

Computerworld

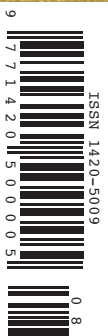
Nr. 8-9 • 28. August 2020



Fr. 20.- • € 20.- • www.computerworld.ch

500

Die stärksten
ICT-Firmen
der Schweiz **2020**



Behördenbeschaffungen

Aufwendig, aber doch unverzichtbar

Öffentlich ausgeschriebene Projekte sind bedeutsam für die ganze Schweizer ICT-Branche. Leider fehlt es an gleich langen Spiessen. Denn insbesondere von KMU wird das Ausschreibungsprozedere als zu teuer, zu kompliziert und zu aufwendig eingestuft.

→ VON VOLKER RICHERT

Auf öffentliche Aufträge scheint kaum ein Unternehmen verzichten zu wollen. Jedenfalls zeigt die aktuelle, im Rahmen der traditionellen Top-500-Ausgabe von Computerworld durchgeführte Umfrage unter über 300 Software-, Hardware- und IT-Services-Anbietern, dass in diesem Jahr fast 78 Prozent der Befragten für Aufträge der öffentlichen Hand offeriert haben. Ein Rekordwert. Bemerkenswert ist an den Resultaten der Einfluss, den gerade KMU hatten. Denn gut die Hälfte der Antwortgebenden stammten aus kleineren Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern und weitere knapp 110 aus mittelgrossen Betrieben mit bis zu 250 Angestellten.

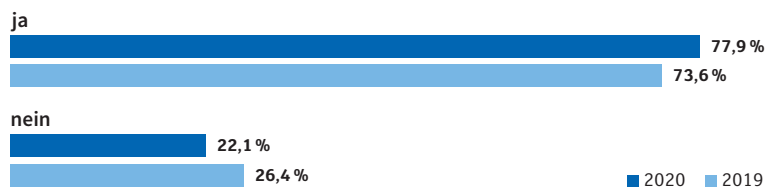
Weniger stark beeinflusst wurden die Ergebnisse hingegen von Grossbetrieben. So beschäftigen nur 50 der befragten Unternehmen über 250 respektive über 1000 Angestellte. Weiter muss man wissen, dass es üblicherweise die grossen Unternehmen sind, die sich die meisten auf Simap – der offiziellen Beschaffungsplattform der öffent-

lichen Hand – publizierten Aufträge sichern. So gingen im letzten Jahr von den insgesamt 4900 ICT-Ausschreibungen die meisten Zuschläge nach Auftragsvolumen beispielsweise an Firmen wie Swisscom, IBM und Oracle oder an Consulting-Multis wie PricewaterhouseCoopers, EY und Accenture. Das hat die Forschungsstelle Digitale Nachhaltigkeit an der Universität Bern über ihr Analyse-Tool «IntelliProcure» ermittelt.

Neben dem KMU-Schwerpunkt fällt in der diesjährigen Computerworld-Umfrage auf, dass wieder viel Unzufriedenheit mit dem Ausschreibungsprozedere geäussert wird (vgl. Grafik S. 33). Voll und ganz zufrieden sind weniger als 5 Prozent, fast 70 Prozent meinen, das Prozedere sorge nicht beziehungsweise nur mehr oder weniger für gleich lange Spiesse unter den Anbietern. Ein grosser Teil (knapp 60 Prozent der Befragten) meint zudem, dass mit den öffentlichen Ausschreibungen der Wettbewerb nicht oder kaum gefördert werde. Vielmehr halten fast 55 Prozent fest, bestimmte Anbieter würden bevorzugt. Etwa gleich viele kritisieren das Ausschreibungsverfahren als zu teuer. Fast 70 Prozent geben an, es sei zu aufwendig respektive zu kompliziert.

Beliebte Projekte

Behördenaufträge scheinen sich aktuell grosser Beliebtheit zu erfreuen, sogar noch etwas mehr als im letzten Jahr. Auf die Frage, ob man für Aufträge der öffentlichen Hand offeriert, antworteten die von Computerworld befragten Unternehmen:



Computerworld Top 500/2020

Quelle: ICT Analytics; 2020: n = 308, 2019: n = 314

CORONA-AUSWIRKUNGEN NOCH KAUM SPÜRBAR

Noch kaum scheint sich der Einfluss der Corona-Krise in den öffentlichen Ausschreibungen dieses Jahres zu spiegeln. Jedenfalls ist es laut Matthias Stürmer, dem Leiter der Forschungsstelle Digitale Nachhaltigkeit an der Uni Bern, «schwierig, einen klaren Trend in den Corona-Wochen zu identifizieren». Einen leichten Einbruch bei den IT- und CT-Beschaffungen (Communication Technologies) habe es im März 2020 gegeben, der sich «aber nicht sehr deutlich» in den Zahlen abbilden lasse. Ein ähnliches Resultat zeige sich selbst bei den Zuschlägen von Corona-spezifischen Beschaffungen wie Schutzkleidung, Einweghandschuhen, Geräten für Hygieneüberwachung und -prüfung oder →



Aufwendig, aber wichtig:
Ein Murmeltier sammelt
fleissig Material für den
Nestbau

auch allgemein Hygienesdiensten. Mögliche Corona-Auswirkungen seien nur, sagt Stürmer weiter, im Mai zu beobachten gewesen. Denn in diesem einen Monat habe es «mit 71 IT-Ausschreibungen so viele IT-Beschaffungen wie bisher noch nie seit Beginn von simap.ch im Jahr 2009» gegeben. Einen Trend könne man daraus derzeit zwar nicht ableiten, doch «möglicherweise gibt es bei den Ausschreibungen von Corona-Beschaffungen einen baldigen Anstieg».

Stürmer fügt an, dass sich am aktuellen Beschaffungsgeschehen noch kaum Auswirkungen des 2019 vom Parlament verabschiedeten revidierten Bundesgesetzes über das öffentliche Beschaffungswesen ablesen lasse. Das werde

Ausschreibungen zum Teil sehr komplex sind. Allerdings fügt er an: «Ansonsten sehen wir keine allzu grosse Komplexität, aber eine Vereinfachung ist immer anzustreben, um den Aufwand für beide Seiten zu optimieren.» Nur seien die meisten Ausschreibungen sehr vom Preis bestimmt, «was sicherlich kostenoptimierte Anbieter bevorzugt», qualitative Kriterien hingegen in den Hintergrund dränge.

Kaum anders beurteilt man bei Sunrise die Situation. So gehören auch für Chief Business Officer Robert Wigger öffentliche Ausschreibungen im B2B-Umfeld zum Tagesgeschäft und sind «entsprechend sehr wichtig», wie er sagt. Auch würden sie den Wettbewerb anregen und Chancengleichheit für alle Unternehmen gewährleisten. Da aber derartige Projekte in «unserem Umfeld meist alle drei, fünf oder acht Jahre wiederkehren», mache das die Anzahl öffentlicher Ausschreibungen und die entsprechende Auftragsituation bei Sunrise variabel. Im Vergleich zum Gesamtgeschäft sei dieses Business-Segment eher klein, obwohl Aufträge von Bund, Kantonen und Gemeinden in der Schweizer Wirtschaft insgesamt einen beachtlichen Stellenwert einnehmen. Während der Corona-Krise habe es jedenfalls keine neuen, ausserordentlichen Behördenaufträge über öffentliche Ausschreibungen gegeben, sagt Wigger.

ALLIANZEN ALS LÖSUNG FÜR KMU?

Bei Ricoh Schweiz sei man ebenfalls stark im Grosskundengeschäft engagiert, erklärt Rolf Kaelin, Director Marketing & Communications. Für die Beantwortung von Ausschreibungen der öffentlichen Hand wie auch von Privaten unterhält die Firma

einen eigenen «Tender Desk». «Die Bedeutung ist also hoch» und der Bereich «sehr wichtig», betont Kaelin – ebenfalls ohne konkrete Zahlen zu nennen. Man sei sich bezüglich der Kosten des Ausschreibungsprozesses bewusst, «dass wir das Wissen, die Menschen und die Infrastruktur haben müssen, wenn wir bei öffentlichen Ausschreibungen konkurrenzfähig mitmachen wollen». Für ihn ist denn auch klar, dass es für ein KMU schwierig werde, wenn es um mehr als nur Hardware und Copy-Services gehe. Hier könnten allenfalls strategische Allianzen fehlende Leistungen ergänzen, aber diese «virtuos auf Prozessebene mit den Bedürfnissen der anspruchsvollen Kundschaft abzustimmen, ist in der Regel eine Herkulesaufgabe», fügt er an. Ausserdem sei unbestritten, «dass die öffentlichen Ausschreibungen sehr aufwendig, ressourcen- und zeitintensiv sind».

MIT SWISSNESS IN DER NISCHE

Es verwundert also nicht, wenn sich kleinere Betriebe zurückhaltender äussern. Auch für sie sind Beschaffungen zwar bedeutsam, kommen aber über 30 Prozent des Gesamtgeschäfts kaum hinaus. Daneben gibt es auch namhafte Firmen, bei denen Ausschreibungen derzeit keine nennenswerte Rolle spielen. So sagt der Opacc-CEO Beat Bussmann: «Die Verfahren sind uns zu kompliziert und zielen meist mehr auf formale als auf inhaltliche Aspekte.» Zu viele öffentliche Ausschreibungen werden «intensiver von der juristischen als von der fachlichen Abteilung bearbeitet», was nicht das Metier von KMU sei, schiebt er nach.



«Es ist schwierig, einen klaren Trend in den Corona-Wochen zu identifizieren»

Matthias Stürmer, Forschungsstelle Digitale Nachhaltigkeit, Universität Bern

sich aber ab 2021 ändern, wenn auch die vom Bundesrat im Februar verabschiedete Revision des WTO-Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen und die revidierte Verordnung über das öffentliche Beschaffungswesen in Kraft treten. Entsprechende Umsetzungsarbeiten würden sowohl beim Bund als auch bei ersten Kantonen laufen.

MIT EIGENER ORGANISATION PUNKTEN

Schaut man hinter die Kulissen selektiv ausgewählter Unternehmen, so zeigt sich rasch, wie sehr gerade grössere Betriebe von öffentlichen Aufträgen abhängig sind. Sunrise, Lenovo oder Ricoh unterstreichen etwa, dass öffentliche Ausschreibungen im B2B-Umfeld täglicher Bestandteil beziehungsweise wichtiger respektive sehr wichtiger Teil des Geschäfts seien, das teilweise sogar von einer eigenen Organisation adressiert wird. So betont der für öffentliche Ausschreibungen zuständige Pascal Bruni von Lenovo Schweiz, dass man als Personal-Computing- und Data-Center-Anbieter viele namhafte öffentliche Institutionen beliefere und «die öffentlichen Ausschreibungen daher als wichtigen Teil unseres Business» ansehe. Genau quantifizieren will er den Umfang dieses Geschäftsbereichs nicht, sieht aber «in der Summe eine sehr positive Entwicklung» – auch, weil in den letzten Quartalen viele gewonnene Deals mit Schulen hinzugekommen seien. Auch seien in der Corona-Krise «häufiger schnellere Entscheide getroffen und Budgets freigemacht worden, um das mobile Arbeiten zu unterstützen». Bruni meint zudem, dass gerade ganz grosse öffentliche

Anders sehen es Nischenplayer wie Xtendx. CEO Charles Fraefel sagt zur Bedeutung von Ausschreibungen, dass bei seinen Kundenkategorien «Requests for Proposal» die Grundlage seien, um überhaupt Angebote machen zu können. Für Xtendx beziffert er den Anteil an öffentlichen Aufträgen auf etwa 10 Prozent – aber mit steigender Tendenz. War bisher dieser Anteil konstant, «hat er im Zuge der Covid-19-Pandemie zugenommen», erklärt Fraefel. KMU wie Xtendx als Spezialist im Online-Video-Bereich können mit Swissness, dem persönlichen Kontakt sowie Schweizer Datenhaltung gerade auch bei öffentlichen Aufträgen punkten, fügt er an. Zwar sei der Beschaffungsprozess oft mühsam und zeitaufwendig und teils würden Anbieter «tatsächlich durch ihre Grösse, bestehende Projekte oder gar einen Vendor Lock-in bevorzugt», doch sei das im öffentlichen wie auch im privaten Sektor der Fall. Es könne auch durchaus vorkommen, dass «gewisse Anbieter bereits positioniert sind», gleichwohl aber eine Ausschreibung vorgeschrieben ist. Das verlängere zwar den Beschaffungsprozess, stelle aber sicher, dass die Auswahl breit abgestützt ist, lauten die Erfahrungen von Fraefel.



«Ausschreibungen zwingen den Auftraggeber in ein «Korsett» und nehmen ihm damit eine gewisse unternehmerische Freiheit»

Adrian Hutzli, Intersys

FORMALIA ERDRÜCKEN UNTERNEHMERGEIST

Bei den Spezialisten für Software-Entwicklung und -Integration von Intersys wird die Lage ähnlich eingeschätzt. Mit einem Anteil von 10 bis 20 Prozent an öffentlichen Aufträgen ergänze man das Geschäft mit Privatunternehmen. Wie der CEO Adrian Hutzli erklärt, helfen diese Aufträge auch dabei herauszufinden, wie das Kosten-Nutzen-Verhältnis der Firma im Vergleich zu anderen Marktteilnehmern im In- und Ausland ist. Erst vor wenigen Jahren habe man damit begonnen, Ausschreibungen konsequenter zu bearbeiten, sagt Hutzli weiter. Denn Aufwand und Ertrag seien «lange in einem schlechten Verhältnis gestanden». Seither sei der Anteil an erfolgreich abgeschlossenen Ausschreibungen stabil geblieben. Laut Hutzli können →

Ausschreibungsverfahren erntet Kritik

Mehr als 80 Prozent der ICT-Firmen, die sich an der Top-500-Umfrage beteiligten, sind KMU. Dementsprechend kritisch wird auch das heutige Ausschreibungsverfahren beurteilt. Die Befragten beurteilen das Verfahren folgendermassen:

zu aufwendig/kompliziert



zu teuer



bevorzugt bestimmte Anbieter



ist für gewisse Technologien (z. B. Software) nicht angemessen



fördert den Wettbewerb



sorgt für gleich lange Spiesse unter den Anbietern



■ stimme überhaupt nicht zu (1) ■ (2) ■ (3) ■ (4) ■ stimme voll und ganz zu (5) ■ weiss nicht

KMU zwar öffentliche Aufträge bekommen. «Aber aus unserer Erfahrung werden die wirklich spannenden und strategischen Aufträge mehrheitlich an Grossunternehmen oder aus finanziellen Gründen an ausländische Marktteilnehmer mit einem kleinen Ableger in der Schweiz vergeben.» Das geschehe zum Beispiel, weil Zertifikate verlangt würden, die für die Projekte nicht von Bedeutung seien. Weiter kritisiert der Intersys-CEO, dass «in sehr vie-

Betrieb kundenspezifischer mobiler IT-Infrastrukturen besetze man die Nische des mobilen Arbeitens und würde deshalb auch bei Behörden eingesetzt. Gleichwohl beteilige sich Nomasis nur selektiv an Ausschreibungen. «Entscheidende Kriterien sind, dass wir einen Mehrwert für den Kunden schaffen und uns von Mitbewerbern differenzieren können», sagt Blattmann. Da die eigenen Ressourcen begrenzt seien, kläre man jeweils, ob sich eine Teilnahme überhaupt lohne und ob mit den zur Verfügung gestellten Mitteln eine Ausschreibung gewonnen werden könne. Dabei gehe es auch darum zu erkennen, «ob tatsächlich ein Auftrag vergeben wird oder ob der Anbieter quasi schon feststeht und die Ausschreibung lediglich der Form halber gemacht wird».

ABWÄGEN ZWISCHEN KOSTEN UND NUTZEN

Diese Ansicht vertritt auch Roger Hegglin, CEO von Infoniqa SQL. Ihm zufolge stammen die Kunden des Systemintegrators zu etwa einem Viertel aus der Rubrik öffentliche Hand. Diese Aufträge seien im Verhältnis zum Umsatz über die letzten zehn Jahre ungefähr gleich geblieben. Auch stellt er fest, dass öffentliche Ausschreibungen nicht komplizierter als Firmenausschreibungen und beide meist sehr zeitaufwendig seien. «Man muss sich genau überlegen, ob Kosten und Nutzen übereinstimmen, beziehungsweise ob die Gewinnchancen da sind und man teilnehmen soll», ist Hegglin überzeugt. Ob sich das mit der Revision des Beschaffungsrechts ändere, sei noch unklar. «Ich bin mir noch nicht sicher, ob die Revision den Praxistest besteht. Es wird Erleichterungen geben, da und dort wird sie aber auch vermehrt den Kantönligeist oder andere neue Hürden hervorrufen.» Als Beispiel nennt der Infoniqa-CEO das Thema Umwelt, dem man vermehrt Rechnung tragen wolle. So fragt er sich: «Macht es Sinn, dass ein VAD (Value Added Distributor) in Zukunft umweltzertifiziert sein muss?»

Ähnlich sieht es beim Ingenieurbüro Götsch (KMU-Informatik) aus, einem Individual-Software-Anbieter für massgeschneiderte IT-Gesamtlösungen. Laut dem Gründer und CEO Mathias Götsch gewinnt die Firma zwischen 20 und 30 Prozent des Auftragsvolumens über öffentliche Ausschreibungen. Allerdings seien die reinen Beschaffungsaufträge rückläufig und «werden oft nur mehr über grosse Dienstleister abgewickelt». Dafür könnten KMU mit Nischenprodukten, Flexibilität und speziellem Know-how überzeugen: «Für uns war hier auch die eigene ISO-27001-Zertifizierung sehr wichtig», sagt Götsch.

Er befürchtet allerdings, dass es durch die Revision des Beschaffungsrechts für KMU zunehmend schwerer wird, sich bei öffentlichen Ausschreibungen durchzusetzen. Auch er kritisiert den zeit- und ressourcenfressenden Ausschreibungsprozess. Der sei nurmehr von grossen Unternehmen zu leisten, weil kleine Anbieter die geforderten formalen Kriterien oftmals nicht mehr erfüllen könnten und der Preisdruck enorm sei. So fordert Götsch – wie auch der Intersys-CEO Hutzli –, dass «neue Modelle überlegt werden sollten, die den heute üblichen agilen Software-Entwicklungsprozess stärker berücksichtigen».

Und von Behördenaufträgen habe man in der Corona-Krise nur bedingt profitiert, schiebt Götsch nach: «Viele Behörden waren zu stark mit sich selbst beschäftigt.» Das Interesse sei zwar gross, die Umsätze jedoch noch gering gewesen – obwohl man beispielsweise Lösungen fürs Krisenmanagement erstellt habe und damit viele Krisenstäbe hätte unterstützen können, sagt er abschliessend. ←



«Man muss sich genau überlegen, ob Kosten und Nutzen übereinstimmen und überhaupt Gewinnchancen da sind»

Roger Hegglin, Infoniqa SQL

len Fällen die Art und Weise, wie Ausschreibungen durchgeführt werden, nicht zielführend für beide Seiten» ist. Probleme würden bereits bei der Rechtsgrundlage von Entscheidungen beginnen, die den Auftraggeber dazu zwingen, sich in ein «Korsett» zu zwängen und ihm damit auch eine gewisse «unternehmerische» Freiheit nehme. Hutzli ergänzt: «Ein agiles Ausschreibungsverfahren, wie es für viele Vorhaben von Vorteil wäre, ist unter den gegebenen Rahmenbedingungen nicht möglich. Dass man einen Entscheid juristisch anfechten darf, ist das Grundübel.» Ob sich durch die Revision des Beschaffungsrechts Verbesserungen abzeichnen, ist ihm zufolge noch offen.

Interessant ist, dass auch Nomasis-CEO (Chief Operating Officer) Martin Blattmann die Nische betont, in der KMU durchaus bei öffentlichen Aufträgen zum Zuge kommen können. Als Experte für die Entwicklung und den