

## Worte des Monats, Léon F. Wuest, Navitas

### WORTE DES MONATS



„Von Beratern  
gesteuerte  
Ausschreibungen  
ignorieren wir.“

Léon F. Wuest, Navitas, zu seiner  
wichtigsten Erkenntnis im Jahr 2018.

„Von Beratern gesteuerte Ausschreibungen ignorieren wir.“  
(gv-praxis, Ausgabe 5/2019)

#### Stellungnahme der SN-Beratung:

Sind dies Worte der Unkenntnis oder sind sie durch schlechte Erfahrungen hervorgerufen?

Selbstverständlich bleibt es jedem Unternehmen überlassen, unter welchen Voraussetzungen an Ausschreibungen teilgenommen wird oder auch nicht. Und das ist gut so!

Nur dieses Thema zu verallgemeinern und einfach zu sagen, dass Berater Ausschreibungen **steuern**, ist schlichtweg falsch.

Seriöse Berater **steuern** keine Ausschreibungen, sondern sie **führen** Ihre Auftraggeber durch das Prozedere einer

Ausschreibung. Ausschreibungen sind mit zahlreichen Regeln und Hürden verbunden. Insbesondere Ausschreibungen, auf Grundlagen der VgV oder EU-weite Verfahren, erfordern hohe Aufmerksamkeit sowie Rechtssicherheit. Dieses ist nur bei guter Führung von Erfolg gekrönt.

Wir möchten dies gerne verdeutlichen:

Definition **Steuern**: für einen bestimmten Ablauf, Vorgang sorgen; so beeinflussen, dass sich jemand in beabsichtigter Weise verhält; dass etwas in beabsichtigter Weise abläuft, vor sich geht (Auszug Wikipedia).

Definition **Führen**: jemandem den Weg zeigen und dabei mit ihm gehen, ihn geleiten und begleiten (Auszug Wikipedia).

Das sind zwei konträre Begrifflichkeiten. Was bedeutet dies nun im Hinblick auf Ausschreibungen?

Wenn Berater Ausschreibungen **steuern** würden, würde jede Ausschreibung gleich ablaufen und das gleiche Ziel erreichen. Nämlich, dass der Berater es sich einfach macht und die Interessen des Auftraggebers und des späteren Auftragnehmers in keinster Weise berücksichtigt werden. Wozu dann noch eine Ausschreibung durchführen? Dann kann auch einfach eine „Stellenausschreibung“ annonciert werden, in der Vorgaben festgelegt werden, an denen sich der neue Caterer zu halten hat, ohne mal über den Tellerrand weiterer vorhandener Möglichkeiten zu schauen.

Im Gegensatz dazu **führen** Berater ihre Auftraggeber durch das diffizile Prozedere der Ausschreibung, indem sie sie auf ihrem Weg begleiten, ihre Interessen wahrnehmen und aufgrund ihrer Vielzahl von Erfahrungen, beratend zur Seite stehen. Das heißt in diesem Fall, dass der Prozess offen gestaltet wird, sodass Interessen aller Parteien berücksichtigt werden können.

Das Ziel einer Ausschreibung ist ein optimales Ergebnis auf den kundenindividuellen Anforderungen zu erzielen und nicht ein bestimmtes Ziel mit möglicherweise unerwünschten

Nebeninteressen zu erreichen. Und um dieses optimale Ergebnis zu erreichen, braucht es **Führung**, und diese mit Erfahrung. Vielleicht sollten über die Worte „Von Beratern gesteuerte Ausschreibungen ignorieren wir“ einfach nochmal nachgedacht werden. Zumindest sollte der negative Touch des **Steuerns** beiseite geschafft werden.

Ich mein ja,...nur so (in Anlehnung an Dieter Nuhr)

Bielefeld, 14.05.2019, H.-P. Nollmann, SN Restaurations-Beratung e.K.