

## Die Möglichkeit der Einbeziehung von Start-ups & KMUs bei der Ausschreibung und Vergabe



Dr. Annette Rosenkötter, FPS Rechtsanwälte

Vergabe – einfach und sicher?! Informationsveranstaltung für Start-ups, KMU und Kommunen Fraunhofer SIT

# Chancen nutzen - Start-ups als Innovationsmotor

## Start-Up:

1. ein kürzlich gegründetes Unternehmen
2. mit einer innovativen Geschäftsidee und
3. hohem Wachstumspotential

**ABER:** Nur 4,0% der Gesamtumsätze werden durch Geschäftsbeziehungen mit Behörden (B2G) erzielt, die bisher noch selten ihre Beschaffungsprozesse offen für Startups gestalten.

Quelle: Deutsche Start-up Monitor 2019



# Chancen nutzen - Start-ups als Innovationsmotor



App zur zentralen und optimierten Vergabe von Kindergartenplätzen für Kommunen

- „Kita-Planer“ oder „KIVAN“



App für Abrufbusse sog. Shuttle on demand

- eHopper



Gerät für telemedizinische Fernuntersuchungen

- Tyto Care
- THALEA

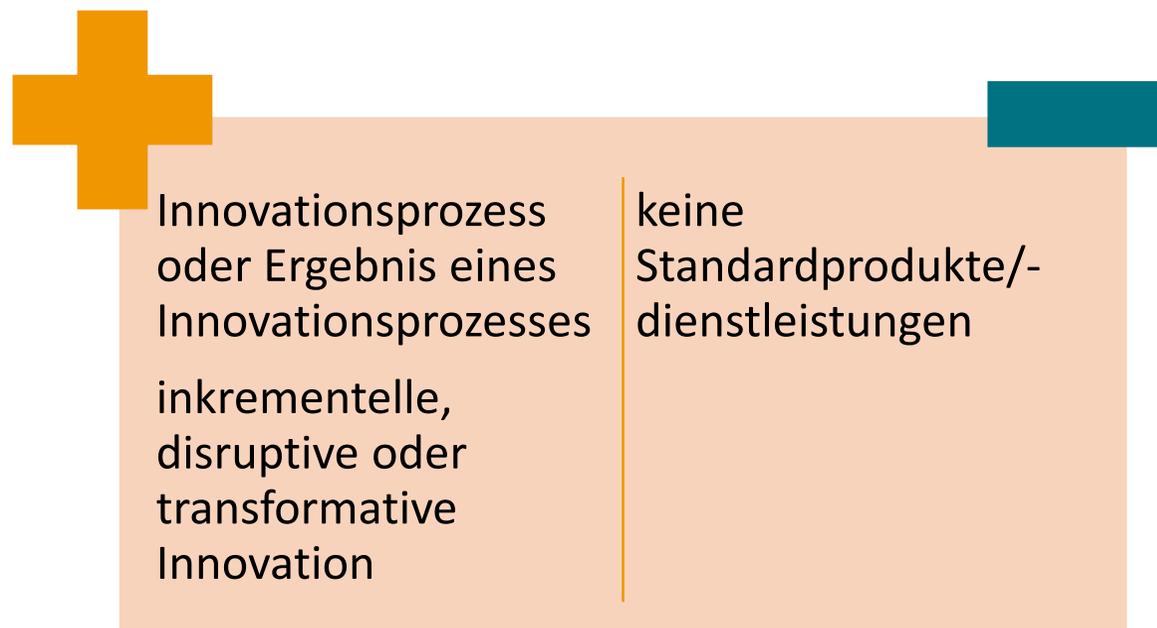


Spezialfahrzeuge und Aufklärungsdrohnen zur Bekämpfung von Waldbränden

# Innovationsfördernde Auftragsvergabe

Leitfaden der EU Kommission (2021/C 267/01)

Ziel: Einbeziehung von Innovationstreibern (u.a. Start-Ups, KMU) soll Übergang zu grüner und digitaler Wirtschaft erleichtern & wirtschaftliche Erholung beschleunigen



# Innovationsfördernde Auftragsvergabe

Leitfaden der EU Kommission (2021/C 267/01)



## Politische Rahmenbedingungen

- politisches Mandat: klare Vision, Informationskampagnen, Mittelzuweisung



## Zugang zur Vergabe für Innovatoren erleichtern

- Hürden überwinden insbesondere Markterkundung



## Vergabe für Innovatoren attraktiver zu gestalten

- Hürden überwinden insbesondere Verfahrensgestaltung

## staatliche Beihilfen zur Innovationsförderung

# Hürden überwinden

Start-Ups und KMU erfolgreich in die Vergabe einbeziehen



# Entscheidende Rechtsgrundlagen

**§ 97 Abs. 4 S.1 GWB**

„Mittelständische Interessen sind bei der Vergabe öffentlicher Aufträge vornehmlich zu berücksichtigen.“

KMUs umfassen auch Start-Ups

**§ 97 Abs. 1 S. 1 GWB**

„Öffentliche Aufträge und Konzessionen werden im Wettbewerb und im Wege transparenter Verfahren vergeben.“

Je mehr Unternehmen am Verfahren teilnehmen, desto höher ist der Wettbewerb

# Wie eröffne ich Start-Ups den Weg ins Bieterfeld?



# Wie eröffne ich Start-Ups den Weg ins Bieterfeld?

klein anfangen sinnvoll  
?

Freigrenzen nutzen

geringere  
Formalisierung,  
einfachere Teilnahme  
möglich

# Bestimmung des Beschaffungsbedarfs

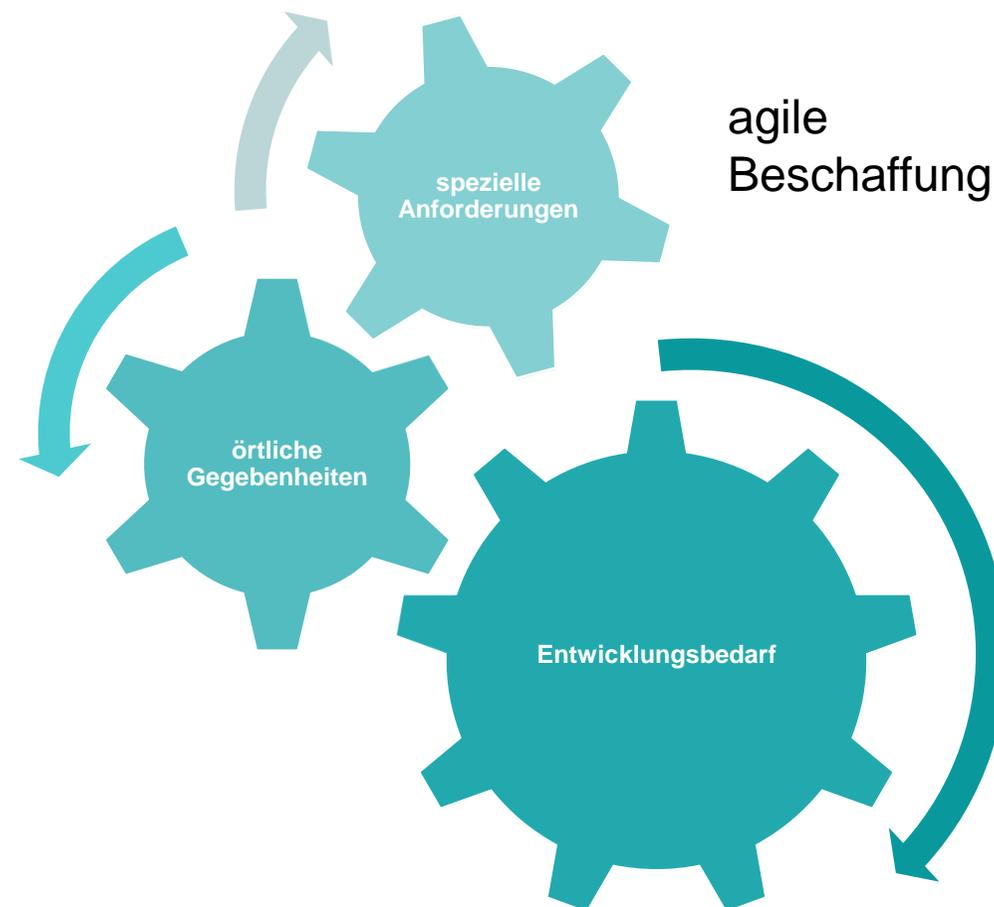
## **funktionale Leistungsbeschreibung**

- mehr Spielraum für innovative Konzepte, hier können die individuellen Stärken besser genutzt werden

## **Leistungsverzeichnis mit EP**

- Kein Spielraum für innovative Lösungen

# Bestimmung des Beschaffungsbedarfs



# Bestimmung des Beschaffungsbedarfs-lösungsoffen?

## **Gesetzliche Vorgaben, Normen**

sofern sich die rechtlichen Anforderungen noch ändern, muss die Beschaffung flexibel angepasst werden, wenn man parallel bereits an der Umsetzung arbeiten möchte z.B. Kommunikations- oder Verschlüsselungsstandards.

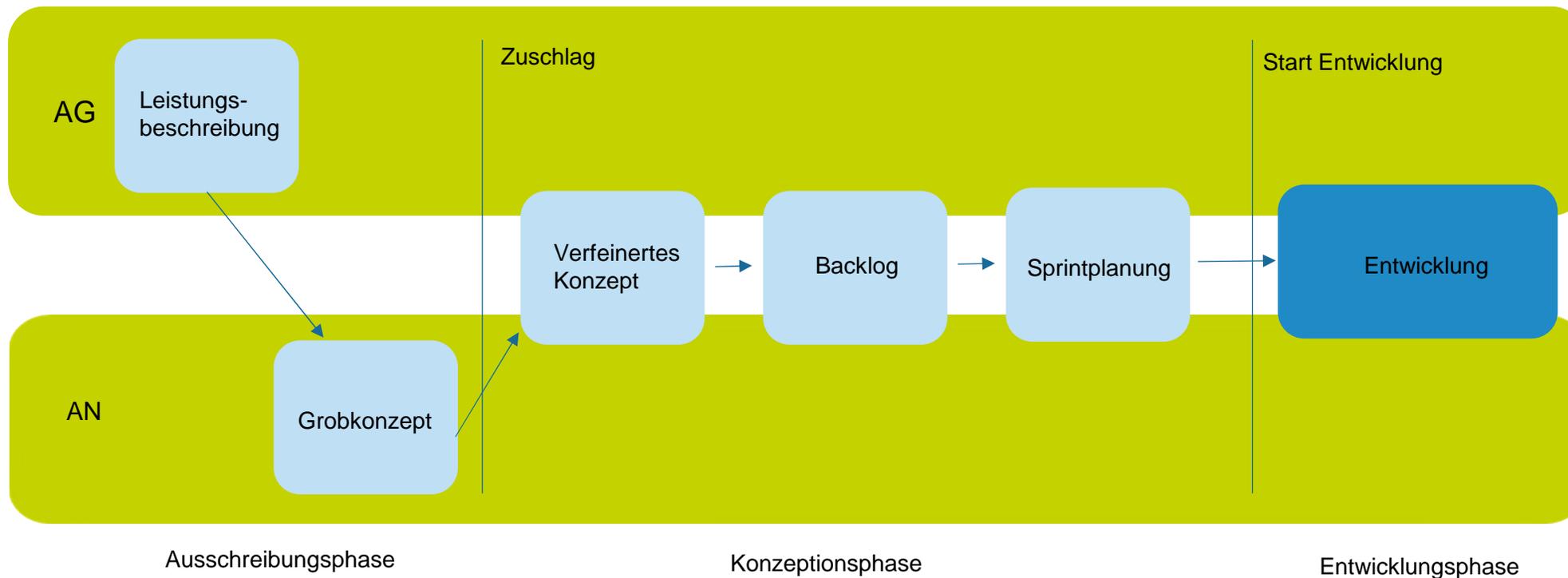
## **Dynamische Instrumentarien mit Entwicklungssprüngen**

Bsp.: On-demand Shuttle, Software

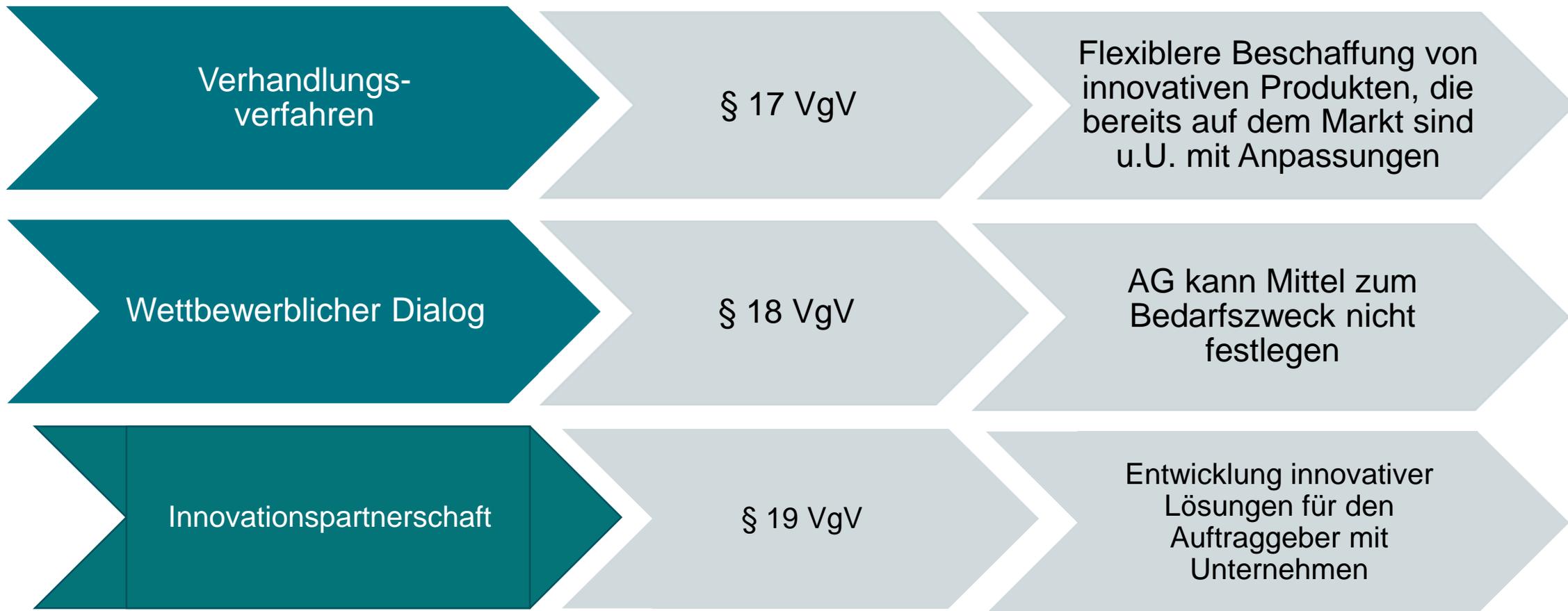
## **Veränderte Anforderungsprofile**

Energiewende

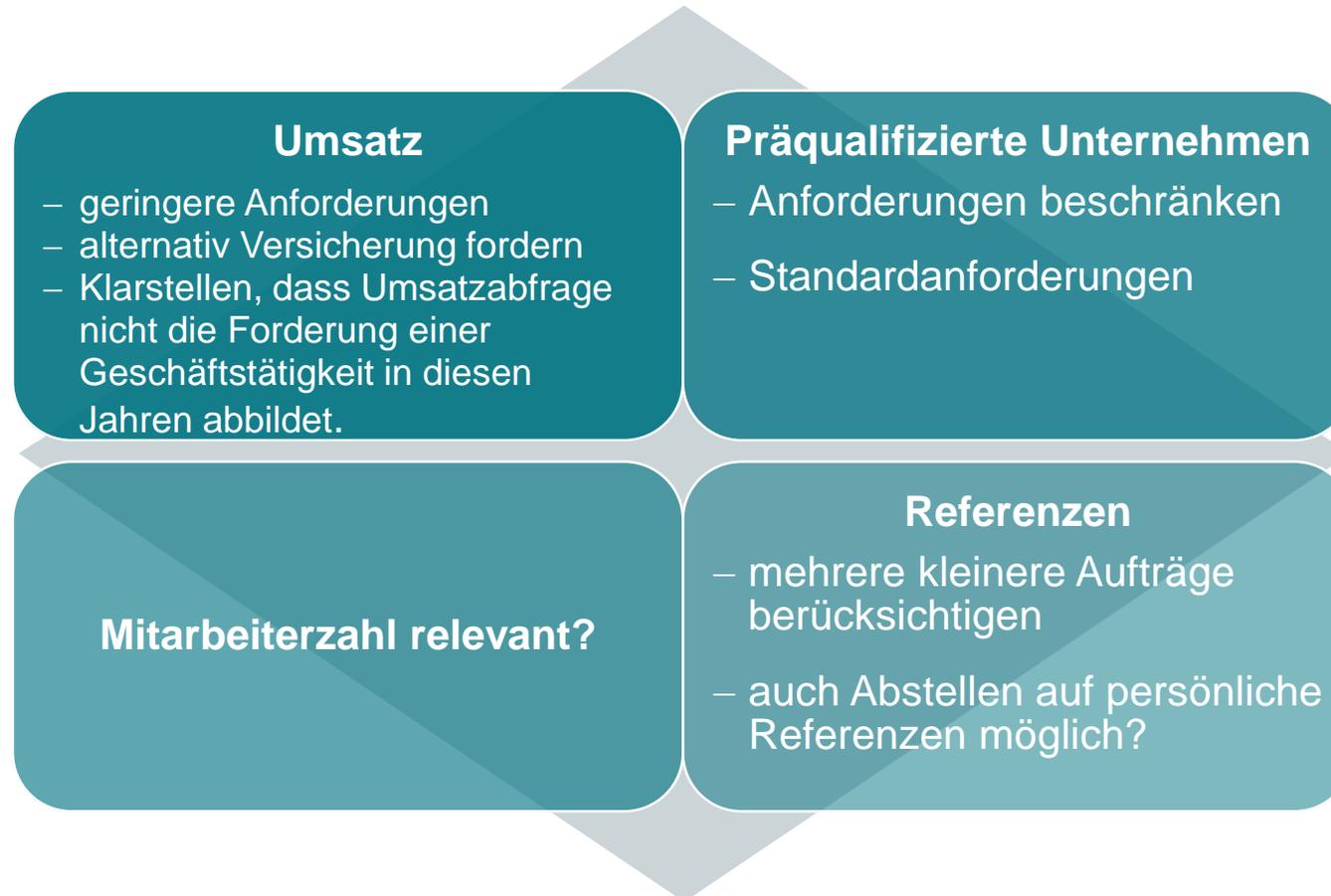
# Der Weg ist das Ziel – Absicherung des Erfolgs über den Prozess



# Flexible Verfahrensarten



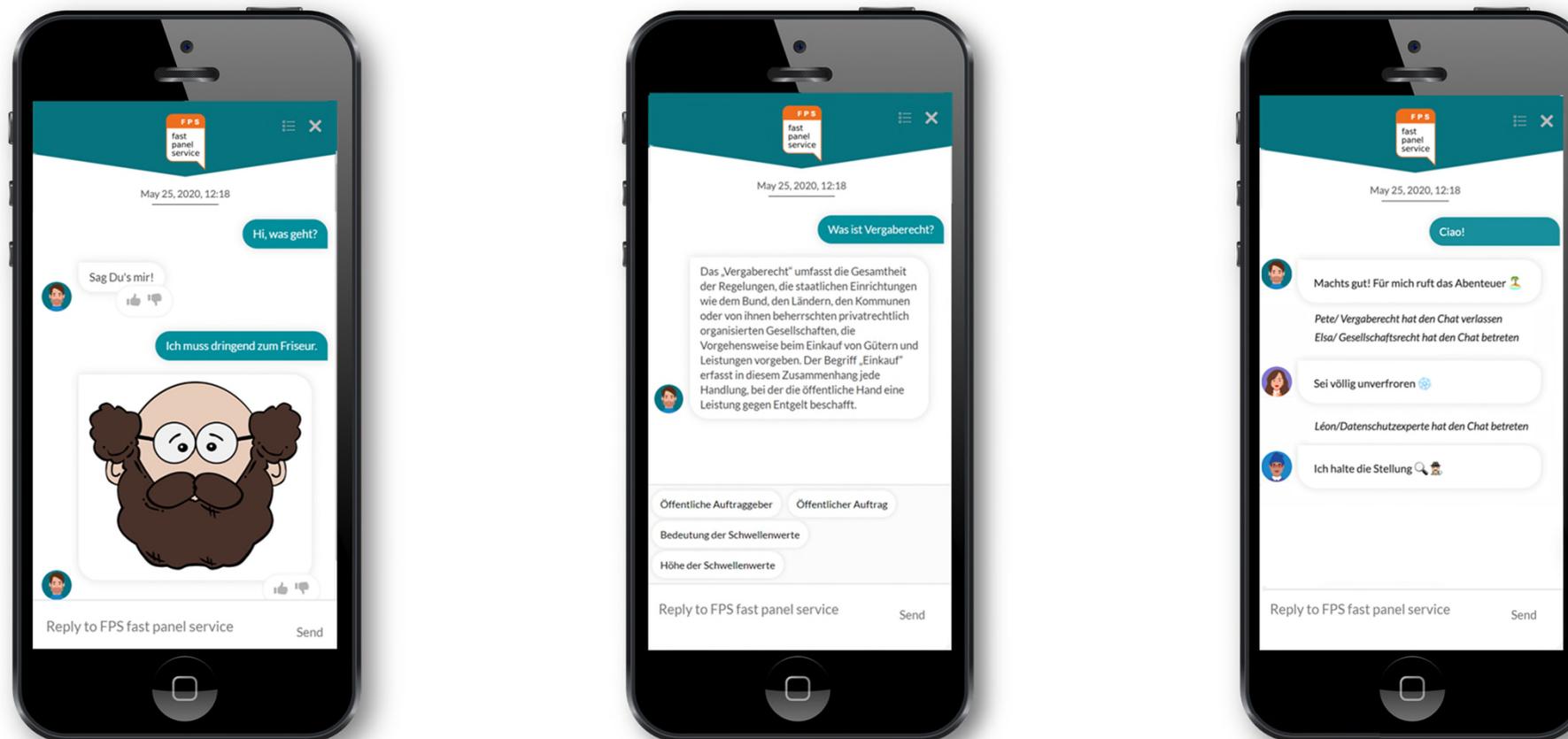
# Stellschrauben bei der Eignungsprüfung



# Weitere Ressourcen



# Weitere Ressourcen: Pete – der Legal Chatbot für Vergaberecht



[Hier geht es zu Pete in der Sprechblase unten rechts](#)

# Weitere Ressourcen: Vergaberecht für Start-Ups der Leitfaden



[Hier geht es zum Leitfaden](#)



# F P S

Ihre Kanzlei. Ihr Partner.

## Ihre Kanzlei. Ihr Partner.

### **BERLIN**

Kurfürstendamm 220  
10719 Berlin  
T +49 30 88 59 27-0  
F +49 30 88 59 27-100  
[berlin@fps-law.de](mailto:berlin@fps-law.de)

### **DÜSSELDORF**

Königsallee 60 C (KÖ-Höfe)  
40212 Düsseldorf  
T +49 211 30 20 15-0  
F +49 211 30 20 15-90  
[duesseldorf@fps-law.de](mailto:duesseldorf@fps-law.de)

### **FRANKFURT AM MAIN**

Eschersheimer Landstr. 25–27  
60322 Frankfurt am Main  
T +49 69 95 957-0  
F +49 69 95 957-455  
[frankfurt@fps-law.de](mailto:frankfurt@fps-law.de)

### **HAMBURG**

Große Theaterstraße 31  
20354 Hamburg  
T +49 40 37 89 01-0  
F +49 40 36 62 98  
[hamburg@fps-law.de](mailto:hamburg@fps-law.de)