



APP Unternehmensberatung AG

Herausforderungen bei gemeinsamen Beschaffungen verschiedener Organisationseinheiten zur Umsetzung einer Einproduktestrategie

Marc Bergmann, APP Unternehmensberatung AG
Franco Fomasi, Schweizerische Bundeskanzlei BK

IT-Beschaffungskonferenz 2020

Ausgangslage 2016



Vielfalt

3 verschiedene Übersetzungsprodukte beim Bund im Einsatz



Beschaffung

Freihändig durch Departemente und Verwaltungseinheiten



Betrieb

Lösungen mit bis zu 11 verschiedenen Versionen bei zwei Leistungserbringern des Bundes



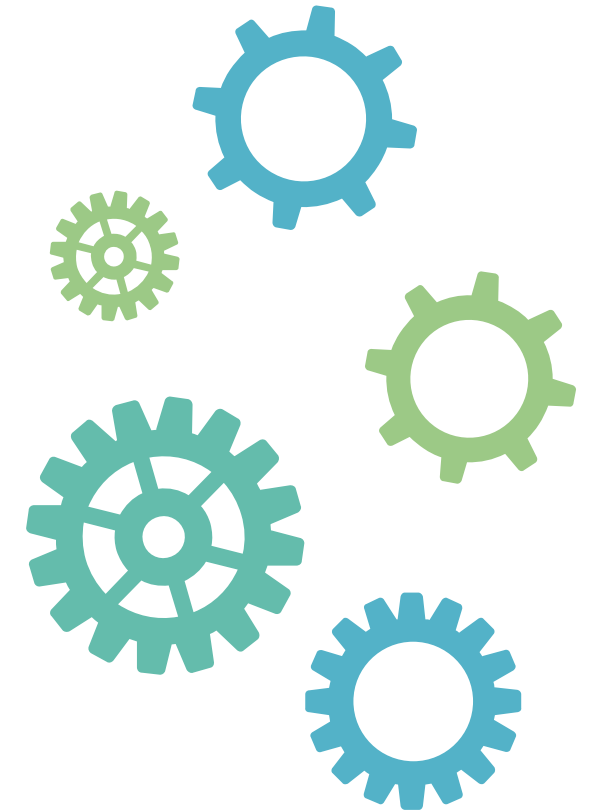
Optimierung

Betriebliches und fachliches Optimierungspotential



Absicht

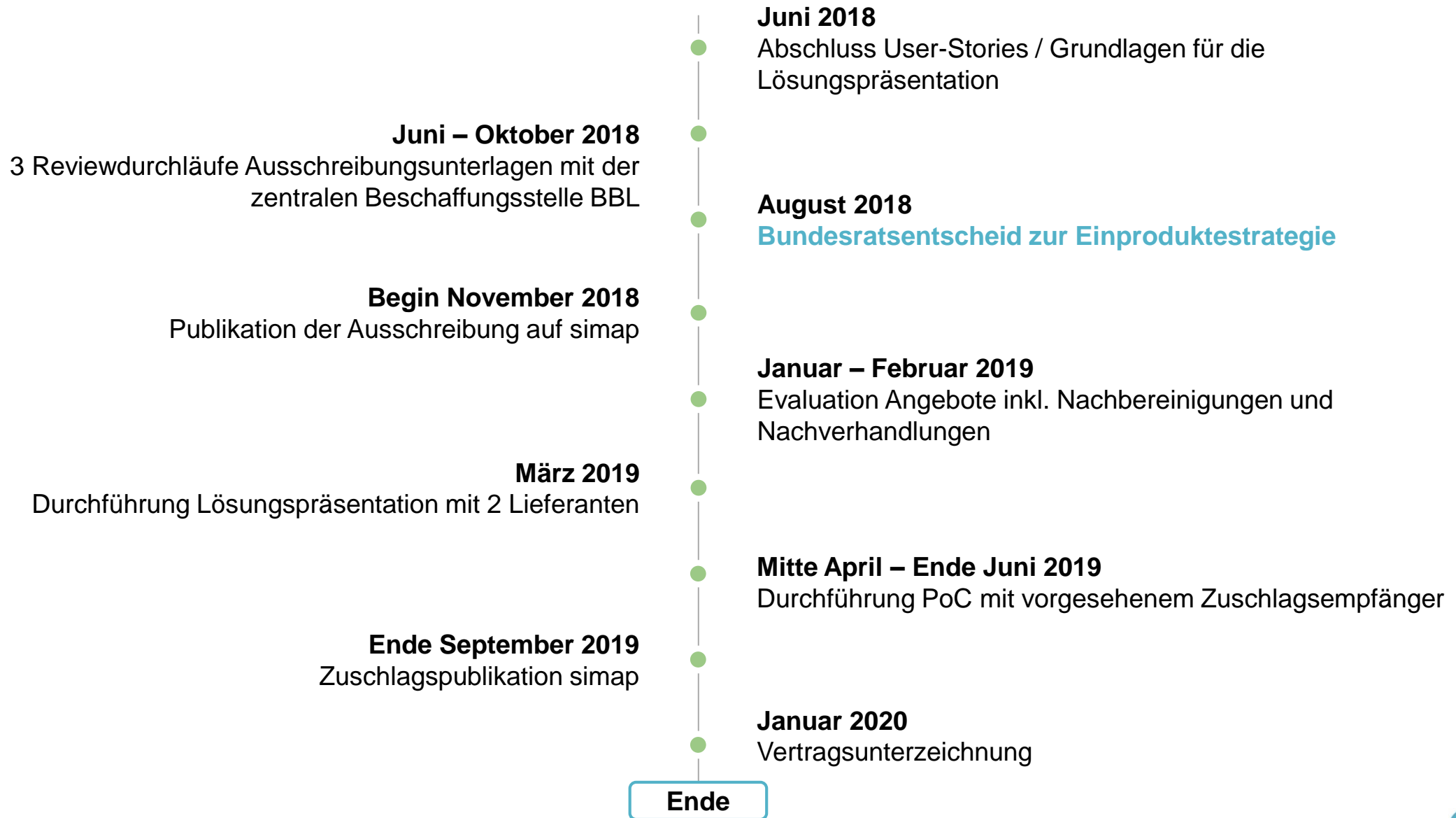
Standardisierungsbestrebungen der Fachbereiche sowie später Seitens BIT und ISB



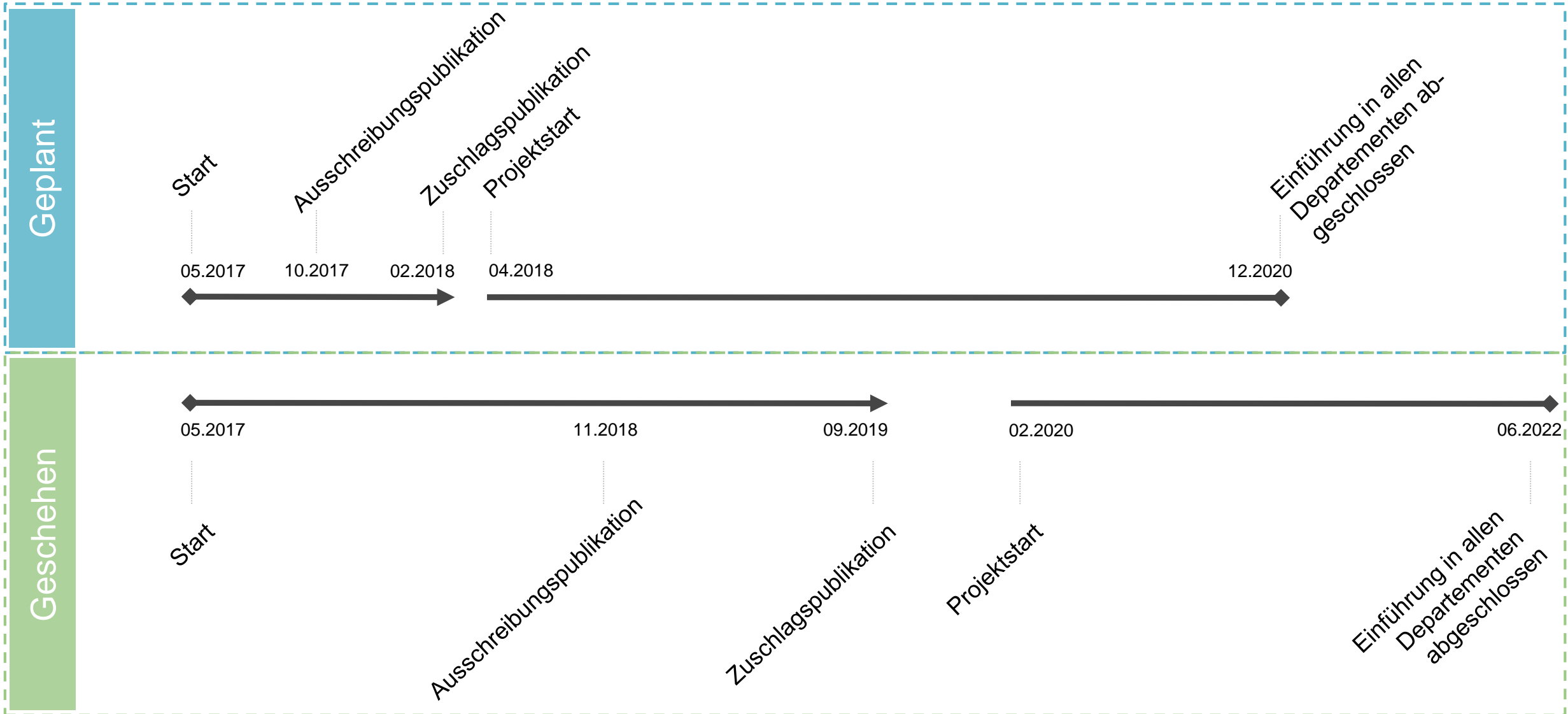
Timeline I



Timeline II



Fazit - Durchlaufzeit



Fazit - Ergebnis



Produkt

Ein sehr gutes und mächtiges Produkt für die gesamte Bundesverwaltung



Akzeptanz

Breite Akzeptanz der Lösungswahl und daher erfolgsversprechend für die bundesweite Einführung



Vorbereitung

Wichtige Projektvorbereitungsarbeiten bereits während dem PoC geschehen



Einbezug

Projektumsetzende Personen während dem gesamten Beschaffungsprozess einbezogen



Herausforderungen und Lösungen

Herausforderungen	Lösungen
Ausschluss neuer Produkte / Bevorteilung bestehender Produkte	<ul style="list-style-type: none">• Marktanalyse• Produkteneutrale Definition der funktionalen und technischen Kriterien -> das «was» nicht das «wie» ins Zentrum stellen• Komplette Neueinführung vorsehen
Organisation und Ausgestaltung der technischen und funktionalen Anforderungserhebung	<ul style="list-style-type: none">• Plattformvorgaben breit auslegen• Nur vorgeben, was im Angebotsprozess auch erfüllt werden kann• Spezialfunktionen bekannter und im Einsatz stehenden Produkte nur als Zuschlagskriterien vorsehen• Zukünftige Benutzer aller Stakeholder und zukünftig verantwortliche Personen des Betreibers über den gesamten Erhebungsprozess einbinden und auch für die Evaluationsarbeiten verpflichten



Herausforderungen und Lösungen

Herausforderungen	Lösungen
Konsens- und Kompromissfindung mit den Fachpersonen	<ul style="list-style-type: none">• Optimale Zusammenstellung der Führungscrew<ul style="list-style-type: none">• Beschaffungsexperte als neutraler Mentor und Ergebnisverantwortlicher• Fachperson als Moderator• Vorgaben und Spielregeln festlegen• Mit kleinstem gemeinsamen Nenner starten• Alle Ängste und Befürchtungen ernst nehmen• Reflexion und bilaterale Diskussionen zulassen• Bei Unstimmigkeiten Kompromisslösung/-variante definieren• Workshops und Arbeitsmeeting jeweils mit allen Fachpersonen
Argumentationen und Begründungen für Bewertungskriterien und Gewichtungen	<ul style="list-style-type: none">• Subjektive Bedürfnisse in objektive Kriterien verpacken• Kriterien wählen, welche für die richtige Produkte- und Anbieterwahl matchentscheidend sind• Bewusstes Abweichen von Standardvorgaben – die zukünftigen Benutzer müssen ihre Bedürfnisse bewerten können

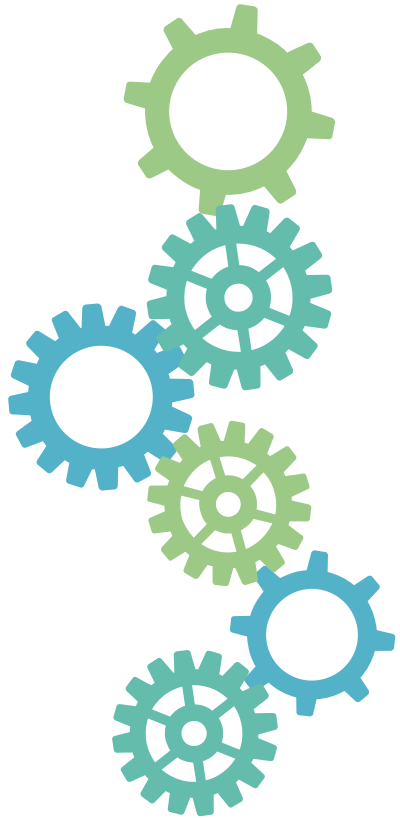


Herausforderungen und Lösungen

Herausforderungen	Lösungen
Vorbereitung User-Stories und Bewertung der Lösungspräsentation	<ul style="list-style-type: none">• Komplette Abdeckung der Bedürfnisse über den gesamten Übersetzungsprozess mittels User Stories<ul style="list-style-type: none">• Aufgaben je Rolle• Ausgangsmaterial• Zielsetzung / Endprodukt je Arbeitsschritt• Festlegen der Bewertungstaxonomie zur Erfüllung der User-Stories<ul style="list-style-type: none">• Zielerreichung• Benutzerführung und Benutzerfreundlichkeit



Erfolgsfaktoren



Zusammenspiel Mentor und Moderator (gegenseitiges Verständnis und Zielkonformität)

Geduld, aktives Zuhören, Diskussionen Zeit geben

Anwendung der Regel des «absoluten Mehr» bei Entscheidungen

Physische Meetings

Fachpersonen in Pflicht nehmen als zukünftige Botschafter



Erfolgsfaktoren



Lessons Learned

Termine unter Beachtung der dazu notwendigen Vorbereitungsarbeiten veranschlagen

- Anforderungserhebung und Konsensfindung
- Vorbereitungszeit umfangreiche Lösungspräsentation oder PoC
- Reserven für Angebotsbereinigungen / Nachverhandlungen einplanen

Qualität und Akzeptanz vor Termin

Flughöhe und Dokumentation von Anforderungen dem Bedürfnis der Fachpersonen anpassen

Derogationen an AGB hätten Markt/Produktevielfalt verbreitert



**Besten Dank für Ihre
Aufmerksamkeit**

