

AUSSCHREIBUNGSSERVICE FÜR FACHBÜROS UND KMU

Von der passenden Ausschreibung bis zur Abgabe

Wir finden öffentliche Ausschreibungen für Unternehmen. Bei Interesse prüfen wir Anforderungen, Wertung und Aufwand und begleiten das Angebot bis zur Abgabe.

WIR ORGANISIEREN	SIE ENTSCHEIDEN
Vergaben finden und vorprüfen Leistungsbild, Referenzen, Frist und Kapazität abgleichen. Chancen prüfen Anforderungen, Wertung, Preis und Aufwand einordnen. Angebot und Abgabe begleiten Aufgaben, Rückfragen, Fassungen und Schlussprüfung.	Angaben zum Unternehmen Referenzen, Personal und verfügbare Kapazität. Leistung und Preis Was wird angeboten und zu welchem Preis? Freigabe und Einreichung Erklärungen, Unterschriften und Abgabe im eigenen Portal.

Vom Verfahren zum Angebot

01 · Vergaben finden und vorprüfen Öffentliche Verfahren beobachten und Unternehmen ansprechen, deren Leistungen dazu passen könnten.
02 · Chancen prüfen Fristen, Nachweise, Wertung und Preisformel ordnen und offene Punkte festhalten.
03 · Angebot vorbereiten Fachbeiträge, Kalkulation und Nachweise zusammenführen und Zuständigkeiten klären.
04 · Abgabe begleiten Die freigegebene Fassung kontrollieren und die elektronische Einreichung begleiten.

Vor dem Angebot muss klar sein: Die Voraussetzungen müssen erfüllbar sein, die Chance vertretbar und der Aufwand für beide Seiten angemessen.

Kein Versprechen auf einen Zuschlag. Eine erfolgsabhängige Vergütung wird nur für einzeln angenommene Verfahren schriftlich vereinbart.

Wer wofür verantwortlich ist

Nur für Sie. In diesem Verfahren arbeiten wir nicht gleichzeitig für einen Wettbewerber.
Ihr Zugang bleibt bei Ihnen. Sie geben das Angebot selbst frei und reichen es ein.
Belege für wichtige Angaben. Was nicht belegt oder bestätigt ist, bleibt als offen gekennzeichnet.

Chancenprüfung

Ein gutes Angebot muss nicht nur vollständig sein. Es muss in der Wertung genügend Punkte erreichen und sich für den Bieter rechnen.

Annahme: Qualität 50 Punkte, Preis 50 Punkte. Niedrigster plausibler Wettbewerberpreis 100; eigener Preis 112,6. Preisformel: $50 \times \text{niedrigster Preis} / \text{Angebotspreis}$.

Kriterium	Erwartete Punkte	Datenstand
Methodik	22,0 / 25	angenommen
Projektteam	13,0 / 15	noch zu belegen
Referenzen	9,0 / 10	belegt
Preiswertung	44,4 / 50	berechnet
GESAMT	88,4 / 100	Beispiel

Ergebnis der Beispielrechnung: 88,4 von 100 Punkten.

Die Preiswertung ergibt sich aus der genannten Formel; die Qualitätswerte sind im Beispiel als Annahmen gekennzeichnet. Die Tabelle ist eine Rechenlogik, keine Wettbewerberprognose.

Was das bedeutet

Erst rechnen, dann schreiben.

Pflichtanforderungen, erwartete Punkte und Preis werden geprüft, bevor viel Arbeit in das Angebot fließt.

Preis und Aufwand zusammen betrachten.

Ein niedrigerer Preis kann Punkte bringen, muss aber die Arbeit und eine vernünftige Marge decken.

Annahmen kenntlich machen.

Konkurrenzpreise und erwartete Noten sind Annahmen, solange es dafür keine verlässliche Grundlage gibt.

Nächster Schritt

Bringen Sie uns eine konkrete Vergabe mit oder senden Sie Ihre Leistungsschwerpunkte. Wir klären in einem kurzen Erstgespräch, ob die Vergabe fachlich und wirtschaftlich passt und wo BidOffice sinnvoll ansetzt. Vertrauliche Unterlagen werden erst nach vereinbarten Schutzregeln übernommen.

Stand 02.08.2026 · Muster-Chancenprüfung · Kein Vertragsangebot und keine Rechtsberatung