

Kurzbeschreibung:

Die Entwicklung eines Business Case sollte das geplante Beschaffungsvorhaben und die damit einhergehende Investition rechtfertigen. Hierfür sollte er u.a. eine Analyse der Kosten sowie der Nutzen (Value for Money) vornehmen, die Zielstellungen darlegen, die Eingliederung in die Gesamtstrategie aufzeigen, die Lieferfähigkeit bewerten, die Finanzierbarkeit bewerten und weitere Optionen diskutieren. Hierfür können einige Finanzierungs-Kennzahlen berechnet werden:

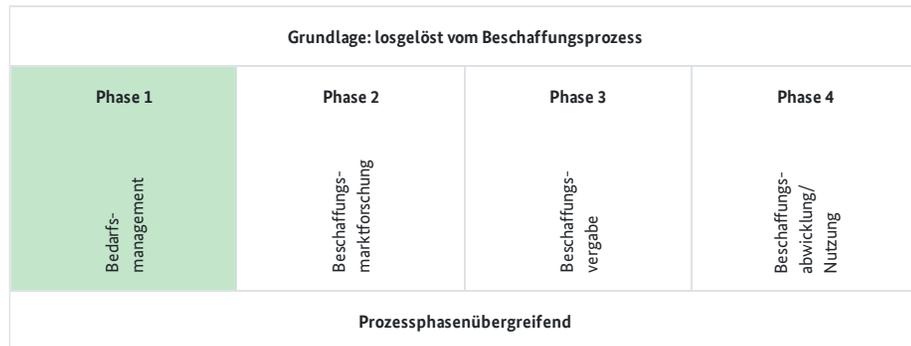
- NPV (Net Present Value = Kapitalwert/Nettobarwert): Die Kapitalwertmethode erlaubt die Beurteilung einer Erweiterungsinvestition und die Bestimmung des optimalen Ersatzzeitpunktes
- IRR (Internal Rate of Return = interner Zinsfuß): Ermöglicht die Berechnung einer (theoretischen) mittleren, jährlichen Rendite für eine Investition, bei der unregelmäßige und schwankende Erträge anfallen zu berechnen.
- ROI (Return on Investment = Rentabilität): Misst die Rendite einer unternehmerischen Tätigkeit, gemessen am Gewinn im Verhältnis zum eingesetzten Kapital.

Dies ist insbesondere relevant, da im Zuge eines innovativen Beschaffungsvorhabens häufig strategisch wichtige Produkte oder Lösungen beschafft werden, welche häufig zwar höhere Kosten aber dafür auch höheren Nutzen für den Auftraggeber generieren. Ebenso dient die Erstellung von Business Cases aktueller Bedarfe bzw. Beschaffungsvorhaben um die Bedarfsdeckung anhand deren ökonomischen Potenzial zu priorisieren.

Bei der Erstellung des Business Case sollten zudem auf die Szenario-Technik zurückgegriffen werden, indem für den besten Fall, den schlechtesten Fall und dem Normalfall eine Berechnung durchgeführt wird und anschließend verglichen wird.

Eine detaillierte Beschreibung der Erstellung eines Business Case für die innovative öffentliche Beschaffung ist in den weiterführenden Informationen zu finden.

Anwendung im Beschaffungsprozess:



Beeinflusste Ansatzpunkte der innovativen Beschaffung:

- Beschaffungsobjekt
- Beschaffungsprozess

Unterstützte innovationsfördernde Prinzipien / Strategien:

- Langfristige (Lebenszyklus-) Wirtschaftlichkeit als Zuschlagkriterium, anstatt des Anschaffungspreises
- Beauftragung bzw. Rückendeckung durch die politische Ebene
- Vorausschauendes Bedarfsmanagement

Verbindung zu anderen Werkzeugen:

- [Schulung von Anbietern \(mit Interessensbekundung an einer Ausschreibung\) zur Abgabe eines innovativen Angebots](#)
- [Amortisationsrechnung / Break-Even-Analyse](#)
- [Machbarkeitsstudien](#)

Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

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

Weiterführende Informationen und Hilfsmittel:	
Arbeitsanleitung "Einführung in Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen" Quelle: BMF	
Berechnungs-Vorlage, Englisch (Quelle: EAFIP toolkit)	
Detailbeschreibung	

Priorisierung und Komplexität:		1 (sehr niedrig)	2 (niedrig)	3 (mittel)	4 (hoch)	5 (sehr hoch)
Priorisierung	Einfluss auf die IÖB				<input checked="" type="checkbox"/>	
Gesamtkomplexität	Schwierigkeit der Anwendung				<input checked="" type="checkbox"/>	
	- Wissensintensität					<input checked="" type="checkbox"/>
	- Zeitintensität				<input checked="" type="checkbox"/>	
	- Kostenintensität			<input checked="" type="checkbox"/>		
Einschätzung		3 (Haupttreiber)				
Eignung		Eher für große Beschaffungsstellen geeignet				

Eignung für Beschaffungsobjekt:		
Am Markt vorhanden?	Ja	<input checked="" type="checkbox"/>
	Nein	<input checked="" type="checkbox"/>
Art des Beschaffungsobjekts?	Bauleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Dienstleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Lieferleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
Beschaffungsziel?	Technologieführerschaft/ Höchster Innovationsgrad	<input checked="" type="checkbox"/>
	Am besten angepasste Lösung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Wirtschaftlichste Lösung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Günstigste Standardlösung	n.A.