

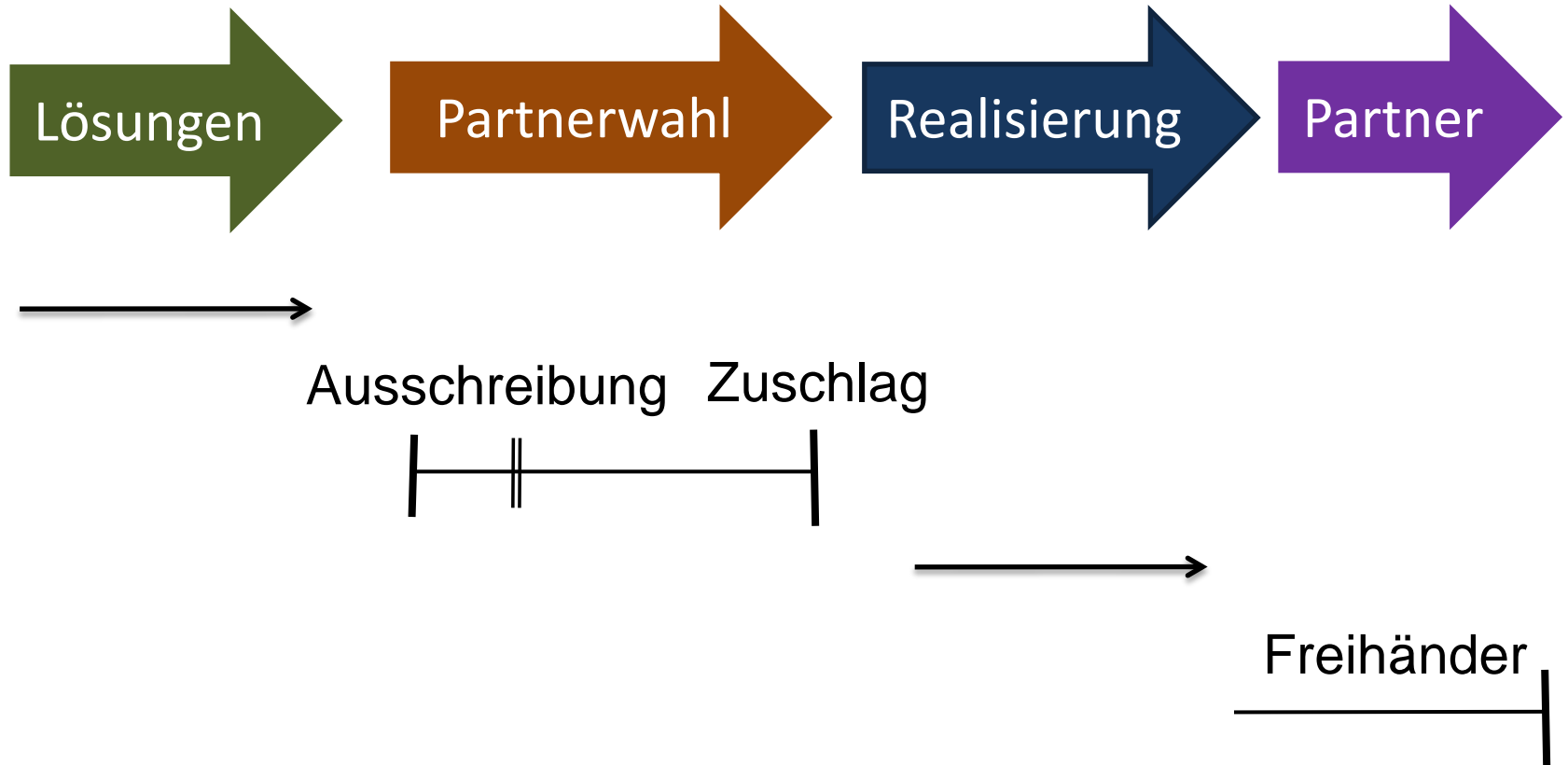


Neue Entwicklungen bei der Beschaffung von ICT-Leistungen: ein Praxisbericht

Marco Fetz,
Bundesamt für Bauten und Logistik



„Klassische“ Beschaffung





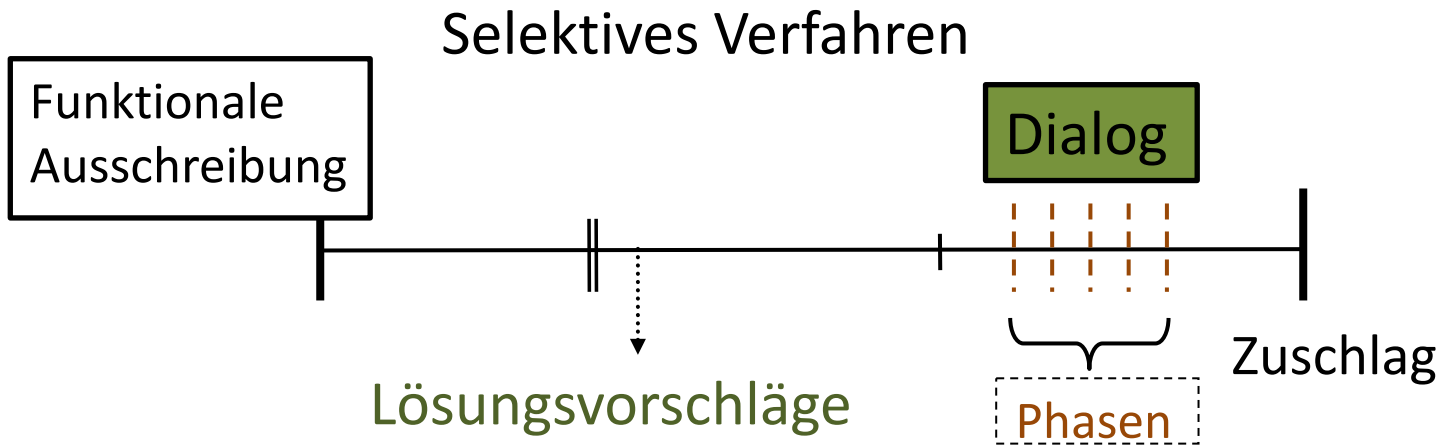
Problematik: Gleiches Verständnis

Der Zuschlagsempfänger teilt mir mit, dass er die Aufgabe unterschätzt hat und sie in dieser Art nicht erbringen kann.

Wie kann ich in Zukunft sicherstellen, dass er mein Bedürfnis richtig versteht und ich meinerseits genau erkenne, was er mir anbietet?



Dialog



Fazit: Lösungen iterativ erarbeitet, allfällige Probleme in Realisierung erkannt.



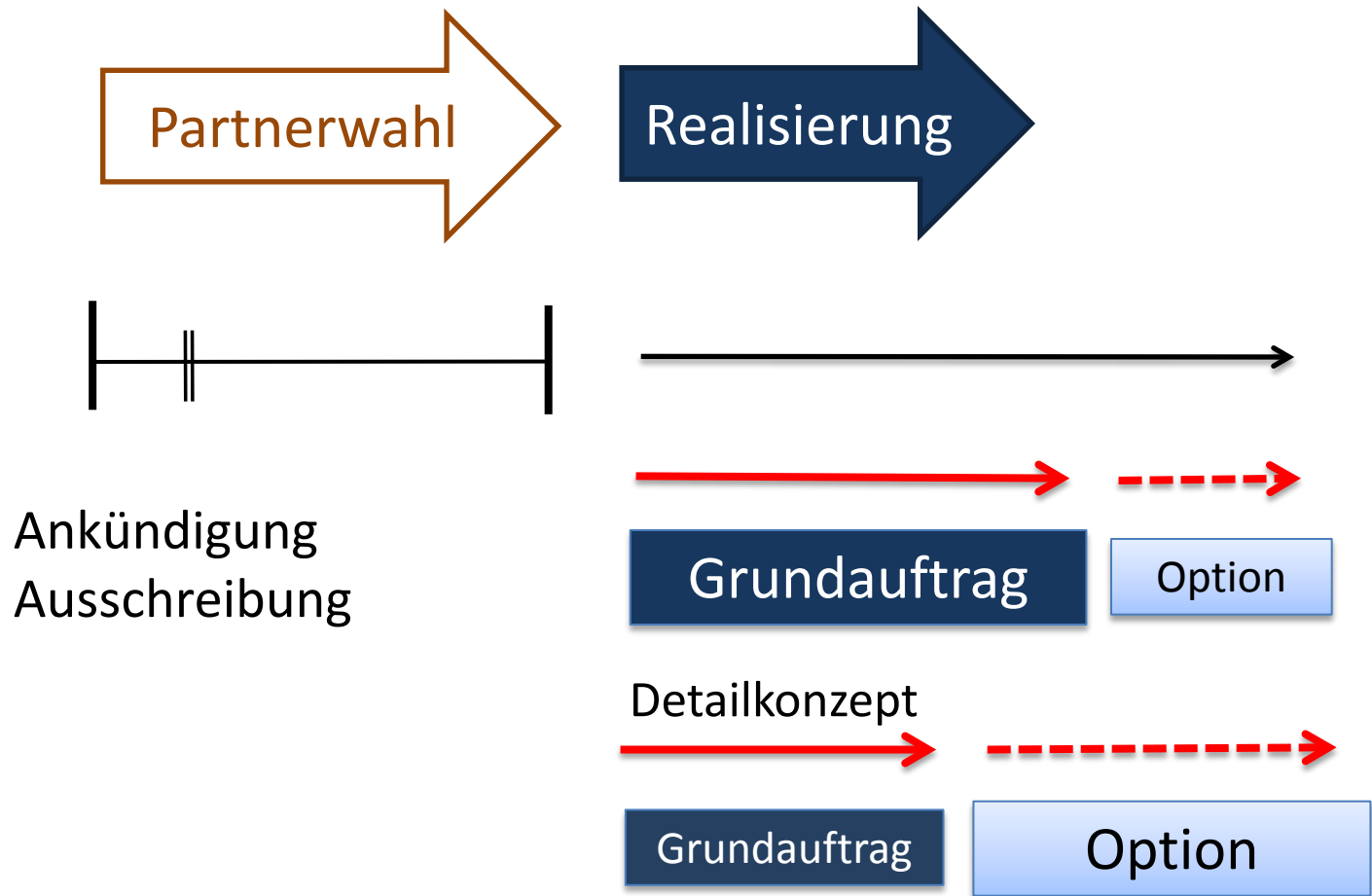
Problematik Kostenexplosion

Ein Zuschlagsempfänger teilt mir nach der Ausarbeitung des Detailkonzeptes mit, dass die Realisierung doch einiges teurer als geplant wird...

Was kann ich jetzt tun?



Optionen



Fazit: Dank „Notbremse“ finanzielle Folgen im Griff.



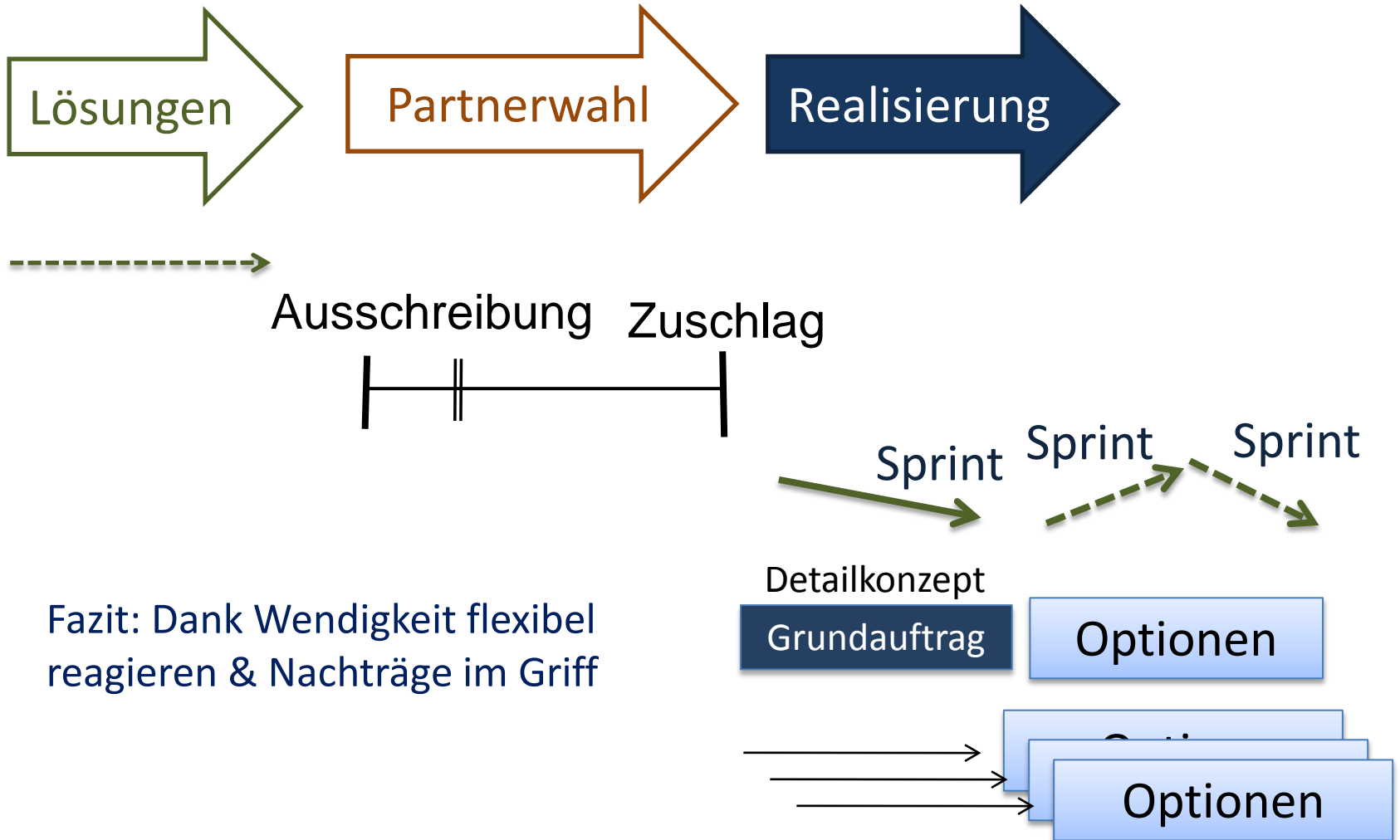
Problematik Nachträge

Die Rahmenbedingungen können sich jederzeit ändern, es bestehen zahlreiche Schnittstellen: Zudem entwickeln sich nach dem Zuschlag gewisse Dinge nicht in die geplante Richtung. Der Zuschlagempfänger teilt mir mit, dass er Zusatzleistungen erbringen müsste (Nachträge).

Was kann ich jetzt tun?



Agile Vergabe



Fazit: Dank Wendigkeit flexibel reagieren & Nachträge im Griff



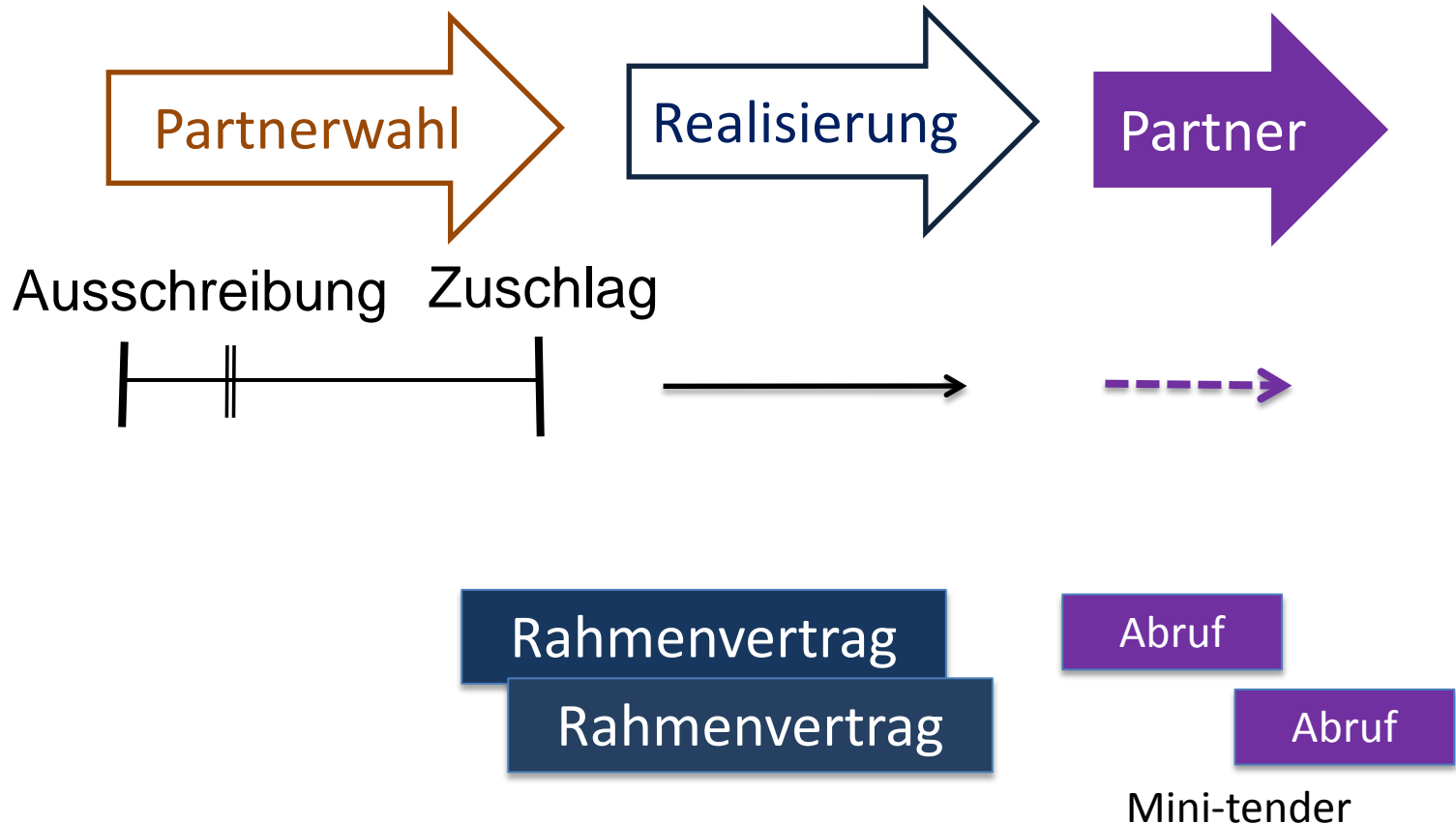
Problematik: Strat. Partnerschaften

Der Erfolg basiert oftmals auf längerfristigen Geschäftsbeziehungen.

Erlaubt das Beschaffungsrecht ein Lieferantenmanagement?



Technologiepartner



Fazit: Längerfristige Partnerschaften ohne auf einen minimalen Wettbewerb zu verzichten.



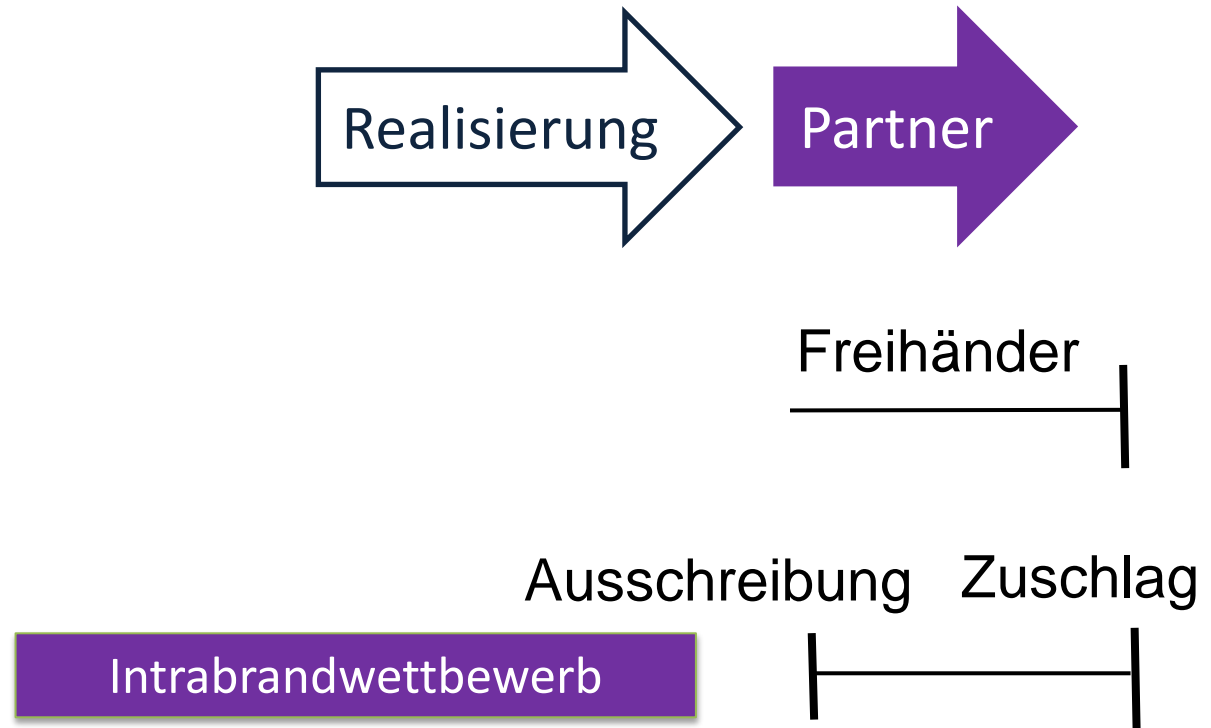
Problematik Investitionsschutz

Ich habe bereits eine Softwareumgebung und will nun noch Neues hinzubestellen, das auf demselben Produkt basiert.

Geht das?



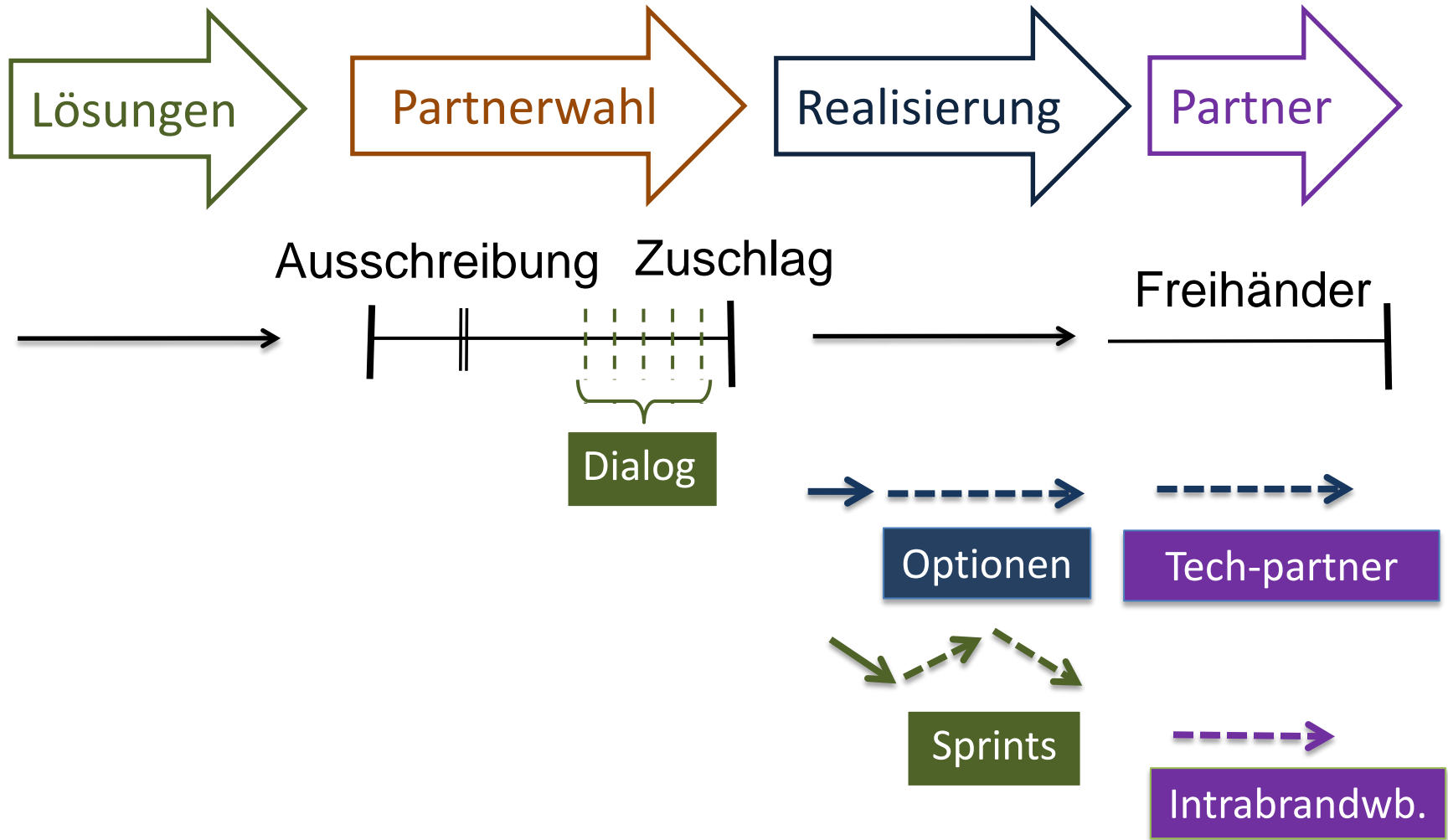
Produktneutrale Ausschreibung



Fazit: Investitionsschutz gewahrt aber auch Mindestwettbewerb gewährleistet.



Übersicht: Neue Entwicklungen





Fazit

Es bleibt spannend...

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!
Hinweise an: marco.fetz@bbl.admin.ch