

## Empirische Erkenntnisse

### 1. Analyse der TED-Datenbank (Oberschwelle)

#### Häufigkeit der Anwendung der „expliziten Aufforderung zur Abgabe innovativer Angebote“

##### a) Aktueller Stand in Deutschland

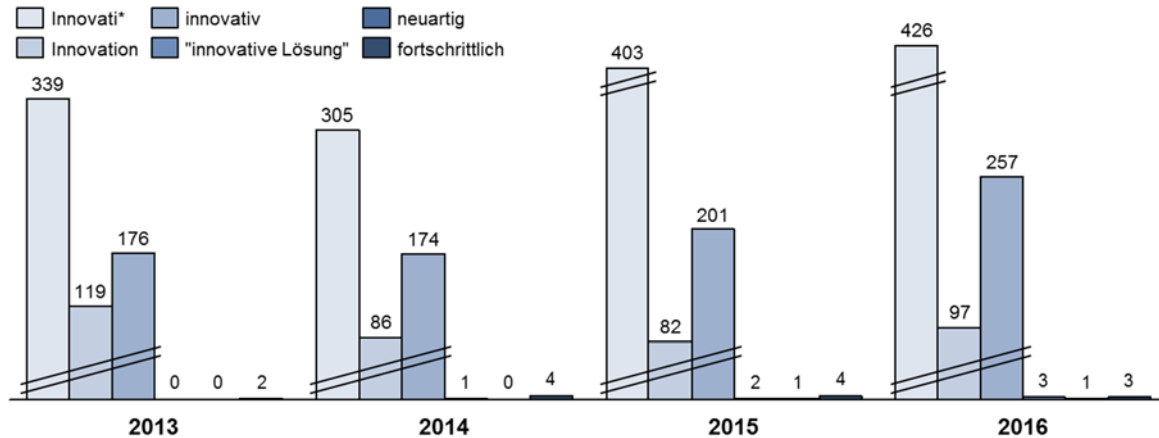


Abbildung 1: Entwicklung der Auftragsbkm. mit Nennung von Innovationsbegriffen oder anderen Innovations-Synonymen

Die explizite Aufforderung zur Abgabe innovativer Angebote im Zuge der Leistungsbeschreibung ist im Zuge der Analyse der TED-Datenbank nur mit Hindernissen zu erheben. Über die TED-Suchfunktion lässt sich in den Auftragsbekanntmachungen nach Schlagworten suchen. Die Ergebnisse für unterschiedliche Suchkombinationen sind in der obigen Abbildung dargestellt. Grundsätzlich lässt sich dabei feststellen, dass die Nennung des Begriffs Innovation / innovativ (Suchfunktion: innovati\*) in den letzten Jahren etwas zugenommen hat, aber 2016 gerade einmal in 1,3% aller Auftragsbekanntmachungen in irgendeiner Form genannt werden. Anzumerken ist hierbei aber, dass der Begriff Innovation bzw. innovativ auch in anderen Bereichen der Ausschreibung vorkommen kann, bspw. in Namen von Institutionen oder weiterführenden Informationen zu Fördermöglichkeiten. Somit fordern nicht alle gefundenen Angebote explizit Innovation/innovative Produkte. Weiter eingeschränkt auf den Begriff „innovative Lösung“ zeigt sich, dass 2016 gerade einmal drei Ausschreibungen diesen Begriff verwenden. Ein ähnliches Bild ergibt sich für die Synonyme „neuartig“ und „fortschrittlich“.

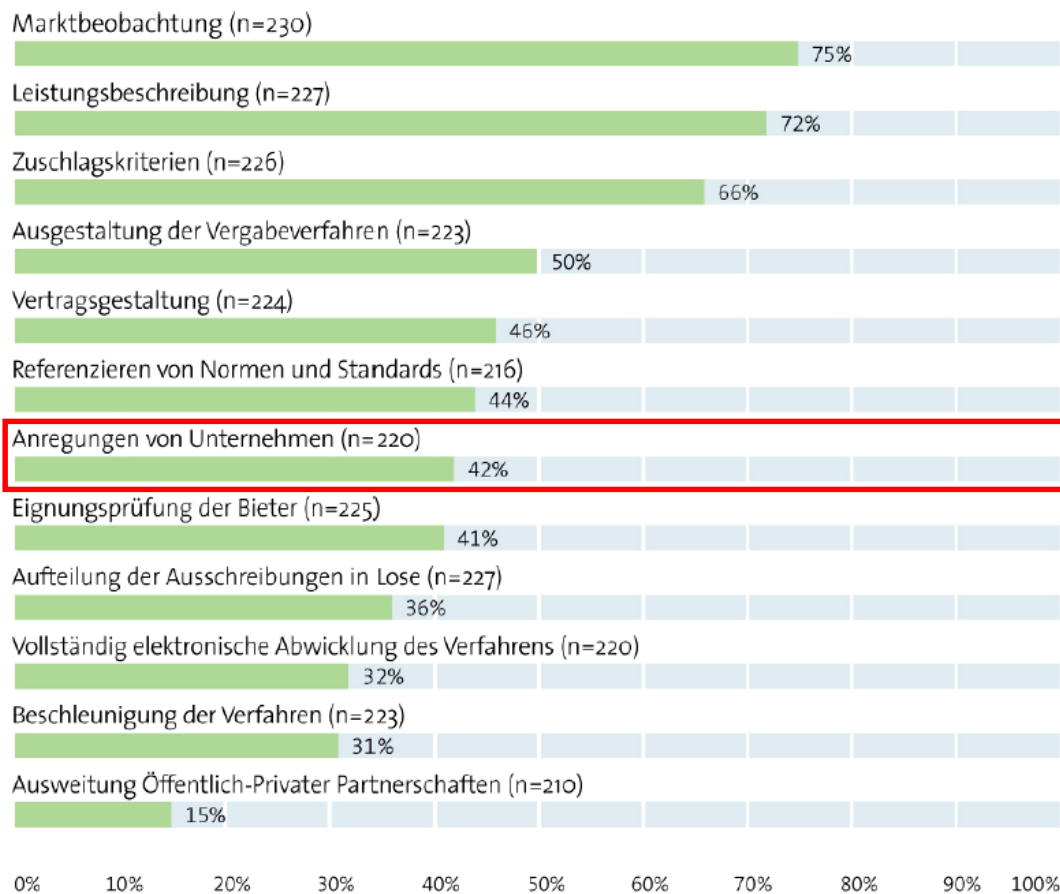
##### b) Vergleich mit ausgewählten Ländern der EU

Im Zuge eines Benchmarkings mit dem UK wird klar, dass die Nennung von Innovationsbegriffen in Deutschland noch auf einem sehr niedrigen Niveau liegt. Im UK wurde der Begriff Innovation/innovative 2016 in 1230 Auftragsbekanntmachungen erwähnt, was über 10% aller Auftragsbekanntmachungen entspricht. Dabei ist die Erwähnung seit 2013 mit 869 Fällen kontinuierlich angestiegen. Die direkte Forderung einer innovativen Lösung („innovative solution“) wird aber ebenfalls in 2016 nur in 3 Fällen genannt.

## 2. Ergebnisse einer Umfrage durch Wegweiser (2009) zur innovativen Beschaffung

Die Ergebnisse einer Umfrage durch Wegweiser (2009) zeigen klar, dass die bloße Anregung von Unternehmen zur Abgabe eines innovativen Angebots ein ernstzunehmender Treiber bzw. ein Werkzeug der innovativen öffentlichen Beschaffung ist. 42% der teilnehmenden öffentlichen Einrichtungen sahen hierin ein Potenzial zur Steigerung des Innovationsgrads der zu beschaffenden Lösung:

### Öffentliche Einrichtungen – Potenziale im eigenen Beschaffungswesen zur Erhöhung des Innovationsgrads der nachgefragten Produkte (Nennungen „sehr hoch“ und „hoch“ kumuliert)



**Abbildung 2: Ergebnisse einer Umfrage von Wegweiser (2009) zu Potenzialen zur Erhöhung des Innovationsgrads der nachgefragten Produkte**

#### Quellen:

Schaupp, M./Eßig, M./von Deimling, C. (2017), Anwendung von Werkzeugen der innovativen öffentlichen Beschaffung in der Praxis: Eine Analyse der TED-Datenbank, [im Internet](#):

Wegweiser (2009), „Einkäufer Staat“ als Innovationstreiber, im Internet:  
[https://www.vergabe24.de/fileadmin/dateien/Dokumente/Downloads/Studie Staat als Innovationstreiber.pdf](https://www.vergabe24.de/fileadmin/dateien/Dokumente/Downloads/Studie_Staat_als_Innovationstreiber.pdf) (Zugriff am 19.07.2017)