

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	9
I. Wirtschaftliche Bedeutung der öffentlichen Verwaltung als Auftraggeber	11
Lohnt sich die Beschäftigung mit der öffentlichen Verwaltung als Auftraggeber?	11
Wie viel und wofür gibt eine Stadt wie Karlsruhe Geld aus?	12
Wie viel Geld gibt die öffentliche Verwaltung in Deutschland pro Jahr aus?	14
Wofür gibt der Bund Geld aus?	15
Wer gehört dazu? – Vom Bundesministerium bis zum kommunalen Eigenbetrieb	17
Wie tickt die öffentliche Verwaltung? – Das Selbstverständnis	19
Wie viele Beschäftigte arbeiten für die öffentliche Verwaltung?	21
Was muss der Unternehmer von den Beschäftigten der öffentlichen Verwaltung wissen?	23
Wie wird man Beamter oder Angestellter? – Das Auswahlverfahren	26
Wie viel Geld verdienen Beschäftigte der öffentlichen Verwaltung?	28
II. Vorbereitung auf die öffentliche Verwaltung als Auftraggeber ..	30
Worauf muss sich öffentliche Verwaltung einstellen? – Künftige Unterstützungsbedarfe	30
Welche Möglichkeiten für digitale Angebote gibt es?	34
Kann öffentliche Verwaltung auf einen Blick verstanden werden?	36
Wann ist ein Angebot erfolgreich?	37
Wie können erfolgreiche Angebote für die öffentliche Verwaltung entwickelt werden?	38
Wie sieht eine Angebotsskizze aus? – Eine Mustervorlage.....	42
Wie erfolgt die Erarbeitung einer Vertriebskampagne? – Das Beispiel Schule	46

Wie lange dauert ein Vergabeverfahren?.....	49
Wie läuft eine Vertriebskampagne ab? – Ablauf und Musterdokumente.....	51
Muss ein Mittelständler damit rechnen bei öffentlichen Aufträgen in der Presse zu landen?.....	55
Wie werden Sie verstanden? – Erfolgreiche Verhandlungen mit der öffentlichen Verwaltung.....	56
Wer ist der beste Ansprechpartner? Politiker oder Amtsleiter.....	61
Gibt es eine Übersicht aller Regeln der Kontaktaufnahme? – Zusammenfassung für Schnellleser.....	62
III. Vertragsabschluss mit der öffentlichen Verwaltung.....	63
Wie erfolgt der Vertragsabschluss mit der öffentlichen Verwaltung?...	63
Wie kompliziert ist die Beteiligung an einer Ausschreibung?	63
Lohnt sich bei der befürchteten komplizierten Beteiligung die Befassung mit dem Thema Ausschreibungen?.....	64
Ab wann muss sich der Mittelständler an einer europaweiten Ausschreibung beteiligen?	64
Nach welchen Grundsätzen wird ein Vergabeverfahren durchgeführt?	65
Welche zusätzlichen Anforderungen können bei einer Ausschreibung verlangt werden?	66
Welche unterschiedlichen Vergabeverfahren gibt es?.....	66
Wie erfährt der mittelständische Unternehmer von Ausschreibungen?	67
Wie laufen öffentliche Ausschreibungen ab?	68
Wie können sich kleine Unternehmen erfolgreich an Ausschreibungen beteiligen?	69
Wie kann die Beteiligung an einer Ausschreibung strukturiert werden?	69
Welche Formalitäten muss ein Unternehmen bei einer Ausschreibungsbeteiligung beachten?	74

Gibt es Praxistipps für eine erfolgreiche Ausschreibungsbeteiligung auf einen Blick?	75
Was bedeutet Ausschreibung genau prüfen?.....	76
Wie erhalten Sie einen Wettbewerbsvorteil durch gute Vorbereitung?	76
Welche Bedeutung hat gute Kommunikation?	77
Wie bringe ich Referenzen auf den Punkt?.....	77
Wie finde ich den richtigen Preis für alle Beteiligten?	77
Wie können Sie Ihr Recht wahren?	79
Wie lernen Sie aus Fehlern?	80
Nach welchen Kriterien entscheidet die Vergabestelle?	80
Gibt es ein Beispiel für erfolgreiche Mittelständler?	81
Wie sieht eine erfolgreiche Ausschreibungsbeteiligung aus? – Die große Fallstudie.....	82
Was müssen Sie über Politiker als Führungskräfte der Verwaltung wissen? – Insiderinformationen	89
IV. Musterdokumente, Graphiken und Abläufe	99
In welchem Umfeld bewegt sich der Politiker?	99
Was ist ein Stakeholder-Mapping und wie kann es dem Mittelständler helfen?.....	100
Wie ist das Lebensgefühl von Politikern?	101
Was sollte der Unternehmer im Umgang mit öffentlicher Verwaltung Tun und Unterlassen?	101
Wie sollte ein Projekt für die öffentliche Verwaltung strukturiert sein?	102
Wie kann die Einmaligkeit eines Projekts oder Angebots ermittelt werden?	103
Welche Besonderheiten bei der Beantragung von Fördermitteln gibt es?	104
Wie sollte die Preiskalkulation bei öffentlichen Aufträgen erfolgen?...	105

Welche typischen Fehler bei der Angebotskalkulation macht der mittelständische Unternehmer?	106
Welche Bestandteile einer Kostenkalkulation gibt es?.....	107
Wie wird ein Professionelles Projektmanagement aufgebaut?	108

Vorwort:

Warum sollte sich ein mittelständischer Unternehmer mit der öffentlichen Verwaltung als Auftraggeber befassen?

Die Kundengewinnung ist die zentrale Aufgabe eines Unternehmers. Diese Aufgabe erfolgreich zu bestehen ist nur möglich, wenn der Bedarf der Kunden und der Nutzen des eigenen Produkts oder der eigenen Dienstleistung erkannt und formuliert werden können.

Mit dem Leitfaden möchte der Autor einen Beitrag dazu leisten, dass mittelständische Unternehmen Aufträge durch die öffentliche Verwaltung erhalten. Die Verwaltung ist gerade in unsicheren Zeiten ein attraktiver Auftraggeber geworden, der nicht insolvent gehen kann, und einmal als zufriedenen Kunden gewonnen, gerne langfristige Verträge eingeht. Die öffentliche Verwaltung ist zudem vom Volumen ihrer Aufträge der größte Auftraggeber in Deutschland.

Die öffentliche Verwaltung vergibt Aufträge jedoch nach eigenen Spielregeln. Diese verständlich und nachvollziehbar zu machen und die Entwicklung der eigenen Produkte und ihren Vertrieb darauf abzustellen ist mit dem vorliegenden Leitfaden möglich.

»Die Welt gehört denen, die zu Ihrer Eroberung ausziehen, bewaffnet mit Sicherheit und guter Laune.«

Charles Dickens

I. Wirtschaftliche Bedeutung der öffentlichen Verwaltung als Auftraggeber

Lohnt sich die Beschäftigung mit der öffentlichen Verwaltung als Auftraggeber?

Die Beschäftigung mit der öffentlichen Verwaltung ist für mittelständische Unternehmen zeitaufwendig und nervenaufreibend. Die Unternehmen müssen sich mit unbekanntem Abläufen, Zuständigkeiten und Ansprechpartnern auseinandersetzen. Deshalb sollte zu Beginn der Beschäftigung die Frage beantwortet werden, ob diese Aufwendungen gerechtfertigt sind.



AUFGABE: Stellen Sie sich vor, dass Sie Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens in der Stadt Karlsruhe mit rund 312.000 Einwohnern sind. Schätzen Sie wie viel Geld die Stadt jährlich ausgibt.

Die Stadt Karlsruhe hat für 2019 und 2020 einen sogenannten Doppelhaushalt aufgestellt. Das bedeutet, dass für zwei Kalenderjahre die Finanzen mit Einnahmen und Ausgaben beschlossen wurden. Für diesen Doppelhaushalt werden auf unglaublichen 752 Seiten die Finanzdaten der Stadt zusammengestellt. Die Stadt Karlsruhe geht für jedes Jahr des Doppelhaushalts von rund 1,4 Milliarden Euro als Einnahmen aus. Dieses Volumen beabsichtigt sie auch wieder auszugeben!