

# B2G – Vertriebskanal mit Potenzial!

*Lieferleistungen an die öffentliche Hand: für die einen ein lukrativer Markt – für die anderen ein Buch mit 7 Siegeln*

Mit etwa 1 Billion Euro jährlich sind öffentliche Ausschreibungen ein lohnendes Feld für Dienstleister und Warenanbieter. 6 Gründe, warum sie dennoch von vielen Unternehmen gemieden werden:

**1. Unkenntnis:** Viele Anbieter wissen nicht, dass ihre Ware öffentlich nachgefragt wird. Doch der Bedarf von Bund, Ländern und Gemeinden reicht sprichwörtlich von A-Z – von der Autobatterie bis zum Zaunpfahl.

**2. Informationsflut:** Eine Ausschreibung besteht aus vielen Dokumenten mit zahlreichen Verweisen. Das Wesentliche schnell und vollständig herauszulesen, ist eine Kunst.

**3. Aufwand:** Die Teilnahme an einer Ausschreibung ist zeitaufwendig; sie erfordert Genauigkeit und Routine. Nur wenige Mitarbeiter eignen sich für diese Aufgabe.

**4. Mangelnde Praxis:** Jede elektronische Vergabeplattform ist anders. Jedes Kreuz an der falschen Stelle, jedes unvollständige Dokument kann zum Ausschluss führen. Eine erfolgreiche Teilnahme braucht daher Übung.

**5. Vorurteile:** Das Vorurteil, die Vergabe sei immer schon im Vorfeld klar, hält sich beständig. Konkrete Beispiele hierfür gibt es kaum!

**6. Offenes Geheimnis:** Kein Lieferant der öffentlichen Hand spricht darüber – doch sie ist eine äußerst lukrative ‚Nische‘.

✓ **BUSINESS TO GOVERNMENT (B2G) ALS VERTRIEBSKANAL LOHNT SICH.**

Das notwendige Spezialwissen bekommt Ihr Unternehmen bei:  
[www.unamatata.de](http://www.unamatata.de)



**UNAMATATA**

*Wir handeln das!*

## Öffentliche Ausschreibungen meistern Sie haben die Ware – wir gewinnen die Ausschreibung!

Mit dem FullService von Unamatata:

- Identifikation passender Ausschreibungen für Ihr Warenangebot
- Begleitung bis zur form- und fristgerechten Angebotsabgabe
  - Übersetzung aus der ‚Beamtensprache‘
  - Projektmanagement & Checklisten
  - Behördenkommunikation & Klärung offener Fragen
  - Taktische Beratung (Do's & Don'ts)
  - Anwendung des 4-Augen-Prinzips
- Aufbau interner Prozesse & Strukturen
  - Aufbau einer internen Ausschreibungs-Einheit
  - Integration in bestehende Unternehmensabläufe
  - Mitarbeiterschulung
  - Erarbeitung effektiver Suchraster
  - Erstellung von Vorlagen & Standardschreiben
  - Vorbereitung der Präqualifizierung (AVPQ)
- Unterstützung/Ergänzung Ihres Ausschreibungsteams

✓ **ERFOLGSBASIERTER VERGÜTUNG**

✓ **EUROPAWEITE MARKT- UND POTENZIALANALYSEN**

**KOSTENLOSE INHOUSE-SCHULUNGEN !**

✓ [www.unamatata.de](http://www.unamatata.de) ✓

B2G-Beispiele:

600 T€ Speichenreflektoren 6,5 Mio. Schweineohrmarken 2 Mio. Sandsäcke  
1,5 Mio. Blumenzwiebeln 1.000 Mückenschutz 1.500 Urnen 1.000 Gitterboxen  
200 t Futtermittel 1.000 Sonnenschirme für Senegal  
10.000 Hartschalenkoffer 200 T€ Spielwaren 0,5 Mio. Stoffbeutel