

## Kurzbeschreibung:

Rechtsvorschriften stellen häufig ein Hemmnis der innovativen öffentlichen Beschaffung dar. Dies liegt einerseits daran, dass das aktuelle Vergaberecht noch zu sehr die traditionelle Beschaffung als die innovative Beschaffung begünstigt. Andererseits fehlen weiterhin spezifische Rechtsvorschriften zur Regelung der innovativen Beschaffung und eine prominente Verankerung innerhalb der Vorschriften. Zurzeit wird die Möglichkeit des Ziels der Innovation nur an wenigen Stellen kurz genannt, ohne weiter präzisiert zu werden.

Obwohl im Zuge der Modernisierungen des EU-Vergaberechts und der nationalen Regelungen in den vergangenen Jahren zwar schon Anstrengungen zu einer prominenteren Berücksichtigung und umfassenderen Förderung der innovativen öffentlichen Beschaffung unternommen wurden, verbleibt bei vielen Mitarbeitern der Vergabe- / Beschaffungsstellen Unsicherheiten bei der Nutzung der Möglichkeiten. Der interpretative Spielraum innerhalb der Regelungen ist groß und die Regelungen werden weiterhin als eher restriktiv aufgefasst, obwohl sie es im Kern nicht sind.

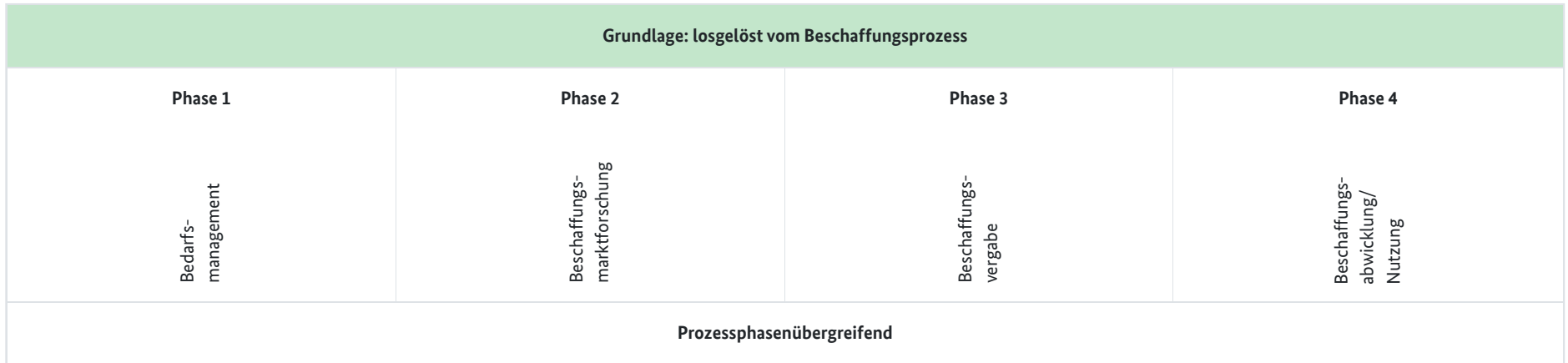
Besonders in Bezug auf die vergaberechtlichen Formulierungen sollte sich folglich im Zuge zukünftiger Anpassungen auf Einfachheit und Klarheit der Aussagen fokussiert werden, da die vielfältigen Interpretationsmöglichkeiten im Zusammenspiel mit der vorherrschenden Risikoaversität öffentlicher Einkäufer / Beschaffer, eher dazu führen, dass die Spielräume in Bezug auf die innovative Beschaffung nicht ausgenutzt werden. In solchen Fällen fürchten sich öffentlicher Auftraggeber eher vor Rechtsstreitigkeiten und schrecken folglich vor Maßnahmen zurück, die nicht zu 100% klar sind und vor Gericht auch in die andere Richtung interpretiert werden könnten.

Weiterhin spezifiziert die Studie durch Wegweiser (2009) Implikationen auf die Optimierung der vergaberechtlichen Regelungen zu Nebenangeboten und dem Wettbewerblichen Dialog:

- **Nebenangebote:** Aus dem Rechtsgutachten folgt, dass sich die gegenwärtigen Regelungen zur Zulässigkeit von Nebenangeboten tendenziell innovationshemmend auswirken. Im Unterschwellenbereich wäre eine veränderte Regelung möglich, nach der Nebenangebote stets als zulässig anzusehen sind, sofern die Verdingungsunterlagen oder die Bekanntmachung keine gegenteilige Bestimmung enthalten. Im Oberschwellenbereich könnte eine verstärkte Berücksichtigung von Nebenangeboten durch eine Verpflichtung des Auftraggebers zur grundsätzlichen Zulassung von Nebenangeboten gefördert werden. Der Gesetzgeber bzw. die Verdingungsausschüsse könnten weiterhin die Zulassung von Nebenangeboten dadurch fördern, dass sie die Vergabevorschriften um detaillierte Regelungen zu den notwendigen Angaben zu Mindestanforderungen ergänzen.
- **Wettbewerblicher Dialog:** Ein weiterer möglicher Anknüpfungspunkt zur innovativen Beschaffung besteht in der Schaffung von Regelungen, die konstruktive Verhandlungen zwischen den öffentlichen Auftraggebern und den bietenden Unternehmen zulassen, um innovativen Lösungen Spielraum zu geben. Bspw. besteht in der Angebotsphase des Wettbewerblichen Dialogs nur eine sehr eingeschränkte Möglichkeit, noch Verhandlungen mit den Bietern zu führen. Diesem Nachteil des Wettbewerblichen Dialogs, der auf entsprechenden EU-rechtlichen Vorgaben beruht und daher nicht zur Disposition der deutschen Rechtssetzungsorgane steht, kann jedoch durch eine Verfahrensgestaltung entgegengewirkt werden, die einen Wettbewerb zwischen den Bietern bis in die Schlussphase des Verfahrens gewährleistet.

Quelle: Wegweiser (2009), „Einkäufer Staat“ als Innovationstreiber, im Internet: [https://www.vergabe24.de/fileadmin/dateien/Dokumente/Downloads/Studie\\_Staat\\_als\\_Innovationstreiber.pdf](https://www.vergabe24.de/fileadmin/dateien/Dokumente/Downloads/Studie_Staat_als_Innovationstreiber.pdf)

## Anwendung im Beschaffungsprozess:



## Weiterführende Informationen und Hilfsmittel:

Empirische Erkenntnisse



## Beeinflusste Ansatzpunkte der innovativen Beschaffung:

- Rahmenbedingungen
- Beschaffungsprozess
- Personal (Motivation und Kompetenzen)

## Unterstützte innovationsfördernde Prinzipien / Strategien:

- Beauftragung bzw. Rückendeckung durch die politische Ebene
- Innovationsförderliche Ausgestaltung des Beschaffungsprozesses (insb. der Vergabe) und Erweiterung des Handlungsspielraums (Flexibilität)
- Reduzierung von Unsicherheiten bzw. Risiken und zeitlichen Engpässen
- Langfristige (Lebenszyklus-) Wirtschaftlichkeit als Zuschlagkriterium, anstatt des Anschaffungspreises

## Verbindung zu anderen Werkzeugen:

- [Belastbare Statistik über Beschaffungsvorgänge und -volumen](#)

## Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

- Normative Politikebene (Vision, Gesetzgebung --> Bundestag)
- Strategische Politikebene (Strategie, Ziele und Überwachung --> Ministerien)

Priorisierung und Komplexität:

	1 (sehr niedrig)	2 (niedrig)	3 (mittel)	4 (hoch)	5 (sehr hoch)
<b>Priorisierung</b> Einfluss auf die IÖB					⬇️
<b>Gesamtkomplexität</b> Schwierigkeit der Anwendung				⬇️	
- Wissensintensität					⬇️
- Zeitintensität					⬇️
- Kostenintensität			⬇️		
<b>Einschätzung</b>	3 (Haupttreiber)				
<b>Eignung</b>	Für jede Beschaffungsstelle geeignet				

Eignung für Beschaffungsobjekt:

<b>Am Markt vorhanden?</b>	Ja	n.A.
	Nein	n.A.
<b>Art des Beschaffungsobjekts?</b>	Bauleistung	n.A.
	Dienstleistung	n.A.
	Lieferleistung	n.A.
<b>Beschaffungsziel?</b>	Technologieführerschaft/ Höchster Innovationsgrad	n.A.
	Am besten angepasste Lösung	n.A.
	Wirtschaftlichste Lösung	n.A.
	Günstigste Standardlösung	n.A.