

# „GEHT DOCH! SO HAT ES BEI UNS FUNKTIONIERT ...“

## Eine Unternehmerin berichtet über ihre Erfahrungen mit Ausschreibungen

Die Firma Funk Fuchs ist Full-Service-Anbieter für professionelle drahtlose Kommunikation. Das 1974 gegründete Familienunternehmen mit mittlerweile 30 Mitarbeiter/-innen bietet seinen Kunden und Kundinnen Problemlösungen in den Bereichen Funksteuerungen, Sprechfunk und Datenfunk, von der Beratung bis zum Aftersales-Bereich.

Frau Fuchs, Sie haben gerade als KMU einen recht großen Auftrag eines Bundesministeriums gewonnen, wie fühlt sich das an?

*Ch. Fuchs:* Für uns ist dies der größte Einzelauftrag in der Firmengeschichte, das freut uns natürlich besonders. Dass unser Angebot unter allen Einreichungen als bestes hervorgegangen ist, unterstreicht zudem unseren Anspruch als Lösungsanbieter, stets das Maximum für unsere Kundinnen und Kunden herauszuholen.

Was hat Sie dazu gebracht, überhaupt an Ausschreibungen teilzunehmen?

*Ch. Fuchs:* Ausschreibungen sind eine tolle Möglichkeit, mit relativ geringem Vertriebsaufwand zusätzliche Aufträge zu gewinnen. Weil der Kunde schon genau weiß, was er benötigt, wird die Lösung technisch projektiert und das beste Angebot bekommt den Zuschlag.

Wie waren Ihre Erfahrungen beim Einstieg in dieses Thema öffentliche Aufträge?

*Ch. Fuchs:* Anfänglich braucht es immer etwas Überwindung, sich in unbekanntem Terrain zurechtzufinden. Wenn man jedoch einmal mit den zu erbringenden Nachweisen und der notwendigen Dokumentation vertraut ist, ist der Verwaltungsaufwand aber eher gering. Zu beachten ist die Endgültigkeit der technischen Anforderungen und der geforderten Produkteigenschaften bzw. Leistungsdaten – anders als in der Privatwirtschaft kann eine Abweichung vom Soll nicht im Verkaufsgespräch besprochen und argumentiert werden, sondern führt unmittelbar zum Ausschluss aus dem Bieterverfahren.



V.l.n.r. Prok. Dietmar Schernhammer, Prok. Wolfgang Strauß, Geschäftsführerin Christine Fuchs, Gründer Franz Fuchs



Welche organisatorischen Änderungen haben sich dadurch ergeben?

*Ch. Fuchs:* Ausschreibungen werden bei uns, losgelöst vom Tagesgeschäft, von interdisziplinären Projektteams bearbeitet. Dadurch stellen wir sicher, dass der Fokus rein auf dem aktuellen Projekt liegt und nichts übersehen oder vergessen wird.

Was würden Sie anderen KMUs mit wenig Erfahrung beim Einstieg in das Thema öffentliche Ausschreibungen empfehlen?

*Ch. Fuchs:* Für den Einstieg sollte man sich jedenfalls genügend Zeit zugestehen und die Projekte stets von kaufmännischer, technischer und juristischer Seite getrennt beleuchten. Wenn man dies möglichst losgelöst vom „Daily Business“ und stets mit ausreichendem Zeitpuffer durchführt, steht einer erfolgreichen Angebotsabgabe nichts mehr im Wege!