

The top half of the image features a blue-tinted photograph of the United Nations flag waving in front of a modern glass skyscraper. The flag's emblem, a world map surrounded by olive branches, is clearly visible. The image is partially obscured by a large blue diagonal shape that serves as a background for the text.

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



Förderung der internationalen Zusammenarbeit

Frieden und Sicherheit

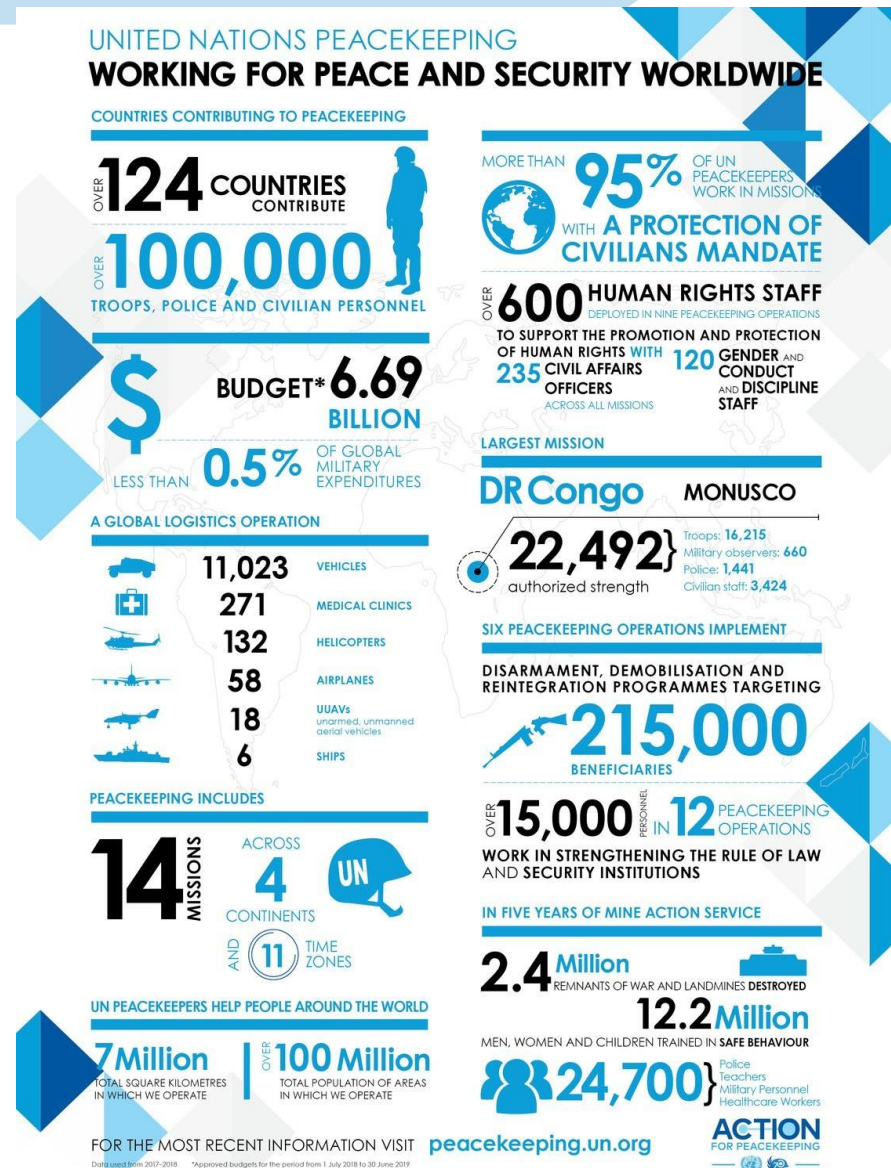
Ökonomische und soziale Entwicklung

Humanitäre Hilfe

Schutz der Umwelt

Schutz der Menschenrechte

Beispiel Friedensmissionen



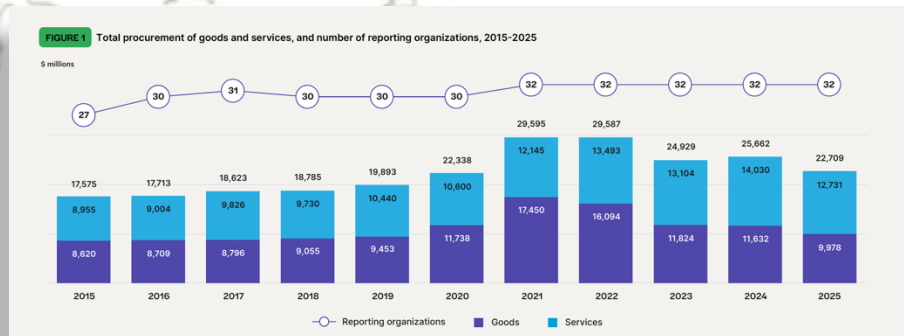
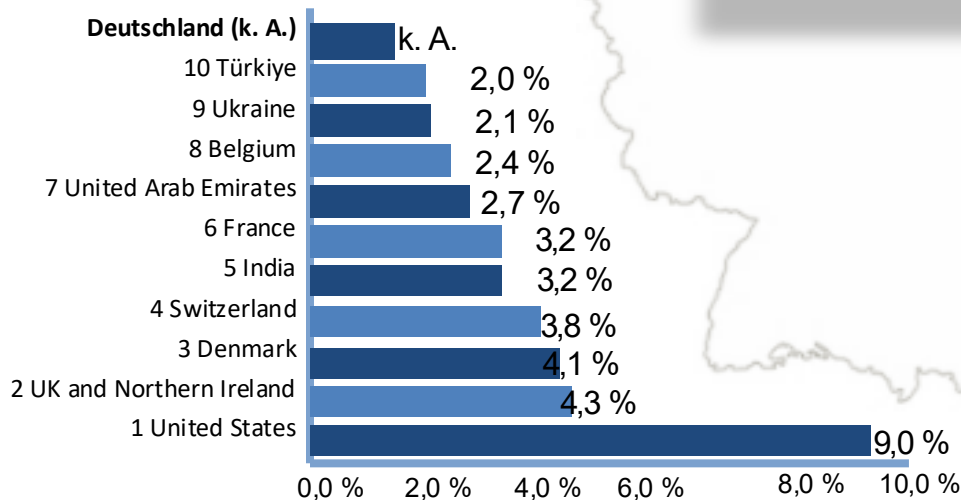
UN-Beschaffung 2025



In Mrd. US \$ **UN-Beschaffungsvolumen
2015-2025**



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



22,7

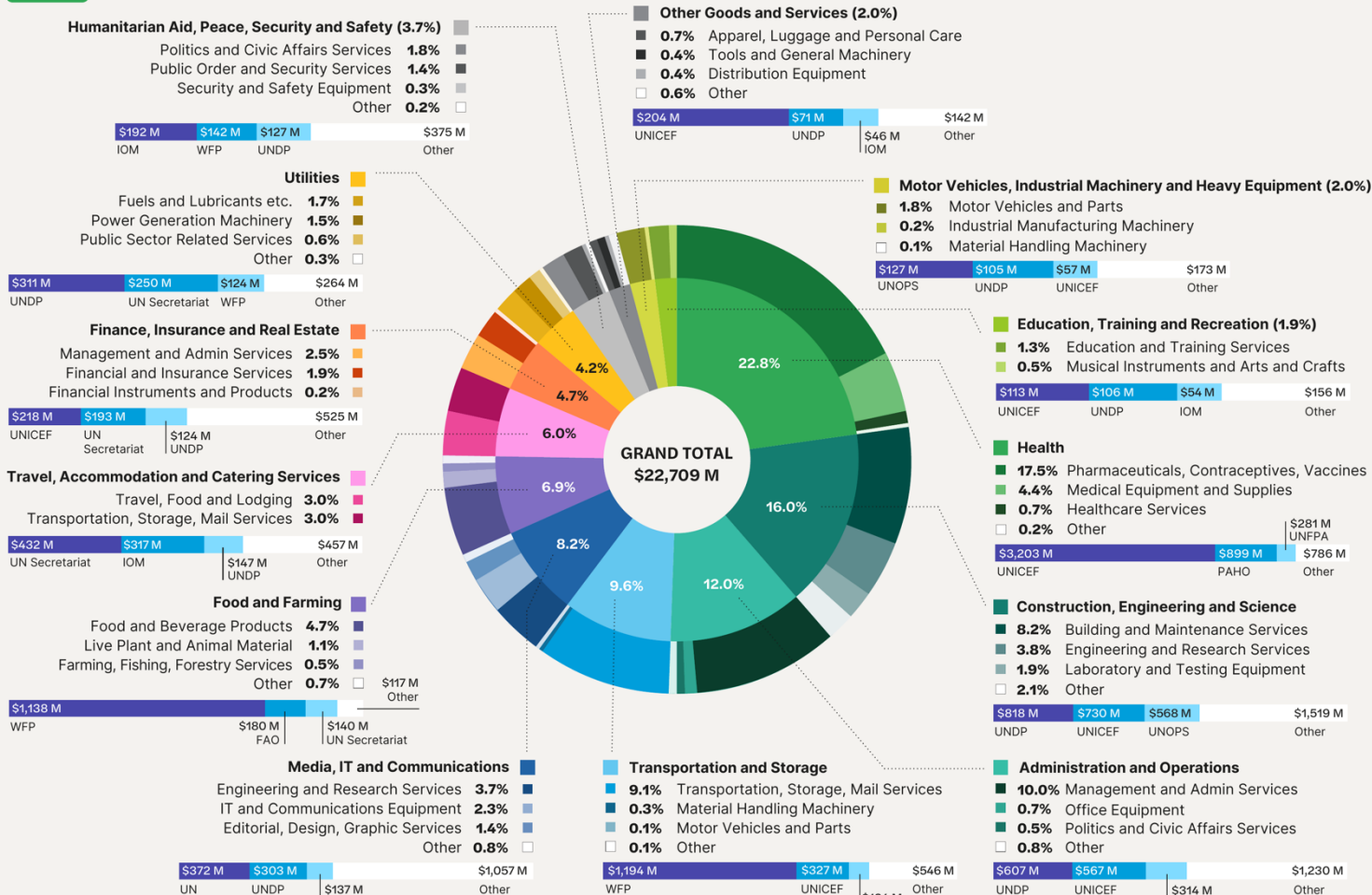
Mrd. US\$

Gesamtbeschaffungsvolumen 2025

**56,1 % Dienstleistungen
43,9 % Waren**

UN Beschaffenheit nach Sektoren und Kategorien

FIGURE 2 Overview of UN procurement by sector and category

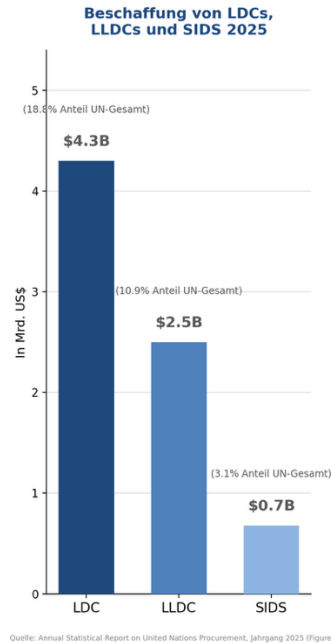


Umsatzstärkste Kategorien UN gesamt 2025

TABLE 2 Top 10 categories of procurement by volume, UNSPSC segment level, 2025

Category (UNSPSC segment level)	Total 2025 (\$ millions)	Total change 2024-2025 (%)	Share of procurement from least developed countries 2025 (%)
Pharmaceuticals, Contraceptives, Vaccines	3,988.1	↑ 0.1%	0.4%
Management and Admin Services	2,832.3	↓ 7.4%	20.5%
Transportation, Storage, Mail Services	2,734.8	↓ 20.7%	30.8%
Building and Maintenance Services	1,864.5	↑ 1.4%	32.4%
Engineering and Research Services	1,787.8	↓ 4.1%	11.4%
Food and Beverage Products	1,058.4	↓ 39.2%	18.1%
Medical Equipment and Supplies	993.2	↓ 11.1%	9.0%
Travel, Food and Lodging	683.8	↓ 14.1%	21.2%
IT and Communications Equipment	521.1	↓ 1.0%	7.2%
Politics and Civic Affairs Services	511.9	↑ 16.2%	21.7%
Top 10 total	16,976.0		
UN total	22,708.7		

Entwicklungs- und Schwellenländer



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

Top 10 Lieferländer		Land	Betrag	Gruppe
1	Sudan		\$461 M	LDC
2	Afghanistan		\$421 M	LDC-LLDC
3	Yemen		\$323 M	LDC
4	South Sudan		\$321 M	LDC-LLDC
5	Ethiopia		\$320 M	LDC-LLDC
6	Singapore		\$288 M	SIDS
7	DR Congo		\$279 M	LDC
8	Chad		\$196 M	LDC-LLDC
9	Bangladesh		\$165 M	LDC
10	Somalia		\$154 M	LDC

Quelle: Annual Statistical Report on United Nations Procurement, Jahrgang 2025 (Figure 5)

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

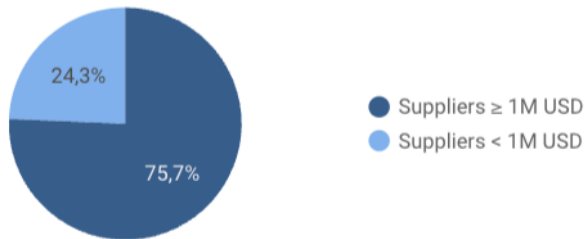
- Über 22% Transport & Lagerung
- Über 16% Management & Verwaltung
- Über 16% Bau und Instandhaltung
- Über 6% Ingenieur- und Forschung

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.

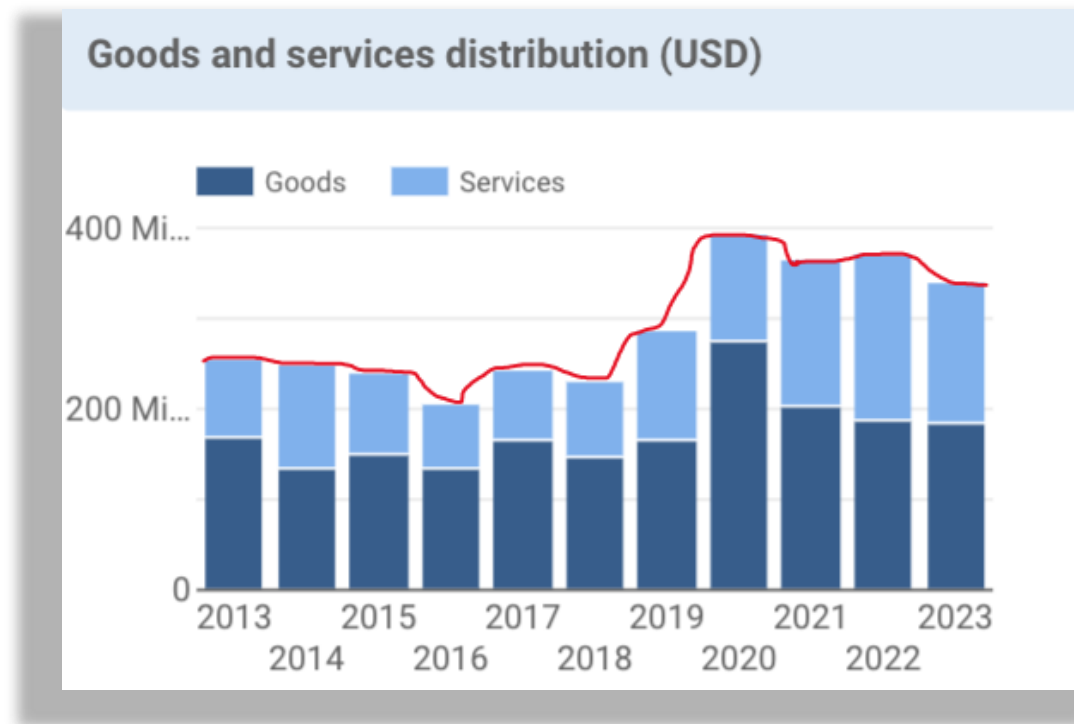
Deutschland als Zulieferland 2023

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

Pharmaceuticals, Contraceptives	56,2 Mio
Medical Equipment & Supplies	54,5 Mio
Laboratory & Testing Equipment	34,9 Mio

156,6 Mio. Dienstleistungen

Transportation, Storage, Mail Services	53,5 Mio
Management & Admin Services	36,8 Mio
Engineering & Research Services	30,5 Mio

Deutschland nach Korrektur

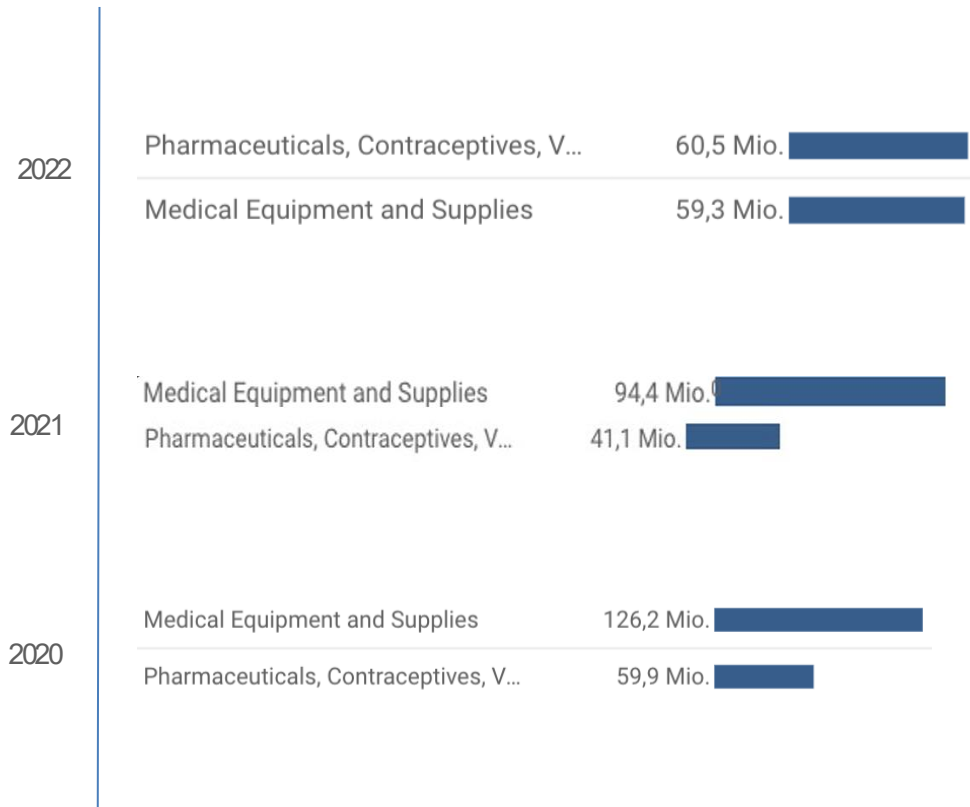
340,31

Mio. US\$

1,37 %

Marktanteil

Pharmaceuticals, Contraceptives, V...	56,2 Mio.
Medical Equipment and Supplies	54,5 Mio.



Der Weg zum Auftrag

Der Weg zum Auftrag



Informationsangebot der UN



UNITED NATIONS
GLOBAL MARKETPLACE

Welcome to the UNGM

Login and New
Registrations



Business
Opportunities



Tender Alert Service



UN Staff Area



Contract Awards



Knowledge Centre



About UNGM



Terms & Conditions



UNGm News & Alerts



Auf 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:

- ◆ 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.

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.
- ◆ 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\$

Strategische Positionierung

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



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.

Quellen:

UN Procurement Practitioner's Handbook, November 2006, updated September 2012
 UNFRA; Policies and Procedures Manual – Regular Procurement, Revision 4: April 2015

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.

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.
5. Unternehmen sollen für die Abschaffung von Kinderarbeit 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



Internationaler Wirtschaftsrat e. V.
Bauhofstraße 1
10117 Berlin



www.internationaler-wirtschaftsrat.com
info@internationaler-wirtschaftsrat.com



Claudio Casas-Bonilla

Projektmitarbeiter



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



[LinkedIn](#)

Internationaler Wirtschaftsrat e.V.