



# KOINNO-Praxisbeispiel

Innovatives Projekt aus der öffentlichen Beschaffung

ANBIETER

120

Digitalisierung

© iStock, Jay Yuno

## Digitale Lernplattform für die öffentliche Verwaltung

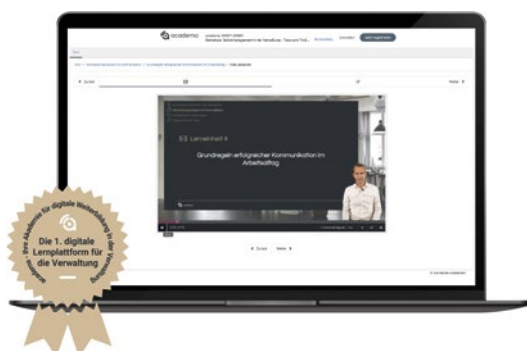
### Ausgangssituation

Das 2020 gegründete Startup academia hat sich zum Ziel gesetzt, digitales Lernen für die öffentliche Verwaltung zu ermöglichen. Dazu haben sie eine Lernplattform entwickelt, die Onlinekurse insbesondere zu solchen Fachthemen anbietet, die bisher nur selten digital verfügbar sind. Das Team von academia stammt zum Teil selbst aus der öffentlichen Verwaltung und hat zuvor mit und für öffentliche Einrichtungen gearbeitet. Durch diese Erfahrung sind sie in der Lage, die Bedürfnisse und Herausforderungen in Bezug auf Weiterbildung und die Beschaffung von Kursen für die öffentliche Verwaltung zu verstehen. Dies erleichtert die Zusammenarbeit mit den

öffentlichen Auftragsstellen und trägt dazu bei, die Kurse passgenau auf die Bedürfnisse der öffentlichen Verwaltung abzustimmen. Dadurch konnte das Unternehmen bereits einen Kundenstamm von über 180 Hochschulen, Forschungseinrichtungen, Städten, Kommunen, Landesbehörden, Bundesbehörden und Kliniken aufbauen.

### Projektziele

Um die digitale Lernplattform in der öffentlichen Verwaltung zu etablieren, setzt academia zunächst auf Kooperationen statt Ausschreibungen. Durch die Zusammenarbeit mit regionalen Akademien verspricht sich das Unternehmen, die Stärke von Multiplikatoren zu nutzen und ihr Produkt schnell und flächendeckend der Verwaltung anzubieten. Neben der Einbindung von Multiplikatoren fokussiert sich das Unternehmen darauf, ihr Produkt möglichst kleinteilig zu gestalten, um Kurse und die Lernplattform zu Beginn unterhalb der Beschaffungsgrenze anbieten zu können. Durch diesen Ansatz soll eine gemeinsame Kommunikationsgrundlage sowie eine Beziehung zu der öffentlichen Einrichtung aufgebaut werden, an die sich im weiteren Verlauf anknüpfen lässt.





### Vorgehensweise

Academa ging direkt auf die jeweilige Fachabteilung zu, die nach ihrer Einschätzung den größten Bedarf an dem digitalen Produkt hat. Das

sind zum Beispiel die Bereiche Finanzen und Personalwesen, die einer hohen Fluktuation unterliegen und gleichzeitig besonders relevant für den reibungslosen Ablauf einer öffentlichen Einrichtung sind. Dieser Ansatz hat sich bewährt, da die Beschaffungsabteilungen nicht immer wissen, wer das Produkt tatsächlich benötigt und welche Schmerzpunkte es lindern kann. Dies war weiterhin von Vorteil, da die Onlinekurse von academia in kleinen Stückzahlen und jederzeit beschafft werden können. Dadurch liegen sie oft unter den Beschaffungsgrenzen für aufwändige Ausschreibungsprozesse. So können Einrichtungen mithilfe einzelner und niederschwelliger Kurszugänge von den Vorteilen der Lernplattform überzeugt werden. Der Austausch mit den Einrichtungen fand fast ausschließlich online statt. Durch dieses Vorgehen konnte das Unternehmen innerhalb weniger Monate Verwaltungen aus allen deutschen Bundesländern für die Kurse gewinnen. Frühzeitig wurden unter anderem Informationsveranstaltungen über Videokonferenzen organisiert, um die Kommunikation zu erleichtern und proaktiv auf die Bedürfnisse der Zielgruppe einzugehen.

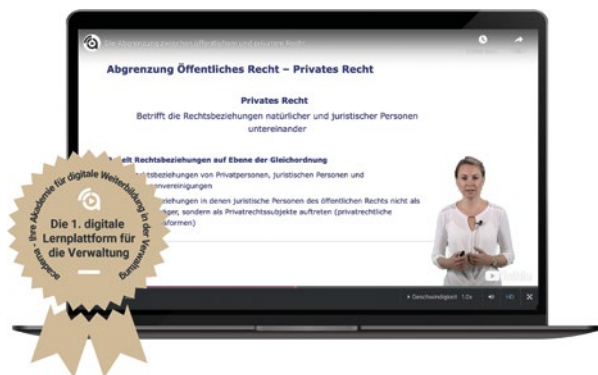
### Hürden bei der Umsetzung

In der Anfangsphase des Startups entschied sich das Team von academia aktiv dazu, auf Ausschreibungen zu verzichten und stattdessen einfache bzw. stufenweise Vergaben zu nutzen, um ihre Kurse und die Lernplattform in der öffentlichen Verwaltung zu etablieren. Als neu gegründetes Unternehmen war ihnen das Risiko zu hoch, Zeit und Geld in Ausschreibungen zu investieren. Es ging vorrangig darum, die Lernplattform und Kurse zeitnah zu validieren. Dabei war es besonders wichtig, dass alle zugehörigen Angebote und Unterlagen den Anforderungen der Verwaltung entsprechen. Viele Informationen, wie zum Beispiel die Angaben und der Aufbau der Angebotsunterlagen, konnten einfach bei den Einrichtungen erfragt werden. Es stellte sich heraus, dass die potenziellen Kunden auskunftsbereit waren

und durch den offenen Austausch Zeit für den späteren Buchungsprozess gespart werden konnte.

### Fazit

Insgesamt verfolgt academia eine strategische Herangehensweise an den Verkauf, die sich auf Synergien konzentriert und die Stärken von Multiplikatoren nutzt. Die frühzeitige Zusammenarbeit mit Akademien der öffentlichen Hand kann für Kommunen, Unternehmen und Institute von großem Vorteil sein. Wissen und Kompetenzen können durch diesen Ansatz geteilt werden, was zu einer effektiveren und effizienteren Arbeit führt. Eine kleinteilige Gestaltung der Produkte kann zudem dabei helfen unter der Beschaffungsgrenze zu bleiben, um zunächst eine gemeinsame Kommunikationsgrundlage zu schaffen sowie Referenzen und Beziehungen aufzubauen. Die Erfahrungen von academia haben gezeigt, dass der frühzeitige und kooperative Austausch eine wichtige Grundlage dafür schafft, spätere Projekte passgenauer und effizienter anzubieten.



Patrick Neubert & Luis Hesemann  
Geschäftsführer

Stand: Juni 2023

### Impressum

Herausgeber:  
Bundesministerium  
für Wirtschaft und  
Klimaschutz (BMWK)  
10115 Berlin  
www.bmwk.de

Bildnachweis:  
© academia GmbH;  
Chang Cao

Redaktion:  
Bundesverband Materialwirtschaft,  
Einkauf und Logistik e.V. (BME)  
Frankfurter Straße 27  
D-65760 Eschborn  
www.bme.de

Umsetzung:  
www.frischeminze.com

### Ansprechpartner und Kontakt

academa GmbH  
Kackertstraße 7  
52072 Aachen  
Patrick Neubert, Geschäftsführender Gesellschafter  
Tel.: +49 (0)241 894 367 0  
E-Mail: kontakt@academa.de | https://academa.de  
https://www.linkedin.com/company/academa-gmbh

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