

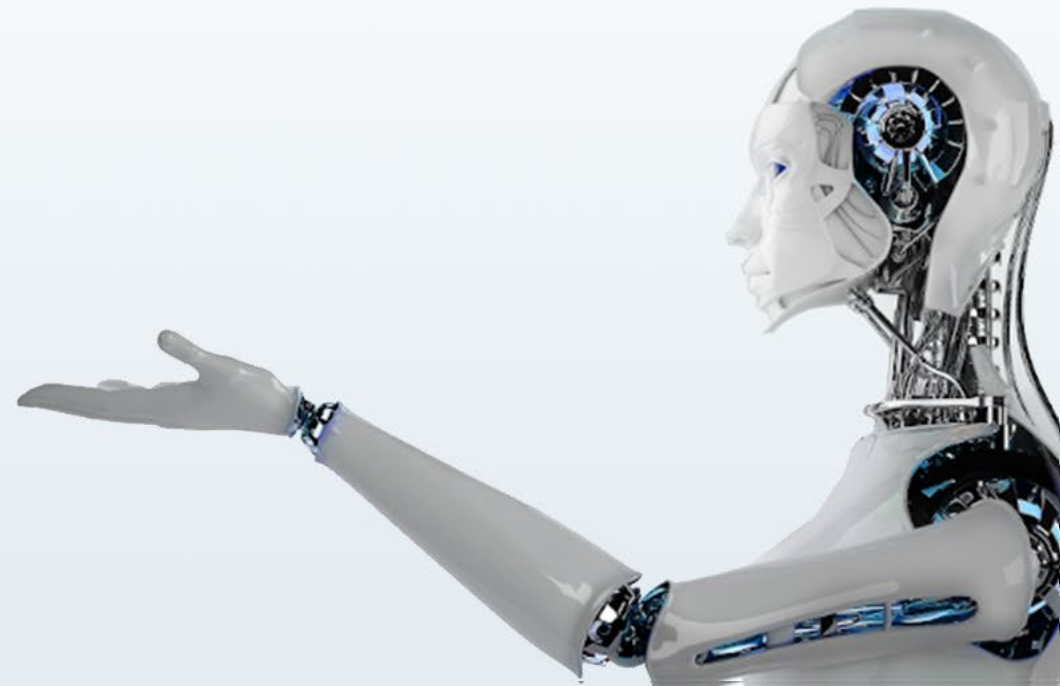


Bundesministerium
für Wirtschaft
und Klimaschutz

KOINNO
KOMPETENZZENTRUM
INNOVATIVE BESCHAFFUNG

KOINNO Bieter All-In Erfolgreiche Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen

citysens – IoT-Lösungen für die digitale Stadt
05. Juli 2022



Unsere KOINNO-Angebote für innovative Unternehmen

Startups & innovative KMU

Wissenswertes rund um die Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor.

→ Aktuelles

→ Arbeitshilfen

→ Toolbox

Zu den Services für Öffentliche Auftraggeber

Alle Informationen zu unseren Angeboten findet Ihr auf:
<https://www.koinno-bmwk.de/startups-innovative-kmu>

Meldet Euch schon jetzt zu unserer KOINNO ROADSHOW in Gera an und vernetzt Euch mit öffentlichen Auftraggebern aus der Region:



KOINNO ROADSHOW
„Smart denken, innovativ handeln“
am 1. September 2022
16:00 bis 19:30 Uhr
IHK Ostthüringen zu Gera

Weitere Events zum Thema innovative Beschaffung:
<https://www.koinno-bmwk.de/veranstaltungen/aktuell/>

VDI

Technologiezentrum



VDI Technologiezentrum GmbH

Potenziale der Beteiligung an öffentlichen Ausschreibungen für innovative Unternehmen

Herausforderungen

Zwei Ansätze für innovative öffentliche Beschaffung

- **Behörden:** Innovative Prozesse
- **Unternehmen:** Innovative Produkte und Dienstleistungen

Bedenken seitens Unternehmen

- Bürokratie
- Zeitliche und personelle Ressourcen
- Etablierte Unternehmen

Potenziale

Der öffentliche Sektor Deutschlands ist ein großer und wachsender Markt.



Das Beschaffungsvolumen des öffentlichen Sektors in Deutschland beträgt ungefähr €350 Mrd. im Jahr (ca. 13% des BIP).

Reputation hat einen hohen Stellenwert im öffentlichen Sektor.



Behörden sind langfristige und verlässliche Partner.

Die Erneuerung des öffentlichen Sektors verbessert die Marktchancen für Innovationen.



Die digitale Transformation des öffentlichen Sektors fördert weitere innovative Geschäftsmodelle und Lösungen.

VDI

Technologiezentrum





**SO
GEHT
SMART
CITY**



— AGENDA

- Vorstellung
- Smart City
- öffentliche Ausschreibungen



CITYSENS - VON EINER KOOPERATION ZU EINER GESELLSCHAFT



**2017 – Kooperation zu LoRaWAN fähigen
Sensorik**

2018 – Gründung citysens GmbH durch:

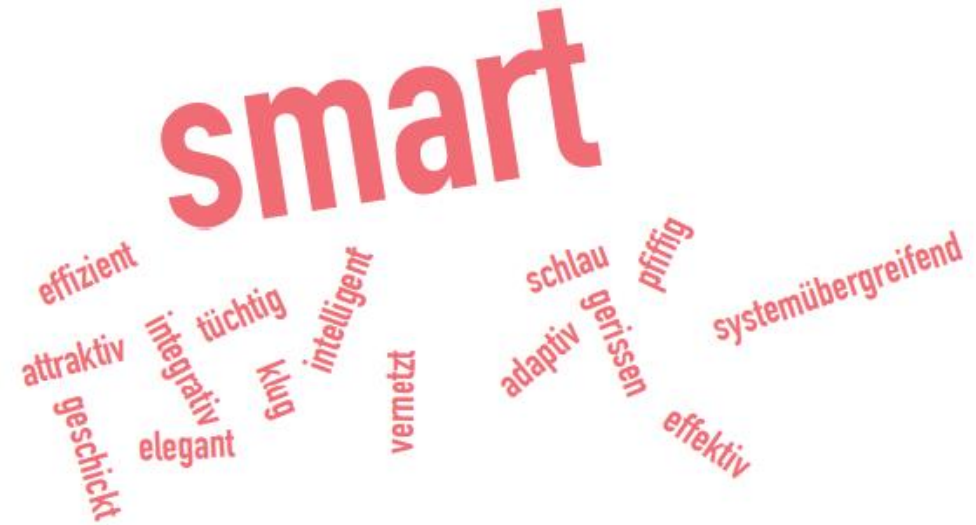
- SWU TeleNet GmbH
- eXXcellent solutions GmbH
- systemzwo GmbH
- Cortex Media GmbH

**Heute: komplette Lösungen für Problemstellungen der
„digitalen Stadt“ und „Industrie 4.0“ – alles aus einer
Hand**

SMART CITY



- Smart – clever / gewitzt / geschickt / schlau / klug
- Effizienter, technologisch fortschrittlich, grüner, sozial inklusiver
- Technische, wirtschaftliche und gesellschaftliche Innovationen
- Vernetzung / Integration
- Mitgestaltung und Mitbestimmung der Bürger
- Lebensqualität der Menschen verbessern



Bedeutung des Wortes „smart“; Konieczek-Woher/Naeth 2018

— SMART CITY



Dimensionen

- Mobilität
- Energie und Umwelt
- Betriebsüberwachung / Infrastruktur

Beteiligte

- Zivilgesellschaft / Bürger
- Politik und Verwaltung
- Wirtschaft



BEISPIELHAFTE ANWENDUNGSFÄLLE



Öffentliche Ausschreibungen

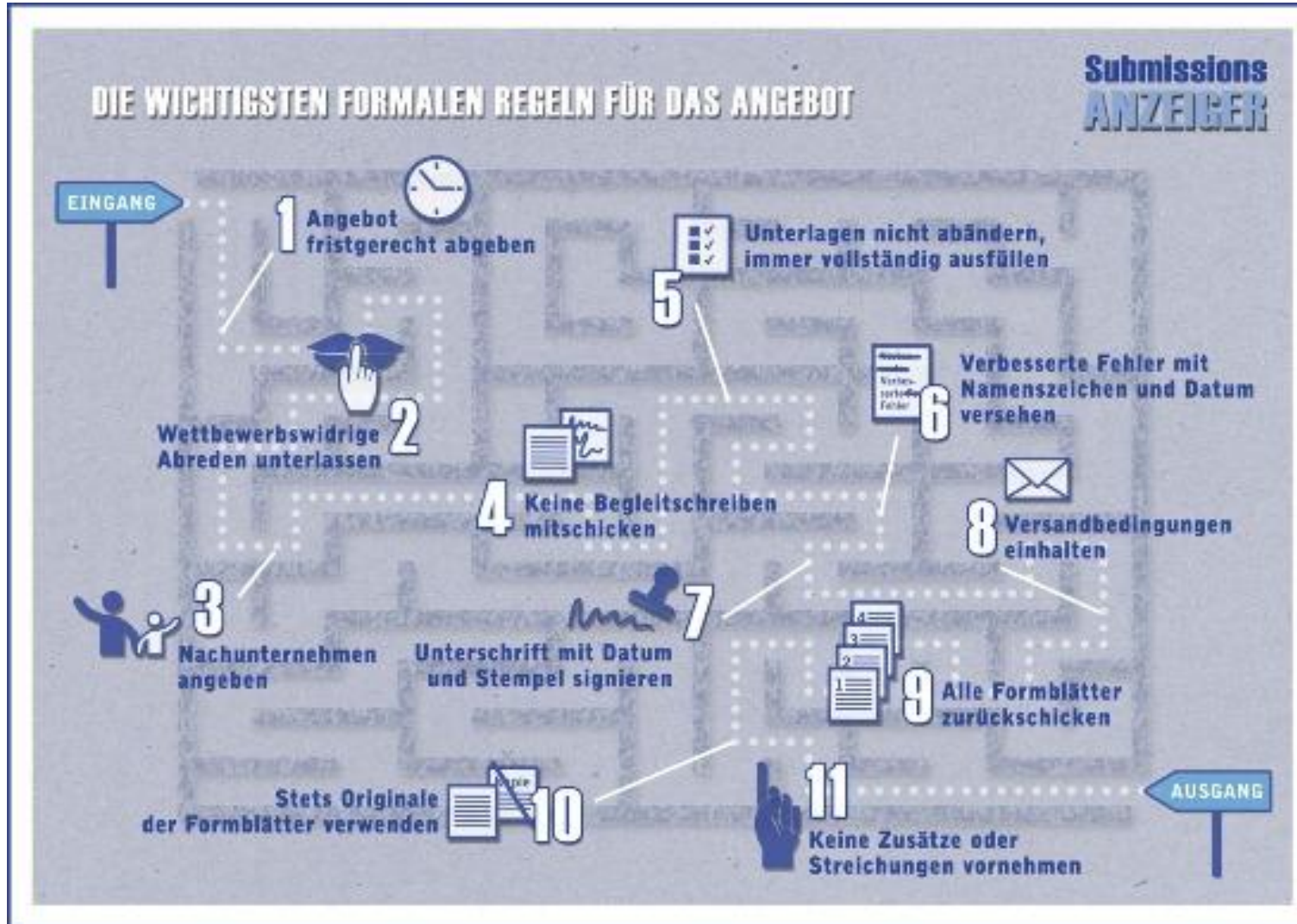


— Öffentliche Ausschreibungen



**Die „Smart City“ soll
schnell kommen –
kann es aber nicht!**

Öffentliche Ausschreibungen



Öffentliche Ausschreibungen



ÖFFENTLICHE AUSSCHREIBUNGEN: 10 Tipps zum neuen Auftrag

1

Ausschreibung genau prüfen

Eine öffentliche Ausschreibung verlangt von allen Teilnehmern die strikte Einhaltung der Formalitäten und inhaltlichen Anforderungen.



2

Der Teufel steckt im Detail

Unter anderem führen fehlende Unterlagen automatisch zum Ausschluss eines Bieters. Um dies von vorne herein zu vermeiden, sollten die Ausschreibungsunterlagen gewissenhaft durchgelesen werden.



3

Wettbewerbsvorteil durch gute Vorbereitung

Eine intensive Vorbereitung beginnt damit, so viele Informationen wie möglich über den Auftrag, den möglichen Auftraggeber und die Mitbewerber zu beschaffen.



4

Kommunikation ist das A und O

Um etwaige Unklarheiten bereits im Vorfeld zu beseitigen, lohnt es sich, zum Telefonhörer zu greifen. Wer in Vorbereitung einer Bieterfrage anruft, die hinterher schriftlich gestellt wird, trifft meist auf offene Ohren.



5

Referenzen auf den Punkt bringen

Die Chancen für einen Zuschlag steigen, wenn bereits ähnliche Projekte gestemmt wurden. Bieter sollten daher ihr Leistungsprofil und ihre Referenzen in Form z.B. eines kurzen Bewerbungsschreibens bekannt machen.



6

Der richtige Preis – für alle Beteiligten

Ein Auftrag muss sich wirtschaftlich rechnen. Für eine vernünftige Angebotskalkulation ist es daher ratsam, jede Leistungsanforderung auf Kosten zu prüfen, die an den Auftraggeber weitergegeben werden müssen.



7

Nur leisten, was gefordert wird

Halten Sie sich in Ihrer Bewerbung genau an die geforderten Leistungen. Bieten Sie nicht mehr und auch nicht weniger an. Denn auch die Auftraggeber müssen sich an ihre Ausschreibungen halten und ihre Vergabeentscheidungen danach ausrichten.



8

Preistransparenz schaffen

Die beste Preiskalkulation bringt wenig, wenn die Mitbewerber nicht ebenfalls die wichtigsten Posten in ihre Angebote einkalkulieren. Einfachen und konkreten Bieterfragen, die auch für Konkurrenten öffentlich einsehbar sind, können sie versteckte Posten aufdecken und Preistransparenz schaffen.



9

Gleiche Regeln für alle – das richtige Rügemanagement

Nicht nur die Bieter, auch die Auftraggeber müssen sich an die Spielregeln für öffentliche Ausschreibungen halten. Beispielsweise falsch angewandte Vergabeverfahren, wettbewerbsverzerrende Formulierungen oder verbotene Vorauswahlen müssen von den Bietern offiziell gerügt werden.



10

Aus den Fehlern lernen

Ging man bei einem Ausschreibungsverfahren trotz aller Bemühungen dennoch leer aus, sollten die Gründe für die Ablehnung des Angebots sowie die Vorteile und Merkmale des erfolgreichen Bieters erfragt werden.



— Öffentliche Ausschreibungen



Probleme und Chancen

- Den Verwaltungen fehlt zumeist das notwendige Knowhow.
- Beratungsunternehmen, die bei den Ausschreibungen unterstützen, haben meist schon den passenden Partner zur Hand.
- Zeitlicher Faktor zwischen Bekanntgabe und Auftrag ist für diese neuen, innovativen Themen wesentlich zu kurz.
- Bietergespräche finden meist aus zeitlichen Gründen nicht statt.
- Unterschiedliche „altmodische“ Ausschreibungsportale und Ausschreibungsarten.
- Unterschiedliche Ausschreibungskriterien bei Städten und Kommunen.

— Öffentliche Ausschreibungen



Was tun?

- Marktbeobachtung: Wer erhält welche Fördergelder?
- Direkte Kontaktaufnahme zu kommunalen Förderempfängern.
- Vor Teilnahme genau prüfen, ob der Gewinner nicht schon „vorher“ feststeht.
- Viele Bieterfragen stellen.

— Öffentliche Ausschreibungen



**Wenn wir
innovativ sein
wollen, müssen
wir schnell sein!**

SMART UND CLEVER

HENNING KRONE
Geschäftsführer

Neue Straße 79
89073 Ulm
M. + 49 151 530 294 85
henning.krone@citysens.de



Playbook: Startups & Beschaffung

Eine Ressource von PUBLIC und
KOINNO

PUBLIC



Playbook

Playbook: Beschaffung für Startups und innovative KMU

Dieses Playbook enthält Informationen, Tipps und Ressourcen, die Startups und junge KMU beim Erschließen des öffentlichen Sektors unterstützen sollen.

Hintergrund

Das Playbook wurde von [PUBLIC](#) für das Kompetenzzentrum innovative Beschaffung (KOINNO) beim [Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz](#) (BMWK) entwickelt. Die Inhalte des Playbooks fußen auf der Expertise der KOINNO-Kooperationspartner sowie Gesprächen mit Vergabepraktikern und Startups. (Stand: Februar 2022)

[Services](#)[Öffentliche Beschaffung](#)[Toolbox](#)[E-Learning](#)[Playbook](#)[Zertifizierung](#)

-

Link: www.koinno-bmwk.de/startups-innovative-kmu/playbook

Inhalte des Playbooks

Das Playbook ist in 3 Abschnitte unterteilt:

#1

Chancen und Herausforderungen

Welche **Business Opportunity** besteht für unser Unternehmen im öffentlichen Sektor?

Welche **Hürden** muss unser Unternehmen im öffentlichen Sektor überwinden?

#2

Öffentliche Beschaffung

Was sind öffentliche **Beschaffung und Vergabe**?

Wie **funktioniert** öffentliche Beschaffung?

#3

Schritt-für-Schritt Guides

Wie kann unser Unternehmen im öffentlichen Sektor **proaktiv Kunden gewinnen**?

Wie sollte unser Unternehmen bei öffentlichen **Ausschreibungen** vorgehen?

Plus: Cheat-Sheets, Checklisten, Liste relevanter Konferenzen

Abschnitt #2

Öffentliche Beschaffung

- 1. Prinzipien & Wertungskriterien**
- 2. Akteure der Beschaffung**
 - Rollen
 - Bedürfnisse
- 3. Phasen der Beschaffung**
- 4. Je Vergabeverfahren**
 - Wann wird es eingesetzt
 - Ablauf & Dauer
 - Relevanz und Chancen für Startups
- 5. Rahmenverträge**
- 6. Vergabepattformen & CPV-Codes**

Abschnitt #3

Schritt-für-Schritt Guides



Proaktives Business Development

1. Zweck
2. Vorgehen
 - a. Vorbereiten
 - b. Identifizieren
 - c. Kontaktieren
 - d. Kommunizieren
 - e. Begleiten
3. Checkliste

Abschnitt #3

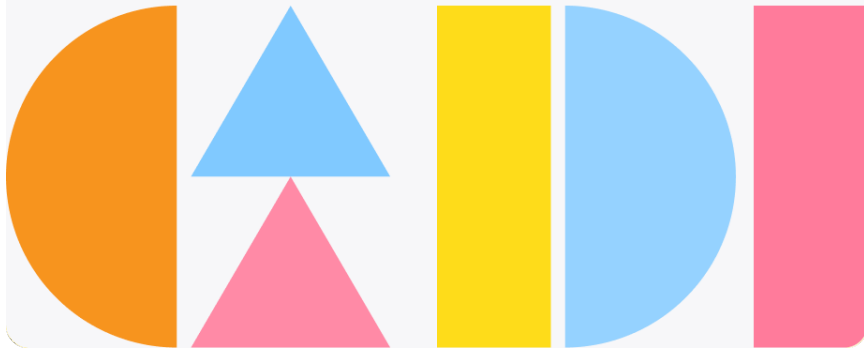
Schritt-für-Schritt Guides



Ausschreibungen

1. Merkmale
2. Vorgehen
 - a. Finden
 - b. Einschätzen
 - c. Bieten
 - d. Nachverhandeln
3. Checkliste

Cheat-Sheets



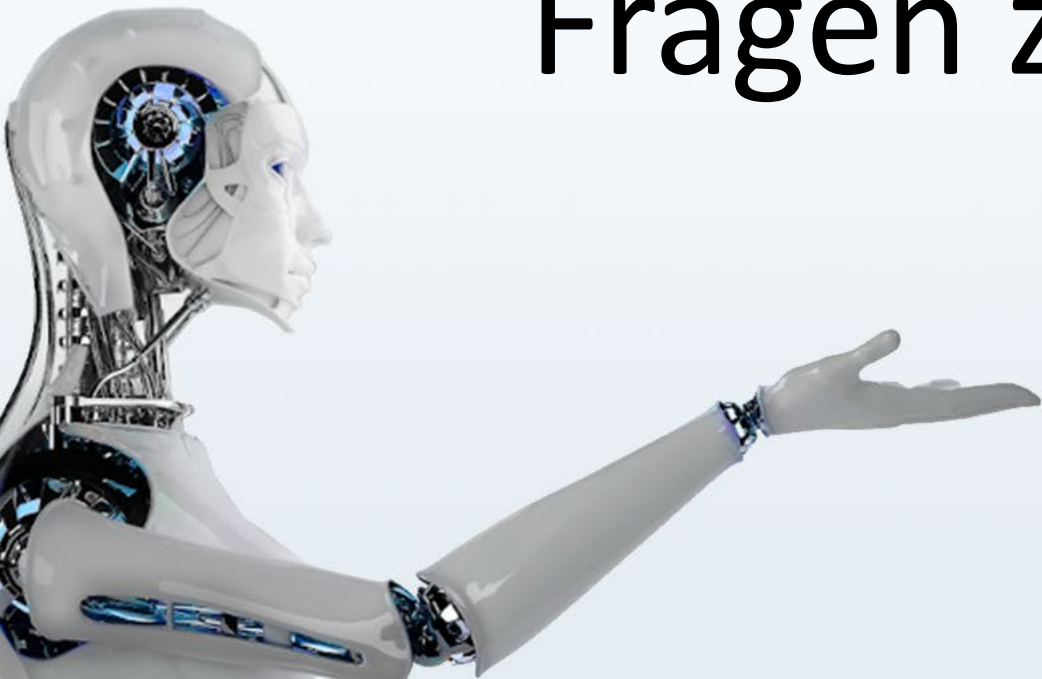
Je Bundesland:

1. Ausschreibungsportale
2. Schwellenwerte
3. CIOs & Digitalisierungsbeauftragte
4. IT-Dienstleister
5. Innovationslabore
6. Relevante Abteilungen in den Ministerien

Adressen, E-Mails, Telefonnummern

Vielen Dank für Eure Teilnahme!

Fragen zu KOINNO?



Nehmen Sie gerne Kontakt zu uns auf:

koinno@vdi.de

oder

Laura Nientiet

KOINNO Projektleitung des VDI TZ

Tel. +49 30 2759506 - 615

nientiet@vdi.de

c/o VDI Technologiezentrum GmbH
Bülowsstraße 78, 10783 Berlin

