

Öffentliche Ausschreibungen für Druck- und Kopiersysteme

Von Dr. Robert Dekena im März 2012
(www.dokulog.de; RDekena@dokulog.de; Tel. 02202 239838)

Öffentliche Ausschreibungen für Papierausgabesystem – steigender Umsatz

Die Dynamik im Bereich der Papierausgabe nimmt auch für Einrichtungen der öffentlichen Verwaltung zu. Immer mehr Systeme werden in Netzwerke eingebunden. Farbe ist auf dem Vormarsch. Managed Services spielen eine immer größere Rolle. Inzwischen werden nicht mehr nur Multifunktionssysteme als Mietvertrag mit Servicevereinbarung ausgeschrieben, sondern auch immer mehr Arbeitsplatzdrucker werden in einem solchen Rahmen beschafft.

Öffentliche Verwaltungen und Einrichtungen der öffentlichen Hand müssen ab einer bestimmten zu erwarteten Höhe der Gesamtkosten ihre Beschaffungen europaweit ausschreiben. Die Schwellwerte für Ausschreibungen (einschließlich MwSt.) sind von der EU zum 01.01.2012 für die Jahre 2012/2013 neu festgelegt worden. Sie steigen für allgemeine Liefer- und Dienstleistungsaufträgen auf 200.000,- € und für Liefer- und Dienstleistungsaufträge der oberen oder obersten Bundesbehörden auf 130.000 Euro. Diese Summen sind bei den typischen Ausschreibungen für Druck- und Kopiersysteme einschließlich mehrjähriger Serviceverträgen schnell erreicht.

Ausgeschrieben werden von der öffentlichen Hand in Deutschland in den letzten Jahren, so auch 2011, wieder rund 100.000 Druck- und Kopiersysteme. Die größten Auftraggeber in 2011 waren u.a. verschiedene Bundesländer, Bundesministerien, Bundesämter, Polizeibehörden und Krankenkassen. Der Gesamtumsatz aller ausgeschriebenen Systeme steigt auf den Höchstwert aus dem Jahr 2008 mit über 147 Mio. €. Dabei legt der Umsatz pro System deutlich zu, d.h. es werden nicht nur billige Arbeitsplatzdrucker in großen Stückzahlen ausgeschrieben. Auf Laufzeiten von 48 Monaten und 60 Monaten entfallen 43% bzw. 44% der Ausschreibungen. Kaufverträge werden von der öffentlichen Hand in diesem Bereich nur zu 10% abgeschlossen.

| Anzahl und hochgerechneter Wert der Ausschreibungen (berechnet auf Basis des Stichtags - siehe unten) | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Anzahl Ausschreibungen | 139 | 192 | 177 | 195 | 175 |
| Anzahl Lose | 201 | 238 | 225 | 260 | 207 |
| Anzahl ausgeschriebener Geräte | 61.315 | 104.230 | 107.487 | 98.231 | 104.093 |
| Anteil Mietverträge < 60 Monate | 45% | 48% | 36% | 38% | 43% |
| Anteil Mietverträge ≥ 60 Monate | 37% | 36% | 48% | 51% | 44% |
| Anteil Kaufverträge | 9% | 11% | 15% | 10% | 10% |
| Hochgerechnetes Jahresumsatzvolumen (gesamt): | 110.942.032 € | 147.829.838 € | 130.379.356 € | 133.588.516 € | 147.163.449 € |
| Veränderung gegenüber Vorjahr | 18% | 33% | -12% | 2% | 10% |
| Umsatz pro Gerät | 1.809 € | 1.418 € | 1.213 € | 1.360 € | 1.414 € |
| Basis (Anteil Fälle mit vollständigen Angaben): | 51% | 72% | 72% | 76% | 58% |

Stand: 14.03.2012

© DOKULOG, www.dokulog.de - ohne Gewähr

Abb. Europaweite Ausschreibungen für Druck- und Kopiersysteme der öffentlichen Hand in Deutschland

Aber welche Anbieter gewinnen denn nun diese Ausschreibungen und beliefern die öffentliche Hand in Deutschland mit den entsprechenden Systemen? Die Auftragnehmer für öffentliche Aufträge lassen sich in vier Gruppen unterteilen, die sich nicht immer ganz scharf abgrenzen lassen. Der Direktvertrieb der Hersteller von Druck- und Kopiersystemen kann wieder – auch wenn bisher noch nicht alle Daten zu den Gewinnern der Ausschreibungen des Jahres 2011 - über 50% der Ausschreibungen für sich vereinnahmen. Herausragende Vertreter dieser Gruppe sind die Firmen Ricoh und Konica Minolta, die zusammen über ein Drittel aller öffentlichen Ausschreibungen in Deutschland auf sich vereinigen können. Der Fachhandel kann fast 30% der Aufträge, aber nur 19% des Umsatzes, für sich erzielen. Dagegen können die Systemhäuser bei 17% der gewonnenen Aufträge immerhin ein Umsatzanteil von 23% erreichen. Einige Unternehmen aus dem sonstigen Direktvertrieb sind von den Herstellern übernommen worden, so dass diese Gruppe eher an Bedeutung verliert. Interessanterweise können erstmals auch reine Leasingfirmen ein gewisses Umsatzvolumen in diesem Markt gewinnen.

| Gewinner der Ausschreibungen | Beispiele | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|---|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Herstellervertrieb (Anteil Aufträge) | <i>Canon, KonicaMinolta,</i> | 52% | 62% | 54% | 57% | 51% |
| Herstellervertrieb (hochgerechneter Umsatz) | <i>Océ, Ricoh, Toshiba,</i> | 75.501.855 € | 89.545.847 € | 55.034.274 € | 77.512.532 € | 72.773.762 € |
| Herstellervertrieb (Umsatzanteil) | <i>Xerox usw.</i> | 68% | 61% | 42% | 58% | 49% |
| Sonstiger Direktvertrieb (Anteil Aufträge) | <i>Pitney Bowes,</i> | 11% | 3% | 6% | 4% | 3% |
| Sonstiger Direktvertrieb (hochgerechneter Umsatz) | <i>Druckerfachmann,</i> | 15.368.606 € | 3.135.136 € | 14.653.217 € | 7.915.801 € | 12.065.740 € |
| Sonstiger Direktvertrieb (Umsatzanteil) | <i>CHG Meridian usw.</i> | 14% | 2% | 11% | 6% | 8% |
| Fachhandel (Anteil Aufträge) | <i>BT Kopier, Heckel &</i> | 27% | 24% | 23% | 26% | 29% |
| Fachhandel (hochgerechneter Umsatz) | <i>Schulz, Morgenstern,</i> | 24.635.791 € | 24.575.562 € | 17.137.358 € | 27.632.192 € | 28.265.337 € |
| Fachhandel (Umsatzanteil) | <i>Resin usw.</i> | 22% | 17% | 13% | 21% | 19% |
| Systemhäuser (Anteil Aufträge) | <i>Computacenter,</i> | 10% | 11% | 16% | 13% | 17% |
| Systemhäuser (hochgerechneter Umsatz) | <i>Fujitsu Siemens,</i> | 7.862.487 € | 30.573.293 € | 43.554.508 € | 20.527.991 € | 34.058.610 € |
| Systemhäuser (Umsatzanteil) | <i>T-Systems usw.</i> | 7% | 21% | 33% | 15% | 23% |

Stand:

14.03.2012

© DOKULOG, www.dokulog.de - ohne Gewähr

Abb. Gewinner der europaweiten Ausschreibungen für Druck- und Kopiersysteme der öffentlichen Hand in Deutschland

Die öffentliche Verwaltung dürfte auch in Zukunft für die Anbieter von Druck- und Kopiersystemen ein interessanter Markt bleiben, auch wenn nicht alle Hersteller diesen Markt gleich offensiv angehen. Dabei zeigt die Auswertung, dass es nicht immer die Direktvertriebe sind, die den Kuchen der öffentlichen Ausschreibungen für sich vereinnahmen. Sie haben Mühe, sich gegenüber dem Fachhandel und den Systemhäusern zu behaupten. Nur Anbieter, die sich auf die Belange der öffentlichen Verwaltung einlassen, deren Anforderungen erfüllen und die Ausschreibungsverfahren ernst nehmen, werden auf Dauer in diesem Markt Erfolg haben.