

Verkauf von Waren und Dienstleistungen an die Vereinten Nationen - eine kurze Einführung

Die UN ist einer der größten Einkäufer auf dem Weltmarkt. Sie beschaffen Güter für Entwicklungsländer, um mit Krisen umzugehen und die Infrastruktur zu entwickeln, die sie zum Gedeihen brauchen. Sie unterstützen auch andere Projekte zur Verbesserung des globalen Wohlergehens, wie z. B. die Suche nach neuen, sicheren Energiequellen und Möglichkeiten, diese zu implementieren.

Die größte Nachfrage besteht nach medizinischen Geräten, Arzneimitteln, Impfstoffen, Pflanzen und Saatgut sowie Transport-, Management- und Verwaltungsdienstleistungen.

Das Einkaufsvolumen der UN, und der deutsche Anteil daran, steigt jedes Jahr. Es ist eine Überlegung wert, ob es für Ihr Unternehmen ein gutes Nebengeschäft wäre, Lieferant der UN zu werden. Der folgende Leitfaden ist als Kurzanleitung gedacht, um Sie mit den grundlegendsten Elementen der Lieferung von Waren und Dienstleistungen an die UN-Beschaffungsabteilung vertraut zu machen, um Ihnen einen guten Startpunkt zu geben.

Erste Schritte

1. Online Registrierung: <https://www.ungm.org/Account/Registration/Company>
 - a. Man **muss** sich auf der Website registrieren. Eine Registrierung auf der Website ist die Voraussetzung um alle Aufrufe / Ausschreibungen / Verkäufe an die UN einsehen und bearbeiten zu können.
 - b. Informationen zum Prozess: <https://help.ungm.org/hc/en-us/articles/360012810860-How-to-register-as-a-supplier-on-UNGM->
2. Nach der Registrierung, kann man sich die aktuellen Ausschreibungen anschauen (mit Filtermöglichkeiten): <https://www.ungm.org/Public/Notice>
 - a. Einen Überblick über alle Auftragsverfahren erhalten sie hier: <https://www.ungm.org/Public/ContractAward>

Allgemeine Informationen

- Ausschreibungsarten
 - Request for Quotation (RFQ)
 - Der VN sucht bei RFQs nicht nach Alternativen (Spezifikationen, Qualität, etc.) jeglicher Art, sondern nur nach Preisangeboten.
 - Hier sind die Gewinner immer: technisch konforme Angebote mit dem günstigsten Preis.
 - Request for Proposal (RFP)
 - Diese Ausschreibungen sind flexibler als RFQs. Hier sucht der VN nach Lösungen, um ein Problem zu lösen oder bestimmte Bedürfnisse zu erfüllen. Die benötigten Spezifikationen sind nicht in Stein gemeißelt, und das antwortende Unternehmen kann seine eigene Lösung (Produkt) zusammen mit seinen Preisen anbieten.
 - Hier sind die Gewinner: technisch konforme Angebote mit dem günstigsten Preis.
 - ODER: Angebote mit der am höchsten gewichteten technischen und finanziellen Gesamtbewertung.
 - Invitation to Bid (ITB)
 - Ähnlich wie bei einer RFQ sind die Anforderungen an die gebrauchte Dienstleistungen oder Produkte bereits festgelegt. Das Einzige, was ein Unternehmen tun kann, ist, seine Preise für die benötigten Dienstleistungen oder Produkte einzureichen. Das niedrigste Preisangebot erhält den Zuschlag, und **der Vertrag muss zu diesem Preis erfüllt werden.**
 - auch hier: technisch konforme Angebote mit dem günstigsten Preis.
 - Expression of Interest (EOI)
 - Ein EOI wird herausgegeben, um die Lieferfähigkeit des Marktes zu beurteilen oder zusätzliche Informationen zu sammeln, bevor das eigentliche Beschaffungsverfahren eingeleitet wird. Ein EOI wird oft auch als Präqualifikationsverfahren in den frühen Phasen der Beschaffung verwendet, um eine Auswahlliste potenzieller Lieferanten zu erstellen. Nach Abschluss eines EOI wird nicht immer ein konkreter Auftrag erteilt.

Deutsche Unternehmen haben die besten Chancen beim Request for Proposal (RFP), da es hier nicht nur um den Preis geht.

- Allgemeine Hinweise zur Auftragsvergabe der UN
 - Entwicklungsländer oder -regionen melden ihre Bedarfe, mit den technischen und sonstigen Anforderungen, an die UN
 - Die jeweilige UN-Procurement-Abteilung ist dann für die formale Ausschreibung und das Verfahren zuständig
 - Die Procurement-Abteilung wählt den Lieferanten aus nach den oben genannten Ausschreibungskriterien, und erteilt den Zuschlag.

- Weitere Anforderungen an Unternehmen
 - Internationale Erfahrung
 - Kapazität
 - Finanziell Solide
 - Fremdsprachenkenntnisse
 - Wettbewerbsfähigkeit
 - Kurze Lieferzeiten
 - After Sales-Service
 - Ausdauer!

Juristische Informationen

- Es gelten **immer** die Regeln der VN
- Allgemeine Geschäftsbedingungen
 - https://www.un.org/Depts/ptd/sites/www.un.org.Depts.ptd/files/files/attachment/page/pdf/general_condition_goods.pdf
- Supplier Code of Conduct
 - https://www.un.org/Depts/ptd/sites/www.un.org.Depts.ptd/files/files/attachment/page/pdf/unsccl/conduct_english.pdf

Tips & Hinweise

- Teilnahme an Ausschreibungen
 - Kontinuierliche Beobachtung von Ausschreibungen und geplanten Akquisitionen, damit sie keine Chance verpassen – manchmal erscheinen sie kurzfristig, und manchmal haben die Ausschreibungen Eile.
 - Das Firmenprofil soll immer aktuell sein.
 - **Immer auf Einladungen antworten!** Auch wenn man nicht in der Lage ist, teilzunehmen. Sag dann einfach, warum man nicht teilnehmen kann. Wenn man nicht auf Einladungen antwortet, wird man als nicht-aktiv bezeichnet und wird man in der Zukunft nicht mehr eingeladen, und bei weitere Ausschreibungen weniger priorisiert.
 - Regelmäßige Teilnahme bei Ausschreibungen mit ordentliche und richtige Unterlagen, auch wenn nicht erfolgreich, erhöhen die priorität des Unternehmens bei Ausschreibungen. Die VN sucht Unternehmen, die aktiv und interessiert sind.
 - Bid Openings sind die Chance, die Konkurrenz zu beobachten.
 - Bei ITB Ausschreibungen (siehe unten) sieht mann Unternehmensnamen, Preis, Zahlungs- und Lieferbedingungen
 - Bei RFP Ausschreibungen, sieht man nur Unternehmensnamen.

- Häufige Fehlerquellen - **Bei Fehler wird das Angebot nicht mehr beachtet, es gibt keine zweite Chance. Bei Unklarheiten immer nachfragen!**
 - Frist
 - Internationale Standards
 - Veränderungen im Layout
 - Getrennte Umschläge
 - Für die technische und finanzielle Unterlagen gibt es oft getrennte Umschläge. Wenn sie dann trotzdem kombiniert werden, ist das Angebot nicht gültig.
 - Zusätzliche Angebote (nicht direkt für die Ausschreibung)
 - Falsche Währung im Angebot genutzt
 - Benutze die Währung, die angefragt ist – nicht immer Euro!

Links

Allgemeine Geschäftsbedingungen:

https://www.un.org/Depts/ptd/sites/www.un.org.Depts.ptd/files/files/attachment/page/pdf/general_condition_goods.pdf

Ansprechpartner: www.unprocurement.de

European Union Procurement Forum (Organisieren regelmäßig Seminare zum Thema EU-VN Procurement): <http://eupf.org/>

Struktur und Abkürzungen der VN: https://www.un.org/en/pdfs/un_system_chart.pdf

Supplier code of conduct:

https://www.un.org/Depts/ptd/sites/www.un.org.Depts.ptd/files/files/attachment/page/pdf/unsc/conduct_english.pdf

United Nations Global Marketplace: <https://www.ungm.org>

United Nations Procurement Manual:

<https://www.un.org/Depts/ptd/sites/www.un.org.Depts.ptd/files/files/attachment/page/pdf/pm.pdf>

Wünschen Sie weitere Informationen? Wenden Sie sich gern an uns per Mail an Herrn Gidon Gerrits: gg@medways.eu oder telefonisch unter 03641-8761043.