

INNOVATIONSPARTNERSCHAFT – INNOVATIVE IDEEN IN DER ÖFFENTLICHEN BESCHAFFUNG UMSETZEN

**Georg Achleitner¹, Brigitte Bernhardt¹, Karlheinz Moick², Sabrina Steiner¹,
Christoph Ortner¹**

Einleitung

Mit dem Inkrafttreten des Bundesvergabegesetzes 2018 können Infrastrukturunternehmen in Österreich Innovationen zur Umsetzung durch ein neues Beschaffungsinstrument, die Innovationspartnerschaft, ausschreiben. Damit bietet sich eine interessante Möglichkeit für Unternehmen, die dem Bundesvergabegesetz unterliegen, Innovationen zu entwickeln und mit interessierten Firmen umzusetzen. Dies hat den Vorteil, dass man eine eigene Idee, die im Unternehmen geboren wurde, mit Partnern umsetzt und eine langjährige Partnerschaft eingehen kann.

In diesem Paper wird grundsätzlich über die Innovationspartnerschaft als neues Instrument berichtet und anhand der Innovationsausschreibung der APG Erfahrungswerte mitgeteilt und dargestellt. Es soll dies ein Anreiz sein, Innovationen nicht nur im eigenen Unternehmen zu entwickeln, sondern gemeinsam mit Partnern umzusetzen.

Grundlegendes zur Innovationspartnerschaft

Die Innovationspartnerschaft ist ein neues vergaberechtliches Beschaffungsinstrument, welches mit dem Bundesvergabegesetz 2018 in Österreich möglich wurde. Ziel ist die Entwicklung einer innovativen Ware, Bau- oder Dienstleistung sowie deren anschließender Erwerb durch den Auftraggeber.

Die Innovationspartnerschaft verbindet zwei Welten miteinander: Forschung- und Entwicklung (F&E) mit Vergaberecht. Schon früher konnten Innovationen mittels Vergabeverfahren ausgeschrieben werden. Bei höherem F&E-Anteil stieß das Vergaberecht allerdings an seine Grenzen und es musste im Vorfeld (vor der vergaberechtlichen Ausschreibung) geforscht und entwickelt werden. Das brachte Probleme für die anschließende vergaberechtliche Ausschreibung mit sich.

Bei der Innovationspartnerschaft findet das Vergabeverfahren noch vor der Entwicklung statt. Ein getrenntes (weiteres) Vergabeverfahren für den Kauf der Entwicklung ist nicht erforderlich. Somit kann der Auftraggeber langfristig mit dem oder den Entwicklungspartner/n zusammenarbeiten.

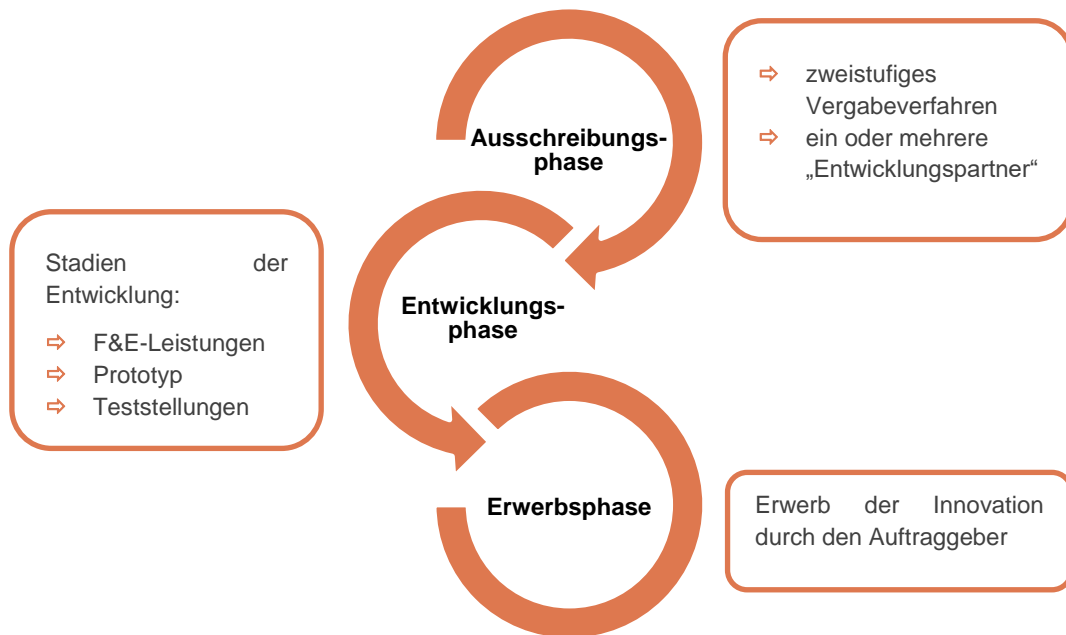
Daraus ergeben sich folgende Vorteile der Innovationspartnerschaft:

- Der Auftraggeber kann nach Abschluss der Entwicklung mit seinem bisherigen Partner weiterarbeiten.
- Der Partner unterliegt nicht dem Risiko, in einer nachfolgenden Ausschreibung nicht zum Zug zu kommen (zB wegen seiner Vorarbeiten oder weil ein anderer Bieter ihn preislich unterbietet).
- Das Entwicklungs-Know How des Partners bleibt geschützt, weil dieses nicht im Rahmen einer nachfolgenden Ausschreibung den Mitbewerbern zur Verfügung gestellt werden muss.

¹ Austrian Power Grid AG, Wagramer Straße 19 (IZD-Tower), A-1220 Wien, +43 (0) 50 320-56338, georg.achleitner@apg.at

² Dr. Karlheinz Moick, Kanzlei Feuchtmüller Stockert Moick, Wiesingerstraße 3, 1010 Wien, T +43 1 8906036 | F -10, M +43 664 1535815, moick@fsm.law

Die Innovationspartnerschaft kann grob in drei Phasen unterteilt werden:



Knackpunkt des neuen Beschaffungsinstrumentes ist die Vertragsgestaltung, welche bereits im Rahmen der Ausschreibung erfolgen muss:

Im Vertrag über die Innovationspartnerschaft müssen insbesondere Regelungen über das Geistige Eigentum der Partner und Regelungen zur Struktur der Entwicklung enthalten sein. Zudem muss auch das Leistungsniveau und die Zahlung einer angemessenen Vergütung für die Entwicklungsleistungen vereinbart werden. Bei Innovationspartnerschaften mit mehreren Partnern ist außerdem zu regeln, ob und wie die Anzahl der Partner im Laufe der Phasen der Innovationspartnerschaft reduziert werden.

Im Ergebnis bietet die Innovationspartnerschaft großes Potenzial für die Beschaffung innovativer Waren, Bau- oder Dienstleistungen, die auf dem Markt noch nicht verfügbar sind. Der Erfolg hängt aber maßgeblich davon ab, wie gut die Ausschreibung durchdacht und gestaltet ist.

Umsetzung bei APG und erste Erfahrungen

APG ist eines der ersten Infrastrukturunternehmen in Österreich, die dieses neue und innovative Verfahren zur Entwicklung einer Idee anwenden.

APG hat das gemeinsam mit der TU Graz entwickelte und zum Patent angemeldete Verfahren zur zentralen Überwachung von Funktionen in Hochspannungsanlagen, das eine einfachere Systemkontrolle ermöglicht, zur Innovationspartnerschaft EU-weit ausgeschrieben.

APG führt das Verfahren in 4 Stufen durch:

1. EU-weite Ausschreibung zur Findung der 3 bestgeeigneten Innovationspartner
2. Machbarkeit Studie mit diesen 3 Innovationspartnern
3. Prototypenentwicklung mit den 2 erfolgsversprechenden Innovationspartnern
4. Marktreife Entwicklung und langjährige Zusammenarbeit mit dem Sieger dieses Verfahrens

Als ein sehr wichtiger Bestandteil hat sich bei diesem neuen Verfahren die Begleitung durch einen erfahrenen Vergabejuristen auf dem Gebiet der Innovationen (Dr. Karlheinz Moick, FSM Rechtsanwälte) herausgestellt. Die Möglichkeit der Innovationspartnerschaft ist in vielen Dingen anders als eine

Standardausschreibung, weshalb es naheliegend war sich bei der erstmaligen Ausschreibung einer Innovationspartnerschaft entsprechend beraten zu lassen..

Vorbereitende notwendige Tätigkeiten

Die erste große Hürde war bereits in der Vorbereitung zu nehmen, indem die gesamten voraussichtlichen Kosten von F&E bis zur Beschaffung der fertigen Geräte zu schätzen waren.

Dabei durften allerdings die geschätzten Kosten für F&E wertmäßig nicht unter einem bestimmten Prozentsatz in Relation zum Gesamtwert der geplanten Beschaffung im Vertragszeitraum liegen, andernfalls wäre die Wahl dieser neuen Vergabeverfahrensart nicht zulässig.

Die Festlegung der Eignungs- und Auswahlkriterien für die Teilnahmeantragsphase, die vor allem auf Erfahrung im Bereich F&E abzielen sollte, erfolgte ebenso wie die Beschreibung des gesamten Projektablaufs inklusive Bewertung der Zwischenziele mit der Unterstützung unseres externen Vergabeburisten.

Vor allem die Tatsache, dass die Phase des Vergabeverfahrens mit der Auswahl der am besten geeigneten Unternehmen beendet ist und die weiteren Phasen der Innovationspartnerschaft mit den ausgewählten Unternehmen als Vertragserfüllung ablaufen, stellt eine Besonderheit dieser neuen Verfahrensart dar.

Schließlich wurden auch die Vertragsentwürfe für die drei Phasen nach dem Abschluss des Vergabeverfahrens – von der Machbarkeitsstudie bis zum Abschluss eines Kaufvertrages – sowie hinsichtlich der Rechte für die Lizenzvergabe, welche von der Rechtsabteilung der APG erstellt wurden, bereits als Teil der Ausschreibungsunterlagen an die qualifizierten Bewerber übermittelt.

Aktueller Stand bei dem ersten Innovationsverfahren der APG

Aktuell ist das Vergabeverfahren soweit abgeschlossen, dass die 3 besten Bieter nach Auswertung der Jurybewertung ausgewählt und mit ihnen Vereinbarungen über die beiden ersten Phasen der Innovationspartnerschaft abgeschlossen werden konnten.

Zusammenfassung

Die Innovationspartnerschaft bietet für Unternehmen, die dem Bundesvergabegesetz unterliegen, die Möglichkeit Innovationen zu entwickeln und mit interessierten Firmen umzusetzen. Dies hat den Vorteil, dass man eine eigene Idee, die im Unternehmen geboren wurde, mit Partnern umsetzt und eine langjährige Partnerschaft eingehen kann.

Da die Innovationspartnerschaft eine komplett neue Verfahrensart im Bundesvergabegesetz darstellt, fehlen derzeit noch Erfahrungswerte. Dies hat sich auch im Vergabeprozess gezeigt. Durch die Tatsache, dass die Vergabe selbst mit der Auswahl der am besten geeigneten Unternehmen beendet ist und es dann nur mehr zu einer Vertragserfüllung kommt, ist ein wesentlicher Unterschied zu herkömmlichen Vergabeverfahren.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass dies eine sehr interessante Möglichkeit darstellt, neue Ideen umzusetzen und damit die Innovation im eigenen Unternehmen zu unterstützen und zu fördern. Es sollte genug Zeit in der Vorbereitung eingeplant und im Detail evaluiert werden, ob die Innovationsausschreibung die ideale Vergabeform darstellt (auch abhängig vom Verhältnis Innovation zum Gesamtwert).