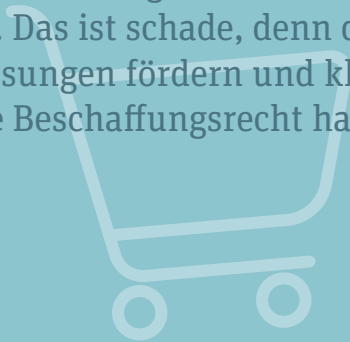


# Innovations- und KMU-Förderung

## Durch öffentliche Beschaffung Innovation fördern statt verhindern

Für KMU und Start-ups ist der Einstieg in den öffentlichen Beschaffungsmarkt schwierig. Selten gewinnen kleine und junge Marktteilnehmer die grossen öffentlichen Aufträge. Dies liegt daran, dass Ausschreibungen oft keinen Raum für Innovation lassen. Das ist schade, denn die öffentliche Hand könnte im Beschaffungswesen innovative Lösungen fördern und kleineren Playern neue Absatzmärkte erschliessen. Das revidierte Beschaffungsrecht hat dafür einige neue Instrumente zur Hand.



Die Schweiz belegt im Innovationsranking regelmässig Spitzenplätze und profitiert von einer innovativen Start-up- und KMU-Szene. Nur: Bei öffentlichen Beschaffungen gewinnen oft grosse Firmen den Zuschlag. KMU (zu den typischerweise auch Start-ups gehören) bleiben oft aussen vor. Das ist schade, denn: das öffentliche Beschaffungswesen kann als Hebel für Innovation genutzt werden. Die öffentliche Hand ist auch in der Schweiz die kaufkräftigste Konsumentin auf dem Nachfragemarkt; geschätzt 41 Milliarden Franken an Steuergeldern werden hierzulande jährlich für Dienstleistungen, Güter und Bauten zur Erfüllung der öffentlichen Aufgaben ausgegeben. Diese Nachfragemacht soll die öffentliche Hand nutzen, um das Innovationspotenzial der Wirtschaft auszuschöpfen.

### **Innovations- und KMU-Förderung als Teil des Qualitätswettbewerbs**

KMU- und Innovationsförderung hängen eng zusammen. Der Bund hat das Innovationspotenzial des öffentlichen Beschaffungswesen erkannt: Die Beschaffungsstrategie des Bundes enthält die «Mission», Beschaffungen innovationsorientiert durchzuführen und gebietet, die Chancen von KMU im öffentlichen Beschaffungswesen zu erhöhen. Die Strategie besagt auch, dass die Teilnahme von KMU den Wettbewerb stärkt und dazu beiträgt, mit nachhaltigen und innovativen Lösungen die Qualität im öffentlichen Beschaffungswesen zu erhöhen.

Dies ist ganz im Sinne des revidierten Beschaffungsrechts: Dieses sagt neu, dass der Zuschlag an das «vorteilhafteste Angebot» zu ergehen hat (Art. 41), wobei «vorteilhaft» im Einzelfall anhand Qualitätskriterien zu bemessen ist. Nur: Darüber, wie innovationsfördernde öffentliche Beschaffung gehen soll, bzw. wie die Chancen von KMU bei Ausschreibungen erhöht werden sollen – darüber schweigt sich der Bundesrat aus. Das ist schade, denn das Beschaffungsrecht 2021 beinhaltet einige Flexibilitätsinstrumente, die Innovation fördern statt verhindern könnten – wenn man sie nutzen würde.

### **Neue Flexibilitätsinstrumente im Gesetz**

Ein Umdenken zeigt sich bereits im Zweckartikel: Art. 2 ernennt die wirtschaftliche sowie die ökologische und soziale Nachhaltigkeit zum ebenbürtigen Beschaffungszweck. Auftraggebende sind dazu ermächtigt, umweltbezogene technische Spezifikationen oder Zuschlagskriterien einzufordern (Art. 29 und Art. 30). Auch soll der Preis über den ganzen Lebenszyklus hinweg (oder zumindest über die reguläre Vertragsdauer von fünf Jahren) berücksichtigt werden, was bei nicht markterprobten Lösungen mit hohem Anschaffungspreis einen Wettbewerbsnachteil wettmachen kann.

Neu ist zudem der Dialog (Art. 24), der eine Diskussion über verschiedene Lösungswege ermöglicht. Dank dem Rahmenvertrag (Art. 25) können Auftraggeber grosse Aufträge in Subaufträge aufteilen und diese durch «Mehrfachzuschläge» an mehrere Anbieter vergeben. Art. 31 wiederum stellt klar, dass Bietergemeinschaften grundsätzlich zugelassen werden müssen. Und nicht zuletzt können neue Wettbewerbe und Studienaufträge (Art. 22) auch abseits von Architektur-aufträgen durchgeführt werden, um im «Ideenwettbewerb» beispielsweise auch bei IT-Beschaffungen innovative Lösungsansätze erarbeiten zu können. Sollte all das nicht anwendbar sein, bleibt immer noch die Möglichkeit, den «Innovationsgehalt» zu belohnen, indem er als Zuschlagskriterium definiert wird (Art. 29). Generell gilt: Innovationspotenziale und Chancen für KMU sind dann am besten ausgeschöpft, wenn sie von Anfang an bzw. bereits bei der Bedarfsdefinition und der Verfahrenswahl berücksichtigt werden.

## Unsere Empfehlungen



### 1. Innovation von Beginn an mitdenken

Innovationspotenziale sollen bereits bei der Bedarfsdefinition erkannt werden, damit eine geeignete Verfahrenswahl getroffen werden kann.

### 2. Keine zu grossen Pakete schnüren

Einstiegshürden für KMU und Start-ups gering halten, indem auch kleinere Aufträge ausgeschrieben werden (wenn dies sachlich geboten ist). Auch Rahmenverträge mit Mehrfachzuschlag können für KMU eine Chance sein.

### 3. Bietergemeinschaften zulassen

Bei Ausschreibungen dürfen gem. Art. 31 Bietergemeinschaften nur dann ausgeschlossen werden, wenn konkrete Gründe dagegensprechen. So können sich die «Grossen» mit den «Kleinen» zusammentun und Synergien nutzen.

## Mehr Informationen



Kontaktmöglichkeiten und weitere Informationen zu Innovations- und KMU-Förderung:  
[bfh.ch/ipst/public-procurement](https://bfh.ch/ipst/public-procurement)

## Kontakt



### Prof. Dr. Rika Koch

Professur Public Procurement

[rika.koch@bfh.ch](mailto:rika.koch@bfh.ch)

T +41 31 848 41 68