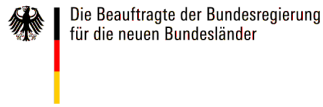


Initiative:



Projektträger:



**CLEANTECH**  
Initiative Ostdeutschland

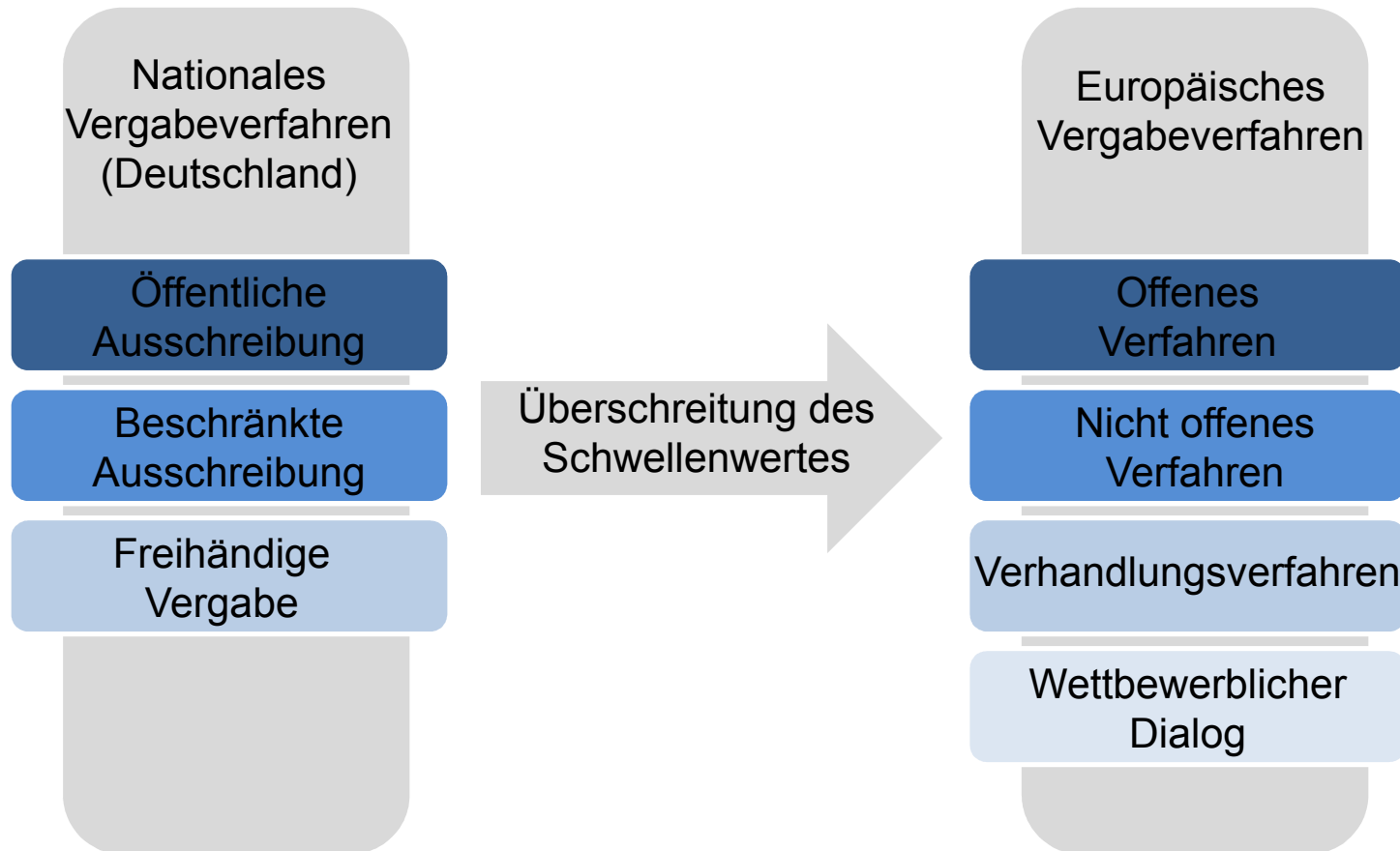


## **„Von der Ausschreibung bis zum Angebot: Leitfaden für erfolgreiche Verbundprojekte“**

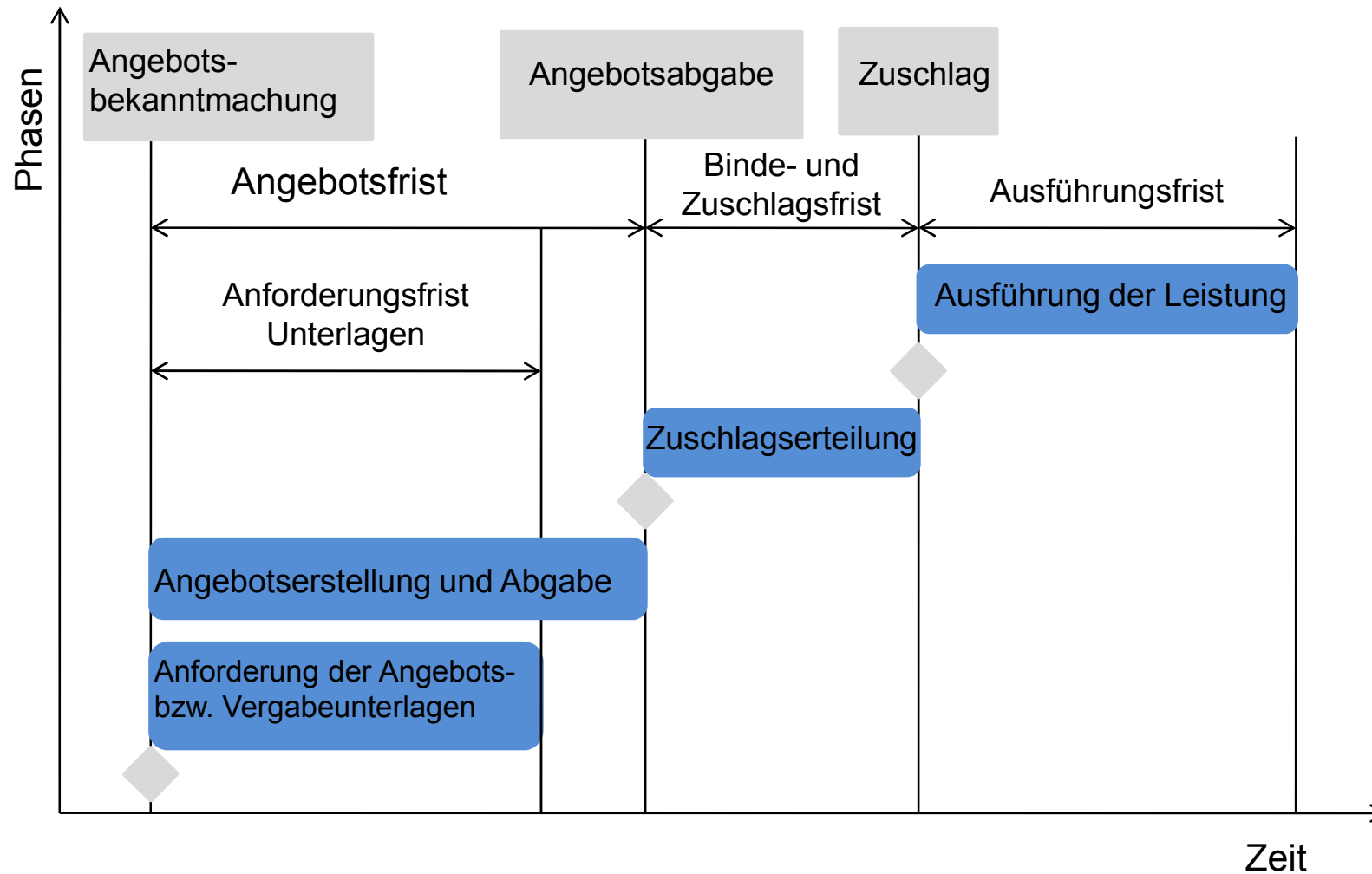
Dipl.-Ing. Irena Bernstein, Netzwerkmanagerin  
CLEANTECH Initiative Ostdeutschland (CIO)

**„Internationale Ausschreibungen im Verbund gewinnen“  
CIO-Informationsveranstaltung am 14.03.2018 in Berlin**

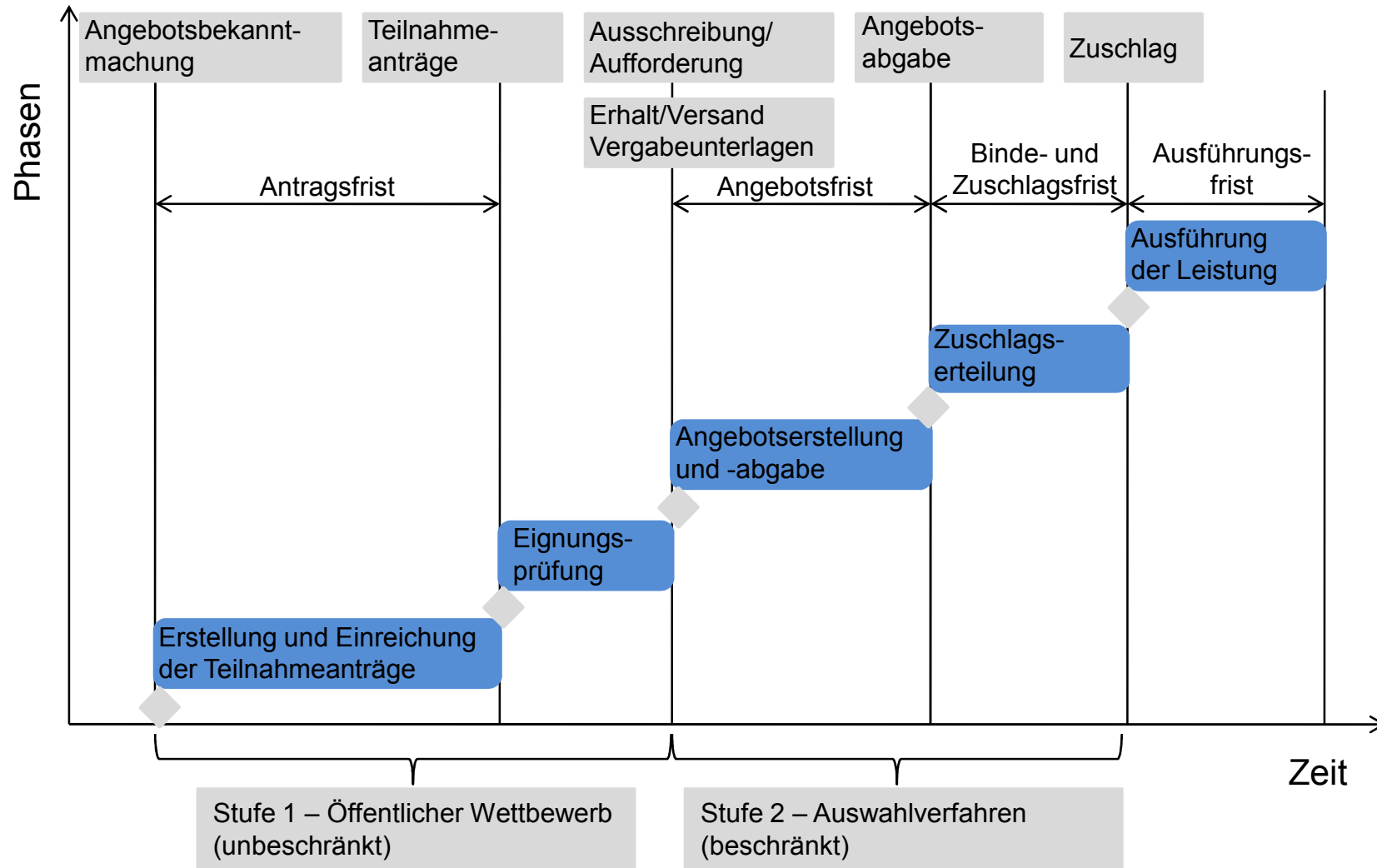
## Ausschreibungsarten in der EU



# Ablauf öffentliche Ausschreibung – offenes Verfahren



# Ablauf Ausschreibung – nicht offenes Verfahren



## Teilnahme an internationalen Ausschreibungen



## Bekanntmachung

### Gegenstand des Auftrages

Beschreibung der geforderten Leistung, Menge und Umfang des Auftrages, Aufteilung in Lose und/oder Gesamtvergabe, Angaben über Varianten bzw. Alternativangebote, ggf. Zulassung von Nebenangeboten

### Anforderungen - rechtliche, wirtschaftliche, finanzielle und technische Angaben

Bedingungen -Kautionen, Sicherheiten, Finanzierungs- und Zahlungsbedingungen, Rechtsform der Bietergesellschaft, Teilnahmebedingungen (Eignungsnachweise), Auflagen, Eintragung in einem Berufs- oder Handelsregister, wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit, technische Leistungsfähigkeit (Experten, Qualifikationen), Referenzprojekte, Personal, Partner vor Ort, etc.

## Bekanntmachung

### Verfahren

Verfahrensart, Zahl der Wirtschaftsteilnehmer, Zuschlagskriterien  
Erhalt von Ausschreibungsunterlagen, Schlusstermin für Anforderungen der  
Vergabeunterlagen oder der Einsichtnahme, Ablauf der Bewerbungsfrist, Termin  
zur Angebotsabgabe, Sprache, Form, Öffnung der Angebote

### Weitere Angaben

Rechtsbehelfsverfahren/Nachprüfungsverfahren, zuständige Stelle für  
Rechtsbehelfs-/Nachprüfungsverfahren, Einlegung von Rechtsbehelfen, Fristen,  
Angaben zur Stelle, die Auskünfte erteilt, Tag der Absendung dieser  
Bekanntmachung

## Schritte bis zum erfolgreichen Angebot

- Recherche, Screening der Ausschreibungen auf Leistungsbausteine, Produkte und Technologien
- Zielmarkt
- Entscheidungsfindung zur Abgabe eines Angebotes, Erfüllung der Kriterien: wirtschaftliche, technische Kompetenzen, Referenzen
- Kooperationspartner finden, Partnerunternehmen im Zielland
- Bietergemeinschaft bilden, Leader, Aufgabenaufteilung, Fragen bezüglich der Aufgaben der Unternehmen klären
- Strukturiertes Management
- Abgabe einer Interessenbekundung (bei nichtoffenen Verfahren)
- Angebotsvorbereitung
- Kontaktmanagement mit der Vergabestelle
- Angebotserstellung und Versand
- Nachbearbeitung



## Angebotsabgabe

- **Abforderung der Vergabeunterlagen** - Frist, Entgelt, Versand oder Download, Leistungsbeschreibung, etc.
- **Angebotsvorbereitung** - Vergabeunterlagen prüfen – Fristen, Leistungsumfang, Vorgaben zur Losbildung, Kriterien, Formvorgaben, etc.
- **Korrespondenzphase** - Abforderung der Vergabeunterlagen, offene Fragen, Antworten, Termin für Ortsbesichtigung, etc.



## Angebotsvorbereitung

- Anforderung der vollständigen Vergabeunterlagen vom Auftraggeber, ggf. Download der Vergabeunterlagen
- Überprüfung der Vergabeunterlagen auf Vollständigkeit, dabei Anlagenverzeichnis berücksichtigen
- detaillierte Prüfung des Auftragsinhaltes - Leistungen, Voraussetzungen und Rahmenbedingungen, Kriterien, Unterlagen
- endgültige Entscheidung zur Angebotsabgabe
- Kooperationspartner finden, Leader bestimmen
- Konzepterstellung
- Zeitplan und Organisationsplan erstellen (Verantwortlichkeiten, Übersetzungsaufwand, notarielle Beglaubigungen, etc.)
- inhaltliche Bearbeitung des Angebotes



# Bietergemeinschaften bilden

## Kooperationspartner finden – Erfolg für KMU

- Vielfältigkeit der fachlichen Kompetenzen und Leistungen
- vollumfängliche Referenzen
- wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit des Bewerbers
- berufliche Leistungsfähigkeit des Bewerbers
- technische Leistungsfähigkeit des Bewerbers
- Kooperationspartner aus dem Zielland



**Bildung von Bietergemeinschaften - Rechtliche Aspekte – Vertrag!**

# Eignungsnachweise

- eine selbstverfasste Eigenerklärung
- vom Auftraggeber vorgegebene Formulare nutzen.

Folgende Nachweise und Bescheinigungen können z.B. verlangt werden:

- Auszug aus dem Handelsregister
- Umsatzbescheinigungen
- Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamtes
- Unternehmensprofil
- Referenzlisten
- Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung
- etc.

Handelsregister B des Amtsgerichts München		Abruf vom 06.06.2013 12:16		Nummer der Firma: HRB 54889	
Nummer der Eintragung	Prüfung	Grund oder Stammsatz	Prüfung	Prüfung	Prüfung
1	1	2	3	4	5
1	1	100.000,00 EUR	100.000,00 EUR	100.000,00 EUR	100.000,00 EUR
2	2	100.000,00 EUR	100.000,00 EUR	100.000,00 EUR	100.000,00 EUR
3	3	100.000,00 EUR	100.000,00 EUR	100.000,00 EUR	100.000,00 EUR
4	4	100.000,00 EUR	100.000,00 EUR	100.000,00 EUR	100.000,00 EUR

## Kalkulation, Preisangaben

Die Kalkulation bildet einen der wichtigsten Teile des Angebotes.

- Angabe aller vom Auftraggeber abgeforderten Preise
- Währung
- Brutto- oder Nettopreise, Mehrwertsteuersatz des Landes
- Keine widersprüchlichen Angaben zum Preis
- Bei Bietergemeinschaften: Wurde für die zu erbringenden Leistungen ein Preis angegeben, der die Leistungen von allen Kooperationspartnern berücksichtigt?

**Realistische Kalkulation!**



# Fristen und Unterlagen

## Fristen:

- Anforderungsfrist für die Angebotsunterlagen
- Angebotsfrist
- Bindefrist/Zuschlagsfrist

## Einzureichende Unterlagen und Unterschriften

- Liste erstellen
- Aufgabenaufteilung und Kommunikation
- Ggf. Bevollmächtigungen durch einen Notar
- Finale Prüfung der Unterlagen auf Vollständigkeit, Form, Unterschriften, etc.



# Angebotszusammenstellung und Versand

## Prüfen auf Inhalt, Form, Reihenfolge

- widerspruchsfreie Beschreibung aller Leistungen
- alle notwendigen Angaben und Erklärungen
- ggf. Nebenangebote klar vom Hauptangebot getrennt und klare Darstellung von Änderungen
- achten auf vorgegebene Form und den Aufbau
- ggf. Reihenfolge der Zusammenstellung der Angebotsunterlagen
- keine Veränderung der Verdingungsunterlagen, keine eigene AGB
- Formulare
- Anzahl der geforderten Kopien
- die Angebote per Post (verschlossenen Umschlag) oder Online
- vorgegebene Beschriftung des Angebotes

## Nachbearbeitung der Bewerbung

- lessons learned
- welche Kriterien und Gründe spielten die entscheidende Rolle für die Entscheidung
- Gründe für den Gewinn bzw. die Ablehnung
- Gewinner einer Ausschreibung – die Konkurrenz kennenlernen





# Leitfaden „Kooperationsbildung, Teilnahme an internationalen öffentlichen Ausschreibungen“

- **Bildung von Kooperationen** – es wird gezeigt, wie Kooperationen erfolgreich gebildet werden können, besonders das methodische Vorgehen - von der Initiierung, über die Gestaltung bis zur Umsetzung von Kooperationsprojekten
- **Kooperationen bei Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen** – was ist zu beachten, wenn Unternehmen sich an internationalen öffentlichen Ausschreibungen beteiligen wollen

[www.cleantech-ost-de](http://www.cleantech-ost-de)



## Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

### Kontakt:

Dipl.-Ing. Irena Bernstein  
Netzwerkmanagerin

c/o RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung  
Freiberger Straße 35 • 01067 Dresden

Tel.: +49 351 8322364 • Fax: +49 351 832248364 • Funk: +49 172 8380064

[info@cleantech-ost.de](mailto:info@cleantech-ost.de) • [bernstein@cleantech-ost.de](mailto:bernstein@cleantech-ost.de) • [www.cleantech-ost.de](http://www.cleantech-ost.de)

[bernstein@rkw-sachsen.de](mailto:bernstein@rkw-sachsen.de) • [www.rkw-sachsen.de](http://www.rkw-sachsen.de)



**CLEANTECH**  
Initiative Ostdeutschland