Beauftragt durch:

Bundesministerium
für Forschung, Technologie
und Raumfahrt

KOINNO
KOMPETENZZENTRUM
INNOVATIVE BESCHAFFUNG

KOINNO-Praxisbeispiel

Innovatives Projekt aus der öffentlichen Beschaffung

ANBIETER 154

Innovatives Produkt

Hitze- und Blendschutz mit innen angebrachten Sonnenschutzsystemen in denkmalgeschütztem Landratsamt Würzburg (Multifilm aus Limbach-Oberfrohna)

Ausgangssituation

Die Multifilm Sonnen- und Blendschutz GmbH produziert seit 1989 Systeme, die effektiv und wartungsfrei vor Hitze und Blendung schützen und vollständig den Arbeitsstättenrichtlinien entsprechen. Die Besonderheit des Ansatzes war, Sonnenschutzfolie nicht nur auf das Fenster zu kleben. Sie wurde stattdessen so gestaltet, dass sie Wirksamkeit behält und gleichzeitig flexibel zu handhaben ist, und als Innenanwendung zudem keiner Witterungsbelastung ausgesetzt ist.

Multifilm entwickelte daraufhin ein System, das das Wickelverhalten der Folie begünstigte und das Spiegelverhalten nach Außen erheblich reduzierte. Das erste Bauvorhaben im öffentlichen Bereich fand 1989 im deutschen Patentamt in München statt, dort hängen die Rollos noch heute. Weitere Vorerfahrungen konnte das Unternehmen etwa mit einem denkmalgeschützten Gebäude des Landratsamts Würzburg sammeln.

Projektziele

Multifilm schafft durch Projekte in Gebäuden mit viel Publikumsverkehr hohe Aufmerksamkeit für die Sonnenschutzlösungen, die an der Innenseite angebracht werden. Das Projekt im beauftragenden Landratsamt soll für das Unternehmen als Multiplikator für mehr Sichtbarkeit sorgen und Nachaufträge anregen. Weiterhin erwartet Multifilm, die gemachten Erfahrungen bei dieser Ausschreibung in anderen Ausschreibungen zu nutzen, um diese für sich zu gewinnen.

Um Ausschreibungen zu sichten, wurden einschlägige Datenbanken genutzt, beispielsweise die Datenbank des Deutschen Vergabeportals. Diese Datenbank bietet eine Auswahl an Suchkriterien, mit denen die Bekanntmachungen automatisch gesichtet werden und passende Ausschreibungen landen im Postkorb. Die hauptsächlich genutzten Suchkriterien sind: „Sonnenschutz“ und „Blendschutz Folie und Rollo“. Bei der Verwendung von CPV-Codes für die Suche, der numerischen Klassifizierung

Sonnenschutz-Installation am Airport Gran Canaria, Spanien

im Vergabewesen, ist die Zuordnung nicht immer passend und eindeutig, sodass Vergaben in angrenzenden Gebieten hervorgebracht werden.

Vorgehensweise

Allgemein erreicht Multifilm seine öffentliche Zielgruppe durch Messen und gesonderte Besuche.

Das beauftragte Projekt war ein 2020 umgesetztes Bauprojekt, welches in der öffentlichen Ausschreibung auf Grundlage der maßgeblichen Zuschlagskriterien sowie deren Gewichtung vergeben wurde. Der öffentliche Auftraggeber konnte insbesondere durch technische Vorzüge (nicht geschraubte und rückstandslos rückbaubare Rollos) überzeugt werden. Der erste Kontakt im Landratsamt Würzburg war bereits im Jahr 2014, wo die Besonderheiten des Produktes durch ein erstes Handmuster demonstriert wurden. Die Nutzer wurden im Vorfeld durch Flyer-Werbung auf Multifilms Produkt aufmerksam, ein Mitarbeiter kannte das Produkt aus einer vorherigen Tätigkeit. Nach der Verwirklichung im November 2020 gab es noch bis 2022 kleinere Nachträge.

Hürden bei der Umsetzung

Die Produkte von Multifilm unterscheiden sich durch die alternative Anbringung stark von Konkurrenzprodukten. Wenn konstruktive statt funktionalen Leistungsbeschreibungen eingesetzt werden, entsprechen die Produkte vereinzelt nicht den Anforderungen. Das Unternehmen konnte durch entsprechende Hinweise an die jeweilige Vergabestelle schon mehrmals erwirken, dass in einer Neuausschreibung technische Details ergänzt wurden, wodurch auch die eigenen Produkte erst berücksichtigt werden konnten.

In diesem Auftrag war das jedoch nicht der Fall. Die Formblätter zur Angebotsabgabe waren für Multifilm teils schwer verständlich. Durch Recherche, unter Zuhilfenahme eines Kalkulationsprogramms und mit der nötigen Geduld konnte trotzdem eine vollständige Einreichung erfolgen. Der bürokratische Aufwand bei manchen Ausschreibungen führt zu erhöhten Kosten in der Abwicklung des Angebotes, was unter Umständen in einer Erhöhung der Angebotspreise mündet.

Um Ausschreibungen attraktiver zu gestalten, würde das Unternehmen sich wünschen, dass weniger Nachweise notwendig werden und dass Formblätter einheitlich gestaltet sind. Das würde eine Automatisierung der Eingabe wiederkehrender Informationen und ein schnelleres Bearbeiten ermöglichen. Außerdem hält das Unternehmen die Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit für ein wichtiges Kriterium, das stärkere Berücksichtigung verdiene.

Fazit

Überzeugungsarbeit bei verschiedenen Stakeholdern gehört nach Erfahrungen von Multifilm zur Überwindung typischer Hürden. Unter anderem wurden Bedenken von Kämmerern und Denkmalschutzbeauftragten thematisiert und konnten ausgeräumt werden. Ähnliche Erfahrungen hat Multifilm auch bei anderen öffentlichen Aufträgen gemacht, insbesondere in Schulen. Ein offenes Ohr für die Sorgen des Auftraggebers und eine problemlösende Einstellung helfen in Vorgesprächen und bei der Durchführung solcher Projekte.

Der Blick auf die Spanne zwischen Erstkontakt mit dem Auftraggeber und der erfolgreichen Projektvergabe verdeutlicht weiter, dass besonders in Bauprojekten mit vielen Akteuren einige Zeit vergehen kann, bis der Auftraggeber einen Bedarf sieht. Gute Beziehungen aufzubauen, ist als langfristiges Projekt zu sehen und zahlt sich über die Dauer aus.

Stand: Februar 2026

Impressum

Herausgeber und Redaktion:
Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)
Frankfurter Straße 27
65760 Eschborn
www.bme.de

Gestaltung und Satz:
burghardt-grafik, 652239 Hochheim

Bildnachweis:
© Hans-Joachim Kaiser/Unsplash; © Multifilm

Ansprechpartner und Kontakt
Multifilm Sonnen- und Blendschutz GmbH]
Hohensteiner Str. 30+32, 09212 Limbach-Oberfrohna
Manfred Augustin, Key Account
Telefon: +49 176 1020087
E-Mail: augustin@multifilm-securfol.de
Internet: www.multifilm.de

Weitere Praxisbeispiele unter: www.koinno.de