



# Geschäftspartner Vereinte Nationen

Der Weg in den  
Beschaffungsmarkt



**IWR**  
Internationaler Wirtschaftsrat e.V.

# Der Markt

# Die „UN-Familie“

## Hauptorgane

- ◆ Sicherheitsrat
- ◆ Generalversammlung
- ◆ Sekretariat
- ◆ Internationaler Gerichtshof
- ◆ Wirtschafts- und Sozialrat
- ◆ Treuhandrat (inaktiv)



## Nebenorgane

- ◆ Eingesetzt durch Generalversammlung oder Sicherheitsrat
- ◆ berichten direkt an diese, teilweise den ECOSOC



## Sonderorganisationen

- ◆ organisatorisch und finanziell eigenständige Organisationen
- ◆ Über völkerrechtliche Verträge mit der UN verbunden
- ◆ Koordination über den ECOSOC



Organe und Organisationen der UN: <http://www.un.org/en/sections/about-un/funds-programmes-specialized-agencies-and-others/>

Förderung der internationalen Zusammenarbeit

Frieden und Sicherheit

Ökonomische und soziale Entwicklung

Humanitäre Hilfe

Schutz der Umwelt

Schutz der Menschenrechte



# Beispiel Friedensmissionen

## UNITED NATIONS PEACEKEEPING WORKING FOR PEACE AND SECURITY WORLDWIDE

### COUNTRIES CONTRIBUTING TO PEACEKEEPING

OVER **124** COUNTRIES  
CONTRIBUTE

OVER **100,000**  
TROOPS, POLICE AND CIVILIAN PERSONNEL

**\$** BUDGET\* **6.69**  
BILLION

LESS THAN **0.5%** OF GLOBAL  
MILITARY EXPENDITURES

### A GLOBAL LOGISTICS OPERATION

	<b>11,023</b>	VEHICLES
	<b>271</b>	MEDICAL CLINICS
	<b>132</b>	HELICOPTERS
	<b>58</b>	AIRPLANES
	<b>18</b>	UAVs unarmed, unmanned aerial vehicles
	<b>6</b>	SHIPS

### PEACEKEEPING INCLUDES

**14** MISSIONS ACROSS **4** CONTINENTS  
AND **11** TIME ZONES

### UN PEACEKEEPERS HELP PEOPLE AROUND THE WORLD

**7 Million** TOTAL SQUARE KILOMETRES  
IN WHICH WE OPERATE

OVER **100 Million** TOTAL POPULATION OF AREAS  
IN WHICH WE OPERATE

FOR THE MOST RECENT INFORMATION VISIT [peacekeeping.un.org](http://peacekeeping.un.org)

Data used from 2017-2018 \*Approved budgets for the period from 1 July 2018 to 30 June 2019

MORE THAN **95%** OF UN  
PEACEKEEPERS  
WORK IN MISSIONS  
WITH A PROTECTION OF  
CIVILIANS MANDATE

OVER **600** HUMAN RIGHTS STAFF  
DEPLOYED IN NINE PEACEKEEPING OPERATIONS  
TO SUPPORT THE PROMOTION AND PROTECTION  
OF HUMAN RIGHTS WITH **235** CIVIL AFFAIRS  
OFFICERS ACROSS ALL MISSIONS **120** GENDER AND  
CONDUCT AND DISCIPLINE  
STAFF

### LARGEST MISSION

**DR Congo** MONUSCO

**22,492** authorized strength

Troops: **16,215**  
Military observers: **660**  
Police: **1,441**  
Civilian staff: **3,424**

### SIX PEACEKEEPING OPERATIONS IMPLEMENT

DISARMAMENT, DEMOBILISATION AND  
REINTEGRATION PROGRAMMES TARGETING

**215,000**  
BENEFICIARIES

OVER **15,000** PERSONNEL IN **12** PEACEKEEPING  
OPERATIONS  
WORK IN STRENGTHENING THE RULE OF LAW  
AND SECURITY INSTITUTIONS

### IN FIVE YEARS OF MINE ACTION SERVICE

**2.4 Million** REMNANTS OF WAR AND LANDMINES DESTROYED

**12.2 Million**  
MEN, WOMEN AND CHILDREN TRAINED IN SAFE BEHAVIOUR

**24,700** Police  
Teachers  
Military Personnel  
Healthcare Workers

**ACTION**  
FOR PEACEKEEPING

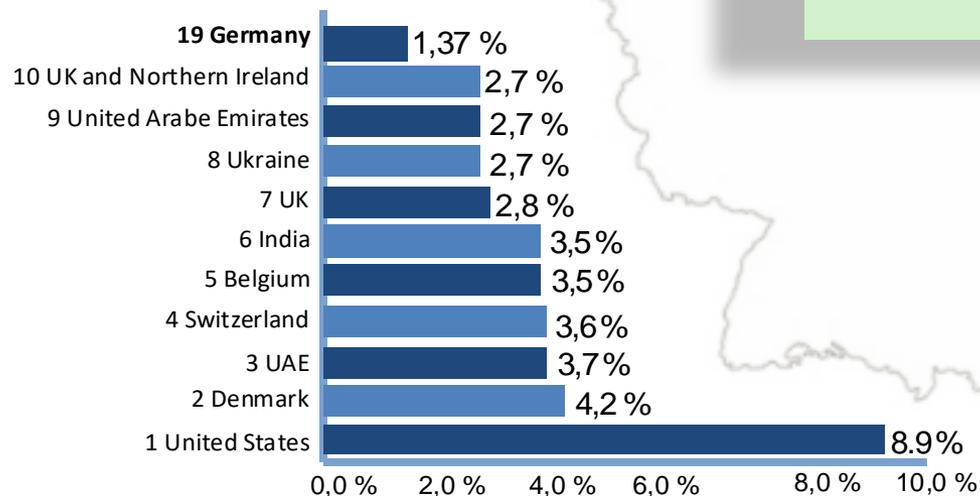
# UN-Beschaffung 2023



In Mrd. US\$ **UN-Beschaffungsvolumen  
2013-2023**



**Anteil Top-Länder am  
Gesamtvolumen in %**



**24,9**

**Mrd. US\$**

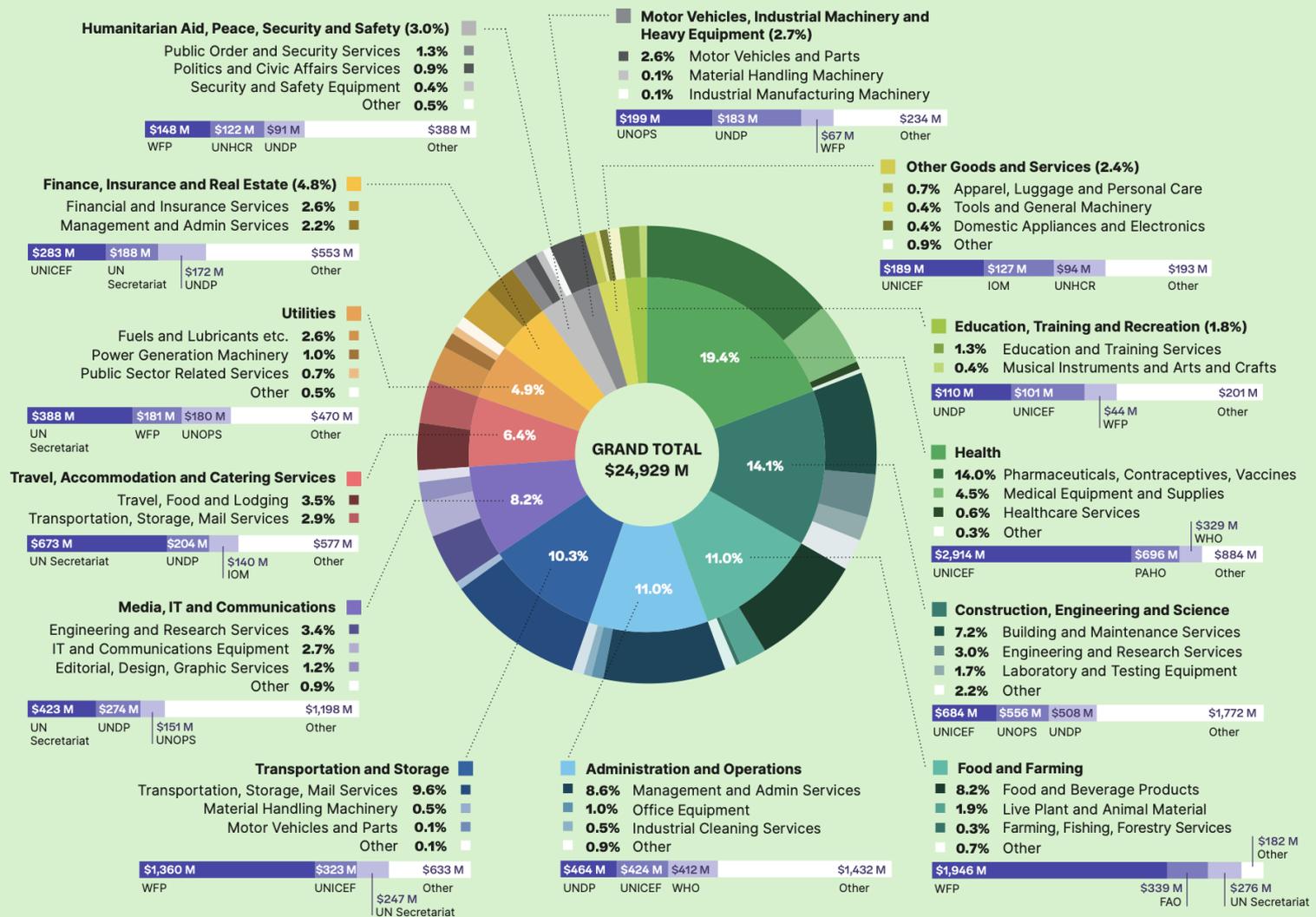
**Gesamtbeschaffungsvolumen 2023**

**52,61 % Dienstleistungen**

**47,39 % Waren**

# UN Beschaffenheit nach Sektoren und Kategorien

Figure 2. Overview of UN procurement by sector and category



# Umsatzstärkste Kategorien UN gesamt 2023

Category (UNSPSC segment level)	Total 2023 (\$ millions)	Total change 2022-2023 (%)	Share of procurement from least developed countries 2023 (%)
Pharmaceuticals, Contraceptives, Vaccines	3,504.2	-38.4%	0.5%
Transportation, Storage, Mail Services	3,112.0	-12.6%	31.0%
Management and Admin Services	2,678.2	7.2%	18.2%
Food and Beverage Products	2,042.4	-44.1%	20.9%
Building and Maintenance Services	1,803.0	4.6%	31.6%
Engineering and Research Services	1,676.9	-6.2%	10.8%
Medical Equipment and Supplies	1,117.0	-34.3%	8.8%
Travel, Food and Lodging	865.0	19.9%	21.3%
IT and Communications Equipment	670.3	-6.5%	7.0%
Motor Vehicles and Parts	668.4	20.2%	5.7%
<b>Top 10 total</b>	<b>18,137.4</b>		
<b>UN total</b>	<b>24,928.5</b>		

# Entwicklungs- und Schwellenländer

Figure 4. Procurement from least developed countries, 2019-2023



Entwicklungs- und Schwellenländer sollen in der Vergabe von Aufträgen besonders berücksichtigt werden. Für die Vorbereitung eines Angebots lohnt daher eine Prüfung des Marktumfeldes. Mit steigender Komplexität von Produkten und Dienstleistungen steigt die Wahrscheinlichkeit der Beschaffung in einem Industrieland.

## Am wenigsten entwickelte Länder mit höchster Beschaffenheit

Table 4. Top 20 countries by procurement volume – least developed countries, 2023

Supplier country	Goods 2023 (\$ millions)	Services 2023 (\$ millions)	Total 2023 (\$ millions)	Share of UN total 2023 (%)	Total change 2022-2023 (%)
Yemen	138.6	506.7	645.4	2.6%	-7.7%
Afghanistan	244.2	376.8	621.0	2.5%	-17.0%
Ethiopia	118.0	288.6	406.6	1.6%	-17.8%
Democratic Republic of the Congo	174.8	165.7	340.5	1.4%	11.7%
South Sudan	93.9	243.9	337.8	1.4%	17.6%
Sudan	107.9	121.0	229.0	0.9%	-28.5%
Somalia	31.0	190.5	221.5	0.9%	16.1%
Uganda	87.8	111.8	199.6	0.8%	-13.1%
Bangladesh	85.7	104.2	189.9	0.8%	-13.6%
Mozambique	61.3	106.0	167.3	0.7%	-3.8%
Chad	66.1	91.4	157.6	0.6%	58.3%
Burkina Faso	53.1	64.1	117.2	0.5%	-13.8%
Niger	55.0	56.2	111.1	0.4%	-29.4%
Mali	22.4	87.8	110.2	0.4%	-16.5%
Myanmar	62.3	40.2	102.4	0.4%	18.3%
Haiti	33.3	67.7	100.9	0.4%	27.2%
Rwanda	72.6	25.8	98.3	0.4%	-11.3%
United Republic of Tanzania	33.2	61.7	94.9	0.4%	-8.9%
Central African Republic	32.0	53.5	85.4	0.3%	-2.1%
Madagascar	31.4	45.3	76.7	0.3%	-15.1%
<b>Top 20 total</b>	<b>1,604.6</b>	<b>2,808.7</b>	<b>4,413.3</b>	<b>17.7%</b>	<b>-7.1%</b>
<b>LDCs total</b>	<b>1,776.8</b>	<b>3,236.8</b>	<b>5,013.6</b>	<b>20.1%</b>	<b>-6.5%</b>
<b>UN total</b>	<b>11,824.0</b>	<b>13,104.5</b>	<b>24,928.5</b>	<b>20.1%</b>	<b>-15.7%</b>

Beschaffung in Industrieländern Wie viel haben sie zu bestimmten Sektoren beigetragen?

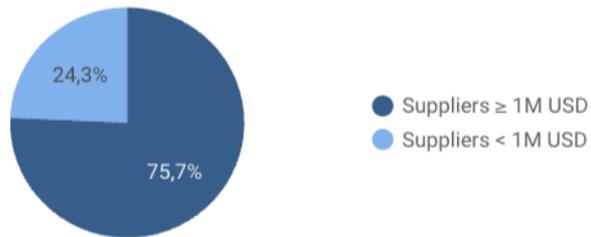
- Über 22% Transport und Lagerung
- Über 20% Nahrung und Getränke
- Über 13% Management & Verwaltung
- Über 18% Bau und Instandhaltung

# Deutschland als Zulieferland 2023

## Lieferantenvertrieb und Beschaffung von Organisationen in Deutschland 2023

### Supplier distribution

% of total procurement based on suppliers' aggregate volume



Total number of suppliers: 15.689

Number of suppliers with volume ≥ 1M USD: 497

### Procurement by organization

Organization	Procurement amount (USD)
UNICEF	51,6 Mio.
UNFPA	47,1 Mio.
UN Secretariat	43,5 Mio.
WFP	34,5 Mio.
WHO	32,3 Mio.
IAEA	25,3 Mio.

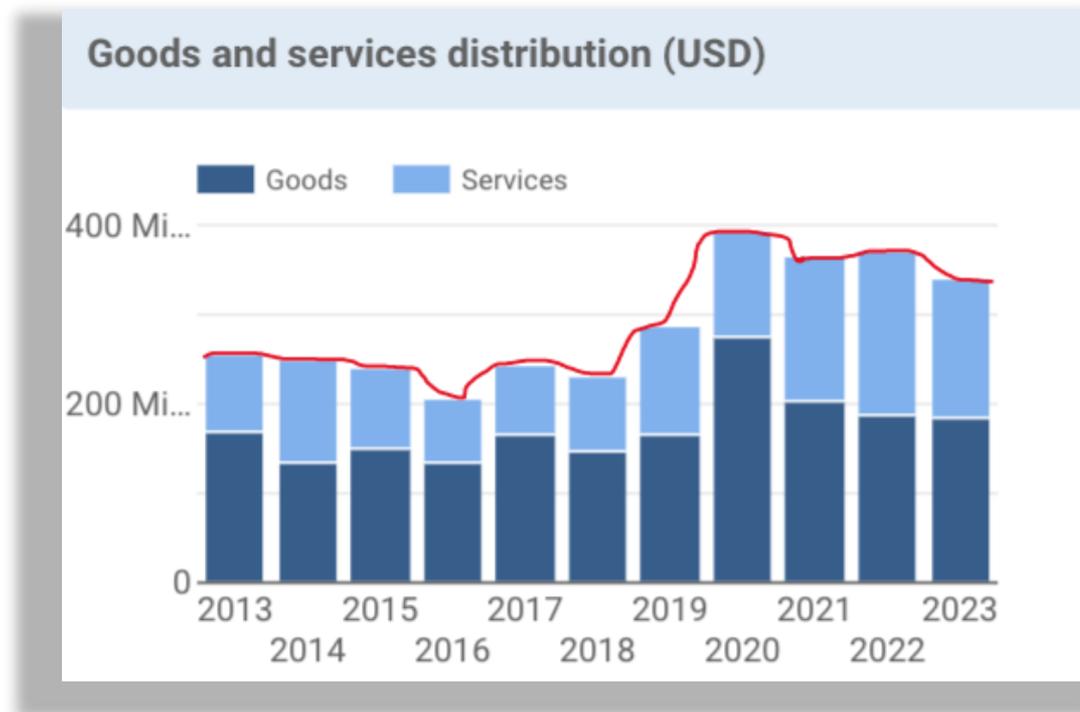
# Deutschland als Zulieferland 2023

## Güter und Dienstleistungsvertrieb 2023

Insgesamt 340,31 Mio. US Dollar

→ 54,00% Güter

→ 46,00% Dienstleistungen



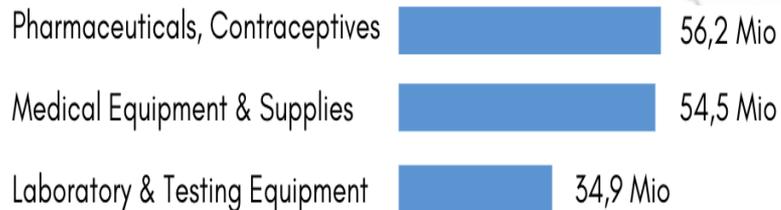
# Deutschland als Zulieferland 2021

- 340,31 Mio US\$
- 1,37% Marktanteil
- 3.862 Unternehmen

Deutschland = Platz 19  
(Beschaffungsländer)

## Procurement by Category amount in USD

### 183,8 Mio. Güter



### 156,6 Mio. Dienstleistungen



# Deutschland nach Korrektur

340,31

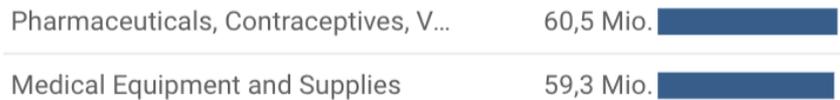
Mio. US\$

1,37 %

Marktanteil



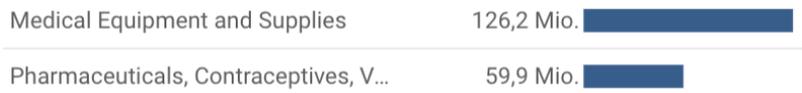
2022



2021



2020



# Der Weg zum Auftrag

# Der Weg zum Auftrag



# Informationsangebot der UN



UNITED NATIONS  
GLOBAL MARKETPLACE

Auf [www.ungm.org](http://www.ungm.org) bilden die Vereinten Nationen erstmals ein Gros der Beschaffungsvorgänge auf einer Plattform ab. Dieses Onlineangebot ist das zentrale Tool für die Marktanalyse und Ausschreibungsbeobachtung:

Welcome to the UNGM



- ◆ Basisinformationen über das Beschaffungssystem der Vereinten Nationen
- ◆ Laufende Ausschreibungen
- ◆ Abgeschlossene Ausschreibungen
- ◆ Statistische [Jahresberichte](#)
- ◆ Katalog der UN-Produktcodes [UNSPSC](#)

# Registrierung

Mit der Registrierung überprüfen die Vereinten Nationen die Qualifikation ihrer Lieferanten. Diese erfolgt online auf [www.ungm.org](http://www.ungm.org).

Der Prozess ist automatisiert, sodass Registrierungen und Dokumente häufig erst im Rahmen eines Gebotsverfahrens abschließend geprüft werden. Halten Sie Ihre Angaben und Dokumente entsprechend auf dem neuesten Stand.

## UN-Produktcodes

- ◆ Waren und Dienstleistungen müssen während der Registrierung Produktcodes der Vereinten Nationen zugeordnet werden.
- ◆ Informationen zu den United Nations Standard Products and Services Codes (UNSPSC®) finden Sie auf [www.unspsc.org](http://www.unspsc.org).
- ◆ Entsprechend der Produktcodes werden Neuregistrierungen an einzelne UN-Organisationen weitergeleitet

### Level Basic

grundlegende Angaben zum Unternehmen

**Aufträge unter 40.000 US\$**

### Level 1

- ◆ Drei Jahre relevante Markterfahrung
- ◆ Angaben zu Besitzverhältnissen, Produktionskapazitäten und Position am Markt
- ◆ Angabe von drei Referenzkontakten

**Aufträge unter 500.000 US\$**

### Level 2

- ◆ Zusätzlich drei Referenzschreiben zu kürzlich abgeschlossenen Aufträgen/Projekten
- ◆ Offenlegung der Finanzen: „audited/certified financial statements or equivalent“

**Aufträge über 500.000 US\$**

## Aa

**Ausschreibungsverfahren** – A. werden vielfach nicht öffentlich bekannt gegeben. Lieferanten werden von  *short lists* ausgewählt und eingeladen.

## Ss

**short list** – (engl.) Liste f der engeren Wahl; exzellenter Ausgangspunkt zur Generierung von Aufträgen. Lieferanten sollten das Ziel verfolgen, in relevante short lists aufgenommen zu werden.



### Kommunikation

Die direkte Ansprache von Einkäufern ist auf der Führungsebene selten möglich. Regionale Beschaffungs-verantwortliche sind häufiger dem direkten Kontakt aufgeschlossen. Beachten Sie aber: Eine Kommunikation per Email ist grundsätzlich anzuraten, in Gebotsverfahren ist sie Pflicht!



### Produktproben

Unaufgeforderte Zusendung von Informationen und Produktproben ist an zentralen Beschaffungsstellen nicht gewünscht, regional aber oft gern gesehen. Achten Sie auf Aufrufe „Expression of Interest“ (EOI). Beschaffungsstellen fordern mit EOIs Unternehmen auf ihr Angebot für ein bestimmtes Produkt/Produktgruppe einzusenden.



### Vernetzung

Die strategische Positionierung am Markt kann ein entscheidender Erfolgsfaktor sein. Der IWR unterstützt Unternehmen als Vermittler, besonders dort, wo ein direkter Kontakt zwischen Unternehmen und UN nicht möglich ist.

# Prinzipien der Auftragsvergabe



## Prinzipien der Auftragsvergabe

- **Eigenständigkeit der vergebenden Stellen**  
Durchführung und Entscheidung unter Beachtung allg. Richtlinien der UN
- **Möglichkeit der Teilnahme** für Unternehmen aus allen UN-Mitgliedsländern.
- **Chancengleichheit** aller Bewerber
- **Transparenz und Objektivität** durch Wettbewerb
- **Wirtschaftlichkeit**



## „Best Value for Money“

- niedrigster Preis bei optimalem Kosten-Nutzen-Verhältnis
- Kriterien werden für jede Ausschreibung individuell spezifiziert und neu gewichtet

## Arten der Auftragsbeschaffung

### Limited International Competition

Bieter werden zur Angebotsabgabe aufgefordert. Die Vorauswahl wird zum Beispiel über das Lieferantenverzeichnis oder short lists vorgenommen.

### Open International Competition

Der Auftrag wird öffentlich ausgeschrieben, zum Beispiel auf der Internetseite der Organisation oder dem UNGM. Innerhalb der Ausschreibungsfrist können sich registrierte Bieter um den Auftrag bewerben.

### Lokale Beschaffungsverfahren

Eine internationale, öffentliche Ausschreibung ist nicht erforderlich. Besonders Sonder- und Friedensmissionen haben den Auftrag die lokale Wirtschaft durch Aufträge zu stützen.

### ad-hoc-Beschaffung

Um in Krisen- und Notsituationen schnell reagieren zu können, ist es gestattet, Ausschreibungsprozesse auszulassen.

# Ausschreibungsverfahren

Dezentrale Beschaffung	Low-Value-Procurement	Request for Quotation - RFQ	Invitation to Bid - ITB	Request for Proposal - RFP
<p>Ausgewählte Länderbüros und lokale Beschaffungseinheiten sind berechtigt (z.B. UNDP)</p> <p>Keine öffentliche Ausschreibung erforderlich</p> <p>Oftmals lokale Beschaffung</p>	<p>Freihändige Vergabe kleinerer Aufträge.</p> <p>Kein Ausschreibungsprozess erforderlich.</p>	<p>Einladung von mind. drei Lieferanten zur Angebotsabgabe.</p> <p>Auswahl durch zuständ. Mitarbeiter*in</p> <p>„limited competitive“, ohne Veröffentlichung</p> <p>Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis entscheidend</p>	<p>a) „limited competitive“, ohne Veröffentlichung, Einladung von mind. drei Lieferanten zur Angebotsabgabe</p> <p>b) „international competitive“, veröffentlicht</p> <p>Umfang und gewünschte Spezifikationen sind bekannt: Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis entscheidend</p>	<p>„international competitive“, öffentliche Ausschreibung</p> <p>Zur Lösung komplexer Aufgaben/Projekte</p> <p>Passgenauigkeit der Lösung ist wichtiger als das Preis-Leistungs-Verhältnis</p>
<p>bei Friedensmissionen bis zu 200.000 US\$; ansonsten i.d.R. 5.000 – 10.000 US\$</p>	<p>unter 4000 US\$</p>	<p>unter 40.000 US\$</p>	<p>über 40.000 US\$</p>	



## Einheitlichkeit des Beschaffungssystems

Die Vereinten Nationen sind bemüht, die Beschaffungsregeln UN-weit zu harmonisieren. Aktuell arbeiten die Organisationen mit teils abweichenden Regelungen und Grenzwerten für die Beschaffungsvorgänge. Weiterführende Informationen bietet der [UNGM](#). Das hier aufgeführte Schema ist für alle Beschaffungsvorgänge der Vereinten Nationen gültig.

# Erfolgsfaktoren

# Voraussetzungen & Erfolgsfaktoren

## Aufträge über 40.000 US\$ erfordern eine Level1- Registrierung



- ✓ Drei Jahre relevante Markterfahrung
- ✓ 1 Million Euro Jahresumsatz
- ✓ Ausreichende Kapazität in Produktion und Finanzierung
- ✓ Kurze Angebots- und Lieferzeiten
- ✓ Angabe von Referenzen

### Positiv unterstützende Faktoren



- ✓ Internationale Qualitätszertifikate
- ✓ Mitgliedschaft im UN Global Compact
- ✓ Angebote und Lieferung pünktlich und akkurat zu gestalten

### Erfolgsfaktoren



- ✓ Bereitschaft den Key-Account dauerhaft zu pflegen und regelmäßig den Kontakt zu suchen
- ✓ Registrierungsdaten und Referenzen aktuell halten
- ✓ Den Markt kontinuierlich zu beobachten und zu evaluieren
- ✓ Sich ggf. für den „Alert-Service“ des UNGM oder anderer Anbieter anzumelden
- ✓ Auf alle Angebotsaufforderungen reagieren: *short list* –Streichung droht

# United Nations Global Compact

## Schutz der Menschenrechte

1. Unternehmen sollen den Schutz der internationalen Menschenrechte unterstützen und achten.  
Unternehmen sollen sicherstellen, sich nicht an Menschenrechtsverletzungen mitschuldig zu machen.
2. Menschenrechtsverletzungen mitschuldig zu machen.

## Grundlegende Arbeitsnormen

- 03 Unternehmen sollen die Vereinigungsfreiheit und die wirksame Anerkennung des Rechts auf Kollektivverhandlungen wahren.  
Unternehmen sollen für die Beseitigung aller Formen von Zwangsarbeit eintreten.
4. Unternehmen sollen für die Abschaffung von Kinderarbeit eintreten.
5. Unternehmen sollen für die Beseitigung von Diskriminierung bei Anstellung und Erwerbstätigkeit eintreten.
- 06 Unternehmen sollen für die Beseitigung von Diskriminierung bei Anstellung und Erwerbstätigkeit eintreten.

## Schutz der Umwelt

- 07 Unternehmen sollen im Umgang mit Umweltproblemen dem Vorsorgeprinzip folgen.
- 08 Unternehmen sollen Initiativen ergreifen, um größeres Umweltbewusstsein zu fördern.
- 09 Unternehmen sollen die Entwicklung und Verbreitung umweltfreundlicher Technologien beschleunigen.

## Korruptionsprävention

- 10 Unternehmen sollen gegen alle Arten der Korruption eintreten, einschließlich Erpressung und Bestechung.



# Positionierung mit dem IWR



## Prozessbegleitung

Wir begleiten Unternehmen auf ihrem Weg in den UN-Beschaffungsmarkt. Auf Wunsch unterstützen wir auch in der gesamten Projektentwicklung von der Registrierung bis zur Angebotserstellung als Gesamtprojekt.



## Vernetzung mit der UN

In der strategischen Positionierung am Markt sind persönliche Kontakte essenziell. Der IWR erweitert deshalb ständig sein Netzwerk zu Insidern und Entscheidern bei den Vereinten Nationen und unterstützen Unternehmen in der Kontakthanbahnung. Auf Wunsch bauen und pflegen wir auch das Netzwerk unserer Mitglieder.



## Markanalyse & Marktbeobachtung

Wir unterstützen Unternehmen bei der Analyse und Einschätzung ihrer Absatzchancen bei den Vereinten Nationen. Auf Wunsch begleiten wir auch mit individuellen Workshops zur Auswertung von Ausschreibungs-beteiligungen.



## Innovation für den Export

Mit seinem breit aufgestellten Expertengremium gibt der IWR Unternehmen entscheidende Impulse zur Innovation in ihren Vertriebsprozessen und darüber hinaus profunde Einschätzungen zu Märkten weltweit. Damit stärken wir die Wettbewerbsfähigkeit unserer Mitglieder.

# Ihre Ansprechpartner



**Tino Barth**  
*Vorstandsvorsitzender*



**Nastasja Walkowiak**  
*Vorstandsassistentin*



**Flower Nutakor**  
*Projektleitung*



Internationaler Wirtschaftsrat e. V.  
Bauhofstraße 1  
10117 Berlin



Telefon: +49 30 920383 1440  
Fax: +49 30 920383 1441



[www.internationaler-wirtschaftsrat.com](http://www.internationaler-wirtschaftsrat.com)  
[info@internationaler-wirtschaftsrat.com](mailto:info@internationaler-wirtschaftsrat.com)



[LinkedIn](#)

Internationaler Wirtschaftsrat e.V.