

AUSSCHREIBUNGEN STARTUP-FREUNDLICH GESTALTEN

Öffentliche Auftraggeber tun sich immer noch schwer mit der Beauftragung von Startups. Auf der anderen Seite scheitern Startups bei Ausschreibungen häufig an den bürokratischen Hürden.

Lernen Sie im Folgenden ein paar Vorschläge kennen, wie diese Hemmnisse abgebaut werden können.



MARKT- ERKUNDUNG

- Wird vor der eigentlichen Ausschreibung, z. B. über Anbieter-Plattformen, Datenbanken oder Gespräche mit potentiellen Lieferanten durchgeführt.
- Infrage kommende Produkte oder Lösungen werden so kennengelernt und die eigene Marktkenntnis wird aktualisiert.

„MACH DICH LOCKER“



Ausschreibungs-
unterlagen so unbürokratisch
wie möglich formulieren.

FUNKTIONALE LEISTUNGSBESCHREIBUNG

- Der Auftraggeber beschreibt nur die Anforderungen an die Funktion der Leistung und überlässt die Ausgestaltung der Leistung dem Auftragnehmer.
- Die Bieter können innerhalb dieses vorgegebenen Rahmens eine Lösung erarbeiten und ein Angebot für die Realisierung unterbreiten.
- Mehr Flexibilität im Vergabeverfahren, insbesondere wenn die Leistung noch nicht klar definiert werden kann.
- Durch kreativen Spielraum können innovative Konzepte entstehen.

KOMMUNIKATION MIT UND AN STARTUPS



- Über Vergabeplattformen kommunizieren
- Gezielt über Ausschreibungen informieren: z.B. bei Verhandlungsvergaben zur Angebotsabgabe auffordern – natürlich ohne andere Unternehmensformen zu benachteiligen
- Startup-Workshops/Days: Mit der öffentlichen Auftragsvergabe bekannt machen und Perspektiven aufzeigen, wie Startups Produkte/Lösungen im öffentl. Sektor platzieren können.
- „Hackathons“ durchführen: Eine kollaborative Veranstaltung zur Entwicklung von kreativen Lösungsvorschlägen, um ein vorgegebenes Problem zu lösen bzw. einen Bedarf zu decken.

NICHT ZU RESTRIKTIVE EIGNUNGSKRITERIEN



- Trotz fehlender Referenzen und Umsatzberichte können Startups über die für den Auftrag erforderlichen Kapazitäten verfügen.
- Überzogene Anforderungen an die Personalstärke oder Qualifikation des Personals sind unzulässig.
- Der geforderte Mindestumsatz darf das Zweifache des Auftragswertes nicht überschreiten.
- Eine Erklärung über den Umsatz der letzten drei Geschäftsjahre darf der Auftraggeber nur verlangen, sofern entsprechende Angaben bei dem Unternehmen verfügbar sind.

ZULASSEN VON Nebenangeboten

- Können in Auftragsbekanntmachung/Aufforderung zur Interessensbestätigung zugelassen oder vorgeschrieben werden.
- Zuwachs an Anbietern und Lösungen möglich: Wettbewerb wird gestärkt
- Innovative Leistungen können stärker berücksichtigt werden.

Aufteilung in kleinere FACHLOSE

Die Aufteilung in „Fachlose“ und „Teillose“ schafft Möglichkeiten für Bieter mit geringeren operativen Kapazitäten.

Die Bindung an eine bestimmte Technologie kann reduziert werden.