

AI Phase

Smart Procurement

KI-Boost für überschwellige Vergabeverfahren



Die Beschaffung öffentlicher Aufträge in Deutschland macht etwa 35 Prozent der Staatsausgaben aus. Rund 30.000 Vergabestellen auf Bundes-, Landes- und Kommunalebene veranlassen Vergaben. Wir haben analysiert, wie sich Vergabeprozesses durch den Einsatz von KI vereinfachen und optimieren lassen. Die vier am höchsten bewerteten Use Cases – Markterkundung, Beantwortung von Bieterfragen, Verfahrensdokumentation und Bieter-Feedback sowie Vertragsgestaltung und Rechtsprüfung – könnten mit KI erheblich schneller und günstiger werden. Besonders die automatisierte Verfahrensdokumentation und die Vertragsgestaltung könnten als „Quick Wins“ dienen.

Unser Whitepaper zeigt, wie Künstliche Intelligenz (KI) – insbesondere Generative AI – gezielt eingesetzt werden kann, um komplexe Beschaffungsprozesse zu beschleunigen, Mitarbeitende zu entlasten und den Fachkräftemangel abzufedern.



Inhaltsverzeichnis

Künstliche Intelligenz im öffentlichen Sektor	4
Ausgangslage komplexer öffentlicher Vergabeverfahren	5
Prozessphasen und Herausforderungen von Vergabeverfahren	8
Identifizierung und Priorisierung von Use Cases	10
Ausdrückliche Einsparungspotenziale durch Automatisierung in der Verfahrensdokumentation	14
Ihr Partner für die strategische Nutzung von Künstlicher Intelligenz	16
Ihre Ansprechpersonen	17

Künstliche Intelligenz im öffentlichen Sektor

Transformationsbedarf aufgrund globaler Herausforderungen

Die zunehmende Digitalisierung und globale Herausforderungen erfordern eine Transformation der Verwaltung. Künstliche Intelligenz (KI) bietet zahlreiche Möglichkeiten, um Prozesse effizienter, transparenter und fehlerresistenter zu gestalten. Dabei sollte der Fokus auf der pragmatischen Implementierung von Technologien liegen, die eine unmittelbare Entlastung und qualitative Verbesserung in der Praxis bewirken. Denn bis 2030 werden schätzungsweise 30 % der Mitarbeitenden aus dem Öffentlichen Dienst ausscheiden und die schon bestehende Fachkräftelücke weiter vergrößern. Die Integration von KI in Verwaltungsprozesse könnte diesem Trend jedoch entgegenwirken. Studien zu Folge können 60 – 70 % der zeitintensiven Aufgaben

von Verwaltungsmitarbeitenden mit Hilfe von KI automatisiert werden. Diese Anzahl entspräche 30 % der aktuellen Fachkräftelücke. Die damit einhergehende Produktivitätssteigerung lässt sich monetär bemessen und könnte um rund 23,9 Mrd. EUR steigen.

Die erfolgreiche Umsetzung von KI-Technologien in der öffentlichen Verwaltung erfordert eine ausgewogene Herangehensweise, die sowohl technologische als auch organisatorische, rechtliche und ethische Aspekte einbezieht. Dabei darf das Augenmerk aber nicht nur auf den enormen Potenzialen liegen, sondern muss auch die damit einhergehenden Herausforderungen betrachten, denen wir uns als Gesellschaft stellen und annehmen müssen.



Herausforderungen



Kulturelles Umdenken und Akzeptanz



Algorithmischer Bias und Halluzinationen



Intransparenz und Erklärbarkeit



Datenschutzvorgaben und Datensicherheit



Potenziale



Starke Reduktion von manuellen Routineaufgaben



Erweiterung menschlicher Fähigkeiten



Einsparung von Kosten im Onboarding



Lösung des Fachkräftemangels

Abbildung 1: Herausforderungen und Potenziale von KI in der Verwaltung

Ausgangslage komplexer öffentlicher Vergabeverfahren

Die Anzahl der Vergabeverfahren steigt, die Bewerberzahl sinkt

Die Vergabeverfahren im öffentlichen Sektor sind durch einen hohen formalen Aufwand und komplexe rechtliche Vorgaben geprägt.¹ Trotz steigender Verfahrenszahl nimmt die Zahl der Bewerbungen ab.² Diese Diskrepanz erfordert eine Anpassung der Prozesse, um die Attraktivität für potenzielle Auftragnehmerinnen/Auftragnehmer zu erhöhen und gleichzeitig die Belastung der Vergabestellen zu reduzieren.

Die Summe der öffentlichen Vergaben macht mit rund 15 % des Bruttoinlandsprodukts (BIP) und ca. 30 % der Staatsausgaben einen wesentlichen Anteil der deutschen Wirtschaft aus. Beschaffungen sind mit einem geschätzten Volumen von 300 – 500 Mrd. EUR für ca. 35 % der deutschen Staatsausgaben verantwortlich.

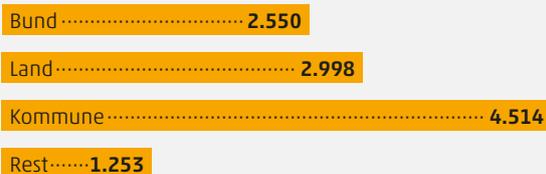
In Deutschland gibt es schätzungsweise 30.000 Vergabestellen, die für die Verwaltung dieser Beschaffungen zuständig sind. Statistiken zeigen jedoch, dass die Anzahl der Vergaben und insbesondere die Verfahrensdauer jährlich steigen, was sowohl bei den beteiligten Unternehmen als auch bei den Behörden zu Frustration führt.

Die Vergabeverfahren in Deutschland stehen zunehmend in der Kritik, da sie mit einer Vielzahl an Herausforderungen verbunden sind. Ein zentrales Problem stellt die hohe Bürokratie dar, die es vor allem kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) erschwert, an Ausschreibungen teilzunehmen. Viele Unternehmen scheitern bereits an den komplexen Anforderungen und langwierigen Prozessen, wodurch der Wettbewerb eingeschränkt wird.

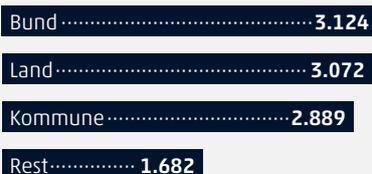
Anzahl offener Verfahren

... übertrifft 2022 alle anderen Verfahrensarten – Durchführung überwiegend komplexer Verfahren

Offenes Verfahren



Alle anderen Verfahren



Durchschnittliche Anzahl der Bieter pro Verfahren in Europa



von 5,7 (2011)



auf 3,2 (2021) gesunken

Abbildung 2: Matrix zur Priorisierung der Use Cases

1 https://www.destatis.de/DE/Themen/Staat/Oeffentliche-Finanzen/Vergabestatistik/_inhalt.html | Zugriff am 03.04.2025

2 Europäischer Rechnungshof (2023): Öffentliches Auftragswesen in der EU – Weniger Wettbewerb bei der Vergabe von Aufträgen für Bauleistungen, Waren und Dienstleistungen im Zeitraum 2011–2021 https://www.eca.europa.eu/ECAPublications/SR-2023-28/SR-2023-28_DE.pdf | Zugriff am 03.04.2025

Verschiedene Vergabetypen stellen unterschiedliche Anforderungen
	Offenes Verfahren	<ul style="list-style-type: none"> Hoher Verwaltungsaufwand durch die Bearbeitung einer großen Anzahl von Angeboten. Sicherstellen der Transparenz und Gleichbehandlung aller Bieter.
	Nicht offenes Verfahren mit Teilnahmewettbewerb	<ul style="list-style-type: none"> Auswahl geeigneter Unternehmen im Teilnahmewettbewerb. Gewährleistung der Objektivität und Nichtdiskriminierung bei der Bieterauswahl.
	Wettbewerblicher Dialog	<ul style="list-style-type: none"> Effiziente Durchführung des Dialogs mit mehreren Bietern. Sicherstellung der Vertraulichkeit von Bieterinformationen.
	Innovationspartnerschaft	<ul style="list-style-type: none"> Definition klarer Innovationsziele und -kriterien. Management von Risiken im Zusammenhang mit der Entwicklung neuer Lösungen.
	Verhandlungsverfahren mit und ohne Teilnahmewettbewerb	<ul style="list-style-type: none"> Sicherstellung der Transparenz und Fairness während der Verhandlungen. Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen durch ungleiche Informationsverteilung.

Tabelle 1: Info-Box – Vergabetypen

Ein weiterer wesentlicher Kritikpunkt ist die mangelnde Digitalisierung, die zu ineffizienten Abläufen und erheblichen Verzögerungen führt. Analoge Prozesse und uneinheitliche IT-Systeme behindern eine zügige Bearbeitung und erhöhen den Verwaltungsaufwand unnötig. Zudem wird bemängelt, dass Zuschlagskriterien und Entscheidungsverfahren oft intransparent sind, was Misstrauen in den Prozess schürt und Korruptionsrisiken begünstigen kann.

Hinzu kommt, dass unterschiedliche Standards in den einzelnen Bundesländern eine erhebliche Hürde für bundesweite Projekte darstellen. Unternehmen müssen sich an eine Vielzahl von Regelwerken anpassen, was die Teilnahme an Vergabeverfahren zusätzlich erschwert.

Auch zentrale Zukunftsthemen wie Nachhaltigkeit und Innovation werden in der aktuellen Praxis häufig unzureichend berücksichtigt, obwohl sie für eine moderne und verantwortungsbewusste Beschaffung essenziell sind.

Insgesamt zeigen die bestehenden Herausforderungen, dass die Verfahren zunehmend ineffizient werden und nur wenig Flexibilität für maßgeschneiderte Lösungen bieten. Es besteht daher ein klarer Reformbedarf, um die Vergabepaxis zu modernisieren, effizienter zu gestalten und eine faire sowie transparente Wettbewerbslandschaft zu gewährleisten.

Auch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) erkennt den Beschaffungsprozess als entscheidenden Hebel für eine effiziente und zukunftsfähige Verwaltung (Abb. 2). Angesichts globaler Herausforderungen wie dem Fachkräftemangel, der wirtschaftlichen Transformation und geopolitischer Unsicherheiten sieht das Ministerium einen dringenden Reformbedarf, um das Vergabeverfahren schneller, digitaler und attraktiver für Unternehmen zu gestalten:

Am 27. November 2024 beschloss das Bundeskabinett einen **Gesetzesentwurf zur Reform des Vergaberechts** des BMWK, der darauf abzielt, das bestehende Vergaberecht zu modernisieren und an aktuelle politische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Rahmenbedingungen anzupassen. Vier Ziele stehen dabei insbesondere im Fokus:

Zielsetzung nach Gesetzesentwurf



Vereinfachung des Beschaffungsprozesses zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und zur Unterstützung der sozial-ökologischen Transformation



Anpassung des öffentlichen Auftragswesens an digitale Arbeitswelt und Nutzung der Vorteile digitaler Prozesse zur Effizienzsteigerung



Modernisierung als Grundlage für fairen Wettbewerb, transparentes staatliches Handeln und Wahrung des freien Marktzugangs



Stärkung des Mittelstands und Teilnahmemöglichkeiten für junge, innovative Unternehmen durch Senkung von Zugangshürden und bürokratischen Aufwands



Ausrichtung des Vergaberechts zur zielgerichteteren, moderneren und bürokratieärmeren Bewältigung globaler Herausforderungen

Abbildung 3: Zielsetzung nach Gesetzesentwurf des BMWK

Prozessphasen und Herausforderungen von Vergabeverfahren

Enge Zusammenarbeit über 7 Prozessphasen und 17 -schritte hinweg

Der Standardprozess des Vergabeverfahrens lässt sich bei optimalen Bedingungen in insgesamt sieben Prozessphasen einteilen, welche in 17 Prozessschritten von der Bedarfsidentifikation über das eigentliche Vergabeverfahren bis zum Start des Vertragsprozesses reichen.

Die Prozessübersicht lässt sich dabei in das grundsätzliche Basisverfahren (einstufiges Verfahren) sowie eventuell notwendige erweiterte bzw. Sonderverfahren (zweistufige Verfahren) unterteilen.



Abbildung 4: Prozessphasen und -schritte in Vergabeverfahren

Die Prozessphasen und einzelnen Schritte eines Vergabeverfahrens stellen einerseits zwar einen klar strukturierten Ablauf dar, doch in der praktischen Umsetzung treten immer wieder unterschiedlichste Herausforderungen auf, die die Effizienz und die Dauer des Verfahrens beeinträchtigen können. Zentrale Schmerzpunkte werden hier in vier Prozessschritten exemplarisch näher beleuchtet: ³

1

Prozess-Schritt 1 Identifikation des Bedarfs:

- Unsicherheit über die Lösungsfähigkeit der Ausschreibung führt oft zu Verzögerungen, da unklar ist, ob sie das Problem lösen kann.
- Unklarheit über notwendige Stakeholder führt dazu, dass zu Beginn nicht eindeutig festgelegt wird, welche Personen einbezogen werden müssen, was Missverständnisse verursacht.
- Fehlende Klarheit hat oft Nachbesserungen und Änderungen während des Prozesses zur Folge.
- Unklare Zielsetzungen und unzureichende Stakeholder-Identifikation erhöhen die Wahrscheinlichkeit von Fehlausschreibungen.
- Unklarheiten führen zu mehr Aufwand und Verzögerungen in nachfolgenden Prozessphasen.

3

Prozessschritt 3 Wahl des passenden Verfahrens:

- Die Wahl des richtigen Verfahrens stellt eine Hürde dar, da der Umfang und die Komplexität des Projekts sowie die spezifischen Anforderungen präzise berücksichtigt werden müssen.
- Unsicherheit bei der Verfahrenswahl führt oft zu falschen Ansätzen – was später zu Ineffizienzen und Rechtsstreitigkeiten führen kann.
- Die Festlegung der geeigneten Vertragsart ist entscheidend, da unzureichende Klärung von Risiken und Haftungsfragen potenziellen Konfliktstoff für das gesamte Verfahren schafft.

6

Prozessschritt 6 Erstellung der Vergabeunterlagen:

- Die präzise und vollständige Beschreibung des Beschaffungsgegenstands ist eine große Herausforderung, da sie zu Beginn häufig nicht vollständig erfasst werden kann und sich relevante Erfahrungen oft erst im Verlauf des Prozesses herauskristallisieren.
- Häufig sind die Vergabeunterlagen unzureichend oder missverständlich (nicht erschöpfend) formuliert, was wiederum zu Missverständnissen seitens der Bieter führt.
- Es können die erforderlichen und zulässigen Vorgaben für die zu erbringenden Dienstleistungen nicht klar genug definiert werden.
- Unklare oder unvollständige Vorgaben können die Qualität der Angebote beeinträchtigen und zu Rechtsstreitigkeiten führen.

9

Prozessschritt 9 Klärung von Bieterfragen:

- Die Formulierung fachlich korrekter und rechtssicherer Antworten stellt eine Herausforderung dar, da fehlerhafte oder ungenaue Antworten zu Missverständnissen und potenziellen Rechtsstreitigkeiten führen können.
- Die Überschreitung von Fristen bei der Beantwortung von Bieterfragen führt zu Verfahrensverzögerungen und kann das Vertrauen der Bieter in den Vergabeprozess beeinträchtigen. Es gibt noch zahlreiche weitere Schmerzpunkte, die den Vergabeprozess erschweren. Was deutlich wird ist, dass der gesamte Prozess komplex, anspruchsvoll und zeitintensiv ist und die Digitalisierung und Modernisierung des Vergabeverfahrens dringlich ist.

³ Die vollumfängliche Analyse erhalten Sie auf Anfrage von unseren Vergabeexperten und Ansprechpersonen; Kontaktdaten am Ende des White Papers.

Identifizierung und Priorisierung von Use Cases

Unterstützung für Vergabestellen kann Verfahren beschleunigen

Zur Identifizierung von Quick Wins, welche die größte Hebelwirkung auf den Vergabeprozess ausweisen, wurden verschiedene KPIs zur Wertbeitragsmessung von KI-Anwendungen herangezogen. Dabei gab es zwei zentrale KPI-Cluster: Effizienzsteigerung und Technologischer Reifegrad. Im Rahmen der Effizienzsteigerung wurden die KPIs Zeitaufwand im Gesamtprozess sowie die Kostenreduktion zur transparenten Priorisierung angewandt. Die Bestimmung des technologischen Reifegrads wurde durch die Indikatoren Datenqualität, Entwicklungsaufwand und Integrationssimplizität evaluiert. Zur nachvollziehbaren und transparenten Bewertung wurden die Use Cases anschließend quantitativ nach klar definierten Einwertungsstufen von 1 – 5 bewertet. Insgesamt konnten 45 Use Cases im

Rahmen des Vergabeprozesses in einer Longlist identifiziert werden. Diese sind geeignet, um die Mitarbeitenden in den Vergabestellen sowie die bewerbenden Unternehmen zu entlasten.

Nach unserer Einschätzung repräsentieren diese fünf KPIs am besten, wie wertvoll ein Use Case ist. Ein hochwertiger Use Case zeichnet sich durch eine hohe Effizienzsteigerung und einen hohen technologischen Reifegrad aus. Anschließend haben wir jeden Use Case auf einer Skala von 1 bis 5 in den jeweiligen Kategorien bewertet und die Prioritäten entsprechend festgelegt. Ein Use Case, der bspw. nur 1 bis 3 Personentage einsparen kann, bekam einen Wert von 1, während ein Use Case, der mehr als 20 Personentage einspart, mit 5 Punkten bewertet wurde.



Abbildung 5: Maßgebliche Key-Performance-Indicators – KPIs

Bewertungsmatrix

Zur Bewertung und Einordnung der identifizierten Use Cases wurden sie in einer Prioritätenmatrix verortet. Diese Matrix ist in vier Bereiche unterteilt und liefert wertvolle Rückschlüsse auf das Kosten-Nutzen-Verhältnis der Implementierung der knapp 50 identifizierten GenAI-Anwendungsfalls:

- Quick Wins sollten priorisiert werden, da sie mit geringem Aufwand sofortige Effizienzsteigerungen ermöglichen.
- Zukunftspotenziale beschreiben vielversprechende Anwendungsfälle, die aktuell aufgrund technologischer Limitierungen nicht umsetzbar sind, jedoch in sechs Monaten neu bewertet werden sollten. Angesichts der rasanten Entwicklungen im KI-Sektor könnten bald Lösungen verfügbar sein, die heute noch nicht realisierbar erscheinen.
- Niedrig hängende Früchte sind Anwendungen, die technisch einfach zu implementieren sind, jedoch nur marginale Prozessverbesserungen bewirken. Aufgrund der geringen Implementierungskosten – insbesondere durch vortrainierte Modelle – können sie dennoch wirtschaftlich sinnvoll sein.
- Leerläufer weisen ein ungünstiges Kosten-Nutzen-Verhältnis auf und sollten daher erst zu einem späteren Zeitpunkt, wenn der Fortschritt der Sprachmodelle eine weniger aufwendige Implementierung ermöglicht, umgesetzt werden.

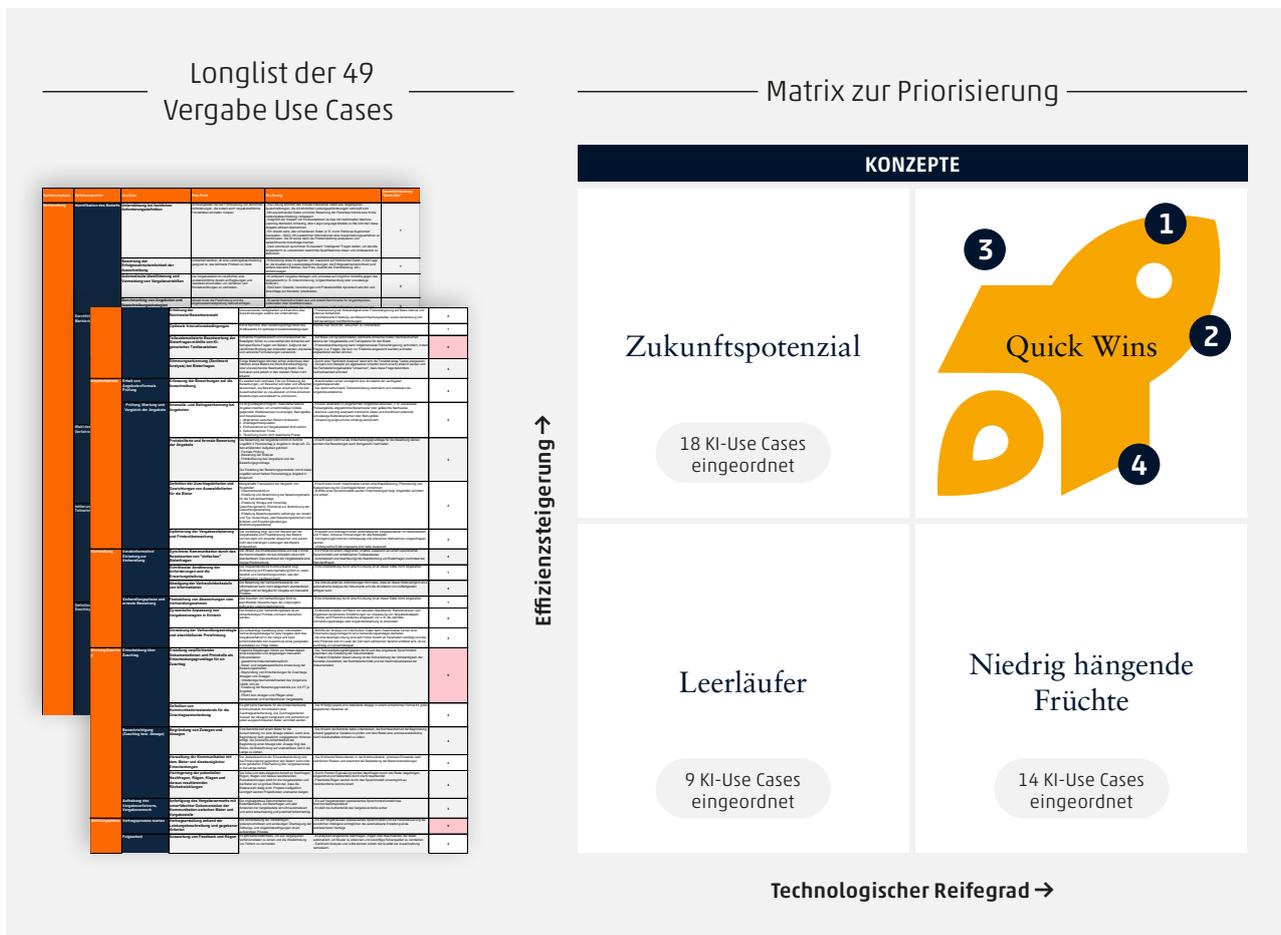


Abbildung 6: Matrix zur Priorisierung der Use Cases

Die vier identifizierten Quick-Win-Use-Cases bieten große Vorteile für die Beschaffung, da sie mit minimalem Aufwand eine sofortige Effizienzsteigerung ermöglichen und einen schnellen Mehrwert für das Unternehmen schaffen. Die aus der Matrix abgeleiteten Quick Wins werden nachfolgend dezidiert betrachtet:

1. Verfahrensdokumentation und Bieter-Feedback

Problembeschreibung:

- Unverhältnismäßiger Mehraufwand bei Verfahrensdokumentation und Erstellung von rechtssicherem Bieter-Feedback.
- Kann zu hohen Folgekosten durch Klagen ob mangelhafter Transparenz, Frustration und weniger Wettbewerb in zukünftigen Verfahren führen.

Lösungsansatz:

- Eingabe aller verfahrensrelevanter Dokumente sowie der Daten aus historischen Verfahren in KI-Applikation.
- Durch Large Language Model (LLM) Erfassung und Strukturierung relevanter Informationen sowie Generierung und Befüllung einer Vorlage zur Verfahrensdokumentation.
- Ausgegeben wird eine standardisierte und strukturierte Verfahrensdokumentation, inklusive der Protokolle sowie ein Bieter-Feedback, in Form einer transparenten Erklärung über Zuschlagserteilung.

Vorteile:

- Vereinfachung und Beschleunigung für Sachbearbeitung, da generierter Vorschlag als Arbeitsgrundlage genutzt werden kann.
- Erhöhte Verfahrenszufriedenheit und konstruktivere Rückmeldung an Bewerbende zum Angebot.

Top-KPIs:

- Kostenreduktion
- Zeitaufwand im Gesamtprozess
- Integrationssimplizität

2. Vertragsgestaltung und Rechtsprüfung

Problembeschreibung:

- Erstellung des Vertrags erfordert fachliche sowie rechtliche Expertise, sodass zeitintensive Abstimmungen zwischen Vergabestelle und Fachbereich erfolgen muss.
- Führt zu Unsicherheit aufgrund fehlender Erfahrungen.

Lösungsansatz:

- Eingabe der Leistungsbeschreibung, von Verträgen aus historischen Verfahren und anderer verfahrensrelevanter Dokumente in KI-Applikation.
- Prompt Engineering ermöglicht die Strukturierung der Unterlagen, die Extraktion relevanter Informationen sowie das Ausfüllen der EVB-IT-Vergabestruktur und die Generierung der Vertragstexte. Anschließend erfolgt eine iterative Prüfung mit Hilfe verschiedener Sprachmodelle zur Qualitätssicherung aus juristischer Perspektive.
- Ausgegeben wird ein (vor-)ausgefüllter EVB-IT-Vertragsentwurf sowie ein Prüfbericht über die Einwertung der Rechtskonformität, mit Empfehlungen zu Anpassungen der Leistungsbeschreibung.

Vorteile:

- Vereinfachung und Beschleunigung für Sachbearbeitung, da generierter Vorschlag als Arbeitsgrundlage genutzt werden kann.
- Erhöhte Verfahrenszufriedenheit für Fachbereich, da Anforderungen präziser im Vertrag abgebildet sind.

Top-KPIs:

- Kostenreduktion
- Zeitaufwand im Gesamtprozess
- Integrationssimplizität

1. Verfahrensdokumentation und Bieter-Feedback

- Rechtliche Risiken und Anfechtbarkeit – Nachprüfungsverfahren, im schlimmsten Fall Rückabwicklung der Vergabe
- Verstoß gegen Transparenz- und Nachvollziehbarkeitsgebot – Misstrauen in die Integrität des Vergabeverfahrens
- Erschwerte interne Kontrolle – Entscheidungen können nicht plausibel dargelegt werden

2. Vertragsgestaltung und Rechtsprüfung

- Fachbereiche haben oft Schwierigkeiten bei der rechtssicheren Vertragsgestaltung, selbst bei standardisierten EVB-IT-Verträgen
- Vertrag kann schematisch auf Grundlage von fachlichen Beschreibungen vorausgefüllt werden

3. Markterkundung und wirtschaftliche Zuverlässigkeit

Problembeschreibung:

- Zeitintensive Markterkundung und Due Diligence in der Vorbereitungs-/Angebotsphase für Sachbearbeitung.
- Dies führt ggf. zum Zuschlag für Bietende, die Leistungen nicht über den gesamten Zeitraum erbringen können sowie zu Folgekosten durch Rückabwicklung.

Lösungsansatz:

- Eingabe öffentlich zugänglicher Daten sowie der Daten über Bietende aus historischen Verfahren in KI-Applikation (mittels Web Crawler).
- Durch Machine Learning Klassifizierung der vorgegebenen Kriterien.
- Ausgegeben werden Vergleichskriterien und produkt-/dienstleistungsspezifischen Daten sowie ein Prüfbericht über die wirtschaftliche Zuverlässigkeit des bietenden Unternehmens.

Vorteile:

- Beschleunigung des lästigen sowie aufwendigen Prüfungsprozesses der Vergabestelle.
- Fachbereich erteilt den Zuschlag auf Basis der Informationen nur an tatsächlich geeignete Bewerberinnen/Bewerber.

Top-KPIs:

- Kostenreduktion
- Datenqualität
- Integrationssimplizität

3. Markterkundung und wirtschaftliche Zuverlässigkeit

- Als Vergabevorbereitung wird eine Markt-sichtung durchgeführt, um Leistungsanforderung definieren zu können
- Zeitintensive Internetrecherche zur Identifikation der Dienstleistungs-/Produktcharakteristika
- Wirtschaftlichkeitsbetrachtung wird in der Praxis oft auf Preisprüfung reduziert

4. Beantwortung von Bieterfragen

Problembeschreibung:

- Schwierigkeiten bei der Formulierung von fachlich korrekten und rechtssicheren Antworten zu Bieterfragen in der Angebotsphase.
- Dies führt zu Frustration, ggf. weniger Wettbewerb und geringer Angebotsqualität.

Lösungsansatz:

- Eingabe der Leistungsbeschreibung und des Datenkatalogs von Bieterfragen und -antworten aus historischen Verfahren in KI-Applikation (via Online-Portal).
- Eingegebene Fragen werden gesammelt und in einem initialen Datenabgleich auf Relevanz geprüft. Anschließend werden Antwortentwürfe mit LLMs und RAG-Systemen erstellt und auf Vollständigkeit und Compliance geprüft.
- Ausgegeben wird ein Fragen-Antwort-Katalog über ein Online-Portal, welches alle Antworten dokumentiert und für alle Bietenden gleichermaßen zugänglich macht.

Vorteile:

- Produktivitätssteigerung durch Kapazitätsgewinn für andere verfahrensrelevante Aufgaben im Rahmen der Sachbearbeitung.
- Erhöhte Verfahrenszufriedenheit und besseres Auftragsverständnis auf Seiten der Bietenden.

Top-KPIs:

- Entwicklungssimplizität
- Datenqualität
- Integrationssimplizität

4. Beantwortung von Bieterfragen

- Je nach Verfahren 20–200 Fragen zu Vergabeunterlagen
- Antworten im Fragen-Antwort-Katalog veröffentlicht zur Sicherstellung der Transparenz
- Bieterfragen können oftmals schematisch beantwortet werden

Ausdrückliche Einsparungspotenziale durch Automatisierung in der Verfahrensdokumentation

Nachhaltige Effizienzsteigerung erfordert gezielte Kostensenkungen

Die manuelle Erstellung der Verfahrensdokumentation, wie Erstellung der Vergabevermerke, Protokollierung der Eignungsprüfung, Angebotsbewertung und Verhandlungen sowie die rechtssichere Begründung die Auswahlentscheidung umfasst in der Regel einen Arbeitsaufwand von ca. 22 Personentagen à 8 Stunden, basierend auf Erfahrungswerten bei fünf Anträgen oder Angeboten.

Gemäß des Gesetzesentwurfs zur Reform des Vergaberechts beträgt der zugrunde gelegte Stundensatz 42 €/Stunde, wodurch sich Kosten in Höhe von 7.392 € für die manuelle Durchführung ergeben.

Mit einer KI-gestützten Automatisierungslösung könnte sich der Zeitaufwand für diesen Prozess um 80% reduzieren, was ein Einsparungspotenzial von ca. 5.000 € pro Verfahren bedeuten würde.

Diese Einsparungen würden sich bei einer größeren Anzahl von Vergabeverfahren summieren und könnten erhebliche Effizienzpotenziale für die öffentliche Verwaltung freisetzen. Die so gewonnene Zeit könnte für strategische Tätigkeiten oder andere wertschöpfende Aufgaben verwendet werden, was zu einer nachhaltigen Effizienzsteigerung führt.



Verfahrenszufriedenheit auf allen Seiten – Entlastung als Erfolgsfaktor

Bis 2030 werden laut einer PwC-Studie von 2023 in ganz Deutschland über 1 Mio. Fachkräfte in der öffentlichen Verwaltung fehlen. Durch den Einsatz von KI kann dieser Engpass signifikant abgefedert werden, indem Routineaufgaben automatisiert, Prozesse beschleunigt und Mitarbeiter gezielt entlastet werden.

KI schafft nicht nur Freiräume für strategische und wertschöpfende Tätigkeiten, sondern erhöht auch die Attraktivität der Verwaltung als moderner und innovativer Arbeitgeber. Die Digitalisierung von Schlüsselprozessen in Verbindung mit KI ist daher nicht nur eine technologische Maßnahme, sondern eine staatspolitische Notwendigkeit zur Sicherung der Verwaltungseffizienz.

Um den KI-Einsatz nachhaltig und erfolgreich zu gestalten, setzt Infora auf die Prinzipien der „Composable Enterprise Architecture“. Diese gewährleisten:

- **Modularität und Flexibilität:** KI-Lösungen müssen skalierbar und anpassbar sein, um unterschiedliche Anforderungen in Landes- und Kommunalverwaltungen zu adressieren.
- **Integration und Datenqualität:** Eine moderne, interoperable Dateninfrastruktur ist die Basis für den erfolgreichen Einsatz von KI. Nur durch die Verknüpfung bestehender Systeme mit neuen Technologien können Mehrwerte erzielt werden.
- **Kompetenzaufbau und Partnerschaften:** Die Zusammenarbeit mit spezialisierten Partnern, die vertikales Branchen-Know-how mitbringen, ist entscheidend. Diese Expertise ermöglicht es, KI nicht nur effizient, sondern auch praxisnah einzuführen.

Unser Konzept setzt nicht nur auf die Optimierung einzelner Prozessschritte, sondern betrachtet den gesamten Ablauf oberschwelliger Vergaben – ein Ansatz, der in bisherigen Pilotprojekten kaum verfolgt wurde. Durch einen Plattformansatz können solche ganzheitlichen Projekte schnell wertvolle Erkenntnisse liefern und – im richtigen GovTech-Ökosystem – nachhaltig skaliert werden, um eine breite und langfristige Wirkung zu erzielen.

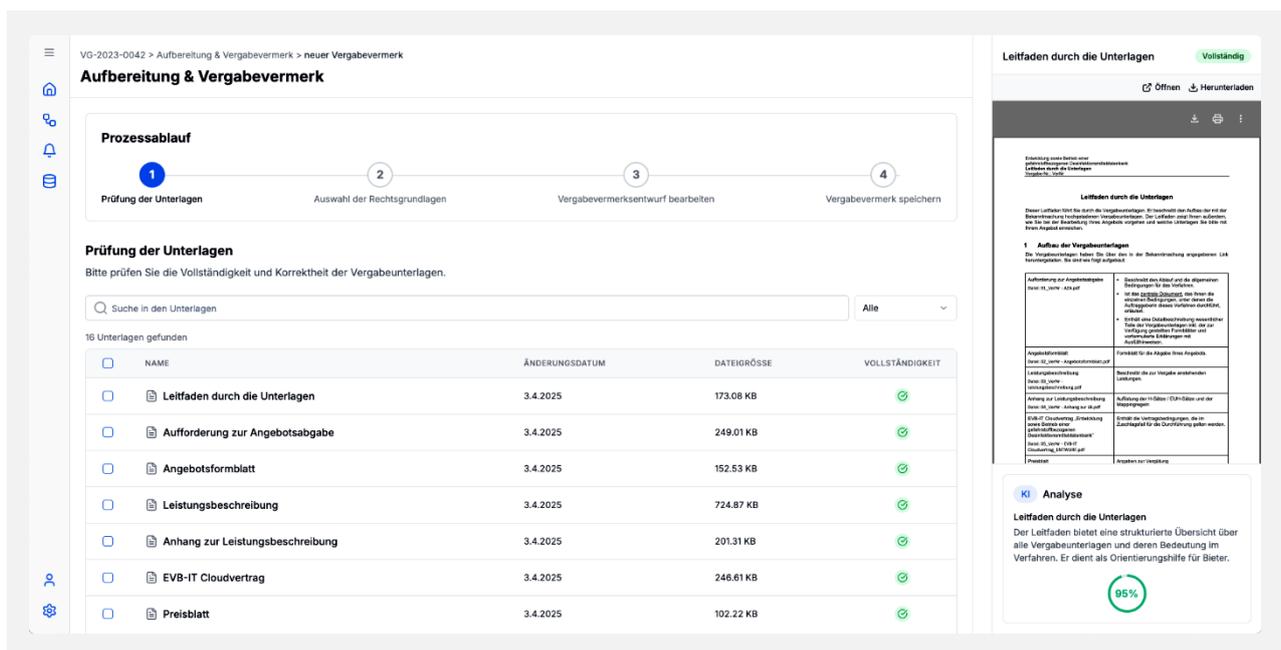


Abbildung 7: Screenshot des Prototyps zum KI-Vermerkgenerator von Infora und AI Phase

Ihr Partner für die strategische Nutzung von Künstlicher Intelligenz

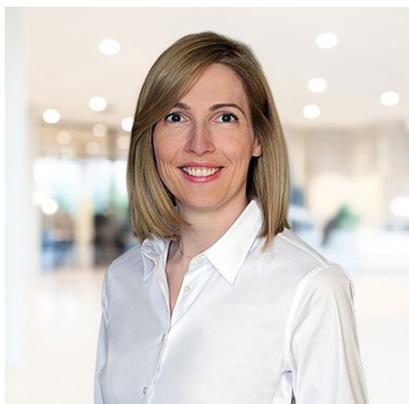
Lassen Sie uns gemeinsam die Transformation gestalten

Infora begleitet Sie auf Ihrer KI-Reise – von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Implementierung. Unser Ansatz geht dabei weit über die rein technologische Perspektive hinaus: Wir verstehen KI als strategisches Instrument, um zentrale Herausforderungen wie Fachkräftemangel, steigende Arbeitslast und komplexe Prozesse nachhaltig zu bewältigen. Unser umfangreiches Leistungsportfolio unterstützt Sie entlang des gesamten Lebenszyklus einer KI-Anwendung. Beginnend mit Ideation-Workshops und gezielten Schulungen erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen maßgeschneiderte KI-Konzepte, identifizieren relevante Anwendungsfälle und priorisieren diese strategisch. Anschließend begleiten wir die Implementierung und den Betrieb, um sicherzustellen, dass Ihre KI-Lösung nicht nur kurzfristige Effizienzgewinne bringt, sondern langfristig zur Wertschöpfung beiträgt.

Als Teil eines starken GovTech-Ökosystems setzen wir auf enge Partnerschaften mit führenden Tech-Anbietern, um innovative und zukunfts-sichere Lösungen zu realisieren. Dieses Netzwerk ermöglicht es uns, für jede Herausforderung die passenden Technologien und Best Practices einzusetzen – individuell abgestimmt auf Ihre spezifischen Anforderungen. Ein Beispiel für unsere erfolgreiche Zusammenarbeit im KI-Bereich ist das gemeinsame Projekt von Infora und dem KI-Start-up AI Phase: Gemeinsam haben wir eine umfassende Studie erstellt und einen ersten Prototypen für eine KI-gestützte Vergabelösung entwickelt. Damit zeigen wir, wie KI gezielt genutzt werden kann, um öffentliche Beschaffungsprozesse effizienter und smarter zu gestalten.



Ihre Ansprechpersonen



Dr. Caroline Mükusch
Geschäftsführerin
Infora GmbH
caroline.muekusch@infora.de



Joachim Bieniak
Partner
Infora GmbH
joachim.bieniak@infora.de



Kai Wagner
Manager
Infora GmbH
kai.wagner@infora.de



Simon Bunyatov
Gründer
AI Phase Talent Seekers UG
simon.bunyatov@aiphase.de



Seong-Min Jun
Gründer
AI Phase Talent Seekers UG
seong-min.jun@aiphase.de

So erreichen Sie uns:

Infora GmbH
Konrad-Adenauer-Straße 13, 50996 Köln
Tel.: +49 221 - 935 05 - 00
E-Mail: info@infora.de
www.infora.de