



KOINNO-PRAXISBEISPIEL

Innovatives Projekt aus der öffentlichen Beschaffung

- **Innovativer Prozess/Strategie – Innovationspartnerschaft**
- **Praxisbeispiel 108**



© vectorfusionart/Fotolia

Innovationspartnerschaft mit der Polizei Sachsen zur Entwicklung einer automatischen Spracherkennungslösung (ASEL)

Ausgangssituation

Die jüngsten Gesetzesänderungen in der Strafprozessordnung sowie im Jugendgerichtsgesetz fordern vermehrt die Durchführung von Originaltonvernehmungen in Ermittlungsverfahren. Dies stellt die Polizei im Bereich der Durchführung und Dokumentation solcher Vernehmungen vor neue Herausforderungen. Die strategisch angestrebte Digitalisierung der polizeilichen Arbeit erfordert es, hierfür eine technische Lösung zur automatischen Spracherkennung einzuführen und damit die manuellen Aufwände der Verschriftung zu minimieren.

Aus Gesprächen und Workshops mit Dienststellenvertretern wurden zahlreiche Anwendungsfälle identifiziert, wo durch Schriftformerfordernisse Kräfte abseits ihrer eigentlichen Aufgaben beziehungsweise über ihre Verfügbarkeit hinaus gebunden werden. Anwendungsfälle beziehen sich auf Diktate im Rahmen der polizeilichen Ersthandlungen am Einsatzort, Videovernehmungen sowie Telekommunikationsüberwachungsmaßnahmen

Projektziele

Die Zielstellungen für das Projekt lauteten: Entlastung in vielen Bereichen der Polizei (unter anderem Streifenbeamte, Ermittler, Verwaltung, Ärzte), Beschleunigung von Prozessen, Verkürzung der Verfahrensdauer (zum Beispiel Sachbearbeitung und Ermittlung), Kosteneinsparung durch Automatisierung der Verschriftung, Sprechererkennung und -wiedererkennung mittels künstlicher Intelligenz.

Vorgehensweise

Im Rahmen der Beschaffung arbeitete die Abteilung Information und Kommunikation des Polizeiverwaltungsamtes eng mit der Vergabestelle zusammen. Darüber hinaus wurden Kollegen des Vertragsmanagements sowie weitere Fachexperten aus den Reihen der Polizei Sachsen am Beschaffungsprozess beteiligt. Gemäß § 19 Absatz 1 Satz 2 VgV darf der Beschaffungsbedarf der Innovationspartnerschaft nicht bereits durch verfügbare Lösungen am Markt befriedigt werden können. Dieser Fall war hier gegeben. Auch nach einer langen und intensiven Marktrecherche durch eine Markterkundung und Bund-/Länder-Abfrage, konnte keine geeignete Lösung gefunden werden, die der gewünschten Anforderung entsprach. Somit war die Möglichkeit zur Durchführung einer Innovationspartnerschaft eröffnet.

Es stellte sich die Frage, wie man Anforderungen möglichst offen beschreibt und trotzdem die Zahl der Wettbewerber bereits mit dem Teilnahmewettbewerb reduzieren kann. Grundvoraussetzung für eine Teilnahme war das Vorliegen einer bestehenden Lösung inklusive Demo-Umgebung beziehungsweise User Interface, welche später im Rahmen der Innovationspartnerschaft auf die eignen Bedürfnisse angepasst werden konnten. Somit konzentrierte man sich im Rahmen des Teilnahmewettbewerbs zunächst auf die bestehenden Lösungen der Firmen und definierte für diese eine Bewertungsmatrix. Die Angaben der Bieter in der Bewertungsmatrix wurden mittels einer Teststellung überprüft, um das Teilnehmerfeld zu reduzieren. Gerade dieser praktische Ansatz bei der Auswahl der geeigneten Unternehmen wurde von vielen Bewerbern als angenehm empfunden, da es nicht auf die reine Papierlage ankam sondern auch auf die tatsächliche Leistung.

Mit den geeigneten Firmen ging es dann in die Angebotsphase, in welcher man von den Bietern die Ausarbeitung eines umfangreichen Konzeptes

für die Planungs- und Umsetzungsphase (inklusive Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten) forderte. Bewertet wurden dabei unter anderem die Systemarchitektur und der Netzplan, das Projektvorgehen und der Projektplan sowie das Vorgehen in den einzelnen Arbeitspaketen, in die wir das Projekt aufgeteilt hatten. Das Konzept wurde zunächst eigens gesichtet und schließlich durch die Bieter vorgestellt und mit diesen diskutiert. Im Nachgang bestand für alle Bieter die Möglichkeit zur Anpassung des Konzeptes, bevor eine abschließende Bewertung vorgenommen wurde. Es folgte eine Verhandlungsrunde zum Partnerschaftsvertrag, der Geheimhaltungsvereinbarung (NDA) sowie dem Meilensteinplan mit jedem Bieter. Abschließend wurde der Zuschlag basierend auf der erreichten Bewertungspunktzahl im Konzept sowie dem Angebotspreis erteilt.

Umsetzung und Wirtschaftlichkeit

Das Vergabeverfahren startete im März 2020. Der Zuschlag erfolgte im Dezember 2020. Die Innovationspartnerschaft läuft derzeit noch. Die größte Schwierigkeit bestand darin, die fachlichen Vorstellungen mit den vergaberechtlichen Vorschriften zu vereinen. Seitens der Fachabteilungen kamen zu Beginn Vorgaben für das fertige Produkt (nach Abschluss der Innovationspartnerschaft). Diese wollte man gerne als Mindestanforderung definieren. Eine klassische Leistungsbeschreibung mit festen Mindestvorgaben muss sich immer auch vor der Zuschlagserteilung prüfen lassen. Dies war in dem Fall schwierig, da man erst mit Vorliegen des Ergebnisses der Partnerschaft wusste, ob die Mindestanforderungen erfüllt wurden. Man musste somit weg vom klassischen Denken einer herkömmlichen Leistungsbeschreibung hin zu einer alternativen Bewertungsmethode, die ein Ergebnis liefert, welches den eigenen Anforderungen gerecht wurde.

Das Verfahren wurde mit einem Zuschlag an die Appsfactory GmbH abgeschlossen. Mit dieser wurde das Projekt in den vergangenen anderthalb Jahren sehr erfolgreich vorangetrieben. Ein erster Prototyp sowie eine Smartphone Applikation sind als erste Ergebnisse vorzuweisen.

Fazit

Das Instrument der Innovationspartnerschaft kommt derzeit kaum zur Anwendung. Nach Abschluss des Verfahrens stellt man sich die Frage: Warum? Es ermöglicht dem Bieter Freiräume, eigene Ansätze aktiv einzubringen, weil nicht alles fest vorgeschrieben ist. Es lässt Möglichkeiten nach Zuschlagserteilung offen, weil der Zuschlag nicht auf ein fertiges Produkt sondern eine Entwicklungsleistung erteilt wird. Die Innovationspartnerschaft nähert sich an den klassischen Markt an: Ideen werden direkt mit Unternehmen gemeinsam diskutiert und realisiert. Natürlich ist hier ein gewisses Umdenken erforderlich, weg von der klassischen Vergabe aber genau das macht es spannend sowohl für den Auftraggeber als auch für den Bieter. Das Polizeiverwaltungsamt kann daher nur empfehlen bei der nächsten größeren Idee nicht nach einer Alternative am Markt zu suchen, sondern die Idee zu leben und umzusetzen.

Impressum

Herausgeber:

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)
10115 Berlin
www.bmwk.de

Redaktion:

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)
Frankfurter Straße 27
Deutschland – 65760 Eschborn
www.bme.de

Umsetzung: Anke Minge – mail@ankeminge.de

Bildnachweis: © vectorfusionart/Fotolia

Ansprechpartner und Kontakt

Polizeiverwaltungsamt
Neuländer Straße 60, 01129 Dresden
Marcel Bähr, Projektleitung ASEL, Abteilung Information und Kommunikation
Telefon: +49 351 / 85 01 56 32
E-Mail: marcel.baehr@polizei.sachsen.de
Christoph Weiß, Sachbearbeiter Beschaffung, Vergabestelle der Polizei Sachsen
Telefon: +49 341 / 4948 295,
E-Mail: christoph.weiss@polizei.sachsen.de
Internet: <https://www.polizei.sachsen.de/de/81188.htm>

Weitere Praxisbeispiele: www.koinno-bmwk.de