

AUSSCHREIBUNGSSERVICE FÜR EIN KONKRETES VERFAHREN

Ausschreibungen von der Prüfung bis zur Abgabe vorbereiten

Sie liefern die fachlichen Angaben, Referenzen und Ihren Preis. Wir prüfen die Unterlagen, führen Fristen und Nachweise zusammen und halten die Angebotsbearbeitung auf Kurs.

WIR ORGANISIEREN	SIE ENTSCHEIDEN
Unterlagen und Fristen Was wird verlangt, was fehlt und bis wann wird es gebraucht? Wertung und Preis Wie werden Punkte vergeben und wie wirkt sich der Preis aus? Angebot 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.

So läuft die Zusammenarbeit

01 · Voraussetzungen	Pflichtnachweise und fehlende Partner zuerst klären.
02 · Chancen	Wertung und Preisformel durchrechnen.
03 · Aufwand	Zeit, Honorar und mögliche Marge gemeinsam prüfen.
04 · Vorbereitung	Nach gemeinsamem Ja: Inhalte ordnen und Abgabe prüfen.

Wir starten nicht um jeden Preis. Vorher muss klar sein, dass die Voraussetzungen erfüllt werden können, die Chance vertretbar ist und sich der Aufwand für beide Seiten lohnt.

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.

DARSTELLUNGSBEISPIEL · KEINE REALE VERGABE

So prüfen wir die Wertung

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

Annahme: Qualität 60 Punkte, Preis 40 Punkte. Niedrigster plausibler Wettbewerberpreis 100; eigener Preis 110.
Preisformel: $40 \times \text{niedrigster Preis} / \text{Angebotspreis}$.

Kriterium	Gewicht	Erwartet	Datenstand
Methodik	25	22,0	angenommen
Projektteam	15	13,0	noch zu belegen
Referenzen	10	9,0	belegt
Qualität / Risiken	10	8,0	noch auszuarbeiten
Preis	40	36,4	berechnet
GESAMT	100	88,4	Beispiel

Ergebnis der Beispielrechnung: Der Vorsprung wäre knapp.

Ein angenommener Wettbewerber erreicht 87,0 Punkte. Der Vorsprung beträgt nur 1,4 Punkte. Für zwei Punkte Vorsprung müsste der eigene bewertete Preis bei gleicher Qualität etwa 108 oder niedriger liegen – oder die Qualitätswertung steigen.

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

Schicken Sie uns die konkrete Ausschreibung. Wir klären in einem kurzen Erstgespräch, ob ein gemeinsamer Vergabecheck sinnvoll ist. Vertrauliche Unterlagen werden erst nach vereinbarten Schutzregeln übernommen.

Stand 02.08.2026 · Vorabinformation · Kein Vertragsangebot und keine Rechtsberatung