

BMI Videokonferenz Transferworkshop „Vergabe & Innovationen“

zu Modellprojekte Smart Cities am 14. April 2021

Fragerunde zu den Vorträgen von Herrn Schock und Herrn Illigmann/ Herrn Montag:

Frau Kurz (KOINNO): Die Aufbereitung mit dem Zeitstrahl und auch die Zerteilung in Tranchen ist klasse, vor allem auch die zeitliche Einteilung in diese Phasen. Darum ist meine Frage, hinsichtlich der letzten Folie, mit Zeitstrahlen und verschiedenen Phasen, haben Sie auch die Vergabestelle miteingebunden? Um den Zeitstrahl und die Meilensteine zu definieren? Und wann und wie wird dann die Vergabestelle mitgedacht und eingebunden?

Herr Schock (Kirchheim): Die Timeline haben wir mit den Kollegen abgestimmt, was wir da zu beachten haben aber die Darstellung selber ist für uns intern, damit wir nichts vergessen und einen Überblick behalten. Das ist unser internes Organisationstool.

Frau Afsali (Kirchheim): Die Vergabe bei uns übernehme ich, daher habe ich auch den Zeitstrahl erstellen können, weil ich die Bekanntmachungen mache und Ausschreibungen komplett durchführe. Deswegen war das simpel für uns, weil wir das bei uns intern in der Abteilung so machen, dass die Vergabe bei uns über mich läuft.

Frau Kurz (KOINNO): Dann sind sie direkt Tür an Tür und konnten per Zuruf arbeiten. Das ist natürlich der Idealfall, um schnell etwas auf die Straße zu bringen. Das ist wahrscheinlich in manchen Kommunen etwas komplexer, da sind dann die Wege räumlich oder wie auch immer geartet weiter.

Herr Schock (Kirchheim): Jetzt verstehe ich, was Sie meinen mit Vergabestellen, Sie meinen diese bei uns intern. Sowas gibt es bei uns nicht. Wir sind eine kleine Kommune, wir haben leider gar nicht die Personaldecke um eine eigene Abteilung dafür zu haben. Frau Afsali ist eine Kollegin bei uns im Referat und die übernimmt dann diese Aufgabe. Aber eine Vergabestelle an sich haben wir nicht.

Frau Kurz (KOINNO): Das ist dann wahrscheinlich sehr unterschiedlich in den einzelnen Häusern.

Herr Czieschla (Freiburg): Wir haben uns zum Thema Smart City den Markt angeschaut: Was gibt es für Anbieter? Wo sind die Kompetenzen verteilt? Wer kann was? Und daraus ergibt sich das praktische Problem, dass wir iterativ vergeben wollen, also zum Beispiel erstmal eine Beratung zu bestimmten Fachthemen. Das kann man relativ niedrigschwellig machen, das geht einfach und schnell. Aber wir wollen uns nicht Hürden in den Weg legen, vielleicht die gleichen Partner später noch einmal zu beauftragen, wenn es dann um andere, größere Themen zum Beispiel geht, um Schnittmengen von verschiedenen Projekten. Das Problem haben wir ja alle, dass wir viele kleine Projekte haben, die teilweise zusammengehören, die manchmal einen Teilaspekt Beratung brauchen oder Umsetzung und manchmal auch den großen Blick. Da würde mich von den beiden Vortragenden interessieren, ob sie diese Befürchtung, dass dann vielleicht ein Ausschluss erfolgen muss, weil dieser dann schon einmal einen Auftrag erhalten hat und er sich dann quasi selbst beraten müsste. Ob das auch schon mal Thema ist und wie sie das dann gehandelt haben.

Herr Schock (Kirchheim): Also wir haben auch ein ähnliches Problem, dass wir eben auch ganz gerne bestimmte Projekte in kleinere Teile runterbrechen wollen und diese dann auch in kleineren Schritten beauftragen wollen. Und da ergibt sich auch die Problematik, dass sich da wirtschaftliche, technische, organisatorische zusammenhängende Aufgaben auch gleichzeitig als ein Projekt ausschreiben müssen. Das ist ja auch ein Grundprinzip der Vergabe und auch ein Problem, mit dem wir uns da beschäftigt haben. Nicht ganz einfach, eine richtige Lösung zu finden. Wir haben das dann so gemacht, dass wir das schon in kleinere Bereiche heruntergebrochen haben um diese dann zu vergeben, obwohl es nach dem Wortlaut des Vergaberechts vielleicht nicht ganz sauber ist aber wir haben uns da auch einfach die Freiheit herausgenommen, weil wir innovativ sein wollen und auch

voran gehen wollen und da vielleicht dann auch das Risiko auf uns nehmen.

Herr Montag (München): Das Thema hatten wir so nicht in München, sondern eher: wie bringen wir die Projekte zusammen auf einer anderen Ebene gelöst mit einer Beratung, die im Rahmen des Projekts fest installiert war und so sind wir nie in Interessenskonflikte gekommen. Glück gehabt oder genug Kapazitäten – je nachdem wie man es sehen will, von daher sehe ich das Problem nicht. Also ich sehe das Problem, aber bei uns war das kein Thema in dem Bereich.

Frau Schweiger(Ulm): Wenn man sich vor der Ausschreibung technisch beraten lässt, also eine technische Beratung einholt, schließe ich dieses Unternehmen als einen potenziellen Auftragnehmer aus, weil sie kleinen Vorteil gegenüber den anderen haben oder wie ist da die Lage?

Frau Afsali (Kirchheim): Wir müssen eine Markterkundung mit Firmen machen und uns technisch beraten lassen, aber wenn das Ergebnis am Ende allen gleich zur Verfügung gestellt wird, dann ist die Firma nicht wirklich bevorzugt. Denn wenn die erarbeitete Information allen zu Verfügung gestellt wird, dann sind alle gleich informiert und dann ist dieser Ausgleich geschaffen. Dann fühlt sich niemand bevorzugt und niemand wird bevorzugt, weil alle dieselben Kenntnisse bekommen, das ist ein sehr wichtiges Kriterium.

Herr Montag (München): Diese Markterkundung zu umgehen, das ist ein Teil dieses Open Calls, des in die Community reinfragen. Das ist natürlich auch ein Risiko, dass man dann nicht die Lösung erhält, wenn man davor keine Markterkundung gemacht hat. Dazwischen muss man sich vielleicht auch entscheiden. Will ich einen Open Call haben, also in die Community reinfragen, oder will ich mich vorher schlau machen, aber dann kommt man auf diese Problematik. Da gibt es dann vielleicht Firmen, die mehr wissen, wenn man es im nicht veröffentlicht. Das ist natürlich immer auch ein Abwägen wie groß ist das Thema, wie groß ist diese Community und wie groß ist die Chance, doch einen alten Hut einzukaufen, wenn man vorher keine Markterforschung gemacht hat. Das muss man immer für sich selber entscheiden.

Herr Freudenberg (BMI): Laut Frau Afsali gibt es also die Möglichkeit, die Erkenntnisse die man gewonnen hat, mit allen zu teilen. Aber es kommt natürlich darauf an, welche Aufgabe man angehen möchte, ob man sich dazu entscheidet, eine Markterkundung zu machen und das dann allen zur Verfügung stellt. Oder ob man einen Open Call-Ansatz wählt.

Frau Kurz (KOINNO): Eigentlich sollte eine Markterkundung bzw. Marktforschung ein Must sein und sollte nicht vermieden oder umgangen werden. Eigentlich sollten Sie alle scharf auf eine Markterkundung sein, weil es total spannend ist, zu sehen, was es für Lösungen gibt, die Sie noch gar nicht auf dem Schirm hatten. In diesem Zusammenhang passt die Beantwortung einer Frage einer Kommune: Die Frage, wann offiziell ein Vergabeprozess beginnt. Wenn Sie in einem losen Kooperationsprozess sind und eine gute Zusammenarbeit haben und je länger Sie mit diesem Anbieter zusammenarbeiten und auch je mehr Informationen Sie mit diesem teilen, desto kritischer wird das dann. Es ist dann sehr wichtig, dass Sie all diese Informationen ab einem Zeitpunkt X, und den gilt es zu definieren, sauber, transparent, diskriminierungsfrei, compliance gerecht und wettbewerbsgerecht in den gesamten Prozess binden. Und die Kommune stellte auch die Frage: „Wir haben mit Anbieter schon eine Vertrauensbasis aufgebaut und würden gerne mit dem weiterarbeiten?“ Aber es gibt das Vergaberecht und es ist das Wettbewerbsgebot da und wenn Sie tatsächlich im Rahmen einer Ausschreibung von F und E Leistungen neue Konzeptangebote erhalten, warum nicht. Vielleicht kommt da noch etwas auf den Schirm, was für Sie sehr interessant ist. Daher ist es sehr wichtig, diesen Prozess zu zerlegen in Phasen und Meilensteine und genau zu definieren, wann in welcher Phase sind welche Beteiligte mit welchen Rollen und an welcher Stelle nehmen Sie die Vergabestelle, wenn sie eine haben, auch rein. Am besten so früh wie möglich kann ich nur empfehlen. Und man muss sich bei diesen Meilensteinen auch fragen, an welcher Stelle hat der Bundesrechnungshof ein Interesse, zu prüfen. Wenn man den Elefanten dann zerlegt und diese Phasen dann vor sich hat, kann man das dann gut erkennen: Wann will der Bundesrechnungshof

etwas wissen? Beispielsweise wenn Sie eine Innovationspartnerschaft ausschreiben, dann sind Sie gezwungen, das ist die Voraussetzung, dass Sie eine gute Markterkundung gemacht haben. Und wenn sie EU-weit ausschreiben müssen, Stichwort 214.000 Schwelle, dann müssen Sie auch EU-weit eine Markterkundung machen und müssen diese auch dokumentieren. Fazit: Wenn zu viel Insider-Wissen bei einem Anbieter ist, dann wird das vergaberechtlich kritisch und das muss Ihnen bewusst sein um dann auch den Zeitpunkt zu definieren, wo Sie dann auch alle Informationen, die Sie zusammengetragen haben auch allen zur Verfügung stellen und das dann auch nicht kleinreden, so geht das leider nicht.

Herr Freudenberg (BMI): Danke für die Sensibilisierung. Bei Ihnen, Herr Montag, hatte ich das so verstanden, dass für die Lösung, die Sie gesucht haben, noch kein Markt da war? Das würde bedeuten, ich würde ein Markterkundungsverfahren machen aber es gibt keine Expertise, dann wäre doch dieses Open Call Verfahren eine interessante Variante zu sein.

Herr Montag (München): Die extreme Variante ist, wenn man tatsächlich gar keine Ahnung hat, was es auf dem Markt gibt. Wir haben uns schon den Markt angeschaut, man kann natürlich die Green Card und Blind Card spielen, aber ich kann es nicht unbedingt empfehlen. Wenn gar kein Markt sichtbar ist, dann kann man sich einen Open Call auch sparen. Es muss irgendwo sichtbar sein, da gibt es Lösungen. Es geht ja meist um Gesamtlösungen und die Verknüpfung von verschiedenen Elementen aus einer Hand. Ein bisschen sollte man den Markt schon kennen, wir haben nicht blind Sachen rausgeschickt. Aber das kann man natürlich tun, wenn man sich aufwändige Recherchen nicht leisten kann oder will, aber das ist ein Extremfall.

Herr Freudenberg (BMI): Danke für die Richtigstellung.

Herr Schröder (Mayen-Koblenz): Je unspezifischer die Ausschreibung formuliert ist, als Open Call, werden im Rahmen einer Leistungsabfrage von den Anbietern ganz unterschiedliche Leistungen eingebracht – wie werte ich am Ende des Verfahrens die einzelnen Angebote? Wie kann man eine Vergleichbarkeit herstellen, wenn man davor den Prozess so offen dargestellt hat?

Herr Montag (München): Je offener Sie das stellen, desto mehr haben Sie nachher ein großes Problem. Sie müssen eine Richtung vorgeben, was genau möchte ich haben und wohin soll die Reise gehen. Ansonsten ist es nachher fast unmöglich, das auszuwerten. Beispiel: Wenn Sie eine schöne Lösung für einen Sensor möchten, da werden Sie nie eine Antwort erhalten und es wird sich wahrscheinlich auch keiner darauf bewerben. Je präziser Sie formulieren, was will ich eigentlich und wo liegt der Problemkern, desto besser und klarer können Sie das auch auswerten. Und dann müssen Sie auch vorgeben: nach welchen Kriterien werten Sie das aus. Nur technisch oder nach Referenzen, das müssen Sie sich vorher überlegen. Open Call heißt nicht, dass Sie einfach nach draußen rufen sondern da muss man sich sehr intensiv mit dem Thema beschäftigen. Es ist nicht freischwebend, sondern da muss man sich sehr genau Gedanken machen, was man will.

Frau Kurz (KOINNO): Meinen Sie da die funktionale Leistungsbeschreibung? Weil technische Spezifika im Grunde keine funktionale Leistungsbeschreibung beschreiben.

Herr Montag (München): Das hängt davon ab, was Sie meinen. Technische Funktionalität heißt eine Lösung in eine bestimmte Richtung vorzugeben und nicht alle Details zu regeln. Das wäre kein Open Call, sondern eher eine klassische Ausschreibung. Je präziser, desto besser, aber es müssen immer Elemente gegeben sein, die nicht richtig greifbar sind. Wenn nicht klar ist, wie man ein Projekt am sinnvollsten angehen kann, dann werden verschiedene technische Lösungspakete miteinander verknüpft, aber nicht funktional technisch, sondern mit Vorgaben, wo die Reise hingehen soll. Andernfalls ist es eine Ausschreibung.

Fragerunde zum Vortrag von Frau Kurz (KOINNO)

Frage vom Miroboard: Können lokal ansässige Unternehmen in der Stadt/Region bevorzugt beauftragt werden? Oder darf ausschließlich nach Ausschreibung beauftragt werden?

Frau Kurz (KOINNO): Das Gebot, in der Region zu vergeben, ist gewünscht, aber es hängt auch hier vom Wert der Ausschreibung ab. Die Botschaft von KOINNO ist, dass Sie in der Fachabteilung, F und E, IT oder Städteplanung frühzeitig nach Vorbild wie Herr Schock gezeigt hat, einen Meilensteinplan haben, den Beschaffungsprozess zerlegen und frühzeitig die Vergabestelle miteinbinden. Hier ist die Frage: Haben Sie alle eine Vergabestelle und wie weit ist diese weg von Ihnen? Telefonieren Sie regelmäßig und wann kontaktieren Sie die Vergabestellen bei Projekten?

Herr Götz (Bamberg): Wir haben einen Fachbereich, der für die Vergabe zuständig ist und wenn eine Ausschreibung nötig ist, dann sprechen wir mit den Kollegen. Wenn nötig, rufen wir dort an, fragen, wie die Sache liegt und dann übergeben wir die notwendigen Unterlagen und es wird Ping Pong gespielt, bis alles da ist. Dann läuft alles über die Vergabestelle. Wenn eine formale Vergabe nötig ist, ist es wichtig, denjenigen handeln zu lassen, der die Fachkompetenz hat.

Frau Kurz (KOINNO): Da kann ich nur zustimmen. Sie befassen sich mit technischen Rahmenbedingungen. Die Vergabestelle hat die Vergabeexpertise und für Sie ist es eine Zusatzbelastung, wenn Sie sich intensiv damit beschäftigen müssten, weil letztlich Fachexpertise kommt aus der Vergabestelle. Wenn es weder eine Vergabestelle noch eine Rechtsabteilung, sondern nur ein Smart City Team, dann bleibt nichts Anderes übrig.

Herr Friedrich (Bad Belzig): Es gibt eine Größenklassenthematik. In anderen Größenordnungen sind Vergaben sogar fachbereichsbezogen, weil es keine eigene Vergabestelle gibt. Wir haben ein Teilungsproblem zwischen verschiedenen Gemeindeklassen. Auch der Aufwand stellt sich sehr unterschiedlich dar. Im Aufgabenbereich der Smart City Projekte wird hier noch zusätzlicher Aufwand auftauchen.

Herr Götz (Bamberg): Rechtssicherheit und Arbeitsaufwand sind am relevantesten. Die Frage, welches Verfahren zu wählen ist, welche Zeiten einzurechnen sind und wann überhaupt mit Vergabe zu rechnen ist, sind Herausforderungen. Das Problem mit Vergabestelle: Sehr kompetent, aber auch Überbringer schlechter Nachrichten, weil Vergaben europaweit auszuschreiben sind. Das dauert mindestens zwei Monate, dann schlagen Fachleute Hände über den Kopf zusammen. Ich kann mir gut vorstellen, dass es ungleich schwieriger ist, eine Vergabe rechtssicher hinzubekommen, wenn sich niemand hauptamtlich damit beschäftigt.

Herr Friedrich (Bad Belzig): Da stimme ich Ihnen zu, da werden wir uns durchhangeln.

Herr Freudenberg (BMI): Wir haben hier sehr unterschiedliche Größen und Ressourcen, die zur Verfügung stehen. Wie schätzen Sie das ein, Frau Kurz?

Frau Kurz (KOINNO): Die Modellskizze, Planung mit Zeithorizont und Meilenstein ist die Basis. Machen das alle? Teils wird genickt, teils nicht. Allererster Schritt ist das Mammutprojekt in Teilbeschaffung zu zerlegen, die Wertgrenzen zu kalkulieren und dann eine Idee und einen Gesamtüberblick zu haben: Was könnten wir wie ausschreiben? Das hängt ab von den Wertgrenzen. Der nächste Schritt ist zu entscheiden: Was prüft unter Umständen der Bundesrechnungshof? Auch das kann man sich in Meilenstein Plan klarmachen. Da wären wir bei einem Musterprozess. In dem Meilensteinplan könnte man dann schauen, wann eigentlich der vergaberechtliche Teil beginnt. Das ist in jedem der Häuser unterschiedlich. Dann ist die Frage, ob es eine Rechtsabteilung gibt. Wenn nicht, muss man einen juristischen Rat einholen. Ganz konkret bedeutet das, einen Vergabejuristen einzuschalten, um auf der sicheren Seite zu sein.

Herr Freudenberg (BMI): Eine Frage: Kann Open Source oder Copy Left Softwarelizenz als K.O. Kriterium in der Vergabe gemacht werden? Wir haben in unterschiedlichen Projekten von unterschiedlichen Juristen abweichende Empfehlungen bekommen. Gibt es eine Empfehlung für rechtssicheres Wording?

Frau Kurz (KOINNO): Ich kann und darf keine juristische Auskunft geben. Aber die Frage ist interessant, weil wenn man das Projekt zerlegt und solche Fragen aufkommen, merkt man, dass das eine juristische Frage ist. Andere Fragen wiederum sind vorgelagert und nicht juristisch, zum Beispiel hinsichtlich der Markterkundung. In dem Modellprojekt wäre es empfehlenswert einen Musterprozess zu gestalten, mit den verschiedenen Abzweigungen.

Frau Schweiger (Ulm): Die Frage nach Copy Left Lizenz ergibt sich daraus, dass je nachdem, wie die Open Source Sache in Auftrag gegeben wird, kann es sein, dass der Anbieter zwar sein Softwareprodukt aus Open Source Komponenten zusammenstellt, aber das Gesamtprodukt nicht wieder offen zur Verfügung stelle, je nach Lizenzwahl. Und bei den Copy Left Lizenzen ist es verpflichtend, dass das entwickelte Produkt wieder offen sein muss.

Frau Kurz (KOINNO): Wir haben eine Veranstaltung zur Vergabe von Open Source, zu der es viele Anmeldungen gab. Falls Sie eine individuelle Fragestellung und Interesse an einer Beratung haben, schicken Sie mir eine Mail, dann bespreche ich im Team wie wir Ihnen weiterhelfen können. Im gemeinsamen Webcall können wir dann definieren, wo Ihre Fragestellungen liegen. Dadurch können wir auch abgrenzen, wo Sie vergaberechtliche oder anderweitige Fragen haben.

Herr Benedict (Zwönitz): Meine Frage ist hinsichtlich der Folie mit dem Entscheidungskriterium zu einer langfristigen Partnerschaft in Bezug auf die Innovationspartnerschaft, wie ist das zu interpretieren?

Frau Kurz (KOINNO): Eine vorkommerzielle Auftragsvergabe ist charakterisiert durch verschiedene Phasen in denen Lösungen iterativ mit den Anbietern entwickelt werden und an einem Punkt, wenn man verschiedenen Konzepte hat, wird ausgeschrieben. Bei einer Innovationspartnerschaft gibt es auch alle Phasen, auch die Ausschreibung ist inkludiert. Sie sind mit diesem Anbieter für diese Zeit verheiratet. Im Gegensatz dazu hat man bei einer vorkommerziellen Auftragsvergabe mehr Freiheiten, aber auch mehr Risiken, weil die Anbieter möglicherweise ihr Wissen nicht teilen wollen und sie diesen erstmal finden müssen. Der Charme ist, dass Sie an einem Punkt mit einem vollen Rucksack in die Ausschreibung gehen können und eventuell neue Anbieter auf Sie zukommen. Bei einer Innovationspartnerschaft sind Sie an den Anbieter gebunden und der Anbieter entwickelt und liefert das Produkt. Der Nachteil kann sein, dass über den gewissen Zeitraum vielleicht, dass Innovationszyklen bereits zu anderen Produkten geführt haben, die Sie dann aber nicht nutzen können. Sie verpassen die Chance, dass Sie es nach zwei bis drei Jahren mit neuen Erkenntnis weitergeben könnten.

Frau Afsali (Kirchheim): Wir haben auch für den Prozess überlegt und wir haben uns viele Fragen dazu gestellt, was der geeignete Weg ist.

Frau Kurz (KOINNO): Knackpunkt bei einer Innovationspartnerschaft ist, dass eine Markterkundung zwingend notwendig ist. Weil wenn es dann im Nachhinein die Lösung doch am Markt gab, dann kann es zur Angreifbarkeit des Vergabeverfahrens kommen. Diese Markterkundung ist ein wichtiges Instrument, um den Rücken freizuhaben. Im Fall ihrer Produktwelt ist auch die Frage, ob es da nicht schon einiges gibt. Sie schütteln den Kopf, Herr Hoor?

Herr Hoor (Eifel): Für Vergabethemen in der Theorie hört sich das gut an, aber das wirkt auf mich praxisfern, die Anwendung dieser strikten Vergaberegeln. Sie sind notwendig aber viele haben Probleme, wenn man solche innovativen Dinge ausschreiben will. Man kann erwarten, dass Unternehmen mit einem reden und selbst auch etwas davon haben, aber in der Praxis werden die das nicht tun. Auf dem Papier sieht es gut aus, aber in der Praxis ist es nur sehr schwer umzusetzen.

Frau Kurz (KOINNO): Praktisch hilfreich ist es, Projektplanung zu machen und in einzelne Produktlösungen zu zerlegen, für Zeitpunkt X mit welcher Wertgrenze. Man muss Vergabe kreativ gestalten, ausreizen und Mut zum Risiko haben.

Herr Hoor (Eifel): Wir haben die Situation im Vorhaben, dass wir eine Strategie entwickeln, in der

viele Umsetzungsmaßnahmen festliegen und können dann aber so früh noch gar keinen Beschaffungsplan erstellen. Der könnte eventuell Bestandteil der Strategie werden, aber zum jetzigen Zeitpunkt im zweiphasigen Aufbau kann man noch keinen Vergabeplan zu erstellen.

Frau Kurz (KOINNO): Markterkundung ist ein wichtiges Instrument, bei dem KOINNO auch praktisch unterstützen kann. KOINNO hat nach einer bereits durchgeführten Markterkundung doch Anbieter gefunden, was dann dazu geführt hat, dass das Verfahren nochmal geändert wurde. Weil Sie dadurch auch Erkenntnisse für die weitere Arbeit erlangen. In die Runde: Die Markterkundung können wir Ihnen praktisch anbieten. Was brauchen Sie noch, wenn man in Arbeitspaketen denkt?

Herr Illigmann (München): Wenn man sich strategisch aufstellt und die Maßnahmen nicht eindeutig sind, dann kann man eine Prozessbegleitung im Zuge der Generierung machen. Bei der Smarter Together Antragstellung, der EU-weiten Ausschreibung, haben wir fast ein Jahr in Vorbereitung stecken müssen mit externer Begleitung. In dem Zuge würde es sich anbieten, im Prozess schon mitzuwirken und die potentiellen Ausschreibungsnotwendigkeiten frühmöglich zu erkennen und auch im Prozess zu filetieren und aufzubereiten. Das dann in der Umsetzung relativ zügig geht, denn ansonsten startet man immer neu. So ein Mitnehmen wäre gut und hilft dann auch bei der Schlankheit des bei Prozesses, weil auch in der finalen juristischen Vergabe mussten wir erleben: 3 Juristen - 10 Meinungen. Dann kann ich mich intern rumschlagen und das kostet Zeit und Nerven. Also es bietet sich an, Hand in Hand frühstmöglich zu starten.

Frau Kurz (KOINNO): Die Markterkundung ist ein Teil des gesamten Prozesses. Das ist genau das, was KOINNO mit Ihnen machen möchte. Diese Phase des Bedarfsmanagements und parallel oder danach folgt die Markterkundung. Das wird in einem strategischen Prozess miteingebunden um Erkenntnisse für die Verfahrenswahl zu haben.

Herr Czieschla (Freiburg): Es sind ja nicht nur prozessuale Beratungsbedarfe, sondern es gibt auch fachliche und technische Fragen. Die Markterkundung in unserem Projekt ist nicht abgeschlossen und während man erkundet, ändern Anbieter ihre Portfolios. Was man am ehesten bräuchte, wäre jemand aus dem Feld derjenigen die beraten, implementieren, Prototypen bauen, Erfahrung haben von denen einen Beratungsansatz. Aber dann ist das Problem, dass ich die wahrscheinlich ausschließe und die nicht transparent machen oder wollen, was man da gemacht hat.

Frau Kurz (KOINNO): Mit Häusern kann ich nur generell sprechen aber ich kann mit Ihnen bilateral sprechen, dann wird handfest. Sie können mir gerne schreiben.

Frau Strupp (Kiel): Wir wollten die Soforthilfen in einem Antrag schildern und haben uns auch auf die Suche gemacht, was kann man machen und haben auch mit unterschiedlichen Leuten gesprochen. Wir haben auch geschaut, was andere Akteure machen und haben das dann auch mitreingenommen. Es würde sich jetzt anbieten, mit denen, mit denen man gesprochen hat, diese Maßnahmen auch umzusetzen. Wie würde da vorgehen? Startet man da mit einem Interessebekundungsverfahren?

Frau Kurz (KOINNO): Diese Frage muss ich erstmal zurückstellen und bitte Sie, mir die per Mail zu senden, damit wir die im Team absprechen können.

Frau Strupp (Kiel): Das hängt auch mit der bereits gestellten Frage zusammen, wie man Hochschulen und ortsansässige Universitäten miteinbinden kann. Wie unterscheiden sich Partnerschaften/Kooperationen von einem Dienstleistungsauftrag? Kann man mit Weiterleitungsverträgen arbeiten?

Frau Kurz (KOINNO): Das würden Sie mir bitte auch per Mail senden um es bilateral zu beleuchten.

Herr Freudenberg (BMI): Frau Kurz, hatten Sie Zeit sich die Frage aus Bamberg anzuschauen?

Frau Kurz (KOINNO): Zusammenfassend auch in Richtung Bamberg, das hatte ich auch mit Herrn Berg diskutiert. Es geht darum, den Beschaffungsprozess zu zerlegen in Phasen und Meilensteine. Man muss sich klarmachen, wie die Arbeitsteilung ist und wie sind die Ideen im Konzept transparent

abzugrenzen, wie wird der Prozess definiert und welche Rollen haben die Akteure. Das muss man sich visualisieren und klarmachen, an welcher Stelle es vergaberechtlich relevant ist. Das ist nicht über den über den gesamten Zeitrahmen relevant. Man muss sich auch vergegenwärtigen, an welcher Stelle der Bundesrechnungshof etwas prüfen und wissen möchte. Es bleibt ein vergaberechtlicher Prozess und man kann Ihre Rolle als öffentlicher Auftraggeber nicht kleinreden, das ist der Rahmen. Wenn zu viel Insiderwissen bei einem Anbieter ist, dann ist das nicht vergaberechtskonform und das wird kritischer und angreifbarer, je länger der Anbieter Infos erhält im Rahmen einer losen Kooperation. Das Vertragsverhältnis und die vorherige Abfrage am Markt ist relevant. Haben Sie Angebote eingeholt? Es kommt auf die Größenordnung an, kriegt derjenige Geld dafür? Wenn Sie F und E Leistungen ausschreiben, haben Sie unter Umständen den Vorteil, dass Sie Konzeptideen bekommen. Wenn man den Markt betrachtet, kann man eine Idee bekommen, mit der man zuvor nicht gerechnet hat. An der Stelle ist wichtig zu betrachten, dass die Vergabestelle kein Spielverderber ist. Auch das Vergaberecht ist kein Spielverderber. Es ist im Gegenteil großes Glück im öffentlichen Sektor tätig zu sein. Das hat viele Vorteile, bietet aber auch gewisse

Rahmenbedingungen, die beachtet werden müssen. Hier kann nur empfohlen werden, die Beschaffungsthemen frühzeitig an den Tisch zu holen, damit das Projekt nicht zum Ping Pong wird.

Herr Götz (Bamberg): Ich kann alles unterschreiben. Als öffentlicher Auftraggeber sind wir gewillt alles richtig zu machen, aber, wenn wir als Smart Cities die Universität Bamberg als unseren Partner haben und wir zusammenarbeiten wollen, dann ist das keine Vergabe, sondern eine Kooperation mit dem wichtigen Partner vor Ort. Wenn Forschungs- und Entwicklungsaspekte an den Markt gestellt werden, können sie nicht freihändig an die Uni Bamberg gegeben werden, aber, wenn eine Rahmenvereinbarung getroffen wurde und Fachbereiche der Uni Bamberg an Smart Cities arbeiten wollen, dann ist das kein Fall in dem das Projekt ausgeschrieben wird. Deshalb müssen wir klären, wie wir das rechtlich absichern können. Das ist meiner Meinung nach eine Weiterleitung von Fördermitteln. Da sind wir gerade in Abstimmung über den Entwurf mit der Universität, wie so ein Weiterleitungsvertrag aussehen kann und das werden wir dann auch mit der KfW und dem BMI abstimmen. Das könnte man vielleicht auch als Muster benutzen und da möchte ich auf die ganz sichere Seite mit dem Fördermittelgeber gehen. Wir müssen einen Weg finden, das viele Potential, das in der Kooperation mit den örtlichen Hochschulen liegt, auf keinen Fall brachliegen zu lassen.

Frau Kurz (KOINNO): Meine Äußerungen beziehen sich auf ganz andere Akteursgruppen, in Richtung Lieferantenanbieter, bei denen man Angebote einholen muss.

Frau Lachmann (Mannheim): Universitäten erarbeiten ja auch Endlösungen für Produkte in Smart Cities, z.B. KI-Programme für Mobilität. Muss das schon ausgeschrieben oder darf die Uni das partnerschaftlich entwickeln? Woher weiß ich, ob ich ausschreiben muss?

Frau Kurz (KOINNO): Aus meinem Verständnis heraus gilt es zu prüfen, ob es kommerziell ist. Also ist der Geschäftsbereich der Uni kommerziell? Welche Gesellschaftsform steckt dahinter?

Herr Freudenberg (BMI): Es ist ein sehr weites Feld. Wichtig ist zu beachten: Ist es eine Beratungsleistung, existiert ein Spin-Off der Universität?

Frau Kurz (KOINNO): Das ist das Spannende in einer großen Matrix aus Akteuren zu zerteilen. Das ist eine Detailfrage mit dem Akteur Universität. Und man kann für jeden der Akteure unterschiedliche Fragestellungen durchdeklinieren.

Chatfragen

Herr Groll (Freiburg): Was ist das Besondere an Open Calls bzw. der Unterschied zu anderen Vergabeverfahren? Was ist ein Standardverfahren?

Herr Illigmann (München): Da gibt es formell keinen großen Unterschied. Open Call wurde auch gewählt, um den Begriff schicker zu machen. Der Hintergrund war, dass die abgeforderten Leistungen sind nicht wirklich genau zu beschreiben.

Frau Kerber: Was ist die Gesamtdauer eines Prozesses in München?

Herr Illigmann (München): Das Verfahren war wie immer viel zu lange. Vier Wochen Ausschreibungsfrist, zwei Wochen formelle Sichtung, zwei Wochen inhaltliche Sichtung, dann Entscheidung, dann zwei Wochen auf Einsprüche warten und dann geht es erst los. Es kann sich von Ausschreibung bis zur endgültigen Vergabe bis zu drei Monate hinziehen.