



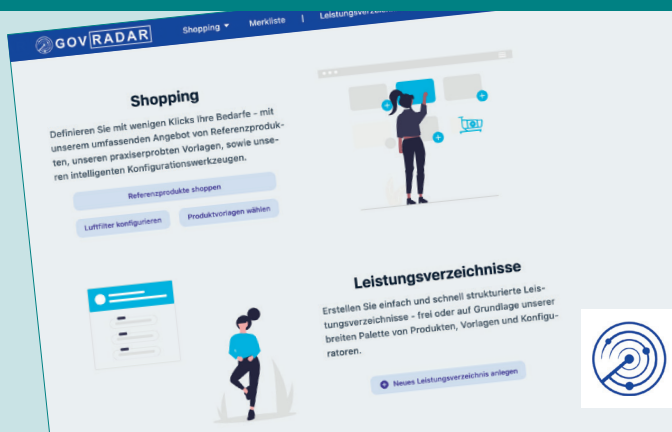
KOINNO-Praxisbeispiel

Innovatives Projekt aus der öffentlichen Beschaffung

ANBIETER

106

Leistungsbeschreibung



Automatisierte Leistungsbeschreibung – Öffentliche Beschaffung auf Knopfdruck mit GovRadar

Ausgangssituation

Seit 2020 beschleunigt und vereinfacht die GovRadar GmbH den Beschaffungsprozess für den öffentlichen Sektor. Mit der gleichnamigen webbasierten Software erleichtert GovRadar die automatisierte und vergaberechtskonforme Erstellung von Leistungsbeschreibungen. Basierend auf ausgewählten Referenzprodukten und mit Hilfe von Algorithmen erstellt GovRadar strukturierte, produktneutrale Leistungsbeschreibungen für sämtliche Auftragsunterlagen. Die Software (SaaS-Lösung) wurde im Jahr 2021 bereits von ersten Kunden getestet und seit Oktober ist die Vollversion verfügbar.

Das Team von GovRadar bringt extensive Erfahrung im öffentlichen und IT-Sektor mit. Allen voran Gründer und Geschäftsführer Sascha Soyk, der sich mit seiner langjährigen Erfahrung in den Bereichen IT,

Verteidigung und Innovation leidenschaftlich für die Digitalisierung des öffentlichen Sektors einsetzt. Zudem hat das Team Erfahrung aus über zwei Jahrzehnten der Zusammenarbeit mit öffentlichen Auftraggebern und Behörden.

Projektziele

Öffentliche Ausschreibungen gehören zum Unternehmensalltag. Sowohl als Teil der angebotenen Softwarelösung als auch zur Kundenakquise selbst.

Erklärtes Ziel seitens GovRadar ist es, mit Stakeholdern des öffentlichen Sektors in gemeinsamen innovativen Projekten inhaltliche wie technische Beiträge zur Beschleunigung des Beschaffungsprozesses und der Digitalisierung der Verwaltung beizusteuern und somit die Etablierung der Software am Markt zu erreichen. Neben der Gewinnung von Referenzkunden sieht das stetig wachsende Startup den kontinuierlichen Ausbau und die Optimierung der Plattform als weitere Ziele in der Zusammenarbeit mit öffentlichen Auftraggebern.



Sascha Soyk



Daniel Schiess

Vorgehensweise

Auftraggeber auf bundes-, landes- und überwiegend kommunaler Ebene (Landkreise, Gemeinden und Städte) erreicht das Unternehmen in direkten Gesprächen und dank eines wachsenden Netzwerks digital begeisterter Akteure der öffentlichen Hand. Besonders seit Beginn der COVID-19 Pandemie nutzt GovRadar verstärkt Videogespräche, um Kunden jederzeit sicher begegnen zu können und die Lösungen digital zu präsentieren. Zudem trifft das Unternehmen die Zielgruppe auf größeren Fachevents vor Ort wie auch virtuell, z. B. 2021 auf der Kommunalen in Nürnberg oder der Smart Country Convention hybrid in Berlin. Allen Interessierten werden unverbindlich Online-Demos angeboten und das Produkt persönlich präsentiert.

Kunden können GovRadar über den Direktkauf beauftragen, da die Basis-Lizenz unter den gängigen Direktkaufschwelen liegt. Bei größeren Lizenzpaketen bzw. bei einer Beratungsdienstleistung ist das Unternehmen häufiger an Ausschreibungsverfahren beteiligt. In diesen Fällen nutzt das Startup beschränkte Ausschreibungen bzw. Verhandlungsverfahren, um Aufträge für sich zu gewinnen. Komplexere Ausschreibungsverfahren entsprechen weniger der Größenordnung für die angebotene Dienstleistung von GovRadar.

In den Ausschreibungsprozess sind im Kern die Unternehmensbereiche Sales und Delivery, sowie bei größeren Häusern oder komplexeren Produkten der Head of Product eingebunden. Für das automatisierte Screening öffentlicher Ausschreibungen entwickelte GovRadar entsprechende Tools und Abfragen, um sich frühzeitig in die Verfahren einzubinden.

Nach der Identifikation einer Ausschreibung oder dem Eingang einer Angebotsaufforderung beginnt bei GovRadar ein Prozess der Aufwands-Nutzen-Bewertung und ein interner Abgleich der Zuschlagswahrscheinlichkeit. Anschließend werden sowohl die inhaltlichen, formalen und kalkulatorischen Komponenten diskutiert und iterativ erarbeitet.

Von der ersten Kontaktaufnahme durch GovRadar bzw. der ersten Sichtung der Ausschreibung bis hin zu einer Beauftragung vergehen zwischen einer Woche und bis zu vier Monaten.

Hürden bei der Umsetzung

Unternehmen, besonders Startups, stehen oft vor grundlegenden Hürden im Kontaktaufbau mit dem öffentlichen Sektor. Auch mit einer explizit hilfreichen, digitalen Lösung und zielgruppengerechter Ansprache und Kommunikationskanälen (z. B. Behördenfachpresse), stehen sie vor den Herausforderungen, das Gehör sowie die richtigen Ansprechpersonen innerhalb der Verwaltung zu finden.

Empfehlenswert ist eine gute Vorbereitung in der Identifikation der richtigen Ansprechpersonen, sowohl in der Vergabestelle wie auch in den Fachabteilungen. Digitalisierungsbeauftragte und Beamte mit Erfahrungen im privaten Sektor sind meist offener für innovative Lösungen. Auch die fachlich-thematische Nähe der Beschaffungsstellen und IT-Abteilungen, die den Beschaffungsprozess federführend koordinieren und abwickeln oder jeweils für IT-Beschaffung initiieren, erweist sich in direkten Gesprächen als gute Lead-Generierung. Darüber hinaus ist die Arbeit mit Multiplikatoren, wie Spitzenverbänden oder kommunalen Beratern hilfreich.

Fazit

Das Startup konnte bereits in vielen Kommunen die Beschaffung von IT deutlich vereinfachen und signifikant beschleunigen.

Öffentliche Auftraggeber sind die Zielgruppe von GovRadar. Ihr Erfolg in der Vereinfachung und Beschleunigung des Beschaffungsprozesses ist somit gleichsam der Erfolg des Unternehmens. Die bisherigen Nutzer*innen konnten bereits wertvolles Feedback zur weiteren Entwicklung geben. Dank des kundenzentrierten Ansatzes und agiler Arbeitsmethoden können gemeinsame Ziele schneller erreicht werden und sich dynamisch weiterentwickeln – ein wichtiger Erfolg für jedes Startup in der Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor.

Stand: April 2022

Impressum

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

Bildnachweis:
© GovRadar

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

Umsetzung:
www.waldmann-gestaltung.de

Ansprechpartner und Kontakt

GovRadar GmbH
c/o WERK1, Atelierstraße 29, 81671 München
Je-On Cho, Leiter Vertrieb
Telefon: +49 159 063 75 843
E-Mail: jeon.cho@govradar.net
<https://govradar.net>

Weitere Praxisbeispiele unter: www.koinno-bmwk.de