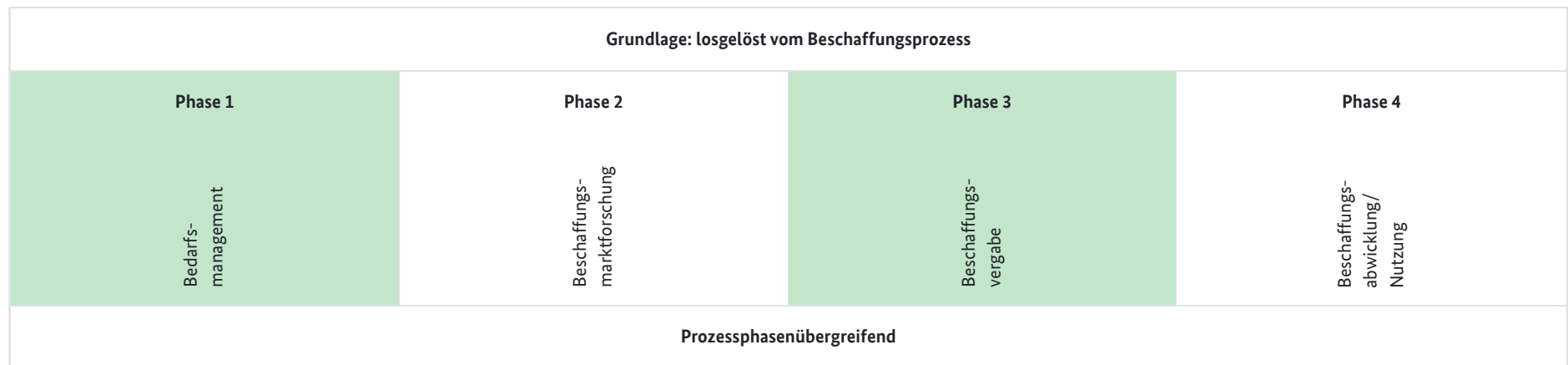







Kurzbeschreibung:

Die Aufteilung von großen Aufträgen bzw. Beschaffungen in kleinere Einheiten / Lose, soll den Zugang von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) zu Aufträgen des öffentlichen Sektors gewährleistet, indem sehr große Aufträge, welche möglicherweise die finanziellen Möglichkeiten von KMUs übersteigen, in kleinere (sinnvolle) Einheiten aufgeteilt werden. Hintergrund ist hierbei der Sachverhalt, dass KMU häufig als innovativer angesehen, da sie nur so Mengennachteile gegenüber größeren Unternehmen ausgleichen können. Zudem erhöhen mehr Anbieter den Wettbewerb und dadurch den Druck auf die Entwicklung innovativer Lösungen allgemein. Dieser Zusammenhang wurde bspw. auch schon durch öffentliche Einrichtungen im Zuge diverser Umfragen zur innovativen öffentlichen Beschaffung bestätigt.

Dies wird zudem auch von § 97 Abs. 4 Satz 1 des GWB aufgenommen, welcher beschreibt, dass "mittelständische Interessen vornehmlich zu berücksichtigen" sind, was insbesondere durch die losweise Vergabe möglich ist. Hierunter versteht man grundsätzlich die Aufteilung der Leistungen der Menge nach (Teillose) oder nach Art und Fachgebiet (Fachlose). Eine gesamthafte Vergabe soll zulässig sein, wenn wirtschaftliche oder technische Gründe dies erfordern. Gemeint sind hier besondere Umstände, die über den regelmäßig gesteigerten Aufwand der erforderlichen Koordination hinausgehen.

Anwendung im Beschaffungsprozess:



| Weiterführende Informationen und Hilfsmittel: | |
|--|---|
| Detailbeschreibung zur losweisen Vergabe |  |
| Vergaberechtliche Aspekte |  |
| Leitfaden: Mittelstandsfreundliche Auftragsvergabe |  |
| Weiterführende Literatur: |  |
| Empirische Erkenntnisse Losweise Vergabe |  |

Beeinflusste Ansatzpunkte der innovativen Beschaffung:

- Beschaffungsobjekt
- Beschaffungsprozess
- Integration / Kommunikation intern (Bedarfsträger, mit anderen Abteilungen)
- Fixierung in Beschaffungsstrategie

Unterstützte innovationsfördernde Prinzipien / Strategien:

- Erleichterung des Zugangs für KMUs und Erhöhung des Wettbewerbs
- Innovationsförderliche Ausgestaltung des Beschaffungsprozesses (insb. der vergabe) und Erweiterung des Handlungsspielraums (Flexibilität)

Verbindung zu anderen Werkzeugen:

- [Bedarfsbündelung bei kleinen Auftragsvolumina](#)
- [Vorhandensein bzw. Schulung von technischem Wissen und Produktkompetenz](#)
- [Gleichbehandlung aller Anbieter, fairer und transparenter Wettbewerb / Vergabe](#)

Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

- Manager Beschaffungsstelle
- Operativer Beschaffer
- Bedarfsträger

Priorisierung und Komplexität:

| | 1 (sehr niedrig) | 2 (niedrig) | 3 (mittel) | 4 (hoch) | 5 (sehr hoch) |
|---|--------------------------------------|-------------|------------|----------|---------------|
| Priorisierung Einfluss auf die IÖB | | | | ☑ | |
| Gesamtkomplexität Schwierigkeit der Anwendung | | | ☑ | | |
| - Wissensintensität | | | | ☑ | |
| - Zeitintensität | | ☑ | | | |
| - Kostenintensität | | ☑ | | | |
| Einschätzung | 2 (Quick-Win) | | | | |
| Eignung | Für jede Beschaffungsstelle geeignet | | | | |

Eignung für Beschaffungsobjekt:

| | | |
|-------------------------------------|---|-------------------------------------|
| Am Markt vorhanden? | Ja | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | Nein | n.A. |
| Art des Beschaffungsobjekts? | Bauleistung | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | Dienstleistung | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | Lieferleistung | <input checked="" type="checkbox"/> |
| Beschaffungsziel? | Technologieführerschaft/ Höchster Innovationsgrad | n.A. |
| | Am besten angepasste Lösung | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | Wirtschaftlichste Lösung | <input checked="" type="checkbox"/> |
| | Günstigste Standardlösung | n.A. |