

**Praxisbeispiel Anbieter**

Die Praxisbeispiele der Anbieter sollen interessierten Unternehmen ein besseres Verständnis für den öffentlichen Sektor als Auftraggeber vermitteln und den Zugang zu öffentlichen Ausschreibungen erleichtern. Dabei geht es um Ihr konkretes Vorgehen bei der Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen. Schildern Sie Ihre gewonnenen Erkenntnisse bitte anhand eines spezifischen Projekts.

*Die Praxisbeispiele dienen keinem kommerziellen Zweck.*   
*Ihre innovativen Produkte und Dienstleistungen können Sie gerne im Marktplatz der Innovationen auf dem* [*KOINNOvationsplatz*](https://www.koinnovationsplatz.de) *vorstellen.*

**Titel**

[Name des Projektes und Ort] Name des Unternehmens/Produkt oder Dienstleistung und Ort

**Ansprechpartner und Kontakt**

[Name Unternehmen], [Straße Hausnr. ], [PLZ] [Ort]

[Vor- und Nachname des Ansprechpartners], [Funktion/ Abteilung]

Tel.: (optional)

E-Mail: (allgemeine E-Mail möglich)

[Verlinkung zur Homepage]  
Social Media Links (soweit vorhanden)

**Hinweis: Die Beantwortung der Fragen sollte insgesamt zwischen 4.700 und 5.700 Zeichen (inkl. Leerzeichen) betragen und möglichst anonymisiert (ohne konkrete Namen der Auftraggebenden) werden. Bitte formulieren Sie in der 3. Person.**

**Ihre Ausgangssituation**

* Beschreiben Sie Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung bitte in 1-3 Sätzen.
* Wie lange ist Ihr Produkt/Ihre Dienstleistung bereits auf dem Markt?
* Wie viel Erfahrung lag in Ihrem Unternehmen vor diesem Projekt mit öffentlichen Aufträgen vor? / Wie viel Erfahrung liegt im Allgemeinen mit öffentlichen Auftraggebern vor?

**Ihre Projektziele bei der Teilnahme an der ausgewählten Ausschreibung**

* Welche Ziele sollten durch das konkrete Projekt erreicht werden (z.B. Sichtbarkeit, Referenzkunden etc.)?
* Welche Vorteile ergeben sich aus Ihrer Sicht aus einer Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen?

**Ihre Vorgehensweise**

* Gab es Aspekte, die im Vorfeld zur Angebotsabgabe wichtig waren und wie viel Zeit und Ressourcen waren bei Ihnen für die Schritte bis zur Angebotsabgabe notwendig?
* Wie sind Sie mit dem Auftraggebenden zusammengekommen? / Wie haben Sie diesen von sich überzeugt?
* Um welche Ausschreibungsart handelte es sich (Innovationspartnerschaft, Markterkundung etc.)? Warum war diese Form für Ihr Unternehmen geeignet?
* Welche Abteilungen/ Personen/ Berater/ Unternehmen waren am Angebotsprozess beteiligt?
* Wie verlief Ihr Teilnahmeprozess an der öffentlichen Ausschreibung?
* In welchem Zeitraum wurde das Projekt schließlich umgesetzt?

**Ihre Hürden bei der Umsetzung**

* Welche Hürden gab es im Vorfeld und bei der Teilnahme an der öffentlichen Ausschreibung?
* Wie wurden diese erfolgreich überwunden (wurden andere Wege gewählt, wurde Hilfe in Anspruch genommen)?

**Ihr Fazit**

* Welche Erfolge gab es für Ihr Unternehmen?
* Welche Erkenntnisse haben Sie aus der Umsetzung gezogen?
* Wie geht es weiter?