



Öffentliche Beschaffung aus Sicht eines IT-KMUs

IT-Beschaffungskonferenz 2013
David Krebs, COO mimacom ag

Fokus – Zwei Zielgruppen

- Sie möchten sich mit **Ihrem KMU** an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen oder haben das bereits getan und sind interessiert an Erfahrungen anderer.
- Sie sind als **Beschaffer** in öffentlichen Ausschreibungen tätig und möchten diese für IT-KMUs einfacher, attraktiver und transparenter machen.

mimacom

- Gründung 1999
- «the open source integrator for enterprise»
Entwicklung von individuellen Lösungen für ECM, Portale und BPM
- ca. 70 Mitarbeiter in der Schweiz
- Initiator and Owner von div. Open Source Initiativen
- Fokus auf Standards in Entwicklung und Projektabwicklung
 - ↳ ISO-9001 nach TQMi seit 2005
 - ↳ HERMES: HSPTP und HSPM
 - ↳ Agilität: CSM, CSPO
 - ↳ ITIL: Certified Foundation
 - ↳ CMMI: Level 5 seit 2012
- Hauptsitz Bern, Geschäftsstellen in Zürich, Basel und Lausanne
- Teil der mimacom holding ag mit ca. 130 Mitarbeiter europaweit

Hermes



Kunden Government



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

VBS

- Heer
- Logistikbasis der Armee LBA
- Luftwaffe
- Führungsunterstützungsbasis FUB

EFD

- Bundesamt für Informatik und Telekommunikation BIT
- Eidg. Steuerverwaltung ESTV
- Informatiksteuerungsorgan des Bundes ISB

EJPD

- Bundesamt für Migration BFM
- Informatik Service Center ISC-EJPD

EDI

- Swissmedic
- Schweizerische Bundesarchiv BAR

EWB

- Bundesamt für Landwirtschaft BLW
- Informatik Service Center ISCeco
- Staatssekretariat für Wirtschaft Seco

... plus diverse Kantone

Erfolgreiche Teilnahmen mimacom

- **Verfahren**
 - ↳ offenes Verfahren (BöB)
 - ↳ selektives Verfahren (BöB)
 - ↳ Einladungsverfahren (VöB)
 - ↳ freihändige Vergaben (VöB)
- **IT-Dienstleistungen**
 - ↳ Werk / Wartung / Lizenzen
 - ↳ Dienstleistung
 - ↳ Personalstellung
- **Beschaffungsorganisation**
 - ↳ Bund (BBL / armasuisse / Ämter)
 - ↳ Kantone

Hand aufs Herz ...

- Würden Sie ihr neues trautes Heim beauftragen auf Grund
 - ↳ 1 schriftlichen Fragerunde für 50 Ihnen unbekanntem Anbietern
 - ↳ 20 schriftlich eingereichten Dossiers
 - ↳ 5 stündigen Präsentationen mit Fragen und Antworten?

Die vorgegebenen Verfahren werden sehr oft der Komplexität und der Dynamik eines IT-Projektes nicht oder nicht hinreichend gerecht.



Das freut das KMU

- simap.ch ist ein hervorragendes Instrument für die **Akquise**. Und es ist **gratis!**
- Gleich lange Spiesse: **JEKAMI**



Das ärgert das KMU - Werk

- **Komplexität** von (offenen) Verfahren
 - ↳ Komplexe, sehr formalisierte und uneinheitliche Verfahren
 - ↳ Der Ausschreiber (insbesondere bei Delegationsverfahren) ist manchmal ebenso überfordert wie Sie ...
- **Aufwand**
 - ↳ Der Aufwand ist zum Teil immens (je nach Ausschreibung)
 - ↳ Das kann nicht jedes KMU «einfach so»
- **Entpersonalisierung**
 - ↳ Natürliche Stärken des KMU (nahe am Kunden, Commitment der Firma und der Mitarbeiter) können nur schwer genutzt werden



Das ärgert das KMU - Dienstleistung

- **Dauer**

- ↳ Spezialisten braucht es üblicherweise jetzt. Sofort.
- ↳ Einfachste Verfahren dauern aber Wochen bis Monate
- ↳ Diese Situation ist oft für beide Seiten unbefriedigend
- ↳ Lassen Sie sich nicht auf rechtlich fragliche Übergangslösungen ein! (Vorleistungen, etc.)



Das ärgert das KMU - Personalstellung

- **Grosse Rahmenverträge**
 - ↳ verhindern faktisch den Wettbewerb für KMUs in der Personalstellung



Positive Entwicklungen

- **Standardisierung** nimmt zu
 - ↳ Sehr abhängig von der Beschaffungsstelle ...
 - ↳ Dies sowohl in den formalen Details als auch in der grundsätzlichen Gliederung der Anfrage und des Angebots
- **Neue Modelle – gegenseitige Risikominimierung**
 - ↳ Einbezug des Lieferanten in die Konzeption
 - ↳ Konzeption als Grundauftrag, Realisierung als Option
- Vereinfachung der **Kriterien** und **Dokumentation**
 - ↳ Kompetenznachweise anstelle von «Werkbeschreibungen»
 - ↳ Wertung des Teams als wichtiges Zuschlagskriterium

Führt zu Reduktion von Aufwand / Risiko für die Teilnahme und ist KMU-freundlich.



Negative Entwicklungen

- grossvolumige **Rahmenverträge Personalstellung**
 - ↳ These: IT-Projekte werden nicht mit Ressourcenmathematik, Profil-Poker von kurzfristig akquirierten Freelancern zum Fliegen gebracht
 - ↳ Faktischer Ausschluss von (Schweizer) KMUs vom Markt
- Ein **Gespens**t geht um ...
 - ↳ „Im Zweifelsfall WTO“
 - ↳ Projekte kommen wegen beschaffungsrechtlichen Gründen an den Rand des Stillstands
 - ↳ Das ist nicht KMU-spezifisch, trifft aber diese insbesondere



OSS in Ausschreibungen



- OSS wird **zunehmend explizit** angefragt / erlaubt
- Als Anbieter **zeigen Sie auf:**
 - ↳ wo Sie diese aus welchen Gründen einsetzen wollen
 - ↳ welchen Bedingungen die OSS unterworfen ist (Lizenzen, etc.)
 - ↳ allfällige Risiken im Einsatz
- Sie sind **verantwortlich für:**
 - ↳ allfällige Inkompatibilitäten zwischen OSS – Lizenzbedingungen
 - ↳ für die Erfüllung des Auftrags
 - ↳ die Gewährleistung / Garantie

Das kann für kleine KMUs schwierig werden. Hier kann eine OSS-Kompetenzstelle auf Bundesebene die Verfahren vereinfachen und den Einsatz nachhaltiger machen.

Wrap up für das KMU

- **Beginnen Sie!**
- Gehen Sie **systematisch** vor
 - ↳ Der Aufwand rechnet sich nur, wenn konsequent und wiederholt an Ausschreibungen teilgenommen wird
 - ↳ Lassen Sie sich nicht entmutigen
- Sie müssen den **Markt** kennen!
 - ↳ die formalisierten Verfahren verleiten Sie dazu, diese Selbstverständlichkeit zu vergessen
 - ↳ Sie müssen die Erfolgchancen sorgfältig abschätzen können, bevor Sie sich zu einer Teilnahme entschliessen (Konkurrenz, Präferenz des Kunden, Preise, etc.)
- **Rechnen Sie!**
 - ↳ Erreichen Sie weniger als 80 % der Punkte gemäss Zuschlagskriterien: lassen Sie es bleiben

Wünsche und Anregungen

- KMUs können **exzellente, motivierte und committete Kern-Teams** stellen – das werden Sie mit einem reinen Personalverleiher nie erreichen
- **Mut** zu mehr freihändigen Vergaben nach BÖB
- Für das IT-Umfeld **realistischere** (sprich höhere) **Limiten**

mimacom

commitment
passion
transparenz
improvement

the open source integrator for enterprise

Der Referent



- David Krebs
- COO
Mitglied der Geschäftsleitung mimacom ag
- Software Engineer
- EMBA GM

mimacom ag - Brunnhofweg 41 - 3007 Bern
Tel. +41 31 329 09 00 - Fax +41 31 329 09 01
david.krebs@mimacom.com - www.mimacom.com

