

07.03.2024

So bekommen Firmen öffentliche Aufträge

Ausschreibungen sichten, Kontakte pflegen, Referenzliste aufbauen, Folgeaufträge akquirieren.

Öffentliche Aufträge bieten für Unternehmen nahezu aller Wirtschaftszweige interessante Geschäftsmöglichkeiten. Allein in Deutschland beschaffen Bund, Länder und Gemeinden jährlich Waren und Dienstleistungen im Wert von fast 500 Milliarden Euro. Für das Geschäft mit der öffentlichen Hand ist eine sorgfältige Planung allerdings unerlässlich: diese betrifft zum einen die Auftragsrecherche, zum anderen aber auch gezielte Marketing-Aktivitäten.

Recherche nach öffentlichen Aufträgen im Internet

Je nach Präferenz des Unternehmens gibt es verschiedene Ausschreibungsdatenbanken, in denen über eine Suchmaske nach passenden Aufträgen recherchiert werden kann. Größere europaweite Ausschreibungen ab Erreichen der EU-Schwellenwerte (Bauleistungen: 5.538.000 Euro, Lieferungen und Dienstleistungen: 221.000 Euro) werden zentral in der europäischen TED-Datenbank ([Link: https://ted.europa.eu](https://ted.europa.eu)) veröffentlicht. Ausschreibungen aus Deutschland unterhalb der EU-Schwellenwerte können über die Suchfunktion des bundesweiten Internetportals www.service.bund.de ([Link: http://www.service.bund.de](http://www.service.bund.de)) ermittelt werden. Hinzu kommen Ausschreibungsplattformen auf Bundeslandebene, wie beispielsweise für Rheinland-Pfalz der Vergabemarktplatz ([Link: http://www.vergabe.rlp.de](http://www.vergabe.rlp.de)) .

Marketing-Aktivitäten richtig dosieren

Anders als im Geschäft mit privaten oder gewerblichen Kunden gibt es im Umgang mit der öffentlichen Hand einige Besonderheiten beim Marketing zu beachten. Im Hinblick auf Compliance-Risiken sollten Marketing-Aktivitäten richtig dosiert eingesetzt werden. Unternehmen können über Behördenverzeichnisse, Beschaffungsplattformen und Internetseiten öffentlicher Auftraggeber Informationen einholen und den Beschaffungsbedarf ausfindig machen. Gerade bei innovativen Produkten ist auch der persönliche Kontakt unerlässlich, zum einen um das eigene Produkt vorzustellen, zum anderen, um die eigene Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit darzustellen.

Öffentliche Auftraggeber sind nämlich schon weit im Vorfeld einer Ausschreibung auf Produktinformationen und Lösungsansätze von Seiten der Wirtschaft angewiesen. Hat ein Unternehmen vor Einleitung des Vergabeverfahrens den Auftraggeber beraten, so muss der öffentliche Auftraggeber allerdings angemessene Maßnahmen ergreifen, um sicherzustellen, dass der Wettbewerb durch die Teilnahme dieses Unternehmens am späteren Vergabeverfahren nicht verfälscht wird.

Direkte Angebotsabgabe

Nachdem das Unternehmen einen öffentlichen Auftrag bekommen und erfolgreich ausgeführt hat, ist das Ziel, Folgeaufträge zu bekommen. Ist das Unternehmen dem öffentlichen Auftraggeber als leistungsfähig und zuverlässig bekannt, so wird es oftmals im Rahmen von beschränkten und freihändigen Vergaben direkt zur Angebotsabgabe aufgefordert.

Geringfügige Nachbestellungen, Ersatzteile und Zubehörstücke oder auch die Erneuerung oder Erweiterung bereits erbrachter Leistungen, bei denen ein Wechsel des Auftragnehmers dazu führen würde, dass der Auftraggeber eine Leistung mit unterschiedlichen technischen Merkmalen kaufen müsste, können oftmals beim ursprünglich beauftragten Unternehmen beschafft werden. Sehr hilfreich für Unternehmen ist auch der Aufbau einer Referenzliste.

Präqualifizierung bietet Vorteile

Die Eintragung in ein Präqualifikationsregister ist auch eine geeignete Marketing-Aktivität, da Auftraggeber dort gelistete Unternehmen ausfindig machen können. Unter Präqualifizierung versteht man die auftragsunabhängige Zertifizierung von Eignungsnachweisen. Unternehmen reichen gegenüber der Präqualifizierungsstelle sämtliche Nachweise für die Bieterreignung ein.

Nach erfolgreicher Prüfung wird dem Unternehmen ein Zertifikat ausgehändigt, das eine Gültigkeitsdauer von einem Jahr hat. Dieses Zertifikat wird im Rahmen eines Ausschreibungsverfahrens mit dem Angebot eingereicht, und das Unternehmen erspart sich damit den Aufwand mit der Zusammenstellung der Einzelnachweise. Die Eintragung in einem Präqualifikationsregister steht außerdem für Seriosität und Zuverlässigkeit.

Die Präqualifizierung im Baubereich erfolgt über den Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen ([Link: https://www.pq-verein.de](https://www.pq-verein.de)) . Für Lieferungen und Dienstleistungen können Unternehmen sich an das Auftragsberatungscentre Rheinland-Pfalz ([Link: http://www.abc-rlp.de](http://www.abc-rlp.de)) wenden, um sich in das Amtliche Verzeichnis der Industrie- und Handelskammern ([Link: https://www.amtliches-verzeichnis.ihk.de](https://www.amtliches-verzeichnis.ihk.de)) eintragen zu lassen.

ANSPRECHPARTNER

Extern

DAGMAR LÜBECK

Tel.: (06 51) 9 75 67-16

luebeck@eic-trier.de