



## Handout: Wie können kleine und junge Unternehmen verstärkt bei öffentlichen Ausschreibungen berücksichtigt werden?

### 1. Was sind die Herausforderungen von Startups & KMUs bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen?

- Bei den Eignungskriterien werden oftmals hohe Anforderungen an potentielle Bieter gestellt (z. B. an den Mindestumsatz, die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit, Kapitaldecke, die technische Leistungsfähigkeit, den Maschinenpark, Fachkunde, Personalstamm, Referenzprojekte und Kundenempfehlungen).
- Die Qualität von Leistungsbeschreibungen schwankt.
- Manche Fachabteilungen haben im Vorfeld bereits einen bestimmten potentiellen Anbieter oder bestimmtes Produkt ins Auge gefasst („Bewährtes“ vor „Risiko“).
- Der Ausschreibungsprozess dauert meist sehr lang.
- Viele formale Kriterien sind einzuhalten, was für viele Unternehmen eine Hürde darstellt. (Es besteht zudem die Gefahr, dass grundsätzlich geeignete Anbieter aufgrund von Flüchtigkeitsfehlern bei der Angebotsabgabe ausgeschlossen werden.)
- Oftmals haben die Auftraggeber eine mangelnde Marktkenntnis – zugleich werden Nebenangebote selten zugelassen.
- Bei den Zuschlagskriterien wird der Anschaffungspreis oft sehr hoch gewichtet (zulasten anderer, z. B. innovations- oder umweltbezogener Kriterien).
- Das gegenseitige Verständnis für die Rahmenbedingungen von Auftraggeber/-nehmer fehlt oft.
- Es bestehen große Unsicherheiten hinsichtlich der Rechte am geistigen Eigentum.





## 2. Was sind die Herausforderungen von öffentlichen Auftraggebern bei der Einbindung von innovativen KMUs/ Startups?

- Geeignete, rechtssichere Instrumente zur Beschaffung von innovativen Produkten sind nur wenig bekannt.
- Auftraggeber haben oft nur eine unzureichende Marktkenntnis. Oftmals fehlen die Kompetenzen, geeignete Hilfsinstrumente und personelle Ressourcen für umfassende Markterkundungen (z. B. Auffinden geeigneter Produkte und Anbieter, Information über den State-of-the-Art in diesem Produktbereich). Bei der Erstellung von Leistungsbeschreibungen fließen dadurch häufig veraltete Marktkenntnisse ein.
- In vielen öffentlichen Institutionen erfolgen Beschaffung und Markterkundung dezentral. Somit fehlt dort ein zentrales marktbezogenes Wissensmanagement - stattdessen liegen Teilinformationen in unterschiedlichen Organisationseinheiten vor.
- Berührungängste: Wie kommt man an Startups/KMUs heran?

## 3. Worauf können öffentliche Auftraggeber konkret bei der Vorbereitung und Durchführung von Vergabeverfahren achten?

- Ideal wäre eine umfassende Markterkundung im Vorfeld, z. B. über Anbieter-Plattformen und -Datenbanken (etwa Startup-Map. Berlin für Berliner innovative Jungunternehmen). Gespräche mit potentiellen Lieferanten im Vorfeld der Ausschreibung bieten die Möglichkeit, infrage kommende neuartige Produkte oder Lösungen kennenzulernen und somit die eigene Marktkenntnis zu aktualisieren.
- Ausschreibungen Startup-freundlich und innovationstauglich gestalten:
  - Funktionale Leistungsbeschreibungen („Lösungen ausschreiben“) bei öffentlichen Ausschreibungen
  - Zulassen von Nebenangeboten
  - Aufteilung großer Aufträge in kleinere KMU-freundliche Fachlose
  - Leistungsbeschreibung mit innovationsorientierten Zuschlagskriterien





- Innovative Produkte können über bestimmte Vergabeinstrumente besonders gut beschafft werden (u. a. Verhandlungsvergaben, Vorkommerzielle Auftragsvergaben, oberhalb EU-Schwellenwerte Innovationspartnerschaften oder Wettbewerbliche Dialoge). Zu den hierfür geeigneten Instrumenten berät das Kompetenzzentrum für innovative Beschaffung des Bundeswirtschaftsministeriums (KOINNO BMWi).
- Rechtsklarheit im Umgang mit geistigem Eigentum und Geschäftsgeheimnissen für Bieter schaffen.
- Nutzung einer zentralen Vergabeplattform, sodass Startups/KMUs nicht mehrere Plattformen durchsuchen müssen (z. B. BUND.de).
- Für Jungunternehmen: Die Möglichkeit des „Ausleihens“ von Referenzen einräumen und kommunizieren, dass z.B. Nachunternehmer oder Bietergemeinschaften zulässig sind.
- Reduzierung der Anforderungen an Bieter: Achten auf Verhältnismäßigkeit sowie rechtliche Erforderlichkeit (bspw. Vorlage der Geschäftsberichte der letzten 3 Jahre nicht erforderlich)
- Aufteilung in Lose, um kleineren Unternehmen/ Startups die Chancen zur Teilnahme zu ermöglichen.
- Transparenz schaffen: Veröffentlichung der Zuschlagskriterien auch im Unterschwellenbereich
- Aktive Kommunikation an Startups über aktuelle Ausschreibungen (entweder geeignete Startups direkt oder aber ihre Verbände und Netzwerke informieren)
- Langfristige Möglichkeiten des marktbezogenen Wissensmanagements (nach Möglichkeit):
  - Einführung einer Dokumentation und Wiederverwendung der Informationen aus der Markterkundung
  - Abfrage des Leistungsspektrums der Bieter und Nutzung der Informationen für zukünftige Ausschreibungen

