

Evaluierung der Kooperation im Bereich der IÖB zwischen BMDW, BMK und BBG

„Evaluierung der IÖB-Kooperation“

SYNTHESEBERICHT

Impressum

Medieninhaber, Verleger und Herausgeber:

Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort, Stubenring 1, 1010 Wien

Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und
Technologie, Radetzkystraße 2, 1030 Wien

Autorinnen und Autoren (alphab.): Mag. Philipp Brunner; Daran Demirel, BA MSc;

Nikias Dick, BSc BSc; Marion Pistelka; Mag. Gerlinde Pöchhacker-Tröscher;

FH-Hon.Prof. Dr. Dr. Herwig W. Schneider; Karina Wagner, MSc.

Wien, 2022. Stand: Juni 2022

Copyright und Haftung:

Auszugsweiser Abdruck ist nur mit Quellenangabe gestattet, alle sonstigen Rechte sind
ohne schriftliche Zustimmung der Medieninhaber unzulässig.

Es wird darauf verwiesen, dass alle Angaben in dieser Publikation trotz sorgfältiger
Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung der Herausgeber und der
Autorin/des Autors ausgeschlossen ist. Rechtausführungen stellen die unverbindliche
Meinung der Autorin/des Autors dar und können der Rechtsprechung der unabhängigen
Gerichte keinesfalls vorgreifen.

Inhalt

1 Einleitung und Methodik	5
2 Charakterisierung der IÖB-Kooperation.....	8
3 Wirkungen ausgewählter Maßnahmen auf Kund:innengruppen und Systempartner:innen	11
4 Fazit und Empfehlungen	19

1 Einleitung und Methodik

Mit einem Beschaffungsvolumen von bis zu 14 % des österreichischen BIP¹ verfügt die öffentliche Verwaltung über die Möglichkeit, mittels zielgerichteter Nachfrage Innovationsimpulse im heimischen Wirtschaftsstandort auszulösen. Wesentliches Rahmenwerk zur Erreichung dieses Ziels bildet die Innovationsfördernde Öffentliche Beschaffung (IÖB) als nachfrageseitiges Instrument der Innovationspolitik. Dieses wird in Österreich seit Initiierung der IÖB-Initiative im Rahmen der österreichischen FTI-Strategie aus dem Jahr 2011 sowie dem im Folgejahr erarbeiteten IÖB-Leitkonzept² sukzessive politstrategisch und operativ verwirklicht. Zusätzlichen Stellenwert hat die IÖB-Initiative zudem durch strategische Verankerung im aktuellen Regierungsprogramm, der FTI-Strategie 2030, dem FTI-Pakt 2021-2023 sowie weiteren staatlichen Strategien erfahren. Österreich erweist sich damit im internationalen Vergleich als Vorreiter in Sachen IÖB.

Im Zuge der Umsetzung des IÖB-Leitkonzepts wurde ab September 2013 eine IÖB-Servicestelle in der Bundesbeschaffung GmbH (BBG) eingerichtet, zunächst auf Basis einer durch Werkverträge geregelten Zusammenarbeit. Dieses Vertragsverhältnis wurde 2019 durch eine neue Basis der Kooperation in Form einer öffentlich-öffentlichen Kooperation (ÖÖK) zwischen BMK, BMDW sowie BBG, deren Aufgabenerfüllung insbesondere durch das Serviceangebot der IÖB-Servicestelle erfolgt, ersetzt. Die ÖÖK soll eine neue Qualität der Zusammenarbeit durch die Hebung von Synergien und einer engen arbeitsteiligen Kooperation zwischen den IÖB-Aktivitäten der Ressorts BMDW und BMK auf der politisch-strategischen Ebene und der Umsetzungsstärke der BBG als zentralem Einkaufsdienstleister der Republik Österreich im operativen Bereich ermöglichen.

Zur Erreichung der im Rahmen der Kooperationsvereinbarung festgelegten Aufgaben und Ziele bedarf es einer Reflexion und Sichtbarmachung des Kooperationsfortschritts, um die Zieloptimierung bestehender Aktivitäten und Leistungen zu gewährleisten. Zu diesem

¹ EC (2016) Single market scoreboard: Public procurement. Brussels: European Commission. | OECD (2017) Public procurement for innovation: Good practices and strategies. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development.

² BMWFJ, BMVIT (2012): Leitkonzept für eine innovationsfördernde öffentliche Beschaffung (IÖB) in Österreich, verfügbar unter https://www.ioeb.at/fileadmin/ioeb/Dokumente/IOEB_allgemein/IOEB_-_1_-_IOEB-Leitkonzept.pdf

Zweck liegt der Fokus der gegenständlichen Evaluierung insbesondere auf den die Kooperation umfassenden Tätigkeiten aller Kooperationspartner:innen sowie der operativen Abwicklung der Kooperation im Beobachtungszeitraum April 2019 bis Jänner 2022.³ Dies umfasst dabei insbesondere:

- eine Beurteilung der Aufgabenerfüllung der Kooperationspartner und deren Zusammenspiel
- eine Beurteilung der administrativen Abwicklung der Kooperation (inkl. Berichtswesen, budgetäre Ausstattung, Controlling, Risikomanagement, Kennzahlen etc.)
- eine Beurteilung der Zweckmäßigkeit und Effizienz der Governance-Mechanismen
- eine Überprüfung der Wirkung ausgewählter Leistungen der IÖB-Servicestelle

Abgeleitet von den Evaluierungsergebnissen werden kurzfristige (Umsetzung bis Ende 2023 möglich) sowie mittel- und langfristige Handlungsempfehlungen (über das Jahr 2023 hinaus) formuliert.

Das eingesetzte **Methodenspektrum** umfasst einen Mix aus quantitativen und qualitativen Erhebungselementen:

- Mittels systematischer *Dokumentenanalyse* erfolgte die Betrachtung des theoretischen und strategischen Fundaments der IÖB-Kooperation. Ein besonderer Fokus lag auf der Relevanz- und Kohärenzanalyse zwischen der Kooperationsvereinbarung und der in den Fortschrittsberichten dargestellten Ausgestaltung der Kooperation sowie auf der Wirksamkeit etablierter Governance- und Arbeitsorganisationsstrukturen. Zudem wurden vorangegangene Evaluierungsberichte und deren Erkenntnisse sowie bereits umgesetzte Empfehlungen für die Analyse berücksichtigt.
- Eine *empirische Onlineerhebung* zu ausgewählten Leistungen der IÖB-Servicestelle erfolgte im Zeitraum zwischen 21.04. und 09.05.2022. Insgesamt wurden N=564 Kund:innen der Servicestelle kontaktiert, darunter Nutzer:innen des Marktplatz

³ Eine rechtliche Beurteilung der Kooperation bzw. eine Prüfung der finanziellen Gebarung ist nicht Teil der Evaluierung. Ebenfalls wird keine allumfassende Wirkungsevaluierung, sondern nur eine Auswahl der durch die IÖB-Servicestelle gesetzten Maßnahmen näher betrachtet.

Innovation, Sponsor:innen und Gewinner:innen von IÖB-Challenges⁴ sowie Teilnehmer:innen von Seminaren zum Thema IÖB an der Verwaltungsakademie des Bundes (VAB). Mit 154 statistisch verwertbaren Rückmeldungen wurde eine Rücklaufquote von insgesamt 27 % erzielt.

- Um die Organisation und Wirkungsweise der ÖÖK sowie die Zusammenarbeit innerhalb der Kooperation detailliert analysieren zu können, wurden qualitative *Reflexionsgespräche* mit Vertreter:innen der Kooperationspartner:innen (BMK, BMDW, BBG und IÖB-Serviceestelle) sowie zusätzlich insgesamt 15 *Tiefeninterviews* mit ausgewählten Kund:innengruppen und Systempartner:innen geführt.
- Zur Erschließung des im Team der IÖB-Serviceestelle vorhandenen Erfahrungs- und Systemwissens wurde ein halbtägiger *Perspektiven-Workshop* mit Mitarbeiter:innen abgehalten. Hierbei wurden zur Gewinnung von Impulsen und Anregungen für die künftige Zusammenarbeit der IÖB-Kooperation verschiedene Zukunftsszenarien diskutiert und Implikationen für die IÖB-Initiative in Österreich abgeleitet.

⁴ Im Rahmen einer IÖB-Challenge initiieren öffentliche Auftraggeber (IÖB-Challenge-Sponsor:innen) eine Markterkundung auf der Suche nach innovativen Lösungen und Lieferanten zu konkreten Themen. Die für die Sponsor:innen interessantesten der eingereichten Lösungen werden als IÖB-Challenge-Gewinner:innen ausgezeichnet.

2 Charakterisierung der IÖB-Kooperation

Mit April 2019 wurde die Zusammenarbeit der für die Umsetzung des österreichischen IÖB-Leitkonzepts verantwortlichen Ressorts BMDW und BMK mit der BBG und ihrer IÖB-Servicestelle auf eine neue Basis gestellt: Mit einer der ersten öffentlich-öffentlichen Kooperationen (gemäß § 10 Abs. 3 BVergG 2018) in der Republik Österreich wurde die Grundlage für eine langfristig ausgerichtete strategisch-operative Zusammenarbeit gelegt.

Ziel der Kooperation ist es, die IÖB in Österreich zu forcieren und den Anteil des öffentlichen Beschaffungsvolumens, der für Innovationen eingesetzt wird, zu erhöhen. Die Details der Zusammenarbeit sind in der Kooperationsvereinbarung zwischen dem BMDW, dem BMK und der BBG definiert: Die Aufgaben und Maßnahmen der beteiligten Partner:innen, die Finanzierung und Budgetbereitstellung, das Berichtswesen, die Governance-Mechanismen, die Dauer der Zusammenarbeit sowie Kündigungsmöglichkeiten usw.

Folgendermaßen gestalten sich die Aufgaben der Kooperationspartner:innen:

- Gemeinsame Aufgaben des BMDW und BMK: Darunter fallen etwa die Weiterentwicklung der IÖB-Strategie und der Governance-Struktur („IÖB-Servicenetzwirk“), der Erfahrungsaustausch auf europäischer Ebene, die Bewerbung der IÖB-Initiative, die Identifikation von „Game-Changer“-Partner:innen usw.
- Aufgaben jeweils des BMDW und des BMK, wie etwa das Setzen von IÖB-Maßnahmen im direkten Wirkungsbereich der Ressorts, die Berücksichtigung der IÖB in Forschungs- und Technologieförderprogrammen, die Erhebung von Potenzialen für die IÖB in nachgeordneten Dienststellen und Beteiligungen oder das Einbringen von IÖB-relevanten Themen in den Nutzerbeirat der BBG
- Aufgaben der BBG bzw. der IÖB-Servicestelle: Diese fokussieren auf den effektiven und effizienten Betrieb der IÖB-Servicestelle und sprechen drei Zielebenen an:
 - IÖB-Zielebene 1: IÖB bekannter machen (z.B. Veranstaltungen und Events, Workshops, Newsletter, Good-Practice-Projekt Datenbank, IÖB-Website, IÖB-Seminare etc.)

- IÖB-Zielebene 2: IÖB-Matchings erhöhen (z.B. IÖB-Onlineplattform, Challenges und Marktplatz Innovation, Beratung öffentlicher Auftraggeber:innen bei der Umsetzung der Challenges etc.)
- IÖB-Zielebene 3: IÖB-Volumen erhöhen (z.B. strategische IÖB-Beratung, IÖB-Projektentwicklung und-begleitung, IÖB-Game-Changer-Programm etc.)
- Unterstützung der Ressorts bei der strategischen Steuerung der IÖB-Initiative (z.B. Lessons Learnt Reporting, Chancen- und Risikomanagement, jährliche Arbeitsprogramme etc.)

Die Kooperationspartner:innen haben im Zuge der Umsetzung der ÖÖK eine Vielzahl an Aktivitäten gesetzt, um die IÖB-Initiative in Österreich voranzutreiben. Die Ressorts setzten vorwiegend strategisch orientierte Maßnahmen zur Weiterentwicklung und Implementierung der IÖB-Strategie, zum systematischen Vorantreiben der innovativen Beschaffung im öffentlichen Sektor durch das Herstellen von Kontakten, den Aufbau von Partnerschaften und Netzwerken und die Entwicklung von Förderformaten und fungierten als „Türöffner“ für die IÖB-Servicestelle in vielfacher Weise. Die BBG mit der IÖB-Servicestelle hat ein breit gefächertes Leistungsspektrum umgesetzt, das der Bewusstseinsbildung und Qualifizierung dient (z.B. Newsletter, Veranstaltungen, Schulungen, Kontakte zu Multiplikator:innen, Stakeholder:innen und potenziellen Kund:innen. Best Practices) und das das Zustandekommen von IÖB-Matchings – also Zusammenführen von Nachfrager:innen und Anbieter:innen von Innovationen – in direkter Weise ermöglicht und unterstützt (z.B. IÖB-Innovationsplattform, IÖB-Challenges, Marktplatz Innovation). Zudem hat die BBG gezielte Maßnahmen zur Verankerung der IÖB in die Kernprozesse der Gesellschaft gesetzt und ist Partnerschaften mit strategischen Schlüsselkund:innen („Game-Changer“) eingegangen.

Betrachtung der Entwicklung der IÖB-Kooperation

Wie die Betrachtung der vielfältigen Aktivitäten im Zuge der Evaluierung zeigte, haben die Kooperationspartner:innen ihre Aufgaben mit viel Engagement und Einsatzbereitschaft für die IÖB in Österreich entsprechend der Vereinbarung erfüllt bzw. darüber hinaus Maßnahmen gesetzt. Das Zusammenspiel der Partner:innen erfolgt in vertrauensvoller und gleichberechtigter Weise und wird von allen geschätzt. Durch die ÖÖK wurde die bereits seit 2013 bestehende Zusammenarbeit auf eine neue qualitätsvolle Basis gestellt, die sich durch Gleichberechtigung, eine offene Austauschkultur sowie Langfristigkeit auszeichnet.

Die in der ÖÖK vorgesehenen Governance-Mechanismen zur Abwicklung der Kooperation (IÖB-Steuerungsgruppe, IÖB-Jour-Fixe, Fortschrittsberichte, Ziel- und Leistungskennzahlen, Risikomanagement, Monitoringsysteme) werden sehr effektiv, effizient und in vorbildhafter Weise umgesetzt und stellen den reibungslosen Ablauf der Zusammenarbeit sicher. So enthalten etwa die prägnanten halbjährlichen Fortschrittsberichte neben dem Finanzbericht und der Liquiditätsanforderung die detaillierte Darstellung des Personaleinsatzes, eine Darstellung ausgewählter Leistungen der IÖB-Servicestelle im Berichtszeitraum sowie einen Ausblick auf das folgende Halbjahr und die Beleuchtung strategischer Entwicklungen. Anhand der zahlreichen Ziel- und Leistungsindikatoren, des Risikomanagementberichts und der qualitativen Ausführungen geben sie einen guten Einblick in die „Performance“ der IÖB-Servicestelle.

Auch die budgetäre Ausstattung und finanzielle Gebarung der Kooperation ist in transparenter und nachvollziehbarer Weise dargestellt und bringt das vertrauensvolle und zielgerichtete Zusammenspiel der Partner:innen zum Ausdruck.

Für die Forcierung der IÖB in Österreich und die Weiterführung der IÖB-Initiative gibt es eine Reihe von Zukunftsperspektiven, wie die Weiterentwicklung der Instrumente und Services, die verstärkte Einbindung weiterer Ressorts und großer öffentlicher Beschaffer:innen, die Schaffung einer qualitativ hochwertigen Datengrundlage für innovative Beschaffungen.

3 Wirkungen ausgewählter Maßnahmen auf Kund:innen-gruppen und Systempartner:innen

Die IÖB-Servicestelle bietet ein umfangreiches Leistungsangebot, um als operativer Partner die drei Zielebenen 1) IÖB bekannter machen, 2) IÖB-Matchings erhöhen sowie 3) IÖB-Volumen erhöhen; zu erreichen. Für ausgewählte Maßnahmen (die IÖB-Challenges, den IÖB Marktplatz Innovation, die Seminare an der Verwaltungsakademie des Bundes zum Thema IÖB sowie das Game-Changer Programm) werden nachfolgend die zentralen Ergebnisse zu den **Wirkungen der IÖB-Kooperation auf ausgewählte Kund:innengruppen und Systempartner:innen detaillierter** dargestellt. Die von den Kooperationspartner:innen etablierten Zielindikatoren erweisen sich dabei als gut geeignet, um die im Zuge der Evaluierung festgestellten Wirkungen ausgewählter Maßnahmen der IÖB-Servicestelle zu erfassen und den Zielebenen zuzuordnen.

IÖB-Challenge-Sponsor:innen sind öffentliche Auftraggeber:innen, die eine IÖB-Challenge initiieren und über die IÖB-Innovationsplattform innovative Unternehmen aufrufen bzw. einladen, ihre Lösungsvorschläge einzureichen. Die initiierten Challenges werden von den Challenge-Sponsor:innen unter mehreren Aspekten erstellt, vor allem aber mit dem Ziel, einen breiten Überblick über den Markt, die technische Machbarkeit und aktuelle technologische Entwicklungen zu erhalten. Hinsichtlich des Erfüllungsgrades dieser Erwartungen herrscht allgemein ein hohes Level an Zufriedenheit.

Sehr hohe Zufriedenheit herrscht bei Challenge-Sponsor:innen auch bezüglich des gesamten Prozesses der Initiierung der IÖB-Challenge, sei es die Prozessbegleitung und Betreuung durch die IÖB-Servicestelle, der Prozessablauf, die Effizienz des „Innovationsdialogs“ und die Qualität der „Innovationsdialog“-Moderator:innen oder auch die Bewerbung der Challenge durch die IÖB-Kommunikationskanäle. Lediglich vereinzelt werden Verbesserungsansätze hinsichtlich des administrativen Aufwandes und der Klarheit über benötigte Inhalte gesehen. Auch das Plattformdesign der IÖB-Challenge wird von den Challenge-Sponsor:innen quer über alle Aspekte sehr positiv beurteilt. Insbesondere das inhaltliche Konzept und die Benutzeroberfläche bzw. Seitennavigation (Usability) zeigen hohe Zufriedenheitswerte.

Den eingereichten Lösungen der IÖB-Challenges wird hohe Themenrelevanz bescheinigt, auch die Anzahl der Einreichungen wird positiv hervorgehoben. Bei knapp der Hälfte der IÖB-Challenges, die von den befragten Sponsor:innen initiiert wurden, kam es in der Folge zu einem Beschaffungsprojekt bzw. wurde die Lösung umgesetzt, teilweise umgesetzt oder befindet sich derzeit in Umsetzung. Weitere 40 % geben an, dass eine Umsetzung zumindest in Planung sei. Damit entfaltet die Maßnahme häufig eine Wirkung über den Charakter der Markterkundung hinaus und trägt mit der Überleitung in konkrete Beschaffungsprojekte positiv zum langfristigen Ziel eines erhöhten IÖB-Volumens bei. Für rd. drei Viertel der Unternehmen unterscheidet sich das durch die „IÖB-Challenge“ entstandene Beschaffungsprojekt von einem durchschnittlichen Beschaffungsprojekt ihres Unternehmens/ihrer Institution. Die als Folge einer IÖB-Challenge angestoßenen Beschaffungsprojekte helfen demnach bei einer Vielzahl der Sponsor:innen, die eigenen Transformationsprozesse durch eine rasche Verwirklichung von komplexen Projekten mit hohem Innovationsgehalt voranzutreiben.

Auch im Zuge ergänzender qualitativer Interviews mit ausgewählten Challenge-Sponsor:innen zeigte sich, dass diese durch die durchgeführten IÖB-Challenges einen sehr guten Marktüberblick über verfügbare neue innovative Lösungen sowie über deren technische Machbarkeit erhalten und sich der Stellenwert der IÖB in den jeweiligen Unternehmen insgesamt in positiver Weise verändert hat. Zusätzlich bringt die Durchführung der Challenges eine hohe Sichtbarkeit als Innovator:in in der Öffentlichkeit mit sich, was einen wichtigen Nebeneffekt für die Sponsor:innen darstellt. Darüber hinaus wurde die Zusammenarbeit mit der IÖB-Servicestelle sowie die „Hands-on“-Mentalität des Teams der Servicestelle in äußerst positiver Weise hervorgehoben. Entwicklungsperspektiven werden insb. im Hinblick auf die meist vergaberechtliche Notwendigkeit zur anschließenden Durchführung einer öffentlichen Ausschreibung gesehen.

Die öffentlichen Auftraggeber:innen sehen in den IÖB-Challenges ein wichtiges Instrument, um innovative heimische Unternehmen zu unterstützen und den heimischen Innovationsstandort zu stärken. Breite und starke Zustimmung findet auch die Aussage, dass die Prozessbegleitung bzw. Unterstützung durch die IÖB-Servicestelle es einfacher macht, innovationsfördernde Beschaffungsthemen im Unternehmen bzw. der Institution umzusetzen und dass die IÖB-Challenge eine einfache und unkomplizierte Möglichkeit ist, mit innovativen Unternehmen in Kontakt zu kommen und einen Überblick über innovative Problemlösungen zu bekommen. Auch die Qualität der über die IÖB-Innovationsplattform präsentierten Produkte bzw. Dienstleistungen wird als insgesamt sehr hoch wahrgenommen.

Durch das Instrument der IÖB-Challenge sehen IÖB-Challenge-Sponsor:innen großteils auch weitere positive Impulse gesetzt: Erstens motiviert es sie dazu, Innovationsthemen konkret in Angriff zu nehmen, die intern schon länger angedacht waren, aber immer wieder „liegen geblieben sind“. Zweitens führt es dazu, dass sich der Stellenwert des Themas der innovati-onsfördernden Beschaffung in den Unternehmen bzw. Institutionen positiv verändert hat. Drittens wird durch den Kontakt zur IÖB-Service-stelle das Thema Innovation auch im Rah-men anderer Beschaffungs- und Einkaufsprozesse von den Mitarbeiter:innen stärker mitge-dacht. Bei zwei Drittel der IÖB-Challenge-Sponsor:innen hat sich der Kontakt bzw. die Zu-sammenarbeit mit der IÖB-Service-stelle auch abseits der durchgeführten Challenges inten-siviert.

Zentrale Aspekte und Wirkungen der IÖB-Kooperation auf IÖB-Challenge-Sponsor:innen

- Wesentliche Erwartungen an die IÖB-Challenges in hohem Level erfüllt
- Sehr guter Marktüberblick über verfügbare neue innovative Lösungen sowie über deren technische Machbarkeit für beinahe alle Sponsor:innen gegeben
- Umsetzung von innovativen Lösungen auf Basis der IÖB-Challenges bei 47 % der befragten Sponsor:innen, bei weiteren 40 % Umsetzung in Planung
- Insgesamt positive Veränderung des Stellenwerts der IÖB in den beschaffenden Organisationen
- Verstärkte Innovationsorientierung bei 87 % der öffentlichen Beschaffer:innen durch IÖB-Challenges
- Höheres Bewusstsein für innovative Beschaffungsprozesse bei 86 % der durchführenden Organisationen
- Sehr gute Unterstützung der IÖB-Service-stelle bei der Umsetzung der Challenges
- Überwiegend gute Bewertung der IÖB-Kommunikationskanäle (insb. IÖB-Newsletter und Web-Angebote der IÖB-Service-stelle)

Nachdem öffentliche Auftraggeber:innen (IÖB-Challenge-Sponsor:innen) ihre Anliegen ver-öffentlicht haben, können Unternehmen (Anbieter:innen von Innovationen) ihre innovati-ven Lösungsvorschläge einreichen. Jene Gruppe an Unternehmen, welche die besten und interessantesten Lösungen eingereicht haben (**IÖB-Challenge-Gewinner:innen**), wurde im Rahmen der Evaluierung ebenfalls genauer betrachtet. Für die IÖB-Challenge-Gewinner:in-

nen waren insb. die erhöhte Sichtbarkeit des Produkts/der Dienstleistung bzw. als innovatives Unternehmen sowie ein besserer Zugang zu öffentlichen Auftraggeber:innen und neuen Kund:innengruppen als Teilnahmemotiv bedeutend. Diese im Vorfeld der Challenge als besonders wichtig erachteten Motive sehen knapp 60% der Gewinner:innen aus heutiger Sicht als bereits gut erfüllt an.

Im Zuge der IÖB-Challenges werden vielfach innovative Adaptierungen durchgeführt und neue Lösungsansätze angestoßen. So hat etwas mehr als die Hälfte der teilnehmenden Gewinner-Unternehmen für die eingereichte Lösung Anpassungen an bestehenden Produkten/Dienstleistungen des Unternehmens vorgenommen und diese auf die Zielsetzungen bzw. Anforderungen der IÖB-Challenge abgestimmt. 20 % gaben an, für die Challenge sogar eine neue Lösung bzw. einen neuen Lösungsansatz entwickelt oder vorgeschlagen zu haben. In Summe wirkt eine Teilnahme damit auch als Innovationsimpuls und stößt unter Umständen Entwicklungsprozesse auf Seiten der Innovator:innen an.

Die Zufriedenheit mit dem gesamten Prozessablauf und dem Plattformdesign der IÖB-Challenge ist auch bei den IÖB-Challenge-Gewinner:innen hoch. Besonders Prozessbegleitung und Betreuung durch die IÖB-Servicestelle und die Klarheit bzw. Verständlichkeit über benötigte Inhalte im Rahmen der Challenge sind hier hervorzuheben. Ähnlich wie die IÖB-Challenge-Sponsor:innen sehen manche Gewinner-Unternehmen bei den Bewertungsmöglichkeiten für Besucher (Thumbs-up) und der Kommentarfunktion als Kommunikationstool noch Potenzial für Verbesserungen. Die Teilnahme an den IÖB-Challenges und den IÖB-Calls – das zeigen die ergänzenden Interviews – wirken sich auf jeden Fall sehr positiv auf die Sichtbarkeit und Positionierung der Unternehmen aus, insb. die Preisverleihungen der IÖB-Calls sind mit einer hohen Medienwirksamkeit verbunden.

Bis auf wenige Ausnahmen würde ein Großteil der IÖB-Challenge-Gewinner:innen die Möglichkeit einer Teilnahme erneut nutzen. Jene, die eine erneute Teilnahme für sich ausschlossen, gaben als Grund insb. mangelnde positive kommerzielle Effekte an oder die Tatsache, dass selbst mit einer positiven Bewertung der Lösung keine Verbindlichkeit durch Anforderer gegeben ist. Auch im Rahmen der zusätzlich geführten Interviewgespräche wird dies teils angemerkt, das Hindernis wird dabei insb. im Bundesvergabegesetz gesehen. So sind potenzielle Auftraggeber:innen meist gefordert, eine Ausschreibung zu starten, nachdem konkrete Ideen und Konzepte der teilnehmenden Unternehmen publiziert wurden.

Am **IÖB-Marktplatz Innovation** – dem Schaufenster der IÖB-Innovationsplattform – können innovative Unternehmen neuartige Produkte und Dienstleistungen präsentieren – verwaltungstauglich und von einer Jury geprüft. Er dient für die befragten Unternehmen vorrangig als Plattform zur Erhöhung ihrer Sichtbarkeit im öffentlichen Beschaffungsumfeld. Der Prozess im Zuge der Listung wird als effizient und unkompliziert wahrgenommen und dem Plattformdesign wird gute Usability und Funktionalität (z.B. durch Bewertungsmöglichkeiten für Besucher, Feedbackfunktionen u.ä.) attestiert.

Das IÖB-Siegel im Zuge der Marktplatzlistung wird als relevante Auszeichnung zur Kommunikation und zum Vertrieb der eigenen innovativen Produkte und Dienstleistungen mit attraktivem Kosten-Nutzen-Verhältnis empfunden. 30 % der Unternehmen geben an, im Rahmen der Entwicklung von am IÖB-Marktplatz präsentierten Lösungen **öffentliche Fördermittel** in Anspruch genommen zu haben.

Zentrale Aspekte und Wirkungen der IÖB-Kooperation auf Anbieter:innen von Innovationen für öffentliche Nachfrager:innen

- Erhöhte Sichtbarkeit und Positionierung als innovative Anbieter:innen über die Services und Kanäle der IÖB-Servicestelle (Challenges, Marktplatz Innovation, Newsletter)
- Einfache und unkomplizierte Möglichkeit innovative Produkte und Dienstleistungen im öffentlichen Beschaffungsumfeld bekannt zu machen
- Besserer Zugang zu öffentlichen Auftraggeber:innen durch die Services und die Unterstützung der IÖB-Servicestelle
- Innovationsimpuls durch IÖB-Challenges: Mehr als die Hälfte (53 %) der Gewinner:innen hat Produkte oder Dienstleistungen gezielt für die IÖB-Challenge weiterentwickelt, 20 % entwickelten einen gänzlich neuen Lösungsansatz/-vorschlag
- Potenzial zur Generierung von Aufträgen gerade für kleine Unternehmen und innovative Startups durch die Teilnahme an IÖB-Challenges, IÖB-Calls und dem Marktplatz Innovation

Die Möglichkeit des Vertriebs über die DVP (Direktvergabeplattform)-Innovation könnte noch verstärkt kommuniziert werden, da diese nicht allen Befragten bekannt ist. Hinsichtlich weiterer möglicher Verbesserungen wünscht sich ein Teil der Marktplatzunternehmen erhöhte Transparenz über die Interaktion mit dem eigenen Schaufenster und auch der Wunsch nach mehr Einblick hinsichtlich der Entscheidung durch die IÖB-Jurybewertung im Rahmen der Auszeichnung mit dem IÖB-Siegel besteht teilweise. In den ergänzenden Interviews wird u.a. auch noch Potenzial in der Verbreitung der Bekanntheit des IÖB-Marktplatzes Innovation als Vermittlungstool für öffentliche Auftraggeber:innen gesehen.

Das **(Seminar-)Angebot der Verwaltungsakademie des Bundes (VAB) zum Thema IÖB** wird von den Teilnehmer:innen in hohem Maße positiv bewertet - dies betrifft sowohl Präsenzseminare als auch Webinare. Die VAB-Seminare zum Thema IÖB stellen eine gut umgesetzte Möglichkeit dar, um das Thema IÖB besser in den eigenen Arbeitsalltag zu integrieren und damit den Wunsch nach beruflicher Weiterbildung zu erfüllen. Bei der tatsächlichen Umsetzbarkeit der Inhalte offenbart sich jedoch bei manchen der Befragten eine Diskrepanz, welche zum Teil über fehlende Möglichkeiten zur Änderung des Beschaffungsprozesses in ihrer Institution berichten.

Trotz dieser teilweise existierenden Barrieren bewirken die IÖB-Seminare abseits einer reinen Bewusstseinsbildung eine Veränderung über die Zielebene 1 (IÖB bekannter machen) hinaus. Bei fast der Hälfte kam es zu einer umfassenderen Beobachtung des Marktes, wodurch der Grundstein für die erhöhte Wahrnehmung von innovativen Produkten und Dienstleistungen gelegt wird. Bei beinahe einem Drittel erfolgte in Folge der Seminarteilnahme eine erstmalige oder verstärkte Beschaffung nach IÖB-Zielen. Grosso modo ruft eine Seminarteilnahme damit positive Effekte hervor, die über eine reine Erhöhung der Qualifikation und des Bekanntheitsgrads von IÖB unter öffentlichen Beschaffer:innen hinaus geht.

Zentrale Aspekte und Wirkungen der IÖB-Kooperation auf die IÖB-Seminare an der VAB

- Positive Bewertung der VAB-Angebote (Präsenzseminare sowie Webinare) zum Thema IÖB
- Höheres Bewusstsein für die IÖB und verstärkte Innovationsorientierung bei den Teilnehmer:innen der IÖB-Seminare der VAB
- Bessere Integration von innovationsfördernden Beschaffungsprozessen in den Arbeitsalltag der beschaffungszuständigen Personen und verstärkte Verankerung von Innovationsthemen innerhalb der Organisationen
- Eine Seminarteilnahme führt bei 47 % der Teilnehmenden zu einer umfassenderen Marktbeobachtung und bei 35 % zu einer stärkeren Nutzung von IÖB-Services
- Weitere positive Effekte auch auf Zielebene 3 (IÖB-Volumen erhöhen) durch (erstmalige) Beschaffung nach IÖB-Zielen bei 30 % der Befragten

Die von den Mitarbeiter:innen der Unternehmen/Institutionen auf Auftraggeber:innen- und Kund:innen-Seite genutzten IÖB-Kommunikationskanäle (vorzugsweise IÖB-Newsletter und Webangebote der IÖB) werden hinsichtlich ihrer Qualität überwiegend sehr gut bewertet. Das ebenfalls gut bewertete IÖB-Veranstaltungsangebot wird insb. von Sponsor:innen und VAB-Seminarteilnehmer:innen genutzt, in anderen Nutzer:innengruppen ist es teils noch wenig bekannt. Erst seit kurzem (ab Ende 2021) verfügbare Kommunikationsformate sind allgemein noch weniger bekannt (bspw. Videokanäle wie „30´Innovation“) und sollten ebenfalls noch stärker beworben werden.

Im Jahr 2019 hat die IÖB-Servicestelle ein eigenes Leistungsportfolio für strategische Schlüsselkund:innen mit hohem IÖB-Potenzial entwickelt – das **Game-Changer-Programm**. Bisher wurden mit vier Unternehmen – ASFINAG, Wiener Linien, Österreichische Bundesforste und AGES – Game-Changer-Vereinbarungen abgeschlossen, die eine verstärkte und strukturierte Zusammenarbeit in Form von Jahresplanungen, Workshops in den Game-Changer-Unternehmen, regelmäßige Austauschformate usw. beinhalten. Die derzeit vier Game-Changer-Unternehmen profitieren maßgeblich von dieser Kooperation, die sich positiv auf das Innovationsbewusstsein und -verhalten in den jeweiligen Organisationen auswirkt und der IÖB einen deutlich höheren Stellenwert verleiht. Durch die IÖB-Challenges konnten vielfach interessante neue Lösungen identifiziert und zum Teil bereits umgesetzt werden. Die Zusammenarbeit mit der IÖB-Servicestelle wird sehr geschätzt, weil sie einen

strategischen Austausch zu Innovationsthemen und die Erweiterung der eigenen Innovationsnetzwerke ermöglicht und Zugang zu neuen innovativen Lieferant:innen schafft.

Die Zusammenarbeit der befragten **Kooperations- und Systempartner:innen** mit der IÖB-Servicestelle gestaltet sich in unterschiedlicher Weise, u.a. Unterstützung als Kompetenzstelle bei förderspezifischen Themen, Teilnahme der Partner:innen an IÖB-Workshops und -Veranstaltungen und Setzen von bewusstseinsbildenden Maßnahmen für die IÖB in den eigenen Netzwerken. Die dadurch entstehenden Synergien zwischen der IÖB-Servicestelle und den einzelnen Partner:innen werden als die größte Stärke der Kooperation gesehen. Herausforderungen und Chancen sehen die befragten Partner:innen v.a. in der breiteren Ansprache relevanter Zielgruppen, um mit den Kommunikationsmaßnahmen auch jene zu erreichen, die noch keinen unmittelbaren Zugang zur IÖB haben. Weitere Entwicklungsperspektiven betreffen die Erhöhung des Bekanntheitsgrads der IÖB und damit verbunden auch die verstärkte Kommunikation von messbaren Erfolgen, z.B. durch Erfahrungsaustauschrunden zu Best Practices und die kommunikative Aufbereitung von Leuchtturmprojekten.

4 Fazit und Empfehlungen

Wie sich im Zuge der Evaluierung gezeigt hat, wirken die Aktivitäten, die im Rahmen der IÖB-Kooperation gesetzt werden, als wesentlicher Stimulus und Katalysator für die innovative öffentliche Beschaffung in Österreich. Durch die fokussierten und zielgerichteten Maßnahmen der IÖB-Kooperationspartner:innen BMDW, BMK und BBG mit der IÖB-Servicestelle werden Innovation und Innovationskultur im öffentlichen Sektor vorangetrieben und sichtbar gemacht sowie breitflächige Netzwerke in den wesentlichen Zielgruppen aufgebaut. Durch die vielfältigen Informations-, Kommunikations- und Qualifizierungsmaßnahmen werden jedes Jahr hunderte Beschaffer:innen in öffentlichen Organisationen erreicht, was die Innovationsorientierung in diesen Einrichtungen unterstützt und dazu beiträgt, über Jahrzehnte gepflegte Einkaufspraktiken in Frage zu stellen und neue innovative Wege zu gehen. Und durch das Zusammenführen von Nachfrager:innen und Anbieter:innen durch den IÖB-Marktplatz Innovation bzw. die IÖB-Challenges werden innovative Lösungen und Technologien aufgezeigt, was den ersten Schritt zu einer künftigen Geschäftsbeziehung für innovative – vielfach junge – Unternehmen bedeuten kann. Auf Basis der Evaluierungserkenntnisse wurden Empfehlungen hinsichtlich der Weiterführung und Ausgestaltung der IÖB-Kooperation erarbeitet, die noch im Rahmen der derzeitigen Kooperationsperiode bis Ende 2023 umgesetzt werden können bzw. eine allfällige zweite Phase der Zusammenarbeit ab 2024 betreffen.

- Die Zusammenarbeit von BMDW, BMK und BBG mit der IÖB-Servicestelle in Form einer öffentlich-öffentlichen Kooperation soll auf jeden Fall bis Ende 2023 und in der nächsten Phase für den Zeitraum 2024 – 2028 fortgesetzt werden. Sie hat sich als wirkungsvolle Grundlage für eine erfolgreiche und langfristig ausgerichtete strategisch-operative Zusammenarbeit bewährt.
- Die IÖB-Kooperation könnte als „Role Model“ für andere Aktionsgemeinschaften im öffentlichen Sektor dienen, weil sie den Fokus der beteiligten Partner:innen durch die gleichberechtigte Rollenverteilung auf das gemeinsame Ziel ausrichtet, Vertrauen schafft, motiviert und Sicherheit gibt.
- Alle Kooperationspartner:innen haben sich gemäß der Zielsetzung entsprechend in die Kooperation eingebracht und haben ihre Aufgaben in umfangreicher und effektiver

Weise erfüllt. Die bestehende Aufgabenteilung zwischen den Kooperationspartner:innen ist sinnvoll und soll weitergeführt werden.

- Die Leistungen der Ressorts im Rahmen der IÖB-Kooperation sollten stärker sichtbar gemacht werden, etwa in Form von Features zu Spezialthemen oder Highlights.
- Die Governance-Mechanismen (Steuerungsgruppe, Jour-Fixe) sowie die Planungs-, Controlling- und Monitoringinstrumente (Arbeitsprogramme, Ziel- und Leistungsindikatoren, Fortschrittsberichte, Finanzgebarung, Risikomanagement, Monitoringroutinen etc.) sind sehr effektiv sowie effizient und sollen auch künftig beibehalten werden. Das erarbeitete wirkungsvolle Indikatorensystem könnte durchaus als Vorbild für weitere öffentliche Einrichtungen dienen.
- Angesichts des großen Kund:innenpotenzials für die IÖB-Initiative und der vielfach gewünschten Verstärkung der Leistungen sollte eine spürbare und adäquate Ressourcenaufstockung der IÖB-Servicestelle ab 2024 ins Auge gefasst werden. Mit den zusätzlichen Ressourcen könnten der Ausbau des IÖB-Netzwerkes, die Ausweitung der Anzahl der IÖB-Challenges sowie der Anzahl der Game-Changer-Partnerschaften und die Verstärkung der Informations-, Kommunikations- und Qualifizierungsmaßnahmen vorgenommen werden.
- Die Vorteile und der Nutzen der IÖB sowie die Hebelwirkung auf die Innovationskraft des öffentlichen Sektors sollten noch stärker sichtbar gemacht werden. Gerade im Hinblick auf knappe öffentliche Mittel und zu erwartende Sparpakete sollten die besonders überzeugenden Argumente für die IÖB hinsichtlich ihrer Wirkung noch deutlicher dargestellt (zB durch neue Key Performance Indicators) und mittels attraktiver Kommunikationsmaßnahmen (z.B. Testimonials, Themenbotschafter:innen, Preise für verschiedene Verwaltungsebenen usw.) verbreitet werden.
- Es liegt im Charakter der nachfrageseitigen Innovationspolitik, dass die quantitativen Wirkungen der IÖB schwierig zu erfassen und darzustellen sind. Dennoch sollten gerade in Österreich, das als internationaler Vorreiter in der innovativen öffentlichen Beschaffung anerkannt ist, im Rahmen der IÖB-Kooperation seitens des BMK und des BMDW weitere Anstrengungen diesbezüglich unternommen werden, etwa durch die Zusammenarbeit mit wissenschaftlichen Partner:innen oder den Einsatz für die Schaffung qualitativ hochwertiger Beschaffungsdaten.

- Die Hauptprofiteur:innen der IÖB-Plattform sind sicherlich die öffentlichen Beschaffer:innen, die mittels der verschiedenen kostenlosen Angebote einen Überblick über technologische Entwicklungen sowie über am Markt befindliche neue innovative Lösungen erhalten. Für die Anbieter:innen von Innovationen besteht der Vorteil in der Sichtbarkeit sowie im Kontakt zu potenziellen (großen) öffentlichen Kund:innen, allerdings lassen sich aufgrund des Markterkundungscharakters nur in wenigen Fällen Aufträge generieren. Um den Aufwand für die Anbieter:innen, die vielfach Startups, junge Unternehmen bzw. KMU sind, zu verringern, wird empfohlen, die Möglichkeit eines zweistufigen Challenge-Prozesses zu prüfen.
- Das Game-Changer-Programm sollte definitiv ausgeweitet werden, weil damit die Innovationsorientierung in den Beschaffungsvorgängen der öffentlichen Organisationen deutlich gestärkt wird (mögliche Zielgrößen hinsichtlich Game-Changer-Programm-Partner:innen: 6-7 bis Ende 2023, 10-15 bis 2028).

Bundesministerium für Digitalisierung und Wirtschaftsstandort

Stubenring 1, 1010 Wien

+43 1 711 00-0

service@bmdw.gv.at

bmdw.gv.at

**Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und
Technologie**

Radetzkystraße 2, 1030 Wien

+43 1 711 62 65-0

email@bmk.gv.at

bmk.gv.at