



Europäische
Kommission

MIT DEM ÖFFENTLICHEN SEKTOR **EXPANDIEREN**

Eine Broschüre für Start-ups

Innovationen **anders**
realisieren.

Innovationen **besser** realisieren.

Innovationen mit dem **öffentlichen**
Sektor realisieren.



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

PDF ISBN 978-92-76-62061-7
DOI : 10.2873/248
CATALOGUE NUMBER : ET-03-23-030-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 und Chancen für die Anbieter birgt.

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.

Nutzen Sie den Markt für öffentliche Aufträge!

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

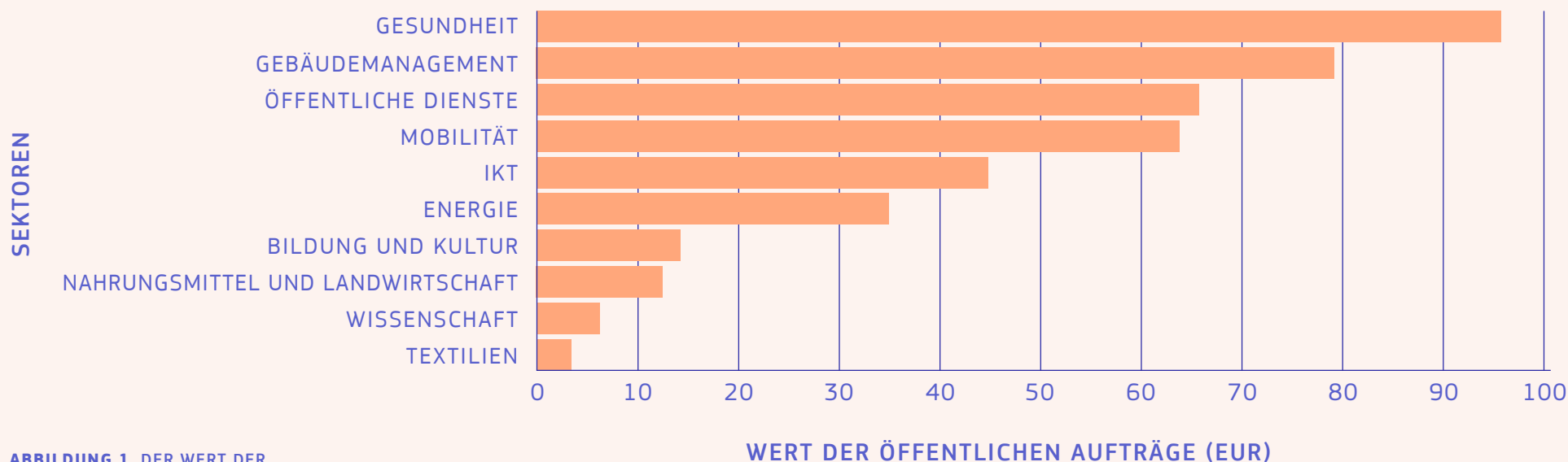


ABBILDUNG 1. DER WERT DER ÖFFENTLICHEN AUSSCHREIBUNGEN NACH SEKTOREN MIT DER HÖCHSTEN KONZENTRATION AN START-UPS IN DER EU IM JAHR 2020.

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.



DIE ÖFFENTLICHE AUFTRAGSVERGABE IST ~~NICHT~~ FÜR START-UPS

1

Öffentliche Auftraggeber können „Early Adopter“ sein. Dies ist für Start-ups wichtig, weil es ihnen eine Möglichkeit zur Expansion bietet.

2

Der öffentliche Sektor verlangt nach Innovationen und erwartet, dass die öffentlichen Dienste mit künftigen digitalen Entwicklungen Schritt halten.

3

Die öffentliche Auftragsvergabe erfordert Wettbewerb. Sie bietet ein faires Umfeld.

4

Öffentliche Auftraggeber zahlen immer und sind verpflichtet, dies innerhalb von 30 Tagen nach Erhalt der Rechnung oder Annahme der Dienstleistung zu tun¹.

5

Die öffentliche Auftragsvergabe ist transparent, da alle Informationen öffentlich sind.

6

Die Verfahren zur Vergabe öffentlicher Aufträge werden online durchgeführt (elektronische Einreichung von Angeboten/Dokumente sind online verfügbar) und erfordern weniger Aufwand als Sie vielleicht denken.

7

Es gibt neue Vergabeverfahren (z. B. Innovationspartnerschaften), die auf die Bedürfnisse innovativer Unternehmen wie Start-ups zugeschnitten sind.

8

Bei manchen Ausschreibungen öffentlicher Aufträge mag es so scheinen, als seien sie zu groß für ein Start-up. Hierfür gibt es jedoch Optionen. Sie könnten z. B. nur für ein Los ein Angebot abgeben. Alternativ können Sie sich einem Konsortium anschließen oder Unterauftragnehmer werden.

9

Öffentliche Auftraggeber orientieren sich nicht immer nur am niedrigsten Preis. Öffentliche Auftraggeber können Aufträge anhand von Qualitätskriterien vergeben.

¹ In einigen begrenzten Fällen können Zahlungen bis zu 60 Tage in Anspruch nehmen.

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.

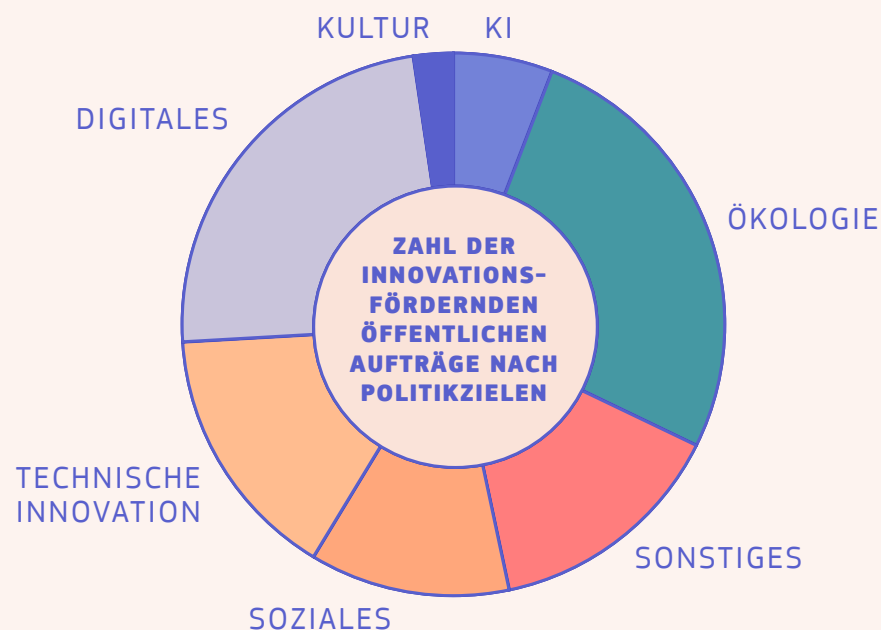


ABBILDUNG 2. ANTEIL DER AN KMU VERGEBENEN INNOVATIONSFÖRDERNDEN ÖFFENTLICHEN AUFTRAGSVERGABEVERFAHREN NACH POLITISCHEN ZIELEN IN DER EU ZWISCHEN 2016 UND 2021.

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.

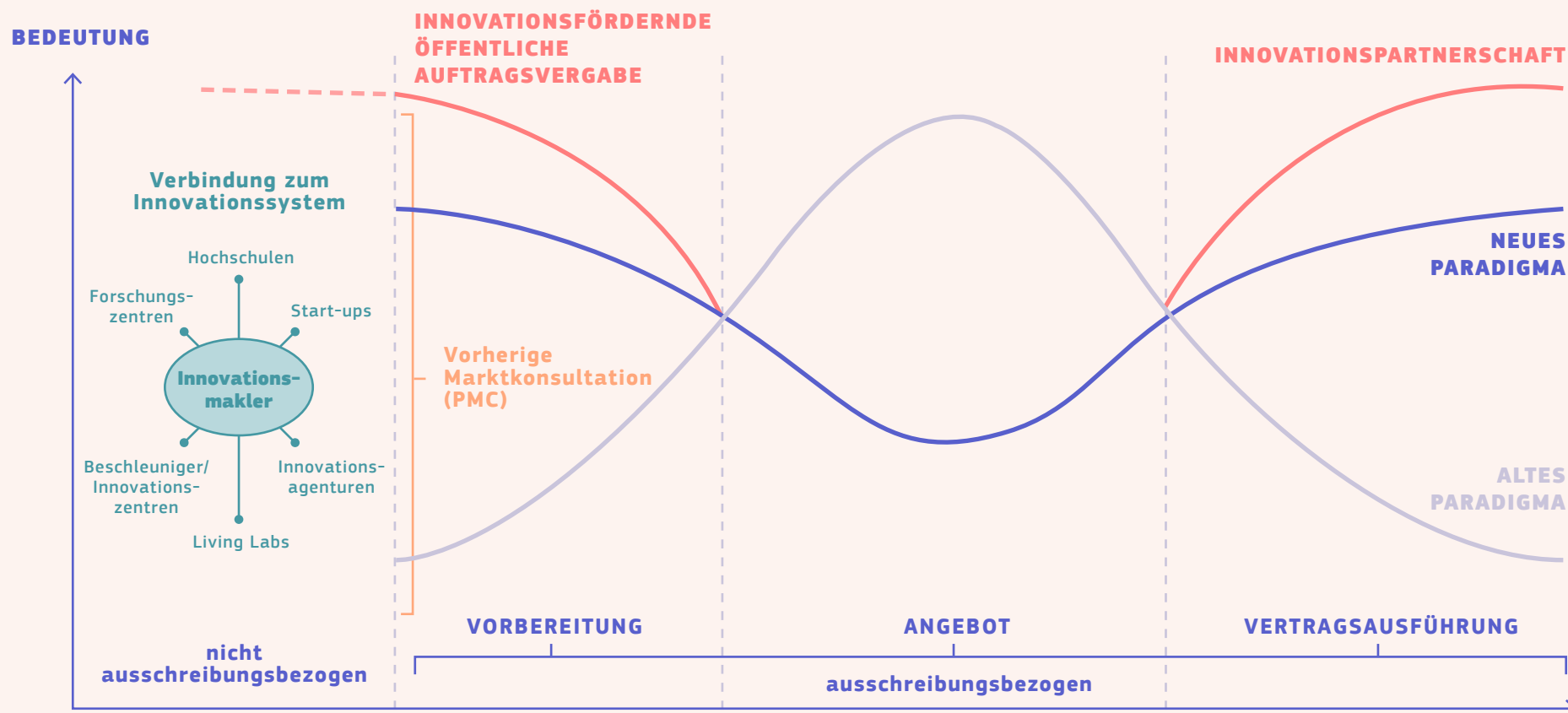


ABBILDUNG 3. DIE PHASEN DER INNOVATIONSFÖRDERNDEN ÖFFENTLICHEN AUFTRAGSVERGABE UND DIE ROLLE DER INNOVATIONSMAKLER.

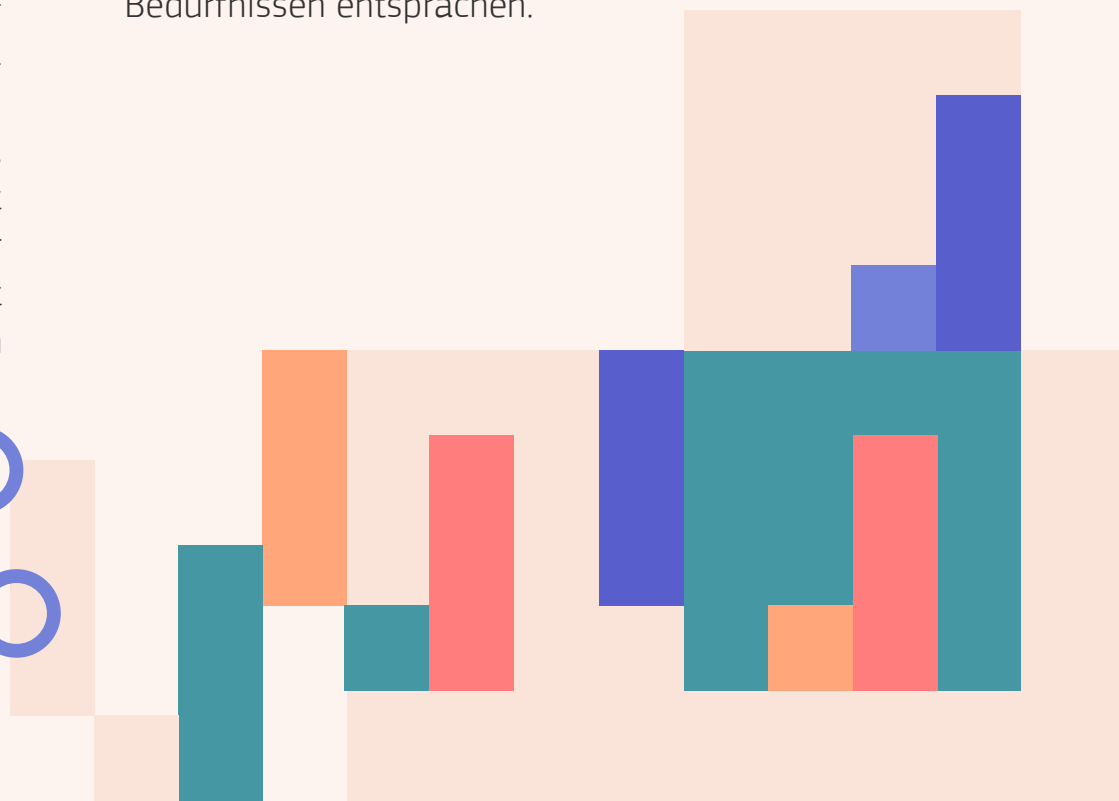
Nachhaltige Knotenpunkte

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 Unternehmen 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.

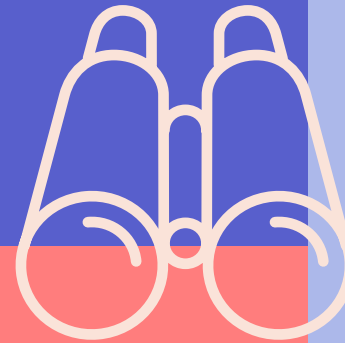


Was ist InnoBroker?

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.



GUTE VORBEREITUNG IST GEBOTEN!



Knüpfen Sie **neue Kontakte** und **gehen Sie Partnerschaften** mit anderen (großen und/oder erfahreneren Anbietern) ein und reichen Sie Ihr Angebot für einen öffentlichen Auftrag als Konsortium ein.

Machen Sie sich mit den **e-Vergabe-Tools** vertraut.

Ermitteln Sie Möglichkeiten durch Konsultation der Plattformen für die Vergabe öffentlicher Aufträge².

Investieren Sie in das öffentliche Beschaffungswesen, indem Sie Schulungen zur Vergabe öffentlicher Aufträge absolvieren oder eine bestimmte Person in Ihrem Unternehmen mit öffentlichen Ausschreibungen betrauen.

Nehmen Sie eine **Schätzung hinsichtlich des Zeitaufwands und Ihrer Chancen** auf den Zuschlag vor, bevor Sie ein Angebot vorbereiten.

Sie können versuchen, an **Marktkonsultationen, Hackathons** und anderen Veranstaltungen teilzunehmen, um sich mit öffentlichen Auftraggebern und anderen Innovationsanbietern vertraut zu machen.

Im Zweifelsfall sollten Sie sich bei Unklarheiten **bezüglich der Ausschreibung** an den öffentlichen Auftraggeber wenden.

² Über die Website „Tenders Electronic Daily“ (TED) haben Sie Zugriff auf Ausschreibungen öffentlicher Aufträge und die Ergebnisse der Vergabeverfahren. Die digitale Plattform für öffentliche Auftraggeber bietet Informationen über Veranstaltungen, Schulungen und andere Initiativen im Zusammenhang mit der Vergabe öffentlicher Aufträge, die von der EU finanziert werden.

Glossar:

Begriffe aus dem Bereich der öffentlichen Auftragsvergabe

ZUSCHLAGSKRITERIEN

Zuschlagskriterien sind die Kriterien, die von den öffentlichen Auftraggebern für die Vergabe des Auftrags herangezogen werden. Das Kriterium des wirtschaftlich günstigsten Angebots ist das einzige Zuschlagskriterium, das in den Vergaberichtlinien genannt wird. Darunter fällt der Preis von Lieferungen, Dienstleistungen oder Bauleistungen, ihre Lebenszykluskosten und ihre Qualität. Zu den Qualitätskriterien können qualitative, ökologische, soziale oder innovationsbezogene Aspekte zählen.³

ÖFFENTLICHER AUFTRAGGEBER

Der öffentliche Auftraggeber ist der öffentliche Käufer – eine staatliche Behörde oder Agentur auf nationaler oder subnationaler Ebene oder jede andere öffentliche Einrichtung, die im Wege der öffentlichen Auftragsvergabe Waren, Dienstleistungen oder Bauleistungen aus dem Privatsektor erwerben möchte.

VERTRAGSERFÜLLUNGSKLAUSELN

Durch Vertragserfüllungsklauseln wird gewährleistet, dass die Dienstleistungen, Bauleistungen oder Waren vertragsgemäß beschafft werden. Sie sind erforderlich, um Auftragnehmer und Unterauftragnehmer für jede Nichterfüllung zur Rechenschaft zu ziehen.⁴

AUSSCHLUSSKRITERIEN

Käufer sind gesetzlich verpflichtet, Bieter auszuschließen, die wegen bestimmter Straftaten rechtskräftig verurteilt worden sind. Dabei kann es sich um ein Urteil wegen Korruption, Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung, Terrorismus, Nichtzahlung von Steuern oder Sozialversicherungsbeiträgen, Betrug oder ähnlichem handeln.

³ [Europäische Kommission \(2021\): „Leitfaden für eine innovationsfördernde öffentliche Auftragsvergabe“](#), S. 45-46.

⁴ [Europäische Kommission \(2021\): Sozialorientierte Beschaffung – Ein Leitfaden für die Berücksichtigung sozialer Belange bei der Vergabe öffentlicher Aufträge](#).

INNOVATIONSPARTNERSCHAFT

Siehe Haupttext.

MARKTKONSULTATION

Eine Marktkonsultation ermöglicht es öffentlichen Auftraggebern, vor der Einleitung eines Vergabeverfahrens den aktuellen Stand zu prüfen, mit potenziellen Anbietern zu kommunizieren und Informationen über die Preisstruktur und Marktkapazitäten zu sammeln.⁵

OFFENES VERFAHREN

Ein offenes Verfahren bedeutet, dass jede Organisation oder Person auf die Veröffentlichung einer Bekanntmachung antworten, die Auftragsunterlagen herunterladen und ein Angebot einreichen kann. Alle Angebote müssen anhand der in den Auftragsunterlagen festgelegten Anforderungen und Kriterien bewertet werden. Andere Verfahren sind ebenfalls möglich, z. B. solche, die unter bestimmten Bedingungen Verhandlungen zwischen Auftraggeber und Lieferant ermöglichen⁶.

AUSWAHLKRITERIEN

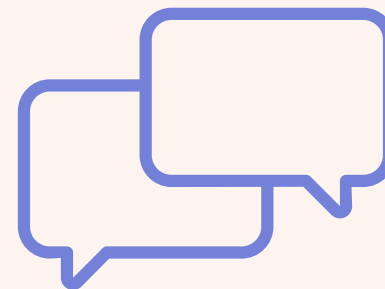
Auswahlkriterien sind die Mindestanforderungen, die die Bieter erfüllen müssen, um im Vergabeverfahren in die nächste Runde zu kommen. Bieter, die nicht nachweisen können, dass sie die Auswahlkriterien erfüllen, müssen vom Auswahlverfahren ausgeschlossen werden.

TECHNISCHE SPEZIFIKATIONEN

In den technischen Spezifikationen sind die Bedürfnisse und Anforderungen des Kunden (öffentlichen Auftraggebers) festgelegt. Potenzielle Lieferanten können ihnen die Lieferanforderungen entnehmen. Außerdem sind in ihnen die Qualitätsstandards festgelegt, auf deren Grundlage die Bewertung, Kontrolle, Prüfungen und Qualitätskontrollen der Angebote durchgeführt werden.

⁵ [Ebd.](#), S. 37.

⁶ [Ebd.](#), S. 53.



BENÖTIGEN SIE HILFE?

Berater des **Enterprise Europe Network** (EEN) – des weltweit größten Netzes zur Unterstützung von KMU und Start-ups – stehen in Ihrer Region zur Verfügung und beraten Sie kostenlos und auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten dazu, wie Sie expandieren, die Möglichkeiten des öffentlichen Auftragswesens nutzen und Ihr Unternehmen im EU-Binnenmarkt und darüber hinaus ausbauen können.

Einen EEN-Berater finden

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“.