


# IÖB-Praxisleitfaden

zur Umsetzung von innovationsfördernder  
öffentlicher Beschaffung



Eine Initiative von

 Bundesministerium  
Digitalisierung und  
Wirtschaftsstandort

 Bundesministerium  
Klimaschutz, Umwelt,  
Energie, Mobilität,  
Innovation und Technologie

In Kooperation mit

 **BBG** BUNDES  
BESCHAFFUNG



**Die wichtigsten  
Innovationen sind jene,  
die das Denken  
verändern.**

Hans-Jürgen Quadbeck-Seeger



# Inhalt

<b>IÖB auf einen Blick</b> .....	<b>4</b>
Erfolgreiche Beispiele.....	4
Ansprechpartner/innen.....	4
Die einzelnen Prozessschritte.....	5
<b>Grundlagen und Hintergründe</b> .....	<b>6</b>
Innovation im öffentlichen Umfeld.....	6
Praxisbeispiel Software.....	7
Praxisbeispiel LED.....	7
IÖB aktiv angehen.....	8
<b>Wer kann IÖB vorantreiben und wie?</b> .....	<b>9</b>
Als Anwender/in und mit einem Bedarf aktiv werden.....	9
Als Entscheider/in aktiv werden.....	10
Als Innovationsmanager/in bzw. Digitalisierungsverantwortliche/r aktiv werden .....	10
Als IÖB-Koordinator/in aktiv werden.....	11
Als Beschaffer/in aktiv werden.....	11
Als innovatives Unternehmen aktiv werden .....	11
<b>Kontakt</b> .....	<b>12</b>

# Die IÖB Initiative auf einen Blick

Österreichs öffentliche Verwaltung kauft jedes Jahr Produkte und Dienstleistungen im Wert von über EUR 45 Mrd.

Darunter fallen Infrastrukturbauten, Arbeitsmaschinen, Software, Nahrungsmittel und vieles mehr. Damit ist der öffentliche Einkauf ein erheblicher Wirtschaftsfaktor. Innovationsfördernde öffentliche Beschaffung (IÖB) zielt darauf ab, einen Teil der Ausgaben gezielt in den Einkauf von Innovationen zu leiten.

## Erfolgreiche Beispiele

Bereits erfolgreich umgesetzte Projekte zeigen auf, wo und wie IÖB möglich ist. Zur Inspiration und zum Austausch wichtiger Erfahrungswerte präsentiert die IÖB-Servicestelle in Zusammenarbeit mit den Projektverantwortlichen laufend neue gute Beispiele: [www.ioeb.at/erfolgreiche-projekte](http://www.ioeb.at/erfolgreiche-projekte)

## Ansprechpartner/innen

Die IÖB-Servicestelle mit ihrem Netzwerk an Kompetenz- und Kontaktstellen fungiert als **One-Stop-Shop** für alle Fragen zum Thema innovationsfördernde öffentliche Beschaffung.

Das Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort (BMDW) und das Bundesministerium

Das hat zwei erwünschte Effekte:

Die Verwaltung wird durch Innovationen moderner, **effizienter, bürgernäher und ökologisch verantwortungsvoller**. Auch Kostenreduktionen sind (langfristig) möglich.

Die für den Erfolg der Volkswirtschaft wichtige Innovationskraft erhält zusätzlichen An Schub. Unternehmen finden in **intelligent einkaufenden öffentlichen Organisationen gute Referenzkunden** – sei es für Neuentwicklungen oder für eine stärkere Marktdurchdringung am heimischen Markt.

Auch international gibt es zahlreiche Good-Practice Beispiele: In Deutschland führt **KOINNO** (Kompetenzzentrum für innovative Beschaffung) eine ähnliche Datenbank. Auch die **OECD** (Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung) hat gute Umsetzungsbeispiele veröffentlicht.

für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie (BMK) sind federführend für die **strategische Ausgestaltung und Umsetzung der IÖB-Initiative verantwortlich** und finanzieren entsprechende Aktivitäten und Maßnahmen:

[www.ioeb.at/kontakt/die-ministerien](http://www.ioeb.at/kontakt/die-ministerien)

## Die einzelnen Prozessschritte

Der Einkauf von Innovation ist Teamarbeit. **Gelungene IÖB setzt Strukturen, Budgets, Verantwortlichkeiten und eine Kultur der Kooperation voraus.** Personen in verschiedenen Positionen können einen Impuls in Richtung Zukunft geben: Anwenderinnen und Anwender mit einem Bedarf, Entscheiderinnen und Entscheider, Innovationsmanagerinnen und -manager, Digitalisierungsverantwortliche, Beschafferinnen und Beschaffer, IÖB-Koordinatorinnen und IÖB-Koordinatoren sowie Unternehmen.

### Tipps & Details stecken in den Modulen i

Wer ist eigentlich für den Einkauf von Innovationen verantwortlich? Woraus ergeben sich Projekte, wie kann ein Workshop helfen und was ist bei den einzelnen Prozessschritten zu bedenken? Welche Förderungen und Unterstützungen gibt es? Wie erfolgt Risikomanagement? Und was ist zu tun, nachdem die Ausschreibung abgeschlossen ist?

Praxisbezogene Antworten darauf und auf vieles mehr stecken in den **einzelnen Modulen zum Leitfaden**. Lesen Sie quer.

### Aus den Beschaffungen lernen

Potenziale für neue innovative Beschaffungsvorhaben ergeben sich aus der Analyse laufender, auslaufender und vergangener Verträge.

➤ **MODUL E**

### Erfolge kommunizieren

Die erfolgreiche Beschaffung ist eine gute Nachricht. Der Einkauf einer Innovation bringt den öffentlichen Auftraggeber voran.

Er bringt Unternehmen und die Wirtschaft voran. Das Projekt sollte in PR-Aktionen vor den Vorhang geholt werden. Über die Kanäle der IÖB-Serviceestelle erfährt auch die Innovationscommunity davon.

### Qualität & Verträge managen

Der Erfolg des Innovationseinkaufs zeigt sich während der Vertragserfüllung. Gemeinsam mit den Beteiligten und Betroffenen ist die Leistungserfüllung im Blick zu behalten.

➤ **MODUL E**

### Vergabe durchführen

Basierend auf der Markterkundung und den abgeleiteten strategischen Festlegungen entstehen die Ausschreibungsunterlagen. Die Auftragsvergabe erfolgt direkt oder im Zuge einer Ausschreibung. Auftraggeber und Auftragnehmer binden sich vertraglich.

### Ansatzpunkte für den Einkauf von Innovationen identifizieren

IÖB-Projekte ergeben sich aus Marktbeobachtungen, der Analyse vergangener Beschaffungen und aktuellen Herausforderungen oder Visionen. Workshops helfen bei der Identifizierung. Ein Ideenmanagement sorgt für laufend neue Ideen.

➤ **MODUL A**

### Projekte initiieren

Auf Basis erster Skizzen erfolgt die Priorisierung und Freigabe von Projektideen. Strategische Gesichtspunkte, Verbesserungspotenzial und Umsetzbarkeit sind mögliche Kriterien.

➤ **MODUL A**

### Bedarf funktional beschreiben

Die Umsetzung startet mit einer funktionalen Beschreibung der Anforderungen. Die gewünschte Anwendung, die Lösung eines Problems oder die Vision stehen dabei im Fokus – nicht technische Details eines Produkts.

➤ **MODUL B**

### Bei der Markterkundung mit Unternehmen austauschen

Noch vor dem Beschaffungsverfahren braucht es Informationen zu Produkten und Technologien, möglichen Lieferanten sowie dem Markt. Bei Themen mit Innovationspotential wichtig: den Dialog mit Unternehmen suchen sowie den Blick über bekannte Anbieter und Lösungen hinaus richten.

➤ **MODUL B**

### Strategische Weichen stellen

Verfahrenswahl, Strukturierung der Leistungsanforderungen, Festlegung der Kriterien, Teilnahmehürden, Risikoabwägung, Teststellung etc.: Jetzt fallen wichtige Entscheidungen. Förderungen können den Ausschlag geben. Informationen dazu unbedingt vor Einleitung eines Vergabeverfahrens einholen.

➤ **MODUL C & ➤ MODUL D**



# Grundlagen und Hintergründe

## Innovation im öffentlichen Umfeld

Im Kern liegt der Vorteil von Innovation in der Verbesserung von bestehenden Abläufen bzw. die bestmögliche Lösung neuer Aufgaben und Herausforderungen. Unterschiedliche, **positive Effekte sind dabei denkbar:**

Ein qualitativer Effekt kann z.B. **ein einfacheres Verfahren für Bürgerinnen und Bürger** sein (digitale Bürgerservices, automatisierte Bearbeitung von Anträgen etc.). Auch ökologische Verbesserungen können durch einen **niedrigeren Ressourcenverbrauch** oder den Einsatz neuer, **umweltfreundlicher Technologien** erreicht werden. Im besten Fall, spart Innovation so auch langfristig Kosten ein. Doch was genau kann als Innovation im Kontext des öffentlichen Einkaufs gesehen werden? **Das Bundesvergabegesetz (BVerG.) 2018** bietet bei

der Definition von Innovation weitgehenden Spielraum, **gibt aber die Richtung vor**, dass eine Neuerung oder deutliche Verbesserung herbeigeführt werden muss:



### Bundesvergabegesetz BVerG 2018

Innovation ist die Realisierung von **neuen oder deutlich verbesserten Waren, Dienstleistungen oder Verfahren**, insbesondere von Produktions-, Bau- oder Konstruktionsverfahren, neuen Vermarktungsmethoden oder neuen Organisationsverfahren betreffend Geschäftspraxis, Abläufe am Arbeitsplatz oder externe Beziehungen.

**Innovation ist ein sekundäres Beschaffungsziel und wird im öffentlichen Bereich wie folgt bewertet:**

<b>Ebene 1</b>	Neuentwicklung Produkt/DL	Es wird/ eine Neuentwicklung beschafft, d.h. Güter oder Dienstleistungen etc., welche vom Auftragnehmer neu für die Anforderungen der Organisation entwickelt werden (inkl. Forschungs- und Entwicklungsaufträge). <b>+ Innovativer Charakter des Produkts/DL (bzw. „Mehrwert durch Innovation“)</b>
<b>Ebene 2</b>	Erstkunde für Produkt/DL	Es handelt sich um den Erstkauf von neuen Gütern oder Dienstleistungen etc. durch eine öffentliche Stelle in Österreich. Dies kann zum Beispiel im Rahmen eines Pilotprojekts geschehen. <b>+ Innovativer Charakter des Produkts/DL (bzw. „Mehrwert durch Innovation“)</b>
<b>Ebene 3</b>	Neu für die Organisation beschafft (Diffusion von Innovation)	Es handelt sich um die Beschaffung innovativer Güter oder Dienstleistungen etc., deren Anschaffung in der Organisation erstmals erfolgt bzw. noch nicht der Regelfall war. <b>+ Innovativer Charakter des Produkts/DL (bzw. „Mehrwert durch Innovation“)</b> <b>+ Zeitraum: Maximal 3-5 Jahre nach erstmaliger Verfügbarkeit (produktabhängig)</b>

**Neuentwicklungen (Ebene 1)** sind die am klarsten erkennbare Form von innovativen Beschaffungsprojekten, da der Entwicklungsanteil des Projekts offen erkennbar ist.

Auch Erstkunden- bzw. der **Pilotcharakter (Ebene 2)** kann relativ einfach im Rahmen der Projektentwicklung festgestellt werden (in aller Regel kann die entsprechende Fachabteilung und/oder der Auftragnehmer darüber Auskunft geben bzw. ist ein solcher Pilotcharakter im Verfahren abgebildet).

Schwieriger ist die Einschätzung des überwiegenden Großteils der Beschaffungen, die sich weder durch eine gemeinsame Neuentwicklung bzw. einen Pilotcharakter auszeichnen. Also jene Beschaffungen, über die neue Technologien und Dienstleistungen eingekauft werden, **durch die ein bedeutender Mehrwert für die Organisation und/oder ihre Kundinnen und Kunden/die Bürgerinnen und Bürger geschaffen wird**. Dabei handelt es sich um Produkte und/oder Dienstleistungen die bereits weitgehend standardisiert von einem, oder mehreren Anbietern beschafft werden können (**Ebene 3**).

Bei solchen Beschaffungen ist dann neben dem geschaffenen Mehrwert die Frage der Aktualität zu bewerten. Um die Komplexität niedrig zu halten, empfehlen wir als Richtschnur einen Zeitrahmen von rund **3-5 Jahren ab der Markteinführung** eines neuen Produkts anzusetzen.

Wichtig ist mit Augenmaß vorzugehen und Unterschiede bei den Produkt- und Dienstleistungsarten zu beachten. Inwieweit ein neues Produkt oder eine Dienstleistung als innovativ betrachtet werden kann, **hängt von den typischen Produktzyklen des Produkttyps ab**. Darüber hinaus müssten besondere Bedingungen bestehen, um ein Produkt/eine Dienstleistung weiter als innovativ zu bewerten.

Dazu kommt die Frage ob das Produkt bereits zum Standard in der eigenen Organisation gehört. **Eine erstmalige Beschaffung oder Ausrollung auf alle Abteilungen nach einem Piloten ist innovativ**.

Die erneute Beschaffung nachdem das Produkt schon mehrere Jahre in der ganzen Organisation in Verwendung war, ist es nicht.

## Praxisbeispiel Software

Es wird eine **neue Software** von einem österreichischen Anbieter beschafft. Diese beschleunigt die Prozessabwicklung in den Anwendungsbereichen aufgrund derer sich **deutliche Einsparungseffekte** ergeben. Die Mehrkosten für die Software amortisieren sich innerhalb von 18 Monaten durch die ermittelten Einsparungseffekte. Die Software ist seit zwei Jahren am Markt verfügbar. Ein anderes Ministerium hat die Software bereits im Einsatz.

Hierbei handelt es sich um eine Innovation für die Organisation (**Ebene 3**) und kann daher als solche ausgewiesen werden.

## Praxisbeispiel LED

Im Jahr 2019 wird ein Gebäude mit neuen **Leuchtdioden statt Glühbirnen** ausgerüstet. Es wird dabei auf LEDs zurückgegriffen, die in gleicher oder ähnlicher Form seit 10 Jahren am Markt verfügbar sind.

Hier liegt zwar wahrscheinlich ein Einsparungseffekt im Betrieb der Beleuchtung vor.

Da es sich aber bereits um eine **seit mehreren Jahren etablierte Technologie** handelt, ist es keine Innovation.

## IÖB aktiv angehen

IÖB ist nicht immer ein Selbstläufer. Es gibt jedoch zahlreiche Ansatzpunkte für Innovation im öffentlichen Sektor. Herausforderungen bzw. Lösungsabsichten können sehr unterschiedlich sein: Beispiele wären eine Gesetzesänderung welche eine Organisation zwingt **Änderungen in Prozessen zu veranlassen** (z.B.: DSGVO Regelungen), Feedback von unzufriedenen KundInnen/BürgerInnen, eine **neue Strategieausrichtung** (z.B.: neue Maßstäbe für Nachhaltigkeit) oder auch bestehende Produkte/Dienstleistungen, die Unzufriedenheit hervorrufen.

Mehr zum Thema Ansatzpunkte für **Innovationspotentiale** finden Sie im **MODUL A**.

Werden Herausforderungen, Unzulänglichkeiten (vor allem mit bestehenden Produkten) oder neue Anforderungen (z.B. hinsichtlich Umweltverträglichkeit) nicht an den Markt weitergetragen, kann es zu einem sogenannten **„Buyer-Supplier-Paradoxon“** kommen: Öffentliche Kunden beziehen bestehende Produkte weiter, die den Bedarf aber gar nicht mehr optimal decken. Sie geben dem Lieferanten oder anderen Marktteilnehmern kein Feedback oder suchen nach besseren Lösungen. Unternehmen bieten dieselben bewährten Produkte und

-dienstleistungen weiterhin an, da sie stabilen Umsatz generieren und von der Zufriedenheit des öffentlichen Auftraggebers ausgehen. Damit bleibt die Nachfrage nach neuen Produkten und Dienstleistungen als auch ein aktives Angebot aus. Innovation bleibt auf der Strecke – mit negativen Effekten für eine effiziente Verwaltung und eine wettbewerbsfähige Wirtschaft.

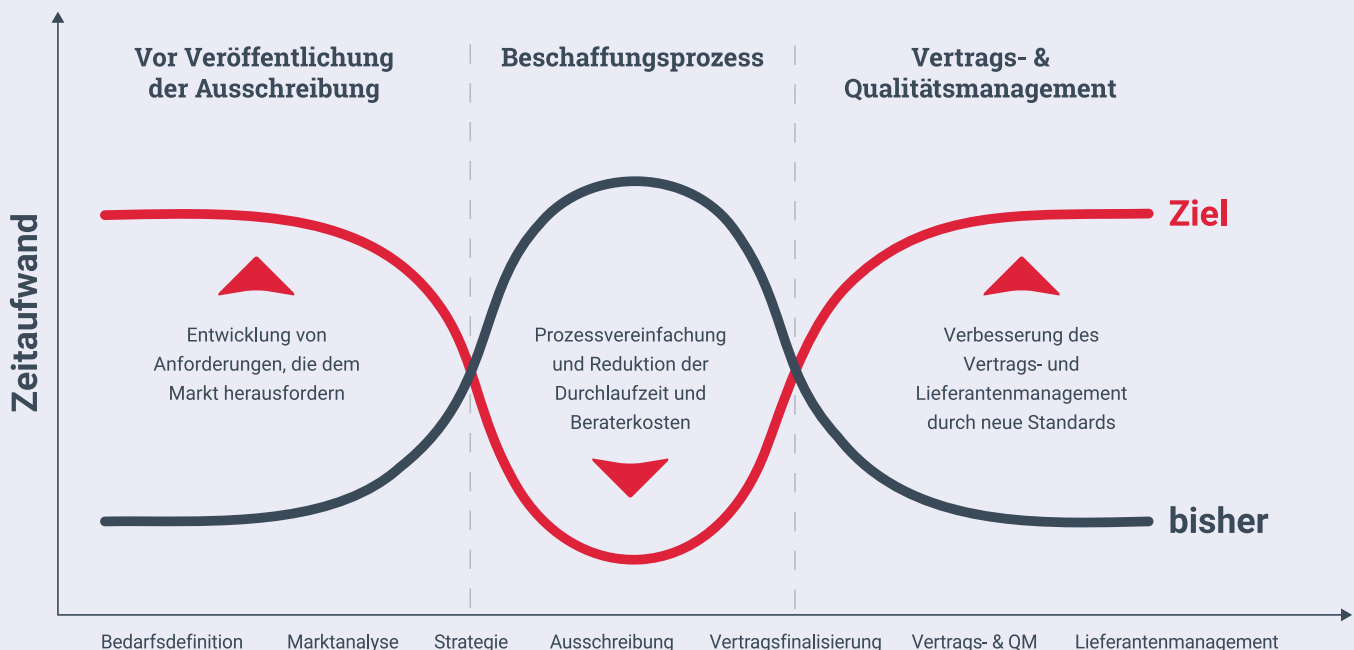
**Innovationsfördernde öffentliche Beschaffung bietet einen Weg aus diesem Zustand an** und setzt bereits sehr früh im Beschaffungsprozess, bei der Bedarfsdefinition an.



### Tipp

Innovation geht oft Hand in Hand mit dem Thema der Nachhaltigkeit. Hierfür hat die Bundesbeschaffung GmbH in Kooperation mit dem BMK **eine eigene Stelle für nachhaltige Beschaffung (naBe) eingerichtet**.

Mehr Informationen dazu finden Sie auf der Website [www.nachhaltigebeschaffung.at](http://www.nachhaltigebeschaffung.at)





# Wer kann IÖB vorantreiben und wie?

**Der Einkauf von Innovation ist Teamarbeit. Personen in verschiedenen Positionen und in verschiedenen Organisationseinheiten können den Stein ins Rollen bringen und der Organisation einen Impuls in Richtung Zukunft geben.**

Nicht jede Rolle ist in jeder Organisation vergeben. Die Liste ist daher auch eine Anregung, diese Rolle einzurichten oder festzulegen, **wer die Aufgaben übernimmt und die Initiative ergreift**. Um das gegenseitige Verständnis zu erhöhen, beschreibt dieses Modul auch die Rolle des Unternehmens als Auftragnehmer im IÖB-Prozess.

Dieser Leitfaden hebt wichtige, **treibende Personen** hervor und gibt Tipps für Verhaltensweisen und Handlungsmöglichkeiten:

- > Anwender/innen mit einem Bedarf
- > Entscheider/innen oder Führungskräfte
- > Innovationsmanager/innen bzw. Digitalisierungsverantwortliche
- > Beschaffer/innen
- > IÖB-Koordinatorinnen und IÖB-Koordinatoren

## Als Anwender/innen mit einem Bedarf aktiv werden

Innovation muss nicht in den Riegen von Entscheiderinnen und Entscheidern beginnen, denn Sie wissen oft am besten, **wo es in Ihrer täglichen Arbeit Verbesserungen braucht**.

Sie haben, als Anwenderinnen und Anwender direkte Erfahrungswerte mit derzeit genutzten Produkten oder Dienstleistungen und können **inhaltlich wertvolle Innovationsimpulse geben!** Treten Sie in Austausch mit den Personen, die für die Produktgruppe den Einkauf organisieren.

Wenden Sie sich gemeinsam an den bestehenden Lieferanten, wenn ein Produkt aus Ihrem Verantwortungsbereich nicht zufriedenstellend ist oder Sie Verbesserungsideen haben. Der Lieferant hat möglicherweise bereits ein besseres Produkt - ein Gespräch kann vieles in Bewegung bringen.

Steht eine Neuausschreibung oder Vergabe vor der Tür, sorgen Sie dafür, dass nicht einfach Leistungsbeschreibungen aus alten Unterlagen wiederverwendet werden. **Informieren Sie sich bei potentiellen Anbietern, sondieren und stimulieren Sie den Markt.** Der potentielle Mehraufwand kann sich lohnen.

Für Ihre Herausforderung gibt es derzeit noch kein Produkt/keine Dienstleistung in Ihrer Organisation? Sie kennen aber Produkte, die innovativ und hilfreich wären? Sprechen Sie mit der zuständigen Führungskraft oder dem zentralen Einkauf und regen Sie den Kauf an.

Für Ihre Herausforderung, Ihren Bedarf, Ihre Idee ist Ihnen noch kein passendes Produkt/keine Dienstleistung ausreichend bekannt? Führen Sie eine **Markterkundung** durch (mehr dazu in **MODUL B** dieses Leitfadens).

## Als Entscheider/innen aktiv werden

Ihnen als Führungskraft in Ihrer Organisation oder als politischer Entscheidungsträger kommt eine zentrale Rolle bei der Ermöglichung von Innovationen in der Beschaffung zu. **Sie schaffen mit strategischen Vorgaben und Zielen den Rahmen für die Weiterentwicklung** Ihrer Organisation und konkrete Innovationsprojekte. Welche Möglichkeiten bieten sich, Innovation in der Beschaffung voranzutreiben?

Schaffen Sie Strukturen, die Innovationen ermöglichen und in denen Innovation als Lösungsansatz mitgedacht wird bzw. mitgedacht werden muss. **Erteilen Sie klare Aufträge an die Organisation** sich über Innovation Gedanken zu machen und legen Sie dafür klare Zuständigkeiten fest. Lassen Sie sich über den Fortschritt dieser

Arbeit informieren, zum Beispiel indem Sie Wirkungsziele und entsprechende Kennzahlen festschreiben, an denen Innovation in Ihrer Organisation gemessen werden können. Ermöglichen Sie Innovationen, indem Sie Freiräume für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter schaffen. **Stellen Sie Ressourcen zur Verfügung**, um sich mit Innovationen und Neuerungen zu beschäftigen.

Bauen Sie Fragen der Weiterentwicklung in Ihre strategische Zukunftsplanung für die Organisation ein. Bedenken Sie dabei Fragen mit, wie z.B. „**Welche Technologien können uns in 5 Jahren unterstützen unsere Arbeit effizienter zu machen?**“ oder „Welche Produkte kann uns helfen eine herausziehende Herausforderung in den nächsten Jahren zu meistern?“.

## Als Innovationsmanager/innen bzw. Digitalisierungsverantwortliche aktiv werden

Sie sind mit der Aufgabe betraut, Ihre Organisation innovativer, moderner oder digital fit zu machen. Sie sind für die übergeordnete Innovationsstrategie verantwortlich, kümmern sich um Forschungs Kooperationen, vermarkten Innovationsaktivitäten nach außen und sind für die interne Koordination und Kommunikation zum Thema verantwortlich. **Projekte mit Leuchtturmcharakter belegen Ihren Erfolg.**

Zu Ihren Aufgaben gehört es daher auch, Projekte mit Innovationscharakter auf den Weg zu bringen. Innovationen entstehen nicht nur an Forschungseinrichtungen. Innovationen müssen auch nicht unbedingt intern entwickelt werden. Ein Einkauf entsprechender Produkte oder Dienstleistungen kann rasch Wirkung entfalten. Das ist effizient!

**Nutzen Sie die innovationsfördernde öffentliche Beschaffung sowie die Serviceleistungen der IÖB-Servicestelle als Mittel zum Zweck:**

- ▶ In **IÖB-Workshops** mit bis zu 15 Ihrer Kolleginnen und Kollegen befördern wir Projektideen zu Tage, die Ihre Kernaktivitäten nähren können. Wir zeigen passende Wege im Rahmen von IÖB auf. Zudem schaffen wir mit den Workshops Aufmerksamkeit für das Thema Innovation und **entlasten Ihre Ressourcen.**
- ▶ Mit unseren **Challenges und Vorbereitungsworkshops** unterstützen wir Ihre Kolleginnen und Kollegen direkt bei der Projektrealisierung. Wir schaffen den nötigen **Impuls**. Die Last der Projektbegleitung liegt nicht mehr alleine bei Ihnen.
- ▶ **Finanzielle Förderungen** können IÖB-Projekten den nötigen Anschub geben – informieren Sie Ihre Kolleginnen. Einen Überblick bietet **Modul C** dieses Leitfadens.
- ▶ **Erfolgreiche Einkaufsprojekte** bewerben wir in unserem Newsletter, auf unserer Homepage und bei Veranstaltungen. Wir rücken damit Sie und Ihre Organisation in ein **gutes Licht.**

Der Einkauf ist ein zentraler Teil im Innovationspuzzle. Wir von der IÖB-Servicestelle sind Ihr strategischer Partner dabei. Starten Sie mit einem kostenlosen Workshop!

## Als IÖB-Koordinator/in aktiv werden

Sie übernehmen, wenn Sie nicht auch gleichzeitig Beschafferinnen und Beschaffer sind, eine wesentliche **Schnittstellenfunktion und agieren als Impulsgeber** für Innovationsbeschaffung in Ihrer Organisation.

Als IÖB-Verantwortliche oder -Verantwortlicher sollten Sie Innovationspotentiale im Zuge der Beschaffungsprozesse und in der Vorbereitung auf Beschaffungsprojekte aufzei-

gen. Sie agieren als Schnittstelle zu den Angeboten der IÖB-Initiative und sind erste Ansprechpartner für ihr jeweiliges Ressort, um IÖB-Themen und IÖB-Projekte voranzutreiben.

**Ein erster Schritt?** Organisieren Sie zusammen mit der IÖB-Servicestelle einen **Innovationsworkshop**, um das Potential für IÖB-Projekte in Ihrer Organisation zu analysieren.

## Als Beschaffer/in aktiv werden

Sie sind jene, die den eigentlichen Beschaffungsvorgang **operativ und von rechtlicher Seite durchführen** und begleiten. Ihnen kommt beim Einkauf von innovativen Produkten und Dienstleistungen daher eine Schlüsselrolle zu!

Sie haben umfangreiches **Marktwissen zu Ihren Beschaffungsbereichen** - nutzen Sie dieses, um Neuerungen am Markt rechtzeitig zu erkennen und es in zukünftige Beschaffungsprozesse einbauen zu können.

Sie sind auch die finale Schnittstelle für die Anwenderinnen und Anwender, um Anforderungen und Problemstellungen in einen Beschaffungsprozess zu integrieren und entsprechende Lösungen zu ermöglichen – lassen Sie Raum für diesbezügliche Anregungen.

Um Innovationen zu beschaffen braucht es von Ihnen allerdings nicht nur Wissen und Fähigkeiten, es braucht auch einen **stringenten Beschaffungsprozess**:



Eine **langfristige Beschaffungsstrategie** und darauf aufbauende Ressourcenplanung.



Die Möglichkeit, vorausschauend und aufbauend auf die **Beschaffungsplanung umfangreiche Markterkundungen** und Abstimmungen mit den Bedarfsträgern durchzuführen.



Ein **regelmäßiges Review** mit den Bedarfsträgern zu bereits durchgeführten Beschaffungen, um Feedback in zukünftige Beschaffungen einzubauen.



Einen funktionalen Ansatz bei der **Definition von Anforderungen** in Beschaffungsprojekten/Ausschreibungen.

## Als innovatives Unternehmen aktiv werden

Sie arbeiten in einem privaten Unternehmen bzw. jungen Startup, welches gerade ein **innovatives Produkt bzw. eine neue Dienstleistung auf den Markt bringt**.

Sie wissen, dass Sie schnell an nächste Aufträge kommen müssen, um Ihre Investitionen decken zu können und vor allem, um liquide zu bleiben. Sie sind in

Ihrer Position mit Aufgaben im Sales oder Business Development betraut und **akquirieren in erster Linie Pilotprojekte für Ihr neues Produkt**. Zu Ihren Aufgaben gehört daher auch, Projekte mit öffentlichen Auftraggebern anzubahnen und ihr innovatives Produkt bei eben diesen zu positionieren und bekannter zu machen. Der öffentliche Beschaffungsmarkt ist Ihnen ein

Begriff – Sie sind jedoch nicht näher mit den Details öffentlicher Ausschreibungen vertraut. Sie wissen, dass öffentliche Auftraggeber als risiko-averse, jedoch sehr verlässliche Partner gelten. Es ist auch bekannt, dass das jährliche Volumen des öffentlichen Einkaufs sehr groß ist.

Ihnen ist bewusst, dass die öffentliche Verwaltung **in Zeiten von Automatisierung und Digitalisierung einem grundlegenden Wandel unterworfen wird**. Genug Gründe, auf öffentliche Auftraggeber einen oder gleich mehrere Schritte zuzugehen und diese als Erstkunden zu gewinnen. Nutzen Sie auf diesem Weg die innovationsfördernde öffentliche Beschaffung sowie die Serviceleistungen der IÖB-Servicestelle:

**Bringen Sie sich ins Spiel!** Öffentliche Auftraggeber können wichtige erste Referenzkunden sein. Die IÖB-Servicestelle unterstützt Sie als Brückenbauer. Machen Sie Ihre Innovation bekannter! Starten Sie bereits

heute mit Ihrem Produkt-Schaufenster am Marktplatz Innovation der IÖB-Innovationsplattform und setzen Sie den ersten Schritt.

► **Positionieren Sie Ihr innovatives Produkt am Marktplatz Innovation der IÖB-Innovationsplattform.** Mit der IÖB-tauglich-Auszeichnung prämierte Innovationen erhalten ein kostenloses digitales Produkt-Schaufenster und damit leichteren Zugang zu öffentlichen Auftraggebern.

**IÖB-taugliche Innovationen unterstützen wir dabei**, am Radar von öffentlichen Auftraggebern zu bleiben, sowohl in persönlichen Terminen als auch über IÖB-eigene und nahe Vertriebskanäle.

► **Nutzen Sie die Möglichkeit, so früh wie möglich mit öffentlichen Auftraggebern ins Gespräch zu kommen.** Lassen Sie sich auf Markterkundungen öffentlicher Auftraggeber ein. Diese nutzen ihre Recherchen um – noch vor einer Vergabe - einen Überblick über den Markt zu bekommen.

Eine Möglichkeit bieten hier **IÖB-Challenges**, bei denen Sie als Unternehmen an aktuellen Problemstellungen öffentlicher Auftraggeber mitwirken können.

## Kontakt

**IÖB-Serviceline: +43 1 245 70-817**

Montag bis Donnerstag von 09:00 – 15:30 Uhr

Freitag von 09:00 – 13:30 Uhr

IÖB-Servicestelle

Lassallestraße 9B

1020 Wien

ioeb@ioeb.at

[www.ioeb.at](http://www.ioeb.at)

[www.ioeb-innovationsplattform.at](http://www.ioeb-innovationsplattform.at)

# Ihre Detailinfos

Auf der nächsten Seite finden Sie in der Flappe die genauen Beschreibungen zu den einzelnen Prozess-Modulen, welche den Weg zur innovativen öffentlichen Beschaffung ebnen.







**Erfolgreiche Innovation  
ist kein Zufall, sondern  
schweißtreibende Arbeit.**

Felix Gerg




## **Wir bauen Brücken.**

Zwischen öffentlichen  
Auftraggebern und innovativen  
Unternehmen.

Eine Initiative von

 Bundesministerium  
Digitalisierung und  
Wirtschaftsstandort

 Bundesministerium  
Klimaschutz, Umwelt,  
Energie, Mobilität,  
Innovation und Technologie

In Kooperation mit

 **BBG** BUNDES  
BESCHAFFUNG