

Elektronisch effizient beschaffen

Success Story DecisionAdvisor 2010

Nur eine effiziente, zielgerichtete und transparente Beschaffung führt zu einem sinnvollen Kostenmanagement und zu Vertragsabschlüssen. «DecisionAdvisor» führt auf elektronischem Weg zu diesen Zielen. Wie das in der Praxis aussieht, zeigt das Beispiel «Ersatzbeschaffung Spitalbetten» des Berner Inselspitals.

Eine Ausschreibung zu erstellen ist oft sehr komplex, da verschiedenste Bedürfnisträger unzählige Kriterien und Anforderungen einbringen, bewerten und analysieren möchten. Viele scheuen diesen Aufwand und unterlassen es damit, eine einheitliche Bewertungs- wie auch Entscheidungsgrundlage zu schaffen. Darunter leiden oft die Vergleichbarkeit der Angebote und folglich auch die Nachvollziehbarkeit der Zuschläge. Dieser Sachverhalt kann vor allem bei öffentlichen Beschaffungen im Falle von Einsparungen zu immensum Zeit- und Kostenaufwand führen. Um diesen Missstand aus der Welt zu schaffen, entwickelten namhafte Schweizer Unternehmen wie die Swisscom (Schweiz) AG, UBS, SIX Group und die Universität Bern zusammen mit der PBrokerAG den «DecisionAdvisor».

Der DecisionAdvisor hebt sich vom weiten Feld der Tools und Marktplätze ab, welche hauptsächlich

für die Beschaffung von standardisierten Produkten konzipiert wurden; denn im Gegensatz zu diesen können mit dem DecisionAdvisor nebst standardisierten Produkten vor allem individuelle Güter und Dienstleistungen wie IT-Systeme, Projekte, externe Mitarbeiter und vieles mehr ausgeschrieben werden. Das Tool ist branchenneutral und stösst weder bei der Verfahrensart noch bezüglich Ausschreibungsgegenstand an seine Grenzen. Auch mehrstufige Verfahren sind problemlos abbildbar.

Beschaffungsprozess eins zu eins abbilden

Das Erfolgsgeheimnis des DecisionAdvisor besteht darin, den Ausschreibungsprozess in seinen typischen Phasen «Projektaufbau», «Angebote», «Bewertung», «Konsolidierung» und «Auswertung» abzubilden. Die Steuerung der Phasen übernimmt der jeweilige Projektleiter.

PBroker AG

entwickelt, vermarktet und betreibt webbasierte Softwarelösungen für die elektronische Beschaffung (e-Procurement). Die Produkte umfassen im Besonderen Vertragsmanagement und -bewirtschaftung, Lieferantenmanagement und -bewertung, elektronische Marktplätze, Ausschreibungen, e-Sourcing. Also eine umfassende Prozessabbildung im Supply Chain Management.

Die PBroker AG setzt auf offene Standards. Oberstes Ziel aller Produkte ist die einfache Bedienbarkeit, eine problemlose Integration in die bestehende Kundeninfrastruktur sowie ein hoher Kundennutzen.

www.pbroker.ch



Ein für den DecisionAdvisor typischer Prozess

ZVG

«Bewertungsbaum» als Gerüst

Das Herzstück der Applikation ist der «Bewertungsbaum». Dieser wird in der Phase «Projektaufbau» erstellt und dient als Gerüst für alle weiteren Projektphasen. Im Bewertungsbaum werden zunächst die Kriterien erfasst, meist in Form einer Frage an den Anbieter; dann wird eine Auswahl von Antworten für die Anbieter, die Bewertungsmöglichkeiten, die Gewichtung und wahlweise der gewünschte Erfüllungsgrad erfasst. Zudem werden pro Ausschreibung Rollen vergeben und Teams definiert: Welche Personen übernehmen welche Aufgaben und Pflichten innerhalb der Ausschreibung? Eine mögliche Antwort ist, «Bewerter» zu sein für einen bestimmten Teil des Bewertungsbaums, zum Beispiel für «Technologie».

Voraussetzung:

elektronisches Erfassen

Um eine möglichst rasche Abwicklung der Ausschreibung zu sichern, setzt der DecisionAdvisor voraus, dass die Anbieter ihre Angebote elektronisch abgeben. Hierzu loggen sie sich ein – entweder via Intranet auf eine dafür eingerichtete Plattform oder via Internet auf die von PBroker zur Verfügung gestellte SaaS- (Software as a Service) Lösung – und geben ihre Angaben pro Kriterium im Tool ein. Alternativ

Bewerter	Nicht erfüllt	Erfüllt	Keine..	
Administrator J.	☐	☐	☐	⚠
Eggimann B.	☐	☐	☐	
Fischer M.	☐	☐	☐	
Gablowski S.	☐	☐	☐	⚠
Meier F.	☐	☐	☐	
Mueller H.	☐	☐	☐	
Muster K.	☐	☐	☐	
Muster T.	☐	☐	☐	
Müller H.	☐	☐	☐	
Stefan W.	☐	☐	☐	
Wägli D.	☐	☐	☐	
Mittelwert	7.3Punkte			

Die Konsolidierungsmaske ermittelt einen abschliessenden Wert.

ZVG

erfassen sie ihr Angebot in einem aus dem DecisionAdvisor generierten Excel File und stellen dieses der ausschreibenden Stelle zu, die es dann in die Applikation importiert. Sind die Angebote erfasst, kann bereits eine erste, auf der Selbstbewertung der Anbieter basierende Analyse erfolgen – vornehmlich werden hier die Musskriterien überprüft und ungenügende Angebote ausgeschlossen.

Bewertung und Konsolidierung

Bewerter beurteilen die von den Anbietern gemachten Angaben dezentral via Internet oder Intranet. Dazu verwenden sie die im Bewertungsbaum festgelegten Bewertungsmöglichkeiten. Nach Abschluss dieser Phase können die Bewertungen konsolidiert werden: Pro Kriterium wird ein abschliessender Wert festgelegt.

So flexibel wie der DecisionAdvisor ist, so vielfältig sind auch die Analysemöglichkeiten: Die Ranglisten erlauben einen Vergleich der Anbieter, bei dem sämtliche Kriterien mit einbezogen werden; oder auch nur einen Vergleich bezogen auf einzelne Kriterien. In der Nutzwertanalyse werden drei

frei wählbare Kriterien aus dem Bewertungsbaum grafisch zueinander in Beziehung gesetzt. Auch Stärken-Schwächen-Profile sowie Netzgrafiken gehören ins Analyseportfolio und machen eine umfassende Präsentation der Evaluation und damit eine transparente Entscheidungsgrundlage möglich.

Applikation mit «Gedächtnis»

Die Ausschreibungen können in der Applikation archiviert werden. Zudem ist es jederzeit möglich, ganze Projekte oder auch nur Teile davon zu kopieren oder als Vorlage abzuspeichern und bei Bedarf wiederzuverwenden. Resultat: eine markante Effizienzsteigerung von Ausschreibung zu Ausschreibung.

Praxisbeispiel: Grosseinkauf im Berner Inselspital

Im Jahr 2007 lancierte das Inselspital Bern das Projekt «Ersatzbeschaffung Spitalbetten» unter der Leitung von Thomas Bachmann, stellvertretender Leiter Einkauf Inselspital, Universitätsspital Bern. Er schildert die Ausgangslage so: «Zunächst stellten wir hohe Anforderungen an das Ausschreibungstool: Es sollte eine effiziente und

transparente Beschaffung ermöglichen und vom Konzept und der Bedienung her in eine moderne IT-Umgebung passen. Wir legten grossen Wert auf Funktionalitäten, die den Ausschreibungsprozess umfassend unterstützen. Zu guter Letzt war uns wichtig, dass das Tool kontinuierlich ausgebaut wird und als Gesamtsystem kostengünstig beschafft und betrieben werden kann.»

Offert- und Testrunde

Die Ausschreibung wurde schliesslich in zwei Phasen abgewickelt, die beide mit dem DecisionAdvisor abgebildet wurden: «Zuerst holten wir Offerten der Anbieter ein und bewerteten diese, dann testete ein Team des Inselspitals die Beten von potenziellen Lieferanten, die es auf die Shortlist geschafft hatten. In der Ausschreibungssoftware DecisionAdvisor waren die Zuschlagskriterien und Gewichtungen hinterlegt – und die Auswertung entsprechend professionell, sachlich und fair», schildert Thomas Bachmann den Prozess.

Minutiöse Evaluation

Für die Ausschreibung wurden über 200 Kriterien festgelegt. Thomas Bachmann erinnert sich: «Wir investierten sehr viel Zeit in die Definition der Anforderungen und der Bewertungskriterien: Was erwar-

ten wir vom neuen Bett? Was muss es unbedingt können, und was wäre nur «nice to have»? Wir wussten, dass die Qualität des Pflichtenhefts wesentlich zur Wahl des richtigen Produkts beitragen würde.»

Nicht nur die Zuschlagskriterien bezüglich Technologie, Wirtschaftlichkeit und Probephase mit all ihren Unterkriterien, sondern auch deren Gewichtung wurden intensiv diskutiert: Ist die Funktionalität wichtiger als der Preis? Ist die Serviceleistung durch den Anbieter wichtiger als die Funktionalität? So wurden die Produkte von sieben Anbietern gleichzeitig getestet. Über 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus den unterschiedlichsten Spitalbereichen beteiligten sich daran und bewerteten die verschiedenen Modelle aufgrund der genau festgelegten Kriterien. Eine minutiöse Evaluation, die schliesslich in eine klare Entscheidung mündete.

Fazit:

auf Anhieb schnell und fair ...

Was schätzte der für das Auswahlverfahren Verantwortliche besonders an diesem Prozess? «Zunächst einmal, dass eine wertefreie, objektive Diskussion möglich war. Denn bis zur Auswertung der gesamten Submission war es ganz unmöglich herauszufinden, welches Produkt von welchem Lieferanten im Vorgespräch ist. Dann, dass wir unsere

Bewertungsbaum

ZVG

Ziele sehr schnell und schon bei der ersten Ausschreibung erreichten. Das haben wir zwei Umständen zu verdanken: dass die Lösung in einem SaaS- (Software as a Service) Modus betrieben wird und dass die PBroker AG uns während des Prozesses unbürokratisch und effizient begleitete.»

... und kostenbewusst

Und so geniesst der DecisionAdvisor inzwischen bei den Benutzern eine hohe Akzeptanz, da seine bestechenden Qualitäten allgemein bekannt sind: Er vereinfacht den Beschaffungsprozess, die Bewertung kann zügig vorgenommen werden, und auch die Konsolidierung der Resultate wird optimal unterstützt. Doch am meisten hat die Tatsache überzeugt, dass damit eine höhere Qualität der Ausschreibungen sowie eine bessere Transparenz und Vergleichbarkeit der Angebote erreicht wurde. Letztlich liegt darin auch ein beachtliches Sparpotenzial.