

# Zentrale IT-Beschaffung – strategische Überlegungen zu einem Kerngeschäft eines universitären Rechenzentrums

Günter Partosch

Mai 2007

- 1 Begriffe
- 2 Rechtliche Grundlagen
- 3 Hilfen
- 4 Vergabeverfahren
- 5 Schwellenwerte (RRZE)
- 6 Rahmenverträge
- 7 Mögliche Aufgaben der PC-Technik bei Beschaffungen

## Strategie

- **längerfristig ausgerichtetes planvolles** Anstreben eines Ziels
- „der große Plan über allem“

## Kerngeschäft eines universitären Rechenzentrums

- Betrieb zentraler Server
- Betrieb und Ausbau des Datennetzes
- Betrieb und Ausbau eines Telekommunikationsnetzes
- Beratung und Schulung
- **zentrale IT-Beschaffung**
- ...

## IT-Beschaffung

- **Hardware-Beschaffung** (z. B. PCs, Server, Laptops, Drucker, Beamer, ...)
- **Software-Beschaffung** (Lizenzen für Standard- und Spezial-Software)
- **IT-Dienstleistungen** (z. B. Support)

## zentrale IT-Beschaffung

denkbar für folgende Kundenkreise:

- alle Einrichtungen einer Hochschule (z. B. Campus-Verträge)
- mehrere/alle Hochschulen eines Landes (z. B. Landeslizenzen)
- bundesweit (z. B. Vertrag des LRZs mit Adobe)

Anzustreben sind IT-Beschaffungen, die über die eigene Hochschule hinaus gehen.

# Rechtliche Grundlagen I

- Landeshaushaltsordnung
- **Verdingungsordnungen für Leistungen (VOL)** + hessische Einführungsbestimmungen
  - Teil A: Regelung der Auftragsvergabe
  - Teil B: Vertragsbedingungen
- **Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB)**
- **Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen (VOF)**
- **Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)**
- **Vergabeverordnung (VGV)**

GWB und VGV regeln insbesondere das Vergabeverfahren auf EU-Ebene (ab einem Nettobeschaffungswert von 200.000 EUR).

Zusätzlich noch

- **Ergänzende Vertragsbedingungen für die Beschaffung von IT-Leistungen** (EVB-IT) mit speziellen Teilen *Kauf, Dienstleistung, Überlassung, Instandhaltung*, usw.

Rechtliche Vorschriften und Ausführungsbestimmungen sind unbedingt einzuhalten.



- Auftragsberatungsstelle Hessen e.V. (ABSt)
  - dort auch Ausschreibungsdatenbank
- Koordinierungs- und Beratungsstelle der Bundesregierung für Informationstechnik in der Bundesverwaltung (KBSt); dort auch Broschüren über
  - Neufassung der VOL/A
  - neues Vergaberecht
- Hessische Zentrale für Datenverarbeitung (HZD)
- Arbeitskreise bei ZKI

- entsprechende Landesministerien, z. B. Bayerisches Staatsministerium für Wirtschaft, Verkehr und Technologie; dort auch Broschüren
  - Das wirtschaftlichste Angebot – Hinweise zur richtigen Wertung im Vergabeverfahren
  - Vergabe und Nachprüfung öffentlicher Aufträge – Leitfaden

Es ist ratsam, sich vor einer Ausschreibung ausführlich beraten zu lassen.

immer nach dem haushaltsrechtlichen Grundsatz „Sparsamkeit und Wirtschaftlichkeit“

## Öffentliche Ausschreibung

- grundsätzlich bei Verträgen über Lieferungen und Leistungen
- Unternehmen werden zur Einreichung von Angeboten aufgerufen; Vergabe dann nach einem vorgeschriebenen Verfahren an den Anbieter mit dem **wirtschaftlichsten** Angebot
- **Ausnahmen:**
  - nur ein Unternehmen kommt in Frage
  - besondere Dringlichkeit

## Beschränkte Ausschreibung

- keine formale Ausschreibung
- Angebotsaufforderung an mindestens drei Wettbewerber
- sonst nach dem vorgeschriebenen Verfahren

## Freihändige Vergabe

- in Hessen bei einem Auftragswert unter 10.000 EUR netto
- Aufträge werden ohne förmliches Verfahren vergeben
- Pflicht zum Wettbewerb bleibt trotzdem

## Absicherungen bei freihändiger Vergabe bzw. beschränkter Ausschreibung

- vorherige **formlose Preisermittlungen**
- Einholung von **Vergleichsangeboten**
- Dokumentation durch **interne Aktenvermerke**
- **ausführliche Begründung**, wenn nicht der Anbieter mit dem billigsten Angebot berücksichtigt wird (z. B. wegen Qualität, Verfügbarkeit, Service, Ausstattungsmerkmale, Bedienerfreundlichkeit);
- Vorzuziehen ist das **wirtschaftlichste Angebot**.

## Kriterien bei der Vergabe

- nicht allein höchste CPU-Leistung, sondern gleichmäßig hohe Leistung aller Komponenten anstreben
- zusätzlich: Umfang der Garantieleistungen, Garantiezeit (Standard/optional), Firmenprofil/Firmenstruktur, Hardware-Zertifikate (CE, Blauer Engel, Energy Star, ...), Auslieferungszustand, Verpackungsrücknahme, Ersatzteilversorgung, Vertragsstrafen, usw.

# Vergabeverfahren IV

Es ist zu überprüfen, ob eine **Beschränkte Ausschreibung** bzw. **Freihändige Vergabe** ausreicht.

Grundsätzlich ist das **wirtschaftlichste Angebot** zu berücksichtigen.

# Schwellenwerte (RRZE)

## Freihand-Vergabe

- bis 1.000 EUR: formloser Preisvergleich; Aktennotiz beim Besteller
- ab 1.000 EUR: mindestens 3 schriftliche Angebote; Ablage beim Besteller
- ab 7.500 EUR: schriftliche Anfrage bei mindestens drei Firmen; Angebot+Vergleichsangebote mit der Rechnung an die Kasse

## Ausschreibungen

- ab 25.000 EUR: Ausschreibung national
- ab 200.000 EUR: Ausschreibung europaweit



Bestehende Rahmenverträge sind nach Möglichkeit zu nutzen.

- für Hardware und Software
- denkbar bei Hardware:
  - Standard-PCs (Linux, Windows)
  - Flachbildschirme
  - Drucker
  - Scanner
  - Server
  - Laptops

## Ziele von Rahmenverträgen

- einfachere/standardisierte Abwicklung von Beschaffungen
- günstige Konditionen
- qualitativ hochwertige, standardisierte **Markenbauteile** (Geräte/Komponenten) über einen längeren Zeitraum
- **Imagekompatibilität** für einen längeren Zeitraum, um einen Hardware-Austausch bei Systemausfällen zu erleichtern

## Beispiele für Rahmenverträge

- LRZ München mit **Adobe**; beigetreten sind eigentlich alle deutschen Universitäten, so auch die JLU; unser Lieferant ist ASKnet
- Select-Vertrag der TU Darmstadt mit **Microsoft** für die hessischen Hochschulen; unser Lieferant ist askNet
- DFG mit **HP** (über Netzwerkkomponenten und Servertechnik)
- nordbayrische Hochschulen mit **Fujitsu Siemens** (PCs); Lieferant ist Frasch in Erlangen-Tennenlohe
- nordbayrische Hochschulen mit **Dell** (Laptops); Lieferant ist Dell

## Vorteile von Rahmenverträgen I

- Alternativangebote entfallen.
- Auch bei größeren Beschaffungen (CIP, WAP, HBFG) sind keine weiteren Ausschreibungen erforderlich.
- Bei Einzelbestellungen muss sich niemand um Typen-, Hersteller- und Lieferantenauswahl kümmern.
- Geräte entsprechen einer „Liste der akkreditierten Geräte“.
- Einschränkung der Gerätevielfalt
- vereinfachte/schnellere Rechnungsabwicklung durch die betreffenden Stellen in der Hochschulverwaltung

## Vorteile von Rahmenverträgen II

- ermöglichen dem HRZ bessere Unterstützung bei System-Software, Netzwerkintegration, Reparaturen, Ausbauten, usw.
- Reparaturen in einem wirtschaftlich vertretbaren Rahmen
- Bei Software entfällt die Vorfinanzierung.

## Kriterien bei der Aushandlung

Zusätzlich zu den vorher aufgeführten Kriterien für die Vergabe

- möglichst nur Festschreibung bestimmter Modellreihen und nicht konkreter Konfigurationen (um technischen Entwicklungen folgen zu können)
- möglichst nur Festlegung von Rabattsätzen auf die offiziellen Listenpreisen (um Preisänderungen folgen zu können)
- zusätzlich: partizipierende Hochschulen, Beitrittsmodalitäten, Vertragsende/Vertragsbeginn, Verlängerungsoptionen

## Durchführung von Beschaffungen

Idee (nordbayrische Hochschulen):

- alle IT-Beschaffungen – wenn möglich – nur über bestehende Rahmenverträge
- Beschaffungen außerhalb von Rahmenverträgen nur in begründeten Sonderfällen; dazu vorher Abstimmung mit dem HRZ und Stellungnahme des HRZs; es gelten dann die „normalen“ Bestimmungen für die Vergabe öffentlicher Aufträge

## Voraussetzungen

- HRZ und Hochschule sorgen dafür, dass für alle wesentlichen IT-Komponenten **immer gültige Rahmenverträge** bestehen (ggf. mittels Beitritt zu bestehenden Verträgen oder nationaler bzw. europaweiter Ausschreibungen)
- gute und funktionierende **Zusammenarbeit** mit den betreffenden Stellen in der Hochschulverwaltung



# Mögliche Aufgaben der PC-Technik bei Beschaffungen I

- Mithilfe bei Ausschreibungen
- Mithilfe beim Erstellen von IT-Beschaffungsrichtlinien
- Pflege einer „Liste der akkreditierten Geräte“
- Beratung und Mithilfe bei Beschaffungen, Reparatur, Aufrüstung und Entsorgung
- Bündelung und Durchführung von IT-Beschaffungen
- Stellungnahme bei Beschaffungen außerhalb von Rahmenverträgen
- Betrieb eines Online-Shops

# Mögliche Aufgaben der PC-Technik bei Beschaffungen II

- Marktbeobachtung und enge Firmenkontakte
- neue/günstige Rechner, Rechnerzubehör, Netzkomponenten empfehlen oder vermitteln.
- Geräte und Einzelkomponenten vor der Weiterempfehlung testen.
- Geräte verleihen.