



## Die Kunst der Ausschreibung ...

ist fast so schwierig wie die KUNST DER FUGE, doch der Anteil von Steingraeber-Verkäufen an öffentliche oder halb-öffentliche Institutionen liegt je nach Jahr bei einem Anteil von 25 bis 50% ! Fast alle diese Verkäufe unterliegen Ausschreibungen, die entweder

- international
  - national
  - regional
- oder manchmal auch gar nicht (!) öffentlich erfolgen.

Wie erfährt man von Investitionen in Klaviere, Flügel und Zubehör ?

Fundorte sind Bundesanzeiger, Tageszeitungen, Amtsblätter oder interne Bekanntmachungen - unmöglich alles zu verfolgen, dafür gibt es **Agenturen**, die solche Ausschreibungen suchen und bei denen man die Auswertungen dazu bestellen kann - teils wird man dann täglich "automatisch" versorgt; in Europa sind dies z.B.

- TED - [www.ted.europa.eu](http://www.ted.europa.eu) und
- <http://simap.europa.eu> und
- die wichtigsten Plattformen für Sie sind die regionalen und nationalen (in Bayern z. B. CATS Plus oder [auftraege.bayern.de](http://auftraege.bayern.de)).

Wir arbeiten hier bei Steingraeber mit den vorher genannten Ausschreibungsportalen und **wenn wir eine Ausschreibung erhalten, die in Ihr Gebiet fällt, sprechen wir mit Ihnen** ab ob Sie anbieten oder Steingraeber direkt. Das kann individuell verschieden sein.

**Am besten Sie erkundigen sich bei ihren regionalen Kammern (Dtld.IHK / HWK).**

### **1. Schritt: Sie melden sich bei passenden Plattformen mit passenden Suchbegriffen an**

Die **Qualität Ihrer Suchbegriffe** ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg !

Bitte legen Sie die gewünschte Kategorie möglichst breit an. Suchen Sie also nicht nur Ausschreibungen von *"Klavieren, Flügeln, Pianos ..."* sondern auch *Musikinstrumente* oder bekannte Eigennamen wie *Steinway* und *Yamaha*. Öffentliche Baumaßnahmen müssen ebenfalls bei den Suchkriterien dabei sein: **Stadt-/Musik-/Kongress-Hallen, Gemeindesaal, Schule etc.** - **dabei nicht nur Neubauten** abfragen, sondern auch *"Neubau, Umbau, Erneuerung, Renovierung..."*.

Diese Liste ist NICHT abschließend, denn auch Zubehöre (*"Konzertbank, Beethovenbank, Instrumentendecken ...."*) gehören dazu !

An dieser Stelle ein paar Zahlen:

Alle Investitionen von 200.000 € (= "EU-Schwellenwert") und mehr müssen international ausgeschrieben werden. Unter 200.000 € gilt nationales Recht, Anschaffungen unter 100.000 € werden oft beschränkt ausgeschrieben.

## 2. Schritt: Nutzen Sie sonstige Informationsquellen

denn beschränkte Ausschreibungen oder Projekte "ganz ohne" sind am schwierigsten zu fassen aber oft die entscheidenden !

Man findet sie in **Tages-/Musikzeitungen und persönlichen Gesprächen ...etc.**

## 3. Schritt: Sorgen Sie dafür, dass man an SIE denkt . . .

. . . und dass Sie ungefragt Ausschreibungen in der Post finden. Ein gutes Mittel dafür ist die Erweiterung Ihrer **Kundenlisten für Mailings** - Sie sollten alle *Architekturbüros, Planungsbüros, Statikbüros, Innenarchitekten, Ausstattungshäuser* Ihrer Region aufnehmen.

**Freundeskreise, Förderkreise, Theatervereine, Konzertgesellschaften** etc. fördern Projekte und wissen Bescheid - es lohnt sich solchen Vereinen beizutreten (Sie erhalten dann Adresslisten der Mitglieder und Erstinfos zu Anschaffungen).

Ihr Hausprospekt und die Website sollten bekanntgeben, dass Sie für **Beratungen zur Verfügung** stehen (bei Gesamtausstattungen und Einrichtungen **auch VOR der Ausschreibung**). Themen sind Klimatisierung, Befeuchtung, Akustik, Infrastruktur (Türbreiten, Bewegungsraum für Transporte, etc.)

**Unsere Checkliste für Beratungen finden Sie i.d.A.**

## Der frühe Vogel . . .

Oft entscheidet nicht der Preis oder die Qualität des Angebots sondern der Text (!) der Ausschreibung - manchmal gegen den Willen der Käufer. Sollte es Gelegenheit geben auf die Formulierung der Ausschreibung Einfluss zu nehmen, sorgen Sie dafür, eine **offene, breite Ausschreibung (in Dtlid. nach VOL und nicht nach VOB)** zu befördern!

Schwierig wird es, wenn als Bedingung in der Ausschreibung "*.... Generalunternehmer ...*" oder "*beschränkte Ausschreibung ...*" oder "*Anschaffung en bloc ...*" steht; dann gewinnen meist nur die Marktführer, Vollmusikhäuser oder gar branchenfremde Generalunternehmer (die z.B. i.d.R. von der US-Army beauftragt werden).

Ein Beispiel wie ein solcher 'worst case' sehr oft zustande kommt:

Eine Musikschule wird umgebaut, der Direktor ist Pianist und fühlt sich von den Bauformalitäten abgestoßen und überfordert.

Er überlässt die Formalitäten der Stadtverwaltung.

Die Stadtverwaltung besteht aus Bauingenieuren und Architekten sowie Beamten.

Wenn diese Beamten die Ausschreibung formulieren, werden sie die VOB als Grundlage nehmen (die gelten sonst nur für die Baumaßnahmen und verlangen Generalunternehmer!).

Beamte werden keine Rücksicht auf Qualitätsunterschiede nehmen und falsche, niedrige Werte für Instrumentenanschaffungen ansetzen "... pro Klavier 6000 / pro Flügel 20000...");

sie werden nicht wissen, dass man für Klimatisierung / Lärmschutz und Transportwege sorgen und z.B. einen Flügel von Raum zu Raum schieben muss, also 165cm Türbreite braucht...

Kurz:

In diesem Fall benötigt der Schulleiter Schützenhilfe und Unterstützung z.B. durch eine Checkliste, mit deren Hilfe er seinen Bedarf definiert.

Wenn so ein Fall auftritt beraten wir Sie gerne.

## Die Bearbeitung der Ausschreibung

Trifft der Umschlag mit der Ausschreibung ein, verzweifelt man sofort: oft sind es 100 Seiten !

- Regel Nr. 1                    trotzdem GENAU lesen, denn alle wesentlichen Kriterien sind angegeben, ein einziger Fehler und man ist draußen !
- Regel Nr. 2                    beim ersten Lesen gleich markieren (Bleistift bei Originalen / Textmarker bei Ausdrucken)  
- Welche Fristen gibt es zu beachten ?  
- Welches Verfahren wurde gewählt ?  
- Welche Nachweise müssen beigebracht werden ?

Und was ist, wenn es **Unklarheiten im Text** gibt ? Hier gilt

- Regel Nr. 3                    KEINE Text-Auslegung NIEMALS !  
IMMER nachfragen, i. d. R. ist das nur schriftlich innerhalb einer bestimmten Frist möglich und die Fragen mitsamt Antworten aller Bieter werden dann auch veröffentlicht
- Regel Nr. 4                    Behörden-Bestätigungen (Führungszeugnis, Steuerbescheinigung ...) am ersten Tag anfordern

**Eine Checkliste für die Angebotsabgabe liegt bei.**

## Wenn die Ausschreibung auf ein Fabrikat ausgerichtet ist

Oft sind Ausschreibungstexte den Katalogen der Marktführer Steinway und Yamaha entnommen und manchmal werden diese beiden auch ausdrücklich als Wunschfabrikat genannt - mit dem Hinweis *„Alternativen sind gestattet“*. Im Fragenkatalog treten dann z.B. folgende Probleme auf:

**"Hat der Flügel eine Duplex Scala ?"**

**Steingraeber Antwort:**

" Die Oberton-Anreicherung welche mit 'Duplex' gemeint ist, wird auch beim Fabrikat Steingraeber mit vorderen und hinteren, klingenden Saitenlängen erzeugt, deshalb **lautet die Antwort JA**. Steingraeber & Söhne verwendet dabei das Mischklangprinzip durch zunehmende Saitenlängen im hinteren Anhang. Damit erzeugt Steingraeber eine größere Zahl von Obertönen. Hinzu kommt, das spezifische Steingraeber Klangbrückenprinzip am Kapodaster :  
bei Modell C-212, D-232 und E-272 verbinden kleine Brücken zwischen den Diskantsaiten-Choren den Kapodaster mit dem Bereich der vorderen, klingenden Saitenlänge. Damit erhöht sich die Energiezufuhr in die Saiten und fördert Dynamik, Volumen und Ausklingzeit. "

## " Hat der Flügel ein Klangglocke [mit Pulsator]"

### Steingraeber Antwort:

"Dieses Prinzip der Guss-Versteifung an der Zarge im Diskantbereich erhöht zuerst die Innenspannung in der Zarge und danach im Resonanzboden. Damit kann die Resonanzboden-Wölbung stabilisiert werden. Bei Steingraeber & Söhne ist dieses Prinzip bei allen Modellen eingebaut, deshalb **lautet die Antwort JA.**

Steingraeber erzeugt den Kraftschub mit einem Rastbalken an jener Stelle, wo andere Fabrikate eine sog. 'Glocke' samt dem dazugehörigen Pulsator einsetzen.

Bei den Konzertflügeln D-232 und E-272 kommt zusätzlich eine Schubnase mit Schraubverbindung dazu, welche den Saitenzug in Druck umwandelt und über die Gussplatte nach unten in den Damm gegen den dahinterliegenden Diskantrastbalken umwandelt!

Diese Kraft-Nase sitzt unten an der Gussplatte zwischen Diskantfeld eins und zwei."

### Zu guter Letzt

Wir haben heute Erstinfos gegeben und Beispiele genannt - treffen Sie auf weitere Kuriositäten, besondere Fragen oder neue Anforderungen dann stehen wir Ihnen gerne mit Vorschlägen zur Beantwortung zur Verfügung.

Steingraeber Sachbearbeiterin für Ausschreibungen ist Frau Irene Fleischmann

**[irene.fleischmann@steingraeber.de](mailto:irene.fleischmann@steingraeber.de)**

Sie verfügt über einen reichen Schatz an Erfahrungen und steht Ihnen bei allen Fragen jederzeit gerne zur Verfügung.

**Viel Erfolg !**

**Good luck ! !**

**Bon courage !!!**



Mehr erfahren: [www.enterprise-europe-network.com](http://www.enterprise-europe-network.com)



## Checkliste für die Angebotsabgabe bei öffentlichen Ausschreibungen

### Zu Beginn und während des Verfahrens

- Ausschreibungsunterlagen auf Vollständigkeit durchsehen (Übersicht der Anlagen im Angebotsschreiben). Diese Prüfung muss unverzüglich erfolgen. Fehlende Unterlagen sofort nachfordern.
- Ausschreibungsunterlagen vollständig durchlesen.
- Entscheidung treffen, ob Unternehmen Angebot abgeben kann / will.
- Bieterfragen unverzüglich stellen. Erforderlich bei Unklarheiten, missverständlichen Formulierungen, Widersprüchen etwa zwischen Vergabebekanntmachung und Vergabeunterlagen. An den richtigen Adressaten richten (in der Ausschreibung angegeben). Fragen klar und präzise formulieren, Abhilfeschläge unterbreiten. Auf Form achten: per E-Mail / Telefax.
- Bei europaweiter Ausschreibung (oberhalb der Schwellenwerte): Vergabebekanntmachung und Vergabeunterlagen auf Verstöße gegen vergaberechtliche Bestimmungen prüfen. Bei Vorliegen und sofern Vergabestelle nicht korrigiert: unverzügliche Rüge - spätestens bis Ablauf der Angebotsfrist.

### Fristenplanung

- Zeitplan erstellen
- Vergabeunterlagen anfordern bis \_\_\_\_\_
- Teilnahmefrist** endet am \_\_\_\_\_
- Bieterfragen können gestellt werden bis \_\_\_\_\_
- ggf. Musterstellung bis \_\_\_\_\_
- Angebotsfrist** endet am \_\_\_\_\_
- (bei Verhandlungsverfahren) Präsentation am \_\_\_\_\_
- Zuschlags-** bzw. **Bindfrist** endet am \_\_\_\_\_
- Lieferfrist/Ausführungszeitraum** \_\_\_\_\_

### Organisationsplanung

- Aufgabenverteilung im Unternehmen, Grobplanung.
- Aufgabenerledigung und Anlieferung an innerbetrieblichen Koordinator (Name) \_\_\_\_\_ bis (Frist) \_\_\_\_\_.
- Sofern Nachunternehmer eingesetzt werden soll: Nachunternehmererklärung (Name) \_\_\_\_\_ bis (Frist) \_\_\_\_\_.
- Angebotsabgabe-versand an (Ort) \_\_\_\_\_ (Name) \_\_\_\_\_.
- Zustellung Angebot durch \_\_\_\_\_ spätestens \_\_\_\_\_.
- Persönliche Zustellung durch \_\_\_\_\_ spätestens \_\_\_\_\_.
- Material disponiert, Bestätigungen von Lieferanten liegen vor.
- Preise während Bindefrist zu halten?

### Nachweise und Bescheinigungen

- Liste mit allen geforderten Nachweisen erstellen.
- Liegt Eintrag in Präqualifizierungsverzeichnis (VOL: [www.pq-vol.de](http://www.pq-vol.de) oder VOB: [www.pq-verein.de](http://www.pq-verein.de)) vor?

**Hinweis:** Die folgende Liste variiert je nach Ausschreibung

- Steuerliche Unbedenklichkeitsbescheinigung des Finanzamts
- Bescheinigung der Krankenkasse(n) über lückenlose Beitragsentrichtung
- Bescheinigung der Berufsgenossenschaft über lückenlose Beitragsentrichtung
- Auskunft Gewerbezentralregister 3 (GZR 3), Auskunft Gewerbezentralregister 4 (GZR 4), alternativ: Eigenerklärung, dass keine schwere Verfehlung vorliegt
- Handelsregisterauszug
- Gewerbean- bzw. -ummeldung, ggf. Gewerbeerlaubnis
- Zugehörigkeitsbescheinigung IHK, Handwerkskammer
- Nachweis Betriebshaftpflichtversicherung/Berufshaftpflichtversicherung
- Nachweis der beruflichen Qualifikation
- Eigenerklärung des Unternehmens, dass ein Insolvenzverfahren weder eröffnet oder die Eröffnung beantragt oder der Antrag mangels Masse abgelehnt wurde, Eigenerklärung, dass sich das Unternehmen nicht in Liquidation befindet
- Firmenprofil über die technische Ausstattung
- Referenzliste früherer Auftraggeber (Angabe des Rechnungswertes, der Leistungszeit sowie des öffentlichen oder privaten Auftraggebers)
- Eigenerklärung über den Gesamtumsatz/den Umsatz bezüglich der ausgeschriebenen Leistung
- Eigenerklärung über Anzahl der Mitarbeiter

**Hinweis:** Es ist darauf zu achten, in welcher Form Nachweise vom öffentlichen Auftraggeber gefordert werden (Original, Kopie, Eigenerklärung) und wie aktuell die Nachweise sein müssen.

**Angaben zum Unternehmen:**

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.): \_\_\_\_\_  
Steuernummer: \_\_\_\_\_  
Zuständiges Finanzamt: \_\_\_\_\_  
Handelsregister-Nummer: \_\_\_\_\_  
Registergericht: \_\_\_\_\_  
Berufsgenossenschaft: \_\_\_\_\_

**Prüfschritte vor Angebotsabgabe – Einhaltung der Formvorschriften**

- Originalvordrucke und Formulare des Auftraggebers verwenden.
- Anschreiben ohne eigene Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) oder andere Bedingungen.
- Angebotsvordrucke vollständig ausfüllen, auch nicht ausgefüllte/auszufüllende Formulare zurücksenden.
- Alle geforderten Preisangaben (in Euro-Beträgen) eintragen, keine Mischkalkulation.
- Keine Änderung/Ergänzung an den Verdingungsunterlagen vornehmen (z.B. Streichungen, Randnotizen, nicht vorgesehene Eintragungen).
- Eigene Fehler im Angebot deutlich durchstreichen, korrigieren, mit Namenszeichen und Datum versehen.
- Alle Anlagen beifügen (Nachweise, Bescheinigungen).  
**Hinweis:** Noch fehlende aber bereits angeforderte Nachweise Dritter können zunächst durch Eigenerklärungen abgedeckt werden.
- Sämtliche Erklärungen abgeben.
- Keine Hinweise auf:
  - eigene Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)
  - eigene Liefer- oder Zahlungsbedingungen
  - Gerichtsstand
  - von der Ausschreibung abweichende Gewährleistungsbedingungen
  - Haftungsbeschränkung
- Keine weiteren, nicht geforderten Unterlagen beifügen.
- Versand des Angebots: Vorgaben genau einhalten (in der Regel Prinzip des doppelten verschlossenen Umschlags, Kennzeichnung als Angebot auf eine Ausschreibung), insbesondere auf korrekte Adressierung achten.
- Unterschrift(en) an vorgesehener Stelle leisten (in der Regel auf Angebotsvordruck), mit Datum und Firmenstempel versehen, alternativ mit elektronischer Signatur.
- Wenn zugelassen: Nebenangebote auf separater Unterlage und als solche gekennzeichnet abgeben. Bei Nebenangeboten die geforderte Gleichwertigkeit durch geeignete Unterlagen/Nachweise zweifelsfrei belegen.

#### Prüfschritte vor Angebotsabgabe – Einhaltung der inhaltlichen Anforderungen

- Angebot auf fachliche und rechnerische Richtigkeit prüfen.
- Angebotspreis ist ausreichend kalkuliert.  
**Hinweis:** Der Auftraggeber kann Einsicht in die Kalkulation verlangen.
- Keine Beteiligung sowohl als Einzelbieter als auch als Mitglied einer Bietergemeinschaft bei ein und derselben Ausschreibung.
- Abgabe von Nebenangeboten nicht erfolgt, sofern nicht ausdrücklich zugelassen.
- Nachunternehmer angegeben.
- Logische, nachvollziehbare Struktur des Angebots (sofern nicht vom Auftraggeber vorgegeben). Inhaltsverzeichnis. Ggf. Ordner verwenden.
- Kopie des gesamten Angebots für eigene Unterlagen erstellen.

**Hinweis:** Die Checkliste ist lediglich ein Muster und soll dazu beitragen, das Risiko des Angebotsausschlusses zu minimieren. Sie erhebt jedoch keinen Anspruch auf Vollständigkeit. In Abhängigkeit der zugrunde liegenden Vergabe- und Vertragsordnung oder Vergabeordnung, der ausgeschriebenen Leistung oder des jeweiligen öffentlichen Auftraggebers können im Einzelfall weniger, mehr oder andere Nachweise gefordert sein.

**Zusammenstellung:** IHK Auftragsberatungsstelle Baden-Württemberg und  
ABST SH; Bergstraße 2; 24106 Kiel  
Telefon: 0431/ 98 651-30, Telefax: 0431/ 98 651-40  
E-Mail: [info@abst-sh.de](mailto:info@abst-sh.de)  
Internet: [www.abst-sh.de](http://www.abst-sh.de)

**Ansprechpartner:** Auftragsberatungszentrum Bayern e. V.  
Orleansstraße 10-12, 81669 München  
Tel.: 089/51116-3171 bis -3176, Telefax: 089/51116-3663  
E-Mail: [info@abz-bayern.de](mailto:info@abz-bayern.de)  
Internet: [www.abz-bayern.de](http://www.abz-bayern.de)

## **Checkliste für Konzertsäle** für Angebote Konzertflügel in allen Größen

### **1. Besichtigung des Saals:**

- Gibt es Pläne, wenn ja, können wir Kopien haben? ja  nein
- Fassungsvermögen normal ..... Plätze
- Grundfläche ..... qm
- Raumhöhe ..... m
- Wie viele Stühle können maximal gestellt werden? ..... Stck
- Stühle:                    1. stark gepolstert? <sup>1</sup>
2. wenig gepolstert? <sup>2</sup>
3. nicht gepolstert? <sup>3</sup>
- Nachhallzeit (durch Klatschen an verschiedenen Stellen des Raumes bitte prüfen) ca. ... sec.
- Gibt es ein Podest? ja  nein
- Höhe des Podestes ..... m?
- Zufahrt zum Podest notwendig? (oder bleibt der Flügel stehen?) ja  nein
- Ist der Abtransport schwellenfrei? ja  nein
- Gibt es breite Türen von mindestens 165 cm lichter Weite? für den An- und Abtransport? ja  nein
- Gibt es eine Schutzbox für den Flügel? ja  nein
- Kann dort ein separates Feuchtklima geschaffen werden? ja  nein

### **2. Besprechung der Nutzung:**

- Welcher Flügel wurde bisher verwendet? Marke ..... Modell (Länge) .....
- Wird mehr Solo, oder auch mit Orchester, bis zu welcher Besetzung gespielt?

- 
- Wird es auch Konzerte für 2 Klaviere geben? ja  nein
- Ist die Ausrichtung eher 1. klassisch 2. Hochkultur oder 3. E-Musik <sup>1</sup>  <sup>2</sup>  <sup>3</sup>
- Braucht der Flügel Midi-Anschlüsse? ja  nein
- Käme unter Umständen ein schwarz matter Flügel in Betracht ja  nein
- Wie soll beleuchtet werden?
- Ist eine schlagschattenfreie Beleuchtung über dem Flügel vorhanden? ja  nein
- Falls nein, kann diese installiert werden? ja  nein
- Braucht der 1. Flügel Bremsen oder 2. normale Rolle? <sup>1</sup>  <sup>2</sup>

### **3. Auswahl:**

- Gibt es eine Jury, die entscheiden wird nach Aktenlage oder nach Probespiel ja  nein
- An welche Personen sollen Hörproben und Unterlagen geschickt werden? (Liste umseitig)
- Ist ein kostenloser Beratungstermin mit dem Architekten
- im Falle eines Neubaus oder Umbaus gewünscht? ja  nein
- Ausführliche Spezifikationen sind nötig. Wir liefern jeweils aktuell die passenden Blätter.