

Kurzbeschreibung:

Planungswettbewerbe können nach §3 (1) des RPW (Richtlinie für Planungswettbewerbe) aus dem Jahr 2013 zwei verschiedene Ausgestaltungsform haben. Der Ideenwettbewerb, dient der Beschaffung eines Plans bzw. einer Planung. Er wird veranstaltet, wenn für eine Aufgabe (z.B. Bauvorhaben, umfassende Werbemaßnahmen, Beschaffungen im IT-Bereich) der optimale Entwurf bzw. der optimale Lösungsansatz gefunden werden soll. In einem ein- oder mehrstufigen Auswahlverfahren werden verschiedene Lösungen in konzeptioneller und/oder gestalterischer, technischer oder wirtschaftlicher Hinsicht erhoben und von einer Jury bewertet.

Als zweite Ausgestaltungsform kann dem Ideenwettbewerb noch ein Auswahlverfahren folgen, in dem mit dem Sieger der Vorstufe ein Vertrag zur Umsetzung des Vorhabens geschlossen wird. Hier spricht man von einem Realisierungswettbewerb. Die wesentlichen Beteiligten in einem Wettbewerb sind:

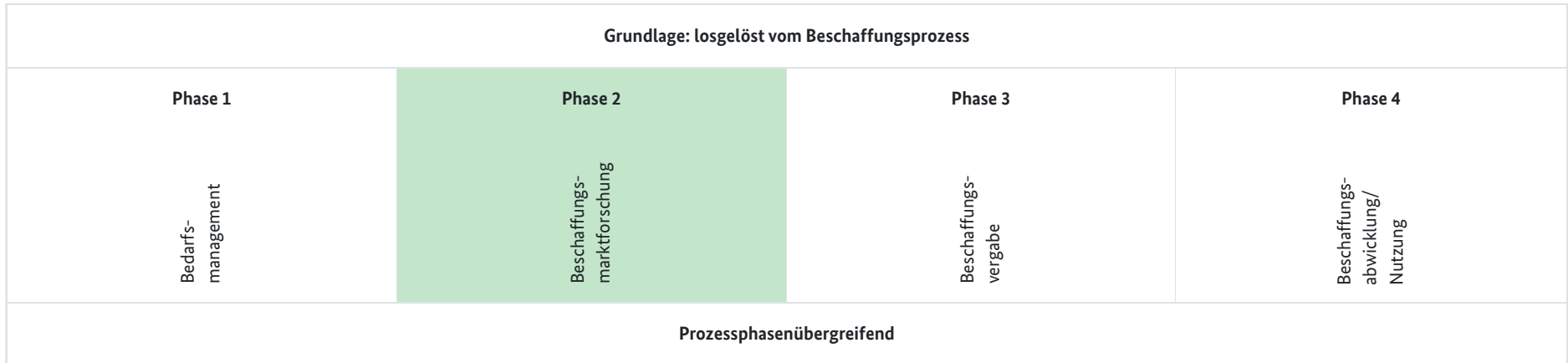
- Auslober
- Organisator
- Jury
- Teilnehmer

Ideenwettbewerbe sind traditionell das Verfahren, das innovative Lösungen bei Bietern initiiert, weil die Vielfalt der Lösungen hier auf verschiedenen Ebenen (technisch, kreativ, konzeptionell, wirtschaftlich, ökologisch, usw.) schon immer gewünscht war. Innovationsfördernde Parameter sollten folglich in die Beurteilungs- und/oder Auswahlkriterien einfließen.

Der höchste Grad an Innovation wird erreicht, wenn der Wettbewerb offen und mit möglichst geringen Vorgaben durchgeführt wird. Der offene Wettbewerb (§3 (2) RPW 2013) eignet sich deshalb so gut, weil es die größtmögliche Bandbreite an Teilnehmern und damit die größtmögliche Innovationsvielfalt generiert. Hier können auch „junge“ Bieterunternehmen (Start-Ups) zum Zug kommen. Allerdings muss die wirtschaftliche und technische Leistungsfähigkeit von Anfang an beachtet werden. Durch das Steuerungsinstrument der mehrstufigen Abhandlung kann die Vergabe Stück für Stück verfeinert und präzisiert werden, was inhaltliche Vorteile bietet.

Allerdings gibt es auch kritische Aspekte der Planungswettbewerbe. Die Teilnahme an einem Wettbewerb verursacht auf Bieterseite oft sehr hohe Kosten. Das Risiko zur Innovationsfindung wird also größtenteils auf die Bieter abgewälzt, was diese wiederum in der Ausarbeitung innovativer Vorschläge eher zurückhaltend agieren lässt. Folglich sollte für die Teilnehmer aufwandsgerechte Vergütungen eingeplant werden.

Anwendung im Beschaffungsprozess:



Weiterführende Informationen und Hilfsmittel:

Vergaberechtlicher Hintergrund



Richtlinie für Planungswettbewerbe



Arbeitshilfe Richtlinien für Planungswettbewerbe



Detailbeschreibung zu Planungswettbewerben



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
- Erleichterung des Zugangs für KMUs und Erhöhung des Wettbewerbs

Verbindung zu anderen Werkzeugen:

Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

- Operativer Beschaffer
- Anbieter
- Manager Beschaffungsstelle
- Bedarfsträger

Priorisierung und Komplexität:

	1 (sehr niedrig)	2 (niedrig)	3 (mittel)	4 (hoch)	5 (sehr hoch)
Priorisierung Einfluss auf die IÖB				☑	
Gesamtkomplexität Schwierigkeit der Anwendung				☑	
- Wissensintensität				☑	
- Zeitintensität				☑	
- Kostenintensität			☑		
Einschätzung	3 (Haupttreiber)				
Eignung	Eher für große Beschaffungsstellen geeignet				

Eignung für Beschaffungsobjekt:

Am Markt vorhanden?	Ja	<input checked="" type="checkbox"/>
	Nein	<input checked="" type="checkbox"/>
Art des Beschaffungsobjekts?	Bauleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Dienstleistung	n.A.
	Lieferleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
Beschaffungsziel?	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.