

BESCHAFFUNGSPOTENZIAL BEI START-UPS UND MITTELSTAND ERKENNEN EIN PRAXISBERICHT

17.06.2021

Björn-Ove Krahn, LL.M
Director Purchase & Public Procurement
www.gtai.com



Inhaltsverzeichnis

1. Vorstellung der GTAI
2. Vorteile der Vergabe an Startups
3. Akzeptanz der Verwaltungsspitze
4. Personalvoraussetzungen
5. Gestaltung der Vergabeverfahren
6. Praxisbeispiele
7. Schlusswort und Diskussion



**Germany Trade & Invest (GTAI) ist die
Wirtschaftsförderungsgesellschaft der
Bundesrepublik Deutschland**

2. Vorteile der Vergabe an Startups



Direkte Ansprechpartner



Auftraggeber = wichtiger Partner



Gemeinsame Fortentwicklung



Proaktive Startups



Angebotserweiterung

3. Akzeptanz der Verwaltungsspitze

Grundsätzlich

- Behörde muss offen für die Zusammenarbeit mit Startups und KMU sein.
- Abbau von Vorurteilen, dass nur etablierte Unternehmen die Leistung erbringen können

GTAI

- Die Förderung von mittelständischen Unternehmen ist fester Bestandteil der Ziel- und Maßnahmenplanung der GTAI. Daneben berät ein eigener Fachbereich ausländische Unternehmen zu Trend- & Innovationsthemen.
- Die Geschäftsführung unterstützt den Prozess der Beteiligung von KMU/Startups in allen Phasen.

4. Personalvoraussetzungen

Personalkapazitäten

- erhöhter Personalbedarf für den Einsatz mittelstandsförderlicher Instrumente
- Ausschreibungen tendenziell komplexer
- Mehraufwand wird oftmals im Rahmen der konkreten Beauftragung ausgeglichen, die dann effizienter von statten geht

Qualifiziertes Personal

- Vergaben an KMU/Startups erfordern spezielles Knowhow zur Zielgruppenerreichung
Vergabeunterlagen
- Knowhow zur Gestaltung der Vergabeunterlagen speziell für Startups
- GTAI stellt die Qualifikation des Personals mit einer Warengruppenstrategie durch Spezialisten im Einkauf sowie in den Fachbereichen sicher

Networking und Fortbildung

- Regelmäßiges Networking
- Teilnahme an Fortbildungen zu vergaberechtlichen Themen über den Fachbereich hinaus

5. Gestaltung der Vergabeverfahren

KMU/Startups scheuen den finanziellen / personellen Aufwand, der mit der Beteiligung an Vergabeverfahren einhergeht, da sie über weniger Ressourcen, als große Unternehmen verfügen.

GTAI bedient sich verschiedener Instrumente, um die Zielgruppe zu erreichen:

Digitalisierung der Prozesse

- GTAI führt sämtliche Vergaben digital durch
- GTAI nutzt dafür ein Vergabemanagementsystem, auf dem sämtliche Unterlagen digital zur Verfügung gestellt werden, die Bieter Fragen stellen können und ihre Angebote einreichen

Gestaltung der Vergabeunterlagen

- GTAI stellt bei Eignungs- und Bewertungskriterien keinen überzogenen Forderungen an Umsätze, Personal und Referenzen, bietet zudem Innovationsprämien.
- GTAI teilt Leistungen möglichst in Lose auf.
- GTAI nutzt oftmals funktionale Leistungsbeschreibungen
- GTAI nutzt Verfahrensarten, die die Chancen für KMU erhöhen

6. Praxisbeispiele

Kundenansprache im Ausland

- Hybridveranstaltungen (digital und Präsenz), statt wie üblich, reine Präsenzveranstaltungen

Vorteile:

- Kostenreduzierung, coronafreundlich, bessere Erreichbarkeit der Zielgruppen

Digitalisierung der Zeitschriften

- Umstellung von Print auf Digital.

Vorteile:

- Kostenreduzierung, Aktualität der Zeitschriften höher, als bei Umlauf, nachhaltig, sämtlichst in einem Katalog verfügbar. Kein Verteilen mehr erforderlich.

Delegationsreisen

- Umstellung von großen Reisen auf Webinare mit Vorort-Webcams

Vorteile:

- Zeitersparnis, coronafreundlich und visafreundlich, Kostenreduzierung

7. Schlusswort und offene Diskussion

*Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!*

Fragen und Anregungen?