

Kurzbeschreibung:

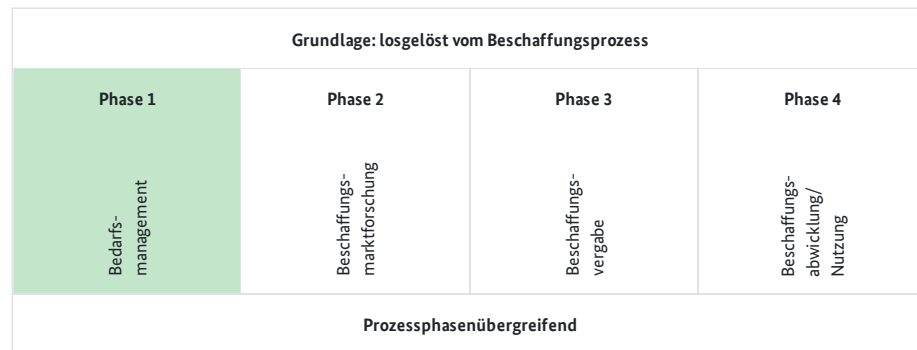
Das Bedarfsmanagement bzw. eine langfristige Bedarfs- bzw. Investitionsplanung stellt den Startpunkt der innovativen öffentlichen Beschaffung dar und hat erheblichen Einfluss auf ein innovatives Endergebnis des Beschaffungsprozesses. Dabei werden innovative Beschaffungsvorhaben hauptsächlich durch die Anforderungen der Endnutzer getrieben, da sie Verbesserungspotenziale am besten einschätzen können und ohne ihre Akzeptanz eine beschaffte Innovation nicht genutzt wird.

In diesem Prozessschritt sollten bestehende Bedarfe kritisch diskutiert und bewertet werden. Ebenso sollten neue Bedarfe und Verbesserungspotenziale erhoben werden, um die zu beschaffenden Produkte bzw. Lösungen bestmöglich auf den Bedarf zuzuschneiden. Dies kann bspw. in Workshops mit Endnutzern, Befragungen, Veranstaltungen mit dem Management bzw. mit den politischen Entscheidungsträgern etc. durchgeführt werden.

Anschließend sollten die Bedarfe gesammelt, beschrieben und priorisiert werden. Auf dieser Basis können die Bedarfe funktional beschrieben werden (siehe entsprechendes Werkzeug) und die Bedarfsplanungen frühzeitig an Markt kommuniziert werden (siehe entsprechendes Werkzeug).

Die Abläufe zur Bedarfsfestlegung werden dabei durch die Beschaffungsorganisation beeinflusst. Je stärker die Beschaffung zentralisiert wird, desto bedeutsamer werden interne Kooperationen zwischen Nutzern, Bedarfsträgern und Beschaffungsstellen. Unterbleibt die eingehende Abstimmung dieser zentralen Akteure, gehen möglicherweise Quellen für Innovationsimpulse verloren. Jede beteiligte Akteursgruppe kann ihre spezifischen Kenntnisse und Erfahrungen für eine Weiterentwicklung einbringen. So können die Nutzer Hinweise auf Benutzerfreundlichkeit und konkrete Schwächen bestehender Lösungen beisteuern, die Bedarfsträger werden in der Regel umfassende Erfahrungen mit bisherigen Produkten gesammelt haben und zugleich umfassende Kenntnisse über alternative, am Markt verfügbare Lösungen besitzen, während die Beschaffungsstellen die Vergabeverfahren entsprechend des spezifischen Bedarfs zuschneiden können.

Anwendung im Beschaffungsprozess:



Beeinflusste Ansatzpunkte der innovativen Beschaffung:

- Integration / Kommunikation intern (Bedarfsträger, mit anderen Abteilungen)
- Beschaffungsobjekt
- Beschaffungsstelle (Ressourcen und Kultur)
- Beschaffungsprozess
- Fixierung in Beschaffungsstrategie

Unterstützte innovationsfördernde Prinzipien / Strategien:

- Vorausschauendes Bedarfsmanagement
- Beauftragung bzw. Rückendeckung durch die politische Ebene
- Innovationsförderliche Ausgestaltung des Beschaffungsprozesses (insb. der vergabe) und Erweiterung des Handlungsspielraums (Flexibilität)
- Langfristige (Lebenszyklus-) Wirtschaftlichkeit als Zuschlagkriterium, anstatt des Anschaffungspreises

Verbindung zu anderen Werkzeugen:

- [Frühzeitige Einbindung der Vergabe- / Beschaffungsstelle](#)
- [Frühzeitige Kommunikation von \(innovativen\) Bedarfen in den Markt bzw. an mögliche Anbieter](#)

Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

- Bedarfsträger
- Operativer Beschaffer
- Manager Beschaffungsstelle
- Operative Politikebene (Bürgermeister, Amtsleiter, Management öffentlicher Einrichtungen & Unternehmen etc.)

Weiterführende Informationen und Hilfsmittel:	
Detailbeschreibung	
Vergaberechtlicher Hintergrund	
Empirische Erkenntnisse Langfristige Bedarfs- und Investitionsplanung	

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	✓