

Kurzbeschreibung:

Unter PCP versteht man die Ausschreibung von F&E-Leistungen in der vorkommerziellen Phase zur Beschaffung nicht marktgängiger Lösungen bzw. vorhandener Lösungen, die noch Unzulänglichkeiten aufweisen. Das Ziel ist die Entwicklung von neuen Produkten und Dienstleistungen in mehreren Etappen, bei denen zwei oder mehrere Entwickler im Wettbewerb zueinander mehrere Lösungen hervorbringen. Die beschaffende Stelle kann sich daraus die beste Lösung aussuchen. PCP ist kein Beschaffungsverfahren im eigentlichen Sinne, aber ein Instrument zur Förderung effizienter und nachhaltiger öffentlicher Leistungserbringung. Das Instrument bringt die Beschaffung von F&E-Leistungen in Einklang mit dem Gesetzesrahmen des Vergaberechts, unterliegt dabei aber nicht den Beschaffungsrichtlinien der WTO (GPA). Die Prinzipien von Transparenz, Nichtdiskriminierung und Gleichbehandlung sollten dennoch gewahrt werden. Zudem ist folgendes relevant:

- Der PCP-Prozess bildet die typischen Phasen eines Produktinnovationszyklus ab. Die Besonderheit ist, dass die Forschungs- und Entwicklungsaufträge von einer späteren kommerziellen Vermarktung entkoppelt werden. Für die einzelnen Phasen werden Zwischenbewertungen erstellt. So können Risiken minimiert und die besten Lösungen ausgewählt werden.
- Risiken und Nutzen werden bei PCP zwischen der beschaffenden Stelle und den Anbietern zu Marktbedingungen geteilt. Der öffentliche Auftraggeber behält nicht die exklusiven Nutzungsrechte der F&E-Ergebnisse, sondern überlässt den Anbietern die Rechte am geistigen Eigentum und an der kommerziellen Weiterverwertung der neuen Produktlösung. Der öffentliche Auftraggeber erhält eine kostenlose Lizenz zur internen Nutzung der F&E-Ergebnisse sowie einen vergünstigten Preis für den F&E-Auftrag bzw. das Endprodukt.

Ergebnis: Die öffentliche Hand kann Risiken bei der Beschaffung minimieren und einen bestehenden Bedarf wirtschaftlich decken. Gleichzeitig wird innovativen Produkten zur Markteinführung verholfen, indem das häufig ungenutzte Innovationspotenzial zwischen Forschungsschub und Marktnachfrage überbrückt wird. Im Vergleich zu einem exklusiven Entwicklungsauftrag verringert PCP das Risiko, keine brauchbare Lösung zu finden, da mindestens zwei Entwickler im Wettbewerb zueinander mehrere Lösungen hervorbringen. Der öffentliche Auftraggeber behält sich bewusst nicht die exklusive Nutzung der F&E-Ergebnisse zum Eigengebrauch vor (keine Exklusiventwicklung).

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)
- Erreichen einer Innovationsführerschaft bzw. Entwicklung neuer und radikaler Lösungsansätze
- Marktkommunikation und interaktives Lernen mit Anbietern
- Vorausschauendes Bedarfsmanagement
- Erleichterung des Zugangs für KMUs und Erhöhung des Wettbewerbs

Verbindung zu anderen Werkzeugen:

- [Vorhandensein bzw. Schulung von vergaberechtlichen 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:	
Presentation: The legal framework for Innovation Procurement in Europe	
Mitteilung der EU: Vorkommerzielle Auftragsvergabe: Innovationsförderung zur Sicherung tragfähiger und hochwertiger öffentlicher Dienste in Europa	
Vorkommerzielle Auftragsvergabe vs. Innovationspartnerschaft	
Arbeitshilfe zur Wahl des Vergabeverfahrens	
BME-Whitepaper: Vorkommerzielle Auftragsvergabe (PCP) oder Innovationspartnerschaft?	

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

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