

# Phasen der Beschaffung

## Identifikation des Bedarfs



- Die Bedarfsstelle benötigt ein Produkt oder eine Dienstleistung und nimmt Kontakt mit der Beschaffungsstelle auf.
- Die Beschaffungs-/Vergabestelle (sofern vorhanden) hilft der Bedarfsstelle durch Analysen und Recherchen dabei, den Bedarf zu konkretisieren und kommuniziert die Ergebnisse an die Vergabestelle.
- Startups und KMU können schon vor einer Vergabe mit Bedarfs- und Beschaffungsstellen kommunizieren, um ihre Lösungen bekannt zu machen.

## Vergabe



- Der genaue Ablauf dieser Phase hängt vom Auftragswert und von inhaltlichen Faktoren der Beschaffung ab.
- Die entsprechende Stelle (i.d.R. die Vergabestelle) legt das Vergabeverfahren fest, erstellt die Vergabeunterlagen, führt die Vergabe operativ durch und stellt die Rechtskonformität des Prozesses sicher.
- Die Beschaffungs-/Vergabestelle ist in die Prüfung und Auswahl von Angeboten involviert, insb. bei Verhandlungsverfahren, Verhandlungsvergabe und Wettbewerblichem Dialog.
- Startups und KMU müssen sich in dieser Phase an die Vorschriften des jeweiligen Vergabeverfahrens halten. Ihre Angebote unterliegen einer Bindefrist.

## Abwicklung



- Die entsprechende Stelle (i.d.R. die Vergabestelle) führt die Abwicklung operativ durch.
- Die Beschaffungsstelle organisiert die Einbindung der eingekauften Lösung in die bestehenden (IT-)Ressourcen.
- Die Bedarfsstelle wendet die Lösung letztendlich an.
- Bei der Beschaffung von IT-Lösungen kommen die EVB-IT Vertragsmuster zum Tragen.