

Kurzbeschreibung:

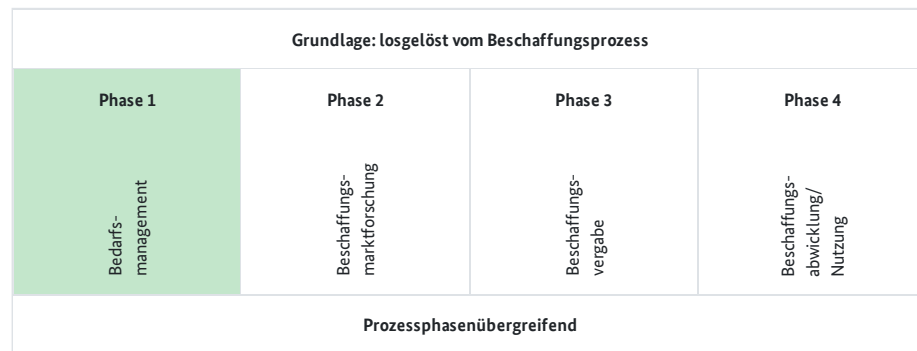
Die Vergabe- / Beschaffungsstelle sollte schon vor der endgültigen Bereitstellung des Budgets eingebunden werden. Wenn die Finanzmittel einmal bereitstehen, reicht meist die zur Verfügung stehende Zeit nicht mehr aus, um umfangreiche Gespräche mit potentiellen Lieferanten und Marktrecherchen durchzuführen. Ebenso sollte frühzeitig auf Basis des ermittelten Bedarfs festgelegt werden, welche Kriterien für die Zuschlagserteilung herangezogen werden (bspw. niedrigster Preis oder lebenszykluskosten?). Dies ist besonders entscheidend wenn auch strategische Ziele wie innovative Produkte, Umwelt- oder soziale Aspekte bei dem Beschaffungsvorhaben berücksichtigt werden sollen. Eine Beschaffungsrichtlinie kann helfen, die Prozesse für alle Stakeholder transparenter zu machen und um aufzuzeigen, wann und in welcher Form die Vergabe- / Beschaffungsstelle einzubinden ist.

Die frühzeitige Einbindung ermöglicht auch eine ordnungsgemäße Aufplanung der Beschaffungsprojekte im Projektmanagement sowie der Verfügbarkeit der notwendigen Ressourcen und Kompetenzen (interdisziplinäre Teams) und damit die rechtzeitige Bereitstellung der zu beschaffenden Lösungen.

Der zeitliche Vorlauf und die Möglichkeit der Planung ermöglichen somit eine aufgabengerechte Durchführung vor allem der Prozessphasen 1 (Bedarfsmanagement) und 2 (Beschaffungsmarktforschung) des gesamten Beschaffungsprozesses. Diese beiden Prozessphasen sind dabei entscheidend hinsichtlich der Möglichkeiten zur Beeinflussung des Endergebnisses der Beschaffung hinsichtlich Kosten und Leistungen des Beschaffungsobjekts. Dies wird auch durch Befragungen öffentlicher Einkäufer bestätigt, welche den Prozessphasen vor der Vergabe eine entscheidende Beeinflussung in Bezug auf die Beschaffung innovativer Produkte zuschreibt.

Letztendlich bedarf ein solches Vorgehen häufig einer Änderung des Fokus im Beschaffungsprozess und der Kommunikation zwischen Bedarfsträger und Vergabe- / Beschaffungsstelle.

Anwendung im Beschaffungsprozess:



Beeinflusste Ansatzpunkte der innovativen Beschaffung:

- Integration / Kommunikation intern (Bedarfsträger, mit anderen Abteilungen)
- Beschaffungsprozess
- Fixierung in Beschaffungsstrategie

Unterstützte innovationsfördernde Prinzipien / Strategien:

- Vorausschauendes Bedarfsmanagement
- Reduzierung von Unsicherheiten bzw. Risiken und zeitlichen Engpässen
- Schaffung einer Innovationskultur bzw. Reduzierung der Risikoaversität

Verbindung zu anderen Werkzeugen:

- [Markterkundung](#)
- [Frühzeitige Kommunikation von \(innovativen\) Bedarfen in den Markt bzw. an mögliche Anbieter](#)
- [Interdisziplinäre und frühzeitige Bedarfsanalyse und Erarbeitung einer langfristigen Budgetplanung](#)

Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

- Bedarfsträger
- Operativer Beschaffer
- Manager Beschaffungsstelle

Weiterführende Informationen und Hilfsmittel:	
Best Practice	
Leitfaden "Wertbeitrag des Einkaufs"	
Muster Beschaffungsrichtlinie	
Empirische Erkenntnisse aus der KOINNO-Umfrage 2016	

Priorisierung und Komplexität:					
	1 (sehr niedrig)	2 (niedrig)	3 (mittel)	4 (hoch)	5 (sehr hoch)
Priorisierung Einfluss auf die IÖB				✓	
Gesamtkomplexität Schwierigkeit der Anwendung			✓		
- Wissensintensität		✓			
- Zeitintensität				✓	
- Kostenintensität		✓			
Einschätzung	2 (Quick-Win)				
Eignung	Für jede Beschaffungsstelle geeignet				

Eignung für Beschaffungsobjekt:		
Am Markt vorhanden?	Ja	✓
	Nein	✓
Art des Beschaffungsobjekts?	Bauleistung	✓
	Dienstleistung	✓
	Lieferleistung	✓
Beschaffungsziel?	Technologieführerschaft/ Höchster Innovationsgrad	✓
	Am besten angepasste Lösung	✓
	Wirtschaftlichste Lösung	✓
	Günstigste Standardlösung	✓