

## VERGABERECHT

# BESCHAFFUNG NICHT MEHR ZEITGEMÄSS?

Wenn eine Kommune innovative Produkte beschaffen will, stoßen herkömmliche Einkaufsprozesse oft an ihre Grenzen. In so einem Fall bietet sich eine neue Verfahrensart an, meint unsere Gastautorin Jenny Mehlitz.

Öffentliche Aufträge der Kommunen werden immer noch stiefmütterlich vergeben. Mit der Modernisierung des EU-Vergaberechts wurde die Innovationspartnerschaft eingeführt, ein spezielles Vergabeverfahren zur Entwicklung innovativer Produkte und Dienstleistungen, die es noch gar nicht gibt. Gute Idee, denn hier steckt ein enormes Potenzial für öffentliche Einkaufsprozesse, schaut man nur auf die Zukunftsthemen Gesundheit, Mobilität und Energie. Allerdings wird die Innovationspartnerschaft in Deutschland kaum genutzt. Ein Grund dürfte sein, dass die Vorteile von Vielen noch nicht erkannt wurden. Herkömmlich laufen Einkaufsprozesse wie folgt ab: Es wird ein Bedarf festgestellt. Zur Befriedigung des Bedarfs muss der Auftraggeber eine Leistungsbeschreibung erstellen. Wenn er das selbst nicht kann, erteilt er zur Erstellung der Leistungsbeschreibung einen der eigentlichen Beschaffung vorgelagerten Auftrag. Wenn dieser Auftrag dem Vergaberecht unterliegt, ist er auszusprechen. Erst in Erfüllung dieses ersten Auftrags kann die eigentlich zu beschaffende Leistung ausgeschrieben werden. Bei Standardbeschaffungen ist diese Vorgehensweise gut und richtig. Sie gewährleistet die ordentliche Definition des Beschaffungsbedarfs und das Bestehen von Vergabereife. Steht jedoch eine komplexere Beschaffung an, kann die oben beschriebene Vorgehensweise leicht der optimalen Befriedigung des



**Jenny Mehlitz** ist Rechtsanwältin und Partnerin bei der Wirtschaftskanzlei GSK Stockmann.

Beschaffungsbedarfs im Weg stehen. Ein Anreiz für Unternehmen, etwa Verbesserungsvorschläge anzubringen, besteht selten.

**Die Vergaberechtsreform ermöglicht daher eine neue, innovative Verfahrensart. Sie unterscheidet sich grundlegend von den übrigen Vergabeverfahrensarten:** Als erster Schritt wird ein Vergabeverfahren durchgeführt. Dieses entspricht vom Ablauf her grundsätzlich einem Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb. Darin wird meistens bereits das Optimierungspotenzial bezüglich der ausgeschriebenen Leistung mit den Bietern erörtert. Mit ihrem Angebot benennen die Bieter einen Preis und reichen üblicherweise ein Konzept ein, wie die Leistung in der einzugehenden Innovationspartnerschaft weiter optimiert werden kann. Mit der Zuschlagserteilung beginnt als zweiter Schritt die eigentliche Innovationspartnerschaft. Sie wird in zwei Phasen strukturiert: In der ersten Phase, der Forschungs- und Entwicklungsphase, wird in einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer die Leistung entwickelt. Am Ende dieser Phase bietet der Auftragnehmer dem Auftraggeber die optimierte Leistung erneut an. Der Auftragnehmer kann sie erwerben, sofern das festgelegte Leistungsniveau und die Kostenobergrenze eingehalten werden. In diesem Fall folgt die zweite Phase, die Leistungsphase, in der die gemeinsam entwickelte



## Kommunale Beschaffung: Ganz leicht!

**Wie können Kommunen, Schulen, Vereine und Bauhöfe ausschreibungsfreie Bestellungen abwickeln?**

Wie können sie unkompliziert ihren Bedarf decken? Mit KOMMUNALBESCHAFFUNG! Der Online-Marktplatz, der wie diese Zeitschrift KOMMUNAL zum Verlag „Zimper Media GmbH“ gehört, bietet Ihnen eine transparente Abwicklung, faire Preise und einen einfachen Bestellvorgang. Aufgrund der langjährigen Erfahrung im Öffentlichen Bereich wissen wir um die besonderen Bedürfnisse und bieten Ihnen deshalb die optimale Lösung an. Stöbern Sie doch mal in unserem Online-Shop und entdecken Sie über 500.000 Produkte: [www.kommunalbeschaffung.de](http://www.kommunalbeschaffung.de)



FOTOS/shutterstock(2), privat



Wenn innovative Produkte beschafft werden sollen, **stoßen herkömmliche Einkaufsprozesse oft an ihre Grenzen.**

Leistung realisiert wird. Andernfalls endet die Innovationspartnerschaft. Das bedeutet, dass der Entwicklungsprozess bei der Innovationspartnerschaft maßgeblich nach Zuschlagserteilung stattfindet. Dazu treten die Innovationspartner – Auftraggeber und Auftragnehmer – in einen Prozess ein, in dem sie sich eng über die Optimierung der Leistung und der Kosten abstimmen. Dies kann beispielsweise durch gemeinsame wöchentliche oder zweiwöchentliche Termine – je nach Bedarf – erfolgen. Trotz der offensichtlichen Vorteile findet die Innovationspartnerschaft in Deutschland noch wenig Anwendung. Grund dafür dürfte die mangelnde Erfahrung mit dieser Verfahrensart sein. Es gilt daher, die Vorteile der Innovationspartnerschaft Auftraggebern wie auch Unternehmen näherzubringen. 