

## Kurzbeschreibung:

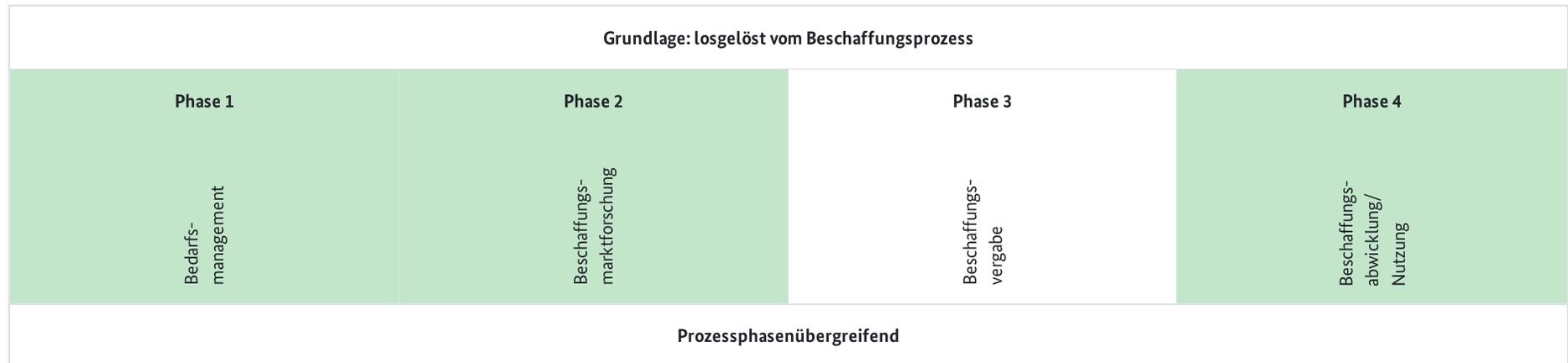
Die Szenariotechnik dient in erster Linie der Verbesserung der Handlungsfähigkeit, indem mögliche Alternativen vorausschauend qualitativ und quantitativ abgebildet werden. Damit wird auf Basis der gegenwärtigen Situation der Endzustand einer Entwicklung prognostiziert, wobei unterschiedliche Rahmenbedingungen berücksichtigt werden. Mit der Ableitung von so genannten Best-Case- (Entwicklung im positiven Fall) und Worst-Case-Szenarien (Entwicklung im negativen Fall) sowie der Normalentwicklung erhält man Anhaltspunkte für strategische Aktionen.

Zusätzlich reduziert die Szenariotechnik Komplexität, indem irrelevante Entwicklungen ausgeblendet werden können, und verschafft damit eine klare Vorstellung über künftige mögliche Veränderungen. Mit Hilfe der Szenariotechnik können insbesondere politische und rechtliche Entwicklungen, aber auch andere externe Faktoren (wie z. B. Entwicklung der Nachfrage) in die unternehmerischen Entscheidungen einbezogen werden.

Insgesamt sollen dabei folgende Leitfragen beantwortet werden:

- Wie kann ich die Einflussfaktoren meines Geschäfts besser einschätzen?
- Wie kann ich ohne präzise Vorhersagen Handlungsalternativen konstruieren, damit ich schnell reagieren kann?

## Anwendung im Beschaffungsprozess:



Weiterführende Informationen und Hilfsmittel:

Video "Szenario-Technik" (Quelle: Youtube)



Arbeitsanleitung "Szenarioanalyse bei Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen" (S. 28) Quelle: BMF



Weiterführende Literatur: Die besten Strategietools in der Praxis



## Beeinflusste Ansatzpunkte der innovativen Beschaffung:

- Beschaffungsobjekt

## Unterstützte innovationsfördernde Prinzipien / Strategien:

- Langfristige (Lebenszyklus-) Wirtschaftlichkeit als Zuschlagkriterium, anstatt des Anschaffungspreises
- Reduzierung von Unsicherheiten bzw. Risiken und zeitlichen Engpässen
- Anwendung von betriebswirt. Tools zur Problemlösung bzw. Entscheidungsfindung sowie Kreativitätstechniken
- Definition und Überprüfung von Zielgrößen (Performance Management)

## Verbindung zu anderen Werkzeugen:

- [Lebenszyklusanalyse \(Product-Lifecycle-Management\)](#)

## Betroffene Akteure der innovativen Beschaffung:

- Manager Beschaffungsstelle
- Operativer Beschaffer
- Bedarfsträger

## Priorisierung und Komplexität:

	1 (sehr niedrig)	2 (niedrig)	3 (mittel)	4 (hoch)	5 (sehr hoch)
<b>Priorisierung</b> Einfluss auf die IÖB		☑			
<b>Gesamtkomplexität</b> Schwierigkeit der Anwendung			☑		
- Wissensintensität				☑	
- Zeitintensität				☑	
- Kostenintensität		☑			
<b>Einschätzung</b>	5 (Ergänzung)				
<b>Eignung</b>	Für jede Beschaffungsstelle geeignet				

Eignung für Beschaffungsobjekt:

<b>Am Markt vorhanden?</b>	Ja	<input checked="" type="checkbox"/>
	Nein	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Art des Beschaffungsobjekts?</b>	Bauleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Dienstleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
	Lieferleistung	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Beschaffungsziel?</b>	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.