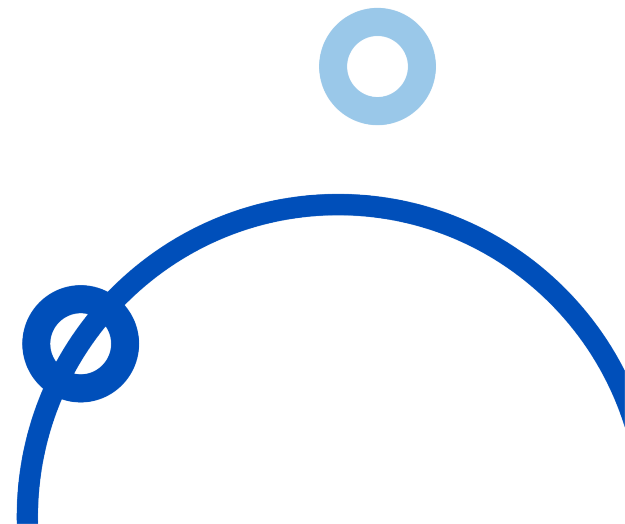
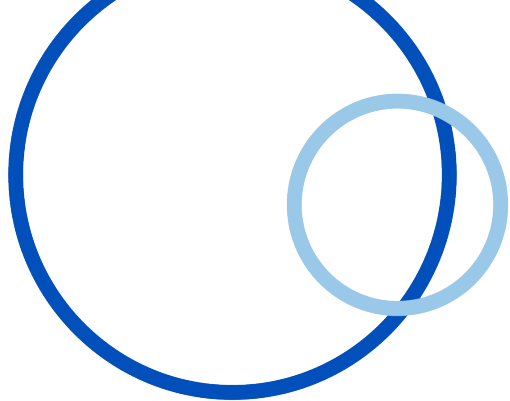


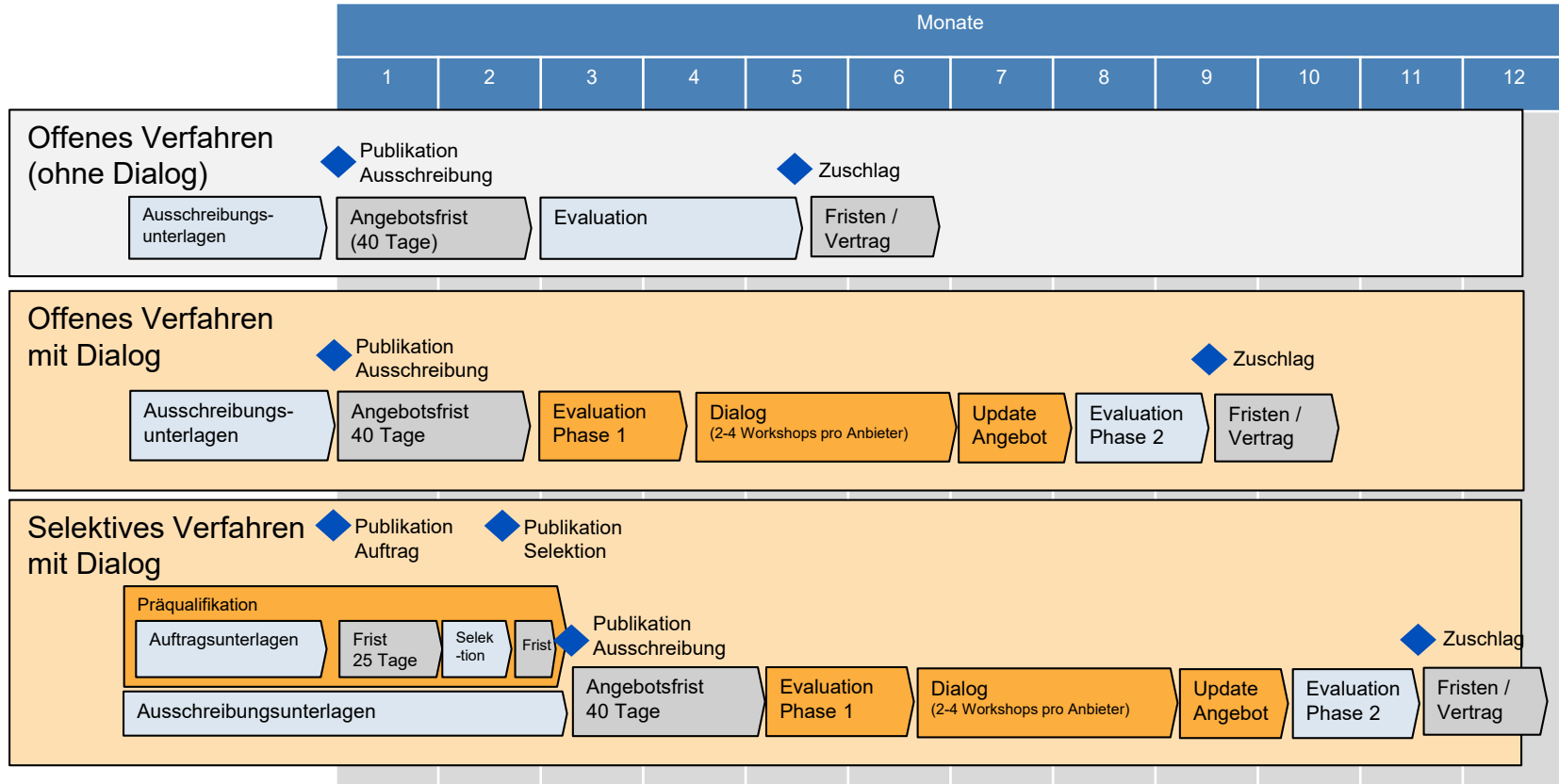
# Dialogverfahren

Erfahrungen aus kantonalen Beschaffungen

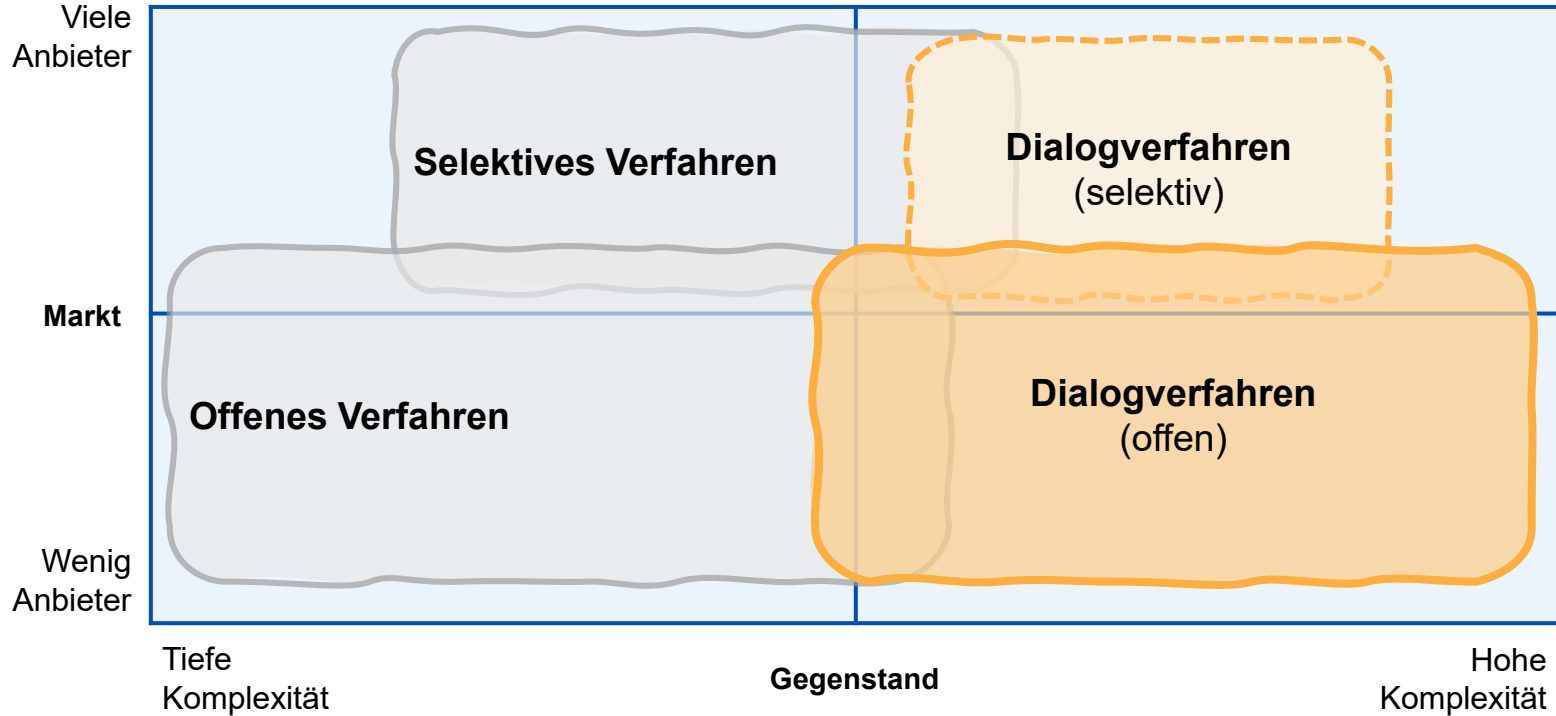
Philipp Vontobel  
Tomi Bohnenblust



# Das Dialogverfahren - Vorgehen



# Das Dialogverfahren - Anwendung



# Rechtliche Rahmenbedingungen

- Das Instrument des Dialogs war bisher nur beim Bund (seit der VöB-Revision von 2010) vorgesehen.
- Auf kantonaler Stufe liegt die gesetzliche Grundlage für den Dialog erst mit Beitritt zur IVöB 2019 vor.
- Zum Zeitpunkt der Durchführung der hier präsentierten Verfahren war das Dialogverfahren noch nicht explizit in Gesetzen oder Verordnungen des betreffenden Kantons vorgesehen.
- Die Erstellung der Ausschreibungsunterlagen wurde entsprechend juristisch eng begleitet.

Übersicht Beitritte zur IVöB 2019 (Stand: 01.07.2021)



Die IVöB 2019 ist für die grün markierten Kantone (ab dem 01.07.2021) in Kraft. Für Kantone, die dieser Vereinbarung nicht beigetreten sind, gilt weiterhin die Vereinbarung vom 15. März 2001.

Beitritt zur IVöB 2019 ist erfolgt

Kantonales Beitrittsverfahren eingeleitet

© BFS, ThemaKart - Neuchâtel 2012

Quelle: <https://www.bpuk.ch/bpuk/konkordate/ivoeb/ivoeb-2019>

# Erfahrungen aus zwei Beschaffungsprojekten:

## Übersicht der Projekte



### Einsatzleitsystem

- Neuausschreibung als Service
- Notrufbewältigung und Einsatzdisposition für Polizei, Feuerwehr und Sanität
- Integration in über 20 Umsysteme
- Projektleistungen
- Markt mit ca. 6 Anbietern
- 3 Angebote, 3 Dialogpartner (Haupt-Los)



### Kantonales Netz

- Neuausschreibung Betrieb bestehendes Netz
  - 300 Standorte / WAN-Anschlüsse
  - 8000 LAN Anschlüsse
  - 400 WiFi Access Points
  - Diverse Security-Funktionen
  - Projektleistungen für Transition
- Markt mit 4 – 6 Anbietern
- 2 Angebote, 2 Dialogpartner

# Erfahrungen aus zwei Beschaffungsprojekten: Warum wurde das Dialogverfahren gewählt?



- Das Umfeld ist prozessual und technisch hochkomplex, weshalb sehr viel Fach-Wissen bei den Lieferanten liegt.
- Das Service-Modell ist in diesem Marktumfeld für beide Seiten neu.
- Der Markt besteht aus einer übersichtlichen Anzahl an bekannten Teilnehmern.
- Die Lieferanten sollten herausgefordert werden, um innovative Lösungsansätze einbringen zu können.
- Gesucht ist ein Partner über viele Jahre.



- Technologie befindet sich in starkem Wandel und Marktanalyse ist sehr aufwändig.
- Innovationen und zukünftige, heute noch nicht bekannte Anforderungen sollen berücksichtigt werden.
- Kunde beschreibt Anforderung – Anbieter schlägt Lösungen vor – Kunde präzisiert Anforderungen.
- Komplexer Beschaffungsgegenstand (Service, Transition, Betrieb, Projekt).

# Erfahrungen aus zwei Beschaffungsprojekten: Welche Themen eignen sich für den Dialog?



- Neuartiges Betriebs- und Servicemodell sowie die Lieferung von sowohl Hard- und Software (Integrationsansatz):
  - Sicherstellen des gemeinsamen Verständnisses
- Einsatz, bzw. Prüfung der Einsetzbarkeit von modernen Technologien in einem Umfeld, welches kaum Fehler erlaubt.



- Neue Technologien
  - Potential und Nutzen verstehen
  - In unserem Fall: Software Defined Networking
- Investitionsschutz
  - Macht es Sinn, jetzt schon in eine Technologie zu investieren oder erst im nächsten LifeCycle?

# Erfahrungen aus zwei Beschaffungsprojekten:

## Wie wurde der Dialog geführt und dokumentiert?



- Dialogworkshops zu definierten Themen / Fragestellungen
  - Dauer: ca. 8h vor Ort
  - Agenda mit Themen / Fragen vorgängig gestellt
- Dokumentation der Dialog-Erkenntnisse in aktualisiertem Pflichtenheft sowie dessen Beilagen
- Workshops getrennt pro Anbieter



- Zwei Dialogworkshops zu definierten Themen / Fragestellungen
  - Dauer: ca. 3h via Teams
  - Agenda mit Themen / Fragen vorgängig gestellt
  - Protokoll pro Workshop
- Dokumentation der Dialog-Erkenntnisse in aktualisiertem Pflichtenheft
- Ein Dialogworkshop zur Klärung von Fragen zum aktualisierten Pflichtenheft
- Workshops getrennt pro Anbieter



# Erfahrungen aus zwei Beschaffungsprojekten:

## Wie haben die Anbieter reagiert?



Sinngemässe Rückmeldungen von Anbietern:

«Wir sind froh um die Möglichkeit, die Bedürfnisse gemeinsam zu besprechen und somit besser zu verstehen.»

«Wir verstehen jetzt viel besser, was der Beschaffungsstelle wichtig ist.»



Sinngemässe Rückmeldungen von Anbietern:

«Wir schätzen die Möglichkeit unseren Lösungsvorschlag besprechen, Fragen klären und Unsicherheiten beseitigen zu können.»

«Der Dialog klärt offene Punkte. Annahmen können bestätigt bzw. korrigiert werden. Die Vergütung der Dialogworkshops wird sehr begrüsst.»

# Welche Knackpunkte müssen beachtet werden?

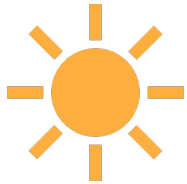


- Wie vermeide ich Beschwerden zum Dialogverfahren?
  - transparente Kommunikation des Verfahrens bei Publikation auf Simap
  - klare Beschreibung des Ablaufs im Pflichtenheft
- Wie selektiere ich die Dialogpartner?
  - Dialog ist aufwändig – mehr als 3-4 Dialogpartner sind nicht realistisch
  - wie selektiere ich bei „zu“ vielen Angeboten



- Der Dialog...
  - erfordert Fingerspitzengefühl in der Moderation und Kommunikation – alle Informationen der Anbieter sind vertraulich zu behandeln
  - ist nicht dazu da, neue Anforderungen zu erfinden
  - ist (selbstverständlich) keine Abgebotsrunde
  - soll dazu dienen, kleine Stellschrauben zu verändern und nicht dazu, das Pflichtenheft umzubauen
  - ergibt einen umfassenderen Eindruck der Anbieterinnen als eine Angebotspräsentation
  - muss von beiden Seiten noch «geübt» werden

# Empfehlen wir das Verfahren?



- Bei unseren beiden Projekten hat sich das Verfahren bewährt:
  - Kommunikation zu komplexen Themen ist viel einfacher und Missverständnisse werden reduziert
  - sowohl Kunde, als auch Anbieter können auf Fehler / Missverständnisse reagieren und diese korrigieren
  - Resultat: umsetzbare Lösungen, Vermeidung von Luftschlössern
- Wann eignet sich das Verfahren am besten?
  - Komplexe ICT-Lösungen, bei denen es schwierig ist eine gute Marktanalyse durchzuführen

Wir sind für weitere Dialogprojekte zu begeistern! Sind auch Sie bereit für den Dialog?



**Philipp Vontobel, Partner**

[philipp.vontobel@csiconsulting.ch](mailto:philipp.vontobel@csiconsulting.ch)

**Tomi Bohnenblust, Partner**

[tomi.bohnenblust@csiconsulting.ch](mailto:tomi.bohnenblust@csiconsulting.ch)