



KOINNO-PRAXISBEISPIEL

Innovatives Projekt aus der öffentlichen Beschaffung

- Anbieter – Digitalisierung
- Praxisbeispiel 111



© gorodenkoff/iStock

IT-Security-Unterstützung einer Mittlerorganisation

Ausgangssituation

Die INFODAS GmbH bietet im Bereich IT-Security ein ganzheitliches, aufeinander aufbauendes Dienstleistungsangebot zur Initiierung, Umsetzung, Aufrechterhaltung sowie Prüfung des organisatorischen und technischen Informationssicherheits- (IS), IT-Sicherheits- und Datenschutzmanagements in Unternehmen sowie behördlichen Institutionen an. Für die Geltungsbereiche IS-Revision, IS-Beratung und IS-Penetrationstest wurde die infodas als IT-Sicherheitsdienstleister vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) zertifiziert. Die infodas ist seit über 45 Jahren kompetenter Partner nationaler und internationaler Streitkräfte, Organisationen mit Sicherheitsaufgaben (BOS), öffentlicher Verwaltung, der Privatwirtschaft sowie vermehrt auch für Betreiber kritischer Infrastrukturen (KRITIS).

Projektziele

Die infodas berät seit einigen Jahren eine global agierende Mittlerorganisation in allen Belangen der Informationssicherheit (IS). Durch ein weiteres Projekt, gemeinsam mit einer vergleichbaren, jedoch größeren Mittlerorganisation, hat sich die Chance geboten, ihre Expertise in diesem besonderen und vielfältigen Umfeld einzubringen und weiter auszubauen. Darüber hinaus ergab sich für die infodas die Möglichkeit, ihr Geschäft und Engagement bei der Beratung zu IS-Aspekten im Bereich der Mittlerorganisationen auszubauen. Öffentliche Ausschreibungen sind ein wesentlicher Bestandteil des täglichen Geschäfts der infodas. Diese bringen für die teilnehmenden Unternehmen durch ihre Planbarkeit und Transparenz mehr Fairness in den Wettbewerb. Insbesondere in den letzten Jahren hat sich die Relevanz von Kompetenz und

Wirtschaftlichkeit in Vergabeverfahren dahingehend verändert, dass nicht ausschließlich niedrigpreisige Angebote den Zuschlag erhalten. Das ist für ein Unternehmen wie die infodas, ein sich positiv gestaltender Aspekt. Zuvor konnten vor allem größere Mitbewerber mit niedrigpreisigen Angeboten punkten, was jedoch häufig zu Lasten der Qualität ging. Durch die vermehrte Gewichtung von Expertise und Kompetenz hat sich die Position der infodas als Dienstleister mit klarem Qualitätsfokus in Vergabeverfahren maßgeblich herauskristallisiert.

Vorgehensweise

Bevor mit der eigentlichen Angebotsbearbeitung begonnen wird, werden die fachlichen, vertrieblichen und vertraglichen Rahmenbedingungen der ausgeschriebenen Dienstleistungen analysiert und bewertet. Insbesondere für die fachliche Konzeption werden erfahrene Berater eingebunden. Bis zur Finalisierung und Freigabe eines Angebots gibt es mehrere Freigaben und Qualitätsprüfungen. Üblicherweise veranschlagt die infodas hierzu zwei bis drei Wochen. Ein guter erster Eindruck konnte im Rahmen des Teilnahmeantrags durch die passende Auswahl geeigneter Beraterprofile unterschiedlichster Kompetenzen hinterlassen werden: Vom erfahrenen IS-Berater, über Risiko- und Projektmanager sowie Datenschutz- und Notfallmanagementexperten bis zum hochqualifizierten Pentester war alles vertreten. Im Rahmen der umfangreichen Konzeptarbeit für das Angebot wurde der Fokus auf die verständliche Vermittlung der von infodas auf den potenziellen Auftraggeber (AG) adaptierten Vorgehensweisen und Methoden gelegt. Dabei wurden die Erfahrungen im Umgang mit etablierten Standards und Frameworks in vergleichbaren Institutionen verdeutlicht. Im Rahmen der Angebotspräsentation konnte infodas durch konkrete, praxisnahe Beispiele entlang der Aufgabenstellung und einer souveränen Beantwortung der gestellten Fragen vor allem fachlich überzeugen. Der

Beschaffungsvorgang wurde als Verhandlungsverfahren ausgeschrieben. In dieser Verfahrensart kann infodas ihre Kompetenzen und Fähigkeiten im Rahmen von Verhandlungsrunden sehr gut darstellen. Im Rahmen der Angebotserstellung werden abteilungsübergreifend Personen aus dem Vertrieb, den verantwortlichen Fachbereichen sowie der Finanz- und Rechtsabteilung herangezogen. Die Koordination erfolgt durch einen Bid Manager, gemeinsam mit einem Vertreter aus dem verantwortlichen Fachbereich. Die Ausschreibung wurde in einem mehrstufigen Vergabeverfahren als Beschaffungsvorgang veröffentlicht. Im ersten Schritt wurde im Rahmen eines Teilnahmeantrags die Eignung der Bieter überprüft, bevor in einer indikativen Angebotsphase die Konkretisierung des Angebots angefordert wurde. Anschließend wurde die finale Auswahl in Verhandlungsrunden erneut besprochen, bevor Bieter ein best-and-final-offer (BAFO) abgaben. Bei der gewonnenen Ausschreibung handelt es sich um einen mehrjährigen, noch laufenden Rahmenvertrag.

Hürden bei der Umsetzung

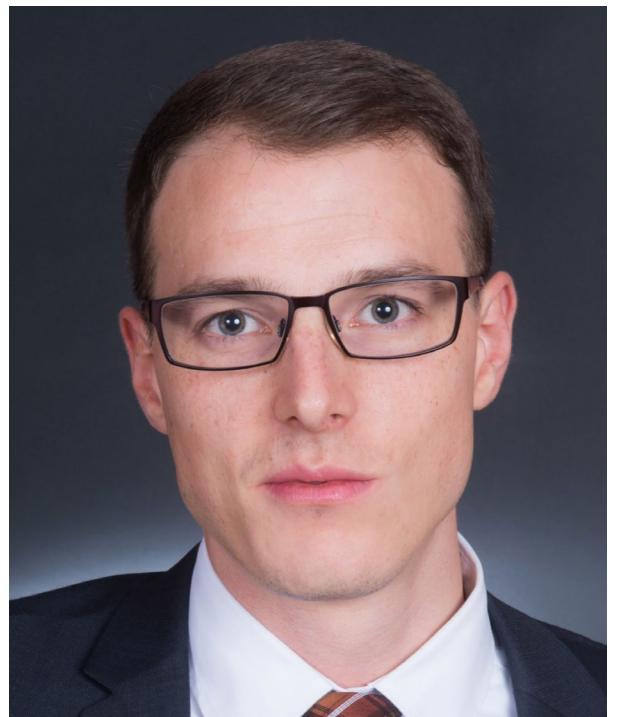
Im Vorfeld des Verfahrens war die Einschätzung herausfordernd, ob die infodas mit knapp 200 Mitarbeitern in der Lage sein wird, den vielfach größeren AG mit mehr Ressourcen, dasselbe hohe Niveau anbieten zu können, für das die infodas steht. Die fristgerechte Bearbeitung der zugrundeliegenden Meilensteine konnte durch eine abteilungsübergreifende Zusammenarbeit mit klaren Verantwortlichkeiten und fest etablierten Prozessen bewältigt werden. Darüber hinaus war allen Beteiligten die Bedeutung dieses potenziellen Auftrags von Beginn an klar.

Fazit

Neben dem eigentlichen Auftrag und dem damit verbundenen Rahmenvertrag hat die infodas bereits in den ersten Monaten positive Rückmeldungen seitens des AG erhalten und konnte dadurch umfangreiche Abrufe generieren, alles im Einklang mit der Erwartungshaltung des AG. Vor allem in der ersten Zeit sollte man bereit sein, in den Abgleich der Erwartungshaltung zu investieren, um langfristig und über das Vergabeverfahren hinaus zu überzeugen. Ziel der infodas ist die Entwicklung einer langfristigen Partnerschaft, in welcher der AG bestmöglich bei der Bewältigung seiner Herausforderungen unterstützt wird. Dabei legt sie Wert darauf, fortlaufend die hohen Qualitätsstandards sicherzustellen, die aus internen Vorgaben und der Erwartungshaltung des AG resultieren.



Felix Hartmann,
Sales and Account Manager



Marcel Lohmüller,
Sales and Account Manager

Impressum

Herausgeber:

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK)
10115 Berlin
www.bmwk.de

Redaktion:

Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME)
Frankfurter Straße 27
Deutschland – 65760 Eschborn
www.bme.de

Umsetzung: www.frischeminze.com

Bildnachweis: © infodas GmbH

Ansprechpartner und Kontakt

INFODAS GmbH
Rhonestraße 2, 50765 Köln
Felix Hartmann, Sales & Account Manager
Telefon: +49 30 20603994-28
E-Mail: f.hartmann@infodas.de
Internet: <https://www.infodas.de>
LinkedIn: <https://de.linkedin.com/company/infodas>

Weitere Praxisbeispiele: www.koinno-bmwk.de