



Co-funded by  
the European Union



*Verbesserung der Berufsbildung mit sozialer  
Wirkung: Umsetzung*

# Deal4Good - PR1 Forschungsbericht



EUROPEAN CENTER  
FOR SOCIAL FINANCE



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ  
UNIVERSITY OF WEST ATTICA



MALTA VOCATIONAL



Co-funded by  
the European Union

Deal4Good wird von der Europäischen Union finanziert. Von der Europäischen Union finanziert. Die geäußerten Ansichten und Meinungen entsprechen jedoch ausschließlich denen des Autors bzw. der Autoren und spiegeln nicht zwingend die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können dafür verantwortlich gemacht werden. Projektnummer: 2024-1-DE02-KA220-VET-000244401



*Verbesserung der Berufsbildung für soziale Wirkung: Umsetzung soziale öffentliche Beschaffung in der Praxis*

## **Der Deal4Good Forschungsbericht**

### **Eine kleine transnationale Untersuchung des Marktes für soziales öffentliches Beschaffungswesen**

|                       |                             |
|-----------------------|-----------------------------|
| Leiter der Aktivität  | Universität von West-Attika |
| Beteiligte(r) Partner | Alle Partner                |
| Stand                 | Endgültig                   |
| Verteilung            | Öffentlich                  |
| Datum                 | Juli 2025                   |



EUROPEAN CENTER  
FOR SOCIAL FINANCE



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ  
ΔΥΤΙΚΗΣ ΑΤΤΙΚΗΣ  
UNIVERSITY OF WEST ATTICA



Co-funded by  
the European Union



## Haftungsausschluss

Deal4Good wird von der Europäischen Union finanziert. Die geäußerten Ansichten und Meinungen sind jedoch ausschließlich die des Autors/der Autoren und spiegeln nicht unbedingt die der Europäischen Union oder der Europäischen Exekutivagentur für Bildung und Kultur (EACEA) wider. Weder die Europäische Union noch die EACEA können für diese verantwortlich gemacht werden. Projektnummer: 2024-1-DE02-KA220-VET-000244401

## Copyright © 2025, Deal4Good Konsortium, Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Dokument und sein Inhalt sind das Eigentum des Deal4Good Konsortiums. Es kann Informationen enthalten, die den Rechten des geistigen Eigentums unterliegen. Durch die Aushändigung dieses Dokuments oder die Offenlegung seines Inhalts werden keine Rechte an geistigem Eigentum gewährt. Die Vervielfältigung oder Weitergabe dieses Dokuments an Dritte ist ohne die vorherige schriftliche Zustimmung des Autors/der Autoren verboten.



Dieses Werk ist lizenziert unter einer Creative Commons Attribution - NonCommercial - Share Alike 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0) Lizenz.



Co-funded by  
the European Union



## Zusammenfassung

Dieses Dokument mit dem Titel "**Deal4Good Research Report**" ist das erste offizielle Ergebnis des Deal4Good-Projekts. Deal4Good zielt darauf ab, die berufliche Aus- und Weiterbildung (Vocational Education and Training, VET) durch die Förderung des **sozialen öffentlichen Beschaffungswesens (Social Public Procurement, SPP)** sozialverträglich zu gestalten. Der Bericht basiert auf den Aktivitäten, die im Rahmen von Arbeitspaket 2 (WP2) - Wissenserwerb - durchgeführt wurden. Dieses Arbeitspaket konzentrierte sich auf die Identifizierung bestehender Lücken in der technischen Kapazität und den rechtlichen Rahmenbedingungen, die die Bereitschaft von **Sozialunternehmen (SEs)** und **öffentlichen Auftraggebern (CAs)** zur effektiven Teilnahme an SPP einschränken. Als solcher dient der Bericht als eine kleine transnationale Untersuchung. Zur Unterstützung dieser Bemühungen sammelten und analysierten die Projektpartner Daten über den aktuellen Stand der Sozialwirtschaft und SPP in ihren jeweiligen Ländern. Der Bericht vergleicht die Herausforderungen und Chancen in den einzelnen Partnerländern und enthält Erkenntnisse aus den Interviews, die mit Sozialunternehmen und Sozialpartnern geführt wurden. Deren Antworten wurden analysiert und in diesem Dokument interpretiert. Darüber hinaus enthält der Bericht ein Kapitel, in dem ausgewählte Fallstudien vorgestellt werden, die von den Projektpartnern als **Best Practices** identifiziert wurden. In den letzten Abschnitten werden die wichtigsten Ergebnisse und allgemeinen **Schlussfolgerungen** der Studie vorgestellt.

## Schlüsselwörter

Nachhaltiges öffentliches Beschaffungswesen (SPP), Sozialer Wert, Transnational, Desk Analysis, Best Practices



Co-funded by  
the European Union



## Inhalt

|                                                                   |     |
|-------------------------------------------------------------------|-----|
| Verzeichnis der Tabellen .....                                    | 3   |
| Verzeichnis der Abbildungen .....                                 | 3   |
| Liste der Abkürzungen .....                                       | 4   |
| Eine kurze Einführung in das Deal4Good-Projekt.....               | 5   |
| 1. Einführung .....                                               | 6   |
| 2. Hintergrund der Partnerländer .....                            | 11  |
| 2.1 Deutschland.....                                              | 11  |
| 2.2 Italien.....                                                  | 16  |
| 2.3 Griechenland .....                                            | 21  |
| 2.4 Spanien .....                                                 | 25  |
| 2.5 Malta .....                                                   | 29  |
| 2.6 Rumänien .....                                                | 34  |
| 2.7 Bulgarien.....                                                | 38  |
| 2.8 Zypern.....                                                   | 41  |
| 3. Auswahl der Benutzerfälle & Schreibtischanalyse .....          | 48  |
| 3.1 Datenerhebung .....                                           | 48  |
| 3.1.1 Methodik.....                                               | 48  |
| 3.1.2 Datenverarbeitung.....                                      | 50  |
| 3.2 Analyse der Daten .....                                       | 51  |
| 3.2.1 Methodik.....                                               | 51  |
| 3.2.2 Fragebogen Ergebnisse pro Land.....                         | 52  |
| 3.2.3 Vergleichende Analyse und statistisches Analysemodell ..... | 84  |
| 3.2.4 Identifizierung von Blockadepunkten und Aktionsplan.....    | 100 |
| 4. Bewährte Praktiken .....                                       | 121 |
| 4.1 Zielsetzung.....                                              | 121 |
| 4.2 Fallstudien .....                                             | 122 |
| 5. Schlussfolgerungen.....                                        | 138 |
| 6. Anhang I - Fragebogen für SEs.....                             | 139 |





|                                                         |     |
|---------------------------------------------------------|-----|
| 7. Anhang II - Fragebogen für CAs .....                 | 146 |
| 8. Anhang III - Fragebogen zu bewährten Verfahren ..... | 153 |





## Liste der Tabellen

|                                                                                         |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| TABELLE 1 SOZIOÖKONOMISCHE SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR DEUTSCHLAND .....                   | 12  |
| TABELLE 2 SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR DEN SEKTOR DER SOZIALWIRTSCHAFT IN DEUTSCHLAND ..... | 13  |
| TABELLE 3 SOZIOÖKONOMISCHE SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR ITALIEN.....                        | 17  |
| TABELLE 4 SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR DEN SEKTOR DER SOZIALWIRTSCHAFT IN ITALIEN .....     | 19  |
| TABELLE 5 SOZIOÖKONOMISCHE SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR GRIECHENLAND .....                  | 22  |
| TABELLE 6 SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR DEN SW-SEKTOR IN GRIECHENLAND .....                  | 24  |
| TABELLE 7 SOZIOÖKONOMISCHE SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR SPANIEN .....                       | 26  |
| TABELLE 8 SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR DEN SW-SEKTOR IN SPANIEN.....                        | 27  |
| TABELLE 9 SOZIOÖKONOMISCHE SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR MALTA.....                          | 30  |
| TABELLE 10 SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR DEN SW-SEKTOR IN MALTA .....                        | 32  |
| TABELLE 11 SOZIOÖKONOMISCHE SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR RUMÄNIEN.....                      | 35  |
| TABELLE 12 SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR DEN SW-SEKTOR IN RUMÄNIEN .....                     | 36  |
| TABELLE 13 SOZIOÖKONOMISCHE SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR BULGARIEN .....                    | 38  |
| TABELLE 14 SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR DEN SW-SEKTOR IN BULGARIEN .....                    | 39  |
| TABELLE 15 SOZIOÖKONOMISCHE SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR ZYPERN .....                       | 41  |
| TABELLE 16 SCHLÜSSELINDIKATOREN FÜR DEN SW-SEKTOR IN ZYPERN .....                       | 43  |
| TABELLE 17 FRAGEBOGENERGEBNISSE FÜR DEUTSCHLAND.....                                    | 52  |
| TABELLE 18 FRAGEBOGENERGEBNISSE FÜR ITALIEN .....                                       | 57  |
| TABELLE 19 FRAGEBOGENERGEBNISSE FÜR GRIECHENLAND .....                                  | 61  |
| TABELLE 20 FRAGEBOGENERGEBNISSE FÜR SPANIEN.....                                        | 65  |
| TABELLE 21 FRAGEBOGENERGEBNISSE FÜR MALTA.....                                          | 68  |
| TABELLE 22 FRAGEBOGENERGEBNISSE FÜR BULGARIEN .....                                     | 71  |
| TABELLE 23 FRAGEBOGENERGEBNISSE FÜR RUMÄNIEN .....                                      | 76  |
| TABELLE 24 FRAGEBOGENERGEBNISSE FÜR ZYPERN .....                                        | 80  |
| TABELLE 25 ERGEBNISSE DER PEARSON-KORRELATION.....                                      | 97  |
| TABELLE 26 ANOVA-TESTERGEBNISSE .....                                                   | 97  |
| TABELLE 27 ANOVA-TESTERGEBNISSE .....                                                   | 98  |
| TABELLE 28 ERMITTELTE BLOCKIERUNGSPUNKTE UND AKTIONSPÄNE.....                           | 103 |

## Verzeichnis der Abbildungen

|                                                                                       |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ABBILDUNG 1 DIAGRAMM ZUR METHODIK .....                                               | 8  |
| ABBILDUNG 2 DIAGRAMM MIT DEN IDENTIFIZIERTEN BLOCKIERUNGSPUNKTEN IN DEUTSCHLAND ..... | 55 |
| ABBILDUNG 3 DIAGRAMM MIT IDENTIFIZIERTEN BLOCKIERUNGSPUNKTEN IN ITALIEN .....         | 59 |
| ABBILDUNG 4 DIAGRAMM MIT DEN IN GRIECHENLAND ERMITTELTEN BLOCKIERUNGSPUNKTEN .....    | 63 |
| ABBILDUNG 5 DIAGRAMM MIT IDENTIFIZIERTEN SPERRPUNKTEN IN SPANIEN.....                 | 67 |
| ABBILDUNG 6 DIAGRAMM MIT BLOCKIERUNGSPUNKTEN IN MALTA.....                            | 70 |
| ABBILDUNG 7: BLOCKIERUNGSPUNKTE IN BULGARIEN .....                                    | 74 |
| ABBILDUNG 8: BLOCKIERUNGSPUNKTE IN RUMÄNIEN .....                                     | 78 |
| ABBILDUNG 9 DIAGRAMM MIT BLOCKADEPUNKTEN IN ZYPERN.....                               | 82 |
| ABBILDUNG 10 VERTRAUTHEIT DER PARTNERLÄNDER MIT PP UND SPP .....                      | 85 |
| ABBILDUNG 11 BEWUSSTSEIN DER SES AUS DEN PARTNERLÄNDERN FÜR STRATEGIEN.....           | 86 |
| ABBILDUNG 12 TEILNAHME DER PARTNERLÄNDER AN PP UND SPP.....                           | 87 |





|                                                                                                                                                |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ABBILDUNG 13 HÄUFIGKEIT DER TEILNAHME AN BESCHAFFUNGEN.....                                                                                    | 88  |
| ABBILDUNG 14 VERGLEICHENDE ERGEBNISSE ZUR SPP-BETEILIGUNG .....                                                                                | 89  |
| ABBILDUNG 15 FÄHIGKEIT DER SES AUS PARTNERLÄNDERN ZUR TEILNAHME AN SPP .....                                                                   | 90  |
| ABBILDUNG 16 VERTRAUTHEIT DER ZUSTÄNDIGEN BEHÖRDEN DER PARTNERLÄNDER MIT PP UND SPP .....                                                      | 91  |
| ABBILDUNG 17 WISSEN DER ÖFFENTLICHEN AUFTRAGGEBER AUS DEN PARTNERLÄNDERN ÜBER SPP-STRATEGIEN .....                                             | 92  |
| ABBILDUNG 18 EINBEZIEHUNG VON STAKEHOLDERN IN SPP-VERFAHREN DURCH CAS .....                                                                    | 94  |
| ABBILDUNG 19 FÄHIGKEIT DER CAS AUS DEN PARTNERLÄNDERN, SPP ZU ENTWICKELN UND ZU VERÖFFENTLICHEN .....                                          | 96  |
| ABBILDUNG 20 BEWÄHRTES VERFAHREN AUS SPANIEN "FAIRER HANDEL ALS ZENTRALES BESCHAFFUNGSPRINZIP" .....                                           | 122 |
| ABBILDUNG 21 BEWÄHRTES VERFAHREN AUS SPANIEN "FAIRER HANDEL ALS ZENTRALES BESCHAFFUNGSPRINZIP" .....                                           | 124 |
| ABBILDUNG 22 BEWÄHRTES VERFAHREN AUS SPANIEN "UMWANDLUNG VON ÖL IN SOZIALEN WERT" .....                                                        | 125 |
| ABBILDUNG 23 BEWÄHRTES VERFAHREN AUS GRIECHENLAND "SKALIERUNG DER SE-BETEILIGUNG DURCH RESERVIERTER LOSE" .....                                | 126 |
| ABBILDUNG 24 BEWÄHRTES VERFAHREN AUS POLEN "SOZIALE EINGLIEDERUNG DURCH LOKALISIERTE BESCHAFFUNG" .....                                        | 127 |
| ABBILDUNG 25 BEWÄHRTES VERFAHREN AUS BELGIEN "EINBEZIEHUNG VON SOZIALKLAUSELN" .....                                                           | 128 |
| ABBILDUNG 26 BEWÄHRTES VERFAHREN AUS DEUTSCHLAND "INKLUSIVE BESCHÄFTIGUNG DURCH IT-KREISLAUFWIRTSCHAFT" .....                                  | 130 |
| ABBILDUNG 27 BEWÄHRTES VERFAHREN AUS SINGAPUR "DIGITALISIERUNG DES ÖFFENTLICHEN AUFTRAGSWESENS" .....                                          | 131 |
| ABBILDUNG 28 BEWÄHRTES VERFAHREN AUS NORWEGEN "ETHISCHE BESCHAFFUNG MIT GLOBALER ÜBERWACHUNG DER LIEFERKETTE" .....                            | 132 |
| ABBILDUNG 29 BEST PRACTICE AUS ITALIEN "BEKÄMPFUNG DER AUSBEUTUNG VON ARBEITSKRÄFTEN IN DER MODEBRANCHE" .....                                 | 133 |
| ABBILDUNG 30 BEWÄHRTES VERFAHREN AUS ITALIEN "EINBINDUNG SOZIALER KRITERIEN IN DIE BESCHAFFUNG IM GESUNDHEITSWESEN" .....                      | 134 |
| ABBILDUNG 31 BEWÄHRTES VERFAHREN AUS ITALIEN, "REGIONALER AKTIONSPLAN FÜR NACHHALTIGE UND INTEGRATIVE BESCHAFFUNG" .....                       | 135 |
| ABBILDUNG 32 BEWÄHRTES VERFAHREN AUS ZYPERN "ZWEIFACHER FOKUS AUF SOZIAL- UND UMWELTSTANDARDS BEI DER BESCHAFFUNG VON REINIGUNGSMITTELN" ..... | 136 |
| ABBILDUNG 33 BEWÄHRTES VERFAHREN AUS ZYPERN "INTEGRATIVE UND NACHHALTIGE BESCHAFFUNG VON MÖBELN FÜR INNOVATIONSÄRÄUME" .....                   | 137 |

## Liste der Abkürzungen

|     |                                         |
|-----|-----------------------------------------|
| WP  | Arbeitspaket                            |
| SE  | Soziales Unternehmen                    |
| CA  | Vergabestelle                           |
| SPP | Soziales öffentliches Beschaffungswesen |
| KPI | Wichtiger Leistungsindikator            |



Co-funded by  
the European Union



## Eine kurze Einführung in das Deal4Good-Projekt

---

Das **Deal4Good-Projekt** ist ein innovatives europäisches Projekt, das sich mit den komplexen Wachstumsherausforderungen befasst, mit denen Sozialunternehmen konfrontiert sind, die gleichzeitig kommerziell erfolgreich sein und eine positive soziale Wirkung erzielen müssen. Die EU hat zwar wichtige Schritte unternommen, um die Entwicklung von Sozialunternehmen zu unterstützen, aber anhaltende nationale Unterschiede, begrenzte Skalierbarkeit und ein Mangel an qualifizierten Fachkräften behindern weiterhin den Fortschritt.

Eine große Herausforderung liegt in der **begrenzten Verfügbarkeit von Fachleuten, die sich auf das soziale öffentliche Auftragswesen spezialisiert haben**, sowie im **Fehlen umfassender** Berufsbildungsprogramme, die Fachleute mit den notwendigen Fähigkeiten ausstatten, um SW beim Zugang zu öffentlichen Aufträgen zu unterstützen und von ihnen zu profitieren.

Um diese Lücken zu schließen, will Deal4Good ein innovatives **Curriculum "Social Procurement Expert (SPE)"** entwickeln, erproben und anbieten. Dieses innovative Schulungsprogramm wird Fachleute mit sozioökonomischem Hintergrund befähigen, sozialwirtschaftlichen Unternehmen dabei zu helfen, ihr Potenzial durch ein effektives Engagement in der sozialen Beschaffung zu entfalten.

Das Projekt unterstützt zwei **Kernprioritäten der EU**:

- **Anpassung der Berufsbildung an die Bedürfnisse des Arbeitsmarktes** durch Entwicklung gezielter Kompetenzen und Überbrückung der Kluft zwischen Ausbildung und Sozialwirtschaft;
- **Steigerung der Attraktivität der Berufsbildung** durch gemischtes Lernen, arbeitsbezogene Erfahrungen und innovative digitale Instrumente.

Durch den Aufbau eines robusten, zukunftsfähigen Ausbildungsmodells und die Förderung der sektorübergreifenden Zusammenarbeit befähigt Deal4Good Fachkräfte dazu, zu **wichtigen Impulsgebern** für ein integratives, nachhaltiges Wachstum des sozialen öffentlichen Auftragswesens in ganz Europa zu werden.





## 1. Einführung

---

Das Arbeitspaket 2 des Deal4Good-Projekts zielt darauf ab, **die Entwicklungsdefizite von Anbietern und Einkäufern im Bereich der sozialen öffentlichen Beschaffung (SPP) zu untersuchen**. Diese Untersuchung erforscht eingehend die Bereitschaft von Sozialunternehmen und öffentlichen Auftraggebern für SPPs. Die Partnerschaft hat bestehende Lücken (technische Kapazität, Regulierung usw.) ermittelt und spezifische regionale und sektorale Hindernisse und Möglichkeiten analysiert, um die Vorteile der transnationalen Projektdimension zu nutzen. Die Untersuchung in kleinem Maßstab zielt darauf ab, den Partnern, Zielgruppen und dem relevanten internationalen Publikum ein klares Verständnis des Unterstützungsbedarfs im Bereich der sozialen Beschaffung zu vermitteln. Die Forschungsergebnisse haben die Form eines innovativen Forschungsberichts (PR1) angenommen, der dieses Dokument darstellt.

Dieses Dokument ist das <sup>erste</sup>Ergebnis des Deal4Good-Projekts mit dem Namen **"PR1 - Deal4Good Research Report"**.

PR1 richtet sich an Forscher, spezialisierte Unternehmen, öffentliche Einrichtungen und Sozialunternehmen und:

- Unterstützung der Entwicklung des Lehrplans.
- als wichtige Ressource für künftige Experten für soziales Beschaffungswesen (SPE) dienen und einen integralen Bestandteil des Schulungsmaterials bilden (PR2).
- die Entwicklung politischer Empfehlungen (PR6) zu unterstützen und sicherzustellen, dass diese auf einem umfassenden Verständnis des Kontextes, der Herausforderungen und der Möglichkeiten beruhen.
- die Erstellung des Tools zur digitalen Bewertung von Sozialunternehmen (Social Enterprises' Digital Assessment Tool) anleiten, ein entscheidendes Produkt, das es SPEs ermöglicht, sofort einsatzfähig und auf dem Arbeitsmarkt wettbewerbsfähig zu werden.

Der Deal4Good-Forschungsbericht ist ein wichtiges Ergebnis, und die Partnerschaft ist bestrebt, seine **weite Verbreitung** sicherzustellen, um das Verständnis und die Wiederverwendung der gesammelten Informationen und Forschungsergebnisse zu maximieren. Er wird kostenlos über verschiedene Kanäle verteilt, darunter die Projektwebsite, soziale Medien, Newsletter und die Plattformen des Erasmus+ Programms (EPALE, Projektergebnisplattform usw.).





Der Bericht wird in allen Sprachen der Partnerländer zur Verfügung gestellt. **Die übersetzten** Inhalte werden den Sozialunternehmen und öffentlichen Auftraggebern in den einzelnen Ländern zur Verfügung gestellt, um ein besseres Verständnis der Erkenntnisse und Empfehlungen des Berichts zu ermöglichen.

In der Abbildung wird das Methodikdiagramm mit allen verschiedenen Abschnitten des Berichts dargestellt.



Co-funded by  
the European Union

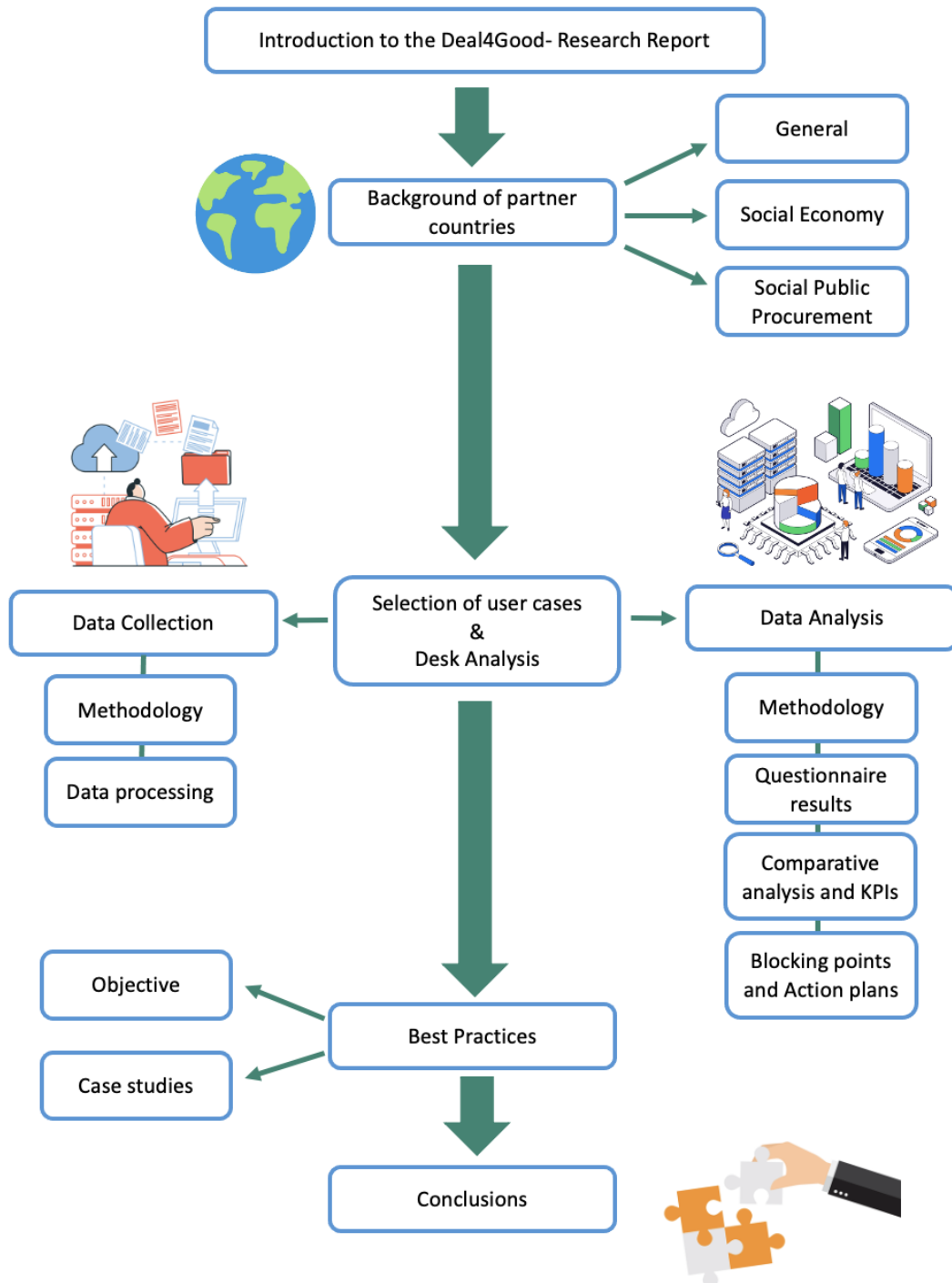


Abbildung1 Methodik-Diagramm



Co-funded by  
the European Union



Wie im obigen Diagramm dargestellt, ist der Bericht in mehrere Schlüsselabschnitte **gegliedert**, von denen jeder auf dem vorhergehenden aufbaut, um einen umfassenden Überblick und umsetzbare Erkenntnisse über den Stand der sozialen öffentlichen Beschaffung (SPP) und der Sozialwirtschaft (SE) in den teilnehmenden Ländern zu liefern.

Der Bericht beginnt mit einem Überblick über den **Hintergrund der einzelnen Partnerländer**. Dieser einleitende Abschnitt enthält allgemeine demografische und wirtschaftliche Indikatoren (z. B. Bevölkerungszahl, BIP usw.) und gibt einen Überblick über den aktuellen Stand der Sozialwirtschaft, einschließlich der Anzahl der Sozialunternehmen, ihrer Wachstumstrends und des Reifegrads des Ökosystems. Darüber hinaus wird eine Momentaufnahme des Stands des sozialen öffentlichen Auftragswesens präsentiert, in der die bestehenden Politiken, Strategien und Hauptakteure auf nationaler oder regionaler Ebene hervorgehoben werden.

Der Hauptteil des Dokuments konzentriert sich auf die **Auswahl von Anwendungsfällen und die Schreibtischanalyse**. Dieser Abschnitt ist in mehrere Kapitel unterteilt:

- Datenerhebung erläutert die Methodik zur Sammlung von Beiträgen von Sozialunternehmen und öffentlichen Auftraggebern, einschließlich der Gestaltung und Verwaltung von Fragebögen.
- Die Datenanalyse präsentiert die Ergebnisse der Umfrage, aufgeschlüsselt nach Ländern. Dazu gehören sowohl qualitative als auch quantitative Analysen, die durch Diagramme veranschaulicht und durch erzählerische Interpretationen unterstützt werden. Eine vergleichende Analyse zwischen den Ländern zeigt gemeinsame Muster und länderspezifische
- Die Identifizierung von Hemmnissen stützt sich auf die Ergebnisse der Umfrage, um die Haupthindernisse aufzuzeigen, mit denen SEs beim Zugang zu oder der Teilnahme an öffentlichen Vergabeverfahren konfrontiert sind, sowie auf einen Aktionsplan, der gezielte Empfehlungen und Maßnahmen zur Beseitigung der einzelnen identifizierten Hemmnisse enthält. Diese Maßnahmen zielen darauf ab, die Bereitschaft der SW zu verbessern, die

Im folgenden Abschnitt "**Bewährte Verfahren**" werden ausgewählte internationale Fallstudien vorgestellt, die erfolgreiche Beispiele für politische Maßnahmen, Instrumente oder Initiativen zeigen, die die Beteiligung von SW an der öffentlichen Auftragsvergabe wirksam erhöht haben. Diese Praktiken dienen als Inspiration und Modelle für eine mögliche Anpassung in den teilnehmenden Ländern.

Der letzte Abschnitt fasst die **wichtigsten Erkenntnisse** aus der gesamten Studie zusammen. Er fasst die wichtigsten Erkenntnisse aus der Datenerhebung und -analyse zusammen, hebt relevante Best





Practices hervor und präsentiert eine Reihe von übergreifenden Empfehlungen zur Förderung eines integrativeren und sozial verantwortlicheren Ökosystems der öffentlichen Beschaffung.



Co-funded by  
the European Union



## 2. Hintergrund der Partnerländer

Dieses Kapitel bietet einen umfassenden Überblick über die **derzeitige Situation** in den teilnehmenden Partnerländern (Deutschland, Italien, Griechenland, Spanien, Malta, Rumänien, Bulgarien und Zypern) mit besonderem Schwerpunkt auf der Sozialwirtschaft und der sozialen öffentlichen Beschaffung (SPP). Das Verständnis dieses "Standes der Dinge" ist ein entscheidender Schritt, um die Forschungsergebnisse des Projekts in den richtigen Kontext zu stellen und sinnvolle Empfehlungen zu formulieren. Dieser Abschnitt verfolgt ein zweifaches Ziel. Erstens bietet er Basiswissen über die sozialwirtschaftlichen Rahmenbedingungen, das rechtliche Umfeld und die politischen Initiativen in den einzelnen Ländern. Zweitens trägt er dazu bei, die Bereitschaft der einzelnen Länder zu ermitteln, sich auf SPP-Praktiken einzulassen und diese umzusetzen. Dieses grundlegende Verständnis ermöglicht dem Projektkonsortium eine genauere Interpretation der Ergebnisse aus den Fragebögen des Arbeitspakets 2 und den Interviews, die mit Sozialunternehmen (SEs) und öffentlichen Auftraggebern (CAs) geführt wurden. Durch die Identifizierung der wichtigsten Unterschiede und Gemeinsamkeiten in Bezug auf den Reifegrad und die Umsetzung von Initiativen der Sozialwirtschaft und der öffentlichen Beschaffungspolitik dient dieses Kapitel als wertvoller Referenzpunkt. Es liefert den notwendigen Kontext, um die Herausforderungen auf nationaler Ebene und die Unterschiede bei den technischen und regulatorischen Kapazitäten zu erklären, und zeigt gleichzeitig Bereiche auf, in denen die Länder übereinstimmen und gemeinsame Chancen haben. Darüber hinaus ermöglicht die Bestandsaufnahme ein besseres Verständnis der strukturellen und systemischen Faktoren, die den Erfolg oder die Grenzen der SPP beeinflussen. Sie trägt dazu bei, **länderspezifische Dynamiken** aufzudecken, wie z. B. die Unterstützung durch die Regierung, Entwicklungen in der Gesetzgebung oder kulturelle Einstellungen gegenüber sozialem Mehrwert im Beschaffungswesen.

In den folgenden Abschnitten wird ein **detailliertes Profil** jedes Partnerlandes vorgestellt, das Einblicke bietet, die die vergleichende Analyse unterstützen und zukünftige Politik- und Schulungsmaßnahmen im Rahmen des Deal4Good-Projekts leiten werden.

### 2.1 Deutschland

#### Fakten über Deutschland

- Die deutsche Wirtschaft ist die größte in Europa
- Steht vor den Herausforderungen einer alternden Bevölkerung und von Ungleichheiten
- Fehlende rechtliche Definition von Sozialunternehmen
- Es gibt kein offizielles Registrierungssystem für SEs
- Beherbergt 70k SEs



Co-funded by  
the European Union



## Allgemeiner Hintergrund

Deutschland, im **Herzen Europas** gelegen, ist die größte Volkswirtschaft des Kontinents und ein weltweit führender Industriestandort. Es hat ein föderales parlamentarisches System und ist in 16 Bundesländer unterteilt. Die Wirtschaft ist stark diversifiziert, mit starken Sektoren im verarbeitenden Gewerbe, insbesondere in der Automobilindustrie, im Maschinenbau und in der chemischen Industrie. Der Dienstleistungssektor trägt rund 70 % zum BIP bei, die Industrie etwa 27 % und die Landwirtschaft weniger als 1 %. In sozialer Hinsicht steht Deutschland vor mehreren Herausforderungen, darunter die **zunehmende Alterung der Bevölkerung**, **regionale Unterschiede in der wirtschaftlichen Entwicklung** (insbesondere zwischen Ost- und Westdeutschland), steigende Wohnkosten in städtischen Gebieten und die Integration von Migranten und Flüchtlingen. Die Langzeitarbeitslosigkeit und die Jugendarbeitslosigkeit sind zurückgegangen, bleiben aber weiterhin Bereiche, denen die Politik Aufmerksamkeit schenkt.

*Tabelle1 Sozioökonomische Schlüsselindikatoren für Deutschland*

|                            |                   |
|----------------------------|-------------------|
| <b>Gesamtbevölkerung</b>   | 84.075.075 (2025) |
| <b>Erwerbstätigenquote</b> | 77,2% (2024)      |
| <b>Arbeitslosenquote</b>   | 3,6% (April 2025) |
| <b>BIP pro Kopf (USD)</b>  | 54.343,23         |

## Sozialwirtschaft

Deutschland verfügt über ein **reichhaltiges Ökosystem der Sozialwirtschaft**. Zu den wichtigsten Organisationstypen gehören Genossenschaften, Stiftungen, eingetragene Vereine und gGmbHs (gemeinnützige Gesellschaften mit beschränkter Haftung). Diese Einrichtungen sind in den Bereichen soziale Dienstleistungen, Bildung, Gesundheit, Integration, Kreislaufwirtschaft und nachhaltige Entwicklung tätig.

In Deutschland gibt es **keine einheitliche rechtliche Definition** für ein Sozialunternehmen, aber die Anerkennung wächst. Sozialunternehmen verbinden in der Regel einen sozialen Auftrag mit unternehmerischen Ansätzen, reinvestieren ihre Gewinne in ihren Auftrag und folgen oft integrativen Führungspraktiken.

Zu den nationalen und regionalen Netzwerken, die den Sektor unterstützen, gehören SEND (Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland) und DSEE (Deutsche Stiftung für Engagement und



Co-funded by  
the European Union



Ehrenamt). Obwohl es **kein offizielles Registrierungs-** oder Zertifizierungssystem speziell für Sozialunternehmen gibt, bieten rechtliche Rahmenbedingungen wie die Gemeinnützigkeit und die gGmbH-Form Anerkennungsmöglichkeiten.

**Zu den Haupttätigkeitsbereichen** gehören soziale Dienstleistungen, Bildung und Ausbildung, Umweltschutz, Integration von Migranten und Beschäftigung von benachteiligten Gruppen.

*Tabelle2 Schlüsselindikatoren des SE-Sektors in Deutschland*

|                                                                               |                                                     |
|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|
| Anzahl der Sozialunternehmen                                                  | 70.000                                              |
| Beitrag des sozialwirtschaftlichen Sektors zum BIP und/oder zur Beschäftigung | ~4,1% der Gesamtbeschäftigung<br>2.300.000 Menschen |
| Wachstumsrate                                                                 | Nicht verfügbar                                     |

### Soziale öffentliche Beschaffung

Was bestehende Richtlinien, Toolkits, Handbücher oder Online-Plattformen angeht, so bietet Deutschland verschiedene Ressourcen zur Unterstützung einer sozial verantwortlichen öffentlichen Beschaffung, darunter:

- Kompass Nachhaltigkeit (Sustainability Compass): Eine umfassende **Online-Plattform**, die Leitlinien, Instrumente und Fallstudien zur nachhaltigen öffentlichen Beschaffung bietet.
- Kompetenzstelle für nachhaltige Beschaffung (KNB): Die Kompetenzstelle für nachhaltige Beschaffung bietet **Unterstützung, Vorlagen und bewährte Verfahren**.
- Fairgabe Netzwerk: **Regionale Initiativen**, wie die "Fairgabe" in Nordrhein-Westfalen, fördern faire und soziale Beschaffungspraktiken.

Was die **gesetzlichen Bestimmungen** zur Unterstützung von SPP betrifft, so können in Deutschland soziale Kriterien rechtlich in die öffentliche Auftragsvergabe integriert werden durch:

- Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) - Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
- Vergabeverordnung (VgV) - Beschaffungsverordnung
- UVgO - Unterschwellenvergabeverordnung



Co-funded by  
the European Union



Diese erlauben es den öffentlichen Auftraggebern, **soziale und ökologische Aspekte** in die Zuschlagskriterien, Vertragserfüllungsklauseln und Eignungsbedingungen aufzunehmen. Die EU-Richtlinien (2014/24/EU) werden vollständig in nationales Recht umgesetzt, was eine gezielte Zusammenarbeit mit Sozialunternehmen ermöglicht.

Darüber hinaus gibt es in Deutschland einige **Lernmöglichkeiten**, die jedoch in der formalen Bildung noch nicht weit verbreitet sind. Einige neu entstehende Ausbildungsmöglichkeiten sind:

- KNB Workshops und Webinare: Regelmäßige Veranstaltungen zu rechtlichen und praktischen Aspekten von SPP
- Regionale Kammerprogramme: z.B. Handwerkskammer und IHK bieten lokale Seminare an
- Universitäten und Fachhochschulen: Einige Institutionen nehmen nachhaltige Beschaffung in das öffentliche Management oder in Nachhaltigkeitsprogramme auf
- Informelles Lernen: Über NGOs und Netzwerke sozialer Unternehmen wie SEND e.V.

**Die Verantwortung** für die Gestaltung und Umsetzung einer sozial verantwortlichen öffentlichen Beschaffung (SPP) und einer sozialwirtschaftlichen Politik ist in Deutschland auf mehrere Regierungsebenen und Institutionen verteilt, was den föderalen und dezentralen Charakter des Regierungssystems des Landes widerspiegelt.

#### A. Institutionen auf Bundesebene

##### 1. Bundesministerium des Innern und für Kommunales (BMI)

Das **Bundesministerium des Innern und für Kommunales** (BMI) spielt eine zentrale Rolle bei der Umsetzung der nachhaltigen Beschaffung innerhalb der Bundesverwaltung. Es führt die Aufsicht über das Beschaffungsamt (BeschA), die größte zivile Beschaffungsstelle des Bundes. Darüber hinaus beherbergt das Ministerium die Kompetenzstelle für nachhaltige Beschaffung (KNB), die als zentrales Beratungsgremium für Fragen der nachhaltigen Beschaffung dient. Darüber hinaus hat das BMI den Vorsitz der Interministeriellen Arbeitsgruppe Nachhaltige Beschaffung (IMA nÖB) inne, die für die ressortübergreifende Koordinierung der nachhaltigen Beschaffung zuständig ist.

##### 2. Bundesministerium für Wirtschaft und Klimapolitik (BMWK)

Das **Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz** (BMWK) ist für die Gestaltung des übergreifenden Rechtsrahmens für die öffentliche Beschaffung in Deutschland zuständig, einschließlich der Gesetze wie GWB und VgV. Das Ministerium fördert zentrale Ziele wie Wirtschaftlichkeit, Innovation und die aktive Beteiligung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Es beaufsichtigt auch das Kompetenzzentrum für innovative Beschaffung (KOINNO).





### 3. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ)

Das **Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung** (BMZ) befasst sich mit der internationalen Dimension der Beschaffungspolitik. Sein Schwerpunkt liegt auf der Integration von Prinzipien des fairen Handels und der Menschenrechte in globale Lieferketten. Das BMZ unterstützt Initiativen wie die *Servicestelle Kommunen in der Einen Welt* (SKEW) und fördert Instrumente wie die Plattform *Kompass Nachhaltigkeit*

### 4. Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS)

Das **Bundesministerium für Arbeit und Soziales** (BMAS) spielt eine Schlüsselrolle bei der Integration sozialer Ziele in das öffentliche Auftragswesen. Es befasst sich mit wichtigen Themen wie Arbeitsstandards, Barrierefreiheit, soziale Eingliederung und Nichtdiskriminierung. Das BMAS ist auch dafür verantwortlich, die für die soziale Beschaffung relevanten Zielgruppen wie Langzeitarbeitslose und Menschen mit Behinderungen zu definieren und sicherzustellen, dass die Beschaffungspraktiken diese Bevölkerungsgruppen aktiv unterstützen. Darüber hinaus erlässt das Ministerium unter Beschaffungsrichtlinien, die in seinem Verwaltungsbereich und in den ihm nachgeordneten Einrichtungen gelten und diese zu sozial verantwortlichen Beschaffungsansätzen anleiten.

### 5. Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Reaktorsicherheit und Verbraucherschutz (BMUV)

Das **Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit** (BMUV) ist für die Steuerung der Umweltdimension der nachhaltigen öffentlichen Beschaffung in Deutschland zuständig und arbeitet mit Behörden wie dem Umweltbundesamt (UBA) zusammen.

### 6. Bundesministerium der Verteidigung (BMVg)

Das **Bundesministerium der Verteidigung** (BMVg) ist für die Verwaltung umfangreicher Beschaffungsaktivitäten verantwortlich, in erster Linie durch seine spezielle Beschaffungsstelle, das Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw). Obwohl das Ministerium nach speziellen, auf die Beschaffung von Verteidigungsgütern zugeschnittenen Vorschriften wie der VSVgV arbeitet, orientiert es sich an den übergreifenden Grundsätzen der öffentlichen Beschaffung, die im GWB dargelegt sind, einschließlich der Verpflichtung zur Nachhaltigkeit, wo dies zutrifft.

### B. Staatliche Institutionen

Die staatlichen Institutionen in Deutschland spielen eine entscheidende Rolle bei der Regulierung der Beschaffung unterhalb der EU-Schwellenwerte. Jedes der **16 Bundesländer** übernimmt in der Regel den nationalen UVgO-Rahmen, wendet aber landesspezifische Modifikationen durch eigene Landesvergabegesetze an. Diese Gesetze können zwingende Bestimmungen in Bezug auf soziale und





ökologische Ziele enthalten, wie z. B. die Durchsetzung fairer Handelspraktiken oder die Einhaltung der ILO-Arbeitsnormen. Die Zuständigkeit für das Beschaffungswesen ist häufig auf die Ministerien für Wirtschaft, Inneres, Finanzen oder Soziales verteilt. Als Orientierungshilfe für öffentliche Beschaffer werden Verwaltungsvorschriften (VwV) erlassen, die für die kommunalen Behörden häufig verbindlich sind. Zur Unterstützung der nachhaltigen öffentlichen Beschaffung (SPP) haben einige Bundesländer spezielle Nachhaltigkeitsabteilungen oder Kompetenzzentren eingerichtet, die Beratung anbieten und Kapazitäten auf lokaler Ebene aufbauen.

### C. Institutionen auf kommunaler Ebene

Die kommunalen Einrichtungen in Deutschland, d.h. **Städte, Gemeinden und Landkreise**, sind wichtige Akteure im öffentlichen Beschaffungswesen, auf die schätzungsweise die Hälfte oder mehr der gesamten öffentlichen Beschaffungsausgaben des Landes entfallen. Auf der kommunalen Ebene wird die soziale Beschaffung zunehmend durch lokale Beschaffungsrichtlinien und Stadtratsbeschlüsse integriert, die nachhaltige oder faire Handelspraktiken vorschreiben. Die Kommunen binden soziale Kriterien auch direkt in ihre Ausschreibungsverfahren ein, unter anderem in die Vergabekriterien und Vertragsklauseln. Viele beteiligen sich an Initiativen wie Fairtrade Towns, die ethische Beschaffungspraktiken in allen Bereichen der Kommunalverwaltung fördern. Konkrete Beispiele für kommunale Maßnahmen sind die Beschaffung fairer Berufskleidung in Würzburg und Dortmund, die Einführung der obligatorischen Verwendung von Recyclingpapier in Freiburg und die interkommunale Zusammenarbeit bei Nachhaltigkeitsinitiativen in Ravensburg

## 2.2 Italien

### Fakten über Italien

- Hat die drittgrößte Wirtschaft in Europa
- Steht vor den Herausforderungen der wirtschaftlichen Stagnation und der Alterung der Bevölkerung
- verfügt über einen der am besten strukturierten Rechtsrahmen für Sozialunternehmen
- verfügt über ein offizielles Registrierungssystem für sozialwirtschaftliche Organisationen

### Allgemeiner Hintergrund

Italien ist ein Gründungsmitglied der Europäischen Union und der Eurozone mit einer langjährigen Tradition der regionalen Governance, der sozialen Solidarität und starker öffentlicher Institutionen. Mit rund 59 Millionen Einwohnern ist es gemessen am nominalen BIP **die drittgrößte Volkswirtschaft** in der EU. Italien hat eine diversifizierte Wirtschaft, die auf einer Mischung aus



Co-funded by  
the European Union



fortschrittlicher Fertigung, weltweit führenden Designindustrien, einem dynamischen Dienstleistungssektor und kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) basiert, die das Rückgrat des Produktionsgefüges bilden und über 99 % aller Unternehmen ausmachen.

Der Norden des Landes ist hoch industrialisiert und exportorientiert, während der Süden (der Mezzogiorno") unter anhaltender Unterentwicklung, niedrigeren Beschäftigungsquoten und einem hohen Maß an Armut und sozialer Ausgrenzung leidet. Italien verfügt über ein solides Wohlfahrtssystem, doch die **wirtschaftliche Stagnation**, die **demografische Alterung** und die regionalen Ungleichheiten haben zu einem zunehmenden Druck auf die öffentlichen Dienstleistungen und die finanzielle Tragfähigkeit geführt. Im Jahr 2024 wird das Durchschnittsalter 48,7 Jahre betragen, und die Geburtenrate wird auf eines der niedrigsten Niveaus in Europa sinken, wodurch sich die Krise der alternden Bevölkerung verschärft und die Zahl der Arbeitskräfte sinkt.

In diesem sich wandelnden Kontext wird die Rolle der Sozialwirtschaft und der Sozialunternehmen als Instrument zur Bewältigung sozioökonomischer Herausforderungen und zur Förderung des territorialen Zusammenhalts zunehmend anerkannt. Italien verfügt über einen der am besten strukturierten **Rechtsrahmen für Sozialgenossenschaften** in Europa, dennoch wird das Potenzial des sozialen öffentlichen Auftragswesens (Social Public Procurement, SPP) noch weitgehend ungenutzt gelassen. Trotz der Ermutigung durch die EU und der Verfügbarkeit von Rechtsinstrumenten (z. B. vorbehaltene Verträge, Sozialklauseln) sind die öffentlichen Behörden immer noch langsam dabei, den sozialen Wert in die Beschaffungspolitik zu integrieren. Die derzeitige politische Dynamik in Bezug auf grüne und integrative Übergänge macht Italien zu einem vielversprechenden, wenn auch komplexen Kontext für die Befähigung einer neuen Generation von Fachleuten, die SPP nutzen können, um das volle Potenzial von Sozialunternehmen zu erschließen.

*Tabelle3 Sozioökonomische Schlüsselindikatoren für Italien*

|                            |                   |
|----------------------------|-------------------|
| <b>Gesamtbevölkerung</b>   | 59.138.234        |
| <b>Beschäftigungsquote</b> | 62,9% (2024)      |
| <b>Arbeitslosenquote</b>   | 6,5% (April 2025) |
| <b>BIP pro Kopf (USD)</b>  | 39.003,32         |

### Sozialwirtschaft

Italien verfügt über eines der **am besten strukturierten und vielfältigsten** Ökosysteme der **Sozialwirtschaft** in Europa, mit tiefen historischen Wurzeln und einer breiten Palette von Organisationsformen. Der Sektor hat zunehmend an Bedeutung gewonnen, wenn es darum geht, sozioökonomische Ungleichheiten zu bekämpfen, den territorialen Zusammenhalt zu fördern und



Co-funded by  
the European Union



die Eingliederung in den Arbeitsmarkt zu unterstützen, insbesondere in gefährdeten oder marginalisierten Gemeinschaften.

Die Sozialwirtschaft in Italien umfasst ein breites **Spektrum an Einrichtungen**, von traditionellen Sozialgenossenschaften bis hin zu neueren, nach nationalem Recht definierten Sozialunternehmen. Die bekanntesten Akteure sind die **Sozialgenossenschaften**, die seit den 1990er Jahren gesetzlich anerkannt sind und entweder als Typ A (Erbringung von Sozial-, Gesundheits- und Bildungsdienstleistungen) oder als Typ B (Erleichterung der beruflichen Eingliederung benachteiligter Gruppen) kategorisiert werden. Diese Organisationen werden demokratisch verwaltet, reinvestieren ihre Gewinne in ihre Aufgaben und spielen eine entscheidende Rolle bei der Bereitstellung von Sozialleistungen und der Entwicklung der Gemeinschaft.

Neben den Genossenschaften sind auch **Verbände, Stiftungen und Hilfsvereine auf Gegenseitigkeit** in verschiedenen Bereichen wie Kultur, Sport, Wohnungsbau und ökologische Nachhaltigkeit tätig. Seit der Einführung des Gesetzesdekrets Nr. 155/2006 und der darauffolgenden Reform des Dritten Sektors (Dekrete Nr. 106/2016 und Nr. 112/2017) hat Italien das Konzept des "Sozialunternehmens" als einen Rechtsstatus formalisiert, der auf verschiedene Rechtsformen, einschließlich Gesellschaften mit beschränkter Haftung, anwendbar ist, sofern sie soziale Ziele verfolgen und bestimmte Regeln für die Unternehmensführung und die Reinvestition von Gewinnen befolgen.

Italien profitiert von einem reichhaltigen Ökosystem an **Unterstützungsstrukturen**, die die Sozialwirtschaft fördern, vertreten und entwickeln. Nationale Dachverbände wie Legacoop Sociali, Confcooperative Federsolidarietà und das Forum del Terzo Settore bieten Interessenvertretung, Schulungen, politischen Dialog und Kapazitätsaufbau für Tausende von angeschlossenen Unternehmen. Forschungs- und Politikinstitutionen wie EURICSE (Europäisches Forschungsinstitut für genossenschaftliche und soziale Unternehmen) und AICCON (Italienischer Verband zur Förderung der Kultur der Zusammenarbeit und der Gemeinnützigkeit) erstellen strategische Daten, wissenschaftliche Studien und Wirkungsanalysen, die sowohl öffentliche als auch private Akteure informieren.

Italien war eines der ersten europäischen Länder, das mit dem Gesetzesdekret 155/2006 eine eigene rechtliche **Definition von Sozialunternehmen eingeführt** hat, die durch die Reform des Dritten Sektors (2016-2017) weiter gestärkt wurde. Um sich als Sozialunternehmen zu qualifizieren, muss eine Organisation:

- einen klar definierten sozialen Auftrag verfolgen (z. B. Arbeitsintegration, Sozialdienste, Bildung, Kultur)
- eine stabile, unternehmerische Tätigkeit ausüben (nicht nur gelegentlich oder ehrenamtlich)
- mindestens 50 % der Gewinne in ihre sozialen Ziele reinvestieren
- integrative und demokratische Führungsmechanismen einführen



Co-funded by  
the European Union



- Vorlage eines jährlichen Sozialberichts (bilancio sociale)

Mit diesen Kriterien soll sichergestellt werden, dass Sozialunternehmen einen starken Fokus auf die soziale Wirkung legen und gleichzeitig als professionelle und wirtschaftlich nachhaltige Akteure agieren.

Sozialunternehmen sind in Italien in einer Vielzahl **von Sektoren** tätig, die oft mit Zielen des öffentlichen Interesses verbunden sind. Zu den häufigsten Bereichen gehören die Arbeitsintegration benachteiligter Gruppen (insbesondere durch Genossenschaften des Typs B), Gesundheits- und Sozialdienste, Bildung und Ausbildung, Umweltdienste und nachhaltige Landwirtschaft, Stadterneuerung und Wohnungsbau, Kultur- und Kreativwirtschaft und schließlich Sozialtourismus und Initiativen der Kreislaufwirtschaft.

Was **die Registrierungssysteme** angeht, so ist das Einheitliche Nationale Register des Dritten Sektors (RUNTS) seit 2021 das offizielle Registrierungssystem für Organisationen der Sozialwirtschaft, einschließlich anerkannter Sozialunternehmen. RUNTS wird vom Ministerium für Arbeit und Sozialpolitik verwaltet und gewährleistet Transparenz, Rechtsstatus und Zugang zu öffentlichen Mitteln und steuerlichen Vergünstigungen.

Interaktive Dashboards über die Größe, Verteilung und Leistung der italienischen Sozialwirtschaft können über das **EURICSE-Statistikportal** abgerufen werden: <https://euricse.eu/en/>

*Tabelle4 Schlüsselindikatoren des SE-Sektors in Italien*

|                                                                     |         |
|---------------------------------------------------------------------|---------|
| <b>Anzahl der Sozialunternehmen</b>                                 | 393.000 |
| <b>Beitrag des sozialwirtschaftlichen Sektors zur Beschäftigung</b> | 8,80%   |
| <b>Wachstumsrate</b>                                                | 3-5%    |

### Soziales öffentliches Beschaffungswesen

Italien bietet mehrere **Leitlinien und Toolkits** zur Unterstützung einer sozial verantwortlichen Beschaffung. Der **Buying Social Guide** der Europäischen Kommission beispielsweise ist zwar europäischen Ursprungs, wird aber von italienischen öffentlichen Auftraggebern häufig herangezogen. Auf nationaler Ebene enthält das **Gesetzbuch für das öffentliche Auftragswesen** (DLG 50/2016, geändert durch das Gesetzesdekret 209/2024) ausdrücklich Sozialklauseln und ermöglicht es den Behörden, Ausschreibungsmöglichkeiten für Einrichtungen wie Sozialgenossenschaften zu reservieren, die benachteiligte Menschen beschäftigen.





Das italienische Vergaberecht bietet zwei wichtige **Mechanismen, die das soziale öffentliche Beschaffungswesen stärken:**

1. **Sozialklauseln:** Artikel 57 und 61 erlauben es den öffentlichen Auftraggebern, Anforderungen an die Arbeit und die soziale Integration direkt in die Ausschreibungen aufzunehmen (z. B. die Verpflichtung zur Beschäftigung von Menschen mit Behinderungen oder Benachteiligten - und sogar Aufträge ausschließlich für qualifizierte Sozialunternehmen zu reservieren)
2. **Belohnungskriterien:** Ab Dezember 2019 sieht das Vergaberecht Bewertungsprämien für Unternehmen vor, die positive soziale Auswirkungen nachweisen, einschließlich Umwelt-, Arbeits- oder Sozialleistungen, um sicherzustellen, dass Ausschreibungen nicht nur kostenorientiert sind.

In Italien entstehen nach und nach formelle und informelle **Schulungsmöglichkeiten:**

- Die regionalen Beschaffungsbehörden veranstalten Workshops und Webinare, um die lokalen Verwaltungen bei der Umsetzung von Sozialklauseln zu unterstützen.
- Nationale Stellen, darunter die ANAC, das Ministerium für Unternehmen und Made in Italy (MiSE) und das Ministerium für Arbeit und Sozialpolitik, bieten gelegentlich Schulungen zur sozial verantwortlichen Beschaffung an.
- Dachverbände (z.B. Legacoop Sociali, Forum del Terzo Settore, AICCON) arbeiten manchmal mit Universitäten zusammen, um Kurse über SPP im Rahmen der Lehrpläne der Sozialwirtschaft anzubieten, obwohl landesweit strukturierte Zertifizierungsprogramme nur begrenzt vorhanden sind.

Schließlich ist die **Verantwortung** für SPP in Italien auf mehrere Institutionen verteilt. **Die ANAC (Nationale Anti-Korruptions-Behörde)** überwacht die Einhaltung der Beschaffungsvorschriften und sorgt für die Durchsetzung der gesetzlichen und sozialen Verpflichtungen. **Das italienische Ministerium für Unternehmen und Made in Italy (MiSE)** wirkt an der Gestaltung der Beschaffungspolitik mit und koordiniert digitale Beschaffungsplattformen. Das **Ministerium für Arbeit und Soziales verwaltet das** RUNTS-Register und vergibt steuerliche Vergünstigungen für sozialwirtschaftliche Unternehmen, die an der Auftragsvergabe teilnehmen. Darüber hinaus sind **lokale Behörden** (Regionen, Provinzen, Gemeinden) oft die wichtigsten Durchführungsstellen, insbesondere in dezentralen Gebieten, die SPP-Praktiken erproben - einige Regionen, wie die Lombardei und das Trentino, haben ihre eigenen Sozialklausel-Leitlinien entwickelt.





## 2.3 Griechenland

### Fakten über Griechenland

- Die griechische Wirtschaft stützt sich hauptsächlich auf den tertiären Sektor
- Steht vor den Herausforderungen einer hohen Arbeitslosenquote und einer alternden Bevölkerung
- Der Begriff "Sozialunternehmen" ist im griechischen Kontext relativ neu
- Es gibt keine Leitlinien oder einen strategischen Plan für die Durchführung von sozialen öffentlichen Aufträgen
- Es gibt ein offizielles Registrierungssystem für sozialwirtschaftliche Organisationen

### Allgemeiner Hintergrund

Griechenland liegt in **Südosteuropa**, umfasst den südlichen Teil des Balkans und hat Tausende von Inseln in der Ägäis und im Ionischen Meer. Das Land grenzt an Albanien, Nordmazedonien, Bulgarien und die Türkei. Griechenland erstreckt sich über eine Fläche von 132.049 Quadratkilometern und hat eine ausgedehnte Küstenlinie von 13.676 Kilometern, einschließlich der Inseln in der Ägäis und im Ionischen Meer. Damit liegt Griechenland auf Platz 11 der Länder mit der längsten Küstenlinie. Griechenland hat eine Bevölkerung von 10.482.487 Menschen, davon sind 51,1 % weiblich und 48,9 % männlich.

Das BIP Griechenlands beträgt 237,573 Millionen, basierend auf den vorläufigen Daten von 2024. **Die griechische Wirtschaft** basiert hauptsächlich auf dem tertiären Sektor, mit bedeutenden Beiträgen aus dem Tourismus, dem Dienstleistungssektor, der Schifffahrt, der Industrie und der Landwirtschaft. Im Jahr 2023 trug die Landwirtschaft etwa 3,34% zum BIP Griechenlands bei, 15,28% kamen aus der Industrie und 68,64% aus dem Dienstleistungssektor. **Die Beschäftigungsquote** in Griechenland lag von 2001 bis 2024 im Durchschnitt bei 84,7 % und erreichte im zweiten Quartal 2008 ein Allzeithoch von 92,7 % und im vierten Quartal 2013 ein Rekordtief von 72,2 %. Die Zahl der Arbeitslosen<sup>3</sup> für den Monat April 2025 belief sich auf 811.324 Personen, ein Rückgang um 6,9% gegenüber April 2024. 54,2% sind seit 12 Monaten oder länger ununterbrochen arbeitslos, während 45,8% seit weniger als 12 Monaten ununterbrochen arbeitslos sind. Die höchste Zahl der Arbeitslosen ist in der Region Attika mit 263.385 Personen (32,5%) und in der Region Zentralmakedonien mit 160.313 Personen (19,8%) zu verzeichnen.



Co-funded by  
the European Union



Mit einem Anteil von 22,7 % der Bevölkerung im Alter von 65 Jahren und darüber steht Griechenland vor Herausforderungen im Zusammenhang mit der **Alterung der Bevölkerung**. Darüber hinaus tragen die Inflation (2,0 %) und die stagnierenden Löhne zu einer Lebenshaltungskostenkrise bei, die die öffentliche Meinung beeinträchtigt und zu Protesten und Streiks führt. Das Armutsrisiko lag im Jahr 2023 bei etwa 26,0 %.

*Tabelle 5 Sozioökonomische Schlüsselindikatoren für Griechenland*

|                            |                   |
|----------------------------|-------------------|
| <b>Gesamtbevölkerung</b>   | 10.482.487 (2021) |
| <b>Beschäftigungsquote</b> | 90,5% (2024)      |
| <b>Arbeitslosenzahl</b>    | 8,3% (April 2025) |
| <b>BIP pro Kopf (USD)</b>  | 24.720            |

### Sozialwirtschaft

Der Begriff "**Sozialunternehmen**" ist im griechischen Kontext relativ neu und **in der griechischen Gesetzgebung nicht vorhanden**. Im Gesetz 4430/2016 wird "Sozial- und Solidarwirtschaft" definiert als "die Summe der wirtschaftlichen Aktivitäten, die auf einer alternativen Form der Produktion, des Vertriebs, des Verbrauchs und der Reinvestition basieren und auf den Grundsätzen der Demokratie, der Gleichheit, der Solidarität, der Zusammenarbeit und des Respekts für Mensch und Umwelt beruhen."

Das gleiche Gesetz (Artikel 3) definiert die Kriterien, die eine Organisation erfüllen muss, um als Teil der Sozialwirtschaft anerkannt zu werden.

a. **Sozialgenossenschaftliche Unternehmen** (SCEs), wie in Artikel 14 definiert, sind zivile Genossenschaften, die dem Gesetz 1667/1986 unterliegen und deren satzungsgemäßer Zweck darin besteht, dem kollektiven und sozialen Nutzen zu dienen, wie in den Absätzen 3 und 4 von Artikel 2 dargelegt. Sie sind rechtlich als kommerzielle Einrichtungen anerkannt. Sie werden kategorisiert als **Sozialgenossenschaften der Eingliederung** (einschließlich Eingliederungs-SCEs für gefährdete Gruppen und Eingliederungs-SCEs für besondere Gruppen), **Sozialgenossenschaften mit beschränkter Haftung und Arbeitergenossenschaften**.

**Der Hauptgeschäftsbereich** der SW (2021) ist das Bildungswesen mit einem Anteil von 11 %, gefolgt vom Groß- und Einzelhandel (ohne Kraftfahrzeuge und Motorräder), den Tätigkeiten von Organisationen und dem Gaststättengewerbe mit etwa 7 %.





Auf nationaler Ebene wird die **Sozial- und Solidarwirtschaft (SSE) in Griechenland** vom Ministerium für Arbeit und Soziales **koordiniert**. Darüber hinaus wird sie von vier weiteren Ministerien geregelt: dem Innenministerium, dem Ministerium für Wirtschaft und Entwicklung, dem Gesundheitsministerium und dem Ministerium für ländliche Entwicklung und Ernährung. Mit dem Gesetz 4430/2016 wurde das Sondersekretariat für Sozial- und Solidarwirtschaft eingerichtet, das für die Identifizierung, Unterstützung und Überwachung des Sektors der Sozialwirtschaft zuständig ist.

Die institutionelle Vertretung der Akteure der Sozial- und Solidarwirtschaft wird immer stärker, und die Sekundärverbände der Akteure der Sozial- und Solidarwirtschaft werden ihrer Rolle gerecht. Elf der dreizehn Regionen Griechenlands haben bis 2023 **Verbände der Sozial- und Solidarökonomie** mit einem demokratischen Ansatz **gegründet**.

In Griechenland gibt es **12** nach dem Gesetz 4430/2016 anerkannte **regionale Verbände**, die Sozialunternehmen vertreten und das soziale Unternehmertum im ganzen Land fördern. Sie fungieren als Unterstützungszentren und bieten Unternehmensentwicklung, soziale Innovation und Schulungsprogramme an. Auf nationaler Ebene fungiert der Panhellenische Bund als Dachverband, der 8 dieser Verbände vertritt. Das KAPA-Netzwerk (Center for Support & Development of Cooperative Enterprises) unterstützt den Sektor ebenfalls durch genossenschaftliche Ausbildung und politische Lobbyarbeit.

In Griechenland ist das Ökosystem der Sozialwirtschaft stark gewachsen, mit einer wachsenden Zahl von **Beratungsgremien, Unterstützungsbüros, Beschleunigern und Netzwerkgewerkschaften**. In elf der dreizehn Regionen des Landes gibt es jetzt aktive sekundäre Gewerkschaften, die denjenigen Unterstützung bieten, die sich für Freiwilligenarbeit, den Beitritt oder die Gründung eines Sozialunternehmens interessieren. Auch das akademische Interesse hat zugenommen, und es sind Programme für Postgraduierte und lebenslanges Lernen entstanden, wie z. B. an der Hellenic Open University und der Universität von Kreta. Initiativen wie die Popular University of Social and Solidarity Economy (univsse.gr) fördern das bürgerschaftliche Engagement. Die Regierung unterstützt den Sektor durch Sensibilisierungsveranstaltungen und Räume wie die wiedereröffnete "Merchants Arcade", in der Sozialunternehmen und ihre Produkte angeboten werden.

Darüber hinaus gibt es einige Initiativen, die sich nicht ausschließlich an sozialwirtschaftliche Unternehmen richten, aber dennoch von Bedeutung sein können:

- Der Athener Startup-Inkubator wird von der Industrie- und Handelskammer Athen verwaltet und von der Stadtverwaltung Athen unterstützt: ATHENS STARTUP INCUBATOR (theathensincube.gr).
- Die Stadtverwaltung von Athen betreibt ebenfalls einen Accelerator: <http://www.innovathens.gr/en>





Viele Stiftungen, Nichtregierungsorganisationen und Netzwerke unterstützen zivilgesellschaftliche Initiativen und können sozialwirtschaftliche Einrichtungen unterstützen, wie z. B.:

- Inkubations- und Beschleunigungsprogramme (für Start-ups): ACEin | Athens Center for Entrepreneurship and Innovation, [Orange Grove](#)
- Beratungsdienste: [Militos Consulting](#), [Social Dynamo](#)
- Ausbildung: [HIGGS](#), [Athens Makerspace](#)
- Kapazitätsaufbau und Zugang zu Finanzmitteln: [Mikrokredite und Mikrofinanzierung | Action Finance Initiative](#), [Business Development Services | The People's Trust](#)

Schließlich gibt es ein System ([griechisches Registrierungssystem für SEs](#)), um ein Unternehmen als Teil der Sozial- und Solidarwirtschaft zu registrieren. Das Eintragungsverfahren umfasst die Einreichung eines elektronischen Antrags, dem die Satzung der Organisation beigelegt ist, sowie weitere erforderliche Unterlagen (die im Ministerialbeschluss dargelegt sind und je nach Art des Unternehmens variieren). Insbesondere bei der Gründung von Arbeitergenossenschaften ist auch eine Versicherung der Mitglieder (als Selbstständige) erforderlich. Mit der Eintragungsbescheinigung und der Aufnahme der Tätigkeit kann das Unternehmen seine kommerzielle Tätigkeit aufnehmen.

*Tabelle 6 Schlüsselindikatoren des SE-Sektors in Griechenland*

|                                                                     |                                                                                                          |
|---------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Anzahl der Sozialunternehmen</b>                                 | 2.609                                                                                                    |
| <b>Beitrag des sozialwirtschaftlichen Sektors zur Beschäftigung</b> | 1.549 Jährliche Arbeitseinheiten (2021)<br>45.598.399 (2021)                                             |
| <b>Wachstumsrate</b>                                                | 2.144 Arbeitseinheiten im Jahr 2022, 2.609 Arbeitseinheiten im Jahr 2025<br>Wachstumsrate 6,75% jährlich |

#### Öffentliches Auftragswesen im sozialen Bereich

In Griechenland gibt es einen rechtlichen Rahmen, der es Organisationen der Sozial- und Solidarwirtschaft (SSE) ermöglicht, an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen, während das sozial verantwortliche öffentliche Beschaffungswesen (SRPP) auch schrittweise durch den **Aktionsplan für die Sozialwirtschaft** gefördert wird, der Maßnahmen umfasst, die bis 2027 umgesetzt werden sollen. Genauer gesagt ist die sechste Maßnahme dieses Plans der "Kapitalisierung des sozial verantwortlichen öffentlichen Beschaffungswesens (SRPP) in der Entwicklung der Sozial- und Solidarwirtschaft (SSW)" gewidmet, und die siebte Maßnahme bezieht





sich ebenfalls auf SSW-Organisationen und bezieht sich auf die "Schulung von Organisationen der Sozial- und Solidarwirtschaft über den Rahmen für die öffentliche Auftragsvergabe". Für die 6. Aktion des Aktionsplans für die Sozialwirtschaft sind das Generalsekretariat für Beschäftigungsförderung, das Ministerium für Arbeit und soziale Angelegenheiten und die Einheitliche Behörde für das öffentliche Auftragswesen **zuständig**.

Es gibt **keine Leitlinien oder einen strategischen Plan** für die Umsetzung des sozialen öffentlichen Auftragswesens, aber die Entwicklung spezifischer Dokumente für SPPS ist eines der erwarteten Ergebnisse der genannten sechsten Aktion.

Das **Ministerium für Entwicklung** ist für die Planung und Umsetzung aller Wirtschaftsprogramme und -instrumente im Zusammenhang mit der Finanzierung sowie für die Aktivitäten der Unternehmen der SSE zuständig. Es nimmt neben dem **Innen- und dem Justizministerium** sowie **der Einheitlichen Behörde für das öffentliche Auftragswesen** an den öffentlichen Vergabeverfahren teil. Das Innenministerium ist mitverantwortlich für die Vergabe von öffentlichen Aufträgen an SSE-Organisationen. Das **Gesundheitsministerium** ist für den Betrieb des Panhellenischen Verbands der Sozialgenossenschaften mit beschränkter Haftung zuständig. Das **Ministerium für ländliche Entwicklung** ist für landwirtschaftliche Genossenschaften und Frauengenossenschaften zuständig. Das **Ministerium für Umwelt und Energie** schließlich ist für die Energiegemeinschaften zuständig.

Was die sozial verantwortliche öffentliche Beschaffung betrifft, so kommen die SSE-Organisationen mit den Gemeinden (lokale Behörden ersten Grades) hauptsächlich bei der Durchführung sozial verantwortlicher öffentlicher Beschaffungen (**SPP**) und beim Abschluss von **programmatischen Beschaffungen** in Kontakt. Darüber hinaus sind die lokalen Behörden ersten Grades in der Lage, ein unterstützendes Umfeld für SSÖ-Initiativen zu schaffen, sofern sie über die Ressourcen und die Bereitschaft verfügen, solche Maßnahmen zu ergreifen.

## 2.4 Spanien

### Fakten über Spanien

- Hat die viertgrößte Wirtschaft in der Eurozone
- Steht vor den Herausforderungen einer alternden Bevölkerung
- Es gibt eine Sozialwirtschaft mit einer großen Vielfalt an Organisationen
- Befolgt Richtlinien auf der Grundlage von EU-Richtlinien zur Förderung des sozialen öffentlichen Auftragswesens
- Kein offizielles Registrierungssystem für sozialwirtschaftliche Organisationen



Co-funded by  
the European Union



## Allgemeiner Hintergrund

Spanien ist ein **südeuropäisches** Land auf der Iberischen Halbinsel, das für sein reiches kulturelles Erbe und seine vielfältigen Landschaften, darunter Strände, Berge und historische Städte, bekannt ist. Es hat eine Bevölkerung von etwa 49,15 Millionen Menschen und ist die viertgrößte Volkswirtschaft in der Eurozone. Die spanische Wirtschaft ist vielfältig, wobei der Dienstleistungssektor, der etwa 70 % des BIP ausmacht und den Tourismus, das Finanzwesen und die Informationstechnologie umfasst, einen wichtigen Beitrag leistet. Der Industriesektor, einschließlich Fertigung, Bauwesen und Energie, macht etwa 25 % des BIP aus, während die Landwirtschaft mit Schlüsselprodukten wie Oliven, Wein und Zitrusfrüchten etwa 2-3 % zur Wirtschaft beiträgt. Trotz seiner wirtschaftlichen Stärken steht Spanien vor mehreren sozialen Herausforderungen, darunter eine hohe Arbeitslosenquote, insbesondere unter jungen Menschen, und ein erhebliches Problem mit der Einkommensungleichheit.

Das Land hat auch mit einer **alternden Bevölkerung** zu kämpfen, die Druck auf das Gesundheits- und Rentensystem ausübt. Soziale Ausgrenzung ist nach wie vor ein Problem, insbesondere für gefährdete Gruppen wie Einwanderer, Frauen und ältere Menschen, das durch das wirtschaftliche Gefälle zwischen städtischen und ländlichen Gebieten noch verschärft wird.

*Tabelle 7 Sozioökonomische Schlüsselindikatoren für Spanien*

|                            |            |
|----------------------------|------------|
| <b>Gesamtbevölkerung</b>   | 49.153.849 |
| <b>Beschäftigungsquote</b> | 58,57%     |
| <b>Arbeitslosenzahl</b>    | 10,6%      |
| <b>BIP pro Kopf (USD)</b>  | 33.509     |

## Sozialwirtschaft

In Spanien umfasst die Sozialwirtschaft eine Vielzahl von **Organisationen**, darunter Genossenschaften, Gegenseitigkeitsgesellschaften, Vereine und Stiftungen. Diese Einrichtungen sind in erster Linie darauf ausgerichtet, eine soziale Wirkung zu erzielen, und umfassen auch Sozialunternehmen (SEs), die soziale Herausforderungen angehen und gleichzeitig wirtschaftlich nachhaltig sind. Mehrere nationale und regionale **Dachverbände** unterstützen Sozialunternehmen, wie z. B. CEPES (Spanischer Unternehmensverband der Sozialwirtschaft), der eine der wichtigsten Organisationen ist, die sich für die Sozialwirtschaft einsetzen. Darüber hinaus gibt es verschiedene regionale Netzwerke, die Ausbildungs-, Beratungs- und Vernetzungsmöglichkeiten für Sozialunternehmen anbieten.





In Spanien wird ein soziales Unternehmen als eine Organisation **definiert**, die nach einem sozialwirtschaftlichen Modell arbeitet und nicht auf Gewinnmaximierung, sondern auf das Gemeinwohl ausgerichtet ist. Sozialunternehmen müssen ihre Gewinne in Sozial- oder Umweltprojekte reinvestieren, der Inklusion Vorrang einräumen und demokratisch arbeiten, indem sie die Betroffenen in die Entscheidungsprozesse einbeziehen.

**Die wichtigsten Bereiche**, in denen Sozialunternehmen tätig sind, sind:

- Soziale Eingliederung und Beschäftigung: Unterstützung benachteiligter Gruppen wie Arbeitslose, Behinderte und Migranten.
- Nachhaltige Entwicklung: Förderung von umweltfreundlichen Praktiken und grünen Lösungen.
- Gesundheits- und Sozialdienste: Bereitstellung von Pflege- und Unterstützungsdiensten, insbesondere für benachteiligte Gruppen.

Um in Spanien als Sozialunternehmen anerkannt zu werden, muss eine Organisation bestimmte **Kriterien erfüllen**, darunter:

- Sozialer Auftrag: Ihr Hauptziel muss die Lösung eines sozialen oder ökologischen Problems sein.
- Reinvestition der Gewinne: Die Gewinne müssen zur Förderung des sozialen Auftrags reinvestiert werden.
- Integrative Führung: Das Unternehmen muss mit demokratischen Entscheidungsfindungsprozessen arbeiten, an denen häufig Mitarbeiter oder Begünstigte beteiligt sind.

In Spanien **gibt es kein spezielles offizielles Registrierungs-** oder Zertifizierungssystem für Sozialunternehmen. Organisationen können jedoch freiwillig Netzwerken wie CEPES beitreten oder die Anerkennung als Teil der Sozialwirtschaft anstreben, um ihr Engagement für diese Grundsätze zu demonstrieren.

*Tabelle 8 Schlüsselindikatoren für den SE-Sektor in Spanien*

|                                                                     |               |
|---------------------------------------------------------------------|---------------|
| <b>Anzahl der Sozialunternehmen</b>                                 | 43.000        |
| <b>Beitrag des sozialwirtschaftlichen Sektors zur Beschäftigung</b> | 10%           |
| <b>Wachstumsrate</b>                                                | 2,5% pro Jahr |





### Soziales öffentliches Beschaffungswesen

Spanien befolgt **Richtlinien**, die die Berücksichtigung sozialer und ökologischer Belange im öffentlichen Auftragswesen fördern. Diese basieren hauptsächlich auf EU-Richtlinien, wie z. B. den EU-Richtlinien für das öffentliche Auftragswesen. Darüber hinaus unterstützen Plattformen wie Convalores soziale Unternehmen und stellen Instrumente zur Verfügung, um sich auf dem Markt für öffentliche Aufträge zurechtzufinden.

Das spanische **Recht** unterstützt das soziale Beschaffungswesen und ermutigt die Behörden, mit Sozialunternehmen zusammenzuarbeiten, indem sie den sozialen Wert in Beschaffungsprozessen berücksichtigen. Das Gesetz über öffentliche Aufträge (Ley 9/2017) enthält Bestimmungen, die die Berücksichtigung sozialer Kriterien bei der Auftragsvergabe ermöglichen.

Was **die Lernmöglichkeiten** betrifft, so gibt es mehrere Anbieter von beruflicher Aus- und Weiterbildung (VET), die Kurse zum Thema soziale Beschaffung anbieten. **Zu den wichtigsten Regierungsstellen**, die in Spanien für SPP zuständig sind, gehören das Ministerium für Wirtschaft und digitale Transformation, das den rechtlichen Rahmen überwacht, sowie regionale Stellen, die lokale Strategien umsetzen.





## 2.5 Malta

### Fakten über Malta

- Die maltesische Wirtschaft ist durch ein hohes Einkommen gekennzeichnet
- ist mit den Herausforderungen von Armut und sozialer Ausgrenzung konfrontiert
- Kein offizieller, in Kraft befindlicher Rechtsrahmen für SEs
- Es fehlt an speziellen nationalen SPP-Leitlinien
- Die angebotenen Lern- und Ausbildungsmöglichkeiten zu SPP sind fragmentiert
- beherbergt die geringe Anzahl von 750 SEs

### Allgemeiner Hintergrund

Malta, ein kleiner, aber wirtschaftlich dynamischer **Inselstaat im Mittelmeer**, ist ein wichtiger Mitgliedstaat der Europäischen Union. Die Wirtschaft Maltas, die sich durch einen hohen Einkommensstatus auszeichnet, wird hauptsächlich durch den Dienstleistungssektor angetrieben, der im Jahr 2024 etwa 80,6 % zum Bruttoinlandsprodukt (BIP) beitrug und rund 81,3 % der Gesamtbeschäftigung ausmachte. Zu den wichtigsten Teilsektoren des Dienstleistungssektors gehören eine robuste Tourismusbranche (die rund 15 % zum BIP beiträgt), ein gut etablierter Finanzdienstleistungssektor und eine rasch expandierende Online-Glücksspielbranche (iGaming). Der Industriesektor spielt mit einem Beitrag von etwa 11,7 % zum BIP und 17,6 % der Beschäftigten eine kleinere, aber entscheidende Rolle, wobei die verarbeitende Industrie, insbesondere die Mikrochip- und Pharmaindustrie, eine wichtige Rolle spielt. Im Gegensatz dazu ist die Landwirtschaft mit einem Anteil von nur 0,7 % am BIP und etwa 1,1 % der Erwerbstätigen ein marginaler Wirtschaftszweig.

Im Jahr 2024 wird die Gesamtbevölkerung Maltas etwa 539.607 betragen. Das Land weist eine außergewöhnlich **hohe Beschäftigungsquote** auf, die im Jahr 2024 bei 83,0 % liegt und damit den Durchschnitt der EU-27 deutlich übertrifft. Dementsprechend bleibt die Arbeitslosenquote bemerkenswert niedrig und wird im Jahr 2024 bei 2,7 % liegen. Das Pro-Kopf-BIP wurde für 2024 auf 40.634 EUR (nominal) bzw. 67.682 USD (Kaufkraftparität) geschätzt, was eine hohe Wirtschaftsleistung pro Person widerspiegelt.

Trotz dieser starken makroökonomischen Indikatoren steht Malta vor anhaltenden sozialen Herausforderungen, insbesondere in Bezug auf **Armut** und **soziale Ausgrenzung**. Die Quote der von



Co-funded by  
the European Union



Armut oder sozialer Ausgrenzung bedrohten Personen (AROPE) wurde für 2024 auf 19,7 % geschätzt, was einen leichten Rückgang gegenüber 19,8 % im Jahr 2023 bedeutet, aber immer noch einen beträchtlichen Anteil der gefährdeten Bevölkerung darstellt. Besonders gefährdete Gruppen sind überproportional betroffen: 2024 lag die AROPE-Quote für Personen ab 65 Jahren bei 31,7 %, für Personen unter 18 Jahren bei 25,9 %. Alleinerziehende Haushalte weisen ebenfalls ein deutlich erhöhtes Armutsrisiko auf. Diese Zahlen unterstreichen die Notwendigkeit fortgesetzter politischer Interventionen zur Beseitigung struktureller Ungleichheiten und zur Gewährleistung einer umfassenden sozialen Eingliederung in allen demografischen Segmenten der maltesischen Gesellschaft.

*Tabelle 9 Sozioökonomische Schlüsselindikatoren für Malta*

|                                           |                            |
|-------------------------------------------|----------------------------|
| <b>Gesamtbevölkerung (Jahr der Daten)</b> | 539,607 (2024)             |
| <b>Beschäftigungsquote</b>                | 80,4% (Altersgruppe 15-64) |
| <b>Arbeitslosenquote</b>                  | 2,7% (2024)                |
| <b>BIP pro Kopf (USD)</b>                 | 40.634                     |

### Sozialwirtschaft

Malta hat ein reiches Erbe an **freiwilligen Vereinigungen und Genossenschaften** mit sozialen Initiativen, die Jahrhunderte zurückreichen. Während es de facto eine Sozialwirtschaft gibt, ist die formale Entwicklung von Sozialunternehmen erst im Entstehen begriffen. In einer Studie wurden etwa 750 "De-facto"-Sozialunternehmen ermittelt, darunter Freiwilligenorganisationen, Genossenschaften und Kultur-/Sportvereine, die wesentlich zur Schaffung von Arbeitsplätzen und zur Eingliederung beitragen. Die Formalisierung durch das Gesetz über soziale Unternehmen ist für eine maßgeschneiderte Unterstützung und Skalierbarkeit von wesentlicher Bedeutung. Maltas Sozialwirtschaft besteht in erster Linie aus Organisationen, die mit sozialen Zielen arbeiten. Die größte Gruppe bilden die gemeinnützigen Organisationen (~394), die durch den Voluntary Organisations Act (2007) formalisiert sind und vom Malta Council for the Voluntary Sector (MCVS) unterstützt werden. Genossenschaften (~57) unterliegen dem Cooperative Societies Act (2001), wobei der maltesische Genossenschaftsverband (MCF) und Koperattivi Malta Unterstützung und Lobbyarbeit für die Anerkennung leisten. Darüber hinaus fungieren rund 299 Kultur- und Sportvereine de facto als Sozialunternehmen. Das Gesetz über soziale Unternehmen (Social Enterprise Act, SEA) wird soziale Unternehmen dazu verpflichten, Rechtsformen wie eine Gesellschaft, Partnerschaft oder Genossenschaft anzunehmen.





Derzeit gibt es in Malta **keinen offiziellen, in Kraft befindlichen Rechtsrahmen** ausschließlich für Sozialunternehmen. Das Gesetz über soziale Unternehmen (Gesetz Nr. IX von 2022), das am 22. Februar 2022 veröffentlicht wurde, stellt einen wichtigen Meilenstein dar, ist aber noch nicht in Kraft, da sein Inkrafttreten von einer Bekanntmachung im Regierungsanzeiger abhängt. Das Gesetz definiert ein Sozialunternehmen über zwei Wege:

- 1) mindestens 60 % des Einkommens aus dem Handel für einen sozialen Zweck, oder
- 2) mindestens 30 % der Vollzeitäquivalente der Beschäftigten sind behindert oder benachteiligt.

**Zu den wichtigsten Anerkennungskriterien** gehören ein sozialer Auftrag, die Reinvestition des Gewinns (maximal 25 % Ausschüttung über drei Jahre), die Rechtsform (Unternehmen, Partnerschaft oder Genossenschaft) und die Unabhängigkeit von der Regierung. Das Gesetz schreibt eine neue Aufsichtsbehörde und ein Register für soziale Unternehmensorganisationen vor. Die Verzögerung des Inkrafttretens des Gesetzes behindert den Zugang zu bestimmten Vorteilen wie dem Micro Invest-Programm.

Die maltesische Sozialwirtschaft wird aus verschiedenen Quellen **unterstützt**. Zu den wichtigsten Netzwerken gehören der maltesische Genossenschaftsverband (MCF), Koperattivi Malta und die Social Entrepreneurs Association Malta (SEAM), die sich aktiv für das Gesetz für soziale Unternehmen einsetzt. Staatliche Stellen wie der maltesische Rat für den Freiwilligensektor (MCVS), das Büro des Kommissars für gemeinnützige Organisationen und das Board of Cooperatives bieten ebenfalls Unterstützung. Zu den Finanzierungsquellen gehören EU-Programme (z. B. ESF+), die Malta Microfinance Ltd, die APS Bank und die versprochene Verlängerung des Micro Invest-Programms (unter der Voraussetzung, dass das SEA in Kraft ist).

Sozialunternehmen in Malta sind in **verschiedenen Sektoren** tätig, verbinden soziale Ziele mit unternehmerischen Ansätzen und reinvestieren Gewinne für soziale, kulturelle oder ökologische Ziele. Zu den wichtigsten Bereichen gehören soziale Dienstleistungen (Gesundheit, ältere Menschen, Behinderte, Kinderbetreuung), Bildung und Ausbildung, Beschäftigung und berufliche Eingliederung (ein wichtiger SEA-Pfad), ökologische Nachhaltigkeit, kultureller und fairer Handel, ganzheitliche Dienstleistungen und ländlicher Tourismus. Diese Aktivitäten stehen im Einklang mit den nationalen strategischen Prioritäten und tragen zum gesellschaftlichen Wohlergehen bei.

**Die größte Herausforderung** ist das noch nicht in Kraft getretene Gesetz über soziale Unternehmen (SEA), das einen regulatorischen Schwebezustand schafft und die Nachhaltigkeit und Skalierbarkeit behindert. Zu den Chancen gehören das mögliche Inkrafttreten des SEA, die Erschließung finanzieller Unterstützung (wie das Micro Invest-Programm), die Förderung der Inklusivität, die Förderung der internationalen Zusammenarbeit (über die Mitgliedschaft der SEAM im Euclid-Netzwerk) und die Einführung der Berichterstattung über soziale Auswirkungen. Die Zukunft des Sektors hängt entscheidend von der rechtzeitigen Umsetzung des SEA ab.





Maltas Sozialwirtschaft steht kurz vor der Formalisierung durch das Gesetz über soziale Unternehmen, aber sein Status "noch nicht in Kraft" verzögert sein Potenzial. Um dies zu verwirklichen, ist die wichtigste Empfehlung das sofortige Inkrafttreten des **Gesetzes über Sozialunternehmen**, gefolgt von der Einrichtung einer Aufsichtsbehörde und eines Registers, der Koordinierung von Unterstützungsmechanismen, der Stärkung des Bewusstseins, der Nutzung von EU-Mitteln, der Förderung der Messung sozialer Auswirkungen und der kontinuierlichen Überwachung.

*Tabelle 10 Schlüsselindikatoren für den Sektor der Sozialunternehmen in Malta*

|                                                                     |                 |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------|
| <b>NAzahl der Sozialunternehmen</b>                                 | 750             |
| <b>Beitrag des sozialwirtschaftlichen Sektors zur Beschäftigung</b> | 1,3%            |
| <b>Wachstumsrate</b>                                                | Nicht verfügbar |

### Soziales öffentliches Beschaffungswesen

Maltas **soziales Beschaffungswesen entwickelt sich weiter**. Das Gesetz über soziale Unternehmen (Social Enterprise Act, SEA) **definiert soziale Unternehmen** dadurch, dass entweder 60 % des Einkommens aus einem sozialen Zweck stammen oder 30 % aus benachteiligten/behinderten Arbeitnehmern. Es schreibt die Reinvestition von Gewinnen (max. 25% Ausschüttung) und eine neue Aufsichtsbehörde/Register vor. Die SUP ist noch nicht in Kraft, was zu Unsicherheiten führt und Vorteile wie die Ausweitung des Micro Invest-Programms verzögert, aber das volle Potenzial hängt von der Aktivierung der SUP, der Sensibilisierung und der Schulung ab. Die maltesischen **Vorschriften für das öffentliche Auftragswesen** (S.L. 601.03) erlauben "vorbehaltene Aufträge" (Verordnungen 161-165) für geschützte Werkstätten und Sozialunternehmen, die behinderte/benachteiligte Personen integrieren (mindestens 30 % der Beschäftigten). Trotz dieser Bestimmungen ist der Reifegrad der SRPP aufgrund des geringen Bekanntheitsgrades gering.

Darüber hinaus ist **das Gesetz über die Verwaltung der öffentlichen Finanzen** für die wichtigsten Rechtsvorschriften verantwortlich, die Maltas Rechtsrahmen für das öffentliche Beschaffungswesen bilden, das **Gesetz über freiwillige Organisationen** formalisiert und legalisiert freiwillige Organisationen, die oft de facto Funktionen eines Sozialunternehmens erfüllen, und das **Gesetz über Genossenschaften** ist für Genossenschaften zuständig, die ebenfalls oft de facto Funktionen eines Sozialunternehmens erfüllen.

In Malta **gibt es keine speziellen nationalen SRPP-Leitlinien**. Das EU-finanzierte Projekt "WeBuySocialEU" fördert SRPP. Die Plattform eTenders (ePPS) ist für das öffentliche





Beschaffungswesen obligatorisch, enthält aber keine expliziten SRPP-Funktionen, was die Verfolgung und Umsetzung erschwert.

**Die Ausbildung ist fragmentiert.** Die Universität von Malta und die MCAST bieten einschlägige Abschlüsse an. Berufsausbildungen werden vom Institut für den öffentlichen Dienst (IPS) und von privaten Akademien angeboten. EU-finanzierte Projekte wie WeBuySocialEU und Deal4Good zielen speziell auf die SRPP-Ausbildung ab. Organisationen der Sozialwirtschaft (MCF, MCVS, SEAM) bieten ebenfalls Unterstützung und Interessenvertretung.

**Zu den wichtigsten Behörden** gehören das **Ministerium für Wirtschaft, Unternehmen und strategische Projekte** (Wirtschaftswachstum) und das **Ministerium für Eingliederung, Freiwilligenorganisationen** (Eingliederung, Freiwilligensektor). **Das Department of Contracts** (DoC) ist die zentrale Behörde für das öffentliche Auftragswesen. Weitere relevante Stellen sind das maltesische Unternehmensregister (MBR), der Beauftragte für Freiwilligenorganisationen (CVO), der Genossenschaftsrat, Malta Enterprise und Servizzi Ewropej f'Malta (SEM).

**Zu den Herausforderungen** gehören der verzögerte Beginn der SUP, der geringe Bekanntheitsgrad des SRPP, die fragmentierte Unterstützung und die begrenzten Funktionen der elektronischen Beschaffung für soziale Ergebnisse. Die Empfehlungen lauten, die SUP-Aktivierung zu beschleunigen, nationale SRPP-Leitlinien zu entwickeln, den Kapazitätsaufbau zu verstärken, die e-Vergabedaten zu verbessern, die interministerielle Koordination zu stärken und Reserved Contracts zu fördern.





## 2.6 Rumänien

### Fakten über Rumänien

- Die rumänische Wirtschaft konzentriert sich auf die Sektoren Dienstleistungen, Industrie und Landwirtschaft
- Steht vor den Herausforderungen von Armut und sozialer Ausgrenzung
- Es vergibt Zertifikate an soziale Unternehmen
- Es gibt weder ein zentrales Toolkit noch eine spezielle Online-Plattform für SPP
- Die Lern- und Ausbildungsmöglichkeiten im Zusammenhang mit SPP bleiben unterentwickelt

### Allgemeiner Hintergrund

Rumänien liegt in **Osteuropa** und ist bekannt für seine reiche Geschichte, seine vielfältigen Landschaften und sein kulturelles Erbe. Das Land hat etwa 19 Millionen Einwohner und ist Mitglied der Europäischen Union. Es profitiert von der wirtschaftlichen Integration und steht gleichzeitig vor strukturellen Herausforderungen. Die Wirtschaft wird von drei **Hauptsektoren** angetrieben: Dienstleistungen, Industrie und Landwirtschaft. Der Dienstleistungssektor dominiert mit einem Anteil von 60,7 % am BIP und beschäftigt fast die Hälfte der Arbeitskräfte, wobei Tourismus und IT ein starkes Wachstum verzeichnen. Auf die Industrie entfallen 26,7 % des BIP, wobei das verarbeitende Gewerbe, die Automobilindustrie und das Baugewerbe eine wichtige Rolle spielen. Die Landwirtschaft ist mit 4,5 % des BIP zwar weniger bedeutend, beschäftigt aber 18 % der Arbeitskräfte, wobei Rumänien ein wichtiger Getreideproduzent in der EU ist.

Trotz des wirtschaftlichen Fortschritts steht Rumänien vor sozialen Herausforderungen, die die langfristige Stabilität bedrohen. **Von Armut** und **sozialer Ausgrenzung** sind 32 % der Bevölkerung betroffen, die höchste Quote in der EU. Die alternde Bevölkerung und die Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte verringern die Verfügbarkeit von Arbeitskräften, während Steuerhinterziehung und eine unzureichende Gesundheitsversorgung die wirtschaftliche Widerstandsfähigkeit weiter belasten. Die Bewältigung dieser Probleme erfordert strategische Investitionen in Bildung, Infrastruktur und Programme zur sozialen Eingliederung, um ein nachhaltiges Wachstum zu gewährleisten.





Tabelle 11 Sozioökonomische Schlüsselindikatoren für Rumänien

|                            |                   |
|----------------------------|-------------------|
| <b>Gesamtbevölkerung</b>   | 19.053.815 (2021) |
| <b>Beschäftigungsquote</b> | 63% (2024)        |
| <b>Arbeitslosenzahl</b>    | 5,7% (April 2025) |
| <b>BIP pro Kopf (USD)</b>  | 18.404,3 (2023)   |

### Sozialwirtschaft

In Rumänien wird der Bereich der Sozialwirtschaft durch das Gesetz Nr. 219/2015 zur Sozialwirtschaft sowie durch den Regierungsbeschluss Nr. 585/2016 geregelt, der die methodischen Normen für die Anwendung der Bestimmungen des Gesetzes Nr. 219/2015 genehmigt. Der Begriff Sozialunternehmen **ist gesetzlich definiert** als eine private juristische Person, die durch ihre Gründungs- und Organisationsdokumente nachweist, dass sie sowohl die Definition als auch die Kernprinzipien der Sozialwirtschaft, die im Gesetz festgelegt sind, befolgt.

Um offiziell als Sozialunternehmen anerkannt zu werden, muss eine Organisation ein **Zertifikat für Sozialunternehmen** erhalten. Zu den förderfähigen Organisationen gehören Vereine und Stiftungen, Genossenschaften ersten Grades, Verbände, Kreditgenossenschaften, Hilfsvereine für Arbeitnehmer und Rentner auf Gegenseitigkeit, Zusammenschlüsse von juristischen Personen und andere Arten von privaten juristischen Personen. Der Status eines Sozialunternehmens wird durch die Verleihung der Sozialmarke bescheinigt. Die Sozialmarke stellt eine Form der Zertifizierung von Unternehmen mit sozialer Eingliederung dar, mit der ihr direkter Beitrag zur Verwirklichung des allgemeinen Interesses und/oder zur Verbesserung der Situation der gefährdeten Gruppe anerkannt wird. Die Sozialmarke enthält das Zertifikat, das den Status eines sozialen Integrationsunternehmens bescheinigt, mit einer Gültigkeit von 3 Jahren ab dem Ausstellungsdatum, sowie das spezifische Element der visuellen Identität, das zwingend auf den hergestellten Produkten oder den ausgeführten Arbeiten oder den Dokumenten zum Nachweis der Erbringung einer Dienstleistung angebracht wird.

Diese Organisationen können die Zertifizierung beantragen, wenn aus ihren Gründungsdokumenten klar hervorgeht, dass ihre Aktivitäten auf die Erreichung eines sozialen Ziels ausgerichtet sind, sie die **Grundsätze** der Sozialwirtschaft befolgen und sie die folgenden **Bedingungen** erfüllen:

- Sie dienen einem sozialen Zweck oder handeln im allgemeinen Interesse der Gemeinschaft;





- sie reinvestieren mindestens 90 % ihrer Gewinne in ihren sozialen Auftrag und in die gesetzlichen Rücklagen;
- sie verpflichten sich, im Falle einer Liquidation alle verbleibenden Vermögenswerte auf ein anderes soziales Unternehmen zu übertragen;
- sie fördern die Fairness am Arbeitsplatz, mit gerechten Gehältern und einem Lohnverhältnis von höchstens 1:8 zwischen dem höchsten und dem niedrigsten Einkommen.

**Zu den wichtigsten Netzwerken** zur Unterstützung von Sozialunternehmen gehören RISE Romania, Social Economy Coalition, FONSS, Ashoka Romania und NESsT, die Finanzmittel, Schulungen und Lobbyarbeit anbieten.

*Tabelle 12 Schlüsselindikatoren für den Sektor der Sozialwirtschaft in Rumänien*

|                                                                     |                       |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>Anzahl der Sozialunternehmen</b>                                 | 2.947 (2025)          |
| <b>Beitrag des sozialwirtschaftlichen Sektors zur Beschäftigung</b> | 1,7%                  |
| <b>Wachstumsrate</b>                                                | Keine Daten verfügbar |

### Soziales öffentliches Beschaffungswesen

Rumänien **verfügt nicht über ein zentrales Toolkit oder eine spezielle Online-Plattform**, die sich ausschließlich auf das soziale öffentliche Beschaffungswesen (SPP) konzentriert. Allerdings unterstützen mehrere rechtliche Rahmenbedingungen und Initiativen ihre Umsetzung. Die **Nationale Strategie für das öffentliche Auftragswesen** (2015-2020) hat Lücken bei der Integration sozialer Ziele aufgezeigt, während das Gesetz Nr. 448/2006 und das Gesetz Nr. 98/2016 die Vergabe von Aufträgen an geschützte Einheiten und Unternehmen zur Förderung der Beschäftigung von Menschen mit Behinderungen ermöglichen. Trotz dieser gesetzlichen Bestimmungen werden sie nur begrenzt angewandt, und die Einbeziehung von Akteuren der Sozialwirtschaft in Beschaffungsprozesse ist uneinheitlich.

Im Jahr 2024 initiierten die **ADV Romania Group**, das **rumänische Netzwerk der Sozialwirtschaft** (RISE) und die **Social Finance Association** eine Gesetzesänderung, die von öffentlichen Behörden, die Beschaffungsbudgets von mehr als 3 Millionen Euro verwalten, verlangt, dass sie 0,5 % für Verträge mit **sozialen Unternehmen zur Arbeitsintegration** (WISE) bereitstellen. Obwohl die geltenden Gesetze solche Verträge zulassen, werden sie von den Behörden aufgrund mangelnder Verpflichtungen und eines geringen Bewusstseins nur selten umgesetzt. Die Änderung wurde vom Senat verabschiedet und wird derzeit von der Abgeordnetenversammlung geprüft. Darüber hinaus wird



Co-funded by  
the European Union



in Gesprächen mit der rumänischen Regierung und der ANAP versucht, einen verbindlichen Prozentsatz für die direkte Beschaffung von WISEs einzuführen, um die Zugänglichkeit zu verbessern.

**Die Ausbildungsmöglichkeiten** im Zusammenhang mit SPP sind nach wie vor unterentwickelt. Organisationen wie das IES (Institut für Sozialwirtschaft) und RISE Romania bieten Workshops und politische Dialoge an, aber strukturierte Lernprogramme, die sich speziell mit sozialer Beschaffung befassen - wie Ausschreibungen, Preisgestaltung und Einhaltung von Vorschriften - sind nicht weit verbreitet. Die begrenzte Reichweite und die Komplexität der Verfahren schrecken von einer Teilnahme ab, was den Bedarf an vereinfachten Beschaffungsmechanismen und Bemühungen zum Aufbau von Kapazitäten unterstreicht.

Mehrere **Institutionen überwachen die** SPP-Politik in Rumänien:

- Nationale Agentur für öffentliches Auftragswesen (ANAP): Regelt die Vergabeverfahren und bietet technische Beratung.
- Ministerium für Arbeit und Sozialschutz: Verwaltet die Programme für geschützte Einheiten gemäß Gesetz 448/2006.
- Abteilung für nachhaltige Entwicklung (Büro des Premierministers): Koordiniert die Beschaffungsstrategien innerhalb eines breiteren sozialpolitischen Rahmens.
- Organisationen der Sozialwirtschaft (RISE Rumänien, Ashoka, NESsT): Förderung von Gesetzesreformen, Ausbildungsinitiativen und Politikentwicklung.
- Lokale öffentliche Behörden: Obwohl sie für das Beschaffungswesen zuständig sind, fehlt es ihnen oft an Fachwissen oder strukturierten Strategien zur Unterstützung sozialwirtschaftlicher Akteure.

Um die SPP weiterzuentwickeln, organisierten ADV Rumänien und seine Partner im Dezember 2024 ein **Webinar**, das Vertreter von Behörden und Sozialunternehmen zusammenbrachte, um Beschaffungsmechanismen und reservierte Verträge für Sozialfirmen zu diskutieren. Aufgrund des Erfolgs hat sich ANAP bereit erklärt, die Schulungsbemühungen im Jahr 2025 auszuweiten, um eine breitere Einführung sozialer Beschaffungspraktiken zu unterstützen.





## 2.7 Bulgarien

### Fakten über Bulgarien

- 66% der Wirtschaft sind dienstleistungsorientiert
- Steht vor den Herausforderungen einer alternden Bevölkerung
- Es gibt ein Gesetz, das ein soziales Unternehmen rechtlich definiert.
- Sein rechtlicher Rahmen für die Sozialwirtschaft unterstützt SPP, aber es fehlt an starken Mandaten
- Bemühungen um den Aufbau von Kapazitäten für SPP sind vorhanden, aber noch im Anfangsstadium

### Allgemeiner Hintergrund

Bulgariens Wirtschaft ist überwiegend **dienstleistungsorientiert**, wobei der Dienstleistungssektor etwa 66 % des BIP ausmacht. Es folgen die Industrie mit etwa 26 % und die Landwirtschaft mit 6,8 %. Das Land hat ein stetiges Wirtschaftswachstum zu verzeichnen, wobei das Pro-Kopf-BIP bis 2024 um 9,6 % steigen wird. Bulgarien steht jedoch vor erheblichen sozialen Herausforderungen, darunter eine alternde Bevölkerung mit 24 % der über 65-Jährigen, und ein hoher Altersabhängigkeitsquotient von 61,3 %. Diese demografischen Trends tragen zu einem Arbeitskräftemangel und einem erhöhten Bedarf an sozialer Unterstützung bei.

*Tabelle 13 Sozioökonomische Schlüsselindikatoren für Bulgarien*

|                            |           |
|----------------------------|-----------|
| <b>Gesamtbevölkerung</b>   | 6.437.360 |
| <b>Beschäftigungsquote</b> | 70,2%     |
| <b>Arbeitslosenzahl</b>    | 4,18%     |
| <b>BIP pro Kopf (USD)</b>  | 17.409    |





### Sozialwirtschaft

Die bulgarische Sozialwirtschaft ist ein **sich entwickelnder Sektor**, der in erster Linie Genossenschaften, Verbände, Stiftungen und andere Einrichtungen umfasst, die sich vorrangig um soziale Auswirkungen bemühen. Wichtige Unterstützung kommt von Organisationen wie dem Bulgarischen Netzwerk für soziales Unternehmertum (BULSEN) und einem wachsenden Netzwerk von sechs regionalen Schwerpunktzentren, die Unterstützung und Schulungen anbieten.

Der Sektor wird durch das **Gesetz über soziale und solidarische Unternehmen aus dem Jahr 2018** gestützt, in dem ein Sozialunternehmen rechtlich definiert ist. Zu den Kriterien für die Anerkennung gehören in der Regel: ein primärer sozialer Auftrag, der der Gemeinschaft zugutekommt, ein messbarer sozialer Mehrwert, eine demokratische Unternehmensführung und die Reinvestition der meisten Gewinne in das soziale Ziel. Es gibt ein offizielles Registrierungssystem für Sozialunternehmen, das dem Ministerium für Arbeit und Sozialpolitik untersteht. Sozialunternehmen sind vor allem in Bereichen wie sozialen Dienstleistungen und der Bereitstellung von Arbeitsplätzen für benachteiligte Gruppen sowie in der verarbeitenden Industrie und in Umweltaktivitäten tätig.

*Tabelle 14 Schlüsselindikatoren des SE-Sektors in Bulgarien*

|                                                                     |                 |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------|
| <b>Anzahl der Sozialunternehmen</b>                                 | 170             |
| <b>Beitrag des sozialwirtschaftlichen Sektors zur Beschäftigung</b> | 0,7%            |
| <b>Wachstumsrate</b>                                                | Nicht verfügbar |

### Soziales öffentliches Beschaffungswesen

Bulgarien unterstützt das sozial verantwortliche öffentliche Beschaffungswesen (SPP) durch strategische Dokumente, Instrumente und Plattformen, wie z. B. strategische Pläne und Anleitungen, einschließlich des **Systems für das öffentliche Beschaffungswesen** (AOP), das Anleitungen zur Integration umweltfreundlicher und sozialer Kriterien bietet, sowie durch eine zentrale digitale Plattform, auf der öffentliche Beschaffungsverfahren erklärt werden. Darüber hinaus sind einige Toolkits aus den ROMACT-Leitlinien und dem Interreg-Leitfaden für die zirkuläre Beschaffung verfügbar.

Der **rechtliche Rahmen** für die Sozialwirtschaft in Bulgarien zeigt, dass die bulgarischen Gesetze SPP unterstützen, aber keine starken Innovationsaufträge enthalten. Im Gesetz über das öffentliche Beschaffungswesen erlaubt Artikel 12 "vorbehaltene Aufträge" für Sozialunternehmen mit mindestens 30 % benachteiligten Mitarbeitern, während er auch soziale und grüne Klauseln





ermöglicht. Darüber hinaus fördert das Gesetz über soziale Unternehmen (2018) die Zusammenarbeit des öffentlichen Sektors mit registrierten sozialen Unternehmen. Die nationale Strategie fördert die Beschaffung bei spezialisierten Unternehmen (z. B. Genossenschaften für Menschen mit Behinderungen).

Was die in Bulgarien angebotenen **Lernmöglichkeiten** betrifft, so gibt es Bemühungen zum Kapazitätsaufbau, die sich jedoch noch in der Entwicklung befinden. Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) und das Gesetz über das öffentliche Beschaffungswesen (AOP) bieten zum Beispiel Schulungen zum Thema Beschaffung an, um Lücken zu schließen. Es gibt auch einige Workshops und Foren, die von NRO, AOP und EU-finanzierten Projekten wie Interreg und CO-RESP angeboten werden. In diesem Zusammenhang ist die EU-Unterstützung sehr wichtig, da die Interreg- und Kohäsionsfonds häufig den Aufbau von SPP-Kapazitäten beinhalten.

In Bulgarien schließlich sind **die wichtigsten Stellen**, die SPP unterstützen, folgende:

- Das Finanzministerium, das für die Beschaffungspolitik und -gesetzgebung zuständig ist.
- Das Amt für öffentliches Auftragswesen (AOP), das Richtlinien, Schulungen und Plattformmanagement anbietet.
- Das Ministerium für Arbeit und Sozialpolitik (MLSP), das für die Verwaltung des Registers für Sozialunternehmen und die SPP-Politik zuständig ist.
- Das Umweltministerium und die Agentur für Energieeffizienz, die beide zur Entwicklung grüner/sozialer Kriterien beitragen.





## 2.8 Zypern

### Fakten über Zypern

- Über 80 % der zypriotischen Wirtschaft ist dienstleistungsorientiert
- Steht vor den Herausforderungen einer alternden Bevölkerung
- hat die Sozial- und Solidarwirtschaft in keinem gesetzlichen oder offiziellen Text definiert
- Verfügt über ein Register von SEs
- Es gibt kein spezifisches Gesetz oder Richtlinien, die die Umsetzung von SPP definieren
- bietet keine SPP-Ausbildungsprogramme an

### Allgemeiner Hintergrund

Zypern **ist ein** Inselstaat **im Mittelmeer**, der an der Kreuzung von Europa, Asien und Afrika liegt und für sein reiches kulturelles Erbe, seine strategische Lage und seinen geteilten geopolitischen Status bekannt ist. Die Wirtschaft Zyperns ist in erster Linie dienstleistungsbasiert, wobei der Dienstleistungssektor mehr als 80 % des BIP und der Beschäftigung ausmacht und hauptsächlich vom Tourismus (~4 Millionen Touristenankünfte im Jahr 2024, einem Rekordjahr), den Finanzdienstleistungen und der Schifffahrt angetrieben wird. Die Industrie, einschließlich des verarbeitenden Gewerbes und des Baugewerbes, trägt etwa 10 % bei, während die Landwirtschaft eine untergeordnete Rolle spielt, nur einen kleinen Teil der Bevölkerung beschäftigt und weniger als 2 % zum BIP beiträgt. Trotz der wirtschaftlichen Widerstandsfähigkeit und des Wachstums in den letzten Jahren steht Zypern weiterhin vor mehreren sozialen Herausforderungen. **Die Arbeitslosigkeit** ist zwar rückläufig, gibt aber weiterhin Anlass zur Sorge für Jugendliche und bestimmte gefährdete Gruppen. Das Land kämpft auch mit steigenden Lebenshaltungskosten, Einkommensungleichheit und sozialer Ausgrenzung, insbesondere unter Migranten und Haushalten mit niedrigem Einkommen. Darüber hinaus übt **die alternde Bevölkerung** langfristigen Druck auf das Gesundheits- und Rentensystem aus.

*Tabelle 15 Sozioökonomische Schlüsselindikatoren für Zypern*

|                            |                      |
|----------------------------|----------------------|
| <b>Gesamtbevölkerung</b>   | 966.400 (2023)       |
| <b>Beschäftigungsquote</b> | 65-79 % im Jahr 2025 |



Co-funded by  
the European Union



|                           |                     |
|---------------------------|---------------------|
| <b>Arbeitslosenquote</b>  | ~5,1 % im Jahr 2025 |
| <b>BIP pro Kopf (USD)</b> | ~41.100             |

### Sozialwirtschaft

Die Sozial- und Solidarwirtschaft ist in Zypern in keinem gesetzlichen oder offiziellen Text definiert. Zypern hat erst im Jahr 2020 ein Gesetz über soziale Unternehmen erlassen, das im Dezember 2023 mit der Verabschiedung der Verordnung zur Einrichtung eines **Registers für soziale Unternehmen** geändert wurde. Das Register wird vom "Registrar of Cooperative Societies & Social Enterprises" verwaltet, der dem "Cooperative Societies Service" unterstellt ist, einer nationalen Regierungsbehörde. Seit Dezember 2023 befindet sich das offizielle Register noch in seiner Anfangsphase.

Das Land **definiert das soziale Unternehmen** wie folgt:

1. SEs mit allgemeinem Zweck - verfolgen soziale, kulturelle oder ökologische Ziele.
2. Soziale Eingliederungs-SEs - zielen auf die Integration benachteiligter Gruppen ab (z. B. Menschen mit Behinderungen).

Gemäß dem Gesetz über soziale Unternehmen ist ein soziales Unternehmen ein Unternehmen, das im Register für soziale Unternehmen als soziales Unternehmen mit allgemeinem Zweck oder als **soziales Integrationsunternehmen** eingetragen ist. Eingetragene Sozialunternehmen müssen Waren oder Dienstleistungen anbieten, bei denen mindestens siebzig Prozent (70 %) der Einnahmen aus geschäftlichen Tätigkeiten stammen, festgelegte Verfahren für die Gewinnverteilung anwenden, unter Beteiligung von Mitgliedern, Beschäftigten und/oder Kunden auf unternehmerische, verantwortungsvolle und transparente Weise geführt werden und eine Vergütungspolitik und -praxis anwenden, die das Lohngefälle begrenzt. Sozialunternehmen mit allgemeinem Zweck verfolgen ihren sozialen Auftrag durch die Förderung sozialer, kultureller und/oder ökologischer Maßnahmen und reinvestieren mindestens achtzig Prozent (80 %) ihres Überschusses in ihren sozialen Zweck. Sozialintegrationsunternehmen verfolgen ihre sozialen Ziele durch die Integration von Menschen mit Behinderungen und von Personen, die zu gefährdeten Gruppen gehören, in ihre Belegschaft und reinvestieren mindestens vierzig Prozent (40 %) **ihres** Überschusses in ihren sozialen Zweck.

Bislang umfasst die Sozialwirtschaft in Zypern verschiedene Rechtsformen, darunter **Genossenschaften** (seit langem, geregelt durch das Genossenschaftsgesetz), **Vereine und Stiftungen**



Co-funded by  
the European Union



(übliche Formen für NRO und Gemeinschaftsgruppen), **private GmbHs** mit Anteilen oder Garantie und Partnerschaften, die als Sozialunternehmen im Rahmen des Gesetzes über Sozialunternehmen 2020 tätig sind. Im Jahr 2020 gab es 581 SSE-Einheiten in Zypern, von denen über 50 % Vereine waren, während 3529 Menschen in allen SSEs beschäftigt waren.

Die wichtigste Anlaufstelle ist der **Cooperative Societies Service (CSS)**, die zuständige nationale Behörde für Genossenschaften und Sozialunternehmen sowie für die Förderung der sozialen Verantwortung der Unternehmen (CSR) in Zypern.

Ergänzend sind zu nennen:

- Ministerium für Arbeit, Wohlfahrt und Sozialversicherung
- Ministerium für Handel und Industrie
- Ministerium für Finanzen
- Nationale Behörde für Innovation
- Zyperns Netzwerk für soziales Unternehmertum: wichtigste Gemeinschaft von Sozialunternehmen
- Zentrum für soziale Innovation

Sozialunternehmen und sozialwirtschaftliche Organisationen arbeiten in den Bereichen soziale Eingliederung (Beschäftigung von behinderten/gefährdeten Gruppen), Umweltprojekte und Kreislaufwirtschaft, kulturelle und kommunale Dienstleistungen sowie Engagement für Jugendliche und technologiegestützte Innovation (z. B. Future Worlds Center-Initiativen).

Schließlich muss **die Eintragung** einer SE in das Register für Sozialunternehmen innerhalb von 20 Arbeitstagen eingereicht werden, wobei eine Entscheidung innerhalb von 30 Tagen zu treffen ist.

*Tabelle 16 Schlüsselindikatoren für den SE-Sektor in Zypern*

|                                     |                                                                                                                                                                                                       |
|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Anzahl der Sozialunternehmen</b> | Zypern hat sein Gesetz über Sozialunternehmen verabschiedet (Gesetz 207[I]/2020), aber das Register befindet sich noch in der Anfangsphase. Bis 2023 haben sich nur einige wenige Unternehmen formell |
|-------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|





|                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                     | registrieren lassen, und es liegen noch keine umfassenden Daten vor.                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Beitrag des sozialwirtschaftlichen Sektors zur Beschäftigung</b> | OECD-Zahlen zeigen, dass etwa 581 Einrichtungen der Sozial- und Solidarwirtschaft (SSE) - einschließlich Genossenschaften, Vereinigungen und Stiftungen - im Jahr 2020 etwa 3.529 Arbeitsplätze geschaffen haben; auf der Grundlage des Umsatzes der teilnehmenden Organisationen wird geschätzt, dass sie bis zu 10 % des zyprischen BIP generieren. |
| <b>Wachstumsrate</b>                                                | Es liegen keine offiziellen Daten vor.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

### Soziales öffentliches Beschaffungswesen

**Es gibt keine spezifischen Gesetze oder Richtlinien**, die die Umsetzung eines sozial verantwortlichen öffentlichen Beschaffungswesens (SPP) in Zypern definieren. Zyperns nationales Gesetz über das öffentliche Auftragswesen und damit zusammenhängende Fragen (73(I)/2016) ist die grundlegende Gesetzgebung, die Ausschreibungen und öffentliche Aufträge abdeckt. Das Gesetz N.73(I)/2016 ist an die EU-Richtlinie 2014/24/EU angeglichen und ermöglicht die Einbeziehung sozialer Kriterien in Ausschreibungen.

Was die Aufnahme von **Sozialklauseln in öffentliche Aufträge** betrifft, so erlaubt das Gesetz 73(I)/2016 den öffentlichen Auftraggebern, Klauseln (Anforderungen) in öffentliche Vergabeverfahren aufzunehmen, die zur Erreichung sozialer Ziele beitragen, wie z. B. die Förderung der sozialen und/oder arbeitsmarktpolitischen Eingliederung benachteiligter Gruppen, die Bekämpfung von Diskriminierung oder die Förderung der Gleichstellung der Geschlechter.

Um die oben genannten Ziele zu erreichen, müssen Sozialklauseln:

- mit dem Auftragsgegenstand verbunden sein
- der Phase, in der sie enthalten sind, angemessen sein (Vergabe oder Ausführung)
- die Grundprinzipien beachten (Gleichbehandlung, Transparenz, Verhältnismäßigkeit)

Solche Klauseln können auf alle Aufträge angewendet werden, unabhängig von ihrer Art oder ihrem Wert in jeder Phase des Beschaffungsprozesses (Vergabe oder Ausführung). Dadurch wird



Co-funded by  
the European Union



sichergestellt, dass öffentliche Investitionen einen zusätzlichen sozialen Nutzen erbringen. Es wird jedoch betont, dass die Einbeziehung von Sozialklauseln **für alle Wirtschaftsteilnehmer gleichermaßen gelten** muss. Sozialklauseln dürfen keine unmittelbare oder mittelbare Diskriminierung eines Wirtschaftsteilnehmers bewirken.

Konkret erlaubt **Artikel 7 des Gesetzes 73(I)/2016** die Vergabe öffentlicher Aufträge an "Unternehmen, die Menschen mit Behinderungen oder aus anderen benachteiligten Gruppen integrieren, wenn  $\geq 30$  % der Belegschaft aus diesen Gruppen stammen, nach einem Beschluss des Ministerrats". Das bedeutet, dass das Gesetz die Möglichkeit vorsieht, Aufträge an Organisationen zu vergeben, deren Hauptzweck die soziale und berufliche Integration von Menschen mit Behinderungen oder benachteiligten Personen ist, oder die Durchführung von Aufträgen an geschützte Beschäftigungsprogramme oder Organisationen zu vergeben, wenn mehr als 30 % der Beschäftigten Menschen mit Behinderungen oder aus sozial ausgegrenzten Gruppen sind, nach einem Beschluss des Ministerrats.

**Artikel 39(1)(b) - Technische Spezifikationen** legt fest, dass die öffentlichen Auftraggeber verpflichtet sind, für Aufträge, die zur Nutzung durch natürliche Personen bestimmt sind, technische Spezifikationen zu erstellen, die die Kriterien für die Zugänglichkeit für Menschen mit Behinderungen oder den Ansatz "Design für alle" berücksichtigen: "Bei allen Aufträgen, die für die Nutzung durch natürliche Personen bestimmt sind - unabhängig davon, ob es sich um die Allgemeinheit oder das Personal der zuständigen Behörde handelt - müssen die technischen Spezifikationen die Kriterien der Zugänglichkeit oder des universellen Designs berücksichtigen. Wenn in den EU-Rechtsvorschriften verbindliche Normen für die Zugänglichkeit festgelegt sind, muss in den technischen Spezifikationen ausdrücklich auf diese Normen verwiesen werden."

**Artikel 40(1) - Gütesiegel** legt fest, dass die zuständigen Behörden bei der Vergabe von Bau-, Liefer- oder Dienstleistungsaufträgen ein bestimmtes Gütesiegel als Nachweis für die Einhaltung ökologischer, sozialer oder anderer Merkmale verlangen können (aber nicht müssen).

**Artikel 57 Absatz 2 - Ausschlussgründe** legt fest, dass die zuständigen Behörden verpflichtet sind, Wirtschaftsteilnehmer auszuschließen, die ihren Verpflichtungen zur Zahlung von Steuern oder Sozialversicherungsbeiträgen nicht nachgekommen sind, was durch eine rechtskräftige Gerichts- oder Verwaltungsentscheidung festgestellt wurde.

**Artikel 58 Absatz 1 - Auswahlkriterien** sieht vor, dass die zuständigen Behörden Auswahlkriterien auf der Grundlage folgender Kriterien festlegen können

- Eignung zur Ausübung einer beruflichen Tätigkeit
- Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit
- Technische und berufliche Leistungsfähigkeit





**Artikel 67(2) - Zuschlagskriterien** sieht vor, dass die zuständigen Behörden soziale Aspekte als Zuschlagskriterien festlegen können: Das "wirtschaftlich günstigste Angebot", so die Vergabekammer, kann durch den Preis oder die Kosten, einschließlich der Lebenszykluskosten, oder das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bestimmt werden, das verschiedene qualitative, ökologische und soziale Aspekte umfassen kann. Dazu können Qualität, einschließlich des technischen Werts, Design für alle Nutzer, Zugänglichkeit, ökologische/soziale/innovative Aspekte und die Qualifikation und Erfahrung des Personals, das den Auftrag ausführt, gehören, wenn die Qualität des Personals einen wesentlichen Einfluss auf die Auftragsausführung hat.

**Artikel 70 - Auftragsausführungsklauseln** sieht vor, dass die zuständigen Behörden besondere Bedingungen für die Auftragsausführung vorschreiben können, sofern diese mit dem Auftragsgegenstand in Zusammenhang stehen und in der Bekanntmachung oder den Auftragsunterlagen angegeben sind. Diese Bedingungen können wirtschaftliche, ökologische, soziale, innovations- oder beschäftigungsbezogene Aspekte umfassen.

**Artikel 74 bis 77 - Sondervergaberegulierung für soziale und andere spezifische Dienstleistungen** besagt, dass bestimmte Dienstleistungen, insbesondere Sozial-, Gesundheits- und Bildungsdienstleistungen, besondere Merkmale aufweisen und die Mitgliedstaaten daher einen erheblichen Ermessensspielraum bei der Gestaltung des Auswahlverfahrens für den Anbieter benötigen.

Diese **Sonderregelung** gewährleistet die Möglichkeit, qualitative Auswahl- und Zuschlagskriterien anzuwenden, die Verfahren zu vereinfachen und zu flexibilisieren und den öffentlichen Auftraggebern die Möglichkeit einzuräumen, die Teilnahme an den Vergabeverfahren für solche Aufträge ausschließlich Einrichtungen der Sozialwirtschaft vorzubehalten, deren Zweck es ist, die unter die Sonderregelung fallenden Dienstleistungen zu erbringen.

**Artikel 76 Absatz 2 - Grundsätze der Auftragsvergabe:** "Die öffentlichen Auftraggeber können der Notwendigkeit Rechnung tragen, die Qualität, Kontinuität, Zugänglichkeit, Erschwinglichkeit, Verfügbarkeit und Vollständigkeit der Dienstleistungen, die besonderen Bedürfnisse verschiedener Kategorien von Nutzern, einschließlich benachteiligter und gefährdeter Gruppen, die Einbeziehung und Befähigung der Nutzer sowie Innovation zu gewährleisten."

#### **Artikel 77 - Vorbehaltene Aufträge für bestimmte Dienstleistungen**

Auf der Grundlage eines Beschlusses des Ministerrats können die öffentlichen Auftraggeber durch eine Bekanntmachung, die auf diesen Artikel Bezug nimmt, öffentliche Aufträge an bestimmte Organisationen vergeben, und zwar ausschließlich für die in Artikel 74 aufgeführten gesundheitlichen, sozialen und kulturellen Dienstleistungen, die unter bestimmte CPV-Codes fallen. Die genannte Organisation muss kumulativ einige Bedingungen erfüllen, wie z. B. einen öffentlichen Auftrag im Zusammenhang mit der Erbringung der Dienstleistungen verfolgen, Gewinne reinvestieren, auf dem Prinzip der Arbeitnehmerbeteiligung basieren und sie darf in den





vorangegangenen drei Jahren von demselben öffentlichen Auftraggeber keinen Auftrag für die in diesem Artikel genannten spezifischen Dienstleistungen erhalten haben. Die Höchstdauer eines an diese Organisationen vergebenen Auftrags darf drei Jahre nicht überschreiten.

Schließlich **gibt es in Zypern keine spezialisierten SPP-Programme** für die Aus- und Weiterbildung, während die wichtigsten für SPP zuständigen staatlichen Stellen oder Institutionen sind:

- Das Direktorat für öffentliches Auftragswesen des Finanzministeriums der Republik Zypern: Überwacht die Einhaltung des Gesetzes 73/2016 und registriert bewährte Verfahren einschließlich sozialer Kriterien
- Ministerrat: Er erteilt die Genehmigung für die Ausnahmeregelung für soziale Arbeitsverträge ( $\geq 30$  % sozial schwache Arbeitnehmer)
- Ministerien für Arbeit und Sozialversicherung sowie für Handel und Industrie: Wahrscheinlich koordinieren sie die SPP-Rahmenbedingungen und die finanzielle Unterstützung





### 3. Auswahl der Anwenderfälle und Schreibtischanalyse

---

Dieses Kapitel gibt einen umfassenden Überblick über den Prozess der **Datenerhebung und -analyse**, der im Rahmen des Arbeitspakets 2 (WP2) durchgeführt wurde und darauf abzielt, vertieftes Wissen über die Praktiken der sozialen öffentlichen Beschaffung in den Partnerländern zu erlangen. Es beginnt mit einer detaillierten Darstellung der Methodik, die für die Datenerhebung und -verarbeitung verwendet wurde. Anschließend werden die Ergebnisse der Datenanalyse vorgestellt, die sowohl länderspezifische Erkenntnisse als auch eine vergleichende Analyse für alle teilnehmenden Regionen enthält. Es schließt mit der Identifizierung der wichtigsten Hindernisse, die einer effektiven Umsetzung im Wege stehen, gefolgt von einer Reihe von Maßnahmen, die für jedes identifizierte Hindernis vorgeschlagen werden.

#### 3.1 Datenerhebung

Das spezifische Ziel von WP2 ist die **Untersuchung der Entwicklungslücken**, mit denen sowohl die Anbieter (Sozialunternehmen) als auch die Käufer (öffentliche Auftraggeber) im Bereich des sozialen öffentlichen Auftragswesens (SPP) konfrontiert sind. Um dies zu erreichen, mussten gezielte Daten von Sozialunternehmen und öffentlichen Auftraggebern in jedem Partnerland gesammelt werden. Ziel war es, ihre Vertrautheit mit SPP zu beurteilen und ihre Bereitschaft zu bewerten, sich an solchen Praktiken zu beteiligen. Die Datenerhebung konzentrierte sich darauf, Erkenntnisse über die technischen Kapazitäten, die rechtlichen Rahmenbedingungen, die wahrgenommenen Hindernisse und Chancen sowie das allgemeine Wissen und Verständnis von SPP zu gewinnen. Dieser Abschnitt skizziert die Methodik und beschreibt die verwendeten Datenverarbeitungsverfahren.

##### 3.1.1 Methodik

Die Datenerhebung basierte auf einer strukturierten **Fragebogenerhebung**, die vom UniWA-Team entwickelt wurde. Ziel war es, von den Teilnehmern aussagekräftige Erkenntnisse zum Thema öffentliches Beschaffungswesen zu erhalten, wobei der Schwerpunkt auf dem sozialen öffentlichen Beschaffungswesen (SPP) lag. Bei der Gestaltung des Fragebogens wurde Wert auf Klarheit, Kürze und Relevanz gelegt, um eine hohe Teilnahmequote zu gewährleisten und die Befragten nicht mit langatmigen oder komplexen Fragen zu überfordern.

Das Ausfüllen jedes Fragebogens dauerte etwa 15 Minuten und wurde **online** über Google Forms **verbreitet**. In einigen Fällen wurde der Fragebogen im Rahmen von Live-Interviews verteilt, bei denen die Partner die Fragen direkt an Vertreter von Sozialunternehmen (SE) oder öffentlichen Auftraggebern (CA) stellten.





Der SE-Fragebogen bestand aus 26 Fragen, die in einem einzigen, durchgehenden Abschnitt gestellt wurden. Er war so strukturiert, dass er **drei thematische Kernbereiche** ansprach:

### 1. Politischer Rahmen und Beschaffungsprozesse

In diesem Abschnitt wurde das Wissen und die Vertrautheit der Sozialwirtschaftler mit dem Thema öffentliches Auftragswesen und Sozialpartnerschaft untersucht, einschließlich nationaler Verfahren, relevanter Politiken, bestehender Pläne und Strategien und der Verwendung von Sozialklauseln oder -kriterien durch öffentliche Einrichtungen (die Regierung oder eine andere zuständige Stelle).

### 2. Erfahrungen im öffentlichen Auftragswesen und SPP

In diesem Abschnitt wurden die Erfahrungen der SW mit der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen untersucht, einschließlich der Interessensbereiche, der wichtigsten Herausforderungen, der gewonnenen Erkenntnisse, der aufgetretenen Probleme und der wahrgenommenen Vorteile oder Nachteile während des Verfahrens. Es wurde auch nach den wichtigsten Mitteln gefragt, die die SW nutzen, um Ausschreibungsmöglichkeiten zu entdecken, und welche Arten von Unterstützungsprogrammen und Initiativen für die Tätigkeit der SW (z. B. Politik, Finanzierung, Beratung, Anreize) verfügbar sind und was sie den SW bieten.

### 3. Hemmnisse und Chancen

Dieser letzte Teil zielte darauf ab, die Hindernisse zu verstehen und zu identifizieren, die sich den SW bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen und SPP-Prozessen in den Weg stellen, und Vorschläge zu sammeln, wie diese Hindernisse beseitigt werden könnten.

Wie der Fragebogen für die Verwaltungsbehörden umfasste er 24 Fragen, die ebenfalls als eine Einheit dargestellt wurden und die folgenden Bereiche abdeckten:

### 1. Politischer Rahmen

Die Fragen in diesem Abschnitt zielten darauf ab, die Landschaft der bestehenden wichtigen Regierungsbehörden oder -institutionen, die für die SPP- und Sozialwirtschaftspolitik zuständig sind, sowie die bestehenden nationalen/regionalen/lokalen Pläne oder Strategien für SPP und Sozialwirtschaft zu erfassen.

### 2. Öffentliches Beschaffungswesen, SPP-Umsetzung und Kriterien/Klauseln





Dieser Abschnitt konzentrierte sich auf die technischen und verfahrenstechnischen Aspekte der Auftragsvergabe, wie z. B. die Vergabeverfahren, die Nutzung elektronischer Systeme, die Überwachungsmechanismen und die Einbeziehung des Grundsatzes "Do No Significant Harm". Außerdem wurde bewertet, ob die Einbeziehung von Interessengruppen oder die Konsultation von Endnutzern Teil des Prozesses ist und welche Arten von SPP-Klauseln oder Kriterien angewandt werden.

### 3. Hemmnisse und Chancen

Schließlich sollten in diesem Abschnitt die wichtigsten Herausforderungen bei der Umsetzung von SPP aus der Sicht der öffentlichen Auftraggeber sowie mögliche Lösungen aufgezeigt werden, wobei auch verfügbare Schulungs- und Kapazitätsaufbauinitiativen untersucht wurden.

Der erste Schritt war die **Auswahl der** zu befragenden **Nutzer**. Die Zielgruppen, Sozialunternehmen und öffentliche Auftraggeber, wurden mithilfe der umfangreichen Netzwerke der Projektpartner, aber auch der verfügbaren Online-Kataloge von Sozialunternehmen ermittelt.

#### 3.1.2 **Verarbeitung der Daten**

Die folgenden Schritte wurden befolgt, um die Antworten auf den Fragebogen zu sammeln, zu verarbeiten und zu analysieren:

- Verteilung der Fragebögen: Die Fragebögen wurden von **ausgewählten Sozialunternehmen (SEs) und öffentlichen Auftraggebern** (CAs) im Land des jeweiligen Projektpartners ausgefüllt.
- Datenexport: Alle Antworten wurden über Google-Formulare erfasst und im CSV-Format **exportiert**.
- Übersetzung: Jeder Partner **übersetzte** die Antworten ins Englische, um Konsistenz und Vergleichbarkeit zwischen den Ländern zu gewährleisten.
- Datenübermittlung: Die übersetzten Antworten wurden an den federführenden Partner des Arbeitspakets 2 (WP2), die Universität von West-Attika (UniWA), übermittelt.
- Konsolidierung der Daten: Die UniWA fasste alle Antworten der Partnerländer in einer einzigen, **einheitlichen Excel-Datei** zusammen.
- Datenbereinigung: Der Datensatz wurde **überprüft**, um Unstimmigkeiten, unvollständige Antworten und Formatierungsprobleme zu identifizieren und zu korrigieren, um die Datenqualität vor der Analyse sicherzustellen.





- Datenanalyse: Die Antworten wurden sowohl quantitativ als auch qualitativ ausgewertet. **Bei der quantitativen Analyse** wurden visuelle Darstellungen wie Torten- und Balkendiagramme erstellt, um Trends und Verteilungen zu erkennen. **Die qualitative Analyse** umfasste die Überprüfung und Synthese der offenen Antworten, um die wichtigsten Erkenntnisse und thematischen Ergebnisse herauszuarbeiten.

## 3.2 Die Datenanalyse

### 3.2.1 Methodik

Die für die Analyse der in dieser Studie gesammelten Daten angewandte Methodik wurde so konzipiert, dass sie sowohl die Breite als auch die Tiefe der von den Befragten gelieferten Erkenntnisse erfasst und so ein ganzheitliches Verständnis der aktuellen Landschaft des sozialen öffentlichen Auftragswesens in mehreren Ländern gewährleistet. Es wurde ein gemischter Methodenansatz verwendet, der **quantitative** und **qualitative** Analysetechniken miteinander kombiniert.

Die quantitativen Daten, die in erster Linie aus den geschlossenen Fragen der Umfrage stammten, wurden mit statistischen Methoden verarbeitet, um Muster, Häufigkeiten und Verteilungen zu ermitteln. Dazu gehörte die Berechnung von Durchschnittswerten, Prozentsätzen und Ranglisten, um die Vertrautheit mit dem Beschaffungswesen, den Grad der Beteiligung an öffentlichen und sozialen Beschaffungsverfahren und die wahrgenommenen Hindernisse oder Erleichterungen zu bewerten. Die Ergebnisse wurden dann in Form von **Balkendiagrammen und Tabellen** visualisiert, um Trends und Unterschiede besser zu erkennen und leichter zu interpretieren. Diese visuellen Hilfsmittel lieferten eine klare Momentaufnahme, wo die SW und die ZB in Bezug auf das Bewusstsein, die Kapazitäten und das Engagement für SPP stehen.

Parallel dazu wurde eine qualitative Analyse der in den Interviews gesammelten offenen Antworten durchgeführt. Dies beinhaltete eine **Überprüfung, Kategorisierung und Synthese** der Antworten, um Schlüsselbotschaften, wiederkehrende Herausforderungen und kontextspezifische Erkenntnisse zu extrahieren. Themen wie Rechtsunsicherheit, fehlende technische Unterstützung, Kommunikationslücken und institutionelle Kultur erwiesen sich als zentral für das Verständnis der operativen und strategischen Hindernisse für SPP. Diese narrative Ebene der Analyse trug dazu bei, das Verständnis dafür zu vertiefen, warum bestimmte Trends bestehen und wie die Befragten ihre eigene Rolle und ihre Grenzen innerhalb des Beschaffungswesens wahrnehmen.

Die Analyse wurde zunächst **auf Länderbasis** durchgeführt, was eine differenzierte Untersuchung der nationalen Kontexte ermöglichte. Die Antworten der SEs und CAs wurden für jedes Land separat





geprüft, um lokal angepasste Praktiken, spezifische rechtliche oder administrative Bedingungen und kontextbezogene Herausforderungen herauszustellen.

Sobald die länderspezifischen Ergebnisse feststanden, wurde eine **vergleichende länderübergreifende Analyse** durchgeführt. Diese Phase der Methodik war entscheidend für die Identifizierung gemeinsamer Muster, die Gegenüberstellung nationaler Ansätze und das Erkennen gemeinsamer Hindernisse oder erfolgreicher Praktiken. Sie ermöglichte die Formulierung von allgemeineren Erkenntnissen und politischen Empfehlungen, die für verschiedene Umfelder relevant sind, wobei gleichzeitig nationale Besonderheiten berücksichtigt wurden.

Dieser strukturierte methodische Ansatz, der **statistische Analysen, thematische Interpretationen und vergleichende Überlegungen** miteinander verbindet, stellt sicher, dass die Ergebnisse nicht nur datengestützt sind, sondern auch auf den Erfahrungen und Perspektiven der wichtigsten Akteure in der SPP-Landschaft beruhen.

### 3.2.2 Fragebogenergebnisse pro Land

Im folgenden Abschnitt werden die Ergebnisse vorgestellt, die in den einzelnen Ländern auf der Grundlage der Interviews mit Sozialunternehmen (SEs) und öffentlichen Auftraggebern (CAs) gesammelt wurden. Für jedes Land werden die wichtigsten Erkenntnisse aus den Antworten der SEs und CAs skizziert und durch Tabellen und Diagramme ergänzt, um die Ergebnisse deutlicher zu veranschaulichen.

#### Deutschland

##### Einblicke in die Antworten der Sozialunternehmen

Die folgenden Erkenntnisse beruhen auf der Analyse der Daten, die mit dem von den Sozialunternehmen ausgefüllten Fragebogen erhoben wurden.

*Tabelle 17 Fragebogenergebnisse für Deutschland*

| Ergebnisse aus den Antworten der SEs                                                               |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Faktor                                                                                             | Punktzahl |
| Durchschnittliche Anzahl von Mitarbeitern                                                          | 71        |
| Grad der Vertrautheit mit dem öffentlichen Auftragswesen und dem entsprechenden politischen Rahmen | 2,2/5     |





|                                                                                                             |       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Grad der Vertrautheit mit dem sozialen öffentlichen Auftragswesen und dem entsprechenden politischen Rahmen | 2,7/5 |
| Prozentsatz der SEs, die an der öffentlichen oder sozialen Beschaffung teilgenommen haben                   | 50%   |
| Prozentualer Anteil der SW, die in der Lage sind, an SPP-Verfahren teilzunehmen                             | 50%   |
| Prozentsatz der SW, die an SPP-Verfahren teilnehmen können, aber Schwierigkeiten haben                      | 100%  |

Wie aus der obigen Tabelle hervorgeht, hatten die befragten SW durchschnittlich 71 Mitarbeiter, was auf eine moderate Organisationsgröße hindeutet. Ihre Vertrautheit mit dem öffentlichen Beschaffungswesen ist jedoch insgesamt relativ gering und wird mit nur 2,2 von 5 Punkten bewertet. Die Vertrautheit mit der sozial verantwortlichen öffentlichen Beschaffung (SPP) war etwas höher, mit einer durchschnittlichen Bewertung von 2,7, was auf einen nur mäßigen Bekanntheitsgrad schließen lässt. Trotzdem gab die Hälfte der SEs an, an SPP-Verfahren teilgenommen zu haben. Wichtig ist, dass alle Befragten angaben, während des Ausschreibungsverfahrens auf Herausforderungen gestoßen zu sein, was auf anhaltende Hindernisse für eine effektive Teilnahme hinweist.

#### Wissen über öffentliche und soziale Beschaffung

Aus den in Deutschland gesammelten Fragebogenantworten geht hervor, dass der allgemeine **Kenntnisstand** der Sozialen Unternehmen in Bezug auf das öffentliche Beschaffungswesen und die soziale öffentliche Beschaffung (SPP) nach wie vor **begrenzt und ungleichmäßig verteilt ist**. Nur zwei SEs schätzten ihr Wissen als gut oder sehr gut ein.

Diese Wissenslücke ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen. Viele Sozialunternehmen sind so strukturiert, dass eine Beschäftigung mit dem öffentlichen Beschaffungswesen weder erforderlich noch vorrangig ist. Der Prozess der Beantragung und Verwaltung öffentlicher Aufträge wird oft als bürokratisch, zeitaufwändig und ressourcenintensiv angesehen - Hindernisse, die insbesondere kleine oder ressourcenbeschränkte Organisationen abschrecken. Darüber hinaus tragen mangelndes Vertrauen in öffentliche Institutionen und die Komplexität des rechtlichen Rahmens zu dem begrenzten Interesse oder der begrenzten Fähigkeit bei, sich an SPP-Mechanismen zu beteiligen. Auf die Frage, ob ihnen nationale oder regionale Strategien und Aktionspläne im Zusammenhang mit der Sozialwirtschaft und SPP bekannt seien, antworteten die meisten Sozialwirtschaftler, dass sie diese entweder nicht kennen oder unsicher sind.





### Erfahrungen mit der öffentlichen und sozialen Beschaffung

Die allgemeine Erfahrung mit öffentlicher und sozialer Beschaffung (SPP) ist durch eine Mischung aus vorsichtigem Engagement, **begrenzter Häufigkeit** und sektorspezifischer Beteiligung gekennzeichnet. Die Hälfte der befragten SEs hat sich an öffentlichen oder sozialen Ausschreibungen beteiligt, aber die Häufigkeit der Beteiligung ist gering bis mäßig und liegt in der Regel zwischen einer und fünf Ausschreibungen pro Jahr. Vier SEs gaben keine Antworten auf diese Fragen, was entweder auf eine Nichtbeteiligung oder einen Mangel an einschlägiger Erfahrung hinweisen kann.

Obwohl **elektronische** Ausschreibungssysteme weit verbreitet waren, wurden sie oft als zu komplex und uneinheitlich empfunden, was ein Hindernis für weniger erfahrene oder kleinere SEs darstellte. Positive Erfahrungen waren im Allgemeinen mit externer Unterstützung durch Behörden oder Partnerorganisationen verbunden, während negative Erfahrungen mit bürokratischer Sprache, unklaren oder irrelevanten Auswahlkriterien, starkem Wettbewerb auf dem Markt und dem Gefühl der Benachteiligung durch die Lobbyarbeit größerer Konkurrenten verbunden waren.

Die SEs **griffen** über verschiedene Wege **auf** Ausschreibungen **zu**: öffentliche Beschaffungsplattformen, direkte Kommunikation mit öffentlichen Auftraggebern, E-Mail-Benachrichtigungen, nach Schlüsselwörtern gefilterte Website-Suchen und Newsletter von Netzwerken oder abonnierten Organisationen.

**Die Beweggründe** für die Teilnahme an Ausschreibungen variierten von Organisation zu Organisation, konzentrierten sich aber im Allgemeinen auf strategisches Wachstum und soziale Auswirkungen. Die Sozialfirmen gaben an, sich an Ausschreibungen zu beteiligen, um neue Märkte zu erschließen, Produkte und Dienstleistungen einzuführen oder zu fördern, den Bekanntheitsgrad ihrer Organisation zu erhöhen, Mittel für den Betrieb und die Entwicklung zu beschaffen und zu sozialen Aufgaben wie der Schaffung von Arbeitsplätzen für Randgruppen beizutragen.

Unterstützungsbedarf und -mechanismen wurden in den Antworten ebenfalls angesprochen. SEs betonten die Bedeutung von **Schulungs-** und Finanzierungsprogrammen, um ihre Fähigkeit zur Teilnahme an Ausschreibungen zu verbessern. Auch Beratungsdienste und Netzwerke wurden als nützlich genannt.

### Hürden und Chancen

**Das am häufigsten genannte Problem** bei der Teilnahme an SPP ist die Schwierigkeit, interessante Ausschreibungen zu finden, die von über 60 % der Befragten genannt wurde. Es folgen die Kosten für die Erstellung einer Ausschreibung, begrenzte organisatorische Kapazitäten und knappe Fristen für die Ausarbeitung von Angeboten, die jeweils von fast 40 % der SW genannt wurden. Weitere Hindernisse sind die Nutzung öffentlicher Beschaffungsplattformen, die Erfüllung der Anforderungen an finanzielle Garantien und der fehlende Zugang zu Beratung oder Kommunikation mit Behörden. Weniger häufig, aber immer noch bemerkenswert, sind Bedenken, dass frauenrelevante Themen





übersehen werden, die bürokratische Komplexität und der Einfluss der Lobbyarbeit. Um diese Hindernisse zu überwinden, wurde die Teilnahme an Schulungen zur Ausschreibungsvorbereitung am häufigsten empfohlen.

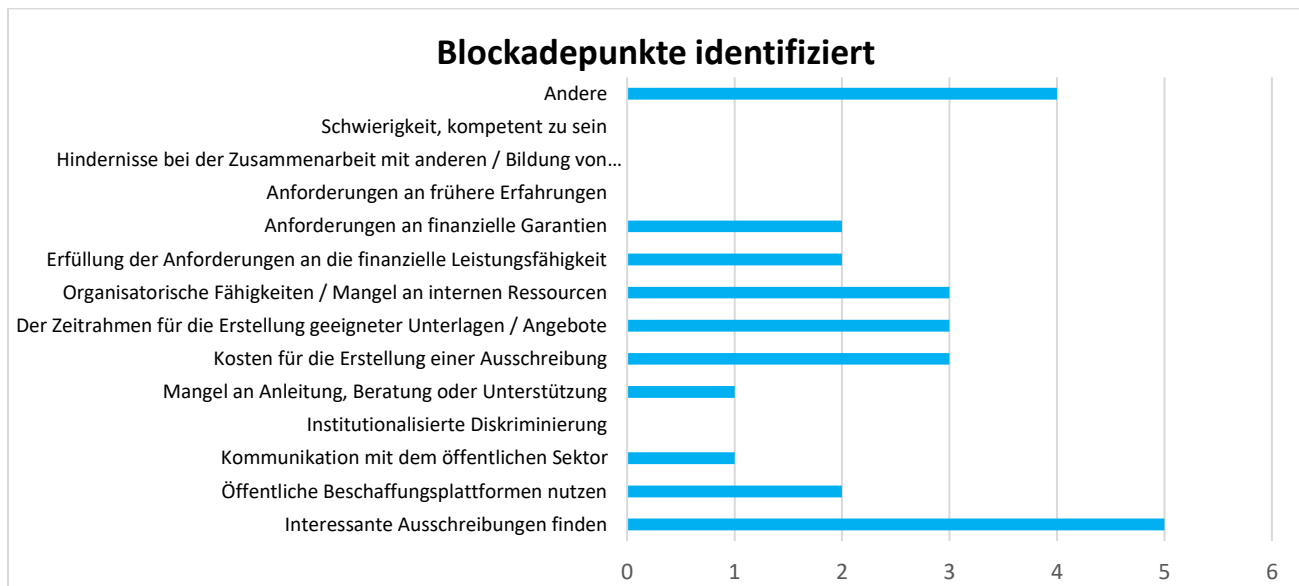


Abbildung 2 Diagramm mit identifizierten Sperrpunkten in Deutschland

## Einblicke in die Antworten der öffentlichen Auftraggeber

### Politischer Rahmen und Erfahrung im öffentlichen Auftragswesen

Die Befragten zeigten eine **gute Kenntnis** des rechtlichen Rahmens für die öffentliche und soziale Beschaffung, einschließlich der Sozialwirtschaft, der relevanten Aktionspläne, Strategien und Kriterien. Die Hälfte der Befragten gab an, häufig an SPP in verschiedenen Sektoren beteiligt zu sein. Sie fühlten sich unsicher im Umgang mit solchen Verfahren und zogen in Erwägung, externe Experten zur Unterstützung ihrer Teilnahme hinzuzuziehen.

**Die öffentliche Auftragsvergabe** in Deutschland erfolgt in der Regel in offenen, nichtoffenen oder Verhandlungsverfahren, die durch nationale Gesetze geregelt und durch Plattformen wie eVergabe unterstützt werden. Die Ausschreibungen werden elektronisch abgewickelt, und obwohl die Überwachung üblich ist, erfolgt sie in der Regel informell und ist eher in das interne Projektmanagement integriert als auf der Grundlage eines standardisierten nationalen Systems. Das **DNSH-Prinzip** wird bei der öffentlichen Auftragsvergabe berücksichtigt, insbesondere bei EU-finanzierten Projekten wie denen im Rahmen der Fazilität für Konjunkturbelebung und Resilienz. Damit soll sichergestellt werden, dass die finanzierten Aktivitäten die Umweltziele nicht wesentlich beeinträchtigen.



Co-funded by  
the European Union



Was die **Einbeziehung von Interessenvertretern** betrifft, so haben die Befragten dies in Beschaffungsverfahren angewandt und bestätigen, dass dies gängige Praxis ist, insbesondere bei hochtechnischen Beschaffungen wie IT-Systemen oder Infrastrukturprojekten. Sie wird auch häufig genutzt, um relevante Nachhaltigkeitskriterien zu ermitteln. In einigen Fällen werden Nachhaltigkeitsabteilungen oder interdisziplinäre Arbeitsgruppen eingerichtet, die die Ausschreibungsunterlagen mitentwickeln, um sicherzustellen, dass der Beschaffungsprozess sowohl mit den betrieblichen Erfordernissen als auch mit den umfassenderen politischen Zielen in Einklang gebracht wird.

### Hemmnisse und Chancen

Aus den Antworten der öffentlichen Auftraggeber geht hervor, dass die öffentliche Beschaffung in Deutschland mit drei Haupthindernissen für die wirksame Umsetzung sozialer Kriterien konfrontiert ist. Erstens müssen **Mitarbeiter der unteren Ebene** oft konkurrierende Prioritäten ohne klare Vorgaben oder Befugnisse lösen, was die Integration sozialer Ziele erschwert. Zweitens glauben viele Beamte, dass die bestehenden nationalen Gesetze (z. B. Mindestlohn, Antidiskriminierung) soziale Standards bereits abdecken, was **die Motivation verringert**, über die Einhaltung der Gesetze hinauszugehen. Drittens wird die Umsetzung aufgrund praktischer Probleme - wie mangelnde Schulung, veraltete IT-Systeme, begrenzte Zusammenarbeit und rechtliche Unsicherheiten - als zu komplex empfunden. Diese Faktoren zusammen behindern eine breitere Anwendung sozial verantwortlicher Beschaffungspraktiken.

**Schulungsmöglichkeiten** werden zwar als nützlich, aber nicht als ausreichend erachtet. Worauf es wirklich ankommt, ist die Befähigung, die Werkzeuge, die klaren Strategien und die Autorität, das Wissen anzuwenden, wenn es gebraucht wird. Ohne Echtzeit-Anwendung wird die Ausbildung oft vergessen. Niedrige Hürden für Maßnahmen, praktische Unterstützung und organisatorische Anleitung sind effektiver als gelegentliche Workshops, die vielleicht nie in die Praxis umgesetzt werden, so die Meinung der Beschaffungsfachleute, die den Fragebogen beantwortet haben.

### Italien

#### **Einblicke in die Antworten der Sozialunternehmen**

Die folgenden Erkenntnisse beruhen auf der Analyse der Daten, die anhand des von den Sozialunternehmen ausgefüllten Fragebogens erhoben wurden.





Tabelle 18 Fragebogenergebnisse für Italien

| Ergebnisse aus den Antworten der Sozialunternehmen                                           |           |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Faktor                                                                                       | Punktzahl |
| Durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten                                                   | 3         |
| Grad der Vertrautheit mit dem öffentlichen Auftragswesen und dem politischen Rahmen          | 3,5/5     |
| Grad der Vertrautheit mit dem sozialen öffentlichen Auftragswesen und dem politischen Rahmen | 3/5       |
| Prozentsatz der SEs, die an der öffentlichen oder sozialen Beschaffung teilgenommen haben    | 70%       |
| Prozentsatz der Sozialunternehmen, die in der Lage sind, an SPP-Verfahren teilzunehmen       | 80%       |
| Prozentsatz der SW, die an SPP-Verfahren teilnehmen können, aber Schwierigkeiten haben       | 100%      |

Die Daten in der obigen Tabelle zeigen, dass das befragte Sozialunternehmen im Durchschnitt nur drei Personen beschäftigt, was seine kleine Struktur verdeutlicht. Trotzdem ist ihre **Vertrautheit** mit der öffentlichen Auftragsvergabe mit 3,5 von 5 Punkten **überdurchschnittlich** hoch, während die Vertrautheit mit der sozialen öffentlichen Auftragsvergabe (SPP) mit 3 von 5 Punkten etwas geringer ist. Bemerkenswert ist, dass 70 % der SW bereits an öffentlichen oder sozialen Beschaffungsprozessen teilgenommen haben, und 80 % geben an, dass sie in der Lage sind, sich an SPP-Verfahren zu beteiligen. Alle Befragten, die in der Lage sind, sich zu beteiligen, sehen sich jedoch auch mit erheblichen **Schwierigkeiten** konfrontiert, was darauf hindeutet, dass es selbst bei gut vorbereiteten SW nach wie vor Hindernisse gibt.

#### Politischer Rahmen und Erfahrung im öffentlichen Auftragswesen

Die Befragung der italienischen SWs ergab, dass mehr als die Hälfte der SWs über ein gutes oder mittleres Verständnis der allgemeinen Beschaffungsverfahren verfügt, während nur ein Unternehmen angab, nur wenig mit dem Prozess vertraut zu sein, und dies mit mangelndem Vertrauen in diesen Prozess begründete. In Bezug auf SPP bezeichneten die meisten SEs ihre Kenntnisse als durchschnittlich, nur einige wenige gaben an, entweder sehr gut oder wenig vertraut





zu sein. **Das Wissen** über nationale oder regionale Strategien zu SPP und Sozialwirtschaft war gleichmäßig verteilt: Etwa die Hälfte der SW kannte solche Rahmenwerke, wobei sie sich oft auf breit angelegte nationale Initiativen zur Nachhaltigkeit oder sozialen Eingliederung bezogen. Viele waren sich jedoch nicht bewusst oder unsicher, insbesondere in Bezug auf die Rahmenbedingungen für strategische Einkaufspartnerschaften. Nur 8 von 20 SEs gaben an, dass ihnen spezifische Sozialklauseln in Ausschreibungen bekannt seien, während die übrigen 12 sich unsicher äußerten, was auf einen allgemeinen Mangel an Transparenz darüber hinweist, wie soziale Kriterien in der Praxis angewandt werden.

Von den 20 Befragten gaben 12 an, an traditionellen öffentlichen Ausschreibungen teilgenommen zu haben (die nicht speziell mit sozialen Kriterien verknüpft waren), während nur 2 an SPP-Ausschreibungen teilgenommen hatten. Zwei weitere versuchten, sich zu beteiligen, gaben aber letztlich kein Angebot ab, und 4 hatten noch nie an öffentlichen Ausschreibungen teilgenommen. Die begrenzte Teilnahme an SPP-Ausschreibungen deutet auf anhaltende Hindernisse hin, wie z. B. mangelnde Vertrautheit mit den Verfahren, Schwierigkeiten bei der Navigation auf digitalen Ausschreibungsplattformen und begrenzte Sichtbarkeit von Ausschreibungen mit sozialen Kriterien. Trotz der Schwierigkeiten sahen viele Sozialunternehmen die öffentliche Auftragsvergabe als **Chance für neue Partnerschaften** und Markterweiterung. Eine immer wiederkehrende Herausforderung ist der kurze Zeitrahmen und die Abhängigkeit von kommunalen Websites, um Möglichkeiten zu identifizieren, was SEs oft daran hindert, zeitnah zu reagieren. Die Befragten betonten auch die Bedeutung von Unterstützungsstrukturen.

### Hemmnisse und Chancen

Die Analyse der Antworten von Sozialunternehmen zeigt mehrere Haupthindernisse auf, die ihre Teilnahme an Verfahren des sozialen öffentlichen Auftragswesens (SPP) behindern. 25 % der Sozialunternehmen gaben an, dass es ihnen an Projektmanagement, technischen und juristischen Kenntnissen mangelt, und nannten auch die folgenden Hindernisse. Das am häufigsten genannte Problem ist der **Mangel an Anleitung, Beratung oder Unterstützung**, der von 90 % der Befragten genannt wurde, was den weit verbreiteten Bedarf an klareren Informationen und Unterstützung während des gesamten Beschaffungsprozesses unterstreicht. Danach folgen die Anforderungen an die Vorerfahrungen, die von 70 % der SEs als eine große Hürde genannt wurden. Die Kommunikation mit dem öffentlichen Sektor wurde von 45 % der Befragten als Hindernis genannt, was auf Schwierigkeiten beim Aufbau eines wirksamen Dialogs mit den öffentlichen Auftraggebern hinweist. Darüber hinaus stellten 40 % der SEs fest, dass es schwierig ist, die Anforderungen an finanzielle Garantien zu erfüllen. Weitere Hindernisse sind die von 25 % der Befragten genannten Einschränkungen der organisatorischen Kapazitäten und von 30 % der Befragten genannte Hindernisse für die Zusammenarbeit oder die Bildung von Konsortien. Dies verweist auf interne und strukturelle Schwierigkeiten, die verhindern, dass die SW mit größeren oder erfahreneren Bietern





gleichberechtigt konkurrieren können. Weniger häufig wurden kurze Fristen für die Erstellung der Unterlagen, institutionelle Diskriminierung und Schwierigkeiten mit der Kompetenz genannt. Schließlich gab keine SE an, dass sie Schwierigkeiten hatte, relevante Angebote zu finden.

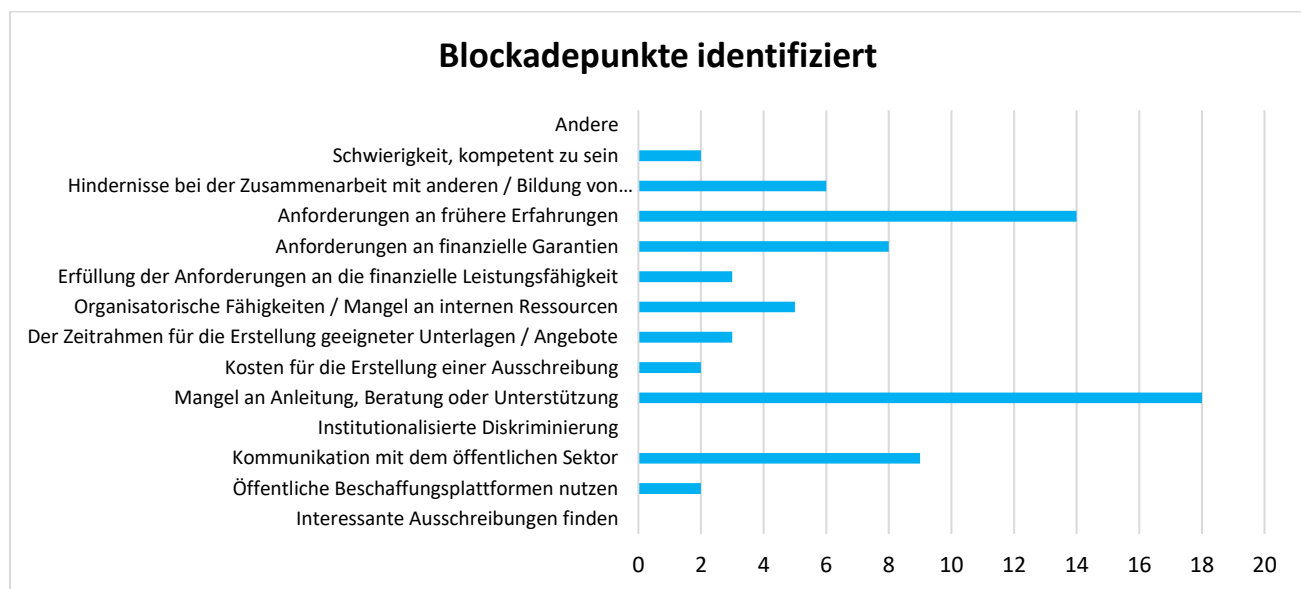


Abbildung 3 Diagramm mit den identifizierten Hindernissen in Italien

Um diese Hindernisse zu überwinden, schlagen die SEs praktische Lösungen vor, wie die Entwicklung einer zentralen Plattform, um die Beschaffungsmöglichkeiten zu rationalisieren und klare Dokumentationsrichtlinien anzubieten. Sie empfehlen auch den Zugang zu Beratungsdiensten sowie gezielte Schulungsprogramme. Einige SEs schlugen vor, Partnerschaften mit Fachunternehmen zu fördern, B2B-Networking-Veranstaltungen zu organisieren und die frühzeitige Kontaktaufnahme mit Einkäufern zu erleichtern, um sich besser auf kommende Ausschreibungen vorzubereiten.

## Einblicke in die Antworten der öffentlichen Auftraggeber

### Politischer Rahmen und Erfahrung im öffentlichen Auftragswesen

Die Antworten der öffentlichen Auftraggeber in Italien deuten darauf hin, dass ihr **Wissen** über die soziale öffentliche Beschaffung insgesamt **mäßig** ist, obwohl die Hälfte von ihnen angab, sich an SPP beteiligt zu haben. Während ein Befragter seine Kenntnisse als gut und ein anderer als sehr gut einstufte, bezeichneten die meisten ihre Kenntnisse als durchschnittlich, was in erster Linie auf eine begrenzte Beteiligung oder Verantwortung im öffentlichen Auftragswesen zurückzuführen ist. Als Hauptgrund wurde das Fehlen von technischer Unterstützung und entsprechend geschultem Personal für die Vorbereitung und Einreichung von SPP-Ausschreibungen genannt. Auch der





Bekanntheitsgrad bestehender Aktionspläne, Strategien und einschlägiger politischer Rahmenwerke wurde als durchschnittlich eingestuft.

Die meisten zuständigen Behörden gaben an, dass ihnen der Grundsatz **"Do No Significant Harm" (DNSH)** bekannt ist, der in Italien zunehmend in die öffentliche Auftragsvergabe integriert wird, insbesondere im Zusammenhang mit Investitionen, die durch den Nationalen Plan für Wiederaufbau und Widerstandsfähigkeit finanziert werden. Das DNSH-Prinzip wurde mit 3/5 als wichtig eingestuft. Das DNSH-Prinzip wurde mit 3 von 5 Punkten als mäßig wichtig eingestuft.

Fünfundsiebzig Prozent der zuständigen Behörden gaben an, dass sie über die notwendigen **Fähigkeiten** verfügen, um eine SPP-Ausschreibung zu entwickeln und zu veröffentlichen, obwohl sie die Hinzuziehung eines externen Experten in Betracht ziehen würden. Schließlich gab keiner der Befragten an, Endnutzer oder andere Interessengruppen in den Prozess der Ausschreibungsvorbereitung einzubeziehen.

#### Hemmnisse und Chancen

In den Interviews mit den öffentlichen Auftraggebern wurden drei wesentliche Herausforderungen bei der Umsetzung von SPP in Italien genannt. Erstens besteht ein weit verbreiteter **Mangel an Bewusstsein** und Wissen über die SPP-Prinzipien sowohl bei öffentlichen Stellen als auch bei Lieferanten. Dies ist vor allem auf die begrenzten Schulungsmöglichkeiten und die unzureichende Verbreitung von Nachhaltigkeitsstrategien zurückzuführen. Zweitens machen die **Komplexität und die Zersplitterung der Beschaffungsverfahren** über nationale und regionale Plattformen hinweg die Umsetzung uneinheitlich und verwaltungsaufwändig. Drittens **stellen kulturelle und marktwirtschaftliche Widerstände** nach wie vor ein erhebliches Hindernis dar, da sowohl öffentliche als auch private Akteure häufig Vorurteile über den Wert von SPP haben und es auf dem Markt nur ein begrenztes Angebot an zertifizierten oder konformen Anbietern gibt.

Um diese **Hindernisse** zu beseitigen, schlugen die Befragten eine Reihe von Lösungen vor. Verbesserung des Bewusstseins und des Verständnisses durch gezielte Schulungen und zugängliche Online-Plattformen, die den Dialog und die Zusammenarbeit zwischen öffentlichen Einrichtungen und Unternehmen fördern. Obwohl es Schulungsprogramme gibt, waren sie nicht allen Befragten bekannt.

#### Griechenland

##### **Einblicke in die Antworten der Sozialunternehmen**

Die folgenden Erkenntnisse beruhen auf der Analyse der Daten, die anhand des von den Sozialunternehmen ausgefüllten Fragebogens erhoben wurden.



Co-funded by  
the European Union



Tabelle 19 Fragebogenergebnisse für Griechenland

| Ergebnisse aus den Antworten der Sozialunternehmen                                                          |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Faktor                                                                                                      | Punktzahl |
| Durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten                                                                  | 9         |
| Grad der Vertrautheit mit dem öffentlichen Auftragswesen und dem entsprechenden politischen Rahmen          | 2,9/5     |
| Grad der Vertrautheit mit dem sozialen öffentlichen Auftragswesen und dem entsprechenden politischen Rahmen | 2,7/5     |
| Prozentsatz der SEs, die an der öffentlichen oder sozialen Beschaffung teilgenommen haben                   | 17%       |
| Prozentualer Anteil der SW, die in der Lage sind, an SPP-Verfahren teilzunehmen                             | 33%       |
| Prozentualer Anteil der SW, die an SPP-Verfahren teilnehmen können, aber auf Schwierigkeiten stoßen         | 72%       |

Die Datenanalyse zeigt, dass die SEs im Durchschnitt neun Mitarbeiter beschäftigen, was ihre allgemeine geringe Größe widerspiegelt. Der selbst angegebene Grad der Vertrautheit mit dem öffentlichen Auftragswesen und seinem politischen Rahmen liegt bei 2,9 von 5, während die Vertrautheit mit SPP-spezifischen Strategien mit 2,7 von 5 etwas geringer ist. Nur 17% der SEs haben zuvor an öffentlichen oder sozialen Vergabeverfahren teilgenommen, was auf ein **begrenztes Engagement** für diese Mechanismen hinweist. Zwar geben 33 % der SW an, dass sie in der Lage sind, an SPP-Verfahren teilzunehmen, doch haben 72 % dieser fähigen Teilnehmer immer noch **Schwierigkeiten** damit, was darauf hindeutet, dass selbst wenn SW die Fähigkeit besitzen, sich an SPP zu beteiligen, sie oft durch andere Hindernisse daran gehindert werden.

#### Politischer Rahmen und Erfahrung im öffentlichen Auftragswesen

Aus den Antworten auf die Interviews geht hervor, dass das Wissen der SW über öffentliche und soziale Beschaffungsverfahren aufgrund des **geringen Interesses und Bewusstseins** für dieses Thema und auch aus finanziellen Gründen **eher durchschnittlich** ist. Das Wissen über bestehende





Aktionspläne, Strategien, SPP-Kriterien/Klauseln und bestehende Systeme ist ebenfalls sehr gering. Die meisten nehmen nicht an öffentlichen Ausschreibungen teil, und die SEs, die daran teilnehmen, tun dies 2-5 Mal pro Jahr.

Was ihre **Erfahrungen** mit der öffentlichen Auftragsvergabe betrifft, so beschrieben viele Sozialunternehmen den Prozess als **komplex, zeitaufwändig und kostspielig**. Einige erkannten zwar bestimmte Vorteile an, wie z. B. erhöhte Transparenz, digitale Zugänglichkeit und Zeitersparnis in bestimmten Fällen, z. B. bei gesundheitsbezogenen Dienstleistungen, wiesen aber auch auf erhebliche Nachteile hin. Ein immer wiederkehrendes Problem war der Bedarf an Fachwissen und externer Unterstützung, wie z. B. juristisches oder buchhalterisches Fachwissen, was den finanziellen und administrativen Aufwand noch erhöht. Andere beschrieben die Erfahrung als frustrierend und entmutigend aufgrund **unklarer Rahmenbedingungen**, vager Kriterien und eines unpersönlichen Ansatzes. Für kleinere Organisationen, insbesondere für solche, die **nur über wenig Personal** und Freiwillige verfügen, war die Teilnahme aufgrund der umfangreichen Dokumentation und der verfahrenstechnischen Anforderungen fast unmöglich.

Einige der befragten Sozialunternehmen berichteten, dass sie **Online-Plattformen** für die Suche nach Ausschreibungen nutzen, wobei einige von ihnen einen **speziellen Mitarbeiter** mit der Überwachung der Möglichkeiten betrauen. Andere verlassen sich auf Informationen, die von ihrem Buchhalter, Zertifizierungsdiensten oder öffentlichen Vergabeportalen bereitgestellt werden. Eine Hauptmotivation für die Teilnahme an Ausschreibungen ist das Potenzial für **neue Kooperationen**, das viele als Tor zu umfassenderen Partnerschaften sehen. Außerdem wurden der Zugang zu neuen Märkten und die Möglichkeit, innovative Produkte auf den Markt zu bringen, als wichtige Anreize genannt. Zur Bewältigung der Herausforderungen, mit denen sie konfrontiert sind, betonten die Sozialwirtschaftler die Notwendigkeit gezielter **Schulungsprogramme als Hauptlösung**. Aber auch unterstützende Maßnahmen wie Finanzierungsprogramme und steuerliche Anreize wurden als wertvolle Instrumente angesehen, um eine stärkere Beteiligung zu fördern und zu erleichtern.

### Hemmnisse und Chancen

Ein beträchtlicher Teil der Sozialunternehmen nannte wichtige Hindernisse, die ihrer Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen im Wege stehen. Das am häufigsten genannte Problem, das von 53 % der Befragten genannt wurde, war der **Mangel an Anleitung, Unterstützung und Beratungsdiensten** für die Abwicklung von Vergabeverfahren. Darüber hinaus nannten 47 % der Befragten die Forderung nach **finanziellen Garantien** als ein großes Hindernis. Schwierigkeiten bei der Kommunikation mit Behörden und der Ermittlung relevanter Ausschreibungsmöglichkeiten wurden von 41 % der SEs genannt. Zeitmangel, die Kosten für die Erstellung der Ausschreibungsunterlagen und Herausforderungen bei der Nutzung von Beschaffungsplattformen waren für 23,5 % der Befragten ein Problem. Darüber hinaus gaben 18 % der Befragten an, dass das Erfordernis früherer Erfahrungen im Beschaffungswesen ein Hindernis für den Markteintritt darstellte, während 12 % der Befragten





**systembedingte Hindernisse** wie institutionelle Diskriminierung und begrenzte Möglichkeiten für eine sinnvolle Zusammenarbeit mit öffentlichen Stellen anführten.

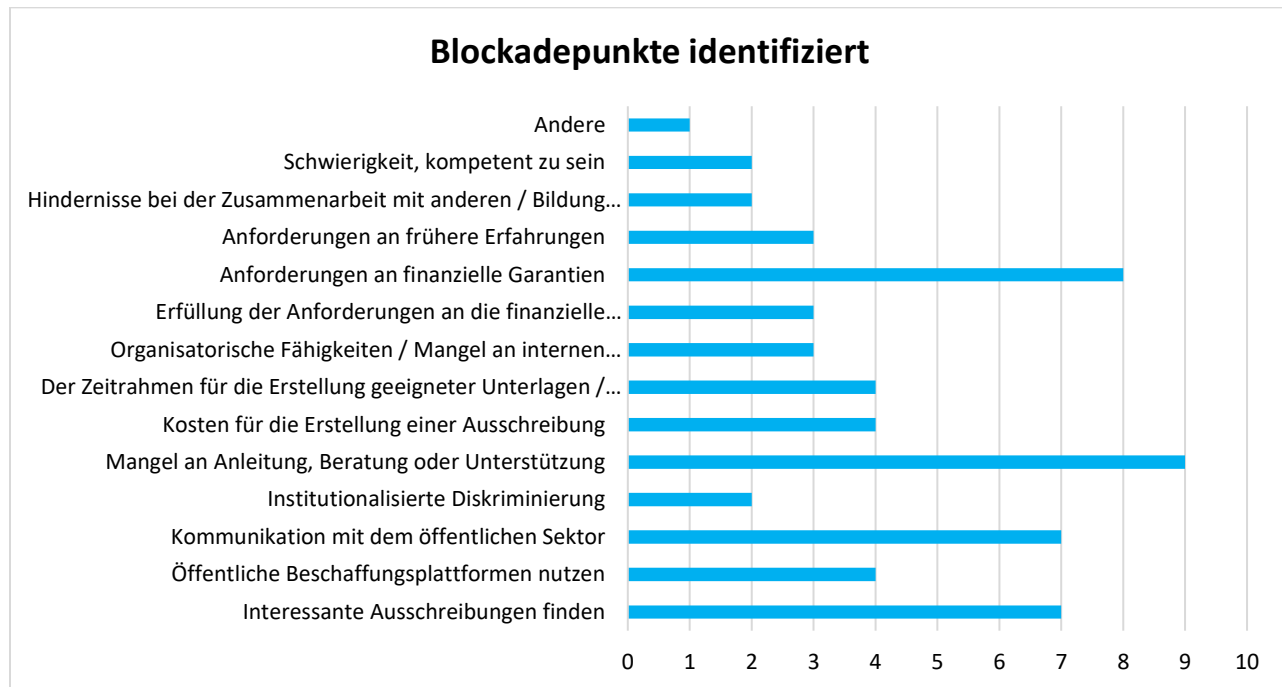


Abbildung 4 Diagramm mit den in Griechenland festgestellten Hemmnissen

## Einblicke in die Antworten der öffentlichen Auftraggeber

### Politischer Rahmen und Erfahrung im öffentlichen Auftragswesen

Die Mehrheit der öffentlichen Auftraggeber, die auf den Fragebogen geantwortet haben, wiesen **einen durchschnittlichen Wissensstand** in Bezug auf SPP auf. Nur ein Befragter gab an, gut Bescheid zu wissen, während ein anderer nur sehr geringe Kenntnisse angab. Als Hauptgründe für diese mangelnde Vertrautheit wurden finanzielle Zwänge und eine geringe Beschäftigung mit SPP-Praktiken genannt. Auf die Frage nach ihrer Kenntnis des politischen Rahmens gaben 40 % der Befragten an, dass sie den Rahmen gut kennen. Die Antworten variierten jedoch erheblich, wobei andere ihre Kenntnisse als durchschnittlich, schlecht oder sehr schlecht bezeichneten, was auf einen Mangel an Konsistenz zwischen den Institutionen hinweist. Bemerkenswert ist, dass keiner der Befragten Kenntnis von bestehenden SPP-Klauseln, nationalen Aktionsplänen oder strategischen Rahmenwerken hatte.

Den Rückmeldungen aus den Interviews zufolge ist das am häufigsten verwendete **Vergabeverfahren** in Griechenland das wirtschaftlich günstigste Angebot (Most Economically Advantageous Tender, MEAT). Dies steht im Einklang mit der Richtlinie 2014/24/EU, die eine Abkehr von der Vergabe von Aufträgen allein auf der Grundlage des Preises fördert und damit eine stärkere





Berücksichtigung sozialer Kriterien bei Entscheidungen über die öffentliche Auftragsvergabe ermöglicht (Artikel 67).

Was den Grundsatz "**Do No Significant Harm**" (DNSH) betrifft, so waren 50 % der Befragten mit dem Konzept vertraut, hielten es aber für wenig relevant im Zusammenhang mit der Auftragsvergabe.

Außerdem gab keine der zuständigen Behörden an, **Endnutzer oder externe Interessengruppen** in die Vorbereitungsphase von Ausschreibungen **einzubeziehen**. Die meisten gaben zwar an, dass sie über die notwendigen Management-, Rechts- und technischen Kapazitäten verfügen, um SPP-Ausschreibungen intern zu entwickeln und zu veröffentlichen, räumten aber auch ein, dass sie sich nie um externes Fachwissen bemüht haben, um mögliche Kompetenzlücken zu schließen.

### Hemmnisse und Chancen

Die meisten Befragten gaben an, dass sie nach wie vor zögern, über den Ansatz des niedrigsten Preises" hinauszugehen, da sie **soziale Kriterien** als rechtlich unklar, komplex und aufwändig ansehen. Dies wird durch das Fehlen einer nationalen Strategie, standardisierter sozialer Kriterien und praktischer Leitlinien noch verstärkt. Es gibt auch keine spezielle Online-Plattform oder einen Abschnitt für SPP innerhalb der bestehenden Beschaffungssysteme.

**Die institutionellen Kapazitäten** wurden als weitere große Herausforderung identifiziert, insbesondere auf lokaler und regionaler Ebene, wo es den öffentlichen Auftraggebern oft an ausreichenden personellen Ressourcen und Fachwissen mangelt. Soziale Unternehmen sehen sich ebenfalls mit Einschränkungen konfrontiert, darunter die begrenzte Fähigkeit, an Vergabeverfahren teilzunehmen. Darüber hinaus ist der politische Wille zur Förderung von SPP nach wie vor schwach ausgeprägt, und es gibt kaum eine systematische Überwachung zur Bewertung ihrer Nutzung oder Wirkung.

Trotz dieser Herausforderungen sind die wichtigsten **Möglichkeiten** die Verbesserung des Bewusstseins und des Verständnisses von SPP, die Stärkung der Klarheit der Vorschriften und Investitionen in den Aufbau von Kapazitäten sowohl für Behörden als auch für Sozialunternehmen. Die Entwicklung einer nationalen SPP-Strategie, zusammen mit gezielter Unterstützung und Überwachungsinstrumenten, könnte die Umsetzung und Wirkung erheblich verbessern. Um die SPP in Griechenland zu verbessern, gibt es mehrere praktische Maßnahmen, darunter die Entwicklung von Toolkits und Musterdokumenten, Programme zum Kapazitätsaufbau sowohl für Cas als auch für SEs, Unterstützung durch klare Leitlinien, benannte SPP-Kontaktstellen und aktualisierte Funktionen der bestehenden Plattformen.

### Spanien

#### **Einblicke in die Antworten der Sozialunternehmen**

Die folgenden Erkenntnisse beruhen auf der Analyse der Daten, die anhand des von den Sozialunternehmen ausgefüllten Fragebogens erhoben wurden.



Co-funded by  
the European Union



Tabelle 20 Fragebogenergebnisse für Spanien

| Ergebnisse aus den Antworten der Sozialunternehmen                                                          |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Faktor                                                                                                      | Punktzahl |
| Durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten                                                                  | 4         |
| Grad der Vertrautheit mit dem öffentlichen Auftragswesen und dem entsprechenden politischen Rahmen          | 3/5       |
| Grad der Vertrautheit mit dem sozialen öffentlichen Auftragswesen und dem entsprechenden politischen Rahmen | 3,1/5     |
| Prozentsatz der SEs, die an der öffentlichen oder sozialen Beschaffung teilgenommen haben                   | 40%       |
| Prozentualer Anteil der SW, die in der Lage sind, an SPP-Verfahren teilzunehmen                             | 85%       |
| Prozentualer Anteil der SW, die an SPP-Verfahren teilnehmen können, aber auf Schwierigkeiten stoßen         | 65%       |

Aus der obigen Tabelle geht hervor, dass die befragten Sozialunternehmen im Durchschnitt 4 Mitarbeiter haben, was auf eine kleine Struktur und einen **mäßigen Grad an** Vertrautheit mit dem öffentlichen Beschaffungswesen und seinem politischen Rahmen hindeutet (3 bis 3,1 von 5 Punkten). Während 40 % dieser Unternehmen an öffentlichen oder sozialen Vergabeverfahren teilgenommen haben, ist ein weitaus höherer Prozentsatz **in der Lage**, sich an Verfahren der sozialen öffentlichen Beschaffung zu beteiligen. Doch trotz dieser Fähigkeit stoßen 65 % von ihnen auf Schwierigkeiten, wenn sie versuchen, sich an SPP zu beteiligen.

#### Politischer Rahmen und Erfahrung im öffentlichen Beschaffungswesen

Aus den Interviews in Spanien geht hervor, dass die Sozialfirmen im Allgemeinen **nur begrenzt mit** den Rahmenbedingungen für das öffentliche Auftragswesen **vertraut sind**. Einige wenige haben ein mäßiges Verständnis, aber die meisten finden das Beschaffungswesen komplex und bürokratisch, was sie von einer Teilnahme abhält. Die Vertrautheit mit dem sozial verantwortlichen öffentlichen Beschaffungswesen (SPP) ist sogar noch geringer. Obwohl die SEs dessen Grundsätze unterstützen, fehlt es ihnen an Wissen über spezifische Verfahren, rechtliche Instrumente und SPP-Strategien, was auf die schlechte Kommunikation seitens der politischen Entscheidungsträger zurückzuführen ist.





**Das Wissen** über SPP-Kriterien in Ausschreibungen ist gering, wobei Verwirrung über vage oder widersprüchliche Sozialklauseln und Bedenken über Greenwashing bestehen.

Was die **Erfahrung** mit Ausschreibungsverfahren betrifft, so betonen sie die begrenzte direkte Beteiligung spanischer SEs an formellen öffentlichen Ausschreibungen, insbesondere bei Ausschreibungen mit SPP-Klauseln. Nur 35% der befragten Organisationen haben an Vergabeverfahren teilgenommen, die meisten davon sowohl an öffentlichen als auch an SPP-Ausschreibungen. Ausgehend von den Antworten der befragten Unternehmen arbeiten diese in der Regel eher über informelle Netzwerke als über öffentliche Beschaffungsplattformen mit öffentlichen Stellen zusammen und begründen dies mit dem Verwaltungsaufwand und der Komplexität. Zu ihren **Beweggründen** für die Teilnahme an Ausschreibungen gehören die Ausrichtung auf den Auftrag, stabile Einnahmen und der gute Ruf, aber die Komplexität und der Mangel an Fachwissen schränken die formelle Teilnahme an Ausschreibungen ein.

#### Hindernisse und Chancen

Aus den Antworten auf den Fragebogen geht hervor, dass das häufigste Hindernis, mit dem sich die Sozialunternehmen konfrontiert sehen, der **Mangel an Anleitung, Beratung oder Unterstützung** ist, **der** von mehr als 10 Befragten angegeben wurde, was mehr als 50 % aller Antworten ausmacht. Danach folgen Herausforderungen im Zusammenhang mit dem Zeitplan für die Erstellung geeigneter Unterlagen oder Angebote und Schwierigkeiten bei der Suche nach interessanten Angeboten, die jeweils von 7 Befragten genannt wurden. Rund 20 % der Befragten nannten sowohl die Anforderungen der Finanzgarantien als auch einen Mangel an internen Ressourcen oder organisatorischen Kapazitäten als Haupthindernisse. Einige verwiesen auf Probleme wie die Erfüllung der Anforderungen an die finanzielle Leistungsfähigkeit, die Kosten für die Erstellung von Angeboten und die Schwierigkeiten bei der Nutzung von Plattformen für die öffentliche Auftragsvergabe, die jeweils von 4 Befragten genannt wurden. Weniger erwähnt wurden die Hindernisse bei der Kommunikation mit dem öffentlichen Sektor und die institutionalisierte Diskriminierung.



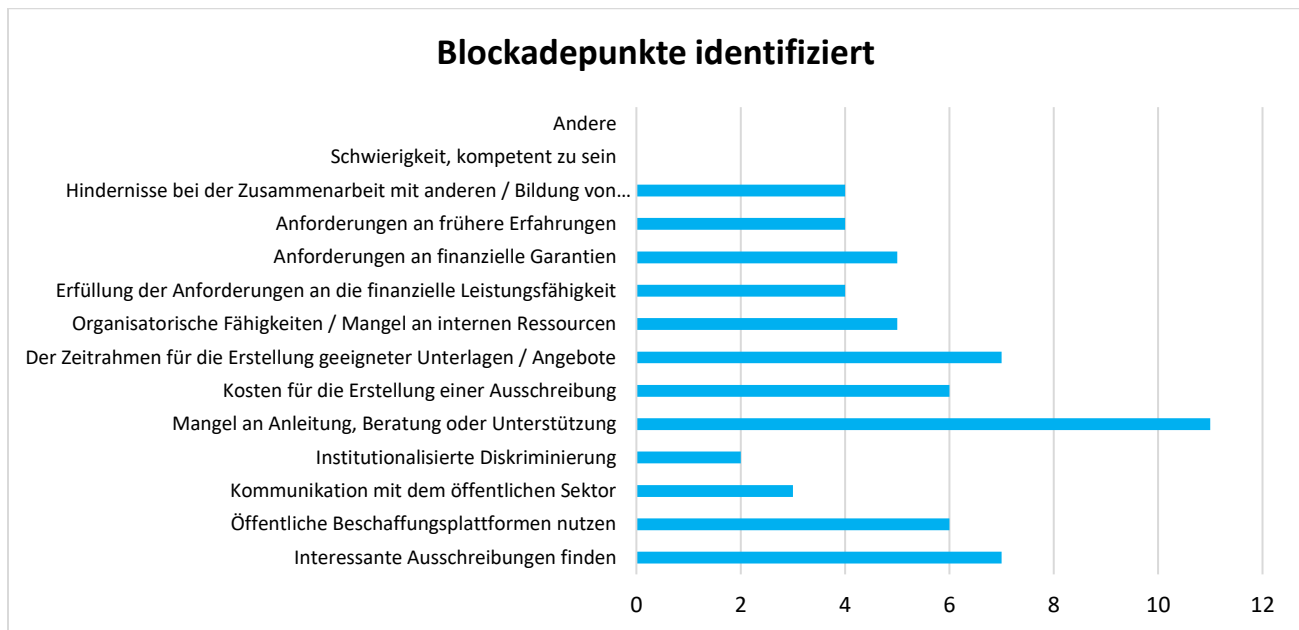


Abbildung 5 Diagramm mit den identifizierten Blockadepunkten in Spanien

## Einblicke in die Antworten der öffentlichen Auftraggeber

### Politischer Rahmen und Erfahrung im öffentlichen Auftragswesen

Die befragten öffentlichen Auftraggeber schätzten ihr Wissen über sozial verantwortliche öffentliche Beschaffung (SPP) **hoch ein**, mit einer Durchschnittsnote von 4,3 von 5, und die meisten bezeichneten ihr Verständnis als **sehr gut**. Auch die Vertrautheit mit den einschlägigen politischen Rahmenbedingungen wurde mit einer Durchschnittsnote von 4,2 von 5 sehr gut bewertet. Alle Befragten gaben an, dass sie über bestehende Aktionspläne, Strategien und anwendbare Kriterien oder Klauseln im Zusammenhang mit SPP informiert sind.

Aus den Antworten geht hervor, dass die gängigsten **öffentlichen Vergabeverfahren** das offene Verfahren für größere Aufträge und das nicht offene Verfahren für komplexere Aufträge sind. Ausschreibungen werden über eine zentrale **Plattform** verwaltet, ein obligatorisches elektronisches System zur Veröffentlichung und Einreichung von Angeboten. Die Überwachung und Bewertung von Verträgen erfolgt über spezielle Plattformen, die von öffentlichen Einrichtungen wie UPV genutzt werden, um die Einhaltung der Bedingungen, einschließlich der Sozial- und Umweltklauseln, sicherzustellen. **Der DNSH-Grundsatz** wird zunehmend in die öffentliche Beschaffungspolitik integriert, insbesondere im Einklang mit dem Green Deal der EU und den spanischen Klimaaktionsplänen.

Darüber hinaus gaben drei von fünf Befragten an, **die Endnutzer** in den Prozess **einzubeziehen**, wobei sie anmerkten, dass Endnutzer und andere Interessengruppen häufig konsultiert werden, insbesondere wenn die Ausschreibung öffentliche Dienstleistungen oder Produkte betrifft, die sich



Co-funded by  
the European Union



direkt auf die Gemeinschaft auswirken. Schließlich gaben die zuständigen Behörden an, dass sie während der SPP-Verfahren mit Projektmanagement-, rechtlichen und technischen Problemen konfrontiert sind.

### Hindernisse und Chancen

Zu den am häufigsten genannten Hindernissen für die Förderung von SPP gehören ein weit verbreiteter Widerstand gegen Veränderungen und ein **Mangel an** finanziellen und institutionellen **Anreizen**. Die Befragten wiesen auf einen Mangel an Ausbildung und Bewusstsein sowohl im öffentlichen als auch im privaten Sektor hin, der die effektive Umsetzung von SPP behindert. Traditionelle Beschaffungspraktiken, die oft starr und risikoscheu sind, stellen eine Herausforderung für die Innovation dar, während die Komplexität der Verwaltung und übermäßige Anforderungen die Teilnahme insbesondere kleinerer oder sozialer Unternehmen weiter erschweren. **Haushaltszwänge** und begrenzte Mittel für Investitionen in nachhaltige Infrastrukturen oder Technologien wirken ebenfalls als erhebliche Hindernisse. Darüber hinaus schwächt ein Mangel an **institutionellem Engagement**, fachlicher Kompetenz und konsequenter Weiterverfolgung, um die Einhaltung sozialer oder ökologischer Kriterien zu gewährleisten, die Gesamtwirkung der SPP-Bemühungen.

### Malta

#### **Einblicke in die Antworten der Sozialunternehmen**

Die folgenden Erkenntnisse basieren auf der Analyse der Daten, die durch den von Sozialunternehmen ausgefüllten Fragebogen gesammelt wurden.

*Tabelle 21 Fragebogenergebnisse für Malta*

| Ergebnisse aus den Antworten der Sozialunternehmen                                                          |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Faktor                                                                                                      | Punktzahl |
| Durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten                                                                  | 25        |
| Grad der Vertrautheit mit dem öffentlichen Auftragswesen und dem entsprechenden politischen Rahmen          | 2,9/5     |
| Grad der Vertrautheit mit dem sozialen öffentlichen Auftragswesen und dem entsprechenden politischen Rahmen | 2,7/5     |





|                                                                                              |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Prozentsatz der SEs, die an der öffentlichen oder sozialen Beschaffung teilgenommen haben    | 40% |
| Prozentualer Anteil der SEs, die in der Lage sind, an SPP-Verfahren teilzunehmen             | 70% |
| Prozentsatz der SEs, die an SPP-Verfahren teilnehmen können, aber auf Schwierigkeiten stoßen | 43% |

Ausgehend von den obigen Angaben geben Sozialunternehmen in Malta durchschnittlich 25 Mitarbeiter an, was auf eine relativ **moderate Organisationsgröße** schließen lässt. Ihre Vertrautheit mit dem öffentlichen Beschaffungswesen und seinem politischen Rahmen wird mit 2,9 von 5 bewertet, während die Kenntnisse über das soziale öffentliche Beschaffungswesen mit 2,7 etwas geringer sind. Das Beteiligungsniveau ist durchschnittlich: 40 % der SW haben an öffentlichen oder sozialen Vergabeverfahren teilgenommen. Darüber hinaus geben 70 % an, dass sie in der Lage sind, sich an SPP zu beteiligen, obwohl 43 % von ihnen glauben, dass sie auf erhebliche Schwierigkeiten stoßen würden, was darauf hindeutet, dass es trotz ihrer Bereitschaft zur Teilnahme kritische Hindernisse gibt.

#### Politischer Rahmen und Erfahrung im öffentlichen Auftragswesen

Die gesammelten Daten zeigen erhebliche **Wissenslücken** bei den SW sowohl im Hinblick auf das öffentliche Auftragswesen als auch auf SPP. Vierzig Prozent der Sozialunternehmen stuften ihr Wissen über das öffentliche Auftragswesen als unterdurchschnittlich ein, wobei kein einziger Befragter ein sehr gutes oder ausgezeichnetes Wissen angab. Im Gegensatz dazu berichteten 80 % über ein durchschnittliches Verständnis des SPP-Politikrahmens, was auf eine etwas bessere, aber immer noch begrenzte Vertrautheit mit SPP speziell hindeutet. Entscheidend ist, dass 90 % der Sozialwirtschaftler nichts über die bestehenden SPP-Strategien der Regierungen wussten oder unsicher waren, und keiner von ihnen war mit den SPP-Kriterien oder -Klauseln vertraut. 40 % glaubten sogar, dass es solche Kriterien nicht gibt. Diese Ergebnisse unterstreichen den dringenden Bedarf an verbesserter Aufklärung, Anleitung und Sichtbarkeit von SPP-Strategien und -Instrumenten.

**Die Erfahrung** der maltesischen SW mit der öffentlichen Auftragsvergabe bleibt begrenzt. Die Hälfte der befragten SEs hat noch nie an öffentlichen Ausschreibungen teilgenommen, und nur vier haben einige Erfahrung mit allgemeinen, nicht SPP-spezifischen Beschaffungsprozessen. Eine SE berichtete von einem unvollständigen Einreichungsversuch, was auf ein nur teilweises Engagement hinweist. Was die SPP betrifft, so haben 57 % der Unternehmen noch nie daran teilgenommen, 33 % haben dies gelegentlich getan und nur 11 % nehmen regelmäßig daran teil.





Darüber hinaus suchen 40 % der SW nicht aktiv nach Ausschreibungen, und nur eine Minderheit nutzt strukturierte Instrumente wie Plattformen für die öffentliche Auftragsvergabe (30 %), Ausschreibungswarndienste (20 %) oder engagierte Mitarbeiter (20 %) zur Verfolgung von Angeboten. Während 80 % durch das Potenzial für neue Marktchancen motiviert sind und 30 % Ausschreibungen als eine Möglichkeit zur Einführung neuer Produkte oder Dienstleistungen sehen, ist das Bewusstsein für Unterstützungsmechanismen nach wie vor uneinheitlich. Nur 40 % kennen steuerliche Anreize, 20 % kennen Finanzierungsprogramme, und nur 10 % erwähnen Schulungsprogramme, während 30 % überhaupt keine Anreize kennen. Diese Muster deuten darauf hin, dass die SW trotz des kommerziellen Interesses vor deutlichen **Herausforderungen in Bezug auf Kapazität, Bekanntheitsgrad und Zugang** stehen, die ihre aktive Teilnahme an der SPP einschränken.

### Hürden und Chancen

Auf der Grundlage der Antworten von Sozialunternehmen gaben 80 % der Befragten an, dass **enge Fristen für die Vorbereitung von Ausschreibungen**, Schwierigkeiten bei der **Suche nach relevanten Angeboten** und **institutionalisierte Diskriminierung** die größten Hindernisse für die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen darstellen. Darüber hinaus nannten 60 % Herausforderungen bei der Kommunikation mit den Behörden und Hindernisse für eine effektive Zusammenarbeit als wesentliche Hindernisse. Weitere 40 % verwiesen auf die Komplexität der Nutzung öffentlicher Beschaffungsplattformen, unzureichende Anleitungen und die hohen Kosten für die Vorbereitung von Ausschreibungsunterlagen. Weniger häufig genannt, aber immer noch relevant, waren die Anforderungen an vorherige Erfahrung, die Notwendigkeit finanzieller Garantien und begrenzte interne Ressourcen.

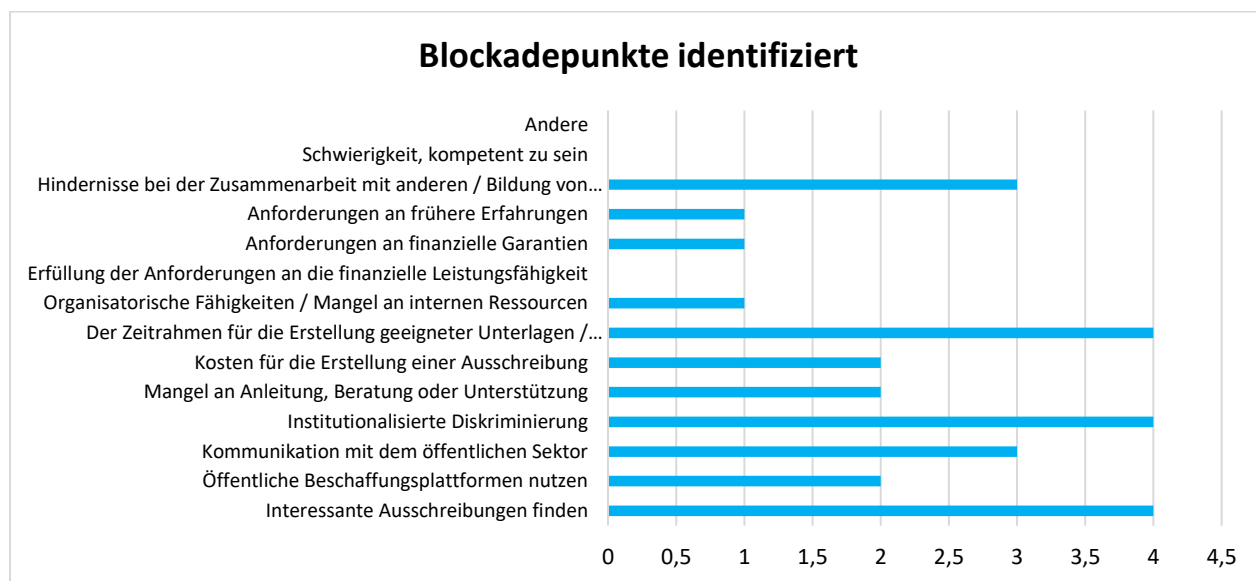


Abbildung 6 Diagramm mit Blockadepunkten in Malta



Co-funded by  
the European Union



Dennoch sind **Schulungen und Beratungsdienste** die am häufigsten vorgeschlagenen Querschnittslösungen. Die Verbesserung der digitalen Infrastruktur, insbesondere durch zentralisierte Beschaffungsplattformen, wird als wesentlich für die Verbesserung des Zugangs und der Beteiligung angesehen. Darüber hinaus wird die Förderung eines frühzeitigen Engagements und von Mechanismen der Zusammenarbeit zwischen SW und Behörden als entscheidender Schritt zur Überwindung struktureller Barrieren und zum Aufbau integrativerer Beschaffungspraktiken angesehen.

*Bitte beachten Sie, dass sich die Zusammenarbeit mit öffentlichen Behörden in Malta als besonders schwierig erwies. Trotz mehrfacher Versuche der Kontaktaufnahme war die Resonanz begrenzt, was vor allem auf den unklaren institutionellen Rahmen für die soziale öffentliche Beschaffung (SPP) im Land zurückzuführen ist. Darüber hinaus war es oft schwierig, die zuständigen Personen in den betreffenden öffentlichen Einrichtungen zu finden und mit ihnen in Kontakt zu treten, was die Bemühungen um einen sinnvollen Beitrag oder eine Beteiligung erschwerte.*

## Bulgarien

### Einblicke in die Antworten der Sozialunternehmen

Die folgenden Erkenntnisse beruhen auf der Analyse der Daten, die anhand des von den Sozialunternehmen ausgefüllten Fragebogens erhoben wurden.

Tabelle 22 Fragebogenergebnisse für Bulgarien

| Ergebnisse aus den Antworten der Sozialunternehmen                                                          |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Faktor                                                                                                      | Punktzahl |
| Durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten                                                                  | 19        |
| Grad der Vertrautheit mit dem öffentlichen Auftragswesen und dem entsprechenden politischen Rahmen          | 3/5       |
| Grad der Vertrautheit mit dem sozialen öffentlichen Auftragswesen und dem entsprechenden politischen Rahmen | 2,7/5     |
| Prozentsatz der SEs, die an der öffentlichen oder sozialen Beschaffung teilgenommen haben                   | 10%       |
| Prozentualer Anteil der SW, die in der Lage sind, an SPP-Verfahren teilzunehmen                             | 70%       |



Co-funded by  
the European Union



|                                                                                                     |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Prozentualer Anteil der SW, die an SPP-Verfahren teilnehmen können, aber auf Schwierigkeiten stoßen | 71% |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

Aus den Daten der obigen Tabelle geht hervor, dass Sozialunternehmen in Bulgarien durchschnittlich 19 Mitarbeiter haben, was auf eine **bescheidene Organisationsgröße** hindeutet. Ihre selbst eingeschätzte Vertrautheit mit öffentlichen Vergabeverfahren ist mäßig, mit einer durchschnittlichen Bewertung von 3 von 5. Die Kenntnis der Rahmenbedingungen für das soziale öffentliche Auftragswesen ist mit 2,7 jedoch etwas geringer. Nur 10 % der Sozialunternehmen haben bereits an öffentlichen oder sozialen Vergabeverfahren teilgenommen, was auf ein **begrenzt Engagement** schließen lässt. Trotzdem geben 70 % an, dass sie in der Lage sind, an SPP-Verfahren teilzunehmen. Von diesen sehen sich jedoch 71 % mit erheblichen Herausforderungen konfrontiert, was auf anhaltende Hindernisse bei der Navigation durch die Beschaffungssysteme und -anforderungen hinweist.

#### Politischer Rahmen und Erfahrung im öffentlichen Auftragswesen

Sozialen Unternehmen in Bulgarien, insbesondere kleineren und weniger etablierten, **fehlt es** im Allgemeinen **an Verwaltungskapazität, technischem Fachwissen und Bewusstsein**, um sich effektiv an öffentlichen Vergabeverfahren zu beteiligen. Während einige Sozialunternehmen, insbesondere diejenigen, die an EU-finanzierten Projekten beteiligt oder Teil größerer kooperativer Strukturen sind, ein besseres Verständnis an den Tag legen, ist die Mehrheit mit den Vergabeverfahren nach wie vor nicht vertraut. Der Bekanntheitsgrad von SPP als eigenständiges politisches Instrument ist begrenzt. Die meisten SEs wissen nicht, dass öffentliche Ausschreibungen soziale oder ökologische Ziele beinhalten können, und die Kenntnis von SPP-Klauseln oder -Kriterien in Ausschreibungsdokumenten ist praktisch nicht vorhanden, mit Ausnahme einiger weniger Organisationen, die mit EU-Programmen oder NRO-Netzwerken zu tun haben. Trotz nationaler Rahmenwerke wie dem Nationalen Konzept für die Sozialwirtschaft (2021-2025) und bevorstehender Initiativen im Rahmen des Konjunktur- und Resilienzplans gibt es nach wie vor Kommunikationslücken zwischen politischen Entscheidungsträgern und Sozialunternehmen. Infolgedessen bleibt das strategische Potenzial von SPP ( ) aufgrund mangelnder Verbreitung und begrenzter praktischer Anleitungen weitgehend ungenutzt.

**Das Engagement** der bulgarischen SW im öffentlichen Beschaffungswesen ist nach wie vor begrenzt und sektorspezifisch, wobei sich die Beteiligung hauptsächlich auf Bereiche wie soziale Dienstleistungen, Lebensmittelversorgung, Beratung und Umweltprodukte konzentriert. Die Nutzung des nationalen Systems für das öffentliche Beschaffungswesen (AOP) hat zwar den elektronischen Zugang zu Ausschreibungen ermöglicht, aber viele SEs haben Schwierigkeiten, sich in der technischen Komplexität des Systems zurechtzufinden. Probleme wie kurze Fristen, starker





Preiswettbewerb, begrenzte interne Ressourcen und mangelnde Vertrautheit mit elektronischen Beschaffungssystemen behindern eine breitere Beteiligung.

Nichtsdestotrotz haben SEs, die an SPP-Ausschreibungen teilgenommen haben, den Wert der Einbeziehung sozialer Kriterien, wie die Beschäftigung gefährdeter Gruppen und faire Arbeitspraktiken, erkannt und sehen die Auftragsvergabe als ein Mittel, um ihre Wirkung zu steigern und die finanzielle Nachhaltigkeit zu verbessern. Öffentliche Aufträge bieten den SW Legitimität, erhöhte Sichtbarkeit und die Möglichkeit, Einnahmequellen zu diversifizieren. Unterstützungsnetzwerke und Beratungsdienste von Nichtregierungsorganisationen haben dazu beigetragen, **den Zugang und das Verständnis zu verbessern**. Damit die SW jedoch die Möglichkeiten des öffentlichen Auftragswesens voll ausschöpfen können, sind ein kontinuierlicher Kapazitätsaufbau, klarere Leitlinien und eine stärkere Durchsetzung von Sozialklauseln nach wie vor unerlässlich.

#### Hemmnisse und Chancen

Das am häufigsten genannte Hindernis für die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen, das von 63 % der Sozialunternehmen genannt wurde, ist die Schwierigkeit, **relevante** und geeignete Ausschreibungsmöglichkeiten **zu finden**. Danach folgen die **hohen Kosten** für die Vorbereitung von Ausschreibungsunterlagen, die von 44 % der Befragten als wesentliches Hindernis genannt wurden. Darüber hinaus nannten 38 % der Sozialunternehmen **den Mangel an Anleitung**, Beratung und technischer Hilfe als zentrale Herausforderungen. Finanzielle Garantieranforderungen wurden von 31 % als abschreckend genannt, während 25 % auf Hindernisse wie unzureichende interne Ressourcen, mangelnde Erfahrung und Schwierigkeiten bei der **Kommunikation mit Behörden** hinwiesen. Zu den weniger häufig genannten, aber immer noch relevanten Hindernissen gehören knappe Einreichungsfristen, wahrgenommene Probleme mit der Wettbewerbsfähigkeit, institutionalisierte Diskriminierung und die Komplexität der Nutzung öffentlicher Beschaffungsplattformen.



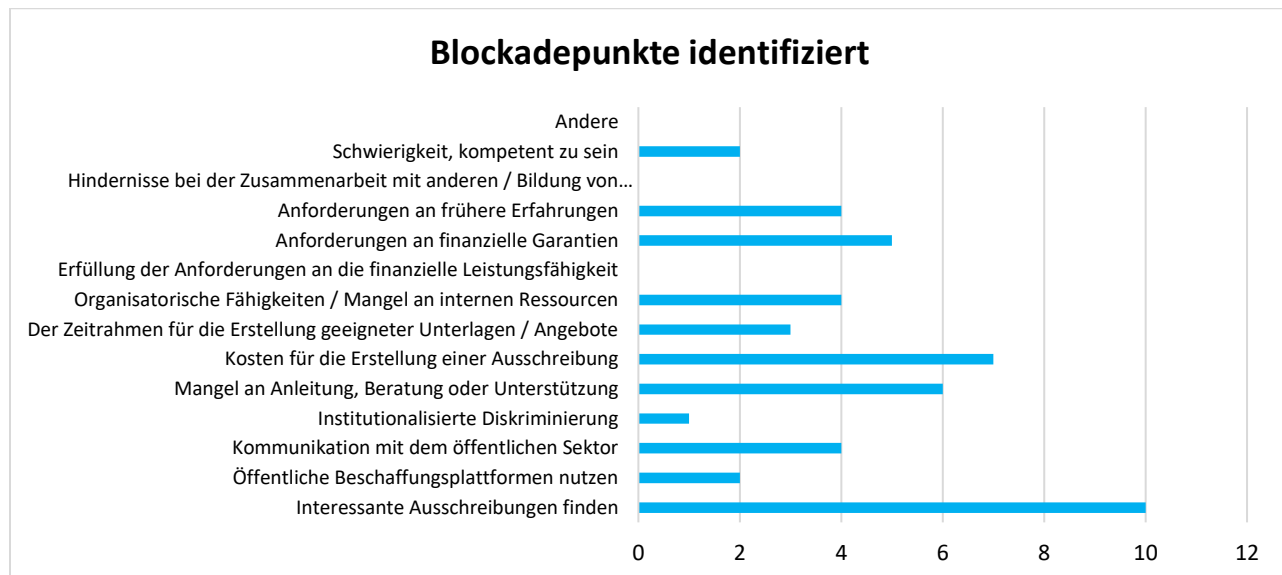


Abbildung 7 Diagramm mit Blockadepunkten in Bulgarien

Um die Haupthindernisse für die Teilnahme von SW an der öffentlichen Auftragsvergabe zu beseitigen, werden mehrere gezielte Lösungen empfohlen. Die Vereinfachung von Ausschreibungsverfahren, die Verlängerung von Fristen und die Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit von e-Vergabepattformen können den Verwaltungsaufwand erheblich verringern. Der Aufbau von Kapazitäten durch Schulungen, Mentoring und technische Unterstützung ist von entscheidender Bedeutung, um die Fähigkeit der SW zu stärken, sich an Beschaffungsprozessen zu beteiligen. **Finanzielle Unterstützungsmechanismen** wie Zuschüsse für die Angebotserstellung und Bürgschaften können Liquiditätsengpässe lindern, während Instrumente zur Risikominderung den Zugang zu Verträgen erleichtern können. Auf politischer Ebene würden **die Sensibilisierung für SPP**, die Aufnahme verbindlicher oder gewichteter sozialer Kriterien und die Einführung reservierter Aufträge oder Quoten für SEs zur Schaffung eines integrativeren Marktes beitragen. Die Förderung von Partnerschaften und die Verbesserung der Transparenz durch Überwachung und Berichterstattung werden das Vertrauen und das langfristige Engagement in SPP weiter fördern.

### Einblicke in die Antworten der öffentlichen Auftraggeber

#### Politischer Rahmen und Erfahrung im öffentlichen Auftragswesen

Aus den Antworten geht hervor, dass die öffentlichen Auftraggeber in Bulgarien einen **durchschnittlichen** Kenntnisstand in Bezug auf das sozial verantwortliche öffentliche Beschaffungswesen aufweisen, mit einer Selbsteinschätzung von 3,2 von 5 Punkten. Die meisten Befragten gaben an, über bestehende Aktionspläne, Strategien und relevante SPP-Kriterien und -Klauseln informiert zu sein. In der Praxis stützt sich die Mehrheit der öffentlichen Aufträge jedoch



Co-funded by  
the European Union



weiterhin auf das Kriterium des niedrigsten Preises, während der Ansatz des wirtschaftlich günstigsten Angebots (Most Economically Advantageous Tender - MEAT) nur selten angewendet wird. Nur eine zuständige Behörde gab an, bereits **Erfahrungen mit** der Anwendung von SPP-Verfahren gesammelt zu haben. Das Bewusstsein für das Prinzip "**Do No Significant Harm**" (DNSH) scheint bei den Befragten begrenzt und unsicher zu sein.

Darüber hinaus ist die **Einbeziehung von Interessenvertretern** in die Ausschreibungsvorbereitung minimal, wobei nur eine zuständige Behörde berichtet, dass Endnutzer oder externe Interessenvertreter in den Prozess einbezogen werden. Während die meisten CAs glauben, dass sie die Kapazität haben, SPP-Ausschreibungen zu entwickeln und zu veröffentlichen, sehen sich viele mit Projektmanagement- und technischen Herausforderungen konfrontiert, die sie oft dazu veranlassen, externe Expertise in Betracht zu ziehen.

### Hürden und Chancen

Die öffentlichen Auftraggeber berichteten über mehrere zentrale Herausforderungen, die ihre Fähigkeit zur wirksamen Umsetzung eines sozial verantwortlichen öffentlichen Beschaffungswesens beeinträchtigen. Ein häufiges Hindernis ist die **begrenzte organisatorische Erfahrung mit SPP**, wobei einige Behörden anmerkten, dass derartige Verfahren in ihrem Zuständigkeitsbereich derzeit weder initiiert noch geplant sind. Ein wesentliches Hindernis ist der Mangel an juristischem Personal, das für die Vorbereitung von Vergabeverfahren qualifiziert ist, was durch den Mangel an systematischen Schulungsmöglichkeiten für juristisches Personal noch verstärkt wird. Die häufigen Änderungen des Gesetzes über das öffentliche Beschaffungswesen (Public Procurement Act - PPA) erschweren die Einhaltung der Vorschriften und die Klarheit der Verfahren zusätzlich und belasten die ohnehin schon begrenzten juristischen Ressourcen zusätzlich. Darüber hinaus wird zwar das Kriterium des wirtschaftlich günstigsten Angebots angewandt, doch führt dies häufig zur Auswahl von Auftragnehmern mit geringem Budget, die nicht über die technischen Kapazitäten, das Fachpersonal oder die beruflichen Qualifikationen verfügen, die für die Erbringung hochwertiger Dienstleistungen erforderlich sind.

Zu den weiteren Herausforderungen gehören ein allgemeiner **Mangel an Wissen und Erfahrung** im öffentlichen Beschaffungswesen bei den Mitarbeitern, eine unzureichende Ausbildung in Bezug auf die SPP-spezifischen Anforderungen sowie begrenzte finanzielle und budgetäre Ressourcen. Um diese Probleme zu überwinden, betonen die öffentlichen Auftraggeber die Notwendigkeit gezielter **Maßnahmen zum Kapazitätsaufbau**, einschließlich strukturierter Schulungsprogramme, aktueller rechtlicher Anleitungen und verstärkter finanzieller Unterstützung, um die institutionelle Bereitschaft zur Umsetzung von SPP zu verbessern.

### Rumänien

#### **Einblicke in die Antworten der Sozialunternehmen**



Co-funded by  
the European Union



Die folgenden Erkenntnisse beruhen auf der Analyse der Daten, die anhand des von den Sozialunternehmen ausgefüllten Fragebogens erhoben wurden.

*Tabelle 23 Fragebogenergebnisse für Rumänien*

| Ergebnisse aus den Antworten der Sozialunternehmen                                                          |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Faktor                                                                                                      | Punktzahl |
| Durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten                                                                  | 6         |
| Grad der Vertrautheit mit dem öffentlichen Auftragswesen und dem entsprechenden politischen Rahmen          | 3/5       |
| Grad der Vertrautheit mit dem sozialen öffentlichen Auftragswesen und dem entsprechenden politischen Rahmen | 2,7/5     |
| Prozentsatz der SEs, die an der öffentlichen oder sozialen Auftragsvergabe teilgenommen haben               | 40%       |
| Prozentualer Anteil der SW, die in der Lage sind, an SPP-Verfahren teilzunehmen                             | 71%       |
| Prozentsatz der SW, die an SPP-Verfahren teilnehmen können, aber Schwierigkeiten haben                      | 53%       |

Aus der obigen Tabelle geht hervor, dass Sozialunternehmen in Rumänien eher **klein sind**, mit durchschnittlich nur sechs Mitarbeitern, was sich auf ihre Verwaltungs- und Betriebskapazität auswirken kann. Ihre Vertrautheit mit den Verfahren des öffentlichen Auftragswesens ist **mäßig**, mit einer selbst eingeschätzten Note von 3 von 5, während das Verständnis des Rahmens für das soziale öffentliche Auftragswesen mit 2,7 etwas geringer ist. **Die Beteiligung ist nach wie vor begrenzt**: Nur 40 % der SW haben an öffentlichen oder sozialen Vergabeverfahren teilgenommen. Bemerkenswert ist, dass 71 % der Befragten angaben, dass sie in der Lage sind, sich an SPP-Verfahren zu beteiligen, wobei jedoch mehr als die Hälfte (53 %) derjenigen, die dazu in der Lage sind, immer noch auf erhebliche Herausforderungen stoßen.

#### Politischer Rahmen und Erfahrung im öffentlichen Beschaffungswesen

Die meisten Sozialunternehmen in Rumänien berichten von **begrenzten Kenntnissen** und wenig Vertrauen in das öffentliche Auftragswesen, wobei über 70 % der Befragten ihre Kenntnisse als





durchschnittlich oder schlecht einstufen. Das Bewusstsein für sozial verantwortliche öffentliche Beschaffung ist sogar noch geringer: weniger als 10 % der Sozialunternehmen sind mit spezifischen Klauseln oder Regierungsstrategien im Zusammenhang mit SPP vertraut. Nur zwei der Befragten konnten konkrete Beispiele für Bestimmungen zur sozialen Beschaffung nennen. Diese Wissenslücke wird durch die **begrenzte Kommunikation und Anleitung seitens der Behörden** noch verstärkt, was es für die SW schwierig macht, zu verstehen, wie sie die SPP-Kriterien erfüllen oder von den damit verbundenen Möglichkeiten profitieren können. Trotz der Existenz nationaler Strategien und gesetzlicher Bestimmungen sind deren Bekanntheitsgrad und praktische Anwendung bei den Sozialunternehmen nach wie vor gering, was den Bedarf an besser zugänglichen, gezielten Schulungs- und Sensibilisierungsinitiativen deutlich macht.

Während etwa 50 % der befragten SEs in Rumänien an öffentlichen Ausschreibungen teilgenommen haben, hat nur ein kleiner Teil, weniger als 20 %, **Erfahrung** speziell mit SPP-Ausschreibungen. Von denjenigen, die teilgenommen haben, ist das Engagement eher gelegentlich und konzentriert sich auf Sektoren wie Reinigungsdienste, Veranstaltungsorganisation und Archivierung. Die Erfolgsquoten sind niedrig, nur drei SEs gaben an, Aufträge gewonnen zu haben, und nur eine gab Feedback zu SPP-Klauseln. Die Nutzung des **elektronischen Beschaffungssystems** (SEAP) ist uneinheitlich: Einige SEs schätzen die Lernerfahrung, während andere mit der Bürokratie und den unklaren Verfahren zu kämpfen haben. SEs nutzen Ausschreibungen in erster Linie, um neue Märkte zu erschließen, finanzielle Stabilität zu erlangen und institutionelle Partnerschaften aufzubauen, auch wenn einige dies aufgrund der Art ihrer Dienstleistungen zwangsläufig tun. Trotz der Verfügbarkeit von Unterstützungsangeboten wie Schulungsprogrammen, Finanzierungsregelungen und Beratungsdiensten gibt es nach wie vor praktische Hindernisse, die dazu führen, dass viele Sozialfirmen nicht ausreichend vorbereitet sind und in ihren Bemühungen, sich im sozialen Beschaffungswesen zu engagieren, unterfordert sind.

### Hemmnisse und Chancen

Aus den Antworten geht hervor, dass 52 % der Sozialunternehmen **kurze Fristen** für die Ausschreibungsvorbereitung und Schwierigkeiten bei der Kommunikation mit Behörden als Haupthindernisse nannten. Darüber hinaus berichteten 38 % von Schwierigkeiten bei der **Suche nach relevanten Angeboten** und nannten **finanzielle Garantieranforderungen** als wesentliche Hindernisse. Ein Drittel (33 %) der Sozialunternehmen nannte begrenzte interne Ressourcen als Hindernis, während 29 % Schwierigkeiten hatten, die Anforderungen in Bezug auf vorherige Erfahrung und finanzielle Kapazität zu erfüllen. Schließlich wiesen 19 % auf die hohen Kosten für die Angebotserstellung und die Schwierigkeiten bei der Navigation auf öffentlichen Beschaffungsplattformen als weitere Hindernisse für die Teilnahme hin.



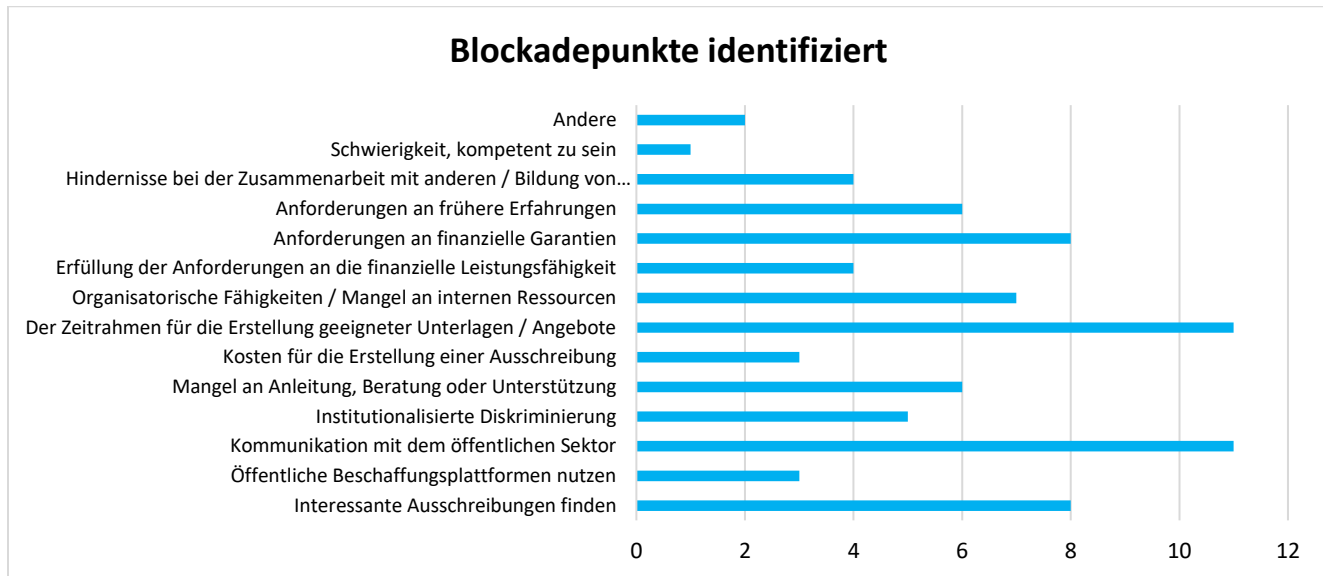


Abbildung 8 Diagramm mit Blockadepunkten in Rumänien

Um die Haupthindernisse zu beseitigen, mit denen die SW beim Zugang zu SPP-Möglichkeiten konfrontiert sind, ergaben sich aus den kollektiven Antworten mehrere praktische Lösungen. Erstens plädieren SEs für regelmäßige, qualitativ hochwertige Schulungsprogramme, die sich auf die Angebotserstellung, Dokumentation und die frühzeitige Kontaktaufnahme mit öffentlichen Auftraggebern konzentrieren. Ergänzende Beratungsdienste können maßgeschneiderte Hilfestellungen bieten, während B2B-Veranstaltungen und frühzeitige Interaktionen mit Käufern die Zusammenarbeit und das Vertrauen stärken können. Zweitens fordern die Befragten eine Verlagerung von der Auswahl des niedrigsten Preises hin zu einem **Ansatz mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis**, der soziale Auswirkungen, Innovation und Nachhaltigkeit in den Vordergrund stellt. Die Vereinfachung der Dokumentation und der Abbau bürokratischer Hürden sind ebenfalls von entscheidender Bedeutung, um fairere Wettbewerbsbedingungen zu schaffen. Schließlich würde die Entwicklung zentraler, benutzerfreundlicher Plattformen für die Auflistung öffentlicher Ausschreibungen in Verbindung mit einer verbesserten Beratungsunterstützung und einer stärkeren Kommunikation zwischen SW und öffentlichen Einrichtungen den Zugang, die Transparenz und die Beteiligung am Beschaffungsprozess erheblich verbessern.

### Einblicke in die Antworten der öffentlichen Auftraggeber

#### Politischer Rahmen und Erfahrung im öffentlichen Auftragswesen

Aus den Antworten auf den Fragebogen geht hervor, dass die öffentlichen Auftraggeber in Rumänien ein leicht **überdurchschnittliches Verständnis** der Verfahren der sozial verantwortlichen öffentlichen Beschaffung haben, mit einer durchschnittlichen Selbsteinschätzung von 3,4 von 5 Punkten. Ihr Wissen über spezifische Aktionspläne, Strategien und SPP-Klauseln ist jedoch deutlich geringer. Nur



Co-funded by  
the European Union



2 der 7 befragten öffentlichen Auftraggeber haben SPP-Verfahren tatsächlich umgesetzt. Die meisten Behörden gaben an, dass **sie nicht über das technische Fachwissen und die rechtlichen Kapazitäten verfügen**, um SPP-Ausschreibungen eigenständig zu entwickeln und zu veröffentlichen, und viele gaben an, dass sie sich auf externes Fachwissen verlassen würden, um diese Lücken zu schließen.

Bei den sieben befragten öffentlichen Einrichtungen ist das **vorherrschende Beschaffungskriterium** nach wie vor der "niedrigste Preis", der von 57 % der Befragten genannt wurde. Dies spiegelt den kostenorientierten Ansatz wider, der nach wie vor bei vielen öffentlichen Ausschreibungen vorherrscht. Im Gegensatz dazu gaben 43 % der Befragten an, die Methode des "wirtschaftlich günstigsten Angebots" (Most Economically Advantageous Tender, MEAT) zu verwenden, was typischerweise bei Institutionen der Fall ist, die mit den Rahmenbedingungen für die öffentliche Auftragsvergabe besser vertraut sind. Die MEAT-Methode ermöglicht es zwar, neben den Kosten auch soziale und ökologische Erwägungen einzubeziehen, wird aber nach wie vor nur in begrenztem Umfang angewandt.

Das Bewusstsein für das **Prinzip "Do No Significant Harm" (DNSH)** ist relativ hoch: Vier von sieben Befragten gaben an, damit vertraut zu sein. Die tatsächliche Umsetzung des DNSH-Prinzips in den Beschaffungsverfahren ist jedoch nach wie vor gering, selbst bei denjenigen, die das Prinzip kennen. Diese Diskrepanz zeigt, dass gezielte Schulungen und eine bessere Integration der DNSH-Standards in die Beschaffungsrichtlinien erforderlich sind.

Auch die **Einbeziehung von Interessengruppen** in den Ausschreibungsprozess ist minimal. Nur eine Einrichtung (14 %) gab an, externe Interessengruppen wie Verbände oder Stiftungen in die Vorbereitung von Ausschreibungen einzubeziehen. Die übrigen 86 % bestätigten, dass keine Endnutzer oder Gemeindevertreter einbezogen wurden. Dies deutet auf ein breiteres, systemisches Problem hin: Die Konsultation von Interessengruppen ist selten und erfolgt eher informell als strukturierter oder routinemäßiger Bestandteil der Beschaffungsplanung.

### Hindernisse und Chancen

Zu den Haupthindernissen für die Umsetzung von SPP gehören rechtliche und politische Lücken, die von fast der Hälfte der Befragten hervorgehoben wurden, die auf **unklare Rechtsvorschriften, unzureichende spezifische Regelungen für SPP** und institutionellen Widerstand aufgrund unklarer rechtlicher Rahmenbedingungen hinwiesen. **Defizite bei den Fähigkeiten und Kenntnissen** wurden als die am häufigsten genannte Herausforderung genannt. Viele Auftraggeber berichteten über ein begrenztes Bewusstsein für SPP, einen Mangel an adäquaten Schulungen, unzureichende Kenntnisse in den Bereichen Recht und Projektmanagement sowie ein geringes Verständnis für wichtige Grundsätze wie "Do No Significant Harm" (DNSH).

Weitere Hindernisse sind **übermäßige Bürokratie, veraltete IT-Infrastruktur**, schwierige wirtschaftliche Bedingungen für Sozialunternehmen und begrenztes Vertrauen oder Zusammenarbeit zwischen öffentlichen Stellen und sozialen Akteuren. Einige der Befragten





berichteten auch über Fälle von Diskriminierung schutzbedürftiger Anbieter, was die Teilnahme weiter erschwert.

Was die Bemühungen um den Kapazitätsaufbau betrifft, so bestätigten die meisten Befragten die Existenz von **Schulungsprogrammen**, die von autorisierten Ausbildern, ANAP, Universitäten und speziellen Einrichtungen wie der DGASPC Botoșani, die alle zwei Jahre Schulungen anbietet, angeboten werden. Es besteht jedoch Einigkeit darüber, dass diese Initiativen unzureichend sind, da sie oft zu theoretisch, zu selten oder zu allgemein sind. Es besteht ein dringender Bedarf an praktischen Workshops mit realen Fallstudien und aktiver Beteiligung der Gemeinschaft, um die öffentlichen Auftraggeber besser für eine effektive Umsetzung der SPP zu rüsten.

### Zypern

#### Einblicke in die Antworten der Sozialunternehmen

Die folgenden Ergebnisse basieren auf der Analyse der Daten, die durch den von den Sozialunternehmen ausgefüllten Fragebogen gesammelt wurden.

*Tabelle 24 Fragebogenergebnisse für Zypern*

| Ergebnisse aus den Antworten der Sozialunternehmen                                                          |           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Faktor                                                                                                      | Punktzahl |
| Durchschnittliche Anzahl der Beschäftigten                                                                  | 14        |
| Grad der Vertrautheit mit dem öffentlichen Auftragswesen und dem entsprechenden politischen Rahmen          | 2/5       |
| Grad der Vertrautheit mit dem sozialen öffentlichen Auftragswesen und dem entsprechenden politischen Rahmen | 1,5/5     |
| Prozentsatz der SEs, die an der öffentlichen oder sozialen Beschaffung teilgenommen haben                   | 5%        |
| Prozentualer Anteil der SW, die in der Lage sind, an SPP-Verfahren teilzunehmen                             | 90%       |
| Prozentsatz der SW, die an SPP-Verfahren teilnehmen können, aber Schwierigkeiten haben                      | 56%       |





Die in Zypern befragten Sozialunternehmen haben im Durchschnitt 14 Mitarbeiter. Ihre Vertrautheit mit dem öffentlichen Auftragswesen und dem damit verbundenen politischen Rahmen ist mit durchschnittlich 2 von 5 Punkten **relativ gering**, während ihr Verständnis des sozialen öffentlichen Auftragswesens mit einem Wert von nur 1,5 von 5 Punkten noch geringer ist. Trotzdem geben 90 % der Sozialfirmen an, dass sie in der Lage sind, an SPP-Verfahren teilzunehmen. Allerdings haben nur 5 % tatsächlich an öffentlichen oder sozialen Vergabeverfahren teilgenommen. Mehr als die Hälfte der SW (56 %), die in der Lage sind, sich zu beteiligen, stoßen immer noch auf erhebliche Schwierigkeiten, wenn sie mit SPP befassen, was auf Hindernisse hinweist, die eine breitere und effektivere Beteiligung an diesen Beschaffungsmöglichkeiten verhindern.

### Politischer Rahmen und Erfahrung im öffentlichen Auftragswesen

Der **Kenntnisstand** der Sozialunternehmen (SE) in Zypern in Bezug auf die öffentliche Auftragsvergabe ist bemerkenswert niedrig. Die Hälfte der Befragten (50 %) stufte ihr Verständnis des politischen Rahmens und der Verfahren als **sehr schlecht** ein, weitere 20 % gaben an, über schlechte Kenntnisse zu verfügen. Nur ein kleiner Teil gab an, durchschnittlich (15 %) oder gut (15 %) Bescheid zu wissen, und keiner gab an, sehr gut Bescheid zu wissen. Noch ausgeprägter ist die Situation bei der sozialen öffentlichen Auftragsvergabe (SPP), wo 65 % der Befragten von sehr schlechten und 30 % von schlechten Kenntnissen berichteten, während nur 5 % ein gutes Verständnis angaben. Keiner der SEs gab an, durchschnittlich oder sehr gut mit SPP vertraut zu sein. Der am häufigsten genannte Grund für diese Wissenslücke war ein allgemeines **Desinteresse**, gefolgt von **begrenzten finanziellen Ressourcen**, was auf motivationale und strukturelle Hindernisse beim Verständnis der Beschaffungssysteme hinweist. Das Bewusstsein für Schlüsselinstrumente wie Aktionspläne, Strategien oder SPP-Klauseln ist ebenfalls sehr begrenzt; nur ein Befragter verwies auf ESG-Kriterien, während der Rest sich ihrer Existenz nicht bewusst war oder sie nicht kannte.

Die SEs in Zypern **haben nur geringe Erfahrungen** mit der öffentlichen Auftragsvergabe. Auffallende 90 % der Befragten gaben an, dass sie noch nie an einer öffentlichen oder sozialen Ausschreibung teilgenommen haben. Von den verbleibenden 10 % hatte nur eine SE tatsächlich an einem öffentlichen Vergabeverfahren teilgenommen, während eine andere dies in Erwägung gezogen, aber letztlich kein Angebot abgegeben hatte. Keine der SEs gab an, an einer speziellen SPP-Ausschreibung teilgenommen zu haben. Diejenigen, die sich um Ausschreibungsmöglichkeiten bemühen, wenden sich in der Regel an KMU-Verbände und öffentliche Beschaffungsplattformen, die als leichter zugänglich und effizienter angesehen werden.

Zu den **Hauptmotiven** für die Erkundung des Beschaffungswesens gehören Möglichkeiten für neue Kooperationen (von 70 % der Befragten genannt) und der Zugang zu neuen Märkten (45 %), wobei die Einführung neuer Produkte oder Dienstleistungen ein weniger häufiger Grund ist (30 %). Obwohl Finanzierungsmechanismen und -programme weithin bekannt sind (100 % Bekanntheitsgrad), ist der Bekanntheitsgrad anderer Formen der Unterstützung wie steuerliche Anreize, gezielte Kennzeichnung oder Schulungsprogramme nach wie vor sehr gering, was auf eine erhebliche





Diskrepanz zwischen der Verfügbarkeit politischer Maßnahmen und der praktischen Zugänglichkeit hinweist.

### Hemmnisse und Chancen

Sozialunternehmen in Zypern sehen sich mit einer Reihe von Herausforderungen konfrontiert, wenn sie versuchen, am sozialen öffentlichen Beschaffungswesen teilzunehmen (SPP). Das am häufigsten genannte Hindernis ist der **Mangel an Anleitung, Beratung oder Unterstützung, der** von 80 % der Befragten angeführt wurde. Es folgen Schwierigkeiten bei der Erfüllung der Anforderungen an die Finanzgarantie (60 %) und das Erfordernis von Vorerfahrungen (55 %), was neuere oder kleinere Sozialunternehmen oft ausschließt. Weitere wichtige Hindernisse sind die **Kosten für die Erstellung eines Angebots** (45 %) und begrenzte interne Ressourcen oder organisatorische Kapazitäten (35 %). Weniger häufig genannt, aber immer noch präsent, sind Probleme wie die Schwierigkeit, relevante Ausschreibungen zu finden, schlechte Kommunikation mit den Behörden und begrenzte Kompetenz bei der Navigation in den Beschaffungssystemen. Eine kleine Anzahl nannte auch Herausforderungen wie die Nutzung von Beschaffungsplattformen, institutionelle Diskriminierung und die Schwierigkeit, Konsortien zu bilden.

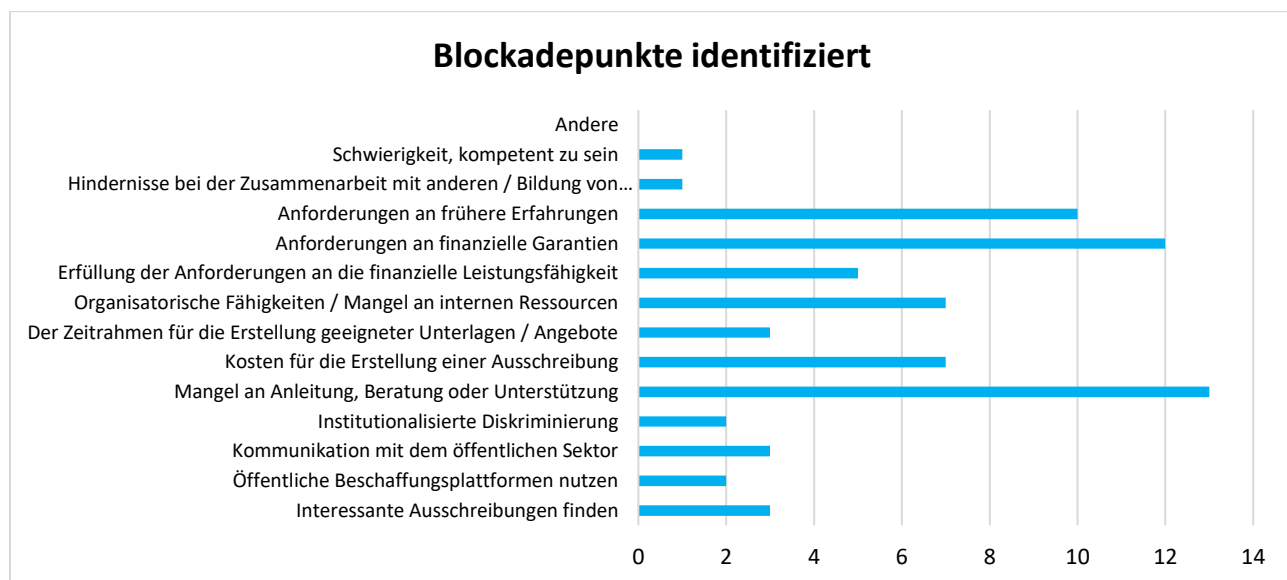


Abbildung 9 Diagramm mit Blockadepunkten in Zypern

Um diese Hindernisse zu beseitigen, sind die am meisten befürworteten Lösungen praktisch und auf die Kapazitäten ausgerichtet. Eine große Mehrheit (90 %) befürwortet die **Teilnahme an Schulungen zur Ausschreibungsvorbereitung**, während 60 % für den Zugang zu Beratungsdiensten plädieren. Die Hälfte der Befragten hält eine zentrale Website für sinnvoll, auf der öffentliche Ausschreibungen zusammengefasst werden. Zu den weiteren Vorschlägen gehören die Organisation von B2B-Veranstaltungen zur Förderung von Konsortien (35 %), die Förderung einer frühzeitigen





Kontaktaufnahme mit Beschaffungsunternehmen (25 %) und die Verbesserung der Beschaffungsprozesse, um der Qualität Vorrang vor dem Preis zu geben (15 %). Weniger häufig wurden die Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen (10 %) und Erkundungsbesuche (5 %) vorgeschlagen. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die wirksamsten Lösungen diejenigen sind, die Kapazitäten aufbauen, professionelle Unterstützung bieten und den Zugang zu transparenten und benutzerfreundlichen Ausschreibungsinformationen verbessern.

### Einblicke in die Antworten der öffentlichen Auftraggeber

#### Politischer Rahmen und Erfahrung im öffentlichen Auftragswesen

Aus den gesammelten Antworten geht hervor, dass die Kenntnisse der öffentlichen Auftraggeber über die SPP-Verfahren **leicht überdurchschnittlich** sind, mit einer Gesamtbewertung von 3,4 von 5. Ihre Vertrautheit mit dem breiteren politischen Rahmen ist mit durchschnittlich 3 von 5 Punkten mäßig. Das Bewusstsein für bestehende Aktionspläne, Strategien und spezifische SPP-bezogene Klauseln bleibt jedoch begrenzt. Bemerkenswert ist, dass keine der befragten Behörden die SPP in der Praxis umgesetzt oder angewendet hat.

In Zypern gibt es derzeit kein spezifisches Gesetz oder eine Reihe von Leitlinien, die sich ausschließlich mit der Umsetzung von SPP befassen. Trotz des rechtlichen Rahmens, der die Verwendung des Konzepts **des wirtschaftlich günstigsten Angebots (Most Economically Advantageous Tender, MEAT)** fördert, verlassen sich die öffentlichen Auftraggeber in der Praxis immer noch überwiegend auf das Kriterium des niedrigsten Preises, was die Anwendung sozial verantwortlicher Kriterien einschränkt.

**Das elektronische Vergabesystem** (e-PPS) unterstützt den gesamten Ausschreibungszyklus und ist ein wichtiges Instrument zur Förderung von Transparenz, Sicherheit und Effizienz im öffentlichen Auftragswesen. Es ermöglicht die Online-Einreichung von Angeboten, die Bewertung und die Vertragsverwaltung. Allerdings stoßen einige Beteiligte auf technische Hindernisse und Schwierigkeiten bei der Nutzung des Systems, was sein volles Potenzial beeinträchtigt. Was die Anwendung des **Grundsatzes "Do No Significant Harm" (DNSH)** bei öffentlichen Ausschreibungen betrifft, so schätzen die meisten Befragten die Umsetzung als mäßig ein, wobei ein beachtlicher Teil sie als gering einstuft und niemand eine hohe oder sehr hohe Anwendung wahrnimmt.

Erfreulicherweise gibt eine deutliche Mehrheit (80 %) der befragten Organisationen an, dass sie **Endnutzer und Interessengruppen**, vor allem Organisationen zur Unterstützung von Unternehmen und externe Experten, in ihre Ausschreibungsvorbereitung **einbeziehen**. Die Einbindung von Kommunen und lokalen Gemeinschaften ist zwar vorhanden, aber noch begrenzt. Dieses Engagement zielt in der Regel darauf ab, die Relevanz und die Wirkung von Ausschreibungen zu verbessern und sicherzustellen, dass die Beschaffung den tatsächlichen Bedürfnissen von Gemeinden und Organisationen entspricht.

#### Hemmnisse und Chancen



Co-funded by  
the European Union



Zu den Haupthindernissen für die Umsetzung eines sozial verantwortlichen öffentlichen Beschaffungswesens in Zypern gehört der **schwache Rechts- und Regulierungsrahmen**, der ein grundlegendes Hindernis darstellt. Das Fehlen einer formalen Definition für SPP sowie das Fehlen spezifischer Kriterien oder Klauseln in den bestehenden Rechtsvorschriften führen zu Unsicherheit und uneinheitlicher Umsetzung. Hinzu kommen die **geringe institutionelle Kapazität** und die **begrenzten Ressourcen** der öffentlichen Beschaffungsstellen. Vielen öffentlichen Bediensteten fehlt es nicht nur an ausreichenden Kenntnissen über SPP, sondern auch über öffentliche Beschaffungsprozesse im Allgemeinen. Infolgedessen greifen sie aufgrund mangelnden Vertrauens und eines unklaren Rechtsrahmens häufig auf traditionelle Methoden zurück, wie z. B. die Vergabe von Aufträgen allein auf der Grundlage des niedrigsten Preises. Schließlich wird der Fortschritt auch durch **unzureichendes politisches Engagement und unzureichende institutionelle Unterstützung** behindert. SPP hat keine politische Priorität, und der lokale Markt ist noch nicht reif genug, um einen ausreichenden Pool von Bietern aus sozialen Unternehmen zu bieten.

Trotz dieser Herausforderungen können mehrere Möglichkeiten dazu beitragen, das Potenzial von SPP in Zypern zu erschließen. Die Festlegung **klarer politischer Leitlinien**, Aktionspläne und finanzieller **Anreize** kann die öffentlichen Auftraggeber mobilisieren und die Einbeziehung sozialer Kriterien in Ausschreibungen fördern. Investitionen in den Aufbau von Kapazitäten und gezielte **Schulungsprogramme** für öffentliche Auftraggeber würden deren Vertrauen und Kompetenz bei der Anwendung von SPP-Prinzipien stärken. Darüber hinaus könnte die Förderung der **funktionsübergreifenden Zusammenarbeit** innerhalb öffentlicher Einrichtungen durch die Einrichtung abteilungsübergreifender Arbeitsgruppen die Entwicklung von Ausschreibungen unterstützen, die soziale Ziele einbeziehen. Auf der Marktseite können **Sensibilisierungskampagnen** und **Anreize** zur Förderung der Gründung und des Engagements von Sozialunternehmen im öffentlichen Beschaffungswesen die Bereitschaft der Anbieter stärken. Obwohl 60 % der Befragten angaben, dass einige Schulungsprogramme zur Verfügung stehen, wie z. B. die von der Direktion für Finanzkontrolle der Europäischen Fonds organisierten, ist eine beträchtliche Anzahl von ihnen nicht über diese Möglichkeiten informiert, was die Notwendigkeit einer besseren Kommunikation und Zugänglichkeit unterstreicht.

### 3.2.3 Vergleichende Analyse und statistisches Analysemodell

#### Vergleichende Analyse der Ergebnisse

Nach Abschluss der länderspezifischen Analysen wurde eine vergleichende Analyse durchgeführt, um die **wichtigsten Ergebnisse** für alle teilnehmenden Länder herauszustellen. Dieser Vergleich zielt darauf ab, sowohl die **wichtigsten Unterschiede als auch die Gemeinsamkeiten** zwischen den Partnerländern zu ermitteln, um ein besseres Verständnis der gemeinsamen Herausforderungen und der länderspezifischen Trends im öffentlichen und sozialen Beschaffungswesen zu ermöglichen.

#### **Vergleichende Analyse der Erkenntnisse über SEs**



Co-funded by  
the European Union



Die Analyse beginnt mit einer Untersuchung der **Kenntnisse und des Bekanntheitsgrads von Sozialunternehmen** in allen teilnehmenden Ländern. Die Ergebnisse, die aus den einzelnen nationalen Beiträgen gewonnen wurden, sind im nachstehenden Balkendiagramm dargestellt. Das Diagramm zeigt die durchschnittliche Vertrautheit der Sozialunternehmen in acht europäischen Ländern mit dem öffentlichen Beschaffungswesen (PP) und dem sozialen öffentlichen Beschaffungswesen (SPP), wobei eine Skala von 1 bis 5 verwendet wird.

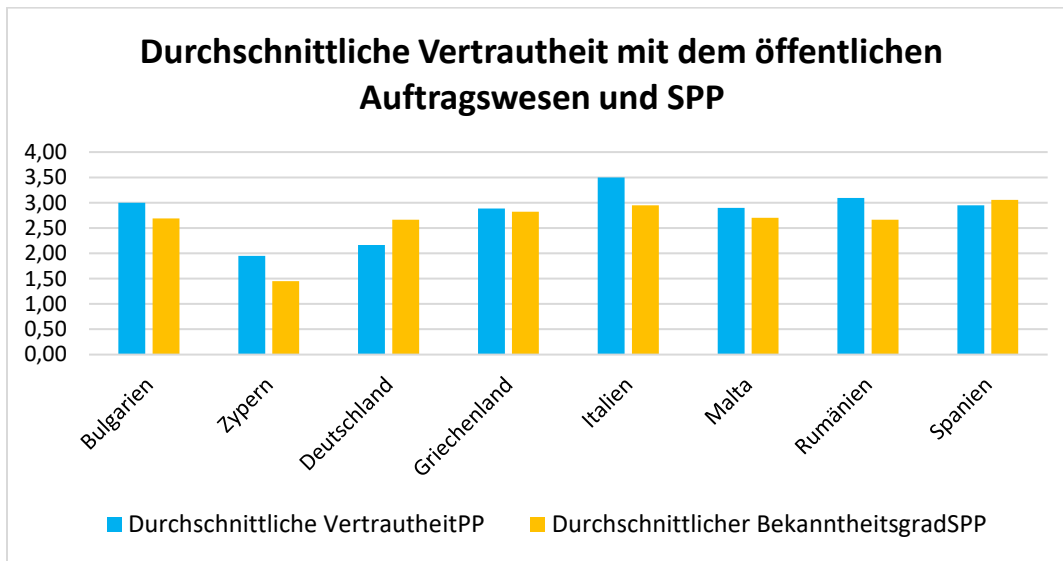


Abbildung 10 Vertrautheit der Partnerländer mit PP und SPP

Aus dem Diagramm geht hervor, dass **Italien** in beiden Bereichen **den höchsten Bekanntheitsgrad** aufweist, insbesondere bei der öffentlichen Auftragsvergabe. Dies deutet auf ein relativ starkes Engagement und Verständnis von Beschaffungsprozessen bei italienischen SEs hin. Am anderen Ende des Spektrums zeigt **Zypern** die **geringste Vertrautheit**, insbesondere mit SPP, wo der Durchschnitt auf etwa 1,5 fällt, was auf eine erhebliche Wissenslücke hindeutet.

Im Allgemeinen ist in den meisten Ländern **die Vertrautheit mit dem öffentlichen Auftragswesen** etwas **höher als mit SPP**. Dieser Trend deutet darauf hin, dass die Sozialwirtschaft zwar über eine gewisse Erfahrung mit Vergabeverfahren verfügt, die für sozial ausgerichtete Ausschreibungen erforderlichen spezifischen Kenntnisse und Fähigkeiten jedoch weniger verbreitet sind. Länder wie Griechenland, Spanien und Rumänien zeigen ein moderates und relativ ausgeglichenes Maß an Vertrautheit in beiden Kategorien, mit Durchschnittswerten nahe bei 3. Deutschland stellt einen interessanten Fall dar, in dem die Vertrautheit mit SPP die mit dem öffentlichen Auftragswesen leicht übersteigt.





Was die Kenntnisse der SW über nationale und regionale SPP-Strategien angeht, so zeigen die Ergebnisse ein durchweg **niedriges Niveau** in der gesamten Stichprobe, unabhängig vom Land. Die nachstehenden Kreisdiagramme veranschaulichen diesen Trend.

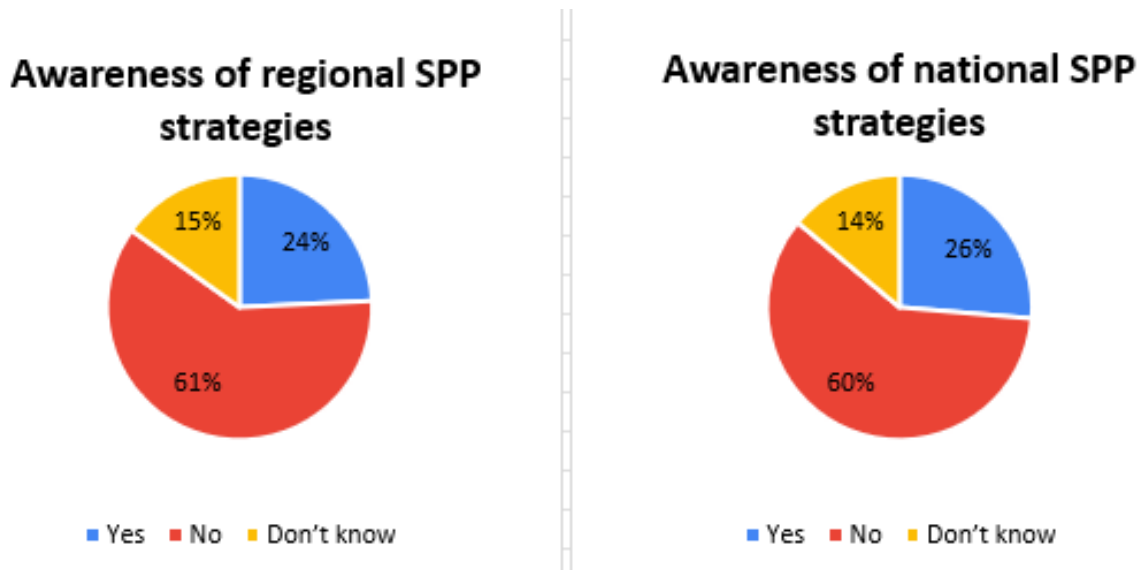


Abbildung 11 Kenntnis der SEs aus den Partnerländern über Strategien

Was die Teilnahme an Ausschreibungen betrifft, so veranschaulicht das nachstehende Balkendiagramm die Beteiligung der Befragten aus den acht Partnerländern an öffentlichen Vergabeverfahren. Die dargestellten Kategorien sind: diejenigen, die **noch nie** an Ausschreibungen **teilgenommen** haben (blau), diejenigen, die an **öffentlichen Ausschreibungen (nicht SPP)** teilgenommen haben (rot), diejenigen, die an **SPP-Ausschreibungen** teilgenommen haben (gelb), und diejenigen, die **es versucht haben, aber kein Angebot abgegeben haben** (grün).



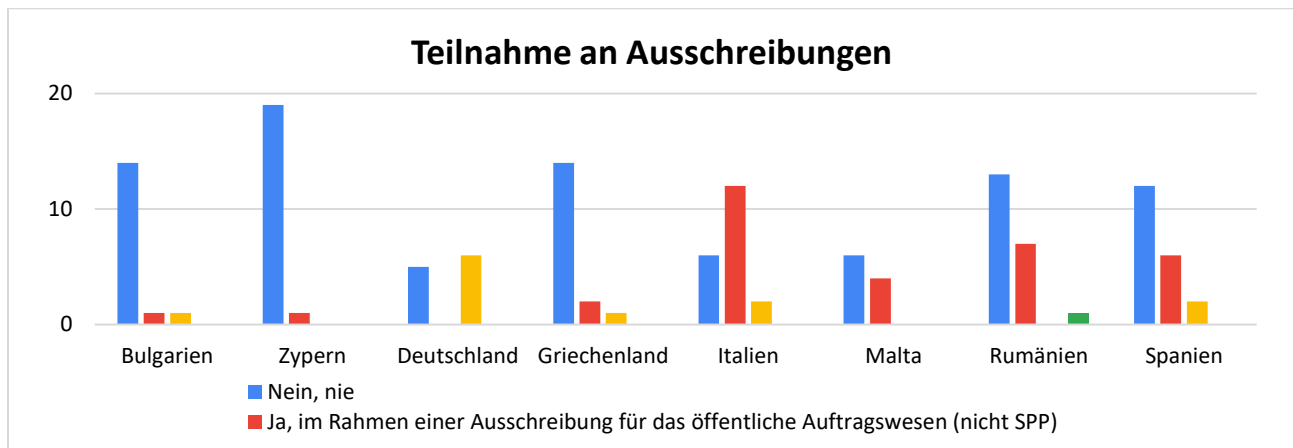


Abbildung 12 Teilnahme der Partnerländer an PP und SPP

Das Diagramm zeigt, dass in den meisten Ländern **die Nichtteilnahme vorherrscht**. Insbesondere in Bulgarien, Zypern, Griechenland, Rumänien und Spanien gibt es eine hohe Anzahl von Befragten, die noch nie an einer Ausschreibung teilgenommen haben. Zypern sticht mit dem höchsten Anteil an Nichtteilnehmern hervor. Eine Ausnahme bildet Italien, wo mehr Befragte an öffentlichen Ausschreibungen (nicht SPP) teilgenommen haben als an solchen, die nie teilgenommen haben. Italien hat auch das **höchste sichtbare Engagement** bei SPP-Ausschreibungen. In Deutschland ergibt sich ein **ausgewogeneres Bild** mit einer moderaten Beteiligung sowohl an Nicht-SPP- als auch an SPP-Ausschreibungen. Spanien zeigt ebenfalls ein gewisses Maß an Beteiligung in beiden Bereichen, obwohl die Nicht-Beteiligung immer noch dominiert. Eine kleine Anzahl von Befragten in Rumänien gab an, dass sie versucht haben, sich zu beteiligen, aber letztendlich kein Angebot abgegeben haben. Insgesamt zeigt das Diagramm, dass **die Beteiligung an SPP-Ausschreibungen** in allen Ländern eher **gering ist**, wobei nur Deutschland, Italien und Spanien ein nennenswertes Engagement zeigen.



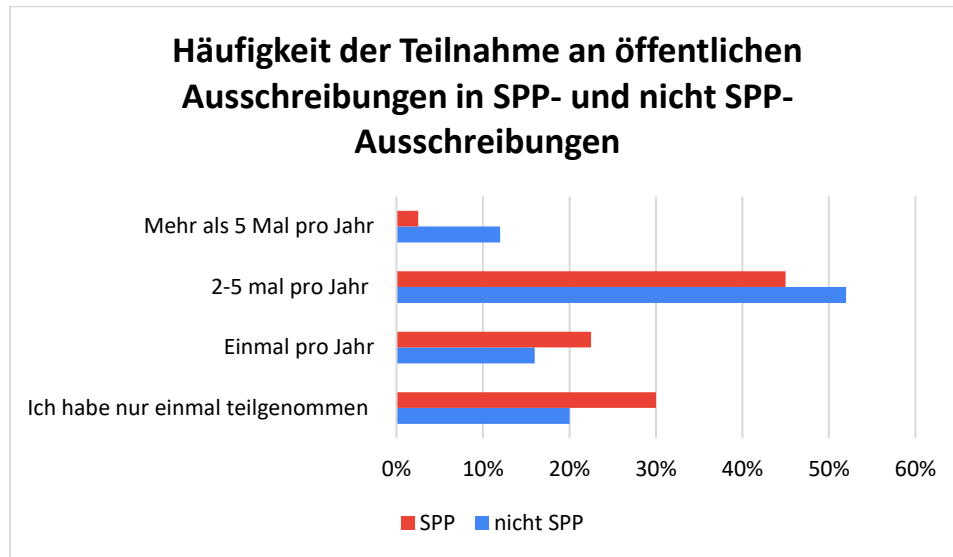


Abbildung 13 Häufigkeit der Teilnahme an Ausschreibungen

Das obige Balkendiagramm vergleicht, wie oft die Befragten aus allen Partnerländern an SPP- (Sustainable Public Procurement) und Nicht-SPP-Ausschreibungen teilgenommen haben. Die Daten zeigen, dass **die Teilnahme an Nicht-SPP-Ausschreibungen** in allen Häufigkeitskategorien **häufiger ist** als an SPP-Ausschreibungen. **Die häufigste** Teilnahme an beiden Arten von Ausschreibungen ist **2-5 Mal pro Jahr**, wobei fast 55 % der Befragten diese Häufigkeit für Nicht-SPP-Ausschreibungen und etwa 45 % für SPP-Ausschreibungen angaben. Bei der **einmaligen Teilnahme an** SPP-Ausschreibungen ist der Prozentsatz etwas höher als bei Nicht-SPP-Ausschreibungen, was darauf hindeutet, dass die Teilnahme an SPP für viele nur gelegentlich oder versuchsweise erfolgt. Bei der einmaligen Teilnahme pro Jahr weisen sowohl SPP- als auch Nicht-SPP-Ausschreibungen niedrigere Raten auf, wobei SPP leicht darüber liegt. In der Kategorie "mehr als fünfmal pro Jahr" ist die Beteiligung insgesamt am geringsten, insbesondere bei SPP-Ausschreibungen, wo sie fast vernachlässigbar ist. Dies zeigt, dass **eine häufige Teilnahme an SPP-Ausschreibungen selten ist**. Zusammenfassend lässt sich aus dem Schaubild schließen, dass **Ausschreibungen, die nicht zu den SPP gehören, häufiger genutzt werden** als SPP-Ausschreibungen und dass eine häufige oder kontinuierliche Beteiligung an SPP begrenzt bleibt.

Speziell für die SPP-Beteiligung zeigt das nachstehende Diagramm, **wie häufig** die Befragten an Ausschreibungen für nachhaltige öffentliche Beschaffung (SPP) teilnehmen. Die Teilnahme wird in vier Häufigkeitskategorien eingeteilt: diejenigen, die nur einmal teilgenommen haben (blau), einmal pro Jahr (rot), 2-5 mal pro Jahr (orange) und mehr als 5 mal pro Jahr (grün).



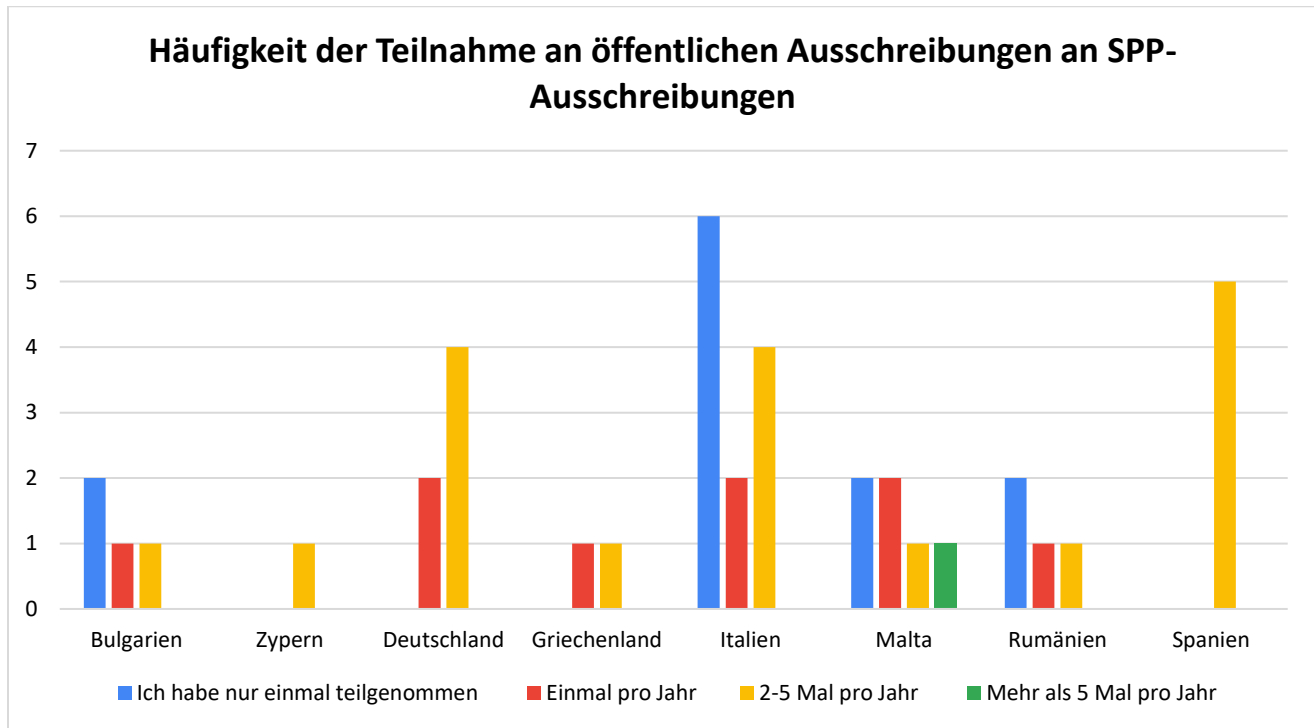


Abbildung 14 Vergleichende Ergebnisse zur SPP-Teilnahme

In Italien ist die Zahl der Befragten, die nur einmal teilgenommen haben, mit sechs Personen in dieser Kategorie am höchsten. Dies deutet darauf hin, dass die Beteiligung an SPP-Ausschreibungen in Italien zwar weit verbreitet, aber noch nicht einheitlich ist. Deutschland und Spanien führen bei der **regelmäßigen Teilnahme** mit jeweils fünf Befragten, die angeben, an 2-5 Ausschreibungen pro Jahr teilzunehmen, was auf ein stabileres, aber immer noch moderates Niveau der Beteiligung hinweist. Malta und Rumänien weisen eine relativ gleichmäßige Verteilung über alle vier Häufigkeitskategorien auf, was auf **keinen vorherrschenden Trend in ihren Teilnahmegewohnheiten** hinweist. Im Gegensatz dazu berichten Griechenland, Zypern und Bulgarien von einer allgemein **geringeren Beteiligung**, wobei die Mehrheit der Befragten nur einmal oder selten teilnimmt. Eine mehr als fünfmalige Beteiligung pro Jahr ist in allen Ländern selten und wird nur in Malta und Deutschland beobachtet, wo jeweils nur ein Befragter eine so hohe Beteiligung meldet.

Insgesamt zeigt das Schaubild, dass die Teilnahme an SPP-Ausschreibungen in allen Ländern zwar in gewissem Umfang erfolgt, aber eher **selten**. Eine häufige und konsequente Beteiligung ist nach wie vor begrenzt, obwohl Länder wie Italien, Deutschland und Spanien anscheinend proaktivere Schritte in Richtung einer regelmäßigen Teilnahme unternehmen.





Schließlich wurde in der vergleichenden Analyse die Fähigkeit zur Teilnahme an SPP-Verfahren durch Vorbereitung und Abgabe eines Angebots untersucht. Die obige Tabelle zeigt die selbst eingeschätzte **Fähigkeit der Befragten** aus den acht europäischen Partnerländern, sich an Verfahren der nachhaltigen öffentlichen Beschaffung zu beteiligen. Die Antworten sind in drei Gruppen eingeteilt: diejenigen, die nicht teilnehmen können (blau), diejenigen, die ohne Probleme teilnehmen können (rot), und diejenigen, die teilnehmen können, aber Schwierigkeiten haben (orange).

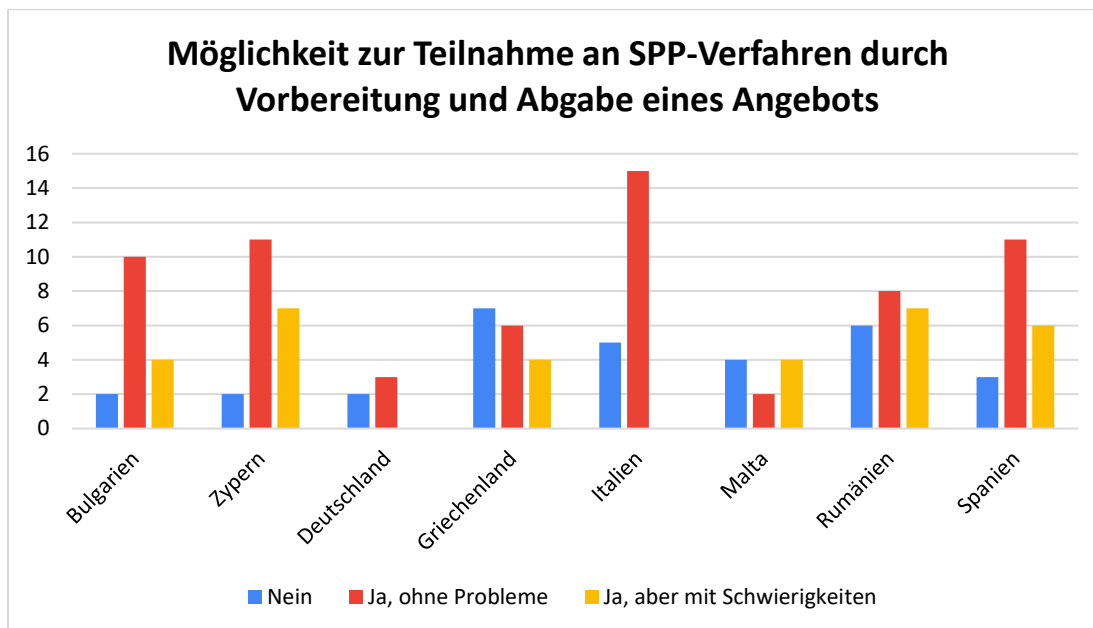


Abbildung 15 Fähigkeit von SEs aus Partnerländern zur Teilnahme an SPP

Italien sticht mit der höchsten Anzahl von Befragten (15) hervor, die angaben, dass sie **ohne Probleme teilnehmen** können, was auf einen relativ reibungslosen und effizienten Prozess der Angebotserstellung und -einreichung hindeutet. Zypern und Bulgarien weisen ebenfalls eine **hohe Teilnahmequote** auf, obwohl in beiden Ländern eine beträchtliche Anzahl von Teilnehmern von Problemen im Prozess berichtet. In Ländern wie Griechenland, Rumänien und Spanien ist die Fähigkeit zur Teilnahme gleichmäßiger verteilt zwischen denjenigen, die keine Probleme haben, und denjenigen, die auf Schwierigkeiten stoßen, was auf **unterschiedliche Grade der Zugänglichkeit und des Verwaltungsaufwands** hindeutet. In Malta ist die Zahl der Teilnehmer, die sich ohne Probleme beteiligen können, relativ gering, während eine ähnliche Anzahl von Teilnehmern entweder über Schwierigkeiten oder die Unmöglichkeit der Teilnahme berichtet. In Deutschland ist die Beteiligung insgesamt am geringsten, da nur sehr wenige Befragte in der Lage sind, Angebote einzureichen, sei es mit oder ohne Schwierigkeiten. Insgesamt verdeutlicht das Schaubild, dass einige Länder zwar relativ günstige Rahmenbedingungen für die Teilnahme an SPP-Verfahren geschaffen haben, andere





jedoch immer noch mit strukturellen oder verfahrenstechnischen Hindernissen konfrontiert sind, die eine reibungslose Teilnahme behindern.

### Vergleichende Analyse der Erkenntnisse über CAs

Eine ähnliche **vergleichende Analyse** der Ergebnisse wurde für die von den zuständigen Behörden in den Partnerländern gesammelten Antworten durchgeführt, und die wichtigsten Ergebnisse werden im Folgenden dargestellt.

Das folgende Diagramm zeigt zunächst den von den öffentlichen Auftraggebern selbst eingeschätzten durchschnittlichen Bekanntheitsgrad des öffentlichen Auftragswesens und der nachhaltigen öffentlichen Beschaffung in den acht europäischen Partnerländern.

**Die blauen Balken** zeigen die durchschnittliche Vertrautheit mit dem öffentlichen Auftragswesen, während die **gelben Balken** die durchschnittliche Vertrautheit mit SPP darstellen. Die verwendete Skala reicht von 0 bis 6, wobei höhere Werte eine größere Vertrautheit anzeigen.

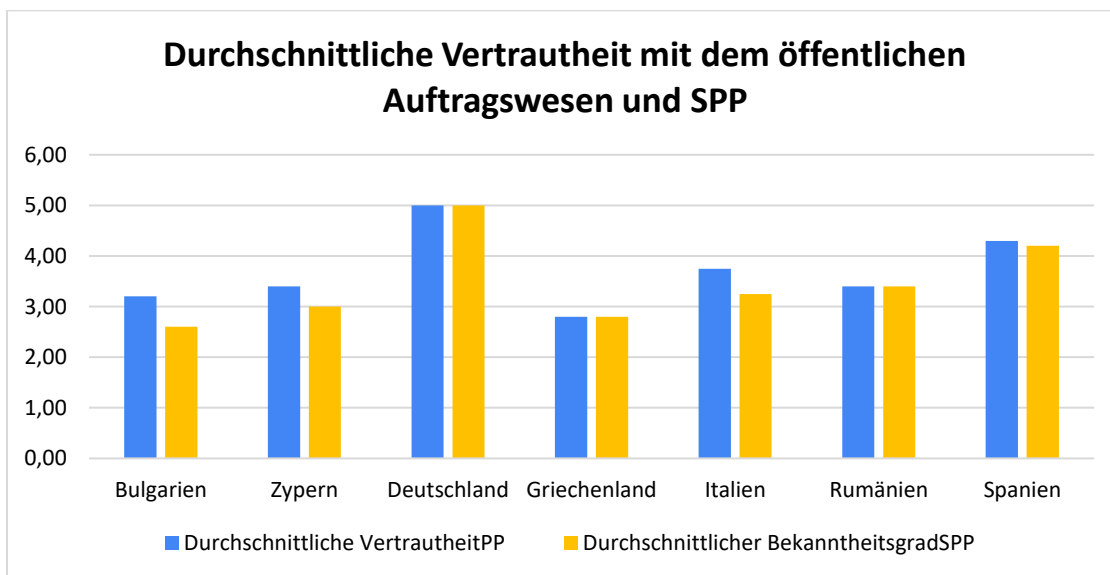


Abbildung 16 Vertrautheit der öffentlichen Auftraggeber aus den Partnerländern mit PP und SPP

Aus dem Diagramm geht hervor, dass Deutschland in beiden Kategorien **die höchste durchschnittliche Vertrautheit** aufweist und fast 5 von 6 Punkten erreicht, was darauf hindeutet, dass die öffentlichen Auftraggeber in Deutschland sowohl die allgemeinen als auch die nachhaltigen Beschaffungsverfahren gut verstehen. Spanien und Italien folgen, wobei Spanien eine etwas höhere Vertrautheit mit dem öffentlichen Auftragswesen als mit SPP aufweist und Italien ein ausgeglicheneres, aber insgesamt etwas niedrigeres Niveau an Vertrautheit zeigt.





In Ländern wie Griechenland, Rumänien und Bulgarien ist die Vertrautheit mit dem öffentlichen Auftragswesen und SPP mäßig, mit Durchschnittswerten um die 3. Bemerkenswert ist, dass **Zypern den geringsten Bekanntheitsgrad aufweist**, insbesondere bei SPP, was auf eine mögliche Wissenslücke oder einen mangelnden institutionellen Fokus auf nachhaltige Beschaffungspraktiken hinweist. In fast allen Ländern ist die Vertrautheit mit dem öffentlichen Beschaffungswesen tendenziell **etwas höher als die Vertrautheit mit SPP**, was auf einen allgemeinen Trend hindeutet, bei dem die öffentlichen Auftraggeber eher an traditionelle Beschaffungsprozesse als an die nachhaltigkeitsorientierten Kriterien und Methoden von SPP gewöhnt sind.

Insgesamt deutet das Diagramm darauf hin, dass einige Länder (insbesondere Deutschland) über eine gut entwickelte institutionelle Vertrautheit mit Beschaffungspraktiken verfügen, während andere möglicherweise **zusätzliche Schulungen**, Bewusstseinsbildung und den Aufbau von Kapazitäten benötigen, um SPP-Initiativen effektiv umzusetzen und zu unterstützen.

Darüber hinaus zeigt das folgende Diagramm den **Kenntnisstand der zuständigen Behörden in Bezug auf das Vorhandensein von nationalen oder regionalen Strategien oder Aktionsplänen zur Unterstützung von SPP**. Die Antworten sind in drei Kategorien eingeteilt: diejenigen, die von solchen Plänen wissen (blau), diejenigen, die sie nicht kennen (rot), und diejenigen, die sich nicht sicher sind (gelb).

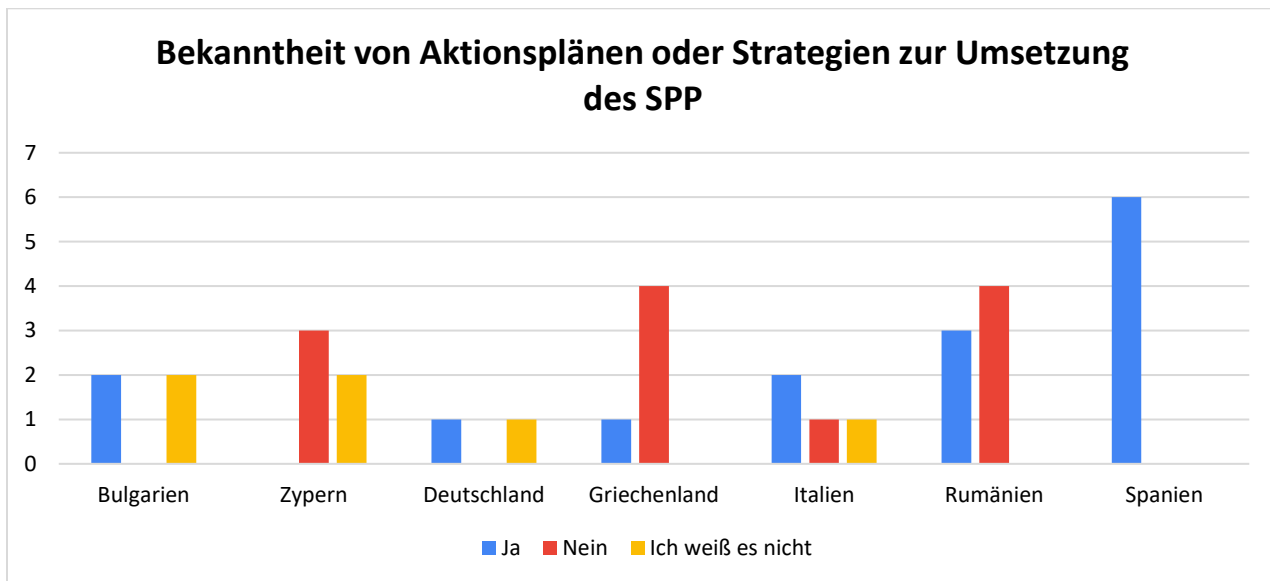


Abbildung 17 Wissen der Verwaltungsbehörden der Partnerländer über Strategien zu SPP

**Spanien sticht** mit der höchsten Anzahl von Befragten **hervor**, die bestätigen, dass sie über SPP-Aktionspläne Bescheid wissen, was auf eine vergleichsweise starke Kommunikation oder Umsetzung nationaler Strategien in diesem Bereich hindeutet. Rumänien folgt mit einem **gemischten Bild**, das mehrere Befragte umfasst, die ihre Kenntnis bestätigen, aber auch eine beträchtliche Anzahl, die

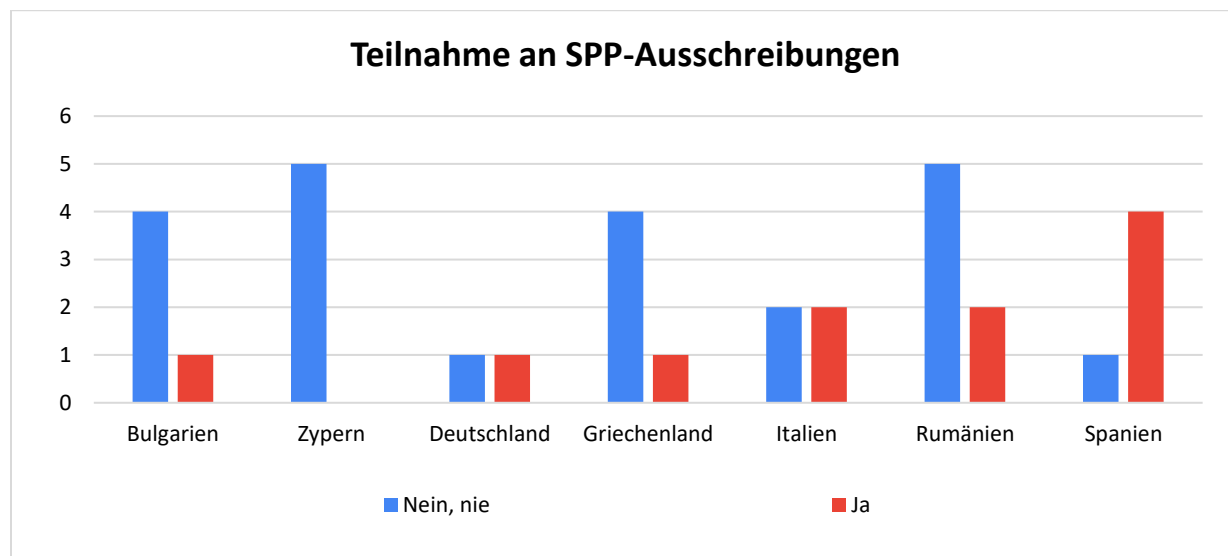




angibt, sie nicht zu kennen. Griechenland weist den höchsten Grad an Unkenntnis auf, wobei die Mehrheit der Befragten angibt, dass sie keine derartigen Strategien kennt. Auch in Zypern ist der Bekanntheitsgrad gering, da die meisten Antworten in die Kategorien "nein" oder "weiß nicht" fallen. In Ländern wie Deutschland, Bulgarien und Italien sind die Antworten gleichmäßiger auf alle drei Kategorien verteilt, was auf ein **fragmentiertes oder inkonsistentes Verständnis** der SPP-Politikrahmen hindeutet. Italien hat einen leichten Vorsprung im Hinblick auf ein positives Bewusstsein, ist aber noch weit von einer weit verbreiteten Klarheit entfernt.

Insgesamt zeigt das Schaubild, dass das Bewusstsein für Aktionspläne oder Strategien zur Umsetzung von SPP **begrenzt und** in den einzelnen Ländern **uneinheitlich** ist. Während Spanien einen relativ hohen Bekanntheitsgrad aufweist, zeigen die meisten anderen Länder entweder mangelndes Wissen oder Unsicherheit, was die Notwendigkeit einer verbesserten Sichtbarkeit, Kommunikation und des Aufbaus von Kapazitäten im Bereich der nationalen und regionalen SPP-Politik unterstreicht.

Was die **Teilnahme an SPP-Verfahren** betrifft, so enthält die folgende Tabelle alle Informationen, die aus den Fragebogenantworten der befragten Verwaltungsbehörden in allen Partnerländern gewonnen wurden. Die Tabelle unterscheidet zwischen denjenigen, **die noch nie teilgenommen** haben (blaue Balken) und denjenigen, **die teilgenommen haben** (rote Balken).



In den meisten Ländern ist die **Nichtteilnahme die vorherrschende Antwort**. In Bulgarien, Zypern, Griechenland und Rumänien ist die Zahl der öffentlichen Auftraggeber, die noch nie an SPP-Ausschreibungen teilgenommen haben, deutlich höher. Besonders Zypern und Rumänien stechen mit jeweils fünf Befragten hervor, die keine Erfahrung mit SPP-Ausschreibungen haben, was auf eine





begrenzte Umsetzung oder ein geringes Bewusstsein für nachhaltige Beschaffungspraktiken in diesen Kontexten schließen lässt.

Deutschland und Italien zeigen ein **ausgewogeneres Bild**, mit einer gleichen Anzahl von Befragten, die teilgenommen haben und solchen, die nie teilgenommen haben. Diese Ausgewogenheit spiegelt möglicherweise eine etabliertere, aber sich noch entwickelnde Praxis der Integration von Nachhaltigkeitskriterien in Beschaffungsprozesse wider. Spanien ist das einzige Land, in dem die Zahl der öffentlichen Auftraggeber, die an SPP-Ausschreibungen teilgenommen haben, die Zahl derer, die nicht teilgenommen haben, übersteigt, was auf eine relativ stärkere Akzeptanz von SPP bei öffentlichen Einrichtungen hinweist.

Insgesamt zeigt das Schaubild, wie **wenig sich die öffentlichen Auftraggeber** in den meisten untersuchten Ländern **an SPP-Ausschreibungen beteiligen**. Während in Ländern wie Spanien und in geringerem Maße auch in Italien und Deutschland einige Fortschritte zu verzeichnen sind, deutet die weit verbreitete Nichtbeteiligung in Ländern wie Bulgarien, Zypern, Griechenland und Rumänien darauf hin, dass weitere institutionelle Unterstützung, politische Leitlinien und Schulungen erforderlich sind, um die Akzeptanz von SPP-Verfahren zu erhöhen.

Was die **Einbeziehung von Interessengruppen** in die Prozesse der befragten Organisationen betrifft, so spiegelt das folgende Diagramm die Antworten der öffentlichen Auftraggeber wider. Die Antworten sind in die Kategorien **Ja** (rot), **Nein** (blau) und **Weiß nicht** (gelb) eingeteilt.

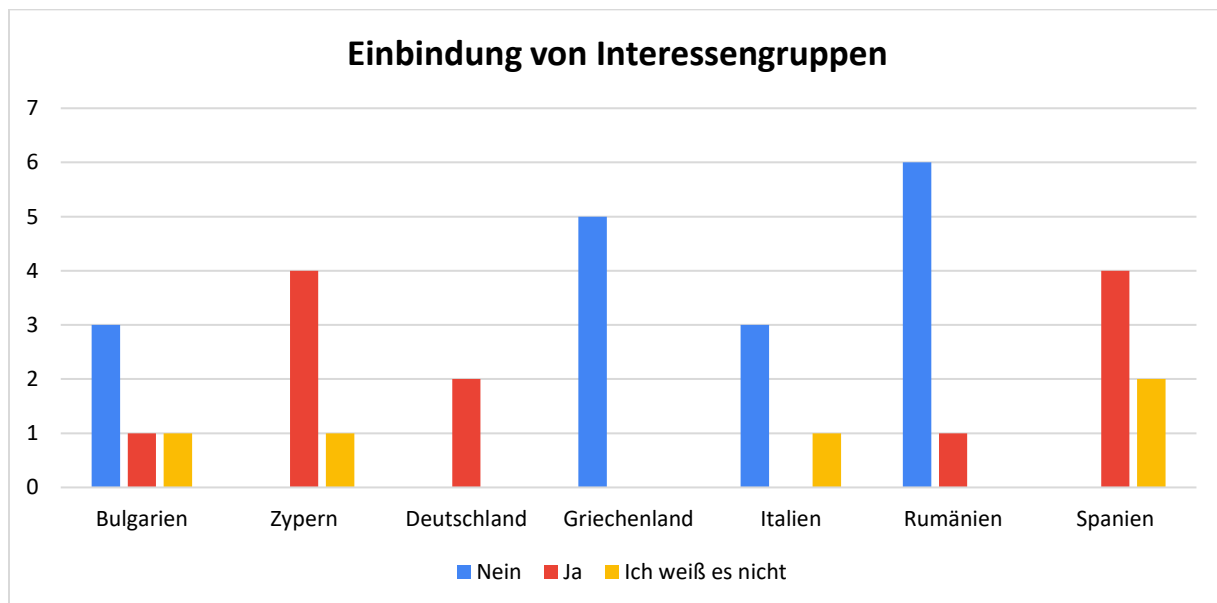


Abbildung 18 Einbeziehung von Interessenvertretern in SPP-Verfahren durch CAs





Der allgemeine Trend zeigt, dass die **Beteiligung der Interessengruppen** in den meisten Ländern **gering ist**. Griechenland und Rumänien weisen mit fünf bzw. sechs Antworten die höchste Zahl von Befragten auf, die angaben, dass die Interessengruppen nicht einbezogen werden, was auf eine begrenzte Zusammenarbeit oder Konsultation bei der SPP-Planung oder -Umsetzung schließen lässt. Auch Italien tendiert in diese Richtung, wo drei Befragte angaben, dass die Interessengruppen nicht beteiligt sind.

Im Gegensatz dazu zeigen Spanien und Zypern die **stärksten positiven Antworten**, wobei vier öffentliche Auftraggeber in jedem Land bestätigen, dass die Interessengruppen einbezogen werden. Dies könnte auf eine integrativere oder partizipative Beschaffungspraxis in diesen Ländern zurückzuführen sein. Auch Deutschland zeigt ein gewisses Engagement, wenn auch in geringerem Maße, mit zwei positiven Antworten. Die Kategorie "Weiß nicht" taucht in mehreren Ländern auf, darunter Bulgarien, Italien und Spanien, was darauf hindeutet, dass die Befragten **unsicher** sind, ob die Stakeholder einbezogen werden oder nicht. Dies deutet auf einen möglichen Mangel an Transparenz oder interner Kommunikation innerhalb der öffentlichen Beschaffungsprozesse hin.

Zusammenfassend zeigt das Schaubild, dass zwar einige Länder wie Spanien und Zypern die Einbeziehung von Stakeholdern in SPP demonstrieren, das allgemeine Bild in der Stichprobe jedoch von einer **begrenzten oder fehlenden Einbeziehung geprägt** ist. Dies unterstreicht die Notwendigkeit, integrative Praktiken zu stärken und die Rolle externer Stakeholder in nachhaltigen Beschaffungsverfahren zu klären.

Schließlich zeigt das folgende Diagramm, ob die befragten Verwaltungsbehörden über die erforderlichen **Projektmanagement-, technischen und rechtlichen Fachkenntnisse** verfügen. Die Antworten sind unterteilt in **Ja** (blau), was auf ausreichende interne Kapazitäten hinweist, und **Nein** (rot), was auf einen Mangel an solchen Kapazitäten hindeutet.



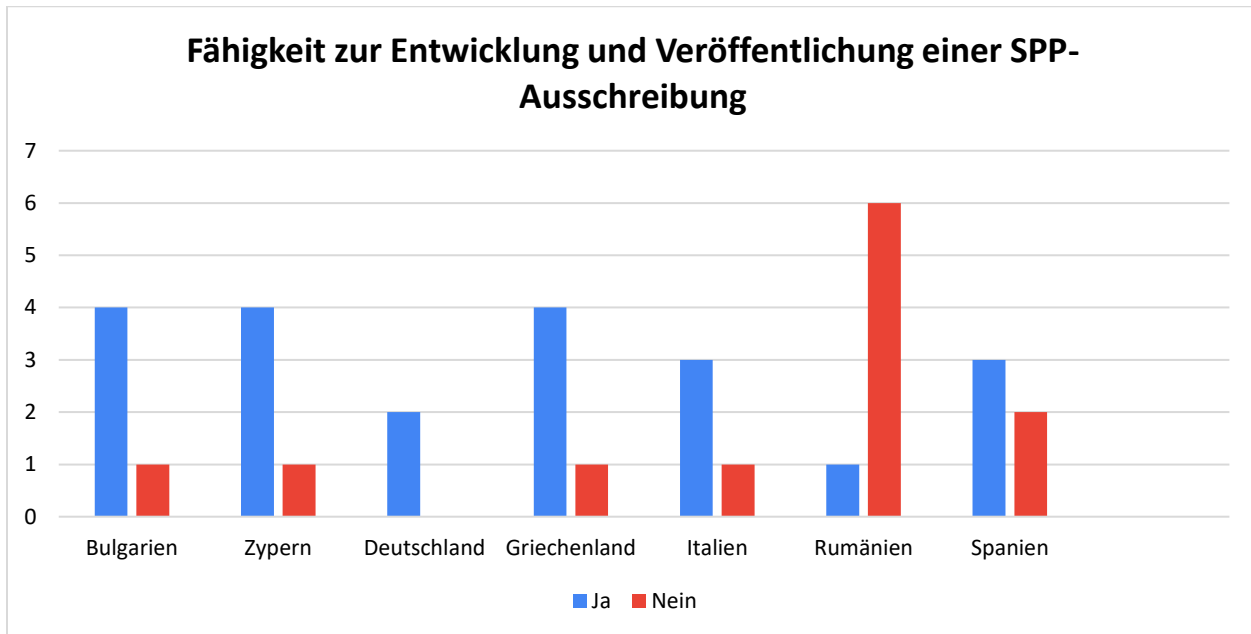


Abbildung 19 Fähigkeit der zuständigen Behörden in den Partnerländern, SPP zu entwickeln und zu veröffentlichen

In den meisten Ländern gibt die Mehrheit der Befragten an, dass sie in der Lage sind, SPP-Ausschreibungen zu entwickeln und zu veröffentlichen. In Bulgarien, Zypern und Griechenland haben jeweils vier öffentliche Auftraggeber ihre **Bereitschaft** bekräftigt, **was** auf eine relativ solide Basis an institutionellem Wissen und Ressourcen in diesen Ländern schließen lässt. Italien und Spanien melden ebenfalls eine Mehrheit positiver Antworten, wenn auch auf etwas niedrigerem Niveau, was auf mäßige Kapazitäten hindeutet. In Deutschland ergibt sich ein **ausgewogenes Bild**: Zwei Befragte bestätigten Kapazitäten und keiner gab an, dass sie fehlen, was entweder auf eine begrenzte Beteiligung oder ein vorsichtiges Vertrauen in die vorhandenen Fähigkeiten schließen lässt.

Rumänien sticht als einziges Land hervor, in dem die Mehrheit der Befragten angibt, nicht über die erforderlichen Kapazitäten zu verfügen. Sechs Behörden gaben an, dass sie nicht über die erforderlichen Projektmanagement-, technischen oder rechtlichen Fähigkeiten verfügen, um eine SPP-Ausschreibung durchzuführen. Dies deutet auf eine erhebliche **Kapazitätslücke** hin, die die Fähigkeit des Landes zur effektiven Umsetzung einer nachhaltigen Beschaffung behindern könnte.

Insgesamt zeigt das Schaubild, dass mehrere Länder zwar **vielversprechend auf die** Durchführung von SPP-Ausschreibungen **vorbereitet sind**, andere jedoch vor erheblichen Herausforderungen stehen. Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass gezielte Anstrengungen zum Kapazitätsaufbau erforderlich sind, insbesondere in Bereichen, in denen die internen Ressourcen oder das Fachwissen noch nicht ausreichen, um die vollständige Entwicklung und Durchführung von SPP-Verfahren zu unterstützen.

#### Statistisches Analysemodell



Co-funded by  
the European Union



Neben der vergleichenden Analyse der Ergebnisse wurde auch ein statistisches Modell erstellt. **Die statistische Analyse** zielte darauf ab, **die wichtigsten Beziehungen und Unterschiede** zwischen den Variablen zu ermitteln, die für das Engagement im Bereich der sozialen öffentlichen Beschaffung (SPP) in den verschiedenen Ländern relevant sind. Mithilfe von Pearson-Korrelationskoeffizienten wurde die Beziehung zwischen dem Bruttoinlandsprodukt (BIP) pro Kopf und dem Umfang der Beteiligung von Sozialunternehmen an öffentlichen Ausschreibungen untersucht, um herauszufinden, ob der wirtschaftliche Kontext das Engagement im Beschaffungswesen beeinflusst. Darüber hinaus wurde ein ANOVA-Test durchgeführt, um festzustellen, ob der **Kenntnisstand und die Vertrautheit** mit SPP-Verfahren **zwischen den Ländern** signifikant **variiert**. Diese Analysen bieten evidenzbasierte Einblicke in die strukturellen und kontextuellen Faktoren, die die SPP-Bereitschaft und -Beteiligung in Europa beeinflussen.

Die Ergebnisse des **Pearson-Korrelationsmodells** werden im Folgenden zusammen mit ihrer Interpretation dargestellt.

*Tabelle 25 Ergebnisse der Pearson-Korrelation*

| Statistik              | Wert            |
|------------------------|-----------------|
| t-Wert                 | 2,3768          |
| Freiheitsgrade (df)    | 97              |
| p-Wert                 | 0,01943         |
| 95% Konfidenzintervall | (0,439, 0,813)* |
| Korrelation (r)        | 0,6346          |

Die Korrelationsanalyse zeigt eine **statistisch signifikante und stark positive Beziehung** zwischen dem Pro-Kopf-BIP und der Häufigkeit der Beteiligung von Sozialunternehmen an öffentlichen und sozialen Ausschreibungen. Anhand von Pearson-Korrelationstests zeigen die Ergebnisse, dass mit steigendem Pro-Kopf-BIP auch die Beteiligung von Sozialunternehmen an Beschaffungsprozessen, insbesondere an SPP, tendenziell zunimmt. Der Pearson-Korrelationskoeffizient wurde mit 0,63 berechnet, mit einem entsprechenden p-Wert von 0,0194. Da der p-Wert unter der üblichen Signifikanzschwelle von 0,05 liegt, wird die Korrelation als statistisch signifikant angesehen. Außerdem liegt das 95 %-Konfidenzintervall für die Korrelation nicht bei Null, was eine positive Beziehung bestätigt.





Dieser Befund deutet darauf hin, dass die SW in wirtschaftlich besser entwickelten oder wohlhabenden Regionen sowohl hinsichtlich der Kapazitäten als auch der Möglichkeiten besser positioniert sind, um an Vergabeverfahren teilzunehmen. Ein höheres **wirtschaftliches Entwicklungsniveau** kann mit **ausgereifteren Unterstützungssystemen**, einer besseren institutionellen Infrastruktur, einer größeren Verfügbarkeit von Schulungen und Ressourcen sowie einem proaktiveren Engagement des öffentlichen Sektors korrelieren - alles Faktoren, die die Beteiligung von SW an öffentlichen Ausschreibungen erleichtern.

Die Ergebnisse des ANOVA-Tests sind nachstehend aufgeführt.

Tabelle 26 ANOVA-Testergebnisse

| Quelle   | Df  | Summe Sq | Mittelwert Sq | F-Wert | Pr(>F)   |
|----------|-----|----------|---------------|--------|----------|
| Land     | 7   | 33,85    | 4,836         | 5,431  | 1,82e-05 |
| Residuen | 126 | 112,19   | 0,890         |        |          |

Die Ergebnisse des ANOVA-Tests zeigen, dass die Vertrautheit mit dem sozialen öffentlichen Beschaffungswesen (SPP) in den einzelnen Ländern sehr unterschiedlich ist. Der bei der Analyse ermittelte p-Wert beträgt 1,82e-05 und liegt damit deutlich unter der üblichen Signifikanzschwelle von 0,05. Dies bestätigt, dass die beobachteten Unterschiede im Bekanntheitsgrad von SPP zwischen den Ländern **statistisch signifikant** sind. Außerdem deutet die F-Statistik ( $F = 5,431$ ) darauf hin, dass die Varianz der Vertrautheitswerte zwischen den Ländern deutlich größer ist als die Varianz innerhalb der Länder.

Tabelle 27 ANOVA-Testergebnisse

|                        | diff   | lwr    | upr    | p adj |
|------------------------|--------|--------|--------|-------|
| Zypern-Bulgarien       | -1,238 | -2,213 | -0,262 | 0,004 |
| Deutschland-Bulgarien  | -0,021 | -1,132 | 1,090  | 1,000 |
| Griechenland-Bulgarien | 0,136  | -0,877 | 1,149  | 1,000 |
| Italien-Bulgarien      | 0,263  | -0,713 | 1,238  | 0,991 |





|                                      |        |        |       |       |
|--------------------------------------|--------|--------|-------|-------|
| <b>Malta-Bulgarien</b>               | 0,013  | -1,160 | 1,185 | 1,000 |
| <b>Rumänien-Bulgarien</b>            | -0,021 | -0,986 | 0,944 | 1,000 |
| <b>Spanien-Bulgarien</b>             | 0,368  | -0,631 | 1,367 | 0,948 |
| <b>Deutschland-Zypern</b>            | 1,217  | 0,155  | 2,279 | 0,013 |
| <b>Griechenland-Zypern</b>           | 1,374  | 0,414  | 2,333 | 0,001 |
| <b>Italien-Zypern</b>                | 1,500  | 0,580  | 2,420 | 0,000 |
| <b>Malta-Zypern</b>                  | 1,250  | 0,123  | 2,377 | 0,019 |
| <b>Rumänien-Zypern</b>               | 1,217  | 0,308  | 2,125 | 0,002 |
| <b>Spanien - Zypern</b>              | 1,606  | 0,661  | 2,551 | 0,000 |
| <b>Griechenland-<br/>Deutschland</b> | 0,157  | -0,940 | 1,254 | 1,000 |
| <b>Italien-Deutschland</b>           | 0,283  | -0,779 | 1,345 | 0,992 |
| <b>Malta-Deutschland</b>             | 0,033  | -1,212 | 1,279 | 1,000 |
| <b>Rumänien-<br/>Deutschland</b>     | 0,000  | -1,053 | 1,053 | 1,000 |
| <b>Spanien-Deutschland</b>           | 0,389  | -0,695 | 1,473 | 0,954 |
| <b>Italien-Griechenland</b>          | 0,126  | -0,833 | 1,086 | 1,000 |
| <b>Malta-Griechenland</b>            | -0,124 | -1,283 | 1,036 | 1,000 |
| <b>Rumänien-<br/>Griechenland</b>    | -0,157 | -1,106 | 0,792 | 1,000 |
| <b>Spanien-Griechenland</b>          | 0,232  | -0,752 | 1,216 | 0,996 |





|                         |        |        |       |       |
|-------------------------|--------|--------|-------|-------|
| <b>Malta-Italien</b>    | -0,250 | -1,377 | 0,877 | 0,997 |
| <b>Rumänien-Italien</b> | -0,283 | -1,192 | 0,625 | 0,979 |
| <b>Spanien-Italien</b>  | 0,106  | -0,839 | 1,051 | 1,000 |
| <b>Rumänien-Malta</b>   | -0,033 | -1,151 | 1,084 | 1,000 |
| <b>Spanien-Malta</b>    | 0,356  | -0,792 | 1,503 | 0,980 |
| <b>Spanien-Rumänien</b> | 0,389  | -0,545 | 1,323 | 0,904 |

Post-hoc-Vergleiche des ANOVA-Tests zeigten außerdem, dass **Zypern** im Vergleich zu mehreren anderen europäischen Ländern einen signifikant höheren Grad an Vertrautheit mit Verfahren der sozialen öffentlichen Beschaffung (SPP) aufweist. Insbesondere zeigte Zypern statistisch signifikante positive Unterschiede im SPP-Wissen im Vergleich zu Deutschland, Griechenland, Italien, Malta, Rumänien und Spanien. Dies deutet darauf hin, dass Sozialunternehmen (SEs) und öffentliche Auftraggeber in Zypern relativ besser informiert sind und mehr Erfahrung mit SPP-Rahmenbedingungen, -Kriterien und -Durchführung haben als ihre Kollegen in diesen Ländern. Im Gegensatz dazu zeigte Zypern im Vergleich zu Bulgarien eine deutlich geringere Vertrautheit mit SPP. Dieser negative Unterschied deutet darauf hin, dass die Akteure in Bulgarien ein besseres Verständnis von SPP-Konzepten und -Praktiken haben als die in Zypern, was Bulgarien zu einem Ausreißer im Datensatz macht.

Abgesehen von diesen besonderen Fällen wurden bei der **Mehrheit** der übrigen in die Analyse einbezogenen Länder **keine statistisch signifikanten Unterschiede** in der Vertrautheit mit SPP festgestellt. Nach Bereinigung um Mehrfachvergleiche lagen die p-Werte für die meisten Länderpaare bei oder nahe 1, was bedeutet, dass die Unterschiede im SPP-Wissensstand minimal oder statistisch nicht signifikant sind.

Diese Ergebnisse unterstreichen die uneinheitliche und **fragmentierte Landschaft der SPP-Vertrautheit** in Europa.

### 3.2.4 Identifizierung von Blockadepunkten & Aktionsplan

Gemäß dem Antragsformular ist ein wichtiger Leistungsindikator (KPI) für das Projekt die **Identifizierung von 20 kritischen Blockadepunkten**, die vom Konsortium festgelegt wurden. Diese wurden aus der Analyse der Fragebogenantworten und den mit den SEs und CAs durchgeführten





Interviews abgeleitet. Die identifizierten Blockierungspunkte werden im Folgenden vorgestellt und in drei verschiedene Kategorien eingeteilt.

Die blockierenden Punkte wurden in die folgenden Kategorien eingeteilt, basierend auf der Art der Herausforderungen, die sie darstellen:

### 1. Zugangs- und Informationshürden

Zu dieser Kategorie gehören die Herausforderungen, denen sich Unternehmen bei der Ermittlung, Auslegung und Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen gegenübersehen. Diese Hindernisse treten auf, bevor ein Unternehmen überhaupt mit der Vorbereitung eines Angebots beginnen kann. Dazu gehören die Schwierigkeit, Ausschreibungen zu finden, die für ihr Fachwissen relevant sind, die Nutzung komplexer oder fragmentierter Beschaffungsplattformen und das Fehlen klarer, zugänglicher Anleitungen für die Teilnahme. Viele Unternehmen - vor allem kleinere oder weniger erfahrene - werden von einer Teilnahme abgehalten, weil sie keinen Zugang zu den richtigen Informationen haben oder sich in den vorhandenen Systemen nicht zurechtfinden. Dies schränkt den Wettbewerb ein und verringert die Vielfalt in der Lieferantenbasis.

### 2. Verfahrenstechnische und administrative Hindernisse

Diese Hindernisse treten auf, sobald sich ein Unternehmen für die Teilnahme an einem Ausschreibungsverfahren entscheidet. Sie spiegeln die praktischen Belastungen wider, die mit der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen verbunden sind, einschließlich des Verwaltungsaufwands, knapper Fristen, begrenzter Ressourcen und der Komplexität der Bildung von Partnerschaften oder Konsortien. Selbst gut qualifizierte Unternehmen haben unter Umständen Probleme mit dem Umfang der erforderlichen Unterlagen, den Kosten für die Vorbereitung eines Angebots oder der Unfähigkeit, ausreichende interne Kapazitäten für den Prozess bereitzustellen. Diese Hindernisse erschweren den Zugang zu öffentlichen Aufträgen für kleinere, ressourcenschwache Unternehmen und tragen zu einer ineffizienten Beteiligung von Lieferanten bei.

### 3. Qualifikations- und Eignungshürden

Diese Art von Hindernissen bezieht sich auf die formalen Kriterien und Bedingungen, die ein Unternehmen erfüllen muss, um für einen Auftrag in Frage zu kommen. Dazu gehören Anforderungen in Bezug auf Finanzkraft, frühere Erfahrungen und die Bereitstellung von Garantien oder Zertifizierungen. Diese Kriterien sollen zwar sicherstellen, dass die Lieferanten fähig und zuverlässig sind, schließen aber oft ansonsten qualifizierte Firmen aus - insbesondere neue Marktteilnehmer, kleine Unternehmen oder solche aus unterrepräsentierten Gruppen. In einigen Fällen spiegeln diese Hindernisse strukturelle Vorurteile oder veraltete Risikomanagementpraktiken wider und tragen zu anhaltenden Ungleichheiten beim Zugang zu öffentlichen Aufträgen bei.





In den folgenden Tabellen sind die einzelnen identifizierten **Hindernisse** aufgeführt, und für jedes **wurde** eine Reihe von **Maßnahmen** vorgeschlagen, um das Hindernis zu überwinden und die Umsetzung einer nachhaltigen öffentlichen Beschaffung (SPP) zu unterstützen. Einige dieser empfohlenen Maßnahmen wurden als Optionsvorschläge in den von den Befragten ausgefüllten Fragebogen aufgenommen, und sie wurden in den Aktionsplan aufgenommen, um spezifische Blockierungspunkte zu beseitigen, wie in der nachstehenden Tabelle dargestellt. Zusätzliche Maßnahmen wurden auf der Grundlage der **Erkenntnisse der Befragten** und der Ergebnisse der vom Team durchgeführten **Sekundärforschung** hinzugefügt.





Tabelle 28 Ermittelte blockierende Punkte und Aktionspläne

| Nr. | Blockadepunkt                                         | Beschreibung                                                                                                                                                    | Typ                                                 | Aktionsplan                                                                                                                                                                                                                                                |
|-----|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1   | <b>Interessante Ausschreibungen finden</b>            | Die Schwierigkeit für Unternehmen, Beschaffungsmöglichkeiten zu finden, die ihren Dienstleistungen, Produkten oder ihrem geografischen Schwerpunkt entsprechen. | Zugangs- und Informationsbarrieren                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zentralisierte Website, die Möglichkeiten in öffentlichen Ausschreibungen sammelt</li> <li>• Interaktion mit Beschaffern zu Beginn des Prozesses</li> <li>• Beratungsdienste</li> <li>• Besichtigungen</li> </ul> |
| 2   | <b>Nutzung öffentlicher Ausschreibungsplattformen</b> | Die Herausforderungen bei der Navigation in Online-Systemen zur Veröffentlichung und Verwaltung öffentlicher Ausschreibungen.                                   | Zugangs- und Informationshürden                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teilnahme an Schulungen zur Vorbereitung von Ausschreibungen</li> <li>• Vereinfachtes und benutzerfreundliches Design der Plattform</li> <li>• Beratungsdienste</li> </ul>                                        |
| 3   | <b>Kommunikation mit dem öffentlichen Sektor</b>      | Beschränkungen bei der Interaktion zwischen Anbietern und Behörden während des Beschaffungsprozesses.                                                           | Verfahrenstechnische und administrative Hindernisse | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Interaktion mit Beschaffern zu Beginn des Prozesses</li> <li>• Beratungsdienste</li> <li>• Erkundungsbesuche</li> <li>• Einrichtung klarer Kontaktstellen und Feedback-Kanäle</li> </ul>                          |
| 4   | <b>Institutionalisierte Diskriminierung</b>           | Systembedingte Hindernisse, die zu einer Ungleichbehandlung oder Benachteiligung bestimmter                                                                     | Qualifikations- und Eignungshürden                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inklusive Beschaffungskriterien</li> <li>• Mehr qualitätsorientierte öffentliche Beschaffung</li> </ul>                                                                                                           |





|   |                                                                           |                                                                                                                                    |                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---|---------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |                                                                           | Arten von Unternehmen bei der öffentlichen Auftragsvergabe führen.                                                                 |                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 5 | <b>Fehlende Anleitung, Beratung oder Unterstützung</b>                    | Fehlende zugängliche Hilfe oder Ressourcen, um Unternehmen beim Verständnis und der Teilnahme an Vergabeverfahren zu unterstützen. | Zugangs- und Informationshürden                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Programme zum Aufbau von Kapazitäten</li> <li>• Praktische Toolkits und Vorlagen</li> <li>• Teilnahme an Schulungen zur Ausschreibungsvorbereitung</li> <li>• Beratungsdienste</li> <li>• Kooperationen mit etablierten Unternehmen</li> <li>• Erkundungsbesuche</li> </ul> |
| 6 | <b>Kosten für die Erstellung eines Angebots</b>                           | Finanzieller und ressourcenbezogener Aufwand für die Erstellung eines Angebots für einen öffentlichen Auftrag.                     | Verfahrenstechnische und administrative Hindernisse | <ul style="list-style-type: none"> <li>• B2B-Veranstaltungen mit Unternehmen zur Bildung von Konsortien</li> <li>• Verringerung der Überdokumentation</li> <li>• Zusammenarbeit mit gut etablierten Unternehmen</li> </ul>                                                                                           |
| 7 | <b>Der Zeitrahmen für die Erstellung geeigneter Unterlagen / Angebote</b> | Die kurzen Fristen, die den Lieferanten für die Vorbereitung und Einreichung ihrer Angebote eingeräumt werden.                     | Verfahrenstechnische und administrative Hindernisse | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teilnahme an Schulungen zur Angebotserstellung</li> <li>• Beratungsdienste</li> <li>• Verringerung der Überdokumentation</li> <li>• Praktische Toolkits und Vorlagen</li> </ul>                                                                                             |





|    |                                                                          |                                                                                                                                                                                                                     |                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 8  | <b>Organisatorische Fähigkeiten / Mangel an internen Ressourcen</b>      | Begrenzte personelle Ausstattung, Fähigkeiten oder Kapazitäten eines Unternehmens zur Verwaltung und Durchführung des Ausschreibungsverfahrens.                                                                     | Verfahrenstechnische und administrative Hindernisse | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zusammenarbeit mit gut etablierten Unternehmen</li> <li>• B2B-Veranstaltungen mit Unternehmen zur Bildung von Konsortien</li> <li>• Praktische Toolkits und Vorlagen</li> </ul>                                                                                 |
| 9  | <b>Erfüllung der Anforderungen an die finanzielle Leistungsfähigkeit</b> | Die Schwierigkeit für Unternehmen, den Nachweis zu erbringen, dass sie über den erforderlichen Umsatz, die erforderlichen Vermögenswerte oder die Finanzkraft verfügen, um sich für einen Auftrag zu qualifizieren. | Qualifikations- und Eignungshürden                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kooperationen mit etablierten Unternehmen</li> <li>• B2B-Veranstaltungen mit Unternehmen zur Bildung von Konsortien</li> <li>• Mehr qualitätsorientierte öffentliche Auftragsvergabe</li> <li>• Sicherstellung zusätzlicher Finanzierung und Anreize</li> </ul> |
| 10 | <b>Anforderungen an finanzielle Garantien</b>                            | Die Verpflichtung zur Bereitstellung von Instrumenten wie Bietungsgarantien oder Leistungsgarantien als Teil der Ausschreibung.                                                                                     | Qualifikations- und Eignungshürden                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zusammenarbeit mit gut etablierten Unternehmen</li> <li>• B2B-Veranstaltungen mit Unternehmen zur Bildung von Konsortien</li> <li>• Praktische Toolkits und Vorlagen</li> <li>• Alternative finanzielle Garantien</li> </ul>                                    |
| 11 | <b>Anforderungen an frühere Erfahrungen</b>                              | Die Notwendigkeit, den Abschluss ähnlicher Verträge in der Vergangenheit nachzuweisen, um für aktuelle                                                                                                              | Qualifikations- und Eignungshürden                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• B2B-Veranstaltungen mit Unternehmen zur Bildung von Konsortien</li> <li>• Zusammenarbeit mit gut etablierten Unternehmen</li> <li>• Entwurf mit verhältnismäßigen Anforderungen</li> </ul>                                                                      |





|    |                                                                              |                                                                                                                                                            |                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----|------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                              | Ausschreibungen in Frage zu kommen.                                                                                                                        |                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 12 | <b>Hemmnisse für die Zusammenarbeit mit anderen / Bildung von Konsortien</b> | Die Schwierigkeiten bei der Bildung von Partnerschaften oder Konsortien mit anderen Unternehmen, um sich gemeinsam um Aufträge zu bewerben.                | Verfahrenstechnische und administrative Hindernisse | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teilnahme an Schulungen zur Ausschreibungsvorbereitung</li> <li>• B2B-Veranstaltungen mit Unternehmen zur Bildung von Konsortien</li> <li>• Beratungsdienste</li> </ul>                                                           |
| 13 | <b>Die Schwierigkeit, kompetent zu sein</b>                                  | Die Gesamtkomplexität des Beschaffungsprozesses und das hohe Maß an Verständnis und Fachwissen, das für eine effektive Teilnahme erforderlich ist.         | Zugangs- und Informationshürden                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teilnahme an Schulungen zur Ausschreibungsvorbereitung</li> <li>• B2B-Veranstaltungen mit Unternehmen zur Bildung von Konsortien</li> <li>• Zusammenarbeit mit gut etablierten Unternehmen</li> <li>• Beratungsdienste</li> </ul> |
| 14 | <b>Günstlingswirtschaft bei der Auftragsvergabe</b>                          | Situationen, in denen die Fairness des öffentlichen Beschaffungsprozesses durch den unzulässigen Einfluss mächtiger Interessengruppen beeinträchtigt wird. | Qualifikations- und Eignungshürden                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Beratungsleistungen</li> <li>• Mehr qualitätsorientierte öffentliche Beschaffung</li> <li>• Erkundungsbesuche</li> </ul>                                                                                                          |
| 15 | <b>Fehlende Nachhaltigkeitskriterien</b>                                     | Unternehmen haben Schwierigkeiten, weil die Nachhaltigkeitskriterien nicht einheitlich sind oder schlecht kommuniziert werden, so dass                     | Verfahrenstechnische und administrative Hindernisse | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligatorische nachhaltige Kriterien und Ziele</li> <li>• Mehr qualitätsorientierte öffentliche Beschaffung</li> </ul>                                                                                                            |





|    |                                                 |                                                                                                                                                         |                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                 | es schwierig ist, die Erwartungen zu verstehen oder sich für Ausschreibungen zu qualifizieren.                                                          |                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 16 | <b>Komplexität der Ausschreibungsunterlagen</b> | Die überwältigende Länge und Komplexität der Ausschreibungsunterlagen, die oft viel Zeit allein für das Lesen, Auslegen und Verstehen erfordern.        | Verfahrenstechnische und administrative Hindernisse | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teilnahme an Schulungen zur Vorbereitung von Ausschreibungen</li> <li>• Verringerung der Überdokumentation</li> </ul>                                                                                                     |
| 17 | <b>Bürokratische Probleme</b>                   | Die überwältigende Anzahl von Verwaltungsschritten, formalen Verfahren und strengen Compliance-Anforderungen im öffentlichen Auftragswesen.             | Verfahrenstechnische und administrative Hindernisse | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Interaktion mit Beschaffern zu Beginn des Prozesses</li> <li>• Teilnahme an Schulungen zur Angebotserstellung</li> <li>• Praktische Toolkits und Vorlagen</li> <li>• Beratungsdienste</li> </ul>                          |
| 18 | <b>Mangel an spezialisiertem Personal</b>       | Das Fehlen von Personal mit dem spezifischen Fachwissen, das für die erfolgreiche Durchführung des öffentlichen Beschaffungsprozesses erforderlich ist. | Verfahrenstechnische und administrative Hindernisse | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teilnahme an Schulungen zur Angebotserstellung</li> <li>• Beratungsdienste</li> <li>• B2B-Veranstaltungen mit Unternehmen zur Bildung von Konsortien</li> <li>• Zusammenarbeit mit gut etablierten Unternehmen</li> </ul> |
| 19 | <b>Unzureichende Verfügbarkeit von</b>          | Der Mangel an Lieferanten, die bestimmte Zertifizierungs-, Qualitäts-, Nachhaltigkeits- oder Compliance-Standards                                       | Qualifikations- und Eignungshürden                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entwicklungsprogramme für Lieferanten</li> <li>• Vorgeschriebene Nachhaltigkeitskriterien und -ziele</li> </ul>                                                                                                           |





|    |                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                            |                                                                                                                                                                       |
|----|--------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    | <b>qualifizierten Lieferanten</b>                | erfüllen, die in öffentlichen Ausschreibungen gefordert werden. Der Pool an zertifizierten oder qualifizierten Anbietern ist klein, der Wettbewerb ist begrenzt, und die Beschaffer haben Mühe, geeignete Kandidaten zu finden, die alle Ausschreibungskriterien erfüllen.                                    |                                            |                                                                                                                                                                       |
| 20 | <b>Mangelndes Wissen über globale Strategien</b> | Begrenztes Verständnis internationaler Rahmenwerke, Richtlinien oder bewährter Praktiken im Zusammenhang mit Beschaffung, Nachhaltigkeit oder wirtschaftlicher Entwicklung, die Organisationen daran hindern, ihre Ausschreibungs- oder Beschaffungsrichtlinien mit umfassenderen globalen Zielen abzustimmen | Zugangsbarrieren und Informationsbarrieren | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teilnahme an Schulungen zur Ausschreibungsvorbereitung</li> <li>• Beratungsdienste</li> <li>• Informationsbesuche</li> </ul> |
| 21 | <b>Mangelndes Bewusstsein für Umweltfragen</b>   | Unzureichendes Verständnis oder unzureichende Aufmerksamkeit bei Anbietern, öffentlichen Bediensteten oder beiden hinsichtlich der Auswirkungen                                                                                                                                                               | Zugangs- und Informationsbarrieren         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kampagnen zur Bewusstseinsbildung</li> <li>• Beratungsdienste</li> <li>• Informationsbesuche</li> </ul>                      |





|    |                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                                       | auf die Umwelt und der Grundsätze der Nachhaltigkeit.                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                      |
| 22 | <b>Mangel an qualifiziertem juristischem Fachwissen im öffentlichen Auftragswesen</b> | Herausforderungen aufgrund einer unzureichenden Anzahl von Anwälten, die auf das öffentliche Auftragswesen spezialisiert sind, in Verbindung mit einem Mangel an systematischen Schulungen, um sie über die häufigen Änderungen im Vergaberecht auf dem Laufenden zu halten, die ihre Arbeit noch komplexer machen. | Verfahrenstechnische und administrative Hindernisse | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Teilnahme an Schulungen zur Vorbereitung von Ausschreibungen</li> <li>• Beratungsdienste</li> <li>• Zusammenarbeit mit gut etablierten Unternehmen</li> <li>• Verringerung der Überdokumentation</li> </ul> |
| 23 | <b>Unterentwickelter politischer Rahmen</b>                                           | Fehlen oder Unzulänglichkeit klarer, kohärenter und umfassender Politiken, die die Praktiken des öffentlichen Beschaffungswesens leiten, ohne spezifische Strategien, Ziele oder Vorschriften                                                                                                                       | Verfahrenstechnische und administrative Hindernisse | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Auf den administrativen und rechtlichen Kontext zugeschnittene Sozialklauseln</li> <li>• Verbindliche Nachhaltigkeitskriterien und -ziele</li> </ul>                                                        |
| 24 | <b>Mangelnde Bereitschaft zur Veränderung und fehlende Anreize</b>                    | Die Zurückhaltung innerhalb von Organisationen, sowohl im öffentlichen als auch im privaten Sektor, neue Praktiken, Prozesse oder                                                                                                                                                                                   | Verfahrenstechnische und administrative Hindernisse | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen</li> <li>• Digitale Plattformen für Kurse zum Thema Nachhaltigkeit</li> </ul>                                                                                      |





|  |                                     |                                                                                                                                                                                         |  |                                                                                                                                                                         |
|--|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <b>oder formale Verpflichtungen</b> | Innovationen zu übernehmen. Ebenso wie das Fehlen klarer Anreize, Belohnungen oder Motivationen, die Stakeholder dazu ermutigen, Veränderungen oder formale Verpflichtungen anzunehmen. |  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Kampagnen zur Bewusstseinsbildung</li><li>• Besichtigungen</li><li>• Verbindliche Nachhaltigkeitskriterien und -ziele</li></ul> |
|--|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|





### Aktionsplan pro Blockierungspunkt erklärt

#### **BP1: Auffinden interessanter Ausschreibungen**

Um dieses Hindernis zu beseitigen, könnte eine **zentrale Website** entwickelt werden, **auf der öffentliche Ausschreibungen gesammelt werden**. Eine einzige, benutzerfreundliche Plattform, auf der alle öffentlichen Ausschreibungen zusammengefasst sind, macht es für Unternehmen wesentlich einfacher, relevante Ausschreibungen zu finden, da sie nicht mehr auf mehreren fragmentierten Portalen suchen müssen. Darüber hinaus kann die **Interaktion mit den Beschaffungsstellen zu Beginn des Prozesses** ebenfalls dazu beitragen, interessante Angebote zu finden. Eine frühzeitige Kommunikation ermöglicht es den Anbietern, die anstehenden Bedürfnisse und Prioritäten zu verstehen, bevor die Ausschreibungen veröffentlicht werden. Dies hilft ihnen, relevante Gelegenheiten zu antizipieren und sich entsprechend vorzubereiten, sowie Lösungen vorzuschlagen, die ihren Stärken und Interessen entsprechen. **Beratungsdienste** können den Unternehmen auch dabei helfen, geeignete und strategische Ausschreibungen zu identifizieren,

#### **BP2: Nutzung öffentlicher Beschaffungsplattformen**

Zur Überwindung des Hindernisses der schwierigen Nutzung von Plattformen für die öffentliche Auftragsvergabe ist die Entwicklung einer **vereinfachten und benutzerfreundlichen Plattform** die Hauptlösung. Die Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit von Plattformen für die öffentliche Auftragsvergabe hilft den Anbietern, leichter auf die Ausschreibungen zuzugreifen, sie zu verstehen und darauf zu reagieren, wodurch Frustration und das Risiko von Fehlern bei der Registrierung oder Einreichung verringert werden. **Auch** die Teilnahme von Bietern an **Schulungen zur Ausschreibungsvorbereitung** wird dazu beitragen, solche Hindernisse abzubauen, da sie Schritt für





### **BP3: Kommunikation mit dem öffentlichen Sektor**

Um diese Blockade abzumildern, sollte die **Interaktion mit den Beschaffern zu Beginn des Prozesses** Vorrang haben. Dadurch wird ein Raum für Anbieter geschaffen, in dem sie Fragen stellen, ihr Interesse bekunden und die Bedürfnisse und Prioritäten des Auftraggebers besser verstehen können, was Vertrauen schafft, die Transparenz erhöht und es den Unternehmen erleichtert, ihre Angebote anzupassen. Eine weitere Empfehlung sind **Entdeckungsbesuche** (z. B. bei öffentlichen Einrichtungen oder sektorspezifischen Beschaffungsveranstaltungen) für Unternehmen, um sich mit öffentlichen Auftraggebern vertraut zu machen, ihre Erwartungen zu verstehen und informelle Verbindungen zu schaffen. Auch in diesem Fall wären **Beratungsdienste** hilfreich, die als Vermittler fungieren und sowohl die Sprache des privaten Sektors als auch die Verfahren des öffentlichen Sektors verstehen. Schließlich würde die **Einrichtung klarer Kontaktstellen und Feedback-Kanäle** durch die Behörden, die für jede Ausschreibung oder Abteilung einen Ansprechpartner benennen, die Kommunikation fördern und den Unternehmen

### **BP4: Institutionalisierte Diskriminierung**

Integrative Beschaffungskriterien würden dazu beitragen, **institutionalisierte Diskriminierung** abzubauen und Vielfalt und Integration zu fördern. So könnten beispielsweise von Frauen geführte Unternehmen, Sozialunternehmen, Unternehmen im Besitz von Minderheiten oder Unternehmen mit integrativen Einstellungspraktiken bevorzugt werden. Daher sollte **ein stärker qualitätsorientiertes öffentliches Beschaffungswesen** gefördert werden, das sich von der traditionellen reinen Preisorientierung abwendet.





#### **BP5: Fehlende Anleitung, Beratung oder Unterstützung**

Um diese Hemmschwelle zu verringern, können **Programme zum Aufbau von Kapazitäten** organisiert werden, um die Fähigkeiten und das Wissen der Lieferanten zu verbessern und eine ausführliche Anleitung zu den Beschaffungsregeln, der Dokumentation, den Bewertungskriterien und den Einreichungsstrategien zu geben, damit die Teilnehmer selbstbewusster und unabhängiger durch die komplexen Verfahren navigieren können. Darüber hinaus kann die Entwicklung **praktischer Toolkits und Vorlagen** (FAQs, Checklisten oder Ausschreibungsvorlagen) den Anbietern einen klaren Ausgangspunkt bieten, insbesondere für Neueinsteiger oder kleine Unternehmen ohne eigenes Ausschreibungspersonal. Auch in diesem Fall wären **Beratungsdienste** hilfreich, die Unternehmen während des Ausschreibungsverfahrens in rechtlichen, technischen und finanziellen Fragen individuell unterstützen. Darüber hinaus wäre **die Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen** zur Bildung von Konsortien für kleinere oder weniger erfahrene Bieter hilfreich, um aus der Praxis zu lernen. Schließlich **würden Entdeckungsbesuche** einen direkten

#### **BP6: Kosten für die Ausarbeitung einer Ausschreibung**

Dieses Hindernis könnte durch **B2B-Veranstaltungen mit Unternehmen zur Bildung von Konsortien** verringert werden, denn durch die Zusammenarbeit mit anderen Unternehmen können die Anbieter die Arbeitslast teilen und die Kosten für die Erstellung einer Ausschreibung aufteilen. Darüber hinaus kann die **Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen** die Kosten für die Erstellung einer Ausschreibung für kleinere Unternehmen senken, da diese häufig bereits über Vorlagen, internes Personal und Know-how verfügen. Eine weitere Maßnahme wäre die **Verringerung der übermäßigen Dokumentation**, indem nur die wichtigsten Dokumente im Voraus angefordert





#### **BP7: Der Zeitrahmen für die Erstellung geeigneter Unterlagen/Ausschreibungen**

In Bezug auf diesen Blockadepunkt kann die **Teilnahme an einer Schulung zur Angebotserstellung** den Anbietern helfen, proaktiv und gut vorbereitet zu sein und mit größerer Zuversicht innerhalb der knappen Fristen zu reagieren. Darüber hinaus können **Beratungsdienste** den Prozess der Vorbereitung und Einreichung von Unterlagen beschleunigen, indem sie Vorlagen, Checklisten und Erfahrungen einbringen, die eine schnellere Zusammenstellung der Unterlagen ermöglichen. In diesem Fall kann auch **der Abbau der Überdokumentation** hilfreich sein. Beschaffer können die Anforderungen straffen, indem sie nur die wesentlichen Dokumente im Voraus anfordern und zusätzliche Unterlagen nur von den in die engere Wahl gekommenen Bewerbern verlangen, was

#### **BP8: Organisatorische Fähigkeiten / Mangel an internen Ressourcen**

Um diese Blockade zu überwinden, kann die **Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen** eine Lösung für kleinere und weniger erfahrene Unternehmen sein, da die Partnerschaft mit größeren und erfahrenen Firmen ihnen den Zugang zu deren vorhandenen Ressourcen ermöglicht. Ebenso können **B2B-Veranstaltungen mit Unternehmen zur Bildung von Konsortien** nützlich sein, um Partnerschaften zu bilden, bei denen Verantwortung und Arbeitsbelastung geteilt werden. Schließlich wird die Verfügbarkeit **praktischer Hilfsmittel und Vorlagen** (Lebensläufe von Mitarbeitern, Finanzberichte, offizielle Dokumente) die sich wiederholende Arbeit und die für die Vorbereitung des Ausschreibungsverfahrens erforderlichen Stunden reduzieren.

#### **BP9: Erfüllung der Anforderungen an die finanzielle Leistungsfähigkeit**

Dieser Blockadepunkt kann für kleinere Unternehmen durch die **Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen** gelöst werden, die größere und finanziell stabile Organisationen sind, die es dem Konsortium ermöglichen, die Anforderungen an die finanzielle Kapazität zu erfüllen. In ähnlicher Weise ermöglichen **B2B-Veranstaltungen mit Unternehmen zur Bildung von Konsortien** den Unternehmen, ihre Kräfte zu bündeln und Ressourcen zusammenzulegen und die finanziellen Anforderungen gemeinsam auszugleichen, wodurch ihre Förderfähigkeit verbessert wird. Darüber hinaus werden kleinere Unternehmen mit begrenzter Finanzkraft **durch eine stärker qualitätsorientierte öffentliche Auftragsvergabe**, die sich weniger auf die finanzielle Leistungsfähigkeit und den Preis konzentriert, bei Ausschreibungen wettbewerbsfähig. Als



Co-funded by  
the European Union



#### BP10: Anforderungen an Finanzgarantien

Was die Finanzgarantien betrifft, so kann die Bildung von Partnerschaften durch die Teilnahme an **B2B-Veranstaltungen mit Unternehmen zur Bildung von Konsortien** oder die **Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen** dazu beitragen, die Garantieranforderungen zu erfüllen und ihre Teilnahme zu ermöglichen. Darüber hinaus könnten **eine stärker qualitätsorientierte öffentliche Auftragsvergabe** und die Priorisierung von Qualität, Innovation oder sozialer Wirkung dazu beitragen, diese Blockade zu überwinden. Schließlich wäre die Zulassung **alternativer finanzieller Garantien** die direkteste Maßnahme gegen diese Blockade: Anstelle hoher Kapitalanforderungen

#### BP11: Anforderungen an frühere Erfahrungen

Was die Anforderungen an frühere Erfahrungen in Ausschreibungen angeht, so kann die Teilnahme an Schulungen zur Vorbereitung von Ausschreibungen den Anbietern helfen, ihre vorhandenen Erfahrungen so darzustellen, dass sie mit der Ausschreibung übereinstimmen. Ebenso können Beratungsdienste den Anbietern helfen, ihre Erfahrung wettbewerbsfähiger zu gestalten und relevante Projekte in ihrem Portfolio zu identifizieren. Darüber hinaus fördern **B2B-Veranstaltungen mit Unternehmen** die Bildung von Konsortien, die gemeinsam die Erfahrungskriterien der Ausschreibung erfüllen können und damit förderfähig werden. Ebenso kann die **Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen** kleineren Unternehmen mit weniger Erfahrung helfen, an der Ausschreibung teilzunehmen, indem sie die Erfahrungskapazität ihres Partners nutzen. Schließlich sollten Ausschreibungen **mit verhältnismäßigen Anforderungen** konzipiert werden, d.h. die Auftragsgeber können die Anforderungen an die Erfahrung so hoch

#### BP12: Hindernisse für die Zusammenarbeit mit anderen / Bildung von Konsortien

Um diese Hürde zu überwinden, ist die **Teilnahme an Schulungen zur Ausschreibungsvorbereitung** hilfreich, da diese Schulungen häufig Module zur Bildung von oder zum Beitritt zu Konsortien enthalten. Darüber hinaus bieten **B2B-Veranstaltungen mit Unternehmen** zur Bildung von Konsortien eine direkte Gelegenheit für Unternehmen, potenzielle Partner kennenzulernen. Darüber hinaus können **Beratungsdienste** Unternehmen durch den technischen, rechtlichen und administrativen Prozess der Bildung von Konsortien führen. Und schließlich kann die **Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen** kleineren oder neueren Akteuren den Zugang zu





#### BP13: Schwierigkeit, kompetent zu sein

Dieser Blockadepunkt ist eher allgemeiner Natur und kann durch die **Teilnahme an Schulungen zur Teilnahme an Ausschreibungen** begrenzt werden, um technisches, verfahrenstechnisches und strategisches Wissen zur Vorbereitung starker Ausschreibungen aufzubauen und die organisatorische Bereitschaft zu verbessern. Auch Partnerschaften sind hilfreich: **Die Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen**, um bewährte Verfahren und praktisches Wissen kennenzulernen, und die Teilnahme an **B2B-Veranstaltungen zur Bildung von Konsortien** können langfristig Kompetenz aufbauen. Schließlich können **Beratungsdienste**, die maßgeschneiderte

#### BP14: Günstlingswirtschaft in der Beschaffung

In diesem Fall helfen **Entdeckungsbesuche**, die den offenen Dialog und den Aufbau informeller Beziehungen fördern und neue Akteure unterstützen, indem sie sie für die Auftragnehmer sichtbar machen, um Günstlingswirtschaft zu überwinden. Darüber hinaus können **Beratungsdienste** dabei helfen, unfaire Beschaffungspraktiken zu durchschauen und anzufechten. Schließlich kann **ein stärker qualitätsorientiertes öffentliches Auftragswesen** die Günstlingswirtschaft verringern, wenn

#### BP15: Fehlen von Nachhaltigkeitskriterien

Eine **stärker qualitätsorientierte öffentliche Auftragsvergabe** ist von zentraler Bedeutung und ermöglicht es den Behörden, vom reinen Preiskriterium abzuweichen und den ökologischen und sozialen Wert in die Bewertung einzubeziehen, wodurch nachhaltigere Ergebnisse gefördert werden. Eine direktere Maßnahme wäre die Festlegung von **verbindlichen Nachhaltigkeitsrichtlinien und -zielen** in der Beschaffungspolitik der Regierungen oder Kommunen.





#### **BP16: Übermäßige Komplexität der Ausschreibungsunterlagen**

Die Komplexität der Ausschreibungsunterlagen ist ein kritisches Problem, das durch die **Teilnahme an Schulungen zur Ausschreibungsvorbereitung** angegangen werden kann, die den Bewerbern das Wissen und die Werkzeuge an die Hand geben, um sich in komplexen Ausschreibungsunterlagen zurechtzufinden, die rechtliche und technische Terminologie zu verstehen und korrekte Eingaben zu erstellen. Darüber hinaus kann es hilfreich sein, **die Überdokumentation zu reduzieren**. Beschaffer können die Anforderungen straffen, indem sie nur die wichtigsten Dokumente im Voraus anfordern

#### **BP17: Bürokratische Probleme**

Diese Probleme können entschärft werden, indem man **zu Beginn des Prozesses mit den Beschaffungsstellen in Kontakt tritt**. Dies ermöglicht es potenziellen Anbietern, Verfahrensschritte frühzeitig zu klären und Bedenken hinsichtlich überflüssiger oder unklarer Anforderungen zu äußern. Außerdem können **Beratungsdienste** dabei helfen, die Bürokratie effizient zu bewältigen und Verfahrensfehler zu vermeiden. Auch die **Teilnahme an einer Schulung zur Ausschreibungsvorbereitung** hilft den Teilnehmern, bürokratische Prozesse, erforderliche Unterlagen und Schritte zur Einhaltung von Vorschriften zu verstehen, wodurch Verzögerungen oder Fehlertritte aufgrund mangelnder Vertrautheit vermieden werden. Und schließlich verringern

#### **BP18: Mangel an Fachpersonal**

**Die Teilnahme an Schulungen zur Ausschreibungsvorbereitung** wird dazu beitragen, den Fachkräftemangel zu beheben, indem das vorhandene Personal mit den Kenntnissen ausgestattet wird, die es braucht, um die Beschaffungsprozesse zu bewältigen. Diese Lücke kann auch durch **Beratungsdienste** geschlossen werden, die Organisationen durch Ausschreibungsprozesse führen, für die ihnen das Personal fehlt. Darüber hinaus könnten Partnerschaften auch bei diesen Blockierungspunkten helfen, da **die Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen** für neue Akteure nützlich ist, die Fachwissen weitergeben und davon profitieren können, ohne intern neues Personal einzustellen. Ebenso schaffen **B2B-Veranstaltungen** Möglichkeiten zur Vernetzung und zur





#### **BP19: Unzureichende Verfügbarkeit von qualifizierten Lieferanten**

Dieses Problem hängt mit den blockierenden Punkten zu den Anforderungen zusammen und kann durch **Programme zur Lieferantenentwicklung**, die von der Regierung oder EU-Agenturen finanziert oder unterstützt werden, gemildert werden. Darüber hinaus wird die Festlegung **verbindlicher Nachhaltigkeitskriterien und Ziele** mit sozialen Auswirkungen mehr Unternehmen dazu bringen, solche Faktoren zu berücksichtigen, und öffentliche Auftraggeber, die diese Kriterien berücksichtigen wollen, werden dann mehr Optionen zur Auswahl haben. Schließlich sind auch Partnerschaften wichtig, B2B-Veranstaltungen zur Bildung von Konsortien und die Zusammenarbeit

#### **BP20: Mangelndes Wissen über globale Strategien**

Diese Blockade kann durch die **Teilnahme an Schulungen zur Ausschreibungsvorbereitung** behoben werden, in denen den Teilnehmern häufig globale Strategien vorgestellt werden, die ihnen helfen, ihre Ausschreibungen an strategischen politischen Zielen auszurichten. Darüber hinaus **können** die Teilnehmer **bei Informationsbesuchen** direkt erfahren, wie Regionen, Behörden oder Unternehmen internationale Best Practices und Strategien in die Beschaffung integrieren. Schließlich können **Beratungsdienste** die Kluft zwischen lokaler Praxis und globaler Strategie überbrücken und sowohl

#### **BP21: Mangelndes Bewusstsein für soziale Fragen**

Um dieses Problem abzumildern, können **Erkundungsbesuche** sehr nützlich sein, da sie reale Beispiele für nachhaltige Beschaffung oder Organisationen, in denen soziale Kriterien aktiv angewandt werden, vorstellen. Darüber hinaus können **Beratungsdienste** gezielte Ratschläge dazu geben, wie man Ausschreibungen mit den Prioritäten der sozialen Beschaffung in Einklang bringt, die Dokumentation der sozialen Auswirkungen verbessert und die einschlägigen Richtlinien versteht. Schließlich können **Sensibilisierungskampagnen** mit angesehenen lokalen Persönlichkeiten als Botschafter für die Grundsätze der sozialen Beschaffung werben, Erfolgsbeispiele verbreiten und die besten Practices des European Green Deal in die Beschaffung





#### **BP22: Mangel an qualifiziertem juristischem Fachwissen im öffentlichen Auftragswesen**

Diese Blockade kann durch die **Teilnahme an Schulungen zur Ausschreibungsvorbereitung** entschärft werden, die häufig rechtliche Module umfassen, die sich mit Beschaffungsgesetzen, Vorschriften, Vertragsanforderungen und Compliance-Standards befassen. **Beratungsdienste**, die Organisationen, die mit der Komplexität des Vergaberechts zu kämpfen haben, maßgeschneiderte Hilfestellung bieten, können ebenfalls hilfreich sein. Darüber hinaus kann die **Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen** Zugang zu praktischem Rechtswissen verschaffen und die rechtlichen Risiken für kleinere oder weniger erfahrene Partner verringern. Schließlich wäre auch in diesem Fall eine **Verringerung des übermäßigen Dokumentationsaufwands** sinnvoll. Die Anforderung nur wesentlicher Dokumente im Vorfeld und zusätzlicher Unterlagen nur von den in die engere Wahl

#### **BP23: Unterentwickelter politischer Rahmen**

Dies ist ein kritischer Blockadepunkt, der von der Regierung durch die Aufnahme von **Sozialklauseln in den administrativen und rechtlichen Rahmen angegangen** werden kann, um sicherzustellen, dass die sozialen Anforderungen erfüllt werden. Ebenso wird die Festlegung von **verbindlichen Nachhaltigkeitskriterien und -zielen** sicherstellen, dass alle Ausschreibungen durchweg klare ökologische, soziale oder wirtschaftliche Nachhaltigkeitsanforderungen enthalten, wodurch die Gesamtstandards öffentlicher Aufträge angehoben werden. Darüber hinaus können die Ziele mit





#### BP24: Mangelnde Bereitschaft zur Veränderung und fehlende Anreize oder formale Verpflichtungen

Um diese Blockade zu überwinden, könnten **Erkundungsbesuche** hilfreich sein, um Lieferanten und Beschaffern erfolgreiche Beispiele für sozial verantwortliche Beschaffung in der Praxis zu präsentieren und sie dazu zu bringen, die Integration sozialer Kriterien in ihre Arbeit in Betracht zu ziehen. Darüber hinaus wird die **Zusammenarbeit mit Bildungseinrichtungen** dazu beitragen, Konzepte der sozialen Verantwortung in die Ausbildung künftiger Beschaffungsfachleute einzubetten. **Sensibilisierungskampagnen** werden ebenfalls hilfreich sein, um Mentalitäten zu verändern, das Konzept zu erklären und Fragen im gesamten Beschaffungssystem zu beantworten. Schließlich können **digitale Plattformen für Kurse über Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung** eine nützliche Lernmöglichkeit darstellen und zu einem allmählichen Wandel der Einstellungen





## 4. Bewährte Verfahren

---

### 4.1 Zielsetzung

In diesem Kapitel wird eine Sammlung internationaler Fallstudien über bewährte Verfahren im Bereich der sozialen öffentlichen Beschaffung (SPP) vorgestellt, die im Rahmen des Deal4Good-Projekts (Arbeitspaket 2, Aufgabe 2.4) zusammengestellt wurden. Insgesamt wurden zehn herausragende Beispiele für eine **erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen öffentlichen Behörden und Sozialunternehmen** identifiziert und dokumentiert, bei denen soziale Ziele effektiv in öffentliche Beschaffungsprozesse integriert werden.

Bei der Identifizierung von Best Practices wurde berücksichtigt, dass eine Best Practice im SPP als ein **innovatives, ergebnisorientiertes und reproduzierbares Modell** definiert wird, bei dem die öffentliche Beschaffung strategisch zur Erreichung sozialer Ziele eingesetzt wird. Dazu können die Einbeziehung benachteiligter Gruppen in den Arbeitsmarkt, die Förderung ethischer Arbeitsstandards oder die Unterstützung von Sozialunternehmen als Dienstleister gehören. Insgesamt wurden 14 Praktiken ermittelt.

Der Identifizierungsprozess umfasste 4 Hauptschritte:

1. **Sekundärforschung** und vorläufige Identifizierung vielversprechender Initiativen
2. **Befragung von Interessengruppen** zur Bewertung der Auswirkungen und der Skalierbarkeit der Praktiken
3. Optionale **Interviews** mit Vertretern ausgewählter Praktiken
4. Detaillierte **Analyse und Dokumentation**

Die Erkenntnisse aus diesen Fallstudien zielen darauf ab, gemeinsame Erfolgsfaktoren hervorzuheben, politische Empfehlungen auszusprechen und praktische Strategien zur Bewältigung von Herausforderungen bei der Umsetzung von SPP vorzustellen. Letztlich unterstützt diese Arbeit das übergeordnete Ziel, **die Rolle von Sozialunternehmen** im öffentlichen Beschaffungswesen **zu stärken** und integrative und sozial verantwortliche Ausgaben in ganz Europa und darüber hinaus zu fördern.

In den folgenden Abschnitten werden die besten Praktiken vorgestellt.





## 4.2 Fallstudien

### Fairer Handel als zentrales Beschaffungsprinzip

**Organisation:** Isabel Martín Stiftung

**Website:** fundacionisabelmartin.es

**Land:** Spanien (Zaragoza)

**Art:** Soziales Unternehmen

**Sektor:** Fairer Handel, Entwicklungszusammenarbeit, Integration von Frauen

**Repräsentantin:** Olga Estella Ibarbuen

**Bemerkenswerter Aspekt:** Spürbare soziale Auswirkungen

#### **Beschreibung der Best Practice:**

Die Isabel-Martín-Stiftung hat die Grundsätze des fairen Handels wirksam in ihre organisatorischen Abläufe und ihre Beschaffungsstrategie integriert. Durch Partnerschaften mit Kooperativen wie Creative Handicrafts in Indien bezieht die Stiftung ethisch produzierte Waren, die in Spanien vermarktet und verkauft werden. Auf diese Weise werden die Werte des fairen Handels in der gesamten Lieferkette verankert, und die spanischen Verbraucher und Institutionen erhalten Zugang zu Produkten, die soziale Gerechtigkeit und ethische Arbeitsnormen einhalten.

Die Stiftung investiert auch in die Entwicklung lokaler Erzeuger und Genossenschaften und bietet Schulungen und Unterstützung an, um die Einhaltung der Zertifizierungsanforderungen für fairen Handel zu gewährleisten. Diese Bemühungen helfen den Erzeugern, nachhaltige Produktionspraktiken beizubehalten und sich gleichzeitig an umfassenderen sozialen und ökologischen Zielen zu orientieren.

Wo es möglich ist, bezieht die Stiftung Fair-Trade-Produkte in öffentliche Beschaffungsverträge ein und trägt so zu einer ethischen Beschaffung auf institutioneller Ebene bei. Das Modell der Stiftung hat sich in verschiedenen Sektoren und Regionen als anpassungsfähig erwiesen und bietet Organisationen, die sozial verantwortliche Beschaffungspraktiken fördern wollen, einen nachahmenswerten Rahmen.

**Quellen:** <https://fundacionisabelmartin.es/>

#### **ISABEL MARTÍN FOUNDATION**

The Isabel Martín Foundation is a Spanish NGO, state-wide, private, non-denominational and apolitical, which works on International Development Cooperation projects. The organization was born with the vocation of continuing the legacy of Isabel Martín, so it works for the empowerment of women, promoting education, dignity and justice, values for which she fought.

In addition, it focuses on unprotected children, community development and the promotion of people, according to the principles of community philanthropy.

**FIND OUT MORE**

*Abbildung 20 Best Practice aus Spanien "Fairer Handel als Kernprinzip der Beschaffung"*



**Co-funded by  
the European Union**



### Verankerung von Nachhaltigkeit in der universitären Beschaffung

**Organisation:** UPV (Universitat Politècnica de València)

**Website:** upv.es

**Land:** Spanien

**Art:** Öffentliche Behörde

**Sektor:** Bildung

**Repräsentant:** Carmen Bellver

**Bemerkenswerter Aspekt:** Innovation

**Beschreibung der Best Practice:**

Die UPV hat die ökologische Nachhaltigkeit in den Mittelpunkt ihrer Beschaffungspolitik gestellt und wendet robuste ökologische Kriterien auf eine Vielzahl von Dienstleistungsverträgen an, darunter Catering, Verkaufsautomaten und Gebäudewartung. Diese Kriterien zielen darauf ab, Abfälle zu reduzieren, die Verwendung umweltfreundlicher Materialien und Methoden zu fördern und sicherzustellen, dass die Lieferanten die Nachhaltigkeitsrichtlinien einhalten.

Die Universität hat eine Reihe klarer, messbarer Umweltindikatoren entwickelt, die sie im Rahmen des Ausschreibungsverfahrens zur Bewertung der Angebote von Lieferanten anwendet. Externe Audits werden regelmäßig durchgeführt, um zu überprüfen, ob die Zulieferer die festgelegten Standards einhalten. Diese strenge Überwachung stärkt die Verantwortlichkeit und ermutigt die Auftragnehmer, sich an die Anforderungen der umweltfreundlichen Beschaffung anzupassen.

Trotz der Herausforderungen - wie der begrenzten Marktverfügbarkeit nachhaltiger Alternativen und der Notwendigkeit, institutionelle Ziele mit der wirtschaftlichen Machbarkeit in Einklang zu bringen - bleibt die UPV ihrer Nachhaltigkeitsagenda verpflichtet. Der Ansatz der Universität zeigt, wie öffentliche Behörden ökologische Innovationen im Beschaffungswesen anstreben und gleichzeitig regulatorische und marktbedingte Beschränkungen umgehen können. Das Modell ist besonders relevant für andere Bildungseinrichtungen, die ihre Umweltauswirkungen durch Beschaffungspraktiken verbessern wollen.

**Quellen:** <https://www.upv.es/entidades/amapuoc/compra-verde/>





Abbildung 21 Best Practice aus Spanien "Fairer Handel als Kernprinzip der Beschaffung"

### Umwandlung von Abfall in sozialen Wert

**Organisation:** Aceite Solidario

**Website:** [aceitesolidario.org](http://aceitesolidario.org)

**Land:** Spanien (Valencia)

**Art:** Soziales Unternehmen

**Sektor:** Öl-Sammlung

**Repräsentant:** José Ramón Cuesta

**Bemerkenswerter Aspekt:** Skalierbarkeit und Replizierbarkeit

**Beschreibung des bewährten Verfahrens:**

Aceite Solidario ist ein soziales Unternehmen mit Sitz in Valencia, das ein innovatives und sozial wirksames Programm zum Sammeln von gebrauchtem Speiseöl aus Großküchen wie Schulen, Krankenhäusern und Gastronomiebetrieben betreibt. Diese Initiative unterstützt die ökologische Nachhaltigkeit durch die Förderung einer ordnungsgemäßen Ölentsorgung und trägt zur Kreislaufwirtschaft bei, indem sie Abfall in eine Ressource umwandelt.

Die durch das Recycling und den Wiederverkauf des gesammelten Öls erwirtschafteten Mittel werden in Sozialunternehmen reinvestiert, die Menschen mit Behinderungen und von sozialer Ausgrenzung Bedrohte beschäftigen. Dieser doppelte Fokus - Umweltverantwortung und soziale Eingliederung - bringt die Initiative mit mehreren UN-Zielen für nachhaltige Entwicklung (SDGs) in Einklang, darunter sauberes Wasser und sanitäre Einrichtungen, nachhaltige Städte und Klimaschutz.

Aceite Solidario hat strategische Partnerschaften mit öffentlichen und privaten Einrichtungen, darunter Universitäten und Unternehmen, geschlossen, um die Reichweite und Wirkung des Programms zu erhöhen. Auch wenn die Bewusstseinsbildung und das Engagement der Unternehmen noch eine Herausforderung darstellen, hat die Initiative bereits greifbare Ergebnisse in Bezug auf die soziale Wiedereingliederung und die Umweltauswirkungen erzielt.



Co-funded by  
the European Union



Das Modell ist in hohem Maße skalierbar und replizierbar und bietet einen Rahmen, der an verschiedene lokale und nationale Kontexte angepasst werden kann. Die Organisation legt Wert auf eine transparente Kommunikation und klare Prozesse, um das Vertrauen und die Beteiligung der Interessengruppen zu fördern und eine langfristige Nachhaltigkeit zu gewährleisten.

**Quellen:** <https://aceitesolidario.org/index.html>



*Abbildung 22 Bewährtes Verfahren aus Spanien "Turning Oil into Social Value"*

#### Skalierung der Beteiligung von Sozialunternehmen durch reservierte Lose

**Organisation:** EOPYY (Nationale Organisation für die Bereitstellung von Gesundheitsdiensten, Griechenland)

**Website:** [eopyy.gov.gr](http://eopyy.gov.gr)

**Land:** Griechenland

**Art:** Öffentliche Behörde

**Sektor:** Gesundheitssektor

**Repräsentantin:** Nikoleta Gouveli

**Bemerkenswerter Aspekt:** Kosten-Wirksamkeit

**Beschreibung der bewährten Praxis:**

EOPYY, Griechenlands nationale Beschaffungsbehörde für das Gesundheitswesen, führte ein innovatives reserviertes Beschaffungsverfahren für Reinigungsdienstleistungen in der Hauptverwaltung und den Regionalbüros ein. Der Auftrag wurde in acht geografische Lose aufgeteilt, die jeweils einer anderen Region in Griechenland entsprechen. Diese Aufteilung ermöglichte es den Sozialen Arbeitsintegrationsunternehmen (WISE) - insbesondere den griechischen KoiSPEs -, je nach ihrer Kapazität für einzelne oder mehrere Lose zu bieten.

Die Beschaffung zielte nicht nur auf Kosteneffizienz ab, sondern auch auf die Förderung sozialer Ziele durch die Förderung der Beschäftigung von benachteiligten Gruppen und die Verbesserung der organisatorischen Kapazität von Sozialunternehmen. Obwohl sich keine KoiSPE um den gesamten Auftrag bewarb, reichten regionale Konsortien von Sozialunternehmen erfolgreich Vorschläge ein und erhielten den Zuschlag für sieben der acht Lose.



Co-funded by  
the European Union



Das Ausschreibungsverfahren verlangte von den Sozialunternehmen hohe Qualitäts- und Leistungsstandards, was viele dazu veranlasste, ihre internen Abläufe zu verbessern und eine organisationsübergreifende Zusammenarbeit einzugehen. Die Initiative hat gezeigt, dass die Anwendung von Artikel 20 des Gesetzes Nr. 4412/2016, der die Vergabe von Aufträgen unter Vorbehalt vorsieht, auch bei großen Beschaffungsvorhaben sinnvoll ist.

Indem die EOPYY-Ausschreibung Sozialunternehmen die Möglichkeit bot, im Rahmen komplexerer und geografisch verteilter Aufträge tätig zu werden, hat sie die Sichtbarkeit und die Fähigkeiten des Sozialfirmensektors in Griechenland deutlich erhöht. Der Prozess machte deutlich, wie wichtig gezielte Ausschreibungen und sektorübergreifende Zusammenarbeit für eine integrative und sozial wirksame öffentliche Beschaffung sind.

**Quellen:** <https://eopyy.gov.gr/article/80d2d7d1-1e72-4ca4-b6dd-7cebfaf4bbb9>



Abbildung 23 Bewährtes Verfahren aus Griechenland "Skalierung der SE-Beteiligung durch reservierte Lose"

### Soziale Eingliederung durch lokalisierte Beschaffung

**Organisation:** Wroclawskie Mieszkania (Breslau) (Stadt Wrocław)

**Website:** wroclaw.pl

**Land:** Polen

**Art:** Sonstige

**Sektor:** Reinigungsdienste

**Repräsentant:** Anna Kieler

**Bemerkenswerter Aspekt:** Spürbare soziale Auswirkungen

**Beschreibung der bewährten Praxis:**

Die Stadt Wrocław führte eine sozial verantwortliche Beschaffungsinitiative durch, indem sie einen Reinigungsvertrag für soziale Genossenschaften gemäß Artikel 15a des polnischen Gesetzes über soziale Genossenschaften reservierte. Der Auftrag wurde trotz seines bescheidenen Wertes (unter 30 000 EUR) im Rahmen eines nicht offenen Verfahrens ausgeschrieben und schließlich an die Sozialgenossenschaft Wroclawska vergeben.

Diese Genossenschaft beschäftigte 12 Personen, die von sozialer Ausgrenzung betroffen waren - viele von ihnen kamen aus Obdachlosenunterkünften - und förderte damit sowohl die soziale als auch die berufliche Wiedereingliederung. Der Auftrag war Teil der umfassenderen



Co-funded by  
the European Union



sozialwirtschaftlichen Strategie von Wrocław, die den Schwerpunkt auf die Nutzung des öffentlichen Auftragswesens zur Unterstützung gefährdeter Bevölkerungsgruppen und zur Förderung integrativer Arbeitsmärkte legt.

Trotz des Erfolgs dieses Pilotprojekts gibt es weiterhin strukturelle Herausforderungen. Viele Sozialgenossenschaften in Polen sind nach wie vor zu klein, um sich um größere Aufträge zu bewerben. Um dies zu ändern, nimmt die Stadt Wrocław zunehmend Sozialklauseln in kleinere Ausschreibungen auf und entwickelt Anreize, um eine stärkere Beteiligung von Sozialunternehmen zu fördern.

Der Fall Wrocław zeigt, wie Kommunen unterschwellige Beschaffungsmechanismen nutzen können, um Ziele der sozialen Eingliederung zu verwirklichen. Es zeigt auch, wie wichtig es ist, die Beschaffungspolitik mit umfassenderen städtischen Sozialstrategien in Einklang zu bringen, und wie kleine Maßnahmen einen bedeutenden langfristigen Wandel herbeiführen können.

**Quellen:** <https://www.wroclaw.pl/rozmawia/ngo-ekonomia-spoleczna>

## Social economy of the City of Wrocław

16.08.2021 19:59 | Department of Social Participation



Abbildung 24 Bewährtes Verfahren aus Polen "Soziale Eingliederung durch lokalisierte Beschaffung"

### Einbeziehung von Sozialklauseln in öffentliche Arbeiten

**Organisation:** Region Wallonien

**Website:** [marchespublics.wallonie.be](http://marchespublics.wallonie.be)

**Land:** Belgien

**Art:** Öffentliche Behörde

**Sektor:** Bausektor

**Repräsentantin:** Alexandra Barbier

**Bemerkenswerter Aspekt:** Politische Integration

**Beschreibung der besten Praxis:**

Die Region Wallonien hat die Verwendung von Sozialklauseln im öffentlichen Auftragswesen, insbesondere im Bausektor, institutionalisiert, um die Beschäftigung von Jugendlichen, Arbeitslosen und anderen gefährdeten Gruppen zu fördern. Seit 2013 hat die Region Sozialklauseln in allen regionalen öffentlichen Bauaufträgen erprobt und ab 2016 verbindlich vorgeschrieben. Ein Dekret



Co-funded by  
the European Union



aus dem Jahr 2019 verpflichtet die lokalen Behörden außerdem, diese Klauseln zu integrieren, um in den Genuss regionaler Subventionen zu kommen.

Zur wirksamen Umsetzung dieses Rahmens hat Wallonien einen flexiblen Klauselmechanismus entwickelt, der es den Bietern ermöglicht, entweder direkt Praktikumsplätze anzubieten oder Unteraufträge an Sozialunternehmen zu vergeben. Die Region hat außerdem ein Netzwerk von Sozialklauselvermittlern eingerichtet, die in öffentlichen Verwaltungen und Industrieverbänden angesiedelt sind. Diese Vermittler unterstützen öffentliche Auftraggeber und Auftragnehmer und fördern das gemeinsame Lernen durch regelmäßige Treffen und die Entwicklung von Orientierungshilfen, einschließlich Vorlagen und Checklisten.

Zwischen 2014 und 2018 enthielten 442 Verträge Sozialklauseln im Gesamtwert von fast 400 Millionen Euro. Dies führte zu 410 Ausbildungsplätzen und 3,5 Millionen Euro an Einnahmen für Sozialunternehmen. Der Ansatz Walloniens zeigt, wie ein starker politischer Wille, die Zusammenarbeit von Stakeholdern und eine institutionelle Infrastruktur den sozialen Wert in die allgemeine öffentliche Beschaffung einbinden können. Das Modell kann von anderen Regionalregierungen, die ihr Beschaffungswesen an integrativen Wachstumszielen ausrichten wollen, übernommen werden.

**Quellen:** <https://marchespublics.wallonie.be/pouvoirs-adjudicateurs.html>, [https://green-forum.ec.europa.eu/green-public-procurement/good-practice-library/measuring-impact-social-clauses-public-works-contracts\\_en](https://green-forum.ec.europa.eu/green-public-procurement/good-practice-library/measuring-impact-social-clauses-public-works-contracts_en)

## Measuring the impact of social clauses in public works contracts in Wallonia

Case study of Wallonia, Belgium

*Abbildung 25 Bewährtes Verfahren aus Belgien "Mainstreaming von Sozialklauseln"*



Co-funded by  
the European Union



### Inklusive Beschäftigung durch IT-Zirkularität

**Organisation:** AfB gGmbH

**Website:** afb-group.de

**Land:** Deutschland

**Art:** Soziales Unternehmen

**Sektor:** IT-Dienstleistungen / Kreislaufwirtschaft

**Repräsentant:** Thomas Richter

**Bemerkenswerter Aspekt:** Spürbare soziale Auswirkungen

**Beschreibung der Best Practice:**

Die AfB gGmbH ist ein soziales Pionierunternehmen in Deutschland, das durch die Wiederaufbereitung von IT-Hardware ökologische und soziale Auswirkungen miteinander verbindet. AfB hat sich auf die Wiederverwendung von Geräten aus öffentlichen und privaten Einrichtungen spezialisiert und beschäftigt rund 45 % Menschen mit Behinderungen. Das Unternehmen verarbeitet mehr als 600.000 Geräte pro Jahr, wodurch der Elektronikmüll erheblich reduziert und gleichzeitig Arbeitsplätze geschaffen werden.

Die Organisation arbeitet mit Beschaffungsverträgen, in denen ausgemusterte IT-Geräte zur sicheren Datenlöschung, zertifizierten Wiederaufbereitung und zum Wiederverkauf übergeben werden. AfB hält sich an hohe Datensicherheitsstandards, was das Vertrauen der institutionellen Partner stärkt. AfB steht außerdem im Einklang mit den wichtigsten EU-Strategien, einschließlich des Green Deal und des Aktionsplans für die Sozialwirtschaft, und ist damit ein idealer Beschaffungspartner für Kommunen und Regierungsbehörden.

Das Modell von AfB ist finanziell nachhaltig, da es Einnahmen durch den Verkauf von wiederaufbereiteten Geräten generiert und gleichzeitig die Abhängigkeit von öffentlichen Geldern minimiert. Es ist jetzt in vier Ländern in ganz Europa aktiv. Die Initiative ist ein gutes Beispiel dafür, wie die Beschaffung gleichzeitig die Kreislaufwirtschaft und integrative Arbeitsmärkte unterstützen kann.

**Quellen:** <https://www.afb-group.de/en/>, <https://vergabe.mehrwert-inklusive.de> und Online-Interview mit Thomas Richter, Partner Manager Ostdeutschland





## INKLUSIONSUNTERNEHMEN

Schon gewusst? Fast 30.000 Menschen mit und ohne Behinderung arbeiten deutschlandweit in Inklusionsunternehmen:

- ✓ Tariflich oder ortsüblich entlohnt
- ✓ Auf dem allgemeinen Arbeitsmarkt
- ✓ Sozialversichert

Abbildung 26 Best Practice aus Deutschland "Inklusive Beschäftigung durch IT-Kreislaufwirtschaft"

### Digitalisierung der öffentlichen Beschaffung für einen inklusiven Zugang

**Organisation:** GeBIZ

**Website:** gebiz.gov.sg

**Land:** Singapur

**Art:** Öffentliche Behörde

**Sektor:** Öffentliches Auftragswesen / E-Governance

**Repräsentant:** Finanzministerium

**Bemerkenswerter Aspekt:** Innovation

**Beschreibung der besten Praxis:**

GeBIZ ist Singapurs nationale elektronische Beschaffungsplattform, die den gesamten Zyklus des öffentlichen Beschaffungswesens - von der Veröffentlichung von Ausschreibungen bis zum Vertragsmanagement - über eine vollständig digitale Schnittstelle rationalisiert. GeBIZ wurde im Hinblick auf Inklusivität entwickelt und schafft gleiche Bedingungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und soziale Unternehmen, indem es ihnen die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen erleichtert.

Die Plattform sorgt für Transparenz, indem sie alle Beschaffungsmöglichkeiten und Vergabeentscheidungen öffentlich zugänglich macht. Sie enthält auch Business-Intelligence-Tools wie Ausgabenverfolgung und Lieferanten-Scorecards zur Verbesserung der Beschaffungsleistung. Darüber hinaus wurden die Einführungsprozesse unter Berücksichtigung des Feedbacks der Nutzer entwickelt, um die Benutzerfreundlichkeit für Organisationen mit eingeschränkten Ressourcen zu gewährleisten.

GeBIZ unterstützt den gleichberechtigten Zugang durch eine vereinfachte Registrierung, den Zugriff auf historische Preisdaten und Funktionen zur Bündelung der Nachfrage. Das System reduziert den Verwaltungsaufwand, fördert den fairen Wettbewerb und diente als Modell für andere Regierungen, die eine digitale Transformation der Beschaffung anstreben. Seine Struktur bietet ein erhebliches Skalierungspotenzial sowohl in Industrie- als auch in Schwellenländern.



Co-funded by  
the European Union



Quellen: <https://www.gebiz.gov.sg>



As a GeBIZ Trading Partner, I can...

**SEARCH FOR OPPORTUNITIES**

- Find procurement opportunities from different government agencies.

**BID FOR OPPORTUNITIES**

- Select items for bidding and submit your documents.

**MANAGE OPPORTUNITIES**

- Manage your watchlist and bids.

Abbildung 27 Best Practice aus Singapur "Digitalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens"

### Ethische Beschaffung mit globaler Überwachung der Lieferkette

**Organisation:** Stadt Oslo

**Website:** oslo.kommune.no

**Land:** Norwegen

**Art:** Öffentliche Behörde

**Sektor:** Öffentliche Verwaltung und Beschaffung

**Repräsentant:** Stadt Oslo

**Bemerkenswerter Aspekt:** Spürbare soziale Auswirkungen

**Beschreibung der bewährten Praxis:**

Die Stadt Oslo hat eine sozial verantwortliche Beschaffungsstrategie eingeführt, die sich auf risikoreiche globale Lieferketten konzentriert, insbesondere im Lebensmittel- und Getränkesektor. Im Rahmen ihrer Beschaffungsstrategie 2017 und des Osloer Modells legt die Stadt den Schwerpunkt auf Fair-Trade- und Bio-Zertifizierungen und verankert gleichzeitig strenge Arbeits- und Menschenrechtsklauseln in den Verträgen.

Rahmenvereinbarungen für Produkte wie Kaffee, Bananen und Molkereiprodukte enthalten verbindliche soziale Zertifizierungsanforderungen und Rückverfolgbarkeitskriterien. Oslo führt außerdem eine gründliche Überprüfung durch Selbstbewertungen der Lieferanten und koordinierte Audits mit Ethical Trade Norway durch. Die Ergebnisse sind greifbar: In nur vier Monaten im Jahr 2019 stieg der Anteil der fair gehandelten Bananen von 3 % auf 50 % und der Anteil des fair gehandelten Kaffees von 9 % auf 13 %.

Der Erfolg der Initiative liegt in ihrer Ausrichtung an internationalen Rahmenwerken (z. B. den UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte) und in ihrem kollaborativen Ansatz zur Überwachung der Einhaltung. Das Osloer Modell ist auf andere Sektoren und Städte übertragbar

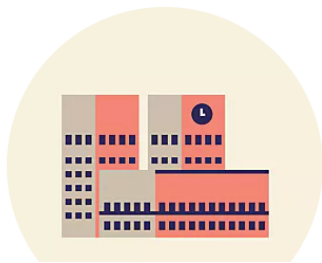


Co-funded by  
the European Union



und bietet eine Blaupause für die Integration des ethischen Handels in die kommunale Beschaffung.

**Quellen:** Website der Stadt Oslo: <https://www.oslo.kommune.no>, Global Lead City Network of Sustainable Procurements, Ethical Trade Norway: <https://www.etiskhandel.no>, UN Global Compact: <https://unglobalcompact.org/what-is-gc/participants/43431>, Europäische Kommission, Making Socially Responsible Public Procurement Work: 71 Good Practice Cases, Mai 2020: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/42743>



#### Finn fram i kommunen

- ◇ Bydeler
- ◇ Etater, foretak og ombud
- ◇ Rådhuset

#### Politikk og medvirkning

- ◇ Politikk
- ◇ Medvirkning og åpenhet
- ◇ Statistikk

Abbildung 28 Bewährtes Verfahren aus Norwegen, "Ethische Beschaffung mit globaler Überwachung der Lieferkette"

### Bekämpfung der Ausbeutung von Arbeitskräften in den Lieferketten der Modebranche

**Organisation:** Präфекtur von Mailand

**Website:** -

**Land:** Italien

**Art:** Öffentliche Behörde

**Sektor:** Öffentliche Verwaltung / Governance

**Repräsentant:** Claudio Sgaraglia

**Bemerkenswerter Aspekt:** Spürbare soziale Auswirkungen

**Beschreibung der bewährten Praxis:**

Die Präфекtur Mailand hat ein freiwilliges Protokoll entwickelt, um gegen unethische Arbeitspraktiken in der Mode-Lieferkette vorzugehen. Das im Juni 2025 eingeführte "Memorandum of Understanding for Legal Procurement Practices in the Fashion Supply Chain" zielt darauf ab, die Transparenz zu fördern, die Ausbeutung einzudämmen und über eine zentrale Datenbank und eine "grüne Liste" ein Verzeichnis der gesetzestkonformen Lieferanten zu erstellen.

Das Protokoll wird von Branchenverbänden und Behörden unterstützt und ist Teil einer umfassenderen Initiative zur Stärkung ethischer Standards bei der Vergabe von Unteraufträgen. Zu den wichtigsten Merkmalen gehören ein freiwilliges Überwachungssystem und die Zusammenarbeit zwischen öffentlichen Behörden und Modemarken.



Co-funded by  
the European Union



Die Initiative hat zu einer größeren Verantwortlichkeit der Zulieferer und zu einem stärkeren Engagement der großen Modeunternehmen bei der ethischen Beschaffung geführt. Sie dient als nachahmenswertes Modell für den Umgang mit Arbeitsrisiken in anderen Sektoren durch freiwillige, von mehreren Interessengruppen getragene Governance-Rahmenwerke.

**Quellen:** <https://www.sercoinstitute.com/news/2023/italy-public-procurement-a-public-good-beyond-the-public-purse>, <https://www.voguebusiness.com/story/sustainability/can-italian-fashion-end-exploitation-with-a-voluntary-agreement>

## Italy & Public Procurement: A public good beyond the public purse?



Abbildung 29 Best Practice aus Italien "Bekämpfung der Ausbeutung von Arbeitskräften in der Modebranche"





### Einbettung sozialer Kriterien in die Beschaffung im Gesundheitswesen

**Organisation:** Estar Toscana

**Website:** [estar.toscana.it](https://www.estar.toscana.it)

**Land:** Italien (Toscana)

**Art:** Öffentliche Behörde

**Sektor:** Öffentliches Gesundheitswesen / Beschaffung im Gesundheitswesen

**Repräsentant:** Giuseppe Maria Mugnai

**Bemerkenswerter Aspekt:** Innovation

**Beschreibung der bewährten Praxis:**

Estar Toscana, die regionale Beschaffungsagentur für Gesundheitsdienstleistungen in der Toscana, hat bei der Integration sozialer Kriterien in die Beschaffung im Gesundheitswesen Pionierarbeit geleistet. Im Jahr 2024 erhielt sie nationale Anerkennung für ihren Ansatz, der darauf abzielt, die Arbeitsbedingungen in der gesamten Lieferkette des Gesundheitswesens zu verbessern, insbesondere in Sektoren, in denen es keine formalen ökologischen und sozialen Benchmarks gibt.

Die Agentur bezieht soziale Kriterien sowohl in die Bewertung der Auftragsvergabe als auch in die Anforderungen an die Vertragsausführung ein, um sicherzustellen, dass die Auftragnehmer menschenwürdige Arbeitsstandards einhalten. Außerdem hat sie einen Dialogmechanismus für die laufende Überwachung zwischen öffentlichen Auftraggebern und Dienstleistern eingerichtet. Für diese proaktive, auf die Einhaltung von Vorschriften ausgerichtete Strategie wurde Estar Toscana mit dem Compraverde Buygreen 2024 Award for Social Procurement ausgezeichnet.

Die Initiative von Estar zeichnet sich dadurch aus, dass sie Standards der sozialen Verantwortung auch in Beschaffungskategorien anwendet, in denen solche Anforderungen noch nicht standardisiert sind. Sie dient als skalierbares Modell für öffentliche Behörden, die ethische Arbeitsbedingungen in komplexen Beschaffungsumgebungen fördern wollen.

**Quellen:** <https://www.forumcompraverde.it/en/excellence-in-gpp-compraverde-buygreen-2024-awards-italian-green-public-procurement-leaders/>, <https://www.estar.toscana.it/>



Abbildung 30 Bewährtes Verfahren aus Italien "Einbindung sozialer Kriterien in die Beschaffung im Gesundheitswesen"





### Regionaler Aktionsplan für nachhaltige und integrative Beschaffung

**Organisation:** Region Venetien

**Website:** regione.veneto.it

**Land:** Italien

**Art:** Öffentliche Behörde

**Sektor:** Öffentliche Verwaltung / Regionalverwaltung

**Repräsentant:** Luca Zaia

**Bemerkenswerter Aspekt:** Politische Integration

**Beschreibung der Best Practice:**

Im März 2024 verabschiedete die Region Venetien einen auf drei Jahre angelegten Aktionsplan für ein umweltorientiertes öffentliches Beschaffungswesen (GPP) (2024-2026), in dem sie ihr Engagement für die Integration ökologischer, wirtschaftlicher und sozialer Kriterien in die öffentlichen Ausgaben bekräftigt. Der Plan geht über die Umweltziele hinaus, indem er die Gleichstellung der Geschlechter, die Gerechtigkeit zwischen den Generationen und die Einbeziehung benachteiligter Gruppen betont.

Der Aktionsplan sieht eine jährliche Überwachung und Bewertung vor und fördert den Aufbau von Kapazitäten in Bereichen wie nachhaltige Beschaffung, Ausbildung, Pilotinitiativen, Vernetzung und Kommunikation. Außerdem unterstützt er die Grundsätze der Kreislaufwirtschaft und den Einsatz innovativer grüner Technologien bei öffentlichen Aufträgen.

Diese umfassende, zukunftsorientierte Strategie bietet ein strukturiertes und reproduzierbares Governance-Modell für die Einbindung sozialer und ökologischer Ziele in die Beschaffungspolitik. Sie ist besonders relevant für andere Regionen, die ihre öffentlichen Ausgaben mit der UN-Agenda 2030 in Einklang bringen wollen.

**Quellen:** <https://www.fondazioneecosistemi.org/appalti-pubblici-sostenibili-approvato-il-piano-di-azione-triennale-2024-2026-delle-regione-veneto/>

**Appalti pubblici sostenibili:  
approvato il Piano di azione  
triennale 2024-2026 delle  
Regione Veneto**



*Abbildung 31 Best Practice aus Italien, "Regionaler Aktionsplan für nachhaltige und integrative Beschaffung"*





### Zweifacher Fokus auf Sozial- und Umweltstandards bei der Beschaffung von Reinigungsmitteln

**Organisation:** Das zypriotische Institut (Reinigungsdienste)

**Website:** cyi.ac.cy

**Land:** Zypern

**Art:** Öffentliche Behörde

**Sektor:** Reinigungsdienste

**Repräsentant:** Nicht angegeben

**Bemerkenswerter Aspekt:** Spürbare soziale Auswirkungen

**Beschreibung der bewährten Praxis:**

Das Zypern-Institut vergab einen Dreijahresvertrag über Reinigungsdienstleistungen für 11 Gebäude (ca. 10.000 m<sup>2</sup>), wobei soziale und ökologische Kriterien in den gesamten Beschaffungsprozess einbezogen wurden. Bei den Vergabekriterien wurde der Nachhaltigkeit (60 %) Vorrang vor den Kosten (40 %) eingeräumt.

Zu den sozialen Anforderungen gehörten faire Arbeitspraktiken, Chancengleichheit und die Einhaltung der Arbeitsgesetze, die durch Erklärungen und Audits überprüft wurden. Die Auftragnehmer wurden außerdem dazu angehalten, Asylbewerber zu beschäftigen. Zu den ökologischen Anforderungen gehörten die Verwendung von Produkten mit dem Umweltzeichen, energieeffiziente Geräte und ISO 14001- oder EMAS-zertifizierte Umweltmanagementsysteme.

Ein spezieller Aufsichtsausschuss überwachte die Einhaltung der Verträge, einschließlich Gehaltsabrechnung, Schulung und Umweltzertifizierung. Dieses integrierte Modell verbesserte nicht nur die Arbeitsbedingungen für das Servicepersonal, sondern verringerte auch die Umweltauswirkungen der Gebäudereinigung und bietet einen reproduzierbaren Ansatz für ein nachhaltiges Facility Management.

**Quellen:** <https://publicprocurement.gov.cy/monades/strathgikes-dhmosies-symbaseis/koinwnika-ypey8ynes-dhmosies-symbaseis/>

Ο απώτερος σκοπός είναι να συμβάλουν οι δημόσιες συμβάσεις στην μείωση των ανισοτήτων και την συνολικά αποδοτικότερη διαχείριση των δημόσιων πόρων.

### **Τι προνοεί η Νομοθεσία περί Δημοσίων Συμβάσεων;**

Οι βασικοί μηχανισμοί που περιλαμβάνονται στον Ν.73(Ι)/2016 σε σχέση με τις Κοινωνικά Υπεύθυνες Δημόσιες Συμβάσεις είναι οι ακόλουθοι:

*Abbildung 32 Best Practice aus Zypern "Zweifacher Fokus auf soziale Umweltstandards bei der Beschaffung von Reinigungsmitteln"*



Co-funded by  
the European Union



### Inklusive und nachhaltige Möbelbeschaffung für Innovationsräume

**Organisation:** Das zypriotische Institut (Möbelbeschaffung)

**Website:** cyi.ac.cy

**Land:** Zypern

**Art:** Öffentliche Behörde

**Sektor:** Beschaffung von Möbeln / Nachhaltige Infrastruktur

**Repräsentant:** Nicht angegeben

**Bemerkenswerter Aspekt:** Integration der Politik

**Beschreibung der besten Praxis:**

Als Teil des "NOUS Knowledge Hub" im Rahmen des U-SOLVE-Projekts führte das Zypern-Institut ein sozial- und umweltverträgliches Verfahren zur Beschaffung von Möbeln durch. Bei der Auftragsvergabe wurden soziale/ökologische Kriterien und der Preis gleich gewichtet (60 % bzw. 40 %).

Die sozialen Spezifikationen konzentrierten sich auf die Grundsätze des "Design für alle", um die vollständige Zugänglichkeit für Menschen mit Behinderungen zu gewährleisten. Zu den Umweltkriterien gehörten die Verwendung von Holz aus nachhaltiger Forstwirtschaft, schadstoffarme Oberflächen, modulare und reparierbare Bauweise sowie die langfristige Verfügbarkeit von Ersatzteilen.

Die Einhaltung der Kriterien wurde anhand der Lieferantenunterlagen, einschließlich der Konstruktionspläne und Zertifizierungen, überprüft. Diese Beschaffung ist ein Präzedenzfall für Institutionen, die durch ihre Kaufentscheidungen eine integrative Infrastruktur und die Grundsätze der Kreislaufwirtschaft fördern wollen.

**Quellen:** <https://publicprocurement.gov.cy/monades/strathgikes-dhmosies-symbaseis/koinwnika-ypey8ynes-dhmosies-symbaseis/>

Γενικό Λογιστήριο της Δημοκρατίας



Abbildung 33 Bewährtes Verfahren aus Zypern "Integrative und nachhaltige Beschaffung von Möbeln für Innovationsräume"



Co-funded by  
the European Union



## 5. Schlussfolgerungen

---

In diesem Kapitel werden die **wichtigsten Ergebnisse der vergleichenden Analyse** und der **Bewertung von Sperrstellen bewährte Praktiken** ermittelt. Es zielt darauf ab, den aktuellen Stand der SPP zusammenzufassen, kritische Herausforderungen hervorzuheben, mit denen sowohl Sozialunternehmen als auch öffentliche Auftraggeber konfrontiert sind, und potenzielle Wege zur Verbesserung aufzuzeigen.

Die vergleichende Analyse zeigt, dass sowohl die Sozialunternehmen als auch die öffentlichen Auftraggeber **sich** im Allgemeinen **nur wenig mit SPP beschäftigen**. Die Teilnahme an SPP-Ausschreibungen ist nach wie vor begrenzt, und vielen Akteuren mangelt es an Vertrautheit mit den relevanten Prozessen, Kriterien und strategischen Rahmenwerken. Während einige Einrichtungen über mäßige Erfahrungen im öffentlichen Auftragswesen verfügen, ist der Übergang zu sozial und ökologisch verantwortlichen Praktiken noch unterentwickelt. Insbesondere Sozialunternehmen sind sich der nationalen oder regionalen SPP-Strategien kaum bewusst, was den Bedarf an klarerer Kommunikation, gezielter Schulung und größerer politischer Sichtbarkeit verdeutlicht. Öffentliche Auftraggeber stehen vor ähnlichen **Herausforderungen**. Obwohl einige von ihnen über die internen Kapazitäten verfügen, um SPP-Ausschreibungen zu verwalten, haben viele von ihnen Probleme mit der technischen, rechtlichen oder verwaltungstechnischen Vorbereitung. Das uneinheitliche Bewusstsein für SPP-Strategien und die begrenzte Einbindung von Interessengruppen hemmen den Fortschritt zusätzlich. Insgesamt unterstreichen die Ergebnisse den dringenden Bedarf an strukturierter Unterstützung, dem Aufbau von Kapazitäten und einer klareren strategischen Ausrichtung.

Die Analyse der **Hindernisse für die Einführung von SPP** zeigt eine Reihe miteinander verbundener Probleme auf, von fragmentierten Beschaffungsplattformen und fehlenden Ressourcen bis hin zu übermäßiger Dokumentation und unterentwickelten politischen Rahmenbedingungen. Um hier Abhilfe zu schaffen, sind praktische Maßnahmen wie zentralisierte digitale Plattformen, maßgeschneiderte Schulungen, Beratungsdienste und B2B-Vernetzungsveranstaltungen unerlässlich. Durch die Förderung von Partnerschaften und Konsortien kann die Beteiligung kleinerer Akteure gestärkt werden, während politische Reformen und integrative Beschaffungskriterien dazu beitragen werden, die Systeme auf Nachhaltigkeit und sozialen Wert auszurichten.

Darüber hinaus zeigen **bewährte Praktiken** aus der Sekundärforschung Schlüsseltrends auf, an denen sich künftige Bemühungen orientieren können. Dazu gehören ein starker Fokus auf soziale Eingliederung, politische Innovation und Nachhaltigkeit, mit Beispielen, die zeigen, wie SPP





gefährdete Gruppen integrieren und regulatorische Unterstützung fördern kann. Diese Erkenntnisse unterstreichen das transformative Potenzial von SPP, wenn sie strategisch angewandt und an lokale Kontexte angepasst werden.

Abschließend bieten die Ergebnisse einen **umfassenden Überblick über die SPP-Landschaft** in den Partnerländern. Indem sie sich mit diesen Erkenntnissen auseinandersetzen, können die Beteiligten eine stärkere Zusammenarbeit fördern, die Kapazitäten ausbauen und die Einführung von Praktiken der sozialen öffentlichen Beschaffung in ganz Europa beschleunigen.

## 6. Anhang I - Fragebogen für SEs

---

### UMFRAGE - INTERVIEW für soziale Unternehmen

BITTE GEBEN SIE IHRE KONTAKTINFORMATIONEN AN:

Name der SE:

Sektor und Kernaktivitäten des Unternehmens:

Anzahl der Beschäftigten:

Vor- und Nachname des Vertreters:

Position:

Telefonnummer:

E-Mail:

**1. Wie gut sind Sie mit den Verfahren des öffentlichen Auftragswesens und dem entsprechenden politischen Rahmen in Ihrem Land vertraut?**

*Sehr Schlecht*

*Schlecht*

*Durchschnittlich*

*Gut*

*Sehr gut*



Co-funded by  
the European Union



- 2. Wenn Sie die obige Frage mit "schlecht" oder "sehr schlecht" beantwortet haben, geben Sie bitte den Hauptgrund an.**

*Finanzielle Gründe*

*Mangelndes Interesse*

*Mangelndes Vertrauen in die öffentliche Auftragsvergabe*

*Andere, bitte angeben .....*

- 3. Wie gut sind Sie mit den Verfahren des sozialen öffentlichen Auftragswesens (SPP) und dem entsprechenden politischen Rahmen in Ihrem Land vertraut?**

*Sehr schlecht*

*Schlecht*

*Durchschnittlich*

*Gut*

*Sehr gut*

- 4. Wenn Sie die obige Frage mit "schlecht" oder "sehr schlecht" beantwortet haben, geben Sie bitte den Hauptgrund an.**

*Finanzielle Gründe*

*Mangelndes Interesse*

*Mangelndes Vertrauen in die öffentliche Auftragsvergabe*

*Andere, bitte angeben .....*

- 5. Wissen Sie, ob es in Ihrem Land einen Aktionsplan/Strategie zur Umsetzung von SPP und/oder Sozialwirtschaft gibt?**

*JA*

*NEIN*

*Ich bin nicht sicher*





**6. Wissen Sie, ob es in Ihrer Region/Stadt einen Aktionsplan/Strategie zur Umsetzung von SPP und/oder Sozialwirtschaft gibt?**

*JA*

*NEIN*

*Ich bin mir nicht sicher*

**7. Wissen Sie, ob es in Ihrem Land festgelegte SPP-Kriterien/Klauseln gibt?**

*JA*

*NEIN*

*Ich bin mir nicht sicher*

**8. Wenn ja, geben Sie bitte die entsprechenden SPP-Kriterien/Klauseln an.**

.....

**9. Haben Sie jemals an einer öffentlichen Ausschreibung und/oder SPP-Ausschreibung teilgenommen und ein Angebot abgegeben?**

- a) Ja, an einer Ausschreibung für öffentliche Aufträge (nicht SPP)*
- b) Ja, an einer SPP-Ausschreibung*
- c) Ich habe es versucht, aber letztendlich kein Angebot abgegeben*
- d) Nein, nie*

**Wenn die Antwort oben a ist:**

**10. Wie oft nehmen Sie an öffentlichen Ausschreibungen (nicht SPP) teil?**

*Ich habe nur einmal teilgenommen*

*Einmal pro Jahr*

*2-5 Mal pro Jahr*

*Mehr als 5 Mal pro Jahr*

**11. Und in welchem/welchen Sektor(en)?**



Co-funded by  
the European Union



*Bitte angeben.....*

**Wenn die Antwort b ist:**

**12. Falls die Antwort b lautet: Wie oft nehmen Sie an SPP-Ausschreibungen teil?**

*Ich habe nur einmal teilgenommen*

*Einmal pro Jahr*

*2-5 Mal pro Jahr*

*Mehr als 5 Mal pro Jahr*

**13. Und in welchem/welchen Sektor(en)?**

*Bitte angeben.....*

**14. Wurde(n) der Auftrag/die Aufträge an Sie vergeben?**

*Bitte angeben.....*

**15. Erinnern Sie sich an die sozialen Kriterien/Klauseln, die im Vergabeverfahren enthalten sind?**

*Bitte angeben.....*

**16. Haben Sie ein elektronisches System zur Einreichung Ihres Angebots verwendet?**

*Bitte angeben.....*

**17. Bitte beschreiben Sie Ihre Erfahrungen und heben Sie dabei positive und negative Aspekte sowie die gewonnenen Erkenntnisse hervor.**

*.....*

**Falls die Antwort c. lautet**





**18. Beschreiben Sie bitte Ihre Erfahrungen und nennen Sie die wichtigsten Probleme, die aufgetreten sind, und den endgültigen Grund, warum Sie Ihr Angebot nicht eingereicht haben?**

.....

*Zurück zum Hauptteil der Umfrage*

**19. Mit welchen Mitteln suchen Sie nach Ausschreibungen (Mehrfachnennungen möglich)?**

*Ich bin es nicht gewohnt, nach Ausschreibungen zu suchen*

*Ausschreibungswarndienste*

*Plattformen für öffentliche Aufträge*

*KMU-Verbände*

*Ich habe einen eigenen Mitarbeiter für diese Aufgabe*

*Andere*

**20. Was sind die Hauptgründe für die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen (Mehrfachnennungen möglich)?**

*Neue Marktchancen*

*Gelegenheit zur Einführung eines Produkts/einer Dienstleistung*

*Chancen für neue Kooperationen*

*Andere, bitte angeben....*

**21. Gibt es in Ihrem Land politische Programme, Unterstützungsmaßnahmen oder Anreize für die Tätigkeit von Sozialunternehmen (Mehrfachnennungen möglich)?**

*Finanzierungsmechanismen/-programme*

*Steuerliche Anreize*

*Gezielte Kennzeichnung für Produkte/Dienstleistungen*

*Ausbildungsprogramme*



Co-funded by  
the European Union



*Andere, bitte angeben...*

.....

**22. Gibt es in Ihrem Land Netzwerke, Beratungsorganisationen, Inkubatoren für Sozialunternehmen?**

*Wenn ja, nennen Sie bitte die wichtigsten und was sie anbieten.*

**23. Haben Sie die Möglichkeit, an SPP-Verfahren teilzunehmen, indem Sie ein Angebot erstellen und einreichen?**

*Ja, ohne Probleme*

*Ja, aber mit Schwierigkeiten*

*Nein*

**24. Wenn nein, wählen Sie die fehlenden Fähigkeiten aus (Mehrfachnennungen möglich) und erläutern Sie diese bitte:**

*Fähigkeiten im Projektmanagement*

*Technische Kenntnisse*

*Juristische Kenntnisse*

*Andere, bitte angeben*

**25. Nennen Sie bitte mindestens 4 Hauptschwierigkeiten (blockierende Punkte) für die Teilnahme an SPP?** (kategorisieren Sie die identifizierten Hindernisse in mindestens drei verschiedene Arten)

*Interessante Ausschreibungen zu finden*

*Nutzung öffentlicher Beschaffungsplattformen*

*Kommunikation mit dem öffentlichen Sektor*

*Institutionalisierte Diskriminierung*

*Mangel an Anleitung, Beratung oder Unterstützung*

*Kosten für die Erstellung einer Ausschreibung*

*Der Zeitrahmen für die Erstellung geeigneter Unterlagen / Angebote*

*Organisatorische Fähigkeiten / Mangel an internen Ressourcen*

*Erfüllung der Anforderungen an die finanzielle Leistungsfähigkeit*

*Anforderungen an finanzielle Garantien*

*Anforderungen an frühere Erfahrungen*



Co-funded by  
the European Union



*Hindernisse bei der Zusammenarbeit mit anderen / Bildung von Konsortien  
Schwierigkeit, kompetent zu sein  
Andere, bitte angeben*

**26. Welche Lösungen können Sie vorschlagen, um diese Hindernisse zu überwinden?**

*Teilnahme an Schulungen zur Vorbereitung von Ausschreibungen  
Zentrale Website zur Sammlung von Möglichkeiten bei öffentlichen Ausschreibungen  
B2B-Veranstaltungen mit Unternehmen zur Bildung von Konsortien  
Interaktion mit Beschaffern zu Beginn des Prozesses  
Beratungsdienste  
Zusammenarbeit mit gut etablierten Unternehmen  
Entdeckungsbesuche  
Stärker qualitätsorientierte öffentliche Auftragsvergabe (im Gegensatz zum reinen Preiskriterium)  
Andere, bitte angeben*

**Geben Sie bitte für jede Lösung Einzelheiten an, z. B. welche Interessengruppen/Organisationen einbezogen werden sollten, wessen Verantwortung usw.**





## 7. Anhang II - Fragebogen für Verwaltungsbehörden

---

### UMFRAGE - INTERVIEW für Öffentliche Auftraggeber

BITTE GEBEN SIE IHRE KONTAKTINFORMATIONEN AN:

Vor- und Nachname:

Organisation:

Position:

Telefonnummer:

E-Mail:

**1. Wie gut sind Sie mit dem sozialen öffentlichen Auftragswesen vertraut?**

*Sehr Schlecht*

*Schlecht*

*Durchschnittlich*

*Gut*

*Sehr gut*

**2. Wenn Sie die obige Frage mit "schlecht" oder "sehr schlecht" beantwortet haben, geben Sie bitte den jeweiligen Grund an.**

*Meine Organisation beteiligt sich nicht an der sozialen öffentlichen Beschaffung (SPP).*

*Meine Rolle beinhaltet eine begrenzte Verantwortung im öffentlichen Auftragswesen.*

*Aus finanziellen Gründen der Organisation.*

*Andere, bitte angeben .....*



Co-funded by  
the European Union



**3. Wie vertraut sind Sie mit dem politischen Rahmen für SPP und/oder Sozialwirtschaft in Ihrem Land?**

*Sehr schlecht*

*Schlecht*

*Durchschnittlich*

*Gut*

*Sehr gut*

**4. Wenn Ihr Kenntnisstand gut oder sehr gut ist, geben Sie bitte einen Verweis auf das entsprechende Gesetz, politische Dokument usw. an und geben Sie an, ob es sich um SPP oder Sozialwirtschaft oder beides handelt.**

.....

**5. Wissen Sie, ob es in Ihrem Land einen Aktionsplan/Strategie zur Umsetzung von SPP und/oder Sozialwirtschaft gibt?**

*Ja*

*Nein*

*Ich bin mir nicht sicher*

**6. Wenn ja, verweisen Sie bitte auf den entsprechenden Aktionsplan/die entsprechende Strategie und geben Sie an, ob er/sie SPP oder Sozialwirtschaft oder beides betrifft.**

.....

**7. Wissen Sie, ob es in Ihrer Region/Stadt einen Aktionsplan/Strategie zur Umsetzung von SPP und/oder Sozialwirtschaft gibt?**



Co-funded by  
the European Union



*Ja*

*Nein*

*Ich bin mir nicht sicher*

- 8. Wenn ja, verweisen Sie bitte auf den entsprechenden Aktionsplan/die entsprechende Strategie und geben Sie an, ob er/sie SPP oder Sozialwirtschaft oder beides betrifft.**

.....

- 9. Wissen Sie, ob es in Ihrem Land festgelegte SPP-Kriterien/Klauseln gibt?**

*Ja*

*Nein*

*Ich bin mir nicht sicher*

- 10. Wenn ja, geben Sie bitte einen Hinweis auf die entsprechenden SPP-Kriterien/Klauseln.**

.....

- 11. Welches ist das am häufigsten verwendete Vergabeverfahren in Ihrem Rechtssystem?**

.....

*Niedrigster Preis*

*Wirtschaftlich günstigstes Angebot (MEAT) [die Ermutigung zum Übergang von einem reinen Preisansatz zu MEAT in der Richtlinie 2014/24/EU hat den Raum für soziale Erwägungen bei der Auftragsvergabe erweitert (Art. 67)]*





*Lebenszykluskosten oder Lebenszyklusanalyse*

*Ich bin mir nicht sicher*

*Sonstiges, bitte angeben....*

**12. Gibt es ein elektronisches System für die Erstellung und Einreichung von Angeboten auf nationaler/regionaler/lokaler Ebene?**

*Ja*

*Nein*

*Ich bin mir nicht sicher*

*und geben Sie eine kurze Beschreibung mit Angabe der Stärken und Probleme (falls vorhanden)*

**13. Gibt es ein Überwachungssystem, um das Verfahren nach der Vergabe zu überwachen und zu bewerten?**

*Ja*

*Nein*

*Ich bin mir nicht sicher*

**14. Haben Sie jemals ein SPP-Verfahren in Ihrer Organisation angewendet? Wenn ja, in welchem Bereich?**

*Ich habe es noch nie angewendet*

*Ja, bei Reinigungsprodukten und -dienstleistungen*

*Ja, bei Computern, Monitoren, Tablets und Smartphones*

*Ja, in Kopierpapier und grafischem Papier*

*Ja, in Datenzentren, Serverräumen und Cloud-Diensten*





*Ja, in elektrischen und elektronischen Geräten, die im Gesundheitssektor verwendet werden*

*Ja, in Elektrizität*

*Ja, in Lebensmitteldienstleistungen und Verkaufsautomaten*

*Ja, in Möbeln*

*Ja, in bildgebenden Geräten, Verbrauchsmaterialien und Druckdienstleistungen*

*Ja, im Bereich Planung, Bau und Verwaltung von Bürogebäuden*

*Ja, im Bereich Farben, Lacke und Straßenmarkierungen*

*Ja, bei der Pflege des öffentlichen Raums*

*Ja, bei der Planung, dem Bau und der Instandhaltung von Straßen*

*Ja, im Bereich Straßenbeleuchtung und Verkehrssignale*

*Ja, im Straßenverkehr*

*Ja, in Sanitärarmaturen*

*Ja, in Textilien*

*Ja, in Toiletten und Urinalen*

*Ja, in der Abwasserinfrastruktur*

*Ja, in wasserbasierten Heizgeräten*

*Andere, bitte angeben...*

## **15. Kennen Sie das Prinzip "Do No Significant Harm" (DNSH)?**

*Ja*

*Nein*

*Ich bin mir nicht sicher*





**16. Wenn ja, wie hoch ist Ihrer Meinung nach das durchschnittliche Niveau der Anwendung des DNSH-Prinzips bei öffentlichen Ausschreibungen?**

*Nicht vorhanden*

*Gering*

*Mittel*

*Hoch*

*Sehr hoch*

**17. Haben Sie jemals Endnutzer und andere Interessengruppen innerhalb der Organisation in die Vorbereitung eines Ausschreibungsverfahrens einbezogen?**

*Ja*

*Nein*

*Ich bin mir nicht sicher*

**18. Wenn ja, welche Art von Interessengruppen?**

*Soziale Unternehmen*

*Genossenschaften*

*Organisationen zur Unterstützung von Unternehmen*

*Gemeinnützige Vereine*

*Gesellschaften auf Gegenseitigkeit*

*Verbände und Stiftungen*

*Externe Sachverständige*

*Andere, bitte angeben*





**19. Verfügen Sie in Ihrer Organisation/Abteilung/Ihrem Team über die entsprechenden Projektmanagement-, technischen und rechtlichen Kompetenzen, um eine SPP-Ausschreibung zu entwickeln und zu veröffentlichen?**

*Ja*

*Nein*

**20. Wenn nein, wählen Sie die fehlenden Fähigkeiten aus (Mehrfachnennungen möglich) und erläutern Sie diese bitte:**

*Fähigkeiten im Projektmanagement*

*Technische Fähigkeiten*

*Juristische Kenntnisse*

*Andere, bitte angeben*

**21. Haben Sie jemals in Erwägung gezogen, externes Fachwissen hinzuzuziehen, um Qualifikationslücken zu schließen?**

*Ja*

*Nein*

*Ich bin mir nicht sicher*

**22. Nennen Sie bitte mindestens 4 Hauptherausforderungen und Hindernisse (Blockadepunkte) für die SPP-Umsetzung in Ihrem Land? (kategorisieren Sie die identifizierten Hindernisse in mindestens drei verschiedene Arten)**

.....

**23. Schlagen Sie Lösungen vor, um diese Hindernisse zu überwinden?**

.....





*Geben Sie bitte für jede Lösung Einzelheiten an, z. B. welche Interessengruppen/Organisationen beteiligt sein sollten, wer die Verantwortung trägt usw.*

**24. Gibt es Schulungs-/Kapazitätsaufbauprogramme für öffentliche Beschaffer?**

*Ja*

*Nein*

*Ich bin mir nicht sicher*

*und geben Sie einige Einzelheiten an, z. B. wer für die Programme verantwortlich ist, wer die Teilnehmer sind, wie oft...*

## **8. Anhang III - Fragebogen zu bewährten Verfahren**

---

### **Deal4Good\_WP2\_T2.4 Fragebogen zum Google-Formular für bewährte Praktiken**

Wählen Sie Ihre Organisation aus: \*

- ☐ CONVALORES
- ☐ ECSF
- ☐ EXEO
- ☐ UWA

BESTE PRAXIS

2.

Wie lautet der Name der Organisation, die die beste Praxis darstellt? Bitte geben Sie auch die Website der Organisation an: \*

3.

In welchem Land ist die bewährte Praxis angesiedelt? (Bei Organisationen, die an mehreren Orten ansässig sind, geben Sie bitte den Ort an, an dem die bewährten Verfahren eingeführt wurden, oder, falls dies nicht klar ist, den Hauptsitz) \*

4.



Co-funded by  
the European Union



Art der Organisation: \*

- Sozialunternehmen
- öffentliche Behörde
- andere

5.

Sektor der Organisation (*Bildung, Finanzdienstleistungen, Beratung usw.*): \*

6.

Vor- und Nachname des Vertreters: \*

7.

Welcher Aspekt macht die bewährte Praxis bemerkenswert? \*

- Spürbare soziale Auswirkungen (Nachweis klarer und messbarer Vorteile, wie z. B. verbesserte Beschäftigungsmöglichkeiten für benachteiligte Gruppen, verstärkte soziale Eingliederung oder bessere Arbeitsbedingungen)
- Innovation (Einführung neuer oder kreativer Ansätze zur Lösung sozialer Herausforderungen durch das Beschaffungswesen, wie z. B. die Verwendung neuer Partnerschaftsmodelle oder Bewertungskriterien)
- Skalierbarkeit und Replizierbarkeit (Potenzial für eine erfolgreiche Anpassung und Umsetzung durch andere Behörden oder in anderen Regionen oder Sektoren)
- Politische Integration (Abstimmung mit umfassenderen Strategien auf lokaler, nationaler oder EU-Ebene für Sozialwirtschaft, Nachhaltigkeit oder integratives Wachstum)
- Nachhaltigkeit (Sicherstellung eines langfristigen Nutzens und Einbindung sozialer Erwägungen in reguläre Beschaffungsprozesse, anstatt sie als einmalige Projekte zu behandeln)
- Kosteneffizienz (Erreichen sozialer Ziele ohne Abstriche bei der wirtschaftlichen Effizienz oder Qualität)

8.

Skizzieren Sie die von der Organisation umgesetzten bewährten Verfahren und beschreiben Sie ausführlich deren Innovation, Effizienz oder Effektivität. Beschreiben Sie Aspekte wie





Ideenentwicklung, angefallene Kosten, Umsetzungsprozesse (wie das bewährte Verfahren entwickelt und in den Beschaffungsrahmen integriert wurde), Herausforderungen, beteiligte Personen und Interessengruppen, Erfolgsfaktoren, Skalierbarkeit und Replizierbarkeit - wie das Modell an andere Kontexte, Regionen oder Sektoren angepasst werden kann, sowie alle anderen relevanten Informationen. Fügen Sie die Quellen (Dokumente, Weblinks) als Referenz für jeden der von Ihnen beschriebenen Aspekte hinzu. \*

*Wir danken Ihnen für Ihren Beitrag.*





*Verbesserung der Berufsbildung für  
soziale Wirkung: Umsetzung  
soziale öffentliche Beschaffung in der  
Praxis*



## Deal4Good - PR1 Forschungsbericht

# Ende des Forschungsbericht



Co-funded by  
the European Union