

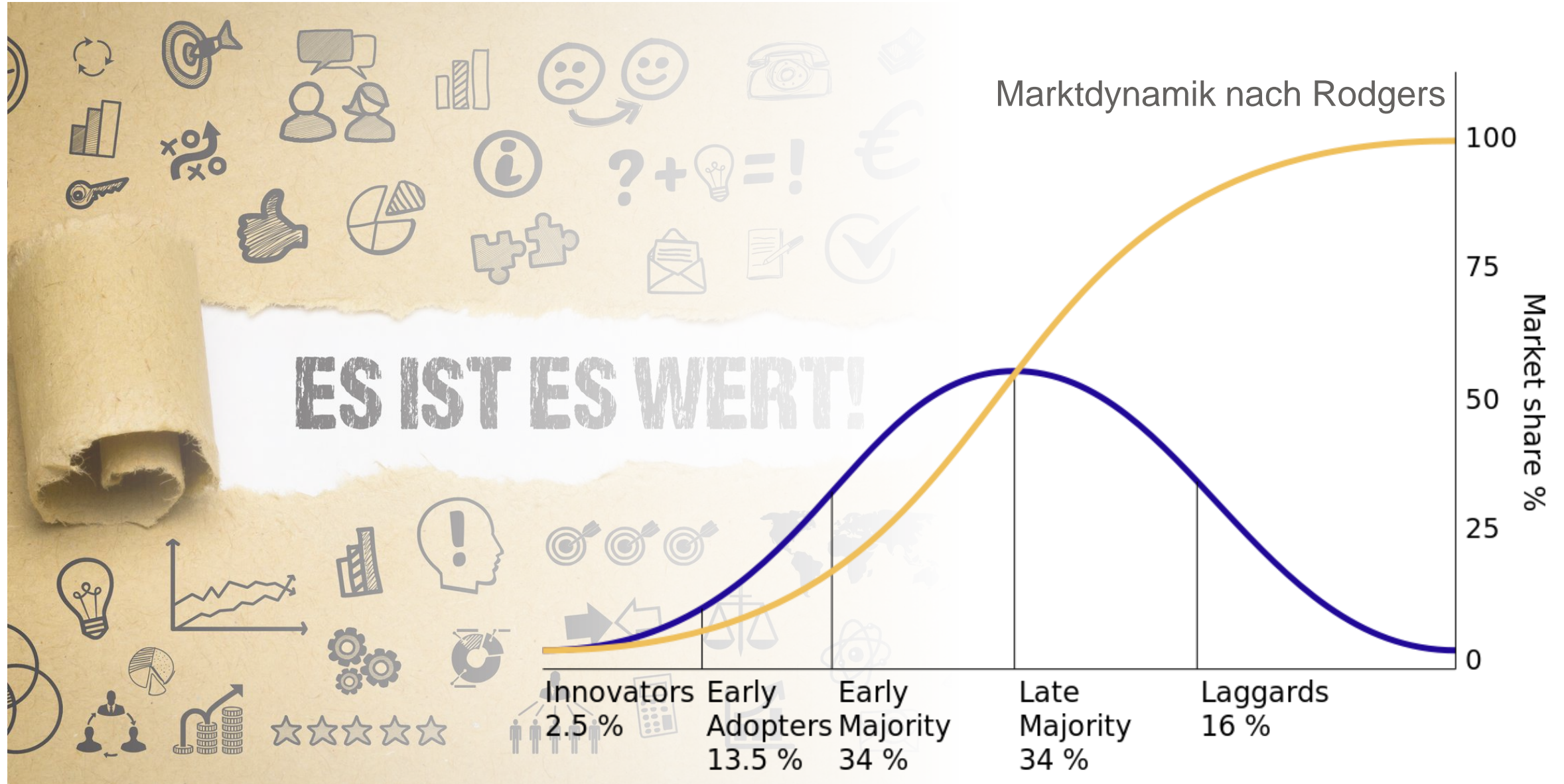


Innovationen im Beschaffungswesen Wir wollen ein innovatives Produkt beschaffen

IT Beschaffungskonferenz, 29. August 2019

Jennifer De Capitani, Manager

Wie innovativ darf es sein?



Woher kommt die Innovation?



Woher kommt die Innovation?



Innovation im Beschaffungsprozess



Vorbereitung

Längerfristige Strategien

- Marktanalysen
- Bedarfsplanung
- Beschaffungsstrategie
- Beschaffungsplanung

Beschaffungsunterlagen

Spezifikationen & Kriterien

- Bedarfsklärung zum Beispiel mit Workshops
- Marktabklärungen
- Beschaffungsgegenstand spezifizieren

Ausschreibung bis Zuschlag

Methoden & Prozesse

- Selektives Verfahren
- Fragerunden
- Dialog und Präsentation
- Evaluation

Realisierung

Arbeitsschritte & Methoden

- Projektmanagement / Agilität
- Änderungen
- Längerfristige Flexibilität

Innovation im Beschaffungsprozess



Vorbereitung

Längerfristige Strategien

- Marktanalysen
- Beschaffungsstrategie
- Beschaffungsplanung

Beschaffungsunterlagen

Spezifikationen & Kriterien

- Bedarfsklärung zum Beispiel mit Workshops
- Marktabklärungen
- Auswahlkriterien definieren

Ausschreibung bis Zuschlag

Methoden & Prozesse

- Selektives Verfahren
- Fragerunden
- Dialog und Präsentation
- Evaluation

Realisierung

Arbeitsschritte & Methoden

- Projektmanagement / Agilität
- Änderungen
- Längerfristige Flexibilität



Wir definieren Innovation

- Selten als Innovation wahrgenommen
- Anzahl potenzieller Anbieter eruieren
- Chancen die spezifische Bedürfnisse zu erfüllen



Wir schreiben bestehende Innovation aus

- Vertiefte Marktabklärungen empfehlenswert
- Vorsicht vor Idealisierung und Bevorzugung eines Produkts, einer Firma
- Aufwand abhängig vom Reifegrad

Beispiele für Innovation spezifizieren



- Vorreiter-Rolle
- Investition in Weiterentwicklung
- Pilotversuche



- Notwendigkeit Markt- und Bedarfsklärung
- Weiterentwicklung mit den Innovatoren
- Investitionen in die Zukunft



- Häufig gewünscht
- Grundbedürfnisse werden auch ohne Innovation erfüllt
- Resultate im Vorfeld unbekannt
- Vergleichbarkeit heikel

Schaffen wir das?



Innovation in den Zuschlagskriterien

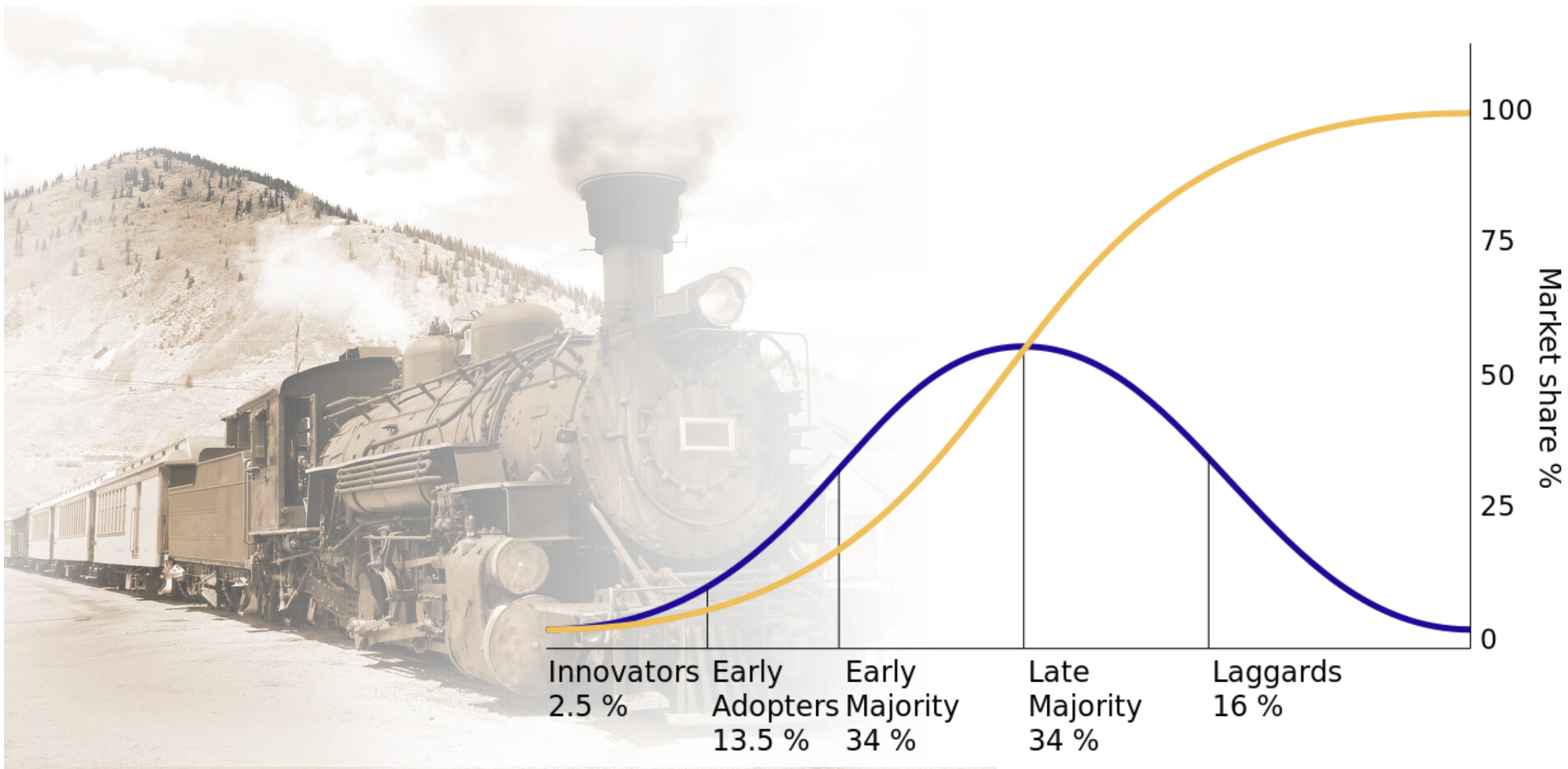


- Zuschlagskriterium «Innovation» (in der Praxis mit ca. 10% - 20%)

- Zählen Sie einzigartige Eigenschaften ihres Produkts auf und führen Sie aus, weshalb diese Eigenschaften für die Bedarfsstelle einen Mehrwert erzeugen.

- Zählen Sie die innovativen Ansätze ihres Produkts auf. Zeigen Sie zudem den Mehrwert für die Auftraggeberin auf, in dem Sie die möglichen Zeit- und Kosteneinsparungen aufführen.

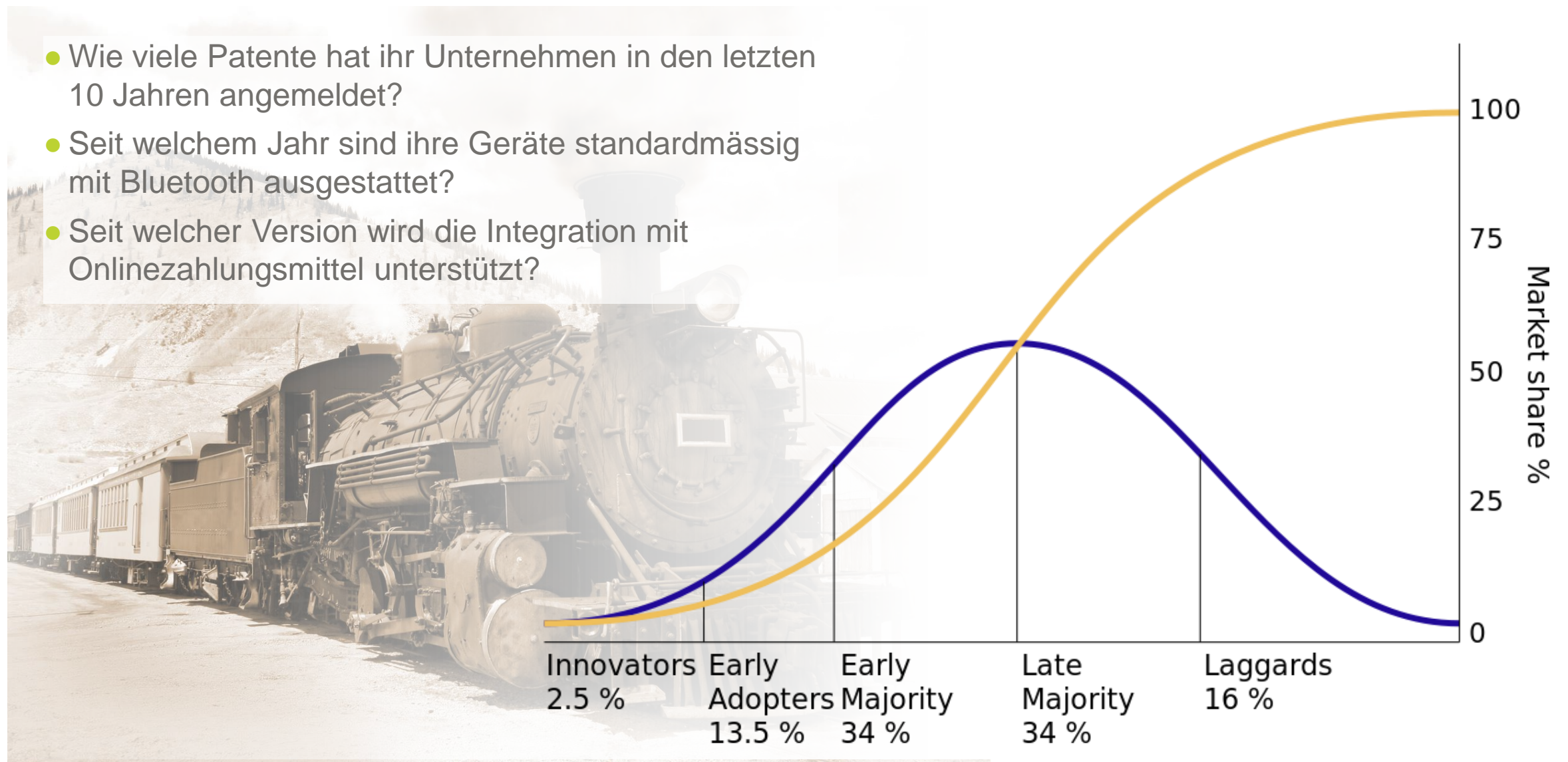
Vergangenheit als Massstab?



Vergangenheit als Massstab?



- Wie viele Patente hat ihr Unternehmen in den letzten 10 Jahren angemeldet?
- Seit welchem Jahr sind ihre Geräte standardmässig mit Bluetooth ausgestattet?
- Seit welcher Version wird die Integration mit Onlinezahlungsmittel unterstützt?



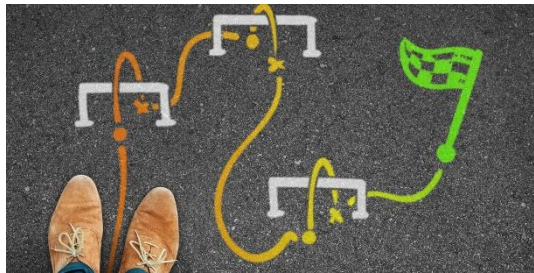
Wie können wir kommunizieren?



- Fragerunden (mehrere)
- Präsentation
- Dialog
- Proof of Concept



- Offenes Zuschlagskriterium mit 5% - 15% Gewicht
- Zweite Fragerunde
- Messbare Kriterien rund um Innovation



- Offenes Zuschlagskriterium mit 10% - 20% Gewicht
- Anbieterpräsentation mit ca. 10% Gewicht
- Dialog über konkrete Bestandteile der Ausschreibung



- Dialog über den gesamten Beschaffungsgegenstand
- Anbieterpräsentation mit ca. 20% Gewicht
- Prototyp oder Proof of Concept

Risiken und Chancen

Zusammenfassung



Spezifikation

- Innovation definieren
- Innovation ausschreiben
- Weiterentwicklung mit Innovator



Kriterien

- Generische Zuschlagskriterien
- Messbarkeit, wo möglich
- Historie beiziehen



Kommunikation

- Möglichkeiten nutzen
- Lösungen sehen (Präsentation oder PoC)
- Kreative Ideen entwickeln

Fazit – Wir können innovativ beschaffen!



**Chancen und Risiken
abwägen**



**Sich für Innovation
entscheiden**



Kreativ bleiben



Jennifer De Capitani
Dipl. El.-Ing. ETH
Manager, Practice Lead Business Analysis &
Procurement

+41 58 411 95 55
jennifer.decapitani@awk.ch