

# IT-Beschaffungskonferenz

## Rahmen- und Konditionsverträge: Praxisbericht



# SWITCH

Immo Noack

[Immo.noack@switch.ch](mailto:Immo.noack@switch.ch)

Bern, 18. August 2015



# SWITCH

SWITCH ist ein historisch gewachsener Partner und Teil der Schweizer Hochschullandschaft und bietet ganzheitliche ICT-Lösungen in den Bereichen:

- Netzwerk
- ICT-Sicherheit
- Identitätsmanagement

Fördert auch die informelle Vernetzung von Hochschulangehörigen - aber auch kommerziellen Anwendern und Anbietern.

# SWITCHlan Backbone

2015



- Darkfibers
- SWITCHlan backbone node
- SWITCHlan (technical) nodes
- SWITCHlan node with external peerings
- Project Lightpaths
- Provider Internet transit
- IX Internet exchange
- Network Research and education network

# SWITCH

# SWITCHprocure: Was machen wir

- Auftrag
  - Aufbau eines Software-Lizenzierung Kompetenzzentrum
- Umsetzung
  - Kundenbedürfnisse und Prioritäten werden ermittelt
  - Verhandlung und Abschluss von Rahmen-, Konditions-, und Lizenzverträgen gemäss Prioritätenliste
  - Förderung des Austausches von Informationen
  - Erarbeitung von Wissen rund um das Thema Lizenzierung

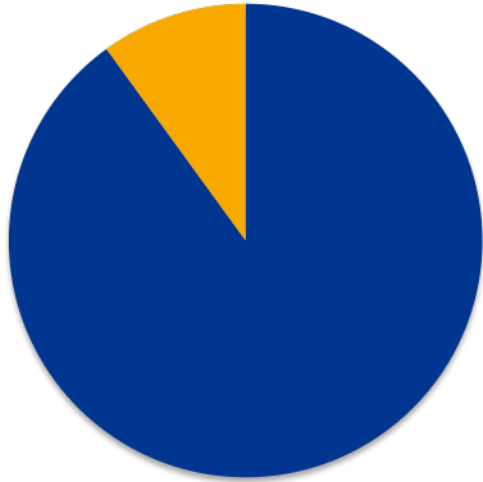
# Unsere Kunden

- ETH-Bereich (BöB, VöB)
- Universitäten (Kant. Gesetze und Verordnungen)
- Fachhochschulen (Kant. Gesetze und Verordnungen)
- Pädagogische Hochschulen (Kant. Gesetze und Verordnungen)
- Universitätsspitäler (Kant. Gesetze und Verordnungen)



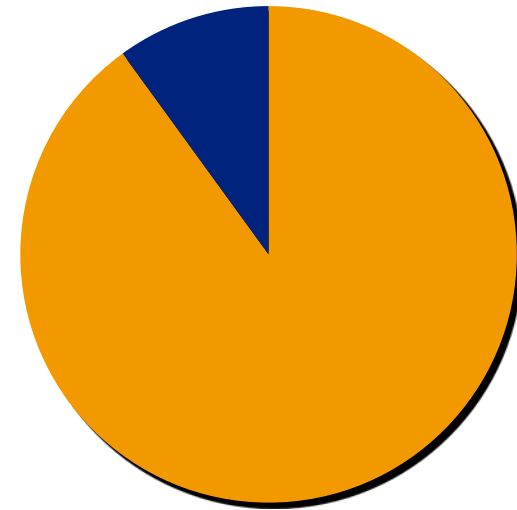
# Gemeinsame Beschaffung?

## Theorie



- Wir sollten gemeinsam beschaffen
- Jeder macht, wie er will

## Praxis



- Jeder macht, wie er will
- Wir beschaffen gemeinsam

# Informationsfluss

- Arbeitsgruppe (WG SWITCHprocure)
  - Pro Institution eine Vertretung
  - Halbjährliche Sitzungen
- Expertengruppe
  - Themenspezifische Arbeitsgruppe
  - Vierteljährliche Sitzungen
- Informationstreffen
  - Mit Herstellern, Partnern
  - Themenspezifisch
- Mailinglisten
- Newsletter

# Vorgehen bei Rahmenverträgen

**Prioritäten definieren**



**Produktwissen aufbauen**



**Kundenumfrage**



**Vertragsverhandlungen und -abschluss**



**Informationsveranstaltung**



**Verkaufskanal definieren**



# Das Konstrukt

- Rahmenvertrag
- Eventuell mit Amendements
- Beitritt zum Rahmenvertrag
- Bestellung (bei Handelspartner)
  - Ausschreibungspflichten sind zu beachten.

# Wichtige Eckpunkte

- Institutionen bestimmen Prioritäten und Hersteller
- Vertragsdauer üblicherweise 3 Jahre
- Freiwilliger Beitritt
- Gerichtsort
- Datenschutz (Bund, Kantone, interne Regelungen)
- Austausch mit umliegenden Ländern (DACH)

# Mehrwert

|                                | Kunden-<br>sicht | Lieferanten-<br>sicht |
|--------------------------------|------------------|-----------------------|
| Höhere Rabattstufen            | ✓                |                       |
| Transparenz                    | ✓                |                       |
| Vereinfachte Abläufe           | ✓                | ✓                     |
| Weniger Administration         | ✓                | ✓                     |
| Effizientere Verhandlungen     | ✓                | ✓                     |
| Legal Compliance               | ✓                | ✓                     |
| Verbesserte Marktdurchdringung |                  | ✓                     |
| Weniger Firmenpräsentationen   | ✓                | ✓                     |
| Referenzen                     |                  | ✓                     |

# Herausforderungen

- Bestehende Verträge
- Vertragsbeginn
- Budgetierung
- Freiwilliger Beitritt
- Unterschiedliche Interessen von
  - Institutionen
  - Herstellern
  - Vertriebspartner
- Beschaffung
  - Unterschiedlichen Vorgaben von Bund, Kanton, Institution
  - Beschaffungsrechtliche Arbeit kann nicht abgenommen werden.

# Beispiel Rahmenvertrag Adobe

- Dieser Vertrag regelt u.a.:
  - Bezugsberechtigte
  - Laufzeit
  - Produkte
  - Preise
  - Bestellmöglichkeit
  - Lizenzmetrik
  - Einsatzmöglichkeiten
  - Support
  - Compliance-Regelung
  - Haftung bzw. –Ausschluss
  - Schweizer Recht und Gerichtsort
  - Prüfung der AGBs und Product use rights.
  - In Absprache mit D und A

# Fazit

- Rahmenvereinbarungen bzw. –Verträge lohnen sich
- Dies insbesondere bei Standard-Produkten
- Direkte und indirekte Kosteneinsparungen sind zu beachten
- Einsparungen in Grössenordnung von ca. CHF Mio. 2.5
- Informationsfluss und -Austausch ist wichtig
- Partikularinteressen sind vielfach hemmend