

CHECKLISTE: SO KOMMEN EXISTENZGRÜNDER AN ÖFFENTLICHE AUFTRÄGE

Das Auftragsvolumen des öffentlichen Sektors in Deutschland umfasst mindestens 350 Milliarden Euro. Und es gibt eine große Vielfalt an potenziellen öffentlichen Auftraggebern, an die nicht jeder gleich denkt: Neben Gemeinden, Kommunen und Städten können beispielsweise auch Genossenschaften, Kultur- und Wohlfahrtsstiftungen, soziale Einrichtungen und Krankenhäuser, Studentenwerke, Wohnungsbaugesellschaften, Kindergärten, Feuerwehren oder Trinkwasserversorger eine interessante Zielgruppe sein.

Daher sollten Existenzgründer dieses Nachfragepotential nicht einfach außer Acht lassen. Zumal öffentliche Auftraggeber laut Vergaberecht dazu angehalten sind, kleine und mittelständische Unternehmen bei Ausschreibungen zu berücksichtigen. Doch wie gelangt man an solche Aufträge? Unsere Vergabe24-Checkliste gibt 11 Tipps.

11

TIPPS FÜR START-UPS

- 1 ZIELGRUPPE BESTIMMEN**
Wer ist im öffentlichen Bereich meine Zielgruppe? Welche Bedürfnisse und Prioritäten setzt diese? Was kann ich ihr bieten, was meine Konkurrenz nicht hat?
- 2 NETZWERKEN**
Auch öffentliche Auftraggeber sind auf Messen und Konferenzen anzutreffen. Daher sollte man sich diese Termine in den Kalender eintragen und dort auf die potentiellen Auftraggeber zugehen. Vergessen Sie nicht Ihre Visitenkarte!
- 3 UNTERNEHMENSBROSCHÜRE**
Sie ist das Aushängeschild des Unternehmens. Hier zeigt man die ganze Bandbreite seines Portfolios. Aber bitte nicht in epischer Länge. Knackige Texte und emotionale Bilder sind kurzweiliger und ansprechender.
- 4 REFERENZEN**
Öffentliche Auftraggeber benötigen, um einen Auftrag vergeben zu können, auch oftmals entsprechende Referenzen des möglichen Auftragnehmers. Daher ist es sinnvoll, seine Qualifikation über kleinere Projekte aufzubauen.
- 5 HOMEPAGE**
Die eigene Unternehmenswebseite ist Ihr Spiegelbild nach außen. Daher sollte sie auf das eigene Portfolio optimiert sein. Sinnvoll ist es auch, zufriedene Kundenstimmen Teil der Homepage werden zu lassen.
- 6 AKQUISE**
Um von öffentlichen Auftraggebern wahrgenommen zu werden, sollte man telefonisch mit ihnen in Kontakt treten. Vorab ein Mailing ist nicht unbedingt nützlich.
- 7 EINTRAG IN VERZEICHNISSE**
Im eigenen Einzugsgebiet kann man auch öffentliche Auftraggeber bitten, das eigene Unternehmen im Unternehmer- und Lieferantenverzeichnis der Behörde, etc. aufzunehmen.
- 8 CHANCE ALS NACHAUFTRAGNEHMER**
Auf Vergabe24 kann man all jene Bieter über die Suche nach „Vergebenen Aufträgen“ finden, die einen öffentlichen Auftrag erhalten haben. Viele führen diesen Auftrag nicht selbst oder allein aus. Daher kann man sich diesen Unternehmen für zukünftige Projekte als Nachauftragnehmer anbieten.
- 9 EINTRAG IN EINE PRÄQUALIFIKATIONS-DATENBANK**
Hat man bereits Referenzen vorzuweisen, kann man sich auch präqualifizieren lassen. Dies erspart Zeit und Kosten. Auch die öffentlichen Auftraggeber nutzen dies als Recherchemöglichkeit nach potentiellen Bietern. Mehr dazu unter: www.vergabe24.de/blog/kategorie/rund-um-oeffentliche-ausschreibungen/praequalifikation/
- 10 PARTNERSCHAFTEN AUF- UND AUSBAUEN**
Um mehr Aufträge zu erhalten, sollte man auch über Kooperationen mit anderen Unternehmen nachdenken, die schon länger am Markt sind. Die ersten Schritte im Markt sind dann weniger steinig.
- 11 EIGNUNGSLEIHE**
Genügen die eigenen Qualifikationen nicht, können Unternehmen auch eine Eignungsleihe aus dem eigenen Netzwerk nutzen. Mehr dazu unter: www.vergabe24.de/blog/blog/2016/06/23/unterauftraege-und-eignungsleihe/