

RfP-Checkliste für IT-Vergaben (Beispiel, Auszug)

Beispiel, Auszug – G-NE

1. Setup: Rahmen & Spielregeln

	Vergabeart & Strategie geklärt (RFI→RFP, RFP direkt, Mini-Wettbewerb, Verhandlungsverfahren)
	Projektziel in 1 Satz: „Wir vergeben X, um Y zu erreichen, gemessen an Z.“
	Governance definiert (SteerCo, Entscheidungsgremien, Eskalationsweg)
	Rollen/RACI steht (Einkauf, IT, Fachbereich, Security, Legal, Finance, Datenschutz)
	Zeitplan realistisch inkl. interner Reviews (Security/Legal/Finance sind meist kritisch)
	Budgetrahmen / CAPEX/OPEX und Freigabeprozess (wer unterschreibt wann?)
	Kommunikationsregeln für Anbieter (Single Point of Contact, Q&A-Prozess, Fairness)

Output: Projektsteckbrief, RACI, Grobplan, Kommunikationsregeln

2. Bedarfsschärfung: Problem, Scope, Zielszenario

	Ist-Situation sauber beschrieben (Pain Points, aktuelle Tools/Provider, Vertragslage)
	Scope klar: In/Out (Leistungsumfang, Standorte, Nutzer, Schnittstellen, Länder)
	Zielbild beschrieben (Business Outcome + technische Zielzustände)
	Use Cases priorisiert (Top 5–10, inkl. „Must-Win“ Use Cases)
	Erfolgskriterien/KPIs definiert (z. B. Verfügbarkeit, Durchlaufzeiten, Adoption)
	Nicht-Ziele dokumentiert (was diese Vergabe ausdrücklich nicht lösen soll)
	Abhängigkeiten geklärt (Roadmap, Datenmigration, andere Programme)

Output: Scope-Definition, Use-Case-Backlog, Ziel-KPIs, In/Out-Matrix

3. Anforderungen: Muss/Kann, Nachweisbarkeit, “Testbarkeit”

Funktional & technisch

	Anforderungen als Muss/Kann strukturiert (und wirklich priorisiert)
	Nachweisform definiert (Dokument, Zertifikat, Demo, Referenz, Test)
	Integrationen/Schnittstellen klar (APIs, Middleware, IAM/SSO, Logging, Ticketing)
	Architektur- & Betriebsmodell definiert (On-Prem/Cloud/SaaS, Hosting, Regionen)
	Daten: Datenquellen, Datenvolumen, Aufbewahrung, Export/Import, Datenmodell

Service & SLA

	SLA-Ziele (Verfügbarkeit, Response/Resolution, Wartungsfenster) festgelegt
	Incident/Problem/Change-Prozesse & Tooling (ITSM) beschrieben
	Onboarding/Transition-Plan (Shadowing, Cutover, Hypercare)
	Reporting (monatliche KPIs, Service Reviews, Continuous Improvement)

Security, Datenschutz, Compliance

	Security-Mindestanforderungen (z. B. IAM, Verschlüsselung, Logging, Vulnerability Mgmt.)
	Datenschutz/DSGVO (DPA/AVV, TOMs, Unterauftragsverarbeiter, Datenstandort)
	Compliance/Regulatorik (z. B. ISO, SOC, BSI, Branchenvorgaben) – Pass/Fail?
	Audit-/PenTest-Regeln und Nachweise

Exit & Lock-in

	Exit-Anforderungen definiert (Datenexport, Formate, Fristen, Unterstützung)
	Kündigungs-/Verlängerungslogik, Transition-Support, Know-how-Transfer
	„No surprises“-Klauseln (Preis-/Leistungsänderungen, EOL, Produktänderungen)

Output: Anforderungskatalog (Must/Should), SLA-Anhang, Security/Privacy-Anhang, Exit-Anhang

4. Kommerzielles Modell: Vergleichbarkeit herstellen

	Preismodell vorgegeben (Template!) – damit Angebote vergleichbar werden
--	--

	Lizenzmetriken/Units klar (User, Device, Volume, API Calls, Sites, etc.)
	Preisbestandteile getrennt (Setup/Transition, Recurring, Variable, Change Requests)
	TCO-Logik definiert (3–5 Jahre, Annahmen transparent)
	Indexierung/Preissteigerungen geregelt (Caps, Benchmarks, Re-opener)
	Zahlungspläne, SLAs/Service Credits, Bonus/Malus (falls sinnvoll)

Output: Pricing-Template, TCO-Sheet, kommerzielle Annahmen

5. Bewertungs- & Entscheidungslogik (vor dem RFP!)

	K.O.-Kriterien (Pass/Fail) festgelegt (Security, Datenschutz, Mindest-SLA, Exit)
	Bewertungscluster definiert (z. B. Functional Fit, Service, Security, Commercials, Risiko)
	Gewichtungen beschlossen (und intern abgestimmt)
	Bewertungsskala mit klaren Ankern (was bedeutet 1/3/5 Punkte?)
	Risiko-Heatmap vorgesehen (nicht nur Punktesumme!)
	Gate-Entscheidungen festgelegt (Longlist→Shortlist→Preferred→Award) inkl. Owner

Output: Bewertungsmatrix, Bewertungsleitfaden, Gate-Dokumentation

6. Anbieterstrategie: Longlist, RFI, Shortlist

	Marktübersicht/Longlist erstellt (inkl. Alternativen: Spezialisten vs. Suite Anbieter)
	RFI optional: Fokus auf Fit & Ausschlusskriterien , nicht auf „alles“
	Shortlist-Kriterien beschlossen (z. B. 3–5 Anbieter)
	Referenzen/Benchmarks eingeplant (Peer Calls, Referenzkunden, Case-Proof)

Output: Longlist/Shortlist-Begründung, RFI-Fragen (falls genutzt)

7. RFP-Paket bauen (was rausgeht)

	Cover Letter & Prozessbeschreibung (Zeitplan, Gates, Q&A, Verhandlungslogik)
	Scope & Zielbild (inkl. Use Cases)
	Anforderungen (Must/Should), Nachweisformate, Anhänge (SLA, Security, Exit)
	Pricing-Template & TCO-Logik
	Vertragsentwürfe/AGB-Positionen (oder Term Sheet), inkl. Datenschutz/AVV
	Formatvorgaben (Antwortstruktur, Tabellen, maximale Seiten, klare Dateinamen)
	Q&A-Regeln + Fristen (und ein fairer Mechanismus für „Answers to all“)
	Bewertungslogik in angemessener Transparenz (mind. Cluster + Pass/Fail klar)

Output: RFP-Pack (PDF/Word) + Anhänge (Excel/Sheets) + Vertragsdokumente

8. Demos/Workshops: Vergleichbar machen (kein Showroom)

	Demo-Skript entlang identischer Use Cases für alle Anbieter
	Timebox, Rollen, Agenda, „No-sales-deck“ Regeln (wenn nötig)
	Bewertungsbogen pro Use Case + Beobachtungsfragen
	Technische Validierung (Sandbox/Trial, API-Check, Security Q&A Session)
	Protokoll: Entscheidungen, offene Punkte, To-dos mit Owner/Datum

Output: Demo-Skript, Bewertungsbögen, Workshop-Protokolle

9. Auswertung: Score + Risiko + TCO = Entscheidungsvorlage

	Antworten auf Vollständigkeit geprüft (Compliance Check)
	Pass/Fail konsequent angewendet (keine „Ausnahmen“ ohne SteerCo)
	Scores konsolidiert (Bias vermeiden: erst individuell, dann moderiert)
	Risiko-Katalog erstellt (Liefer-, Security-, Commercial-, Exit-Risiken)
	TCO berechnet (Annahmen transparent, Sensitivitäten sichtbar)

Shortlist/Preferred-Vendor Entscheidung vorbereitet (1–2 Seiten Executive Summary)
--

Output: Bewertungsreport, Risiko-Heatmap, TCO-Vergleich, Entscheidungsvorlage

Schnell-Check: „Vergleichbarkeit“ in 60 Sekunden

Antworten folgen dem gleichen Format (Templates genutzt)
Demos basieren auf denselben Use Cases
Pricing/TCO basiert auf denselben Annahmen
Pass/Fail ist konsequent

10. Verhandlung & BAFO (Best And Final Offer)

BATNA definiert (echte Alternative, nicht „wir machen weiter wie bisher“)
Concession-Plan (was geben wir wofür?) – inkl. Walk-Away-Points
Verhandlungsagenda (Commercials, SLA, Legal, Security, Exit) + Verantwortliche
BAFO-Mechanik & Deadline kommuniziert (gleiche Chance für alle Anbieter)
Final-Offer vergleichbar aufbereitet (gleiche Template-Logik)
Finales Risikopaket + Vertragsredlines konsolidiert

Output: Verhandlungsstrategie, BAFO-Vergleich, finaler Vertragsstand

11. Award & Übergabe in die Umsetzung

Award-Begründung dokumentiert (auditfest, nachvollziehbar)
Intern: Budgetfreigabe, Sign-off-Chain, PO/Bestellprozess
Extern: Absagen/Feedback fair & sauber (Reputation im Markt)

	Kickoff-Paket für Umsetzung (RACI, Plan 30/60/90, KPI-Set, Governance)
	Transition/Onboarding gestartet (Cutover, Schulung, Hypercare)
	Lessons Learned (für nächste Vergabe: was hat Zeit gekostet, was hat geholfen?)

Output: Award-Paper, Implementierungs-Handshake, 30/60/90-Plan, KPI-Dashboard-Setup

Schnell-Check: Red Flags (sofort eskalieren)

	Scope ändert sich nach RFP-Start
	Security/Legal kommt erst nach Shortlist „richtig“ dazu
	Gewichtungen werden nachträglich angepasst
	Ein Anbieter bekommt mehr Informationen/Touchpoints als andere
	„Wir nehmen den, der sich am besten präsentiert“ statt messbarer Kriterien