

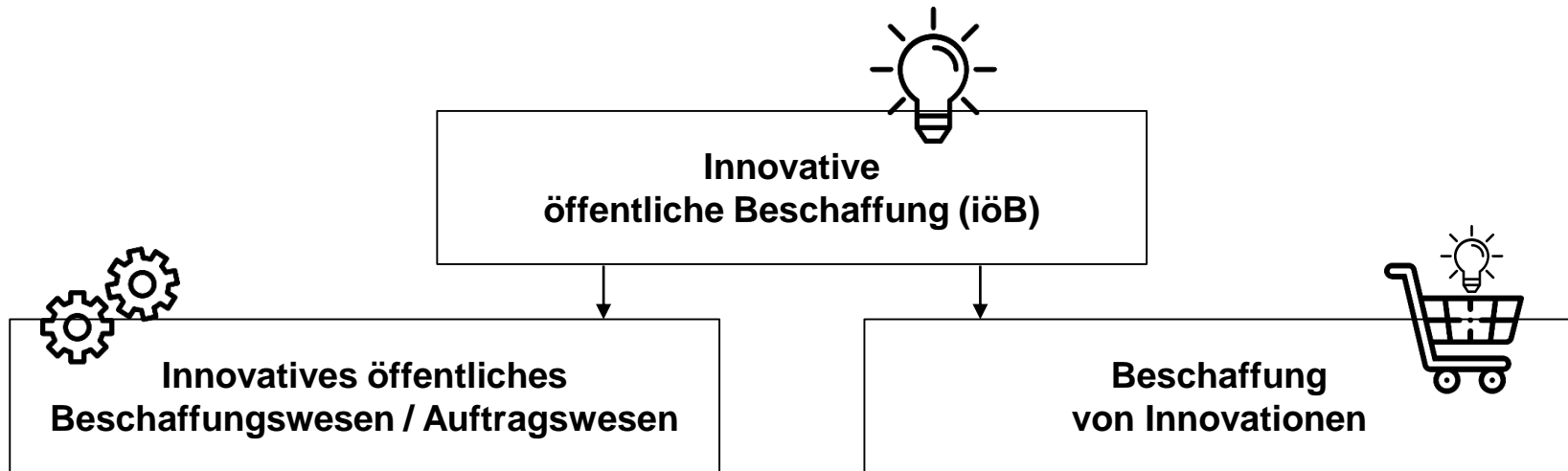


Wunschvorstellung innovative öffentliche Beschaffung – Beschaffungsstrategie und Realität: 5 Thesen für die öffentliche Beschaffung

Transferinitiative: Das Potenzial der innovativen öffentlichen Beschaffung für den Technologie- und Wissenstransfer

29.06.2020

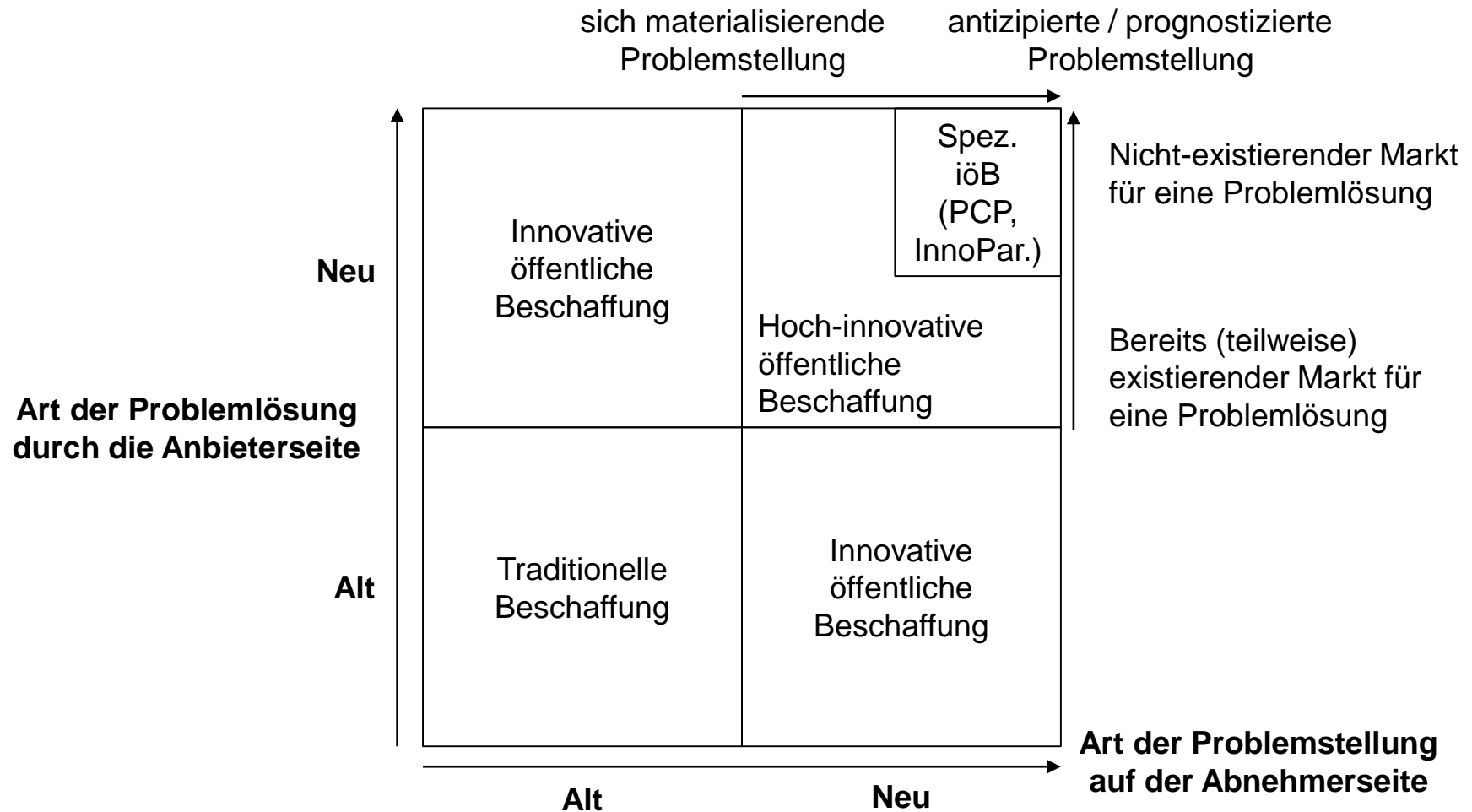
Begriff der innovativen öffentlichen Beschaffung (iöB)



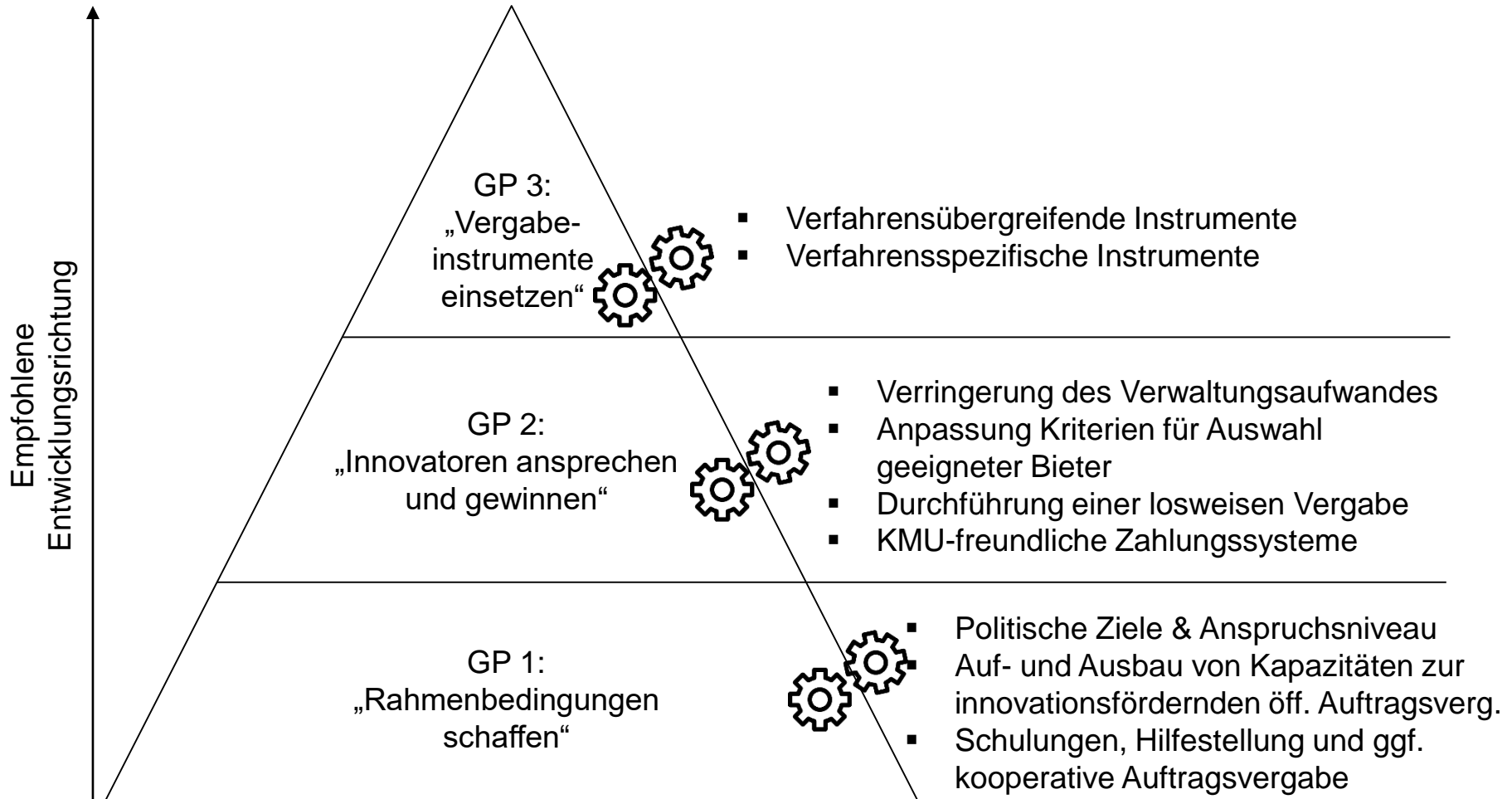
Innovation manifestiert sich dann in der Organisation der Beschaffung und kann sich beispielsweise im Einsatz neuartiger Technologie oder neuer Management-Werkzeuge zur Unterstützung der Beschaffungsprozesse niederschlagen

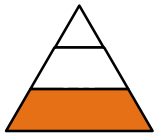
Innovation ist das Ergebnis der öffentlichen Auftragsvergabe bzw. des Beschaffungsprozesses und manifestiert sich in den eingekauften, innovativen Produkten und Dienstleistungen.

Einordnung iöB



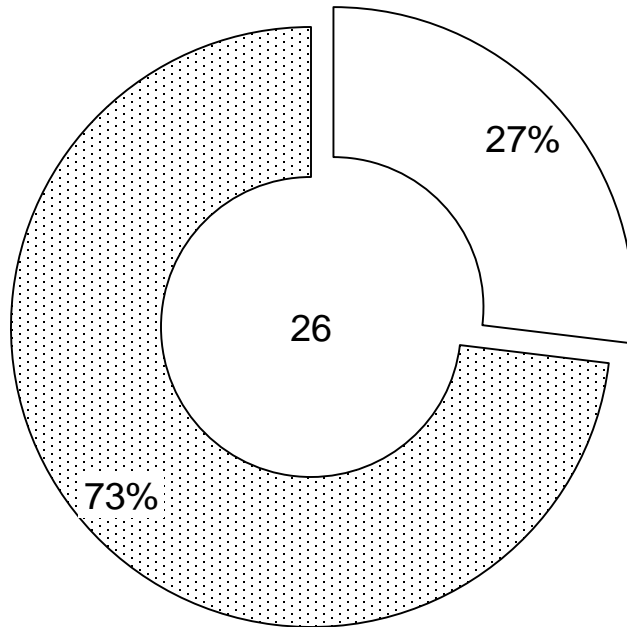
Empfohlene Gestaltungsprinzipien iöB der EU





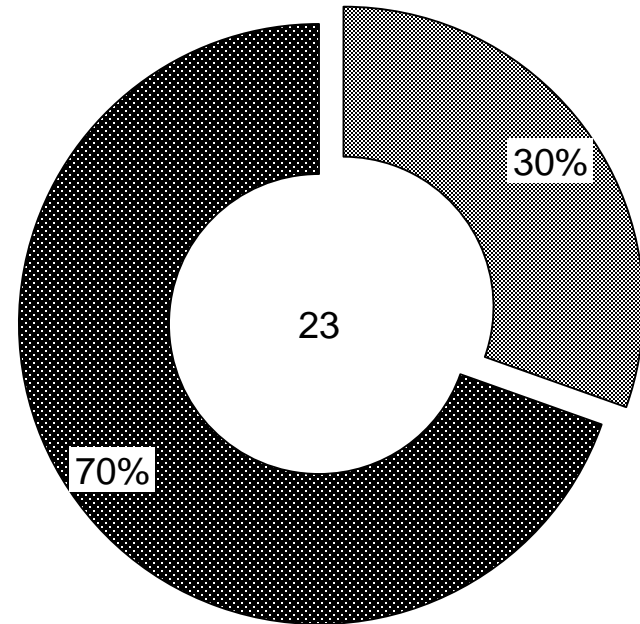
Übersicht zu den bisherigen Zertifizierungsversuchen

Anzahl der Zertifizierungsversuche* zum
Stichtag: 19.06.2020



- Bestandene Zertifizierungsversuche
- Nicht bestandene Zertifizierungsversuche

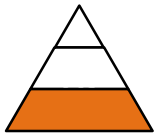
Anzahl der Zertifizierungsteilnehmer*
zum Stichtag: 19.06.2020



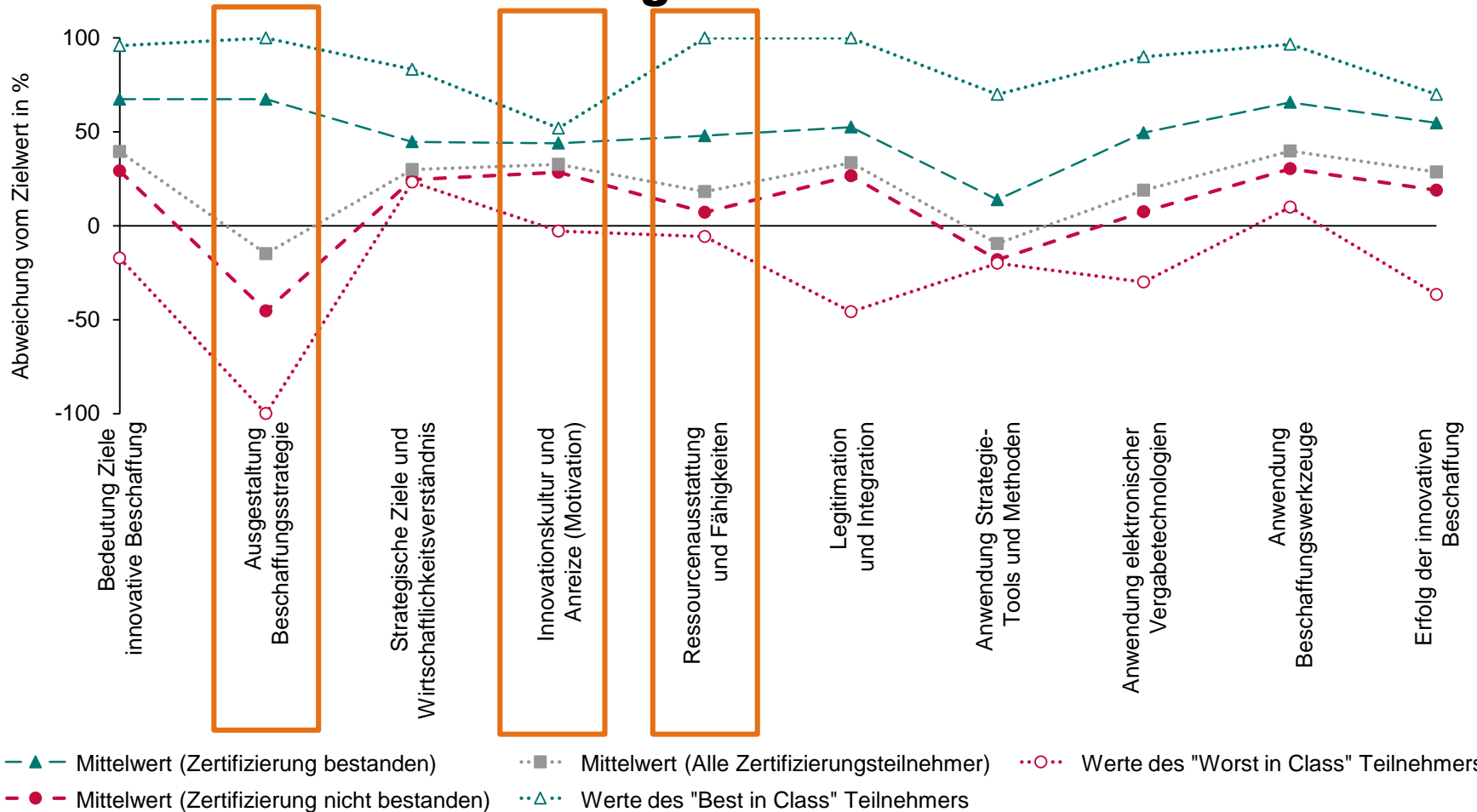
- Bronzezertifikat erhalten
- Kein Zertifikat erhalten

Quelle: Eigene Untersuchung im Rahmen der Zertifizierung innovativer öffentlicher Auftraggeber,
<https://www.koinno-bmwi.de/informationen/zertifizierung/> mit Stand zum 25.06.2020.
www.unibw.de/beschaffung

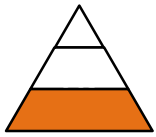
* Ein Zertifizierungsteilnehmer
kann einen oder mehrere
Zertifizierungsversuche
unternehmen



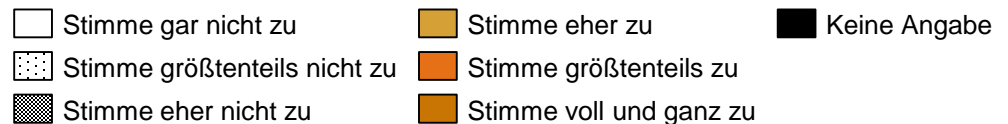
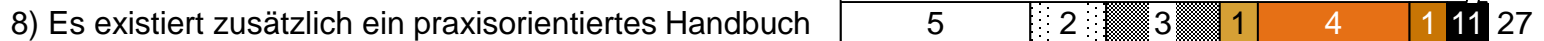
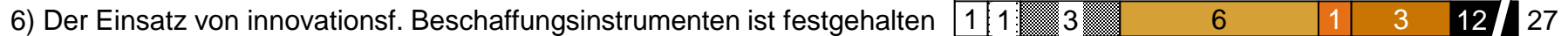
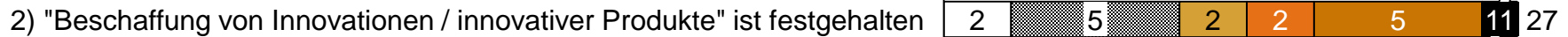
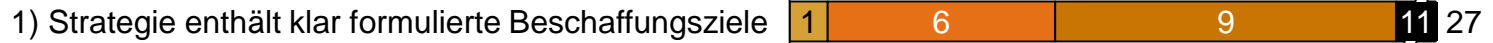
Merkmale der Zertifizierungsversuche

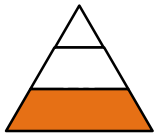


Quelle: Eigene Untersuchung im Rahmen der Zertifizierung innovativer öffentlicher Auftraggeber, <https://www.koinno-bmwi.de/informationen/zertifizierung/> mit Stand zum 25.06.2020.



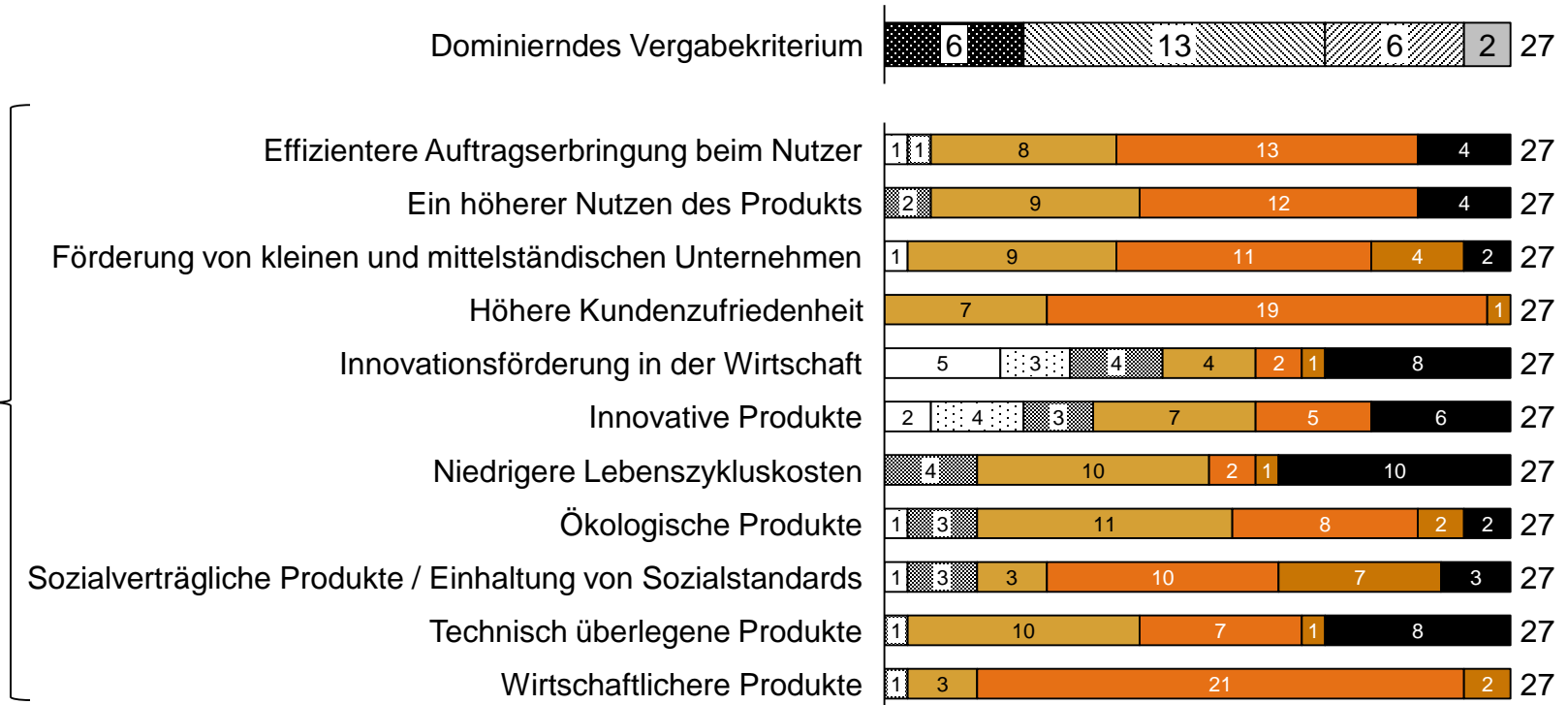
T1: Strategische Orientierung verbessern





T2: Wirtschaftlichkeitsverständnis ist essenziell

Werden
Ziele
tatsächlich
erreicht?



■ Günstigster Preis

■ Bestes Verhältnis aus Qualität und Preis

■ Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis

■ Bestes Verhältnis erwarteter Nutzen zu Lebenszykluskosten

□ nie

■ selten

■ häufig

■ unbekannt

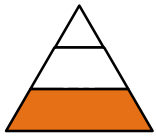
■ sehr selten

■ gelegentlich

■ immer

Quelle: Eigene Untersuchung im Rahmen der Zertifizierung innovativer öffentlicher Auftraggeber,
<https://www.koinno-bmw.de/informationen/zertifizierung/> mit Stand zum 25.06.2020.

Transferinitiative
29.06.2020

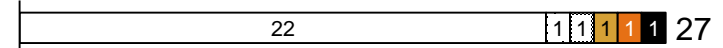


T3: Kompetenzen öffentlicher Einkäufer ausbauen & nutzen

Die Mitarbeiter sind für die Beschaffung von Prod. und Dienstl. ausgebildet



Anreize für Mitarbeiter zur Beschaffung innovativer Produkte



Durchgängiges Projektmanagement für Beschaffungsvorhaben



Handlungsmöglichkeiten und Verantwortung für den einzelnen Beschaffer



Innovationsfördernde Kultur innerhalb der Beschaffungsstelle



Erfahrungen hinsichtlich der Beschaffung innovativer Produkte



Vergaberechtliche Kompetenzen existieren



Kompetenzen zum Beschaffungsmarkt existieren



Betriebswirtschaftliche Kompetenzen existieren



Technische / Produktbezogene Kompetenzen existieren

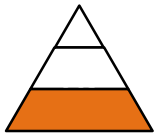


Kompetenzen im Vertragsmanagement/zu Verhandlungstechniken existieren



Kompetenzen zu Koordinationsaufgaben / zum Projektmanagement existieren





T4: Transformation in der öffentlichen Beschaffung treiben

Hausleitung bekennt sich zum Ziel der innovativen Beschaffung

Beschaffungsstrategie leitet sich von den Zielen der Gesamtorganisation ab

Personal wird regelmäßig zur strategischen Beschaffung fortgebildet

Leitung der Vergabe- / Beschaffungsstelle toleriert keine Risiken

Mitarbeiter der Vergabe- / Beschaffungsstelle vermeiden Risiken

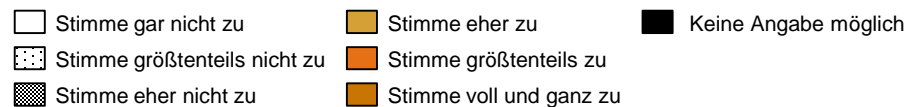
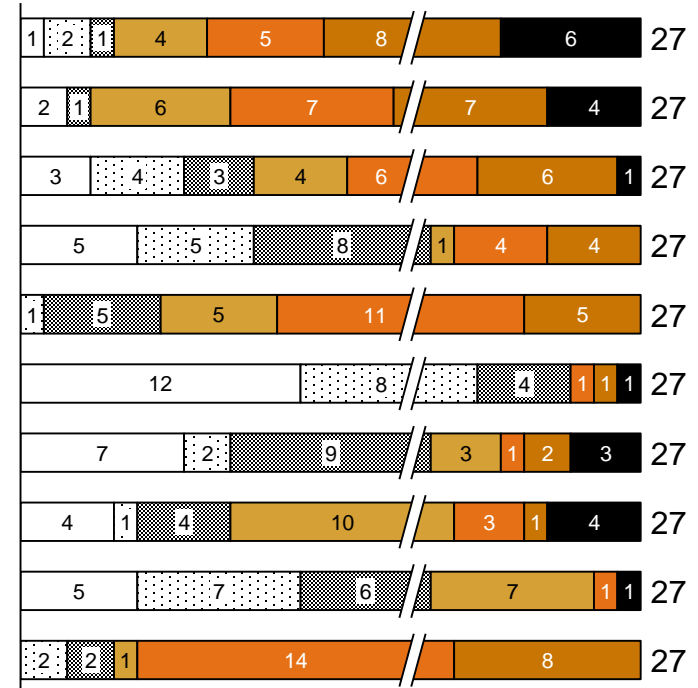
Beschaffung von Innovationen scheitert an der Motivation des Personals

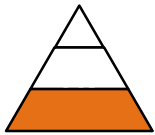
Beschaffung von Innovationen scheitert an unzureichenden Finanzmitteln

Beschaffung von Innovationen scheitert an unzureichenden Personalressourcen

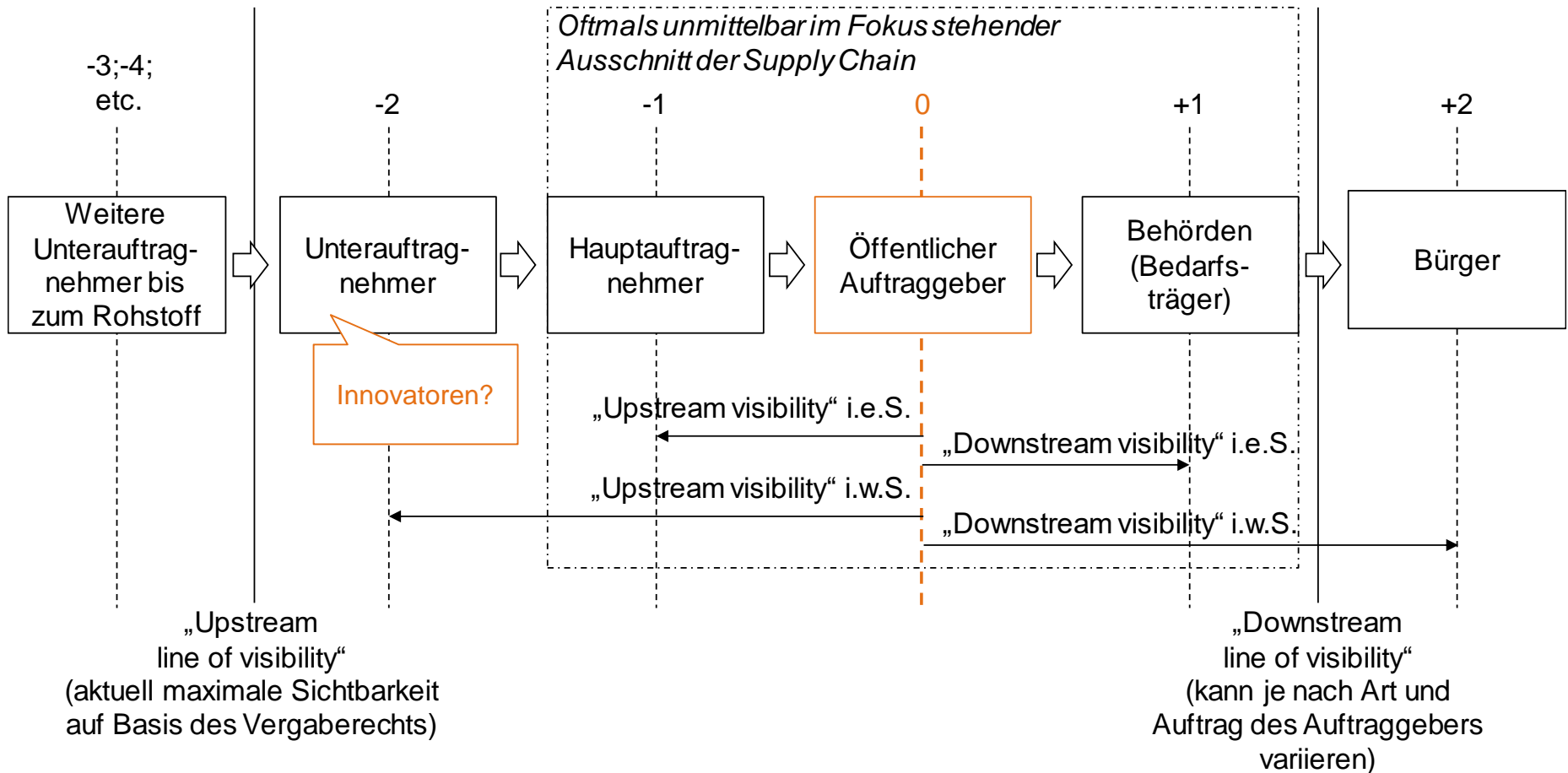
Innovative Produkte können nicht beschafft werden, da Zielkonflikte entstehen

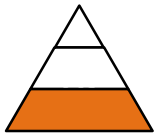
Bedarfsträger nehmen die Beschaffung als kompetenten Ansprechpartner wahr



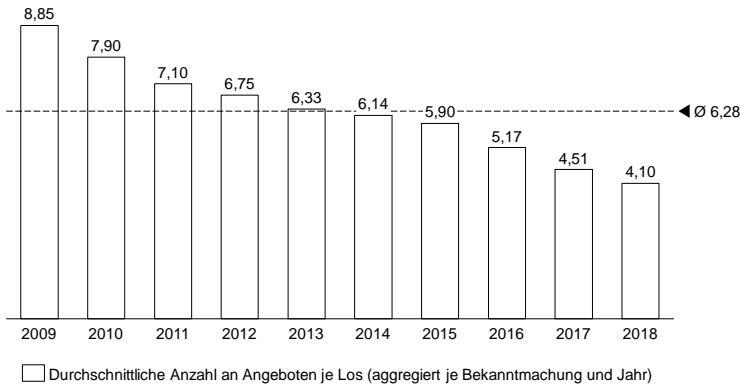
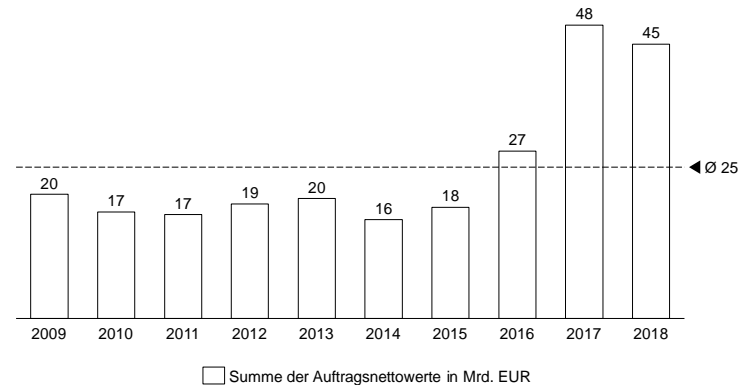
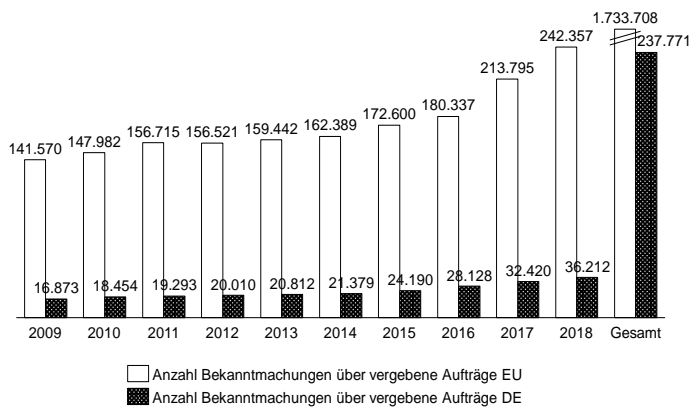


T5: Transparenz in der Lieferkette erweitern





T5: Transparenz in der Lieferkette erweitern: Sind öffentliche Auftraggeber „attraktiv“?



- Die öffentliche Hand fragt zunehmend Leistungen nach, die Zahl veröffentlichter Vergabeverfahren stieg in einem Neun-Jahres-Zeitraum (2009 bis 2018) um 71%, das Vergabevolumen stieg im gleichen Zeitraum gar um 125%.
- Trotz steigenden Volumens und damit steigender Attraktivität ist die Zahl der Bieter im gleichen Zeitraum um knapp 54% zurückgegangen.
- Ist es für innovative Unternehmen (noch) attraktiv, sich um öffentliche Aufträge zu bewerben?
„Public Customer Attractiveness“

Quelle: TED-Datenbank