

Kurzbeschreibung:

Unter Startups versteht man junge, noch nicht etablierte Unternehmen, die zur Verwirklichung einer innovativen Geschäftsidee mit geringem Startkapital gegründet werden und i.d.R. sehr früh zur Ausweitung ihrer Geschäfte und Stärkung ihrer Kapitalbasis entweder auf den Erhalt von Wagniskapital (Venture Capital) bzw. Startkapital angewiesen sind.

Ziel der innovativen öffentlichen Beschaffung sollte es sein, auch dieses Innovationspotenzial, bspw. zur Digitalisierung bzw. Automatisierung von administrativen Abläufen, möglichst umfassend auszuschöpfen. Dies könnte bspw. durch andere Werkzeuge der innovativen öffentlichen Beschaffung wie der Durchführung der Markterkundung, der Aufteilung großer Aufträge in kleinere KMU-freundliche Fachlose, der innovationsfreundlichen/ funktionalen Gestaltung der Leistungsbeschreibung, der Zulassung von Alternativangeboten oder der Verwendung innovationsfreundlicher Zuschlagskriterien geschehen.

Allerdings bringt die Vergabe von öffentlichen Aufträgen an diese Unternehmen aufgrund der Eignungskriterien (Referenzen, Umsatz, Sicherheiten) häufig weitreichende Probleme mit sich, welche sich allerdings durch Partnerschaften und Kooperationen mit anderen Unternehmen größtenteils umgehen lassen. Zudem können Startups häufig auch noch keine marktfähigen bzw. noch nicht komplett ausgereifte Produkte und Lösungen anbieten, was weitere Probleme in Bezug auf die öffentliche Auftragsvergabe aufwirft. Folglich muss das Innovationspotenzial der Startups teilweise auf anderem Wege angesprochen werden. Hierfür sind u.a. folgende Möglichkeiten denkbar:

- **Durchführung von Start-Up-Workshops / Start-Up-Days:** Hierbei führt der öffentliche Sektor Schulungen mit Zielgruppe der Startups durch, um diese mit den Eigenheiten der öffentlichen Auftragsvergabe bekannt zu machen und Perspektiven aufzeigt, wie interessierte Startups Produkte und Lösungen am Markt des öffentlichen Sektors absetzen können.
- **Besuch von Startup Events bzw. Messen:** Innerhalb der Startup-Szene gibt es vielfältige Veranstaltungsformate, im Zuge derer Startups ihre neue Ideen und Lösungsansätze vorstellen und auch um weitere Kapitel zur weiteren Realisierung werben. Öffentliche Auftraggeber können diese Veranstaltungen ebenfalls besuchen um im Sinne der Markterkundung einerseits einen Überblick über neue Ansätze und Lösungen zu erhalten und andererseits auch ihre Bedarfe an potenzielle Anbieter zu kommunizieren.
- **Gründung eines „Startup Founders Advisory Board“:** Ziel dieses Gremiums sollte es sein, die Bedarfe des öffentlichen Auftraggebers einerseits klar kommunizieren zu können und andererseits Hinweise und gute Ratschläge an Gründer zu geben, wie sie ihr Unternehmen weiterentwickeln können.
- **Kooperation mit Venture Capital Unternehmen:** Venture Capital Unternehmen unterstützen die Entwicklung von Startups und deren Ideen, indem sie Wagniskapital zur Verfügung stellen. Durch Zusammenarbeit mit entsprechenden Venture Capital Unternehmen kann einerseits ein besserer Marktüberblick erreicht werden, da diese Unternehmen sehr gut in der Startup-Szene vernetzt sind. Andererseits können Bedarfe des öffentlichen Sektors auch an diese Unternehmen herangetragen werden, da diese auf Basis des dahinterliegenden Marktpotenzials (Sicherheit) weitere Finanzierungen von relevanten Startups vornehmen können.
- **Organisieren von „Hack-a-thons“:** Ein Hack-a-thon (Wortschöpfung aus „Hack“ und „Marathon“) ist eine kollaborative Veranstaltung zur Entwicklung von IT-Lösungen im Bereich Soft- und Hardware. Ziel ist es eine kreative Lösung des vorgegebenen Problems bzw. zur Deckung des Bedarfs in einem funktionsübergreifenden Team zu erarbeiten.

Beeinflusste Ansatzpunkte der innovativen Beschaffung:

- Anbieter (-kommunikation)
- Beschaffungsobjekt
- Fixierung in Beschaffungsstrategie

Unterstützte innovationsfördernde Prinzipien / Strategien:

- Marktkommunikation und interaktives Lernen mit Anbietern
- Reduzierung von Unsicherheiten bzw. Risiken und zeitlichen Engpässen
- Erleichterung des Zugangs für KMUs und Erhöhung des Wettbewerbs
- Schaffung einer Innovationskultur bzw. Reduzierung der Risikoaversität

Verbindung zu anderen Werkzeugen:

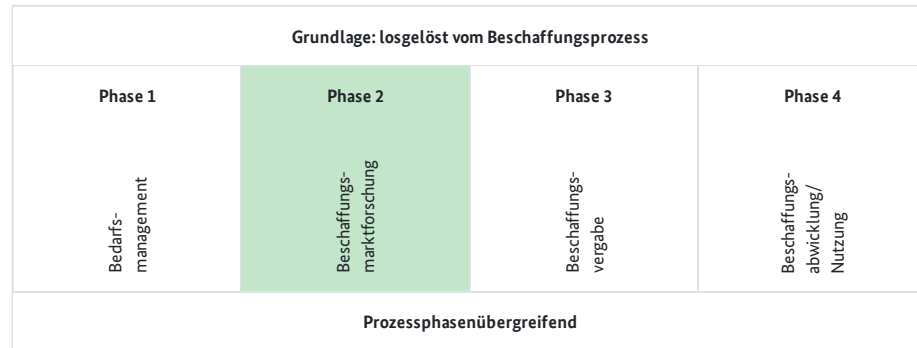
- [Markterkundung](#)

Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

- Manager Beschaffungsstelle
- Operativer Beschaffer
- Bedarfsträger
- Anbieter



Anwendung im Beschaffungsprozess:



Weiterführende Informationen und Hilfsmittel:

Detailbeschreibung zur Interaktion mit Startups



Anwendungsbeispiel: "Gesucht: Lösungen für den smarten Staat"



Anwendungsbeispiel: "Bundeswehr sucht innovative Startups"



KOINNO-Handout "Startup- und Innovationsfreundliche Vergabe"



Checkliste für Start-up-freundliche Ausschreibungen



KOINNO-Beitrag "Zusammenarbeit mit Startups"



KOINNOventionsplatz - Plattform zur Markterkundung für den öffentlichen Sektor



Startup-Beschaffungsindex - Staatup e.V.



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	4 (Treiber)				
Eignung	Eher für große Beschaffungsstellen geeignet				

Eignung für Beschaffungsobjekt:

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