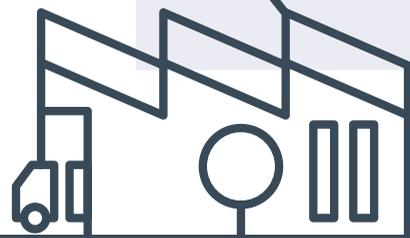


MODUL E



Management und Nachbereitung
als neuer Startschuss

Nachbereitung von Beschaffungen

Ansatzpunkte und Potenziale für neue innovative Beschaffungsvorhaben stecken auch in bereits abgeschlossenen Beschaffungen, noch laufenden Rahmenvereinbarungen bzw. bald auslaufenden Verträgen.

Aus diesem Grund lohnt es sich, der **Nachbereitung von Beschaffungen ausreichend Aufmerksamkeit zu schenken**. Möglichkeiten zur Analyse für Verbesserungspotential und Prüfung gibt es dabei einige.

Vertrags- & Lieferantenmanagement

Nach der Beschaffung ist vor der Beschaffung – im öffentlichen Einkauf gilt das Vertrags- und Lieferantenmanagement als zentraler Baustein im Beschaffungsprozess. Dazu zählt wesentlich die Prüfung der Qualität, denn im Mittelpunkt des Vertrags- und

Lieferantenmanagement steht die Wertschöpfung und natürlich die Vertragserfüllung. **Das Monitoring von bestehenden bzw. auslaufenden Verträgen** und die Prüfung der Leistung bieten Möglichkeiten, Feedback von Kundinnen und Kunden und Lieferanten abzuholen.

Verbesserungspotenziale effizient nutzen

Abfragen bei Kundinnen und Kunden ergeben Rückmeldung, ob das Produkt bzw. die Dienstleistung den aktuellen Bedarf stillt. Falls nicht, wäre hier die Option, das Verbesserungspotenzial abzuholen. **Es gilt die Idealsituation abzufragen, welche durch das bestehende Produkt noch nicht erreicht wurde**, um den Bedarf in Erfahrung zu bringen.

Hier können bereits Ideen für neue Beschaffungen konkreter werden. Es ist zu empfehlen, den Austausch mit Lieferanten zu dokumentieren. Damit kann die **Qualität bestehender Rahmenverträge leichter evaluiert** und im Auge behalten werden. Ebenso können so effizienter Maßnahmen abgeleitet werden, welche die Beziehung

mit dem **jeweiligen Lieferanten verbessert bzw. diese weiterentwickelt**. Nicht zuletzt ist dies aus Sicht der Korruptionsprävention und Compliance erforderlich.



Tipp

„Wenn wir Möglichkeiten oder Verbesserungspotenziale sehen, z.B. in der Vertragsmanagement-Phase, dann müssen wir diese mutiger verfolgen.“

Öffentliche Einkäufer sind oft die kaufmännisch qualifiziertesten Mitarbeiter einer Organisation und müssen immer wieder nachweisen, wo sie einen Mehrwert schaffen können.

Alle ziehen an einem Strang - der Dialog mit Lieferanten & Co

Der aktive Austausch mit bestehenden Lieferanten hilft auch zu verstehen, ob laufende Produkte und Dienstleistungen, den Bedarf noch optimal stillen. Regelmäßiger Dialog mit Lieferanten bietet außerdem den Vorteil **über neu am Markt verfügbare Produkte und Dienstleistungen informiert zu bleiben**. Auch Trends, Weiterentwicklungen und Innovationen, die andere öffentliche

Organisation aufnehmen, können Ansatzpunkte für eine neue Beschaffung liefern. Das Etablieren eines **kontinuierlichen Verbesserungsprozesses**, trägt stark dazu bei, eine Innen- und Außensicht zu bestehenden Verträgen zu erlangen. Hilfreiche Tools reichen von simplen Feedback-Bögen bis hin zu Software für Beschwerdemanagement.

Als Einkäuferin/Einkäufer am Ball bleiben

Besonders wenn Verträge auslaufen und neue Ausschreibungen anstehen, lohnt es sich den **Markt und damit neueste Produkte im Blick zu haben**. Inspiration und Hilfestellung bieten auch bereits erfolgreich umgesetzte Innovationsprojekte, insbesondere da sie konkrete Anwendungsbereiche aufzeigen. Es ist daher sinnvoll, das erhaltene Feedback zu prüfen und den **Markt regelmäßig auf Neuerungen hin abzuklopfen**.



Tipp

Erfolgreich umgesetzte Innovationsprojekte zeigen konkrete Anwendungsbereiche und bieten Inspiration und Hilfestellung zugleich. Werfen Sie einen Blick in die Datenbank. Hier finden Sie erfolgreiche Beschaffungsprojekte: www.ioeb.at/erfolgreiche-projekte

Analyse des Einkaufsportfolios

Es ist kein Geheimnis, dass Unternehmen, die ein Verständnis für Ihre Ausgaben entwickeln, im Vorteil sind. Sie verstehen besser, wo und mit wem und wofür Geld ausgegeben wird.

Aus einer strategischen Perspektive macht es also Sinn, **nicht bloß laufende Verträge auf ihre Erfüllung hin zu prüfen**, sondern Beschaffungsausgaben grundsätzlich einer Analyse zu unterziehen.

Spend Analyse ermöglicht Ausgabentransparenz

Als Instrument eignet sich eine Spend Analyse, die in allen relevanten Beschaffungsgruppen auf einen **bestimmten Zeitraum hin eine Vergangenheitsschau durchführt**. Fortgeschrittene Organisationen setzen für die Spend Analyse Software ein. Falls keine automatische Auswertung möglich ist, können Rechnungstransaktionen bzw. Kreditoren über einen bestimmten Zeitraum analysiert werden.

Hier ist eine Kategorisierung / Gewichtung sowie Zuordnung notwendig. Die Ergebnisse dieser Analyse müssten in einem nächsten Schritt auf Ihr Innovationspotenzial hin geclustert und priorisiert werden, um

daraus Ansätze für Optimierungen bzw. für innovative Beschaffungsvorhaben ableiten zu können.



Tipp

Je besser Sie den Rahmen der Spend Analyse abstecken, umso besser werden die Ergebnisse. In Summe ermöglicht die **Ausgabentransparenz eine effektive Wertschöpfung**. Sollte Ihnen eine umfassende Spend Analyse zu aufwendig wirken, legen Sie Ihren Post Contract Review schmal an: Analysieren Sie in einem ersten Schritt **Beschaffungen mit großem Volumen**.

Intelligentes Spend Management einsetzen

Zum geeigneten Werkzeug wird die Spend Analyse dann, wenn sie **als intelligentes Management-Tool eingesetzt** wird. Mit den richtigen Technologien lässt sich heute das gesamte **Einkaufsvolumen zentral überblicken und steuern**. Wenn Entscheider alle Ausgaben

zentral bündeln, stellen sie sicher, dass jede Investition zur Unternehmensstrategie passt. Außerdem sind alle Ausgabenquellen völlig transparent. Das schafft die Grundlage dafür, **frühzeitig Risiken zu erkennen und Optimierungspotenziale zu identifizieren**.



Wir bauen Brücken.

Zwischen öffentlichen
Auftraggebern und innovativen
Unternehmen.

Eine Initiative von

 Bundesministerium
Digitalisierung und
Wirtschaftsstandort

 Bundesministerium
Klimaschutz, Umwelt,
Energie, Mobilität,
Innovation und Technologie

In Kooperation mit

 **BBG** BUNDES
BESCHAFFUNG