

Einarbeitung

1. Geschäftsmodell Inlocon.....	1
2. Einige Quellen, aus denen Inlocon seine Daten bezieht.....	1
3. Wie arbeitet Inlocon.....	1
4. Was macht ein Inlocon-Nutzer typischerweise.....	2
5. Ein paar Begriffe die man verstehen sollte.....	2
5.1. Allgemeine Begriffe.....	2
5.2. Informationen, die für gewöhnlich in einer Ausschreibung enthalten sind.....	3
6. Weitere features von Inlocon.....	3

1. Geschäftsmodell Inlocon

Firmen verschiedenster Branchen suchen nach Aufträgen; Neue Ausschreibungen werden täglich in verschiedensten Portalen veröffentlicht (siehe Beispiele unter 2.); alle kleineren Portale mitgerechnet: mehrere hundert; Anzahl der täglich veröffentlichten Ausschreibungen: ~500 (+- ein paar Hundert, je nach Wochentag und Saison));

Eine Firma steht nun vor dem Problem, dass Sie keinen Mitarbeiter dafür abstellen möchte, der nichts anderes macht, als den ganzen Tag dieses Datenmaterial zu durchforsten, um nach passende Ausschreibungen zu suchen.

Stattdessen ist es wirtschaftlicher, einen Suchservice (wie den der Inlocon AG) zu mieten, dort spezielle Profile zu erstellen, und dann nur genau die Ausschreibungen zu bekommen, die auch tatsächlich für die Firma relevant sind.

2. Einige Quellen, aus denen Inlocon seine Daten bezieht

Damit du dir mal ein paar Beispielausschreibungen anschauen kannst:

<https://www.meinauftrag.rib.de/public/publications>

<https://www.evergabe.nrw.de/VMPCenter/company/welcome.do>

<https://ted.europa.eu/de/search/result?search-scope=ACTIVE>

...

(viele, viele weitere)

3. Wie arbeitet Inlocon

Informationen dazu ggf. Im Rahmen eines persönlichen Gesprächs.

4. Was macht ein Inlocon-Nutzer typischerweise

Er checkt täglich seine EMail; wenns was interessantes für ihn gibt loggt er sich ein, schaut sich die Daten an, und prüft ob er sich auf eine Ausschreibung bewerben will, um einen Auftrag zu erhalten.

(Gibt natürlich noch mehr Funktionalitäten, aber das ist der Kern)

5. Ein paar Begriffe die man verstehen sollte

5.1. Allgemeine Begriffe

Ausschreibung: Ein Verfahren, bei dem eine öffentliche oder private Stelle (Auftraggeber) Angebote von potenziellen Auftragnehmern einholt, um eine Dienstleistung oder ein Produkt zu beschaffen. Die Ausschreibung ist oft ein formalisierter Prozess und unterliegt gesetzlichen Vorschriften.

Ex-ante: Bezieht sich auf Maßnahmen, Analysen oder Berichte, die vor der Durchführung einer Ausschreibung erfolgen, um die Notwendigkeit und den Umfang des Projekts zu definieren sowie potenzielle Risiken zu bewerten.

Wenn bei Inlocon von "Exante" gesprochen wird, ist damit in der Regel eine veröffentlichte Vorinformation zu einem Projekt gemeint.

Auftragsvergabe: Der Prozess, bei dem der Auftraggeber den Zuschlag an den ausgewählten Bieter vergibt. Dies schließt die Unterzeichnung eines Vertrags zwischen dem Auftraggeber und dem Auftragnehmer ein.

Auftraggeber: Die öffentliche oder private Institution, die eine Ausschreibung durchführt, um eine Leistung zu erhalten. Im öffentlichen Bereich sind dies oft staatliche Stellen, Behörden oder Kommunen.

Auftragnehmer: Das Unternehmen oder die Person, die durch die Ausschreibung den Zuschlag erhält und die Leistung gemäß den vertraglichen Bedingungen erbringt.

CPV-Code (Common Procurement Vocabulary): Ein standardisierter Katalog von Codes, der in der EU verwendet wird, um die Objekte von Ausschreibungen zu klassifizieren. Jeder Code entspricht einem bestimmten Produkt oder einer Dienstleistung und erleichtert die Suche und Vergleichbarkeit von Ausschreibungen.

Submission: Die Einreichung von Angeboten durch potenzielle Auftragnehmer. Dieser Begriff wird oft auch für den gesamten Prozess des Angebotswesens verwendet.

Leistungsverzeichnis: Eine detaillierte Beschreibung der zu erbringenden Leistungen, die in der Ausschreibung enthalten ist. Es dient den Bietern als Grundlage zur Kalkulation ihrer Angebote.

Vergabeverfahren: Die Methode, die zur Auswahl des Auftragnehmers genutzt wird. Zu den häufigsten Verfahren zählen das offene Verfahren, das nicht offene Verfahren, das Verhandlungsverfahren und der wettbewerbliche Dialog.

Zuschlagskriterien: Die Kriterien, anhand derer die Angebote bewertet und der Zuschlag erteilt wird. Diese können preislich und/oder qualitativ sein, wie z. B. Qualität der Leistung, Nachhaltigkeit oder Lieferzeit.

Bieter: Eine natürliche oder juristische Person, die ein Angebot auf eine Ausschreibung abgibt.

Rahmenvertrag: Ein Vertrag, der die allgemeinen Bedingungen für die Beschaffung bestimmter Leistungen oder Produkte über einen längeren Zeitraum festlegt, ohne jedoch konkrete Einzelaufträge abzudecken.

Subunternehmer: Ein Unternehmen, das vom Hauptauftragnehmer beauftragt wird, einen Teil der vertraglich vereinbarten Leistungen zu erbringen.

5.2. Informationen, die für gewöhnlich in einer Ausschreibung enthalten sind

Auftraggeber: Informationen über die ausschreibende Stelle, wie Name, Adresse, Ansprechpartner und Kontaktmöglichkeiten.

Gegenstand der Ausschreibung: Eine genaue Beschreibung des Projekts, der zu erbringenden Leistungen oder der zu liefernden Produkte. Hier wird der Bedarf des Auftraggebers detailliert dargestellt.

Leistungstext (Leistungsverzeichnis): Eine detaillierte Beschreibung der Leistungen, die erbracht werden sollen. Dies kann Spezifikationen, Mengenangaben, technische Anforderungen und Qualitätsstandards umfassen.

Ausführungsort: Der Ort, an dem die Leistung erbracht oder die Ware geliefert werden muss. Bei Bauleistungen ist dies der Bauort, bei Dienstleistungen kann dies auch der Firmensitz des Auftraggebers sein.

Ausführungsfrist: Angaben zum Zeitrahmen, in dem die Leistungen zu erbringen sind, einschließlich des geplanten Start- und Enddatums sowie möglicher Zwischentermine.

Zuschlagskriterien: Die Kriterien, nach denen die Angebote bewertet werden. Diese können preisliche und qualitative Faktoren umfassen, wie Preis, Qualität, Service, Nachhaltigkeit und Lieferzeit.

Teilnahmebedingungen: Anforderungen, die ein Bieter erfüllen muss, um an der Ausschreibung teilnehmen zu dürfen, z. B. Nachweise über Fachkunde, Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und finanzielle Stabilität, notwendige Referenzen etc..

Verfahrensart: Die Art des Vergabeverfahrens (z. B. offenes Verfahren, nicht offenes Verfahren, Verhandlungsverfahren), das für die Ausschreibung genutzt wird.

Fristen:

- **Angebotsfrist:** Die Frist, bis zu der Angebote eingereicht werden müssen.
- **Bindefrist:** Die Dauer, während der ein Bieter an sein Angebot gebunden bleibt.

Vergabeunterlagen: Die Dokumente, die zur Teilnahme an der Ausschreibung notwendig sind, einschließlich der Leistungsbeschreibung, Vertragsbedingungen, und der allgemeinen Geschäftsbedingungen.

6. Weitere features von Inlocon

Neben dem Ausschreibungsversand bietet Inlocon zahlreiche weitere features an, die sich im wesentlichen um 2 Kernthemen drehen:

1.) Projekinformation - nicht nur Informationen zur Ausschreibung, sondern auch Exantes, Auftragsvergaben, Submissionsergebnisse usw.

2.) Netzwerkfunktionen:

Firmen können auf der website von Inlocon ein Profil erstellen, Referenzen sowie Produkte angeben und man kann andere Firmen kontaktieren

