

Handlungsempfehlung zur Durchführung einer Vorkommerziellen Auftragsvergabe (PCP)

Inhalt

Einführung	1
Prozessübersicht	2
1. Vorbereitung des PCP-Projekts	3
2. PCP-Durchführung	4
3. Kommerzielle Beschaffung und Projektabschluss	9
Checkliste für den PCP-Prozess:	10

Einführung

Unter einer Vorkommerziellen Auftragsvergabe (PCP) versteht man die Ausschreibung von Forschungs- & Entwicklungsleistungen (F&E-Leistungen) in der vorkommerziellen Phase zur Beschaffung nicht marktgängiger Lösungen bzw. vorhandener Lösungen, die noch Unzulänglichkeiten aufweisen. Das Ziel ist die Entwicklung von neuen Produkten und Dienstleistungen in mehreren Etappen, bei denen zwei oder mehrere Entwickler im Wettbewerb zueinander mehrere Lösungen hervorbringen. Die beschaffende Stelle kann sich daraus die beste Lösung aussuchen. PCP ist kein Beschaffungsverfahren im eigentlichen Sinne, aber ein Instrument zur Förderung effizienter und nachhaltiger öffentlicher Leistungserbringung. Das Instrument bringt die Beschaffung von F&E-Leistungen in Einklang mit dem Gesetzesrahmen des Vergaberechts, unterliegt dabei aber nicht den Beschaffungsrichtlinien der WTO (GPA) und liegt ebenso außerhalb des europäischen als auch des nationalen Vergaberechts.¹ Die Prinzipien von Transparenz, Nichtdiskriminierung und Gleichbehandlung sollten dennoch gewahrt werden.²

¹ Vgl. § 100 Abs. 4 GWB oder Erläuterung in: Falck, O. & Wiederhold, S. (2013), Nachfrageorientierte Innovationspolitik

² Vgl. KOM (2007) 799

Prozessübersicht

Nachfolgend ist ein idealisierter Prozessablauf für die Durchführung einer vorkommerziellen Auftragsvergabe (PCP) es dargestellt. Im vorliegenden Leitfaden werden die einzelnen Prozessschritte näher beleuchtet sowie Handlungs- und Durchführungsempfehlungen gegeben:

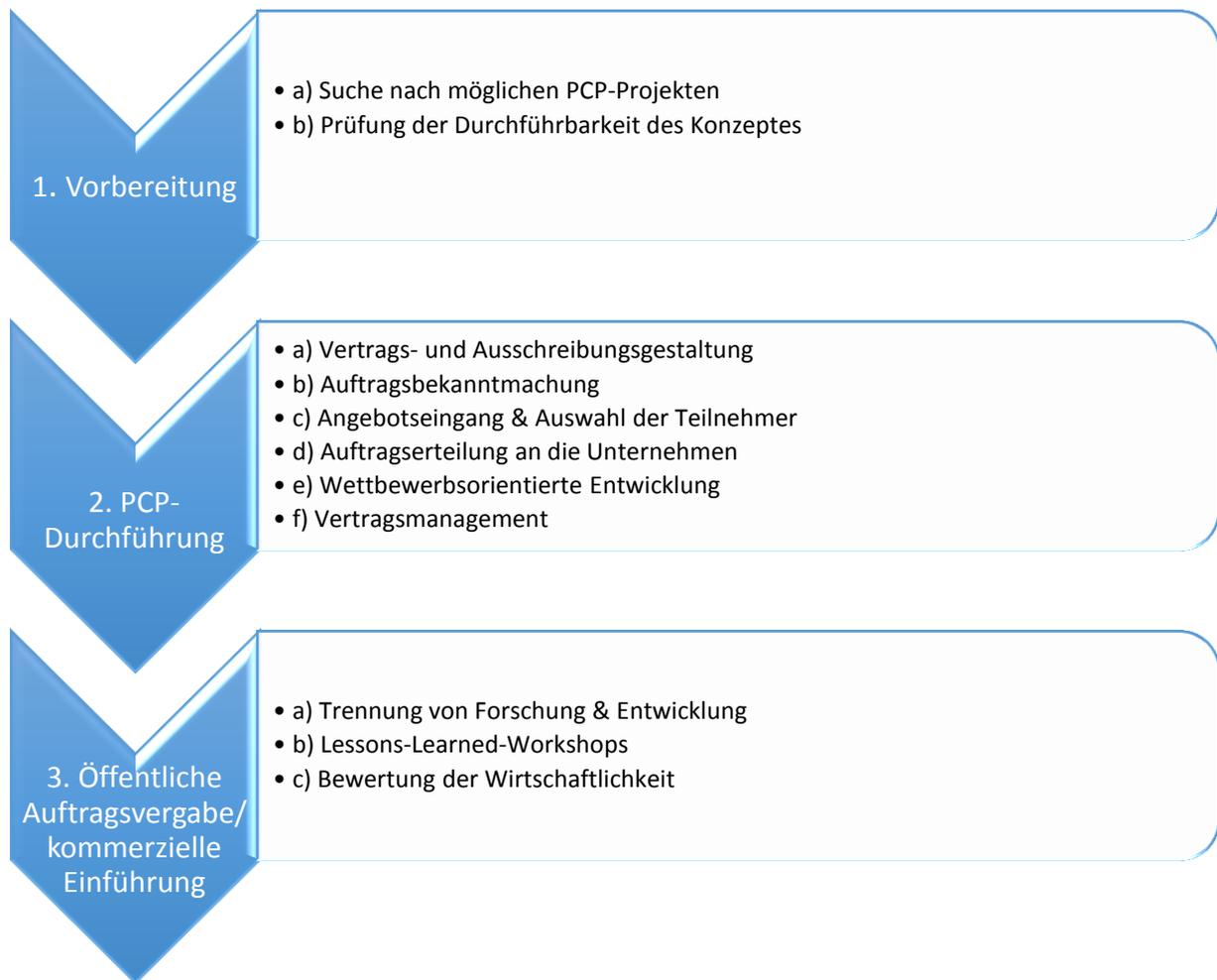


Abb. 1: Zeitlicher Ablauf eines PCP-Projekts

1. Vorbereitung des PCP-Projekts

a) Suche nach möglichen PCP-Projekten

Hierfür sollte nach grundsätzlichen gesellschaftlichen Bedarfsstellungen und Innovationsfeldern mit öffentlichem Interesse gesucht werden, die ein breites Nachfragevolumen (Marktchancen) in der Zukunft erwarten lassen und zu deren Befriedigung Forschungs- & Entwicklungsaufwand notwendig ist. Hierzu zählen zum Beispiel das Gesundheitswesen, nachhaltiges Bauen, Biotechnologie, Recycling, erneuerbare Energien, Umwelttechnik, Nanotechnologie, Transport/Verkehr, Sicherheit oder Kommunikationstechnologien.

Nach Identifizierung eines solchen konkreten Bedarfs, sollten die Anforderungen an die gewünschte Lösung definiert werden. Sowohl zur Recherche als auch zur Beschreibung der Anforderungen gibt es diverse Maßnahmen. Diese können auch parallel durchgeführt werden:

- Literatur-Recherche in wissenschaftlichen, technischen und politischen Publikationen
- Experten-Befragungen
- Fokusgruppen
- Befragung von End-Kunden

b) Prüfung der Durchführbarkeit des Konzepts

In diesem Schritt wird geprüft ob es überhaupt technisch möglich ist, eine Lösung zu entwickeln, welche die im vorherigen Schritt beschriebenen Anforderungen erfüllen kann. Eine Möglichkeit zur Prüfung der Realisierbarkeit der ermittelten Anforderungen ist zum einen die Durchführung einer Markt- und/oder einer Patent-Recherche. Die Marktanalyse sollte hierbei eine Begründung für das anstehende Projekt und eine grobe Abschätzung des zu erwartenden Arbeitsaufwands liefern. Grundsätzlich sollten folgende Fragen beantwortet werden:

- „Ist es möglich die Problemstellung technisch zu lösen?“
- „Gibt es schon eine vergleichbare Lösung am Markt bzw. ist eine Lösung zeitnah (<1 Jahr) verfügbar?“

Hier sind 3 verschiedene Ergebnisse denkbar:

- **Eine zufriedenstellende Technologie ist am Markt bereits verfügbar:** In diesem Fall wird ein kommerzieller Beschaffungsvorgang ausgelöst.
- **Es ist zurzeit keine Technologie am Markt verfügbar die alle Anforderungen erfüllt. Eine potenzielle Lösung ist allerdings in der Entwicklung und zeitnah verfügbar:** Da es schon Entwicklungsanstrengungen innerhalb der Industrie in die richtige Richtung gibt bzw. eine Lösung bald am Markt verfügbar sein wird, sollte in diesem Fall der öffentliche Bedarf an den Markt kommuniziert werden. Auf diese Weise wird die Entwicklung beschleunigt und die Lösung kann mittels eines kommerziellen Beschaffungsvorganges gekauft werden.
- **Es ist, auch zeitnah, keine Technologie am Markt verfügbar die alle Anforderungen zufriedenstellend erfüllt:** Im Zuge der Recherche wurden zudem keine Hinweise darauf gefunden, dass es ausgeprägte Entwicklungsanstrengungen in diese Richtung gibt. Somit wird zeitnah keine Lösung am Markt verfügbar sein bzw. es ist zwar eine Lösung am Markt verfügbar, die aber lediglich teilweise die Anforderungen erfüllt und sich somit noch in der F&E-Phase befindet. Falls entsprechende Innovationen nur mittel- bis langfristig erwartet werden können ist PCP das geeignete Instrument zur Befriedigung dieses Bedarfs.

2. PCP-Durchführung

Die zielgerichtete Durchführung eines PCP-Projektes folgt diesen sechs Prozessschritten:

a) Vertrags- und Ausschreibungsgestaltung

In einer PCP-Ausschreibung sollten folgende Punkte definiert werden:

- **Funktionale Beschreibung** des zu lösenden Problems ohne eine spezifische Lösung vorzuschlagen.
- Die **Zuschlagskriterien** sollten nicht ausschließlich auf dem niedrigsten Preis abzielen. Es sind die wirtschaftlich sinnvollsten Teilnehmer (bestes Preis-Leistungs-Verhältnis) auszuwählen. Qualitative Beschaffungsziele wie z.B. der Innovationsgrad, ökologische und soziale Aspekte sind dabei ebenso einzubeziehen.
- Im Sinne eines **Wirtschaftlichkeitsnachweises** sollten mögliche Teilnehmer dazu aufgefordert werden mögliche Einsparungen bspw. durch die Durchführung einer groben Lebenszykluskostenanalyse (oder auch Kosten-/Nutzen-Analyse) zum Vergleich von vorhandenen zu potentiellen Lösungen durchzuführen. Zusätzlich sollten auch volkswirtschaftliche Effekte (bspw. mögliche Einsparungen in anderen öffentlichen Einrichtungen oder privaten Unternehmen, Umwelteinflüsse oder Arbeitsplätze) grob erläutert und falls möglich quantifiziert werden. Diese grobe Analyse sowie die ermittelten Anforderungen sollten anschließend einer Plausibilitätsprüfung unterzogen werden.
- Der **Rahmenvertrag** (Begriff wird von EU-Seite synonym verwendet, ist aber klar vom Rahmenvertrag bei der öffentlichen Vergabe im nationalem Vergaberecht zu unterscheiden) sollte alle Phasen des PCP-Prozesses abdecken und die Verteilung von Rechten und Zuständigkeiten regeln. Dies gelingt durch die Ausarbeitung von phasenspezifischen Unterverträgen, in denen die Entscheidungskriterien der Zwischenbewertungen nach den 3 Phasen Lösungserkundung, Lösungsentwicklung und Lösungserprobung, vgl. Abb.3, festgehalten sind. Zudem sollten Nachverhandlungen über Vertragsinhalte ausgeschlossen werden.
- Die **Aufteilung von Risiken und Nutzen** zwischen der beschaffenden Stelle und dem Anbieter sollte so geschehen, dass beide Parteien an der Weiterführung und der großflächigen Einführung der Lösung interessiert bleiben. Die beschaffende Stelle sollte daher nicht auf der Exklusivität der F&E-Resultate beharren, sondern die Eigentumsrechte dem Anbieter zur Verwertung überlassen. Dafür erhält die einkaufende Organisation nach der eigentlichen Beschaffung eine freie Lizenz um diese in der eigenen Organisation ohne zusätzliche Lizenzierungskosten weiter einführen zu können, sowie die Zusage des Anbieters die Lösung zu einem fairen und angemessenen Preis am Markt weiterzuverkaufen. Durch den Einbau einer Rückruf-Option hat die beschaffende Stelle zudem das Recht, die Eigentumsrechte zu übernehmen, falls es dem Anbieter nicht gelingt die Lösung innerhalb einer bestimmten Zeitspanne selbst zu einer weiteren Marktdiffusion zu verhelfen.
- Der **Ausschluss von versteckter staatlicher Subvention** erlaubt es der beschaffenden Stelle die allgemeinen Wettbewerbsregeln einzuhalten und nicht mehr als den Marktwert für die Lösung zu bezahlen. Durch den Verzicht auf Exklusivität sollte die beschaffende Stelle preislich entlohnt werden. Hierfür gibt es grundsätzlich 3 Möglichkeiten:
 - Ein Nachlass auf die F&E Kosten im Vergleich zur Exklusiv-Lösung
 - Eine prozentuale Beteiligung der beschaffenden Stelle an erzielten Gewinnen
 - Die Zahlung einer Lizenzgebühr an die beschaffende Stelle

Die Festlegung des exakten Wertes der oben genannten Optionen lässt sich am besten aus dem Wettbewerbsprozess zwischen den Anbietern ableiten. Demzufolge sollte die Beschaffungsstelle in den Ausschreibungsunterlagen die Anbieter dazu veranlassen auf jede der 3 Optionen preislich einzugehen. Das gibt der Stelle eine breite Spanne an Auswahlmöglichkeiten und Flexibilität.³

b) Auftragsbekanntmachung

Um möglichst viele potentielle Anbieter zu erreichen ist es sowohl im Interesse der Anbieter als auch der Beschaffer, die PCP-Ausschreibung umfangreich zu bewerben. Dies erhöht zusätzlich die Transparenz des Ausschreibungsprozesses, da so Beschwerden im Sinne einer Nichtdiskriminierung von Anbietern vorgebeugt wird. Grundsätzlich sollte neben den nationalen Vergabeplattformen immer auch eine englischsprachige PCP-Ausschreibung u.a. auf der offiziellen EU-Plattform TED (Tenders Electronic Daily) erfolgen.

Um preislich angemessene Angebote zu erhalten, sollte in der Anfangsphase eine Aufzählung der Vorteile durch die Teilnahme an einem PCP-Verfahren Bestandteil der Veröffentlichung sein. Ebenfalls könnte durch Angabe einer groben Abschätzung des möglichen Marktvolumens für die zu entwickelnde Lösung die Aufmerksamkeit potentieller Anbieter signifikant erhöht werden.

c) Angebotseingang und Auswahl der Teilnehmer

Die Auswahl der Wettbewerber für das PCP-Verfahren sollte auf Kriterien beruhen, die objektiv und relevant in Bezug auf die ausgeschriebene Sache stehen. Neben der Wirtschaftlichkeit und des Preises sind bspw. folgende Kriterien zu beachten:

- **Qualität:** Bezieht sich auf die Qualifikation/Eignung des Anbieters das in der Ausschreibung formulierte Problem zu lösen. Ebenfalls bezieht sich dieser Punkt auf den Neuheits- und Innovationsgrad der angebotenen Lösung sowie der technischen Machbarkeit.
- **Ausführung:** Bezieht sich auf die Qualität und Effektivität des vorgeschlagenen F&E Projektplans und der eingesetzten Ressourcen.
- **Auswirkung:** Bezieht sich unter anderem auf den Mehrwert für die Gesellschaft und die Wirtschaft sowie auf den Detaillierungsgrad und die Gründlichkeit des erstellten Markteinführungs-Plan des Bieters.

Ebenfalls muss die beschaffende Stelle über die maximale/optimale Anzahl der Wettbewerber innerhalb des PCP-Prozesses entscheiden. Die Anzahl muss anhand des gewünschten Grades der Wettbewerbsintensität und der Anzahl der verfügbaren Anbieter abgewogen werden. Eine Empfehlung bzgl. der Anzahl der Anbieter für den PCP-Prozess liegt grundsätzlich bei vier in Phase 1, drei in Phase 2 und zwei in Phase 3. Um die Intention eines PCP-Verfahrens nicht zu konterkarieren sollten jedoch mindestens zwei Anbieter in Konkurrenz stehen.

³ Vgl. SEK (2007) 1668

d) Auftragserteilung an die Unternehmen

Erfolgreichen Bietern wird von der beschaffenden Stelle der Rahmenvertrag zur Lieferung der F&E-Leistungen unterbreitet. Dieser Vertrag beinhaltet u.a. die spezifischen Unterverträge der 3 Phasen Erkundung, Entwicklung und Erprobung einer Lösung sowie:

- PCP-Ausschreibungsunterlagen.
- Angebot des Bieters mit Angabe der Arbeitspakete und Teilaufgaben, der „Milestones“ sowie der Kosten- und Liefertermine.
- Vereinbarung über Nutzenbeteiligung der beschaffenden Stelle und des Zulieferers.
- Kennzahlen, die der Anbieter im Zuge der Zwischenbewertungen am Ende der drei Phasen zu übermitteln hat.

e) Wettbewerbsorientierte Entwicklung

Die Entwicklung von Lösungen im Wettbewerb basiert auf folgenden Grundsätzen:

- Herausforderung des Marktes in offener und transparenter Weise
- Aufforderung mehrerer Unternehmen, im Wettbewerb die bestmöglichen Lösungen für das gestellte Problem zu entwickeln.
- Untersuchung und Vergleich aller Vor- und Nachteile der Lösungsalternativen. Dieser Prozess des gegenseitigen Lernens hilft öffentlichen Auftraggebern und Unternehmen, sich Klarheit sowohl über den funktionellen Bedarf und die Leistungsanforderungen auf der Nachfrageseite als auch über die Fähigkeiten und Grenzen neuer technologischer Entwicklungen auf der Angebotsseite zu verschaffen.
- Gestaltung der Auftragsvergabe in mehreren Etappen mit Bewertung nach jeder F&E-Phase. Auf diese Weise können im laufenden Prozess die jeweils besten Lösungen ausgewählt werden. Dadurch können die öffentlichen Auftraggeber die Entwicklung über den gesamten Prozess hinweg bedürfnisgerecht und bedarfsorientiert lenken.
- Nach jeder F&E-Phase wird versucht, die Interoperabilität und Austauschbarkeit der Produkte zwischen den sich in Entwicklung befindlichen alternativen Lösungen herzustellen. Dadurch soll der Weg für offene Standards geebnet und die Gefahr vermindert werden, dass Anwender, die sich frühzeitig für eine innovative Lösung entscheiden, hinterher dadurch bestraft werden, dass sie ihre Lösung aufwändig an später verabschiedete Normen anpassen müssen.
- Zusammenarbeit mit mindestens zwei beteiligten Unternehmen bis in die letzte Phase, damit künftig ein wettbewerbsbestimmter Markt entsteht. Durch die Aufrechterhaltung eines positiven Wettbewerbsdrucks erhält der öffentliche Auftraggeber die besten Lösungen die der Markt zu bieten hat und vermeidet die Bindung an einen einzigen Anbieter.

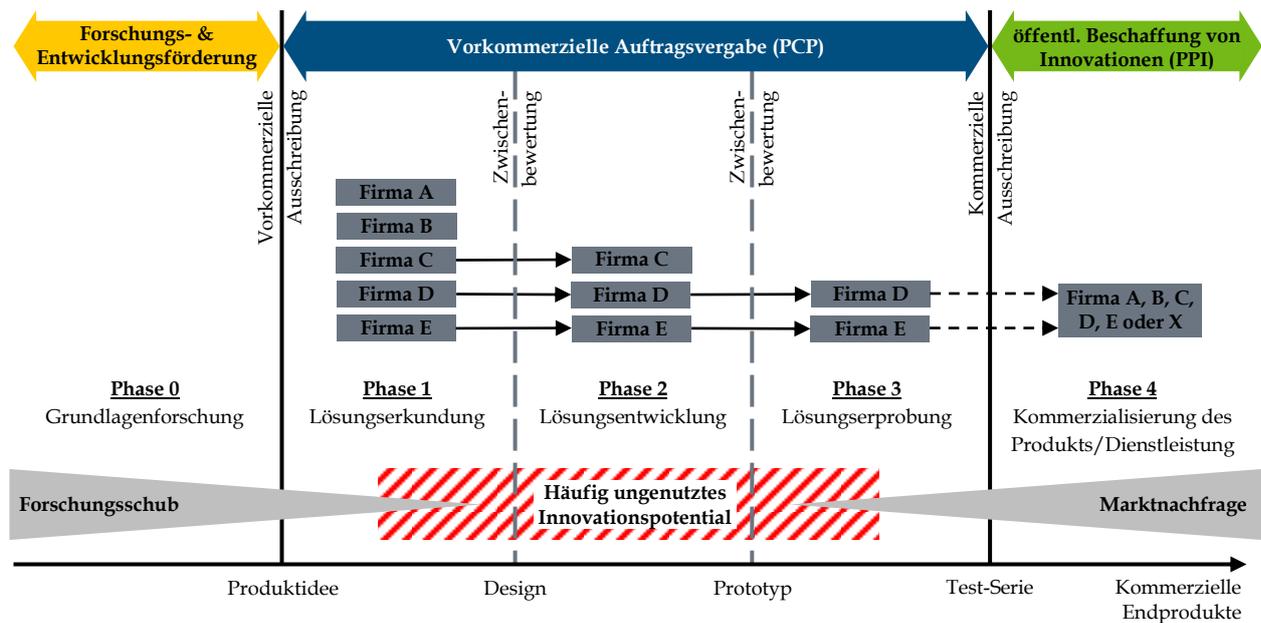


Abb. 3: Der PCP-Prozess im typischen Innovationszyklus⁴

Abbildung 3 illustriert den Ablauf des Ideenwettbewerbs, der sich grundsätzlich wie folgt gliedert:

- **Phase 1:** Lösungserkundung (mind. 2 konkurrierende Anbieter, Empfehlung 4 Anbieter)
 Das Ziel ist es, die technische, wirtschaftliche und organisatorische Machbarkeit der Lösungsvorschläge zu verifizieren und deren Vor- und Nachteile gegeneinander abzuwiegen. Als Ergebnis dieser Phase sollte ein Technologievergleich, ein Projektplan der notwendigen F&E-Leistungen in Phase 2 und eine Schätzung der Wirtschaftlichkeit (Marktpotential gegenüber Entwicklungskosten) formuliert werden. Darauf aufbauend wird eine Bewertung/Evaluation der Konzepte vorgenommen und es werden gegebenenfalls Konzepte aus dem weiteren Prozess eliminiert.
- **Phase 2:** Lösungsentwicklung (mind. 2 konkurrierende Anbieter, Empfehlung 3 Anbieter)
 Hier starten die eigentlichen F&E-Leistungen zur Entwicklung eines ersten, noch nicht kommerziell nutzbaren Prototyps. Das Ergebnis dieser Phase ist ein Testprotokoll der verschiedenen Prototypen das die Machbarkeit bestätigt sowie ein Produktionsplan für die nächste Phase. Dies fließt unmittelbar in die Bewertung/Evaluation ein.
- **Phase 3:** Lösungserprobung (2 konkurrierende Anbieter)
 Der Prototyp wird weiterentwickelt bis erste Vorserien-Produkte zur Durchführung eines Feldversuchs verfügbar sind. Neben den Ergebnissen der Feldversuche sollten die Pläne hinsichtlich der Produktion, der Markteinführung und einer zukünftigen Marktdurchdringung betrachtet werden.

Am Ende der Phasen 1 und 2 findet jeweils eine Zwischenbewertung statt. Dabei werden die besten Produkte anhand ihrer Performance während der zurückliegenden Phase und anhand der Qualität des Vorschlags für die nächste Phase ausgewählt. Der Begriff Qualität beschreibt hierbei den Grad der technologischen Innovation sowie das Marktpotential und die Fähigkeit

⁴ Vgl. Müngersdorff, A. (2012), Neue Vergabeinstrumente der EU im öffentlichen Auftragswesen, Mülheim a. d. Ruhr 2012

das im öffentlichen Interesse stehende Problem zu lösen. Nachfolgend werden jeweils, je nach Bedarf, die unzureichendste bzw. die beiden unzureichendsten Lösungen aus dem Prozess eliminiert. Zudem sind folgende Aspekte relevant:

- Nach Start des Ideenwettbewerbs werden keine weiteren Teilnehmer mehr zugelassen.
- In jeder Phase sollte den Anbietern mindestens ein Zeitraum von 2 Monaten für die Ausarbeitung ihrer Lösung eingeräumt werden.
- Die bereitgestellten Finanzmittel sollten zu gleichen Teilen unter den Anbietern aufgeteilt werden und von Phase zu Phase in ihrer Höhe ansteigen, parallel zu den notwendigen Investitionen der Teilnehmer. Dies wird durch folgendes Beispiel illustriert:

	Phase 1:	Phase 2:	Phase 3:
Teilnehmer	4	3	2
Gesamtbudget	100.000 €	200.000 €	300.000 €
Budget pro Teilnehmer	25.000 €	66.666€	150.000 €

Abb. 4: Beispielhafte Budgetaufteilung nach Entwicklungsphasen

f) Vertragsmanagement

Die erfolgreiche Entwicklung von Innovationen ist eng mit dem Thema Risikomanagement verbunden. Große Beschaffungsrisiken bergen beispielsweise Projekte, die Budget- und Zeitgrenzen überschreiten oder die technischen Vorgaben nicht erfüllen. Ein gutes Projekt- und Programmmanagement erlaubt es, der beschaffenden Stelle frühzeitig Risiken zu erkennen und die Wahrscheinlichkeit der Entwicklung einer zufriedenstellenden Lösung zu erhöhen.

Genauso wichtig ist in diesem Zusammenhang eine gute und lückenlose Kommunikation zwischen den Vertragspartnern. Reguläre Status-Updates können Risiken, Probleme und offene Punkte früh aufzeigen sowie Wege zur Lösung der Probleme aufzeigen. Dies erfordert ein hohes Maß an Flexibilität und Bereitschaft auf beiden Seiten, da die Entwicklung von Innovationen ein iterativer und explorativer Prozess ist.

Der Projektmanager sollte die operative Effektivität kontinuierlich sicherstellen. Zum Beispiel durch:

- Überwachung von gesetzlichen Beschränkungen
- Einhaltung von Qualitätskriterien
- Konzentration auf das zu lösende Problem
- Kontrolle der Kosten

3. Kommerzielle Beschaffung und Projektabschluss

a) Trennung von Forschung & Entwicklung/Auftragsvergabe

Ein charakteristisches Merkmal von PCP-Projekten ist die Trennung der Forschung & Entwicklung von der eigentlichen kommerziellen Beschaffung des Endprodukts. Das bedeutet, dass der PCP-Prozess an seinem Ende angelangt ist, wenn die Lösung getestet wurde und diese für die großflächige Nutzung bereit ist. Im nächsten Schritt kann die beschaffende Stelle entscheiden, ob Sie die entwickelte Lösung beschafft oder nicht. Hierfür wird eine separate Ausschreibung benötigt, die den Vergaberegeln öffentlicher Auftragsvergabe folgen muss.

Während diese Trennung den Beschaffern hilft Forschungs- & Entwicklungsrisiken durch den Wettbewerb herauszufiltern, bevor die Lösung flächendeckend eingeführt wird, könnte sie umgekehrt auch hinderlich sein, da es keine Garantie dafür gibt, dass die erfolgreichste Lösung aus dem PCP-Wettbewerb auch wirklich beschafft wird. Es können komplett andere Lösungen zum Zuge kommen.

b) Lessons-Learned-Workshop

Ein weiterer wichtiger Aspekt zum Abschluss des Beschaffungsprojekts ist die Durchführung eines Lessons-Learned-Workshops. So können Verbesserungspotentiale für zukünftige Projekte diskutiert und definiert werden. Zielführende Lösungen können als Good-Practices dokumentiert werden.

c) Bewertung der Wirtschaftlichkeit

Am Ende des Projekts ist eine detaillierte Betrachtung der Wirtschaftlichkeit auf betriebswirtschaftlicher, aber auch gesamtwirtschaftlicher Ebene ratsam, um die Zielerreichung und die realisierten Auswirkungen zu bewerten. Dies sollte u.a. in Anlehnung an die „Arbeitsanleitung Einführung in Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen“ des Bundesministerium der Finanzen vom 12.01.2011 erfolgen.

Das Ziel ist die Bewertung des Aufwands und der Kosten auf der Auftraggeber- und Leistungsseite. Hierbei sind folgende Verfahren möglich:

Verfahren	einzelwirtschaftliche Betrachtung	gesamtwirtschaftliche Betrachtung
monetäre Bewertung	Kapitalwertmethode	Kosten-Nutzen-Analyse
nicht monetäre Bewertung	Nutzwertanalyse	Nutzwertanalyse im Rahmen der Kosten-Nutzen-Analyse

Abb. 2: Aufwand- und Kostenbewertung

Bei Projekten der öffentlichen Hand kommt bei der Bestimmung der Wirtschaftlichkeit und der vergleichenden Bewertung von Handlungsalternativen die Kosten-Nutzen-Analyse mit einer zusätzlichen Nutzwertanalyse zur Anwendung. Dabei sind die Erfassung des eingebrachten Arbeitsaufwands aller beteiligten Parteien, aller angefallenen Kosten und eine Bewertung des Projektergebnisses, z.B.: technische Betrachtung, Zielerreichungsgrad und Innovationsgrad der entwickelten Lösung möglich.

Checkliste für den PCP-Prozess:

1. Vorbereitung des PCP-Projekts

a) Suche nach möglichen PCP-Projekten

- Wurde nach relevanten Innovationsfeldern und gesellschaftlichen Bedarfsstellungen gesucht?
- Wurden die Anforderungen identifiziert?
- Sind die Anforderungen klar definiert?

b) Durchführbarkeit des Konzepts

- Ist es grundsätzlich möglich eine technische Lösung zu finden, die zur Lösung der Problemstellung führt?
- Ist F&E zur Lösung des Problems notwendig und handelt es sich nicht nur um inkrementelle Anpassungen bzw. Integration?
- Gibt es eine vergleichbare Lösung auf den Markt? Wenn nicht, wie viel Zeit braucht es bis zur Markteinführung?
- Wurde eine umfangreiche Marktanalyse durchgeführt?

c) Bewertung der Wirtschaftlichkeit

- Wurde der Arbeitsaufwand aller Beteiligten korrekt und vollumfänglich erfasst?
- Sind alle Kosten und Fördergelder berücksichtigt?
- Welche Kosten / welcher Nutzen entsteht aus dem Projekt?

2. PCP-Durchführung

a) Vertrags- und Ausschreibungsgestaltung

- Wurde der Ausschreibungsgegenstand funktionell bzw. durch leistungsbezogene Anforderungen beschrieben ohne eine konkrete Anweisung wie der Lösungsansatz aussehen soll?
- Wurden für jede Phase des Wettbewerbs genügend Ressourcen, in Bezug auf Zeit, Budget und Anzahl der Anbieter berücksichtigt?
- Wurde in den Ausschreibungsunterlagen klar definiert, dass im Zuge der vorkommerziellen Auftragsvergabe mehrere Anbieter parallel eingebunden werden und dass es mehrere Wettbewerbsphasen gibt? Enthält die Ausschreibung auch Angaben bzgl. der Kennzahlen die nach Abschluss jeder Phase für die Zwischenbewertungen zu übermitteln sind?
- Umfassen die Ausschreibungsunterlagen die Verteilung der Rechte und Pflichten der Parteien? Wird klar darauf hingewiesen, dass Schutzrechte die aus dem Projekt entstehen beim Anbieter verbleiben und dem Beschaffer eine kostenfreie Lizenz gestattet wird?
- Wurde auf die verschiedenen Möglichkeiten der Nutzenteilung hingewiesen?

b) Ausschreibung und Publikation des PCP

- Wurde neben der deutschlandweiten Veröffentlichung auch die EU-weite, englischsprachige Publikation der PCP-Ausschreibung sichergestellt?
- Beinhaltet die Veröffentlichung alle relevanten Informationen bzgl. des Ausschreibungsprozesses und der Vertragsgestaltung?
- Wurden die Vorteile der Teilnahme an einem PCP-Prozess erläutert und eine grobe Abschätzung des Marktvolumens angehängt?

c) Angebotseingang und Auswahl der Teilnehmer

- Wurden klare Vergabekriterien definiert?
- Wurde ein Bewertungsgremium gebildet, das die erhaltenen Angebote bewertet?
- Wurde sichergestellt, dass die Auswahl der Angebote nicht primär anhand des niedrigsten Preises erfolgt, sondern auch andere Faktoren wie Lebenszykluskosten, Innovationsgrad, Qualität, Umweltbelastung und soziale Anforderungen etc. berücksichtigt werden?

d) Vergabe/Auftragserteilung

- Wurde ein Rahmenvertrag mit Unterverträgen ausgearbeitet, der die F&E-Leistungen in den verschiedenen Phasen regelt?
- Wurde sichergestellt dass der Vertrag folgende Sachen beinhaltet:
 - Ausschreibungsunterlagen
 - benötigte Unterlagen der Anbieter, inklusive Arbeitspakete, Teilaufgaben und Milestones
 - Kosten und Liefertermine
 - Vereinbarung zur Nutzenteilung
 - Kennzahlen, die der Anbieter im Zuge der Auswahl zu übermitteln hat

e) Wettbewerbsorientierte Entwicklung

- Wurde der Markt durch die Schaffung einer Wettbewerbssituation herausgefordert?
- Wurde der Prozess der wettbewerbsorientierten Entwicklung transparent durchgeführt und lückenlos dokumentiert?
- Wurde nach jeder Phase der PCP mindestens die jeweils mangelhafteste Lösung aus dem weiteren Entwicklungsprozess eliminiert?
- Wurde den Teilnehmern genügend Zeit zur Entwicklung vielversprechender Lösungen gelassen?
- Wurden die verfügbaren Finanzmittel gerecht und dem Entwicklungsstadium bzw. den Phasen entsprechend verteilt?

f) Vertragsmanagement

- Sind geeignete Kontrollmechanismen zur Steuerung des PCP-Projekts vorhanden?
- Wurde ein Kommunikationsplan und Reporting zwischen den Vertragspartnern beschlossen?

3. Kommerzielle Beschaffung

a) Auftragsvergabe

- Wurde die PCP-Ausschreibung klar von der Auftragsvergabe für die eigentliche Beschaffung abgegrenzt?
- Wurden ein fairer Wettbewerb und die Gleichbehandlung aller potentiellen Bieter in beiden Ausschreibungen sichergestellt?

b) Projektabschluss und Lessons Learned

- Wurde ein Beurteilungsschema erstellt, das es erlaubt, festzustellen, ob der PCP-Prozess korrekt abgelaufen ist und ob es Verbesserungsmöglichkeiten gibt?
- Wurden die Erfahrungen aus der PCP im Zuge eines Lessons Learned-Workshops erfasst?
- Wurden die wichtigsten Erkenntnisse aus der PCP mit den Interessensgruppen geteilt?
- Wurde die Verbreitung der PCP-Initiative zur weiteren Marktdiffusion geplant?

c) Bewertung der Wirtschaftlichkeit

- Ist eine betriebswirtschaftliche und/oder gesamtwirtschaftliche Betrachtung notwendig?

Quellen:

EU Kommission (2012): Draft PCP Manual A practical guide to PCP Implementation for PROGR-EAST WP4 Pilots.

EU Kommission (2007), KOM(2007) 799: Vorkommerzielle Auftragsvergabe: Innovationsförderung zur Sicherung tragfähiger und hochwertiger öffentlicher Dienste in Europa.

Bundesministerium der Finanzen: Arbeitsanleitung Einführung in Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen, 12.01.2011.

Kontakt:

Verfasser: Markus Schaupp, Universität der Bundeswehr München

Redaktion: Carsten Knauer, Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.

Email: info@koinno-bmwi.de