



# KOINNO-PRAXISBEISPIEL

## Innovatives Projekt aus der öffentlichen Beschaffung

- Anbieter – Leistungsbeschreibung
- Praxisbeispiel 106

The screenshot displays the GOVRADAR platform interface, which is designed to facilitate procurement processes. It features three main sections:

- Shopping:** A section for defining requirements. It includes a brief description, a silhouette of a person holding a shopping cart, and buttons for "Referenzprodukte hinzufügen", "Leistungen erweitern", and "Produktmerkmale ändern".
- Leistungsverzeichnisse:** A section for creating performance descriptions. It includes a brief description, a silhouette of a person standing next to a document, and a button for "Neues Leistungsverzeichnis anlegen".
- Ausschreibungen:** A section for tenders. It includes a brief description, a silhouette of two people shaking hands over a document, and a button for "Neue Ausschreibung anlegen".

On the right side of the interface, there is a detailed view of a product comparison feature:

- Produktmerkmale ansehen:** A section showing product details for a reference product.
- Produktmerkmale:** A table comparing product features across different providers.
- Produktneutraler Marktvergleich:** A summary box stating: "Es wurden 94 Vergleichsprodukte von 2 Anbietern gefunden, die den von Ihnen vorgegebenen Produktmerkmalswerten entsprechen."

© GovRadar

# Automatisierte Leistungsbeschreibung – Öffentliche Beschaffung auf Knopfdruck mit GovRadar

## Ausgangssituation

Seit 2020 beschleunigt und vereinfacht die GovRadar GmbH den Beschaffungsprozess für den öffentlichen Sektor. Mit der gleichnamigen webbasierten Software erleichtert GovRadar die automatisierte und vergaberechtskonforme Erstellung von Leistungsbeschreibungen. Basierend auf ausgewählten Referenzprodukten und mit Hilfe von Algorithmen erstellt GovRadar strukturierte, produktneutrale Leistungsbeschreibungen für sämtliche Auftragsunterlagen. Die Software (SaaS-Lösung) wurde im Jahr 2021 bereits von ersten Kunden getestet und seit Oktober ist die Vollversion verfügbar.

Das Team von GovRadar bringt extensive Erfahrung im öffentlichen und IT-Sektor mit. Allen voran Gründer und Geschäftsführer Sascha Soyk, der sich mit seiner langjährigen Erfahrung in den Bereichen IT, Verteidigung



Sascha Soyk



Daniel Schiessl

und Innovation leidenschaftlich für die Digitalisierung des öffentlichen Sektors einsetzt. Zudem hat das Team Erfahrung aus über zwei Jahrzehnten der Zusammenarbeit mit öffentlichen Auftraggebern und Behörden.

## Projektziele

Öffentliche Ausschreibungen gehören zum Unternehmensalltag. Sowohl als Teil der angebotenen Softwarelösung als auch zur Kundenakquise selbst.

Erklärtes Ziel seitens GovRadar ist es, mit Stakeholdern des öffentlichen Sektors in gemeinsamen innovativen Projekten inhaltliche wie technische Beiträge zur Beschleunigung des Beschaffungsprozesses und der Digitalisierung der Verwaltung beizusteuern und somit die Etablierung der Software am Markt zu erreichen. Neben der Gewinnung von Referenzkunden sieht das stetig wachsende Startup den kontinuierlichen Ausbau und die Optimierung der Plattform als weitere Ziele in der Zusammenarbeit mit öffentlichen Auftraggebern.

## Vorgehensweise

Auftraggeber auf bundes-, landes- und überwiegend kommunaler Ebene (Landkreise, Gemeinden und Städte) erreicht das Unternehmen in direkten Gesprächen und dank eines wachsenden Netzwerks digital begeisterter Akteure der öffentlichen Hand. Besonders seit Beginn der COVID-19 Pandemie nutzt GovRadar verstärkt Videogespräche, um Kunden jederzeit sicher begegnen zu können und die Lösungen digital zu präsentieren. Zudem trifft das Unternehmen die Zielgruppe auf größeren Fachevents vor Ort wie auch virtuell, zum Beispiel 2021 auf der Kommunalen in Nürnberg oder der Smart Country Convention hybrid in Berlin. Allen Interessierten werden unverbindlich Online-Demos angeboten und das Produkt persönlich präsentiert.

Kunden können GovRadar über den Direktkauf beauftragen, da die Basis-Lizenz unter den gängigen Direktkaufschwellen liegt. Bei größeren Lizenzpaketen beziehungsweise bei einer Beratungsdienstleistung ist das Unternehmen häufiger an Ausschreibungsverfahren beteiligt. In diesen Fällen nutzt das Startup beschränkte Ausschreibungen beziehungsweise Verhandlungsverfahren, um Aufträge für sich zu gewinnen. Komplexere Ausschreibungsverfahren entsprechen weniger der Größenordnung für die angebotene Dienstleistung von GovRadar.

In den Ausschreibungsprozess sind im Kern die Unternehmensbereiche Sales und Delivery, sowie bei größeren Häusern oder komplexeren Produkten der Head of Product eingebunden. Für das automatisierte Screening öffentlicher Ausschreibungen entwickelte GovRadar entsprechende Tools und Abfragen, um sich frühzeitig in die Verfahren einzubinden.

Nach der Identifikation einer Ausschreibung oder dem Eingang einer Angebotsaufforderung beginnt bei GovRadar ein Prozess der Aufwands-Nutzen-Bewertung und ein interner Abgleich der Zuschlagswahrscheinlichkeit. Anschließend werden sowohl die inhaltlichen, formalen und kalkulatorischen Komponenten diskutiert und iterativ erarbeitet.

Von der ersten Kontaktaufnahme durch GovRadar beziehungsweise der ersten Sichtung der Ausschreibung bis hin zu einer Beauftragung vergehen zwischen einer Woche und bis zu vier Monaten.

## **Hürden bei der Umsetzung**

Unternehmen, besonders Startups, stehen oft vor grundlegenden Hürden im Kontaktaufbau mit dem öffentlichen Sektor. Auch mit einer explizit

hilfreichen, digitalen Lösung und zielgruppengerechter Ansprache und Kommunikationskanälen (zum Beispiel Behördenfachpresse), stehen sie vor den Herausforderungen, das Gehör sowie die richtigen Ansprechpersonen innerhalb der Verwaltung zu finden.

Empfehlenswert ist eine gute Vorbereitung in der Identifikation der richtigen Ansprechpersonen, sowohl in der Vergabestelle wie auch in den Fachabteilungen. Digitalisierungsbeauftragte und Beamte mit Erfahrungen im privaten Sektor sind meist offener für innovative Lösungen. Auch die fachlich-thematische Nähe der Beschaffungsstellen und IT-Abteilungen, die den Beschaffungsprozess federführend koordinieren und abwickeln oder jeweils für IT-Beschaffung initiieren, erweist sich in direkten Gesprächen als gute Lead-Generierung. Darüber hinaus ist die Arbeit mit Multiplikatoren, wie Spaltenverbänden oder kommunalen Beratern hilfreich.

## Fazit

Das Startup konnte bereits in vielen Kommunen die Beschaffung von IT deutlich vereinfachen und signifikant beschleunigen.

Öffentliche Auftraggeber sind die Zielgruppe von GovRadar. Ihr Erfolg in der Vereinfachung und Beschleunigung des Beschaffungsprozesses ist somit gleichsam der Erfolg des Unternehmens. Die bisherigen Nutzerinnen und Nutzer konnten bereits wertvolles Feedback zur weiteren Entwicklung geben. Dank des kundenzentrierten Ansatzes und agiler Arbeitsmethoden können gemeinsame Ziele schneller erreicht werden und sich dynamisch weiterentwickeln – ein wichtiger Erfolg für jedes Startup in der Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor.

## **Impressum**

### **Herausgeber:**

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)  
10115 Berlin  
[www.bmwk.de](http://www.bmwk.de)

### **Redaktion:**

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)  
Frankfurter Straße 27  
Deutschland – 65760 Eschborn  
[www.bme.de](http://www.bme.de)

**Umsetzung:** [www.waldmann-gestaltung.de](http://www.waldmann-gestaltung.de)

**Bildnachweis:** © GovRadar

### **Ansprechpartner und Kontakt**

GovRadar GmbH  
c/o WERK1, Atelierstraße 29, 81671 München  
Je-On Cho, Leiter Vertrieb  
Telefon: +49 159 / 063 75 843  
E-Mail: [jeon.cho@govradar.net](mailto:jeon.cho@govradar.net)  
Internet: <https://govradar.net>

**Weitere Praxisbeispiele:** [www.koinno-bmwk.de](http://www.koinno-bmwk.de)