

## Kurzbeschreibung:

Eine Weiterentwicklung des Verhandlungsverfahrens stellt der Wettbewerbliche Dialog dar. Dabei handelt es sich um ein zweigeteiltes Verhandlungsverfahren zur Vergabe besonders komplexer und innovativer Aufträge bzw. Bedarfe.

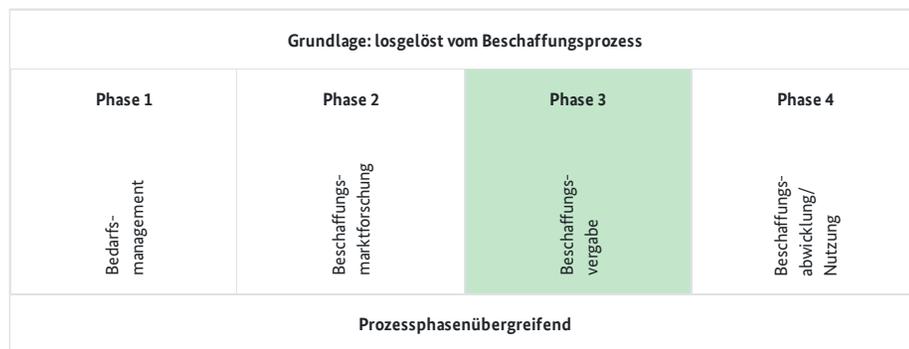
Ein Wettbewerblicher Dialog darf nur dann durchgeführt werden, wenn der Auftraggeber objektiv nicht in der Lage ist, die technischen Anforderungen, rechtlichen Rahmenbedingungen und Kosten eines Vorhabens zu spezifizieren (z.B. IT- oder Infrastrukturprojekte). Bei solchen Vorhaben geht es häufig um technische Neuerungen, deren Lösungswege innovativer Art sind. Auftraggeber und potenzielle Auftragnehmer entwickeln gemeinsam im Dialog Lösungen für den Bedarf des Auftraggebers, wobei viel Raum für kreative und innovative Ideen der Bieter besteht.

Der Wettbewerbliche Dialog erweist sich in solchen Fällen als nützlich, in denen öffentliche Auftraggeber nicht in der Lage sind zu beurteilen, was der Markt an technischen, finanziellen oder rechtlichen Lösungen zu bieten hat. Das kann insbesondere bei innovativen Projekten, bei der Realisierung großer, integrierter Verkehrsinfrastrukturprojekte, großer Computer-Netzwerke oder bei Projekten mit einer komplexen, strukturierten Finanzierung der Fall sein.

### Der Prozess des Wettbewerblichen Dialogs



## Anwendung im Beschaffungsprozess:



## Beeinflusste Ansatzpunkte der innovativen Beschaffung:

- Beschaffungsobjekt
- Beschaffungsprozess
- Anbieter (-kommunikation)
- Integration / Kommunikation intern (Bedarfsträger, mit anderen Abteilungen)
- Fixierung in Beschaffungsstrategie

## Unterstützte innovationsfördernde Prinzipien / Strategien:

- Innovationsförderliche Ausgestaltung des Beschaffungsprozesses (insb. der Vergabe) und Erweiterung des Handlungsspielraums (Flexibilität)
- Marktkommunikation und interaktives Lernen mit Anbietern
- Erreichen einer Innovationsführerschaft bzw. Entwicklung neuer und radikaler Lösungsansätze
- Erleichterung des Zugangs für KMUs und Erhöhung des Wettbewerbs
- Reduzierung von Unsicherheiten bzw. Risiken und zeitlichen Engpässen

## Verbindung zu anderen Werkzeugen:

- Vorhandensein bzw. Schulung von vergaberelevanten Wissen und Kompetenzen im Beschaffungsprozess
- Nutzung von externen Ressourcen / Know-How zur innovativen Beschaffung bzw. innovativen Produkten
- Lessons Learned bzw. strukturierter Austausch von Erfahrungen

## Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

- Operativer Beschaffer
- Anbieter
- Manager Beschaffungsstelle
- Bedarfsträger

Weiterführende Informationen und Hilfsmittel:	
Praxisbeispiel des Bau- und Liegenschaftsbetriebs NRW (BLB)	
Guide: The competitive dialogue	
Weiterführende Literatur	
Vergaberechtlicher Hintergrund	
KOINNO-Erklärvideo zum Wettbewerblichen Dialog	
Detailbeschreibung zum Wettbewerblichen Dialog	
Arbeitshilfe zur Wahl des Vergabeverfahrens	
Empirische Erkenntnisse: "Anregung zur Abgabe innovativer Angebote"	

Priorisierung und Komplexität:		1 (sehr niedrig)	2 (niedrig)	3 (mittel)	4 (hoch)	5 (sehr hoch)
<b>Priorisierung</b>	Einfluss auf die IÖB					<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Gesamtkomplexität</b>	Schwierigkeit der Anwendung				<input checked="" type="checkbox"/>	
	- Wissensintensität				<input checked="" type="checkbox"/>	
	- Zeitintensität				<input checked="" type="checkbox"/>	
	- Kostenintensität					<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Einschätzung</b>		3 (Haupttreiber)				
<b>Eignung</b>		Eher für große Beschaffungsstellen geeignet				

Eignung für Beschaffungsobjekt:		
<b>Am Markt vorhanden?</b>	Ja	<input checked="" type="checkbox"/>
	Nein	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Art des Beschaffungsobjekts?</b>	Bauleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Dienstleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Lieferleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Beschaffungsziel?</b>	Technologieführerschaft/ Höchster Innovationsgrad	<input checked="" type="checkbox"/>
	Am besten angepasste Lösung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Wirtschaftlichste Lösung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Günstigste Standardlösung	n.A.