

Award Entscheidungsvorlage (Beispiel, Auszug)

Indirekter Einkauf – IT-Dienstleistungen & Software/SaaS

Beispiel, Auszug – G-NE

1) Management Summary

Beschaffungsvorhaben: [Kurztitel]

Warengruppe: ☐ Software/SaaS ☐ IT-Dienstleistungen ☐ Managed Services

Entscheidung benötigt bis: [Datum]
[Grund: Kündigungsfenster / Projektmeilenstein / Budgetfreigabe]

Empfehlung (Award): [Anbieter Name]
[Option A/B/C]

Gesamtnutzen (kurz): [1 Satz; z.B. TCO senken, Vertragsrisiken reduzieren, Exit absichern]

Finanzwirkung:

- Jährlicher Effekt: [0]€
- Einmalige Kosten: [0]€ (Migration/Setup/Transition)
- TCO über Laufzeit: [0]€

Risiko-Statement: [1 Satz; z.B. Risiko akzeptable unter Bedingungen X/Y]

Entscheidungsfrage: Genehmigen Sie den Award an [Anbieter Name] mit [Laufzeit] zu [Preis/Indexlogik] unter folgenden Bedingungen:

- [Bedingung 1 – z.B. Exit/Transition-Klausel final]
- [Bedingung 2 – z.B. Index-Cap x% p.a.]
- [Bedingung 3 – z.B. DPA/AVV & TOMs freigegeben]
- [Bedingung 4 – ...]
- [Bedingung 5 – ...]

2) Ausgangslage & Scope

Business Need / Zielbild

[2-3 Sätze: Warum wird beschafft? Welche Wirkung im Business/IT?]

Scope

- [Leistungsumfang / Module / Service-Tower / Deliverables]
- [Nutzer-/Standortumfang / Volumina / Kapazitäten]
- [Schnittstellen / Abhängigkeiten (falls relevant)]

Out of Scope

- [Bewusst nicht Teil des Awards; z.B. zusätzliche Module, Support für Altsysteme]

Erfolgskriterien (messbar)

- [z.B. SLA-Erfüllung %, Time-to-Resolution, Verfügbarkeit]
- [z.B. Nutzeradoption / Durchlaufzeiten / Liefertermine]
- [z.B. Audit-Festigkeit / Security Controls erfüllt]

3) Anbieter-Shortlist & Vergleich

Finale Kandidaten

1. [Anbieter A] – [Kurzprofil / Stärken]
2. [Anbieter B] – [Kurzprofil / Stärken]
3. [Anbieter C] – [Kurzprofil / Stärken]

Bewertungsübersicht (Kurzmatrix)

Kriterium	Gewicht	[A]	[B]	[C]
TCO / Preis- & Kostenlogik	[xx%]			
Leistungsfit / Scope-Abdeckung	[xx%]			
Lieferfähigkeit (Ressourcen/Timeline)	[xx%]			
Risiko (Lock-in, Vertrag, Abhängigkeiten)	[xx%]			
Security/DSGVO/Compliance	[xx%]			
Governance & Messbarkeit (KPIs/SLAs)	[xx%]			
...				

Begründung der Empfehlung

[Warum gewinnt der empfohlene Anbieter – nicht nur wegen Preis, sondern Gesamtbild]

4) Kommerzielle Konditionen

Laufzeit & Optionen: [Basislaufzeit, Verlängerungen, Kündigungs-/Exitfenster]

Preislogik: ☐ Fixpreis ☐ T&M (Rate Card) ☐ Nutzungs-basiert / Consumption ☐ Hybrid

- Einheit: [User/Seat, FTE-Tagessatz, Service-Einheit,...]
- Preisstaffeln/Commitments: []
- Einmalige Kosten: [Setup/Migration/Transition]
- Zahlungsbedingungen: []
- Indexierung/Preisanpassung: [Mechanik, Cap, Frequenz]

Wesentliche Verbesserungen vs. Status quo/Initialangebot

- [z.B. Cap auf Indexierung, bessere Staffel, Preisfreeze, Credits, Kündigungs-/Optionsrechte]

....