



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Finanzdepartement EFD
Informatiksteuerungsorgan des Bundes ISB



Schweizerische Informatikkonferenz
Conférence suisse sur l'informatique
Conferenza svizra sull'informatica
Conferenza svizra d'informatica



Rahmenbedingungen für agile Softwarebeschaffung

Fachkonferenz IT-Beschaffung
11. September 2012, Universität Bern

Marco Fetz - Bruno Schafer - Stephan Sutter - Reto Maduz

Ziele

1. **Entwicklung:** Wird Software besser beschafft, wenn bereits in deren Entwicklungsphase Vergabestelle und Anbietende einen Dialog führen?
2. **Technologie-Partner:** Wie kann aufgrund der vorgegebenen Situation der richtige Partner gefunden werden?
3. **Diskussion:** Feedback abholen. Ansätze entgegen nehmen. Stimmung spüren.
4. **Weiteres Vorgehen:** Plattform bieten, Thema weiter zu bearbeiten.

Mitwirkende

- **Marco Fetz, BBL**
Leiter Kompetenzzentrum öffentliches Beschaffungswesen
und Rechtsdienst BBL
- **Bruno Schafer, BIT**
Abteilungsleiter Beschaffung und Logistik
- **Stephan Sutter, ti&m**
Head Office Bern
- **Jean-Pierre Wymann, SIA**
Leiter Wettbewerbe und Studienaufträge
- **Reto Maduz, SwissQ**
Leiter Services

Gründe für ein Scheitern von (Beschaffungs-)projekten

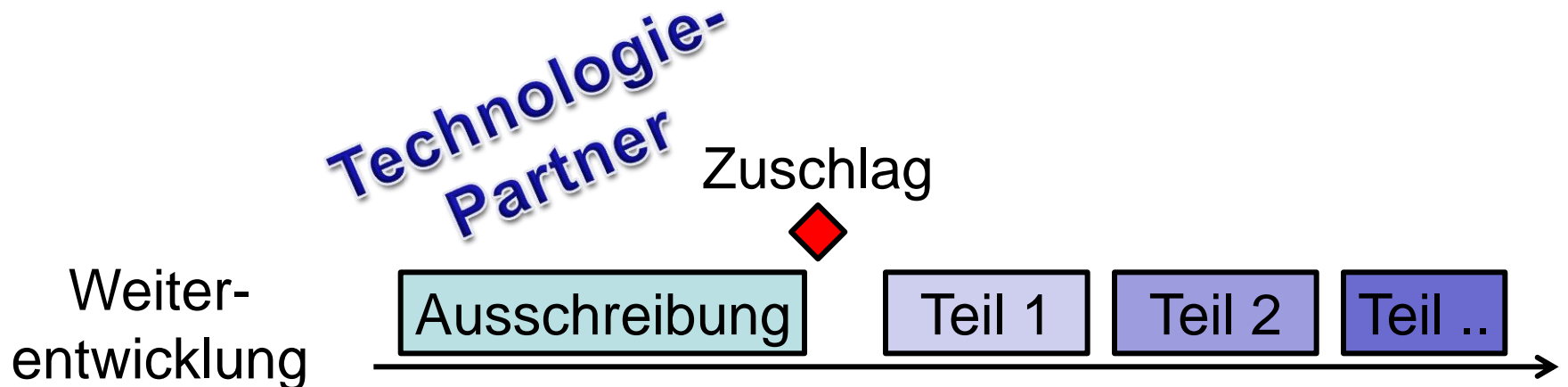
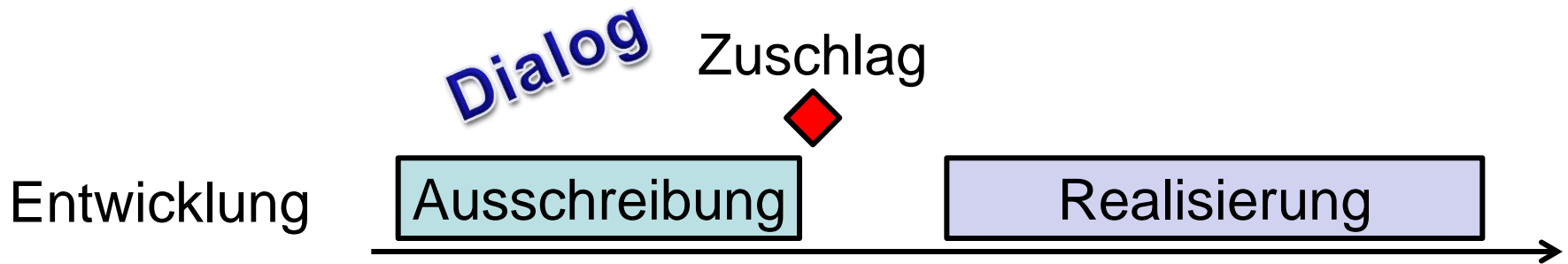
- **Machbarkeit:**
Falscheinschätzung; Annahmen
- **Kommunikation:**
zu abstrakte Formulierungen; Missverständnisse;
sequenzielle Kommunikation
- **Änderungen:**
wachsende oder ändernde Anforderungen an das Gesamtsystem (Scope); wechselnde Rahmenbedingungen (Priorisierung; Budget); neue Zusammensetzung Stakeholder
- **neue Erkenntnisse:**
können nicht umgesetzt werden

Herausforderungen & Erfolgsfaktoren

- Beschaffen heisst Auswählen und Entscheiden.
- Es besteht ein Zielkonflikt zwischen Transparenz/Gleichbehandlung und einer gemeinsamen Lösungsfindung

Herausforderungen	Erfolgsfaktoren
Wie gestalte ich den Beschaffungsprozess interaktiv?	Iterativer Prozess: Vergabestelle & Anbieter erarbeiten gemeinsam die bestmögliche Lösung (Lernkurve).
Wie kann ich beschaffen, dass ich agil (schrittweise) umsetzen kann?	
Wie muss ich den Prozess gestalten, dass ich nachher flexibel bleibe?	Kommunikation
Wie finde ich den richtigen Partner hierfür?	Flexible Aufteilung in Phasen

Vorgehensweisen zur Verbesserung



Der Dialog

**gemäss Art. 26a der Bundesverordnung
über das öffentliche Beschaffungswesen**

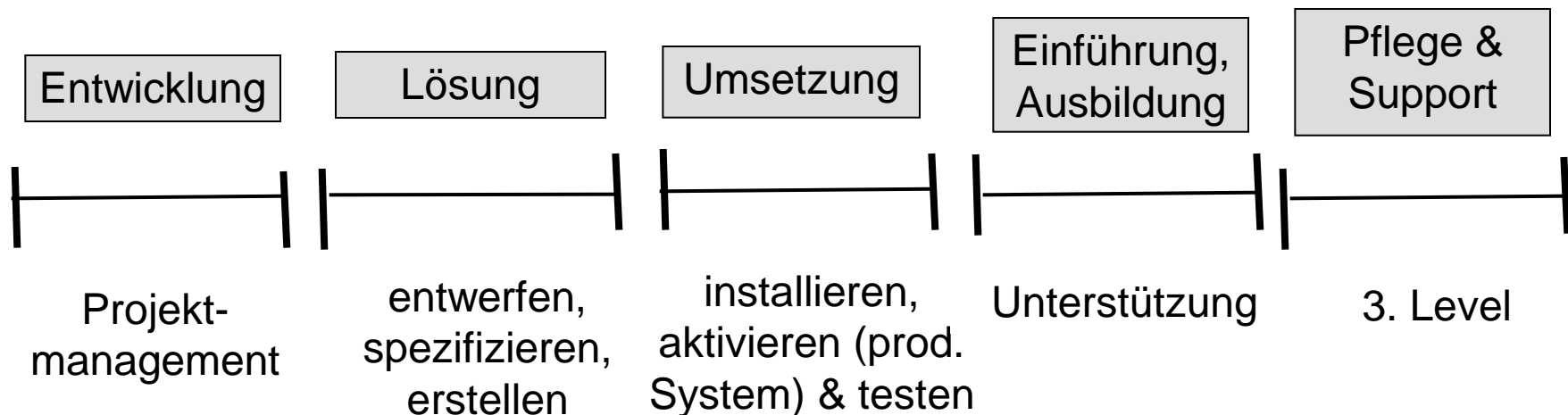
Marco Fetz

Der „Fall“

Aufgabenbeschreibung:

Elektronischer Daten/Informationsaustausch in der Verwaltung, mit den Einsatzbetrieben sowie den dienstpflichtigen Personen.

Die Fachanwendung soll als ein integriertes Gesamtsystem konzipiert, realisiert und eingeführt werden.



Zudem: Zusatzleistungen (Dokumentation, Prozesse etc.).

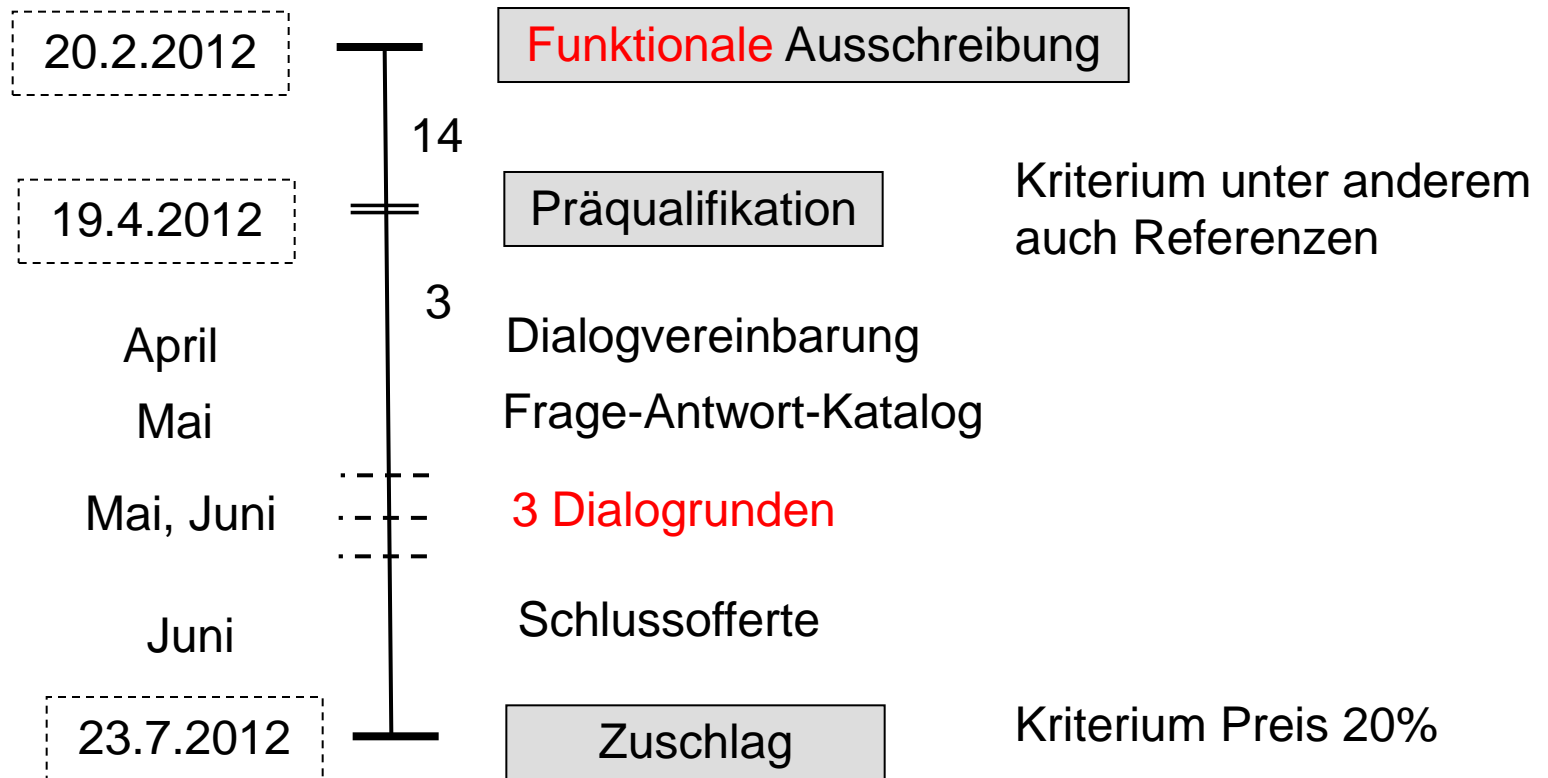
Das Problem...

- **Lösungswege gesucht:**
Beschaffungsstelle kennt das Ziel,
nicht aber zwingend den besten Weg dorthin;
Entscheidende Weichen werden am Anfang gestellt.
- **Bedürfnis:**
Bereits in früher Phase Vorschläge besprechen und
gemeinsam weiterentwickeln
Gemeinsame Lernkurve in einem iterativen Prozess
- **Fehlende Flexibilität:**
Kantone kennen Verbot von Abgebotsrunden
Bund regelte bis anhin nur „Verhandlungen“

... und die Lösung (Dialog)

2009-11  WTO - Verfahren

Gescheitert: Komplexität unterschätzt



Beschwerdefrist unbenützt abgelaufen

Fazit

Dialog ist nur etwas für Profis:

- Hohe Anforderungen; Ressourcenintensiv (je ca. 500%)

Erfolgsfaktoren:

- Internes Projektmanagement Vergabestelle
- Klare „Regieanweisungen“
- Vergütung Offerten / klare Regelung Urheberrechte

Zitate Vergabestelle:

- Bauch und Kopf stimmen überein.
Man wählt eine Lösung und einen Partner.

Zitate Anbietende:

- WTO: Wie ein Pilot eines Jumbo, der das Ziel kennt, aber keine Ahnung hat, wo er landen muss. Mit Dialog: Dank dem Autopilot weiss man nun immerhin, wo der Flughafen ist.

Technologie-Partner mittels öffentlicher Ausschreibung

Bruno Schafer

Grundsätze der neuen Ausschreibung

- Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben
- Flexibilität nach der Zuschlagserteilung
- Keine Bewertung von Personen
- Ergebnisorientierung beim Lieferanten
- Nach Ablauf der Ausschreibung Lieferantenwechsel möglich

Ausschreibung

- Eignungskriterien:
 - Allgemeine
 - Fachliche (z.B. Referenzprojekte, Unternehmenszert.)
 - Qualitative Mindest-Kriterien der eingesetzten MA
 - Akzeptanz von AGB und Rahmenvertrag
- Zuschlagskriterien:
 - **Unternehmensbezogene** (Projektvorgehensmethode, Weiterentwicklung der MA, Managementsystem, Masterzertifizierung)
 - **Rollenbezogene** (Projekterfahrung, Zertifizierung)
 - Arbeitsvolumens pro benötigter HERMES-Rolle mit 100%* Option über 5* Jahre
 - *veränderbar

Rahmenvertrag (nach Zuschlag)

- Vereinbarung von projektbezogenen Einzelverträgen:
 - Werkvertragliche Leistungen (z.B. abgrenzbare Erst- oder Weiterentwicklungen)
 - Auftragsrechtliche Dienstleistungen
- Prozess der Leistungsvereinbarung
- QS: Bewertung von Termintreue, Qualität von Lieferobjekten und MA, Dokumentation, Preis-Leistungsverhältnis (Ampelsystem, vertragsauflösend)
- Abschluss und Übergabe des Projekt

Fazit

- Mit dieser Ausschreibungsform ist man in der Lage nach dem Zuschlag flexible Aufträge (Einzelverträge) mit dem Technologie-Partner abzuschliessen.

Diskussion

Moderation: Reto Maduz

Ihre Meinung ist uns wichtig!

- Ist das Konzept „Dialog“ praktikabel?
- Ist das Konzept „Technologie-Partner“ praktikabel?
- Ist die Wahl der Kriterien richtig?
- Sind die zwei erwähnten Konzepte (Dialog, Strategiepartner) offen genug für Änderungen im Verlaufe des Projektes?
- Mit dem Nachbarn: 3 Punkte, die Sie gerne umgesetzt sehen würden bzgl. einer agileren Softwarebeschaffung

Offene Diskussion / Fragen

Wo klemmt es?

Was passiert, wenn was neues kommt?

Was können wir tun?

Was müssen wir liefern?

Was bedeutet das an Aufwand?

Wann macht der *Dialog* Sinn?


Was lernen wir von anderen Branchen?

Wie reagieren wir auf Änderungen?

Was müssen wir spezifizieren?

Wann macht eine Strategiepartner-Auswahl Sinn?

Wie geht es weiter?

- Wir wollen das Momentum nützen.
- Die Diskussion soll weiter gehen.
- Es wird Folgeveranstaltungen geben. Wann, Wie, Wo ist noch nicht bestimmt.
- Senden Sie uns Ihre Meinungen und Ihren Input an:
it-beschaffung@swissict.ch
- Bleiben Sie vernetzt auf Twitter: **#AgileProcurement** 
- **Wunsch: Vorgehen für eine agilere Beschaffung (wie das SIA oder USIC z.T. Teil bereits haben)**

Danke

