

Vergabeverfahren für besonders komplexe Leistungen:

Die Innovationspartnerschaft

Das europäische Vergaberecht wird für die Beschaffung oftmals eher als Hemmschuh denn als förderlich wahrgenommen. Dabei beinhaltet es einige außergewöhnliche Verfahrensarten, die, zumindest in der Theorie, sehr hilfreich sind. Dazu zählt auch die Innovationspartnerschaft. Diese führt aber in der Praxis eher ein Schattendasein. Zu Unrecht, wie hier gezeigt werden soll.

von Andreas Klose

Die strategischen Ziele der Beschaffung sind zwar allgemein bekannt, werden aber immer wieder heiß diskutiert. Ober- und unterhalb der Schwellen sollen qualitative, ökologische, soziale und innovative Aspekte berücksichtigt werden. Gerade Letzteres ist für Deutschland als Industrienation und Exportweltmeister überlebenswichtig. Umso erstaunlicher, dass ein vergaberechtliches Hilfsmittel wie die Innovationspartnerschaft, vor knapp drei Jahren eingeführt, bisher offenbar ungenutzt ist. Auch und gerade die öffentliche Hand kann innovative Technologien und Verfahrensweisen fördern und etablieren. Das stärkt den Wirtschaftsstandort Deutschland und nützt gleichzeitig den beschaffenden Stellen, denn fast immer sind innovative Lösungen effektiver und nachhaltiger als konventionelle.

Besonders bei großen und komplexen Bau-, Liefer- oder Dienstleistungen kann die Innovationspartnerschaft viel

bewirken – schließlich ist sie eine Verfahrensart, die Auftraggeber und Bieter zusammenbringt, um neue Lösungen zu entwickeln. Dabei unterliegt sie der Voraussetzung, dass der Markt keine Leistung bietet, um den festgestellten und definierten Bedarf zu decken. In dieses Verfahren einzusteigen, erfordert also im Vorfeld eine gewissenhafte Markterkundung. Dies mag zunächst abschreckend wirken, doch genau darin liegt die Stärke der Innovationspartnerschaft. Die Herausforderungen der Modernisierung und Digitalisierung verlangen völlig neue Lösungen und Lösungskonzepte. Diese werden bei dieser Verfahrensart gemeinsam für ein konkretes Projekt, und nicht mittels Computersimulation, entwickelt.

Der richtige Einstieg: ein Blick ins Gesetz

Regelungen zur Innovationspartnerschaft finden sich, von den Voraussetzungen bis zum korrekten Ablauf, in §19 Vergabeverordnung (VgV). Dort

findet der Interessierte auch die Vorleistungen, die er als Auftraggeber zu erbringen hat:

Der öffentliche Auftraggeber beschreibt in der Auftragsbekanntmachung oder den Vergabeunterlagen die Nachfrage nach der innovativen Liefer- oder Dienstleistung.

Dabei ist anzugeben, welche Elemente dieser Beschreibung Mindestanforderungen darstellen.

Es sind Eignungskriterien vorzugeben, die die Fähigkeiten der Unternehmen auf dem Gebiet der Forschung und Entwicklung sowie die Ausarbeitung und Umsetzung innovativer Lösungen betreffen. (Absatz 1, Satz 3-5)

Im Anschluss folgt ein üblicher Teilnahmewettbewerb, zu dem der Auftraggeber eine unbeschränkte Zahl von Unternehmen auffordern kann. Das Vorgehen entspricht dem Verhandlungsverfahren