

- Der erste Blick
- Die vier Dokumente
- Die Bieterfrage
- Die Abgabe
- Preis oder Qualität?



Öffentliche Ausschreibungen

Einfach mal machen

Ein Erfahrungsbericht aus Unternehmensicht: welche Unterlagen wirklich zu bearbeiten sind, worauf wir beim ersten Blick in eine Ausschreibung achten und warum der Aufwand meist kleiner ist als der erste Eindruck.

Alexander Kühn · Kühn Büro- & Objekteinrichtung GmbH, Schwerin

Kühn Büro- & Objekteinrichtung · Öffentliche Ausschreibungen

Wir bewerten den Aufwand,
bevor wir die Chance bewerten.

Viele PDFs, ein paar Formulare, irgendetwas mit Tariftreue — und die Entscheidung ist gefallen, bevor überhaupt jemand ins Leistungsverzeichnis geschaut hat.

Der erste Blick Passt die Ausschreibung zu uns?

- 1 **Leistungsverzeichnis zuerst öffnen**
Was wird eingekauft? Erkennen wir Produkt und Qualität wieder?
- 2 **Können wir das liefern?**
Sortiment, Hersteller, Mengen, Liefertermine — passt das zu unserem Betrieb?
- 3 **Wie wird gewertet?**
100 % Preis oder zählen auch Qualität, Funktion, Service und Nachhaltigkeit?
- 4 **Was fordert das Verfahren zusätzlich?**
Bemusterung, Referenzen, Fristen, Nachweise — und schaffen wir das im Zeitfenster?
- 5 **Lohnt sich der Auftrag?**
Volumen, Kalkulierbarkeit und was aus dem Auftrag über die Jahre noch entstehen kann.

Passt es nicht: weglegen. Das hat fünf Minuten gekostet.

Die vier Dokumente Was wirklich auszufüllen ist

1

Leistungsverzeichnis

Preise eintragen — genau das, was Sie bei jedem normalen Angebot ohnehin kalkulieren.

2

Angebotsschreiben

Kontaktaten, Angebotspreis, gegebenenfalls Rabatt, Signatur.
Kein Roman, ein Formular.

3

Eignungserklärung

Steuern und Sozialabgaben, Berufsgenossenschaft,
Unternehmensdaten, Umsätze der letzten drei Jahre.

4

Bietererklärungen

Je nach Verfahren Tariftreue, Mindestlohn und Ähnliches — in
der Regel nur zu unterschreiben.

Und eines davon ist das Leistungsverzeichnis, das Sie sowieso kalkulieren.

Wenn etwas unklar ist **Der wichtigste Praxistipp**

Nicht raten.
Fragen.

Die Bieterfrage ist ausdrücklich vorgesehen. Vergabestellen sind oft dankbar dafür, denn eine gute Frage gibt beiden Seiten Sicherheit — bei unklaren Positionen, fehlenden Angaben oder missverständlichen technischen Anforderungen. Sie sind der Fachmann für Ihr Produkt.

Die Abgabe **Läuft heute über die Vergabeplattform**

Einmal einrichten

Unternehmensdaten sauber im Portal hinterlegen — das machen Sie genau einmal.

Unterlagen bearbeiten

Die geforderten Dokumente ausfüllen, prüfen und gegenzeichnen.

Hochladen und abgeben

Viele Verfahren laufen vollständig digital: kein Ausdruck, kein Einscannen.

Für manche Ausschreibung brauchen wir heute 20 Minuten — weniger als für ein normales Angebot.

Gewinnt immer der Billigste? **Nein**

Wertung nach Preis

Gibt es — dann ist aber auch sehr genau definiert, was zu liefern ist, etwa ein bestimmter Stuhl in bestimmter Ausstattung. Wenn alles identisch ist, bleibt nur der Preis.

Wertung mit weichen Kriterien

Qualität, Funktion, Service, Nachhaltigkeit, Lieferfähigkeit.
Genau hier setzen Sie sich vom Wettbewerb ab — auch ohne der günstigste Anbieter zu sein.

Deshalb schauen wir immer zuerst: Was wird verlangt — und wie wird gewertet?

Bewerten Sie nicht zuerst den Aufwand.
Bewerten Sie zuerst die Chance.

Vielen Dank.



Ihr Ansprechpartner Alexander Kühn

Kühn Büro- & Objekteinrichtung GmbH
Ellerried 3
19061 Schwerin

T +49 385 59 18 13 10
M +49 173 6185497
ak@kuehn-inspiriert.de
www.kuehn-inspiriert.de