

Willkommen bei GermanContractors

Hier finden Sie eine Reihe an nützlichen Informationen um Ihnen zu helfen Ausschreibungen für Bauprojekte im Vereinigten Königreich zu finden. Dies kann Ihr Unternehmen dabei unterstützen ein besseres Marktverständnis zu entwickeln, Auftragsmöglichkeiten zu finden und ihre Chancen im britischen Markt tätig zu werden verbessern.

Öffentliche Aufträge

Die Bewerbung auf öffentliche Bauaufträge ist eine bedeutender Marktsektor für Unternehmen, da der britische Staat jährlich ungefähr GBP 220 Milliarden für Waren und Dienstleistungen aufwendet. Die öffentlichen Einrichtungen sind dazu verpflichtet alle Aufträge frei und fair für jeden verfügbar zu machen und einen transparenten Ausschreibungs- und Vergabeprozess zu verwenden, um sicherzustellen dass Unternehmen jeglicher Größe dieselbe Chance auf die Vergabe des Auftrags haben. Im Februar 2011 hat die britische Regierung eine neue Option eingeführt, Aufträge unter „Contracts Finder“ auf der Webseite businesslink.gov.uk auszuschreiben. Hier müssen alle öffentlichen Aufträge mit einem Auftragswert größer als GBP 10,000.00 veröffentlicht werden. Öffentliche Aufträge, die einen Auftragswert von mehr als GBP 100,000.00 haben müssen auf der EU Webseite Tenders Electronic Daily (TED) bekannt gemacht werden. Des Weiteren existiert die online Datenbank Official Journal of the European Union (OJEU) auf welcher alle öffentlichen Verträge ab einer bestimmten Höhe in der EU veröffentlicht sind. Öffentliche Aufträge die von der schottischen, walisischen und nord-irischen Regierung vergeben werden, werden anhand deren eigenen Beschaffungswebseiten publiziert, die Sie im Folgenden finden.

Schottland – Öffentliche Aufträge

<http://www.publiccontractsscotland.gov.uk/>

Wales – Öffentliche Aufträge

<https://www.sell2wales.gov.wales/>

Nord Irland – Öffentliche Aufträge

<https://e-sourcingni.bravosolution.co.uk/web/login.shtml>

Private Aufträge

Diese werden in der Regel nicht ausgeschrieben. Hinweise auf Ausschreibungen für private Bauprojekte finden sich jedoch in führenden Fachzeitschriften für die [Bauwirtschaft](#) oder online. Unerlässlich für die Auftragsakquise ist hier viel Eigeninitiative vor Ort. Im Folgenden sind einige Möglichkeiten hierzu aufgeführt:

- Kontakte mit potentiellen Kunden aufbauen
- Gezielte Werbung in lokalen und nationalen Zeitungen bzw. relevanten Fachzeitschriften
- Recherche nach Kontakten, die außerhalb der eigenen Branche liegen, aber abgeleitete Verträge produzieren können
- Aktuelle Entwicklungen in der Bauindustrie aktiv verfolgen - Unternehmen können expandieren oder für einen Teil Ihres Auftrages einen Unterauftrag abschließen
- Networking und Informationen von anderen Unternehmen sammeln

Es gibt darüber hinaus eigens auf Auftragsakquise spezialisierte Unternehmen, die beauftragt werden können, geeignete Ausschreibungen zusammen zu tragen.