

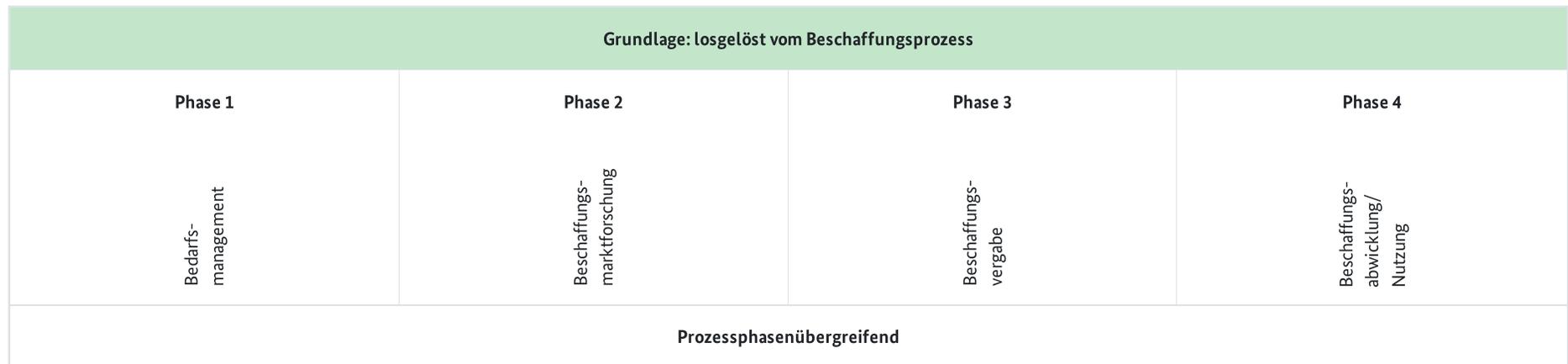
Kurzbeschreibung:

Ausgeprägte Produkt- und Technologiekenntnisse des Beschaffungsobjekts sind Voraussetzung für eine erschöpfende und gewinnbringende Marktsichtung, um neue Technologien und den Markt verlässlich einschätzen zu können, präzise Anforderungen festzulegen sowie die Angebote zu bewerten. Dies gilt insbesondere für die innovative Beschaffung bzw. innovative Beschaffungsobjekte.

Sollte entsprechendes technisches Wissen nicht in der Vergabe- / Beschaffungsstelle vorhanden sein, kann neben der eher langfristig-orientierten Wahrnehmung von Weiterbildungen auch kurzfristig auf Produkt-Kenntnisse des Bedarfsträgers zurückgegriffen werden. Langfristig sollte allerdings der Aufbau entsprechender Technologie- und Produkt-Kenntnisse auch in der Vergabe- / Beschaffungsstelle das Ziel sein, um u.a. auch die Bedarfsanforderungen von Seiten des Bedarfsträgers kritisch bewerten zu können.

Ein Mangel dieser Kenntnisse wird von empirischer Seite, sprich sowohl von öffentlichen Einrichtungen und auch den Unternehmen bestätigt (siehe empirische Erkenntnisse). Folglich sollten zukünftig zunehmend Produktkenntnisse und technisches Wissen im Anforderungsprofil öffentlicher Einkäufer integriert werden bzw. entsprechende Weiterbildungsformate wahrgenommen werden.

Anwendung im Beschaffungsprozess:



Weiterführende Informationen und Hilfsmittel:	
Empirische Erkenntnisse	
Checklist for Supporting the Implementation of Capacity	
KOINNO-Beitrag: "Wie gelingt eine Professionalisierung in der öffentlichen Beschaffung?"	
Europäischer Kompetenzrahmen für Fachkräfte des öffentlichen Beschaffungswesens	
BME-Whitepaper "Vertragsmanagement"	
Detailbeschreibung zur Professionalisierung der öffentlichen Einkäufer	

Beeinflusste Ansatzpunkte der innovativen Beschaffung:

- Personal (Motivation und Kompetenzen)
- Beschaffungsstelle (Ressourcen und Kultur)
- Fixierung in Beschaffungsstrategie

Unterstützte innovationsfördernde Prinzipien / Strategien:

- Professionalisierung der Beschaffungsfunktion bzw. Kapazitätssteigerung der Vergabe- / Beschaffungsstelle
- Reduzierung von Unsicherheiten bzw. Risiken und zeitlichen Engpässen
- Schaffung einer Innovationskultur bzw. Reduzierung der Risikoaversität
- Langfristige (Lebenszyklus-) Wirtschaftlichkeit als Zuschlagkriterium, anstatt des Anschaffungspreises

Verbindung zu anderen Werkzeugen:

- [Erfahrungsaustausch intern](#)

Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

- Manager Beschaffungsstelle
- Operativer Beschaffer
- Bedarfsträger
- Wissensträger (Beratungen, Universitäten, Schulungsinstitute etc.)

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	3 (Haupttreiber)				
Eignung	Eher für große Beschaffungsstellen geeignet				

Eignung für Beschaffungsobjekt:

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