

Anwendung von Werkzeugen der innovativen öffentlichen Beschaffung in der Praxis: Eine Analyse der TED-Datenbank

FoRMöB – Forschungszentrum für Recht und Management öffentlicher
Beschaffung (Universität der Bundeswehr München)

KOINNO – Kompetenzzentrum innovative Beschaffung

Autoren:

Markus Schaupp

Prof. Dr. Michael Eßig

Christian von Deimling

Neubiberg, 11.08.2017

Inhaltsverzeichnis

Management Summary	1
1 Einführung	6
1.1 Problemstellung	6
1.2 Aufbau der Analyse.....	8
1.3 Methodik der Analyse.....	9
1.3.1 Datengrundlage der Analyse: TED-Datenbank	9
1.3.2 Untersuchungsdesign und Vorgehen	14
1.3.3 Vorgehen bei der Datengewinnung über die TED-Datenbank.....	17
1.4 Innovative öffentliche Beschaffung (IÖB)	20
1.4.1 Begriffsdefinition	20
1.4.2 Implementierungsproblematik bzw. Relevanz der Erfassung des aktuellen Standes der IÖB	21
1.4.3 Abgeleitete Dimensionen der Analyse.....	24
2 Charakterisierung des Datensatzes bzw. Darstellung der allgemeinen Vergabepraxis	31
2.1 Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen insgesamt	32
2.2 Entwicklung der Bezuschlagungsrate öffentlicher Ausschreibungen	33
2.3 Verteilung der Auftragsbekanntmachungen über die Bundesländer	35
2.4 Verteilung und Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen über verschiedenen Verwaltungsbereiche.....	37
2.5 Verteilung und Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen pro Hauptaktivität	39
2.6 Verteilung und Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen pro Beschaffungsbereich.....	40
2.7 Verteilung der Auftragsbekanntmachungen nach Produktart (CPV-Code)	41
3 Aktueller Stand der innovativen öffentlichen Beschaffung in der Praxis	43
3.1 Anwendung von Werkzeugen der IÖB	43
3.1.1 Verteilung und Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen pro Zuschlagskriterium.....	43
3.1.2 Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen mit Zulassung von Nebenangeboten	50
3.1.3 Verteilung und Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen pro Vergabeverfahren.....	53
3.1.4 Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen mit Anwendung der losweisen Vergabe.....	57

3.1.5 Auftragsbekanntmachungen mit Einsatz elektronischer Beschaffungstechnologien	59
3.1.6 Auftragsbekanntmachungen mit Anwendung der Bedarfsbündelung	62
3.1.7 Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen mit Anwendung der zentralen Vergabe	64
3.1.8 Häufigkeit der Anwendung der „expliziten Aufforderung zur Abgabe innovativer Angebote“	66
3.1.9 Gemeinsame Anwendung der Werkzeuge der IÖB - Identifizierung innovationsförderlicher Auftragsbekanntmachungen.....	67
3.2 Detailanalyse: Lebenszykluskosten als Zuschlagskriterium.....	70
3.3 Detailanalyse: Warengruppen mit hohem Innovationspotenzial	78
4 Diskussion der Ergebnisse	81
4.1 Limitationen der Analyse.....	81
4.2 Offene Fragen.....	82
4.3 Schlussfolgerungen & Handlungsempfehlungen.....	83
Quellenverzeichnis.....	85
Anhang.....	90
Anhang 1: Formular-Vordruck für Auftragsbekanntmachungen ALT	90
Anhang 2: Formular-Vordruck für Auftragsbekanntmachungen NEU	97
Anhang 3: Ausschreibungen mit Anwendung der Innovationspartnerschaft (2016).....	102
Anhang 4: Beispiele für innovative Ausschreibungen.....	117
Anhang 5: Einteilung der Warengruppen nach Innovationspotenzial.....	135

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Möglichkeiten der Analyse über den Statistikmodus der TED-Datenbank.....	18
Abbildung 2: Möglichkeiten der Analyse über den Statistikmodus der TED-Datenbank.....	19
Abbildung 3: Teilbereiche der IÖB.....	20
Abbildung 4: Strategische Ziele im Zielsystem öffentlicher Beschaffungsstellen.....	22
Abbildung 5: Weitere Umfragen zur Stützung einer Implementierungsproblematik der IÖB23	
Abbildung 6: Bewertung der Treiber bzw. Werkzeuge der IÖB auf Basis der KOINNO- Umfrage 2016.....	26
Abbildung 7: Innovationsrelevantes Beschaffungsvolumen auf Basis der KOINNO-Umfrage 2016	27
Abbildung 8: Potenziale für die Beschaffung innovativer Produkte	28
Abbildung 9: Aufgabenfelder mit Potenzialen für die Beschaffung von Innovationen (Nennungen sehr hoch und hoch kumuliert	29
Abbildung 10: Entwicklung der Auftragsbkm. (D + EU).....	32
Abbildung 11: Verteilung und Entwicklung nicht vergebener Aufträge (D + EU)	33
Abbildung 12: Entwicklung der Bezuschlagungsrate (D + EU).....	33
Abbildung 13: Verteilung der Auftragsbkm. über die deutschen Bundesländer (2016).....	35
Abbildung 14: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Verwaltungsebene (D)	37
Abbildung 15: Verteilung des öffentlichen Gesamtbeschaffungsvolumens auf die Verwaltungsbereiche	38
Abbildung 16: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Hauptaktivität (D)	39
Abbildung 17: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Beschaffungsbereich (D)...	40
Abbildung 18: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Beschaffungsbereich (EU)	40
Abbildung 19: Verteilung der Auftragsbkm. auf Basis der CPV-Codes (D) (2016)	41
Abbildung 20: Beschaffte Bauleistungen im Detail nach CPV-Code (D) (2016)	41
Abbildung 21: Beschaffte Dienstleistungen im Detail nach CPV-Code (D) (2016)	42
Abbildung 22: Beschaffte Lieferleistungen/Sachgüter im Detail nach CPV-Code (D) (2016)	42
Abbildung 23: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Zuschlagskriterium (D).....	43
Abbildung 24: Grundprinzip der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung	45
Abbildung 25: Kriterien welche in die Bewertung des wirtschaftlichsten Angebots mit einfließen.....	46
Abbildung 26: Gegenüberstellung von Zuschlagskriterium und Beschaffungsbereich (D)..	47
Abbildung 27: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Zuschlagskriterium (EU)....	47

Abbildung 28: Verteilung der Auftragsbkm. pro Zuschlagskriterium (D + ausgewählte EU-Länder) (2016).....	48
Abbildung 29: Entwicklung der Auftragsbkm. pro Zuschlagskriterium (D + ausgewählte EU-Länder).....	49
Abbildung 30: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Zulassung von Nebenangeboten (D)	50
Abbildung 31: Erwartungen und Erfahrungen bei der Zulassung von Nebenangeboten	51
Abbildung 32: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Zulassung von Nebenangeboten (AT)	52
Abbildung 33: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Zulassung von Nebenangeboten (UK).....	52
Abbildung 34: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Vergabeverfahren (D)	53
Abbildung 35: Bewertung der Innovationstauglichkeit der Vergabeverfahren von Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen	54
Abbildung 36: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Vergabeverfahren (EU)	55
Abbildung 37: Anzahl der Auftragsbkm. mit Anwendung innovationsförderlicher Vergabeverfahren (D + ausgewählte EU-Länder).....	56
Abbildung 38: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Anwendung der losweisen Vergabe (D).....	57
Abbildung 39: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Anwendung der losweisen Vergabe (AT).....	58
Abbildung 40: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Anwendung der losweisen Vergabe (UK)	58
Abbildung 41: Auftragsbekanntm. mit Einsatz elektronischer Beschaffungstechnologien (D)	59
Abbildung 42: Ergebnisse zum Einsatz elektronischer Beschaffungstechnologien aus der KOINNO-Umfrage 2016	60
Abbildung 43: Auftragsbkm. mit Einsatz elektronischer Vergabetechnologien (AT)	61
Abbildung 44: Auftragsbkm. mit Einsatz elektronischer Vergabetechnologien (UK).....	61
Abbildung 45: Verteilung der Auftragsbkm. mit Anwendung der Bedarfsbündelung (D).....	62
Abbildung 46: Verteilung der Auftragsbkm. mit Anwendung der Bedarfsbündelung (AT)...	63
Abbildung 47: Verteilung der Auftragsbkm. mit Anwendung der Bedarfsbündelung (UK) ..	63
Abbildung 48: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Anwendung der zentralen Vergabe (D).....	64
Abbildung 49: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Anwendung der zentralen Vergabe (AT).....	65

Abbildung 50 Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Anwendung der zentralen Vergabe (UK)	65
Abbildung 51: Entwicklung der Auftragsbkm. mit Nennung von Innovationsbegriffen oder anderen Innovations-Synonymen	66
Abbildung 52: Analyse innovativer Ausschreibungen (D) (2016)	67
Abbildung 53: Entwicklung der Auftragsbkm. mit Nennung bzw. Anwendung von Lebenszykluskosten	72
Abbildung 54: Verteilung der Auftragsbkm. mit Nennung „Lebenszykluskosten“ über die Beschaffungsbereiche und Warengruppen.....	73
Abbildung 55: Verteilung der Auftragsbkm. mit Nennung von LZK über die Warengruppen	74
Abbildung 53: Gewichtung von LZK.....	74
Abbildung 57: Verteilung der Auftragsbkm. mit Anwendung von LZK als Zuschlagskriterium über die Beschaffungsbereiche und Warengruppen	75
Abbildung 58: Detaillierung der Warengruppe „Transportmittel und Erzeugnisse für Verkehrszwecke“	75
Abbildung 59: Verteilung der Auftragsbkm. mit Anwendung von LZK über die Vergabeverfahren.....	76
Abbildung 60: Verteilung der Auftragsbkm. mit Anwendung von LZK über die Bundesländer (NUTS-Code)	76
Abbildung 61: Verteilung der Auftragsbkm. mit Anwendung von LZK über die Verwaltungsbereiche	77
Abbildung 62: Klassifizierung der Warengruppen anhand deren Potenzial für die IÖB (2016)	79

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Beispielhafte Darstellung einiger landes- und bundesweiter Ausschreibungsplattformen	9
Tabelle 2: EU-Schwellenwerte für Vergabeverfahren seit dem 01.01.2016 bis 31.12.2017	11
Tabelle 3: Untersuchungsdesign der vorliegenden Studie	14
Tabelle 4: Beschreibung der Analyseparameter	19
Tabelle 5: Öffentliche Beschaffung als Indikator beim "Global Competitiveness Index"	21
Tabelle 6: Die wichtigsten Hemmnisse bzw. Treiber für die IÖB.....	25
Tabelle 7: Darstellung der Analysegründe der Analysen unter Kapitel 2.....	31
Tabelle 8: Top10 der EU-Länder nach Anzahl Auftragsbkm. pro Jahr (2016)	32
Tabelle 9: Analyse Bevölkerungsanzahl zu Beschaffungen der Bundesländer	36
Tabelle 10: Vor- und Nachteile der zentralen bzw. dezentralen Beschaffungsorganisation	65

Management Summary

Die im Zuge des folgenden Dokuments beschriebene Studie verfolgt folgende Zielstellungen:

- Ziel 1: Erfassung des aktuellen Vergabegeschehens hinsichtlich innovativer Beschaffungspraktiken und -instrumente (Werkzeuge der innovativen öffentlichen Beschaffung) in Deutschland und im Vergleich zur gesamten EU oder ausgewählter EU-Staaten. Letzteres erfolgt im Sinne eines Benchmarkings und der Einschätzung des Implementierungs- / Reifegrads der deutschen Beschaffungslandschaft in Bezug auf die innovative öffentliche Beschaffung.
- Ziel 2: Durchführung von Detailanalysen bezüglich der Anwendung der Lebenszykluskosten in der öffentlichen Beschaffung zum einen sowie die Identifizierung für innovative öffentliche Beschaffung relevanter Warengruppen und die Berechnung des innovationsrelevanten Beschaffungsvolumens bzw. der Hebelwirkung der innovativen öffentlichen Beschaffung zum anderen.
- Ziel 3: Weiteres Ziel wurde eine möglichst detaillierte Beschreibung der Datengrundlage, im Sinne einer Darstellung der allgemeinen Vergabepaxis festgelegt.

Zur Aufarbeitung der dargestellten Thematik wird die im Internet frei verfügbare TED-Datenbank der EU genutzt, welche umfangreiche Verfahrenscharakteristika aller Auftragsbekanntmachungen / Ausschreibungen über den EU-Schwellenwerten vollumfänglich erfasst (Vollerhebung) und eine statistische Auswertung zulässt. Insgesamt wurden im Zuge der Analyse u.a. die folgenden neun Kernergebnisse erzielt:

1. Die Vergabe von öffentlichen Aufträgen auf Basis der Wirtschaftlichkeit ist in den letzten Jahren rückläufig, eine Zunahme des Preiskriteriums ist zu verzeichnen (siehe Kapitel 3.1.1): Innovative Produkte und Lösungen zeichnen sich häufig nicht durch niedrige Anschaffungspreise aus. Die Zuschlagserteilung auf Basis der Wirtschaftlichkeit wird folglich als großer Treiber der innovativen öffentlichen Beschaffung angesehen, da sich Innovationen zum Großteil über niedrigere Gesamtkosten (Lebenszykluskosten) und/oder bessere Leistungsmerkmale (höhere Qualität, Nachhaltigkeit, Innovationsförderung etc.) als wirtschaftlich erweisen.

In Deutschland wurden im Jahr 2016 49% aller Ausschreibungen im Oberschwellenbereich über das Wirtschaftlichkeitskriterium und 47% über den Anschaffungspreis vergeben. Dabei ist seit dem Jahr 2013 eine erhebliche Zunahme des Preiskriteriums von vormals 36% auf 47% zu verzeichnen, obwohl in §127 GWB, der §58 VgV und §43 der neuen UVgO der Zuschlag auf das wirtschaftlichste Angebot explizit gefordert wird.

Im internationalen Vergleich zeigt sich, dass in Deutschland ein vergleichsweise niedriger Prozentsatz aller Ausschreibungen auf Basis der Wirtschaftlichkeit vergeben wird. Ein Großteil der EU-Länder vergibt mind. 70% der öffentlichen Aufträge auf Basis der Wirtschaftlichkeit. Zudem konnten Länder wie Polen oder Österreich in den letzten Jahren den Anteil der Wirtschaftlichkeit als Zuschlagskriterium signifikant steigern, wohingegen in Deutschland wieder mehr Fokus auf den Anschaffungspreis gelegt wird.

Dieser Sachverhalt kann folglich als großes Hemmnis der innovativen öffentlichen Beschaffung angesehen werden, da so in knapp 50% aller Ausschreibungen die Beschaffung einer innovativen Lösung erheblich erschwert wird. Folglich sollten die Gründe für die vermeintlich negative Entwicklung dieses Sachverhalts im Detail aufgearbeitet und entsprechende Gegenmaßnahmen zur Umkehrung des Negativtrends formuliert und eingeleitet werden.

2. Die Anwendung der Lebenszykluskostenrechnung hat sich in den letzten Jahren verfünffacht, bleibt aber auf einem niedrigen Niveau (siehe Kapitel 3.2): Lebenszykluskosten sind ein wichtiges Werkzeug der innovativen öffentlichen Beschaffung, da sie unter Einbeziehung aller Kosten über den Produktlebenszyklus (Anschaffung, Nutzung, Entsorgung / Weiterverkauf), dabei helfen die zumeist höheren Anschaffungspreise innovativer Lösungen durch geringere Kosten in der Nutzung wieder auszugleichen. Dies kann letztlich den Ausschlag für die Bezuschlagung einer innovativen Lösung geben.

Die Anwendung der Lebenszykluskosten als Zuschlagskriterium im Oberschwellenbereich, hat sich von 5 Anwendungen im Jahr 2014 auf voraussichtlich knapp 30 Anwendungen im Jahr 2017 ungefähr verfünffacht. Im Vergleich zur Gesamtzahl aller öffentlicher Ausschreibungen (2016: ca. 32.000) bedeutet dies allerdings weiterhin ein sehr niedriges Niveau. Durch die bessere Verankerung der Lebenszykluskosten in der 2016 eingeführten VgV, sollte sich die Anwendung allerdings in den nächsten Jahren weiter signifikant erhöhen und somit auch die innovative öffentliche Beschaffung weiter vorantreiben.

Weiterhin ist zu erwähnen, dass die Bundesländer Nordrhein-Westfalen mit insgesamt 17 und Hessen mit insgesamt 9 Anwendungen Vorreiter in diesem Zusammenhang sind. Ebenso gibt es aber auch noch Bundesländer, in denen noch nie eine Anwendung der Lebenszykluskostenrechnung verzeichnet werden konnte.

3. Die Lebenszykluskostenrechnung wird erwartungsgemäß zum Großteil in den Warengruppen der Straßenfahrzeuge und der energieverbrauchsrelevanten Waren / technischen Ausrüstung angewendet (siehe Kapitel 3.2): §68 der VgV schreibt die Anwendung der Lebenszykluskostenrechnung im Zuge der Beschaffung von Straßenfahrzeugen vor und in §67 VgV wird dieser Sachverhalt auch für energieverbrauchsrelevante Waren, technische Geräte oder Ausrüstungen gefordert. Folglich ist es nicht verwunderlich, dass die genannten Produktgruppen den Großteil der aktuellen Anwendungsfälle der Berücksichtigung von Lebenszykluskosten als Zuschlagskriterium auf sich vereinen. Für die Zukunft sind in diesen Warengruppen wohl weiterhin die größten Zuwächse bzw. die meisten Anwendungsfälle zu erwarten, obwohl anzumerken ist, dass sich die Nutzung der Lebenszykluskosten für etliche weitere Warengruppen anbietet.

Weiterhin ist zu erwähnen, dass auf Basis der durchgeführten Analyse Lebenszykluskosten zumeist mit einer Gewichtung von 50% (Mittelwert) bis 60% (Median) als Zuschlagskriterium eingehen. Es gibt allerdings auch schon Anwendungsfälle in denen die Lebenszykluskosten das alleinige Zuschlagskriterium darstellen.

4. Es gibt Anwendungsfälle für Innovationspartnerschaften und Wettbewerbliche Dialoge, insgesamt bewegt sich die Praxisdurchdringung allerdings auf einem niedrigen Niveau (siehe Kapitel 3.1.3): Die Anwendung besonders innovationsförderlicher Vergabeverfahren, genauer der Innovationspartnerschaft und dem Wettbewerblichen Dialog, bewegt sich mit 2 bzw. 54 Fällen (2016) auf einem vergleichsweise niedrigen Niveau. Allerdings ist auch anzumerken, dass die Innovationspartnerschaft erst im Jahr 2016 mit der neuen VgV eingeführt wurde. Durch den internationalen Vergleich wird klar, dass Länder wie das Vereinigte Königreich, die Niederlande und Dänemark, bezogen auf die Gesamtzahl aller EU-weiten Ausschreibungen, die Implementierung dieser Werkzeuge der innovativen öffentlichen Beschaffung schon weiter vorangetrieben haben.

Insgesamt wird in Deutschland der Großteil der insgesamt ca. 31.000 überschwelligen Ausschreibungen durch das Offene Verfahren (78%) und dem Verhandlungsverfahren (19%) abgewickelt.

5. Die Zulassung von Nebenangeboten, als wichtiges Werkzeug der innovativen öffentlichen Beschaffung, ist in den letzten Jahren rückläufig (siehe Kapitel 3.1.2): Die Zulassung von Nebenangeboten gibt potenziellen Anbietern die Möglichkeit, innovative Lösungen, welche nicht explizit zu der häufig eng formulierten Leistungsbeschreibung passen, neben einer konventionellen Lösung trotzdem mitanzubieten zu können. Diese Möglichkeit wurde potenziellen Anbietern 2013 noch in knapp 20% aller Ausschreibungen der Oberschwelle eingeräumt, im Jahr 2016 allerdings nur noch in weniger als 10% aller Ausschreibungen.

Diese in Bezug auf die innovative öffentliche Beschaffung negative Entwicklung, ist dabei wohl u.a. auf Bedenken seitens der Beschaffer hinsichtlich Vergleichbarkeit der Angebote, erhöhtem Verfahrensaufwand und rechtlicher Barrieren zurückzuführen. Maßnahmen um dieser Entwicklung entgegenzuwirken, wären u.a. die Durchführung von Schulungen oder das Anbieten von geeigneten Hilfsmitteln, da sich Nebenangebote sehr wohl mit dem Vergaberecht vereinbaren lassen und nicht zwangsläufig einen erhöhten Verfahrensaufwand bedeuten müssen.

6. Teilbereiche der Digitalisierung des Beschaffungsprozesses (E-Procurement / E-Vergabe) wie die elektronische Auftragserteilung, die elektronische Rechnungsstellung und die elektronische Zahlung sind in der öffentlichen Beschaffungslandschaft wenig verbreitet (siehe Kapitel 3.1.5): Sowohl die elektronische Auftragserteilung, die elektronische Rechnungsstellung als auch die Möglichkeit zur elektronischen Zahlung wurde im Jahr 2016 in weniger als 10% aller Ausschreibungen der Oberschwelle angeboten. Eine gemeinsame Anwendung der drei Technologien wird sogar nur in weniger als 1% der Fälle vorgefunden.

In Bezug auf die innovative öffentliche Beschaffung lässt sich schließen, dass der beschriebene Sachverhalt auf Basis des Grundsatzes „Beschaffung innovativer Produkte, nur durch innovative Verfahren bzw. eine innovative Ausgestaltung des Beschaffungsprozesses“ eine innovative öffentliche Beschaffung hemmt und eine verminderte Innovationsorientierung öffentlicher Vergabe- / Beschaffungsstellen zeigt. In diesem Bereich liegt folglich ein erhebliches Optimierungspotenzial. Andere Länder wie das Vereinigte

Königreich zeigen, dass solche Technologien schon wesentlich weiter verbreitet sein könnten, da dort bspw. schon in knapp 20% der Fälle alle drei E-Lösungen angeboten werden.

7. In Deutschland wird ein vergleichsweise großer Teil aller Ausschreibungen der Oberschwelle nicht vergeben (siehe Kapitel 2.1): Die TED-Datenbank lässt mit ihrer Datenbasis einen Vergleich zwischen veröffentlichten Auftragsbekanntmachungen / Ausschreibungen sowie den Bekanntmachungen über letztendlich vergebene Aufträge zu. Es ist zu vermuten, dass Ausschreibungen ohne entsprechende Bekanntmachung letztendlich nicht bezuschlagt wurden.

In Deutschland liegt der Prozentsatz nicht vergebener Aufträge über die letzten Jahren zwischen 10-15%. EU-weit fällt diese Differenz weitaus geringer aus, da bspw. im Jahr 2016 nur 3,5% der Ausschreibungen nicht vergeben wurden. Ursachen nicht vergebener Aufträge können entweder Änderungen des eigenen Bedarfes oder unpassende bzw. keine Angebote sein. Beides ist ein Indiz für eine mangelhafte Durchführung der Beschaffungsprozessphasen der Markterkundung und des Bedarfsmanagements, welche üblicherweise vor der eigentlichen Ausschreibung und Vergabe durchgeführt werden sollten. In diesen Phasen sollte durch eine strategische Herangehensweise eine solche Problematik grundsätzlich verhindert werden. Die genannten Prozessphasen haben auch einen erheblichen Einfluss auf die innovative öffentliche Beschaffung und sollten folglich intensiver bzw. überhaupt durchgeführt werden.

In jedem Fall bedeuten nicht vergebene Ausschreibungen eine Verschwendung von Ressourcen und Verursachung von nicht notwendigen Prozesskosten, welche wiederum in die der Vergabe vorgelagerten Prozessphasen fließen könnten und so auch die innovative öffentliche Beschaffung vorantreiben könnten.

8. Mind. 10% aller Ausschreibungen der Oberschwelle (ca. 3.200 Ausschreibungen pro Jahr) sind hochrelevant für die innovative öffentliche Beschaffung (siehe Kapitel 3.3): Die in der TED-Datenbank hinterlegten CPV-Codes lassen eine Auswertung der beschafften Warengruppe zu. Auf dieser Basis wurde eine Zuordnung der Warengruppen sowie der dahinterstehenden Gesamtzahl an Ausschreibungen zu vier verschiedenen Innovationskategorien mit unterschiedlichem Innovationspotenzial durchgeführt.

Das Analyseergebnis legt nahe, dass mehr als 10% aller Ausschreibungen der Oberschwelle ein hohes Innovationspotenzial besitzen und weitere 20-30% (ca. 6.500 bis 10.000 Ausschreibungen) ebenfalls relevant für die innovative öffentliche Beschaffung sind. Dieses Ergebnis bestätigt ähnliche Ergebnisse, welche auf Basis der KOINNO-Umfrage 2016 erzielt wurden.¹

¹ Verfügbar unter: <http://de.koinno-bmwi.de/information/publikationen/erfassung-des-aktuellen-standes-der-innovativen-offentlichen-beschaffung-in-deutschland> (Zugriff am 19.07.2017)

9. In Deutschland ist eine erhebliche Zunahme von Beschaffungen im Dienstleistungsbereich zu verzeichnen (siehe Kapitel 2.6): Seit 2013 ist der Anteil der Dienstleistungen an der Gesamtzahl aller Ausschreibungen von knapp 29% auf 36% kontinuierlich und signifikant angestiegen. Bezogen auf die Gesamtzahl der beschafften Dienstleistungen hat sich dieser Wert seit 2013 sogar fast verdoppelt. Die EU als Gesamtheit konnte hingegen nur eine vergleichsweise kleine Zunahme verzeichnen, bewegt sich aber mit einem Anteil von über 45% schon seit Jahren auf hohem Niveau. Folglich sind in Deutschland noch weitere Zuwächse der Dienstleistungsbeschaffung in den nächsten Jahren möglich.

Die dargestellte Entwicklung ist ein Indiz für eine Neuorientierung, weg von traditionellen Geschäftsmodellen und Beschaffungen, hin zu neueren Ansätzen wie der Auslagerung ursprünglich staatlich durchgeführter Aufgaben auf die Privatwirtschaft (Outsourcing). Da mit der Beschaffung von Dienstleistungen allerdings häufig eine Beurteilungsproblematik einhergeht, zieht dieser Sachverhalt die Notwendigkeit der Stärkung des Dienstleistungseinkaufs und letztendlich der Professionalisierung der Beschaffungsfunktion nach sich.

1 Einführung

1.1 Problemstellung

Vor dem Hintergrund der zunehmend intensiveren Auseinandersetzung mit den Herausforderungen einer innovativen öffentlichen Beschaffung in Praxis² und Wissenschaft³ bzw. dem Einsatz der öffentlichen Beschaffung als strategisches Instrument zur Förderung von Innovationen (neben weiteren strategischen Zielen wie Umwelt- und sozialen Aspekten), gilt es in regelmäßigen Abständen den aktuellen Fortschritt der Beschaffungspraxis zu evaluieren. Hieraus können dann ebenfalls Rückschlüsse für zukünftige Maßnahmen und Handlungsempfehlungen zur Förderung der innovativen öffentlichen Beschaffung abgeleitet werden.

In diesem Zusammenhang sind allerdings sowohl in Deutschland als auch EU-weit kaum statistisch auswertbare bzw. vollständige Daten vorhanden. Die statistischen Ämter in der EU und Deutschland erfassen keine vollumfänglichen Beschaffungstatistiken, welche Rückschlüsse auf Verfahrensmerkmale oder die Art des beschafften Produktes zulassen. Vorliegende Umfragen erfassen auch immer nur einen kleinen Ausschnitt hinsichtlich spezifischer Fragestellungen.⁴ Diese Problemstellung wurde zwar von der Politik erkannt, weshalb im Jahr 2016 ein Forschungsprojekt zur Abklärung der grundlegenden Rahmenbedingungen für die Einrichtung einer bundesweiten Vergabestatistik initiiert wurde. Ebenfalls wurde 2016 auf Basis der EU-Richtlinie 2014/24/EU die Vergabestatistikverordnung (VergStatVO) verabschiedet. Mittelfristig werden allerdings keine vollumfänglichen statistischen Daten zur öffentlichen Beschaffungslandschaft verfügbar sein, da das BMWi zunächst die erforderlichen IT-Dienstleistungen ausschreiben muss sowie die Datenübertragungswege sowie Schnittstellen implementiert werden müssen.⁵

Einzig verbleibender Anhaltspunkt, welcher grundsätzlich das Potenzial bietet, verausgabte Volumina, Merkmale der Vergabeverfahren und Charakteristika der Beschaffungsstellen vollumfänglich auszuwerten, sind Vergabedatenbanken. Diese erfassen größtenteils standardisiert sowohl Auftragsbekanntmachungen und Bekanntmachungen zu vergebenen Aufträgen (sowie weitere auftragsbezogene Informationen, welche für den weiteren Verlauf der Analyse nicht von Relevanz sind) und erlauben so eine statische Auswertung von Sekundärdaten zu abgeschlossenen und laufenden Ausschreibungen.⁶ Hierbei gibt es eine Vielzahl an verschiedenen Möglichkeiten (diese werden in Kapitel 1.3.1 im Detail diskutiert). Als Quelle der Sekundärdaten der vorliegenden Analyse, wurde aufgrund einiger systemischer Einschränkungen der anderen Datenbanken, die europaweite „TED“ (Tenders Electronic Daily) Vergabedatenbank ausgewählt. Diese erfasst alle Vergaben über den Schwellenwerten (Oberschwelle) und ist für die Aufarbeitung der in der Folge beschriebenen Zielstellung am bestens geeignet.⁷

² Vgl. u.a. Fraunhofer (2005); BMWi (2007); Wegweiser (2009); Europäische Kommission (2010); Burgi M. (2011); EFI (2013); Europäische Kommission (2014)

³ Vgl. u.a. Edler, J./Georghiou L. (2007); Aschhoff B./Sofka W. (2009); Uyarra E./Flanagan K. (2010); Edquist C./Zabala-Iturriagaitia J.M. (2012); Georghiou L. et al (2014)

⁴ Vgl. Falck, O./Wiederhold, S. (2013)

⁵ Vgl. <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Wirtschaft/vergabestatistik.html> (Zugriff am 19.07.2017) und <http://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/Gesetz/vergabestatistikverordnung-vergstatvo-konsolidierte-nicht-amtliche-fassung.html> (Zugriff am 19.07.2017)

⁶ Wegweiser (2009)

⁷ <http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do> (Zugriff am 19.07.2017)

- Ziel 1: Erfassung des aktuellen Vergabegeschehens hinsichtlich innovativer Beschaffungspraktiken und -instrumente (Werkzeuge der innovativen öffentlichen Beschaffung) in Deutschland und im Vergleich zur gesamten EU oder ausgewählter EU-Staaten. Letzteres erfolgt im Sinne eines Benchmarkings und der Einschätzung des Implementierungs-/Reifegrads der deutschen Beschaffungslandschaft in Bezug auf die innovative öffentliche Beschaffung (Siehe Kapitel 3.1).
- Ziel 2: Durchführung von Detailanalysen bezüglich der Anwendung der Lebenszykluskosten in der öffentlichen Beschaffung zum einen sowie die Identifizierung für innovative öffentliche Beschaffung relevanter Warengruppen und die Berechnung des innovationsrelevanten Beschaffungsvolumens bzw. der Hebelwirkung der innovativen öffentlichen Beschaffung zum anderen (Siehe Kapitel 3.2 und 3.3).
- Ziel 3: Weiteres Ziel wurde eine möglichst detaillierte Beschreibung der Datengrundlage, im Sinne einer Darstellung der allgemeinen Vergabepaxis festgelegt (Siehe Kapitel 2).

1.2 Aufbau der Analyse

Im Zuge der Analyse der TED-Datenbank hinsichtlich der in Kapitel 1.1 dargestellten Studienziele wurde folgendes Vorgehen zur Ergebnisfindung definiert:

- a) **Beschreibung der Analysemethodik:** Die vorliegende Studie wird in den Gesamtkanon der wissenschaftlichen Forschungsmethoden eingebettet und das grundsätzliche Vorgehen beschrieben (Kapitel 1.3.1).
- b) **Evaluierung der Möglichkeiten von Vergabedatenbanken allgemein bzw. der TED-Datenbank im Speziellen:** Im Zuge dieses Arbeitspakets soll aufgearbeitet werden, welche Vergabedatenbanken überhaupt am Markt vorhanden sind, welche grundsätzlich für eine Analyse in Frage kommen könnten und welche Analysen grundsätzlich auf Basis von Vergabedatenbanken bzw. der TED-Datenbank möglich sind. Hierfür werden diese mit allen relevanten Teilaspekten der innovativen öffentlichen Beschaffung, insbesondere aber der Nutzung von Instrumenten / Werkzeugen der innovativen öffentlichen Beschaffung und der Erfassung des Anteils innovationsrelevanter Warengruppen abgeglichen und Limitationen der TED-Datenbank beschrieben (Kapitel 1.3.2).
- c) **Generierung des Datensatzes:** Die TED-Datenbank als Quelle der genutzten Sekundärdaten ist öffentlich im Internet zugänglich. Teilweise können relevante Inhalte bzw. Statistiken direkt über den Statistik-Modus der TED-Datenbank ausgelesen werden. Andererseits sind die relevanten Daten zwar in der Datenbank enthalten, lassen sich aber nicht über den Statistik-Modus auslesen und müssen deshalb erst vor der eigentlichen Auswertung zugänglich gemacht werden sowie auf Plausibilität geprüft werden. Diese Problematik und das Vorgehen der Datengewinnung beschreibt Kapitel 1.3.3.
- d) **Darstellung des Konzepts der innovativen Beschaffung und der daraus abgeleiteten Analysedimensionen:** Das Konzept der innovativen öffentlichen Beschaffung wird grundsätzlich in Bezug auf die vorliegende Analyse definiert. Darauf aufbauend und den Studienzielen folgend, sind neben den Instrumenten / Werkzeugen der innovativen öffentlichen Beschaffung auch innovationsrelevante Warengruppen Dimensionen der durchzuführenden Analyse relevant. Diese werden in Kapitel 1.4 im Detail beschrieben und deren Ausprägungen bzw. deren Analysemöglichkeit über die TED-Datenbank diskutiert.
- e) **Beschreibung der Analyseergebnisse:** In Kapitel 2 und 3 folgen die Analyseergebnisse. Dabei geht Kapitel 2 auf die allgemeine Vergabepaxis ein bzw. charakterisiert den zu Grunde liegenden Datensatz anhand relevanter Kriterien für den Fortgang der Analyse der Anwendung von Werkzeugen der innovativen öffentlichen Beschaffung (Kapitel 3).
- f) **Diskussion der Ergebnisse:** Im Zuge der Ergebnisdiskussion werden in Kapitel 4.1 die Limitationen der vorliegenden Analyse beschrieben. Weiterhin sammelt Kapitel 4.2 offene Fragen, die durch die erzielten Ergebnisse aufgeworfen wurden und nicht abschließend geklärt werden konnten. Abschließend wird auf Basis der Ergebnisse versucht Handlungsempfehlungen allgemein und insbesondere für das KOINNO abzuleiten.

1.3 Methodik der Analyse

1.3.1 Datengrundlage der Analyse: TED-Datenbank

a) Diskussion von Ausschreibungs- bzw. Vergabedatenbanken als Querschnitt der öffentlichen Beschaffungspraxis

Elektronische Ausschreibungs- bzw. Vergabedatenbanken sind Portale im Internet, die es den öffentlichen Auftraggebern ermöglichen, Aufträge in den Bereichen der Bau-, Liefer- und Dienstleistungen durch Verwendung standardisierter Verfahrenscharakteristika im Internet zu veröffentlichen. So können Anbieter innerhalb einer solchen Datenbank gezielt nach passenden Ausschreibungen suchen und sich bestenfalls auch schon, im Sinne eines E-Vergabemanagements, auf Ausschreibungen bewerben.

Insgesamt lässt sich eine Vielzahl von Vergabedatenbanken finden. Einerseits können Datenbanken landes-, bundes- bzw. europaweiten Fokus haben, andererseits können sie privat bzw. öffentlich (Bund, Länder oder andere Behörden) geführt sein. Eine Übersicht verfügbarer Ausschreibungsdatenbanken bietet die folgende Tabelle:

Landesweite Ausschreibungsplattformen	Bundesweite Ausschreibungsplattformen
<ul style="list-style-type: none"> • vergabe.niedersachsen.de/ (Ausschreibungen in Niedersachsen) • ausschreibungen-niedersachsen.de (Niedersächsische Ausschreibungsdatenbank der IHK) • vergabe.bayern.de (Vergabeplattform der Bauverwaltung Bayerns) • vergabe.nrw.de (Vergabeplattform für NRW) • vergabeplattform.berlin.de (Veröffentlichungs- und Vergabeplattform des Landes Berlin) • service-bw.de (Ausschreibungen des Landes Baden-Württemberg) • had.de (Ausschreibungsdatenbank des Landes Hessen) • ausschreibungsanzeiger.com (Ausschreibungsanzeiger Sachsen-Anhalt) • ausschreibungsanzeiger-thueringen.de (Ausschreibungen des Landes Thüringen) • saarland.de/ausschreibungen.htm (Vergabeplattform des Saarlandes) • vergabe.bremen.de (Ausschreibungsplattform des Landes Bremen) • ausschreibungen-brandenburg.de (Ausschreibungen aus Brandenburg, Berlin und Mecklenburg-Vorpommern) • vergabe-mecklenburg-vorpommern.de (Vergabeportal der Kommunen in Mecklenburg-Vorpommern) • vergabe-sachsen.de (Vergabeportal Sachsens) • evergabe.sachsen-anhalt.de (Vergabeplattform Sachsen-Anhalt) • e-vergabe-sh.de (Vergabeplattform des Landes Schleswig-Holstein) 	<ul style="list-style-type: none"> • vergabe24.de (Vergabeportal für Deutschland) • evergabe-online.de (Vergabeplattform des Bundes) • bund.de (Ausschreibungen der Vergabestellen der öffentlichen Verwaltung des Bundes, der Länder und der Kommunen) • deutsches-ausschreibungsblatt.de • dtvp.de (Deutsches Vergabeportal) • vergabereport.de • auftragsanzeiger.de • submission.de • dtad.de • subreport.de
	Europaweite Ausschreibungsplattformen
	<ul style="list-style-type: none"> • ted.europa.eu (Tenders Electronic Daily) • european tender information system (etis)

Tabelle 1: Beispielhafte Darstellung einiger landes- und bundesweiter Ausschreibungsplattformen

Insgesamt ergeben sich aus der Vielzahl, der Strukturiertheit und Vollständigkeit sowie der regionalen Beschränktheit der meisten Ausschreibungsplattformen einige Probleme, welche von Wegweiser (2009, S. 58) folgendermaßen beschrieben werden: „Vergabedatenbanken böten grundsätzlich das Potenzial, verausgabte Volumina, Merkmale der Vergabeverfahren und Charakteristika der Beschaffungsstellen und obsiegenden Bieter gemeinsam auszuwerten. Diesem beträchtlichen [Analyse-] Potenzial stehen allerdings ebenso beträchtliche Einschränkungen gegenüber. Vergabedatenbanken umfassen nur solche Vergaben, die auch öffentlich ausgeschrieben werden.“

Ebenfalls spezifiziert Wegweiser (2009): „Zu diesen grundsätzlichen Einschränkungen kommt hinzu, dass nicht nur das Vergabegeschehen, sondern auch die Veröffentlichung von Ausschreibungen in Deutschland dezentral organisiert ist. Eine beträchtliche Anzahl von Ausschreibungsplattformen konkurriert um die Veröffentlichung. Dabei bleibt es den Vergabestellen überlassen, ob und bei welcher Plattform der Auftrag elektronisch veröffentlicht wird.“ Folglich werden die meisten der vorhandenen Vergabedatenbanken nur einen schwierig abzugrenzenden Teilbereich der kompletten Vergabelandschaft erfassen. Ebenfalls schwierig gestaltet sich die Unterscheidung von Unter- und Oberschwelle, da die meisten Datenbanken hier kein Kriterium setzen.

Eine vollumfängliche Erfassung aller bzw. einer kritischen Masse an Ausschreibungen/Vergaben auf deutscher Ebene gestaltet sich somit sehr schwierig. Ebenso sind die Daten, vor allem von privaten Vergabepattformen, nicht öffentlich zugänglich und nicht ohne großen (technischen) Aufwand analysierbar. Trotzdem bieten sich laut Wegweiser (2009, S. 58) zwei (europaweite) Datenbanken für die Zielstellung einer möglichst vollumfänglichen Erfassung des deutschen Vergabegeschehens an: „Erstens sind hier die auf dem european tender information system (etis)⁸ aufbauenden Datenbanken zu nennen. Das auf europäische Initiative zurückgehende Informationssystem versucht eine möglichst umfassende Abbildung des Vergabegeschehens zu erreichen, was laut Selbstdarstellung für die veröffentlichten Aufträge zu etwa 75% gelingt. Eine systematische Auswertung dieser Datenbank sieht sich jedoch schwerwiegenden technischen und methodischen Schwierigkeiten gegenüber. Zum einen bietet etis zwar eine einheitliche Darstellungsweise, die Struktur der zugrunde liegenden Dokumente richtet sich jedoch nach dem Einsteller. Entsprechend aufwändig gestaltet sich eine systematische Auswertung der enormen Datenmengen. Zum anderen lässt sich kaum bestimmen, welche Ausschreibungen durch die Datenbank erfasst sind und welche nicht. Entsprechend unterlägen Hochrechnungen auf der Basis dieser Datenbank nicht beobachtbaren systematischen Verzerrungen.“⁹

Die andere mögliche Vergabedatenbank ist die TED-Datenbank, welche für europaweite Ausschreibungen aller EU-Länder, sprich Ausschreibungen über den EU-Schwellenwerten verpflichtend ist. Diese Datenbank ist die am besten auswertbare (Verfügbarkeit der Daten) und vollumfänglichste (da verpflichtend) Vergabedatenbank, welche am Markt verfügbar ist. Das folgende Kapitel spezifiziert die Eigenschaften und Möglichkeiten der TED-Datenbank im Detail.

⁸ <http://www.etisys.com/46.0.html> (Zugriff am 19.07.2017)

⁹ Für einen Vergleich der verschiedenen Datenbanken siehe Wegweiser (2009), S. 69-71

b) Die TED-Datenbank als geeignete Datengrundlage

Wie im vorherigen Kapitel angerissen, verbleibt mit dem von EUROSTAT (Statistisches Amt der Europäischen Union) administrierten Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Union, auch TED-Datenbank (Tenders Electronic Daily)¹⁰ genannt, nur eine ernstzunehmende Alternative für eine eingehende Datenbankanalyse. Ein Vorteil dieser Datenbank ist, dass aufgrund der gesetzlichen Veröffentlichungspflicht aller EU-weiten Veröffentlichung¹¹, sprich allen Vergaben über den EU-Schwellenwerten (siehe Tabelle 2), dieser Bereich vollumfänglich abgedeckt sein sollte. Vergaben unterhalb der Schwellenwerte können zwar ebenfalls veröffentlicht werden, es ist allerdings keine gesetzliche Pflicht, sodass diese insgesamt nur einen kleinen Teil der auf TED veröffentlichten Vergaben ausmachen sollten.

Bereich	Schwellenwert
• Bauleistungen:	5.225.000 €
• Liefer- und Dienstleistungsaufträge bei obersten und oberen Bundesbehörden:	135.000 €
• Liefer- und Dienstleistungsaufträge im Bereich Trinkwasser, Energie, Verkehr sowie Verteidigung und Sicherheit:	418.000 €
• sonstige Liefer- und Dienstleistungsaufträge:	209.000 €

Tabelle 2: EU-Schwellenwerte für Vergabeverfahren seit dem 01.01.2016 bis 31.12.2017¹²

Aufgrund der größtenteils standardisierten und zwingenden Auswahl- bzw. Eingabemöglichkeiten der TED-Datenbank,¹³ welche auf EU-Vorgaben basieren, sowie der restriktiven Handhabung der Ausschreibungspflicht, erlaubt diese Datenbank eine vergleichsweise klare Charakterisierung und systematische Analyse der darin veröffentlichten Vergaben. Weiterer Vorteil ist die öffentliche Verfügbarkeit bzw. die Möglichkeit der Verfügbarmachung der Daten. Zudem liegen die Daten über mehrere Beobachtungsjahre (seit Mitte 2012) in einer relativ stabilen Form vor.¹⁴

Dennoch unterliegen die TED-Datenbank und die Auswertung der Daten einigen systemischen und methodischen Verzerrungen und Limitationen. Diese werden im folgenden Kapitel dargestellt.

Insgesamt bedienen sich allerdings auch schon mehrere Veröffentlichungen zum Vergabegeschehen in Deutschland¹⁵ und der EU¹⁶ der TED-Datenbank, sodass diese Analyseform insgesamt und vor allem für den Oberschwellenbereich als valide angesehen werden kann.

¹⁰ <http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do> (Zugriff am 19.07.2017)

¹¹ Die gesetzliche Pflicht zur Veröffentlichung von Vergaben oberhalb der EU-Schwellenwerte in Deutschland ergibt sich aus §40 VgV

¹² <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/oeffentliche-auftraege-und-vergabe.html> (Zugriff am 19.07.2017)

¹³ Entsprechend der unter <http://simap.ted.europa.eu/web/simap/standard-forms-for-public-procurement> (Zugriff am 19.07.2017) verfügbaren Formulare

¹⁴ Vgl. <http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do> (Zugriff am 19.07.2017) & Wegweiser (2009), S. 58

¹⁵ Vgl. Wegweiser (2009); EFI (2013); Falck O./Wiederhold S. (2013)

¹⁶ Vgl. EU (2010 - 2014); EU (2015); OECD (2011 / 2013 / 2015); GHK (2010)

c) Limitationen der TED-Datenbank als Datenbasis

- Aufteilung Oberschwelle/Unterschwelle und Vollständigkeit der Ausschreibungen der Oberschwelle: Die TED-Datenbank sollte aufgrund der Veröffentlichungspflicht von Ausschreibungen, welche die EU-Schwellenwerte (siehe Tabelle 2) überschreiten, diesen Bereich grundsätzlich vollumfänglich abbilden. Ebenso können aber auch auf freiwilliger Basis Aufträge unterhalb der Schwellenwerte eingestellt werden. Da aber keine Unterscheidung bzw. Kennzeichnung unter- bzw. überschwelliger Ausschreibungen innerhalb der Datenbank stattfindet, kann hinsichtlich dieser Problematik keine Unterscheidung vorgenommen. Somit bleibt unklar, welcher Anteil unterschwelliger Ausschreibungen enthalten ist. Zusätzlich soll folgendes Rechenbeispiel die grundsätzliche Problematik der Vollständigkeit der Angaben bzw. der Inkonsistenzen der TED-Datenbank darstellen:

Laut eigener Aussage bildet die TED-Datenbank ca. 460.000 veröffentlichte Vergaben pro Jahr mit einem Gesamtwertauftragswert von etwa 420 Mrd. € ab.¹⁷ Diese Aussage ist aber sehr nicht ohne Vorsicht zu betrachten, da diese Zahl alle Dokumente, Auftragsbekanntmachungen, Bekanntmachungen über vergebene Aufträge, Berichtigungen und noch etliche weitere Dokumentenarten beinhaltet. Somit ist eine Ausschreibung mind. doppelt vertreten, durch Auftragsbekanntmachung und die Bekanntmachung über vergebene Aufträge. Zudem werden Ausschreibungen von Ländern, welche nicht zur EU gehören abgebildet. Die eigene Recherche ergibt hingegen für 2016 ca. 176.000 Ausschreibungen innerhalb der EU. Davon hat Deutschland einen Anteil von 17,8% (siehe Tabelle 8), was einem abgebildeten Beschaffungsvolumen von ca. 75 Mrd. € entspricht (bezogen auf die kompletten 420 Mrd. €, da der Anteil von Ausschreibungen von Nicht-EU-Ländern nur ca. 5% beträgt). Im Vergleich zum deutschen Gesamtbeschaffungsvolumen von ca. 350 Mrd. € entspricht dies gerade einmal etwas mehr als 20% (siehe Abbildung 15). Somit würden auf Basis dieser Zahlen 80% des deutschen Beschaffungsvolumens nicht in der TED-Datenbank abgebildet werden bzw. bei unterstellter Vollständigkeit der Oberschwelle folglich unterhalb der Schwellenwerte liegen, was reichlich unwahrscheinlich ist. Somit gibt es hier entweder eine Großzahl nicht erfasster überschwelliger Ausschreibungen oder das angegebene Beschaffungsvolumen ist fehlerhaft, was wohl die wahrscheinlichere Erklärung ist. Nicht jede Bekanntmachung über vergebene Aufträge enthält die Angabe über das letztendliche Beschaffungsvolumen (auf Basis einer willkürlichen Stichprobe enthielten nur 15 von 50 Bekanntmachungen über vergebene Aufträge das „endgültige Beschaffungsvolumen“). Somit sollte das letztendlich über die TED-Datenbank abgewickelte Beschaffungsvolumen weitaus höher liegen müsste, auf Basis der Stichprobe bis zu viermal höher.

- Ausfüllfehler der Einsteller: Eine große Fehlerquelle bei der Erstellung der Datenbasis ist die Eingabe der Ausschreibungsdaten durch die beschaffende Stelle. Dieser Arbeitsschritt lässt leider erheblichen Spielraum für unterschiedliche bzw. falsche Interpretationen und Eingabefehlern. Leider lässt sich diese Problematik nicht weiter analysieren bzw. verifizieren, sodass diese Limitation akzeptiert werden muss.

¹⁷ Vgl. Hauptseite der TED-Datenbank: <http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do> (Zugriff am 19.07.2017)

- Analyse von Auftragsbekanntmachungen: Im Zuge der Analyse der TED-Datenbank wurden ausschließlich Auftragsbekanntmachungen analysiert. Es wurde nicht analysiert ob die Aufträge auch tatsächlich vergeben wurden, da die Bekanntmachungen über vergebene Aufträge zwar auch veröffentlicht werden müssen, allerdings weitaus weniger Informationen zu den Verfahrenscharakteristika enthalten. Wie in Abbildung 11 dargestellt ergibt sich hinsichtlich dieser Thematik eine Differenz von ca. 10%. Somit bilden die Ergebnisse lediglich die aktuelle Ausschreibungspraxis detailliert ab. Grundsätzlich sollte für die letztendliche Auftragsvergabe das große Bild aber etwa gleich sein.
- Änderung der Standard-Formulare im Jahr 2014: Durch die Neufassung der Richtlinie über öffentliche Auftragsvergabe im Jahr 2014 (2014/24/EU) haben sich im Vergleich zur alten Richtlinie (2004/18/EG) die Standard-Formulare und damit teilweise auch die Eingabe-/Auswahlmöglichkeiten sowie die Positionierung der relevanten Informationen geändert. Dies ist eine potenzielle Quelle für Eingabefehler beim Einstellen und bringt einige Schwierigkeiten bei der Analyse mit sich. Deshalb wurde für jede Analyse innerhalb der Spezifikationstabelle diese Problematik adressiert und die entsprechenden analysierten Datenfelder spezifiziert. Anhang 1 und 2 zeigen die beiden Standard-Formulare.
- Statistik-Modus der TED-Datenbank: Der Statistik-Modus der TED-Datenbank unterliegt, wie schon in Kapitel 1.5.2 beschrieben, Limitationen hinsichtlich der Ausgabemöglichkeiten. Deswegen mussten Analysen in kleine Analyseschritte aufgeteilt werden, was grundsätzlich eine Quelle für Übertragungsfehler sein kann.
- Nur Analyse ausgewählter Werkzeuge der innovativen öffentlichen Beschaffung möglich: Da die TED-Datenbank nicht alle Werkzeuge der innovativen öffentlichen Beschaffung dokumentiert, ist es grundsätzlich schwierig eine valide Aussage für den aktuellen Stand des Gesamtkonzepts der innovativen öffentlichen Beschaffung zu treffen. Die ausgewerteten Verfahrenscharakteristika sind allerdings ein gutes Indiz für den Implementierungsstand des Gesamtkonzepts und stellen bis heute die einzige valide und verfügbare Möglichkeit der datenbankbasierten Messung von Aspekten der innovativen öffentlichen Beschaffung dar.
- Vergleich mit der EU Gesamt und / oder anderen ausgewählten EU-Ländern: Da bspw. die Anwendung der losweisen Vergabe oder die Zulassung von Nebenangeboten nicht über den Statistik-Modus der TED-Datenbank durchgeführt werden konnten, mussten diese über die aufwändige „abhängige Schlagwortanalyse“ durchgeführt werden. In diesem Zusammenhang muss in der jeweiligen Landessprache gesucht werden, sodass für das Benchmarking ein pragmatisches Vorgehen gewählt wurde und lediglich Österreich (Deutsch) und UK (Englisch) für den Ländervergleich herangezogen wurden.

Trotz der beschriebenen Limitation stellt die TED-Datenbank die einzige europaweite und in Bezug auf die deutsche Vergabelandschaft wohl auch vollumfänglichste Datenbasis dar, da zumindest der Oberschwellenbereich vermeintlich vollumfänglich erfasst ist.

1.3.2 Untersuchungsdesign und Vorgehen

Das im Zuge der vorliegenden Studie genutzte Untersuchungsdesign lässt sich auf Basis des wissenschaftlichen Methodenkanons wie folgt abgrenzen:¹⁸

Wissenschaftstheoretischer Ansatz der Studie	Quantitativ	Qualitativ	Mixed-Methods
Datengrundlage	Primäranalyse	Sekundäranalyse	Metaanalyse
Erkenntnisinteresse	Explorative Studie	Explanative Studie	Deskriptive Studie
Bildung und Behandlung von Untersuchungsgruppen	Experimentelle Studie / randomisierte Studie	Quasi-experimentelle Studie / nicht-randomisierte Studie	Nicht-experimentelle Studie
Untersuchungsort	Laborstudie		Feldstudie
Messwiederholung	mit		ohne
Population	Vollerhebung	Stichprobenstudie	Einzelfallstudie

Tabelle 3: Untersuchungsdesign der vorliegenden Studie

1. Wissenschaftstheoretischer Ansatz der Studie: Im quantitativen Forschungsansatz werden theoretisch abgeleitete Forschungshypothesen an vielen Untersuchungseinheiten mit strukturierten Datenerhebungsmethoden untersucht. Ziel ist meist die Theorieprüfung. Die erhobenen quantitativen (numerischen) Daten werden statistisch ausgewertet.¹⁹

Im Zuge der folgenden Analyse lautet übergeordnete Forschungshypothese:

Die IÖB ist von der Politikebene als Ziel der öffentlichen Beschaffung ausgegeben worden, auf Praxis-Ebene herrscht allerdings ein Implementierungsdefizit der Werkzeuge der IÖB.

2. Datengrundlage: Die folgende Analyse ist der Sekundärdatenanalyse zuzuordnen sprich der Auswertung vorhandener und nicht selbst generierter Datensätze (Nutzung der Daten der TED-Datenbank), um diese mit Hilfe neuer Auswertemethoden und / oder hinsichtlich neuer Fragestellungen (im vorliegenden Fall der Anwendung von Werkzeugen der IÖB) zu analysieren.²⁰

¹⁸ Vgl. Döring N./Bortz J. (2016), S. 183

¹⁹ Vgl. Döring N./Bortz J. (2016), S. 184f

²⁰ Vgl. Döring N./Bortz J. (2016), S. 191

3. Erkenntnisinteresse: Die vorliegende Untersuchung ist der deskriptiven Studie zuzuordnen. Sie dient der Feststellung der Verbreitung von Merkmalen und Effekten in großen Grundgesamtheiten, bspw. der Bevölkerung eines Landes oder im vorliegenden Fall der öffentlichen Beschaffungslandschaft.²¹
4. Bildung und Behandlung von Untersuchungsgruppen: Eine nicht-experimentelle Studie greift auf vorgefundene Gruppen (in diesem Fall der TED-Datenbank) zurück (keine Randomisierung) und betrachtet deren vorgefundene Unterschiede (keine experimentelle Variation der unabhängigen Variable/n, sondern vorgefundene Variation).

Da die in der TED-Datenbank vorliegende Gesamtheit an Datensätzen nicht randomisiert und spezialisiert auf die vorliegende Fragestellung zusammengestellt wurde, sondern vielmehr eine vorgegebene Gruppe (Alle Vergaben oberhalb der EU-Schwellenwerte + einige Vergaben unterhalb der EU-Schwellenwerte) hinsichtlich fixer (nicht selbst hergeleiteter) Variablen verglichen wird, ist die vorliegende Studie als eine nicht-experimentelle Studie einzuordnen. Es ist somit kein 100% repräsentativer Ausschnitt aus der Grundgesamtheit aller Vergaben in Deutschland bzw. der EU möglich, allerdings annähernd.

Dieses Untersuchungsdesign ist zur Prüfung von Kausalhypothesen nur sehr bedingt geeignet, aus forschungsökonomischen sowie forschungsethischen Gründen aber bei manchen Forschungsthemen die einzige Option (wie im vorliegenden Fall und in Kapitel 1.3.1 a) dargelegt).²²

5. Untersuchungsort: Die vorliegende Studie ist der Feldstudie zuzuordnen. Sie findet im natürlichen Umfeld statt, so dass die Untersuchungsbedingungen den Alltagsbedingungen ähneln und auf diese möglichst gut übertragbar sind. Dies bringt allerdings eine verminderte Kontrolle von Störvariablen mit sich (siehe Kapitel 1.3.1 c)), was die kausale Interpretierbarkeit der Befunde erschwert.
6. Messwiederholung: Im Zuge der vorliegenden Analyse werden bei Möglichkeit mehrere Jahre bzw. Messwiederholungen betrachtet und ist folglich der Längsschnittstudie zuzuordnen. Bei einer Längsschnittstudie bzw. Panelstudie wird eine relativ gut abgegrenzte Stichprobe (Panel) über längere Zeit hinweg wiederholt untersucht (bspw. pro Jahr). So können individuelle Veränderungen über längere Zeit festgehalten und Entwicklungen beobachtet werden. Grundsätzlich eignet sich die TED-Datenbank auch zur Weiterführung bzw. Fortschreibung der vorliegenden Analyse über die folgenden Jahre.²³
7. Population: Die Zielpopulation (Grundgesamtheit bzw. Gesamtmenge aller Untersuchungseinheiten) ergibt sich grundsätzlich aus dem jeweiligen Forschungsinteresse einer Studie (alle Auftragsbekanntmachungen eines Jahres). Aus dieser können dann Stichproben ermittelt werden oder die Grundgesamtheit voll erfasst werden. Im vorliegenden Fall liegt folglich eine Vollerhebung vor, da durch die TED-Datenbank alle Auftragsbekanntmachungen eines Jahres über den EU-Schwellenwerten in Deutschland

²¹ Vgl. Döring N./Bortz J. (2016), S. 192

²² Vgl. Döring N./Bortz J. (2016), S. 201ff

²³ Vgl. Döring N./Bortz J. (2016), S. 210

erfasst werden. Eine Hochrechnung der Analyseergebnisse auf die Grundgesamtheit, mit Hilfe von probabilistischen Verfahren, wie bei der Stichprobenerhebung, ist folglich nicht erforderlich.²⁴

Die Analyse der Vergabedokumente (vornehmlich Auftragsbekanntmachungen) erfolgt mit Hilfe einer quantitativen Dokumentenanalyse, worunter man nach Döring / Bortz (2016) ganz allgemein die „zielgerichtete, systematische und regelgeleitete Sammlung und Archivierung von vorgefundenen textuellen Dokumenten“. Im Vergleich zur qualitativen Inhaltsanalyse erfolgt somit eine Quantifizierung von Variablen/Parametern der verschiedenen Dokumente bzw. Datensätze um daraus letztlich statistisch interpretierbare Messwerte zu generieren. Mittel hierfür ist die quantitative Inhaltsanalyse, welche unter Zuhilfenahme eines vollstandardisierten Categoriesystems die vorliegenden Daten kodiert.²⁵ Der Aufbau bzw. die Auswahlmöglichkeiten der Auftragsbekanntmachungen, und damit das dahinterliegende Categoriesystem, ist durch die in Anhang 1 und 2 ersichtlichen Formular-Vordrucke zum Großteil vorgegeben. Das Ordnungsschema (bspw. II. 1.5)) stellt hierbei die jeweiligen Kategorien dar, die darunter stehenden Auswahlmöglichkeiten deren Ausprägungen.²⁶

Die vorliegende Studie orientiert sich somit stark an dem von Döring N. / Bortz J. (2016) beschriebenen grundsätzlichen Vorgehen einer quantitativen Inhaltsanalyse, welches in der Folge in Bezug auf die vorliegende Studie kurz beschrieben bzw. auf das entsprechende Kapitel mit deren Bearbeitung verwiesen wird:

1. Formulierung der Forschungsfragen bzw. Forschungshypothesen: Die der Studie zugrundeliegenden Problem- und Zielstellungen sind in Kapitel 1.1 definiert.
2. Untersuchungsplanung: Das Untersuchungsdesign der vorliegenden Studie wird in Kapitel 1.5.1 detailliert dargestellt.
3. Populationsdefinition und Stichprobenziehung: Die Populationsdefinition sowie die Beschreibung der Stichprobe werden in Kapitel 2 durchgeführt. Aufgrund der Vollerhebung der Datendurch die TED-Datenbank ist keine Stichprobenziehung notwendig.
4. Archivierung und Aufbereitung des Untersuchungsmaterials: Die Datengewinnung bzw. die Darstellungsform der Ergebnisse wird in 1.5.2 beschrieben.
5. *Deduktiver Entwurf des Kategoriensystems sowie des Codebuches*
6. *Induktive Überarbeitung des Kategoriensystems sowie des Codebuches*
7. *Pretest und Revision des Kategoriensystems sowie des Codebuches*
8. *Kodiererschulung*
9. *Reliabilitätsanalyse und Finalisierung des Kategoriensystems sowie des Codebuches*
10. *Datenerhebung durch Kodierung der gesamten Stichprobe*

²⁴ Vgl. Döring N./Bortz J. (2016), S. 214ff

²⁵ Vgl. Döring N./Bortz J. (2016), S. 552f

²⁶ Vgl. Döring N./Bortz J. (2016), S. 554

Die dargestellten Schritte 5 bis 10 sind im vorliegenden Fall nicht notwendig, da die TED-Datenbank mit den Formular-Vordrucken schon einen sehr hohen Standardisierungsgrad aufweist (siehe Anhang 1 und 2). Es können bzgl. der Auftragsbekanntmachungen nur die in Anhang 1 und 2 beschriebenen Auswahlen entsprechend der Standard-Formulare getätigt werden. Der Entwurf eines detaillierten Categoriesystems ist folglich nicht notwendig. Aus diesem Standardformular werden aber ebenfalls nur Teile betrachtet, welche für den jeweils vorliegenden Fall in der Abbildungsbeschreibung formuliert sind. Durch Schritt 4 ist somit die Analysegrundlage für den folgenden Schritt gelegt.

11. Statistische Datenanalyse der per Inhaltsanalyse generierten Messwerte: Die Durchführung und Beschreibung der Analyseergebnisse ist in Kapitel 2 und 3 detailliert beschrieben. Eine interferenzstatistische Analyse findet nicht statt.
12. Interpretation der statistischen Ergebnisse der Inhaltsanalyse: Die Interpretation der Analyseergebnisse erfolgt in Kapitel 4, indem Limitationen aufgezeigt werden, verbleibende bzw. offene Fragen gesammelt und zur Diskussion gestellt werden, sowie Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen allgemein und für KOINNO im Speziellen abgeleitet werden.

1.3.3 Vorgehen bei der Datengewinnung über die TED-Datenbank

Im Zuge der vorliegenden Analyse wurden verschiedene Ansätze zur Datengewinnung angewendet. Dies liegt zum einen an der Einschränkung, dass die Datenbasis der TED-Datenbank nicht als komplett auswertbare Excel-Datei vorliegt, aber auch an der Limitation, dass sich mit dem eingebauten Statistik-Modus der TED-Datenbank nicht alle in den Standard-Formularen fixierten Variablen (siehe Anhang 1 und 2) auswerten lassen. Somit wurden drei verschiedene Ansätze zur Datengewinnung verfolgt:

- **Variante 1 - TED-Datenbank Statistik-Modus:** Die TED-Datenbank verfügt über einen eingebauten Statistik-Modus, der innerhalb gewisser Grenzen einfache summative Analysen zulässt. Für große Analysen mit bspw. vielen Ausprägungen, muss allerdings ein Umweg genommen werden, da der Statistik-Modus insbesondere große Datenmengen über viele Jahre oder viele Optionsfelder nicht handhaben kann. Somit müssen diese Analysen in mehrere kleinere und handhabbare Analyseschritte aufgeteilt und in Excel wieder zusammengeführt werden. Dabei bleibt das Grundprinzip der Datengewinnung allerdings das Gleiche, da sich alle in der folgenden Abbildung ersichtlichen Auswahl- / Analysemöglichkeiten bieten:

Suche



Gespeicherte Suche verwalten ▾

Suchbereich Letzte Ausgabe Alle aktuellen Bekanntmachungen Archive

Volltext ⓘ

Text, z. B. pipe* bzw. „filling station“

Land ⓘ <input type="text"/>	Dokumentart ⓘ <input type="text"/>	Auftrag ⓘ <input type="text"/>
Nummer der Ausgabe ⓘ <input type="text"/> Nummer/Jahr, z. B. 123/2009	Dokumentnummer ⓘ <input type="text"/> Nr.-Jahr, z. B. 135336-2005, oder Jahr/S S- ABl.-Nr., z. B. 2014/S 175-309694	
<input checked="" type="radio"/> Datum der Veröffentlichung ⓘ <input type="text"/> Datum, z. B. 13-01-2009	<input type="radio"/> von <input type="text"/>	bis <input type="text"/>
CPV-Code ⓘ <input type="text"/>	NUTS-Code ⓘ <input type="text"/>	Haupttätigkeit ⓘ <input type="text"/>
Datum der Unterlagen ⓘ <input type="text"/> Datum, z. B. 13-01-2009	Frist ⓘ <input type="text"/> Datum, z. B. 13-01-2009	Ort ⓘ <input type="text"/> Text, z. B. Nottingham
Verordnung ⓘ <input type="text"/>	Verfahren ⓘ <input type="text"/>	Rechtsgrundlage ⓘ <input type="text"/>
Name des Auftraggebers ⓘ <input type="text"/> Text, z. B. Rat	Art des Auftraggebers ⓘ <input type="text"/>	EU-Institutionen ⓘ <input type="text"/>

[Weniger Filter anzeigen](#)

[In den Expertenmodus wechseln](#) **Statistikmodus** [SUCHE](#) [Löschen](#)

Abbildung 1: Möglichkeiten der Analyse über den Statistikmodus der TED-Datenbank

- **Variante 2 - Schlagwortfeld der TED-Datenbank:** Diese Art der Datengewinnung erfolgt ebenfalls über den in der vorherigen Abbildung ersichtlichen Suchmodus der TED-Datenbank, verwendet aber nicht den Statistik-Modus, sondern die Volltext-Suche, in der ähnlich einer Websuchmaschine verschiedene Schlagwörter bzw. Schlagwortkombinationen gesucht werden können und summativ festgehalten werden kann.
- **Variante 3 - Abhängige Schlagwortanalyse:** Diese Form der Analyse ist notwendig, wenn zum einen der zu analysierende Parameter nicht im Suchmodus der TED-Datenbank verfügbar ist (bspw. Nebenangebote, losweise Vergabe etc.) und eine Analyse über das Schlagwortfeld der TED-Datenbank keine nutzbaren Ergebnisse liefert, da der Begriff in allen Ausschreibungen / Standardformularen vorhanden ist. In diesem Fall ist eine abhängige Schlagwortanalyse notwendig.

Hierbei muss in mehreren Prozessschritten festgelegt werden, welche Bereiche genau zu durchsuchen sind. Wie in dem untenstehenden Beispiel zu sehen ist, wird in einem ersten Schritt eine Einschränkung hinsichtlich der Dokumentenart (im Fall der vorliegenden Analyse fast ausschließlich Auftragsbekanntmachungen) getroffen werden. Anschließend können weitere Filter bezüglich Ländern und des Analysezeitraums getroffen

werden. Der Mehrwert der abhängigen Schlagwortanalyse ergibt sich nun über die Möglichkeit, weitere Filter hinsichtlich der zu analysierenden Felder in den Ausschreibungen / Formatvorlagen vorzunehmen. In diesem Fall wäre dies die Einschränkung auf Feld II 2 10 (in den alten Standard-Formularen bis 2014, siehe Anhang 1; in den neuen Formularen seit 2014, wäre es das entsprechende Feld II 1 9, siehe Anhang 2) sowie des dahinterstehenden Parameters, in diesem Fall „Ja“ oder „Nein“, vorzunehmen. So kann für das folgende Beispiel die Anzahl von Auftragsbekanntmachungen mit Zulassung von Nebenangeboten im Jahr 2013 soll die Vorgehensweise verdeutlichen:

→ **1. Filter:** Nur in Auftragsbekanntmachungen suchen.

→ **2. Filter:** Nur für Deutschland suchen.

→ **3. Filter:** Nur für das Jahr 2013 suchen.

→ **4. Filter:** Nur in Feld II 2 10 suchen.

→ **5. Filter:** Nur zählen wenn „Ja“ angegeben.

→ **Ausgabe:** 4.074 Fälle

Abbildung 2: Möglichkeiten der Analyse über den Statistikmodus der TED-Datenbank

Diese Analyse muss außerhalb der TED-Datenbank durchgeführt werden und benötigt verschiedene Programme zur Verfügbarmachung des kompletten Datensatzes und der letztendlichen abhängigen Analyse.

Um sicherzustellen, dass immer klar ersichtlich ist, was analysiert wurde und welche Art der Datengewinnung dafür angewendet wurde, steht jedem Kapitel bzw. falls notwendig jeder Abbildung eine Tabelle zur Präzisierung der jeweiligen Analyseparameter voran. Diese ist folgendermaßen aufgebaut:

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland; Benchmarking: EU gesamt
Merkmalsausprägungen:	Bauleistung; Dienstleistung; Lieferung
Betrachtungszeitraum:	2013 - 2016
Datengewinnung:	TED-Datenbank Statistik-Modus

Tabelle 4: Beschreibung der Analyseparameter

Die Analysegröße beschreibt, die Dokumentenart der TED-Datenbank welche in die Analyse einfließt und damit die entsprechende Grundgesamtheit (N). Die Bezugsgröße detailliert das Land/Raum auf den sich die Daten beziehen und im Vergleich zu welcher Bezugsgröße ein Benchmarking vorgenommen wird. Falls vorhanden werden die unterschiedlichen Merkmalsausprägungen genannt. Zudem wird der Betrachtungszeitraum abgegrenzt und letztendlich die jeweilig genutzte Variante der Datengewinnung angeführt.

1.4 Innovative öffentliche Beschaffung (IÖB)

1.4.1 Begriffsdefinition

Der verwendete Begriff der innovativen öffentlichen Beschaffung (IÖB) orientiert sich klar an dem in der Literatur definierten Begriffen der „innovativen Beschaffung“ der Europäischen Kommission (2006)²⁷ und der „innovationsfreundlichen Beschaffung“ nach Uyarra & Flanagan (2010) und Knutsson & Thomasson (2013).²⁸ Die IÖB beinhaltet somit zum einem den Teilbereich der Beschaffung von innovativen Produkten. Zum anderen ist aber auch die innovative Ausgestaltung des Beschaffungsprozesses als Ansatzpunkt definiert, welcher sich durch den Einsatz verschiedener Technologien, Management-Tools und organisatorischer Anpassungen auszeichnet. Dadurch wird letztendlich der Beschaffungsprozess effizienter gestaltet und begünstigt wiederum das Ziel der Beschaffung innovativer Produkte. Beide Teilbereiche beeinflussen sich zudem, da zum einen die Beschaffung innovativer Produkte den innovativen Beschaffungsprozess begünstigt und umgekehrt der innovative Beschaffungsprozess die Grundlage für die Beschaffung innovativer Lösungen bildet:



Abbildung 3: Teilbereiche der IÖB

Durch die zwei Fokusbereiche der IÖB werden letztendlich die folgenden Zielstellungen verfolgt, welche sich wiederum in operative und strategische Zielstellungen aufteilen lassen:

- **Wirtschaftlichkeit:** Bei umfassender Betrachtung der Lebenszykluskosten und Leistungsgrößen kann die Beschaffung innovativer Produkte und Dienstleistungen langfristig Kosten sparen bzw. den letztendlichen Nutzen erhöhen und dadurch wirtschaftlicher sein. Es geht darum, das beste Verhältnis aus Leistung und Kosten sicherzustellen, z.B. durch niedrigere Kosten für Energie und Wasserverbrauch, den Verbrauch von Hilfs- und Betriebsstoffen oder zur Entsorgung der Produkte.
- **Effizientere Aufgabenerbringung:** Neben der eigentlichen wirtschaftlichen Bedarfsdeckung bringen innovative Produkte und Dienstleistungen häufig konkrete Verbesserungen bei den Verwaltungsabläufen sowie einer Erhöhung der Dienstleistungsqualität mit sich, die sich bspw. in niedrigeren Nutzungskosten aber auch einer besseren Nutzerfreundlichkeit bzw. erhöhter Kundenzufriedenheit niederschlagen.

²⁷ Dieser Begriff wird als „innovative approaches in practice and procedures of procurement which results in innovative contractual arrangements“ definiert. Diese sollen dabei helfen, Innovationen zu beschaffen. In diesem Rahmen werden unter anderem Tools und Instrumente wie die Lebenszykluskostenrechnung, die Bedarfsbündelung, Value Engineering, Test- bzw. Pilotprodukte, die funktionale Leistungsbeschreibung, der Wettbewerbliche Dialog, die Zulassung von Nebenangeboten etc. angeführt.

²⁸ Dieser Begriff erweitert das bloße Ziel Innovationen zu beschaffen und zu fördern, um eine Prozessperspektive. Der innovationsfreundliche Beschaffungsprozess soll das Angebot für zu beschaffende Produkte erhöhen und so die Beschaffung innovativer Produkte begünstigen. Dies betrifft vor allem die Prozessstufen Bedarfsmanagement und Beschaffungsmarktforschung.

Neben den genannten operativen Zielen spielen auch strategische bzw. volkswirtschaftliche Ziele bei der IÖB eine wichtige Rolle:

- **Erreichung strategisch-politischer Ziele:** Die Erreichung umweltpolitischer Ziele, wie die Energiewende oder die Reduzierung der CO₂-Emissionen, lassen sich häufig nur durch die Beschaffung innovativer Produkte und Dienstleistungen erreichen. Aber auch hinsichtlich sozialer Zielsetzungen können Innovationen deutliche Verbesserungen bringen, beispielsweise durch die Sicherung von Arbeitsplätzen.
- **Innovationsförderung:** Die staatliche Nachfrage kann die Innovationstätigkeit der Wirtschaft anregen und neue Technologien unterstützen. Davon profitieren vor allem kleine und mittlere Unternehmen (KMU). Es entstehen Referenzprojekte für innovative Technologien im öffentlichen Bereich, die potenzielle (private) Kunden besichtigen und in ihrer Kaufentscheidung positiv beeinflussen können. Damit erhöhen sich die Chancen für die Hersteller, die Technologien auch auf anderen Märkten zu verkaufen

1.4.2 Implementierungsproblematik bzw. Relevanz der Erfassung des aktuellen Standes der IÖB

Trotz des aufgezeigten Mehrwerts der IÖB, gibt es einige Indizien, welche eine unzureichende Implementierung der IÖB innerhalb der öffentlichen Beschaffungspraxis in Deutschland nahelegen.

Eine Studie des Weltwirtschaftsforums (WEF) nimmt bspw. jährliche eine Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften vor, wobei unter dem Kriterium der „Innovation“ bzw. Innovationsfähigkeit auch die IÖB als Unterpunkt genannt wird. Wie in Tabelle 5 dargestellt, belegt Deutschland dabei größtenteils sehr gute und vordere Plätze. Im Bereich der „Öffentlichen Beschaffung von Innovationen und Hochtechnologie“ liegt Deutschland hingegen vergleichsweise zurück, auf Platz 16. Im Vergleich zu anderen Ländern verfügt Deutschland in diesem Bereich folglich über Optimierungspotenzial, was wiederum ein Indiz für eine unzureichende Implementierung der IÖB ist:

Ergebnisse des „Global Competitiveness Reports“	WEF Ranking 2013	WEF Ranking 2014
Global Competitiveness Index:	4	4
↳ Kategorie „Innovation“ (gesamt):	4	6
→ Kapazität für Innovationen	3	4
→ Qualität der wissenschaftlichen Forschungsinstitute	6	8
→ Investitionen der Unternehmen in F&E	4	5
→ F&E-Kooperation der Unternehmen mit Hochschulen	9	10
→ Öffentliche Beschaffung von Innovationen und Hochtechnologie	17	16
→ Verfügbarkeit von Wissenschaftlern und Ingenieuren	17	18
→ PCT-Patente (Anmeldungen pro 1 Millionen Einwohner)	6	6

Tabelle 5: Öffentliche Beschaffung als Indikator beim „Global Competitiveness Index“²⁹

²⁹ vgl. WEF (2014); WEF (2015)

Durch die Richtlinien 2014/23/EU, 2014/24/EU und 2014/25/EU und der Einführung der VgV im Jahr 2016 wurde die Einbeziehung strategischer Ziele bei der Beschaffung zwar umfassend gestärkt. So können nun in jeder Phase eines Verfahrens, von der Definition der Leistung über die Festlegung von Eignungs- und Zuschlagskriterien bis hin zur Vorgabe von Ausführungsbedingungen, qualitative, soziale, umweltbezogene (nachhaltige) oder innovative Aspekte einbezogen werden.³⁰ Die Ergebnisse einiger Umfragen zeigt allerdings, dass diese Ziele in der deutschen Beschaffungslandschaft noch nicht durchgehend umgesetzt sind, was insbesondere für die Zielstellungen der IÖB gilt. So zeigt bspw. die KOINNO-Umfrage zur Erfassung des aktuellen Standes der IÖB in Deutschland aus dem Jahr 2016, dass sich die strategischen Ziele, genauer soziale und Umwelt-Ziele, die Förderung kleiner und mittelständischer Unternehmen und vor allem die Bereitstellung von innovativen Produkten und die Innovationsförderung am unteren Ende des Zielkatalogs öffentlicher Beschaffungsstellen befinden:

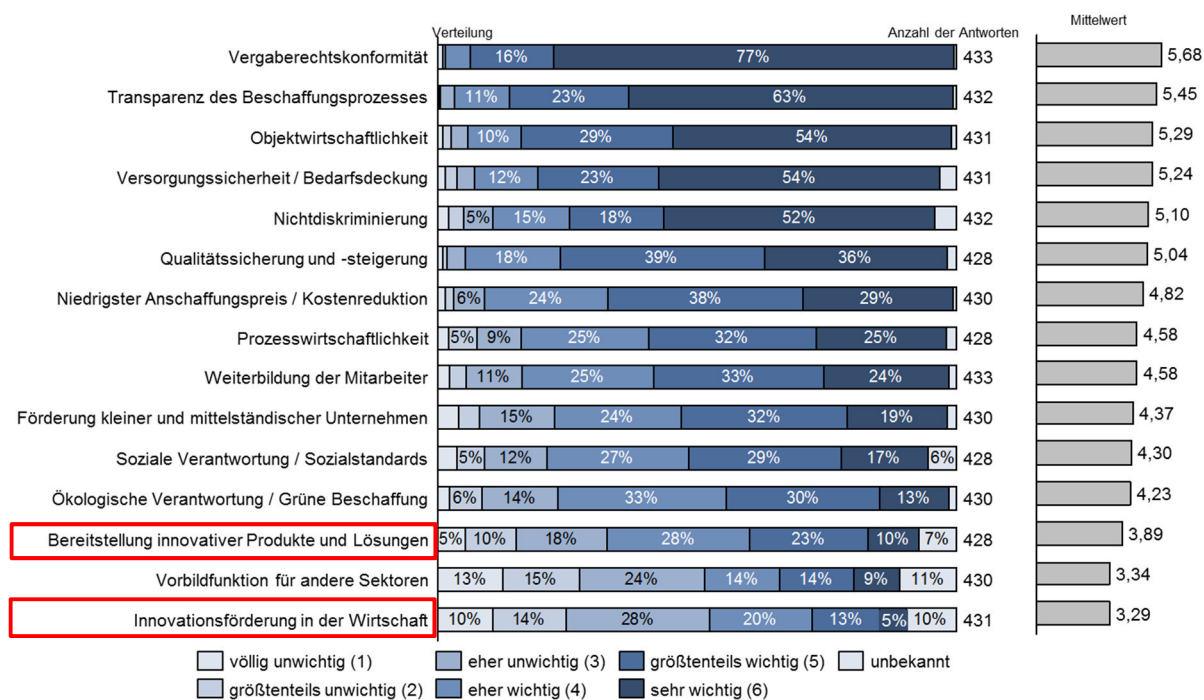


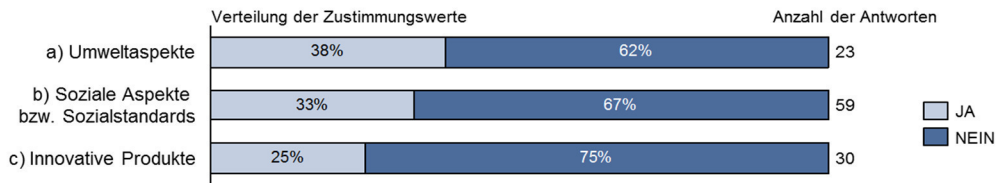
Abbildung 4: Strategische Ziele im Zielsystem öffentlicher Beschaffungsstellen³¹

Diese vermeintlich nachrangige Behandlung der strategischen Ziele und insbesondere der IÖB, wird auch durch weitere Umfragen innerhalb der deutschen, aber auch der EU-weiten Beschaffungslandschaft bestätigt:

³⁰ Deutscher Bundestag (2016), Gesetzentwurf der Bundesregierung: Entwurf eines Gesetzes zur Modernisierung des Vergaberechts, S. 68

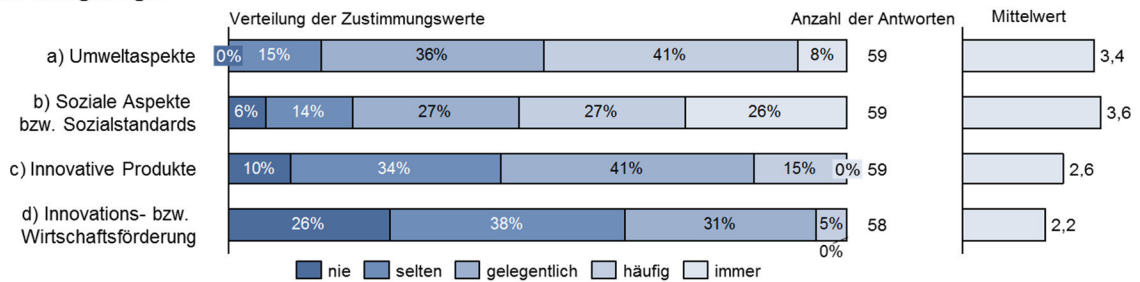
³¹ Verfügbar unter: <http://de.koinno-bmwi.de/information/publikationen/erfassung-des-aktuellen-standes-der-innovativen-offentlichen-beschaffung-in-deutschland> (Zugriff am 19.07.2017)

Stellt ihre Vergabestelle zusätzlich Anforderungen, hinsichtlich...



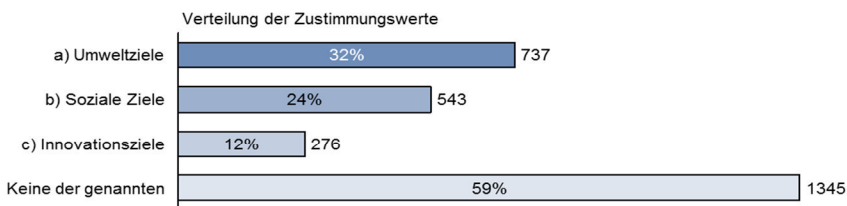
Quelle: Studie „Evaluierung des Vergabegesetzes Mecklenburg-Vorpommern (VgG M-V)“, 2014,
Zielgruppe: Öffentliche Beschaffer, Mecklenburg-Vorpommern
Antworten: 162

Welche der folgenden strategischen Ziele werden im Zuge von Beschaffungsvorhaben in der Ausschreibung explizit angefragt?



Quelle: Studie „Lebenszykluskosten bzw. -wirtschaftlichkeit in der öffentlichen Beschaffung“, 2015
Zielgruppe: Öffentliche Beschaffer mit Erfahrung in der Berechnung von Lebenszykluskosten, Deutschlandweit
Antworten: 63

Welche strategischen Ziele berücksichtigt ihre Organisation in ihrer Beschaffungsstrategie?



Quelle: Studie „Policy Goals in Public Procurement (EU)“, Adelphi 2010
Zielgruppe: Öffentliche Beschaffer, Europaweit
Antworten: ca. 2200

Abbildung 5: Weitere Umfragen zur Stützung einer Implementierungsproblematik der IÖB

Folglich lässt sich anhand der aufgezeigten Implementierungsproblematik der IÖB vor allem die erste Zielstellung der vorgelegten Studie aus Kapitel 1.1 ableiten. Es sollte geprüft werden, ob sich die nachrangige Bedeutung der IÖB auch in der letztendlichen Umsetzung der Werkzeuge der IÖB (siehe folgendes Kapitel) niederschlägt bzw. sich die abgeleitete Implementierungsproblematik weiter erhärtet.

1.4.3 Abgeleitete Dimensionen der Analyse

a) Werkzeuge der IÖB

Grundsätzlich gibt es eine Vielzahl relevanter Treiber bzw. Hemmnisse einer IÖB, welche in anwendbare Werkzeuge überführt werden können. Diese Werkzeuge wurden schon im Zuge einer vorhergehenden Studie detailliert auf Basis der wissenschaftlichen Literatur erfasst (siehe hierzu „Konzeption einer innovativen öffentlichen Beschaffung“).³² Die folgende Tabelle zeigt den Auszug der wichtigsten Treiber und Barrieren bzw. Werkzeuge, geordnet nach Anzahl ihrer Nennungen des jeweiligen Hemmnisses / Treibers innerhalb der wissenschaftlichen Literatur, wobei nur die grün hinterlegten Aspekte, da als Verfahrenscharakteristika erfasst, auf Basis der TED-Datenbank allgemein auswertbar sind. Die letzte Spalte spezifiziert in welchem Kapitel der jeweilige Aspekt beschrieben ist:

Hemmnis	Treiber	Gesamt Nennung	Kapitel
Risiko-Aversität bzw. fehlende Offenheit für neue Lösungen	klare Bekenntnis zum offenen Umgang Risiken (Risikomanagement)	13	-
Beschaffung anhand des niedrigsten Anschaffungspreises (Wirtschaftlichkeitsverständnis)	Wirtschaftlichkeit bzw. Lebenszykluskosten als Zuschlagskriterium (MEAT-Kriterium)	10	3.1.1 & 3.2
fehlendes technisches Wissen	Umfangreiches technisches Wissen	8	-
fehlendes (Beschaffungs-) Marktwissen	Umfangreichendes (Beschaffungs-) Marktwissen	8	-
falsche bzw. keine frühzeitige Kommunikation von eigenen Bedarfen in den Markt	frühzeitige Marktkommunikation	6	-
Komplexer, teurer und zeitraubender Beschaffungsprozess (besonders bei Innovationen)	Vereinfachung der Beschaffungsprozesse	6	-
Keine Zulassung von Nebenangeboten	Zulassung bzw. explizite Anfrage von Nebenangeboten	6	3.1.2
Fehlende Kommunikation bzw. Informationsaustausch zwischen Beschaffer und Zulieferer	Frühzeitige Kommunikation zwischen Beschaffern und Zulieferern sowie interaktives Lernen	5	-
Beschaffung anhand des niedrigsten Anschaffungspreises	Berücksichtigung weiterer Zuschlagskriterien im Sinne des besten Kosten-Leistungs-Verhältnisses	5	-
Keine Anwendung von Verhandlungsverfahren, Wettbewerblicher Dialog oder Innovationspartnerschaft	Anwendung innovationsförderlicher Vergabeverfahren	5	3.1.3
keine Anwendung der losweisen Vergabe	losweise Vergabe	5	3.1.4

³² Verfügbar unter: <http://de.koinno-bmwi.de/information/publikationen/konzeption-einer-innovativen-offentlichen-beschaffung-job-eine-zusammenfassung> (Zugriff am 19.07.2017)

Dezentrale Organisation der Beschaffungslandschaft	Zunehmende Zentralisierung der Beschaffungslandschaft	5	3.1.5
fehlende Einkaufskompetenz/-fähigkeiten	Umfassende Einkaufserfahrung/-kompetenz	5	-
Keine Möglichkeit der Vorführung innovativer Lösungen beim Bedarfsträger	Möglichkeit der Vorführung bzw. Vorab-Tests von Prototypen/Produkten	5	-
fehlende bzw. unzureichende Anreize an Beschaffer (zur Beschaffung innovativer Produkte)	Anreize an Beschaffer durch leistungsorientierte Bezahlung und Erfolgsmessung	5	-
keine Anwendung der Bedarfsbündelung um ein möglichst großes Auftragsvolumen zu generieren	Anwendung der Bedarfsbündelung als Anreiz für Investitionen in F&E beim Anbieter	5	3.1.6
Insbesondere KMUs werden durch einen großen Aufwand zur Angebotsabgabe ausgeschlossen	Vereinfachung der Angebotsabgabe durch eProcurement-Technologien	5	3.1.7
Keine explizite Forderung von innovativen Produkten durch die Einkäufer	Explizite Aufforderung zur Angebotsabgabe innovativer Produkte in der Leistungsbeschreibung	5	3.1.8

Tabelle 6: Die wichtigsten Hemmnisse bzw. Treiber für die IÖB

Wie in der Tabelle zu sehen, wird die Lebenszykluskostenrechnung bzw. Lebenszykluskosten als Zuschlagskriterium als einer der wichtigsten Treiber bzw. Werkzeug der IÖB bewertet. Ebenfalls wurde den Lebenszykluskosten im Neuen EU-Vergaberecht (Richtlinie 2014/24/EU) und im Jahr 2016 in Deutschland im Zuge der neuen VgV (§59) prominent verankert. Da die TED-Datenbank grundsätzlich die Möglichkeit bietet dieses Kriterium im Detail auszuwerten, wurde dieser Thematik mit Kapitel 3.2 eine tiefergehende Analyse gewidmet.

Im Zuge einer früheren Umfrage durch KOINNO,³³ wurden die aus der Literatur identifizierten Treiber bzw. Werkzeuge der IÖB durch Teilnehmer der Beschaffungspraxis bewertet und konnten in diesem Zusammenhang größtenteils bestätigt werden (siehe Abbildung 6). Lediglich bei drei Treibern wurde eine Bedeutung für die IÖB als fraglich eingeschätzt.

Hinsichtlich der ebenfalls bewerteten Anwendung der jeweiligen IÖB Werkzeuge innerhalb der Praxis der eigenen Vergabe- / Beschaffungsstelle ergaben sich durchaus größere Unterschiede. Werden bspw. durch das Vergaberecht vorgeschriebene Werkzeuge wie die Gleichbehandlung und dem fairen transparenten Wettbewerb oder auch der losweisen Vergabe um KMUs einen breiteren Zugang zu ermöglichen, vergleichsweise oft angewendet. So wird ein Großteil der Instrumente im Bereich 3 bis 4 bewertet, was einer seltenen bis gelegentlichen Anwendung entspricht. Ein sowohl von der wissenschaftlichen Literatur, als auch im Zuge der Umfrage, als sehr wichtige bewertetetes Werkzeug ist die klare Zielvorgabe bzw. die Formulierung einer Beschaffungsstrategie. Dieses wichtige Instrument, welches auch als Grundlage der IÖB angesehen wird, ist in der Praxis allerdings leider nur selten in Verwendung:

³³ Verfügbar unter: <http://de.koinno-bmwi.de/information/publikationen/erfassung-des-aktuellen-standes-der-innovativen-offentlichen-beschaffung-in-deutschland> (Zugriff am 19.07.2017)

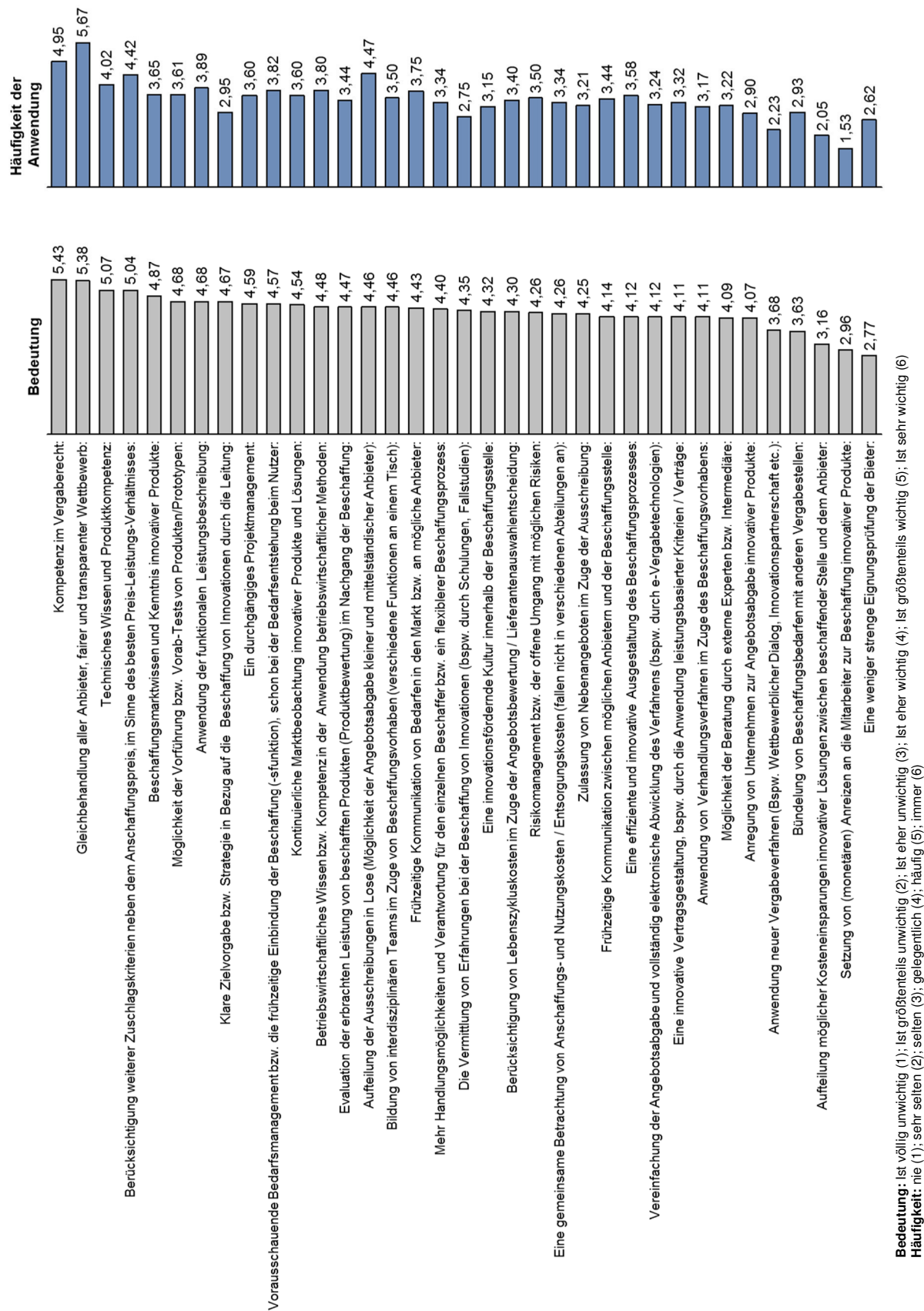


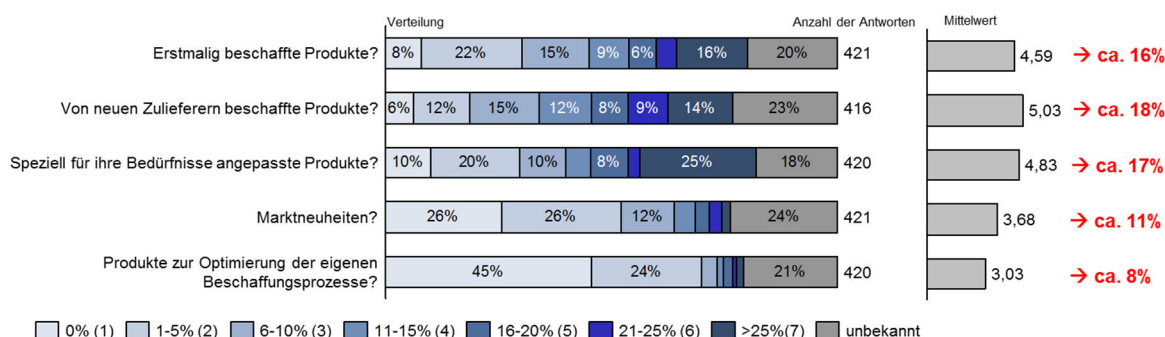
Abbildung 6: Bewertung der Treiber bzw. Werkzeuge der IÖB auf Basis der KOINNO-Umfrage 2016

Verfügbar unter: <http://de.koinno-bmwi.de/information/publikationen/erfassung-des-aktuellen-standes-der-innovativen-offentlichen-beschaffung-in-deutschland> (Zugriff am 19.07.2017)

b) Innovative bzw. für die IÖB geeignete Warengruppen

Im Zuge der Diskussion um die Auswirkungen bzw. Potenziale einer IÖB ist vor allem das mögliche Beschaffungsvolumen welches auf innovative Produkte verfallen könnte, sprich der Innovationsimpuls ein häufig diskutiertes Themengebiet. Dieses wurde im Zuge der KOINNO-Studien zur „Erfassung des aktuellen Standes der innovativen öffentlichen Beschaffung in Deutschland – Darstellung der wichtigsten Ergebnisse“³⁴ und der „Ermittlung des innovationsrelevanten Beschaffungsvolumens des öffentlichen Sektors als Grundlage für eine innovative öffentliche Beschaffung“³⁵ erhoben und beschrieben. Hierbei wurde u.a. der Anteil des Beschaffungsvolumens erhoben, welches laut öffentlicher Einkäufer auf die Beschaffung innovativer Produkte verfallen könnte. Die Ergebnisse sind in der folgenden Abbildung ersichtlich:

Frage 1: Welcher ungefähre Anteil Ihres Beschaffungsvolumens aus den letzten Jahren entfiel auf...



Frage 2: Wieviel Prozent des Beschaffungsvolumens wäre Ihrer Ansicht nach für die Beschaffung innovativer Produkte relevant?

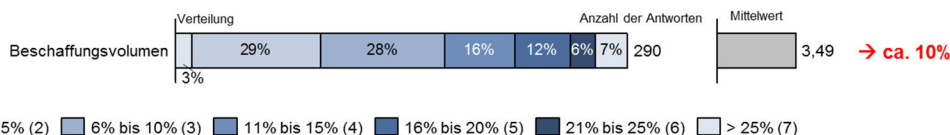


Abbildung 7: Innovationsrelevantes Beschaffungsvolumen auf Basis der KOINNO-Umfrage 2016

In diesem Zusammenhang wurde ein innovationsrelevanter Anteil des eigenen Beschaffungsvolumens pro Teilnehmer zwischen 10 - 25% ermittelt, was bei einem öffentlichen Gesamtbeschaffungsvolumen von ca. 350 Mrd. € pro Jahr, hochgerechnet ein Volumen von ca. 35 bis 87 Mrd. € pro Jahr ausmachen würde. Unklar bleibt aber weiterhin, welche Warengruppen hierbei besonders relevant sind. Zusätzlich verbleibt die Fragestellung der Validität des in der Umfrage ermittelten Ergebnisses. Beides soll im Rahmen der Analyse der innovationsrelevanten Warengruppen adressiert werden.

Zur Analyse der zuvor beschriebenen Thematik ist grundsätzlich relevant, welchen Warengruppen ein Potenzial für die IÖB zugeschrieben wird bzw. welche als besonders innovativ angesehen werden. In diesem Zusammenhang gibt es mehrere Studien, welche innovative Warengruppen beschreiben:

³⁴ Verfügbar unter: <http://de.koinno-bmwi.de/information/publikationen/erfassung-des-aktuellen-standes-der-innovativen-offentlichen-beschaffung-in-deutschland> (Zugriff am 19.07.2017)

³⁵ Verfügbar unter: <http://de.koinno-bmwi.de/information/publikationen/ermittlung-des-innovationsrelevanten-beschaffungsvolumens-des-offentlichen-sektors> (Zugriff am 19.07.2017)

- Die Leitmarktinitiative für Europa definiert die Bereiche der elektronischen Gesundheitsdienste (eHealth), Schutztextilien, nachhaltiges Bauen, Recycling, biobasierte Produkte und erneuerbare Energien als besonders innovativ.
- Mit der Hightech-Strategie der Bundesregierung (BMBF 2006; 2007) liegt eine weitere staatliche Studie hinsichtlich innovativer Zukunftsfelder vor, die verschiedene Warengruppen nennt. Insgesamt sind hier zehn Technologiebereiche und sechs Querschnittsthemen mit besonderem Innovationspotenzial für Deutschland beschrieben. Für diese sind verschiedene Innovationsstrategien formuliert, welche u.a. auch die IÖB enthalten und folgende Bereiche betreffen: Gesundheitsforschung und Medizintechnik, Sicherheitstechnologien, Biotechnologie/Pflanzen, Energietechnologien, Umwelttechnologien, Informations- und Kommunikationstechnologien, Fahrzeug- und Verkehrstechnologien, Luftfahrttechnologien, Raumfahrttechnologien, Maritime Technologien, Dienstleistungen, Nanotechnologien, Mikrosystemtechnik, optische Technologien, Werkstofftechnologien, Produktionstechnologien.

Diese Aufteilung ist für die Ermittlung wirklich innovativer Warengruppen für die Beschaffung selbstverständlich viel zu generisch, bietet allerdings Anknüpfungspunkte für eine Analyse über die TED-Datenbank.

Eine speziell auf die IÖB ausgelegte Umfrage durch Wegweiser (2009) hat die in der folgenden Abbildung ersichtlichen Warengruppen hinsichtlich ihres Innovationspotenzials bewerten lassen und bietet schon engere Anknüpfungspunkte für die vorliegende Untersuchung:

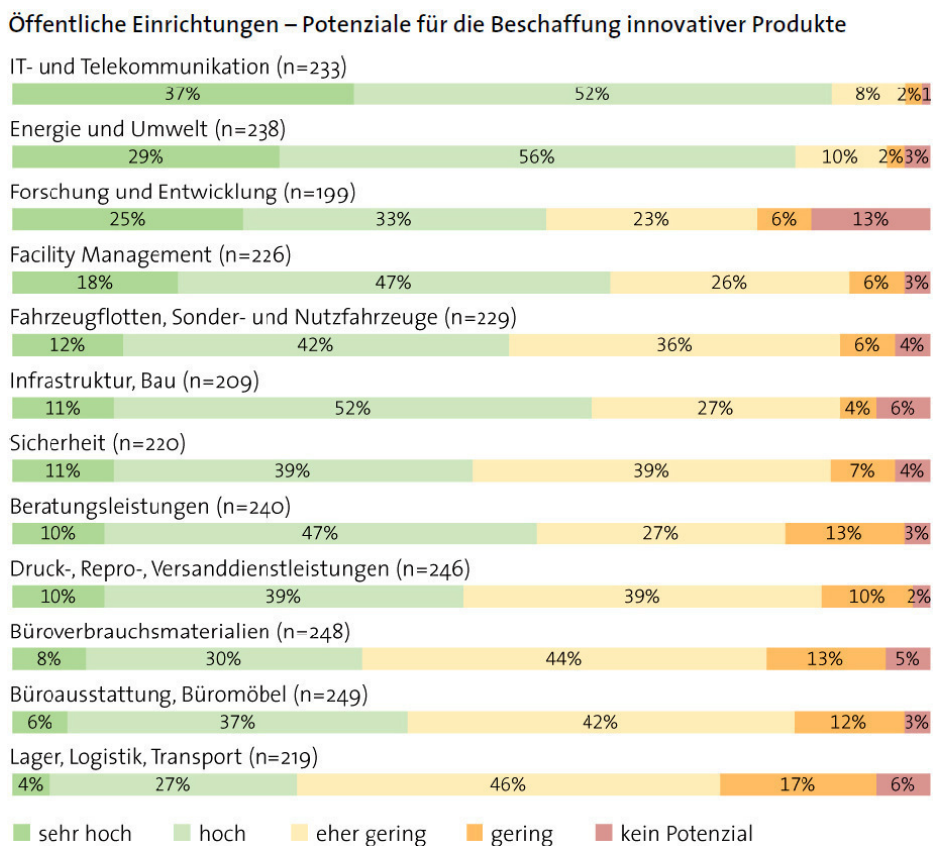


Abbildung 8: Potenziale für die Beschaffung innovativer Produkte³⁶

³⁶ Wegweiser (2009), S. 108

Weiterhin wurde in der Wegweiser-Studie zum „Monitoring Verwaltungsmodernisierung & eGovernment Deutschland 2010“ auf kommunaler Ebene Warengruppen/Aufgabenbereiche erhoben, in welchen aus Sicht der Verwaltungen Potenziale für die Beschaffung von Innovationen liegen:

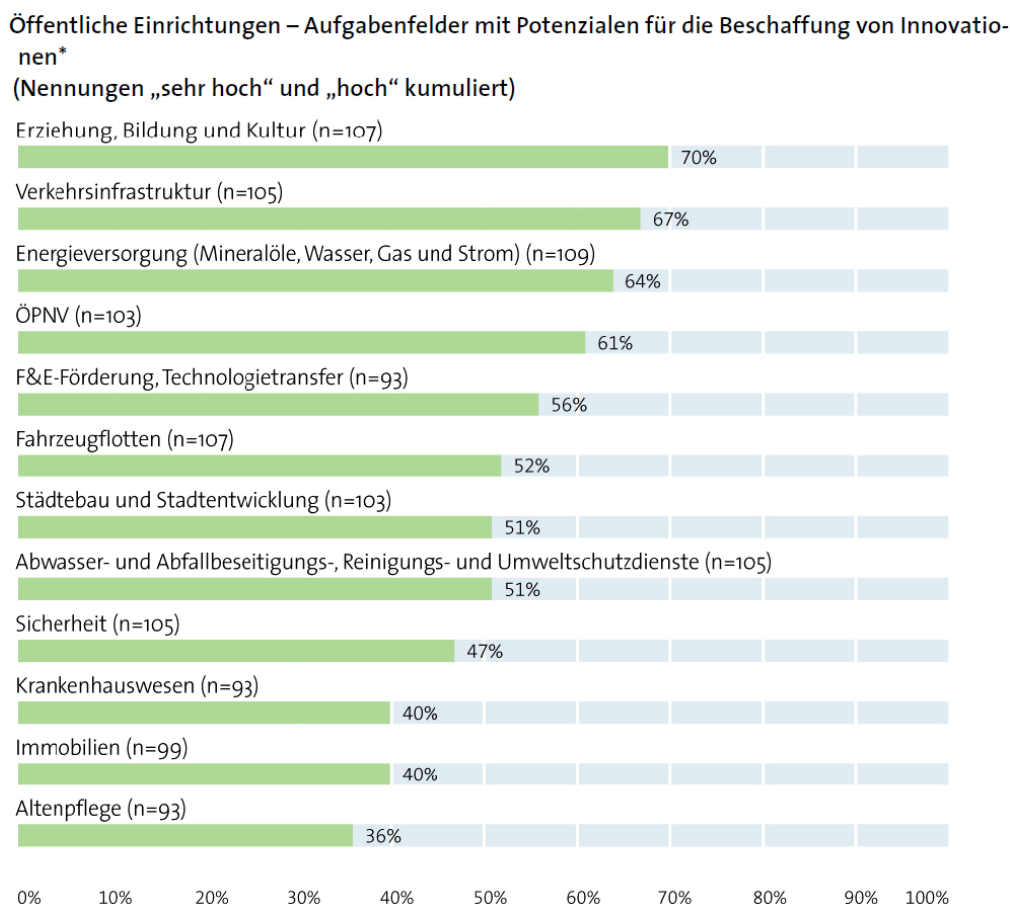


Abbildung 9: Aufgabenfelder mit Potenzialen für die Beschaffung von Innovationen (Nennungen sehr hoch und hoch kumuliert)³⁷

In beiden Abbildungen sowie den zuvor genannten Studien werden etliche Warengruppen beschrieben, Unklarheiten bleiben allerdings. So wird in der Leitmarktinitiative und der Hightech-Strategie die Medizintechnik als besonders innovativ bzw. als Innovationsfeld beschrieben, in den Umfragen von Wegweiser fehlt dieser Bereich einerseits komplett (Abbildung 8) und andererseits wird das Potenzial des Krankenhauswesens in Abbildung 9 sehr gering eingeschätzt. Weitere Ungereimtheiten ergeben sich auch in anderen Bereichen, bspw. beschreibt die Hightech-Strategie Dienstleistungen als Innovationsfeld, was aber definitiv zu breit gefasst ist, da nicht jede Dienstleistung ein großes Innovationspotenzial bietet.

Aus diesem Grund soll auf Basis der vorliegenden Studien und der Möglichkeiten der Analyse von Warengruppen über die CPV-Codes der TED-Datenbank, eine eigene Analyse hinsichtlich innovativer Warengruppen erfolgen, welche wesentlich engere Anwendungsfelder formuliert. Hierbei ist auch das generelle Verständnis einer Innovation heranzuziehen. So werden als Innovation nicht nur Produkte, Dienstleistung und Prozesses als Innovation angesehen, welche komplett neu für die Welt sind (radikal), sondern auch solche welche neu für die

³⁷ Wegweiser (2010),

jeweilige Organisation oder den Markt sind bzw. einem bestimmten Grad der Anpassung für die eigene Organisation bzw. den spezifischen Anwendungsfall bedürfen (inkrementell).³⁸ Die minimale Bedingung an eine Innovation ist somit die Neuheit für die eigene Organisation. So kann ein Produkt/Dienstleistung, ein Prozess, eine Marketing- oder Organisationsmethode bspw. schon von anderen Marktteilnehmern angewandt werden, für die eigene Organisation noch neu sein und damit einhergehend Einspar- oder Verbesserungspotenziale mit sich bringen. Im Sinne einer Innovation kann die Bezeichnung „Markt“ folglich einerseits als die eigene Organisation und ihre Wettbewerber definiert sein, andererseits aber auch eine geographische Region oder eine Produktklasse betreffen und hängt somit von der firmeneigenen Definition ihres eigenen Marktes ab. Um neu für die Welt zu sein muss die Innovation erstmals für alle Märkte und Industrien, national sowie international in der eigenen Organisation eingeführt werden.³⁹

³⁸ vgl. Vahs/Brem (2012), S.67 und Hauschildt (2003), S. 16

³⁹ OECD (2005)

2 Charakterisierung des Datensatzes bzw. Darstellung der allgemeinen Vergabepaxis

Nr.	Analyse	Analysegründe	Kapitel
1	Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen insgesamt	<ul style="list-style-type: none"> • Darstellung der allgemeinen Vergabepaxis und Trends • Präzisierung des zugrundeliegenden Datensatzes / Samples • Einordnung der Entwicklungen der Analysen unter Kapitel 3 in die Gesamtentwicklung der Auftragsbekanntmachungen 	2.1
2	Entwicklung der Bezuschlagungsrate öffentlicher Ausschreibungen	<ul style="list-style-type: none"> • Darstellung der allgemeinen Vergabepaxis • Präzisierung des zugrundeliegenden Datensatzes / Samples 	2.2
3	Verteilung der Auftragsbekanntmachungen über die Bundesländer	<ul style="list-style-type: none"> • Darstellung der allgemeinen Vergabepaxis • Präzisierung des zugrundeliegenden Datensatzes / Samples • Nutzung im Zuge der Analyse der Lebenszykluskosten in Kapitel 3.2. Hierbei soll die prozentuale Nutzung des Werkzeuges in den Bundesländern analysiert und daraufhin Empfehlungen / Rückschlüsse beschrieben werden. 	2.3
4	Verteilung und Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen über verschiedenen Verwaltungsbereiche	<ul style="list-style-type: none"> • Darstellung der allgemeinen Vergabepaxis • Präzisierung des zugrundeliegenden Datensatzes / Samples • Nutzung im Zuge der Analyse der Lebenszykluskosten in Kapitel 3.2. Hierbei soll die prozentuale Nutzung des Werkzeuges in den Verwaltungsbereichen analysiert und daraufhin Empfehlungen / Rückschlüsse beschrieben werden. 	2.4
5	Verteilung und Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen pro Hauptaktivität	<ul style="list-style-type: none"> • Darstellung der allgemeinen Vergabepaxis • Präzisierung des zugrundeliegenden Datensatzes / Samples 	2.5
6	Verteilung und Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen pro Beschaffungsbereich	<ul style="list-style-type: none"> • Darstellung der allgemeinen Vergabepaxis • Präzisierung des zugrundeliegenden Datensatzes / Samples • Beschreibung der Nutzung des wirtschaftlichsten Angebots in den Beschaffungsbereichen in Kapitel 3.1.1. • Nutzung im Zuge der Analyse der Lebenszykluskosten in Kapitel 3.2. Hierbei soll die prozentuale Nutzung des Werkzeuges in den Beschaffungsbereichen analysiert und daraufhin Empfehlungen / Rückschlüsse beschrieben werden. 	2.6
7	Verteilung der Auftragsbekanntmachungen nach Produktart (CPV-Code)	<ul style="list-style-type: none"> • Darstellung der allgemeinen Vergabepaxis • Präzisierung des zugrundeliegenden Datensatzes / Samples • Nutzung im Zuge der Analyse der Lebenszykluskosten in Kapitel 3.2. Hierbei soll die prozentuale Nutzung des Werkzeuges in den verschiedenen Warengruppen / CPV-Bereichen analysiert daraufhin Empfehlungen / Rückschlüsse beschrieben werden. 	2.7

Tabelle 7: Darstellung der Analysegründe der Analysen unter Kapitel 2

2.1 Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen insgesamt

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland und EU gesamt
Merkmalsausprägungen:	- - -
Betrachtungszeitraum:	2013 - 2016
Datengewinnung:	TED-Datenbank Statistik-Modus

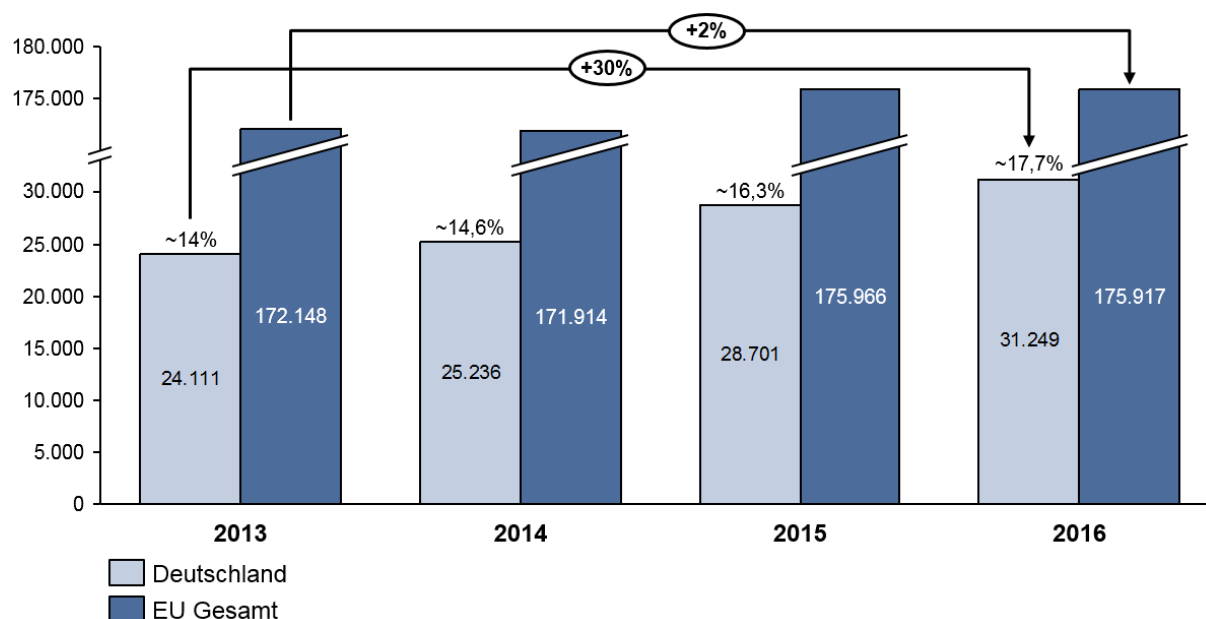


Abbildung 10: Entwicklung der Auftragsbkm. (D + EU)

Im Jahr 2016 wurden insgesamt 31.249 Auftragsbekanntmachungen deutscher Vergabestellen über die TED-Datenbank publiziert. Dies entspricht ca. 18% aller Auftragsbekanntmachungen der gesamten EU und macht Deutschland zum zweitgrößten Beschaffer der EU nach Frankreich mit knapp 40.000 Auftragsbekanntmachungen (gemessen an der Anzahl Oberschwellenvergaben, nicht dem Gesamtvolumen öffentlicher Beschaffungen), vor Polen und dem Vereinigten Königreich (UK). Hinsichtlich der Entwicklung seit dem Jahr 2013 bedeutet dies ein Plus deutscher Ausschreibungen von ca. 30%. Im selben Zeitraum stieg die Gesamtzahl der Auftragsbekanntmachungen der EU allerdings nur um knapp 2%, wodurch der deutsche Anteil seit 2013 kontinuierlich ansteigt und nun um 4% höher liegt. Eine Übersicht findet sich in der folgenden Tabelle:

1.	Frankreich	39.829 (22,6%)	6.	Italien	8.388 (4,8%)
2.	Deutschland	31.249 (17,8%)	7.	Schweden	7.412 (4,2%)
3.	Polen	18.221 (10,4%)	8.	Belgien	5.718 (3,3%)
4.	Vereinigtes Königreich (UK)	11.571 (6,6%)	9.	Niederlande	4.660 (2,6%)
5.	Spanien	10.678 (6,1%)	10.	Norwegen	4.426 (2,5%)

Tabelle 8: Top10 der EU-Länder nach Anzahl Auftragsbkm. pro Jahr (2016)

2.2 Entwicklung der Bezuschlagungsrate öffentlicher Ausschreibungen

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen; Anzahl der Bekanntmachungen über vergebene Aufträge
Bezugsgröße:	Deutschland und EU gesamt
Merkmalsausprägungen:	- - -
Betrachtungszeitraum:	2013 - 2016
Datengewinnung:	TED-Datenbank Statistik-Modus

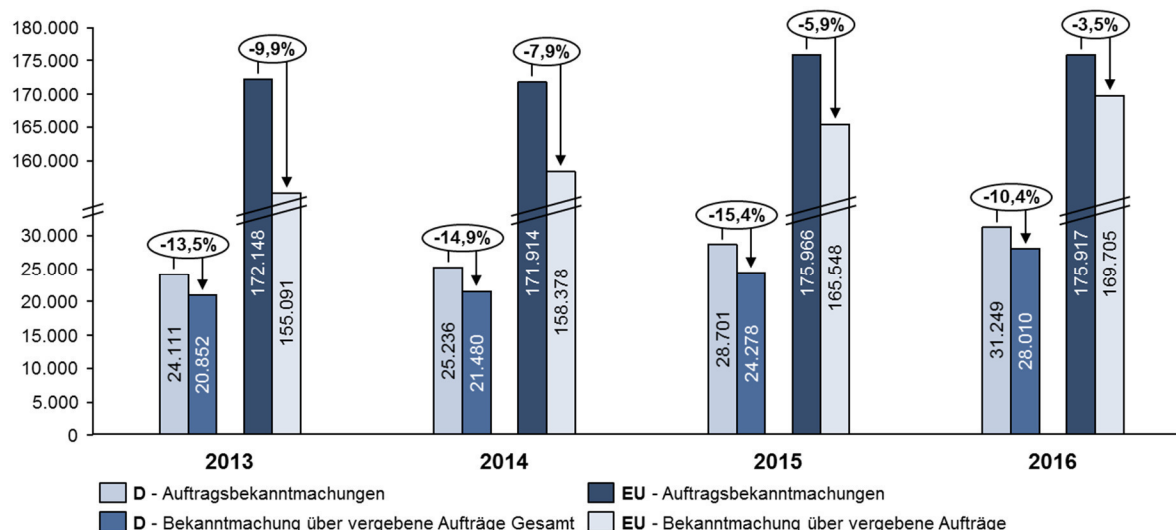


Abbildung 11: Verteilung und Entwicklung nicht vergebener Aufträge (D + EU)

Aus der obenstehenden Abbildung wird ersichtlich, dass der Prozentsatz nicht vergebener Ausschreibungen in Deutschland von 2013 bis 2015 zwischen 10-15% liegt. Im Vergleich zur gesamten EU wird klar, dass Deutschland hier deutlich über dem EU-Durchschnitt liegt, welcher stets unter dem deutschen Wert liegt und in den letzten Jahren von ca. 10% in 2013 auf 3,5% in 2016 spürbar abgenommen hat. Die Bezuschlagungsrate berechnet sich aus der Anzahl der Bekanntmachungen über vergebene Aufträge, im Vergleich zu den Auftragsbekanntmachungen insgesamt pro Kalenderjahr (Kehrwert des Prozentsatzes der nicht vergebenen Aufträge). Die Entwicklung dieser Kennzahl ist in der folgenden Abbildung ersichtlich:

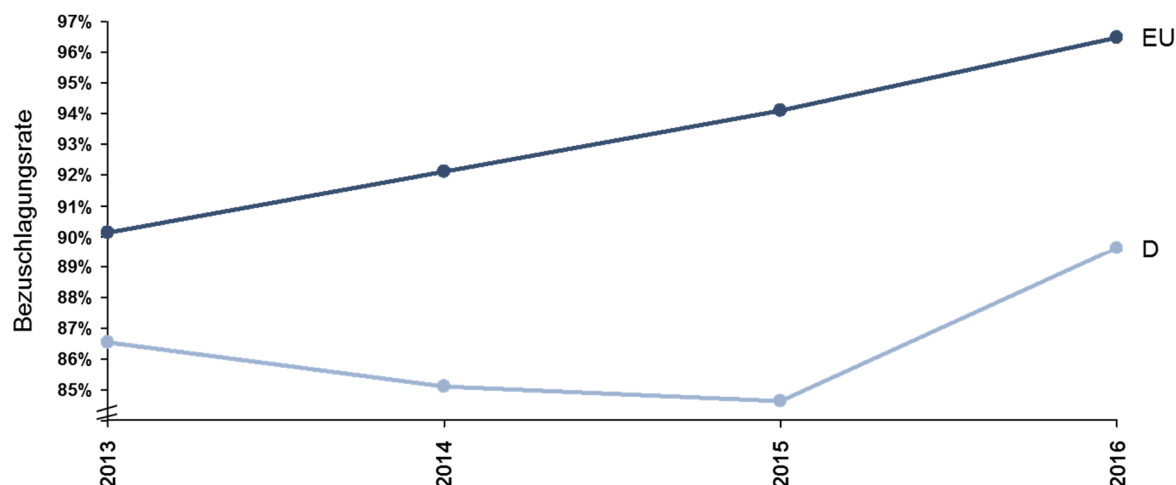


Abbildung 12: Entwicklung der Bezuschlagungsrate (D + EU)

Ein hoher Anteil nicht vergebener Ausschreibungen bzw. einer niedrigen Bezuschlagungsrate werden entweder durch Änderungen des eigenen Bedarfes oder durch unpassende bzw. keine Angebote verursacht. Beides ist ein Indiz für eine mangelhafte Durchführung der Beschaffungsprozessphasen der Markterkundung und des Bedarfsmanagements, welche üblicherweise vor der eigentlichen Ausschreibung und Vergabe durchgeführt werden sollten. In diesen Phasen soll durch eine strategische Herangehensweise eine solche Problematik grundsätzlich verhindert werden. Die genannten Prozessphasen haben auch einen erheblichen Einfluss auf die IÖB und sollten folglich intensiver bzw. überhaupt durchgeführt werden. In jedem Fall bedeuten nicht vergebene Ausschreibungen eine Verschwendung von Ressourcen und Verursachung von nicht notwendigen Prozesskosten, welche wiederum in die der Vergabe vorgelagerten Prozessphasen fließen können und so auch IÖB vorantreiben.

2.3 Verteilung der Auftragsbekanntmachungen über die Bundesländer

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Bundesländer (NUTS-Codes)
Merkmalsausprägungen:	- - -
Betrachtungszeitraum:	2016
Datengewinnung:	TED-Datenbank Statistik-Modus

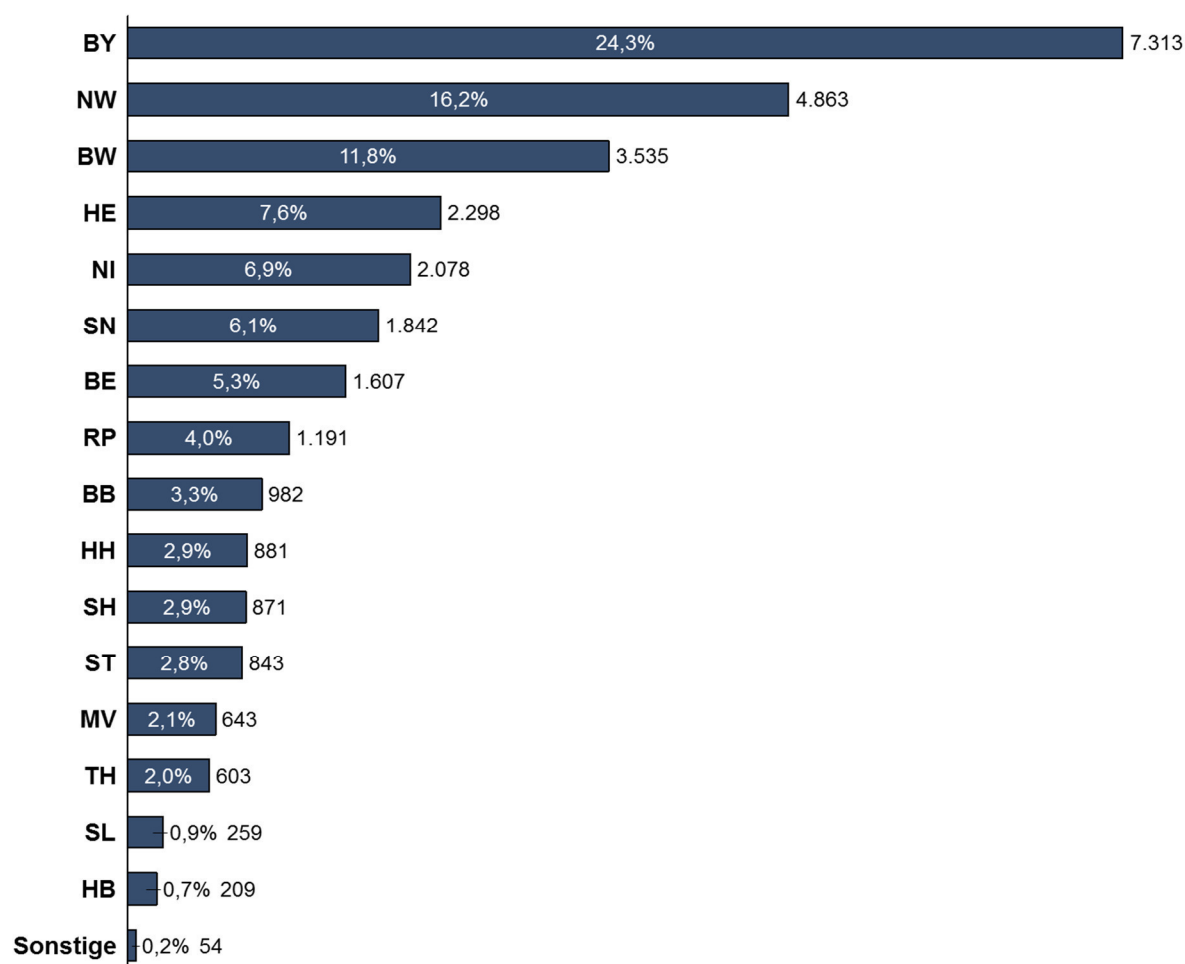


Abbildung 13: Verteilung der Auftragsbkm. über die deutschen Bundesländer (2016)

Die Analyse der Verteilung der Anzahl an Auftragsbekanntmachungen über die deutschen Bundesländer im Jahr 2016 birgt keine großen Überraschungen. Die drei bevölkerungsreichsten Bundesländer Bayern, Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg vereinen alleine knapp 50% der Gesamtzahl der deutschen Auftragsbekanntmachungen auf sich. Allerdings lässt sich in einer weitergehenden Analyse feststellen (siehe Tabelle 9), dass das Beschaffungsvolumen der Bundesländer nicht zwangsläufig direkt mit der Bevölkerungszahl korrelieren muss. Es ist ersichtlich, dass vor allem Bayern weitaus mehr beschafft, als es der Anteil an der Gesamtbevölkerung suggerieren würde. Auf der anderen Seite beschafft bspw. Nordrhein-Westfalen weitaus weniger, als der Anteil an der Gesamtbevölkerung Deutschlands versprechen würde. Vielmehr spielen im öffentlichen Beschaffungsbereich wohl noch andere Faktoren, wie bspw. die Verschuldung der einzelnen Bundesländer und deren Wirtschaftskraft, eine Rolle zur Erklärung der Anzahl an Ausschreibungen pro Bundesland.

Bundesland	Bevölkerung	% Gesamtbev.	% Beschaffung	Differenz
Bayern	12.843.514	15,6%	24,30%	+8,67%
Sachsen	4.084.851	5,0%	6,10%	+1,13%
Berlin	3.520.031	4,3%	5,30%	+1,02%
Hamburg	1.787.408	2,2%	2,90%	+0,72%
Brandenburg	2.484.826	3,0%	3,30%	+0,28%
Mecklenburg-Vorpommern	1.612.362	2,0%	2,10%	+0,14%
Hessen	6.176.172	7,5%	7,60%	+0,08%
Sachsen-Anhalt	2.245.470	2,7%	2,80%	+0,07%
Bremen	671.489	0,8%	0,70%	-0,12%
Saarland	995.597	1,2%	0,90%	-0,31%
Schleswig-Holstein	2.858.714	3,5%	2,90%	-0,58%
Thüringen	2.170.714	2,6%	2,00%	-0,64%
Rheinland-Pfalz	4.052.803	4,9%	4,00%	-0,93%
Baden-Württemberg	10.879.618	13,2%	11,80%	-1,44%
Niedersachsen	7.926.599	9,6%	6,90%	-2,75%
Nordrhein-Westfalen	17.865.516	21,7%	16,20%	-5,54%
Deutschland	82.175.684			

Tabelle 9: Analyse Bevölkerungsanzahl zu Beschaffungen der Bundesländer⁴⁰

⁴⁰ Vgl. Statistisches Bundesamt (2017)

2.4 Verteilung und Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen über verschiedenen Verwaltungsbereiche

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland
Merkmalsausprägungen:	Körperschaften; Einrichtungen des öffentlichen Rechts; Ministerium oder sonstige zentral- oder bundesstaatliche Behörde; Versorgungsunternehmen; Agentur/Amt auf regionaler oder lokaler Ebene; Agentur/Amt auf zentral oder bundesstaatlicher Ebene; Europäische Institution/Agentur oder internationale Organisation
Betrachtungszeitraum:	2013 - 2016
Datengewinnung:	TED-Datenbank Statistik-Modus

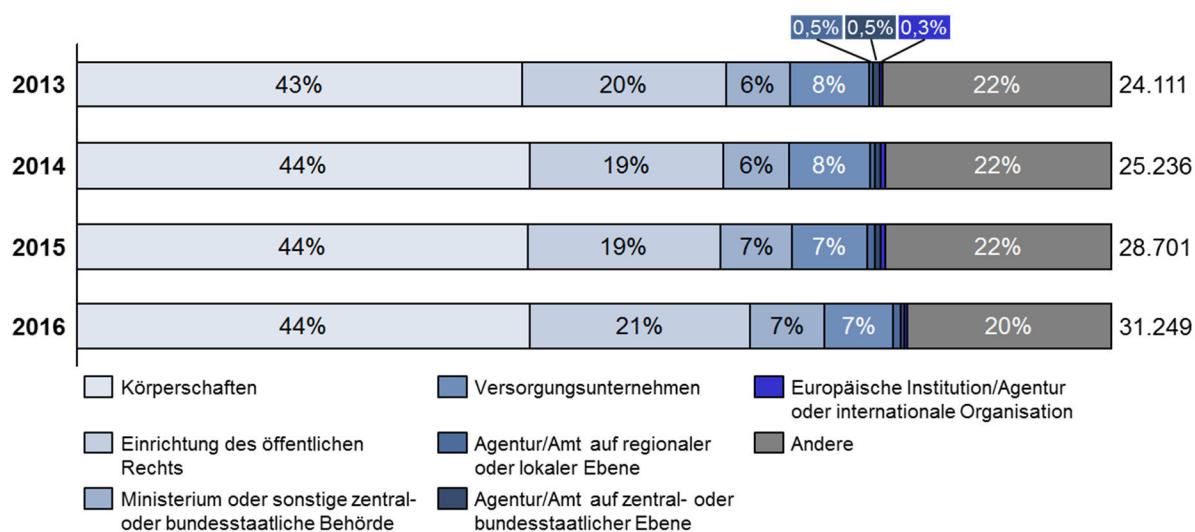


Abbildung 14: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Verwaltungsebene (D)

Die obenstehende Abbildung zeigt die Aufteilung der überschwelligen Auftragsbekanntmachungen in Deutschland über die verschiedenen Verwaltungsbereiche. Leider lässt sich auf Basis dieser Angaben der TED-Datenbank keine vollumfängliche Zuordnung zu den Bereichen Bund, Länder, Kommunen, Sozialversicherungen und sonstiger öffentlicher Auftraggeber (inkl. öffentlicher Unternehmen & Fonds) innerhalb der deutschen Vergabelandschaft vornehmen, wie sie bspw. im Zuge einer vorherigen KOINNO-Studie zur Ermittlung des Gesamtbeschaffungsvolumens in Deutschland und auch sonst üblicherweise verwendet wird:

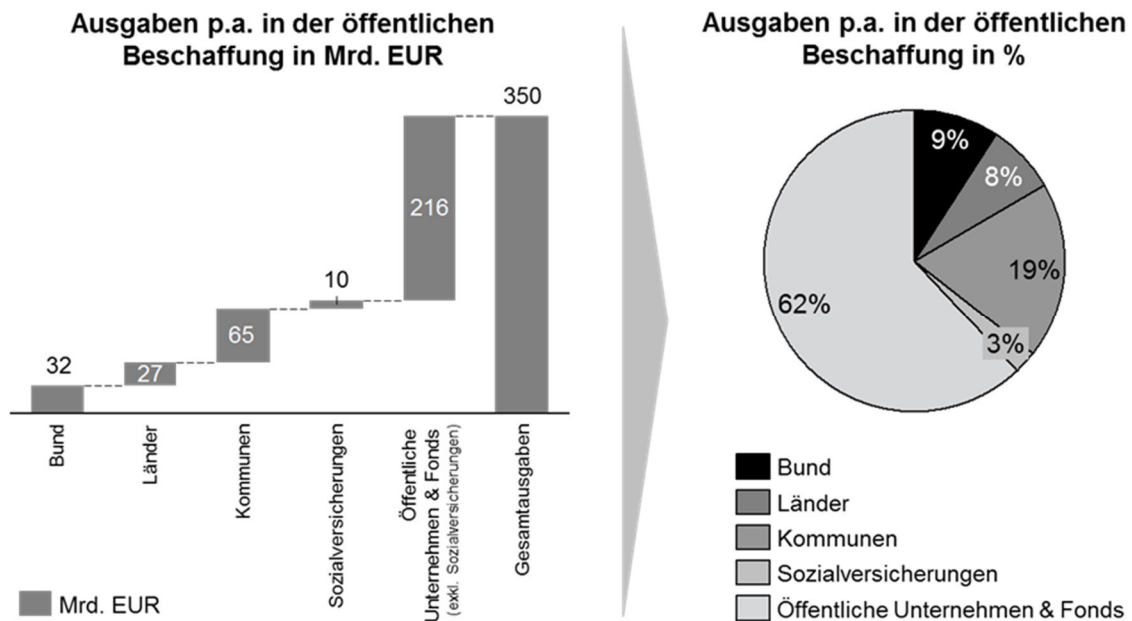


Abbildung 15: Verteilung des öffentlichen Gesamtbeschaffungsvolumens auf die Verwaltungsbereiche⁴¹

Lediglich für den Bereich des Bundes ist eine einigermaßen zufriedenstellende Zusammenfassung bzw. ein Vergleich möglich, indem die Bereiche „Ministerium oder sonstige zentral- oder bundesstaatliche Behörde“ sowie „Agentur/Amt auf zentral- oder bundesstaatlicher Ebene“ zusammengeführt werden. Dabei ergeben sich 7,5% aller überschwelligen Auftragsbekanntmachungen im Vergleich zu ca. 9,2% des öffentlichen Beschaffungsvolumens, was beide Werte einigermaßen realistisch erscheinen lässt.

Weiterhin ist anzumerken, dass die von der EU im Zuge der TED-Datenbank gewählte Aufteilung der Verwaltungsebenen nur unzureichend die deutsche Situation widerspiegelt, da mitunter oft nicht hinreichend klar ist, in welchen Bereich der jeweilige Auftraggeber sich einordnen hat. Die EU-Systematik ist somit für die Abbildung der deutschen Vergabelandschaft größtenteils inkompatibel bzw. zu undifferenziert.

⁴¹ Verfügbar unter: <http://de.koinno-bmwi.de/information/publikationen/ermittlung-des-innovationsrelevanten-beschaffungsvolumens-des-offentlichen-sektors> (Zugriff am 19.07.2017)

2.5 Verteilung und Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen pro Hauptaktivität

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland
Merkmalsausprägungen:	Allgemeine öffentliche Verwaltung; Gesundheit; Wirtschaft und Finanzen; Bildung; Sozialwesen; Wohnungswesen und kommunale Einrichtungen; Verteidigung; Umwelt; Öffentliche Sicherheit und Ordnung; Freizeit, Kultur und Religion; Eisenbahndienste; S-Bahn, U-Bahn, Straßenbahn-, O-Bus- oder Busdienste; Strom; Flughafenanlagen; Erzeugung, Fortleitung und Abgabe von Gas und Wärme; Hafeneinrichtungen/ Seeschiffahrts- oder Binnenwasserstraßen; spezifiziert.
Betrachtungszeitraum:	2013 - 2016
Datengewinnung:	Abhängige Schlagwortanalyse

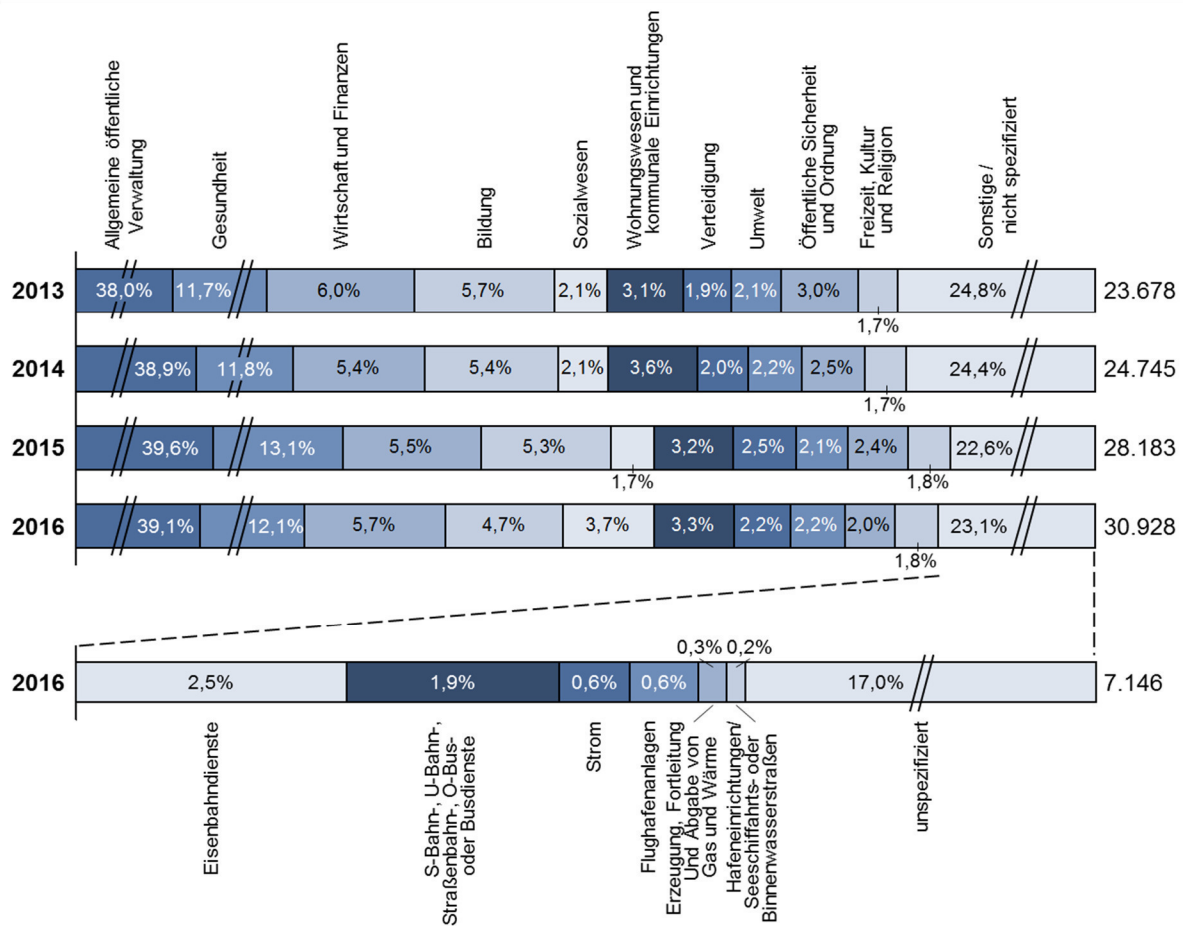


Abbildung 16: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Hauptaktivität (D)

Hinsichtlich der Hauptaktivitäten (staatlichen Aufgaben) ist ein klares Übergewicht bei den Beschaffungen für die allgemeine öffentliche Verwaltung festzustellen. Zusammen mit dem Bereich der Gesundheit vereinen diese zwei Bereiche ca. 50% aller Auftragsbekanntmachungen auf sich. Dahinter verteilen sich die restlichen 50% zum einen auf nicht weiter spezifizierte Aktivitäten und knapp 25% auf die restlichen Aktivitäten wie Bildung, Sozialwesen, Verteidigung etc. Über die Jahre gesehen ergeben sich dabei kaum relevante Entwicklungen. Eine Aufteilung in Bau-, Dienst- und Lieferleistungen ist leider nicht möglich, diese sind gemeinsam in den jeweiligen Ausgabenblöcken pro Hauptaktivität zusammengefasst.

2.6 Verteilung und Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen pro Beschaffungsbereich

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland; Benchmarking: EU gesamt
Merkmalsausprägungen:	Bauleistung; Dienstleistung; Lieferung
Betrachtungszeitraum:	2013 - 2016
Datengewinnung:	TED-Datenbank Statistik-Modus

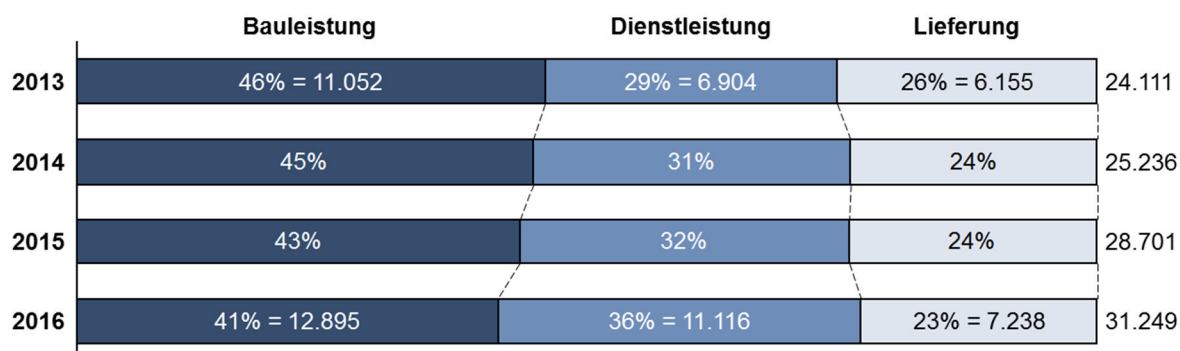


Abbildung 17: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Beschaffungsbereich (D)

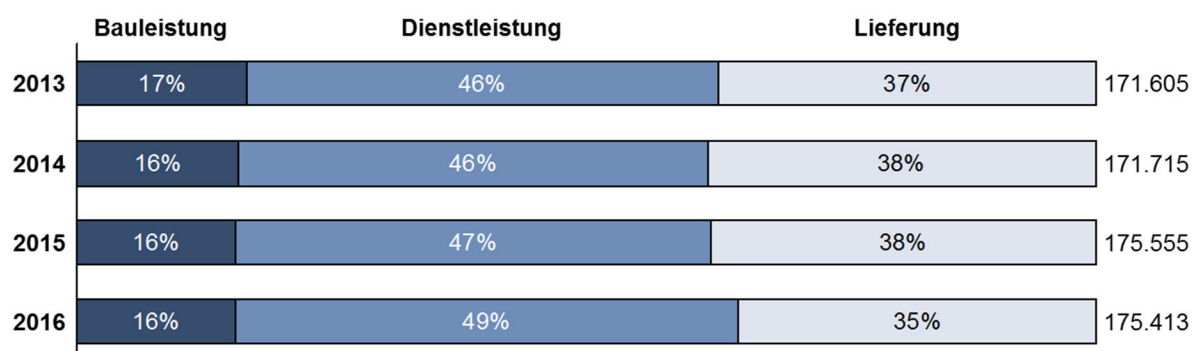


Abbildung 18: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Beschaffungsbereich (EU)

Die Verteilung der Auftragsbekanntmachungen über die Beschaffungsbereiche liegt in Deutschland für das Jahr 2016 bei 41% für Bauleistungen, 36% für Dienstleistungen und 23% für Lieferleistungen. Dabei ist ebenfalls festzustellen, dass vor allem der Bereich der Dienstleistungen in den letzten vier Jahren erhebliche Zuwächse verzeichnen konnte, da der Anteil im Jahr 2013 noch bei knapp 29% lag. Während Bauleistungen und Lieferleistungen absolut nur um ca. 17% gewachsen sind, werden aktuell 61% mehr Dienstleistungen als noch 2013 beschafft. Dies verdeutlicht klar die zunehmende Bedeutung von Dienstleistungen, u.a. auch verursacht durch ein erhöhtes Outsourcing von ursprünglich staatlich durchgeführten Dienstleistungen auf den Privatsektor. Dies bestätigt auch der Vergleich zur EU, da hier der Anteil der Dienstleistungen schon über Jahre konstant bei knapp unter 50% liegt. Diesen Anteil wird sich Deutschland wohl in den kommenden Jahren weiter annähern. Anzumerken ist ebenso, dass der Baubereich in der gesamten EU weniger bedeutend ist als in Deutschland, wohingegen der Anteil der Lieferleistungen an der Gesamtheit der Auftragsbekanntmachungen mit 35% erheblich höher liegt als in Deutschland.

2.7 Verteilung der Auftragsbekanntmachungen nach Produktart (CPV-Code)

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland
Merkmalsausprägungen:	Lieferungen/Sachgüter (CPV 03xxx bis 43xxx), Bauleistungen (CPV 44xxx bis 45xxx), Dienstleistungen (CPV 50xxx bis 98xxx),
Betrachtungszeitraum:	2016
Datengewinnung:	TED-Datenbank Statistik-Modus

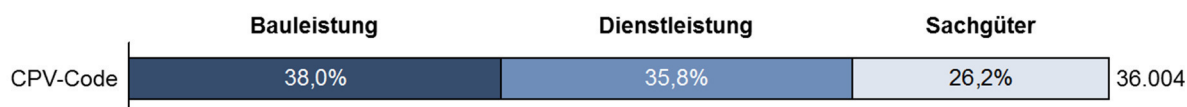


Abbildung 19: Verteilung der Auftragsbkm. auf Basis der CPV-Codes (D) (2016)

Über die CPV-Codes lässt sich die genaue Warengruppe ermitteln, welche beschafft werden soll. So können bspw. Anbieter in der TED-Datenbank explizit nach den relevanten Warengruppen filtern, welche sie in ihrem Produktportfolio haben. Ebenso erlauben die CPV-Codes eine detailliertere Analyse der im vorherigen Kapitel beschriebenen Beschaffungsbereiche.

Insgesamt ergeben sich dabei im Vergleich zum vorherigen Kapitel nur leichte Unterschiede in der prozentualen Aufteilung der Beschaffungsbereiche, das Gesamtbild bleibt somit bestehen. Bauleistungen sind auch in diesem Zusammenhang der dominierende Beschaffungsbereich, obwohl die Sachgüter etwas höher einzustufen sind. Teilweise können die Abweichungen durch Eingabefehler (siehe Limitationen der TED-Datenbank in Kapitel 1.3.1) erklärt werden.

Weiterhin lässt eine Analyse der dritten Zahlenebene der CPV-Codes weitere relevante Einblicke in die beschafften Warengruppen zu. So teilt sich der Baubereich nur in zwei weitere Warengruppen auf, Bauarbeiten und Bauhilfsstoffe:

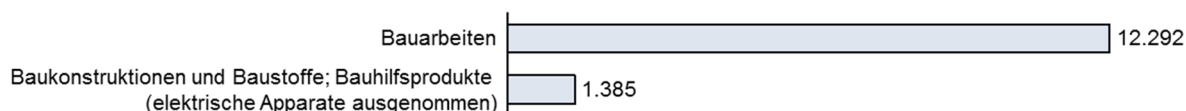


Abbildung 20: Beschaffte Bauleistungen im Detail nach CPV-Code (D) (2016)

Im Bereich der Liefer- und Dienstleistungen gibt es allerdings wesentlich mehr Warengruppen, die sich wiederum in etliche weitere Unterwarengruppen aufspalten. Die dritte Ebene der CPV-Codes zeigt, dass im Bereich der Dienstleistungen in der Mehrzahl Architektur- und Ingenieursleistungen sowie Abwasser-, Abfallbeseitigungs-, Reinigungs- und Umweltschutzdienste nachgefragt werden. So nimmt bspw. die erstgenannte Gruppe mehr als 10% aller Auftragsbekanntmachungen ein (siehe Abbildung 21).

Im Bereich der Lieferleistungen werden vorwiegend Transportmittel, medizinische Ausrüstung, Möbel und Maschinen für Büro und Industrie beschafft. Insgesamt ist der Bereich der Lieferleistungen am weitesten aufgefächert und verteilt sich gleichmäßiger über die verschiedenen Unterwarengruppen, sodass sich hier sehr spezialisierte Bereiche und Nischen ergeben (siehe Abbildung 22).

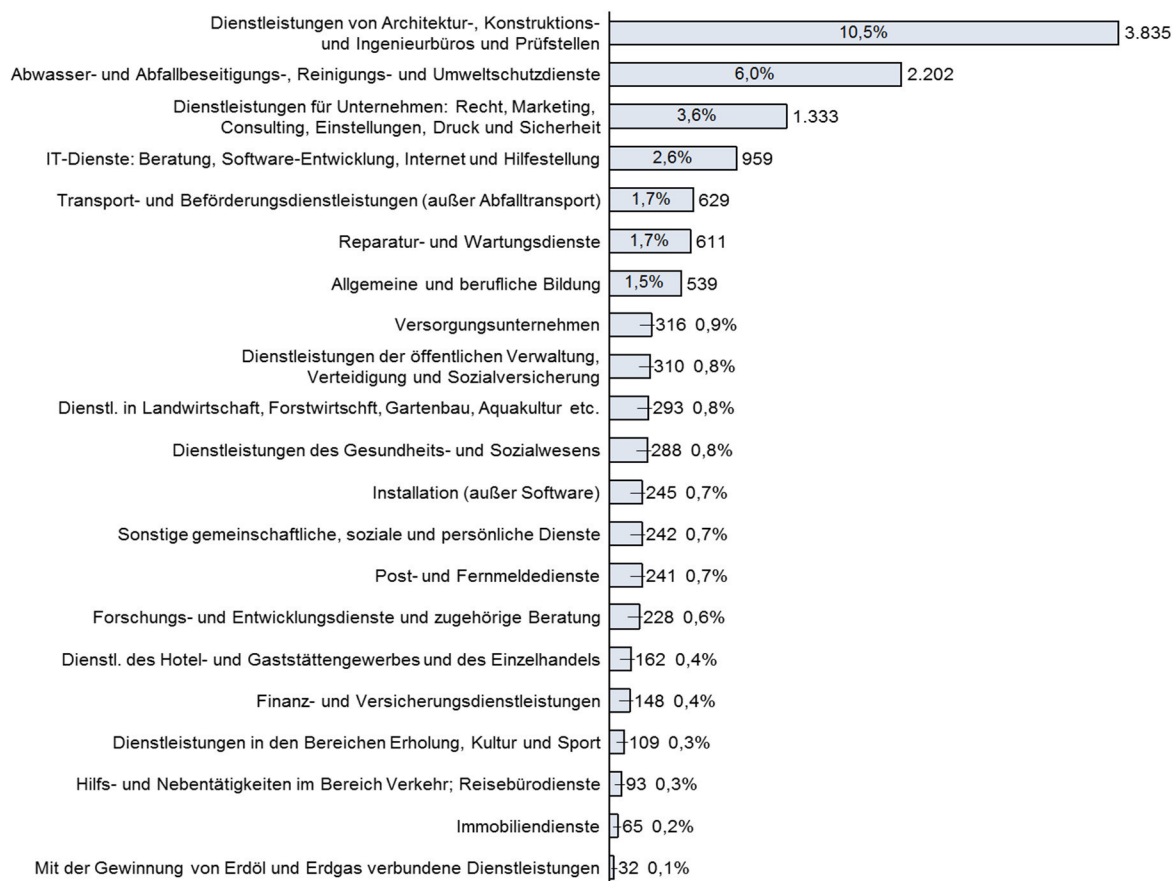


Abbildung 21: Beschaffte Dienstleistungen im Detail nach CPV-Code (D) (2016)

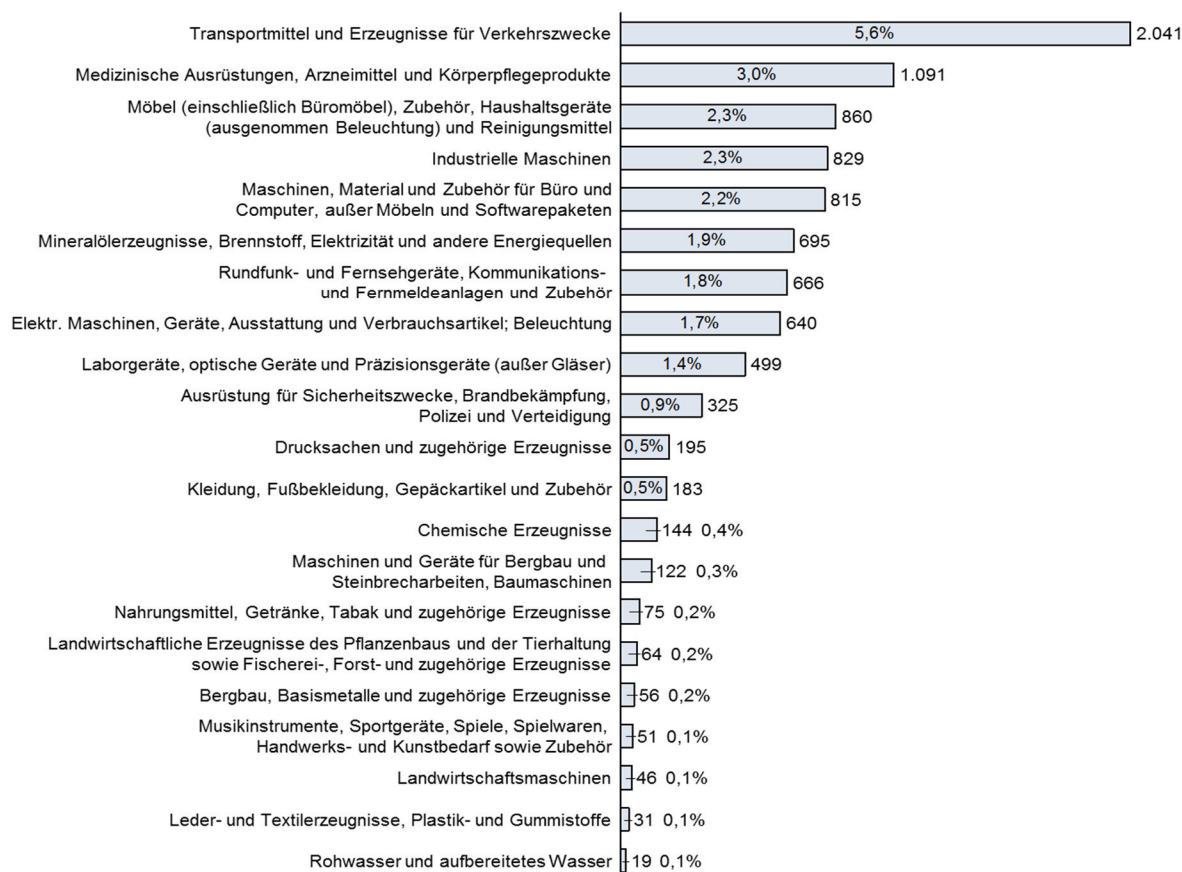


Abbildung 22: Beschaffte Lieferleistungen/Sachgüter im Detail nach CPV-Code (D) (2016)

3 Aktueller Stand der innovativen öffentlichen Beschaffung in der Praxis

Neben der allgemeinen Darstellung des IST-Standes und dem Aufdecken von Entwicklungen der allgemeinen öffentlichen Beschaffungspraxis in Kapitel 2 soll im weiteren Verlauf der Analyse explizit auf Aspekte der IÖB eingegangen werden.

In Kapitel 3.1 wird die Anwendung von Werkzeugen der IÖB in der aktuellen Beschaffungspraxis analysiert. Dies ist aber leider nicht für alle Werkzeuge möglich, da nicht alle als Verfahrenscharakteristika in der TED-Datenbank dokumentiert werden. Eine Übersicht hierzu findet sich in Kapitel 1.4.1. Zudem wird Anwendung dieser Werkzeuge der IÖB mit anderen (ausgewählten) Ländern der EU verglichen. Ziel ist hierbei in einer Art Benchmarking die für Deutschland ermittelten Werte einordnen zu können und ggwf. Einschätzungen zum aktuellen Entwicklungs- bzw. Implementierungsstand der IÖB geben zu können.

In Kapitel 3.2 wird das Zuschlagskriterium aufgrund seiner hohen Relevanz für die IÖB im Detail analysiert, um dadurch Rückschlüsse zum aktuellen Stand der Anwendung in der Vergabelandschaft zu bekommen.

In Kapitel 3.3 wird auf Basis der in Kapitel 2.7 vorgenommenen Einteilung der Produktarten nach CPV-Codes versucht, deren Innovationspotenzial bzw. Relevanz für die IÖB abzuleiten. So soll letztendlich abgeschätzt werden, welcher Anteil der Grundgesamtheit aller Auftragsbekanntmachungen überhaupt relevant für die IÖB ist.

3.1 Anwendung von Werkzeugen der IÖB

3.1.1 Verteilung und Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen pro Zuschlagskriterium

a) Aktueller Stand in Deutschland

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland; Benchmarking: EU gesamt
Merkmalsausprägungen:	Wirtschaftlichstes Angebot; Niedrigster Preis; Sonstige
Betrachtungszeitraum:	2013 - 2016
Datengewinnung:	TED-Datenbank Statistik-Modus

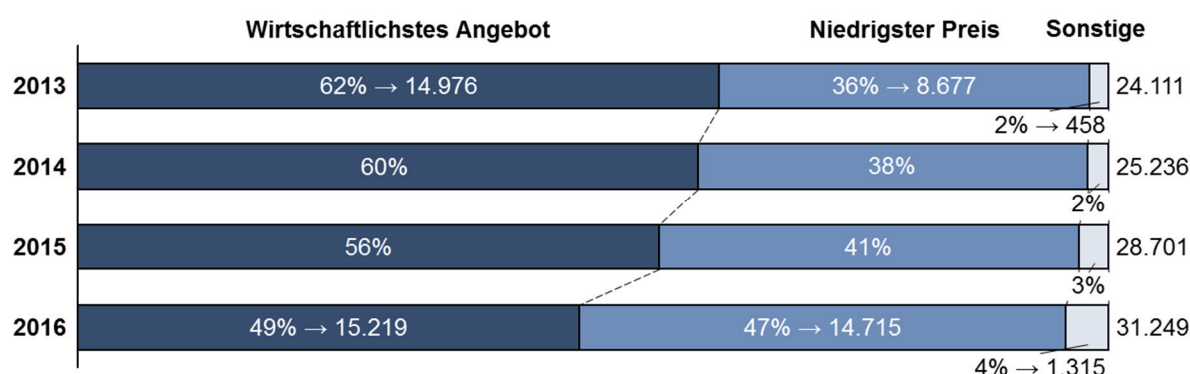


Abbildung 23: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Zuschlagskriterium (D)

In der wissenschaftlichen Literatur zur IÖB wird die Wahl des Zuschlagkriteriums als ein entscheidender, wenn nicht sogar wichtigster Treiber bzw. Barriere der IÖB bewertet.⁴² Dieser Sachverhalt wurde auch im Zuge einer Umfrage durch Wegweiser (2009, S. 116) bestätigt. Die Zuschlagskriterien wurden dabei durch die befragten öffentlichen Einrichtungen als drittwichtigster Ansatzpunkt, nach der Marktbeobachtung und der Leistungsbeschreibung, zur Steigerung des Innovationsgrades nachgefragter Produkte bewertet.

Die Entscheidung, ob man lediglich den Anschaffungspreis als Zuschlagskriterium auswählt, oder die komplette Wirtschaftlichkeit der angebotenen Lösung bewertet, ist folglich eine wichtige Grundlage bzw. ein Werkzeug für die IÖB. Dies resultiert aus der Schlussfolgerung, dass ein innovatives Produkt häufig einen höheren Anschaffungspreis hat, als eine konventionelle Lösung. Dieser Kostennachteil kann allerdings unter Umständen über Einsparungen in der Nutzung bzw. über den kompletten Produktlebenszyklus sowie durch bessere Leistungsgrößen bzw. Nutzen wieder aufgeholt werden. Im Bereich der Leistungsgrößen sind vor allem nicht direkt monetär bewertbare Bereiche wie Umweltaspekte (bspw. Einsparung von Treibhausgasen), soziale Aspekte (bspw. bessere Arbeitsbedingungen/Ergonomie) oder eine bessere Kundenzufriedenheit möglich. Dies lässt sich nicht durch den Anschaffungspreis abbilden, wohl aber im Zuge einer Bewertung der Wirtschaftlichkeit, die sich grundsätzlich aus einem Vergleich von allen Leistungen des Produkts zu den Gesamtkosten (Lebenszykluskosten) zusammensetzt.

Obwohl vergaberechtlich gefordert, wie in der Folge dargestellt, ist auffällig, dass bspw. im Jahr 2012 mehr als 1/3 aller Auftragsbekanntmachungen unter Nutzung des niedrigsten Anschaffungspreises veröffentlicht wurden. Noch verwunderlicher ist allerdings der auffällige Rückgang der Bezuschlagung auf Basis der Wirtschaftlichkeit seither, von 62% in 2012 auf 49% im Jahr 2016. Dies zeigt, dass trotz der vergaberechtlichen Verankerung sowie der weiteren Stärkung durch die VgV (2014) und UVgO (2016) das Preiskriterium wieder auf dem Vormarsch ist. Die vergaberechtliche Forderung wird in der Praxis folglich nur teilweise umgesetzt. Bezogen auf die IÖB bedeutet dies, dass die deutsche Vergabelandschaft in diesem Bereich noch erhebliches Verbesserungspotenzial aufweist bzw. zuerst die negative Entwicklung stoppen und entgegenwirken muss. Letztendlich lässt sich festhalten, dass auf Basis dieser Analyse knapp 50% der Ausschreibungen der TED-Datenbank in 2016 kaum Potenzial für die IÖB aufweisen, da der Fokus auf den Anschaffungspreis die Beschaffung eines innovativen Produkts größtenteils blockiert.

⁴² Vgl. Dalpé R. (1994); Edquist C./Zabala-Iturriagoitia (2012); Gerghiou L. et al (2014); Myoken Y. (2010); Rolfstam M. et al. (2011); Rothwell R. (1984); Stillesjö S. (1993); Uyarra E. et al (2014); Uyarra E./Flanagan K. (2009); Vecchiato R./Roveda C. (2014)

b) Vergaberechtlicher Hintergrund und Grundprinzip der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung

Der vergaberechtliche Hintergrund der Beschaffung auf Basis der Wirtschaftlichkeit bzw. des wirtschaftlichsten Angebots wird in GWB §127, der VgV §58 und der neuen UVgO §43 analog definiert und gefordert:

„Der Zuschlag wird auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt. Grundlage dafür ist eine Bewertung des öffentlichen Auftraggebers, ob und inwieweit das Angebot die vorgegebenen Zuschlagskriterien erfüllt. Das wirtschaftlichste Angebot bestimmt sich nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Zu dessen Ermittlung können neben dem Preis oder den Kosten auch qualitative, umweltbezogene oder soziale Aspekte berücksichtigt werden.“

Das dargestellte Grundprinzip der Bezuschlagung auf Basis der Wirtschaftlichkeit bzw. des wirtschaftlichsten Angebots führt in der Folge zu folgenden Möglichkeiten:

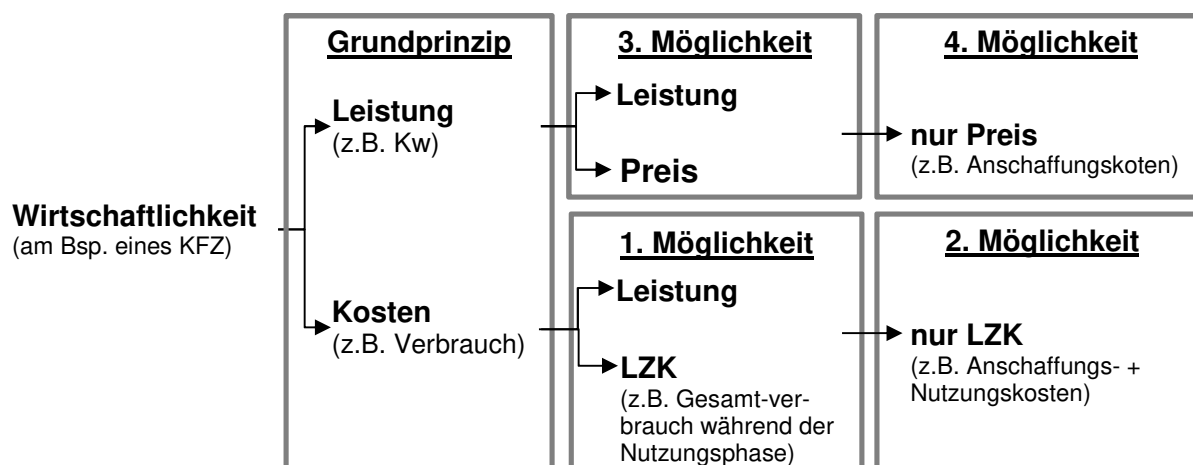


Abbildung 24: Grundprinzip der Wirtschaftlichkeitsbetrachtung⁴³

Wichtig ist die Verankerung der Leistungsgröße als Zähler des Bruches und der Kosten als Nenner, da die Wirtschaftlichkeit nur dann steigt, wenn die Leistung steigt und/oder die (Lebenszyklus-) Kosten sinken. Auf Basis dieser Betrachtung ergeben sich nun vier verschiedene Möglichkeiten der Anwendung des wirtschaftlichsten Angebots:

1) Leistungskriterien und Lebenszykluskosten: Bei allen Leistungen, welche beim Nutzer nicht nur Anschaffungskosten verursachen, sondern bei denen in der Nutzung, Entsorgung, Verkauf o.ä. weitere Kosten anfallen, kann bzw. sollte eine Lebenszykluskostenbetrachtung zum Einsatz kommen. Neben den Lebenszykluskosten, welche im Detail in Kapitel 3.2 behandelt werden, sind als leistungsbezogene Zuschlagskriterien folgende Aspekte nach § 58 (2) VgV beispielhaft in Betracht zu ziehen:

- Qualität,
- technischer Wert,
- Ästhetik,
- Zweckmäßigkeit,
- soziale, umweltbezogene, innovative Eigenschaften,

⁴³ Vgl. EBig (2017)

- Kundendienst und technische Hilfe sowie
- Lieferzeitpunkt und Lieferungs- sowie Ausführungsfrist.

- 2) Ausschließlich Lebenszykluskosten: Sollten Leistungskriterien keine Rolle spielen oder sich diese wie im skizzierten Verbrauchsbeispiel oben vollständig in den Lebenszykluskosten operationalisieren lassen, ist eine Bezuschlagung ausschließlich auf Basis der Lebenszykluskosten ebenfalls möglich. Die Lebenszykluskostenrechnung dient im Prinzip dazu, strategische Ziele der öffentlichen Beschaffung mit dem Wirtschaftlichkeitsprinzip zu verbinden. Dadurch ist es möglich ein Produkt, das in der Anschaffung teurer ist, trotzdem zu bezuschlagen, wenn es über seine Nutzung bspw. einen niedrigeren Energieverbrauch aufweist. So sollen Aspekte wie Nachhaltigkeit und Innovation ihren Niederschlag in Vergaben finden können. Tiefergehende Informationen zu Lebenszykluskosten finden sich in Kapitel 3.2.
- 3) Leistungskriterien und Preis: Lebenszykluskosten müssen nicht immer berücksichtigt werden. Bei Beschaffungsobjekten, welche bspw. umgehend verbraucht werden und keine lange Lebens- bzw. Nutzungsdauer aufweisen, macht eine Lebenszyklusbetrachtung wenig Sinn. Entsprechend fallen keine Lebenszykluskosten an bzw. diese beschränken sich auf die Anschaffungskosten und damit den Preis.
- 4) Ausschließlich Preis: Wenn der Leistungsgegenstand darüber hinaus eindeutig beschrieben und von allen Bietern leistungsseitig identisch angeboten wird bzw. angeboten werden kann (bspw. bei DIN- und Normteilen), ist als zweite Möglichkeit ist unverändert eine rein preisbasierte Bezuschlagung möglich (Anschaffungskosten). Folglich könnte auch nach Angabe des wirtschaftlichsten Angebots als Zuschlagskriterium in der TED-Datenbank, nur der Anschaffungspreis Anwendung finden. Dieser Sachverhalt lässt sich aus der in Abbildung 23 dargestellten Analyse leider nicht weiter differenzieren, sodass ggf. noch mehr Auftragsbekanntmachungen als jene mit expliziter Angabe der Bezuschlagung auf den niedrigsten Anschaffungspreises über das alleinige Preiskriterium vergeben werden.

Diese Problemstellung wurde auch schon durch Wegweiser (2009) auf Basis einer Umfrage aufgezeigt: Der Anschaffungspreis wurde dort in mehr als 50% der Fälle als Zuschlagskriterium in Bezug auf das wirtschaftlichste Angebot verwendet. Lebenszykluskosten werden hingegen in gerade einmal knapp 10% der Fälle zur Bewertung der Wirtschaftlichkeit herangezogen. Diese Preisorientierung wurde wiederum auch von Seiten der Anbieter bestätigt, die diesen Sachverhalt ebenfalls als sehr große Innovationsbarriere ansehen.⁴⁴

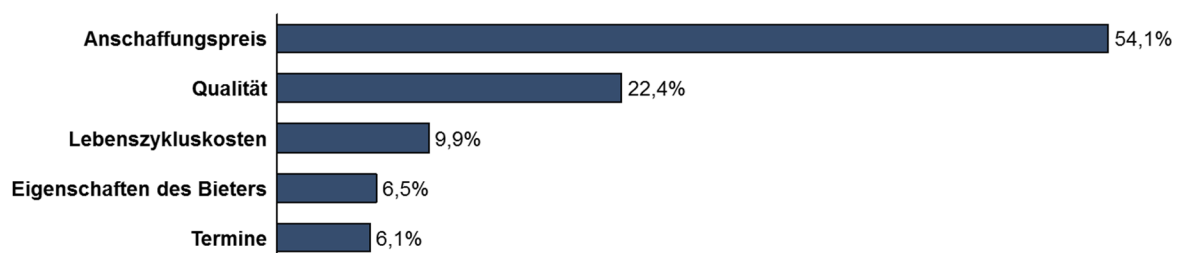


Abbildung 25: Kriterien welche in die Bewertung des wirtschaftlichsten Angebots mit einfließen⁴⁵

⁴⁴ Vgl. Wegweiser (2009), S. 7

⁴⁵ Vgl. Wegweiser (2009), S. 104

c) Unterschiedliche Anwendung des Wirtschaftlichkeitskriteriums zwischen den Beschaffungsbereichen

In der Anwendung des Wirtschaftlichkeitskriteriums gibt es allerdings Unterschiede hinsichtlich der Warengruppen bzw. Beschaffungsbereiche. So ist laut Wegweiser (2009, S. 34) und Ziekow/Siegel (2007, S. 40) vor allem im Baubereich eine klare Preisdominanz zu finden. Nach Ziekow/Siegl (2007) wurden 99,2% der Bauvergaben von Kommunen in Nordrhein-Westfalen über das Kriterium „günstigste Angebote“ vergeben. Dies wird auch durch die Analyse der TED-Datenbank gestützt. Im Bereich der Dienstleistungen (80-72%) und der Lieferleistungen (72-62%) werden Aufträge weitaus häufiger auf Basis der Wirtschaftlichkeit vergeben als im Baubereich (46-22%):

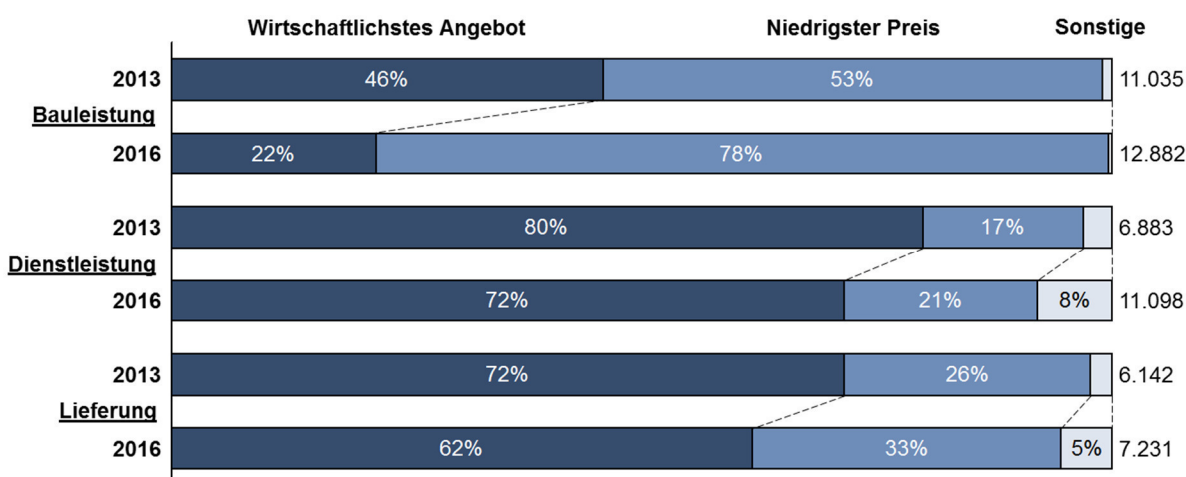


Abbildung 26: Gegenüberstellung von Zuschlagskriterium und Beschaffungsbereich (D)

d) Vergleich mit der EU Gesamt und ausgewählten Ländern der EU

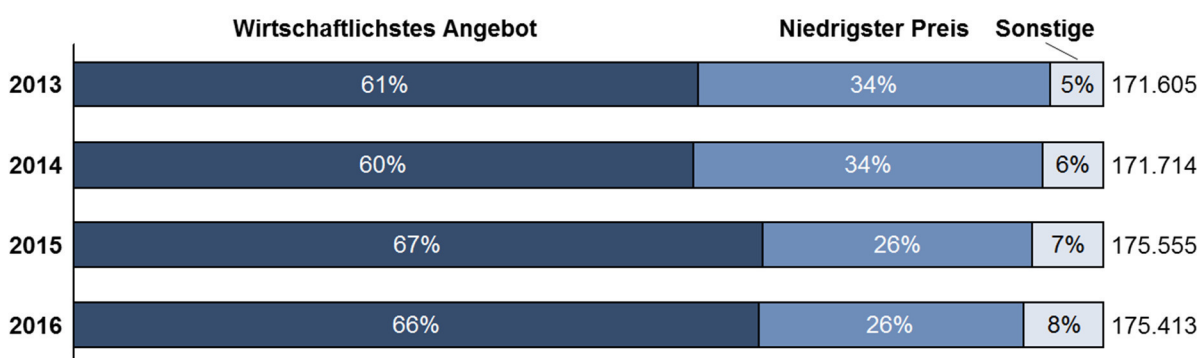


Abbildung 27: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Zuschlagskriterium (EU)

Im Vergleich mit der EU wird deutlich, dass Deutschland 2013 noch voll im Durchschnitt der Verteilung der Zuschlagskriterien lag. Seitdem ist die Verteilung auf EU-Ebene allerdings etwas angestiegen auf jetzt 66% aller Auftragsbekanntmachungen. Deutschland hat hier im Vergleich erheblich verloren und liegt nun mit 49% weit unter dem EU-Durchschnitt. Wenn man dies allerdings weiter aufteilt in die einzelnen EU-Länder, wird klar, dass Deutschland im Jahr 2016 einen sehr schlechten vorletzten Platz unter den ausgewählten Ländern hinsichtlich der Verteilung der Zuschlagskriterien einnimmt. Lediglich in Bulgarien werden mehr Ausschreibungen auf Basis des niedrigsten Anschaffungspreises vergeben. In den anderen

EU-Ländern lag der Anteil wesentlich höher. So veröffentlicht bspw. Frankreich mit knapp 97% die meisten Ausschreibungen auf Basis der Wirtschaftlichkeit. In Schweden ist die Lage unklar, da viele Ausschreibungen in den Bereich der sonstigen Zuschlagskriterien fallen. Allerdings werden auch nur insgesamt 13% der Ausschreibungen anhand des niedrigsten Anschaffungspreises vergeben.

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland, ausgewählte Länder der EU
Merkmalsausprägungen:	Wirtschaftlichstes Angebot; Niedrigster Preis; Sonstige
Betrachtungszeitraum:	2016
Datengewinnung:	TED-Datenbank Statistik-Modus

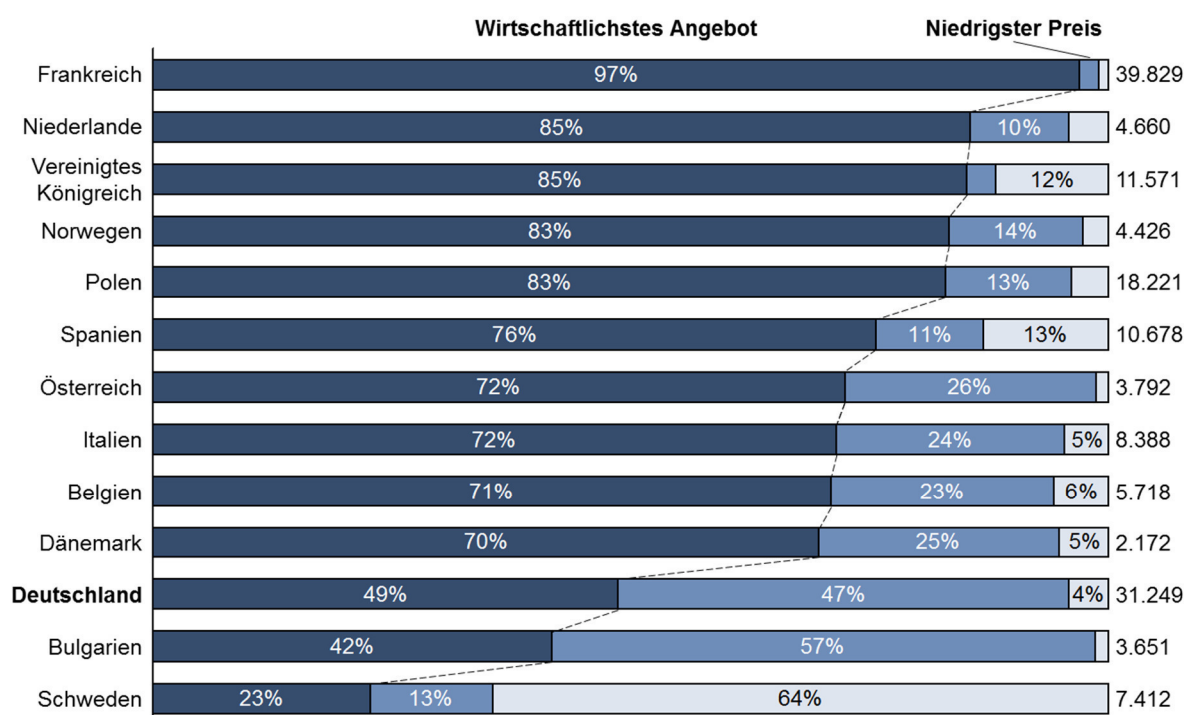


Abbildung 28: Verteilung der Auftragsbkm. pro Zuschlagskriterium (D + ausgewählte EU-Länder) (2016)

Wenn man nun noch die Entwicklung über die letzten vier Jahre mit einbezieht wird sehr deutlich, dass in Deutschland der größte Rückgang der Ausschreibungen auf Basis des Wirtschaftlichkeitsprinzips zu verzeichnen ist. Andere Länder wie Frankreich und die Niederlande befinden sich hingegen stetig auf einem sehr hohen Niveau, während bspw. Österreich und Italien ihren Anteil etwas steigern konnten. Besonders positiv ist Polen zu nennen, welches seinen Anteil über wenige Jahre signifikant steigern konnte. Von vormals knapp 10% im Jahr 2013 auf über 80% in den Jahren 2015 und 2016. Dies liegt u.a. an einer Änderung des polnischen Vergaberechts hinsichtlich der Einbeziehung strategischer Faktoren wie ökologischer, sozialer und innovativer Aspekte, welches in 2012 beschlossen und ab Mitte 2013 eingeführt wurde. Weiterhin wurden mit dem Jahr 2014 weitere Änderungen vollzogen wie bspw. der Forderung der Bezuschlagung auf das wirtschaftlichste Angebot, wie es auch von EU-Seite gefordert wird.⁴⁶

⁴⁶ Vgl. Kautsch M. et al. (2015)

Die Änderungen in Polen dienen somit als gutes Beispiel für eine korrekte und strategische Umsetzung der EU-Richtlinien und für die positiven Auswirkungen die über einen vergleichsweise kurzen Zeitraum möglich sind. Über eine zunehmende Anwendung des Wirtschaftlichkeitskriteriums wird die Beschaffung von innovativen Produkten wahrscheinlicher und so auch strategische Ziele in ökologischer und sozialer Hinsicht gefördert.

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland, ausgewählte Länder der EU
Merkmalsausprägungen:	Wirtschaftlichstes Angebot; Niedrigster Preis; Sonstige
Betrachtungszeitraum:	2013 - 2016
Datengewinnung:	TED-Datenbank Statistik-Modus

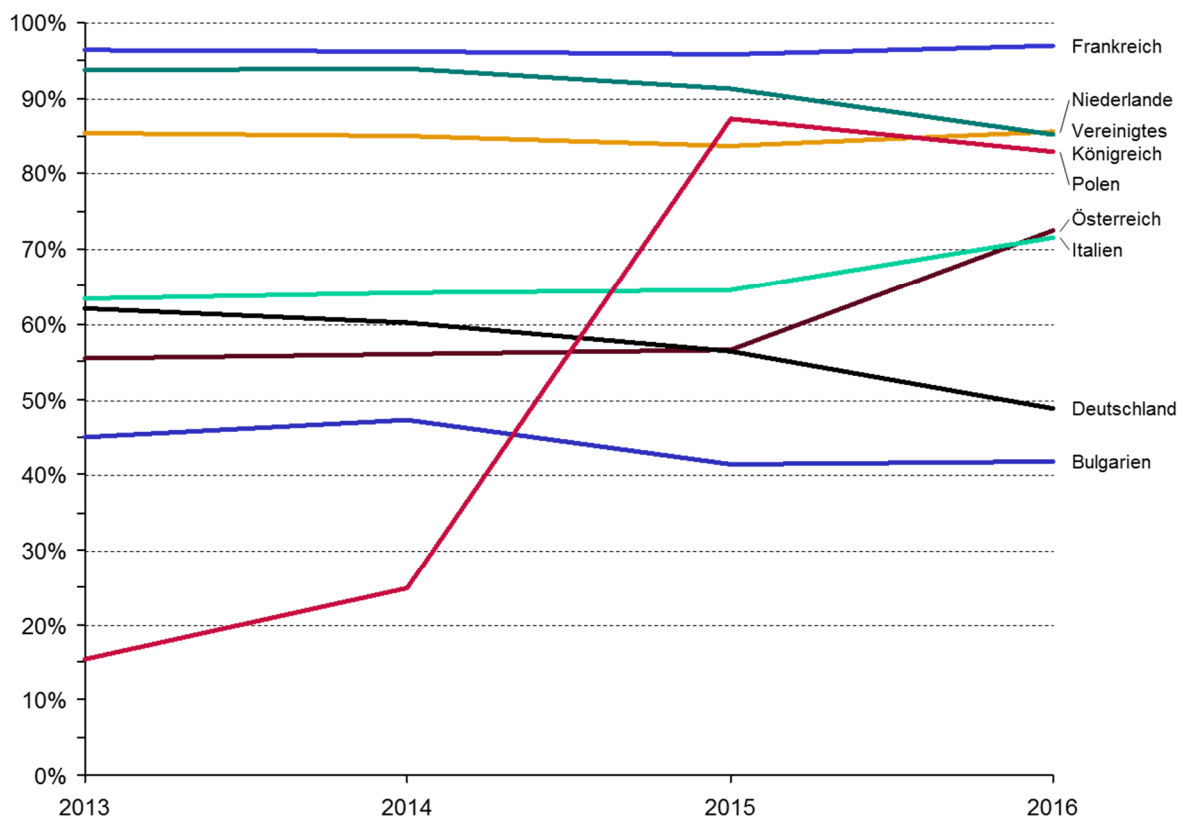


Abbildung 29: Entwicklung der Auftragsbkm. pro Zuschlagskriterium (D + ausgewählte EU-Länder)

3.1.2 Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen mit Zulassung von Nebenangeboten

a) Aktueller Stand in Deutschland

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland; Benchmarking: AT + UK
Merkmalsausprägungen:	Varianten / Alternativangebote sind zulässig? Ja / Nein (<i>Feld II 2 10 alt</i>); Varianten / Alternativangebote sind zulässig? Ja / Nein (<i>Feld II 1 9 neu</i>)
Betrachtungszeitraum:	2013 - 2016
Datengewinnung:	Abhängige Schlagwortanalyse

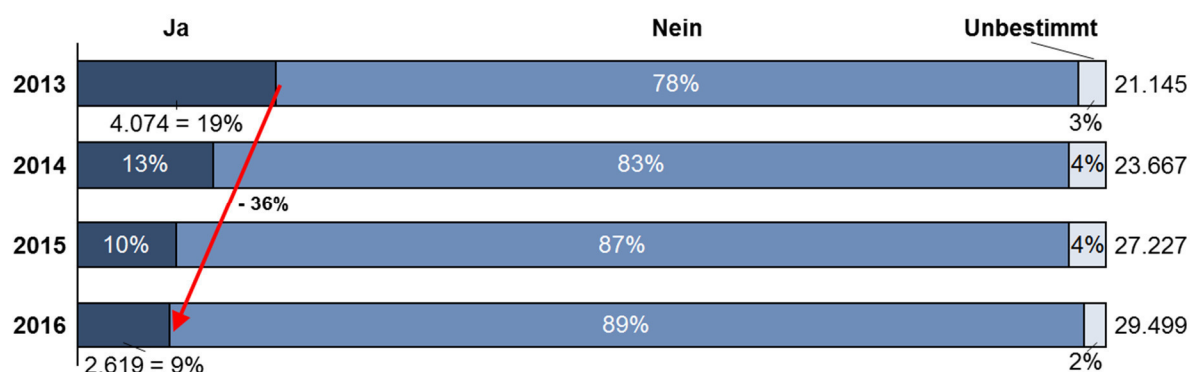


Abbildung 30: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Zulassung von Nebenangeboten (D)

Die Zulassung von Nebenangeboten wird in der wissenschaftlichen Literatur zur IÖB ebenfalls häufig als Werkzeug zur Förderung der IÖB beschrieben.⁴⁷ Durch dieses Werkzeug soll sichergestellt werden, dass Anbieter, die eine innovative Leistung entwickelt haben, welche aber nicht explizit zu der häufig sehr eng formulierten Leistungsbeschreibung passt, trotzdem das innovativere Produkt mitanbieten können.

Wie in der obigen Abbildung ersichtlich wurde im Jahr 2013 von dieser Möglichkeit in knapp 19% der Auftragsbekanntmachungen noch vergleichsweise häufig Gebrauch gemacht. Seitdem ist die Nutzung dieses Werkzeugs stetig gesunken, sodass dieses im Jahr 2016 nur noch in 9% aller Fälle zum Einsatz kommt. Somit bieten nur noch weniger als 10% aller Ausschreibungen potentiellen Anbietern diese Möglichkeit. In Bezug auf die IÖB ist diese Entwicklung alarmierend und konterkariert eine Beschaffung innovativer Produkte.

Die Wirksamkeit dieses Werkzeugs wurde hingegen schon in mehreren Studien, bspw. einer Umfrage durch Wegweiser (2009, S.100) bestätigt. So wurden öffentliche Einkäufer hinsichtlich ihrer Erwartungen befragt, welche Aspekte sie sich von der Zulassung der Nebenangebote versprechen, sowie auf die letztendliche Erfahrung welche sie in diesem Zusammenhang gemacht haben. Obwohl man sagen kann, dass nicht alle Erwartungen voll bzw. größtenteils erfüllt wurden, so ist doch erkennbar, dass die Zulassung von Nebenangeboten sehr positive Auswirkungen hinsichtlich innovativerer Produkte, aber auch hinsichtlich anderer Aspekte wie Kosten, Qualität, Wettbewerb etc. haben kann:

⁴⁷ Vgl. Gerghiou L. et al (2014); Yeow J./Edler J. (2012)

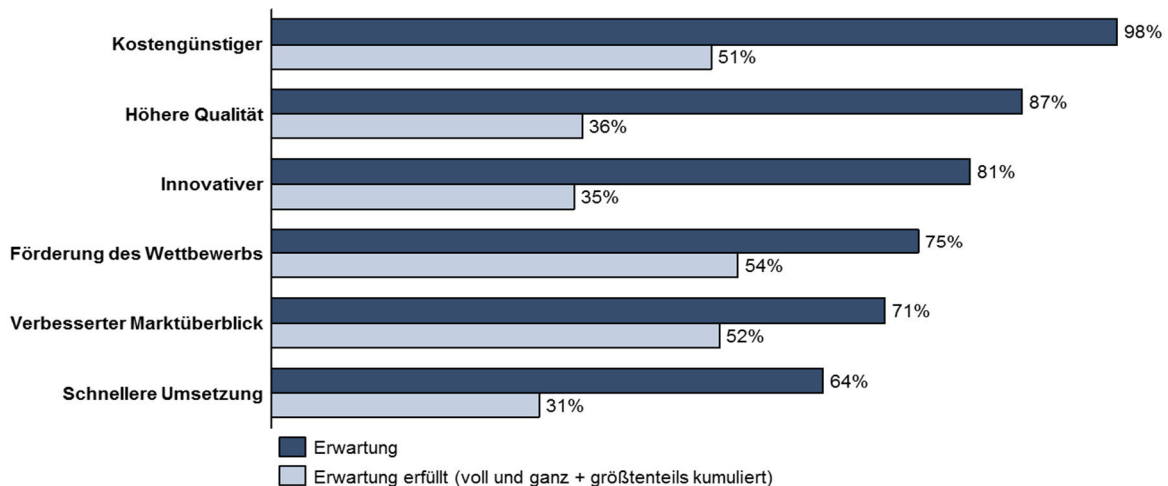


Abbildung 31: Erwartungen und Erfahrungen bei der Zulassung von Nebenangeboten

Im Detail wurden von Wegweiser (2009) folgende positive Auswirkungen beschrieben:

- **Alternative bzw. innovative Herangehensweisen:** Aus einer Vielzahl der Nennungen geht hervor, dass durch die Zulassung von Nebenangeboten alternative und innovative Lösungsansätze von den Unternehmen entwickelt wurden. Für die beschaffenden öffentlichen Einrichtungen wurde mehrfach bestätigt, dass neue Sichtweisen entstanden, die auch Einfluss auf die weitere Marktbeobachtung hatten. Überwiegend wird jedoch konkret darauf hingewiesen, dass durch die Nebenangebote häufiger innovative Produkte bzw. innovative Alternativlösungen resultierten, die so im Vorhinein noch nicht bekannt waren. Ein Grund hierfür ist unter anderem die stärkere Einbeziehung des Fachwissens der Bieter in den Beschaffungsprozess, wie aus einer Nennung hervorgeht. In diesem Zusammenhang wird in zwei Fällen auch erwähnt, dass sich durch diese innovativen Lösungen die Kosten reduzieren ließen.
- **Kosten- bzw. Preisreduzierung:** Auch ohne einen konkreten Bezug auf einen steigenden Innovationsgehalt wurde vermehrt darauf hingewiesen, dass Nebenangebote zu einer Preisreduktion der beschafften Produkte bzw. Dienstleistungen geführt haben. Ergänzt wird dies in einigen Nennungen durch eine steigende Produkt- bzw. Dienstleistungsqualität. Zusammenfassend beziehen sich die Nennungen in dieser Kategorie insgesamt auf die Steigerung der Wirtschaftlichkeit bezüglich des Beschaffungsobjekts.
- **Verbesserte Marktsichtung durch erhöhte Angebotsvielfalt:** In einem etwas geringeren Ausmaß wird bestätigt, dass sich durch die Zulassung von Nebenangeboten positive Effekte bei der Marktanalyse auf Seiten der Beschaffer durch eine stärkere Angebotsvielfalt eingestellt haben. Dies hätte auch eine Erweiterung der Marktkenntnis sowie allgemeiner Erfahrungswerte der Einkaufsverantwortlichen zur Folge.

Neben den positiven Auswirkungen wurden aber auch negative Erfahrungen und Auswirkungen der Zulassung von Nebenangeboten von Wegweiser (2009) beschrieben:

- **Vergleichbarkeit und Verfahrensaufwand:** Eine wesentliche negative Erfahrung bei der Zulassung von Nebenangeboten scheint die schwere Vergleichbarkeit der von den Bietern abgegebenen Nebenangebote zu sein. Die Prüfung der Angebote erfordert einen hohen Zeit- und Arbeitsaufwand, und nicht in jedem Fall kann eine Vergleichbarkeit zwischen den Nebenangeboten, auch in Hinsicht auf das Hauptangebot, hergestellt werden.

- **Nebenangebote entsprechen nicht mehr dem Bedarfsprofil:** Ein möglicher negativer Aspekt besteht darin, dass die eingereichten Nebenangebote nicht dem zu erfüllenden Bedarfsprofil entsprechen. So wird bspw. das Hauptangebot durch das Nebenangebot so stark erweitert, dass die Übersichtlichkeit verloren geht und kein Bezug zur eigentlichen Bedarfsanforderung mehr vorhanden ist. Nebenangebote können demnach, wie in einigen Fällen bestätigt wird, Qualitätsreduzierungen zur Folge haben.
- **Nebenangebote sind unbrauchbar bzw. werden nicht abgegeben:** Vereinzelt wird auch darauf hingewiesen, dass Nebenangebote in der Leistungsbeschreibung zugelassen sind, entsprechende Angebote jedoch nicht von den Bietern eingehen. Bemängelt wird auch, dass Nebenangebote zum Teil unbrauchbar sind, weil Bieter keine Alternativlösungen formulieren bzw. bestimmte Mindeststandards nicht einhalten.
- **Rechtliche Barrieren:** Vereinzelt wird ebenfalls auf rechtliche Aspekte verwiesen. Angemerkt wird zum einen die Anfechtbarkeit von Nebenangeboten bei Verfahren oberhalb der EU-Schwellenwerte. Zum anderen wird angemerkt, dass sich die rechtlichen Anforderungen für die Zulassung von Nebenangeboten verschärft haben.

b) Vergleich mit ausgewählten Ländern der EU

Im Zuge des Benchmarkings wird klar, dass Deutschland hinsichtlich der Anwendung von Nebenangeboten trotz der negativen Entwicklung noch im europäischen Mittelfeld anzusiedeln ist. In Österreich findet die Möglichkeit der Zulassung von Nebenangeboten bspw. nur in 4% der Fälle Anwendung und befindet sich auf einem eher niedrigen Niveau. Demgegenüber sind Nebenangebote (Variants) im UK bei knapp 13% aller überschwelligen Ausschreibungen zulässig, was einem mittleren bis guten Niveau entspricht, da bspw. 2013 noch bei über 21% diese Möglichkeit beinhalteten. Die Ursache für diese Entwicklung bleibt aber unklar, lässt sich aber aufgrund des gleichzeitigen Rückgangs in Deutschland und UK wohl eher im EU-Vergaberecht finden als in der nationalen Gesetzgebung.

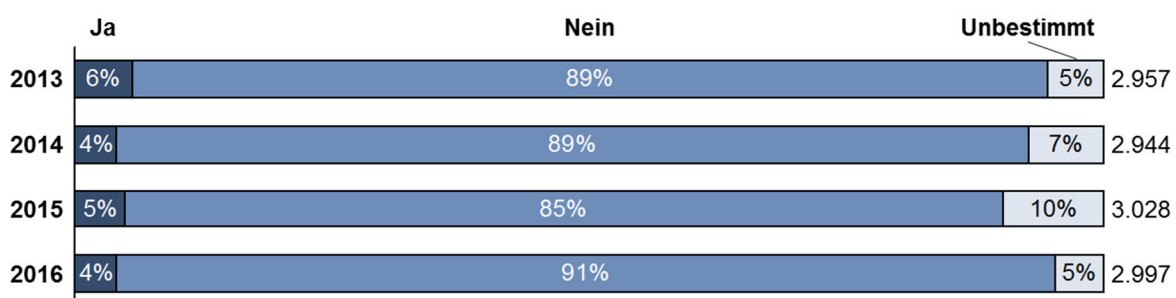


Abbildung 32: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Zulassung von Nebenangeboten (AT)

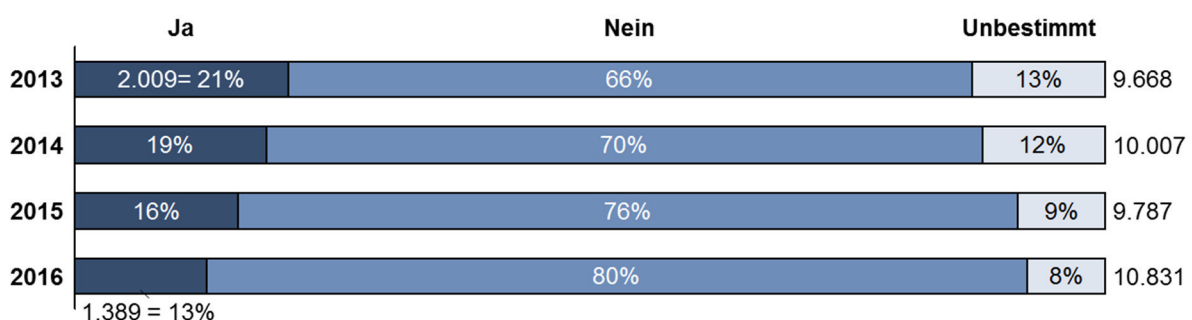


Abbildung 33: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Zulassung von Nebenangeboten (UK)

3.1.3 Verteilung und Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen pro Vergabeverfahren

a) Aktueller Stand in Deutschland

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland; Benchmarking: EU gesamt
Merkmalsausprägungen:	Offenes Verfahren; Verhandlungsverfahren; Nicht-Offenes Verfahren; Wettbewerblicher Dialog; Innovationspartnerschaft
Betrachtungszeitraum:	2013 - 2016
Datengewinnung:	TED-Datenbank Statistik-Modus

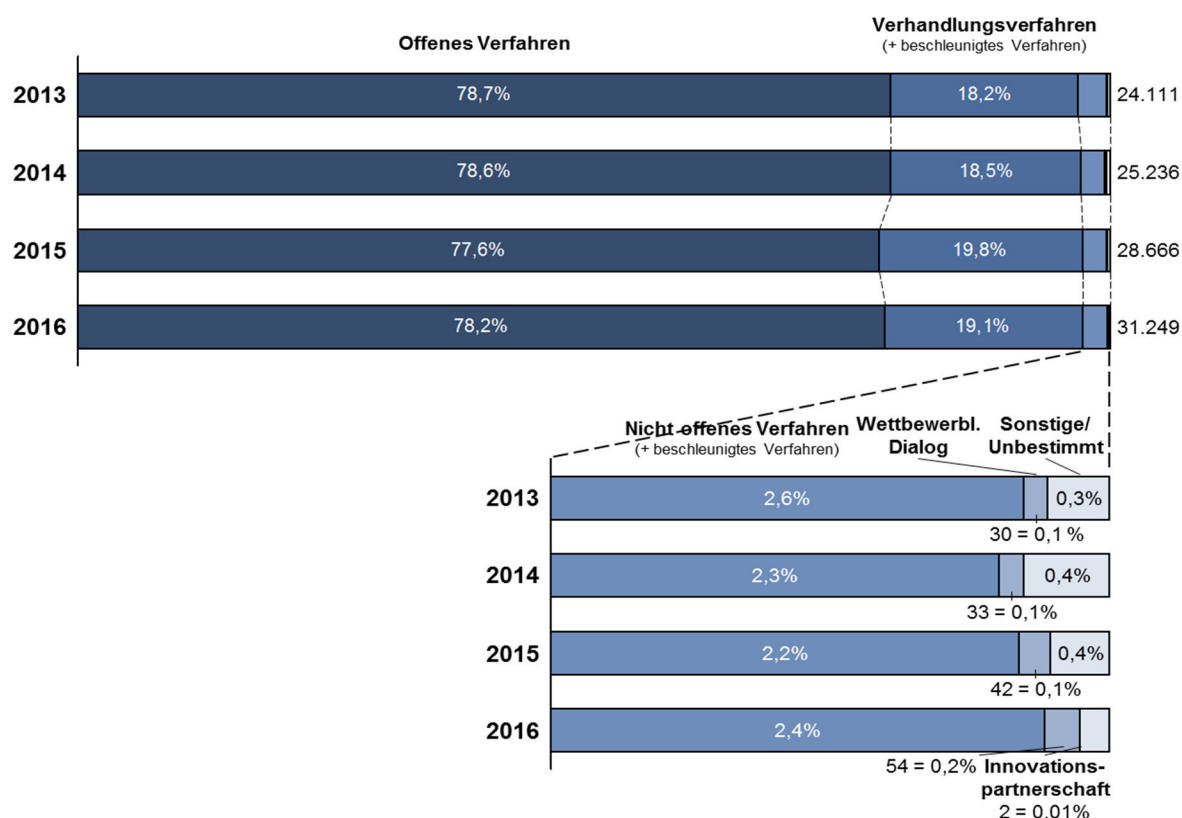


Abbildung 34: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Vergabeverfahren (D)

Hinsichtlich der genutzten Vergabeverfahren lassen sich nur vergleichsweise schwierig Rückschlüsse auf die Innovationsorientierung bzw. die IÖB ziehen. Wie in Abbildung 35 ersichtlich wurde von Wegweiser (2009) im Zuge der Umfrage ebenfalls die Innovationstauglichkeit der Vergabeverfahren bewertet. Hierbei gibt es größere Unterschiede in der Einschätzung zwischen den öffentlichen Einrichtungen und den Unternehmen/Anbietern. Insgesamt zeigt sich aber, dass das Verhandlungsverfahren und der Wettbewerbliche Dialog vor allem auf Seiten der Anbieter als innovationsförderlich angesehen werden.⁴⁸ Dem Offenen Verfahren wird eine mittlere Innovationstauglichkeit zugeschrieben und dem Nicht-Offenen Verfahren eine eher geringe Tauglichkeit. Dies spiegelt auch zum größten Teil die wissenschaftliche

⁴⁸ Siehe auch Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2007)

Sicht wieder, welche insbesondere die Innovationspartnerschaft, gefolgt vom Wettbewerblichen Dialog und dem Verhandlungsverfahren als innovationsförderlich beurteilt. Das Offene Verfahren wird zudem eher als neutral angesehen und das Nicht-Offene Verfahren negativ.⁴⁹

Europaweit (oberhalb der Schwellenwerte)

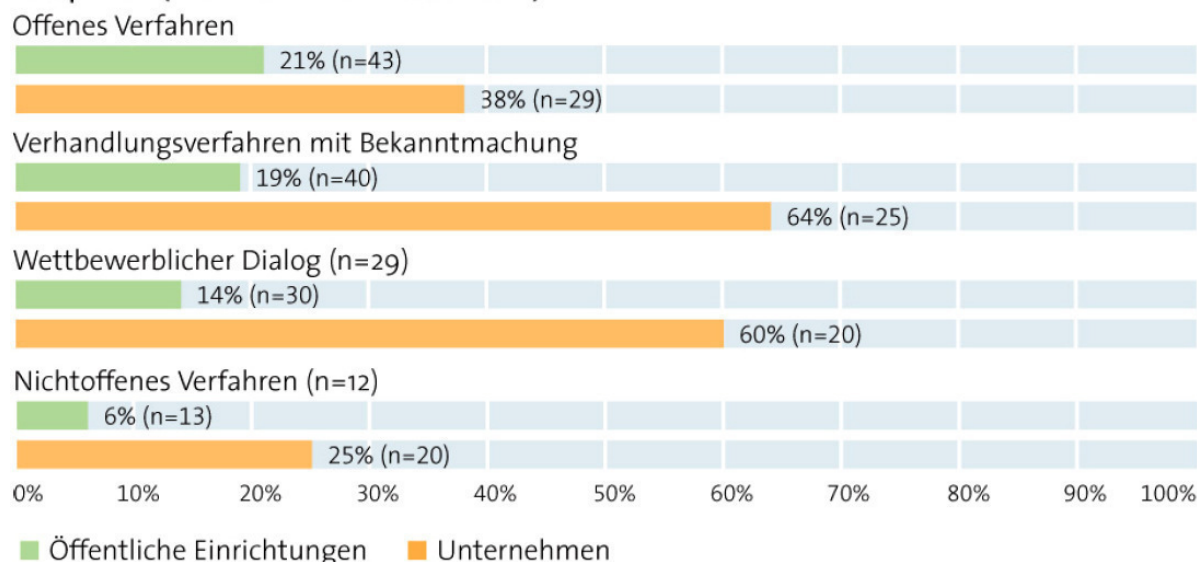


Abbildung 35: Bewertung der Innovationstauglichkeit der Vergabeverfahren von Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen⁵⁰

Hinsichtlich der letztendlichen Anwendung der Vergabeverfahren in Deutschland 2016 (siehe Abbildung 34), zeigt sich ein klares Übergewicht auf dem Offenen Verfahren (78,2% in 2016) liegt, welches an sich keine besonderen Innovationsimpulse liefert. Das Verhandlungsverfahren, welches als etwas innovationsförderlicher angesehen wird kommt in 19,1% aller Fälle zum Einsatz und das Nicht-Offene Verfahren in 2,4% der Fälle, welches eher als Hindernis für innovative Angebote gesehen wird.

Die beiden als besonders innovationsförderlich beschriebenen Vergabeverfahren, die Innovationspartnerschaft und der Wettbewerbliche Dialog, kommen nur vergleichsweise selten zum Einsatz: der Wettbewerbliche Dialog in 54 Fällen (2016) und die Innovationspartnerschaft in lediglich 2 Fällen. Allerdings ist die Innovationspartnerschaft noch ein sehr neues und komplexes Vergabeverfahren, das erst mit der Einführung der VgV im Jahr 2016 eröffnet wurde. Der Wettbewerbliche Dialog macht zwar nur einen sehr geringen Anteil der genutzten Vergabeverfahren aus, allerdings ist in den letzten Jahren eine Verdopplung der Nutzung von 30 Fällen im Jahr 2013 auf 54 im Jahr 2016 festzustellen. Folglich lässt sich sagen, dass die Nutzung besonders innovationsförderlicher Vergabeverfahren zwar auf einem geringen Niveau ist, allerdings ist eine Steigerung zu verzeichnen.

⁴⁹ Vgl. Gerghiou L. et al (2014); Yeow J./Edler J. (2012)

⁵⁰ Vgl. Wegweiser (2009), S. 88

e) Vergleich mit der EU Gesamt und ausgewählten Ländern der EU

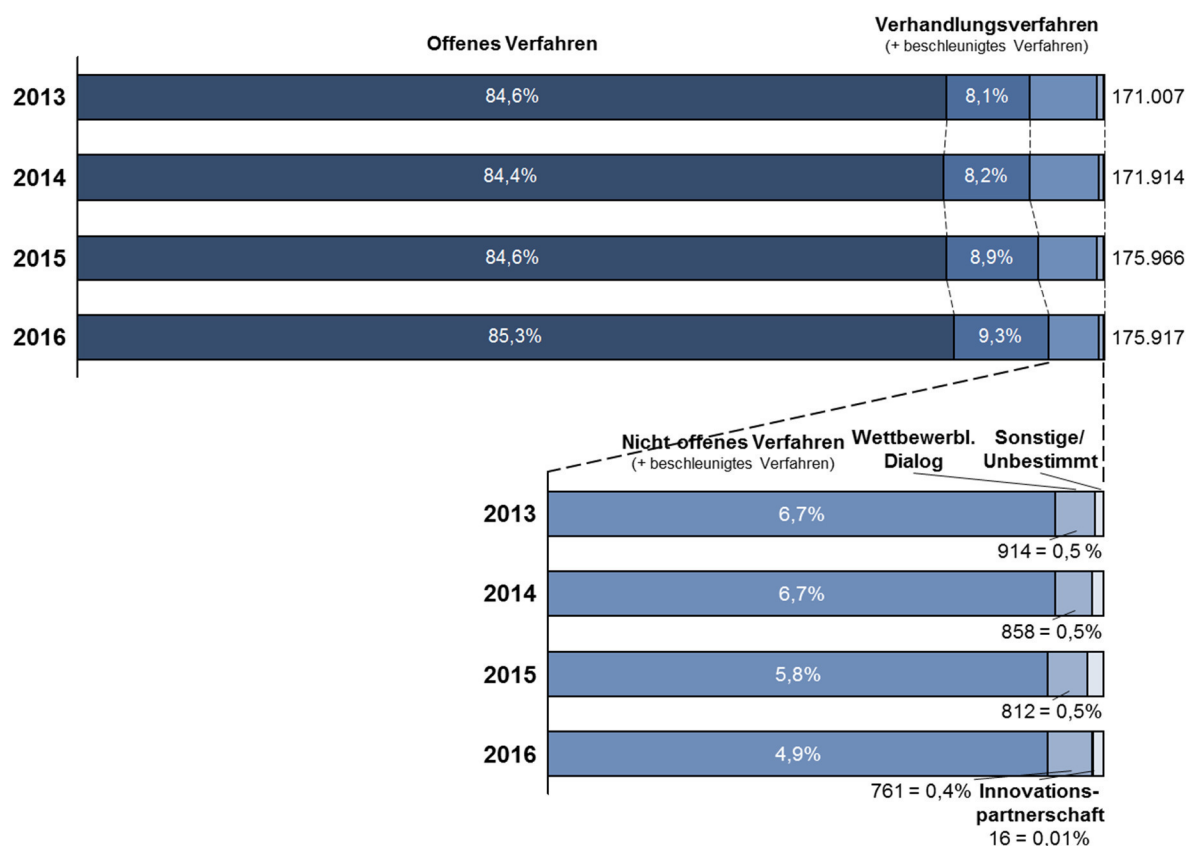
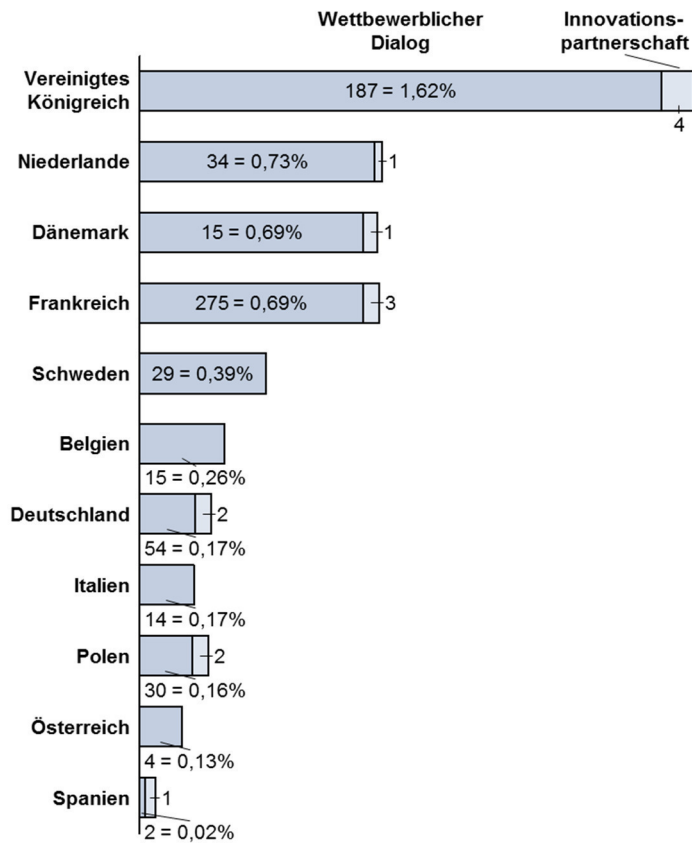


Abbildung 36: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. pro Vergabeverfahren (EU)

Im Vergleich zur gesamten EU lassen sich nur wenige Unterschiede feststellen. So wird in der EU das Offene Verfahren noch öfter als in Deutschland angewendet, wobei allerdings die Nutzung des leicht innovationsförderlichen Verhandlungsverfahrens in Deutschland häufiger angewendet wird als in der EU. Insgesamt lassen sich auch für die EU keine größeren Veränderungen in der Nutzung der Vergabeverfahren feststellen.

Anders sieht es beim Vergleich ausgewählter EU-Länder hinsichtlich der Anwendung von Innovationspartnerschaft und Wettbewerblichen Dialog aus. In Abbildung 37 zeigt sich klar, dass Deutschland noch ein erhebliches Verbesserungspotenzial in diesem Zusammenhang aufweist. Absolut gesehen liegt Deutschland zwar mit 54 Wettbewerblichen Dialogen im Jahr 2016 hinter Frankreich (275) und dem UK (187) auf dem dritten Platz. Prozentual zur Gesamtzahl der Ausschreibungen gesehen sind Länder wie das UK, Niederlande, Dänemark und Frankreich klar führend. Dies bestätigt sich auch beim Verfahren der Innovationspartnerschaft, das im UK schon viermal und in Frankreich dreimal zur Anwendung kam. Immerhin hat Deutschland hier mit zwei Fällen schon erste Erfahrungen vorzuweisen, da etliche andere Länder in 2016 noch keines dieser Verfahren durchgeführt hatte. Die beiden deutschen Auftragsbekanntmachungen mit Nutzung der Innovationspartnerschaft sind in Anhang 3 beigelegt. Weiterhin sind in 2017 vier weitere Ausschreibungen mit Anwendung der Innovationspartnerschaft veröffentlicht worden.

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland, ausgewählte Länder der EU
Merkmalsausprägungen:	Wettbewerblicher Dialog; Innovationspartnerschaft
Betrachtungszeitraum:	2016
Datengewinnung:	TED-Datenbank Statistik-Modus



* Prozentzahlen beziehen sich auf den Gesamtwert aller Auftragsbekanntmachungen des jeweiligen Landes im Jahr 2016, wie bspw. in Abbildung 28 ersichtlich.

Abbildung 37: Anzahl der Auftragsbkm. mit Anwendung innovationsförderlicher Vergabeverfahren (D + ausgewählte EU-Länder)

3.1.4 Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen mit Anwendung der losweisen Vergabe

a) Aktueller Stand in Deutschland

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland; Benchmarking: AT + UK
Merkmalsausprägungen:	Losweise Vergabe → Ja / Nein (<i>Feld II 1 6 neu</i>); Lose → Ja / Nein (<i>Feld II 1 8 alt</i>)
Betrachtungszeitraum:	2013 - 2016
Datengewinnung:	Abhängige Schlagwortanalyse

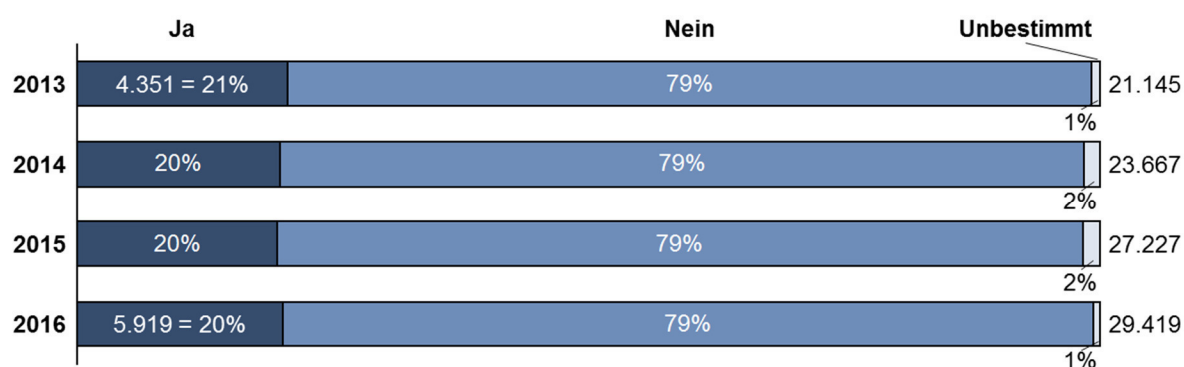


Abbildung 38: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Anwendung der losweisen Vergabe (D)

Ein weiteres Werkzeug welches sowohl in der wissenschaftlichen Literatur⁵¹ als auch in Praxisveröffentlichungen⁵² der IÖB häufig beschrieben wird, ist die Anwendung der losweisen Vergabe. So soll der Zugang von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) zu Aufträgen des öffentlichen Sektors gewährleistet werden, indem sehr große Aufträge, welche möglicherweise die finanziellen Möglichkeiten von KMUs übersteigen, in kleinere (sinnvolle) Einheiten aufgeteilt werden. Hintergrund ist hierbei der Sachverhalt, dass KMU in der wissenschaftlichen Literatur häufig als innovativer angesehen, da sie nur so Mengennachteile gegenüber großen Unternehmen ausgleichen können. Zudem erhöhen mehr Anbieter den Wettbewerb und dadurch den Druck auf die Entwicklung innovativer Lösungen allgemein.⁵³ Dieser Zusammenhang wurde bspw. auch schon durch öffentliche Einrichtungen bestätigt, da im Zuge der Umfrage durch Wegweiser (2009) knapp 36% aller Teilnehmer diesem Werkzeug ein Potenzial zur Steigerung des Innovationsgrades nachgefragter Produkte zuschreiben.⁵⁴

Da sich dieses Werkzeug allerdings nur für große bis sehr große Aufträge eignet und auch nicht bei jeder technischen Lösung, Dienst- oder Bauleistung anwendbar ist, lässt sich der aktuelle Stand der Anwendung dieses Werkzeugs als gut einzuschätzen, da seit 2013 unverändert immer in ca. 20% der Fälle dieses Werkzeug im Zuge von Ausschreibungen angewendet wird.

⁵¹ Vgl. Timmermans B./Zabala-Iturriagoitia (2013); Uyarra E. et al (2014)

⁵² Vgl. Wegweiser (2009), S. 116

⁵³ Vgl. Nicholas C./Fruhmann M. (2014); Karjalainen K./Kempainen K. (2008); Reijonen H./Tammi T. (2016)

⁵⁴ Vgl. Wegweiser (2009), S. 116

b) Vergleich mit ausgewählten Ländern der EU

Im internationalen Vergleich liegt Deutschland auch auf einem guten Niveau, da diese Möglichkeit bspw. in Österreich mit knapp 11% aller Fälle wesentlich seltener angewendet wird. Weiterhin besteht aber wohl auch weiterhin Steigerungspotential, da bspw. im UK in mehr als ein Viertel aller Verfahren dieses Werkzeug zum Einsatz kommt.

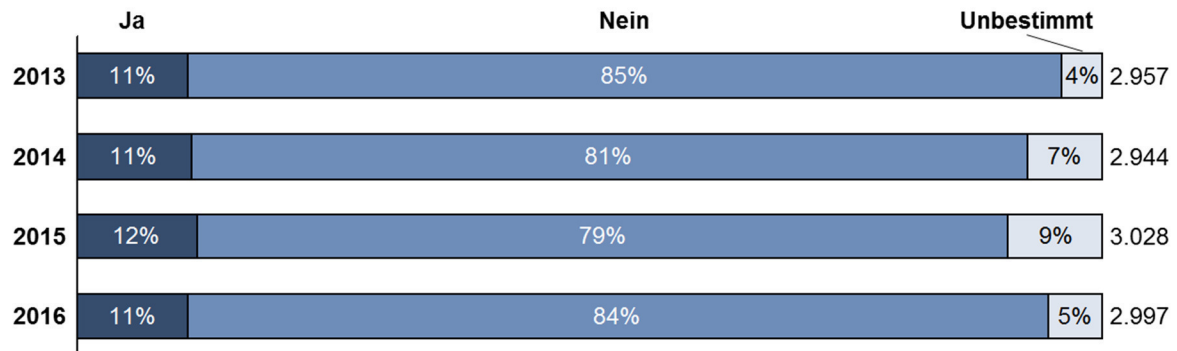


Abbildung 39: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Anwendung der losweisen Vergabe (AT)

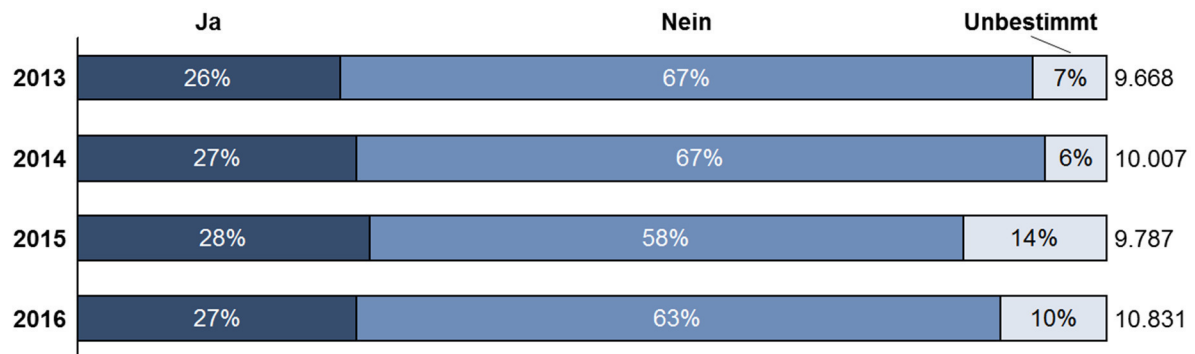


Abbildung 40: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Anwendung der losweisen Vergabe (UK)

3.1.5 Auftragsbekanntmachungen mit Einsatz elektronischer Beschaffungstechnologien

a) Aktueller Stand in Deutschland

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland; Benchmarking: AT + UK
Merkmalsausprägungen:	Aufträge werden elektronisch erteilt → Ja / Nein (<i>Feld VI 2 Nr. 1 neu</i>); Die elektronische Rechnungsstellung wird akzeptiert → Ja / Nein (<i>Feld VI 2 Nr. 2 neu</i>); Die Zahlung erfolgt elektronisch → Ja / Nein (<i>Feld VI 2 Nr. 3 neu</i>)
Betrachtungszeitraum:	Erst ab 2016 möglich, da in den alten Formularen nicht abgefragt. Aufgrund der Umstellung ist auch 2016 nur ein Teilbereich aller Auftragsbekanntmachungen des Jahres erfasst.
Datengewinnung:	Abhängige Schlagwortanalyse

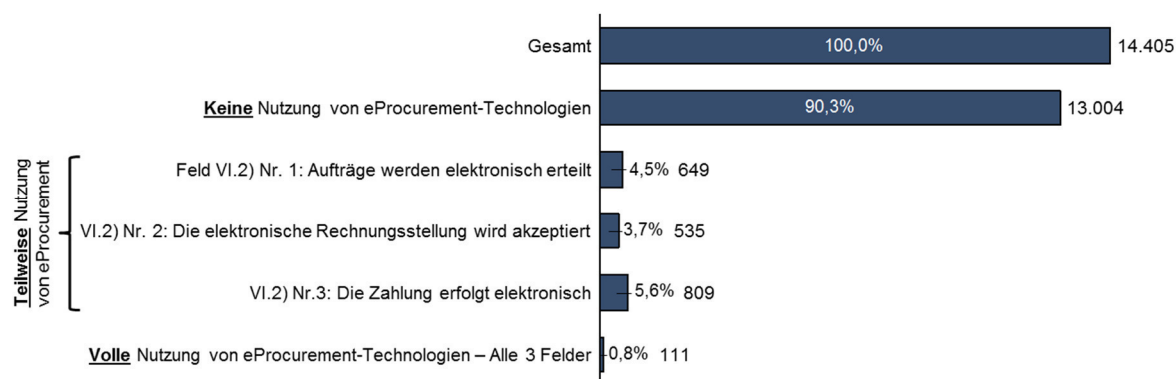


Abbildung 41: Auftragsbekanntm. mit Einsatz elektronischer Beschaffungstechnologien (D)

Wie schon in Kapitel 1.4.1 dargestellt, betrifft die IÖB zwei Teilbereiche, die Beschaffung innovativer Produkte und Lösungen, aber auch die innovative Ausgestaltung des Beschaffungsprozesses. In diesem Zusammenhang wird die Verwendung von eVergabe / eProcurement-Technologien bzw. die vollständige Digitalisierung des Beschaffungsprozesses sowohl von wissenschaftlicher⁵⁵ als auch von Praxisseite⁵⁶ als wichtiger Treiber und Werkzeug der IÖB beschrieben. Die innovative und effiziente Ausgestaltung des Beschaffungsprozesses hat einen positiven Einfluss auf die Beschaffung innovativer Produkte. Neben der besseren Transparenz, geringeren Prozesszeiten und damit sinkenden Prozesskosten wird dabei aber vor allem der dadurch vereinfachte Zugang von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) als Grund für eine erhöhte Beschaffung von innovativen Produkten angesehen (siehe Kapitel 3.1.4). Zudem erleichtern digitale Prozesse den Zugang allgemein und können so den Wettbewerb und dadurch den Druck auf die Entwicklung innovativer Lösungen befördern.⁵⁷

⁵⁵ Vgl. Gerghiou L. et al (2014); Knutsson, H./Thomasson, A. (2013); Myoken Y. (2010); Rolfstam M. et al. (2011); Uyarra E. et al (2014)

⁵⁶ Vgl. Wegweiser (2009), S. 102f.

⁵⁷ Vgl. Nicholas C./Fruhmann M. (2014); Karjalainen K./Kempainen K. (2008); Reijonen H./Tammi T. (2016)

Im Zuge der Digitalisierung des Beschaffungsprozesses sind vielfältige Lösungen und Teilschritte bis hin zu einer vollständigen elektronischen Abwicklung denkbar. Im Zuge einer vorhergehenden Umfrage von KOINNO im Jahr 2016 wurden diese verschiedenen Lösungen sowie deren Häufigkeit der Nutzung abgefragt:

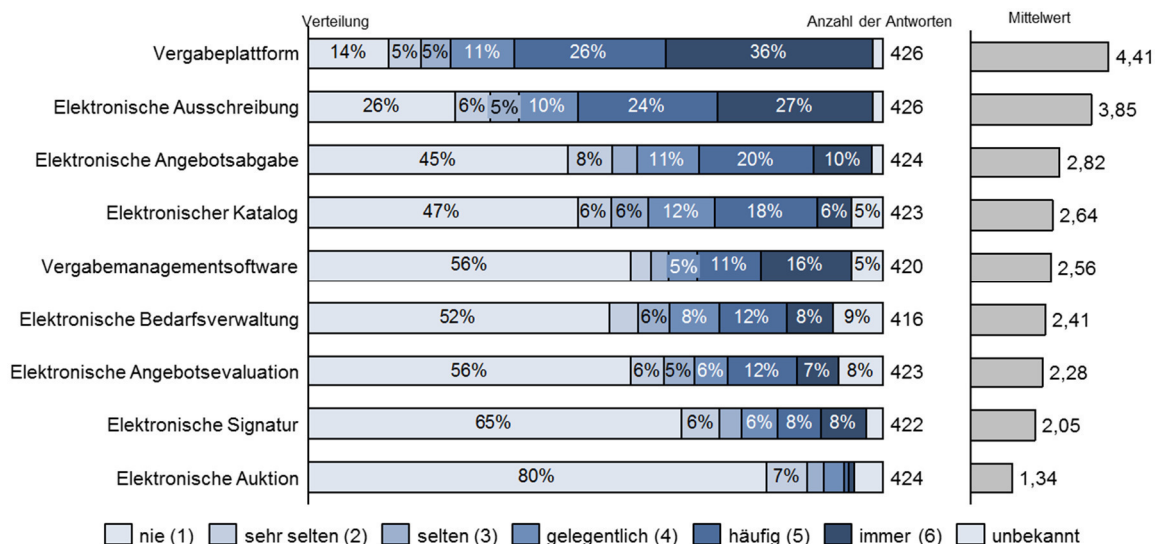


Abbildung 42: Ergebnisse zum Einsatz elektronischer Beschaffungstechnologien aus der KOINNO-Umfrage 2016⁵⁸

Im Zuge der Analyse der TED-Datenbank lässt sich leider nicht die Nutzung jeder der angegebenen Technologien herausfiltern. Allerdings lassen sich wohl Indizien hinsichtlich einer Nutzung von digitaler Beschaffungstechnologien finden. Wie in Abbildung 41 dargestellt, werden drei relevante Bereiche, die Nutzung der elektronischen Auftragserteilung, die elektronische Rechnungstellung und die elektronische Zahlung innerhalb der TED-Datenbank als Verfahrenscharakteristika festgehalten. Alle drei werden in Deutschland in ca. 4-5% aller Ausschreibungen genutzt, was die Ergebnisse der Umfrage durch Wegweiser (2009, siehe Abbildung 42) teilweise bestätigen. Gleichzeitig werden diese allerdings nur in knapp 1% aller Fälle genutzt. Somit bewegt sich die Nutzung dieser digitalen Beschaffungstechnologien noch auf einem eher niedrigen Niveau und hat definitiv ein hohes Optimierungspotenzial. Dies gilt demzufolge vor allem für eine komplette Digitalisierung des Beschaffungsprozesses, die so gut wie nicht existent scheint. In Bezug auf die IÖB ergeben sich dadurch erhebliche Handlungsschwerpunkte zur Verbesserung dieses Sachverhalts.

b) Vergleich mit ausgewählten Ländern der EU

Im Zuge des Benchmarkings mit Österreich und UK wird klar, dass die Nutzung von elektronischen Beschaffungstechnologien bzw. die Digitalisierung des Beschaffungsprozesses in Deutschland noch auf einem vergleichsweise sehr niedrigen Niveau liegt. In beiden Ländern kommen die angesprochenen Technologien häufiger zum Einsatz, wobei ebenso ein großes Steigerungspotenzial besteht.

⁵⁸ Verfügbar unter: <http://de.koinno-bmwi.de/information/publikationen/erfassung-des-aktuellen-standes-der-innovativen-offentlichen-beschaffung-in-deutschland> (Zugriff am 19.07.2017)

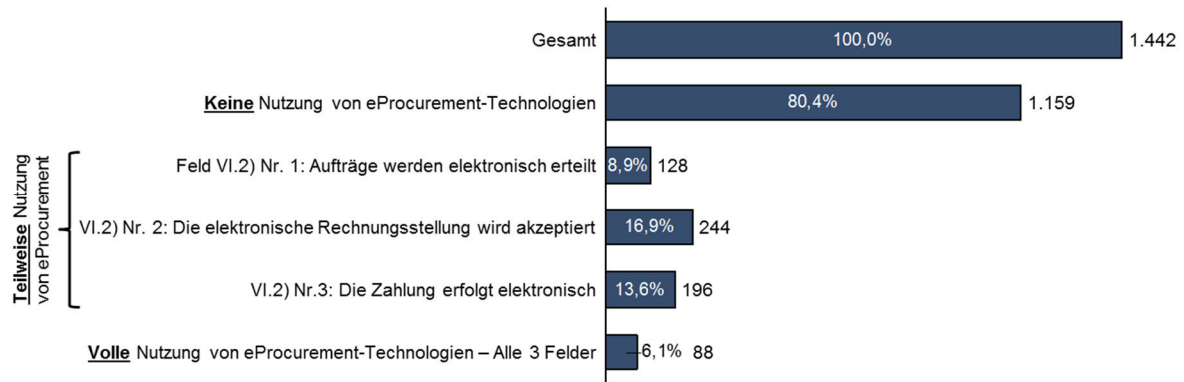


Abbildung 43: Auftragsbkm. mit Einsatz elektronischer Vergabetechnologien (AT)

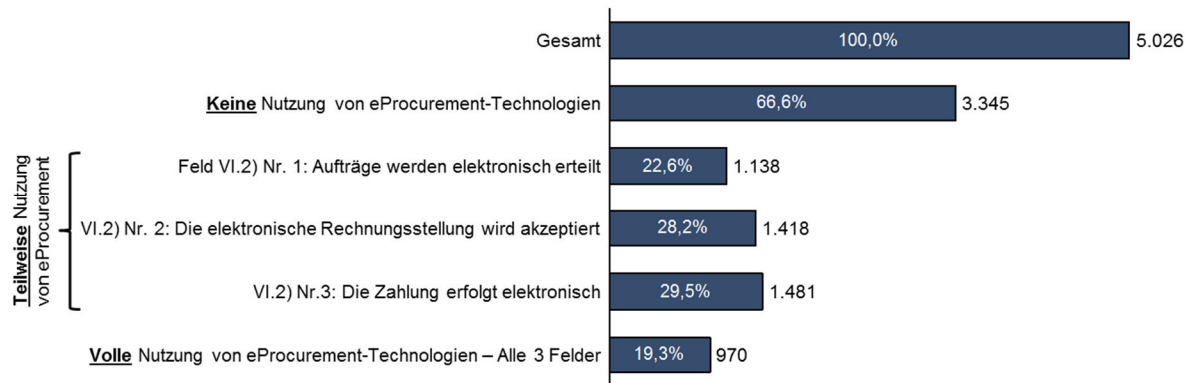


Abbildung 44: Auftragsbkm. mit Einsatz elektronischer Vergabetechnologien (UK)

3.1.6 Auftragsbekanntmachungen mit Anwendung der Bedarfsbündelung

a) Aktueller Stand in Deutschland

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland; Benchmarking: AT + UK
Merkmalsausprägungen:	Der Auftrag betrifft eine gemeinsame Beschaffung → Ja / Nein (<i>Feld 1 2 neu</i>)
Betrachtungszeitraum:	Erst ab 2016 möglich, da in den alten Formularen nicht abgefragt. Aufgrund der Umstellung ist auch 2016 nur ein Teilbereich aller Auftragsbekanntmachungen des Jahres erfasst.
Datengewinnung:	Abhängige Schlagwortanalyse

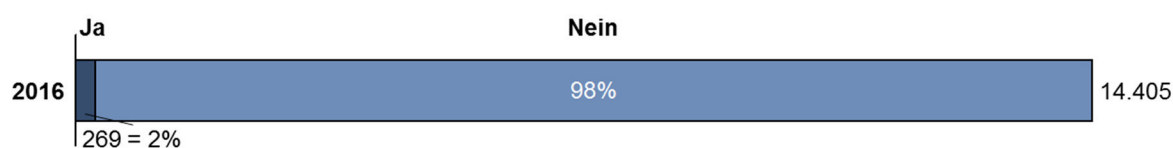


Abbildung 45: Verteilung der Auftragsbkm. mit Anwendung der Bedarfsbündelung (D)

Ein in der allgemeinen Beschaffungsliteratur⁵⁹ und in der wissenschaftlichen Literatur zur IÖB⁶⁰ häufig beschriebenes Werkzeug ist die Bedarfsbündelung. Durch dieses Instrument sollen Marktpotenziale besser ausgeschöpft werden, in dem die eigene Nachfragemacht gebündelt wird und die Marktmacht gestärkt wird. So können Anbieter besser in die Richtung innovativer Produkte gelenkt werden und über eine größere Menge Skalen- und Effizienzgewinne mitgenommen werden. Grundsätzlich eignet sich dieses Werkzeug für sehr kleine bis kleine Bedarfe, welche sich gut zusammenfassen lassen, da sie bspw. einen hohen Standardisierungsgrad aufweisen und nicht (groß) spezifisch auf verschiedene Bedarfsträger angepasst werden müssen (bspw. Automobile).⁶¹ Somit ist dieses Werkzeug teilweise gegenläufig zur losweisen Vergabe, da ebenso sichergestellt werden sollte, dass der eigene Bedarf bzw. das damit zusammenhängende Beschaffungsvolumen dann nicht mehr KMUs an der Angebotsabgabe hindert. Zudem unterscheidet man bei der Bedarfsbündelung grundsätzlich zwei Gestaltungsmöglichkeiten:

- **Kooperationsvereinbarung:** Sie wird zwischen den Beschaffungsstellen verschiedener öffentlicher Organisationen (extern!) geschlossen, um gemeinsam eine oder mehrere Beschaffungen durchzuführen. Dies betrifft den im Zuge dieses Kapitels beschriebenen Fall der Bedarfsbündelung.
- **Zentrale Beschaffungsstelle:** Ebenso kann Bedarfsbündelung auch durch eine Zentralisierung der Beschaffung innerhalb einer Organisation (intern) oder zwischen verschiedenen Institutionen (extern) bewerkstelligt werden. Die Bedarfsbündelung ist dabei allerdings nur ein innovationsförderlicher Aspekt, den diese neu geschaffene permanente Einrichtung, die Beschaffungsaktivitäten im Auftrag mehrerer öffentlicher Institutionen durchführt, mit sich bringt. Die weiteren Vorteile sowie die Anwendung dieses Werkzeugs werden im folgenden Kapitel beschrieben.

⁵⁹ Vgl. Arnold U./Kasulke G. (2007)

⁶⁰ Vgl. Dalpé R. (1994); Dalpé R. et al. (1991); Gerghiou L. et al (2014); Uyarra E./Flanagan K. (2009)

⁶¹ Vgl. Arnold U./Kasulke G. (2007)

In Deutschland findet dabei die externe Bedarfsbündelung, sprich die Kooperation zwischen verschiedenen Beschaffungsstellen, in ca. 2% aller Fälle Anwendung. Dies ist grundsätzlich ein niedriges Niveau, allerdings ist anzumerken, dass dieses Instrument auch nur für vergleichsweise wenige Ausschreibungen von Produkten mit hohem Standardisierungsgrad möglich ist bzw. für strategisch bedeutsame Produkte angewendet werden sollte.⁶² Über eine Entwicklung lässt sich hierbei leider keine Aussage treffen, da dieses Instrument erst seit 2016 Bestandteil des TED Standardformulars ist.

b) Vergleich mit ausgewählten Ländern der EU

Im Zuge des Benchmarkings lässt sich aber gut erkennen dass Deutschland hier tatsächlich erhebliches Steigerungspotenzial aufweist. Während in Österreich auch nur in knapp 2% aller Fälle Bedarfe zusammengelegt werden, wird im UK mit ca. 10% aller Ausschreibungen vergleichsweise viel Nachfragebündelung betrieben.

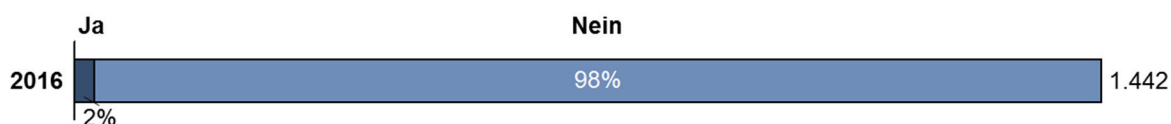


Abbildung 46: Verteilung der Auftragsbkm. mit Anwendung der Bedarfsbündelung (AT)

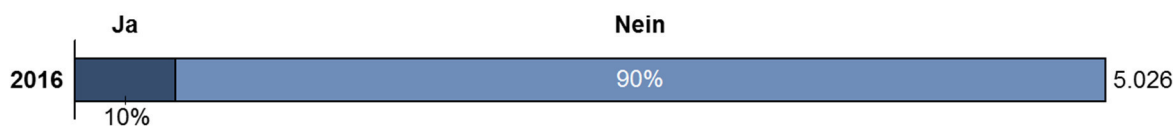


Abbildung 47: Verteilung der Auftragsbkm. mit Anwendung der Bedarfsbündelung (UK)

⁶² Vgl. Wegweiser (2009), S. 31

3.1.7 Entwicklung der Auftragsbekanntmachungen mit Anwendung der zentralen Vergabe

a) Aktueller Stand in Deutschland

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland; Benchmarking: AT + UK
Merkmalsausprägungen:	Der Auftrag wird von einer zentralen Stelle vergeben → Ja / Nein (<i>Feld I 2 neu</i>); Auftragsvergabe im Auftrag anderer öffentlicher Auftraggeber → Ja / Nein (<i>Feld I 4 alt</i>)
Betrachtungszeitraum:	2013 - 2016
Datengewinnung:	Abhängige Schlagwortanalyse

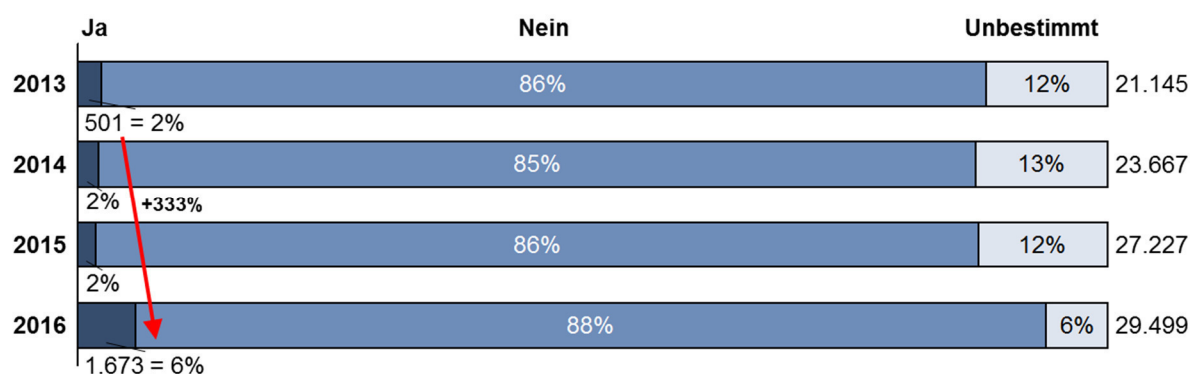


Abbildung 48: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Anwendung der zentralen Vergabe (D)

Sowohl in der wissenschaftlichen Literatur⁶³ als auch in der Praxis⁶⁴ zur IÖB wird eine zentrale Beschaffung bzw. eine zunehmende Zentralisierung der heute größtenteils dezentralen Struktur der deutschen Beschaffungslandschaft⁶⁵ als förderlich für die Beschaffung innovativer Produkte aber auch die Etablierung innovativer Beschaffungsprozesse angesehen. Dieser Zusammenhang wurde bspw. auch durch Wegweiser (2009, S. 133) beschrieben, da im Zuge der Umfrage nachgewiesen wurde, dass eine zentrale Struktur auch von den öffentlichen Einrichtungen selbst als innovativer bzw. förderlich für die IÖB angesehen wird.

Gründe für eine bessere Innovationsorientierung leiten sich größtenteils aus den allgemeinen Eigenschaften der zentralen zur dezentralen Beschaffungsstruktur ab (siehe Tabelle 10). Für zentrale Stellen sind diese Vorteile in der Innovationsorientierung bspw. in der Ausbildung und Spezialisierung der Mitarbeiter, der besseren Verhandlungs- / Machtposition, standardisierte und effiziente Prozesse und den strategischeren Ansatz einer zentralen Beschaffungsstelle zu finden. Diese Zusammenhänge werden grundsätzlich der zentralen Beschaffung zugeschrieben. Die folgende Tabelle welche aus den Erkenntnissen von Arnold (1999) und Wegweiser (2009) abgeleitet wurde, zeigt aber auch, dass es potentielle Nachteile durch eine komplette Zentralisierung geben kann, weshalb in Teilen auch eine Misch-/Hybridform möglich sind. Grundsätzlich lässt sich aber feststellen, dass die Aspekte einer zentralen Beschaffung weitaus mehr positiven Einfluss auf die IÖB haben, als der komplett dezentrale Ansatz, der heute noch prominent in der deutschen Beschaffungslandschaft vertreten ist.

⁶³ Vgl. OECD (2000); Albano, G. L./Sparro, M. (2010); Glas A. et al (2017)

⁶⁴ Vgl. Wegweiser (2009), S. 31/92

⁶⁵ Vgl. Eßig M. et al. (2009); Wegweiser (2009), S. 31

Zentral	Dezentral
<ul style="list-style-type: none"> – Bessere Verhandlungsposition gegenüber Zulieferern durch größeres Beschaffungsvolumen, dadurch besser Preise und Vertragskonditionen. – Standardisierung von Produkten von Prozessen, damit verbundene Effizienzgewinne und Skaleneffekte. – Bessere Steuerung der Beschaffung durch Formulierung einer einheitlichen Beschaffungsstrategie mit expliziten Zielen und damit einhergehend ein strategischerer Ansatz der Beschaffung. – Bessere Ausbildung der Mitarbeiter und effizientere Nutzung der Fähigkeiten. – Die Spezialisierung der Mitarbeiter auf einzelne Warengruppen erlaubt eine bessere Marktübersicht. – Weniger Administrations- und Transaktionskosten steigern die Prozesseffizienz. 	<ul style="list-style-type: none"> – Bessere Zusammenarbeit und Bedarfsmanagement mit dezentralen Bedarfsträgern durch Nähe zur Leistungserstellung – Bessere Einflussnahme der Bedarfsträger mit ihrem Erfahrungswissen und technischem Know-how – Bessere Nutzung und Kenntnis lokaler Beschaffungsmärkte und Anforderungen, dadurch kürzere Lieferzeiten und Förderung der lokalen Wirtschaft

Tabelle 10: Vor- und Nachteile der zentralen bzw. dezentralen Beschaffungsorganisation

Wie in Abbildung 48 ersichtlich ist, bewegt sich die zentrale Vergabe mit knapp 6% aller Ausschreibungen im Jahr 2016 noch auf einem niedrigen Niveau, wobei seit 2013 allerdings eine Steigerung von über 300% zu verzeichnen ist.

b) Vergleich mit ausgewählten Ländern der EU

Im internationalen Vergleich wird deutlich, dass Deutschland hier wohl einen Platz im hinteren Mittelfeld der EU-Länder einnimmt. Während in Österreich sogar nur in 4% aller Fälle Bedarfe über eine zentrale Stelle beschafft werden, werden im UK schon 13% aller Beschaffungen zentral abgewickelt und so die Vorteile dieser Organisationsform genutzt.

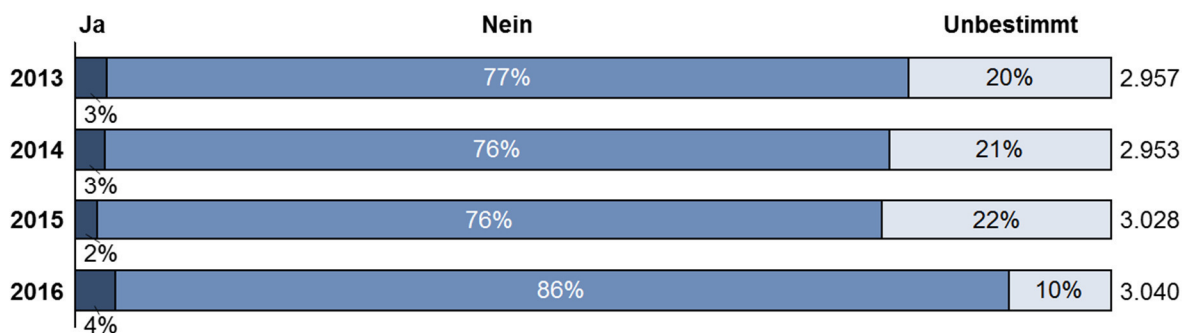


Abbildung 49: Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Anwendung der zentralen Vergabe (AT)

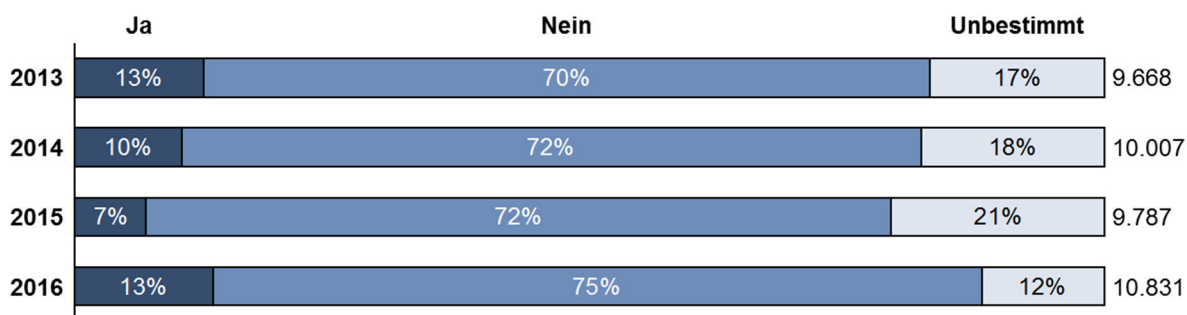


Abbildung 50 Verteilung & Entwicklung der Auftragsbkm. mit Anwendung der zentralen Vergabe (UK)

3.1.8 Häufigkeit der Anwendung der „expliziten Aufforderung zur Abgabe innovativer Angebote“

a) Aktueller Stand in Deutschland

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland; Benchmarking: UK
Merkmalsausprägungen:	- - -
Betrachtungszeitraum:	2013 - 2016
Datengewinnung:	Schlagwortfeld der TED-Datenbank

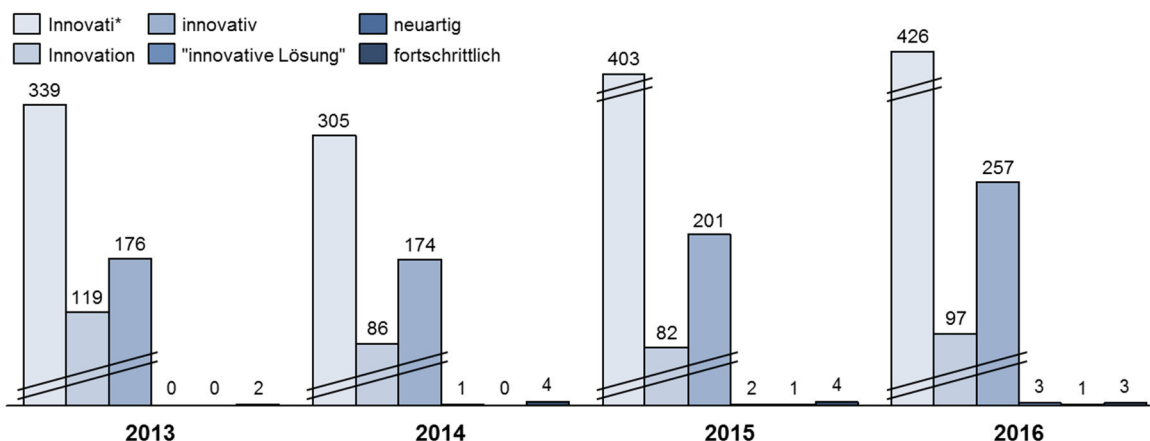


Abbildung 51: Entwicklung der Auftragsbkm. mit Nennung von Innovationsbegriffen oder anderen Innovations-Synonymen

Die explizite Aufforderung zur Abgabe innovativer Angebote im Zuge der Leistungsbeschreibung ist im Zuge der Analyse der TED-Datenbank nur mit Hindernissen zu erheben. Über die TED-Suchfunktion lässt sich in den Auftragsbekanntmachungen nach Schlagworten suchen. Die Ergebnisse für unterschiedliche Suchkombinationen sind in Abbildung 51 dargestellt. Grundsätzlich lässt sich dabei feststellen, dass die Nennung des Begriffs Innovation / innovativ (Suchfunktion: innovati*) in den letzten Jahren etwas zugenommen hat, aber 2016 gerade einmal in 1,3% aller Auftragsbekanntmachungen in irgendeiner Form genannt werden. Anzumerken ist hierbei aber, dass der Begriff Innovation bzw. innovativ auch in anderen Bereichen der Ausschreibung vorkommen kann, bspw. in Namen von Institutionen oder weiterführenden Informationen zu Fördermöglichkeiten. Somit fordern nicht alle gefundenen Angebote explizit Innovation/innovative Produkte. Weiter eingeschränkt auf den Begriff „innovative Lösung“ zeigt sich, dass 2016 gerade einmal drei Ausschreibungen diesen Begriff verwenden. Ein ähnliches Bild ergibt sich für die Synonyme „neuartig“ und „fortschrittlich“.

b) Vergleich mit ausgewählten Ländern der EU

Im Zuge eines Benchmarkings mit dem UK wird klar, dass die Nennung von Innovationsbegriffen in Deutschland noch auf einem sehr niedrigen Niveau liegt. Im UK wurde der Begriff Innovation/innovative 2016 in 1230 Auftragsbekanntmachungen erwähnt, was über 10% aller Auftragsbekanntmachungen entspricht. Dabei ist die Erwähnung seit 2013 mit 869 Fällen kontinuierlich angestiegen. Die direkte Forderung einer innovativen Lösung („innovative solution“) wird aber ebenfalls in 2016 nur in 3 Fällen genannt.

3.1.9 Gemeinsame Anwendung der Werkzeuge der IÖB - Identifizierung innovationsförderlicher Auftragsbekanntmachungen

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland
Merkmalsausprägungen:	- - -
Betrachtungszeitraum:	2016
Datengewinnung:	Abhängige Schlagwortanalyse

(1) Wirtschaftlichkeit als Zuschlagkriterium?

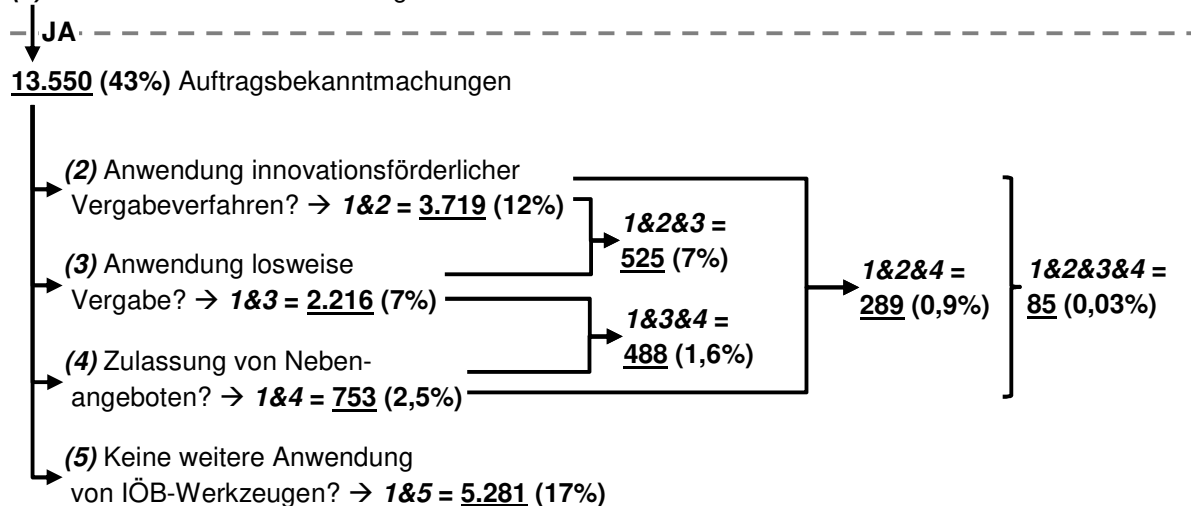


Abbildung 52: Analyse innovativer Ausschreibungen (D) (2016)

Als Abschluss der Analyse hinsichtlich der Nutzung von IÖB-Werkzeugen soll versucht werden besonders innovative bzw. innovationsförderliche Auftragsbekanntmachungen zu filtern, um diese als Best-Practice-Beispiele der Möglichkeiten im Rechtsrahmen der öffentlichen Beschaffung hinsichtlich der IÖB allgemein zur Verfügung zu stellen.

Hierfür wurden zunächst alle Auftragsbekanntmachungen mit Nutzung des niedrigsten Preises als Zuschlagskriterium aus der Analyse eliminiert. Anschließend wurde die gemeinsame Nutzung der verschiedenen IÖB-Werkzeugen analysiert, sodass am Ende 85 Ausschreibungen für das Jahr 2016 identifiziert werden konnten, welche die drei IÖB-Werkzeuge der Anwendung innovationsförderlicher Vergabeverfahren (Verhandlungsverfahren, Wettbewerblicher Dialog oder Innovationspartnerschaft), der Anwendung der losweisen Vergabe und der Zulassung von Nebenangeboten nutzen. Diese wurden einzeln und detailliert analysiert. Insgesamt konnten mehrere hochinnovative Ausschreibungen im Zuge der Analyse identifiziert werden. Vier Ausschreibungen sollen aber in der Folge kurz beschrieben werden, da diese neben den angegebenen Werkzeugen noch weitere IÖB-Werkzeuge angewendet haben:

- **2016/S 103-183671:** (Komplette Ausschreibung siehe Anhang 4)
Auftraggeber: Klinikum Chemnitz
Beschaffungsobjekt: Krankenhausbetten (Lieferleistung, Medizintechnik)
Vergabeverfahren: Verhandlungsverfahren
Losweise Vergabe: Ja
Nebenangebote: Ja

Innovativer Charakter der Ausschreibung:

Es sollen 3 verschiedene Arten von Krankenhausbetten in den jeweils 3 Losen beschafft werden. Als Verfahrensart wurde das Verhandlungsverfahren gewählt, das sowohl dem Einkäufer als auch dem Anbieter mehr Freiräume für Innovationen lässt. Nebenangebote werden ebenfalls akzeptiert und auch Aspekte der elektronischen Vergabetechnologien berücksichtigt. Der Zuschlag erfolgt auf Basis des Preises, sowie weiteren Kriterien (welche nicht weiter spezifiziert werden). Besonders innovativen Charakter erhält diese Ausschreibung durch die Forderung nach Prototypen, deren Testergebnisse in die letztendlich Zuschlagserteilung mit einfließen und über ein unabhängiges Institut realisiert werden:

„Ein wesentliches Bewertungskriterium ist das Ergebnis einer Probestellung mit 4 Betten pro angebotenen Bettentyp (Los), die für den Zeitraum vom XXX bis XXX in Absprache mit XXX des Institutes für Biomedizintechnik zu realisieren ist.“

- **2016/S 236-430390:** (Komplette Ausschreibung siehe Anhang 4)
Auftraggeber: Flughafen München GmbH
Beschaffungsobjekt: Entlade-/Beladehilfen (Lieferleistung)
Vergabeverfahren: Verhandlungsverfahren mit vorherigem Aufruf zum Wettbewerb
Losweise Vergabe: Ja
Nebenangebote: Ja

Innovativer Charakter der Ausschreibung:

Im Zuge dieser Ausschreibung sollen 2 Lose beschafft werden, die sowohl separat als auch zusammen angeboten werden können, Entladehilfen (Los 1) und Beladehilfen (2) welche zur Entlastung bzw. Hilfe von Passagieren an Gepäckbändern des Flughafens montiert werden sollen. Hierfür wurde als Vergabeverfahren das Verhandlungsverfahren mit vorherigem Aufruf zum Wettbewerb ausgewählt, wobei auch Nebenangebote zulässig sind und auch elektronische Beschaffungsaspekte angewendet werden. Zur Bewertung der Angebote werden neben dem Anschaffungspreis auch andere (Leistungs-) Kriterien angewendet, die im Zuge einer Bewertungsmatrix bzw. einer Punktbewertung evaluiert werden. Es wird das Angebot mit der höchsten Punktbewertung beschafft.

- **2016/S 076-133747:**

<u>Auftraggeber:</u>	Berliner Stadtreinigungsbetriebe
<u>Beschaffungsobjekt:</u>	Abfallsammelbehälter (Lieferleistung, Entsorgung)
<u>Vergabeverfahren:</u>	Wettbewerblicher Dialog
<u>Losweise Vergabe:</u>	Nein
<u>Nebenangebote:</u>	Ja

Innovativer Charakter der Ausschreibung:

Diese Ausschreibung zum wettbewerblichen Dialog nennt explizit Innovation als Ziel der Vergabe, indem es spezifiziert, dass bei der Beschaffung Aspekte zur „Wirtschaftlichkeit, technischen Innovationen und Nachhaltigkeit“ berücksichtigt werden, insb. Sind dabei Aspekte wie „Ergonomie, Arbeitssicherheit, Leistungserbringung, Ökonomie sowie Ökologie“ zu berücksichtigen.

- **2015/S 132-242487:**

<u>Auftraggeber:</u>	Universitätsklinikum Jena
<u>Beschaffungsobjekt:</u>	Ausrüstung für Tomografie (Lieferleistung, Medizintechnik/ Bildung)
<u>Vergabeverfahren:</u>	Verhandlungsverfahren
<u>Losweise Vergabe:</u>	Ja
<u>Nebenangebote:</u>	Ja

Innovativer Charakter der Ausschreibung:

Diese Ausschreibung nennt explizit das Ziel der Innovationen als ein wichtiger Faktor der Vergabe. Ebenso sollen mit dem ausgewählten Anbieter im Sinne einer stetigen Weiterentwicklung „klinisch-wissenschaftliche Kooperationsprojekte“ konzipiert werden. Die Zuschlagskriterien werden nicht weiter spezifiziert, allerdings wird in der Beschreibung spezifiziert, dass die Lebenszykluskosten des CT so niedrig wie möglich sein sollen.

3.2 Detailanalyse: Lebenszykluskosten als Zuschlagskriterium

Wie schon in Kapitel 3.1.1 beschrieben, ist die Berechnung der Lebenszykluskosten (LZK) ein wichtiges Kriterium zur Bestimmung der langfristigen Wirtschaftlichkeit eines Beschaffungsobjekts und somit ein innovationsförderliches Zuschlagskriterium. Dies bestätigt auch die wissenschaftliche Literatur zur IÖB, welche die LZK als einen der wichtigsten Treiber bzw. Werkzeug der IÖB ansieht (siehe Kapitel 1.4.1). Seit 2014 sind die LZK auch integraler Bestandteil des europäischen Vergaberechts, welches im Zuge der VgV 2016 auch in nationales Recht überführt wurde. Hierbei ist vor allem §59 zu nennen, welcher auf den in Kapitel 3.1.1 genannten §58 der VgV aufbaut:

(1) Der öffentliche Auftraggeber kann vorgeben, dass das Zuschlagskriterium „Kosten“ auf der Grundlage der Lebenszykluskosten der Leistung berechnet wird.

(2) Der öffentl. Auftraggeber gibt die Methode zur Berechnung der Lebenszykluskosten und die zur Berechnung vom Unternehmen zu übermittelnden Informationen in der Auftragsbekanntmachung oder den Vergabeunterlagen an. Die Berechnungsmethode kann umfassen

- 1. die Anschaffungskosten,*
- 2. die Nutzungskosten, insbesondere den Verbrauch von Energie und anderen Ressourcen,*
- 3. die Wartungskosten,*
- 4. Kosten am Ende der Nutzungsdauer, insbesondere die Abholungs-, Entsorgungs- oder Recyclingkosten, oder*
- 5. Kosten, die durch die externen Effekte der Umweltbelastung entstehen, die mit der Leistung während ihres Lebenszyklus in Verbindung stehen, sofern ihr Geldwert nach Absatz 3 bestimmt und geprüft werden kann; solche Kosten können Kosten der Emission von Treibhausgasen und anderen Schadstoffen sowie sonstige Kosten für die Eindämmung des Klimawandels umfassen.*

(3) Die Methode zur Berechnung der Kosten, die durch die externen Effekte der Umweltbelastung entstehen, muss folgende Bedingungen erfüllen:

- 1. sie beruht auf objektiv nachprüfbaren und nichtdiskriminierenden Kriterien; ist die Methode nicht für die wiederholte oder dauerhafte Anwendung entwickelt worden, darf sie bestimmte Unternehmen weder bevorzugen noch benachteiligen,*
- 2. sie ist für alle interessierten Beteiligten zugänglich und*
- 3. die zur Berechnung erforderlichen Informationen lassen sich von Unternehmen, die ihrer Sorgfaltspflicht im üblichen Maße nachkommen, einschließlich Unternehmen aus Drittstaaten, die dem Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen von 1994 (ABl. C 256 vom 3.9.1996, S. 1), geändert durch das Protokoll zur Änderung des Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen (ABl. L 68 vom 7.3.2014, S. 2) oder anderen, für die Europäische Union bindenden internationalen Übereinkommen beigetreten sind, mit angemessenem Aufwand bereitstellen.*

(4) Sofern eine Methode zur Berechnung der Lebenszykluskosten durch einen Rechtsakt der Europäischen Union verbindlich vorgeschrieben worden ist, hat der öffentliche Auftraggeber diese Methode vorzugeben.

Weiterhin wird diese Form des Zuschlagskriteriums bzw. eine Analyse der LZK im Zuge von Beschaffungsvorhaben von energieverbrauchsrelevanten Liefer- oder Dienstleistungen (§67 VgV) Energieeffizienz und Lebenszykluskosten zu beachten sind:

(1) Wenn energieverbrauchsrelevante Waren, technische Geräte oder Ausrüstungen Gegenstand einer Lieferleistung oder wesentliche Voraussetzung zur Ausführung einer Dienstleistung sind (energieverbrauchsrelevante Liefer- oder Dienstleistungen), sind die Anforderungen der Absätze 2 bis 5 zu beachten.

(2) In der Leistungsbeschreibung sollen im Hinblick auf die Energieeffizienz insbesondere folgende Anforderungen gestellt werden:

- 1. das höchste Leistungsniveau an Energieeffizienz und,*
- 2. soweit vorhanden, die höchste Energieeffizienzklasse im Sinne der Energieverbrauchskennzeichnungsverordnung.*

(3) In der Leistungsbeschreibung oder an anderer geeigneter Stelle in den Vergabeunterlagen sind von den Bietern folgende Informationen zu fordern:

- 1. konkrete Angaben zum Energieverbrauch, es sei denn, die auf dem Markt angebotenen Waren, technischen Geräte oder Ausrüstungen unterscheiden sich im zulässigen Energieverbrauch nur geringfügig, und*
- 2. in geeigneten Fällen*
 - a) eine Analyse minimierter Lebenszykluskosten oder*
 - b) die Ergebnisse einer vergleichbaren Methode zur Überprüfung der Wirtschaftlichkeit.*

(4) Der öffentliche Auftraggeber darf nach Absatz 3 übermittelte Informationen überprüfen und hierzu ergänzende Erläuterungen von den Bietern fordern.

(5) Im Rahmen der Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes ist die anhand der Informationen nach Absatz 3 oder der Ergebnisse einer Überprüfung nach Absatz 4 zu ermittelnde Energieeffizienz als Zuschlagskriterium angemessen zu berücksichtigen.

Für die Beschaffung von Straßenfahrzeugen ist nach §68 VgV die Berechnung von LZK zwingend, da Energieverbrauch und Emissionen über den kompletten Lebenszyklus, sprich der Gesamtkilometerleistung berücksichtigt werden müssen. Zudem ist die Berechnungsmethode festgelegt:

(1) Der öffentliche Auftraggeber muss bei der Beschaffung von Straßenfahrzeugen Energieverbrauch und Umweltauswirkungen berücksichtigen. Zumindest müssen hierbei folgende Faktoren, jeweils bezogen auf die Gesamtkilometerleistung des Straßenfahrzeugs im Sinne der Tabelle 3 der Anlage 2, berücksichtigt werden:

- 1. Energieverbrauch,*
- 2. Kohlendioxid-Emissionen,*
- 3. Emissionen von Stickoxiden,*
- 4. Emissionen von Nichtmethan-Kohlenwasserstoffen und*
- 5. partikelförmige Abgasbestandteile.*

(2) Der öffentliche Auftraggeber erfüllt die Verpflichtung nach Absatz 1 zur Berücksichtigung des Energieverbrauchs und der Umweltauswirkungen, indem er

1. Vorgaben zu Energieverbrauch und Umweltauswirkungen in der Leistungsbeschreibung macht oder
2. den Energieverbrauch und die Umweltauswirkungen von Straßenfahrzeugen als Zuschlagskriterien berücksichtigt.

(3) Sollen der Energieverbrauch und die Umweltauswirkungen von Straßenfahrzeugen finanziell bewertet werden, ist die in Anlage 3 definierte Methode anzuwenden. Soweit die Angaben in Anlage 2 dem öffentlichen Auftraggeber einen Spielraum bei der Beurteilung des Energiegehaltes oder der Emissionskosten einräumen, nutzt der öffentliche Auftraggeber diesen Spielraum entsprechend den lokalen Bedingungen am Einsatzort des Fahrzeugs.

(4) Von der Anwendung der Absätze 1 bis 3 sind Straßenfahrzeuge ausgenommen, die für den Einsatz im Rahmen des hoheitlichen Auftrags der Streitkräfte, des Katastrophenschutzes, der Feuerwehren und der Polizeien des Bundes und der Länder konstruiert und gebaut sind (Einsatzfahrzeuge). Bei der Beschaffung von Einsatzfahrzeugen werden die Anforderungen nach den Absätzen 1 bis 3 berücksichtigt, soweit es der Stand der Technik zulässt und hierdurch die Einsatzfähigkeit der Einsatzfahrzeuge zur Erfüllung des in Satz 1 genannten hoheitlichen Auftrags nicht beeinträchtigt wird.

Aufgrund der Bedeutung für die IÖB und den erst 2016 eingeführten vergaberechtlichen Rahmenbedingungen soll im Zuge dieses Kapitels der aktuelle Stand der Nutzung von LZK bei überschweligen Vergaben auf Basis der TED-Datenbank detailliert untersucht werden.

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland
Merkmalsausprägungen:	Lebenszykluskosten als Schlagwort in der Ausschreibung; Lebenszykluskosten als Zuschlagskriterium
Betrachtungszeitraum:	2012 - 2017
Datengewinnung:	Schlagwortfeld der TED-Datenbank

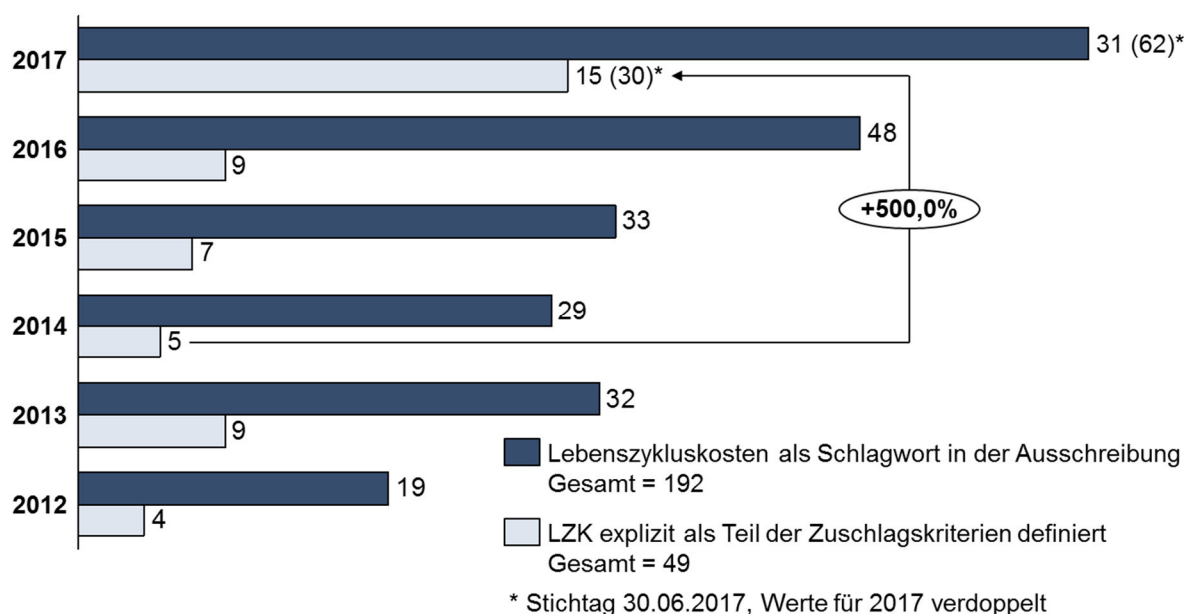


Abbildung 53: Entwicklung der Auftragsbkm. mit Nennung bzw. Anwendung von Lebenszykluskosten

Hinsichtlich der Nennung und Nutzung der LZK zeigt sich ein positiver Trend. Wurde 2012 das Schlagwort „Lebenszykluskosten“ in nur 19 Ausschreibungen genannt und viermal angewandt, so steigerte sich die Anwendung im Jahr 2017 schon auf insgesamt 15 bis zur Mitte des Jahres und 31 Nennungen. Hochgerechnet bzw. verdoppelt für das Gesamtjahr 2017, bedeutet dies im Bereich der Anwendung eine Steigerung von über 500% seit 2012. Insgesamt bewegt sich aber sowohl die Anwendung als auch die Nennung im Vergleich zur Gesamtzahl aller Auftragsbekanntmachungen bei weit unter 1% auf einem niedrigen Niveau und weist auf ein enormes Steigerungspotenzial hin.

Zusammengenommen ergeben sich somit seit Implementierung der TED-Datenbank im Jahr 2012 insgesamt 192 Ausschreibungen aus Deutschland, in denen das Schlagwort LZK genannt wird. Bezogen auf die Verteilung über die Beschaffungsbereiche und den dazugehörigen CPV-Codes zweiter Ebene ergibt sich folgende Verteilung:

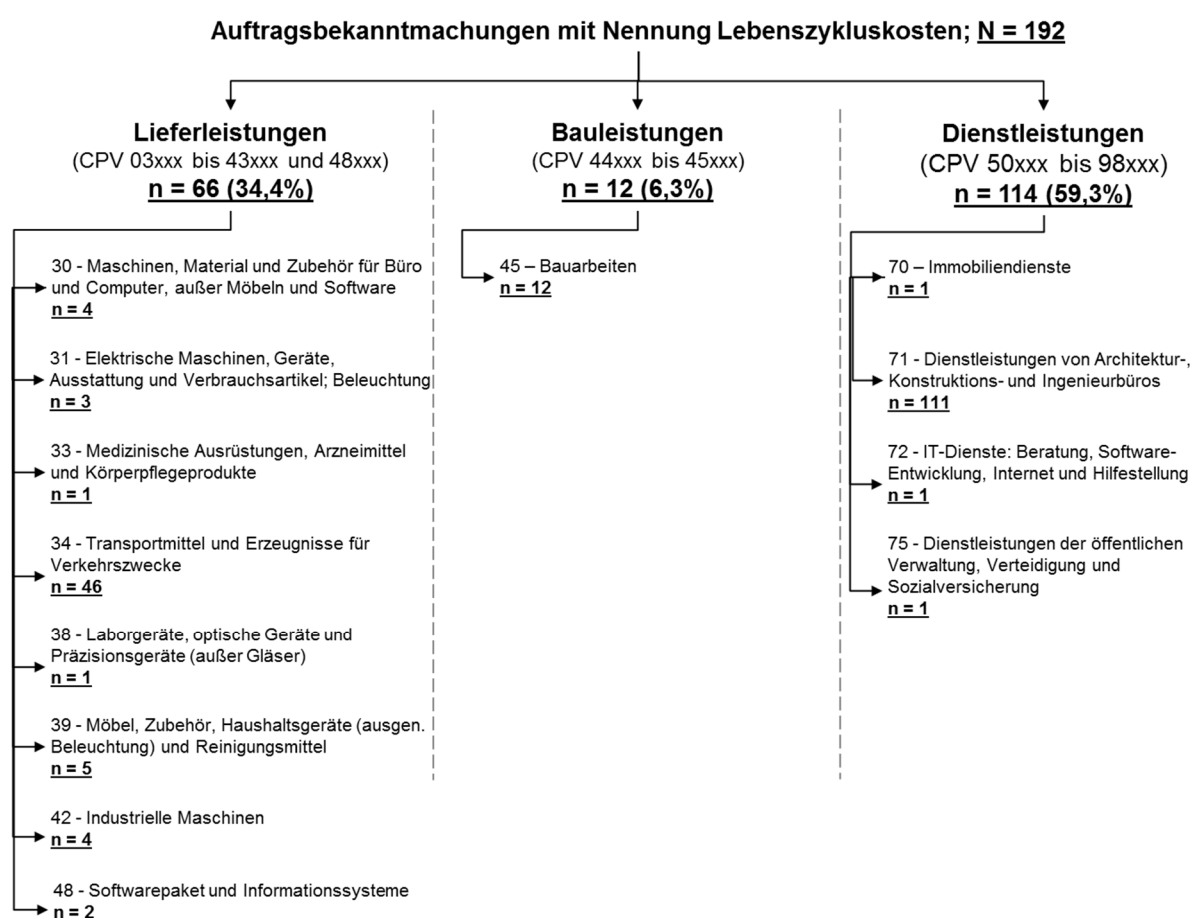


Abbildung 54: Verteilung der Auftragsbkm. mit Nennung „Lebenszykluskosten“ über die Beschaffungsbereiche und Warengruppen

Insgesamt verfallen etwas unter 2/3 der Treffer auf den Dienstleistungsbereich und knapp 1/3 auf die Lieferleistungen. Der Baubereich ist mit knapp 6% nur marginal vertreten. Im Detail wird der Begriff am häufigsten in Auftragsbekanntmachungen der Warengruppen „Dienstleistungen von Architektur-, Konstruktions- und Ingenieurbüros“ und „Transportmittel und Erzeugnisse für Verkehrszwecke“ verwendet.

Bei genauerer Analyse der 192 Auftragsbekanntmachungen mit Nennung, muss allerdings unterschieden werden, ob in diesen, wie schon in Abbildung 53 angedeutet, LZK tatsächlich

für die Zuschlagserteilung verwendet werden. Die Analyse zeigt dabei, dass in insgesamt 87, sprich in weniger als 50% der Ausschreibungen, LZK tatsächlich Zuschlagskriterium sind. Davon ausgehend werden auch in 69 Fällen neben den LZK und anderen Kostenkriterien auch Qualitätskriterien wie Liefertreue/-termine und Eigenschaften des Bieters (siehe Abbildung 25) verwendet. Zudem fließen bei insgesamt 49 Ausschreibungen die LZK im Zuge einer gewichteten Bewertung in die Zuschlagserteilung mit ein. Im Zuge einer Konsistenzprüfung fällt allerdings auch auf, dass der Anschaffungspreis, welcher eigentlich schon in die LZK-Rechnung einfließt, in 29 Fällen zusätzlich noch als separates Kostenkriterium neben den LZK verwendet wird. In nur 20 Ausschreibungen sind die LZK alleiniges Kostenkriterium.

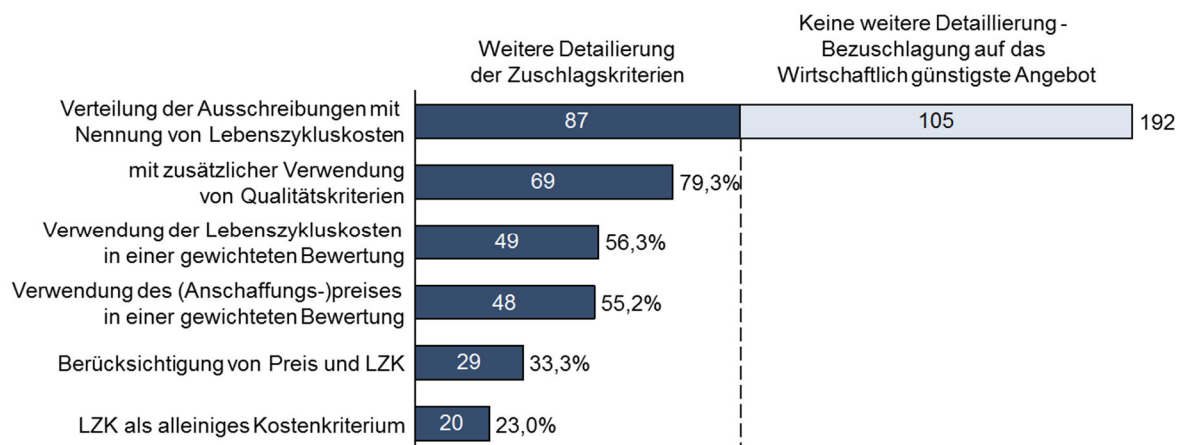


Abbildung 55: Verteilung der Auftragsbkm. mit Nennung von LZK über die Warengruppen

Hinsichtlich der Verwendung von LZK im Zuge einer gewichteten Bewertung zur Identifizierung des wirtschaftlichsten Angebots und der letztendlichen Zuschlagserteilung, lässt sich bei genauerer Betrachtung feststellen, dass wie in Abbildung 53 dargestellt, viele verschiedene Möglichkeiten möglich sind. So können LZK mit 5% nur einen sehr kleinen Teil der Gewichtung ausmachen, aber auch das alleinige Zuschlagskriterium mit 100% sein. Am häufigsten werden LZK allerdings mit 49% (Mittelwert) bis 59% (Median) verwendet.

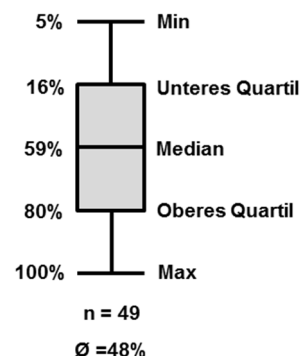


Abbildung 56: Gewichtung von LZK

In diesem Zusammenhang erlaubt eine erneute Analyse der Beschaffungsbereiche und Warengruppen interessante Einblicke und Erkenntnisse hinsichtlich der tatsächlichen Anwendung von LZK. Hierbei ist der Anteil der Dienstleistungen mit 6% und insgesamt gerade mal drei Ausschreibungen weitaus geringer wie in Abbildung 54 im Zuge der Nennung von LZK dargestellt. Der Baubereich ist ebenso mit einer Ausschreibung nur marginal vertreten. Bei der letztendlichen Anwendung dominieren die Lieferleistungen klar, was sich vor allem durch die zuvor genannten §67 und §68 der VgV erklären lässt.

So ist auch nicht verwunderlich dass mit 34 Fällen der Großteil der Anwendung in der Warengruppe der „Transportmittel und Erzeugnisse für Verkehrszwecke“ stattfindet. Die weiteren Anwendungsfälle in den Bereichen „Maschinen, Material und Zubehör für Büro und Computer, außer Möbeln und Software“, „Elektrische Maschinen, Geräte, Ausstattung und Verbrauchsartikel; Beleuchtung“, „Möbel, Zubehör, Haushaltsgeräte (ausgen. Beleuchtung) und

Reinigungsmittel“ und „Industrielle Maschinen“ können bei weitergehender Betrachtung der nächsten CPV-Ebenen dem Bereich der energieverbrauchsrelevanten Waren technischen Geräte oder Ausrüstungen (siehe §67 VgV) zugeschrieben werden, sodass insgesamt 11 Anwendungsfälle auf diesen Bereich verfallen.

Auftragsbekanntmachungen mit tatsächlicher Anwendung der Lebenszykluskostenrechnung; N = 49

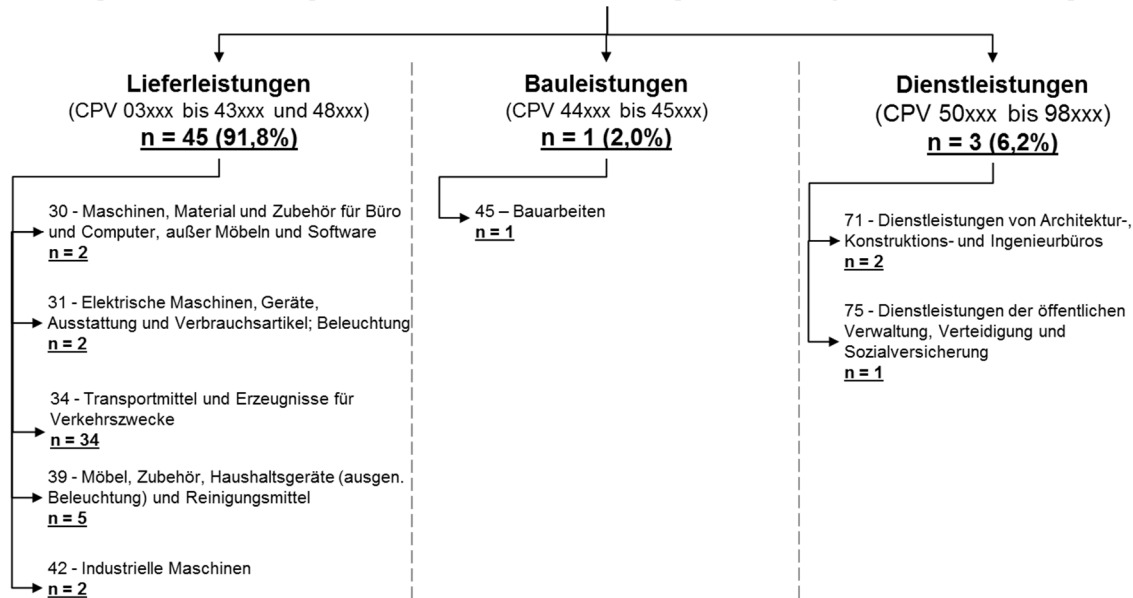


Abbildung 57: Verteilung der Auftragsbkm. mit Anwendung von LZK als Zuschlagskriterium über die Beschaffungsbereiche und Warengruppen

In der Warengruppe der „Transportmittel und Erzeugnisse für Verkehrszwecke“ erlaubt sich ebenfalls eine tiefergehende Analyse der CPV-Codes dritter und vierter Ebene, um die Verteilung auf die Unterwarengruppen zu analysieren. Wie in Abbildung 58 ersichtlich ist werden LZK dabei vorwiegend bei Personenkraftwagen und Schwerlastkraftwagen angewendet. Aber auch in den anderen Unterwarengruppen gibt es mehrere Anwendungsfälle:

34 - Transportmittel und Erzeugnisse für Verkehrszwecke; N = 34

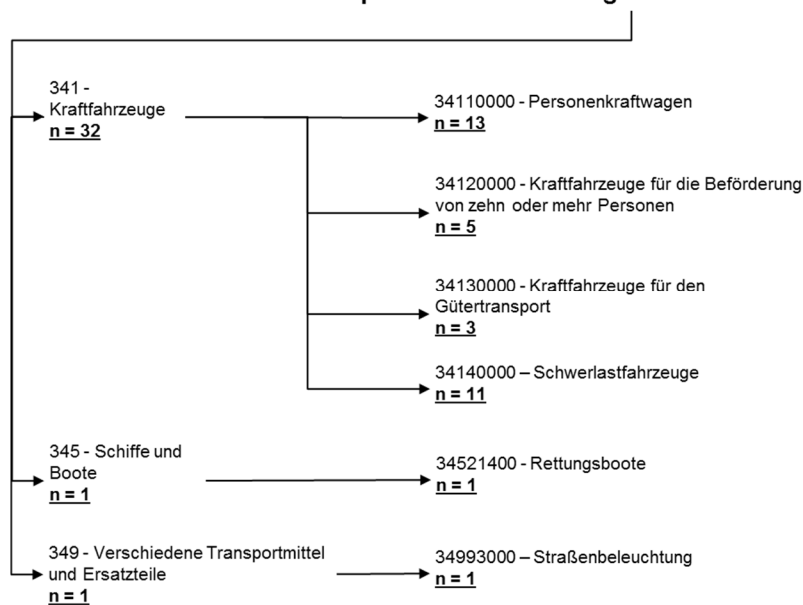


Abbildung 58: Detaillierung der Warengruppe „Transportmittel und Erzeugnisse für Verkehrszwecke“

Im Zuge der Detailanalyse zu LZK lässt die TED-Datenbank nicht nur Einblicke in die relevanten Warengruppen zu, sondern kann auch Rückschlüsse zu den Vergabeverfahren welche für die vorliegenden Anwendungsfälle genutzt wurden, zur Nutzung der LZK im Bundesländervergleich sowie zur Nutzung der LZK in den verschiedenen Verwaltungsebenen liefern. Beim Vergleich der Vergabeverfahren im Zuge derer LZK angewendet wurden, dominiert klar das Offene Verfahren, welches in über 80% der Fälle eingesetzt wurde. Weiterhin ist eine Anwendung der LZK auch im Zuge des Verhandlungsverfahrens möglich, welches ebenfalls in knapp 16% der Fälle zum Einsatz kam. Das Nicht-Offene Verfahren eignet sich offensichtlich nicht übermäßig gut für eine Anwendung von LZK:



Abbildung 59: Verteilung der Auftragsbkm. mit Anwendung von LZK über die Vergabeverfahren

Hinsichtlich der Verwendung im Vergleich der Bundesländer ist auf der einen Seite klar ein Schwerpunkt in Nordrhein-Westfalen mit über 1/3 aller Fälle und Hessen mit knapp 1/5 aller Fälle auszumachen. Diese beiden Bundesländer können folglich als Vorreiter auf diesem Gebiet angesehen werden. Auf der anderen Seite gibt es mit Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern, Rheinland-Pfalz, Saarland und Schleswig-Holstein bis heute noch fünf Bundesländer in denen noch gar keine Anwendung von LZK stattgefunden hat. Die weiteren 50% der Anwendungsfälle verteilen sich recht gleichmäßig über die restlichen neun Bundesländer, in denen zumindest schon erste Anwendungsfälle vorliegen.

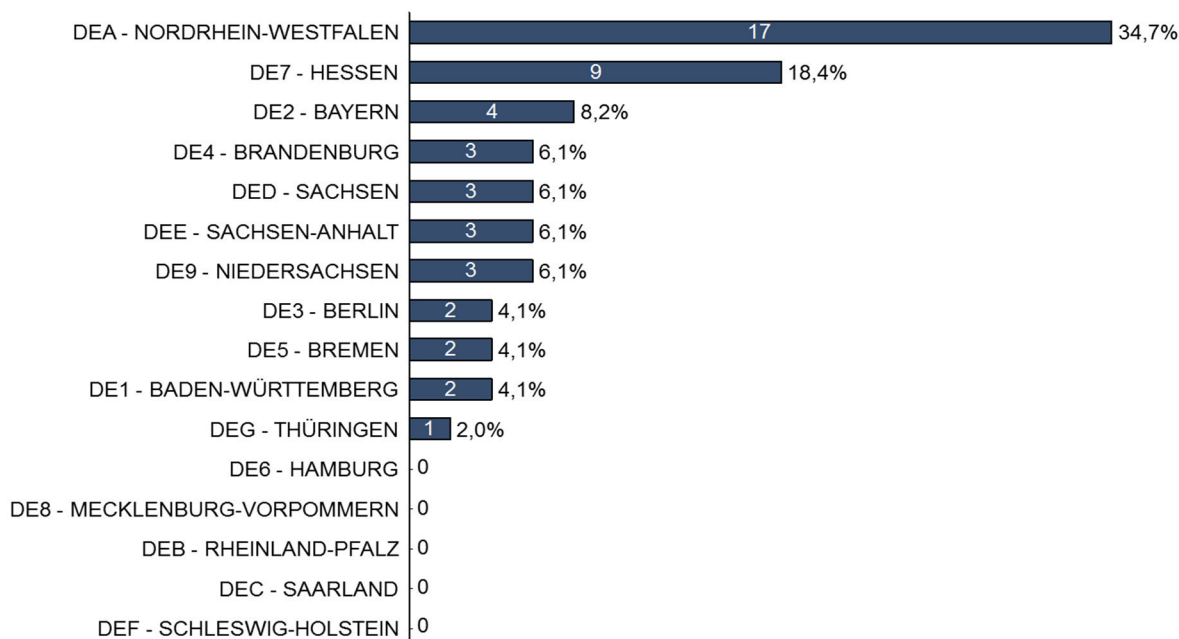


Abbildung 60: Verteilung der Auftragsbkm. mit Anwendung von LZK über die Bundesländer (NUTS-Code)

Bei den Verwaltungsbereichen verfallen über 50% der Anwendungsfälle auf den Bereich der Regional- und Kommunalbehörden (Kommunaler Bereich). Auffällig ist, dass es bis heute auf Basis der TED-Datenbank keine Anwendungsfälle auf Ebene „Ministerium oder sonstige zentral- oder bundesstaatliche Behörde“ gibt.

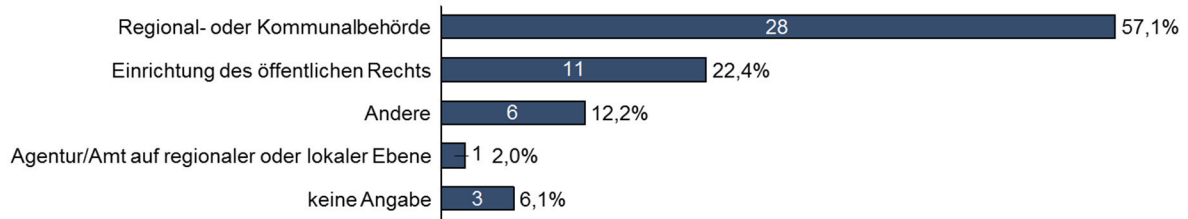


Abbildung 61: Verteilung der Auftragsbkm. mit Anwendung von LZK über die Verwaltungsbereiche

3.3 Detailanalyse: Warengruppen mit hohem Innovationspotenzial

Im Zuge dieser Untersuchung sollen auf Basis der in Kapitel 2.1.7 dargestellten Produkt-/Warengruppen bzw. den dazugehörigen CPV-Codes zweiter Ebene, sowie der in Kapitel 1.4.2 beschriebenen innovationsrelevanten Warengruppen, die Bereiche mit dem höchsten Potenzial für die IÖB bewertet und identifiziert werden.

a) Vorgehen der Warengruppen-Einteilung und Beschreibung der Innovationskategorien

Zur Aufarbeitung der beschriebenen Thematik werden vier Innovationskategorien definiert:

- **Kategorie 1:** In diese Kategorie fallen alle Warengruppen bzw. Produkte, welchen definitiv ein hohes direktes Innovationspotenzial zugeschrieben werden kann (gilt nur für Lieferleistungen). Folgende fünf Warengruppen wurden dabei anhand der in 1.4.2 beschriebenen Innovationsfelder und den verfügbaren CPV-Codes als besonders innovativ definiert:
 - Softwarepakete und Informationssysteme (CPV 48xxx)
 - Laborgeräte, optische Geräte und Präzisionsgeräte (CPV 38xxx)
 - Transportmittel und Erzeugnisse für Verkehrszwecke (CPV 34xxx)
 - Medizinische Geräte (CPV 331xxx)
 - Ausrüstung für Sicherheitszwecke, Brandbekämpfung, Polizei und Verteidigung (CPV 35xxx)
- **Kategorie 2:** In diese Kategorie fallen alle Warengruppen, welchen ein hohes, aber indirektes Innovationspotenzial zugeschrieben werden kann. Dies betrifft ausschließlich Dienstleistungen, da hier häufig nicht direkt eine innovative Lösung beschafft werden kann, sondern eine innovative Dienstleistung häufig innovative Produkte nutzt und diese somit indirekt ausgelöst/beeinflusst werden (bspw. Versorgungsdienstleistungen; Dienstleistungen des Gesundheits- und Sozialwesens; Transport- und Beförderungsdienstleistungen), bzw. zu einer späteren Beschaffung innovativer Produkte führen kann (bspw. Dienstleistungen von Architektur-, Konstruktions- und Ingenieurbüros und Prüfstellen; IT-Dienste: Beratung, Software-Entwicklung, Internet und Hilfestellung; Forschungs- und Entwicklungsdienste und zugehörige Beratung).
- **Kategorie 3:** In diese Kategorie fallen alle Warengruppen bzw. Produkte, welchen ein mittleres direktes Innovationspotenzial zugeschrieben werden kann, die aber nicht explizit als hochinnovativ bekannt sind (gilt nur für Lieferleistungen). So haben bspw. Landwirtschaftsmaschinen (CPV 16xxx), Rundfunk- und Fernsehgeräte, Kommunikations- und Fernmeldeanlagen (CPV 32xxx) oder industrielle Maschinen (CPV 42xxx) ein gewisses technisches Innovationspotenzial, sind aber nicht als hochinnovativ einzustufen.
- **Kategorie 4:** In diese Kategorie fallen alle Warengruppen bzw. Produkte (sowohl Liefer-, Dienst-, als auch Bauleistungen), welche eindeutig ein geringes oder schwer einschätzbares Innovationspotenzial aufweisen. So lässt sich bspw. bei der Beschaffung von Nahrungsmitteln (CPV 15xxx), Dienstleistungen des Hotel- und Gaststättengewerbes (CPV 55xxx) oder auch bei Bauarbeiten (CPV 45xxx) nur schwer innovative Lösungen beschaffen.

b) Ergebnis der Warengruppen-Einteilung

Auf Basis der in Anhang 5 ersichtlichen Einteilung ergibt sich die in Abbildung 62 ersichtliche Verteilung der Warengruppen. Knapp 11% aller Auftragsbekanntmachungen bzw. die damit beschaffte Warengruppen, weisen ein hohes Innovationspotenzial auf. Weiterhin verfallen ca. 26% aller Ausschreibungen auf Dienstleistungen mit denen ein hohes indirektes Innovationspotenzial verbunden ist, sowie wiederum knapp 11% auf Lieferleistungen, die ein mittleres direktes Innovationspotenzial aufweisen. Somit verfallen mehr als 50% aller Auftragsbekanntmachungen auf Warengruppen, welche ein eher geringes Innovationspotenzial aufweisen.

Analysegröße (N):	Anzahl Auftragsbekanntmachungen
Bezugsgröße:	Deutschland
Merkmalsausprägungen:	Lieferleistungen (LL → CPV 03xxx bis 43xxx + 48xxx), Bauleistungen (BL → CPV 44xxx bis 45xxx); Dienstleistungen (DL → CPV 50xxx bis 98xxx);
Betrachtungszeitraum:	2016
Datengewinnung:	TED-Datenbank Statistik-Modus

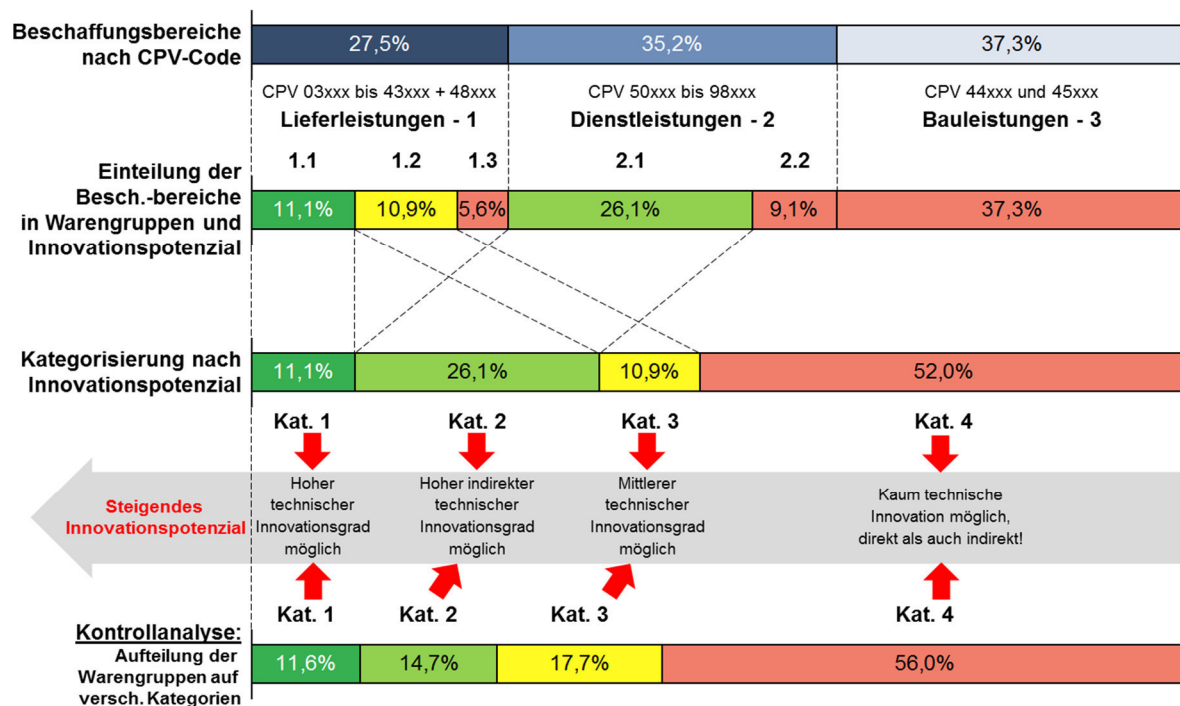


Abbildung 62: Klassifizierung der Warengruppen anhand deren Potenzial für die IÖB (2016)

Die Zuordnung des Beschaffungsbereichs der Bauleistungen zu den Innovationskategorien ist vergleichsweise schwierig. Auf der einen Seite können bspw. Baumaßnahmen zur energetischen Gebäudesanierung bzw. Niedrigenergiebauweise, die Installation von Klein- und Kleinstkraftwerken oder die Nutzung von Dächern und Heizungsanlagen zur Energiegewinnung sowie innovative Baustoffe wie Lärm reduzierende Asphaltdecken oder andere neuartige Baustoffe durchaus ein enormes Innovationspotenzial aufweisen.⁶⁶ Dies wurde schon in

⁶⁶ Vgl. Wegweiser (2009), S. 67

Kapitel 1.4.2 mit den Innovationsfeldern nachhaltiges Bauen und erneuerbaren Energien genannt. Andererseits ist der Baubereich traditionell für sehr lange Innovationszyklen bekannt. Zudem ist der Anteil der innovativen Bau-Bereiche als eher gering zur Gesamtzahl der Bauleistungen einzuschätzen, sodass diesem Bereich in der vorliegenden Analyse ein eher geringes Innovationspotenzial eingeräumt wurde.⁶⁷

c) Limitation und Kontrolle der vorliegenden Analyse

Dieser Sachverhalt weist aber auf eine allgemeine Limitation der vorgenommenen Analyse hin. Wie schon von Wegweiser (2009, S. 67) beschriebenen, ist eine komplette Zuordnung der Warengruppe zu einer Innovationskategorie zwangsläufig mit Unschärfen belastet, da sich in nahezu allen Warengruppen sowohl innovative als auch nicht-innovative Lösungsansätze finden lassen, was insbesondere für den Bereich der Bauleistungen zutrifft. Aus diesem Grund wurde zur Steigerung der Validität der Aussagen eine weitere Analyse durchgeführt, welche auf Basis der vorherigen Zuordnung der Warengruppen zu den Innovationsbereichen, der Verteilung der Zuschlagskriterien (nur Auftragsbekanntmachungen mit Bezuschlagung über die Wirtschaftlichkeit sind relevant, bspw. eine Verteilung von 70% Wirtschaftlichkeit zu 30% niedrigster Preis) und der Annahme, dass immer 5% der Warengruppe für die IÖB relevant sind und somit der nächsthöheren Innovationskategorie zugeordnet werden können. Die genaue Aufteilungsmethodik der Kontrollanalyse findet sich in Anhang 5, wie auch die Verteilung der einzelnen Warengruppen, welche in der Tabelle des Anhangs 5 auf der rechten Seite zu finden ist. Insgesamt ergeben sich dabei für die Innovationskategorie 1 kaum Unterschiede; genauso wie für den Bereich der Innovationskategorie 4 mit kaum Innovationspotenzial. Lediglich die Verteilung von Kategorie 2 und 3 weist kleinere Unterschiede auf. Insgesamt kann das Ergebnis aber auf Basis des Alternativansatzes (Variante 2) als valide eingestuft werden.

d) Bewertung und Einordnung in den Gesamtkontext

Die Ergebnisse der vorliegenden Analyse der innovationsrelevanten Warengruppen steckt somit den Rahmen der IÖB bzw. deren Potenzial ab. Definitiv geeignet sind ca. 10% der Auftragsbekanntmachungen, was sich gut mit den Ergebnissen der KOINNO-Umfrage zum innovationsrelevanten Beschaffungsvolumen (siehe Abbildung 7) deckt. Weiterhin ergibt sich ein schwer abzuschätzendes zusätzliches Potenzial von weiteren bis zu 40% aller Ausschreibungen der Innovationskategorien 2 und 3. Folglich wird das, im Zuge einer vorherigen Analyse ermittelte, innovationsrelevante Beschaffungsvolumens von 10 - 25% von der vorliegenden Analyse gestützt. Weiterhin kann das in der Umfrage ermittelte Mindestmaß für die IÖB von ca. 10% aller Beschaffungen bzw. des Beschaffungsvolumens auf Basis der vorliegenden Analyse bestätigt werden.

⁶⁷ Vgl. Wegweiser (2009), S. 67

4 Diskussion der Ergebnisse

4.1 Limitationen der Analyse

Die vorliegende Analyse unterliegt einigen Limitationen. Neben den in Kapitel 1.3.1 c) beschriebenen Limitationen der TED-Datenbank, sind weitere Limitationen der entsprechenden Analyseansätze vorhanden, welche anhand der folgenden Stichpunkte dargestellt werden:

- **Limitation 1 – Abhängige Schlagwortanalyse zur Datengewinnung:** Da diese Analysevariante außerhalb der eigentlichen TED-Webseiten stattfindet und der Datensatz der TED-Datenbank manuell heruntergeladen werden muss, ergeben sich hier leichte Unschärfen im Vergleich zu den Zahlen die man über den Statistik-Modus der TED-Datenbank erhält. Liegt bspw. für das Jahr 2016 die Anzahl der Auftragsbekanntmachungen auf Basis des Statistik-Modus der TED-Datenbank in Deutschland bei 31.249, so können mit der abhängigen Schlagwortanalyse nur 29.499 Auftragsbekanntmachungen durchsucht werden. Diese Abweichung liegt bei etwa 5,5%. Bei den entsprechenden Analysen, die auf dieser Variante beruhen, kann die Gesamtzahl der ermittelten Anwendung, bspw. bei der Zulassung von Nebenangeboten, folglich um bis zu 5,5% höher liegen, was aber auf die Gesamtzahl gerechnet lediglich eine Abweichung von ca. 0,4% bedeuten würde. Diese Abweichung wird als akzeptabel eingeschätzt.
- **Limitation 2 – Detailanalyse Lebenszykluskosten:** Hinsichtlich dieser Analyse verbleibt die Unsicherheit, ob mit dem Schlagwort „Lebenszykluskosten“ tatsächlich alle Beschaffungen herausgefiltert werden konnten, welche Lebenszykluskosten im Zuge der Zuschlagserteilung auch genutzt haben. Es besteht die Möglichkeit, dass im Bereich der Zuschlagskriterien der TED-Datenbank lediglich das wirtschaftlichste Angebot spezifiziert wurde, in den erweiterten Vergabeunterlagen oder der detaillierten Leistungsbeschreibung, welche nicht auf der TED-Datenbank veröffentlicht werden, das Thema LZK allerdings eine Rolle spielt. Solche Ausschreibungen werden durch das gewählte Vorgehen nicht dokumentiert.
- **Limitation 3 – Detailanalyse Warengruppen mit hohem Innovationspotential:** Im Zuge dieser Analyse wurde auf Basis von vorherigen Studien und Umfragen sowie logischen Überlegungen und Erfahrungen im Innovationsbereich versucht, die Warengruppen anhand des Innovationspotenzials zu klassifizieren. Dieses Vorgehen unterliegt einigen methodischen Schwächen und führt zu Unschärfen bzw. diskussionswürdigen Einschätzungen, wurde aber aufgrund der geringen Datenlage bzw. nutzbaren Vorstudien in diesem Bereich als zielführend angesehen.

4.2 Offene Fragen

Im Zuge der Auswertung der TED-Datenbank wurden einige Verteilungen und Entwicklungen aufgedeckt, welche aus Sicht des Erstellers und des Auftraggebers nicht vollumfänglich und abschließend erklärt werden können. Folgende Fragestellungen bedürfen einer eingehenden Diskussion bzw. tiefergehenden Analyse:

- **Zu Kapitel 2.1:** Ist die Anzahl deutscher Beschaffungsvorhaben in den letzten Jahren tatsächlich um knapp 30% (2013 auf 2016) angewachsen, obwohl EU-weit nur 2% zu verzeichnen waren? Falls ja, welche Faktoren sind für diese Entwicklung verantwortlich?
- **Zu Kapitel 2.2:** Warum werden in Deutschland weniger Ausschreibungen bezuschlagt als im EU-weiten Durchschnitt? Welche Hintergründe hat diese Differenz?
- **Zu Kapitel 2.3:** Warum werden in Bayern vergleichsweise viele Beschaffungen und in Nordrhein-Westfalen vergleichsweise wenige Beschaffungen, bezogen auf die Gesamtbevölkerung, durchgeführt? Welche weiteren Faktoren können hier eine Rolle spielen?
- **Zu Kapitel 2.6:** Wie lässt sich der zum EU-Durchschnitt vergleichsweise kleine Anteil an Lieferleistungen an der Gesamtzahl der Beschaffungen in Deutschland erklären?
- **Zu Kapitel 3.1.1:** Wie lässt sich die in Bezug auf die IÖB sehr negative Entwicklung hinsichtlich des Zuschlagskriteriums des „wirtschaftlichsten Angebots“ erklären? Welche vergaberechtlichen Regelungen sind hierfür verantwortlich? Weshalb können andere Länder einen weitaus höheren Anteil des Zuschlagskriteriums „Wirtschaftlichkeit“ realisieren bzw. in den letzten Jahren enorme Steigerungsraten vorweisen?
- **Zu Kapitel 3.1.2:** Wie lässt sich die negative Entwicklung der Zulassung von Nebenangeboten im Zuge der Ausschreibungen erklären? Welche vergaberechtlichen Hintergründe sind für diese Entwicklung verantwortlich?
- **Zu Kapitel 3.1.7:** Ist der Anteil, der durch zentrale Stellen beschafften Leistungen, tatsächlich so gering (6% in 2016) wie auf Basis der Analyse der TED-Datenbank ermittelt? Welche Hindernisse für eine zunehmende Zentralisierung der deutschen Beschaffungslandschaft lassen sich finden?
- **Zu Kapitel 3.2:** Wie lässt sich die vergleichsweise häufige Nutzung der Lebenszykluskosten als Zuschlagskriterium in den Bundesländern Nordrhein-Westfalen und Hessen erklären? Gibt es weitergehende Verwaltungsvorschriften, die dies fordern/begünstigen bzw. welche weiteren Erklärungen lassen sich hierfür finden?

4.3 Schlussfolgerungen & Handlungsempfehlungen

Im Zuge der Analyse der TED-Datenbank konnten folgende Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen erarbeitet werden:

- Die Erfassung der dargestellten Verfahrenscharakteristika über die TED-Datenbank eignet sich gut für die Erfolgsmessung bzw. Darstellung der Entwicklung eines relevanten Teils der IÖB. Deshalb sollte die Dokumentation des aktuellen Vergabegeschehens auf Basis der TED-Daten fortgeschrieben werden bzw. zum Ende jedes Jahres aktualisiert werden.
- Die TED-Datenbank bietet eine gute Quelle zur Erhebung möglicher Best-Practice-Beispiele im Bereich der IÖB und sollte hinsichtlich dieser Zielstellung zunehmend genutzt werden. Es gibt zahlreiche gute Beispiele, welche im Zuge der Analyse gefunden wurden.
- Die in Bezug auf die IÖB negativen Entwicklungen im Bereich der Zuschlagskriterien und der Zulassung von Nebenangeboten sollten weiter verfolgt und im größeren Rahmen diskutiert werden. Eventuell lassen sich dadurch wertvolle Ansatzpunkte zur besseren Implementierung der IÖB bzw. der Umkehrung des Negativtrends finden.
- Die im Benchmarking erzielten Erkenntnisse legen den Schluss nahe, dass im UK die Implementierung der IÖB bzw. der IÖB-Werkzeuge weiter vorangeschritten ist, als in Deutschland. Eventuell lassen sich hier gute Ansätze, bspw. zur Optimierung bzw. der Definition gezielter Aktionen finden.
- Eine zunehmende Zentralisierung von Beschaffungsstellen stellt aufgrund des strategischeren Ansatzes und der Effizienzvorteile einen wichtigen Hebel der IÖB dar. Sie sollte vorangetrieben und evtl. auch im Zuge von Veranstaltungen thematisiert werden.
- Die Anwendung der Lebenszykluskostenrechnung zeigt einen positiven Trend, sollte aber weiter vorangetrieben und gefordert werden, da das Potenzial dieses IÖB-Werkzeugs sehr groß ist und schnell Auswirkungen im Sinne der Beschaffung innovativerer Produkte zeigen kann. Eventuell lassen sich hinsichtlich der Anwendung dieses Werkzeugs gute Ansätze in den Bundesländern Nordrhein-Westfalen und Hessen finden.
- Die identifizierten Warengruppen mit hohem Innovationspotenzial bieten zahlreiche Ansatzpunkte für die gezielte Förderung der IÖB in diesen Warengruppen, bspw. durch spezielle Veranstaltungsformate oder Hilfestellungen.
- Das im Zuge der Studie „Ermittlung des innovationsrelevanten Beschaffungsvolumens des öffentlichen Sektors als Grundlage für eine innovative öffentliche Beschaffung“ berechnete innovationsrelevante Beschaffungsvolumen bzw. der Hebel der IÖB, kann auf Basis der Ergebnisse der vorliegenden Analyse gestützt und teilweise bestätigt werden.
- Die Veröffentlichung innovativer Ausschreibungen bzw. die Anwendung der IÖB-Werkzeuge in der TED-Datenbank könnte als Bestandteil einer Zertifizierung „innovativer öffentlicher Auftraggeber“ berücksichtigt werden.

- Die in Kapitel 1.4.2 aufgezeigte Implementierungsproblematik der IÖB wird durch die durchgeführte Analyse der TED-Datenbank gestützt. Als Folge lässt sich neben der Notwendigkeit der Vermittlung von Wissen und Anwendungshinweisen zu den Werkzeugen einer IÖB, ebenso die notwendige Definition eines IÖB-Gesamtkonzepts ableiten. Zudem ist die Entwicklung eines umfassenden und spezialisierten Implementierungs-Ansatzes notwendig, um strategisch und zielgerichtet die Anwendung der IÖB bzw. deren Werkzeuge voranzutreiben. Dies könnte durch den „Werkzeugkasten innovative Beschaffung“ erreicht werden, der als zukünftiges Arbeitspaket für KOINNO geplant ist.

Quellenverzeichnis

- Albano, G. L./Sparro, M. (2010), Flexible Strategies for Centralized Public Procurement, in: Review of Economics and Institutions, 1, 2010, 2, S. 1-32.
- Arnold, U. (1999), Organization of Global Sourcing: Ways Towards an Optimal Degree of Centralization, in: European Journal of Purchasing & Supply Management, 5, 1999, (3-4), S. 167-174.
- Arnold, U./Kasulke G.(2007), Strategisches Beschaffungsmanagement, in: Arnold, U./Kasulke G. (Hrsg.), Praxishandbuch innovative Beschaffung, S. 13-46
- Aschhoff, B./Sofka, W. (2009), Innovation on demand—Can public procurement drive market success of innovations?, in: Research Policy, 38, 2009, 8, S. 1235-1247.
- BMWi (2007), Öffentliches Beschaffungswesen, im Internet: <https://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/Publikationen/gutachten-2-2007,property=pdf.bereich=bmwi.sprache=de.rwb=true.pdf> (Zugriff am 22.06.2017).
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (2007), Procure_inno: Praxisorientierter Leitfaden für ein innovationsförderndes öffentliches Beschaffungs- und Vergabewesen, im Internet: http://www.ioeb.at/fileadmin/ioeb/dateiliste/dokumente/Downloads/Links/IOEB_-_12_-_procure_inno_Leitfaden.pdf (Zugriff am 22.06.2017).
- Burgi, M. (2011), Die Förderung sozialer und technischer Innovationen durch das Vergaberecht, in: NZBau, 2011, S. 577 – 583.
- Dalpé, R. (1994), Effects of government procurement on industrial innovation, in: Technology in Society, 16, 1994, 1, S. 65-83.
- Dalpé, R./DeBresson, C./Xiaoping, H. (1992), The public sector as first user of innovations, in: Research Policy, 21, 1992, 3, S. 251-263.
- Döring, N./Bortz, J. (2016), Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften, 5. Auflage, Berlin 2016.
- Edler, J./Georghiou, L. (2007), Public procurement and innovation - Resurrecting the demand side, in: Research Policy, 36, 2007, 7, S. 949-963.
- Edquist, C./Zabala-Iturriagagoitia, J.M. (2012), Public Procurement for Innovation as mission-oriented innovation policy, in: Research Policy, 41, 2012, 10, S. 1757-1769.
- EFI (2013): Gutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands, im Internet: http://www.e-fi.de/fileadmin/Gutachten/EFI_2013_Gutachten_deu.pdf (Zugriff am 22.06.2017).

- Eßig, M. (2017), Lebenszykluskosten in der öffentlichen Beschaffung, in: Vergabe Fokus (in Veröffentlichung)
- Eßig, M./Dorobek, S./Glas, A./Leuger, S. (2009), Public Procurement in Germany, in: Thai, K.V. (Hrsg.), International Handbook of Public Procurement, S. 307-322.
- Europäische Kommission (2006): Pre-Commercial Procurement of innovation. A missing link in the european innovation cycle, im Internet: ftp://ftp.cordis.europa.eu/pub/ist/docs/pre-commercial_procurement_of_innovation.pdf (Zugriff am 22.06.2017).
- Europäische Kommission (2010), Exploring Public Procurement as a strategic Innovation Policy Mix Instrument, im Internet: <http://de.koinno-bmwi.de/information/publikationen/exploring-public-procurement-as-a-strategic-innovation-policy-mix-instrument> (Zugriff am 22.06.2017).
- Europäische Kommission (2010), Public Procurement Indicators 2009, im Internet: http://www.forum-vergabe.de/fileadmin/user_upload/Downloads/Indicators_Public_Procurement_2009-2014.pdf (Zugriff am 22.06.2017).
- Europäische Kommission (2011), Public Procurement Indicators 2010, im Internet: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15453/attachments/1/translations/en/renditions/pdf> (Zugriff am 22.06.2017).
- Europäische Kommission (2012), Public Procurement Indicators 2011, im Internet: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15454/attachments/1/translations/en/renditions/native> (Zugriff am 22.06.2017).
- Europäische Kommission (2014): Innovation Procurement - The power of the public purse, im Internet: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/innovation-procurement-power-public-purse> (Zugriff am 22.06.2017).
- Europäische Kommission (2015), Public Procurement Indicators 2013, im Internet: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/11022/attachments/1/translations/en/renditions/native> (Zugriff am 22.06.2017).
- Europäische Kommission (2016), Public Procurement Indicators 2014, im Internet: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15421/attachments/1/translations/en/renditions/native> (Zugriff am 22.06.2017).
- Europäische Kommission (2016), Public Procurement Indicators 2015, im Internet: http://www.aanbestedingsrecht.org/project/userfiles/aanbestedingscijfers_2015.pdf (Zugriff am 22.06.2017).
- Europe Economics (2006), Evaluation of Public Procurement Directives, im Internet: <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15449/attachments/1/translations/en/renditions/native> (Zugriff am 22.06.2017).

- Falck, O./Wiederhold, S. (2013), Nachfrageorientierte Innovationspolitik, im Internet: http://www.e-fi.de/fileadmin/Innovationsstudien_2013/StuDIS_12_2013_ifo.pdf (Zugriff am 22.06.2017).
- Fraunhofer (2005): Innovation and Public Procurement - Review of Issues at Stake, im Internet: https://cordis.europa.eu/innovation-policy/studies/pdf/full_study.pdf (Zugriff am 22.06.2017).
- Georghiou, L./Edler, J./Uyarra, E./Yeow, J. (2014), Policy instruments for public procurement of innovation: Choice, design and assessment, in: Technological Forecasting and Social Change, 86, 2014, S. 1-12.
- GHK (2010), Evaluation of SMEs' access to public procurement markets in the EU, im Internet: <http://ec.europa.eu/smart-regulation/evaluation/search/download.do;jsessionid=ICF8TT1Nfy2MJwBDWQC1Jx8g8rXtjwDlhK1vqn8M1f32kY-bpfBXQ!1601440011?documentId=4289> (Zugriff am 22.06.2017).
- Glas, A. H./Schaupp, M./Eßig, M. (2017), An organizational perspective on the implementation of strategic goals in public procurement, in: Journal of Public Procurement, 17, 2017, 4, S. 459-492.
- Hauschildt, J. (2003), Innovationsmanagement, 2. Auflage, München 1993.
- Karjalainen, K./Kempainen, K. (2008), The involvement of small- and medium-sized enterprises in public procurement: Impact of resource perceptions, electronic systems and enterprise size, in: Journal of Purchasing & Supply Management, 14, 2008, S. 230–240.
- Kautsch, M./Lichon, M./Whyles, Gaynor (2015), Tools of innovative public procurement in health care in Poland, in: Innovation: The European Journal of Social Science Research, 28, 2015, 3, S. 312–323.
- Knutsson, H./Thomasson, A. (2013), Innovation special issue: Innovation in the public procurement process, in: Public Management Review, S. 1-14.
- KOINNO (2016), Ermittlung des innovationsrelevanten Beschaffungsvolumens des öffentlichen Sektors als Grundlage für eine innovative öffentliche Beschaffung, im Internet: http://de.koinno-bmwi.de/system/publications/files/000/000/373/original/Ermittlung_des_innovationsrelevanten_Beschaffungsvolumens_des_%C3%B6ffentlich...%283%29.pdf?1476092561 (Zugriff am 22.06.2017).
- Myoken, Y. (2010), Demand-orientated policy on leading-edge industry and technology, in: International Journal of Technology Management, 49, 2010, 1, S. 196-219.

- Nicholas, C./Fruhmann, M. (2014), Small and medium-sized enterprises policies in public procurement: Time for a rethink?, in: Journal of Public Procurement, 14, 2014, 3, S. 328-360.
- OECD (2000), Centralised and Decentralised Public Procurement, in: SIGMA Papers, 29, 2000, S. 1-17.
- OECD (2005), Oslo manual: Guidelines for collecting and interpreting innovation data, 3. Aufl., Paris 2005.
- OECD (2011), Government at a Glance 2011, im Internet: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/4211011e.pdf?expires=1499201817&id=id&ac-cname=quest&checksum=FB8CADFAB016A873EE76C05121FB3A52> (Zugriff am 22.06.2017).
- OECD (2013), Government at a Glance 2013, im Internet: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/4213201e.pdf?expires=1499201799&id=id&ac-cname=quest&checksum=1F741A8708674A9C366A530286652275> (Zugriff am 22.06.2017).
- OECD (2015), Government at a Glance 2015, im Internet: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/4215081e.pdf?expires=1499201777&id=id&ac-cname=quest&checksum=8B94890342AE1D700AA65F6EF4F04812> (Zugriff am 22.06.2017).
- Reijonen, H./Tammi, T./Saastamoinen, J. (2016), SMEs and public sector procurement: Does entrepreneurial orientation make a difference?, in: International Small Business Journal, 2016, S. 1-19.
- Rolfstam, M./Phillips, W./Bakker, E. (2011), Public Procurement of innovations, diffusion and endogenous institutions, in: International Journal of Public Sector Management, 24, 2011, 5, S. 452-468.
- Rothwell, R. (1984), Technology based small firms and regional innovation potential: the role of public procurement, in: Journal of Public Policy, 4, 1984, 4, S. 307-332.
- Schuster, F. (2011), Kommunale Kosten- und Leistungsrechnung: Controllingorientierte Einführung mit Bezügen zum NKF bzw. NKR, 3. Auflage, München 2011.
- Statistisches Bundesamt (2017), Bundesländer, Fläche, Bevölkerungsdichte, im Internet: http://www.statistik-portal.de/Statistik-Portal/de_jb01_jahrtab1.asp (Zugriff am 22.06.2017).
- Stillesjö, S. (1993), Innovative procurement mechanisms for the commercialization of energy-efficient lighting and ventilation products, in: Energy, 18, 1993, 2, S. 219-224.

Uyarra, E./Edler, J./Garcia-Estevez, J./Georghiou, L./Yeow, J. (2014), Barriers to innovation through public procurement: A supplier perspective, in: Technovation, 34, 2014, 10, S. 631-645.

Uyarra, E./Flanagan, K. (2010), Understanding the Innovation Impacts of Public Procurement, in: European Planning Studies, 18, 2010, 1, S. 123-143.

Uyarra, E./Flanagan, K. (2010), Understanding the Innovation Impacts of Public Procurement, in: European Planning Studies, 18, 2010, 1, S. 123-143.

Vahs, D./Brem, A. (2012), Innovationsmanagement: Von der Idee zur erfolgreichen Vermarktung, 4. Aufl., Stuttgart 2012.

Vecchiato, R./Roveda, C. (2014), Foresight for public procurement and regional innovation policy: The case of Lombardy, in: Research Policy, 43, 2014, 2, S. 438-450.

Wegweiser (2009), „Einkäufer Staat“ als Innovationstreiber - Entwicklungspotenziale und Handlungsnotwendigkeiten für eine innovativere Beschaffung im öffentlichen Auftragswesen Deutschlands, im Internet: https://www.vergabe24.de/fileadmin/dateien/Dokumente/Downloads/Studie_Staat_als_Innovationstreiber.pdf (Zugriff am 22.06.2017).

Wegweiser (2010), Jahrbuch Verwaltungsmodernisierung, Berlin 2010.

Deutschland 2010. Berlin: Wegweiser Media & Conferences GmbH Berlin.

Yeow, J./Edler, J. (2012), Innovation Procurement as Projects, in: Journal of Public Procurement, 12, 2012, 4, S. 472-504.

Ziekow, J./Siegel, T. (2007), Flexibilisierung des Vergabeverfahrens? Evaluation des Zweiten Modellversuchs: Befreiung von Vorschriften der VOB/A erster Abschnitt" des Landes Nordrhein-Westfalen. Baden-Baden 2007.

Anhang

Anhang 1: Formular-Vordruck für Auftragsbekanntmachungen ALT



Europäische Union

Veröffentlichung des Supplements zum Amtsblatt der Europäischen Union

2, rue Mercler, 2985 Luxembourg, Luxembourg
E-Mail: ojs@publications.europa.eu

Fax +352 29 29 42 670
Infos und Online-Formulare: <http://sima.peuropa.eu>

Auftragsbekanntmachung

Richtlinie 2004/18/EG

Abschnitt I: Öffentlicher Auftraggeber

I.1) Name, Adressen und Kontaktstelle(n)

Offizielle Bezeichnung:		Nationale Identifikationsnummer: (falls bekannt)
Postanschrift:		
Ort	Postleitzahl:	Land:
Kontaktstelle(n): Zu Händen von:		Telefon:
E-Mail:		Fax:
Internet-Adresse(n): (falls zutreffend) Hauptadresse des öffentlichen Auftraggebers: (URL) Adresse des Beschafferprofils: (URL) Elektronischer Zugang zu Informationen: (URL) Elektronische Einreichung von Angeboten und Teilnahmeanträgen: (URL) <i>Bitte machen Sie ausführlichere Angaben in Anhang A</i>		
Weitere Auskünfte erteilen <input type="radio"/> die oben genannten Kontaktstellen <input type="radio"/> Sonstige (bitte Anhang A.I ausfüllen)		
Ausschreibungs- und ergänzende Unterlagen (einschließlich Unterlagen für den wettbewerblichen Dialog und ein dynamisches Beschaffungssystem) verschicken <input type="radio"/> die oben genannten Kontaktstellen <input type="radio"/> Sonstige (bitte Anhang A.II ausfüllen)		
Angebote oder Teilnahmeanträge sind zu richten an <input type="radio"/> die oben genannten Kontaktstellen <input type="radio"/> Sonstige (bitte Anhang A.II ausfüllen)		

I.2) Art des öffentlichen Auftraggebers

<input type="radio"/> Ministerium oder sonstige zentral- oder bundesstaatliche Behörde einschließlich regionaler oder lokaler Unterabteilungen <input type="radio"/> Agentur/Amt auf zentral- oder bundesstaatlicher Ebene <input type="radio"/> Regional- oder Lokalbehörde <input type="radio"/> Agentur/Amt auf regionaler oder lokaler Ebene	<input type="radio"/> Einrichtung des öffentlichen Rechts <input type="radio"/> Europäische Institution/Agentur oder internationale Organisation <input type="radio"/> Sonstige: (bitte angeben)
---	--

I.3) Haupttätigkeit(en)

<input type="checkbox"/> Allgemeine öffentliche Verwaltung <input type="checkbox"/> Verteidigung <input type="checkbox"/> Öffentliche Sicherheit und Ordnung <input type="checkbox"/> Umwelt <input type="checkbox"/> Wirtschaft und Finanzen <input type="checkbox"/> Gesundheit	<input type="checkbox"/> Wohnungswesen und kommunale Einrichtungen <input type="checkbox"/> Sozialwesen <input type="checkbox"/> Freizeit, Kultur und Religion <input type="checkbox"/> Bildung <input type="checkbox"/> Sonstige: (bitte angeben)
--	--

I.4) Auftragsvergabe im Auftrag anderer öffentlicher Auftraggeber

Der öffentliche Auftraggeber beschafft im Auftrag anderer öffentlicher Auftraggeber: <input type="radio"/> ja <input type="radio"/> nein (falls ja, weitere Angaben zu diesen öffentlichen Auftraggebern bitte in Anhang A)
--

Abschnitt II Auftragsgegenstand

II.1) Beschreibung

II.1.1) Bezeichnung des Auftrags durch den öffentlichen Auftraggeber: 		
II.1.2) Art des Auftrags und Ort der Ausführung, Lieferung bzw. Dienstleistung <i>(bitte nur eine Kategorie – Bauleistung, Lieferung oder Dienstleistung – auswählen, und zwar die, die dem Auftrags- oder Beschaffungsgegenstand am ehesten entspricht)</i>		
<input type="radio"/> Bauauftrag	<input type="radio"/> Lieferauftrag	<input type="radio"/> Dienstleistungen
<input type="checkbox"/> Ausführung <input type="checkbox"/> Planung und Ausführung <input type="checkbox"/> Erbringung einer Bauleistung, gleichgültig mit welchen Mitteln, gemäß den vom öffentlichen Auftraggeber genannten Erfordernissen	<input type="radio"/> Kauf <input type="radio"/> Leasing <input type="radio"/> Miete <input type="radio"/> Mietkauf <input type="radio"/> Eine Kombination da von	Dienstleistungskategorie Nr: [] [] <i>Zu Dienstleistungskategorien siehe Anhang C!</i>
Hauptort der Ausführung, Lieferung oder Dienstleistungserbringung:		
NUTS-Code [] [] [] [] [] NUTS-Code [] [] [] [] []		NUTS-Code [] [] [] [] [] NUTS-Code [] [] [] [] []
II.1.3) Angaben zum öffentlichen Auftrag, zur Rahmenvereinbarung oder zum dynamischen Beschaffungssystem (DBS) <input type="checkbox"/> Die Bekanntmachung betrifft einen öffentlichen Auftrag <input type="checkbox"/> Die Bekanntmachung betrifft den Abschluss einer Rahmenvereinbarung <input type="checkbox"/> Die Bekanntmachung betrifft den Aufbau eines dynamischen Beschaffungssystems (DBS)		
II.1.4) Angaben zur Rahmenvereinbarung (falls zutreffend) <input type="radio"/> Rahmenvereinbarung mit mehreren Wirtschaftsteilnehmern <input type="radio"/> Rahmenvereinbarung mit einem einzigen Wirtschaftsteilnehmer Anzahl [] [] [] <i>oder</i> <i>(falls zutreffend) Höchstzahl [] [] [] der an der geplanten Rahmenvereinbarung Beteiligten</i>		
Laufzeit der Rahmenvereinbarung Laufzeit in Jahren: [] [] oder in Monaten: [] [] [] Begründung, falls die Laufzeit der Rahmenvereinbarung vier Jahre übersteigt:		
Geschätzter Gesamtauftragswert über die Gesamtlaufzeit der Rahmenvereinbarung (falls zutreffend, in Zahlen) Geschätzter Wert ohne MwSt: [] Währung: [] [] [] <i>oder</i> Spanne von [] bis [] Währung: [] [] [] Periodizität und Wert der zu vergebenden Aufträge: <i>(falls bekannt)</i>		
II.1.5) Kurze Beschreibung des Auftrags oder Beschaffungsvorhabens: 		

Abschnitt III: Rechtliche, wirtschaftliche, finanzielle und technische Angaben

III.1) Bedingungen für den Auftrag

III.1.1) Geforderte Kautionen und Sicherheiten: <i>(falls zutreffend)</i>
III.1.2) Wesentliche Finanzierungs- und Zahlungsbedingungen und/oder Verweis auf die maßgeblichen Vorschriften:
III.1.3) Rechtsform der Bietergemeinschaft, an die der Auftrag vergeben wird: <i>(falls zutreffend)</i>
III.1.4) Sonstige besondere Bedingungen <i>(falls zutreffend)</i> Für die Ausführung des Auftrags gelten besondere Bedingungen <input type="radio"/> ja <input type="radio"/> nein <i>(falls ja)</i> Darlegung der besonderen Bedingungen:

III.2) Teilnahmebedingungen

III.2.1) Persönliche Lage des Wirtschaftsteilnehmers sowie Auflagen hinsichtlich der Eintragung in einem Berufs- oder Handelsregister	
Angaben und Formalitäten, die erforderlich sind, um die Einhaltung der Auflagen zu überprüfen:	
III.2.2) Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit	
Angaben und Formalitäten, die erforderlich sind, um die Einhaltung der Auflagen zu überprüfen:	Möglich erweise geforderte Mindeststandards: <i>(falls zutreffend)</i>

III.2.3) Technische Leistungsfähigkeit	
Angaben und Formalitäten, die erforderlich sind, um die Einhaltung der Auflagen zu überprüfen:	Möglicherweise geforderte Mindeststandards: <i>(falls zutreffend)</i>
III.2.4) Angaben zu vorbehaltenen Aufträgen <i>(falls zutreffend)</i> <input type="checkbox"/> Der Auftrag ist geschützten Werkstätten vorbehalten <input type="checkbox"/> Die Auftragsausführung ist auf Programme für geschützte Beschäftigungsverhältnisse beschränkt	

III.3) Besondere Bedingungen für Dienstleistungsaufträge

III.3.1) Angaben zu einem besonderen Berufsstand Die Erbringung der Dienstleistung ist einem besonderen Berufsstand vorbehalten <input type="radio"/> ja <input type="radio"/> nein <i>(falls ja) Verweis auf die einschlägige Rechts- oder Verwaltungsvorschrift:</i>
III.3.2) Für die Erbringung der Dienstleistung verantwortliches Personal Juristische Personen müssen die Namen und die beruflichen Qualifikationen der Personen angeben, die für die Erbringung der Dienstleistung verantwortlich sind. <input type="radio"/> ja <input type="radio"/> nein

Anhang 2: Formular-Vordruck für Auftragsbekanntmachungen NEU



Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Union

Infos und Online-Formulare: <http://simap.ted.europa.eu>

Auftragsbekanntmachung

Richtlinie 2014/24/EU

Abschnitt I: Öffentlicher Auftraggeber

I.1) Name und Adressen ¹ (alle für das Verfahren verantwortlichen öffentlichen Auftraggeber angeben)

Offizielle Bezeichnung:		Nationale Identifikationsnummer: ²	
Postanschrift:			
Ort:	NUTS-Code:	Postleitzahl:	Land:
Kontaktstelle(n):		Telefon:	
E-Mail		Fax	
Internet-Adresse(n)			
Hauptadresse: (URL)			
Adresse des Beschafferprofils: (URL)			

I.2) Gemeinsame Beschaffung

<input type="checkbox"/> Der Auftrag betrifft eine gemeinsame Beschaffung Im Falle einer gemeinsamen Beschaffung, an der verschiedene Länder beteiligt sind – geltendes nationales Beschaffungsrecht:
<input type="checkbox"/> Der Auftrag wird von einer zentralen Beschaffungsstelle vergeben

I.3) Kommunikation

<input type="radio"/> Die Auftragsunterlagen stehen für einen uneingeschränkten und vollständigen direkten Zugang gebührenfrei zur Verfügung unter: (URL) <input type="radio"/> Der Zugang zu den Auftragsunterlagen ist eingeschränkt. Weitere Auskünfte sind erhältlich unter: (URL)
Weitere Auskünfte erteilen/erteilt <input type="radio"/> die oben genannten Kontaktstellen <input type="radio"/> folgende Kontaktstelle: (weitere Anschrift angeben)
Angebote oder Teilnahmeanträge sind einzureichen <input type="checkbox"/> elektronisch via: (URL) <input type="radio"/> an die oben genannten Kontaktstellen <input type="radio"/> an folgende Anschrift: (weitere Anschrift angeben)
<input type="checkbox"/> Im Rahmen der elektronischen Kommunikation ist die Verwendung von Instrumenten und Vorrichtungen erforderlich, die nicht allgemein verfügbar sind. Ein uneingeschränkter und vollständiger direkter Zugang zu diesen Instrumenten und Vorrichtungen ist gebührenfrei möglich unter: (URL)

I.4) Art des öffentlichen Auftraggebers

<input type="radio"/> Ministerium oder sonstige zentral- oder bundesstaatliche Behörde einschließlich regionaler oder lokaler Unterabteilungen <input type="radio"/> Agentur/Amt auf zentral- oder bundesstaatlicher Ebene <input type="radio"/> Regional- oder Kommunalbehörde	<input type="radio"/> Agentur/Amt auf regionaler oder lokaler Ebene <input type="radio"/> Einrichtung des öffentlichen Rechts <input type="radio"/> Europäische Institution/Agentur oder internationale Organisation <input type="radio"/> Andere:
---	---

I.5) Haupttätigkeit(en)

<input type="radio"/> Allgemeine öffentliche Verwaltung <input type="radio"/> Verteidigung <input type="radio"/> Öffentliche Sicherheit und Ordnung <input type="radio"/> Umwelt <input type="radio"/> Wirtschaft und Finanzen <input type="radio"/> Gesundheit	<input type="radio"/> Wohnungswesen und kommunale Einrichtungen <input type="radio"/> Sozialwesen <input type="radio"/> Freizeit, Kultur und Religion <input type="radio"/> Bildung <input type="radio"/> Andere Tätigkeit:
--	---

Abschnitt III: Rechtliche, wirtschaftliche, finanzielle und technische Angaben

III.1) Teilnahmebedingungen

III.1.1) Befähigung zur Berufsausübung einschließlich Auflagen hinsichtlich der Eintragung in einem Berufs- oder Handelsregister Auflistung und kurze Beschreibung der Bedingungen:
III.1.2) Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit <input type="checkbox"/> Eignungskriterien gemäß Auftragsunterlagen Auflistung und kurze Beschreibung der Eignungskriterien: Möglicherweise geforderte Mindeststandards: ²
III.1.3) Technische und berufliche Leistungsfähigkeit <input type="checkbox"/> Eignungskriterien gemäß Auftragsunterlagen Auflistung und kurze Beschreibung der Eignungskriterien: Möglicherweise geforderte Mindeststandards: ²
III.1.5) Angaben zu vorbehaltenen Aufträgen ² <input type="checkbox"/> Der Auftrag ist geschützten Werkstätten und Wirtschaftsteilnehmern vorbehalten, deren Ziel die soziale und berufliche Integration von Menschen mit Behinderungen oder von benachteiligten Personen ist <input type="checkbox"/> Die Auftragsausführung ist auf Programme für geschützte Beschäftigungsverhältnisse beschränkt

III.2) Bedingungen für den Auftrag ²

III.2.1) Angaben zu einem besonderen Berufsstand (nur für Dienstleistungsaufträge) <input type="checkbox"/> Die Erbringung der Dienstleistung ist einem besonderen Berufsstand vorbehalten Verweis auf die einschlägige Rechts- oder Verwaltungsvorschrift:
III.2.2) Bedingungen für die Ausführung des Auftrags:
III.2.3) Für die Ausführung des Auftrags verantwortliches Personal <input type="checkbox"/> Verpflichtung zur Angabe der Namen und beruflichen Qualifikationen der Personen, die für die Ausführung des Auftrags verantwortlich sind

Abschnitt VI: Weitere Angaben

VI.1) Angaben zur Wiederkehr des Auftrags

Dies ist ein wiederkehrender Auftrag ja nein
Voraussichtlicher Zeitpunkt weiterer Bekanntmachungen: ²

VI.2) Angaben zu elektronischen Arbeitsabläufen

- Aufträge werden elektronisch erteilt
 Die elektronische Rechnungsstellung wird akzeptiert
 Die Zahlung erfolgt elektronisch

VI.3) Zusätzliche Angaben: ²

--

VI.4) Rechtsbehelfsverfahren/Nachprüfungsverfahren

VI.4.1) Zuständige Stelle für Rechtsbehelfs-/Nachprüfungsverfahren

Offizielle Bezeichnung:

Postanschrift:

Ort:

Postleitzahl:

Land:

E-Mail:

Telefon:

Internet-Adresse: (URL)

Fax:

VI.4.2) Zuständige Stelle für Schlichtungsverfahren ²

Offizielle Bezeichnung:

Postanschrift:

Ort:

Postleitzahl:

Land:

E-Mail:

Telefon:

Internet-Adresse: (URL)

Fax:

VI.4.3) Einlegung von Rechtsbehelfen

Genauere Angaben zu den Fristen für die Einlegung von Rechtsbehelfen:

VI.4.4) Stelle, die Auskünfte über die Einlegung von Rechtsbehelfen erteilt ²

Offizielle Bezeichnung:

Postanschrift:

Ort:

Postleitzahl:

Land:

E-Mail:

Telefon:

Internet-Adresse: (URL)

Fax:

VI.5) Tag der Absendung dieser Bekanntmachung: (TT/MM/JJJJ)

Anhang 3: Ausschreibungen mit Anwendung der Innovationspartnerschaft (2016)

ABI/S S151
06/08/2016
272954-2016-DE

-- Lieferungen - Auftragsbekanntmachung - Innovationspartnerschaft

1 / 8

Diese Bekanntmachung auf der TED-Website: <http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:272954-2016:TEXT:DE:HTML>

Deutschland-Kiel: Eisenbahnpersonenwagen 2016/S 151-272954

Auftragsbekanntmachung

Lieferauftrag

Richtlinie 2014/24/EU

Abschnitt I: Öffentlicher Auftraggeber

I.1) **Name und Adressen**

Land Schleswig-Holstein, Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Technologie, vertreten durch die Nahverkehrsverbund Schleswig-Holstein GmbH (NAH.SH GmbH)

Raiffeisenstraße 1

Kiel

24103

Deutschland

Kontaktstelle(n): Frau Esther van Engelshoven

Telefon: +49 43166019-10

E-Mail: SH-XMU@nah.sh

Fax: +49 43166019-19

NUTS-Code: DEF0

Internet-Adresse(n):

Hauptadresse: <http://www.landesregierung.schleswig-holstein.de>

Adresse des Beschafferprofils: <http://www.nah.sh>

I.2) **Gemeinsame Beschaffung**

I.3) **Kommunikation**

Die Auftragsunterlagen stehen für einen uneingeschränkten und vollständigen direkten Zugang gebührenfrei zur Verfügung unter: www.nah.sh/vergabeverfahren/xmu

Weitere Auskünfte erteilen/erteilt die oben genannten Kontaktstellen

Angebote oder Teilnahmeanträge sind einzureichen an die oben genannten Kontaktstellen

I.4) **Art des öffentlichen Auftraggebers**

Regional- oder Kommunalbehörde

I.5) **Haupttätigkeit(en)**

Andere Tätigkeit: Schienenpersonennahverkehr

Abschnitt II: Gegenstand

II.1) **Umfang der Beschaffung**

II.1.1) **Bezeichnung des Auftrags:**

Innovative Triebzüge für Schleswig-Holstein.

II.1.2) **CPV-Code Hauptteil**

34622200

II.1.3) **Art des Auftrags**

Lieferauftrag

06/08/2016 S151
<http://ted.europa.eu/TED>

-- Lieferungen - Auftragsbekanntmachung - Innovationspartnerschaft
Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Union

1 / 8

II.1.4) Kurze Beschreibung:

Lieferung von Triebzügen mit elektrischem Antriebsstrang zum Einsatz im Schienenpersonennahverkehr (SPNV) in Schleswig-Holstein und deren langfristige Instandhaltung („Vergabe SH-XMU“).

II.1.5) Geschätzter Gesamtwert

II.1.6) Angaben zu den Losen

Aufteilung des Auftrags in Lose: nein

II.2) Beschreibung

II.2.1) Bezeichnung des Auftrags:

II.2.2) Weitere(r) CPV-Code(s)

II.2.3) Erfüllungsort

NUTS-Code: DEF0

Hauptort der Ausführung:

Schleswig-Holstein.

II.2.4) Beschreibung der Beschaffung:

Entwicklung, Herstellung und Lieferung sowie langfristige Instandhaltung von Triebzügen mit elektrischem Antriebsstrang, die im Schienenpersonennahverkehr (SPNV) zunächst auf überwiegend nicht elektrifizierten Bahnstrecken in Schleswig-Holstein eingesetzt werden sollen.

Die Fahrzeuge werden – nach Durchführung separater Vergabeverfahren – den Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) für die Dauer des jeweiligen Verkehrsvertrages für die Erbringung von SPNV-Leistungen zur Verfügung gestellt werden.

Der Auftraggeber behält sich vor, eine Fahrzeugpoolgesellschaft zu gründen oder eine Leasinggesellschaft oder bestehende Landesgesellschaft zu beauftragen, welche Eigentümer der Fahrzeuge und ggf. Vertragspartner der hier vergebenen bzw. von Teilen der hier vergebenen Leistungen wird. Soweit der Auftraggeber einen Dritten benennt, der Vertragspartner für die hier vergebenen Leistungen bzw. von Teilen der hier vergebenen Leistungen wird, stellt der Auftraggeber sicher, dass der Dritte sich vertraglich verpflichtet in den Liefervertrag einzutreten und hierzu die notwendige Leistungsfähigkeit aufweist. Die Umsetzbarkeit dieses Verfahrens soll im Rahmen der Verhandlungen erörtert werden.

Der Auftraggeber erwägt den Hersteller über die gesamte oder über Teile der Vertragslaufzeit in die Fahrzeugfinanzierung einzubeziehen. Das Land erwägt weiterhin, zur Erleichterung der Finanzierung eine Kapitaldienstgarantie auszusprechen. Die Umsetzbarkeit dieses Verfahrens soll im Rahmen der Verhandlungen erörtert werden.

Der gesamte Fahrzeugbedarf einschließlich Reserve beläuft sich auf ca. 52 Fahrzeuge (auf Basis der heutigen Fahrzeuggröße mit 125 Sitzplätzen) zuzüglich weiterer Kapazitäten für mögliche Angebotsausweitungen und Nachfragesteigerungen. Die Sitzplatzkapazitäten der einzelnen Triebzüge können Gegenstand der Verhandlungen sein.

Die zu liefernden Triebzüge müssen die in den Vergabeunterlagen, Teil I beschriebenen grundlegenden Anforderungen erfüllen, ebenso sind die grundlegenden Anforderungen an die Instandhaltung dort benannt.

Die Ausgestaltung des Antriebs, einschließlich der Anforderungen an die Energieversorgung und Energiespeicherung einschließlich der dazu jeweils stationären Anlagen werden Gegenstand der Verhandlungen sein, ebenso die Ausgestaltung der weiteren Fahrzeuganforderungen.

Der Auftraggeber strebt eine Auslieferung der Fahrzeuge im Zeitraum von 2021 bis 2024 an. Die Auslieferung kann dabei schrittweise erfolgen. Die Einlösung von Lieferoptionen verlängert die Laufzeit. Die Instandhaltung soll voraussichtlich über mindestens 19 Jahre erfolgen. Die Auslieferungszeitpunkte und Stückelung der Lieferung sowie die Dauer der Instandhaltung sind Gegenstand der Verhandlungen.

Der Auftragnehmer hat für die jeweiligen Phasen der Entwicklung und Leistungserbringung geeignete Sicherheitsleistungen einzubringen.

- II.2.5) **Zuschlagskriterien**
Der Preis ist nicht das einzige Zuschlagskriterium; alle Kriterien sind nur in den Beschaffungsunterlagen aufgeführt
- II.2.6) **Geschätzter Wert**
- II.2.7) **Laufzeit des Vertrags, der Rahmenvereinbarung oder des dynamischen Beschaffungssystems**
Beginn: 12/12/2021
Ende: 16/12/2040
Dieser Auftrag kann verlängert werden: nein
- II.2.9) **Angabe zur Beschränkung der Zahl der Bewerber, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden**
- II.2.10) **Angaben über Varianten/Alternativangebote**
Varianten/Alternativangebote sind zulässig: nein
- II.2.11) **Angaben zu Optionen**
Optionen: ja
Beschreibung der Optionen:
1. Lieferoptionen bis 2028 für weitere Triebzüge gleicher Ausführung sowie Instandhaltung der weiteren Triebzüge im Rahmen des Instandhaltungsvertrages. Die genaue Festlegung der Anzahl von Triebzügen je Lieferoption ist Gegenstand der Verhandlungen.
2. Umrüstung von Triebzügen auf CO2 freien Betrieb (sofern nicht von Beginn an gegeben).
3. Umrüstung von Triebzügen für den Einsatz auf ausschließlich elektrifizierten Strecken.
Die Optionen können Gegenstand der Verhandlungen sein.
- II.2.12) **Angaben zu elektronischen Katalogen**
- II.2.13) **Angaben zu Mitteln der Europäischen Union**
Der Auftrag steht in Verbindung mit einem Vorhaben und/oder Programm, das aus Mitteln der EU finanziert wird: nein
- II.2.14) **Zusätzliche Angaben**

Abschnitt III: Rechtliche, wirtschaftliche, finanzielle und technische Angaben

- III.1) **Teilnahmebedingungen**
- III.1.1) **Befähigung zur Berufsausübung einschließlich Auflagen hinsichtlich der Eintragung in einem Berufs- oder Handelsregister**
Auflistung und kurze Beschreibung der Bedingungen:
Bewerbergemeinschaften müssen gesamtschuldnerisch haften und einen bevollmächtigten Vertreter benennen. Von der Teilnahme am Vergabeverfahren werden Unternehmen unter den in § 123 GWB genannten Voraussetzungen ausgeschlossen bzw. können unter den in §124 GWB genannten Voraussetzungen ausgeschlossen werden, es sei denn, der Bewerber oder Bieter hat ausreichende Selbstreinigungsmaßnahmen gemäß § 125 GWB ergriffen. Von der Teilnahme am Vergabeverfahren können des weiteren Unternehmen ausgeschlossen werden, die keine ausreichende wirtschaftliche oder finanzielle Leistungsfähigkeit (siehe Ziff. III.1.2)) oder keine ausreichende technische oder berufliche Leistungsfähigkeit (siehe Ziff. III.1.3)) nachweisen. Soweit sich ein Bewerber oder Bieter im Hinblick auf die erforderliche wirtschaftliche und finanzielle oder die technische und berufliche Leistungsfähigkeit die Kapazitäten eines anderen Unternehmens in Anspruch nimmt und dieses das entsprechende Eignungskriterium nicht erfüllt oder bei dem zwingende Ausschlussgründe nach

§ 123 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen vorliegen, wird der Auftraggeber vom Bewerber oder Bieter verlangen dieses zu ersetzen. Der Auftraggeber kann vom Bewerber oder Bieter verlangen ein entsprechendes Unternehmen, bei dem fakultative Ausschlussgründe nach § 124 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen vorliegen, zu ersetzen. Der Auftraggeber wird dem Bewerber oder Bieter dafür eine Frist setzen. Die Regelungen dieses Absatzes gelten auf für Bewerber- und Bietergemeinschaften.

Nachweise:

Der Bewerber hat nachzuweisen, dass die in § 123 GWB genannten zwingenden Ausschlussgründe und die in § 124 GBW genannten fakultativen Ausschlussgründe nicht vorliegen.

Als vorläufigen Beleg der Eignung und des Nichtvorliegens von Ausschlussgründen akzeptiert der öffentliche Auftraggeber die Vorlage einer Einheitlichen Europäischen Eigenerklärung nach § 50 VgV. Bei Vorlage einer Einheitlichen Europäischen Eigenerklärung durch den Bewerber gelten die Regelungen des § 50 VgV.

Als ausreichenden Beleg dafür, dass die in § 123 Absatz 1 bis 3 GWB genannten Ausschlussgründe auf den Bewerber nicht zutreffen, erkennt der Auftraggeber einen Auszug aus einem einschlägigen Register, insbesondere ein Führungszeugnis aus dem Bundeszentralregister oder, in Ermangelung eines solchen, eine gleichwertige Bescheinigung einer zuständigen Gerichts- oder Verwaltungsbehörde des Herkunftslandes oder des Niederlassungsstaates des Bewerbers an.

Als ausreichenden Beleg dafür, dass die in § 123 Absatz 4 und § 124 Absatz 1 Nummer 2 GWB genannten Ausschlussgründe auf den Bewerber nicht zutreffen, erkennt der öffentliche Auftraggeber eine von der zuständigen Behörde des Herkunftslandes oder des Niederlassungsstaates des Bewerbers ausgestellte Bescheinigung an.

Werden Urkunden oder Bescheinigungen nach den vorstehenden Absätzen von dem Herkunftsland oder dem Niederlassungsstaat des Bewerbers nicht ausgestellt oder werden darin nicht alle Ausschlussgründe nach § 123 Absatz 1 bis 4 sowie § 124 Absatz 1 Nummer 2 GWB erwähnt, so können sie durch eine Versicherung an Eides statt ersetzt werden. In den Staaten, in denen es keine Versicherung an Eides statt gibt, darf die Versicherung an Eides statt durch eine förmliche Erklärung ersetzt werden, die ein Vertreter des betreffenden Unternehmens vor einer zuständigen Gerichts- oder Verwaltungsbehörde, einem Notar oder einer dazu bevollmächtigten Berufs- oder Handelsorganisation des Herkunftslandes oder des Niederlassungsstaates des Bewerbers abgibt.

Der Bewerber hat eine Eigenerklärung in der Form einer selbst verfassten Erklärung oder durch Vorlage der Einheitlichen Europäischen Eigenerklärung abzugeben, aus der hervorgeht, ob die in § 124 Absatz 1 Nummer 1 und 3 bis 7 GWB genannten Ausschlussgründe auf den Bewerber zutreffen. Der Auftraggeber kann hierzu ergänzende Nachweise fordern.

III.1.2) **Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit**

Auflistung und kurze Beschreibung der Eignungskriterien:

Angabe über den Gesamtumsatz des Unternehmens bzw. bei Bewerbergemeinschaften der Konsortialführer der letzten 3 Jahre.

Möglicherweise geforderte Mindeststandards:

Der Gesamtumsatz des Unternehmens (einschließlich der Umsätze von konsolidierten Gesellschaften) beträgt jährlich mindestens 100 000 000 EUR im Durchschnitt der letzten 3 Jahre.

III.1.3) **Technische und berufliche Leistungsfähigkeit**

Auflistung und kurze Beschreibung der Eignungskriterien:

Die folgenden Anforderungen müssen im Falle einer Bewerbergemeinschaft durch die Bewerbergemeinschaft insgesamt erfüllt sein. Für die Beurteilung der technischen Leistungsfähigkeit einer Bewerbergemeinschaft wird die Bewerbergemeinschaft als Ganzes beurteilt. Es ist daher ausreichend, wenn mindestens ein Mitglied der Bewerbergemeinschaft die geforderten Erklärungen und Nachweise erbringt.

Im Rahmen des Nachweises der Eignung sollen angegeben werden:

1. Nachweis der Fachkunde und Erfahrung in der Zulassung, Herstellung und oder Inbetriebsetzung von Triebzügen mit Angabe von Referenzen (Lieferjahre 2008 bis 2016).
2. Nachweis der Verfügbarkeit über geeignete technische und infrastrukturelle Einrichtungen (z. B. Anzahl Gleise statische Inbetriebsetzung, dynamische Inbetriebnahme und Fahrerprobung) sowie des dazu notwendigen Fachpersonals, um die Triebzüge fristgerecht in Betrieb setzen zu können;
3. Nachweis der Fachkunde und Erfahrung in der Instandhaltung und Instandsetzung von angetrieben Schienenfahrzeugen. Entsprechend den vier ECM Funktionsebenen (Vorhaltung Instandhaltungsmanagement, Instandhaltungsentwicklung, Flottenmanagement, Instandhaltungserbringung) ist je Referenzbeispiel darzustellen, welche Aufgaben und Verantwortungen vom Hersteller unmittelbar selbst wahrgenommen werden.
4. Nachweis der Fachkunde über bereits erfolgreich durchgeführte Fahrzeugprojekte mit innovativen Lösungen (Lieferjahre 2008 bis 2016).
5. Nachweis über ausreichende Ressourcen im Bereich Entwicklung zur Durchführung von innovativen Fahrzeugprojekten.

Beabsichtigt der Bewerber im Hinblick auf die erforderliche die technische und berufliche Leistungsfähigkeit die Kapazitäten anderer Unternehmen in Anspruch zu nehmen, muss er nachweisen, dass ihm die für den Auftrag erforderlichen Mittel tatsächlich zur Verfügung stehen werden, indem er beispielsweise eine entsprechende Verpflichtungserklärung (dieser Unternehmen vorlegt. Diese Möglichkeit besteht unabhängig von der Rechtsnatur der zwischen dem Bewerber und den anderen Unternehmen bestehenden Verbindungen. Die unter Abschnitt III.1) genannten Nachweise und Erklärungen müssen in diesem Fall für das andere Unternehmen mit dem Teilnahmeantrag insoweit vorgelegt werden, als sich ein Bewerber / eine Bewerbergemeinschaft zum Nachweis der Eignung auf diese Ressourcen des anderen Unternehmens beruft. Ein Bewerber kann jedoch im Hinblick auf Nachweise für die erforderliche berufliche Leistungsfähigkeit wie Ausbildungs- und Befähigungsnachweise nach § 46 Absatz 3 Nummer 6 VgV oder die einschlägige berufliche Erfahrung die Kapazitäten anderer Unternehmen nur dann in Anspruch nehmen, wenn diese die Leistung erbringen, für die diese Kapazitäten benötigt werden.

Möglicherweise geforderte Mindeststandards:

Anhand der dargelegten Nachweise muss zu erwarten sein, dass der Bewerber in der Lage ist, den Auftrag zu erfüllen.

- III.1.5) **Angaben zu vorbehaltenen Aufträgen**
- III.2) **Bedingungen für den Auftrag**
- III.2.2) **Bedingungen für die Ausführung des Auftrags:**
- III.2.3) **Für die Ausführung des Auftrags verantwortliches Personal**

Abschnitt IV: Verfahren

- IV.1) **Beschreibung**
- IV.1.1) **Verfahrensart**
Innovationspartnerschaft
- IV.1.3) **Angaben zur Rahmenvereinbarung oder zum dynamischen Beschaffungssystem**
- IV.1.4) **Angaben zur Verringerung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer oder Lösungen im Laufe der Verhandlung bzw. des Dialogs**
- IV.1.6) **Angaben zur elektronischen Auktion**
- IV.1.8) **Angaben zum Beschaffungsübereinkommen (GPA)**
Der Auftrag fällt unter das Beschaffungsübereinkommen: ja

- IV.2) **Verwaltungsangaben**
- IV.2.1) **Frühere Bekanntmachung zu diesem Verfahren**
- IV.2.2) **Schlussstermin für den Eingang der Angebote oder Teilnahmeanträge**
Tag: 09/09/2016
Ortszeit: 12:00
- IV.2.3) **Voraussichtlicher Tag der Absendung der Aufforderungen zur Angebotsabgabe bzw. zur Teilnahme an ausgewählte Bewerber**
- IV.2.4) **Sprache(n), in der (denen) Angebote oder Teilnahmeanträge eingereicht werden können:**
Deutsch
- IV.2.6) **Bindefrist des Angebots**
- IV.2.7) **Bedingungen für die Öffnung der Angebote**

Abschnitt VI: Weitere Angaben

- VI.1) **Angaben zur Wiederkehr des Auftrags**
Dies ist ein wiederkehrender Auftrag: nein
- VI.2) **Angaben zu elektronischen Arbeitsabläufen**
- VI.3) **Zusätzliche Angaben:**
- (1) Die Vergabeunterlagen sind unter folgender Internetadresse abrufbar: www.nah.sh/vergabeverfahren/xmu
- (2) Der Teilnahmeantrag ist 1-fach als Original (Papierfassung) sowie 1-fach in elektronischer Form (CD-ROM) innerhalb der in Abschnitt IV.2.2) genannten Frist in einem verschlossenen Behältnis (Umschlag oder Paket) bei der in Abschnitt I.1) genannten Kontaktstelle einzureichen. Der Teilnahmeantrag ist wie folgt zu kennzeichnen: „Teilnahmeantrag Vergabe SH-XMU – nicht öffnen“. Es werden nur form- und fristgerecht eingehende Teilnahmeanträge berücksichtigt, es sei denn, der Bewerber hat dies nicht zu vertreten (§ 57 Abs. 1 Nr. 1 VgV). Für den Fall von Abweichungen oder Widersprüchen zwischen der Papierfassung und der elektronischen Form des Teilnahmeantrags hat die Papierfassung Vorrang.
- (3) Sofern der Teilnahmeantrag durch eine Bewerbergemeinschaft eingereicht wird, ist mit dem Teilnahmeantrag auch zu erklären, dass durch die Bildung der Bewerbergemeinschaft kein Verstoß gegen Kartellrecht vorliegt (zum Beispiel durch Darlegung der Gründe, die zur Kooperation in der Bewerbergemeinschaft geführt haben). Unternehmen, die sich mehrfach – sei es als einzelnes Unternehmen, Mitglied einer Bewerbergemeinschaft oder Nachunternehmer – an diesem Vergabeverfahren beteiligen, können wegen Verstoßes gegen das Wettbewerbsprinzip ausgeschlossen werden.
- (4) Der Bewerber bzw. die Bewerbergemeinschaft hat im Teilnahmeantrag mitzuteilen, welche Unternehmen im Auftragsfall die Leistungselemente A.) Herstellung und Lieferung der Fahrzeuge und B) Instandhaltung der Fahrzeuge erbringen sollen, sofern diese Leistungen nicht im eigenen Betrieb des Bewerbers bzw. in den eigenen Betrieben der Mitglieder der Bewerbergemeinschaft ausgeführt werden und sich der Bewerber bzw. ein Mitglied der Bewerbergemeinschaft oder die Bewerbergemeinschaft zum Nachweis der Eignung auf diese Unternehmen beruft („Wesentliche Nachunternehmer“)
- (5) Erklärungen und Nachweise sind in deutscher Sprache vorzulegen. Erforderlichenfalls ist neben dem Original eine deutsche Übersetzung der Erklärungen und Nachweise vorzulegen. Der Bewerber / Die Bewerbergemeinschaft trägt die Verantwortung für die korrekte Übersetzung der Erklärungen und Nachweise.
- (6) Eingereichte Unterlagen werden nicht zurückgesandt und gehen – unter Wahrung der Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse – in das Eigentum des Auftraggebers über. Es erfolgt keine Erstattung der Kosten für die Erstellung des Teilnahmeantrages / des Angebotes oder Entschädigung für die Teilnahme am Vergabeverfahren.

(7) Der Bewerber hat, auch nach Beendigung der Angebotsphase, über die ihm bei seiner Tätigkeit bekanntgewordenen geschäftlichen Angelegenheiten des Auftraggebers Verschwiegenheit zu wahren. Er hat hierzu auch die bei der Erstellung und Vorbereitung des Angebotes beschäftigten Mitarbeiter zu verpflichten. Ebenso verpflichtet sich die NAH.SH alle Angebotsunterlagen vertraulich zu behandeln und nicht an Dritte weiterzugeben, es sei denn der Bewerber hat der Weitergabe zugestimmt.

(8) Der Auftraggeber behält sich vor, das Vergabeverfahren aufzuheben, wenn keine wirtschaftlich tragfähige Finanzierung der Fahrzeugbeschaffung gefunden werden kann.

(9) Der Auftraggeber behält sich ferner vor, das Vergabeverfahren aufzuheben, wenn im Ergebnis der Auswertung von indikativen Angeboten sowie der Führung ggf. erforderlicher Aufklärungsgespräche mit hinreichender Sicherheit davon ausgegangen werden kann, dass auch nach der Führung weiterer Vertragsverhandlungen mit den noch im Verfahren befindlichen Bewerbern kein geeignetes technisches Angebot oder kein wirtschaftliches abschließendes verbindliches Angebot eingehen wird.

VI.4) Rechtsbehelfsverfahren/Nachprüfungsverfahren

VI.4.1) Zuständige Stelle für Rechtsbehelfs-/Nachprüfungsverfahren

Vergabekammer bei dem Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Technologie des Landes Schleswig-Holstein
Postfach 7128
Kiel
24171
Deutschland
Telefon: +49 431988-4640
E-Mail: vergabekammer@wimi.landsh.de
Fax: +49 431988-4702
Internet-Adresse: <https://www.schleswig-holstein.de/DE/Themen/V/vergabekammer.html>

VI.4.2) Zuständige Stelle für Schlichtungsverfahren

VI.4.3) Einlegung von Rechtsbehelfen

Genauere Angaben zu den Fristen für die Einlegung von Rechtsbehelfen:

Gemäß § 160 Abs. 3 Satz 1 Nr. 4 GWB ist ein Antrag auf Einleitung eines Nachprüfungsverfahrens nur innerhalb von 15 Kalendertagen nach Eingang der Mitteilung des Auftraggebers, einer Rüge nicht abhelfen zu wollen, zulässig. Ein Antrag auf Einleitung eines Nachprüfungsverfahrens ist außerdem nur dann zulässig, wenn der Antragsteller den geltend gemachten Verstoß gegen Vergabevorschriften vor Einreichen des Nachprüfungsantrags erkannt und gegenüber dem Auftraggeber innerhalb einer Frist von 10 Kalendertagen gerügt hat; der Ablauf der Frist nach § 134 Abs. 2 GWB bleibt unberührt (§ 160 Abs. 3 Satz 1 Nr. 1 GWB). Ein Antrag auf Einleitung eines Nachprüfungsverfahrens ist außerdem nur dann zulässig, wenn der Antragsteller den geltend gemachten Verstoß gegen Vergabevorschriften, der aufgrund der Bekanntmachung erkennbar war, spätestens bis zum Ablauf der in der Bekanntmachung benannten Frist zur Bewerbung gerügt hat (§ 160 Abs. 3 Satz 1 Nr. 2 GWB). Ein Antrag auf Einleitung eines Nachprüfungsverfahrens ist außerdem nur dann zulässig, wenn der Antragsteller den geltend gemachten Verstoß gegen Vergabevorschriften, der erst in den verhandelten Vergabeunterlagen erkennbar war, spätestens bis zum Ablauf der in weiteren Verfahrensbriefen noch zu benennenden Frist zur Angebotsabgabe gerügt hat (§ 160 Abs. 3 Satz 1 Nr. 3 GWB). Auf die Frist gemäß § 135 Abs. 2 Satz 2 GWB zur Geltendmachung der Unwirksamkeit des Vertrages von 30 Kalendertagen nach Veröffentlichung der Bekanntmachung der Auftragsvergabe im Amtsblatt der Europäischen Union wird hingewiesen.

VI.4.4) Stelle, die Auskünfte über die Einlegung von Rechtsbehelfen erteilt

Vergabekammer bei dem Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Technologie des Landes Schleswig-Holstein
Postfach 7128
Kiel
24171
Deutschland
Telefon: +49 431988-4640
E-Mail: vergabekammer@wimi.landsh.de
Fax: +49 431988-4702
Internet-Adresse: <https://www.schleswig-holstein.de/DE/Themen/V/vergabekammer.html>

VI.5) **Tag der Absendung dieser Bekanntmachung:**
02/08/2016

Diese Bekanntmachung auf der TED-Website: <http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:438957-2016:TEXT:DE:HTML>

**Deutschland-München: Experimentelle Entwicklung
2016/S 241-438957**

Auftragsbekanntmachung

Lieferauftrag

Richtlinie 2014/24/EU

Abschnitt I: Öffentlicher Auftraggeber

I.1) Name und Adressen

Max-Planck-Institut für Physik
Föhringer Ring 6
München
80805
Deutschland
Kontaktstelle(n): Einkauf
Telefon: +49 8932354217
E-Mail: ausschreibung@mpp.mpg.de
Fax: +49 8932354460
NUTS-Code: DE212
Internet-Adresse(n):
Hauptadresse: <http://www.mpp.mpg.de>

I.2) Gemeinsame Beschaffung

I.3) Kommunikation

Die Auftragsunterlagen stehen für einen uneingeschränkten und vollständigen direkten Zugang gebührenfrei zur Verfügung unter: <https://owncloud.mpp.mpg.de/owncloud/s/IU2tQLDirWm7V1c>
Weitere Auskünfte erteilen/erteilt die oben genannten Kontaktstellen
Angebote oder Teilnahmeanträge sind einzureichen an die oben genannten Kontaktstellen

I.4) Art des öffentlichen Auftraggebers

Andere: Einrichtung des privaten Rechts

I.5) Haupttätigkeit(en)

Andere Tätigkeit: Grundlagenforschung

Abschnitt II: Gegenstand

II.1) Umfang der Beschaffung

II.1.1) Bezeichnung des Auftrags:

Innovationspartnerschaft gemäß § 19 VgV einschließlich Machbarkeitsstudien zur Entwicklung und Fertigung eines Dipolmagneten mit Bewertungsfaktor (B2-A) # 100 T2m2 über eine Länge von bis zu 200 cm.
Referenznummer der Bekanntmachung: AS16/08

II.1.2) CPV-Code Hauptteil

73120000

II.1.3) Art des Auftrags

Lieferauftrag

II.1.4) Kurze Beschreibung:

Innovationspartnerschaft gemäß § 19 VgV für Machbarkeitsstudien zur Entwicklung und Bau eines Dipolmagneten mit Bewertungsfaktor (B2-A) # 100 Tm² über eine Länge von bis zu 200 cm. Zunächst ist in einem ersten Schritt vorgesehen, Machbarkeitsstudien anzufertigen, in denen mögliche Designkonzepte soweit entwickelt werden, dass Aussagen u. a. über voraussichtliche Kosten, Bauzeit, genaue Dimensionen (inklusive Abschirmung von Streufeldern) gemacht werden können. Die dafür notwendige Eignung der Bewerber für Schritt 1 wird im Vorfeld durch einen Teilnahmewettbewerb geprüft. Falls der Bau eines solchen Magneten zum Zeitpunkt der Fertigstellung der Machbarkeitsstudie(n) mit den zur Verfügung stehenden Mitteln realistisch erscheint, würde das Projekt mit dem Bau eines Prototypmagneten in einem zweiten Schritt fortgeführt werden. Daher ist der 2. Schritt explizit unverbindlich. Fortsetzung siehe II.2.4 dieser Bekanntmachung.

II.1.5) Geschätzter Gesamtwert

II.1.6) Angaben zu den Losen

Aufteilung des Auftrags in Lose: nein

II.2) Beschreibung

II.2.1) Bezeichnung des Auftrags:

II.2.2) Weitere(r) CPV-Code(s)

II.2.3) Erfüllungsort

NUTS-Code: DE212

Hauptort der Ausführung:

Max-Planck-Institut für Physik in München.

II.2.4) Beschreibung der Beschaffung:

Nach einem erfolgreichen Design, Test des Prototypmagneten und ersten Messungen mit einer geringeren Anzahl von Prototypscheiben innerhalb des Magnetfeldes wäre der Bau eines Experiments mit den oben beschriebenen Anforderungen in einem dritten Schritt vorgesehen. Dabei soll die Fertigung, die Charakterisierung des 100 Tm² Magneten und die Integration in das Experiment erfolgen. Dieser 3. Schritt ist ebenfalls explizit unverbindlich.

1. Schritt: Magnetdesignstudien

Zur Klärung, inwieweit es technologisch möglich ist, Magneten mit dem vorgegebenen Bewertungsfaktor zu bauen, sollen Machbarkeitsstudien angefertigt werden.

Folgende Designvarianten sind bekannt:

Konzept 1: Design mit vier aktiv geschirmten Racetracks [siehe E. Rochepault, P. Vedrine and F. Bouillault. IEEE Transactions on Applied Superconductivity 22 (2012) no. 3, 4900804 sowie S.~Caspi et al., IEEE Transactions on Applied Superconductivity 25 (2015) no.3, 4000205]

Konzept 2: Canted Cosine Theta Design [siehe S.~Caspi et al., IEEE Transactions on Applied Superconductivity 24 (2014) no.3, 4001804]

Sollten in der Bewerbungsrunde für die Innovationspartnerschaft weitere Designkonzepte (dann Konzept 3 ff) für Dipolmagnete mit großer Apertur eingereicht werden, werden diese ebenfalls berücksichtigt.

Da momentan nicht absehbar ist, welche Designs vielversprechender sind, sollen für möglichst viele Designs (voraussichtlich zwei) Studien angefertigt werden. Dies muss nach Angebotseinreichung evaluiert werden und hängt von den Kosten sowie verfügbaren finanziellen Mitteln ab.

Falls nicht alle Designvarianten berücksichtigt werden können, ist zu evaluieren, welche Konzepte am vielversprechendsten sind und es wird eine Auswahl erfolgen.

Die Studien sollen folgende Punkte beinhalten:

1. Entwicklung eines Designkonzepts auf Basis von supraleitendem Nb₃Sn Draht. Vorgabe hierbei: Das Design erlaubt es, einen Dipolmagneten zu bauen, der über 200 cm Länge Development den Bewertungsfaktor von 100 T₂m² erfüllt.
2. Evaluierung des maximal erreichbaren Bewertungsfaktors für einen Magneten der mit supraleitendem NbTi statt mit Nb₃Sn gebaut wird.
3. Evaluierung der Kosten beider Optionen inkl. Detaillierung der Kostenzentren.
4. Information über Skalierung der Kosten für Magneten, der den Bewertungsfaktor über geringere Längen einhält (20 cm, 50 cm, 100 cm, 200 cm).
5. Design und Evaluierung der Kosten für Prototypmagneten der Bewertungsfaktor 10 T₂m² erfüllt.
6. Detaillierung Zeitplan für Bau des Magneten.
7. Vorlage eines detaillierten Designreports.

Nach Komplettierung der Designstudien unter Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden Ressourcen, wird evaluiert, welches Designkonzept den Anforderungen bzgl. Integration in das Gesamtexperiment am besten genügt.

Ein wesentliches Ziel der Studie ist, zu evaluieren, ob das im Vergleich zu Nb₃Sn finanziell günstigere NbTi als supraleitendes Material eingesetzt werden kann.

Insbesondere sind bei der Evaluierung der Studienresultate folgende Punkte zu berücksichtigen:

- Bewertungsfaktor;
- Beschaffungskosten;
- Betriebskosten;
- Bauzeit;
- Kühlung des Magneten;
- Schnittstelle zum Haloskop;
- Abschirmung der magnetischen Streufelder.

Sollte der Bau eines Magneten, der dem nötigen Bewertungsfaktor entspricht mit den zur Verfügung stehenden Ressourcen nicht machbar sein, wird das Projekt und die Innovationspartnerschaft beendet. Erweist sich der Bau des Magneten als machbar, wird in Verhandlung mit den an den Studien teilnehmenden Instituten/Firmen ermittelt, wie der Bau des Magneten, der in das Experiment optimal integriert werden kann, am Ökonomischen realisiert werden kann. Schritt 1 – Designstudie – sollte ein Jahr nach Vergabe des Auftrages abgeschlossen sein.

2. Schritt: Design und Fertigung eines Prototypmagneten

Voraussetzung hierfür ist der erfolgreiche Abschluss von Schritt 1 (Machbarkeitsstudie). Daher ist dieser 2.

Schritt explizit unverbindlich.

Fortsetzung siehe II.2.14 dieser Bekanntmachung.

II.2.5) **Zuschlagskriterien**

Der Preis ist nicht das einzige Zuschlagskriterium; alle Kriterien sind nur in den Beschaffungsunterlagen aufgeführt

II.2.6) **Geschätzter Wert**

II.2.7) **Laufzeit des Vertrags, der Rahmenvereinbarung oder des dynamischen Beschaffungssystems**

Beginn: 02/05/2017

Ende: 31/05/2018

Dieser Auftrag kann verlängert werden: ja

Beschreibung der Verlängerungen:

Da es sich um ein mehrstufiges, innovatives Projekt handelt, kann der Vertrag verlängert werden. Genaue Angaben zur Laufzeit können aufgrund des einzigartigen Projekts nicht getätigt werden, da bisher keine vergleichbaren Erfahrungen vorhanden sind.

II.2.9) Angabe zur Beschränkung der Zahl der Bewerber, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden

Geplante Mindestzahl: 2

Höchstzahl: 5

II.2.10) Angaben über Varianten/Alternativangebote

Varianten/Alternativangebote sind zulässig: ja

II.2.11) Angaben zu Optionen

Optionen: nein

II.2.12) Angaben zu elektronischen Katalogen

II.2.13) Angaben zu Mitteln der Europäischen Union

Der Auftrag steht in Verbindung mit einem Vorhaben und/oder Programm, das aus Mitteln der EU finanziert wird: nein

II.2.14) Zusätzliche Angaben

3. Schritt: Design, die Fertigung, Charakterisierung des 100 T2m2 Magneten und die Integration in das Experiment

Voraussetzung hierfür ist jedoch der erfolgreiche Abschluss von Schritt 2 (Design und Fertigung des Prototypenmagneten). Dieser 3. Schritt ist ebenfalls explizit unverbindlich.

Abschnitt III: Rechtliche, wirtschaftliche, finanzielle und technische Angaben

III.1) Teilnahmebedingungen

III.1.1) Befähigung zur Berufsausübung einschließlich Auflagen hinsichtlich der Eintragung in einem Berufs- oder Handelsregister

Auflistung und kurze Beschreibung der Bedingungen:

Bewerbergemeinschaften:

Bewerbergemeinschaften sind als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), als offene Handelsgesellschaft (oHG) sowie in haftungsrechtlich vergleichbarer Form einer anderen EU-Rechtsordnung zugelassen.

Es ist im Angebot aufzuzeigen, wer an der Bewerbergemeinschaft beteiligt ist. Dem Auftraggeber ist ein verantwortlicher Ansprechpartner aus der Bewerbergemeinschaft zu benennen. Im Angebot ist außerdem detailliert die aufgabenspezifische Aufteilung der Leistungserbringung darzulegen (siehe hierzu Anlage Formblätter_Eigenerklärungen_MadMax).

Auch im Falle von Bewerbergemeinschaften (und selbstredend bei Unterauftragnehmern) muss gewährleistet sein, dass für den Auftraggeber nur eine gleichbleibende und im Falle von Unterauftragnehmer gesamtverantwortliche (Ansprech-) Stelle existiert, an die die zu bearbeitenden Anträge/ Anfragen versendet werden, mit der die komplette Korrespondenz abgewickelt wird, bei der ein über die Vertragslaufzeit gleichbleibender Personenkreis als Ansprechpartner für Rückfragen zur Verfügung steht und die für die Rechnungsstellung zuständig ist.

Unter Berücksichtigung der diesbezüglichen Vorgaben in der Bekanntmachung dieses Vergabeverfahrens im EU-Amtsblatt oder den vorliegenden Vergabeunterlagen sind die geforderten Nachweise und Belege für/ von jedem Mitglied der Bewerbergemeinschaft jeweils mit dem Angebot vorzulegen.

Andere Unternehmen

Für die Leistungserbringung vorgesehene andere Unternehmen sollen bereits mit dem Teilnahmeantrag (siehe Anlage Formblätter_Eigenerklärungen_MadMax) benannt werden. Zudem soll mit dem Angebot oder

Teilnahmeantrag eine Verpflichtungserklärung vorgelegt werden, mit der die anderen Unternehmen erklären, dass Sie im Fall der Zuschlagserteilung an den (ihn verpflichtenden) Bewerber diesem mit Mitteln/ Kapazitäten im Rahmen und für die Erbringung der hier ausgeschriebenen Leistungen verbindlich zur Verfügung stehen. Ein Wechsel anderer Unternehmen ist nur nach vorheriger Zustimmung des Auftraggebers zulässig, die dieser aus wichtigem Grund verweigern kann. Die Gründe für den beabsichtigten Wechsel sind dem Auftraggeber unaufgefordert darzulegen. Der Auftraggeber behält sich vor, auf eine solche Verpflichtungserklärung zu bestehen, in jedem Falle vor Auftragserteilung.

III.1.2) **Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit**

Auflistung und kurze Beschreibung der Eignungskriterien:

Zum Nachweis der wirtschaftlichen und finanziellen Leistungsfähigkeit sind die Formblätter „Eignungskriterien“ zu verwenden. Diese sind unter (Link noch offen) herunterzuladen und für den Teilnahmeantrag zu verwenden. Fehlen geforderte Angaben, Nachweise, Erklärungen und Unterlagen ganz oder teilweise oder sind diese unvollständig oder entgegen den Vorgaben ausgefüllt, erfolgt, außer bei Angaben, Unterlagen, Nachweisen und Erklärungen, die von der Nachforderung ausgenommen sind, eine einmalige Nachforderung unter Fristsetzung. Werden diese nachgeforderten Angaben, Nachweise, Erklärungen und Unterlagen nicht fristgemäß nachgereicht, erfolgt der Ausschluss des Teilnahmeantrags.

III.1.3) **Technische und berufliche Leistungsfähigkeit**

Auflistung und kurze Beschreibung der Eignungskriterien:

Mit dem Teilnahmeantrag und in Ergänzung zu den Formblättern Eigenerklärungen sind die folgenden Angaben zu machen bzw. Nachweise, Erklärungen und Unterlagen einzureichen:

Folgende Kriterien sind von den Bewerbern zu erfüllen. Werden diese Kriterien nicht erfüllt (< 3 Punkte bei min. einem der Kriterien), folgt der Ausschluss des Bewerbers aus dem weiteren Verfahren:

1) Erfahrung im Projektmanagement für den kompletten Prozess, inklusive F&E Arbeiten, Design, Entwicklung an Testständen und mit Prototypen, Charakterisierung, Konstruktion der Kühlung und Bau von Spezialmagneten. (15 %)

2) Erfahrung mit Nb₃Sn als supraleitendem Draht, sowohl in Form von Simulationen, als auch in Form von Umgang mit dem Draht. (10 %)

3) Erfahrung in der Entwicklung von (kundenspezifischen) Spezialmagneten. (15 %)

Folgende Kriterien sind bei der Auswahl der Bewerber vorteilhaft, führen aber bei Nichterfüllung nicht zum Ausschluss aus dem Verfahren:

4) Erfahrung in der Entwicklung von Magneten mit Apertur >10 cm und Magnetfeld >5T. (10 %)

5) Erfahrung in Bau von Kühlung des Magneten. (2.5 %)

6) Möglichkeit vor Ort Magneten trainieren und charakterisieren zu können. (5 %)

7) Erfahrung beim Trainieren und Charakterisieren von Magneten. (5 %)

8) Möglichkeit supraleitende Magnetbänder aus NbTi und Nb₃Sn selbst wickeln zu können. (2.5 %)

9) Erfahrung im Bau von Magneten mit Feldstärken >10T. (10 %)

10) Erfahrung bei Berechnung von Magnetfeldern >1T und den daraus resultierenden Kräften. (10 %)

Von den Bewerbern wird erwartet, dass sie:

11) ein Team aus erfahrenen Fachkräften vorweisen können, welches kurzfristig (bei Bedarf innerhalb weniger Tage) für Arbeitstreffen und Informationsaustausch erreichbar sein muss. (7.5 %)

12) offen mit internationalen Teams (Physikern und Ingenieuren) zusammenarbeiten, da Teile des Experiments von Fachkräften und Firmen in anderen Ländern entworfen und hergestellt werden und ein wissenschaftlicher Disput möglich sein muss. (7.5 %)

Zu Punkten 1) – 5), 7), 9 – 10): Die Punkte werden anhand der durch Publikationen und Referenzen nachgewiesenen Erfahrung vergeben.

Zu Punkten 6) und 8): Punkte werden vergeben, je nachdem ob beim Bewerber Vorrichtungen existieren bzw. welche, in denen ein Prototypmagnet bzw. ein großer Magnet trainiert / charakterisiert werden kann bzw. Kabel für diese gewickelt werden können.

Zu Punkt 11): Punkte werden vergeben auf Basis der Größe und Zusammensetzung des vorgeschlagenen Teams und der Evaluierung des Erfahrungslevels der genannte(n) Person(en).

Zu Punkt 12): Punkte werden vergeben anhand des vorgeschlagenen Kommunikationsplans und anhand der Erfahrung bzgl. Kommunikation mit den Kandidaten bis zum Zeitpunkt der Evaluierung.

Weitere Informationen entnehmen Sie bitte den Vergabeunterlagen.

III.1.5) Angaben zu vorbehaltenen Aufträgen

III.2) Bedingungen für den Auftrag

III.2.2) Bedingungen für die Ausführung des Auftrags:

III.2.3) Für die Ausführung des Auftrags verantwortliches Personal

Abschnitt IV: Verfahren

IV.1) Beschreibung

IV.1.1) Verfahrensart

Innovationspartnerschaft

IV.1.3) Angaben zur Rahmenvereinbarung oder zum dynamischen Beschaffungssystem

IV.1.4) Angaben zur Verringerung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer oder Lösungen im Laufe der Verhandlung bzw. des Dialogs

Abwicklung des Verfahrens in aufeinander folgenden Phasen zwecks schrittweiser Verringerung der Zahl der zu erörternden Lösungen bzw. zu verhandelnden Angebote

IV.1.6) Angaben zur elektronischen Auktion

IV.1.8) Angaben zum Beschaffungsübereinkommen (GPA)

Der Auftrag fällt unter das Beschaffungsübereinkommen: ja

IV.2) Verwaltungsangaben

IV.2.1) Frühere Bekanntmachung zu diesem Verfahren

IV.2.2) Schlusstermin für den Eingang der Angebote oder Teilnahmeanträge

Tag: 18/01/2017

IV.2.3) Voraussichtlicher Tag der Absendung der Aufforderungen zur Angebotsabgabe bzw. zur Teilnahme an ausgewählte Bewerber

Tag: 27/01/2017

IV.2.4) Sprache(n), in der (denen) Angebote oder Teilnahmeanträge eingereicht werden können:

Deutsch, Englisch

IV.2.6) Bindefrist des Angebots

Das Angebot muss gültig bleiben bis: 31/05/2017

IV.2.7) Bedingungen für die Öffnung der Angebote

Abschnitt VI: Weitere Angaben

VI.1) Angaben zur Wiederkehr des Auftrags

Dies ist ein wiederkehrender Auftrag: nein

VI.2) Angaben zu elektronischen Arbeitsabläufen

VI.3) Zusätzliche Angaben:

Ggfs. strebt der Auftraggeber eine Kooperation zwischen mehreren Instituten/Firmen zum Bau, Charakterisierung und der Integration des Magneten in das Experiment an. Dies kann jedoch erst nach Abschluss der Machbarkeitsstudien mit den Instituten/Firmen verhandelt werden.

VI.4) Rechtsbehelfsverfahren/Nachprüfungsverfahren

VI.4.1) Zuständige Stelle für Rechtsbehelfs-/Nachprüfungsverfahren

Vergabekammer Südbayern bei der Regierung von Oberbayern
Maximilianstr. 39
München
80538
Deutschland
Telefon: +49 8921762411

VI.4.2) Zuständige Stelle für Schlichtungsverfahren

VI.4.3) Einlegung von Rechtsbehelfen

Genauere Angaben zu den Fristen für die Einlegung von Rechtsbehelfen:

Ein Nachprüfungsantrag ist unzulässig, soweit mehr als 15 Kalendertage nach Eingang der Mitteilung des Auftraggebers, einer Rüge nicht abhelfen zu wollen, vergangen sind (§ 160 Abs. 3 Satz 1 Nr. 4 GWB). Ein Nachprüfungsantrag ist zudem unzulässig, wenn der Zuschlag erfolgt ist, bevor die Vergabekammer den Auftraggeber über den Antrag auf Nachprüfung informiert hat (§§ 168 Abs. 2 Satz, 169 Abs. 1 GWB). Die Zuschlagserteilung ist möglich 15 Kalendertage nach Absendung der der Bieterinformation nach § 134 Abs. 1 GWB. Wird die Information auf elektronischem Weg oder per Fax versendet, verkürzt sich die Frist auf 10 Kalendertage (§ 134 Abs. 2 GWB). Die Frist beginnt am Tag nach der Absendung der Information durch den Auftraggeber; auf den Tag des Zugangs beim betroffenen Bieter und Bewerber kommt es nicht an. Die Zulässigkeit eines Nachprüfungsantrags setzt ferner voraus, dass die geltend gemachten Vergabeverstöße 10 Kalendertage nach Kenntnis gerügt wurden (§ 160 Abs. 3 Satz 1 Nr. 1 GWB). Verstöße gegen Vergabevorschriften, die aufgrund der Bekanntmachung erkennbar sind, müssen spätestens bis zum Ablauf der in der Bekanntmachung benannten Frist zur Bewerbung oder zur Angebotsabgabe gegenüber dem Auftraggeber gerügt werden (§ 160 Abs. 3 Satz 1 Nr. 2 GWB). Verstöße gegen Vergabevorschriften, die erst in den Vergabeunterlagen erkennbar sind, müssen spätestens bis zum Ablauf der Frist zur Bewerbung oder zur Angebotsabgabe gegenüber dem Auftraggeber gerügt werden (§ 160 Abs. 3 Satz 1 Nr. 3 GWB).

VI.4.4) Stelle, die Auskünfte über die Einlegung von Rechtsbehelfen erteilt

VI.5) Tag der Absendung dieser Bekanntmachung:

09/12/2016

Anhang 4: Beispiele für innovative Ausschreibungen

- Ausschreibung 183671-2016-DE: Anwendung der Vorführung von Prototypen

ABI./S S103
31/05/2016
183671-2016-DE

-- Lieferungen - Auftragsbekanntmachung -
Verhandlungsverfahren (competitive procedure with negotiation)

1 / 8

Diese Bekanntmachung auf der TED-Website: <http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:183671-2016:TEXT:DE:HTML>

Deutschland-Chemnitz: Krankenhausbetten 2016/S 103-183671

Auftragsbekanntmachung

Lieferauftrag

Richtlinie 2014/24/EU

Abschnitt I: Öffentlicher Auftraggeber

I.1) **Name und Adressen**

Klinikum Chemnitz gGmbH c/o KCLW ZBM
Flemmingstr. 2
Chemnitz
09116
Deutschland
Kontaktstelle(n): Frau Claudia Bliedung
Telefon: +49 37133332471
E-Mail: c.bliedung@skc.de
Fax: +49 3713332737
NUTS-Code: DED11
Internet-Adresse(n):
Hauptadresse: www.evergabe.de

I.2) **Gemeinsame Beschaffung**

I.3) **Kommunikation**

Die Auftragsunterlagen stehen für einen uneingeschränkten und vollständigen direkten Zugang gebührenfrei zur Verfügung unter: <https://www.evergabe.de/unterlagen>
Weitere Auskünfte erteilen/erteilt die oben genannten Kontaktstellen
Angebote oder Teilnahmeanträge sind einzureichen an die oben genannten Kontaktstellen

I.4) **Art des öffentlichen Auftraggebers**

Regional- oder Kommunalbehörde

I.5) **Haupttätigkeit(en)**

Gesundheit

Abschnitt II: Gegenstand

II.1) **Umfang der Beschaffung**

II.1.1) **Bezeichnung des Auftrags:**

Krankenhausbetten, Intensivpflegebetten, Nachttische.
Referenznummer der Bekanntmachung: 0516/III/03

II.1.2) **CPV-Code Hauptteil**

33192120

II.1.3) **Art des Auftrags**

Lieferauftrag

II.1.4) **Kurze Beschreibung:**

31/05/2016 S103
<http://ted.europa.eu/TED>

-- Lieferungen - Auftragsbekanntmachung -
Verhandlungsverfahren (competitive procedure with negotiation)
Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Union

1 / 8

Für die Klinikum Chemnitz gGmbH sind elektrische Krankenhausbetten und Nachttische zu beschaffen. Die Beschaffung ist in 3 Lose unterteilt:

Los 1: Krankenhausbetten für die Normalpflege;

Los 2: Krankenhausbetten für die Intensivpflege;

Los 3: Krankenhausbetten mit integriertem Bettisch.

Wesentliches Bewertungskriterium werden Probestellungen der angebotenen Betten bzw. Nachttische sein.

Diese Probestellungen finden im Zeitraum vom 1.8. bis 26.8.2016 statt (jeweils 3 Krankenhausbetten, 4 Intensivpflegebetten, 3 Nachttische). Nähere Informationen sind den Vergabeunterlagen zu entnehmen.

Für die Teilnahme am Verhandlungsverfahren erwarten wir einen Teilnahmeantrag unter Vorlage der Eignungsnachweise wie im Punkt III.1). „Teilnahmebedingungen“ gefordert bzw. die Vorlage des Standardformulars für die Einheitliche Europäische Eigenerklärung EEE.

II.1.5) **Geschätzter Gesamtwert**

II.1.6) **Angaben zu den Losen**

Aufteilung des Auftrags in Lose: ja

Angebote sind möglich für alle Lose

Maximale Anzahl an Losen, die an einen Bieter vergeben werden können: 3

II.2) **Beschreibung**

II.2.1) **Bezeichnung des Auftrags:**

Krankenhausbett für die Normalpflege

Los-Nr.: 1

II.2.2) **Weitere(r) CPV-Code(s)**

33192120

II.2.3) **Erfüllungsort**

NUTS-Code: DED11

Hauptort der Ausführung:

Chemnitz, DE.

II.2.4) **Beschreibung der Beschaffung:**

Für die Klinikum Chemnitz gGmbH sind 820 Stück Krankenhausbetten für die Normalpflege für Erwachsene zu beschaffen. Die Krankenhausbetten werden fachgebietsübergreifend im Anwendungsbereich 2 nach DIN EN 60601-2-52 eingesetzt. Im April 2016 wurde die neue DIN EN 60601-2-52:2016-04 veröffentlicht. Es wird erwartet, dass die angebotenen Krankenhausbetten die Norm DIN EN 60601-2-52:2016-04 vollständig erfüllen.

Ein wesentliches Bewertungskriterium ist das Ergebnis einer Probestellung mit 3 Betten pro angebotenen Bettentyp, die für den Zeitraum vom 1.8.2016 bis 26.8.2016 in Absprache mit Frau Große (Tel.:

0371/333-33151) und Herrn Schneider (Tel.: 0371/333-33152) des Institutes für Biomedizintechnik zu

realisieren ist. Alle Probestellungen sind ohne Matratzen jedoch mit einem Zubehörpaket, bestehend aus:

— Patientenaufrichter mit Haltegriff und Gurt mit Aufrollmechanismus zur Anbringung am Kopfende;

— Infusionsständer;

— Urinbeutelhalter;

— Urinflaschenhalter;

— und Aktenablage zu realisieren.

Die Festlegung des zu beschaffenden Zubehörs erfolgt im Rahmen der Zuschlagserteilung. Bei mengenbezogenen Preisen sind diese als Staffelpreise in einer gesonderten Anlage beizulegen.

Der Austausch der Krankenhausbetten erfolgt an drei verschiedenen Standorten:

- Standort Frauen- und Kinderklinik Flemmingstraße 4 in 09116 Chemnitz [ca. 90 Betten];
- Standort Neubau Flemmingstraße 2 in 09116 Chemnitz [ca. 270 Betten];
- Standort Küchwald Bürgerstraße 2 in 09113 Chemnitz [ca. 460 Betten].

Da diese Betten im laufenden Krankenhaus-Betrieb ausgetauscht werden, wird ein Lieferkonzept erbeten. Hierzu wird eine kurze Beschreibung der Liefermodalitäten (Lieferzeiten, Liefermenge je LKW, Produktionszeiten, etc.) als Anlage gefordert. 25 % der 820 Betten sollen bis Ende 2016 ausgeliefert werden. Die Auslieferung der weiteren 75 % soll im ersten Halbjahr des Jahres 2017 erfolgen.

Optional wird ein Rückkaufangebot für ca. 800 hydraulische Normalpflegebetten (diverse Fabrikate, Hersteller, Baujahre) erwartet.

II.2.5) Zuschlagskriterien

Der Preis ist nicht das einzige Zuschlagskriterium; alle Kriterien sind nur in den Beschaffungsunterlagen aufgeführt

II.2.6) Geschätzter Wert

II.2.7) Laufzeit des Vertrags, der Rahmenvereinbarung oder des dynamischen Beschaffungssystems

Ende: 31/12/2017

Dieser Auftrag kann verlängert werden: nein

II.2.9) Angabe zur Beschränkung der Zahl der Bewerber, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden

Geplante Mindestzahl: 3

Höchstzahl: 10

Objektive Kriterien für die Auswahl der begrenzten Zahl von Bewerbern:

Vollständige Vorlage der im Teilnahmeantrag geforderten Unterlagen.

II.2.10) Angaben über Varianten/Alternativangebote

Varianten/Alternativangebote sind zulässig: ja

II.2.11) Angaben zu Optionen

Optionen: ja

Beschreibung der Optionen:

Siehe Vergabeunterlagen.

II.2.12) Angaben zu elektronischen Katalogen

II.2.13) Angaben zu Mitteln der Europäischen Union

Der Auftrag steht in Verbindung mit einem Vorhaben und/oder Programm, das aus Mitteln der EU finanziert wird: nein

II.2.14) Zusätzliche Angaben

II.2) Beschreibung

II.2.1) Bezeichnung des Auftrags:

Krankenhausbett für die Intensivpflege

Los-Nr.: 2

II.2.2) Weitere(r) CPV-Code(s)

33192120

II.2.3) Erfüllungsort

NUTS-Code: DED11

Hauptort der Ausführung:

Chemnitz, DE.

II.2.4) Beschreibung der Beschaffung:

Für die Klinikum Chemnitz gGmbH sind 110 Stück Krankenhausbetten für die Standard-Intensivpflege für Erwachsene zu beschaffen. Die Intensivpflegebetten werden fachgebietsübergreifend im Anwendungsbereich 1 nach

DIN EN 60601-2-52 eingesetzt.

Im April 2016 wurde die neue DIN EN 60601-2-52:2016-04 veröffentlicht. Es wird erwartet, dass die angebotenen Krankenhausbetten die Norm DIN EN 60601-2-52:2016-04 vollständig erfüllen.

Ein wesentliches Bewertungskriterium ist das Ergebnis einer Probestellung mit 4 Betten pro angebotenerm Bettentyp, die für den Zeitraum vom 1.8.2016 bis 26.8.2016 in Absprache mit Frau Große (Tel.: 0371/333-33151) und Herrn Schneider (Tel.: 0371/333-33152) des Institutes für Biomedizintechnik zu realisieren ist. Alle Probestellungen sind ohne Matratzen jedoch mit einem Zubehörpaket, bestehend aus:

— Patientenaufrichter mit Haltegriff und Gurt mit Aufrollmechanismus zur Anbringung am Kopfende;

— Transport-/Schreibablage am Fußende der Liegefläche;

— Infusionsständer;

— Urinbeutelhalter;

— Urinflaschenhalter;

— und Aktenablage zu realisieren.

Für die Probestellung sind 2 Stück Intensivpflegebetten mit integrierter, eichfähiger Waage und 2 Stück Intensivpflegebetten ohne Waage gefordert. Weiterhin bitten wir um Probestellung des angebotenen Extensionsgestells sowie zwei Stück Bettbeistelltischen / Servern.

Die Festlegung des zu beschaffenden Zubehörs erfolgt im Rahmen der Zuschlagserteilung. Bei mengenbezogenen Preisen sind diese als Staffelpreise in einer gesonderten Anlage beizulegen.

Der Austausch der Intensivpflegebetten erfolgt an drei verschiedenen Standorten:

— Standort Dresdner Straße Dresdner Straße 178 in 09116 Chemnitz [16 Betten];

— Standort Neubau Flemmingstraße 2 in 09116 Chemnitz [37 Betten];

— Standort Küchwald Bürgerstraße 2 09113 Chemnitz [57 Betten].

Da diese Betten im laufenden Krankenhaus-Betrieb ausgetauscht werden, wird ein Lieferkonzept erbeten. Hierzu wird eine kurze Beschreibung der Liefermodalitäten (Lieferzeiten, Liefermenge je LKW, Produktionszeiten, etc.) als Anlage gefordert. Alle Betten sollen im Jahr 2016 ausgeliefert werden.

Optional wird ein Rückkaufangebot für ca. 60 Intensivpflegebetten (diverse Fabrikate, Hersteller, Baujahre) erwartet.

II.2.5) Zuschlagskriterien

Der Preis ist nicht das einzige Zuschlagskriterium; alle Kriterien sind nur in den Beschaffungsunterlagen aufgeführt

II.2.6) Geschätzter Wert

II.2.7) Laufzeit des Vertrags, der Rahmenvereinbarung oder des dynamischen Beschaffungssystems

Ende: 31/12/2016

Dieser Auftrag kann verlängert werden: nein

II.2.9) Angabe zur Beschränkung der Zahl der Bewerber, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden

Geplante Mindestzahl: 3

Höchstzahl: 10

Objektive Kriterien für die Auswahl der begrenzten Zahl von Bewerbern:

Vollständige Vorlage der im Teilnahmeantrag geforderten Unterlagen.

- II.2.10) **Angaben über Varianten/Alternativangebote**
Varianten/Alternativangebote sind zulässig: ja
- II.2.11) **Angaben zu Optionen**
Optionen: ja
Beschreibung der Optionen:
Siehe Vergabeunterlagen.
- II.2.12) **Angaben zu elektronischen Katalogen**
- II.2.13) **Angaben zu Mitteln der Europäischen Union**
Der Auftrag steht in Verbindung mit einem Vorhaben und/oder Programm, das aus Mitteln der EU finanziert wird: nein
- II.2.14) **Zusätzliche Angaben**
- II.2) **Beschreibung**
- II.2.1) **Bezeichnung des Auftrags:**
Krankenhausnachtisch mit integriertem Bettisch
Los-Nr.: 3
- II.2.2) **Weitere(r) CPV-Code(s)**
33192000
- II.2.3) **Erfüllungsort**
NUTS-Code: DED11
Hauptort der Ausführung:
Chemnitz, DE.
- II.2.4) **Beschreibung der Beschaffung:**
Für die Klinikum Chemnitz gGmbH sind 900 Stück Krankenhaus-Nachtische mit Beistelltisch zu beschaffen. Ein wesentliches Bewertungskriterium ist das Ergebnis einer Probestellung mit 3 Nachtischen pro angebotem Typ, die für den Zeitraum vom 1.8.2016 bis 26.8.2016 in Absprache mit Frau Große (Tel.: 0371/333-33151) und Herrn Schneider (Tel.: 0371/333-33152) des Institutes für Biomedizintechnik zu realisieren ist.
Die Festlegung zur Menge des Zubehörs erfolgt im Rahmen der Zuschlagserteilung. Bei mengenbezogenen Preisen sind diese als Staffelpreise in einer gesonderten Anlage beizulegen.
Der Austausch der Nachtische erfolgt an vier verschiedenen Standorten:
— Standort Frauen- und Kinderklinik Flemmingstraße 4 in 09116 Chemnitz [ca. 110 Nachtische];
— Standort Neubau Flemmingstraße 2 in 09116 Chemnitz [ca. 340 Nachtische];
— Standort Küchwald Bürgerstraße 2 in 09113 Chemnitz [ca. 360 Nachtische];
— Standort Dresdner Straße Dresdner Straße 178 in 09116 Chemnitz [ca. 90 Nachtische].
Da diese Nachtische im laufenden Krankenhaus-Betrieb ausgetauscht werden, wird ein Lieferkonzept erbeten. Hierzu wird eine kurze Beschreibung der Liefermodalitäten (Lieferzeiten, Liefermenge je LKW, Produktionszeiten, etc.) als Anlage gefordert. Der Austausch der Nachtische soll im ersten Halbjahr des Jahres 2017 erfolgen.
Optional wird ein Rückkaufangebot für ca. 900 Nachtische (diverse Fabrikate, Hersteller, Baujahre) erwartet.
- II.2.5) **Zuschlagskriterien**
Der Preis ist nicht das einzige Zuschlagskriterium; alle Kriterien sind nur in den Beschaffungsunterlagen aufgeführt
- II.2.6) **Geschätzter Wert**

- II.2.7) **Laufzeit des Vertrags, der Rahmenvereinbarung oder des dynamischen Beschaffungssystems**
Ende: 31/12/2017
Dieser Auftrag kann verlängert werden: nein
- II.2.9) **Angabe zur Beschränkung der Zahl der Bewerber, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden**
Geplante Mindestzahl: 3
Höchstzahl: 10
Objektive Kriterien für die Auswahl der begrenzten Zahl von Bewerbern:
Vollständige Vorlage der im Teilnahmeantrag geforderten Unterlagen.
- II.2.10) **Angaben über Varianten/Alternativangebote**
Varianten/Alternativangebote sind zulässig: ja
- II.2.11) **Angaben zu Optionen**
Optionen: ja
Beschreibung der Optionen:
Siehe Vergabeunterlagen.
- II.2.12) **Angaben zu elektronischen Katalogen**
- II.2.13) **Angaben zu Mitteln der Europäischen Union**
Der Auftrag steht in Verbindung mit einem Vorhaben und/oder Programm, das aus Mitteln der EU finanziert wird: nein
- II.2.14) **Zusätzliche Angaben**

Abschnitt III: Rechtliche, wirtschaftliche, finanzielle und technische Angaben

- III.1) **Teilnahmebedingungen**
- III.1.1) **Befähigung zur Berufsausübung einschließlich Auflagen hinsichtlich der Eintragung in einem Berufs- oder Handelsregister**
Auflistung und kurze Beschreibung der Bedingungen:
Vorlage folgender gültiger Bescheinigungen im Teilnahmeantrag:
— Gewerbezentralregisterauszug nicht älter als 1.1.2016
bzw. eine gleichwertige Bescheinigung einer zuständigen Gerichts- oder Verwaltungsbehörde des Herkunftslandes oder des Niederlassungsstaates des Bieters;
— Handelsregisterauszug nicht älter als 1.1.2016
bzw. eine gleichwertige Bescheinigung einer zuständigen Gerichts- oder Verwaltungsbehörde des Herkunftslandes oder des Niederlassungsstaates des Bieters;
— Eigenerklärung des Bieters darüber, dass über sein Vermögen weder
1. das Insolvenz-, Konkurs- noch das Vergleichsverfahren eröffnet oder die Eröffnung beantragt worden ist,
2. er sich nicht in Liquidation befindet,
3. er sich als ausländischer Bieter nicht in Verhältnissen befindet, die nach den Rechtsvorschriften seines Landes mit einem Verfahren nach 1. und 2. vergleichbar sind,
— er nicht rechtskräftig aus Gründen bestraft worden ist, die seine berufliche Zuverlässigkeit in Frage stellen.
- III.1.2) **Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit**
Auflistung und kurze Beschreibung der Eignungskriterien:
Vorlage folgender gültiger Bescheinigungen im Teilnahmeantrag:

- Unbedenklichkeitserklärung der Berufsgenossenschaft bzw. eine gleichwertige Bescheinigung einer zuständigen Gerichts- oder Verwaltungsbehörde des Herkunftslandes oder des Niederlassungsstaates des Bieters
 - Unbedenklichkeitserklärung der Krankenkasse bzw. eine gleichwertige Bescheinigung einer zuständigen Gerichts- oder Verwaltungsbehörde des Herkunftslandes oder des Niederlassungsstaates des Bieters.
- Möglicherweise geforderte Mindeststandards:
Es sind Dokumente vorzulegen, deren Gültigkeit nicht abgelaufen ist.

- III.1.3) **Technische und berufliche Leistungsfähigkeit**
Eignungskriterien gemäß Auftragsunterlagen
- III.1.5) **Angaben zu vorbehaltenen Aufträgen**
- III.2) **Bedingungen für den Auftrag**
- III.2.2) **Bedingungen für die Ausführung des Auftrags:**
- III.2.3) **Für die Ausführung des Auftrags verantwortliches Personal**

Abschnitt IV: Verfahren

- IV.1) **Beschreibung**
- IV.1.1) **Verfahrensart**
Verhandlungsverfahren
- IV.1.3) **Angaben zur Rahmenvereinbarung oder zum dynamischen Beschaffungssystem**
- IV.1.4) **Angaben zur Verringerung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer oder Lösungen im Laufe der Verhandlung bzw. des Dialogs**
- IV.1.5) **Angaben zur Verhandlung**
- IV.1.6) **Angaben zur elektronischen Auktion**
- IV.1.8) **Angaben zum Beschaffungsübereinkommen (GPA)**
Der Auftrag fällt unter das Beschaffungsübereinkommen: ja
- IV.2) **Verwaltungsangaben**
- IV.2.1) **Frühere Bekanntmachung zu diesem Verfahren**
- IV.2.2) **Schlussstermin für den Eingang der Angebote oder Teilnahmeanträge**
Tag: 23/06/2016
Ortszeit: 11:00
- IV.2.3) **Voraussichtlicher Tag der Absendung der Aufforderungen zur Angebotsabgabe bzw. zur Teilnahme an ausgewählte Bewerber**
Tag: 24/06/2016
- IV.2.4) **Sprache(n), in der (denen) Angebote oder Teilnahmeanträge eingereicht werden können:**
Deutsch
- IV.2.6) **Bindefrist des Angebots**
Das Angebot muss gültig bleiben bis: 31/12/2016
- IV.2.7) **Bedingungen für die Öffnung der Angebote**

Abschnitt VI: Weitere Angaben

- VI.1) **Angaben zur Wiederkehr des Auftrags**
Dies ist ein wiederkehrender Auftrag: nein

- VI.2) **Angaben zu elektronischen Arbeitsabläufen**
Die elektronische Rechnungsstellung wird akzeptiert
- VI.3) **Zusätzliche Angaben:**
- VI.4) **Rechtsbehelfsverfahren/Nachprüfungsverfahren**
- VI.4.1) **Zuständige Stelle für Rechtsbehelfs-/Nachprüfungsverfahren**
1. Vergabekammer des Freistaates Sachsen bei der Landesregierung Sachsen
Braustr. 2
Leipzig
04107
Deutschland
Telefon: +49 3419771040
E-Mail: wiltrud.kadenbach@lds.sachsen.de
Fax: +49 3419771049
- VI.4.2) **Zuständige Stelle für Schlichtungsverfahren**
Klinikum Chemnitz gGmbH
09116
Deutschland
E-Mail: m.georgi@skc.de
- VI.4.3) **Einlegung von Rechtsbehelfen**
Genauere Angaben zu den Fristen für die Einlegung von Rechtsbehelfen:
Eine Rüge ist an die im Punkt I.1.) genannte Vergabestelle rechtzeitig und schriftlich zu richten. Nach § 160 Abs. 3 Nr. 4 GWB ist ein Nachprüfungsverfahren unzulässig, wenn mehr als 15 Kalendertage nach Eingang der Mitteilung des Auftraggebers, einer Rüge nicht abhelfen zu wollen, vergangen ist.
- VI.4.4) **Stelle, die Auskünfte über die Einlegung von Rechtsbehelfen erteilt**
Klinikum Chemnitz gGmbH
Chemnitz
Deutschland
E-Mail: m.georgi@skc.de
- VI.5) **Tag der Absendung dieser Bekanntmachung:**
27/05/2016

- Ausschreibung 430390-2016-DE: Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots mittels Punktbewertung

ABI/S S236
07/12/2016
430390-2016-DE

-- Lieferungen - Auftragsbekanntmachung - Verhandlungsverfahren

1 / 11

Diese Bekanntmachung auf der TED-Website: <http://ted.europa.eu/udl?uri=TED:NOTICE:430390-2016:TEXT:DE:HTML>

**Deutschland-München: Hebevorrichtungen für den Sektor der Gesundheitsfürsorge
2016/S 236-430390**

Auftragsbekanntmachung – Sektoren

Lieferauftrag

Richtlinie 2014/25/EU

Abschnitt I: Auftraggeber

I.1) Name und Adressen

Flughafen München GmbH
Nordallee 25
München – Flughafen
85356
Deutschland
Kontaktstelle(n): Flughafen München GmbH – Beschaffung
E-Mail: vergabe@munich-airport.de
Fax: +49 89975-61216
NUTS-Code: DE21A
Internet-Adresse(n):
Hauptadresse: <http://www.munich-airport.de>

I.2) Gemeinsame Beschaffung

I.3) Kommunikation

Die Auftragsunterlagen stehen für einen uneingeschränkten und vollständigen direkten Zugang gebührenfrei zur Verfügung unter: <http://www.munich-airport.de/de/business/branchen/ausschreib/index.jsp>
Weitere Auskünfte erteilen/erteilt die oben genannten Kontaktstellen
Angebote oder Teilnahmeanträge sind einzureichen an die oben genannten Kontaktstellen

I.6) Haupttätigkeit(en)

Flughafenanlagen

Abschnitt II: Gegenstand

II.1) Umfang der Beschaffung

II.1.1) Bezeichnung des Auftrags:

LV-Nr. 2016-1000298 – Lieferung und Installation von Be- und Enladehilfen im Terminal 1.
Referenznummer der Bekanntmachung: 2016-1000298

II.1.2) CPV-Code Hauptteil

33192600

II.1.3) Art des Auftrags

Lieferauftrag

II.1.4) Kurze Beschreibung:

Die GFA im Terminal 1 besitzt 5 Ankunftsbereiche (Ankünfte A – E) sowie 4 Abflugbereiche (Modul A – D). Jeder Ankunftsbereich (Modul B-D je 1x, Modul A 2x) besteht aus jeweils einem kleinen und einem großen Ausgabekreis. Jeder Ankunftsbereich/Aufgabestelle beinhaltet eine direkte Förderstrecke zu dem kleinen und

07/12/2016 S236
<http://ted.europa.eu/TED>

-- Lieferungen - Auftragsbekanntmachung - Verhandlungsverfahren
Supplement zum Amtsblatt der Europäischen Union

1 / 11

2 direkte Förderstrecken zu dem großen Kreisel. Somit sind im gesamten Terminal 1 (5 x 6 =) 30 Aufgabestellen bzw. Zuförderstrecken zu den 10 vorhandenen Ausgabekreisel vorhanden.

Der Abflugbereich Modul A beinhaltet 12 Zielbänder, die Module B – D jeweils 11 Zielbänder, denen über vier Sorter die Koffer zugeführt werden.

Nun sollen an 30 Aufgabestellen in den Einreisebereichen A – E insgesamt 25 St. Entladehilfen (Los 1) sowie an den Zielbändern im Modul B und C insgesamt 22 St. Beladehilfen (Los 2) installiert werden. Optional sind die Zielbänder in den Modulen A und D (22 St.) anzubieten.

II.1.5) **Geschätzter Gesamtwert**

II.1.6) **Angaben zu den Losen**

Aufteilung des Auftrags in Lose: ja

Angebote sind möglich für alle Lose

Maximale Anzahl an Losen, die an einen Bieter vergeben werden können: 2

II.2) **Beschreibung**

II.2.1) **Bezeichnung des Auftrags:**

Hebehilfe für die Entladung von Gepäckstücken

Los-Nr.: 1

II.2.2) **Weitere(r) CPV-Code(s)**

42418000

II.2.3) **Erfüllungsort**

NUTS-Code: DE21A

Hauptort der Ausführung:

Flughafen München.

II.2.4) **Beschreibung der Beschaffung:**

Die GFA im Terminal 1 besitzt 5 Ankunftsgebiete (Ankünfte A – E). Jeder Ankunftsgebiet (Modul B-D je 1x, Modul A 2x) besteht aus jeweils einem kleinen und einem großen Ausgabekreisel. Jeder Ankunftsgebiet/ jede Aufgabestelle beinhaltet eine direkte Förderstrecke zu dem kleinen und 2 direkte Förderstrecken zu dem großen Kreisel. Somit sind im gesamten Terminal 1 (5 x 6 =) 30 Aufgabestellen bzw. Zuförderstrecken zu den 10 vorhandenen Ausgabekreisel vorhanden.

Nun sollen an 30 Aufgabestellen in den Einreisebereichen A – E insgesamt 25 St. Entladehilfen installiert werden.

Nähere Angaben entnehmen sie den Vergabeunterlagen.

II.2.5) **Zuschlagskriterien**

Der Preis ist nicht das einzige Zuschlagskriterium; alle Kriterien sind nur in den Beschaffungsunterlagen aufgeführt

II.2.6) **Geschätzter Wert**

II.2.7) **Laufzeit des Vertrags, der Rahmenvereinbarung oder des dynamischen Beschaffungssystems**

Beginn: 01/08/2017

Ende: 31/12/2017

Dieser Auftrag kann verlängert werden: nein

II.2.9) **Angabe zur Beschränkung der Zahl der Bewerber, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden**

Geplante Anzahl der Bewerber: 8

Objektive Kriterien für die Auswahl der begrenzten Zahl von Bewerbern:

Sollte die Durchführung des Teilnahmewettbewerbs ergeben, dass mehr Bewerber grundsätzlich geeignet sind, als zur Abgabe eines Angebots aufgefordert werden sollen, so wird der Auftraggeber die Bewerber auswählen, welche die nachfolgend aufgeführten Eignungsvoraussetzungen am besten erfüllen. Um dies zu ermitteln, wird der Auftraggeber die nachfolgend beschriebene Bewertung vornehmen. Der Auftraggeber wird eine Bewertungsmatrix verwenden, bei der ein Bewerber maximal 1 000 Punkte erreichen kann. Von diesen 1 000 Punkten entfallen

- maximal 700 Punkte auf die Unterlagen gemäß Ziffer III.1.3),
- wobei hiervon maximal 500 Punkte auf die Unterlagen nach Ziffer III.1.3 c) entfallen,
- maximal 300 Punkte entfallen auf die Unterlagen gemäß Ziffer III.1.2).

Bei der Bewertung der Referenzangaben werden bewertet:

- Vergleichbarkeit der Art der Leistungen, einschließlich etwaiger besonderer Umstände der Leistungserbringung,
- Vergleichbarkeit des Umfangs erbrachten Leistungen,
- Umfang der vom Bewerber selbst erbrachten Leistungen.

Im Rahmen der vorgenannten Gewichtung werden die vorgenannten Unterlagen bewertet. Die Bewertung der benannten Unterlagen wird anhand des nachfolgenden Bewertungsmaßstabes erfolgen:

- 5 Punkte: Der Bewerber erfüllt das jeweilige Merkmal vollständig und uneingeschränkt;
- 4 Punkte: Punkteabzug, da die Erklärungen und Angaben des Bewerbers zum jeweiligen Merkmal vereinzelt bzw. geringfügige Defizite und Schwächen aufweisen;
- 3 Punkte: Punkteabzug, da die Erklärungen und Angaben des Bewerbers zum jeweiligen Merkmal mehrere bzw. nicht lediglich geringe Defizite und Schwächen aufweisen;
- 2 Punkte: Punkteabzug, da die Erklärungen und Angaben des Bewerbers zum jeweiligen Merkmal weiterreichende bzw. gewichtige Defizite und Schwächen aufweisen oder: Die Erklärungen und Angaben des Bewerbers enthalten zum jeweiligen Merkmal nur wenige wertungsfähige Aussagen;
- 1 Punkt: Punkteabzug, da die Erklärungen und Angaben des Bewerbers zum jeweiligen Merkmal insgesamt bzw. schwerwiegende Defizite und Schwächen aufweisen;
- 0 Punkte: Punkteabzug, da die Erklärungen und Angaben des Bewerbers zum jeweiligen Merkmal in allen Belangen ungenügend bzw. unzureichend sind, oder: Die Erklärungen und Angaben des Bewerbers enthalten zum jeweiligen Merkmal keine wertungsfähigen Angaben.

Der Auftraggeber behält sich vor, Teilnahmeanträge unberücksichtigt zu lassen, die bei einem oder mehreren Bewertungskriterien gemäß dem voranstehenden Bewertungsmaßstab null Punkte oder einen Punkt erhalten und Teilnahmeanträge unberücksichtigt zu lassen, die bei einer Bewertung weniger als 600 Punkte erreichen. Die Entscheidungen erfolgen nach pflichtgemäßem Ermessen unter Beachtung der vergaberechtlichen Grundsätze.

Die Ermittlung des Punkteergebnisses für jede Unterlage erfolgt durch die Verwendung eines Gewichtungsfaktors, mit dem bei einer Bewertung mit 5 Punkten die jeweilige maximale Punktezahl entsprechend der prozentualen Gewichtung erzielt werden kann.

Die konkrete Bewertungsmatrix ist zum Zeitpunkt des Versandes der vorliegenden Bekanntmachung noch nicht erstellt worden. Der Auftraggeber behält sich vor, einzelne Aspekte der der Bewertung unterzogenen Nachweise und Eigenerklärungen jeweils gesondert und unterschiedlich zu gewichten.

Sollte sich aufgrund der Bewertung ergeben, dass durch eine mehrfache Belegung einer Rangstelle die vorgenannte Höchstzahl der zur Angebotsabgabe zuzulassenden Bewerber überschritten wird, wird der Auftraggeber alle Bewerber mit einer erfolgreichen Rangstelle berücksichtigen.

II.2.10) **Angaben über Varianten/Alternativangebote**

Varianten/Alternativangebote sind zulässig: ja

- II.2.11) **Angaben zu Optionen**
Optionen: nein
- II.2.12) **Angaben zu elektronischen Katalogen**
- II.2.13) **Angaben zu Mitteln der Europäischen Union**
Der Auftrag steht in Verbindung mit einem Vorhaben und/oder Programm, das aus Mitteln der EU finanziert wird: nein
- II.2.14) **Zusätzliche Angaben**
- II.2) **Beschreibung**
- II.2.1) **Bezeichnung des Auftrags:**
Hebehilfe für die Beladung von Gepäckstücken
Los-Nr.: 2
- II.2.2) **Weitere(r) CPV-Code(s)**
42418000
- II.2.3) **Erfüllungsort**
NUTS-Code: DE21A
Hauptort der Ausführung:
Flughafen München.
- II.2.4) **Beschreibung der Beschaffung:**
Die GFA im Terminal 1 besitzt 5 Ankunftsbereiche (Ankünfte A – E). Jeder Ankunftsbereich (Modul B-D je 1x, Modul A 2x) besteht aus jeweils einem kleinen und einem großen Ausgabekreisel. Jeder Ankunftsbereich/jede Aufgabestelle beinhaltet eine direkte Förderstrecke zu dem kleinen und zwei direkte Förderstrecken zu dem großen Kreisel. Somit sind im gesamten Terminal 1 (5 x 6 =) 30 Aufgabestellen bzw. Zuförderstrecken zu den 10 vorhandenen Ausgabekreiseln vorhanden.
Nun sollen an 30 Aufgabestellen in den Einreisebereichen A – E insgesamt 25 St. Entladehilfen installiert werden.
Nähere Angaben entnehmen sie den Vergabeunterlagen.
- II.2.5) **Zuschlagskriterien**
Der Preis ist nicht das einzige Zuschlagskriterium; alle Kriterien sind nur in den Beschaffungsunterlagen aufgeführt
- II.2.6) **Geschätzter Wert**
- II.2.7) **Laufzeit des Vertrags, der Rahmenvereinbarung oder des dynamischen Beschaffungssystems**
Beginn: 01/08/2017
Ende: 31/03/2018
Dieser Auftrag kann verlängert werden: nein
- II.2.9) **Angabe zur Beschränkung der Zahl der Bewerber, die zur Angebotsabgabe bzw. Teilnahme aufgefordert werden**
Geplante Anzahl der Bewerber: 8
Objektive Kriterien für die Auswahl der begrenzten Zahl von Bewerbern:
Sollte die Durchführung des Teilnahmewettbewerbs ergeben, dass mehr Bewerber grundsätzlich geeignet sind, als zur Abgabe eines Angebots aufgefordert werden sollen, so wird der Auftraggeber die Bewerber auswählen, welche die nachfolgend aufgeführten Eignungsvoraussetzungen am besten erfüllen. Um dies zu ermitteln, wird der Auftraggeber die nachfolgend beschriebene Bewertung vornehmen. Der Auftraggeber wird eine

Bewertungsmatrix verwenden, bei der ein Bewerber maximal 1.000 Punkte erreichen kann. Von diesen 1 000 Punkten entfallen

- maximal 700 Punkte auf die Unterlagen gemäß Ziffer III.1.3), wobei hiervon maximal 500 Punkte auf die Unterlagen nach Ziffer III.1.3 c) entfallen,
- maximal 300 Punkte entfallen auf die Unterlagen gemäß Ziffer III.1.2).

Bei der Bewertung der Referenzangaben werden bewertet:

- Vergleichbarkeit der Art der Leistungen, einschließlich etwaiger besonderer Umstände der Leistungserbringung,
- Vergleichbarkeit des Umfangs erbrachten Leistungen,
- Umfang der vom Bewerber selbst erbrachten Leistungen.

Im Rahmen der vorgenannten Gewichtung werden die vorgenannten Unterlagen bewertet. Die Bewertung der benannten Unterlagen wird anhand des nachfolgenden Bewertungsmaßstabes erfolgen:

- 5 Punkte: Der Bewerber erfüllt das jeweilige Merkmal vollständig und uneingeschränkt;
- 4 Punkte: Punkteabzug, da die Erklärungen und Angaben des Bewerbers zum jeweiligen Merkmal vereinzelt bzw. geringfügige Defizite und Schwächen aufweisen;
- 3 Punkte: Punkteabzug, da die Erklärungen und Angaben des Bewerbers zum jeweiligen Merkmal mehrere bzw. nicht lediglich geringe Defizite und Schwächen aufweisen;
- 2 Punkte: Punkteabzug, da die Erklärungen und Angaben des Bewerbers zum jeweiligen Merkmal weiterreichende bzw. gewichtige Defizite und Schwächen aufweisen oder: Die Erklärungen und Angaben des Bewerbers enthalten zum jeweiligen Merkmal nur wenige wertungsfähige Aussagen;
- 1 Punkt: Punkteabzug, da die Erklärungen und Angaben des Bewerbers zum jeweiligen Merkmal insgesamt bzw. schwerwiegende Defizite und Schwächen aufweisen;
- 0 Punkte: Punkteabzug, da die Erklärungen und Angaben des Bewerbers zum jeweiligen Merkmal in allen Belangen ungenügend bzw. unzureichend sind, oder: Die Erklärungen und Angaben des Bewerbers enthalten zum jeweiligen Merkmal keine wertungsfähigen Angaben.

Der Auftraggeber behält sich vor, Teilnahmeanträge unberücksichtigt zu lassen, die bei einem oder mehreren Bewertungskriterien gemäß dem voranstehenden Bewertungsmaßstab null Punkte oder einen Punkt erhalten und Teilnahmeanträge unberücksichtigt zu lassen, die bei einer Bewertung weniger als 600 Punkte erreichen. Die Entscheidungen erfolgen nach pflichtgemäßem Ermessen unter Beachtung der vergaberechtlichen Grundsätze.

Die Ermittlung des Punkteergebnisses für jede Unterlage erfolgt durch die Verwendung eines Gewichtungsfaktors, mit dem bei einer Bewertung mit 5 Punkten die jeweilige maximale Punktezahl entsprechend der prozentualen Gewichtung erzielt werden kann.

Die konkrete Bewertungsmatrix ist zum Zeitpunkt des Versandes der vorliegenden Bekanntmachung noch nicht erstellt worden. Der Auftraggeber behält sich vor, einzelne Aspekte der der Bewertung unterzogenen Nachweise und Eigenerklärungen jeweils gesondert und unterschiedlich zu gewichten.

Sollte sich aufgrund der Bewertung ergeben, dass durch eine mehrfache Belegung einer Rangstelle die vorgenannte Höchstzahl der zur Angebotsabgabe zuzulassenden Bewerber überschritten wird, wird der Auftraggeber alle Bewerber mit einer erfolgreichen Rangstelle berücksichtigen.

II.2.10) Angaben über Varianten/Alternativangebote

Varianten/Alternativangebote sind zulässig: ja

II.2.11) Angaben zu Optionen

Optionen: ja

Beschreibung der Optionen:

Die Lieferung und der einbau der Beladehilfen für die Module A und D sind als Option anzubieten (jeweils 11 Stück Beladehilfen, insgesamt 22 Stück).

II.2.12) **Angaben zu elektronischen Katalogen**

II.2.13) **Angaben zu Mitteln der Europäischen Union**

Der Auftrag steht in Verbindung mit einem Vorhaben und/oder Programm, das aus Mitteln der EU finanziert wird: nein

II.2.14) **Zusätzliche Angaben**

Abschnitt III: Rechtliche, wirtschaftliche, finanzielle und technische Angaben

III.1) **Teilnahmebedingungen**

III.1.1) **Befähigung zur Berufsausübung einschließlich Auflagen hinsichtlich der Eintragung in einem Berufs- oder Handelsregister**

Auflistung und kurze Beschreibung der Bedingungen:

A) Eigenerklärung,

aa) dass der Bewerber in den letzten zwei Jahren nicht aufgrund eines Verstoßes gegen Vorschriften (z. B. § 23 AEntG, § 21 MiLoG oder Vorschriften wegen illegaler Beschäftigung von Arbeitskräften), die zu einer Eintragung im Gewerbezentralregister geführt hat, mit einer Freiheitsstrafe von mehr als drei Monaten oder einer Geldstrafe von mehr als 90 Tagessätzen oder einer Geldbuße von mehr als 2.500 EUR belegt worden ist.

bb) dass der Bewerber nicht zahlungsunfähig ist, dass über das Vermögen des Bewerbers kein Insolvenzverfahren oder ein vergleichbares Verfahren beantragt oder eröffnet worden ist, dass die Eröffnung eines solchen Verfahrens mangels Masse nicht abgelehnt worden ist, sich der Bewerber nicht im Verfahren der Liquidation befindet oder seine Tätigkeit eingestellt hat, § 124 Abs. 1 Nr. 2 GWB.

cc) dass der Bewerber im Rahmen der beruflichen Tätigkeit nicht nachweislich eine schwere Verfehlung begangen hat, durch die die Integrität des Bewerbers in Frage gestellt wird, § 124 Abs. 1 Nr. 3 GWB; das Verhalten einer rechtskräftig verurteilten Person ist einem Unternehmen zuzurechnen, wenn diese Person als für die Leitung des Unternehmens Verantwortlicher gehandelt hat; dazu gehört auch die Überwachung der Geschäftsführung oder die sonstige Ausübung von Kontrollbefugnissen in leitender Stellung, § 123 Abs. 3 GWB entsprechend.

Der Auftraggeber behält sich vor, beteiligte Unternehmen nach § 124 GWB auszuschließen, wenn einer der dort genannten fakultativen Ausschlussgründe vorliegt. Die Nennung der vorliegend unter Ziffer III.1.1) a) der Bekanntmachung benannten Ausschlussgründe ist daher nicht abschließend.

dd) dass für den Bewerber kein zwingender Ausschlussgrund nach § 123 GWB vorliegt.

b) Vorlage eines aktuellen Auszugs aus dem Handelsregister oder eine gleichwertige Urkunde oder Bescheinigung einer zuständigen Verwaltungsbehörde oder eines Gerichts des Herkunftslandes des Bewerbers soll vorgelegt werden, soweit aufgrund der Unternehmensform des Bewerbers eine Eintragung vorgesehen ist. Der Handelsregistrauszug (nicht älter als 6 Monate, maßgeblich ist der vorliegend benannte Termin für die Einreichung der Teilnahmeanträge, Kopie ausreichend, bei fremdsprachigen Dokumenten mit deutscher Übersetzung).

Bei Vorliegen von Ausschlussgründen wird der Auftraggeber Angaben der Bieter zur Selbstreinigung nach § 125 GWB sowie den zulässigen Zeitraum für Ausschlüsse nach § 126 GWB berücksichtigen.

Für die Verwendung eines vom Auftraggeber vorgegebenen Bewerbungsbogens wird auf Ziffer VI.3 d) verwiesen.

Für die Prüfung der Teilnahmeanträge wird auf Ziffer VI.3 e) der vorliegenden Bekanntmachung verwiesen, für eine ggf. erforderliche Auswahl der Bewerber, die zur Angebotsabgabe aufgefordert werden (Bewertung) wird auf Ziffer III.1.4) der verwiesen. Zusätzlich zu den voranstehend aufgeführten Eigenerklärungen des

Bewerbers nach voranstehender Ziffer III.2.1 a) sind keine Bescheinigungen oder Erklärungen von Behörden oder sonstigen Einrichtungen (Originale oder Kopien) vorzulegen. Der Auftraggeber behält sich vor, bei Zweifeln an der Erfüllung der vorgenannten Vorgaben Bescheinigungen oder Erklärungen im vorgenannten Sinn zu fordern.

Ein Hinweis auf eine Präqualifizierung des Bewerbers kann die Einreichung der unter Ziffer III.1.1) bis III.1.3) der vorliegenden Bekanntmachung aufgeführten Nachweise und Eigenerklärungen nicht ersetzen, da die für die Präqualifizierung geforderten Angaben und Eigenerklärungen nicht mit den vorliegend vorgegebenen Erklärungen und Nachweisen inhaltlich nicht übereinstimmen.

III.1.2) Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit

Auflistung und kurze Beschreibung der Eignungskriterien:

- a) Eigenerklärung zum Umsatz des Bewerbers (EUR, netto), der auf Leistungen entfällt, die mit den vorliegend ausgeschriebenen Leistungen vergleichbar sind, aufgeteilt für die letzten drei abgeschlossenen Geschäftsjahre;
- b) Eigenerklärung zum Gesamtumsatz des Bewerbers (EUR, netto), aufgeteilt für die letzten drei abgeschlossenen Geschäftsjahre;

Für die Verwendung eines vom Auftraggeber vorgegebenen Bewerbungsbogens wird auf Ziffer VI.3 d) verwiesen.

Für die Prüfung der Teilnahmeanträge wird auf Ziffer VI.3 e) verwiesen, für eine ggf. erforderliche Auswahl der Bewerber, die zur Angebotsabgabe aufgefordert werden (Bewertung), wird auf Ziffer III.1.4) verwiesen.

III.1.3) Technische und berufliche Leistungsfähigkeit

Auflistung und kurze Beschreibung der Eignungskriterien:

- a) Benennung der Anzahl der in den letzten 3 abgeschlossenen Geschäftsjahren jahresdurchschnittlich beschäftigten Arbeitskräfte (für jedes Geschäftsjahr getrennt), gegliedert nach Berufsgruppen sowie nach Anzahl, welche im Geschäftsbereich tätig sind, in den die Erbringung der ausgeschriebenen Leistungen fällt;
- b) Darstellung der Geschäftsbereiche des Unternehmens, insbesondere für die Zuständigkeiten, in die die hier ausgeschriebenen Leistungen fallen, z. B. durch Vorlage eines Organigramms (Gliederungsplans) des Unternehmens;
- c) Angaben zu realisierten oder in der Realisierung weit fortgeschrittenen Referenzprojekten aus den vor der Veröffentlichung dieser Bekanntmachung vergangenen 36 Monaten, bei denen in Art und Umfang mit der vorliegend ausgeschriebenen Leistung (vgl. Vergabeunterlagen) vergleichbare Leistungen durchgeführt wurden. Erwartet werden folgende Angaben für jedes Referenzprojekt:

— Name und Adresse des Auftraggebers sowie Benennung eines Ansprechpartners beim Auftraggeber mit Telefonnummer und E-Mail-Adresse;

— Bezeichnung und Standort des Referenzobjekts

— Kurzbeschreibung der Art der erbrachten Leistungen, insbesondere mit Benennung der besonderen Umstände der Leistungserbringung wie etwa Leistungserbringung unter laufendem Betrieb, Leistungserbringung im Bestand, Leistungserbringung im Sicherheitsbereich oder unter vergleichbaren Beschränkungen des Zutritts

— Kurzbeschreibung des Umfangs der erbrachten Leistungen mit Angaben zur Auftragssumme

— Zeitraum der Leistungserbringung;

— Angabe, ob die Leistungen als vollständige Eigenleistung, mit Nachunternehmer oder in Kooperation mit anderen Firmen erbracht wurden, sowie ggf. Angabe des Eigenleistungsanteils. Wurden die Leistungen nicht vollständig als Eigenleistung erbracht, so ist anzugeben, welche Leistungen als Eigenleistung erbracht wurden.

Für die Verwendung eines vom Auftraggeber vorgegebenen Bewerbungsbogens wird auf Ziffer VI.3 d) verwiesen.

Für die Prüfung der Teilnahmeanträge wird auf Ziffer VI.3 e) verwiesen, für eine ggf. erforderliche Auswahl der Bewerber, die zur Angebotsabgabe aufgefordert werden (Bewertung), wird auf Ziffer III.1.4) verwiesen.

III.1.4) Objektive Teilnahmeregeln und -kriterien

Auflistung und kurze Beschreibung der Regeln und Kriterien:

Der Auftraggeber behält sich nach § 51 Abs. 2 SektVO unter Einhaltung der Grundsätze der Transparenz und der Gleichbehandlung vor, die Bewerber aufzufordern, fehlende, unvollständige oder fehlerhafte unternehmensbezogene Unterlagen oder sonstige Nachweise nachzureichen, zu vervollständigen oder zu korrigieren.

Der Auftraggeber wird anschließend die vollständigen und fristgerecht eingegangenen Teilnahmeanträge inhaltlich prüfen. Die Prüfung bezieht sich auf die Einhaltung etwaiger in Ziffer III.1.1) bis III.1.3) genannter Mindestanforderungen.

Unbeschadet etwaiger Mindestanforderungen wird der Auftraggeber inhaltlich prüfen, ob die grundsätzliche Eignung des Bewerbers nach den in Ziffer III.1.1) bis III.1.3) genannten Unterlagen vorliegt. Kann im Ergebnis die grundsätzliche Eignung nicht bejaht werden, wird der Teilnahmeantrag nicht berücksichtigt.

Eine ggf. erforderliche Bewertung der Teilnahmeanträge erfolgt gemäß Ziffer III.1.4).

III.1.5) Angaben zu vorbehaltenen Aufträgen

III.1.6) Geforderte Kauttionen oder Sicherheiten:

Sind den Vergabeunterlagen zu entnehmen.

III.1.7) Wesentliche Finanzierungs- und Zahlungsbedingungen und/oder Hinweise auf Vorschriften, in denen sie enthalten sind:

Sind den Vergabeunterlagen zu entnehmen.

III.1.8) Rechtsform, die die Unternehmensgruppe, der der Auftrag erteilt wird, haben muss:

Gesamtschuldnerisch haftend mit bevollmächtigtem Vertreter. Künftige Bietergemeinschaften müssen den Teilnahmeantrag als Bewerbergemeinschaft einreichen. Zum Nachweis des Vorliegens einer Bewerbergemeinschaft muss – zusätzlich zum Bewerbungsbogen nach Ziffer VI.3 d) – eine ausdrückliche Erklärung der Bewerbergemeinschaft mit dem Teilnahmeantrag eingereicht werden, in welchem die Mitglieder der Bewerbergemeinschaft benannt werden sowie dasjenige Mitglied der Bewerbergemeinschaft, welches die Bewerbergemeinschaft im vorliegenden Vergabeverfahren gegenüber dem Auftraggeber rechtsverbindlich vertritt. Die vorbeschriebene Bewerbergemeinschaftserklärung muss von sämtlichen Mitgliedern der Bewerbergemeinschaft unterzeichnet sein. Die Aufteilung der Leistungsbereiche bzw. Aufgaben auf die einzelnen Mitglieder der Bewerbergemeinschaft im Auftragsfall ist darzustellen.

III.2) Bedingungen für den Auftrag

III.2.2) Bedingungen für die Ausführung des Auftrags:

III.2.3) Für die Ausführung des Auftrags verantwortliches Personal

Abschnitt IV: Verfahren

IV.1) Beschreibung

IV.1.1) Verfahrensart

Verhandlungsverfahren mit vorherigem Aufruf zum Wettbewerb

IV.1.3) Angaben zur Rahmenvereinbarung oder zum dynamischen Beschaffungssystem

IV.1.4) Angaben zur Verringerung der Zahl der Wirtschaftsteilnehmer oder Lösungen im Laufe der Verhandlung bzw. des Dialogs

Abwicklung des Verfahrens in aufeinander folgenden Phasen zwecks schrittweiser Verringerung der Zahl der zu erörternden Lösungen bzw. zu verhandelnden Angebote

- IV.1.6) **Angaben zur elektronischen Auktion**
- IV.1.8) **Angaben zum Beschaffungsübereinkommen (GPA)**
Der Auftrag fällt unter das Beschaffungsübereinkommen: ja
- IV.2) **Verwaltungsangaben**
- IV.2.1) **Frühere Bekanntmachung zu diesem Verfahren**
- IV.2.2) **Schlussstermin für den Eingang der Angebote oder Teilnahmeanträge**
Tag: 17/01/2017
Ortszeit: 14:00
- IV.2.3) **Voraussichtlicher Tag der Absendung der Aufforderungen zur Angebotsabgabe bzw. zur Teilnahme an ausgewählte Bewerber**
Tag: 10/02/2017
- IV.2.4) **Sprache(n), in der (denen) Angebote oder Teilnahmeanträge eingereicht werden können:**
Deutsch
- IV.2.6) **Bindefrist des Angebots**
Das Angebot muss gültig bleiben bis: 31/08/2017
- IV.2.7) **Bedingungen für die Öffnung der Angebote**

Abschnitt VI: Weitere Angaben

- VI.1) **Angaben zur Wiederkehr des Auftrags**
Dies ist ein wiederkehrender Auftrag: nein
- VI.2) **Angaben zu elektronischen Arbeitsabläufen**
Die Zahlung erfolgt elektronisch
- VI.3) **Zusätzliche Angaben:**
- A) Der Auftraggeber ist ausschließlich Sektorauftraggeber nach § 100 Abs. 1 Nr. 2 GWB.
- b) Zu Kooperationsformen im vorliegenden Vergabeverfahren:
Die unter Ziffer III.1.1) bis Ziffer III.1.3) benannten Unterlagen sind bei Vorliegen einer Bewerbergemeinschaft für jedes Mitglied der Bewerbergemeinschaft vorzulegen.
Beabsichtigt der Bewerber oder ein Mitglied einer Bewerbergemeinschaft, sich zum Nachweis der wirtschaftlichen und finanziellen oder technischen und beruflichen Leistungsfähigkeit auf andere Unternehmen (z. B. durch Subunternehmer) zu berufen, so sind die unter Ziffer III.1.2) bis III.1.3) benannten Unterlagen für die anderen Unternehmen insoweit vorzulegen, als die Bezugnahme auf die Leistungsfähigkeit Dritter erfolgt. Zusätzlich hat der Bewerber mit dem Teilnahmeantrag die Verpflichtungserklärung der anderen Unternehmen vorzulegen, nach deren Inhalt die rechtlich und tatsächlich abgesicherte Verfügbarkeit über die entsprechenden Ressourcen der Dritten nachgewiesen wird.
Bei einer Bezugnahme auf Kapazitäten eines anderen Unternehmens im Hinblick auf die wirtschaftliche oder finanzielle Leistungsfähigkeit ist durch dieses ausdrücklich zu bestätigen, dass es mit dem Bewerber im Auftragsfall gemeinsam für die Auftragsdurchführung entsprechend dem Umfang der Eignungsleihe haftet.
Beabsichtigt der Bewerber, im Hinblick auf vorzulegende Nachweise für die erforderliche berufliche Leistungsfähigkeit wie Ausbildungs- oder Befähigungsnachweise oder die einschlägige berufliche Erfahrung (Referenzen) die Kapazitäten anderer Unternehmen in Anspruch zu nehmen, so ist durch dieses ausdrücklich zu bestätigen, dass es die Leistungen als Subunternehmer im Auftragsfall erbringen wird, für die diese Kapazitäten benötigt werden.
- c) Die Teilnahmeanträge sind in allen Bestandteilen in deutscher Sprache einzureichen; bei fremdsprachigen Dokumenten in deutscher Übersetzung.

d) Der Auftraggeber hat für die Einreichung der Teilnahmeanträge einen Bewerbungsbogen erstellt. Dieser ist für die Einreichung der Teilnahmeanträge zu verwenden. Der Bewerbungsbogen ist bei der Kontaktstelle nach Ziffer I.1) in Textform anzufordern. Es sind in der Anforderung zwei E-Mail-Adressen zu benennen, an die der Bewerbungsbogen zu übermitteln ist.

Die Teilnahmeanträge müssen in Schriftform (eigenhändig unterschrieben und im Original) bis zum Schlusstermin für deren Eingang nach Ziffer IV.2.2) im verschlossenen Umschlag unter Angabe der Kontaktstelle gemäß Ziffer I.1) eingehen. Der Umschlag ist mit dem Hinweis „Teilnahmewettbewerb für Vergabeverfahren 2016-1000298 Lieferung und Installation von Be- und Enladehilfen im Terminal 1 – Nicht öffnen“ zu versehen.

e) Erläuterung zum Ablauf des Verhandlungsverfahrens:

aa) Der Auftraggeber behält sich vor, die nach Ziffer I.3 veröffentlichten informatorischen Vergabeunterlagen anzupassen und den ausgewählten Bewerbern eine überarbeitete Fassung der Vergabeunterlagen, insbesondere der Leistungsbeschreibung zur Verfügung zu stellen.

bb) Der Auftraggeber behält sich nach § 15 Abs. 4 SektVO vor, den Auftrag auf der Grundlage der Erstangebote zu vergeben, ohne in Verhandlungen einzutreten.

f) Die in Ziffer II.2.7) und in Ziffer IV.2.3) enthaltenen Zeitangaben stehen unter dem Vorbehalt der Anpassung und Aktualisierung.

g) Anfragen von interessierten Unternehmen müssen bis spätestens 9.1.2017 in schriftlicher Form bei der Kontaktstelle gemäß Ziffer I.1) vorliegen.

h) Der Auftraggeber behält sich vor, bei Unterschreitung der Mindestzahl von drei zulassungsfähigen Bewerbungen das vorliegende Vergabeverfahren einzustellen. Der Auftraggeber behält sich zudem vor, bei einer Unterschreitung der Mindestzahl von 3 wertungsfähigen Angeboten das vorliegende Vergabeverfahren einzustellen. Bei einer losweisen Vergabe gelten die voranstehenden Vorbehalte für jedes Los.

VI.4) Rechtsbehelfsverfahren/Nachprüfungsverfahren

VI.4.1) Zuständige Stelle für Rechtsbehelfs-/Nachprüfungsverfahren

Regierung von Oberbayern – Vergabekammer Südbayern -
Maximilianstraße 39
München
80534
Deutschland
Telefon: +49 89/2176-2411
E-Mail: vergabekammer.suedbayern@reg-ob.bayern.de
Fax: +49 89/2176-2847

VI.4.2) Zuständige Stelle für Schlichtungsverfahren

VI.4.3) Einlegung von Rechtsbehelfen

Genaue Angaben zu den Fristen für die Einlegung von Rechtsbehelfen:
Auf die Rügeobliegenheiten nach § 160 Abs. 3 GWB wird verwiesen. Ein Nachprüfungsantrag ist nach § 160 Abs. 3 S.1 Nr. 4 GWB insbesondere unzulässig, soweit mehr als 15 Kalendertage nach Eingang der Mitteilung des Auftraggebers, der Rüge nicht abhelfen zu wollen, vergangen sind.

VI.4.4) Stelle, die Auskünfte über die Einlegung von Rechtsbehelfen erteilt

Siehe Ziffer VI.4.1)
München
Deutschland

VI.5) Tag der Absendung dieser Bekanntmachung:

Anhang 5: Einteilung der Warengruppen nach Innovationspotenzial

CPV-Code	Wirtschaftszweig	Besch.-Bereich	Anzahl Aufträge (in %)	Bewertung auf Basis von Warengruppen		Zuschlagskriterien			Bewertung auf Basis von Warengruppen + Zuschlagskrit.			
				Kat.	Mögliches Innovationspot.	Wirtsch.	Niedr. Preis	Andere	Kat. 1	Kat. 2	Kat. 3	Kat. 4
3000000	Landwirt. Erzeugnisse des Pflanzenbaus und der Tierhaltung sowie Fischerei-, Forsterzeugnisse	LL	64 (0,17%)	4	kaum Innovationspotenzial	34,4%	65,6%	0,0%		3		61
9000000	Mineralölerzeugnisse, Brennstoff, Elektrizität und andere Energiequellen	LL	695 (1,90%)	4	kaum Innovationspotenzial	19,6%	80,1%	0,3%		35		660
14000000	Bergbau, Basismetalle und zugehörige Erzeugnisse	LL	56 (0,15%)	4	kaum Innovationspotenzial	19,6%	78,6%	1,8%		3		53
15000000	Nahrungsmittel, Getränke, Tabak und zugehörige Erzeugnisse	LL	75 (0,20%)	4	kaum Innovationspotenzial	69,3%	30,7%	0,0%		4		71
16000000	Landwirtschaftsmaschinen	LL	46 (0,13%)	3	mittleres technisches Innovationspotenzial	71,7%	28,3%	0,0%	2	31		13
18000000	Kleidung, Fußbekleidung, Gepäckartikel und Zubehör	LL	183 (0,50%)	4	kaum Innovationspotenzial	83,6%	14,2%	2,2%		9		174
19000000	Leder- und Textilerzeugnisse, Plastik- und Gummistoffe	LL	31 (0,08%)	4	kaum Innovationspotenzial	54,8%	45,2%	0,0%		2		29
22000000	Drucksachen und zugehörige Erzeugnisse	LL	195 (0,53%)	4	kaum Innovationspotenzial	66,7%	31,8%	1,5%		10		185
24000000	Chemische Erzeugnisse	LL	144 (0,39%)	4	kaum Innovationspotenzial	37,5%	62,5%	0,0%		7		137
30000000	Maschinen, Material und Zubehör für Büro und Computer, außer Möbeln und Softwarepaketen	LL	815 (2,23%)	3	mittleres technisches Innovationspotenzial	66,3%	31,7%	2,0%	41	500		275
31000000	Elektrische Maschinen, Geräte, Ausstattung und Verbrauchsartikel; Beleuchtung	LL	640 (1,75%)	3	mittleres technisches Innovationspotenzial	43,1%	55,3%	1,6%	32	244		364
32000000	Rundfunk- und Fernsehgeräte, Kommunikations- und Fernmeldeanlagen und Zubehör	LL	666 (1,82%)	3	mittleres technisches Innovationspotenzial	50,0%	47,9%	2,1%	33	300		333
33000000	Medizinische Ausrüstungen, Arzneimittel und Körperpflegeprodukte	LL	1.091 (2,98%)	-	weitere Untergliederung notwendig	46,7%	31,4%	21,9%				
→ 33100000	Medizinische Geräte	LL	559	1	hohes technisches Innovationspotenzial	69,9%	27,7%	2,3%	391	168		
→ 33600000	Arzneimittel	LL	472	4	kaum Innovationspotenzial	19,5%	32,8%	47,7%		24		448
→ 33700000	Körperpflegeprodukte	LL	47	4	kaum Innovationspotenzial	48,9%	48,9%	2,1%		2		45
→ 33900000	Postmortem- und Bestattungsartikel	LL	13	4	kaum Innovationspotenzial	23,1%	76,9%	0,0%		1		12
34000000	Transportmittel und Erzeugnisse für Verkehrszwecke	LL	2.041 (5,57%)	1	hohes technisches Innovationspotenzial	74,7%	20,2%	5,1%	1524	517		

CPV-Code	Wirtschaftszweig	Besch.-Bereich	Anzahl Aufträge (in %)	Bewertung auf Basis von Warengruppen		Zuschlagskriterien			Bewertung auf Basis von Warengruppen + Zuschlagskrit.			
				Kat.	Mögliches Innovationspot.	Wirtsch.	Niedr. Preis	Andere	Kat. 1	Kat. 2	Kat. 3	Kat. 4
35000000	Ausrüstung für Sicherheitszwecke, Brandbekämpfung, Polizei und Verteidigung	LL	325 (0,89%)	1	hohes technisches Innovationspotenzial	68,6%	26,5%	4,9%	223	102		
37000000	Musikinstrumente, Sportgeräte, Spiele, Spielwaren, Handwerks- und Kunstbedarf sowie Zubehör	LL	51 (0,14%)	4	kaum Innovationspotenzial	40,0%	60,0%	0,0%		3		48
38000000	Laborgeräte, optische Geräte und Präzisionsgeräte (außer Gläser)	LL	499 (1,36%)	1	hohes technisches Innovationspotenzial	69,9%	27,7%	2,4%	349	150		
39000000	Möbel (einschl. Büromöbel), Zubehör, Haushaltsgeräte (ausgen. Beleuchtung) und Reinigungsmittel	LL	860 (2,35%)	3	mittleres technisches Innovationspotenzial	41,9%	57,3%	0,8%	43	317		500
41000000	Rohwasser und aufbereitetes Wasser	LL	19 (0,05%)	4	kaum Innovationspotenzial	47,4%	47,4%	5,3%		1		18
42000000	Industrielle Maschinen	LL	829 (2,26%)	3	mittleres technisches Innovationspotenzial	44,1%	54,9%	1,0%	41	325		463
43000000	Maschinen und Geräte für Bergbau und Steinbrecharbeiten, Baumaschinen	LL	122 (0,33%)	3	mittleres technisches Innovationspotenzial	52,5%	46,7%	0,8%	6	58		58
44000000	Baukonstruktionen und Baustoffe; Bauhilfsprodukte (elektrische Apparate ausgenommen)	BL	1.385 (3,78%)	4	kaum Innovationspotenzial	24,2%	75,1%	0,7%	69	266		1050
45000000	Bauarbeiten	BL	12.292 (33,56%)	4	kaum Innovationspotenzial	21,9%	77,7%	0,4%	615	2081		9596
48000000	Softwarepaket und Informationssysteme	LL	624 (1,70%)	1	hohes technisches Innovationspotenzial	66,7%	32,2%	1,1%	416	208		
50000000	Reparatur- und Wartungsdienste	DL	611 (1,67%)	4	kaum Innovationspotenzial	60,2%	38,1%	1,6%			31	580
51000000	Installation (außer Software)	DL	245 (0,67%)	4	kaum Innovationspotenzial	45,3%	54,3%	0,4%			12	233
55000000	Dienstleistungen des Hotel- und Gaststättengewerbes und des Einzelhandels	DL	162 (0,44%)	4	kaum Innovationspotenzial	79,6%	8,6%	11,7%			8	154
60000000	Transport- und Beförderungsdienstleistungen (außer Abfalltransport)	DL	629 (1,72%)	2	Hohes indirektes Innovationspotenzial	47,7%	40,1%	12,2%	31		269	329
63000000	Hilfs- und Nebentätigkeiten im Bereich Verkehr; Reisebürodienste	DL	93 (0,25%)	4	kaum Innovationspotenzial	61,3%	35,5%	3,2%			5	88
64000000	Post- und Fernmeldedienste	DL	241 (0,66%)	2	Hohes indirektes Innovationspotenzial	70,1%	24,1%	5,8%	12		157	72
65000000	Versorgungsunternehmen	DL	316 (0,86%)	2	Hohes indirektes Innovationspotenzial	27,4%	67,5%	5,0%	16		71	229
66000000	Finanz- und Versicherungsdienstleistungen	DL	148 (0,40%)	4	kaum Innovationspotenzial	71,6%	25,7%	2,7%			7	141
70000000	Immobiliendienste	DL	65 (0,18%)	4	kaum Innovationspotenzial	70,7%	22,7%	6,7%			3	62

CPV-Code	Wirtschaftszweig	Besch.-Bereich	Anzahl Aufträge (in %)	Bewertung auf Basis von Warengruppen		Zuschlagskriterien			Bewertung auf Basis von Warengruppen + Zuschlagskrit.			
				Kat.	Mögliches Innovationspot.	Wirtsch.	Niedr. Preis	Andere	Kat. 1	Kat. 2	Kat. 3	Kat. 4
71000000	Dienstleistungen von Architektur-, Konstruktions- und Ingenieurbüros und Prüfstellen	DL	3.835 (10,47%)	2	Hohes indirektes Innovationspotenzial	91,6%	7,6%	0,9%	192		3320	324
72000000	IT-Dienste: Beratung, Software-Entwicklung, Internet und Hilfestellung	DL	959 (2,62%)	2	Hohes indirektes Innovationspotenzial	77,7%	20,7%	1,6%	48		697	214
73000000	Forschungs- und Entwicklungsdienste und zugehörige Beratung	DL	228 (0,62%)	2	Hohes indirektes Innovationspotenzial	96,9%	2,6%	0,4%	11		210	7
75000000	Dienstleistungen der öffentlichen Verwaltung, Verteidigung und Sozialversicherung	DL	310 (0,85%)	2	Hohes indirektes Innovationspotenzial	85,8%	10,0%	4,2%	16		251	44
76000000	Mit der Gewinnung von Erdöl und Erdgas verbundene Dienstleistungen	DL	32 (0,09%)	4	kaum Innovationspotenzial	50,0%	50,0%	0,0%			2	30
77000000	Dienstleistungen in Landwirtschaft, Forstwirtschaft, Gartenbau, Aquakultur und Bienezucht	DL	293 (0,80%)	4	kaum Innovationspotenzial	35,8%	62,5%	1,7%			15	278
79000000	Dienstl. für Unternehmen: Recht, Marketing, Consulting, Einstellungen, Druck und Sicherheit	DL	1.333 (3,64%)	4	kaum Innovationspotenzial	71,1%	18,6%	10,3%			67	1266
80000000	Allgemeine und berufliche Bildung	DL	539 (1,47%)	2	Hohes indirektes Innovationspotenzial	13,7%	4,3%	82,0%	27		47	465
85000000	Dienstleistungen des Gesundheits- und Sozialwesens	DL	288 (0,79%)	2	Hohes indirektes Innovationspotenzial	68,4%	14,9%	16,7%	14		183	91
90000000	Abwasser- und Abfallbeseitigungs-, Reinigungs- und Umweltschutzdienste	DL	2.202 (6,01%)	2	Hohes indirektes Innovationspotenzial	55,8%	42,0%	2,1%	110		1120	972
92000000	Dienstleistungen in den Bereichen Erholung, Kultur und Sport	DL	109 (0,30%)	4	kaum Innovationspotenzial	72,5%	23,9%	3,7%			5	104
98000000	Sonstige gemeinschaftliche, soziale und persönliche Dienste	DL	242 (0,66%)	4	kaum Innovationspotenzial	58,3%	40,1%	1,7%			12	230

Gesamtzahl Auftragsbekanntmachungen 2016: 36.628

Lieferleistung:	10.071	27,50%
Dienstleistung:	13.677	37,34%
Bauleistung:	12.880	35,16%

Inno-Kat. 1:	4.048	11,05%
Inno-Kat. 2:	3.978	10,86%
Inno-Kat. 3:	2.045	5,58%

Gesamt	4.263	5.368	6.489	20.508
Prozent	11,6%	14,7%	17,7%	56,0%

CPV-Code	Wirtschaftszweig	Besch.-Bereich	Anzahl Aufträge (in %)	Bewertung auf Basis von Warengruppen		Zuschlagskriterien			Bewertung auf Basis von Warengruppen + Zuschlagskrit.				
				Kat.	Mögliches Innovationspot.	Wirtsch.	Niedr. Preis	Andere	Kat. 1	Kat. 2	Kat. 3	Kat. 4	
		Inno-Kat. 4:	6.258	17,09%									

Einteilung nach Innovationspotenzial – <u>Variante 1</u> (siehe Abbildung 62)	→ Verteilung der Auftragsbekanntmachungen zu den Innovationskategorien nach <u>Variante 2</u> Nach dem Beispiel der Verteilung 70% wirtschaftlichstes Angebot, 30% niedrigster Preis			
	1	2	3	4
1.1 – LL – hohes Pot.	70%	-	30%	-
1.2 – LL – mittleres Pot.	5%	-	65% (70%-5%)	30%
1.3 – LL – kaum Pot.	-	-	5%	95%
2.1 – DL – hohes Pot.	5%	65% (70%-5%)	-	30%
2.2 – DL – kaum Pot.	-	5%	-	95%
3. – BL – kaum Pot.	5%	-	65% (70%-5%)	30%