



Checkliste für Start-up-freundliche Ausschreibungen

- > Stehen innovative Lösungen bereit? Experten ansprechen!
- > Nachhaltige Lösungen fordern – diese sind oft innovativ!
- > Kann ich „funktionell“ ausschreiben? Wenn nicht: Nebenangebote zulassen!
- > „Losaufteilung“: Aufträge soweit wie möglich in Einzelaufträge aufteilen!
- > Pilotprojekte vorschalten!
- > Start-ups gezielt über Ausschreibungen informieren, bei Verhandlungsvergaben gezielt zur Angebotsabgabe auffordern!
- > Keine überzogenen Eignungskriterien festlegen!
- > Unterlagen und Erklärungen: so viel wie nötig, so wenig wie möglich!
- > Einfache Kommunikation: über Vergabepattformen oder, wenn zulässig, per Email!
- > Gibt es Schulungen zum Vergaberecht? Wissen schafft Sicherheit!

Stehen innovative Lösungen bereit? Experten ansprechen!

- Neuartige Produkte, Lösungen und Prozesse stellen nicht nur für innovationsorientierte Start-ups eine Chance dar, sondern auch für öffentliche Auftraggeber. Als Auftraggeber sollte man sich also, nachdem der Bedarf ermittelt ist, einen Überblick über den Stand der Technik verschaffen: Gibt es neben bewährten Standardlösungen innovative Lösungen oder können solche durch Anpassung oder Kombination bestehender Lösungen erreicht werden? Kann der Markt rechtzeitig eine passende innovative Lösung entwickeln?
- Informationen zur innovativen Beschaffung finden sich z. B. auf Websites wie www.koinno.bmwi.de

Nachhaltige Lösungen fordern – diese sind oft innovativ!

- Nachhaltigkeitsziele wie Ressourcenschonung und Energieeffizienz können mit innovativen Lösungen oft am besten erreicht werden. So kann es z. B. nachhaltiger und sogar günstiger sein, eine gemeinsame Plattform zum Management einer Fahrzeugflotte auszuschreiben statt neue Fahrzeuge anzuschaffen. Solche Aufträge können gerade für innovationsorientierte Start-ups interessant sein.
- Nachhaltigkeitskriterien können auf vielfältige Weise in der Ausschreibung berücksichtigt werden (insbesondere im Rahmen der Leistungsbeschreibung oder bei Eignungs- und Zuschlagskriterien). Informationen zur „nachhaltigen Beschaffung“ finden sich z. B. auf der Homepage der Kompetenzstelle für nachhaltige Beschaffung (KNB) unter www.nachhaltige-beschaffung.info.

Kann ich „funktionell“ ausschreiben? Wenn nicht, Nebenangebote zulassen!

- Wird die Leistung in Form einer Beschreibung der zu lösenden Aufgabe beschrieben oder werden zumindest Nebenangebote zugelassen, können Bieter neben altbewährten Lösungen auch neuartige Lösungen vorschlagen. Dies begünstigt die Beteiligung von Start-ups und bietet zugleich Auftraggebern die Chance, im Hinblick auf Kosten, Flexibilität und Qualität bessere Ergebnisse zu erzielen.
- Auftraggebern, die sich von den vermeintlichen Unsicherheiten, die mit der Erstellung einer funktionellen Ausschreibung einhergehen, abschrecken lassen oder diese als zu aufwändig empfinden, kann eine entsprechende Beratung und Unterstützung bei der Erstellung der Vergabeunterlagen helfen. Ansprechpartner finden sie etwa im Auftragsberatungszentrum Bayern (ABZ), in den VOB-Stellen bei den Regierungen sowie in der Zentralen Vergabestelle ihrer Behörde, sofern eine solche eingerichtet ist. Bei der Markterkundung kann darüber hinaus beispielsweise schon eine Recherche auf den oben genannten Websites zur innovativen Beschaffung helfen.

„Losaufteilung“: Aufträge soweit wie möglich in Einzelaufträge aufteilen!

- Die Aufteilung von Aufträgen in einzelne „Fachlose“ und „Teillose“ ermöglicht es auch Bietern mit geringeren operativen Kapazitäten, zum Zug zu kommen. Auch kann dadurch die Bindung an eine bestimmte Technik reduziert werden. Insbesondere innovationsorientierte Start-ups können hier von profitieren.
- Die Pflicht zur Losaufteilung ist im Oberschwellen- sowie Unterschwellenbereich auch gesetzlich geregelt.

Pilotprojekte vorschalten!

- Für Start-ups ist es riskant, besonders große Aufträge anzunehmen, mit denen eine langfristige vertragliche Bindung einhergeht. Dies gilt insbesondere für die Anfangsphase, in der noch unklar ist, wie sich das Unternehmen entwickeln wird. Es kommt ihnen daher entgegen, wenn Auftraggeber die Risiken für ihre Vertragspartner dadurch reduzieren, dass sie besonders großen Vorhaben in geeigneten Fällen kleinere „Pilotprojekte“ vorschalten.
- Praktisch umsetzbar ist dies nicht nur im Rahmen von Verfahrensarten wie der Innovationspartnerschaft, sondern beispielsweise auch durch die vertragliche Einräumung von Optionen.

Start-ups gezielt über Ausschreibungen informieren, bei Verhandlungsvergaben gezielt zur Angebotsabgabe auffordern!

- Start-ups fehlt oft noch die Erfahrung, auf welchem Wege sie öffentlichen Auftraggebern ihre Leistungen anbieten können.
- Öffentliche Auftraggeber können Start-ups gezielt über Ausschreibungen informieren und sie so zur Teilnahme ermuntern. Bei Verhandlungsvergaben kann der öffentliche Auftraggeber Start-ups sogar gezielt zur Angebotsabgabe auffordern – ohne natürlich andere Unternehmensformen zu benachteiligen.

Keine überzogenen Eignungskriterien festlegen!

- Start-ups sind naturgemäß oft noch nicht in der Lage, die Umsätze mehrerer Jahre nachzuweisen. Auch verfügen diese häufig noch nicht über Referenzen von Projekten, die bereits im öffentlichen Sektor durchgeführt wurden. Dennoch verfügen Start-ups möglicherweise ebenso über die für den Auftrag erforderlichen Kapazitäten und können sogar bessere und wirtschaftlichere Lösungen anbieten. Der Auftraggeber sollte daher darauf achten, dass er keine überzogenen Eignungskriterien festlegt, indem er etwa den Nachweis hoher Umsätze oder eine überhöhte Mindestanzahl an Projektreferenzen fordert.
- Gesetzliche Regelungen finden sich etwa in § 45 Absatz 2 und Absatz 4 Nr. 4 VgV bzw. § 6a Nr. 2 c) EU VOB/A. Demnach darf ein geforderter Mindestumsatz das Zweifache des Auftragswertes nicht überschreiten. Eine Erklärung des Unternehmens über seinen Umsatz in den letzten drei Geschäftsjahren darf der Auftraggeber nur verlangen, sofern entsprechende Angaben bei dem Unternehmen verfügbar sind. Auch überzogene Anforderungen an die Personalstärke oder Qualifikation des Personals sind vor dem Hintergrund der Regelung in § 122 Absatz 4 GWB, § 33 Absatz 1 Satz 2 UVgO unzulässig.

Unterlagen und Erklärungen: so viel wie nötig, so wenig wie möglich!

- Start-ups scheuen häufig den bürokratischen Aufwand eines Vergabeverfahrens und nehmen deshalb nicht daran teil.
- Der Auftraggeber sollte im Hinblick darauf genau prüfen, welche Unterlagen und Erklärungen wirklich benötigt werden und ob nicht auf bestimmte Unterlagen verzichtet werden kann. Die Unterlagen selbst sollten möglichst einfach und unbürokratisch formuliert sein.

Einfache Kommunikation: über Vergabeplattformen oder, wenn zulässig, per Email!

- Start-ups arbeiten häufig digital, um so möglichst flexibel auf die Herausforderungen der modernen Arbeitswelt reagieren zu können. Die Arbeit mit schriftlichen Unterlagen stellt daher für sie oft ein Hindernis dar.
- Es dient der Reduzierung des Aufwands und dem schnelleren Auffinden von Ausschreibungen, Bekanntmachungen und Vergabeunterlagen bei öffentlichen Ausschreibungen grundsätzlich elektronisch zu veröffentlichen und auch die Angebotsabgabe elektronisch zuzulassen. Soweit rechtlich zulässig, sollten auch Angebote per Email eingereicht werden können.

Gibt es Schulungen zum Vergaberecht? Wissen schafft Sicherheit!

- Das Vergaberecht bietet öffentlichen Auftraggebern zahlreiche Gestaltungsmöglichkeiten. Häufig werden diese von den Beschaffern jedoch nicht genutzt, weil sie sich nicht gut genug auskennen und auf Nummer Sicher gehen wollen.
- Die vermeintlich mit der Nutzung der bestehenden Möglichkeiten einhergehenden rechtlichen Risiken sind in der Regel geringer als befürchtet. Wer mit dem nötigen Fachwissen ausgestattet ist, kann auch neue, im ersten Schritt aufwendigere Vergabeverfahren rechtssicher durchführen. Nutzen Sie die Fortbildungsangebote Ihrer Behörde beziehungsweise Weiterbildungsangebote z. B. des ABZ, der Bayerischen Akademie für Verwaltungsmanagement, der Bayerischen Verwaltungsschule etc. Ansprechstellen sind außerdem die VOB-Stellen bei den Regierungen.