

Eine Anbietersauswahl umfasst bis zu sieben Schritte – Einstiegspunkte und einzelne Phasen können flexibel definiert werden

	Phasen	Anbieter	Vorgehen	
1	Marktscreening (Long-list)	20 – 100	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Requirements-Aufnahme grob ▪ Analyse Status Quo ▪ Desk Research 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Auswahl-Workshop
2	Request for Information (Short-list)	5 – 15	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Requirements-Aufnahme fein ▪ Vision / Mission Statement ▪ Compliance 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ausschreibung ▪ Anbieterpräsentationen ▪ Bewertung und Entscheidung
3	Request for Proposal (Relevant Set)	2 – 6	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Versand RfP ▪ Bewertung ▪ Verhandlung der Commercial 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Entscheidungs-Workshop
4	Proof of Concept / Pilot (Test)	1 – 3	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Use Cases definieren & testen ▪ Einbindung in bestehende Lösungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Performance-Review & Feedbackprozess ▪ Entscheidungs-Workshop
5	Letter of Intent (Partnership)	1 – 2	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Interne Abstimmung ▪ Verhandlungen der Rahmenbedingungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Informeller Vertragsabschluss
6	Vertrag	1 – 2	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Detailverhandlungen ▪ Offizielles Vertragsdokument ▪ Rechtliche Klärung und Prüfung 	
7	Implementierung	1 – 2	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Setup ▪ Projektmanagement 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ggf. Customizing