



Zeitschrift der Bundes-Arbeitsgemeinschaft
der Kommunalen IT-Dienstleister e. V.

VITAKO

vitako.de

AKTUELL

02|2022



**IMPACT DER
DIGITALEN
VERWALTUNG**

IMPACTSTUDIE
JEDER EURO RECHNET SICH

BERND SCHLÖMER
DIGITALISIERUNG ZÄHLT ZU DEN
WICHTIGSTEN POLITIKFELDERN

WAS LERNEN WIR AUS KRISEN?
UNTERSTÜTZUNG FÜR
GEFLÜCHTETE UKRAINER

PROVITAKO: RAHMENVERTRÄGE FÜR IT-BESCHAFFUNGEN

Die primäre Ausrichtung von ProVitako ist die Beschaffung von – auf weitgehend gleichartigen Anforderungen beruhenden – IT-Produkten und Dienstleistungen am privaten Markt.

Das Portfolio der ProVitako ist derzeit stark von IT-Infrastruktur-Produkten für den kommunalen Arbeitsplatz (Endgeräte), Netzwerkkomponenten und Server-Systemen in Rechenzentren geprägt und wird durch Sicherheitslösungen abgerundet. Durch die hohe Nachfrage aus den Schulen hat unser Portfolio einen „Fokuspunkt Schule“ bekommen. Dieses Portfolio unterliegt einem laufenden Management, um die wiederkehrenden Bedarfe kontinuierlich aus bestehenden Rahmenverträge decken zu können.

Grundsätzlich stellen wir fest, dass Beschaffungsvolumen, Standardisierungsgrad und Preis ein magisches Dreieck bilden. Aus diesem Grund versuchen wir bei ProVitako das „Staubsaugermodell“ zu etablieren. Zielsetzung dabei ist, dass wir eine Öffnung für alle Mitglieder mit heutigen eigenen Rahmenverträgen gestalten, um diese nach Auslaufen in den ProVi-

Rahmenvertrag integrieren zu können. Damit schaffen wir bestenfalls in einem Zyklus (vier Jahre) eine Konsolidierung der Bedarfe an einer Stelle und können so für künftige Ausschreibungen den Preisindikator Beschaffungsvolumen optimal gestalten.



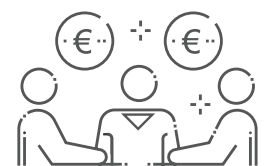
135 MIO. €

**VORAUSSICHTLICHES
BESCHAFFUNGSVOLUMEN
2022**

Den zweiten Indikator „Standardisierungsgrad“ wollen wir ab 2023 angehen. In Expertenkreisen, die aus der Mitgliedschaft kommen und gezielt für Beschaffungsvorgehen gebildet werden sollen, möchten wir den Nutzen von Standard- vs. Projekt-/Individualkonfiguration diskutieren und versuchen, dies in den Leistungsverzeichnissen abzubilden.

Insgesamt ist zunehmend eine Bereitschaft erkennbar, die Kräfte zu bündeln, um Anforderungen gemeinsam zu definieren und bestenfalls homogene Leistungsdefinitionen im Sinne einer Kommunal-Konfektion zu erzeugen. Dadurch werden wesentliche Nutzenaspekte der ProVitako besonders deutlich. Einerseits die Entlastung der eigenen Vergabestelle durch zentral verhandelte Rahmenverträge für IT-Produkte und Dienstleistungen und andererseits der erwartbare Preisvorteil beim Einkauf durch bundesweite Bedarfsbündelung.

Ab dem Jahr 2023 etablieren wir den ProVi-Marktplatz. Der Start der Pilotphase beginnt ab dem 6. Juni und wird bis Ende des Jahres abgeschlossen sein. Der Produktionsstart und der Rollout zu unseren Mitgliedern ist ab Januar 2023 vorgesehen. In der nächsten „Vitako aktuell“ wird der Marktplatz mit all seinen Facetten vorgestellt.



40

**MITGLIEDER BEI
PROVITAKO**



Jürgen Abelshäuser
ist CEO der
ProVitako.