

Kurzbeschreibung:

Die Innovationsbeschaffung birgt finanzielle und technische Risiken. Die Einrichtung einer Pilotphase zur Teststellung erster Produkte bzw. Prototypen ist ein probates Mittel, um diese zu reduzieren.

Wie der Name Prototyp bereits andeutet, geht es beim Testen bzw. dem Erstellen eines Prototypen darum, eine konkretere Annäherung einer Idee an ihre spätere finale Form zu erreichen. Ziel eines Prototyps ist es, eine Idee möglichst schnell und einfach erfahrbar zu machen, um ein gemeinsames Verständnis von einer Idee zu bekommen und diese schnell zu verbessern. Dabei gibt es verschiedene Qualitätsstufen und Feinheitsgrade von Prototypen, von ganz simplen Zeichnungen oder Drahtmodellen bis zu ausgearbeiteten Versionen, die sich vom finalen Ergebnis kaum unterscheiden lassen. In diesem Zusammenhang ist u.a. auch das „Rapid Prototyping“ zu nennen (weitere Informationen siehe Detailbeschreibung).

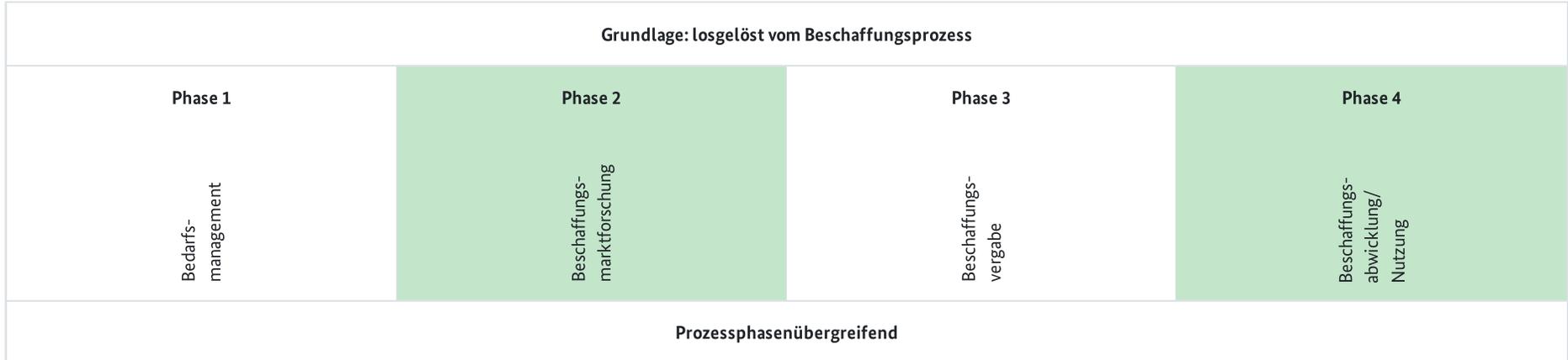
In Bezug auf den Beschaffungsprozess kann das bedeuten:

- Aufteilung in zwei separate Beschaffungen
- Festschreibung einer Testphase / Teststellung, bevor die komplette Beschaffung durchgeführt wird. Erst nach Verifizierung der vertraglichen Leistungsmerkmale wird die Beschaffung komplett ausgeführt. Bei Problemen kann der Vertrag gekündigt werden

Der zweite Ansatz hat den Vorteil, dass der Anbieter ein größeres Maß an Sicherheit hinsichtlich des Volumens hat. Grundsätzlich sind beide Möglichkeiten aber kritisch zu hinterfragen, da sie negative Auswirkungen auf die Skaleneffekte und damit die Anschaffungspreise haben können.

Die Pilotierung bzw. die Teststellung von Produkten und Prototypen ist folglich ein Instrument zur Anpassung innovativer Lösungen an den eigenen Nutzerbedarf. Die Entwicklung und das Testen von Prototypen ist dabei auch ein integraler Bestandteil des Beschaffungs-Instruments der „Vorkommerziellen Auftragsvergabe“ (siehe Werkzeug für detaillierte Beschreibung) zur Beschaffung von Forschungs- und Entwicklungsleistungen und letztendlich der Verfügbarmachung innovativer Lösungen und Produkte.

Anwendung im Beschaffungsprozess:



Weiterführende Informationen und Hilfsmittel:

Praxisbeispiele:

- ModuH2Pipe@BAM
- Entwicklung von Proof of Concepts für KI-Anwendungen im behördlichen Kontext
- Beschaffung von Bushaltestellen in Barcelona;



Detailbeschreibung zu Pilotierung / Teststellung



Ausschreibungsbeispiele (TED-Datenbank)



Beeinflusste Ansatzpunkte der innovativen Beschaffung:

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

Unterstützte innovationsfördernde Prinzipien / Strategien:

- Reduzierung von Unsicherheiten bzw. Risiken und zeitlichen Engpässen
- Erleichterung des Zugangs für KMUs und Erhöhung des Wettbewerbs
- Schaffung einer Innovationskultur bzw. Reduzierung der Risikoaversität
- Vorausschauendes Bedarfsmanagement
- Erreichen einer Innovationsführerschaft bzw. Entwicklung neuer und radikaler Lösungsansätze

Verbindung zu anderen Werkzeugen:

- [Vorkommerzielle Auftragsvergabe \(PCP\)](#)
- [Planungswettbewerbe \(Ideen- und Realisierungswettbewerbe\)](#)

Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

- Operativer Beschaffer
- Manager Beschaffungsstelle
- Bedarfsträger
- Anbieter
- Wissensträger (Beratungen, Universitäten, Schulungsinstitute etc.)

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	2 (Quick-Win)				
Eignung	Für jede Beschaffungsstelle geeignet				

Eignung für Beschaffungsobjekt:

Am Markt vorhanden?	Ja	<input checked="" type="checkbox"/>
	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	<input checked="" type="checkbox"/>
	Wirtschaftlichste Lösung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Günstigste Standardlösung	n.A.