



# KOINNO-PRAXISBEISPIEL

## Innovatives Projekt aus der öffentlichen Beschaffung

- Anbieter – Digitalisierung
- Praxisbeispiel 124



# Best-of-Home-Office-Projekt für Stadtwerke

## Ausgangssituation

Trainaas ist ein junges Unternehmen mit fünf Mitarbeitenden, das 2018 gegründet wurde und ihre Auftraggebenden bei der Digitalisierung unterstützt. Zu den Kernkompetenzen des Unternehmens gehören die Begleitung von Soft- und Hardware-Einführungen sowie das Change Management. Dabei liegt der Fokus ihrer Arbeit nicht nur auf Weiterbildungen zur Software-Nutzung, sondern insbesondere auch darauf, die Angestellten einer Abteilung oder Einrichtung bei den Veränderungsprozessen praktisch zu begleiten.

Im Bereich der schulischen Bildung konnte sich Trainaas bereits ein zweites Standbein neben dem Geschäft mit Unternehmen der Privatwirtschaft aufbauen, indem sie für Händler digitaler Whiteboards die Einführung und Schulung des Lehrpersonals übernahmen. Durch Zufall stieß das Unternehmen dann auf die Möglichkeit, den öffentlichen Sektor als aktiven Kundenkreis zu erschließen, als sie in einem Zeitschriftenartikel eine Liste von 500 Stadtwerken in Deutschland entdeckten. Das Unternehmen identifizierte daraufhin, dass sich viele Stadtwerke im digitalen Wandlungsprozess befinden, was sie zu einer spannenden Zielgruppe für Trainaas macht.

## Projektziele

Durch die vorangegangenen Projekte an Schulen sammelte das Unternehmen bereits erste Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor, stellte aber auch fest, dass sie als Subunternehmen weniger Gestaltungsspielraum in den Projekten besaßen. Zudem konnte Trainaas bereits in einem Teilprojekt den strategischen Wandel der

IT-Abteilung eines städtischen Energieversorgers umsetzen. Dadurch entstand die Motivation den öffentlichen Sektor als großen und lukrativen Markt durch eigenständige Projekte zu erschließen.

Mit der COVID-19-Pandemie mussten viele Betriebe auf die Arbeit im Home-Office umstellen. An dieser Stelle konnte Trainaas mit den eigenen Kompetenzen ansetzen und entwickelte Unterstützungsangebote und virtuelle Veranstaltungsreihen zum mobilen Arbeiten. Das Angebot richtete sich speziell an Stadtwerke in Deutschland. Das Ziel dieser „Home-Office Aktion“ war es, proaktiv und niederschwellig Kontakt zu den Betrieben aufzubauen, um das Unternehmen und das Trainingsangebot innerhalb der Zielgruppe bekannt zu machen. Dafür nahm das Team von Trainaas in Kauf, dass die Home-Office Aktionsreihe isoliert betrachtet weniger wirtschaftlich war. Das Unternehmen erhoffte sich jedoch durch die Aktion zum einen Sichtbarkeit und zum anderen für die Erschließung des öffentlichen Sektors wichtige Referenzen zu generieren. Die Veranstaltungsreihe sollte somit weitere Aufträge nach sich ziehen.

## **Vorgehensweise**

Mithilfe einer Liste von rund 500 Stadtwerken konnte Trainaas die für sie spannende Zielgruppe telefonisch kontaktieren und für ihr Produkt gewinnen. Durch niederschwellige virtuelle Veranstaltungen gelang es dem Unternehmen die spezifischen Bedarfe innerhalb der Zielgruppe herauszuarbeiten und ihr Angebot auf diese abzustimmen. Eine weitere Strategie des Unternehmens war es, zunächst Microsoft Office Schulungen und „Digital Fit Tage“ anzubieten, die unterhalb der Ausschreibungspflicht liegen.



## Hürden bei der Umsetzung

Im Vergleich zu ihren Kunden aus der Privatwirtschaft stellte Trainaas fest, dass die Einrichtungen aus dem öffentlichen Sektor weniger Eigeninitiative zeigten und zum Teil eine proaktivere Kommunikation nötig war. Durch regelmäßiges Nachfassen und freundliche Hartnäckigkeit gelang es dem Team die Schulungsangebote umzusetzen. Auch wenn Trainaas mit ihren niedrighschwelligen Angeboten einen guten Weg gefunden hat, Stadtwerke mit Produkten unter der Ausschreibungspflicht als Kunden zu gewinnen, wollen sie zukünftig auch an Vergabeverfahren teilnehmen. Hier ist es als kleines und junges Unternehmen allerdings anfänglich schwierig die notwendige Erfahrung für das administrative Vorgehen bei der Bewerbung auf Ausschreibungen mitzubringen. Auch viele Referenzanforderungen sind für den Anfang eine Herausforderung. Trainaas verfolgt hierbei Zertifizierungen und die Realisierung kleinerer Projekte als Lösungsansatz.



## Fazit

Trainaas hat es geschafft das Potential einer ganzen Zielgruppe zu erkennen und zu dieser einen guten Kontakt aufzubauen. Der öffentliche Sektor ist ein großer Markt mit vielen Mitteln, doch der Zugang dazu ist oft langwierig. Der Einstieg über das Best-of-Home-Office-Projekt war deshalb hilfreich, um in der Branche Fuß zu fassen. Die Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor erfordert eine engmaschige Betreuung, wird jedoch durch eine zuverlässige Zusammenarbeit und gute Zahlungsmoral belohnt. Eine kleinteilige Planung des eigenen Projekts und niedrigschwellige Produkte helfen bei einem guten Einstieg ebenso wie das Erschließen eines Zweigs für weitere Referenzen.



Simon Homberg, Geschäftsführer

Stand: September 2023

## **Impressum**

### **Herausgeber:**

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)  
10115 Berlin  
[www.bmwk.de](http://www.bmwk.de)

### **Redaktion:**

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)  
Frankfurter Straße 27  
Deutschland – 65760 Eschborn  
[www.bme.de](http://www.bme.de)

**Umsetzung:** [www.frischeminze.com](http://www.frischeminze.com)

**Bildnachweis:** © Trainaas GmbH

## **Ansprechpartner und Kontakt**

TRAINAAS GmbH  
Heidestraße 6a, 35094 Lahntal  
Martin Löhmar, Business Developer  
Telefon: +49 6420 / 9699008  
E-Mail: [info@trainaas.de](mailto:info@trainaas.de)  
Internet: [www.trainaas.de](http://www.trainaas.de)  
LinkedIn: <https://de.linkedin.com/company/trainaas/>  
Xing: <https://www.xing.com/pages/trainaasgmbh>

**Weitere Praxisbeispiele:** [www.koinno-bmwk.de](http://www.koinno-bmwk.de)