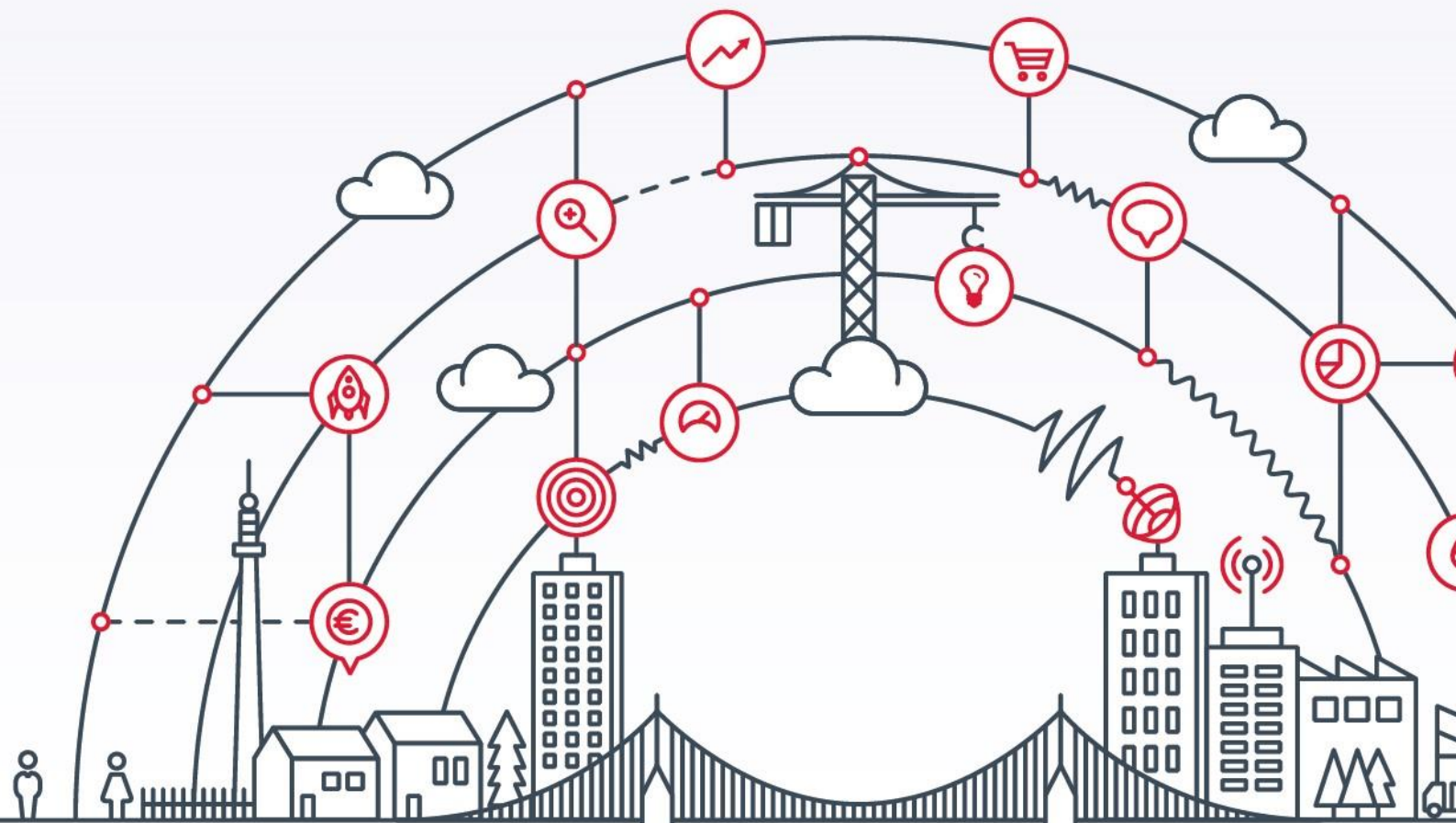


Innovationsfördernde Öffentliche Beschaffung

Wir bringen Klarheit zu Mythen und
Einwänden



Eine Initiative von

 Bundesministerium
Wirtschaft, Energie
und Tourismus

 Bundesministerium
Innovation, Mobilität
und Infrastruktur

In Kooperation mit

BBG BUNDES
BESCHAFFUNG

Ausgangssituation und Zielsetzung

Innovationsfördernde Öffentliche Beschaffung bietet der öffentlichen Hand die Möglichkeit, aktuelle und zukünftige Herausforderungen mit besseren, wirksameren und nachhaltigeren Innovationen erfolgreich zu lösen.

Der Einkauf von Innovation begegnet in der Umsetzung jedoch oftmals Einwänden und Mythen – von hohen Kosten über rechtliche Unsicherheiten bis hin zu vermeintlich fehlenden Ressourcen.

Wir greifen gängige Mythen auf und stellen diesen fundierte Gegenargumente gegenüber. Ziel ist es, Sicherheit in der Diskussion zu schaffen, Missverständnisse auszuräumen und den Mehrwert von Innovationsbeschaffung für öffentliche Auftraggeber verständlich darzustellen.

In diesem Dokument werden gegenstandsbezogen und prozessbezogene Einwände behandelt, die sich auf den Beschaffungsgegenstand (innovative Produkte und Dienstleistungen vs. Standardprodukte und -dienstleistungen) oder auf den Beschaffungsvorgang (innovative Vergabeverfahren vs. etablierte Vergabeverfahren) beziehen können.

Inhalt

Ausgangssituation und Zielsetzung	1
Mythen und Einwände gegenüber Innovationsfördernder Öffentlicher Beschaffung	3
1. Mythos: IÖB ist teuer	3
2. Mythos: Innovationen sind riskant	4
3. Mythos: IÖB ist rechtlich unsicher bzw. unsicherer	5
4. Mythos: IÖB fördert Bevorzugung.....	6
5. Mythos: Es gibt keine Anbietenden.....	7
6. Mythos: IÖB dauert länger	8
7. Mythos: Innovation wird nicht benötigt.....	9
8. Mythos: Für IÖB fehlen Ressourcen	10
9. Mythos: Interner Aufwand ist zu hoch	11
10. Mythos: Die Geschäftsführung möchte keine Innovation.....	12
11. Mythos: Der Staat als Experimentierlabor	13
12. Mythos: Vergaberecht und Innovation passen nicht zusammen	14
13. Mythos: Startups sind keine verlässlichen Auftragnehmer	15
14. Mythos: Niemand belohnt uns für Innovation	16
15. Mythos: Innovation ist nur ein Buzzword.....	16
16. Mythos: Wir verlieren Vergleichbarkeit und Kontrolle.....	17

Mythen und Einwände gegenüber Innovationsfördernder Öffentlicher Beschaffung

1. Mythos: IÖB ist teuer¹

Innovation ist nicht teuer – kurzfristiges Denken ist teuer. Wer ausschließlich auf den Anschaffungspreis blickt, übersieht Betriebskosten, Wartungsaufwand, Energieverbrauch und Effizienzpotenziale. Eine innovative Lösung kann anfangs mehr kosten, ist über ihre gesamte Nutzungsdauer aber deutlich wirtschaftlicher.

Wir klären auf:

- **Wer nur den Anschaffungspreis betrachtet, trifft häufig die teurere Entscheidung.** Innovative Lösungen können höhere Anfangsinvestitionen erfordern, verursachen aber oft geringere Betriebs-, Wartungs-, Energie- oder Folgekosten. Deshalb sollte nicht nur der Einkaufspreis, sondern der gesamte Lebenszyklus betrachtet werden.
- **Lösungen mit Wirkung finden.** Eine Innovation, die langfristig keine Kosten spart, keine Effizienz steigert oder keine bessere Wirkung erzielt, ist keine gute Innovation. Eine Berücksichtigung der Lebenszykluskosten kann jene Lösungen zeigen, die einen nachhaltigen Mehrwert schaffen.
- **Bestehende Systeme verursachen oft versteckte Kosten.** Veraltete Technologien benötigen mehr Wartung, sind energieintensiver und führen zu technischen Abhängigkeiten. Die vermeintlich günstige Bestandslösung kann dadurch langfristig deutlich teurer werden als eine moderne Alternative.
- **Nicht zu innovieren ist ebenfalls kostspielig.** Wer notwendige Modernisierungen aufschiebt, verschiebt Kosten oft nur in die Zukunft – häufig verbunden mit höheren Betriebsaufwänden, geringerer Produktivität und teuren Nachrüstungen.
- **Die öffentliche Hand muss die Anschaffungskosten oft nicht allein tragen.** Für viele Innovationsvorhaben stehen nationale und europäische Förderinstrumente zur Verfügung, die das finanzielle Risiko reduzieren und Investitionen erleichtern.

¹ Gegenstandsbezogener Einwand

2. Mythos: Innovationen sind riskant²

Nicht Innovation ist das größte Risiko – sondern das Festhalten am Status quo. Die größte Gefahr für öffentliche Organisationen liegt oft nicht darin, etwas Neues auszuprobieren, sondern in der wachsenden Abhängigkeit von veralteten Technologien, einzelnen Anbietern und überholten Lösungen. Gute Innovationsbeschaffung ersetzt unkontrolliertes Risiko durch gesteuertes Risiko.

Wir klären auf:

- **Legacy-Systeme³ und Vendor-Lock-in⁴ sind oft riskanter als Innovation.** Veraltete Systeme schaffen technische Abhängigkeiten von einzelnen Anbietern. Mit jedem Jahr werden Wartung, Betrieb und ein späterer Umstieg teurer und schwieriger. Das eigentliche Risiko liegt häufig nicht im Neuen, sondern im Festhalten an Bestehendem.
- **Risikovermeidung kann selbst zum Risiko werden.** Wer aus Unsicherheit immer wieder bekannte Lösungen beschafft, läuft Gefahr, Sicherheitslücken, veraltete Infrastruktur, mangelnde Resilienz oder ineffiziente Prozesse langfristig fortzuführen. Die Risiken werden dadurch nicht vermieden, sondern lediglich verschoben.
- **Weniger Innovation bedeutet weniger Wettbewerb.** Wenn öffentliche Auftraggeber ausschließlich auf bestehende Anbieter setzen, werden neue Marktteilnehmer ausgeschlossen. Dadurch sinkt der Wettbewerbsdruck, Abhängigkeiten nehmen zu und die Auswahl an Lösungsansätzen wird kleiner.
- **Innovation bedeutet nicht unkontrolliertes Risiko.** Erfolgreiche Innovationsbeschaffung arbeitet mit einer bewussten Risikosteuerung: Pilotierungen, Markterkundungen, schrittweise Umsetzungen oder vorkommerzielle Beschaffung ermöglichen es, Erfahrungen zu sammeln und Risiken frühzeitig zu begrenzen.
- **IÖB ermöglicht Risikoteilung.** Risiken können auf mehrere Schultern verteilt werden – beispielsweise durch Förderungen oder Verfahren, die mehrere Lösungsanbieter parallel einbeziehen und dadurch die Wahrscheinlichkeit erfolgreicher Ergebnisse erhöhen.
- **Jede Innovation liefert Erkenntnisse.** Nicht jede innovative Lösung wird erfolgreich sein. Doch auch gescheiterte Versuche schaffen Wissen über technische Möglichkeiten, Nutzerbedürfnisse und Marktpotenziale. Dieser Erkenntnisgewinn wäre ohne den Versuch nicht möglich gewesen.

² Gegenstandsbezogener Einwand

³ Unter einem Legacy System ist ein Altsystem zu verstehen, das meist historisch gewachsen und nach wie vor in Verwendung ist (Wikipedia)

⁴ Ein Vendor-Lock-in-Effekt zeigt eine enge Kundenbindung an Produkte/Dienstleistungen oder einen Anbieter, die ein Umsteigen auf andere Systeme erschwert (Wikipedia)

- **Eine moderne Fehlerkultur erhöht die Innovationsfähigkeit.** Wer Innovation beschaffen will, muss akzeptieren, dass nicht jedes Ergebnis von Anfang an perfekt planbar ist. Fortschritt entsteht oft durch Testen, Lernen und schrittweise Verbesserung. Dies wird durch Pilotprojekte und iterative Vorgehensweisen unterstützt.

3. Mythos: IÖB ist rechtlich unsicher bzw. unsicherer⁵

Innovationsbeschaffung ist kein Sonderweg außerhalb des Vergaberechts – sie ist ausdrücklich Teil davon. Die eigentliche Herausforderung liegt meist nicht im Vergaberecht selbst, sondern in fehlender Erfahrung in der Beschaffung innovativer Lösungen. Wer den Markt systematisch erkundet und bestehende Unterstützungsangebote nutzt, kann Innovationsbeschaffung ebenso rechtssicher durchführen wie jede andere Beschaffung.

Wir klären auf:

- **Innovation ist rechtlich vorgesehen, nicht rechtlich unsicher.** Das europäische und das nationale Vergaberecht sehen Innovationsbeschaffung ausdrücklich vor. Instrumente wie Innovationspartnerschaften wurden gerade geschaffen, um innovative Lösungen rechtssicher beschaffen zu können.
- **Für IÖB gelten dieselben vergaberechtlichen Grundprinzipien wie für jede andere Beschaffung.** Transparenz, Gleichbehandlung, Wettbewerb und Nachvollziehbarkeit bleiben unverändert bestehen. Innovation verändert den Beschaffungsgegenstand, nicht die Rechtssicherheit des Verfahrens.
- **Innovationsbeschaffung nutzt überwiegend etablierte Vergabeverfahren.** In den meisten Fällen werden dieselben, seit Jahren bewährten Verfahren des BVergG eingesetzt wie bei der Beschaffung von Standardleistungen.
- **Die wahrgenommene Unsicherheit entsteht häufig durch mangelnde Erfahrung.** Viele Beschaffungsverantwortliche beschaffen selten Innovationen. Was unbekannt ist, wird oft als riskanter wahrgenommen, obwohl dieselben rechtlichen Rahmenbedingungen gelten. Unterstützungs- und Beratungsangebote helfen dabei, diese Wissenslücke zu schließen.

⁵ Prozessbezogener Einwand

- **IÖB-Markterkundungen sind langjährig erprobt.** Die IÖB-Challenge und andere Markterkundungsformate sind bereits über Jahre erfolgreich im Einsatz. Sie dienen dazu, den Markt besser kennenzulernen und Beschaffungen fundierter vorzubereiten.
- **Mehr Wissen bedeutet mehr Rechtssicherheit.** Wer den Markt frühzeitig erkundet, Lösungen kennt und Bedarfe besser spezifiziert, reduziert das Risiko von Fehlbeschaffungen, unklaren Leistungsbeschreibungen oder ungeeigneten Zuschlagskriterien.

4. Mythos: IÖB fördert Bevorzugung⁶

Innovationsbeschaffung bewegt sich nicht außerhalb des Vergaberechts, sondern innerhalb des bestehenden Rechtsrahmens. Die rechtlichen Regeln bleiben dieselben. Was oft als Rechtsunsicherheit wahrgenommen wird, ist in Wirklichkeit mangelnde Routine in der Beschaffung von innovativen Lösungen. Mit den vorhandenen Verfahren, Markterkundungen und Unterstützungsangeboten lässt sich Innovationsbeschaffung ebenso rechtssicher gestalten wie jede andere Beschaffung.

Wir klären auf:

- **Innovation bedeutet nicht Anbieterbevorzugung.** Beschafft wird weiterhin nach den Grundsätzen von Wettbewerb, Transparenz und Gleichbehandlung. Innovation erweitert den Lösungsraum, nicht die Sonderrechte einzelner Bieter.
- **Markterkundung schafft faire Wettbewerbsbedingungen.** Wer den Markt frühzeitig und offen anspricht, erhält einen besseren Überblick über alle verfügbaren Lösungen – nicht nur über die bekannten Anbieter.
- **Geschlossene Denkweisen bevorzugen oft unbewusst etablierte Anbieter.** Wenn Anforderungen zu eng oder produktspezifisch formuliert werden, werden neue Unternehmen faktisch ausgeschlossen. Funktionale Ausschreibungen fördern hingegen echten Wettbewerb.
- **Mehr Wettbewerb führt zu besseren Ergebnissen.** Innovationsorientierte Verfahren ermöglichen, dass unterschiedliche Lösungsansätze miteinander konkurrieren. Das erhöht die Chance auf bessere Qualität, Wirtschaftlichkeit und Zukunftsfähigkeit.
- **Gleichbehandlung bedeutet nicht Gleichförmigkeit.** Der öffentliche Auftraggeber muss alle Marktteilnehmer gleich behandeln, darf aber dennoch gezielt nach besseren, nachhaltigeren

⁶ Prozessbezogener Einwand

oder innovativeren Lösungen suchen. Innovation ist neben anderen Zielen wie Wettbewerb, Wirtschaftlichkeit und Transparenz ein Beschaffungsziel.

5. Mythos: Es gibt keine Anbietenden⁷

Mehr Anbieter erreichen statt Chancen verpassen. Fehlende Angebote sind oft kein Marktproblem, sondern eine Frage der Marktsprache. Wer den Markt frühzeitig erkundet und Anforderungen funktional formuliert, erreicht mehr Anbieter und erhöht den Wettbewerb.

Wir klären auf:

- **Oft gibt es Anbietende – sie werden nur nicht erreicht.** Wenn Ausschreibungen sehr eng, produktbezogen oder formalistisch gestaltet sind, fühlen sich innovative Unternehmen, Startups oder KMU nicht angesprochen.
- **Markterkundung macht Anbieter sichtbar.** Durch eine frühzeitige und offene Marktsprache werden Anbieter identifiziert, die bisher nicht am Radar waren. Viele öffentliche Auftraggeber sind überrascht, wie viele Lösungsansätze tatsächlich verfügbar sind.
- **Wer nicht fragt, bekommt keine Antworten.** Eine Markterkundung oder IÖB-Challenge dient dazu herauszufinden, ob und welche Lösungen am Markt vorhanden sind, bevor ein Vergabeverfahren gestartet wird.
- **Funktionale Anforderungen erhöhen die Teilnahme.** Wer das Problem statt eines konkreten Produkts ausschreibt, öffnet den Wettbewerb für unterschiedliche Technologien und neue Anbieter.
- **Mehr Marktteilnehmer bedeuten mehr Wettbewerb.** Offene Verfahren mit klaren und funktionalen Kriterien ermöglichen die Teilnahme von Unternehmen, die der Auftraggeber bislang nicht kannte.

⁷ Prozessbezogener Einwand

6. Mythos: IÖB dauert länger⁸

IÖB dauert nicht unbedingt länger – sie investiert mehr Zeit in die Vorbereitung, um Zeit in der Umsetzung zu sparen. Wer den Markt früh einbindet und den Bedarf sauber definiert, reduziert spätere Korrekturschleifen, Fehlentscheidungen und Verzögerungen.

Wir klären auf:

- **Innovation braucht häufig mehr Vorbereitung, aber weniger Nacharbeit.** Eine gründliche Bedarfsanalyse, Markterkundung und Prüfung möglicher Lösungsansätze kosten zu Beginn Zeit. Dafür sinken später die Risiken von Fehlbeschaffungen, Nachverhandlungen, Change Requests⁹ und Projektverzögerungen.
- **Schnell vergeben bedeutet nicht automatisch schnell umgesetzt.** Klassische Beschaffungen kommen oft schneller in die Umsetzung/Montage/Nutzung/..., verursachen jedoch häufig höheren Anpassungs- und Koordinationsaufwand während der Umsetzung. Eine innovative Lösung kann länger vorbereitet werden, dafür aber rascher Wirkung entfalten.
- **Markterkundung spart Zeit bei der Lösungsfindung.** Wer frühzeitig mit dem Markt spricht, versteht besser, welche Lösungen verfügbar sind und vermeidet unrealistische oder zu eng formulierte Anforderungen. Das erhöht die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Vergabeverfahrens.
- **Pilotprojekte ermöglichen schnelleres Lernen.** Statt jahrelang zu planen, können innovative Lösungen schrittweise getestet und weiterentwickelt werden. Dadurch entsteht frühzeitig Klarheit über Machbarkeit und Nutzen.
- **Die eigentliche Frage lautet: Wie lange können wir uns leisten zu warten?** Viele Herausforderungen – digitale Transformation, Fachkräftemangel, Klimawandel oder Resilenzanforderungen – erfordern rasche Antworten. Wer notwendige Innovationen immer weiter aufschiebt, verliert oft mehr Zeit als durch die Innovationsbeschaffung selbst entsteht.
- **Nicht Innovation verlangsamt Prozesse, sondern fehlende Vorbereitung.** Erfolgreiche Beschaffungsprojekte zeichnen sich durch Klarheit über den Bedarf und ein gutes Verständnis des Marktes aus – unabhängig davon, ob es sich um Standard- oder Innovationsbeschaffung handelt.

⁸ Prozessbezogener Einwand

⁹ Änderungsanforderung (Wikipedia)

7. Mythos: Innovation wird nicht benötigt¹⁰

Wer glaubt, keine Innovation zu brauchen, geht davon aus, dass die Herausforderungen von morgen mit den Lösungen von gestern gelöst werden können. Innovationsfördernde Öffentliche Beschaffung hilft öffentlichen Organisationen dabei, ihre Leistungen kontinuierlich zu verbessern und auf neue Anforderungen vorbereitet zu sein.

Wir klären auf:

- **Innovation ist kein Selbstzweck, sondern ein Mittel zur besseren Aufgabenerfüllung.** Öffentliche Beschaffung soll nicht Innovation um der Innovation willen fördern, sondern bessere, effizientere, nachhaltigere oder bürgernähere Lösungen ermöglichen.
- **Die Herausforderungen von heute sind nicht dieselben wie vor zehn Jahren.** Digitalisierung, Fachkräftemangel, Klimawandel, Resilienz, Cybersicherheit oder demografische Veränderungen erfordern neue Lösungsansätze. Wer immer nur bestehende Lösungen beschafft, riskiert, zukünftige Anforderungen nicht mehr ausreichend erfüllen zu können.
- **Innovation hilft, öffentliche Leistungen zu verbessern.** Innovative Lösungen können Prozesse beschleunigen, Ressourcen sparen, Servicequalität erhöhen und die Wirksamkeit öffentlicher Leistungen steigern.
- **Wer den Markt nicht fragt, weiß nicht, was möglich ist.** Erst durch Markterkundung werden neue Technologien, Verfahren und Lösungsansätze sichtbar- viele Verbesserungsmöglichkeiten werden so erst erkannt.
- **Stillstand ist keine risikofreie Option.** Veraltete Prozesse, Systeme und Strukturen können langfristig höhere Kosten, geringere Effizienz und stärkere Abhängigkeiten verursachen. Die Frage ist daher nicht, ob man Innovation braucht, sondern wie man mit Veränderungen umgeht.
- **Öffentliche Beschaffung ist ein strategischer Hebel.** Mit ihrem hohen Beschaffungsvolumen kann die öffentliche Hand nicht nur ihren eigenen Bedarf decken, sondern auch Innovationen fördern, die später vielen Organisationen und Bürgerinnen und Bürgern zugutekommen.

¹⁰ Gegenstandsbezogener Einwand

8. Mythos: Für IÖB fehlen Ressourcen¹¹

„Dafür haben wir keine Ressourcen“ ist oft genau der Grund, warum Innovation notwendig ist. Innovationsbeschaffung hilft, knappe Ressourcen effizienter einzusetzen, externe Expertise zu nutzen und bestehende Probleme nachhaltiger zu lösen. Man muss Innovation nicht selbst entwickeln – man muss nur bereit sein, nach besseren Lösungen zu suchen.

Wir klären auf:

- **Innovationsbeschaffung adressiert häufig Ressourcenengpässe.** Viele Innovationen werden beschafft, um Personalaufwand zu reduzieren, Prozesse zu automatisieren oder knappe Ressourcen effizienter einzusetzen. Wer auf Innovation verzichtet, konserviert oft bestehende Ineffizienzen.
- **Man muss Innovationen nicht selbst entwickeln.** Der große Vorteil der Beschaffung besteht darin, dass Know-how, Technologien und Erfahrungen bereits am Markt vorhanden sind. Öffentliche Auftraggeber müssen Lösungen nicht selbst erfinden, sondern können auf bestehende Kompetenzen zugreifen.
- **Niemand muss den Weg alleine gehen.** Die IÖB-Servicestelle bietet kostenlose Unterstützungs-, Beratungs- und Markterkundungsleistungen an, um öffentliche Auftraggeber bei innovativen Vorhaben zu begleiten.
- **„Das können wir nicht“ ist häufig eine Kompetenz- und keine Ressourcenfrage.** Wissen kann aufgebaut, eingekauft oder durch Partner ergänzt werden. Innovative Beschaffung lebt gerade davon, externe Expertise einzubinden.
- **„Das haben wir noch nie gemacht“ ist kein Gegenargument, sondern oft ein Hinweis auf ungenutzte Potenziale.** Jede erfolgreiche Innovation wurde irgendwann zum ersten Mal umgesetzt. Würde die öffentliche Hand nur das beschaffen, was sie bereits kennt, wären viele heutige Standards niemals entstanden.
- **Kleine Schritte statt großer Sprünge.** Innovationsbeschaffung bedeutet nicht sofort eine umfassende Transformation. Pilotprojekte, Markterkundungen und schrittweise Umsetzungen ermöglichen es, Erfahrungen zu sammeln und Risiken zu begrenzen.
- **Wer keine Zeit für Innovation hat, hat oft später keine Zeit für die Folgen des Stillstands.** Veraltete Prozesse, technische Altsysteme und ineffiziente Abläufe verursachen langfristig einen höheren Ressourcenverbrauch als gezielte Modernisierung.

¹¹ Prozessbezogener Einwand

- Die **IÖB-Initiative** bietet kostenlose, unverbindliche & maßgeschneiderte Unterstützungs- & Beratungsleistungen an. Auf EU-Ebene gibt es weitere kostenlose Angebote (finanziell & zwecks Kapazitätsaufbau).

9. Mythos: Interner Aufwand ist zu hoch¹²

Der Aufwand für innovative Beschaffungen ist häufig eine Investition in bessere Ergebnisse. Wer frühzeitig den Markt einbindet und innovative Lösungen testet, vermeidet oft spätere Mehrkosten, Nachverhandlungen und ineffiziente Eigenentwicklungen. Innovation verursacht nicht zwangsläufig mehr Aufwand – sie kann langfristig sogar Aufwand, Kosten und Risiken reduzieren.

Wir klären auf:

- **Der Aufwand entsteht oft nicht durch die Innovation selbst, sondern durch bestehende Prozesse.** Starre Standardabläufe und umfangreiche Freigabeschleifen erhöhen den Aufwand – unabhängig davon, ob eine innovative oder eine konventionelle Lösung beschafft wird.
- **Mehr Aufwand in der Vorbereitung spart Aufwand in der Umsetzung.** Eine gründliche Marktanalyse und Bedarfsdefinition führen häufig zu passgenaueren Lösungen und reduzieren spätere Nachverhandlungen, Change Requests und Projektverzögerungen.
- **Pilotprojekte reduzieren Komplexität und Risiko.** Innovative Lösungen müssen nicht sofort flächendeckend eingeführt werden. Kleine Test- und Pilotprojekte ermöglichen es, Erfahrungen zu sammeln und Risiken zu minimieren.
- **Externe Innovation spart interne Entwicklungsressourcen.** Die Zusammenarbeit mit Startups, KMU oder Forschungseinrichtungen bringt vorhandenes Know-how in die Organisation und reduziert den Bedarf, Lösungen selbst zu entwickeln.
- **Unterstützungsangebote stehen bereits zur Verfügung.** Die IÖB-Servicestelle bietet kostenlose Beratungs- und Unterstützungsleistungen für öffentliche Auftraggeber an, um den internen Aufwand zu reduzieren und Beschaffungsprozesse zu erleichtern.

¹² Prozessbezogener Einwand

10. Mythos: Die Geschäftsführung möchte keine Innovation¹³

Innovationsbeschaffung ist kein Selbstzweck, sondern ein Instrument zur Erreichung strategischer Ziele. Die Frage ist nicht, ob die Geschäftsführung Innovation akzeptiert, sondern ob sie auf bessere Ergebnisse verzichten möchte. Sie hilft dabei, strategische Ziele zu erreichen, Risiken langfristig zu reduzieren und die Organisation zukunftsfähig aufzustellen. Mit Pilotprojekten, Marktinformationen und klaren Business Cases lassen sich Entscheidungen fundiert absichern.

Wir klären auf:

- **Geschäftsführungen entscheiden selten gegen Innovation – sondern gegen unklare Risiken.** Wenn der Nutzen, die Wirtschaftlichkeit und die Risikosteuerung nachvollziehbar dargestellt werden, steigt die Akzeptanz deutlich. Innovationsbeschaffung sollte daher als Lösungsansatz für konkrete Herausforderungen präsentiert werden, nicht als Experiment.
- **Innovation unterstützt zentrale Managementziele.** Effizienzsteigerung, Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Resilienz, Kostenreduktion und bessere Servicequalität sind typische Ziele von Geschäftsführungen. Innovationsbeschaffung ist ein Werkzeug, um genau diese Ziele zu erreichen.
- **Stillstand ist oft schwerer zu rechtfertigen als Innovation.** Veralterte Prozesse, steigende Betriebskosten, technische Abhängigkeiten oder ineffiziente Abläufe verursachen langfristige Risiken, die ebenfalls gegenüber der Geschäftsführung verantwortet werden müssen.
- **Es gibt bewährte Unterstützungsstrukturen.** Die IÖB-Servicestelle begleitet öffentliche Auftraggeber bei Markterkundung, Vorbereitung und Umsetzung. Dadurch werden Entscheidungen für Führungskräfte fundierter und nachvollziehbarer - Transparenz schafft Vertrauen.
- **Geschäftsführungen denken strategisch.** Innovation wird häufig dann unterstützt, wenn klar aufgezeigt wird, welchen Beitrag sie zu Organisationszielen, Standortentwicklung, Zukunftssicherheit oder besserer Aufgabenerfüllung leistet.
- **Eine moderne Fehlerkultur erhöht die Innovationsfähigkeit.** Wer Innovation beschaffen will, muss akzeptieren, dass nicht jedes Ergebnis von Anfang an perfekt planbar ist. Fortschritt entsteht oft durch Testen, Lernen und schrittweise Verbesserung. Dies wird durch Pilotprojekte und iterative Vorgehensweisen unterstützt.

¹³ Prozessbezogener Einwand

11. Mythos: Der Staat als Experimentierlabor¹⁴

Der Staat soll nicht experimentieren – aber er muss lernen, sich weiterzuentwickeln. Innovationsbeschaffung bedeutet nicht, unkontrollierte Risiken einzugehen. Sie bedeutet, neue Lösungen kontrolliert zu testen, um öffentliche Leistungen kontinuierlich zu verbessern und den Herausforderungen der Zukunft gerecht zu werden.

Wir klären auf:

- **Innovationsbeschaffung bedeutet nicht blindes Ausprobieren.** Ziel ist nicht das Experiment um des Experiments willen, sondern die systematische Suche nach besseren Lösungen für öffentliche Herausforderungen. Dafür stehen strukturierte und rechtssichere Verfahren zur Verfügung.
- **Öffentliche Verwaltung muss Probleme lösen, nicht den Status quo verwalten.** Digitalisierung, Klimawandel, Fachkräftemangel, demografischer Wandel oder Resilenzanforderungen lassen sich oft nicht mit den Lösungen von gestern bewältigen.
- **Innovation erfolgt kontrolliert und schrittweise.** Pilotprojekte, Tests, Markterkundungen und vorkommerzielle Beschaffung dienen dazu, Risiken früh zu erkennen und Lösungen vor einer breiten Einführung zu validieren.
- **Der Staat war schon immer Treiber von Innovation.** Viele heute selbstverständliche Lösungen – von digitalen Verwaltungsservices bis zu modernen Verkehrs- und Energiesystemen – wurden durch öffentliche Nachfrage, Pilotierungen und frühe Anwendungen ermöglicht. Die öffentliche Beschaffung ist ein zentraler Innovationshebel.
- **Nicht zu innovieren ist ebenfalls ein Experiment – nur mit ungewissem Ausgang.** Wer an veralteten Prozessen oder Technologien festhält, geht das Risiko ein, dass öffentliche Leistungen teurer, ineffizienter oder weniger wirksam werden.
- **Der Staat muss verantwortungsvoll mit Steuergeld umgehen.** Genau deshalb sollte er regelmäßig prüfen, ob bessere, effizientere oder nachhaltigere Lösungen verfügbar sind. Innovationsbeschaffung ist Ausdruck von Verantwortung, nicht von Abenteuerlust.

¹⁴ Prozessbezogener Einwand

12. Mythos: Vergaberecht und Innovation passen nicht zusammen¹⁵

Das Vergaberecht ist kein Hindernis für Innovation – es schafft den Rahmen dafür. Das Vergaberecht schafft die Spielregeln für fairen Wettbewerb. Innovationsbeschaffung nutzt genau diesen Wettbewerb, um bessere, effizientere und zukunftsfähigere Lösungen für öffentliche Aufgaben zu finden.

Wir klären auf:

- **Innovation ist kein Sonderfall außerhalb des Vergaberechts, sondern ausdrücklich vorgesehen.** Das europäische und das österreichische Vergaberecht enthalten eigene Instrumente und Verfahren, um innovative Lösungen rechtssicher beschaffen zu können. Innovation ist daher kein Widerspruch zum Vergaberecht, sondern ein legitimes Beschaffungsziel.
- **Das Vergaberecht schreibt kein bestimmtes Produkt vor.** Es soll Wettbewerb, Transparenz und Gleichbehandlung sicherstellen. Gerade funktionale Leistungsbeschreibungen ermöglichen es, neue und bessere Lösungsansätze zuzulassen, anstatt bestehende Produkte zu bevorzugen.
- **Markterkundung und Wettbewerb fördern Innovation.** Das Vergaberecht verbietet nicht den Dialog mit dem Markt – im Gegenteil: Eine professionelle Markterkundung hilft, den Stand der Technik kennenzulernen und innovative Aspekte in Ausschreibungen zu berücksichtigen.
- **Innovationsbeschaffung nutzt dieselben vergaberechtlichen Grundsätze wie jede andere Beschaffung.** Transparenz, Gleichbehandlung, Nachvollziehbarkeit und Wettbewerb bleiben vollständig erhalten. Innovation verändert den Beschaffungsgegenstand, nicht die Rechtsstaatlichkeit des Verfahrens.
- **Zu enge Ausschreibungen stehen oft Innovation im Weg** – nicht das Vergaberecht. Wenn Anforderungen zu eng formuliert werden, entsteht weniger Wettbewerb und weniger Innovationspotenzial. Offene und bedarfsorientierte Ausschreibungen schaffen hingegen Raum für neue Lösungen.
- **Innovation für bestmögliche Ergebnisse für die öffentliche Hand.** Das Vergaberecht soll einen fairen Wettbewerb sicherstellen. Innovation sorgt dafür, dass dieser Wettbewerb nicht nur um bekannte Lösungen, sondern um die beste Lösung geführt wird.

¹⁵ Prozessbezogener Einwand

13. Mythos: Startups sind keine verlässlichen Auftragnehmer¹⁶

Nicht die Unternehmensgröße oder das Unternehmensalter entscheidet über die Verlässlichkeit eines Auftragnehmers, sondern dessen **Kompetenz, Leistung und Eignung**. Startups bringen häufig innovative Lösungen und hohe Agilität ein. Durch geeignete Vergabeverfahren, Pilotprojekte und Eignungsprüfungen können öffentliche Auftraggeber Risiken steuern und gleichzeitig von Innovationen profitieren.

Wir klären auf:

- **Verlässlichkeit hängt nicht vom Alter eines Unternehmens ab, sondern von seiner Leistungsfähigkeit.** Auch etablierte Unternehmen können Projekte verzögern, Qualitätsprobleme haben oder insolvent werden.
- **Referenzen entstehen erst durch erste Aufträge.** Würde man jungen Unternehmen grundsätzlich keine Chance geben, könnten sich innovative Anbieter nie am Markt etablieren. Deshalb werden in vielen Ländern und Programmen gezielt Maßnahmen gesetzt, um den Zugang von Startups zur öffentlichen Beschaffung zu erleichtern.
- **Öffentliche Auftraggeber prüfen die Eignung von Bietern.** Vergabeverfahren enthalten Anforderungen zu fachlicher, technischer und wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit. Eignungsanforderungen müssen sachlich gerechtfertigt und verhältnismäßig sein.
- **Startups sind oft hochspezialisiert und innovationsgetrieben.** Gerade in Bereichen wie Digitalisierung, KI, Nachhaltigkeit oder Mobilität verfügen sie häufig über Know-how, das etablierte Anbieter noch nicht anbieten können.
- **Risiken können gezielt reduziert werden.** Pilotprojekte, schrittweise Implementierungen, Innovationspartnerschaften oder gemeinsame Projekte mit etablierten Unternehmen ermöglichen es, Innovationen zu testen, ohne große Risiken einzugehen. Das wird auch in der Innovationsfördernden Öffentlichen Beschaffung empfohlen.
- **Die öffentliche Hand profitiert von mehr Wettbewerb.** Werden Ausschreibungen auch für Startups geöffnet, entstehen mehr Lösungsansätze, mehr Wettbewerb und oft bessere Angebote. Zu enge oder traditionelle Beschaffungsansätze können dagegen Innovationen verhindern.
- **Gezielte Förderung:** Initiativen wie die Innovationsfördernde Öffentliche Beschaffung (IÖB) in Österreich helfen gezielt, Hürden abzubauen und Startups als verlässliche Partner aufzubauen.

¹⁶ Gegenstandsbezogener Einwand

14. Mythos: Niemand belohnt uns für Innovation

Wer nur Fehler vermeiden will, verwaltet die Gegenwart. Wer Innovation beschafft, gestaltet die Zukunft. Die größte Gefahr liegt oft nicht darin, etwas Neues auszuprobieren, sondern darin, notwendige Veränderungen zu spät anzugehen. Innovation bedeutet nicht, Risiken einzugehen, sondern Risiken bewusst zu managen, um bessere Ergebnisse für Bürgerinnen und Bürger und Verwaltung zu erzielen.

Wir klären auf:

- **Auch Nichtstun ist ein Risiko.** Wer ausschließlich auf Bewährtes setzt, riskiert, Chancen für Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Resilienz oder Effizienzsteigerungen zu verpassen. Dadurch werden strategische Ziele oft schlechter erreicht.
- **Innovation bedeutet verantwortungsvollen Umgang mit Steuergeld.** Öffentliche Beschaffung soll nicht nur regelkonform, sondern auch wirksam sein. Innovative Lösungen können langfristig bessere Leistungen für Bürgerinnen und Bürger ermöglichen und Kosten senken.
- **Fehlervermeidung darf nicht zum Fortschrittsverzicht führen.** Durch Pilotprojekte, Markterkundungen und schrittweise Umsetzung lassen sich Risiken kontrollieren, ohne auf Innovation zu verzichten.
- **Öffentliche Beschaffung hat eine Gestaltungsaufgabe.** Mit rund 70 Mrd. Euro Beschaffungsvolumen in Österreich kann die öffentliche Hand Innovationen fördern, neue Märkte schaffen und bessere Lösungen für gesellschaftliche Herausforderungen ermöglichen.

15. Mythos: Innovation ist nur ein Buzzword¹⁷

Innovation ist kein Buzzword, sondern ein Werkzeug, um öffentliche Aufgaben besser zu erfüllen. Niemand beschafft Innovation um der Innovation willen. Beschafft werden bessere Lösungen für konkrete Probleme – schneller, effizienter, nachhaltiger oder mit höherem Nutzen für Bürgerinnen und Bürger.

Wir klären auf:

- **Innovation ist kein Selbstzweck, sondern Problemlösung.** In der öffentlichen Beschaffung geht es nicht darum, etwas „Neues“ zu kaufen, sondern bessere Wege zu finden, um öffentliche

¹⁷ Gegenstandsbezogener Einwand

Aufgaben zu erfüllen – effizienter, nachhaltiger oder bürgernäher. Innovation ist im BVergG als neue oder deutlich verbesserte Waren, Dienstleistungen oder Verfahren definiert.

- **Die Herausforderungen sind real – daher braucht es neue Lösungen.** Digitalisierung, Klimawandel, Fachkräftemangel, demografischer Wandel oder Resilienz lassen sich oft nicht mit den Lösungen von gestern bewältigen. Die Beschaffung kann dazu beitragen, geeignete Antworten auf diese Herausforderungen zu finden.
- **Innovation schafft messbaren Nutzen.** Innovative Beschaffung kann zu effizienteren Prozessen, besseren Dienstleistungen, geringeren Betriebskosten, höherer Nachhaltigkeit und besserer Zielerreichung führen.
- **Die öffentliche Hand verfügt über einen enormen Hebel.** Mit einem jährlichen Beschaffungsvolumen von rund 70 Milliarden Euro in Österreich kann die öffentliche Nachfrage Märkte mitgestalten, Innovationen beschleunigen und wirtschaftliche Entwicklung fördern.
- **Ohne Innovation drohen höhere Folgekosten.** Wer ausschließlich bestehende Lösungen beschafft, riskiert ineffiziente Prozesse, steigende Betriebskosten und verpasste Chancen zur Modernisierung.
- **Innovation ist längst Teil öffentlicher Strategien.** Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Kreislaufwirtschaft oder Resilienz können häufig nur erreicht werden, wenn Beschaffung strategisch genutzt wird und Raum für neue Lösungsansätze schafft.

16. Mythos: Wir verlieren Vergleichbarkeit und Kontrolle¹⁸

Innovation reduziert nicht die Kontrolle – sie erweitert die Auswahlmöglichkeiten. Wer den Markt frühzeitig einbindet, klare Ziele definiert und Lösungen anhand ihres Nutzens bewertet, trifft oft bessere und fundiertere Entscheidungen als bei der ausschließlichen Beschaffung bekannter Standardlösungen.

Wir klären auf:

- **Vergleichbarkeit entsteht durch Anforderungen, nicht durch Standardprodukte.** Öffentliche Auftraggeber müssen nicht identische Lösungen vergleichen, sondern können Angebote anhand klar definierter Ziele, Leistungsmerkmale, Wirkungen und Lebenszykluskosten

¹⁸ Prozessbezogener Einwand

bewerten. Funktionale Leistungsbeschreibungen schaffen mehr Wettbewerb und eröffnen Raum für bessere Lösungen.

- **Innovation bedeutet nicht Kontrollverlust.** Vergaberechtliche Verfahren, Eignungsprüfungen, Zuschlagskriterien und Vertragsmanagement gelten auch für innovative Lösungen. Die öffentliche Hand behält weiterhin die volle Kontrolle über das Verfahren und die Vergabeentscheidung.
- **Zu viel Standardisierung kann bessere Lösungen verhindern.** Wer ausschließlich bekannte Produkte beschafft, erhält oft nur Optimierungen des Bestehenden. Innovation ermöglicht es, neue Wege zur Erreichung öffentlicher Ziele wie Digitalisierung, Nachhaltigkeit oder Effizienz zu identifizieren.
- **Pilotprojekte schaffen zusätzliche Sicherheit.** Innovative Lösungen können zunächst in kleinem Maßstab getestet werden. Dadurch entsteht mehr Wissen über die tatsächliche Leistungsfähigkeit einer Lösung, bevor eine größere Beschaffung erfolgt.
- **Markterkundung erhöht die Entscheidungssicherheit.** Durch eine frühzeitige Erkundung des Marktes gewinnen Auftraggeber ein besseres Verständnis über verfügbare Lösungen und können fundiertere Beschaffungsentscheidungen treffen.

Kontakt

IÖB-Servicestelle
Lassallestraße 9B
1020 Wien

www.ioeb.at
www.ioeb-innovationsplattform.at
IÖB-Serviceline: +43 1 245 70-817

