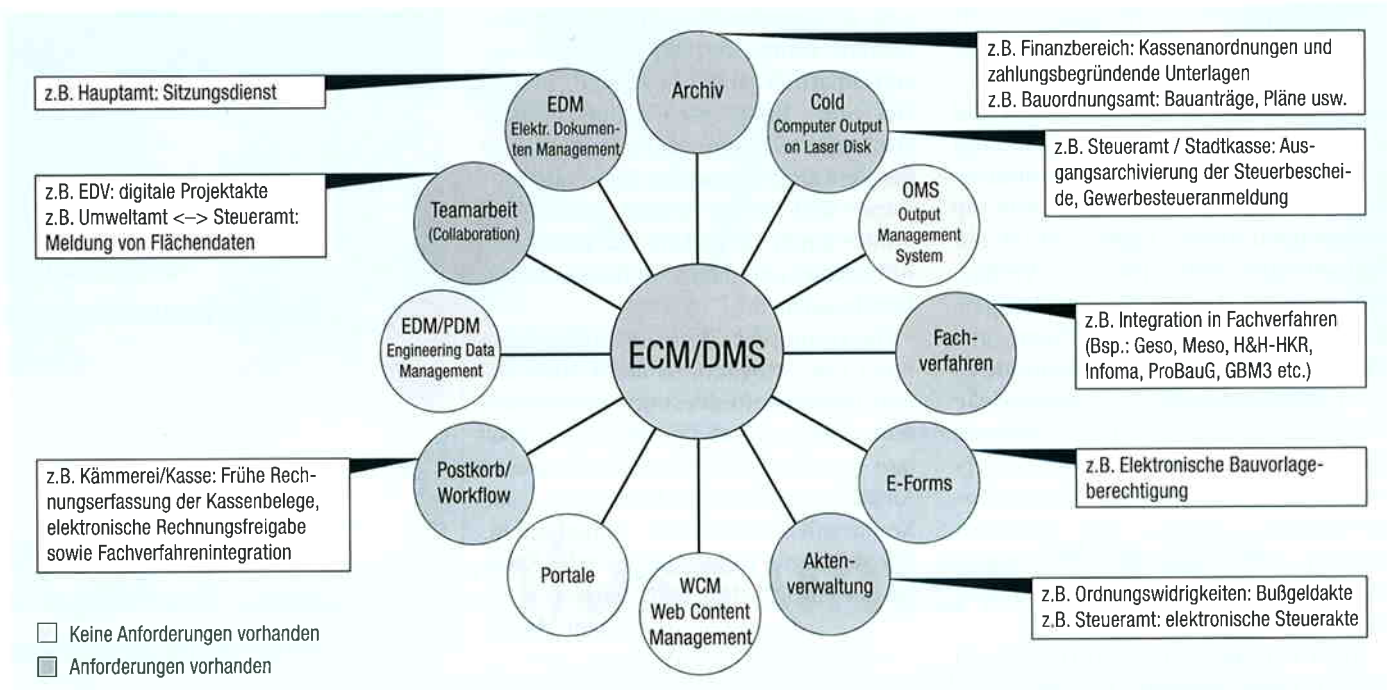


Vom Angebot zum Kauf

Wie lässt sich ein DMS-Auswahlprojekt sinnvoll gestalten und was ist bei der Ausschreibung zu beachten? Der zweite Teil unseres Beitrags zum Thema „Beschaffung von Dokumentenmanagement-Systemen“ vermittelt Erfahrungen aus der Praxis.



DMS-Anforderungs-„Katalog“: Bei allen Einführungsprojekten ist stets zu fragen, was das zu beschaffende Dokumentenmanagement-System aktuell und in der Zukunft leisten muss.

Wie im ersten Teil dieses Beitrags dargestellt, hat sich ein Best Practice-Vorgehen für DMS-Auswahlprojekte entwickelt. Es stützt sich auf die Dokumente Projektbeschreibung, Preisabfrage und Anforderungskatalog. In der Projektbeschreibung werden die funktionalen und nicht-funktionalen Anforderungen des Kunden beschrieben. Der Detaillierungs-

grad der Beschreibung bewegt sich dabei zwischen einem Lasten- und einem Pflichtenheft. Das Preisabfrage-Dokument basiert auf den in der Projektbeschreibung beschriebenen Anforderungen. Hier werden die notwendigen Software-Lizenzen und die Dienstleistungen erfragt. Der Anforderungskatalog ist ein Excel-Dokument, in dem ein Großteil der für das Projekt relevanten

Informationen zum System und zum Anbieter (vor allem Leistungsfähigkeit, Referenzen, technische Basis des angebotenen Systems und dessen Anwendungsfunktionen) abgefragt wird.

Um den Aufwand zur Angebotsbewertung in einem wirtschaftlich sinnvollen Rahmen zu halten, sollte grundsätzlich ein Vergabeverfahren mit Teilnahmewettbewerb durchgeführt werden, um

DOMEA-Zertifizierung

Von Fall zu Fall

Gelegentlich wird in DMS-Auswahlprojekten die Frage gestellt, ob nicht eine Ausschreibung genügt, die als einziges (Vor-) Auswahlkriterium die DOMEA-Zertifizierung vorsieht. Ein zertifiziertes DMS werde ja, so die Erwartung, auf jeden Fall die Anforderungen des Ausschreibenden erfüllen. Ein solches Vorgehen allerdings schränkt den Kreis der in Frage kommenden Anbieter sehr stark ein (momentan haben fünf Hersteller die DOMEA 2.0-Zertifizierung). Zudem unterscheiden sich die Anforderungen an ein DMS von Kommune zu Kommune deutlich. Das zeigt sich etwa an der Fachverfahren-Integration: Soll zum Beispiel in einer Kommune das Fachverfahren A mit dem DMS integriert werden, kann ein nicht zertifizierter Anbieter, der sein System schon mehrfach mit diesem Verfahren integriert hat, eher geeignet sein als ein zertifizierter, der hier keine Integration vorweisen kann.

ausschließlich nur die Anbieter zur Angebotsabgabe auffordern zu müssen, die auch geeignet sind, das entsprechende Projekt zu realisieren. Im Bereich der nationalen Verfahren ist dies die beschränkte Ausschreibung mit Teilnahmewettbewerb, für die EU-weite Ausschreibung das nichtoffene Verfahren.

Katalog in zwei Teilen

Im Teilnahmewettbewerb wird grundsätzlich die Eignung eines Bieters zur Durchführung eines Projektes geprüft. Da die Kriterien, die hier zum Tragen kommen (z. B. wirtschaftliche Lage, Referenzen, technische Eignung) de facto in allen Auswahlprojekten abgefragt werden, sind sie zu großen Teilen schon im Anforderungskatalog enthalten. Dieser kann also in einem öffentlichen Ausschreibungsverfahren in zwei Teile getrennt verwendet werden: in den Kriterienkatalog zur Eignungsprüfung, der als Katalog für den Teilnahmewettbewerb dient, und in den Kriterienkatalog zur Leistungsprüfung. Letzterer wird im Zuge der eigentlichen Aufforderung zur Abgabe eines Angebots an die Adresse der geeigneten Anbieter zusätzlich zur Leistungsbeschreibung (Projektbeschrei-

bung plus einige spezifische Kapitel für die öffentliche Ausschreibung) und den Preisblättern und -abfragen eingesetzt.

Neben der inhaltlichen Erarbeitung der Ausschreibungsdokumente ergibt sich eine weitere Aufgabe: Bis zum Abgabeschluss für die Teilnahmeanträge müssen alle bewertungsrelevanten Informationen definiert und im Kriterienkatalog erfasst sein. Weiterhin muss die sogenannte Bewertungsmatrix definiert werden. Sie zeigt den Bietern, welche Angebotsinhalte bewertet werden, wie diese untereinander gewichtet werden und wie sich die Gesamtbewertung aus fachlich-technischer und kaufmännischer Bewertung zusammensetzt.

Präsentation vor Ort

Die Erfahrung zeigt, dass nicht alle für eine Systemauswahl relevanten Kriterien in einem Katalog abgefragt werden können. Ein Beispiel ist die Ergonomie: Erstens wird kein Anbieter angeben, dass sein Client nicht ergonomisch sei, und zum anderen hat jeder Anwender seine eigene Auffassung von Ergonomie. Daher sind Bieterpräsentationen vorzuziehen. Um auch hier den Aufwand wirtschaftlich sinnvoll zu halten, sollten aber nur die zwei bis drei Bieter eingeladen werden, die nach der funktionalen Auswertung führend sind.

In der Bieterpräsentation müssen die Hersteller die für das Projekt relevanten Kernfunktionen ihrer Lösung demonstrieren. Wurde beispielsweise im Angebot angegeben, dass eine DMS-Integration in ein von der Verwaltung eingesetztes Fachverfahren ein Produktstandard sei, dann sollte diese Schnittstelle auch präsentiert werden können.

Für den Erfolg eines DMS-Einführungsprojektes spielt die Akzeptanz der Anwender eine große Rolle. Sie sollten daher an den Bieterpräsentationen teilnehmen und diese bewerten. Die Ergebnisse der Präsentation fließen dann in die Gesamtbewertung des jeweiligen Anbieters ein. Als Ergebnis der Bewertung aller Kriterien ergibt sich eine Rangfolge der Bieter, sodass die Vergabeempfehlung für das wirtschaftlichste Angebot ausgesprochen werden kann. (Schluss) *Ulrich Gerke / Marcus Müller*

Die Autoren

Ulrich Gerke ist Seniorberater beim Management- und Technologieberatungsunternehmen Zöller & Partner in Sulzbach (Taurus), **Marcus Müller** ist dort Berater