



Europäische
Kommission

INNOVATIONSFÖRDERNDE ÖFFENTLICHE BESCHAFFUNG: EINBEZIEHUNG VON START-UPS

Eine Broschüre für öffentliche Auftraggeber

Innovationen **anders**
realisieren.



Innovationen **anders** realisieren.

Innovationen **mit Start-ups**
realisieren.

Luxemburg: Amt für Veröffentlichungen der
Europäischen Union, 2023
© Europäische Union, 2023
Iconos © Adobe stock

PDF ISBN 978-92-76-62000-6
doi: 10.2873/112
ET-04-23-058-DE-N



Die öffentliche Auftragsvergabe bedeutet mehr als Einkauf: Sie bedeutet **Investition**

Die Vorschriften für die öffentliche Auftragsvergabe behandeln nicht mehr nur die Frage, wie etwas beschafft werden soll, sondern auch was beschafft werden soll. Dabei wird auch zunehmend gewürdigt, dass es bei der verantwortungsvollen Verwendung von Steuergeldern um mehr geht als nur die Erfüllung des primären Bedarfs öffentlicher Einrichtungen. Die Öffentlichkeit möchte zu Recht nicht nur wissen, ob eine mit öffentlichen Mitteln beschaffte Lösung formal den Vorschriften entspricht, sondern auch, ob sie den größten Mehrwert im Hinblick auf Qualität, Kosteneffizienz, ökologische und soziale Auswirkungen hat und ob sie Chancen für die Anbieter bietet.

Die öffentliche Auftragsvergabe als Hebel für Start-ups – und Start-ups als Hebel für **eine bessere Welt**

Öffentliche Investitionen und Innovationen sind sowohl für die Bewältigung der Herausforderungen im Zusammenhang mit der Erholung nach der Pandemie, des grünen und des digitalen Wandels als auch für die Schaffung einer widerstandsfähigeren Wirtschaft in der EU von entscheidender Bedeutung. Als Pioniere der Innovation können Start-ups – insbesondere diejenigen mit dem größten unternehmerischen und kreativen Geist – dem öffentlichen Sektor zu bedeutenden Innovationen verhelfen.

TAUCHEN SIE EIN IN DIE ZUKUNFT DER INNOVATION

Unbegrenzte Möglichkeiten

Die EU-Vorschriften zur öffentlichen Auftragsvergabe haben öffentlichen Auftraggebern die Möglichkeit zur Entwicklung von Verfahren eröffnet, die sich nicht nur für große Unternehmen, sondern auch für kleinere innovative Anbieter eignen. Das öffentliche Beschaffungswesen der EU macht mehr als 14 % des Bruttoinlandsprodukts (BIP)

aus und ist ein riesiger Markt für innovative Produkte und Dienstleistungen. Sein Potenzial wird jedoch nicht ausgeschöpft. Ziel der Europäischen Kommission ist es, die Verfahren bei der öffentlichen Auftragsvergabe zu verbessern, die Nachfrage nach innovativen Waren, Dienstleistungen und Bauleistungen in Europa zu fördern und die Übernahme von Innovationen in der EU zu verbessern. Dies wird es ermöglichen, die öffentliche Nachfrage in das Innovationssystem zu integrieren und für nachhaltige wirtschaftliche Erholung zu sorgen.

WERT DER ÖFFENTLICHEN AUSSCHREIBUNGEN

nach Sektoren mit der höchsten Konzentration an Start-ups

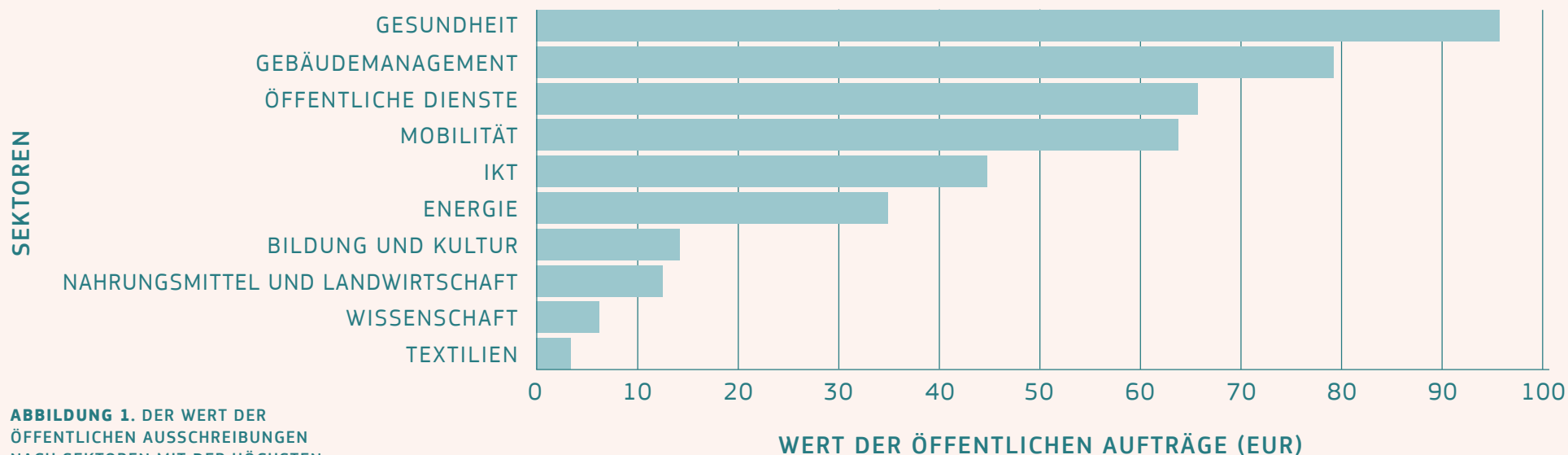


ABBILDUNG 1. DER WERT DER ÖFFENTLICHEN AUSSCHREIBUNGEN NACH SEKTOREN MIT DER HÖCHSTEN KONZENTRATION AN START-UPS IN DER EU IM JAHR 2020

Die neue Europäische Innovationsagenda

Die Kommission wird die Einrichtung eines Beratungsdiensts für Sachverständige im Bereich der innovationsfördernden öffentlichen Auftragsvergabe unterstützen. Dieser Dienst wird zwischen öffentlichen Auftraggebern und innovativen Anbietern vermitteln. Die Kommission wird auch die Einrichtung von „Living Labs“ und Innovationszentren fördern, etwa um Innovatoren und öffentliche Verwaltungen zusammenzubringen und so innovative Lösungen für Bereiche des öffentlichen Bedarfs verfügbar zu machen.

START-UPS ALS INNOVATIONSBESCHLEUNIGER UND ÖFFENTLICHE AUFTRAGGEBER ALS START-UP-BESCHLEUNIGER

Warum Start-ups anziehen?

1

Um zu verstehen, woher die nächste Generation von Ideen und Konzepten stammt: Start-ups sind ehrgeizige und dynamische Innovationsbeschleuniger, bei ihnen bestehen daher größere Chancen, innovative und bedarfsgerechte Lösungen zu finden.

2

Weil die Arbeit mit Start-ups oft mehr Dynamik in die Funktions- und Denkweise Ihrer Organisation oder Einrichtung bringt.

3

Um mehr Interesse auf sich zu ziehen und somit ein breiter gefächertes und qualitativ hochwertigeres Angebot an neuen Lösungen für innovationsfördernde Beschaffungen zu erhalten. Start-ups können einen völlig anderen Blick darauf bringen, wie ein öffentlicher Bedarf zu decken oder ein Problem, von dem die Öffentlichkeit betroffen ist, zu lösen ist.

4

Um den größtmöglichen Vorteil aus den EU-Vorschriften für die Vergabe öffentlicher Aufträge von 2014 zu ziehen, die die öffentlichen Auftraggeber in die Lage versetzt haben, Verfahren zu entwerfen, die für kleinere, innovativere Lieferanten geeignet sind.

5

Um innovativen Unternehmen Gelegenheit zur Erprobung ihrer neuen Lösungen unter Praxisbedingungen und in Anwendungsfällen zu verschaffen, damit sie ihre Lösungen im größeren Maßstab entwickeln und in Ihrer Stadt, Region usw. mehr Wirkung erzielen können.

6

Um die Wirtschaft zu diversifizieren, indem Unternehmen die Möglichkeit erhalten, sich den Bedürfnissen ihrer Kunden anzupassen, indem die Marktreife eines neuen Produkts bewertet wird und die Kosten für die Anwendung innovativer Technologien ermittelt werden.

7

Um zu verstehen, wer die aufstrebenden Akteure im Ökosystem sind, auf die man auf dem Anbietermarkt achten sollte.

8

Um eine bessere Kenntnis über den Einsatz digitaler Instrumente und die Rolle von Daten bei der Innovation zu erhalten.

DIE INNOVATIONSPARTNERSCHAFT: WIE GESCHAFFEN FÜR START-UPS

Was ist die „Innovationspartnerschaft“?

Bei der Innovationspartnerschaft handelt es sich um ein Verfahren, bei dem Forschung, Innovation und öffentliche Auftragsvergabe kombiniert werden und das in unterschiedliche Phasen unterteilt ist. Die Ausschreibungsphase findet zu Beginn des Verfahrens statt, wenn die am besten geeigneten Partner auf der Grundlage ihrer Fähigkeit zur Vertragsausführung und ihrer Angebote ausgewählt werden. In der nächsten Phase entwickeln die Partner die neue Lösung in Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber. Diese Phase kann in mehrere Schritte unterteilt werden, in denen die Anzahl der Partner nach und nach verringert werden kann, je nachdem, ob sie die vorab festgelegten Ziele erreichen. In der letzten kommerziellen Phase produzieren die Partner die innovative Lösung, die der Auftraggeber erwerben wird.

Innovationsfördernde Auftragsvergabe bedeutet zukunftsorientierte Auftragsvergabe

Innovation betrifft alle Sektoren. Die gesellschaftlichen Herausforderungen und Wandlungsprozesse von heute machen interdisziplinäre Lösungsansätze erforderlich, bei

denen zwischen unterschiedlichen Sektoren Verbindungen hergestellt werden können. Start-ups sind sehr häufig in der Lage, diese Verbindungen herzustellen.

In der Regel sind die Sektoren mit einem hohen Anteil an Start-ups im Allgemeinen auch diejenigen Sektoren, in denen Start-ups an Verfahren der Innovationspartnerschaft zahlreich beteiligt sind. Durch die öffentliche Auftragsvergabe an Start-ups investiert der öffentliche Auftraggeber in sie und in die Zukunft in ähnlicher Weise wie ein Wagniskapitalgeber, mit dem Unterschied, dass es keinen Anteilseigner gibt, der auf kurzfristige Gewinne drängt. Für öffentliche Auftraggeber zahlt sich dies in Form der gesellschaftlichen Wirkung aus, die die von Start-ups beschaffte Innovation entfaltet.

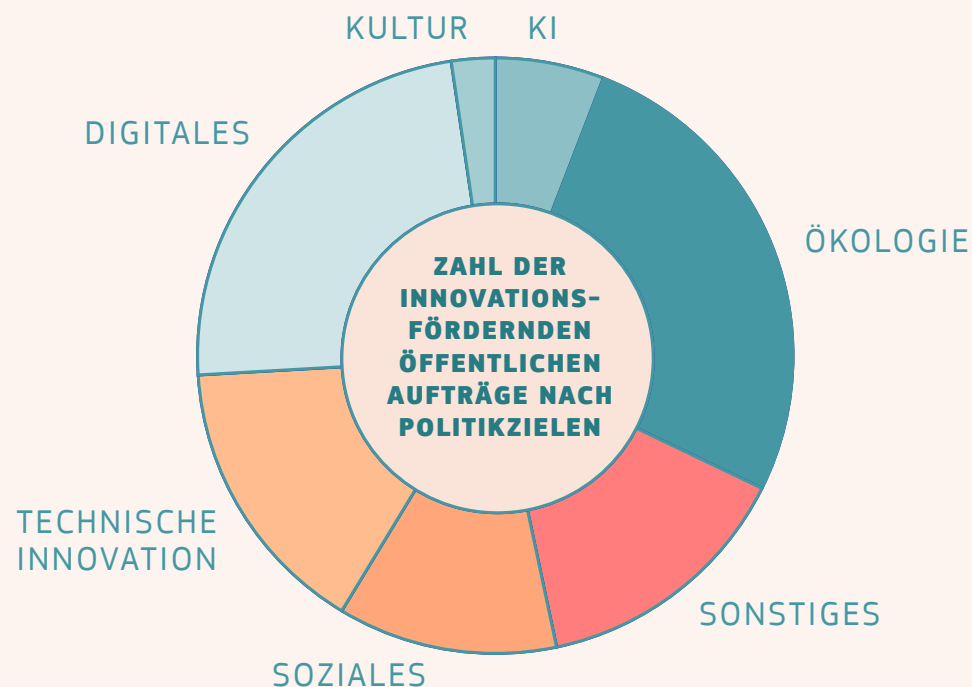


ABBILDUNG 2. ANTEIL DER AN KMU VERGEBENEN INNOVATIONSFÖRDERNDEN ÖFFENTLICHEN AUFTRAGSVERGABEVERFAHREN NACH POLITISCHEN ZIELEN IN DER EU ZWISCHEN 2016 UND 2021.

ÖFFENTLICHE AUFTRAGGEBER UND INNOVATIONSSYSTEME ZUSAMMENBRINGEN

Die Europäische Kommission hat eine Reihe von Initiativen ins Leben gerufen, die speziell darauf abzielen, die Verbindung zwischen dem öffentlichen Beschaffungswesen und Innovationssystemen herzustellen. In der nachstehenden Abbildung ist ein Paradigma für die Vergabe

öffentlicher Aufträge dargestellt, das dem erweiterten Innovationssystem Rechnung trägt. Bei diesem neuen Paradigma ist es für den Käufer besonders wichtig, sich auf die Vorbereitung der Aufforderung zur Angebotsabgabe und die Vertragsausführung zu konzentrieren. Die Aufforderung sollte in enger Verbindung mit den Innovationssystemen, zu denen kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und Start-ups, Innovationsagenturen, Living Labs, Hochschulen, Forschungszentren usw. gehören, erstellt werden.

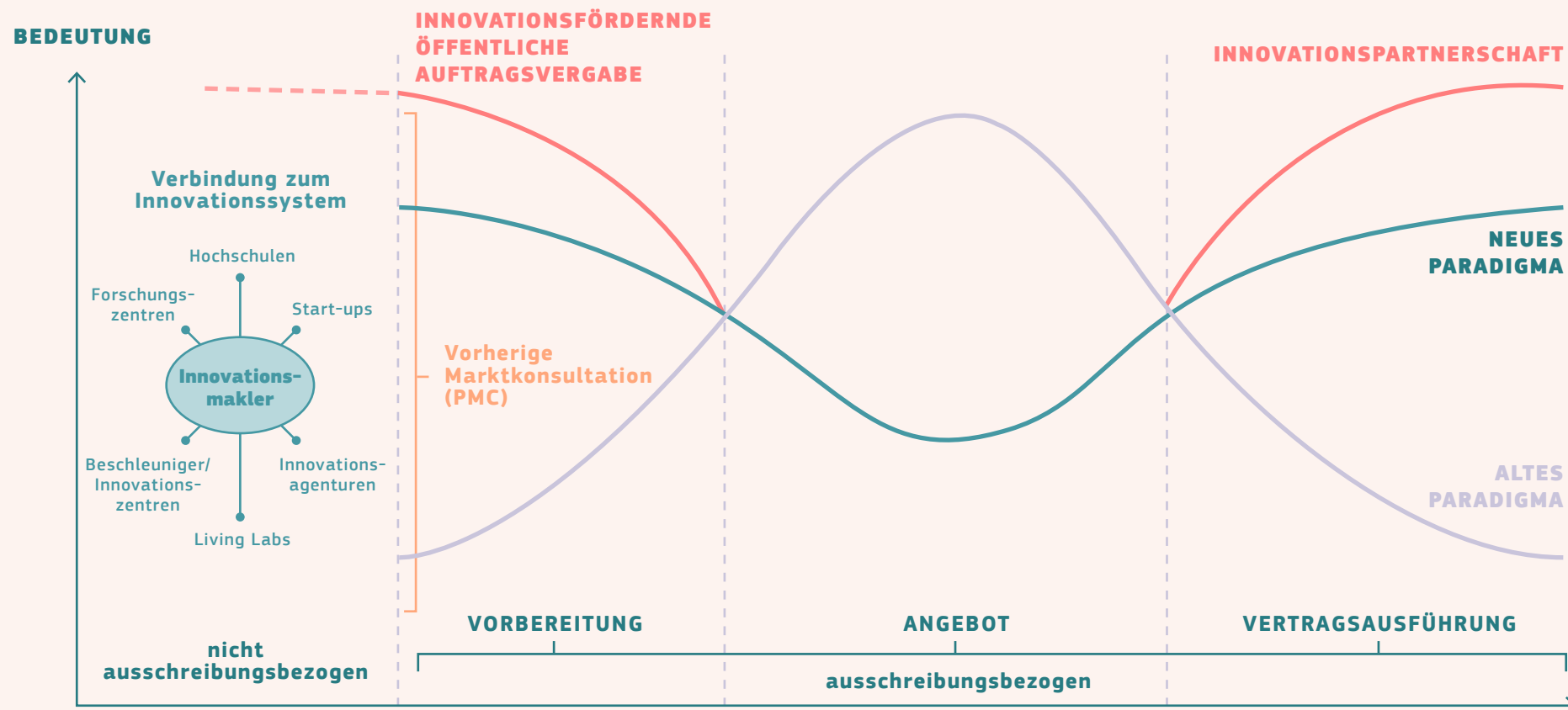


ABBILDUNG 3. DIE PHASEN DER INNOVATIONSFÖRDERNDEN ÖFFENTLICHEN AUFTRAGSVERGABE UND DIE ROLLE DER INNOVATIONSMAKLER.

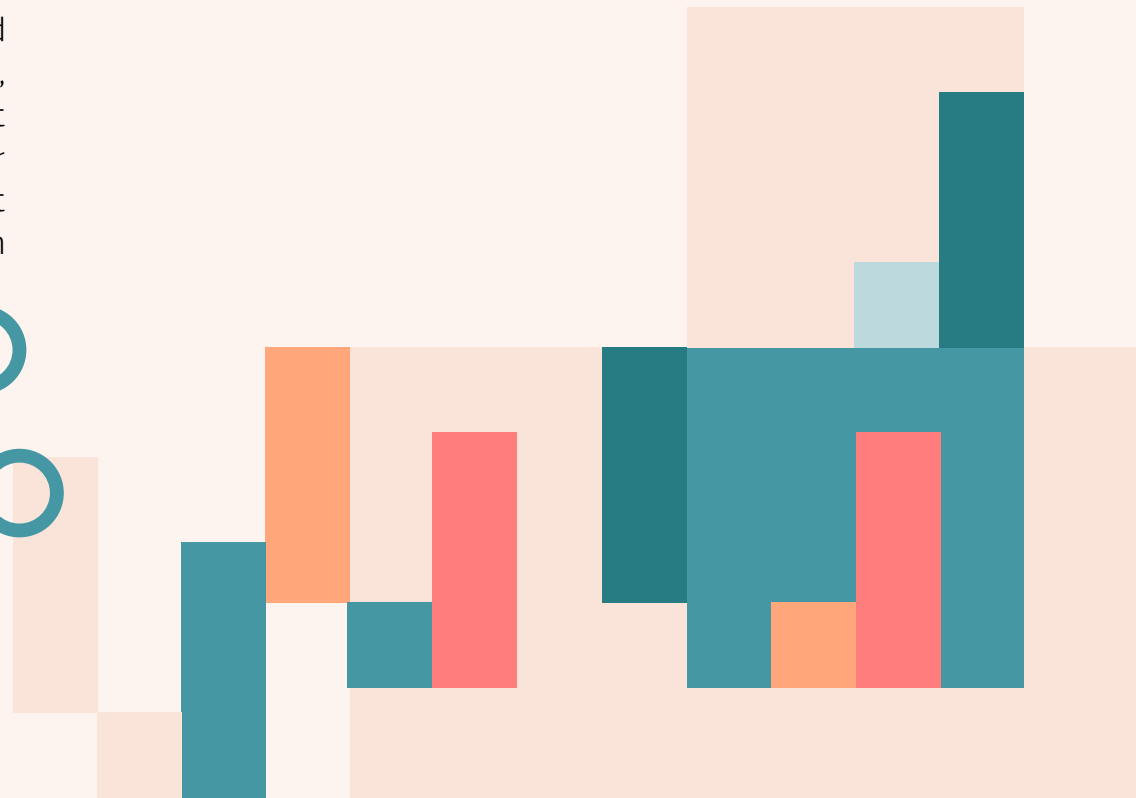
Nachhaltige Knotenpunkte

Wie in der [neuen Europäischen Innovationsagenda](#) angekündigt, wird die Europäische Kommission beispielsweise die Einrichtung von „Living Labs“ und Innovationszentren fördern, um Innovatoren und öffentliche Verwaltungen zusammenzuführen und so innovative Lösungen in Bereichen des öffentlichen Bedarfs zu fördern. Die Europäische Kommission hat eine Aufforderung zur Einreichung von Projekten zur Schaffung von Laboratorien (Living Labs und Innovationszentren) veröffentlicht, in denen die Herausforderungen und Bedürfnisse öffentlicher Einrichtungen mithilfe innovativer Lösungen von Start-ups und Unternehmern angegangen werden können. Ziel ist es, eine starke Verbindung zwischen Innovatoren und öffentlicher Verwaltung in Bereichen wie der Mobilität, dem grünen und dem digitalen Wandel, der Gesundheit und der Bildung usw. zu knüpfen. Dies wird auch zur Entwicklung von Beschaffungspraktiken führen, mit denen die Schaffung neuer Märkte für innovative Firmen begünstigt wird.



Was ist InnoBroker?

Mit dem [Projekt der Makler für die innovationsfördernde öffentliche Auftragsvergabe](#) wurde auf eine erleichterte Beschaffung innovativer Waren und Dienstleistungen durch Stärkung der Verbindungen zwischen öffentlichen Auftraggebern und innovativen Unternehmen hingearbeitet. Öffentliche Auftraggeber wurden bei der Ermittlung ihres Bedarfs durch zwischengeschaltete Stellen oder Parteien, den sogenannten Makler, unterstützt; als sie bereit waren, wurden die Käufer mit KMU und Start-ups in Kontakt gebracht, die in der Lage waren, innovative Lösungen zu entwickeln, die ihren Bedürfnissen entsprachen.



**PRÜFEN SIE VORAB, OB SIE DIE RICHTIGEN BEDINGUNGEN BIETEN, UM START-UPS ANZUZIEHEN!
 BEDENKEN SIE, DASS VEREINFACHTE VERFAHREN DER HAUPTFAKTOR SIND, DER DIE MÄRKTE FÜR ÖFFENTLICHE BESCHAFFUNGEN FÜR START-UPS ATTRAKTIV MACHT.**

VORAUSSETZUNGEN

MASSNAHMEN



Die richtige Strategie von Anfang an

Um innovative Unternehmen anzuziehen, sollten die technischen Spezifikationen als funktionale Anforderungen (d. h. was zu leisten ist) an die zu entwickelnde Lösung festgelegt werden. Mit anderen Worten, es sollte das zu lösende Problem definiert und dabei nicht zu genau vorgeschrieben werden, wie das zu geschehen hat. Dies ist umso wichtiger, als Start-ups aus einem anderen Sektor ebenfalls eine Lösung bereit haben könnten, die auf Ihr Problem anwendbar ist. Marktforschung und Marktkonsultationen können dabei helfen, zu verstehen, was am Markt erhältlich ist und wie die Märkte, an denen Sie die Beschaffung tätigen, strukturiert sind.



Verringerung des Verwaltungsaufwands

Fordern Sie gemäß dem Grundsatz der Einmaligkeit die Einheitliche Europäische Eigenerklärung für die Teilnahme an Verfahren zur Vergabe öffentlicher Aufträge an, damit Start-ups schon zuvor eingegebene Daten wiederverwenden und die Bewerbung schneller einreichen können.



Angepasste Auswahlkriterien

Verlangen Sie keinen Mindestumsatz, der das Doppelte des geschätzten Auftragswerts übersteigt, um potenzielle Bieter, die trotz eines niedrigeren Umsatzes möglicherweise über die notwendigen Kapazitäten und – noch wichtiger – eine bessere Lösung verfügen, nicht auszuschließen.



Verlangen Sie dafür Nachweise, die nicht voraussetzen, dass ein Bieter schon mehrere Jahre unternehmerisch tätig ist (etwa Umsatz sowie Bildungs- und Befähigungsnachweise von Dienstleistern statt Bescheinigungen über ordnungsgemäße Auftragsausführungen). Ziehen Sie, wenn möglich, niedrig angesetzte Auswahlkriterien in Erwägung.





Start-up-
freundliche
Ausschreibungs-
merkmale

Regeln Sie die Zuweisung von Rechten des geistigen Eigentums im Zusammenhang mit dem öffentlichen Auftrag vorab in den Ausschreibungsunterlagen, denn Start-ups könnten weniger geneigt sein, sich an einer Ausschreibung zu beteiligen oder ihr Innovationspotenzial voll auszuschöpfen, wenn ihre Erfindungen nicht ihr geistiges Eigentum bleiben.

Teilen Sie die Ausschreibung in Lose auf, um sicherzustellen, dass kleinere Akteure mitbieten können, die möglicherweise nicht in der Lage sind, alle Aspekte eines umfangreichen Auftrags abzudecken. Es ist außerdem möglich, die Zahl der Lose, die an einen Bieter vergeben werden können, zu beschränken.

Schaffen Sie die Möglichkeit zur Verwendung von Varianten; dies kann die Beteiligung von Start-ups und von innovativen KMU begünstigen, die nur eine innovative Lösung anbieten.

Start-up-
freundliche
Vertrags-
gestaltung

Stellen Sie sicher, dass Umfang und Laufzeit des Vertrags kein Hindernis darstellen. Kleinere Aufträge, auch durch die Aufteilung eines Auftrags in Lose, können Unternehmen oder Organisationen mit geringeren Kapazitäten den Zugang erleichtern. Allerdings können Verträge mit kurzer Laufzeit von höchstens einem Jahr es kleinen Auftragnehmern erschweren, in Ergebnisse zu investieren und diese zu liefern, insbesondere, wenn die Wirkung einer Initiative erst nach einiger Zeit sichtbar wird.

Gestalten Sie den Vertrag unter Berücksichtigung der Entwicklungsphasen und staffeln Sie die Zahlungen entsprechend, damit ein konstanter Cashflow und Liquidität vorhanden sind.

Ziehen Sie Regelungen für fristgerechte Zahlungen oder Vorfinanzierungen in Erwägung: Start-ups und innovative KMU sind auf frühzeitige und fristgerechte Zahlungen angewiesen, da sie nicht über dieselben finanziellen Puffer verfügen wie größere Unternehmen.





Start-up-
freundliche
Vertrags-
gestaltung

Wenn der Auftrag Fachwissen zum Datenschutz voraussetzt – etwa wegen der Nutzung öffentlicher Informationen – stellen Sie in den Spezifikationen klar, welche Rolle der öffentliche Auftraggeber spielt und was vom Auftragnehmer erwartet wird. Erwägen Sie, dem öffentlichen Auftraggeber eine größere beratende Rolle bei Datenschutzanforderungen einzuräumen. Dies könnte insbesondere für digitale Innovation relevant sein.

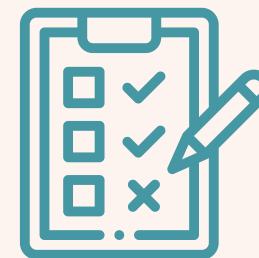
Nehmen Sie in den Vertrag nur wesentliche Anforderungen in Bezug auf Berichterstattung und Fortschrittsbesprechungen auf. Verknüpfen Sie beispielsweise Berichtspflichten nur mit einem Zeitplan für Fortschritte und Zahlungen und beraumen Sie Sitzungen nur zu den wichtigsten Etappenzielen an. Auf diese Weise verringert der Auftraggeber den Verwaltungsaufwand für Start-ups und für sich selbst.

Kommunikation

Veröffentlichen Sie die Ausschreibung nicht nur im nationalen Portal für die Bekanntmachung öffentlicher Ausschreibungen und auf TED , sondern auch in den sozialen Medien und machen sie anderweitig darauf aufmerksam, etwa auf Portalen und in Publikationen, vor allem solchen, die sich an innovative Unternehmen wenden.



¹ Tenders Electronic Daily, auf <https://ted.europa.eu/>, wenn die Ausschreibung über der Schwelle für eine EU-weite Veröffentlichung liegt.





Kontaktdaten

Haben Sie Fragen? Schreiben Sie uns:
GROW-INNOVATIONPROCUREMENT@ec.europa.eu

Möchten Sie auf dem Laufenden bleiben?
[Abonnieren Sie unseren Newsletter](#), „The Public Procurement Gazette“.