

7 Punkte für mehr Startups in der öffentlichen Vergabe

Innovationen sind nicht nur ein wichtiger Faktor für die Privatwirtschaft, sondern auch für den öffentlichen Sektor – und Startups sind in der heutigen Zeit der Motor für innovative Ideen. Startups zählen zu den Vorreitern in Sachen Digitalisierung und zeichnen sich durch ihre Innovationsfreude, Agilität und schnelle Reaktionsfähigkeit aus. Davon kann auch der öffentliche Sektor profitieren, wenn er vermehrt mit Startups zusammenarbeitet. Junge Unternehmen können bspw. die Verkehrs- und Energiewende sowie die Digitalisierung der Verwaltung maßgeblich voranbringen. Gleichzeitig profitieren die Startups von der öffentlichen Hand als Auftraggeber durch bezahlte Aufträge und erfolgreiche Referenzen.

Um die Zusammenarbeit von Startups und der öffentlichen Hand zu fördern, müssen Eignungsanforderungen und Bewertungsstrukturen von öffentlichen Aufträgen weg von einer vollständigen Risikoeeliminierung hin zu einem angemessenen Risikomanagement und einer Wertschätzung technologischer Innovationen geführt werden. Auch der Bürokratieaufwand im Vergabeverfahren muss deutlich gesenkt werden.

Der Bitkom hat die wichtigsten Forderungen und Maßnahmen, wie mehr Startups in der öffentlichen Vergabe berücksichtigt werden können, in diesem Papier zusammengefasst.

Überblick der Forderungen und Maßnahmen

	Zeitraum			Art der Veränderung		
	kurzfristig	mittelfristig	langfristig	rechtlich	kulturell	technisch
1. Anwendung bestehender innovativer Vergabekriterien und -verfahren <ul style="list-style-type: none"> ▪ Angemessene Anforderungen an Wirtschaftlichkeitskriterien und Projektreferenzen ▪ Breiterer Einsatz von Innovationspartnerschaften und anderen vorhandenen innovativen Vergabeinstrumenten 	✓				✓	
2. Schaffung weiterer innovationsfreundlicher Vergabekriterien <ul style="list-style-type: none"> ▪ Einführung einer Innovationsprämie in der Gewichtung der Eignungskriterien ▪ Einführung eines Gütesiegels für Startups 			✓	✓	✓	
3. Harmonisierung des Rechtsrahmens			✓	✓		
4. Fachliche Professionalisierung und Stärkung der Beschaffungsverantwortlichen <ul style="list-style-type: none"> ▪ Schaffung verwaltungsinterner Voraussetzungen ▪ Angebot und verpflichtende Nutzung von Schulungen ▪ Erfahrungsaustausch zu Best-Practices 		✓			✓	

	Zeitraum			Art der Veränderung		
	kurzfristig	mittelfristig	langfristig	rechtlich	kulturell	technisch
5. Gezielte Schulung, Unterstützung und Vernetzung von Startups <ul style="list-style-type: none"> ▪ Schulung von Startups ▪ Finanzielle Unterstützung von GovTech-Startups ▪ Vernetzung von Startups und Verwaltung 		✓		✓	✓	
6. Bürokratieabbau und Digitalisierung im Vergabeverfahren		✓		✓		✓
7. Vollständige Transparenz im Vergabeverfahren schaffen <ul style="list-style-type: none"> ▪ Umfassende Vergabestatistiken erfassen und veröffentlichen ▪ Feedback im Vergabeverfahren 		✓		✓		✓

1. Anwendung bestehender innovativer Vergabekriterien und -verfahren

Angemessene Anforderungen an Wirtschaftlichkeitskriterien und Projektreferenzen

Oft scheitern Startups im Wettbewerb um öffentliche Aufträge bereits an den zu erfüllenden Wirtschaftlichkeitskriterien: Formale Kriterien wie z.B. Nachweise der Jahresabschlüsse der letzten drei Kalenderjahre, Bonitätsnachweise, geforderte Mindestumsätze, Mindestanzahl an Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, erforderliche Eigenkapitalquoten oder vorausgesetzte Bestandsdauer des Unternehmens stellen teilweise unüberwindbare Hürden für Startups dar.

Auch die Anzahl an geforderten Projektreferenzen stellt Unternehmen, die sich noch am Anfang ihrer Entwicklung befinden, vor Herausforderungen. Hinzu kommt die nicht seltene Anforderung, eine Mindestanzahl an Referenzen über Projekte vorweisen zu können, die bereits im öffentlichen Sektor durchgeführt wurden. So finden sich viele Startups, die gerne um Projektaufträge aus der öffentlichen Hand bieten würden, mit einem unausweichlichen Henne-Ei-Problem konfrontiert.

Um Startups veritable Wettbewerbschancen in diesem Feld einzuräumen, müssen daher die Mengenanforderungen an die Projektreferenzen abgesenkt sowie die Wirtschaftlichkeitskriterien verhältnismäßig angesetzt werden. Auch muss ein Bewusstsein dafür entstehen, dass viele Startups erste Projekterfahrungen in der Privatwirtschaft sammeln.

Breiterer Einsatz von Innovationspartnerschaften und anderen vorhandenen innovativen Vergabeinstrumenten

Die **Innovationspartnerschaft** wurde als neues Vergabeverfahren durch die Vergaberechtsreform 2016 eingeführt. Mit ihr sollen neue Anreize zur Investition in Innovationen geschaffen werden. Im Rahmen einer solchen Partnerschaft fördert der Auftraggeber nicht nur die Entwicklung neuer Bau-, Liefer- oder Dienstleistungen des Unternehmenspartners, sondern erwirbt zugleich das aus der Kooperation resultierende innovative Produkt. Allerdings kam eine Erhebung der Universität der Bundeswehr München zum Schluss, dass bei einer Gesamtanzahl von 1.733.852 Bekanntmachungen lediglich 103-mal die Innovationspartnerschaft zum Einsatz kam¹. Um den Einsatz zu erhöhen, sollten die Anwendungsfälle der Innovationspartnerschaft ausgeweitet werden – denn momentan ist sie als Vergabeverfahren erst oberhalb des EU-Schwellenwerts anwendbar.

Neben der Innovationspartnerschaft sollten zudem noch weitere bereits existierende Vergabeinstrumente verstärkt genutzt werden. Die sog. **»Mittelstandsklausel«** des § 97 Abs. 4 GWB besagt, dass mittelständische Interessen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge vornehmlich zu berücksichtigen und zu beschaffende Leistungen in kleinere **Teil- oder Fachlose** einzuteilen sind. Diese Einteilung erleichtert Startups einen Zugang entweder durch ein alleiniges Angebot für ein einzelnes Los oder durch Teilnahme an Bieter-Konsortien.

Des Weiteren fordern wir eine breitere Zulassung von **Nebenangeboten** in öffentlichen Ausschreibungen. Nebenangebote eröffnen Bietern die Möglichkeit, Änderungsvorschläge, die von den geforderten technischen, kaufmännischen oder sonstigen Bedingungen der Ausschreibungen abweichen, zu unterbreiten. Ein solches Nebenangebot muss jedoch zunächst ausdrücklich durch die Auftragsbekanntmachung zugelassen werden.² Erfolgt dies nicht, können sie bei der Vergabe des etwaigen Auftrags nicht berücksichtigt werden, vgl. § 31 Abs. 1 VgV und § 57 Abs. 1 Nr. 6 VgV. Leider scheitert die Zulassung von Nebenangeboten, insbesondere im Unterschwellenbereich, oft daran, dass sie als Erschwernis des Vergabeverfahrens, gerade von kommunalen oder landesbehördlichen Beschaffungsbehörden, wahrgenommen wird.³ Deshalb gilt es, die fachliche Professionalisierung und Stärkung der Beschaffungsverantwortlichen voranzutreiben sowie den Erfahrungsaustausch bzgl. der Einführung von Nebenangeboten zwischen (kleineren) Beschaffungsbehörden zu fördern (s. auch Punkt 4).

Außerdem sollte es einen größeren Einsatz von **Funktions- anstatt Leistungsanforderungen** geben, vgl. § 31 Abs. 2 Nr. 1 VgV. Im Fall von funktionalen Leistungsbeschreibungen kann der Bieter größere Spielräume in der Gestaltung seines Angebots wahrnehmen, indem er sein Angebot auf das zu lösende Problem ausrichtet⁴. Das heißt, der Beschaffer definiert nicht in der Ausschreibung die Lösung, sondern beschreibt lediglich das Problem, für das er eine Lösung sucht. So hat er die Freiheit, sich für denjenigen Bieter entscheiden zu können, der die bestmögliche Lösung für das Problem parat hält. Durch solche funktionalen Leistungsbeschrei-

1 Ergebnis eigener Analyse der TED-Datenbank mit Stand zum 12.07.2019: https://www.koinno-bmwi.de/fileadmin/user_upload/events/2020_Tag_der_oeffentlichen_Auftraggeber/2_Essig_Praesentation_Tdoe-AG_13.02.2020_web.pdf

2 BMWi, »Innovative öffentliche Beschaffung« (Leitfaden), 2. Auflage, 2017, S. 14.

3 Bundesverband der deutschen Industrie e.V., Vergabebrief 6/2019, S. 6.

4 BMWi, »Innovative öffentliche Beschaffung« (Leitfaden), 2. Auflage, 2017, S. 13.

bungen profitieren sowohl Beschaffer als auch Startups: Beschaffer können insbesondere bei komplexen Sachverhalten sachgerechtere und innovativere Lösungen finden und Startups können auch mit ganz neuen, innovativen Lösungen am Ausschreibungsverfahren teilnehmen.

2. Schaffung weiterer innovationsfreundlicher Vergabekriterien

Einführung einer Innovationsprämie in der Gewichtung der Eignungskriterien

In schlüssiger Anwendung der Mittelstandsklausel des § 97 Abs. 4 S. 1 GWB sollten Startups alleinstehend bzw. in ausschließlich aus Startups bestehenden Bieterkonsortien realistische Chancen im Wettbewerb um öffentliche Aufträge eingeräumt werden. Als zusätzliches generelles Eignungskriterium sollte eine **Innovationsprämie** eingeführt werden, die in die Bewertung der Angebote verstärkt mit einfließen sollte. So lässt sich sicherstellen, dass der Zuschlag an denjenigen gehen kann, der nicht nur eine preiswerte, sondern auch eine nachhaltige und zukunftsfähige Leistung verspricht.

Ein solcher Ansatz ist nicht gänzlich neu. Bereits im Rahmen der Ausschreibung von Innovationspartnerschaften werden »die Fähigkeiten der Unternehmen auf dem Gebiet der Forschung und Entwicklung sowie die Ausarbeitung und Umsetzung innovativer Lösungen« eigens gewichtet.⁵ So erstreckt sich diese Forderung lediglich darauf, ein bereits existierendes Eignungskriterium in seinen Anwendungsfällen zu erweitern und es auch in Vergabeverfahren unterhalb des EU-Schwellenwertes zu berücksichtigen.

Einführung eines Gütesiegels für Startups

Ein neuer Ansatzpunkt, um die Wettbewerbsfähigkeit junger Unternehmen im öffentlichen Sektor zu steigern und zugleich die erforderliche finanzielle Solidität und Verlässlichkeit der Bieter-Startups zu dokumentieren, ist die Einführung eines freiwilligen Gütesiegels, vgl. § 24 UVgO und § 34 VgV. Dabei könnte Startups ein Wahlrecht zwischen dem Nachweis des Gütesiegels oder den bekannten Wirtschaftlichkeitsnachweisen eingeräumt werden.

Dabei sollte die Verleihung der Gütesiegel von vertrauenswürdigen Stellen vorgenommen werden, wie z.B. durch Wirtschaftsprüfungsgesellschaften oder Industrie- und Handelskammern. Das hätte den Vorteil, dass die Risikoeinschätzung bzgl. der Leistungsfähigkeit und Beständigkeit des Startups nicht durch den Beschaffer selbst durchgeführt werden müsste. Die Zertifizierung sollte auf sachgerechten Kriterien basieren und zudem die etwaige Entwicklungsphase des Unternehmens berücksichtigen. Denkbar wäre beispielsweise die Anlehnung an Kriterien, auf die auch staatlich administrierte Programme zur Förderung des Unternehmertums zurückgreifen, z.B. vorherige Auszeichnungen des Startups, markt- und produktbezogene Kriterien (Marktgröße, Marktwachstum, Wettbewerbsintensität etc.), die Qualität des Busi-

⁵ BT-Drs. 19/8550 vom 15.03.2019.

nessplans und die Qualität etwaiger bereits vorhandener Produkte. In der Gesamtbetrachtung könnten, ähnlich wie bei der Bewertung von Bietern für Innovationspartnerschaften, die Fähigkeiten im Bereich Forschung und Entwicklung sowie die Kompetenz zur Konzipierung und Umsetzung innovativer Ideen in die Bewertung miteinfließen.⁶

3. Harmonisierung des Rechtsrahmens

Der rechtliche Flickenteppich, der das deutsche Vergaberecht charakterisiert, stellt zugleich eine Herausforderung für Unternehmen als auch für Beschaffer dar. Der Beschaffer hat eine hohe Gesetzesvielfalt im Vergabewesen zu überblicken, welche sich verschärft, desto weiter man die Verwaltungsebenen bis auf die kommunale Ebene hinabsteigt.⁷ Auch aus Sicht der IT-Wirtschaft ergeben sich aus der Zersplitterung der Rechtslage mehrere Herausforderungen. Die Konfrontation mit unterschiedlichsten Anforderungen aus den Landesvergabegesetzen bedeutet einen erheblichen personellen und finanziellen Zusatzaufwand. Darunter leidet die Praktikabilität und die Rechtsanwendung für Unternehmen wird spürbar erschwert. Dies ist insbesondere für Startups mit begrenzten Ressourcen eine signifikante Herausforderung.

Bisweilen konnte auch die Einführung der Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) auf Bundes- und zum Teil auch Landesebene keine gänzliche Abhilfe leisten. Eine Einführung steht in 6 von 16 Bundesländern noch aus.⁸ Es gilt, diese nun schleunigst in **allen** Bundesländern einzuführen.

4. Fachliche Professionalisierung und Stärkung der Beschaffungsverantwortlichen

Schaffung verwaltungsinterner Voraussetzungen

Beschaffer spielen die entscheidende Rolle in der Vergabe. Sie führen nicht nur den Einkauf effizient aus, sondern sind die »Spinne im Netz« zwischen Leitungsebene, Nutzer und Anbieter. Der Beschaffer ist auf eine gute Kommunikation mit dem Nutzer (der Fachseite) angewiesen, um die Anforderungen bedarfsgerecht in der Ausschreibung aufzuführen. Es sollte Raum für strategischen Dialog zwischen den zwei Parteien geben – die Fachseite sollte dem Beschaffer nicht die Bedarfe einfach »überkippen«. Dazu muss die Leitungsebene dem Beschaffer Rückendeckung geben, um einen gesunden Umgang mit Risiken zu gewähren. Die Beschaffungsstellen müssen mit ausreichend Ressourcen und Fachwissen ausgestattet sein, um neue und im ersten Schritt aufwendigere Vergabeverfahren, wie bspw. Markterkundungen, durchzuführen. In großen Vergabestellen ist eine Spezialisierung der Beschaffer nach Fachgebieten anzustreben. Bei vertieftem Fachwissen der Beschaffer können Nebenangebote leichter bewertet und zugelassen werden. Zudem können Prozesse verschlankt und Bearbeitungszeiten verkürzt werden.

⁶ BT-Drs. 19/8550 vom 15.03.2019.

⁷ OECD, »Öffentliche Vergabe in Deutschland«, Kap. 2 S. 9.

⁸ <https://www.vergabe24.de/service/news/uvgo-in-den-bundeslaendern-stand-der-dinge/>
(Stand: 18.12.2019)

Angebot und verpflichtende Nutzung von Schulungen

Beschaffer sollten einen Zugang zu vielfältigen Trainingsangeboten haben und diese auch verpflichtend wahrnehmen, um über neue vergaberechtlichen Entwicklungen und Best Practices informiert zu sein. Hierzu muss das entsprechende Curriculum von Stellen wie z.B. **↑KOINNO** auch angeboten werden, sodass Beschaffer mit den durch die Vergaberechtsreform 2016 neu eingeführten Vergabeverfahren vertraut sind und sie selbstbewusst einsetzen können.

Erfahrungsaustausch zu Best-Practices

Um die Angst vor der Zusammenarbeit mit jungen Unternehmen zu reduzieren, sollten Formate geschaffen werden, die den Austausch zwischen den Beschaffern kommunen- und länderübergreifend fördern. So kann von erfolgreich durchgeführten Projekten berichtet und Erfahrungen ausgetauscht werden. Wenn eine Kommune bspw. bereits erfolgreich mit einem jungen Startup bei einem Projekt zusammenarbeitet, kann das eine andere Kommune ermutigen, innovationsfreundlicher auszuschreiben und ggf. auch mit diesem Startup zusammenzuarbeiten. Dieser Austausch kann sowohl in Form von regelmäßigen Veranstaltungen als auch in Form von einer digitalen Plattform gefördert werden.

5. Gezielte Schulung, Unterstützung und Vernetzung von Startups

Schulung von Startups

Viele Startups, insbesondere solche, die ausschließlich Kunden aus der Privatwirtschaft bedienen, kennen sich wenig bis gar nicht mit den Mechanismen der öffentlichen Vergabe aus. Vielen Tech-Startups ist z. B. nicht bekannt, dass der Staat der größte IT-Einkäufer in Deutschland ist. Hierdurch entgeht ihnen ein enormer Markt.

Um erfolgreich an öffentlichen Vergaben teilzunehmen, müssen Startups sich mit der Welt der Vergabe sowohl rechtlich als auch kulturell vertraut machen. Hier geht es nicht nur darum, die Verfahrensarten zu verstehen sondern auch die Sprache und Mentalität des öffentlichen Sektors. Schulungsangebote und Workshops sollten für Startups angeboten werden, um ihnen die Grundlagen des Vergaberechts näher zu bringen. Unabhängige Beratungsstellen für Startups – losgelöst von den Beschaffungsstellen aber mit diesen im Austausch stehend – könnten Startups über den Verlauf der Ausschreibung begleiten und unterstützen.

Finanzielle Unterstützung von GovTech Startups

GovTech-Startups (Government Technology Startups) haben sich dazu verschrieben, den öffentlichen Sektor mit digitalen (Dienst-)Leistungen zu beliefern. Ihre Produkte sind gezielt für die effektive Ausübung öffentlicher Aufgaben entwickelt – unter Betrachtung der Besonderheiten des öffentlichen Sektors.

Um die Innovationskraft von Startups aus dem GovTech-Bereich zu fördern, sollte der Bund neben dem Einsatz innovativer Vergabeverfahren erwägen, einen **Wagniskapitalfonds** gezielt für GovTech-Startups aufzusetzen. Bei der Auswahl der förderungswürdigen Unternehmen könnten insbesondere die Bedürfnisse der BWI, des ITZBund wie auch der IT-Dienstleister der Länder miteinbezogen werden.

So könnten Bund und Länder die Entwicklung neuer IT-Produkte in jene Richtung lenken, die ihren Bedürfnissen maßgeschneidert sind. Dabei könnte die Förderung aus einem solchen Wagniskapitalfonds auch als Brutkasten künftiger Partner in Innovationspartnerschaften dienen oder gar mit einer solchen verbunden werden. Ideelle Unterstützung im Rahmen von Networking-Veranstaltungen und Mentoring durch Verantwortliche aus öffentlichen Behörden können darüber hinaus die Erfolgchancen nach Auslaufen der finanziellen Förderung erhöhen.

Vernetzung von Startups und Verwaltung

Neben Schulung und Finanzierung brauchen Startups ein belastbares Netzwerk im Zielmarkt. Wichtig ist es daher, »digitale Experimentierräume« für Beschaffungsverantwortliche und Startups auszuweiten⁹, damit erste Kontakte geknüpft, mentale Barrikaden und Vorurteile ausgemerzt und neue Innovationspotentiale entdeckt werden können. Als Beispiel können hierfür u. a. das Citylab Berlin, der Cyber Innovation Hub der Bundeswehr und die Projektgruppe DIT des Bundesministeriums des Inneren dienen.

Weitergehend könnten Verwaltungsorgane ausgegliederte Einheiten ins Leben rufen, die außerhalb traditioneller Strukturen mit den Startups in der Projektumsetzung interagieren. Als Bindeglied könnten Verwaltungsmitarbeiterinnen oder -mitarbeiter mit professionellen Erfahrungen im Startup-Bereich dienen. Ein ähnliches Konzept ist bereits in den USA im Rahmen der US Digital Services etabliert und auch das Projekt »Tech4Germany« führt junge Menschen mit erfahrenen Verwaltungsmitarbeiterinnen und -mitarbeitern zusammen, um im Rahmen von 12-wöchigen Fellowships gemeinsam Digitalisierungsvorhaben umzusetzen.

Auch im Rahmen einer sog. »Startup-Safari«, bspw. angelehnt an das Wirtschaftshospitalisationsprogramm, welches seit 2012 alle zwei Jahre in Berlin stattfindet, können Startups als Ideengeber herhalten und Verwaltungsangestellte in ihre agile und fehlertolerante Unternehmenskultur einführen. Nicht nur werden die Startups sichtbar für die Behörden, auch die Verwaltung erhält die Chance, eigene Herausforderungen zu thematisieren und inhaltliche Lösungsansätze einzufordern. Als Pendant zu den »Startup-Safaris« für Verwaltungsmitarbeiter sollte es andersherum auch regelmäßige »Verwaltungs-Safaris« für Startups geben, sodass Startups hautnah Einblicke in die Arbeit der verschiedenen Behörden erhalten und ggf. ihre Lösungsansätze gezielt für die Zielgruppe der öffentlichen Hand weiterentwickeln können.

⁹ Institut für den öffentlichen Sektor e.V., »Gegensätze ziehen sich an«, S. 2.

Bekanntmachung von Ausschreibungen in der Startup-Szene

Um auch jene Startups zu erreichen, die nicht originär im Public Sector beheimatet sind, sollten Veröffentlichungen von Auftragsbekanntmachungen in einschlägigen Branchenportalen verbreitet werden. Auch sollte stets reflektiert werden, ob sich ein bestimmter Beschaffungsgegenstand insbesondere für die Startup-Zielgruppe zur Projektumsetzung eignet. Besteht eine solche Eignung, sollte dies ebenfalls in der Ausschreibung vermerkt werden, um gerade junge Unternehmen zur Teilnahme an Ausschreibungen zu ermutigen.

6. Bürokratieabbau und Digitalisierung im Vergabeverfahren

Die Bundesregierung erklärte im März 2019, dass »der bürokratische Aufwand für die Teilnahme von Startups an Vergabeverfahren [...] dadurch reduziert [wird], dass bei Vergaben ab Erreichen der EU-Schwellenwerte eine elektronische Vergabe obligatorisch wird.«¹⁰ Die Möglichkeiten des Bürokratieabbaus und der Digitalisierung im Vergabewesen sind damit jedoch bei Weitem nicht ausgereizt.

Laut der OECD-Studie »Öffentliche Vergabe in Deutschland« von 2019 nutzen staatliche Ebenen die E-Vergabe-Plattformen nicht konsequent genug. Zudem besteht eine große Heterogenität zwischen den einzelnen Plattformen¹¹. Das Auftragsberatungszentrum Bayern e.V. zählte zuletzt 22 verschiedene Vergabeplattformen zwischen Bund und Ländern¹². Diese große Heterogenität macht nicht nur die Standardisierung und Automatisierung von Vergabeprozessen schwierig, sondern auch die umfassende Erhebung und Analyse von Statistiken rund um die Vergabe von öffentlichen Aufträgen in Deutschland. Zudem obliegt es den Unternehmen, die aufwändige Parallelbetreuung der verschiedenen Vergabeplattformen zu übernehmen. Dieser Mehraufwand benachteiligt insbesondere Startups, die in frühen Entwicklungsphasen zumeist weder die personellen noch finanziellen Kapazitäten haben, ein professionelles Vergabemanagement zu unterhalten.

Wir begrüßen die Entscheidung des IT-Planungsrates, nun endlich konkrete Umsetzungsmaßnahmen zur Einführung des einheitlichen eVergabe-Standards »XVergabe« voranzutreiben¹³, nachdem XVergabe bereits 2015 zum nationalen Standard erklärt wurde.¹⁴ Er verspricht die plattformübergreifende Standardisierung von Datenverarbeitungsprozessen, um den Datenaustausch zwischen den verschiedenen eVergabe-Plattformen zu erleichtern. Das Projekt hat zum Ziel, eine einzige Kommunikationsschnittstelle zwischen dem Bieter und allen bundesweit genutzten Vergabeplattformen herzustellen. Anstatt vieler verschiedener Zugänge, ver-

¹⁰ BT-Drs. 19/8550 vom 15.03.2019.

¹¹ OECD, »Öffentliche Vergabe in Deutschland«, Kap. 4 S. 3.

¹² Auftragsberatungszentrum Bayern e.V., »E-Vergabe-Plattformen und Anbieter in Deutschland«, <https://www.abz-bayern.de/abz/inhalte/Anhaenge/uebersicht-e-vergabe-anbieter-deutschland.pdf> (Stand: 16.12.2019).

¹³ IT-Planungsrat, Entscheidung 2019/52 (23.10.2019).

¹⁴ IT-Planungsrat, Entscheidung 2015/18 (17.06.2015).

waltet der Bieter dann nur noch einen einzigen Zugang, von dem aus er auf alle öffentlich administrierten Plattformen gelangt.¹⁵ Nach einer mehr als 10-jährigen Projektentwicklung des Standards, bedarf es nun einer möglichst schnellen Einführung, um für Startups Planungssicherheit zu schaffen.

7. Vollständige Transparenz im Vergabeverfahren schaffen

Umfassende Vergabestatistiken erfassen und veröffentlichen

In Deutschland fehlt es an einer aggregierten und aktuellen Auskunft zur öffentlichen Auftragsvergabe über alle Ebenen der Verwaltung (Bund, Länder, Kommunen).¹⁶ Die fehlende Transparenz führt dazu, dass es keine umfassende Datengrundlage dazu gibt, wie groß der Anteil von Startups an der öffentlichen Vergabe ist. Ohne eine Datenbasis können keine Fortschritte messbar gemacht und die Attraktivität des öffentlichen Sektors aufgezeigt werden.

Auf Grundlage der 2014 verabschiedeten EU-Richtlinien zum Vergaberecht wurde im April 2016 die Vergabestatistikverordnung (VergStatVO) erlassen. Das BMWi plant seitdem die Einführung einer zentralen bundesweiten Vergabestatistik, welche 2020 in Betrieb gehen soll. Wir fordern, dass die Vergabestatistik Daten zur Vergabe an Startups beinhalten muss (Anzahl, Volumina, Art der Vergaben). Nur so kann die Problematik zielgerichtet aufgezeigt bzw. angegangen werden. Um eine möglichst reibungslose Datenaggregation durchzuführen, sollte die Erfassung und Analyse von Vergabestatistiken in den XVergabe-Standard integriert werden. Dadurch könnte der Umfang und die Qualität der künftig erfassten Vergabedaten gesteigert sowie der Erhebungsprozess weiter automatisiert werden.¹⁷

In anderen Ländern ist die Transparenz in der öffentlichen Vergabe bereits deutlich weiter vorangeschritten. Als Best Practice kann der Digital Marketplace aus Großbritannien herangezogen werden. Der Digital Marketplace fungiert als Online-Vergabepattform, die sowohl als Marktplatz für die Auftragsvergabe von digitalen Leistungen genutzt wird, zugleich aber auch monatlich aktualisierte Vergabestatistiken öffentlich zur Verfügung stellt. Insbesondere für die KMUs Großbritanniens hat sich die Transparenz der Plattform ausgezahlt, mittlerweile gehen knapp 42% der monatlich vergebenen Auftragsvolumina im Rahmen des Digital Marketplace auf ihr Konto.¹⁸

¹⁵ Beschaffungsamt des Bundesministeriums des Inneren, »XVergabe – Aktueller Stand & Ausblick« (Präsentation), <https://www.xvergabe.org/> (Stand: 27.11.2019).

¹⁶ BT-Drs. 19/8550 vom 15.03.2019.

¹⁷ OECD, »Öffentliche Vergabe in Deutschland«, Kap. 4 S. 6.

¹⁸ <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrjoiNTEyMTZhZDAtZGNiNi00OWQxLWI5ODYtMjg1ZWNIbWmN-kODVhliwidCl6jlmOGMwZDc5LTNlODctNGNkMy05Nzk5LWZmZDQzMTQ2ZWE1ZSIsImMiOj9> (Stand: 18.12.2019)

Feedback im Vergabeverfahren

Formfehler sind ein bekanntes und ärgerliches Ausschlusskriterium für alle Bieter. Insbesondere für Startups, die wenig Erfahrung als Bieter auf öffentliche Ausschreibungen haben, stellen die korrekte Ausfüllung aller formale Anforderungen eine Herausforderung dar. Deshalb sollten Beschaffer die Bieter auf offensichtliche Formfehler hinweisen können und ihnen die Möglichkeit geben, diese nachbessern zu können.

Zudem sollten nicht bezuschlagte Bieter ein Feedback bekommen, warum sie nicht die gewonnen haben. Das kann insbesondere Startups dabei helfen, ihre Angebote zu verbessern, aus Fehlern zu lernen und besser zu verstehen, welche Ausschreibungen für sie interessant sind.