„hoch“

Tabelle 22: Bewertung Wirksamkeit Maßnahmen

- Die Wirksamkeit der oben angegebenen Maßnahmen zur Förderung der öffentlichen Beschaffung biobasierter Produkte werden jeweils von mindestens 45 % mit entweder ‚hoch‘ oder ‚sehr hoch‘ bewertet.
- Als besonders wirksam werden dabei mögliche Verbesserungen der Informationslage bezüglich der Beschaffung biobasierter Produkte bei den öffentlichen Auftraggebern (Bewertung mit ‚hoch‘ oder ‚sehr hoch‘ von 64,3 %), die Hilfestellung der öffentlichen Auftraggeber für Anbieterunternehmen biobasierter Produkte bei Vergabeverfahren (57,4 %), die Verbesserung der Übersichtlichkeit und Klarheit des Vergaberechts (57 %), der intensivere Kontakt von Anbieterunternehmen biobasierter Produkte zu öffentlichen Auftraggebern (56,5 %) und die Zuschussung der öffentlichen Auftraggeber für die Beschaffung biobasierter Produkte (52,9 %) wahrgenommen.
- Dahingegen wird die gezielte Aufteilung von Aufträgen in Einzellose (50 %), die Vereinfachung der elektronischen Angebotsabgabe (49,3 %) und ein gezieltes Marketing von Anbieterunternehmen (44,8 %) nicht ganz so stark als wirksam, wenn auch offenbar als relevant eingeschätzt.
- Überraschend ist die vergleichsweise geringe Bewertung der Wirksamkeit einer Zuschussung der öffentlichen Auftraggeber für die Beschaffung biobasierter Produkte. Zwar wird diese von über der Hälfte der Antwortenden als ‚hoch‘ oder ‚sehr hoch‘ bewertet,

jedoch ist dieser Wert, aufgrund der starken Wahrnehmung des hohen Einstandspreises biobasierter Produkte als Hürde, vergleichsweise niedrig.

- Auffallend ist ebenfalls, dass die Anbieterunternehmen insbesondere diejenigen Maßnahmen als besonders wirksam bewerten, die die Informationslage oder Kommunikation zwischen öffentlichen Auftraggebern und den Anbieterunternehmen fördern. Hier sehen die Antwortenden einen wirksamen Hebel zur Förderung der biobasierten öffentlichen Beschaffung.

Frage: Welche der folgenden Marketing-Maßnahmen nutzen Sie zum Abbau bestehender Hürden? (n = 181)

Messen	Kongresse	Online-Firmenverzeichnisse	E-Mail Marketing	Print-Werbung	Briefmarketing	Eigene Informationsveranstaltungen
50,8%	18,2%	38,7%	33,7%	29,3%	11,1%	21,6%

Tabelle 23: Maßnahmen zum Hürdenabbau¹¹

- Über die Hälfte der Anbieterunternehmen biobasierter Produkte nutzt Messen, um so gezielt in Kontakt zu öffentlichen Auftraggebern zu treten (50,8 %). Daneben werden ebenfalls häufig Online-Firmenverzeichnisse (38,7 %), E-Mail-Marketing (33,7 %) und Print-Werbung (29,3 %) genutzt.
- Seltener erfolgende Maßnahmen sind eigene Informationsveranstaltungen (21,6 %), der Besuch von Kongressen (18,2 %) oder Briefmarketing (11,1 %).

¹¹ Bei dieser Frage waren Mehrfachantworten möglich, so dass die Summe der Antworten nicht 100 % ergibt.

3. Korrelationsanalyse

Im folgenden Abschnitt sollen relevante Zusammenhänge zwischen einzelnen abgefragten Aspekten analysiert werden. Dies soll zu einem tiefergehenden Verständnis der Zusammenhänge und Rahmenbedingungen der biobasierten öffentlichen Beschaffung beitragen. Dabei werden lediglich die Zusammenhänge betrachtet, die zumindest zu 5 % statistisch signifikant sind. Dies bedeutet, dass mit 95 %-iger Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden kann, dass die Korrelationen auch tatsächlich so vorhanden sind.

Der Begriff der Korrelation beschreibt eine Beziehung zwischen zwei Merkmalen. Im Rahmen der Korrelationsanalyse sollen die Fragen geklärt werden, ob ein Zusammenhang zwischen zwei Merkmalen besteht und wenn ja, wie stark dieser ist. Der Korrelationskoeffizient gibt dabei an, wie stark der Zusammenhang zwischen den zu vergleichenden Merkmalen ist.

Bei einem Absolutwert ab 0,1 kann von einer leichten, ab 0,3 von einer mittleren sowie ab 0,5 von einer starken Korrelation ausgegangen werden. Besteht eine starke positive Korrelation zwischen zwei Merkmalen kann davon ausgegangen werden, dass ein Befragungsteilnehmer bei beiden Merkmalen einen hohen Skalenwert gewählt hat. Bei einer stark negativen Korrelation kann dagegen davon ausgegangen werden, dass bei einem Wert ein hoher, während beim anderen Merkmal ein niedriger Wert gewählt wurde.

Umsatzanteil der öffentlichen Hand und ausgewählte Hürden

	Mangelnder Wille biobasierte Produkte zu beschaffen	Zweifel der öffentlichen Auftraggeber an adäquater Qualität/Leistung/Technik	Vergleichsweise zu hoher Einstandspreis unserer biobasierten Produkte	Mangelndes Know-how innerhalb unseres Unternehmens bzgl. der Besonderheiten der öffentlichen Beschaffung	Fehlende Zertifizierung unserer biobasierten Produkte	Geeignete Marketingaktivitäten zur erfolgreichen Kontaktaufnahme mit öffentlichen Auftraggebern unbekannt
Umsatzanteil öH-biobasiert	-0,427	-0,414	-0,466	-0,306	-0,36	-0,336

Tabelle 24: Korrelation Umsatzanteil der öffentlichen Hand und ausgewählte Hürden

- Der Umsatzanteil der befragten Anbieterunternehmen der öffentlichen Hand an ihren biobasierten Produkten korreliert auf mittlerem bis starkem Niveau negativ mit einigen Hürden. Dies bedeutet, dass je mehr ein Anbieterunternehmen schon heute mit der öffentlichen Hand zusammenarbeitet, desto weniger relevant sieht es die einzelnen Hürden.

- Interessanterweise korreliert von allen abgefragten Hürden der vergleichsweise zu hohe Einstandspreis biobasierter Produkte am stärksten negativ mit dem Umsatzanteil. Dies könnte einen Hinweis darauf geben, dass sofern die erste Hürde des zu hohen Einstandspreises überwunden wird, dieser in folgenden Vergabeverfahren als weniger relevant wahrgenommen wird.

Stellungnahme zu Aussagen und ausgewählte Hürden

	Mangelnder Wille der öffentlichen Auftraggeber biobasierte Produkte zu beschaffen	Zweifel der öffentlichen Auftraggeber an adäquater Qualität/Leistung/Technik unserer biobasierten Produkte	Geeignete Marketingaktivitäten zur erfolgreichen Kontaktaufnahme mit öffentlichen Auftraggebern sind uns nicht bekannt
Öffentliche Auftraggeber holen gezielt Informationen bzgl. biobasierter Produkte ein.	-0,398	-0,191	-0,247
Öffentliche Auftraggeber laden gezielt Anbieterunternehmen biobasierter Produkte zu öffentlichen Ausschreibungen ein.	-0,377	-0,226	-0,146
Öffentliche Auftraggeber beschaffen gezielt biobasierte Produkte.	-0,452	-0,26	-0,263

Tabelle 25: Korrelation Stellungnahme Aussagen und ausgewählte Hürden

- Alle zur Bewertung gestellten Stellungnahmen korrelieren negativ mit den oben genannten Hürden. Dies bedeutet, dass, sofern die Stellungnahmen als positiv bewertet werden, die genannten Hürden dann als (eher) nicht existent gesehen werden.
- Auffallend ist hierbei besonders die Bewertung des Zweifels der öffentlichen Auftraggeber an der adäquaten Qualität, Leistung und Technik. In den Fällen, in denen diese Informationen über biobasierte Produkte einholen, Anbieterunternehmen dieser zu Vergabeverfahren einladen oder diese gar gezielt beschaffen, werden die Zweifel als deutlich weniger relevant wahrgenommen. Ein analoger Zusammenhang gilt für die Marketingaktivitäten.

Korrelation Hürden

Ziffer	Abkürzung für:
1	Mangelndes Interesse innerhalb unseres Unternehmens, sich mit biobasierten Produkten um öffentliche Aufträge zu bewerben
2	Mangelnder Wille der öffentlichen Auftraggeber biobasierte Produkte zu beschaffen
3	Zweifel der öffentlichen Auftraggeber an adäquater Qualität/Leistung/Technik unserer biobasierten Produkte
4	Vergleichsweise zu hoher Einstandspreis unserer biobasierten Produkte
5	Sehr starke Fokussierung der öffentlichen Hand auf Einstandspreise
6	Indirekte, nicht/schwer quantifizierbare Kosten, bspw. Gesundheitsbelastung, Arbeitsumfeld werden nicht/kaum bewertet
7	Bürokratie des öffentlichen Beschaffungsprozesses
8	Pflicht zur elektronischen Angebotsabgabe
9	Hoher Aufwand/Probleme bei der Durchführung der Beschaffungsprozesse für biobasierte Produkte bei öffentlichen Auftraggebern
10	Mangelndes Know-how innerhalb unseres Unternehmens bzgl. der Besonderheiten der öffentlichen Beschaffung
11	Fehlende Zertifizierung unserer biobasierten Produkte
12	Unsere biobasierten Produkte passen nicht auf Bedarfsspezifikationen der öffentlichen Auftraggeber
13	Geeignete Marketingaktivitäten zur erfolgreichen Kontaktaufnahme mit öffentlichen Auftraggebern sind uns nicht bekannt
14	Ausgeschriebene Lose sind zu groß für unser Unternehmen

Tabelle 26: Abkürzungen Hürden

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	1,00	0,05	0,06	0,04	-0,07	0,04	0,10	0,02	0,06	0,38	0,14	0,20	0,19	0,22
2	0,05	1,00	0,42	0,06	0,28	0,43	0,37	0,00	0,29	0,00	-0,06	-0,05	0,26	0,06
3	0,06	0,42	1,00	0,14	0,08	0,12	0,24	0,21	0,17	0,21	0,06	0,20	0,35	0,19
4	0,04	0,06	0,14	1,00	0,40	0,24	0,11	0,16	0,05	0,21	0,02	0,12	0,09	0,05
5	-0,07	0,28	0,08	0,40	1,00	0,42	0,19	-0,10	0,21	-0,09	-0,21	-0,10	0,03	-0,07
6	0,04	0,43	0,12	0,24	0,42	1,00	0,45	0,08	0,34	0,12	-0,16	-0,05	0,26	-0,02
7	0,10	0,37	0,24	0,11	0,19	0,45	1,00	0,31	0,41	0,17	-0,17	0,07	0,35	0,06
8	0,02	0,00	0,21	0,16	-0,10	0,08	0,31	1,00	0,36	0,31	0,23	0,21	0,24	0,26
9	0,06	0,29	0,17	0,05	0,21	0,34	0,41	0,36	1,00	0,21	-0,11	0,05	0,24	0,03
10	0,38	0,00	0,21	0,21	-0,09	0,12	0,17	0,31	0,21	1,00	0,25	0,29	0,49	0,33
11	0,14	-0,06	0,06	0,02	-0,21	-0,16	-0,17	0,23	-0,11	0,25	1,00	0,47	0,12	0,33
12	0,20	-0,05	0,20	0,12	-0,10	-0,05	0,07	0,21	0,05	0,29	0,47	1,00	0,20	0,47
13	0,19	0,26	0,35	0,09	0,03	0,26	0,35	0,24	0,24	0,49	0,12	0,20	1,00	0,30
14	0,22	0,06	0,19	0,05	-0,07	-0,02	0,06	0,26	0,03	0,33	0,33	0,47	0,30	1,00

Tabelle 27: Korrelation Hürden

- Die Bewertung der Hürden durch die Anbieterunternehmen biobasierter Produkte ist stark unterschiedlich. Im Gegensatz zu den öffentlichen Auftraggebern lässt sich demnach kein eindeutiger Trend erkennen. Im Folgenden sollen besonders relevante Korrelationen hervorgehoben und diskutiert werden.
- Der mangelnde Wille der öffentlichen Auftraggeber biobasierte Produkte zu beschaffen korreliert mit den Zweifeln der öffentlichen Auftraggeber an der adäquaten Qualität, Leistung und Technik (0,42) und der fehlenden Beachtung von schwer quantifizierbaren Kosten (0,43). Die beiden letztgenannten Aspekte könnten daher eine Erklärung für die oftmals noch selten stattfindende Beschaffung von Produkten aus nachwachsenden Rohstoffen sein. Interessanterweise korrelieren beide stärker mit dem mangelnden Willen der öffentlichen Auftraggeber als mit der Fokussierung auf den Einstandspreis (0,28).
- Die Zweifel der öffentlichen Auftraggeber an adäquater Qualität, Leistung und Technik korrelieren auf mittlerem Niveau mit der Kenntnis geeigneter Marketingaktivitäten für die öffentliche Hand (0,35). Dies könnte bedeuten, dass laut den Anbieterunternehmen die Zweifel der öffentlichen Auftraggeber auch darauf beruhen, dass den Anbieterunternehmen

keine geeigneten Marketingaktivitäten bekannt sind und die bestehenden Vorteile biobasierter Produkte nicht ausreichend kommuniziert werden können.

- Der vergleichsweise zu hohe Einstandspreis der eigenen Produkte korreliert mit dem Faktor 0,4 mit der starken Fokussierung der öffentlichen Hand auf eben diesen.
- Die Unternehmen, die die Bürokratie des öffentlichen Auftragswesens bemängeln, führen auch einen hohen Aufwand und Probleme bei der Durchführung der Beschaffungsprozesse für biobasierte Produkte bei öffentlichen Auftraggebern (Korrelationsfaktor von 0,41) sowie die Pflicht zur elektronischen Angebotsabgabe an (0,31). Dies könnte auf allgemein bestehende Probleme bei der Durchführung der Vergabeprozesse auf Seiten der Anbieterunternehmen hinweisen.
- Die fehlende Zertifizierung biobasierter Produkte korreliert mit dem Faktor von 0,47 mit der unzureichenden Eignung der biobasierten Produkte aufgrund der Bedarfsspezifikationen. Dies lässt den Schluss zu, dass die größere Zertifizierung zu einer besseren Abdeckung der Bedarfsspezifikationen führen könnte.
- Die Unkenntnis geeigneter Marketingaktivitäten korreliert stark mit dem mangelnden Know-how des eigenen Unternehmens bezüglich der öffentlichen Beschaffung (Korrelationsfaktor von 0,49). Dies deckt sich mit der Aussage vieler befragter Anbieterunternehmen, dass die öffentliche Hand nur einen kleinen Teil ihrer Zielgruppe und ihres Umsatzerlöses ausmacht.

Korrelation Maßnahmen zum Abbau der Hürden

Ziffer	Abkürzung für:
1	Bezuschussung der öffentlichen Auftraggeber für die Beschaffung biobasierter Produkte
2	Verbesserung der Übersichtlichkeit und Klarheit des Vergaberechts
3	Intensiverer Kontakt von Anbieterunternehmen biobasierter Produkte zu öffentlichen Auftraggebern
4	Verbesserung der Informationslage bezüglich der Beschaffung biobasierter Produkte bei den öffentlichen Auftraggebern
5	Gezieltes Marketing von Anbieterunternehmen biobasierter Produkte gegenüber öffentlichen Auftraggebern
6	Hilfestellung der öffentlichen Auftraggeber für Anbieterunternehmen biobasierter Produkte bei Vergabeverfahren
7	Vereinfachung der elektronischen Angebotsabgabe
8	Schaffung von internetbasierten Plattformlösungen zur Unterstützung des kompletten Beschaffungsprozesses

Tabelle 28: Abkürzungen potenziellen Maßnahmen

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	1,000	0,382	0,317	0,275	0,266	0,2	0,23	0,154
2	0,382	1,000	0,501	0,427	0,326	0,435	0,566	0,371
3	0,317	0,501	1,000	0,636	0,52	0,517	0,402	0,391
4	0,275	0,427	0,636	1,000	0,542	0,607	0,433	0,4
5	0,266	0,326	0,52	0,542	1,000	0,489	0,332	0,344
6	0,2	0,435	0,517	0,607	0,489	1,000	0,506	0,328
7	0,23	0,566	0,402	0,433	0,332	0,506	1,000	0,598
8	0,154	0,371	0,391	0,4	0,344	0,328	0,598	1,000

Tabelle 29: Korrelation der potenziellen Maßnahmen

- Die Bewertung einer potenziellen Maßnahme korreliert auf mittlerem bis hohem Niveau mit der Bewertung aller anderen Maßnahmen. Dies bedeutet, sofern eine Maßnahme als hilfreich gesehen wird, werden auch alle anderen Maßnahmen als hilfreich zum Abbau der bestehenden Hürden gesehen. Dies lässt den Schluss zu, dass es wohl einer Vielzahl an Maßnahmen benötigt, um die bestehenden Hürden abzubauen.
- Insbesondere wird dabei der Zusammenhang verschiedener Maßnahmen zur Verbesserung des Kontaktes und der Informationslage bei den öffentlichen Auftraggebern deutlich. So korreliert die Bewertung der Anbieterunternehmen eines intensiveren Kontaktes zu den öffentlichen Auftraggebern als hilfreiche Maßnahme stark mit der Verbesserung der Informationslage bezüglich biobasierter Produkte bei den öffentlichen Auftraggebern (Korrelationsfaktor von 0,636) sowie mit der Hilfestellung durch die öffentlichen Auftraggeber im Rahmen von Vergabeverfahren (0,517). Daraus kann abgeleitet werden, dass die Anbieterunternehmen von biobasierten Produkten sich einen intensiveren Austausch mit der öffentlichen Hand wünschen. Verstärkt wird dies durch die starke Korrelation zwischen der Bewertung der Maßnahmen der Verbesserung der Informationslage bei den öffentlichen Auftraggebern sowie der Hilfestellung durch diese mit einem Korrelationsfaktor von 0,607.
- Die Vereinfachung der elektronischen Angebotsabgabe korreliert stark mit der Hilfestellung durch die öffentlichen Auftraggeber (Korrelationsfaktor von 0,506) sowie der Schaffung von internetbasierten Plattformlösungen zur Unterstützung des kompletten Beschaffungsprozesses (0,598). Dies könnte ein Hinweis darauf sein, dass die Komplexität des Vergabeprozesses für viele Anbieterunternehmen von biobasierten Produkten noch abschreckend wirkt und diese sich daher eine vollumfänglichere Unterstützung wünschen.

Bereitschaft zur Beschaffung von biobasierten Produkten und Hürden

Ziffer	Abkürzung für:
1	Mangelndes Interesse innerhalb unseres Unternehmens, sich mit biobasierten Produkten um öffentliche Aufträge zu bewerben
2	Mangelnder Wille der öffentlichen Auftraggeber biobasierte Produkte zu beschaffen
3	Zweifel der öffentlichen Auftraggeber an adäquater Qualität/Leistung/Technik unserer biobasierten Produkte
4	Vergleichsweise zu hoher Einstandspreis unserer biobasierten Produkte
5	Sehr starke Fokussierung der öffentlichen Hand auf Einstandspreise
6	Indirekte, nicht/schwer quantifizierbare Kosten, bspw. Gesundheitsbelastung, Arbeitsumfeld werden nicht/kaum bewertet
7	Bürokratie des öffentlichen Beschaffungsprozesses
8	Pflicht zur elektronischen Angebotsabgabe
9	Hoher Aufwand/Probleme bei der Durchführung der Beschaffungsprozesse für biobasierte Produkte bei öffentlichen Auftraggebern
10	Mangelndes Know-how innerhalb unseres Unternehmens bzgl. der Besonderheiten der öffentlichen Beschaffung
11	Fehlende Zertifizierung unserer biobasierten Produkte
12	Unsere biobasierten Produkte passen nicht auf Bedarfspezifikationen der öffentlichen Auftraggeber
13	Geeignete Marketingaktivitäten zur erfolgreichen Kontaktaufnahme mit öffentlichen Auftraggebern sind uns nicht bekannt
14	Ausgeschriebene Lose sind zu groß für unser Unternehmen

Tabelle 30: Abkürzung Bereitschaft zur Beschaffung biobasierter Produkte

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Be- darfs- träger	0,34	0,22	-0,02	0,18	0,17	0,27	-0,02	0,13	0,03	-0,10	-0,14	0,31	-0,08	-0,83
Ver- wal- tungs- inter- ner Ein- kauf	0,37	0,31	0,19	0,32	0,22	0,34	-0,02	0,23	0,09	-0,19	-0,11	0,29	0,04	0,44
Ver- wal- tungs- / Be- hör- den- lei- tung	0,26	0,14	0,05	0,23	0,05	0,16	-0,10	0,21	-0,11	-0,13	-0,16	0,15	-0,15	-0,147

Tabelle 31: Korrelation Bereitschaft zur Beschaffung biobasierter Produkte und Hürden

- Größtenteils lassen sich kaum Unterschiede zwischen der Bewertung des Willens zur Beschaffung von biobasierten Produkten für die jeweiligen Ebenen der Verwaltungen und den Hürden erkennen. Dies bedeutet, dass, sofern der Wille zur Beschaffung auf einer Ebene gering ausgeprägt ist und die Hürden als hoch bewertet werden, dies zumeist auch für alle anderen Ebenen zutreffend ist. Hierbei sind die Bewertung der Zweifel an der adäquaten Qualität, Leistung und Technik durch die öffentlichen Auftraggeber sowie die geeigneten Marketingmaßnahmen zur erfolgreichen Kontaktaufnahme eine Ausnahme. Bei Ersterer fällt die Korrelation für die Bedarfsträger und die Verwaltungsleitung deutlich niedriger aus als beim verwaltungswirtschaftlichen Einkauf. Dieser Zusammenhang gilt in abgeschwächter Form auch für die Unkenntnis geeigneter Marketingaktivitäten.
- Besonders hoch fällt die Korrelation zwischen der Bewertung des Willens zur Beschaffung biobasierter Produkte innerhalb der Verwaltungen (auf allen Ebenen) und dem mangelnden Interesse innerhalb des eigenen Unternehmens sich auf öffentliche Aufträge zu bewerben aus. Dies könnte ein Hinweis darauf sein, dass aufgrund des (angenommenen) geringen Interesses zur Beschaffung innerhalb der öffentlichen Verwaltungen und die daraus resultierenden geringen Erfolgchancen, ein schwächeres Interesse für die Bewerbung um öffentliche Aufträge besteht.
- Ein ähnlicher Zusammenhang gilt für die Bewertung des Einstandspreises. Interessanterweise fällt die Korrelation zwischen dem Willen zur Beschaffung der einzelnen Verwaltungsebenen und des vergleichsweise zu hohen Einstandspreises bzw. der starken Fokussierung auf eben diesen jeweils auf Ebene der Verwaltungsleitung am geringsten aus. Dies könnte ein Hinweis darauf sein, dass die Verwaltungsleitung bei Beschaffungsentscheidun-

gen aufgrund des Einstandspreises die geringste Hürde ist. Ein vergleichbarer Zusammenhang gilt für die Bewertung von schwer quantifizierbaren Kosten, wie beispielweise der Gesundheitsbelastung.

- Die Korrelation zwischen dem Willen zur Beschaffung biobasierter Produkte auf den einzelnen Verwaltungsebenen korreliert jeweils auf mittlerem Niveau mit der Bewertung der Eignung der biobasierten Produkte aufgrund der Bedarfspezifikationen. Offenbar sind die Bedarfspezifikationen oftmals noch nicht auf die teilweise alternierenden Produkteigenschaften biobasierter Produkte ausgelegt. Dies deckt sich mit den Ergebnissen der Vorjahre, dass die öffentlichen Auftraggeber oftmals Probleme in der Formulierung geeigneter Bedarfspezifikationen haben.

4. Fazit

Das gestiegene öffentliche Bewusstsein und auch die mediale Präsenz der Endlichkeit fossiler Ressourcen hat zu einer wachsenden Bedeutung nachhaltiger Güter und auch der Beschaffung biobasierter Produkte geführt. Die öffentliche Beschaffung hat durch ihr hohes Auftragsvolumen eine Vorbildfunktion und kann auch private Haushalte und Unternehmen zur Beschaffung von nachhaltigen Produkten animieren. Tatsächlich besteht jedoch noch eine hohe Diskrepanz zwischen theoretisch möglicher und tatsächlich durchgeführter Beschaffung biobasierter Produkte. Dieser stehen demnach erhebliche Hürden entgegen. Um diese über die Zeit abzubauen, besteht weiterhin erheblicher Handlungsbedarf.

Die biobasierten Produkte werden durch die Anbieterunternehmen als größtenteils relevant für die öffentlichen Beschaffungsbedarfe gesehen. Die konkreten Anstrengungen der öffentlichen Auftraggeber mit Hilfe der öffentlichen Beschaffung einen Beitrag zur nachhaltigeren Ausrichtung zu leisten, werden jedoch von den Anbieterunternehmen als kritisch und oftmals unzulänglich gesehen. Dabei werden zu selten gezielt Informationen eingeholt, Unternehmen zu Vergabeverfahren eingeladen oder auch gezielt Produkte aus nachwachsenden Rohstoffen beschafft. Weiterhin wird die Bürokratie des öffentlichen Beschaffungsprozesses durch die Anbieterunternehmen oftmals als hinderlich bewertet. Dies sind mögliche Erklärungsansätze, warum sich nur ein vergleichsweise kleiner Teil der befragten Anbieterunternehmen in den letzten Jahren auf öffentliche Aufträge beworben hat. Die Erfolgsaussichten sind dabei für die Anbieterunternehmen biobasierter Produkte durchwachsen. Gleichzeitig steigt die Anzahl an Ausschreibungen für gezielt biobasierte Produkte jedoch nicht oder nur langsam. Letztlich macht die öffentliche Hand bei den befragten Anbieterunternehmen biobasierter Produkte jedoch meist nur einen kleinen Teil der Umsätze aus.

Zahlreiche Hürden stehen einer ausgedehnteren Beschaffung biobasierter Produkte durch die öffentliche Hand weiterhin entgegen. Dabei werden insbesondere der mangelnde Wille seitens der öffentlichen Auftraggeber, biobasierte Produkte zu beschaffen, die starke Fokussierung auf den Einstandspreis und bürokratische Hürden angeführt. Zudem wird oftmals die rein technische Konkurrenzfähigkeit biobasierter Produkte angezweifelt und potenzielle Vorteile, die oftmals schwer quantifizierbar sind, nur unzureichend gewürdigt. Die Hindernisse bestehen, laut den Anbieterunternehmen, jedoch zumeist auf Seiten der öffentlichen Auftraggeber.

Zum Abbau der bestehenden Hürden bedarf es der Durchführung einer Vielzahl unterschiedlicher Maßnahmen. Dabei werden insbesondere Verbesserungen hinsichtlich der Transparenz und Ver-

ständigkeit des Vergaberechts, die Verbesserung der Informationslage bei den öffentlichen Auftraggebern und ein insgesamt verbessertes Austausch- und Kontaktverhältnis zu den öffentlichen Auftraggebern als wirksame Maßnahmen angeführt. Ebenso wünschen sich die Anbieterunternehmen eine größere operative Unterstützung bei der Durchführung der Vergabeprozesse. Die Hürden werden insgesamt als oftmals zusammenhängend gesehen. Wird eine Hürde als zutreffend bewertet, gilt dies auch zumeist für weitere.

Die angesprochenen Hürden gilt es in den kommenden Jahren sukzessive abzubauen, um die öffentliche Beschaffung von biobasierten Produkten weiter zu fördern. Dabei kommt den öffentlichen Verwaltungen, den Gesetzgebern, aber auch den Anbieterunternehmen eine tragende Rolle zu. Insbesondere Letztere müssen weitere Kompetenzen für die Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand entwickeln und auch an Kostensenkungen mit Wirkung auf die Einstandspreise arbeiten. Alle Beteiligten müssen für die gesamtgesellschaftliche Bedeutung einer nachhaltigeren öffentlichen Beschaffung sensibilisiert werden.

Für den verbesserten Austausch zur Beschaffung biobasierter Produkte zwischen öffentlichen Auftraggebern und Anbieterunternehmen wurde zwischenzeitlich bereits mit der „Experten-Gruppe Biobasierte Produkte“ im Verwaltungs- und Beschaffernetzwerk eine effektive und komfortable Plattform geschaffen. Verwaltungsmitarbeiter können sich direkt unter <https://www.vubn.de/anmeldung/experten-bio-produkte> für die Teilnahme an der „Experten-Gruppe Biobasierte Produkte“ oder auch allgemein unter www.VuBN.de im Verwaltungs- und Beschaffernetzwerk registrieren. Anbieterunternehmen biobasierter Produkte können sich unter <https://www.vubn.de/anbieter/anmeldung/experten-bio-produkte> ebenfalls kostenfrei anmelden.

Kontakt:

Prof. Dr. Ronald Bogaschewsky
Jennifer Fischer M.Sc.
Felix Blank M.Sc.

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre und Industriebetriebslehre
Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Julius-Maximilians-Universität Würzburg
Sanderring 2
D-97070 Würzburg

Tel.: +49 931 31 83740

E-Mail: biobasiert@wiwi.uni-wuerzburg.de

Anhang: Statistische Grundlagen

Im Folgenden sollen kurz relevante statistische Begriffe erklärt werden. Weiterhin wird auf Besonderheiten des Fragebogens sowie die verwendeten Skalen eingegangen.

Interaktivität des Fragebogens

Ein möglichst kurz gehaltener Fragebogen steht erfahrungsgemäß in einem direkten positiven Verhältnis zu einer hohen Rücklaufquote. Deshalb wurde der Fragebogen interaktiv gestaltet. Konkret bedeutet dies, dass der Beantwortende nur die Fragen erhält, die auch für ihn relevant sind, was bei heterogenen Gruppen dazu führt, dass sich die Anzahl der Antwortenden von Frage zu Frage unterscheidet. In den Auswertungen ist die jeweilige Anzahl (n) der Antwortenden bei jeder Frage in Klammern angegeben. Eine genaue Erklärung der Interaktivität findet sich ebenfalls im Analyseteil.

Pflichtfragen

Als Pflichtfragen sind alle Fragen zu verstehen, die von allen Befragungsteilnehmern zwingend beantwortet werden müssen. Dies ist für eine sinnvolle Auswertung oder für antwortabhängige Verzweigungen im Fragebogen notwendig.

Stichprobe

Als Stichprobe bezeichnet man eine Teilmenge der Grundgesamtheit, also der Gesamtheit aller statistisch relevanten Einheiten (bspw. sämtliche Städte und Kommunen in Deutschland).

Verwendete Skalen

Die verwendeten Skalen sind bei den jeweiligen Fragen angegeben. Zumeist sind dies entweder Likert-Skalen mit fünf Merkmalsausprägungen, Aufzählungen verschiedener Merkmalsausprägungen oder Ja-Nein-Fragen.

Single Choice-Fragen

Unter Single Choice-Fragen werden die Fragen verstanden, in denen der Befragungsteilnehmer nur eine Antwort auswählen kann.

Multiple Choice-Fragen

Unter Multiple Choice-Fragen werden die Fragen verstanden, in denen der Befragungsteilnehmer mehrere, bis hin zu allen vorgegebenen Antworten auswählen kann.

Median

Der Median ist ein Mittelwert in der Statistik und ein Lageparameter. Dabei beschreibt er die Merkmalsausprägung die, bei Aufreihung nach anteiliger Größe, in der Mitte steht. Allgemein teilt der Median einen Datensatz in zwei gleich große Hälften, so dass die Werte in der ersten Hälfte nicht größer sind als der Medianwert und in der zweiten Hälfte nicht kleiner.

Korrelation

Der Begriff der Korrelation beschreibt eine Beziehung zwischen zwei Merkmalen. Im Rahmen der Korrelationsanalyse sollen die Fragen geklärt werden, ob ein Zusammenhang zwischen zwei Merkmalen besteht und wenn ja, wie stark dieser ist.

Der Korrelationskoeffizient gibt dabei an, wie stark der Zusammenhang zwischen den zu vergleichenden Merkmalen ist. Bei einem Absolutwert ab 0,1 kann von einer leichten, ab 0,3 von einer mittleren sowie ab 0,5 von einer starken Korrelation ausgegangen werden.

Besteht eine starke positive Korrelation zwischen zwei Merkmalen kann davon ausgegangen werden, dass ein Befragungsteilnehmer bei beiden Merkmalen einen hohen Skalenwert gewählt hat. Bei einer stark negativen Korrelation kann dagegen davon ausgegangen werden, dass bei einem Wert ein hoher, während beim anderen Merkmal ein niedriger Wert gewählt wurde.