

# FACHTAG

REGIONALER LEBENSMITTELEINKAUF DER ÖFFENTLICHEN HAND

IM RAHMEN DES FORUMS „ÖSTERREICH ISST REGIONAL“



# NEUE SCHNITTSTELLEN

ZWISCHEN LAND-/ WIRTSCHAFT UND ÖFFENTLICHEN  
AUFTRAGGEBERN

---

Public food hubs und Dynamisches Beschaffungssystem

*CHRISTIAN JOCHUM (LKÖ)*

*MARKUS WEYER (BVN STEIERMARK)*

*ANDREAS GINER (GINER OBST UND GEMÜSE)*

*MARKUS HOLLY (BBG)*

---

# bvn Update

## Österreich isst regional

### Fachtag in Innsbruck

10. November 2021

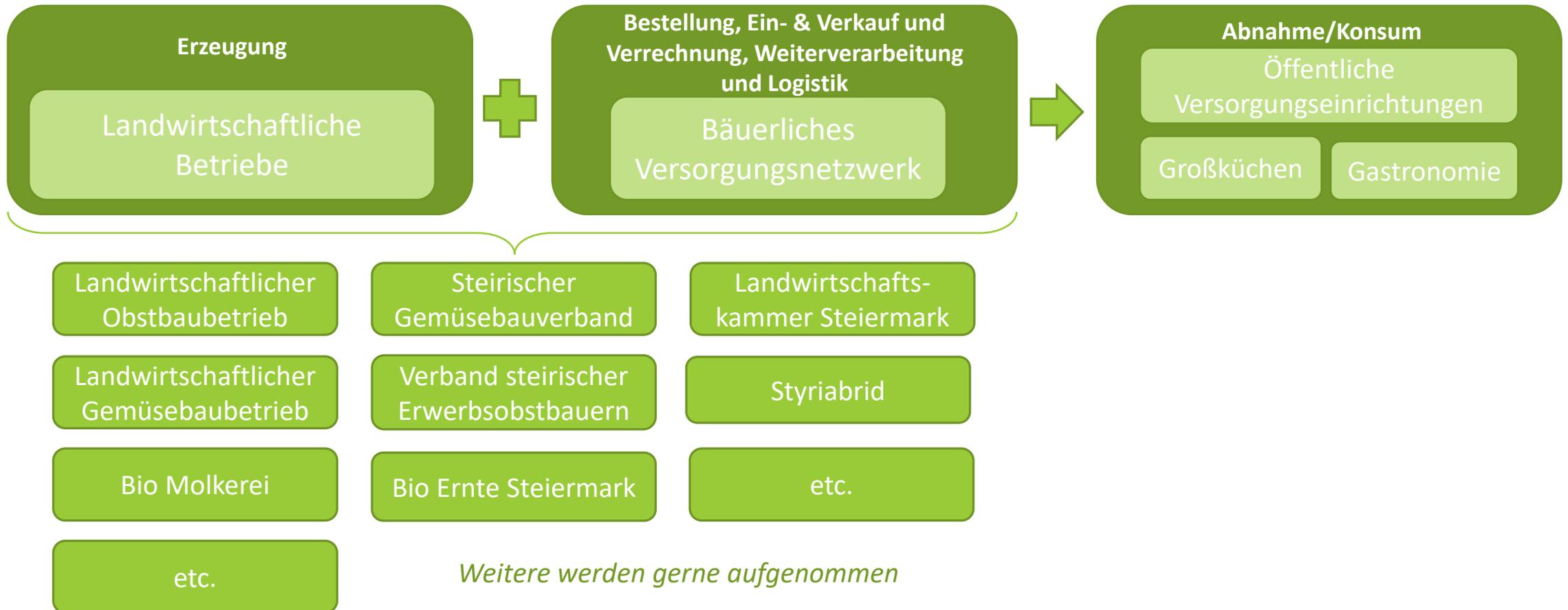


# bvn Überblick



- Das **Bäuerliche Versorgungsnetzwerk Steiermark (bvn)** wurde im **Dez. 2020** gegründet.
- **Ziele** sind u.a. die **Stärkung** der **steirischen bäuerlichen Betriebe** durch neue Absatzmöglichkeiten, die **Steigerung** der **Wertschöpfung** und der Aufbau von **kontinuierlichen Absatzschienen**
- BVN bildet die **zentrale Ansprechstelle für Großküchen** und **bietet eine gebündelte Bereitstellung** von **regionalen und saisonalen** bäuerlichen **Lebensmitteln direkt** von den **Produzenten**.
- **Spartenübergreifendes Angebot** von Gemüse, Obst, Fleisch, Milchprodukten, Getreide, Öl, Fisch. Angebot von **regionalen konventionellen Produkten** und **Bio Produkten**
- Organisation der **Logistik** für Abholung und Zustellung. Organisation der **Weiterverarbeitung** von Obst/Gemüse um Anforderungen von Großküchen gerecht zu werden.
- **Herkunftssicherung** mit der Rückverfolgung bis zum bäuerlichen Betrieb. Wir kennen die dahinterliegenden Betriebe. Fokus auf **hoher Lebensmittelqualität, Tierwohl, 100% gentechnikfrei** oder **Bio**, **kurze Transportwege** und **nachhaltiger Wirtschaftsweise**.

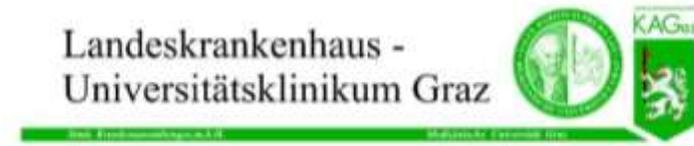
# bvn Funktionsweise und Aufbau



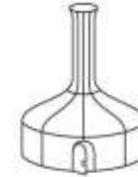
# Beispielhafte Referenzkunden



**Jugendhaus** des Landes  
Steiermark  
**Plüddemanngasse**



Anton Paar Sudhaus GmbH



SUDHAUS

**Aufwind** - Das Zentrum  
für Wohnen und  
Ausbildung Graz



**ABZ** Ausbildungs- und  
Kompetenzzentrum des  
Landes Steiermark



**Jugendhaus** des Landes  
Steiermark  
**Schießstattgasse**



Bäuerliches Versorgungsnetzwerk Steiermark eGen  
Ekkehard-Hauer-Straße 33, 8052 Graz  
+43 316 / 8050-7121; office@bvvn.st  
[www.bvvn.st](http://www.bvvn.st)

# GINER

GASTROSERVICE

TÄGLICH FRISCH, MIT BESTER QUALITÄT UND GEWISSENHAFTER HERKUNFT!



ANDREAS GINER



KREATIVES UND VIELSEITIGES  
FRISCHESORTIMENT



HAUSEIGENER FUHRPARK

IMPULS  
ZUM DYNAMISCHEN  
BESCHAFFUNGSSYSTEM (DBS)  
IM LEBENSMITTELBEREICH

---

Markus Holly

# DAS DYNAMISCHE BESCHAFFUNGSSYSTEM

## Potentiale für die Lebensmittelbeschaffung

- Weiterentwicklung bereits etablierter Einkaufsmöglichkeiten
- Vergaberechtskonformer Einkauf mit formalem Ablauf
- Möglichkeit der regionalen und kleinteiligen Beschaffung
- individuelle Anforderungen an die Leistungserbringung mit höchstmöglichen Qualitätskriterien
- Berücksichtigung der Diversität von Anbietern und Steigerung des Wettbewerbs
- Berücksichtigung neuer, regionaler Anbieter
- Planungssicherheit für die Lieferanten- und Kundenseite



### Warengruppen

|                         |                             |
|-------------------------|-----------------------------|
| Obst & Gemüse           | Milch- und Molkereiprodukte |
| Fleisch- und Wurstwaren | Back- und Konditorwaren     |
| Frischgeflügel          | Trockenwaren                |
| Fisch                   | Bäckermehl                  |

# DAS DYNAMISCHE BESCHAFFUNGSSYSTEM

## Bisherige Erkenntnisse und Herausforderungen

- Erwartungshaltung von Auftraggebern und Bietern
  - Wettbewerb vs. „Wunschlieferant“
  - Kaum Alleinstellungsmerkmale (USP's)
- Vergaberechtliche Aspekte
  - Betroffenheit von Auftraggebern und Auftragnehmern schaffen
  - DBS bietet entsprechende Sicherheit
- Technische Herausforderungen insbesondere auf Bieterseite
  - Ausprägung der Digitalisierung
  - Teilnahmeantrag und Angebotsabgabe



# DAS DYNAMISCHE BESCHAFFUNGSSYSTEM

Ihre Ansprechpartner



**Markus Holly**

Fachbereichsleiter Strategische  
Beschaffung Facilities &  
Arbeitswelten

[markus.holly@bbg.gv.at](mailto:markus.holly@bbg.gv.at)

Tel.: +43 1 245 70-366

Mobil: +43 664 964 91 20



**Gerald Tropper**

Strategischer Einkaufsexperte

[gerald.tropper@bbg.gv.at](mailto:gerald.tropper@bbg.gv.at)

Tel.: +43 1 245 70-344



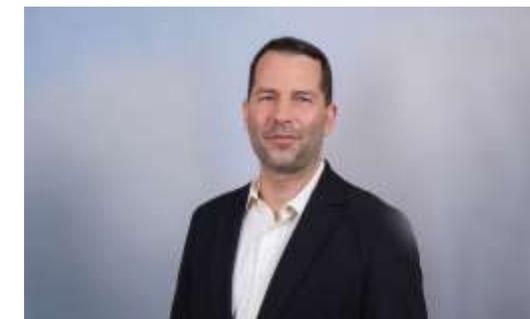
**Immina Mitteregger**

Vertrags- und Qualitätsmanagerin

[immina.mitteregger@bbg.gv.at](mailto:immina.mitteregger@bbg.gv.at)

Tel.: +43 1 245 70-249

Mobil: +43 664 840 34 33



**Martin Manschein**

Projektmanager  
Forum Österreich isst regional

[martin.manschein@bbg.gv.at](mailto:martin.manschein@bbg.gv.at)

Tel.: +43 1 245 70-527

Bei Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!

NOCH FRAGEN?

> EINFACH  
LÖSUNGEN  
SCHAFFEN

[www.bbg.gv.at](http://www.bbg.gv.at)

## **Mitschrift zum Workshop „Neue Schnittstellen“ 10.11.2021, Innsbruck Iglis**

Vortragende:

**Christian Jochum (LKÖ) – Moderation**

**Markus Weyer (BVN Steiermark)**

**Andreas Giner (Obst Gemüse)**

**Markus Holly (BBG)**

**Jochum:**

- Wichtig im Thema: Unterscheidung Kleinbetriebe (sowohl Landwirte als auch Produzenten) und Großbetriebe
- Knowhow handwerklich ist in Kleinbetrieben vorhanden
- Schwächen bei juristischen Fragen, Zertifizierungen, Gütesiegel etc.
- Knowhow zu Lebensmittelsicherheit, Hygiene etc. funktioniert im Kleinbetrieb meist sehr gut (Schwächen bei Dokumentation, Planung)
- Aspekt: Pufferkapazität fehlt teilweise (Unwetter - es fehlt plötzlich die halbe Ernte – das kann ein Kleinbetrieb nicht kompensieren; dieses auch bei Personalausfall - Problem in der Lieferfähigkeit)
- Aspekt: kleinere Betriebe oft schneller anpassungsfähig an geänderten Bedarf, flexibel in der Lieferung, Bestellung
- Große Betriebe können besser und verlässlicher planen
- Problematisch wenn Strukturen nicht zusammenpassen (großer Abnehmer, sehr kleiner Zulieferer);
  - Lösungsansätze dazu – Bündelung von Lieferanten; oder auch Kleinlose in der Vergabe kann helfen
- Beispiel: Rewe verlangte GS1 Eintragung für alle Produkte – schaffen sehr viele kleine Betriebe einfach nicht und fallen daher weg (Schwäche in Dokumentation)
- Ansatz für Lösungen – Fragestellung an die Runde:
  - Wie wäre es, wenn die Bündelung des Einkaufs wieder eher zurück auf kleinere Strukturen geht (einzelne Kasernen, Krankenhäuser etc. organisieren ihren Einkauf selbst und nicht zentral) – Strukturen passen besser zusammen

**Weyer:**

- BVN: Aufbau das BVN als Genossenschaft präsentiert (die Zuliefernden sind Teilhabende und nicht nur Lieferanten)
- Spartenübergreifendes Angebot wichtig, regionale und biologische Produkte
- Zentrale Drehscheibe, um das Angebot und die Abnahme zusammenzubringen – dadurch wird ein Mehrwert auch für den Abnehmer generiert
- Im Fleischbereich – immer spezielle Qualitätsprodukte; werden zu guten Preisen angeboten, da die Margen niedrig sind; Kostensenkung – kein Lager.
- Logistik – es wird mit E-Fahrzeugen von den Lieferanten abgeholt und schnell in die Küchen gebracht (Richtung CO<sub>2</sub> – Neutralität, sinnvolle Regionalität); es gibt kein Zentrallager, aber in einem Kühltransporter ein „Zwischenlager“ – es wird vermutlich ein kleines bauliches Zwischenlager kommen, um besser aufgestellt zu sein.
- Herkunftssicherung wird ausgebaut – durch direkte Bekanntschaft; Kennzeichnung – wo, von welchem Landwirt kommt welches Produkt her (Etiketten usw.)

**Giner**

- Handelsunternehmen und Verarbeitung – Obst und Gemüse Convenience
- Ca 1.800 Artikel (O/G) im Sortiment
- Regionalität ist vor allem im direkten Umkreis zu sehen; „Mikroregionalität“ - Versorgung in der Region mit regionalen Produkten
- Das komplexe Ausschreibungssystem ist für mittlere Betriebe schwer zu schaffen
- Es zählt der Preis und da kann mit den Großanbietern nicht mitgegangen werden
- Ungleiche Voraussetzungen: Geringere Lohnkosten und Auflagen
- Ungleichvoraussetzungen wettbewerbsverzerrend und unlauterer Wettbewerb;

**Holly**

- DBS wurde vorgestellt
  - Thematik, dass einzelne große Anbieter alles gewinnen, ist auch bei BBG ein großes Thema
  - BBG ist nicht die „Vergabepolizei“ – es ist ein Angebot und kein Zwang
  - Großunternehmen sind ausgeschlossen, um Kleineren Möglichkeiten zu geben
  - Trotz allen Supports – es ist ein Vergabeverfahren, es muss über Kriterien funktionieren „was zeichnet den Betrieb aus?“ (Dienstleistungsfähigkeiten – zB schnelle Lieferung usw.)
-

**Es fand eine intensive Diskussion über die allgemeinen Ausschreibemodalitäten (Rahmenvereinbarungen ohne Abrufverpflichtung auf Seite der Kunden) statt. Dies wird kritisch gesehen. Im Gegensatz dazu wird das DBS, welches üblicherweise mit relativ fixierten Abnahmemengen arbeitet, positiv aufgenommen.**

**Zusammenfassende Ergebnispunkte:**

- Bewusstseinsbildung bei den Kunden - Verträge in Form von Rahmenvereinbarungen oder auch anderen Verträgen müssen Abnahmen folgen
- Die BBG ist Dienstleister – sie stellt ein Angebot für dem Recht entsprechende Vergaben
- Der Vorteil des DBS mit seiner Abnahmeverpflichtung wird interessiert hinterfragt
- Auch Lieferanten/Produzenten sollten ihr Angebot verbessern (Gebindegrößen etc. für Großküchen)
- Logistik: die „letzte Meile“ ist im Nachhaltigkeitskontext wesentlich (Großhandel)
- Zur Erfüllung erhöhter Kriterien wird höheres Budget in den Küchen benötigt
- Konsumenten haben erhöhte Qualitätsansprüche; diese Wertigkeit muss auch bezahlt werden