

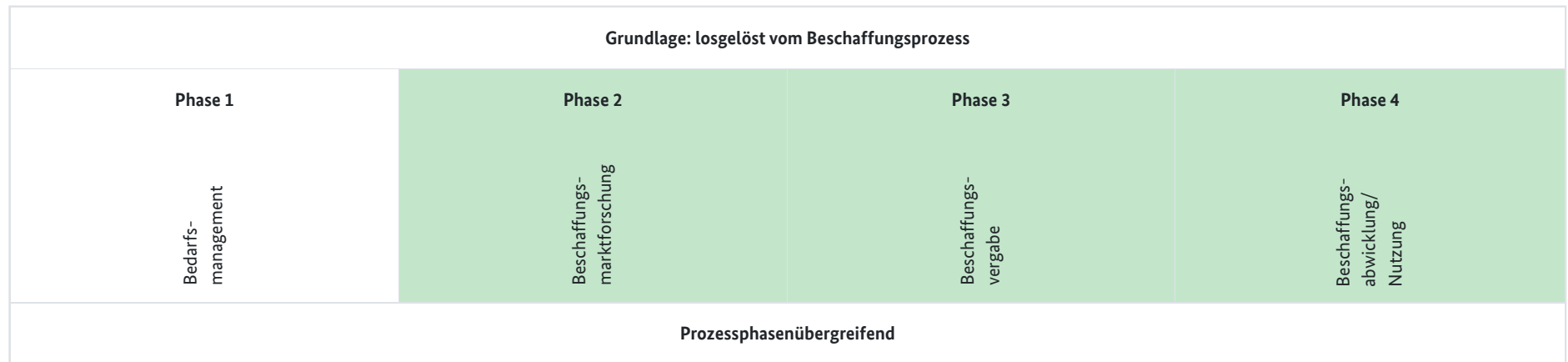
## Kurzbeschreibung:

Unter PBC (Performance-Based Contracting) wird eine Beschaffung verstanden, die explizit „Performance“, also Leistungsergebnisse, anstatt Produkte oder Dienstleistungen einkauft. Hierfür werden strategische Leistungskriterien ermittelt und direkt mit dem Vertrag bzw. der Vergütung gekoppelt. Verbreitete Kriterien sind bspw. Verfügbarkeit, Zuverlässigkeit, Wartungsintervalle, Lebensdauer oder Lebenszykluskosten. Dies steht im Gegensatz zum traditionellen Ansatz, bei dem Zahlungen an die Erfüllung von Meilensteinen oder an den Projektabschluss gebunden sind. Das klassische Beispiel aus der Industrie ist die Bezahlung einer Flugzeugturbine durch die Airline anhand der geflogenen Flugstunden – im Gegensatz zum „klassischen Kauf“ der Turbine gemeinsam mit dem Flugzeug.

Aber auch im Maschinenbau werden z.B. Lackieranlagen in der Automobilbranche nicht anhand „qualitätsfrei lackierter Karossen“, sondern anhand „verkaufter Autos“ entlohnt. Im Beispiel der Flugzeugturbine erhöhten viele Hersteller die Zuverlässigkeit und Einsatzbereitschaft des Triebwerks, um die Flugstundenzahl zu maximieren. Dies entspricht exakt den Zielen der Airlines.

Auch im öffentlichen Sektor ist PBC einsetzbar. So nutzen die Bundeswehr und die Polizei entsprechende Verträge, um die „Ersatzteilverfügbarkeit“ oder die „Flugstunde eines Hubschraubers“ zu kaufen (anstatt somit bei PBC die tatsächlich gewünschte Leistung und überträgt bestimmte Risiken an seine Lieferanten. Der Lieferant verfügt dagegen über weitgehende Entscheidungs- und Innovationsspielräume, um die Wirtschaftlichkeit zu steigern.

## Anwendung im Beschaffungsprozess:



## Weiterführende Informationen und Hilfsmittel:

Weiterführende Literatur



Empirische Erkenntnisse



Neue Vertragsformen zwischen privaten und öffentlichem Sektor (Präsentation der Universität der Bundeswehr München)



## Beeinflusste Ansatzpunkte der innovativen Beschaffung:

- Anbieter (-kommunikation)
- Beschaffungsprozess
- Beschaffungsobjekt
- Fixierung in Beschaffungsstrategie

## Unterstützte innovationsfördernde Prinzipien / Strategien:

- Innovative Vertragsgestaltung
- Definition und Überprüfung von Zielgrößen (Performance Management)
- Berücksichtigung bzw. Kombination mit weiteren strategischen Zielen (Umwelt- und soziale Aspekte, Förderung von KMUs)
- Langfristige (Lebenszyklus-) Wirtschaftlichkeit als Zuschlagkriterium, anstatt des Anschaffungspreises
- Reduzierung von Unsicherheiten bzw. Risiken und zeitlichen Engpässen

## Verbindung zu anderen Werkzeugen:

- Vorhandensein und Schulung von Fähigkeiten im Vertragsmanagement bzw. Verhandlungsgeschick
- Überprüfung des tatsächlichen Leistungsvermögens der beschafften Lösung im Nachgang der Vergabe
- Berücksichtigung von Leistungskriterien bei der Vergabe (Wirtschaftlichkeit = Leistungs-Kosten-Verhältnis)

## Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

- Operativer Beschaffer
- Anbieter
- Bedarfsträger
- Manager Beschaffungsstelle

## Priorisierung und Komplexität:

	1 (sehr niedrig)	2 (niedrig)	3 (mittel)	4 (hoch)	5 (sehr hoch)
<b>Priorisierung</b> Einfluss auf die IÖB			⬇		
<b>Gesamtkomplexität</b> Schwierigkeit der Anwendung			⬇		
- Wissensintensität					⬇
- Zeitintensität			⬇		
- Kostenintensität		⬇			
<b>Einschätzung</b>	4 (Treiber)				
<b>Eignung</b>	Für jede Beschaffungsstelle geeignet				

Eignung für Beschaffungsobjekt:

<b>Am Markt vorhanden?</b>	Ja	<input checked="" type="checkbox"/>
	Nein	n.A.
<b>Art des Beschaffungsobjekts?</b>	Bauleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Dienstleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Lieferleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Beschaffungsziel?</b>	Technologieführerschaft/ Höchster Innovationsgrad	n.A.
	Am besten angepasste Lösung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Wirtschaftlichste Lösung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Günstigste Standardlösung	n.A.