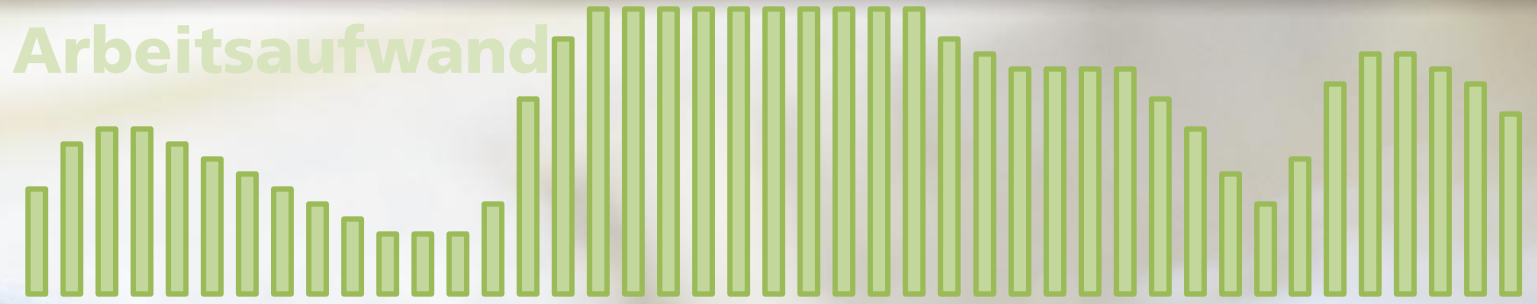




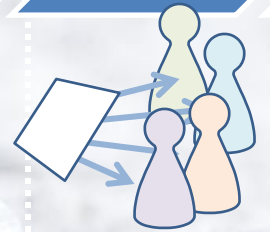
Balanced Request

Einführung in die Methodik

Klassische Ausschreibungsprojekte



Die Leistung wird auf wenigen Seiten grob beschrieben



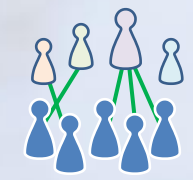
Die Bedarfsbeschreibung wird mit Einkaufsbedingungen an die potenziellen Anbieter verschickt



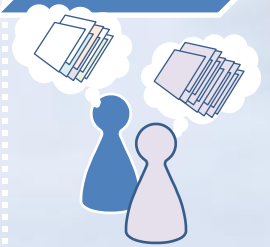
Jeder Bieter gibt ein individuelles Angebot ab und kombiniert seine Leistungen, um den Kunden bestmöglich zu bedienen



Um die verschiedenen Preise vergleichen zu können, muss jedes Angebot seziert und intensiv mit dem Bieter besprochen werden



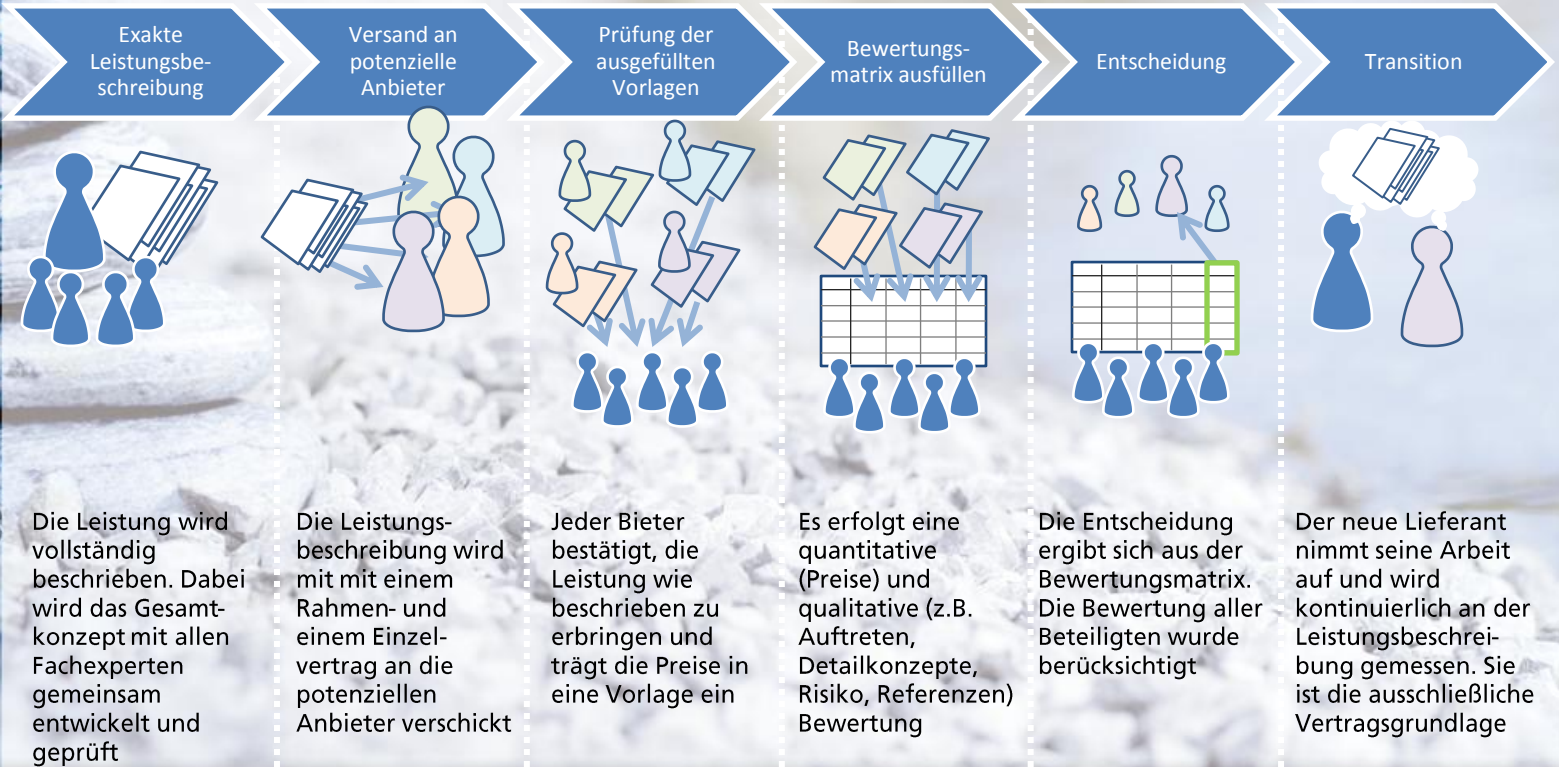
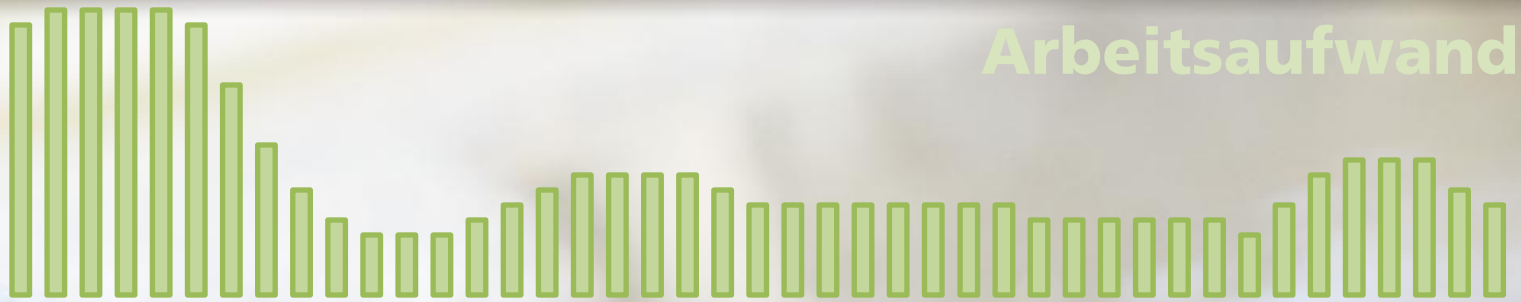
Das Bewertungsgremium entscheidet demokratisch. Dabei werden einzelne Bewerber ggfs. überstimmt



Der neue Lieferant nimmt seine Arbeit auf und passt seine Leistungen an den jeweiligen Bedarf an. Bei Konflikten beruft sich der Lieferant auf sein Angebotsdokument

Ausschreibungsprojekte mit Balanced Request Methode

Arbeitsaufwand



Der Balanced Request Prozess im Detail

Vorphase

In der Vorphase wird gemeinsam mit dem Kunden das **Balanced Request Modell** für die geplante Ausschreibung entwickelt. Auf dieser Basis kann eine erste Prüfung des **Kosten-Nutzen-Verhältnisses** für die Ausschreibung erfolgen. Zusätzlich kann z.B. über eine **Make-or-Buy-Analyse** festgestellt werden, welches Vorgehen das sinnvollste und effizienteste für das Unternehmen ist.

Konzeptphase

Durch eine **Ist-Analyse** werden der aktuelle Status gemessen und die Rahmenbedingungen für die auszuschreibende Leistung charakterisiert. In einem **Soll-Konzept** wird gemeinsam das Ziel-Szenario beschrieben. Dies wird immer wieder mit dem entwickelten **Balanced Request Modell** abgeglichen.

Ausschreibungsphase

In einer abstrakten **Leistungsbeschreibung** wird den Bietern ein möglichst umfassendes Bild der erwarteten Leistung dargestellt. Die zu erreichenden **Kennzahlen** werden genau beschrieben. Ebenso werden die **Rechte und Pflichten** festgelegt. Die Bereiche, in denen der Bieter **eigene Lösungsansätze** anbieten kann, werden explizit gekennzeichnet.

Bewertungsphase

Die Preise der Bieter werden in ein vorab **definiertes Preisblatt** eingetragen und sind somit vergleichbar. Es werden keine umfangreichen, individuellen Angebote abgegeben, sondern alle Bieter beziehen sich direkt auf den in der Leistungsbeschreibung angegebenen Umfang. Die Bewertung der Preise wird durch eine **qualitative Bewertung** ergänzt.

Transitionphase

Nachdem der optimale Bieter gefunden und beauftragt wurde, werden die Vorgaben der Ausschreibungsunterlage zusammen mit dem neuen Dienstleister **operationalisiert, getestet und optimiert**. Falls der neue einen bestehenden Dienstleister ablöst, erfolgt in dieser Phase auch der **Know-How-Transfer** und die Übergabe der **Dokumentation**.

Das Balanced Request Modell

- Eindeutige Zieldefinition unter Berücksichtigung der Beteiligten aus Fachbereich, Einkauf, Rechtsabteilung und Management
- Ermöglicht den kontinuierlichen Abgleich zwischen Ausschreibungsunterlagen und dem geplanten Ziel
- Stellt die Einbeziehung aller Stakeholder sicher
- Zeigt, welche Elemente besonders wichtig sind



Standardmodell

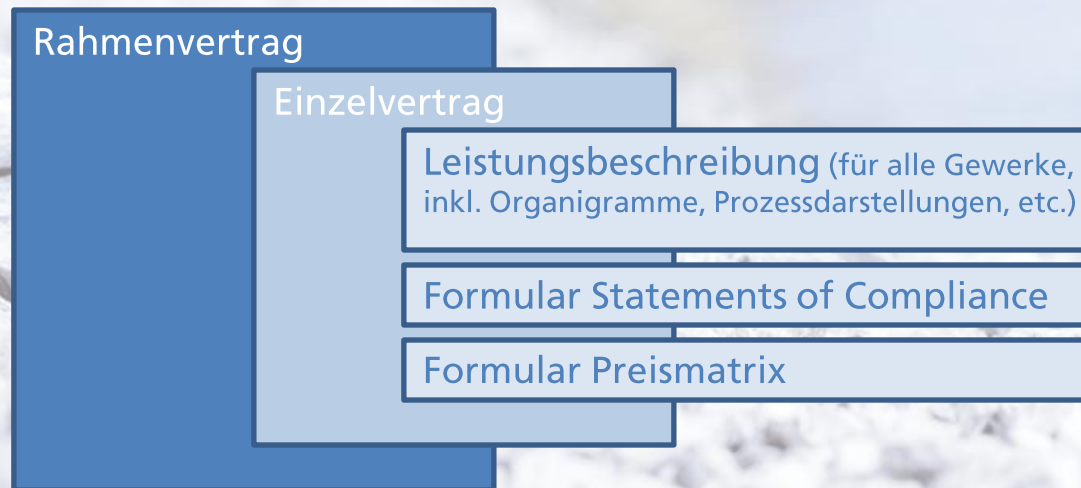


Individuelle Zieldefinition



Die Dokumentenstruktur

- Rahmenvertrag zur Regelung allgemeiner Einkaufs- und Abrechnungsbedingungen, Leistungsgarantien, etc. gegenüber allen Lieferanten
- Einzelvertrag für die Regelung projekt-/lieferantenspezifischer Details zu Einkaufsbestimmungen, Qualitätsvereinbarungen, etc.
- Leistungsbeschreibungen für alle ausgeschriebenen Leistungen/Gewerke
- Formular zur Abgabe der Statements of Compliance (Zustimmung zu den Inhalten aller Ausschreibungsdokumente)
- Formular zur Rückmeldung der angebotenen Preise
- Es können bestehende Verträge genutzt oder neue Vertragswerke ausgearbeitet werden

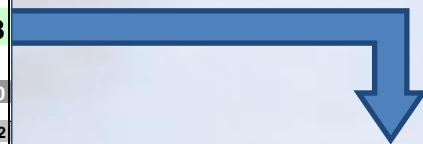


Die Bewertungsmatrix



- Bewertung von quantitativen Faktoren (Preis, Transition-Kosten) auf Basis der Preismatrix
- Bewertung von qualitativen Faktoren (z.B. Referenzen, Risiko, Kompetenzfragen) durch unabhängige Bewertung des Bewertungsgremiums
- Die einzelnen Faktoren werden je nach Ausprägung des Balanced Request Modells gewichtet
- Der Bieterkreis wird schrittweise verkleinert bis zur „Shortlist“, die nur noch maximal 3 Bieter enthält, mit denen final verhandelt wird

| | Bieter I | Bieter II | Bieter III | Bieter IV | Bieter V | Bieter VI | |
|--|-------------|-----------|------------------|------------------|----------|--------------|------|
| Gesamtbewertung | 1,28 | 0 | 2,424 | 2,12 | 0 | 1,388 | |
| Bewertung Kosten | 40% | 3,20 | 0,00 | 4,80 | 2,60 | 0,00 | 1,40 |
| Bewertung Preis ohne Transition | 50% | 4 | 0 | 6 | 0 | 0 | 2 |
| Bewertung Transition Fee | 30% | 4 | 0 | 2 | 6 | | |
| Bewertung Exit Fee | 20% | 0 | 0 | 6 | 4 | | |
| Bewertung Qualität | 60% | 0,00 | 0,00 | 0,84 | 1,80 | | |
| SoC-Bewertung | 10% | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | | |
| Referenzen | 10% | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | | |
| Gesamtkonzept | 30% | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | | |
| Risikobewertung | 30% | 0,000 | 0,000 | 2,800 | 6,000 | | |
| Kompetenzfragen | 10% | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | | |
| Angebotspräsentation | 10% | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | | |
| | | | Shortlist | Shortlist | | | |



| | Bieter III | Bieter IV | Bieter VI | |
|--|---------------|---------------|---------------|-------|
| Gesamtbewertung | 3,8493 | 4,3339 | 4,2603 | |
| Bewertung Kosten | 40% | 5,70 | 4,60 | 4,70 |
| Bewertung Preis ohne Transition | 50% | 6 | 4 | 5 |
| Bewertung Transition Fee | 30% | 5 | 6 | 4 |
| Bewertung Exit Fee | 20% | 6 | 4 | 5 |
| Bewertung Qualität | 60% | 2,62 | 4,16 | 3,97 |
| Aus Angebotsdokumenten und Präsentation | | 2,62 | 4,16 | 3,97 |
| SoC-Bewertung | 10% | 5,975 | 5,975 | 5,975 |
| Referenzen | 10% | 3,200 | 1,600 | 2,800 |
| Gesamtkonzept | 30% | 2,000 | 4,000 | 4,200 |
| Risikobewertung | 30% | 1,800 | 4,800 | 3,400 |
| Kompetenzfragen | 10% | 2,000 | 2,600 | 3,200 |
| Angebotspräsentation | 10% | 3,580 | 4,990 | 4,896 |

Vorteile im Überblick

- Geringerer Aufwand im Ausschreibungsprozess
- Höhere Qualität durch detaillierte Ausarbeitung und frühzeitige Abstimmung des Konzepts
- Optimale Vergleichbarkeit der Angebote durch einheitliches Leistungsspektrum und einheitliches Formular zur Preisabgabe
- Optimale Belegbarkeit des Entscheidungsprozesses bei Audits
- Bessere Preise und höhere Rechtssicherheit durch enge Führung der Bieter im Ausschreibungsprozess und klare Ausrichtung an der Leistungsbeschreibung
- Einsatz von vordefinierten Formularen, Vorlagen und Formulierungen
- Professionelle und schnelle Abwicklung durch einen erfahrenen Ausschreibungsmanager