

Schulterblick

in die Bid Calls eines Anbieters

Kathrin Kölbl

Leiterin Sales & Services, Mitglied Geschäftsleitung

Levis Pereira

CTO & Head of Pre Sales / Bid-Management



GESCREENT



GEPRÜFT
«NO BIDS»



BIDS

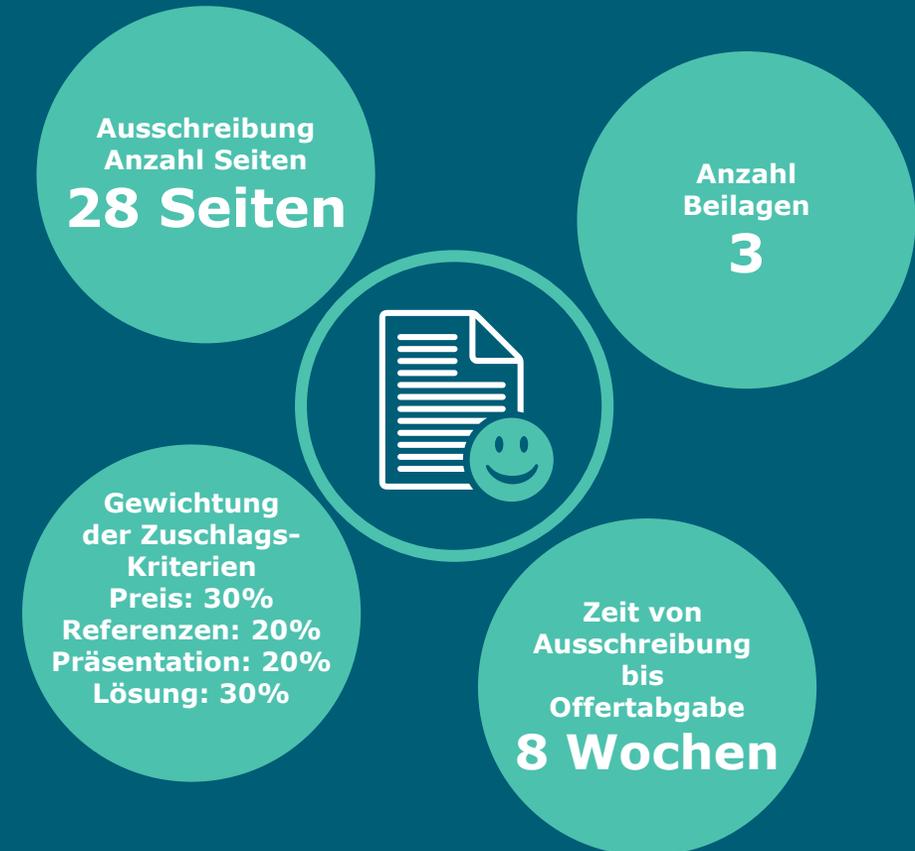


Infrastruktur & Outsourcing

Ausschreibung Gesamtoutsourcing

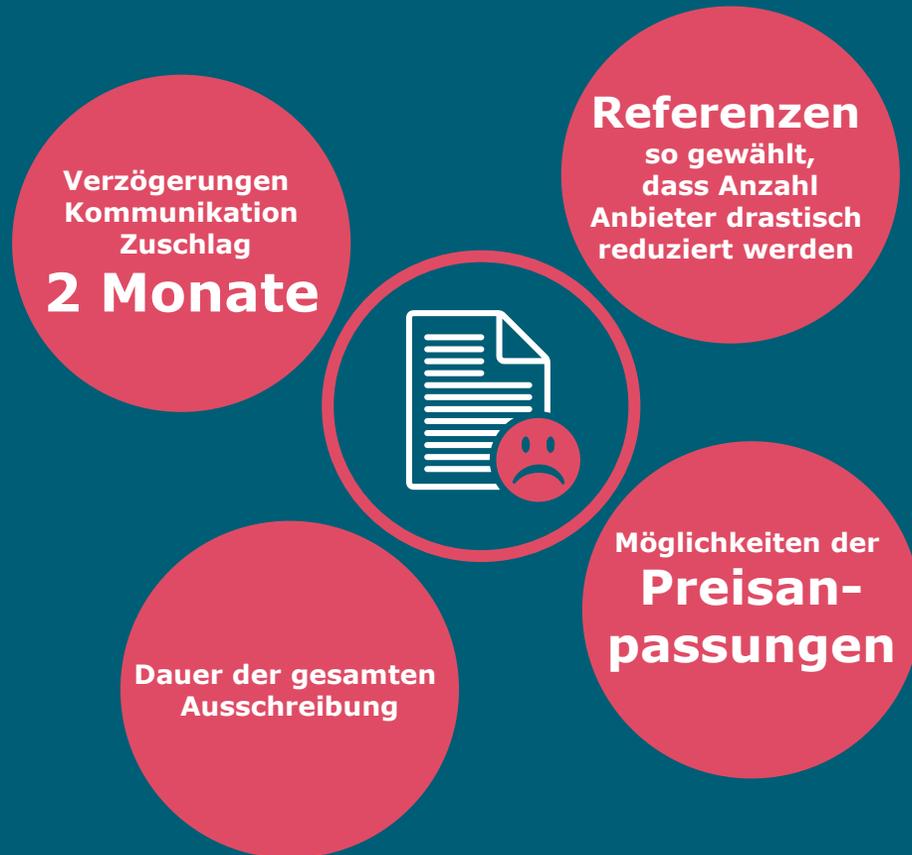


Storage Ausschreibung

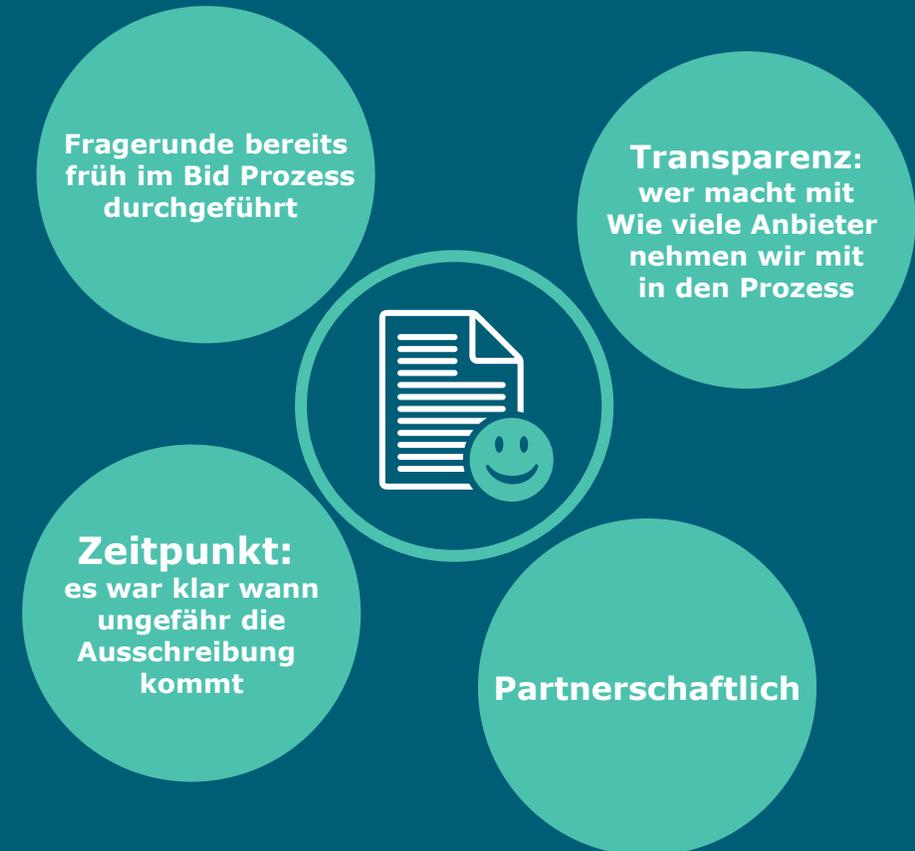


Fachapplikationen

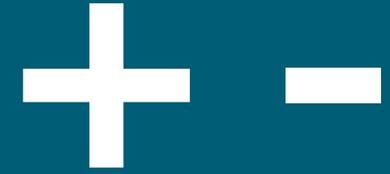
Ausschreibung 1 & 3



Ausschreibung 2



Do's and Don'ts



Klare und verständliche Ausschreibungsunterlagen, die elektronisch eingereicht werden können.

Timeline einhalten: keine ständigen Verschiebungen der Kommunikation

Frageforum: Zeit zwischen Fragen werden beantwortet und Abgabe Offerte

Ausreichende Vorbereitungszeit

Standardisierte Vorlagen & Formulare

Externe Unterstützung

Bewertungskriterien: Einfach und fair

Adäquate Zulassungsvoraussetzungen

Zwei weitere Aspekte einer Ausschreibung

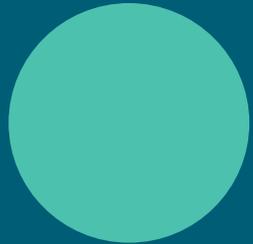
Fragen

Modell: Frageforum
Anzahl Teilnehmer ableitbar

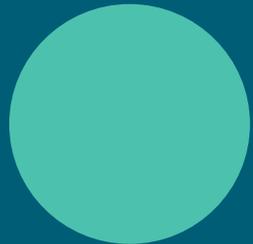
Offert Öffnungen

Öffentlich vs. nicht Öffentlich

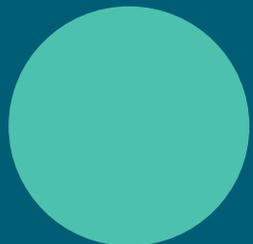
Zusammenfassung



Ausschreibungen sind ein eigenes Business, als Anbieterin hat man immer wieder die Möglichkeit, sich zu messen und zu beweisen. Es braucht daher immer wieder Motivation und Fokus, mit den vorhandenen Ressourcen, sein Bestes in einen solchen Prozess einzubringen.



IT- Business auszuschreiben ist komplex, daher begrüßen wir die Möglichkeit, früh im Entscheid Prozess für eine Teilnahme, die Möglichkeit zu erhalten, Fragen zu stellen. Auch wenn solche Iterationen bei uns mehr Aufwand bedeuten.



Partnerschaftlich und auf Augenhöhe, heisst auch, dass wir etwas zurück erhalten, wenn wir nicht gewinnen. Debriefing & Offerteröffnungsprotokoll mit Preisen, gerne auch schon während des Prozesses (letzteres)

