

Ausschreibungen KMU- und Startup-freundlich gestalten

So kommen die besten Unternehmen zum Zug, unabhängig von ihrer Größe und davon, ob sie ein Startup, ein junges Unternehmen oder bereits langjährig etabliert sind!

1. Berücksichtigung in der Markterkundung

Verschaffen Sie sich nicht nur einen Überblick über die Standardprodukte, sondern gewinnen Sie auch Einblicke, welche neuen [innovativen Lösungen](#) am Markt bereit stehen.

2. Geeignetes Verfahren wählen

Wählen Sie nach Möglichkeit ein flexibles Verfahren. Dazu zählen Verfahren, die eine intensive Kommunikation ermöglichen, z.B. Verhandlungsverfahren oder wettbewerblicher Dialog. Achten Sie dabei jedoch auf die Verfahrensdauer, da lange Verfahrensdauern für junge und kleinere Unternehmen oft große Herausforderungen darstellen.

3. Ausschreibungsunterlagen verständlich aufbereiten

Komplizierte Ausschreibungsunterlagen können gerade kleine und junge Unternehmen davon abhalten, an einer Ausschreibung teilzunehmen. Durch Klarheit und Verständlichkeit steigt die Wahrscheinlichkeit, mehr ausschreibungskonforme Angebote zu erhalten.

4. Vergabe in Losen

Unterteilen Sie größere Aufträge – soweit möglich und vertretbar – in kleinere Lose, die den operativen Kapazitäten von KMUs und Startups entsprechen, um so auch kleineren Unternehmen die Möglichkeit zu geben, sich an der Ausschreibung zu beteiligen.

5. Funktionale Leistungsbeschreibung formulieren

Konzentrieren Sie sich bei der Leistungsbeschreibung lieber auf die Funktion statt auf eine umfangreiche technische Leistungsbeschreibung. Wir wollen beispielsweise ein Produkt kaufen, um einen Fluss zu überqueren. Dafür beschreiben wir den max. Ressourceneinsatz, die Schnelligkeit und den Komfort bei der Überquerung des Flusses. Anbieterinnen und Anbietern bleibt damit offen, ob sie beispielsweise ein Boot oder eine Brücke anbieten. Lassen Sie zudem Alternativangebote zu.

6. Eignungsanforderungen, Zuschlagskriterien und Vertragsbedingungen anpassen

Hohe, spezifische Eignungsanforderungen können eine Hürde für junge Unternehmen sein. Um die Beteiligung von KMUs oder Startups zu erhöhen, könnte z.B. die technische Leistungsfähigkeit durch die beruflichen Erfahrungen von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern nachgewiesen werden und die finanzielle Leistungsfähigkeit durch Bankerklärungen, ohne auf den Umsatz vergangener Jahre abzustellen. Darüber hinaus können neue Lösungen durch den gezielten Einsatz spezieller Zuschlagskriterien (etwa Berücksichtigung des Innovationsgrads, der Nachhaltigkeit oder der Lebenszykluskosten) gefördert werden. Ein ebenso wichtiger Aspekt sind Vergütungsmechanismen. Verträge, bei denen Unternehmen in erheblichem Maße in Vorleistung treten müssen und erst nach Monaten Geld für ihre Leistung erhalten, sind insbesondere für kleinere und junge Unternehmen oft nicht leicht zu stemmen. Alternativ könnten eine leistungsorientierte Vergütung durch Vereinbarung mehrerer Teilzahlungen nach Erreichung spezieller Milestones vereinbart werden.

Die IÖB-Servicestelle steht Ihnen bei innovativen Beschaffungsprojekten gerne als Sparringpartner und Unterstützerin zur Verfügung. Schreiben Sie eine Nachricht an ioeb@ioeb.at oder rufen Sie uns an +43 1 245 70 817.