



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

KOINNO
EU-KONTAKTSTELLE
INNOVATIVE BESCHAFFUNG

Innovative Beschaffung aus Sicht der EU-Kommission

Doris Scheffler
KOINNO - EU-Kontaktstelle für öffentliche Beschaffung
von Innovationen
c/o ZENIT GmbH

www.koinno-bmwi.de

Agenda

- **Innovationen in der öffentlichen Vergabe**
- EU-Förderung für öffentliche Beschaffung von Innovationen

Innovationspotential durch öffentliche Vergabe

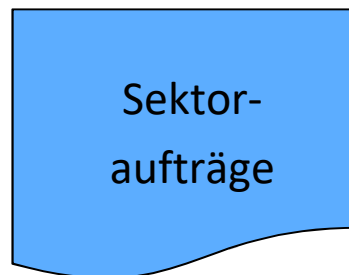
- Öffentliche Institutionen in der EU geben jährlich über eine Billion Euro für die Beschaffung von Waren und Dienstleistungen aus
- Dies entspricht ca. 14% des BIP der EU
- Laut aktueller Schätzung der BW Universität München beträgt das öffentliche Beschaffungsvolumen in Deutschland mehr als 350 Mrd. Euro
- Zielvorstellung des Bundes für Deutschland: 1% des Beschaffungsvolumens für den Einkauf von Innovationen

Neues Vergabekonzept in der EU

- **Drei neue Vergaberichtlinien der EU seit 2014**
(ersetzen Richtlinien 2004/18/EG, 2004/17/EG)
 - Implementierung der eVergabe
 - strategische Beschaffung
 - Erleichterung von grenzüberschreitenden Verfahren ...



RL 2014/24/EU



RL 2014/25/EU



RL 2014/23/EU

Umsetzung in deutsches Vergaberecht erfolgte am 18.04.2016 !

Was meint Innovative Beschaffung?

- Die Beschaffung eines neuen oder signifikant verbesserten Produkts (Liefer- oder Bauleistung) oder Dienstleistung mit noch geringer Marktdurchdringung
- Bei einer Dienstleistung auch die Einführung eines neuen Prozesses oder einer neuen Organisationsmethode in die Geschäft-(Behörden-)praxis, die Arbeitsabläufe oder die externen Beziehungen

Neue Formen der Auswahlverfahren ermöglichen mehr Auswahl, einfacheren Zugang und besser Ergebnisse

- Die neue Richtlinie gibt öffentlichen Auftraggebern mehr Flexibilität, mehr Auswahlmöglichkeiten und neue Wege zur Beschaffung von Produkten und Dienstleistungen
- Öffentliche Auftraggeber haben mehr Freiheit die Vergabeart zu wählen und den Prozess so zu gestalten, wie ihre Bedarfe dies erfordern
- Sie können insbesondere Verhandlungsverfahren verwenden, die sonst nur für komplexe Verträge wie große Infrastrukturprojekte (wo technische Spezifikationen nicht genau definiert werden können) genutzt werden
- Diese wurden breiter sowie flexibler gestaltet

Quelle: https://ec.europa.eu/growth/content/simplifying-rules-contracting-authorities-ensure-better-quality-and-value-money-0_en

Ziele der Vergaberechtsreformen 2016/2017

Grundsätze des Vergaberechts (§ 97 GWB)

- Vergabe im Wettbewerb
- Im Wege transparenter Verfahren
- Grundsätze der Wirtschaftlichkeit und Verhältnismäßigkeit
- Gleichbehandlungsgrundsatz
- Berücksichtigung mittelständischer Interessen
- **Berücksichtigung von strategischen (nachhaltigen) Zielen, insbesondere von innovativen Aspekten**
- Digitalisierung der Vergabeprozesse (eVergabe)

Quelle: Dr. Thomas Solbach, BMWi – 08.02.2018 – Tag der öffentlichen Auftraggeber, BMWi Berlin

Neue Arten der Auswahlverfahren

Dieses neue Verfahren bietet den öffentlichen Auftraggebern wirksame Instrumente, um in den Verhandlungen das bestmögliche Beschaffungsergebnis zu erzielen und Fairness, Transparenz und Effizienz zu gewährleisten

- Der Wettbewerbsdialog kann in den gleichen Fällen wie das neue Wettbewerbsverfahren mit Verhandlung genutzt werden
- Die neuen Innovationspartnerschaften sollen gesellschaftliche Herausforderungen angehen und es den Auftraggebern ermöglichen, hochinnovative Lösungen zu beschaffen, indem sie eine sinnvolle Kombination von Forschungsaktivitäten und Kaufelementen bieten

Neue Arten der Auswahlverfahren

Wettbewerblicher Dialog

Ist ein zwei-stufiges Verfahren (ähnlich wie das Wettbewerbsverfahren mit Verhandlung)

- Der öffentliche Auftraggeber beschreibt seine Bedarfe in einem beschreibenden Dokument oder einer Bekanntmachung, legt die Mindestanforderungen an die Bewerber fest und definiert die Vergabekriterien auf der Grundlage des Best Price Quality Ratio (BPQR)
- Nach Überprüfung der Auswahlkriterien der Kandidaten leitet der Käufer den Wettbewerbsdialog mit den Teilnehmern ein, die die Mindestanforderungen erfüllen (mindestens drei Kandidaten)
- Die Verhandlungen finden individuell mit jedem Kandidaten statt und gewährleisten die Vertraulichkeit jeder

Neue Arten der Auswahlverfahren

Innovationspartnerschaft

Erlaubt eine Kombination aus Forschung und Beschaffung.
Der Prozess wird in drei Phasen durchgeführt:

1. Die Wettbewerbsphase findet zu Beginn des Verfahrens statt, in der die am besten geeigneten Partner nach ihren Fähigkeiten und Fertigkeiten ausgewählt werden. Die Vergabe der Aufträge zur Gründung der Innovationspartnerschaft erfolgt nach den Kriterien des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses.

Neue Arten des Auswahlverfahrens

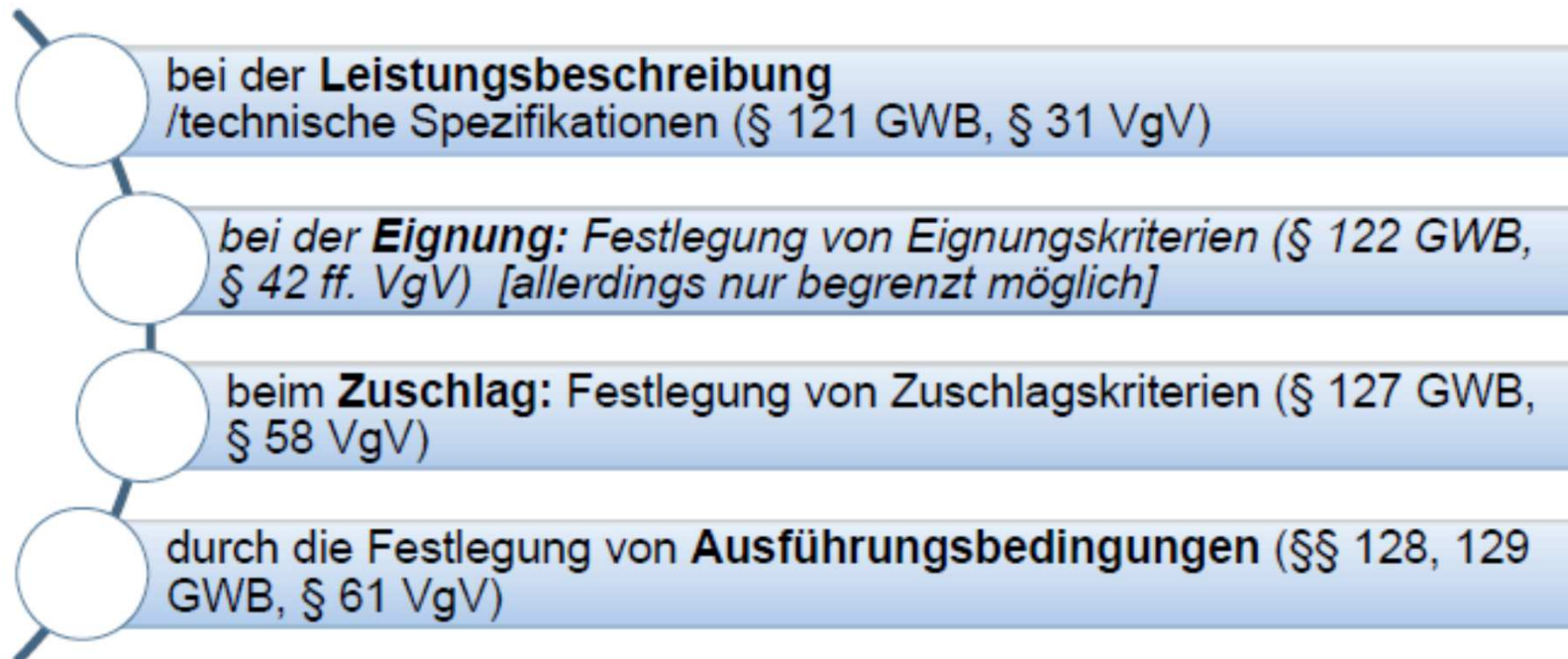
Innovationspartnerschaft

2. In der nächsten Phase entwickeln die Partner die neue Lösung in Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber. Diese **Forschungs- und Entwicklungsphase** kann in mehrere Phasen unterteilt werden, in denen die Anzahl der Partner schrittweise reduziert werden kann, je nachdem, ob sie vorgegebene Kriterien erfüllen.
3. In der **kommerziellen Phase** liefern die Partner die endgültigen Ergebnisse.

Möglichkeiten zur Einbeziehung von innovativen Aspekten in den Beschaffungsprozess

- Neue EU-VergabeRL sehen Ausweitung der Möglichkeiten für öffentliche Auftraggeber vor, innovativ (aber auch umweltbezogen und soziale) Vorgaben zu machen
- ABER: Art und Weise der Einbeziehung hängt davon ab, WO diese Kriterien im Vergabeprozess Anwendung finden sollen

Möglichkeiten zur Einbeziehung von innovativen Aspekten in den Beschaffungsprozess



Quelle: Dr. Thomas Solbach, BMWi – 08.02.2018 – Tag der öffentlichen Auftraggeber, BMWi Berlin

Vergabeverfahren für innovative Beschaffung

- **Zulassung von Nebenangeboten**
(VgV § 53 Abs. 1; VOB/A § 11 EU Abs. 4)
in denen innovative Leistungen als Änderungsvorschläge untergebracht werden können
 - Nebenangebote ermöglichen dem Bieter von den Vorgaben der Leistungsbeschreibung abzuweichen
 - Nebenangebote müssen vom Auftraggeber vorzuziehende Mindestanforderungen einhalten
 - Der Auftraggeber gibt im Vorfeld an, ob und in welchem Umfang Nebenangebote zulässig sind. Sind keine Angaben gemacht, sind auch keine Nebenangebote zugelassen
 - Lässt der Auftraggeber Nebenangebote zu, so können Angebote insbesondere in technischer Hinsicht von den Vorgaben in der Leistungsbeschreibung abweichen (**Technisches Nebenangebot**)

Vergabeverfahren für innovative Beschaffung

- **Funktionale Leistungsbeschreibung
(GWB 121 Abs. 1; VgV § 31)**
keine Vorgabe eines detaillierten Leistungskatalogs, sondern
Definition der zu erbringenden Leistung nach dem zu
erreichenden Ziel
 - den Bietern werden lediglich Rahmenbedingungen, die bei der
Angebotsabgabe zu beachten sind vorgegeben
 - es folgt ein Konzeptwettbewerb zwischen den Bietern, der
neben den reinen Preiswettbewerb tritt

Agenda

- **Innovationen in der öffentlichen Vergabe**
- EU-Förderung für öffentliche Beschaffung von Innovationen

Neues Vergabekonzept in der EU

- Lösungen für gesellschaftliche Herausforderungen
- Entwicklung von Strategien im öffentlichen Sektor, insbes.
- Gesundheitsvorsorge
- Klimawandel
- Energieverbrauch
- Transport
- Sicherheit
- etc.



EU Förderung für öffentliche Beschaffung von Innovationen

HORIZON 2020

- Entwicklung einer gemeinsamen EU-Strategie für die Forschungs- und Innovationsförderung, u. a. Entwicklung von Strategien im öffentlichen Sektor
- Neue Beteiligungsregeln für die innovative öffentliche Beschaffung (Innovation Procurement)

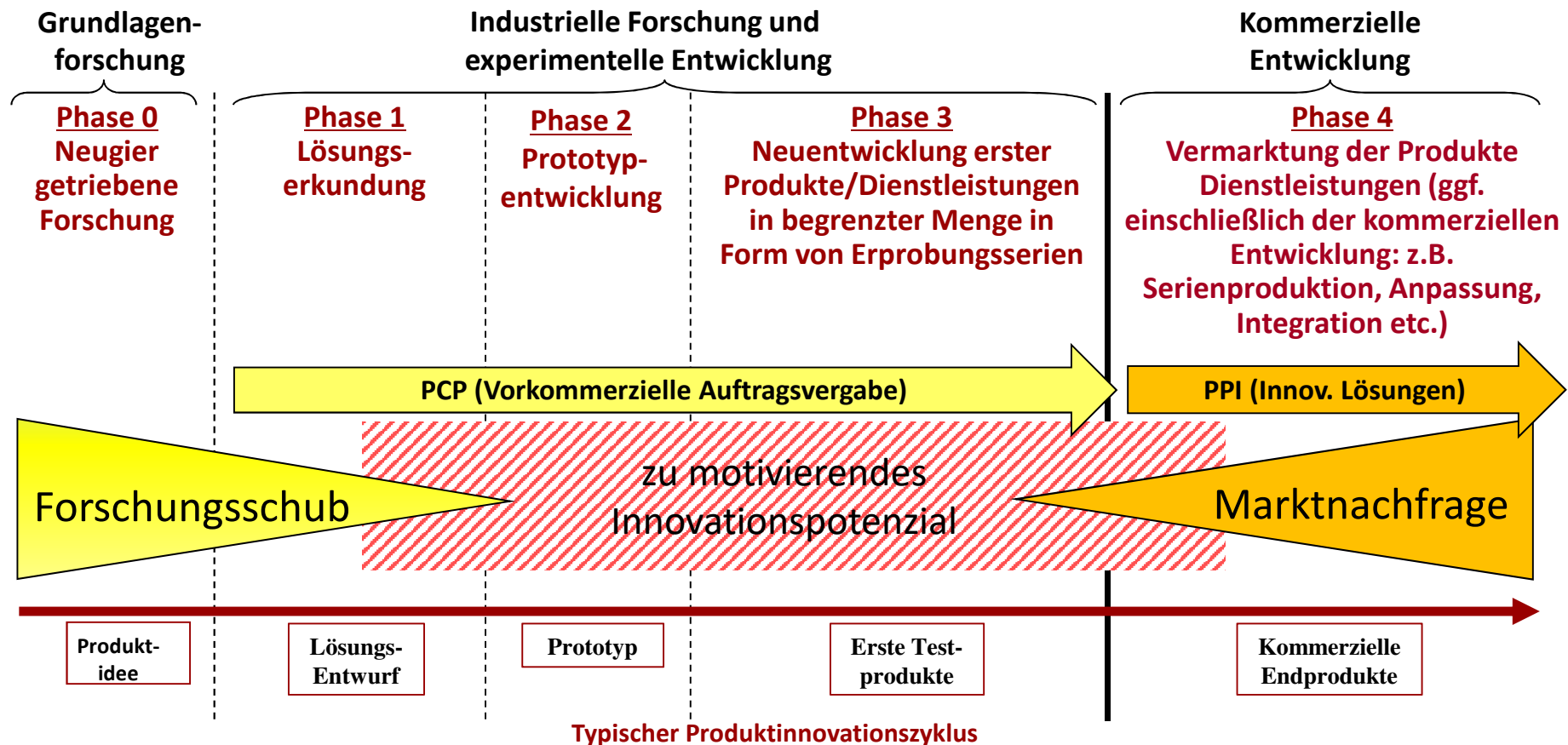
Zwei neue Förderinstrumente

- **PreCommercial Procurement (PCP)** bezieht sich auf die Ausschreibung von FuE-Leistungen in der vorkommerziellen Phase - sog. „vorkommerzielle Auftragsvergabe“
- Bei **Public Procurement of Innovative Solutions (PPI)** sollen Einkäufer als Erstanwender in der Markteinführungsphase innovativer Lösungen agieren - sog. „Vergabe öffentlicher Aufträge für innovative Produkte und Dienstleistungen“



EU-Förderung für innovative öffentliche Beschaffung

Innovationsschub durch das öffentliche Auftragswesen



EU Förderung für öffentliche Beschaffung von Innovationen

Pre-Commercial Procurement (PCP)

- Für die gemeinsame öffentliche Ausschreibung von F&E-Leistungen erhält das Einkäuferkonsortium ein Incentive in Höhe von 90% der Kosten
- Max. 30% der EU-Förderung können für Koordinierungs- und Netzwerkarbeiten kalkuliert werden (Personal- und Sachkosten zzgl. 25% Overhead)

Public Procurement of Innovative Solutions (PPI)

- Für den gemeinsamen Einkauf von innovativen Produkten/Lösungen erhält das Einkäuferkonsortium ein Incentive in Höhe von 35% der Einkaufskosten
- Max. 50% der EU-Förderung können für Koordinierungs- und Netzwerkarbeiten kalkuliert werden (Personal- und Sachkosten zzgl. 25% Overhead)

Koordinierungs- und Unterstützungsmaßnahmen (CSA)

- 100% der erstattungsfähigen direkten Kosten, plus 25% Pauschale



Rollenverständnis der EU-Kommission

Lead Procurer / Leitbeschaffer:

Beschaffer aus der Einkäufergruppe, der das PCP/PPI-Vergabeverfahren koordiniert und führt (Kordinator) i.S.v. 2004/18/EC und 2004/17/EC.

Projektkonsortium

Buyers Group / Einkäufergruppe:

Beschaffer, die sich zu einem finanzielle Beitrag in der PCP- oder PPI-Maßnahme verpflichten. Min. 3 öffentliche Auftraggeber aus drei verschiedenen Mitgliedstaaten oder assoziierten Ländern

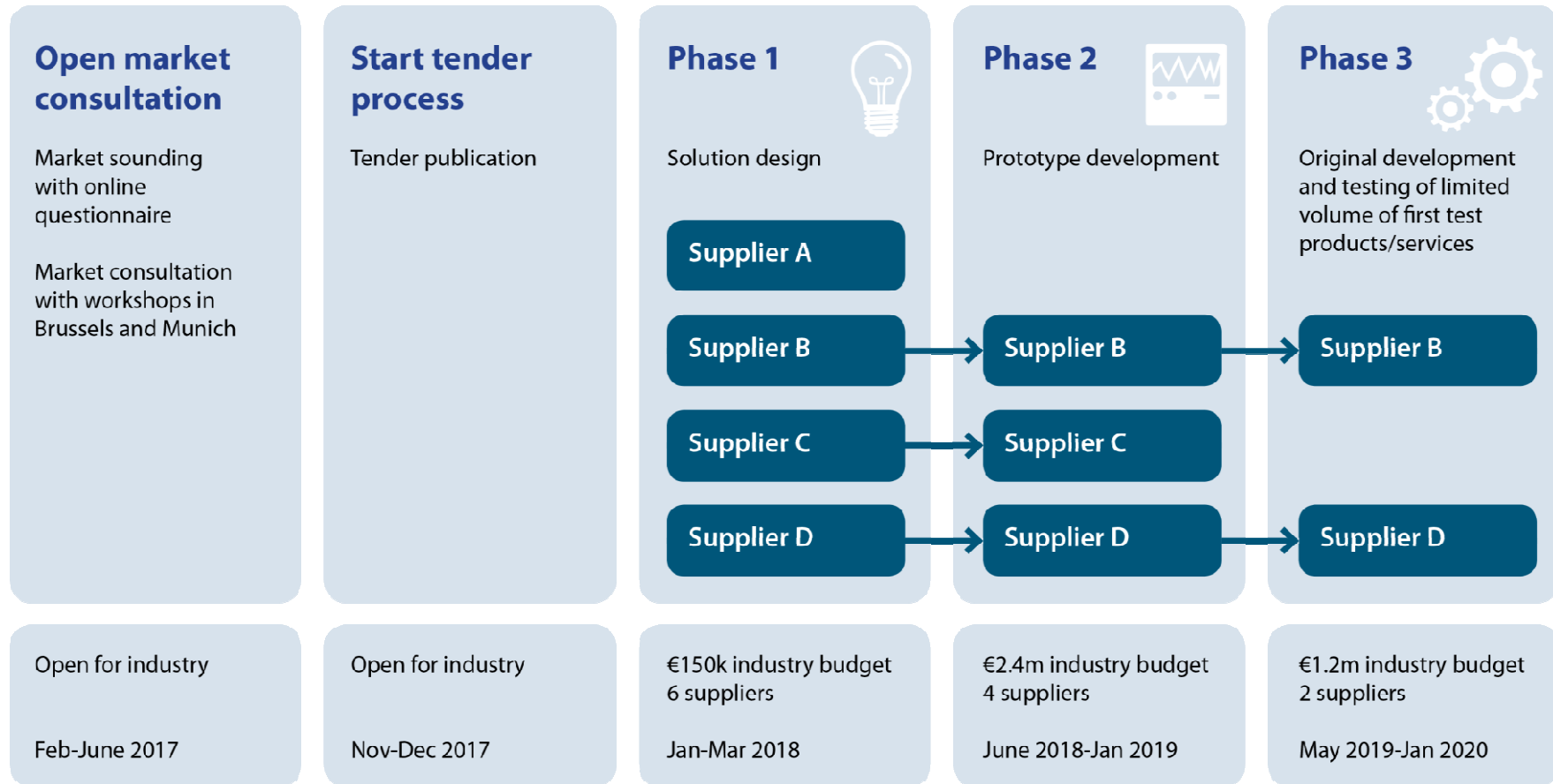


Subcontractors / Untervertragsnehmer:

F&E-Dienstleister und Anbieter von innovativen Lösungen werden von Leitbeschaffer/Einkäufergruppe als Auftragnehmer über eine PCP- oder PPI-Ausschreibung ausgewählt und beauftragt.

Auftragnehmer

Beispiel: Projektablauf eines PCP-Projektes





Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

KOINNO
EU-KONTAKTSTELLE
INNOVATIVE BESCHAFFUNG

Kontakt



Doris Scheffler

Juan Carmona-Schneider

Leonora Yannakis

Hotline: 0208 – 30004-40

eMail: koinno@zenit.de

Internet: www.koinno-bmwi.de

www.koinno-bmwi.de

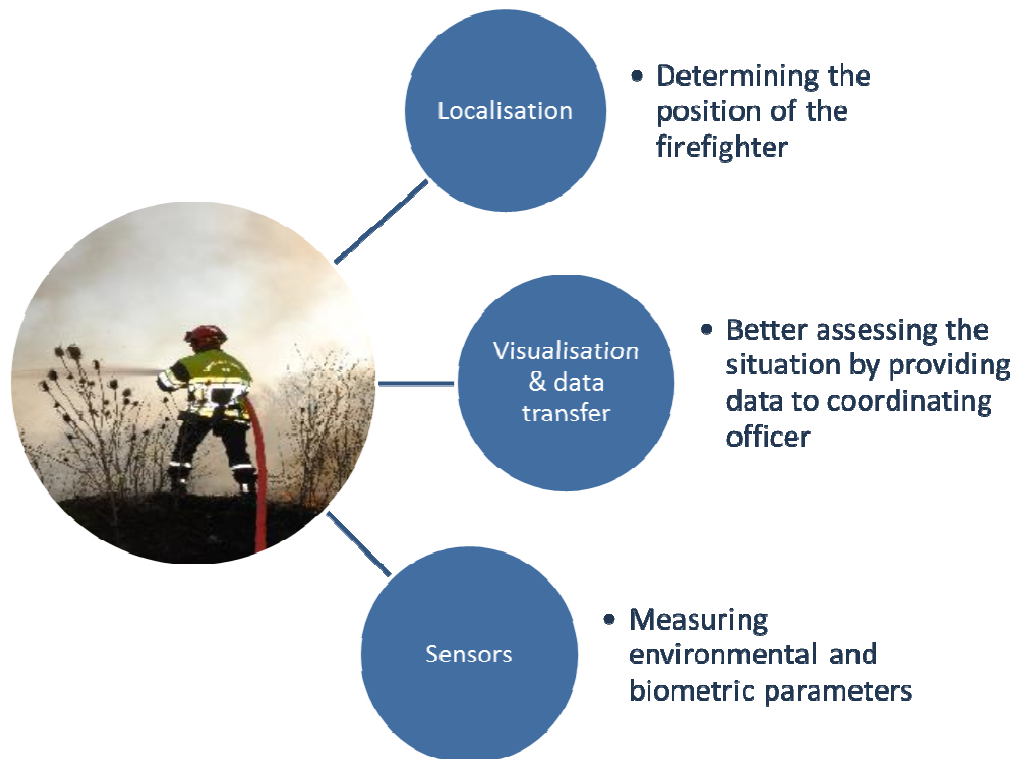
Beispiel: PCP-Projekt



Beispiel: PCP-Projekt – Gegenstand des Projektes

- Pilotprojekt: Auswirkungen von PCP aus legaler, methodischer und europäischer Perspektive (und mit Blick auf Innovationsunterstützung)
- Adressierung eines sehr realen Bedarfs: Verbesserung der Sicherheit von Feuerwehrleuten und Ersthelfern durch „smarte“ Schutzausrüstung
- Nutzung eines konkreten Sachverhaltes machte es möglich den wesentlichen Nutzen von PCP zu testen: Was geht, was geht nicht?

Beispiel: PCP-Projekt – Das Produkt



Integration in
einen smarten,
beständigen und
erschwinglichen
Anzug

Beispiel: PCP-Projekt – Schritte im PCP-Prozess

- Schritt 1: Lösungsdesign



- Detailliertes Lösungsdesign
- Bericht

- Schritt 2: Entwicklung und Demonstration von Prototypen



- Funktionale Spezifikation der Prototypen
- Demonstration des Prototypen
- Bericht

- Schritt 3: erste Brand- & Feldversuche



- Erste Brandversuche mit 10 Produkten
- Funktionale Spezifikation der Prototypen
- Beschreibung des Ansatzes zur Kommerzialisierung
- Bericht

Beispiel: PCP-Projekt – Ergebnis



GoodPRO® good protection **vochoc®**

Parts of smart system

- various sensors and red acoustic alarm**
 detect temperature, humidity and toxic gases attached to various parts of a suit
- smartPRO suit**
 with both integrated and removable sensors with active light system and integrated antenna and alarm
- suit control unit – SCU**
 ensures communication, control and assessment inserted inside of the suit
- commander control unit – CCU**
 provides the intervention coordinating officer with the latest data ensures control
- DUNE localization system**
 easy installable on different types of boots equipped with motion sensors enables localization also inside of the buildings where GPS signal is missing compatible with smart system
- HR monitor belt**
 HR belt monitors the heart rate of a firefighter compatible with smart system
- smart glove**
 with integrated sensors to measure the temperature compatible with smart system

Holik international **APPLYCON** **vochoc®**