

**Angebotserstellung aus der Sicht eines  
Auswerters  
im 6. Rahmenprogramm  
der EU Ausschreibung SATCOM & GMES**

**Jochen Harms**

# Grundlagen der Auswertung

- Auswertung innerhalb einer Woche in Brüssel;
  
- Experten werden ausgewählt nach den Kriterien:
  - Know-How (Mischung zwischen Experten)
  - Zugehörigkeit zu Industrie / Forschung
  - Land (EU)
  - Verfügbarkeit (Woche + Hearings)
  - Unabhängigkeit (nimmt das Unternehmen / Institut teil)
  
- Eine Gruppe von 3 (SSA) – 7 (IP) Experten beurteilen jeweils ein Angebot.

## Ablauf der Auswertung

- Allgemeine Einführung durch EU Mitarbeiter;
- Aufteilung der Experten auf Angebote durch EU;
- Auswertung durch Experten (nach veröffentlichten Richtlinien) eines Angebots nach dem anderen (keine Neu- Relativbewertung möglich):
  - über etwa 2 Arbeitstage;
  - im Schnitt etwa 3-5 Angebote, d.h. pro Angebot stehen ca. 4 Stunden zur Verfügung.
- Zusammenführung der Einzelauswertungen durch einen von EU ernannten Rapporteur in „Consensus Report“;
- Diskussion des Consensus Reports durch Auswerter Gruppe unter Leitung eines EU Mitarbeiters (ohne Stimmberechtigung) und gemeinsame Festlegung der Kernergebnisse;
- Erstellung des Consensus Reports durch Rapporteur, der von allen Experten unterschrieben wird;
- Auswahl zum Hearing nach erreichter Punktezahl.

## Auswertung – die Kernpunkte

- Das Angebot muss in den Call hineinpassen, d.h. mit den Zielen genau übereinstimmen;
- Die Inhalte des Angebots müssen Punkt für Punkt mit den Elementen der Auswertung übereinstimmen;
- Die Ziele („Objectives“) müssen sehr klar und bündig beschrieben sein – was Sie hier schreiben, muss sich dann auch in der Aufgabenbeschreibung genau wieder finden;
- Scheuen Sie sich nicht, ein stilistisch hochwertiges Angebot abzugeben;

## Auswertung – weitere Punkte

- Länderproporz ist wichtig, jedoch sollte kein „Logo Dropping“ betrieben werden (10 K€ für Institut X damit auch Slowenien berücksichtigt ist);
- Jedoch: Eine Partnerschaft mit den neuen Ländern kann sehr vorteilhaft gesehen werden;
- Sehr große Konsortien (selbst bei IP's) führen leicht zu sehr komplexen, und nicht mehr darstellbaren, Strukturen;
- Eine Überbepreisung des Angebots kann auch ein KO Kriterium sein;
- Und zu guter Letzt: Halten Sie sich so knapp wie möglich – die Auswerter werden es Ihnen danken.