



# **Selektive WTO mit Dialogverfahren im IKT-Schlüsselprojekt CMS VBS**

Daniel Hagmann, GS-VBS

Olaf Gerwig, five-e business AG

IT-Beschaffungskonferenz, 24.8.2016



# Referenten



**Daniel Hagmann**

Leitung Corporate Governance  
CMS VBS

Generalsekretariat VBS



**Olaf Gerwig**

Teilprojektleitung WTO &  
Change Manager

Five-e business AG



# Agenda

1. Thematische Einführung in das IKT-Schlüsselprojekt CMS VBS
2. WTO-Beschaffung CMS-managed Service
3. Vertragswerk mit Grundauftrag und Optionen
4. Lessons Learned & Empfehlungen
5. Diskussion



# Agenda

1. Thematische Einführung in das IKT-Schlüsselprojekt CMS VBS
2. WTO-Beschaffung CMS-managed Service
3. Vertragswerk mit Grundauftrag und Optionen
4. Lessons Learned & Empfehlungen
5. Diskussion



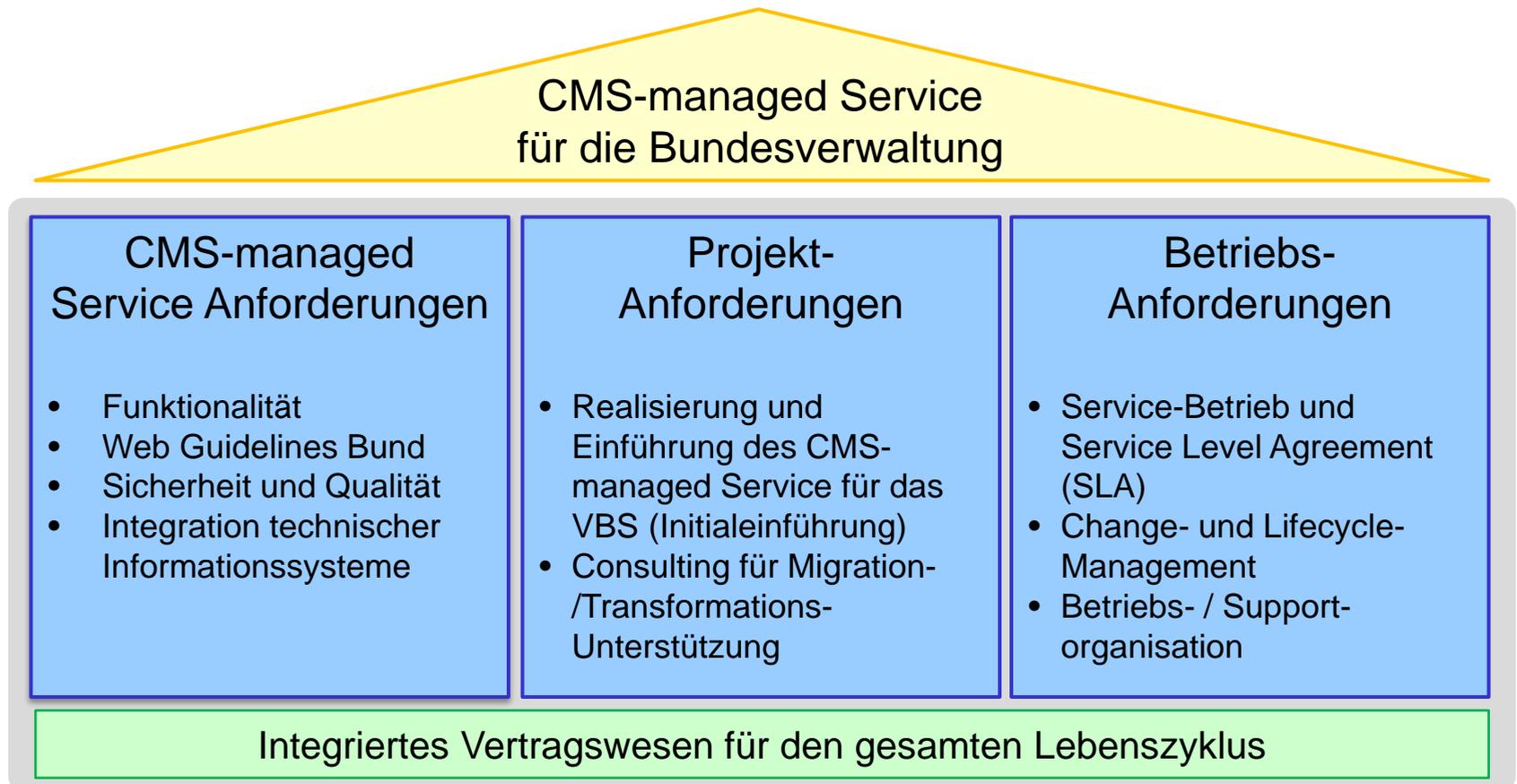
# Strategische Ausrichtung

Zukünftige Nutzung eines professionell geführten CMS-managed Service mit Lebenszyklusmanagement - in Form einer Dienstleistung - angeboten von einer in der Schweiz ansässigen und anerkannten Unternehmerin für eine maximale Vertragsdauer von 13 Jahren.





# Beschreibung des Beschaffungsgegenstandes CMS-managed Service





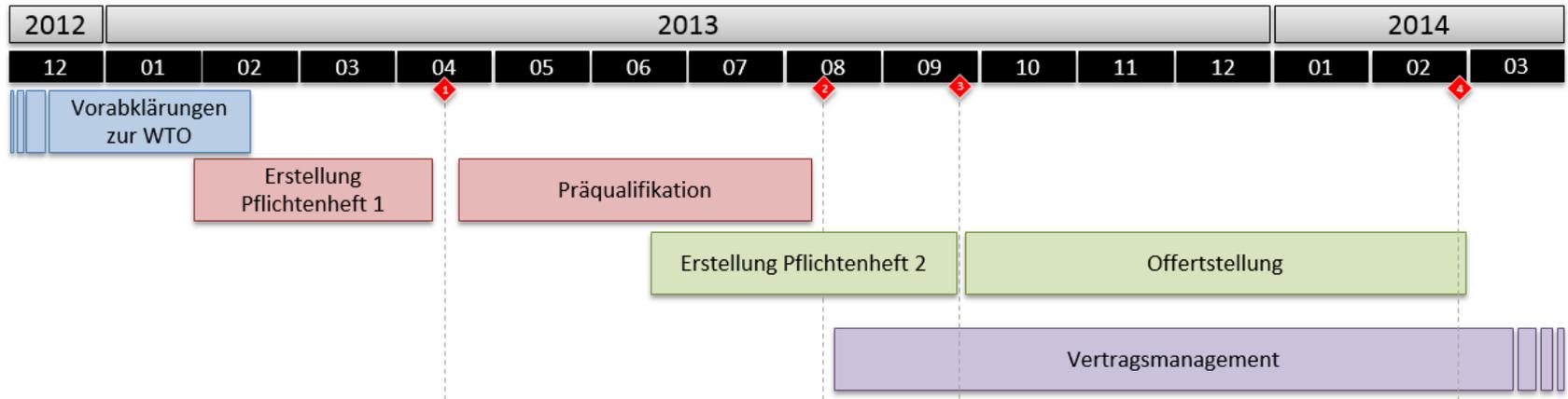
# Agenda

1. Thematische Einführung in das IKT-Schlüsselprojekt CMS VBS
2. WTO-Beschaffung CMS-managed Service
3. Vertragswerk mit Grundauftrag und Optionen
4. Lessons Learned & Empfehlungen
5. Diskussion



# WTO-Beschaffung

## Vorbereitung & Durchführung der Beschaffung eines CMS-managed Service

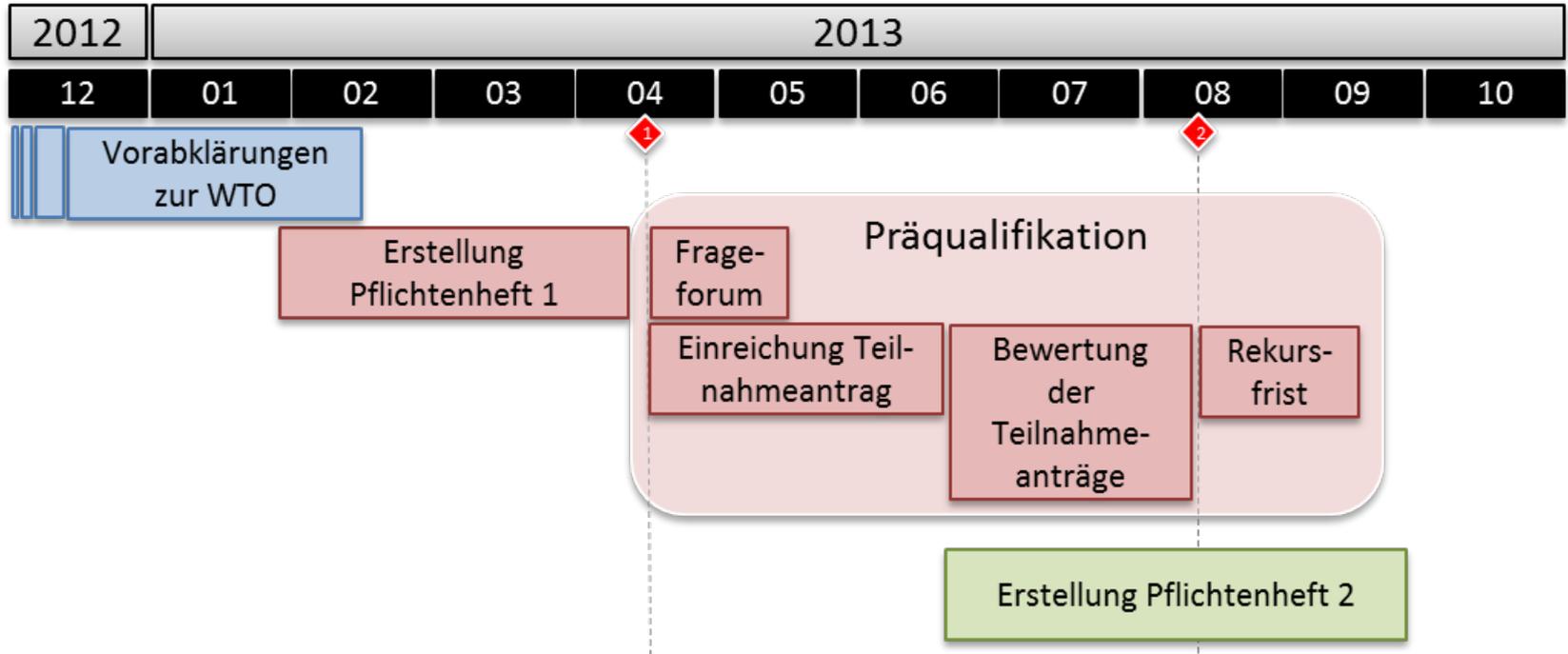


### Herausforderungen

- Die Ausschreibungsunterlagen decken alle Aspekte des Beschaffungsgegenstandes ab (abschliessende Definition)
- Der zu beschaffende CMS-managed Service kann in der gesamten BV eingesetzt werden (Optionen)
- Selektive WTO inkl. Dialog ist erfolgreich durchgeführt
- Sicherstellung vollständiger und vergleichbarer Angebote



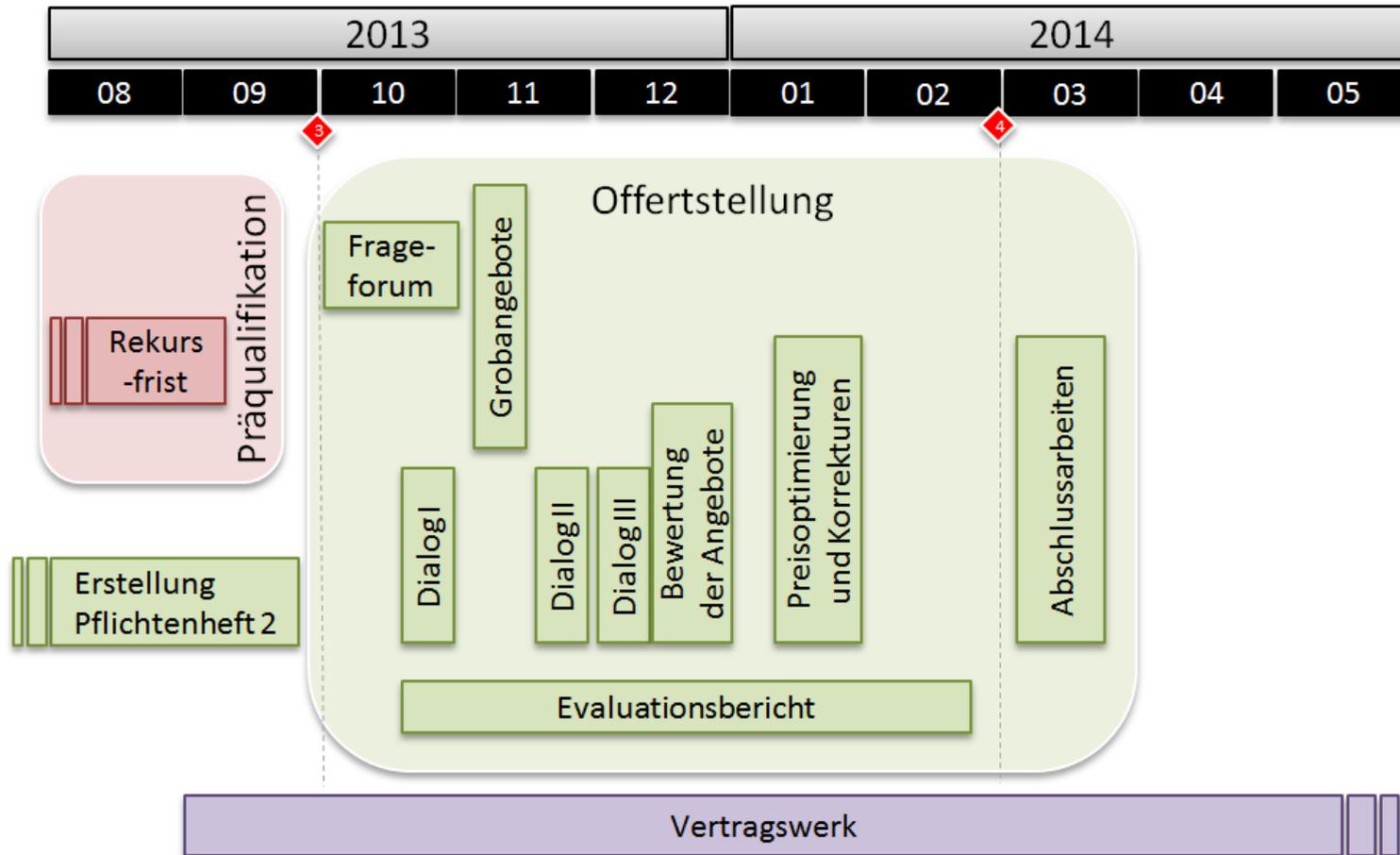
# Präqualifikation



- ❖ Publikation der Ausschreibung in SIMAP
- ❖ Beschlussfassung und Publikation der selektionierten Anbieter



# Offertstellung



3 Zustellung Pflichtenheft 2

4 Beschlussfassung und Zuschlagspublikation



# Offertstellung

## Pflichtenheft, Anhänge & Beilagen

- **Pflichtenheft**

- Anhänge (u.a. Anforderungskatalog, Preisblatt, Beschreibung der Dialog Module)
- Beilagen (12 Dokumente mit insgesamt über 480 A4-Seiten)

- **Punkteverteilung**

Nr.	Bewertung	Punkte
Z 1	Anforderungskatalog	12000
Z 2	Preis	6000
Z 3	Dialog und Dialogresultate	1500
Z 4	Qualität des Angebots	500
<b>Total mögliche Punkte</b>		<b>20'000</b>

➔ **Gewicht Dialog: 7.5% + Dialogresultate wurden in der Bewertung des Anforderungskatalogs (Selbstdeklaration) beigezogen**



# Dialogvereinbarung und -organisation

- **Dialogvereinbarung mit jedem Anbieter**
  - Vereinbarungsgegenstand
  - Zeitlicher Ablauf und Elemente / Themen
  - Rahmenbedingungen (Spielregeln)
  - Vergütung, Leistungszeitrapportierung und Rechnungsstellung
  - Weiterverwendung der Ergebnisse
- **Organisation der Dialog Module**
  - Ein Tag pro Modul → drei Tage pro Anbieter
  - Pro Woche das selbe Modul mit jedem Anbieter
  - Strenge Verhaltensregeln für alle Teilnehmer
  - Zu jedem Modul wurde eine Modulbeschreibung mit vorgegeben Themen und Aufgaben und einem Zeitplan abgegeben



# Dialog Module

Modul 1 – Briefing Anbieter	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ausschreibungsunterlagen werden dem Anbieter Schritt für Schritt erläutert</li><li>• Erwartung an das Angebot wurde zusätzlich zum Pflichtenheft 2 kommuniziert</li></ul>
Modul 2 – Operative Aspekte des CMS-managed Service	<ul style="list-style-type: none"><li>• Präsentation des eingereichten Grobangebots durch den Anbieter</li><li>• Besprechen &amp; klären von Themen rund um die operativen Aspekte wie Service Operation, Change Management etc.</li><li>• Abgabe Entwurf Rahmen-/Servicevertrag zur Prüfung</li></ul>
Modul 3 – Funktionale Aspekte des CMS-managed Service	<ul style="list-style-type: none"><li>• Besprechen &amp; klären von Themen rund um die funktionalen Aspekte wie Redaktionssystem, CMS-managed Service, Social Media etc.</li><li>• Feedback &amp; Einverständniserklärung der Vertragsentwürfe</li></ul>
Bei allen Dialog Modulen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Entstandene Fragen wurden entgegengenommen und anonymisiert allen Anbietern schriftlich zur Verfügung gestellt</li><li>• Führung und Abschluss eines Wort-Protokolls</li></ul>



# Dialog Modul – Eckdaten und Zeitplanung

- Dauer: 08:00 – 17:15
- Ca. 6 Themenblöcke
- Teilnehmer:
  - 14 Personen von der Vergabestelle
  - 2 Personen der Beschaffungsstelle (BBL)
  - Min. 6 Personen des Anbieters
- Total 3 Tage pro Anbieter

Start	Ende	Themenblock	Thema
08:00	08:15	Intro	Eintreffen, Einrichten, Begrüssung, Ablauf Dialog
08:15	08:30	Abgabe SLA-Entwurf	Anbieterin gibt SLA-Entwurf der Auftraggeberin ab
08:30	10:00	Workshop CMS-managed Service	Inhalt, Struktur und Design; Vorlagen und Templates; iFrame; Personalisierung
10:00	10:15	Pause	
10:15	11:45	Workshop Redaktionssystem	Behandlung von strukturierten Daten; Einbindung von Umsystemen; Import/Export; Qualitätskontrolle
11:45	13:00	Mittagspause	
13:00	14:00	Vertragswesen	Rückgabe Vertragsentwurf
14:00	15:00	Workshop Prozesse	Funktionalitäten Publikationsprozess
15:00	15:15	Pause	
15:15	16:45	Workshop Social Media Kanäle	Ansteuerung der Social Media Kanäle; Blogfunktionalität
16:45	17:15	Abschluss	Schlussbesprechung / Ende des Dialog-Tages mit Anbieterin zusammen



# Dialog Modul – Beispiel Auftrag

- Klare Einführung ins Thema
- Vorgegebenes Zeitbudget
- Vorgegebene Struktur mit Aufgabenbeschreibung
  - Vorbereitung
  - Durchführung
  - Nachbearbeitung
- Aufgaben in Form von Szenarien
- Beschreibung des Szenario
  - Ausgangslage
  - Zielsetzung

## 3.2 CMS-managed Service

Zeitbudget: 90 Minuten (mind. 45' für Diskussion & Erarbeitung)

Im ersten Dialogthema wird eine detaillierte Betrachtung der Themen Inhalt, Struktur und Design vorgenommen. Dabei geht es vor allem darum, wie der CMS-managed Service mit der Trennung von Inhalt, Struktur und Design umgeht. Weiter wird erwartet, dass das System die Abbildung von vordefinierten Artikelmodellen (Templates) zulässt um den Arbeitsablauf zu optimieren.

Neben diesen Punkten soll in diesem Dialogthema auch auf ein Bedürfnis welches das Intranet betrifft eingegangen werden. Und zwar die Bearbeitung einer Ausgangslage im Bereich Personalisierung des Intranet-Auftritts.

Durchführung Dialogthema	Aufgabe Anbieterin
Vorbereitung	Entsprechende Informationen aus dem Pflichtenheft 2 inklusive. Anhänge und Beilagen studieren. Input aus dem Dialogmodul 1. Vorbereitung des Demo CMS-Systems.
Durchführung	Anbieterin nimmt sich der Ausgangslage an und erarbeitet dazu mögliche Lösungsansätze. Dabei wird der mit Einbezug der Auftraggeberin erwünscht. Wenn möglich werden Teilaspekte direkt auf dem Demo CMS-System gezeigt.
Nachbearbeitung	Aufnahme der Ausführungen seitens Auftraggeberin welche im definitiven Angebot und im Anhang 1 „Angebotsbeschreibung“ einfließen.

### 3.2.1 Szenario 1: Vorlagen/Templates

#### Ausgangslage:

Ein Nutzer möchte auf dem System einen Inhalt erfassen. Die Art von Inhalt muss durch den Nutzer in regelmäßigen Abständen erarbeitet und erfasst werden und soll daher möglichst effizient abgehandelt werden können.

#### Zielsetzung:

Die Anbieterin zeigt auf, in welcher Form Vorlagen/Templates von Inhaltselementen erstellt und abgerufen werden können. Zusammen mit der Auftraggeberin wird eine, auf die Bedürfnisse der Redaktoren abgestimmte, Wiederverwendungsfunktionalität diskutiert, entwickelt und kurz beschrieben. Dabei sollen die Templates den Nutzern weiterhin genügend Freiheiten bei Erstellung ihrer Inhalte lassen.



# Abschlussphase der Offertstellung

- Abgabe der finalen Angebote
- Evaluation der Angebote
- Bereinigung & Preisoptimierung der Angebote
- Erstellen des Evaluationsberichts
- Zuschlag erteilen und publizieren

The collage shows several documents from the procurement process:

- Finales Angebot CMS VBS:** A document titled "Finales Angebot CMS VBS. Erfahrung, Vertrauen, Partner, Namics." with the number "1".
- Finales Angebot Namics Projekt (1322) 500 CMS VBS:** A document dated "11. Dezember 2013" with the heading "1. Firmenbeschreibung".
- Korrekturen des Angebotes und Preisoptimierung des Angebots der WTO CMS VBS von Anbieter:** A document titled "Ihre Ergebnisse" regarding the "Offertstellung (Dialog) (selektives Verfahren) für das WTO-Projekt (1322) 500 CMS VBS".
- Zuschlag erteilen und publizieren:** A document titled "Zuschlag" for the "Publikationstemp (17.02.2014)" regarding the "1. Auftragsgeber" and "2. Beschaffungsobjekt".



# Agenda

1. Thematische Einführung in das IKT-Schlüsselprojekt CMS VBS
2. WTO-Beschaffung CMS-managed Service
3. Vertragswerk mit Grundauftrag und Optionen
4. Lessons Learned & Empfehlungen
5. Diskussion

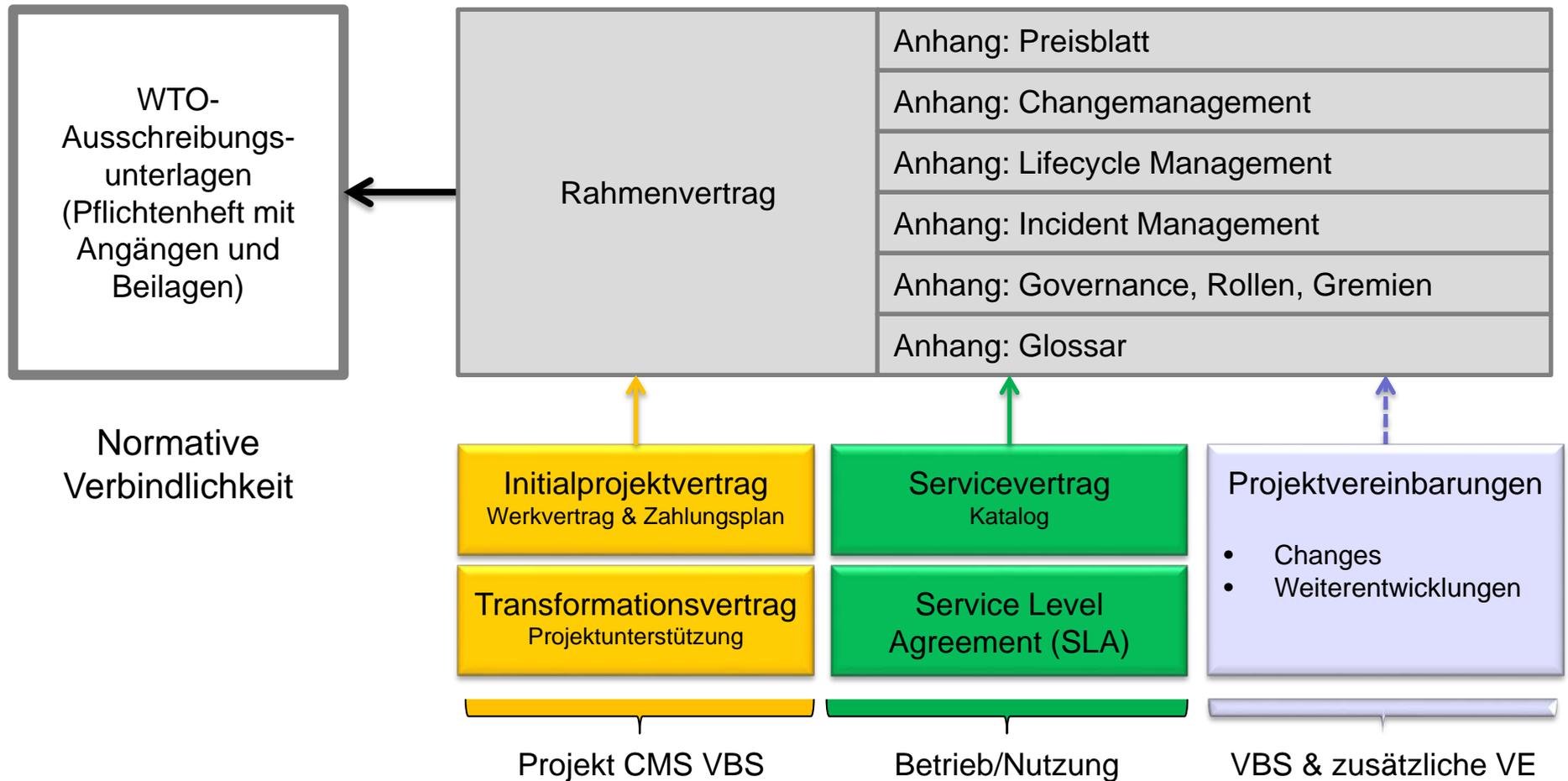


# Herausforderungen Vertragswerk

- Regelung des Lebenszyklusmanagements des CMS-managed Service für 13 Jahre Nutzungszeit  
**Konzipierung eines flexiblen Vertragswerks mit Optionen für zusätzliche Beschaffungen gestützt auf den Rahmenvertrag mit Preisblatt**
- Umgang mit Komplexität, Themenvielfalt und Abhängigkeiten  
**Schaffung eines gemeinsamen Grundverständnisses unter Einbezug von Fachspezialisten der Unternehmerin/Auftraggeberin (VBS) für die Ausarbeitung des Vertragswerks**



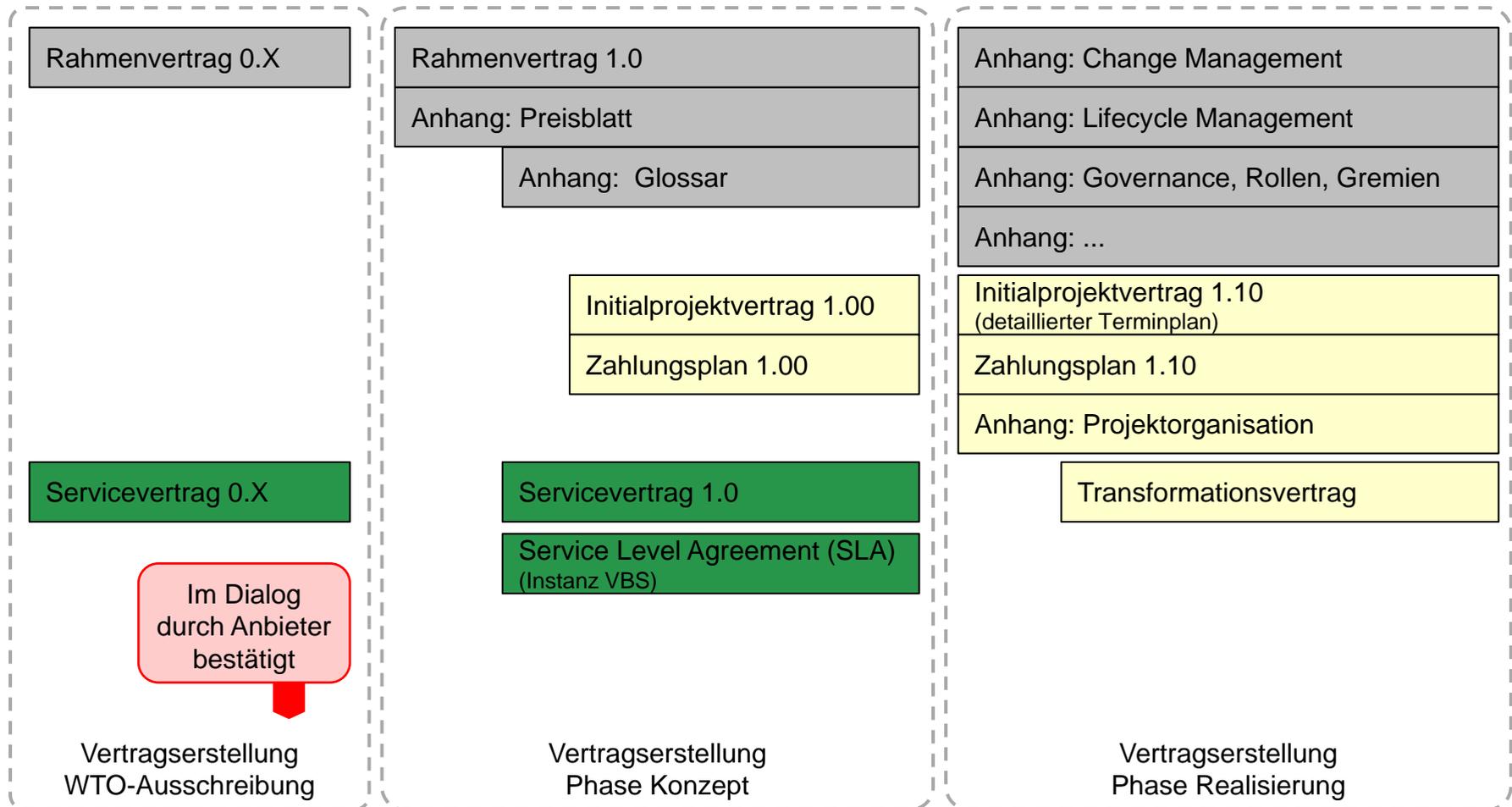
# Vertragswerk im Überblick





# Entstehung des Vertragswerks

## Gesamtdurchlaufzeit von rund 22 Monaten





# Preisblatt für den CMS-managed Service

## Projekt- & Betriebskosten für bis zu 13 Jahren Nutzungszeit

- Für die Auftraggeberin (VBS)
  - Fixe Projektkosten (Werkvertrag)
  - Optionale Projektaufwände
  - Stundensätze für definierte Rollen
  - Fixe Betriebskosten pro Instanz (technische Infrastruktur)
  - Optionale Betriebskosten

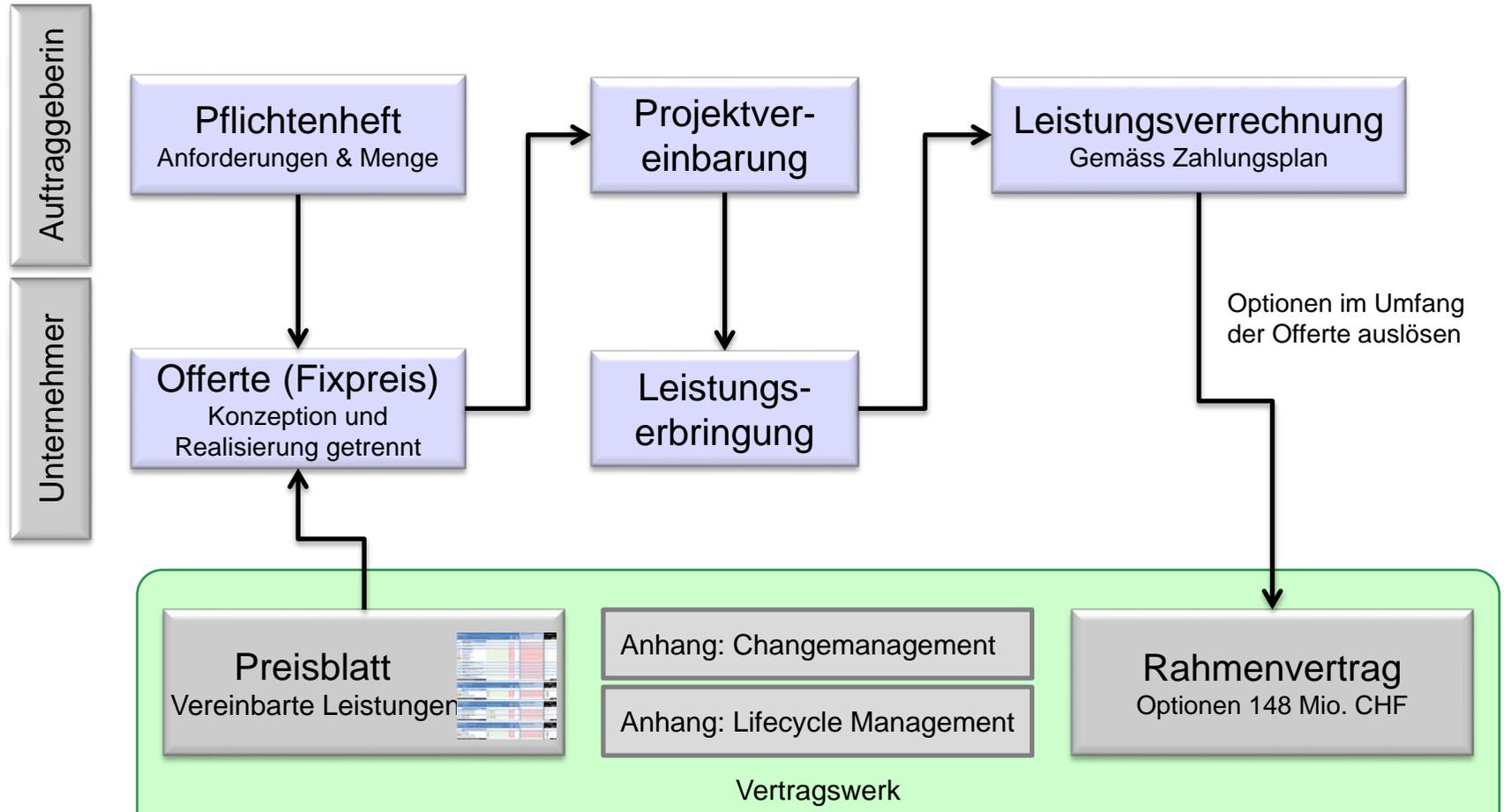
The image shows a screenshot of a detailed pricing spreadsheet. It is organized into several sections, each with a blue header. The sections include 'Projektarbeiten' (Project Work), 'Betriebskosten' (Operational Costs), and 'Optionale Kosten' (Optional Costs). Each section contains multiple rows of data with columns for 'Menge' (Quantity), 'Einheit' (Unit), 'Preis' (Price), and 'Betrag' (Amount). The spreadsheet is color-coded with green and red highlights. On the right side, there are smaller panels showing 'Kontrollsummen' (Control Sums) and 'Zusammenfassung' (Summary) for each section.

- Gleiche Struktur und Mengengerüst für den Ausbau des CMS-managed Service für die restlichen VE der Bundesverwaltung



# Verwendung von Optionen

## Am Beispiel Weiterentwicklung CMS-managed Service





# Agenda

1. Thematische Einführung in das IKT-Schlüsselprojekt CMS VBS
2. WTO-Beschaffung CMS-managed Service
3. Vertragswerk mit Grundauftrag und Optionen
4. **Lessons Learned & Empfehlungen**
5. Diskussion



# Lessons Learned & Empfehlungen

WTO-Beschaffung CMS-managed Service	<ul style="list-style-type: none"><li>• Präzise Beschreibung des Beschaffungsgegenstandes für die Sicherstellung der zukünftigen Abnahme</li><li>• Dialog fördert das gemeinsame Verständnis und die Vergleichbarkeit der Angebote</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Professionelles Anforderungsmanagement anwenden</li><li>• WTO-Verfahren anhand des Beschaffungsgegenstandes mit dem BBL frühzeitig festlegen</li><li>• Der Bewertung der Dialogresultate im Vorfeld genügend Aufmerksamkeit schenken</li></ul>
Vertragswerk	<ul style="list-style-type: none"><li>• Vertragsabschlüsse sind nicht eine rein juristische Angelegenheit</li><li>• Frühzeitige Festlegung einer Verhandlungsstrategie</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ausgewogenes Team aus Juristen, Spezialisten und Entscheidungsträgern zusammenstellen &amp; Teambuilding fördern</li><li>• Frühzeitige Erstellung von Vertragsentwürfen</li></ul>



# Agenda

1. Thematische Einführung in das IKT-Schlüsselprojekt CMS VBS
2. WTO-Beschaffung CMS-managed Service
3. Vertragswerk mit Grundauftrag und Optionen
4. Lessons Learned
5. **Diskussion**



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit