



PROTOKOLL STADTRAT KLOTEN

18. Juni 2024 · Beschluss 174-2024

9.5.1.1 Projekte

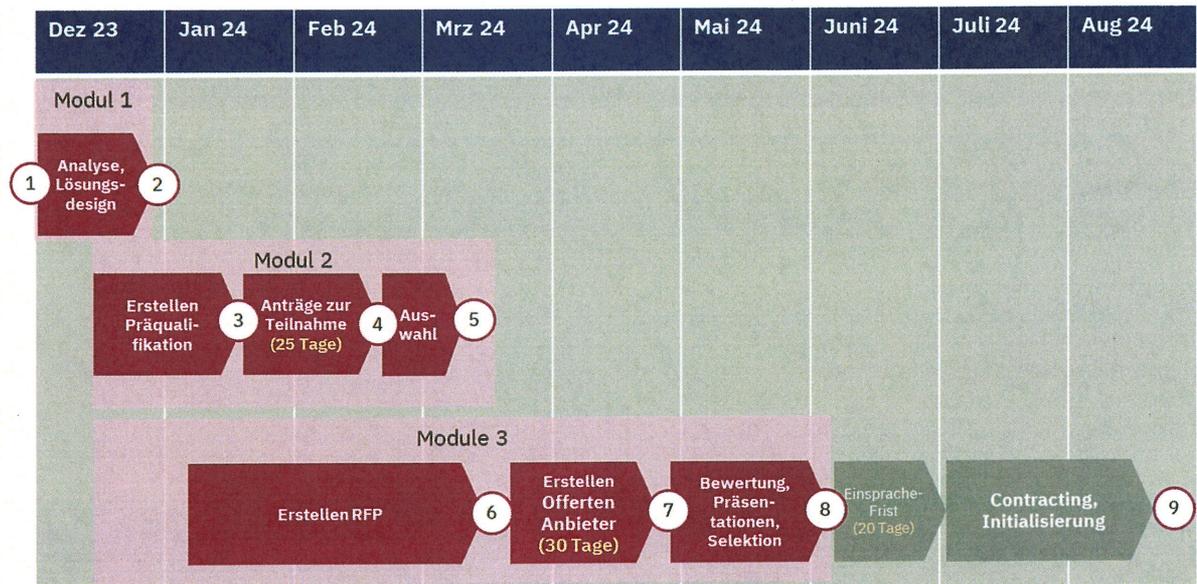
IDG-Status: öffentlich

IT-Strategieentwicklung; Massnahmen 2023; Abnahme Submissionsergebnisse IT-Sourcing

Ausgangslage

Mit Beschluss 307-2023 vom 21. November 2023 hat der Stadtrat das Projekt zur Durchführung der Submission "IT-Sourcing" bewilligt. Das Submissionsprojekt wurde durch die IT der Stadt Kloten geführt und baute auf den Ergebnissen des 2023 abgeschlossenen Projekts "IT-Analyse und Massnahmenplanung 2023" (GL-Beschluss 47-2023) auf. Das Vorhaben wurde fachlich von der Firma Metagon AG (Zürich) begleitet, welche über diesbezüglich ausgeprägte Markt-, Technologie-, Vorgehens- und Anbieterkenntnisse verfügt.

Für die Submission wurde ein selektives Verfahren angewendet. In diesem Verfahren erfolgte nach dem groben Lösungsdesign (Module 1 und 2) eine Vorauswahl der Anbieter (Modul 2), d.h. es wurden nur ausgewählte Anbieter für das folgende detaillierte Offering (Modul 3) berücksichtigt.



1. **Kreditfreigabe für Submission**
Start Evaluationsprojekt
2. **Lösungskonzept und Kriterien liegen vor**
3. **Freigabe Ausschreibung durch Stadtrat**
Publikation Präqualifikation auf simap
4. **Eingang der Anträge zur Teilnahme**
5. **Selektion der geeigneten Anbieter**

6. **Freigabe Offertphase durch Stadtrat**
Versand Ausschreibungsunterlagen für Angebotsabgabe
7. **Angebote der Anbieter liegen vor**
8. **Vorschlag Auswahl des Anbieters**
Anbieterauswahl durch Stadtrat
9. **Rahmenvertrag ist unterzeichnet**

Die aufgeführten Fristen der Module 2 und 3 richten sich nach Art. 47 INÖB.

Mit Beschluss 24-2024 vom 23. Januar 2024 hat der Stadtrat die Kriterien und die Publikation der Submission Präqualifikation (Modul 2) bewilligt. Die Ergebnisse der Präqualifikation wurden mit Beschluss 71-2024 vom 19. März 2024 vom Stadtrat abgenommen und die IT mit der Durchführung der Phase 2 (Offering, Modul 3) beauftragt.

Zu den Ergebnissen der Phase Präqualifikation (Modul 2) gab es keine Einsprachen. Das Gesamtvorhaben befindet sich planungskonform bei Meilenstein 8 des Moduls 3, d.h. die Submission Phase 2 wurde mittels simap.ch durchgeführt und die Eingaben der Submittenten liegen vor. Die Hauptzielsetzung der Submission, einen für die Stadt Kloten geeigneten IT-Sourcingpartner zu selektieren, wurde erreicht. Die Teilzielsetzung, wonach aus der Phase 2 drei Anbieter innerhalb der Schlussrunde zur Anbieterpräsentation eingeladen werden sollten, konnte nicht erreicht werden, da vier der sechs Submittenten im Verlauf der Offertphase den Verzicht auf eine Teilnahme mitgeteilt haben.

Teil I – Submission (Abnahme der Ergebnisse)

Offertphase - Durchführung

Die Unterlagen zur Offertstellung (RFP – Request for Proposal) wurden den Submittenten am 25. März 2024 zur Verfügung gestellt. Die Eingabefrist für die Angebote endete am 29. April 2024. Fragen der Submittenten wurden ausschliesslich via simap.ch beantwortet. Direkte Kontaktanfragen von Anbietern wurden mit Hinweis auf die laufende Submission konsequent zurückgewiesen (Ausnahme: mündliche Ankündigungen des Verzichts auf Teilnahme). Die Präsentationen der finalen zwei Submittenten fanden am 23. Mai 2024 im Stadthaus Kloten statt. Neben dem IT-Projektteam haben Kurt Hottinger (Stadtrat) und Ruedi Ulli (Bereichsleiter Finanzen + Logistik) an der Präsentation teilgenommen. Die Durchführung der Offertphase verlief regelkonform und fristgerecht.

Offertphase – Submittentenliste

Das Anbieterfeld der Offertphase, inkl. allfälliger Subunternehmen, setzte sich wie folgt zusammen:

Submittent	Standort	Subunternehmen / Leistung
Aveniq Avectris AG	Baden	-
Bechtle Schweiz AG	Mägenwil	-
BitHawk AG	Sursee	-
Everyware AG	Zürich	Klein Computer System AG (Volketswil) / Workplace-Management
Swisscom (Schweiz) AG	Worblaufen	-
Upgreat AG	Fehraltorf	-

Folgende Submittenten haben sich im Verlauf der Offertphase aus dem Vorhaben zurückgezogen:

Submittent	Begründung
Aveniq Avectris AG	Kapazitäten, Frist für Angebotsabgabe, Chancenbewertung
Bechtle Schweiz AG	Kapazitäten, Frist für Angebotsabgabe, Chancenbewertung
Swisscom (Schweiz) AG	Frist für Angebotsabgabe, Aufwand für Angebotserstellung
Upgreat AG	Komplexität/Grösse, Frist für Angebotsabgabe

Die Submittenten Bechtle AG und Upgreat AG, beides aktive IT-Lieferanten der Stadt Kloten, haben ihren Verzicht auf Teilnahme vor der schriftlichen Absage mündlich beim Leiter IT angekündigt. Anmerkung zur

Absagebegründung "Frist für Angebotsabgabe": Die Frist für die Angebotserstellung und der Umfang des Vorhabens wurden allen Anbietern am 25. Januar 2024 mit der Publikation der Phase 1 (Präqualifikation) bekannt gemacht.

Offertphase – Vorgehen Bewertung Angebote

Die Angebote basieren auf 127 Hauptkriterien, die sich aus mehreren Detailanforderungen zusammensetzen und in einem Anforderungskatalog (RFP - Request for Proposal) den Submittenten überlassen wurde. Die Kriterien des Anforderungskataloges gliedern sich in die aus der Präqualifikation bekannten Lose und wurden mit operativen Anforderungen und vertraglichen Rahmenbedingungen vervollständigt:

- Los 1: Netzwerk (25 Kriterien)
- Los 2: IT-Infrastruktur und Basis Services & Security (36 Kriterien)
- Los 3: Digitaler Arbeitsplatz (12 Kriterien)
- Los 4: Telefonie (14 Kriterien)
- Operative Anforderungen: (11 Kriterien)
- Eckwerte Sourcing-Vertrag (29 Kriterien)

Die Bewertung der Angebote folgte dem Kriterienkatalog gemäss Beschluss Stadtrat 24-2024 vom 23. Januar 2024.

ID	Zuschlagskriterium	Gewichtung	Bewertungsebene 2
Z-1	Preis	30%	<ul style="list-style-type: none"> > Gesamtpreis über 5 Jahre (25%) > Preistransparenz (Einhaltung Vorgaben Preisblatt) (5%)
Z-2	Anbieterpräsentation	25%	<ul style="list-style-type: none"> > Lösungsqualität und Anforderungserfüllung > Kultur Anbieter / Auftraggeber passen zusammen (Risikominimierung in Umsetzung und Betrieb) > Einschätzung Kompetenz des Anbieters beim Workshop > Einschätzung der Zusammenarbeit / Qualität der Ergebnisse durch die befragten Referenzkunden
Z-3	Lösungsqualität	20 %	<ul style="list-style-type: none"> > Qualität des Lösungsansatzes und -beschreibung pro Los, IT-Sicherheitsmassnahmen > Nachvollziehbarer Vorschlag mit Eingehen auf kundenspezifische Anforderungen > Nachvollziehbare Organisation für Betrieb zur Einhaltung der SLA-, Reaktions- und Betriebszeiten > Fähigkeit Auftraggeber auch bei weiteren IT-Vorhaben aktiv zu unterstützen und zu beraten
Z-4	Erfüllung der Anforderungen (RFP)	15%	<ul style="list-style-type: none"> > Erfüllung der Anforderungen pro Los, inkl. Bemerkungen > Erfüllung der operativen Anforderungen > Vertragsakzeptanz: Anzahl und Relevanz Vertragsvorbehalte (Risiko und Aufwandstreiber für Vertragsabschluss)
Z-5	Referenzen	10%	<ul style="list-style-type: none"> > Unternehmensreferenzen (vergleichbare Referenzen) > Mitarbeiterreferenzen (Einschätzung der Eignung von Projektleiter und weiteren Key-Personen)

Die Bewertung der Eingaben bzw. der einzelnen Kriterien zu Z-1, Z-3, Z-4 und Z-5 erfolgte entlang des publizierten Bewertungsrasters durch die Firma Metagon AG und den Leiter IT. Die Bewertung der Anbieterpräsentationen (Z-2) erfolgte auf Grundlage eines einheitlichen Bewertungsrasters durch den Bereichsleiter Finanzen + Logistik, die Firma Metagon AG, den Leiter IT und durch das Projektteam. Die vier Bewertungen wurden summarisch der Bewertung Z-2 zugeführt. Die Bewertung der Angebote, insbesondere Z-

3 und Z-4 ist umfangreich und sachgebeben teilweise sehr technisch. Die Ergebnisse sind im Detail dokumentiert und werden folgend summarisch ausgeführt.

Offertphase – Bewertung der Eingaben (Zusammenfassung)

Die Bewertung der Submittenten folgt dem Kriterienkatalog gemäss Beschluss Stadtrat 24-2024 vom 23. Januar 2024. Die Bewertung der einzelnen Anbieter lässt sich wie folgt zusammenfassen, die detaillierten Bewertungsergebnisse liegen diesem Beschluss bei. Das Punktemaximum liegt bei 6.

Unternehmen	Zusammenfassung Bewertung	Punkte
BitHawk AG	Gutes Angebot und spezifisches Lösungskonzept. Die Vorgaben für die Eingabe wurden, auch formal, eingehalten. Qualitativ einige Schwächen im Bereich Security und Redundanzen (teilw. fehlende Georedundanzen). Die Eingabe hat zu wenigen Präzisionsfragen des Projektteams geführt. Die Angebotspräsentation war gut, deckte aber Klärungsbedarf in den Bereichen Security, Datacenter und bzgl. Vertragsthematiken auf. Die Projektabwicklung soll einem eher zentralistischen Ansatz folgen; zum künftigen Betrieb wurden nur wenige Informationen ausgeführt.	5.44
Everyware AG	Gutes Angebot und weitgehend spezifisches Lösungskonzept. Die Vorgaben für die Eingabe wurden, auch formal, eingehalten, dass Eingaberaster aber kommentiert. Qualitativ stärkeres Angebot in den Bereichen Netzwerk, Datacenter und Georedundanz (vollständige Redundanz bezüglich WAN, Datacenter und Server-Infrastrukturen) gegenüber Mitbewerber. Die Eingabe hat zu zahlreichen Präzisionsfragen geführt, welche zur vollen Zufriedenheit beantwortet wurden. Die Angebotspräsentation war präzise und professionell, integrativ als Team sehr gut und verständlich vorgetragen. Die Projektabwicklung und der künftige Betrieb folgt einem partizipativen Ansatz, d.h. die Einbindung des Teams Infrastruktur Services wurde mehrfach als Erfolgsfaktor aufgebracht.	5.66

Die Präzisionsfragen zu den Eingaben wurden den Submittenten am 16. Mai 2024 zugestellt, damit die zugehörigen Antworten bis zur Anbieterpräsentation vom 23. Mai 2024 vorlagen und in der folgenden Gesamtbewertung berücksichtigt werden konnten. Auch die Fragen aus den Anbieterpräsentationen wurden von beiden Submittenten fristgerecht und vollständig beantwortet. Die Präzisionsfragen sind nicht als Besonderheiten zu werten, d.h. sie sind normaler Bestandteil der Submission.

Bithawk AG und Everyware AG haben gute Lösungen angeboten, die beide für eine Operationalisierung in der Stadt Kloten in Frage kommen. Die Angebote liegen sowohl qualitativ als auch bezüglich Kosten nahe beisammen, wobei Everyware AG in allen qualitativen Bewertungsbereichen einen leichten Vorsprung hat. In den zwei wichtigen Lösungsbereichen (Netzwerk und Basis-Infrastrukturen) ist Everyware AG preislich günstiger als Bithawk AG.

Die Qualität der Präsentation von Everyware AG wurde von allen Teilnehmern höher (+10%) bewertet, als diejenige von Bithawk AG. Everyware AG verfolgt sowohl bei der Umsetzung wie auch im Rahmen des Betriebes einen partizipativen (Partner-)Ansatz, welcher dem Ziel der Stadt Kloten, die Mitarbeitenden integrativ in die Sourcing-Transformation einzubinden, sehr gut entspricht.

In den Bereichen Netzwerk (Los 1), Basis-Infrastruktur (Los 2) und dem Security-Management bietet Everyware AG die gesamtheitlich überzeugendere bzw. integrativere Lösung an. Dies ist dem Umstand geschuldet, dass Everyware AG diesbezüglich eigene Infrastrukturen betreibt und somit "aus einer Hand" eine durchgängige Leistung erbringen kann. Darüber hinaus verfügen die Infrastrukturen von Everyware AG über eine fundierte Georedundanz (WAN, Datacenter, Server- und Storage-Infrastrukturen), welche zu einem wesentlich höheren Desasterschutz führen. Vertraglich bietet Everyware auch bessere Konditionen bezüglich Verzicht auf Preisanpassungen (Teuerung) und höheren SLA-Pönalen. Bithawk AG punktet im Bereich der Client-Geräteflexibilität (PC, Laptop, Telefonie) und der Einfachheit der Einbindung von externen Dienstleistern.

Folgend die summarische Bewertung der Lösungsqualität (20%-Anteil der Gesamtbewertung):

Bestätigung der Anforderungen aus RFP		Bithawk		Everyware	
ID	Lösungsqualität	Punkte	Bemerkungen	Punkte	Bemerkungen
1	Qualität des Lösungsansatzes- und Beschreibung - Los1: Netzwerk	5.0	Keine 100% georedundanz der DC und Netzwerke	6.0	Gute Varianten, inkl. 100% Georedundanz
2	Qualität des Lösungsansatzes- und Beschreibung - Los2: Infrastruktur	4.5	Mehrere DC können genutzt werden, jedoch im Lösungskonzept nicht vollständig enthalten	5.5	2 DC komplette enthalten VPAM benötigt VPN
3	Qualität des Lösungsansatzes- und Beschreibung - Los3: Digitaler Arbeitsplatz	6.0	Einsatz PatchMy PC, reduziert Anzahl Paketierungen drastisch	6.0	Patchmypc etc..
4	Qualität des Lösungsansatzes- und Beschreibung - Los4: Telefonie	5.0	Luware mit Hersteller direkt, nicht Bithawk	5.5	inkl. Luware Wenig Infos zu Endgeräten, Conferenc System
5	Qualität des Lösungsansatzes- und Beschreibung - IT Sicherheitsmassnahmen	5.0	SOC nicht ganz nach Anforderungen Georedundate DC nicht explizit garantiert, obschon erwähnt (2	5.5	SOC verfügbar, alle Variante Georedundate Datacenter in Lösung enthalten bei SD-WAN Angriffen gehen über Everware DC. reine
6	Nachvollziehbarer Lösungsvorschlag mit Eingehen auf kundenspezifische Anforderungen	6.0		6.0	
7	Nachvollziehbare Organisation für Betrieb zur Einhaltung der SLA-, Reaktions- und Betriebszeiten	5.5	Pönalen, Teuerung	6.0	
8	Fähigkeit Auftraggeber auch bei weiteren IT Vorhaben aktiv zu unterstützen und zu beraten	6.0	Explizit Projekt-Unternehmen	5.5	Everyware ist kein "Projekt-Unternehmen"
Total		5.38		5.75	

Bithawk AG verfügt über deutlich mehr Kapazitäten und Erfahrungen im allgemeinen Projektgeschäft, was bei künftigen Vorhaben Vorteile haben könnte. Everyware AG stützt sich in diesem Themengebiet auf die Muttergesellschaft ELCA AG ab, die diesbezüglich über grosse Erfahrungen verfügt.

Everyware AG wie auch der Subunternehmer Klein Computer AG sind im Kanton Zürich ansässig; beide Gesellschaften sind innert max. 30 Minuten in Kloten vor Ort, was insbesondere rund um die Client-Logistik, den Vorortsupport oder bei einem allfälligen Notfalleinsatz Vorteile bringen kann. Klein Computer AG ist zudem bei der Kreislaufwirtschaft Flughafenregion stark engagiert. Diese Themen sind als Sofft faktoren zu betrachten, die sich nur untergeordnet in der Bewertung wiederfinden.

Die finanziellen Aufwendungen sind bei beiden Anbietern nahezu identisch, wobei Everyware AG mit einem Gesamtaufwand von 9.66 Millionen in fünf Jahren um 0.6% vor Bithawk AG liegt (9.72 Millionen). Bithawk AG bietet das Los 3 (Digitaler Arbeitsplatz) und das Los 4 (Telefonie) günstiger als Everyware AG an. Everyware AG weist preisliche Vorteile bei Los 1 (Netzwerk) und bei Los 2 (Rechenzentrum/Basis-Infrastruktur) aus. Diese Betrachtung bezieht sich nur auf die Aufwendungen der Anbieter und nicht auf das Gesamtvorhaben.

Im Rahmen der Submission konnten die Anbieter verschiedene technische Lösungsoptionen anbieten. Welche Lösungsoption einer Realisierung zugeführt wird, ist in den Lösungsworkshops der nächsten Projektphasen zu ermitteln. Aus preislicher Sicht ist festzuhalten, dass bei Berücksichtigung aller Optionen das Angebot von Everyware AG mit 10.4 Millionen einen Preisvorteil von rund 7% gegenüber demjenigen von Bithawk AG ausweist. Auch diese Betrachtung bezieht sich nur auf die Aufwendungen der Anbieter und nicht auf das Gesamtvorhaben.

Offertphase – Bewertung Eingabe Bithawk AG (Detail)

Die Bewertung der Eingabe der Bithawk AG entlang der Zuschlagskriterien hat folgendes Ergebnis hervorgebracht:

		Gewichtung	BitHawk	
Muss Kriterien	Unterlagen fristgerecht eingereicht	Muss	Erfüllt	
	Unterlagen komplett	Muss	Erfüllt	

			Punkte	Wertung
Zuschlagskriterien (Mehr- oder Mindereignung)				
Z-1. Preis	Gesamtpreis über 5 Jahre: 25%			
		25%	5.92	1.48
Z-1. Preis	Preistransparenz (Einhaltung Vorgaben Preisblatt) (5%)			
		5%	5	0.25
Z-2: Anbieterpräsentation (nur für Teilnehmer Shortlist)	- Erfolgreiche Verifikation der Lösungsqualität und der Anforderungserfüllung - Kultur von Anbieter und Auftraggeber passen zusammen (zur Risikominimierung in Umsetzungs und Betriebsphase) - Einschätzung Kompetenz des Anbieters beim Workshop	25%	4.63	1.16
Z-3. Lösungsqualität	- Qualität des Lösungsansatzes und -beschreibung (inkl. IT-Sicherheitsmassnahmen) - Nachvollziehbarer Vorschlag mit Eingehen auf kundenspezifische Anforderungen - Nachvollziehbare Organisation für Betrieb zur Einhaltung der SLAs und Reaktionszeiten - Fähigkeit, Auftraggeber auch bei weiteren IT-Vorhaben zu unterstützen und beraten	20%	5.38	1.08
Z-4 Erfüllung der Anforderungen	- Erfüllung der Anforderungen pro Los, inkl. Bemerkungen - Erfüllung der operativen Anforderungen - Vertragsakzeptanz: Anzahl und Relevanz Vertragsvorbehalte (Risiko und Aufwandstreiber für	15%	5.84	0.89
Z-5. Referenzen	- Unternehmensreferenzen (vergleichbare Referenzen) - Einschätzung Eignung Projektleiter und weiterer Key Personen	10%	6.00	0.60
Total		100%		5.44

Offertphase – Bewertung Eingabe Everyware AG (Detail)

Die Bewertung der Eingabe der Everyware AG entlang der Zuschlagskriterien hat folgendes Ergebnis hervorgebracht:

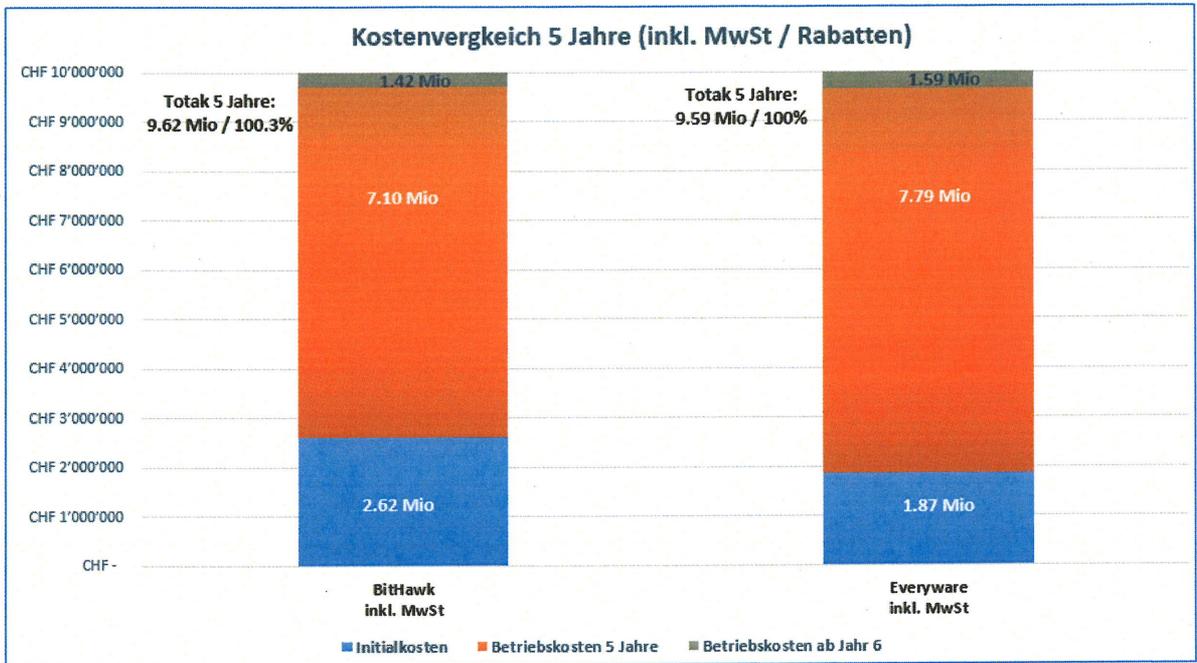
		Gewichtung	Everyware	
Muss Kriterien	Unterlagen fristgerecht eingereicht	Muss	Erfüllt	
	Unterlagen komplett	Muss	Erfüllt	

			Punkte	Wertung
Zuschlagskriterien (Mehr- oder Mindereignung)				
Z-1: Preis	Gesamtpreis über 5 Jahre: 25%			
		25%	6.00	1.50
Z-1: Preis	Preistransparenz (Einhaltung Vorgaben Preisblatt) (5%)			
		5%	5	0.25
Z-2: Anbieterpräsentation (nur für Teilnehmer Shortlist)	- Erfolgreiche Verifikation der Lösungsqualität und der Anforderungserfüllung - Kultur von Anbieter und Auftraggeber passen zusammen (zur Risikominimierung in Umsetzungs und Betriebsphase) - Einschätzung Kompetenz des Anbieters beim Workshop	25%	5.09	1.27
Z-3: Lösungsqualität	- Qualität des Lösungsansatzes und -beschreibung (inkl. IT-Sicherheitsmassnahmen) - Nachvollziehbarer Vorschlag mit Eingehen auf kundenspezifische Anforderungen - Nachvollziehbare Organisation für Betrieb zur Einhaltung der SLAs und Reaktionszeiten - Fähigkeit, Auftraggeber auch bei weiteren IT-Vorhaben zu unterstützen und beraten	20%	5.75	1.15
Z-4 Erfüllung der Anforderungen	- Erfüllung der Anforderungen pro Los, inkl. Bemerkungen - Erfüllung der operativen Anforderungen - Vertragsakzeptanz: Anzahl und Relevanz Vertragsvorbehalte / Risiko und Aufwandstreiber für...	15%	5.92	0.89
Z-5: Referenzen	- Unternehmensreferenzen (vergleichbare Referenzen) - Einschätzung Eignung Projektleiter und weiterer Key Personen	10%	6.00	0.60
Total		100%		5.66

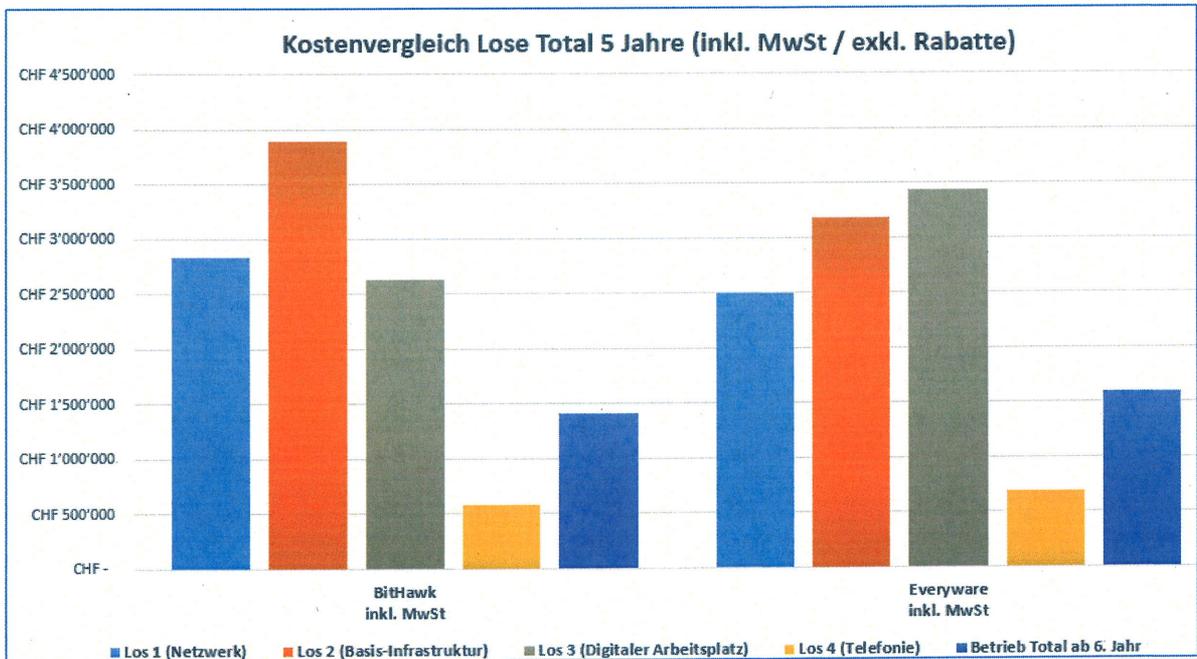
Offertphase – Resultate finanzielle Eingaben der Submittenten

Die folgenden Ausführungen betrachten die finanziellen Eingaben der Submittenten und nicht das Gesamtvorhaben. Es sind somit keine erweiterten Projektkosten (z.B. Kosten von Drittanbietern wie OBT/Abacus oder CMI/Axioma) und keine Reserven berücksichtigt.

Die Gesamtkosten der Submittenten setzen sich wie folgt zusammen:



Die summarischen Aufwendungen pro Los verteilen sich wie folgt:



Die Aufwendungen pro Los gliedern sich wie folgt:

Totalkosten aller Lose		BitHawk inkl. MwSt	Everyware inkl. MwSt
Los 1 (Netzwerk)	Initialkosten Los1	CHF 794'914	CHF 482'200
	Kosten Los 1 / Jahr	CHF 407'492	CHF 404'381
	Kosten Los 1 für 5 Jahre (Umlage Initialkosten)	CHF 2'832'372	CHF 2'504'103
Los 2 (Basis-Infrastruktur)	Initialkosten Los2	CHF 755'573	CHF 180'811
	Kosten Los 2 / Jahr	CHF 628'857	CHF 600'423
	Kosten Los 2 für 5 Jahre (Umlage Initialkosten)	CHF 3'899'859	CHF 3'182'426
Los 3 (Digitaler Arbeitsplatz)	Initialkosten Los3	CHF 1'175'042	CHF 1'120'730
	Kosten Los 3 / Jahr	CHF 290'157	CHF 462'538
	Kosten Los 3 für 5 Jahre (Umlage Initialkosten)	CHF 2'625'829	CHF 3'433'421
Los 4 (Telefonie)	Initialkosten Los4	CHF 111'575	CHF 82'394
	Kosten Los 4 / Jahr	CHF 93'574	CHF 122'901
	Kosten Los 4 für 5 Jahre (Umlage Initialkosten)	CHF 579'442	CHF 696'898
Totalkosten (Los 1 bis 4)	Initialkosten	CHF 2'837'104	CHF 1'865'635
	Betriebskosten / Jahr	CHF 1'420'080	CHF 1'590'243
Totalkosten auf Vertragslaufzeit (5 Jahre)	Initialkosten	CHF 2'620'904	CHF 1'865'635
	Betriebskosten 5 Jahre	CHF 7'100'399	CHF 7'792'190
	Totalkosten 5 Jahre	CHF 9'721'303	CHF 9'657'825

Die aufgeführten Preisangaben berücksichtigen keine erweiterten Optionen, da die diesbezüglichen Bedarfsanalysen erst im Rahmen der detaillierten Lösungs- bzw. Konzeptionsworkshops in Zusammenarbeit mit dem Anbieter erstellt werden können. Unter Berücksichtigung aller Optionen beläuft sich das Angebot von Bithawk AG auf Fr. 11'259'889 und dasjenige von Everyware AG auf Fr. 10'436'490. Daraus resultiert ein Preisvorteil für Everyware AG von 7.3% (5 Jahre).

Ausblick auf Gesamtkosten des IT-Infrastrukturoutsourcing

Auf der Grundlage des höchsten Angebotes (Bithawk AG), unter Berücksichtigung aller Optionen und der Einschätzung hinsichtlich der monatlichen Zusatzkosten für individuelle Anpassungen und spezifisches Incident-Management (ausserhalb der angebotenen Services), muss mit den folgenden maximalen Gesamtkosten für das IT-Infrastrukturoutsourcing gerechnet werden:

Maximalkosten IT-Sourcing inkl. aller Optionen (5 Jahre, gerundet)	Aufwand
Umsetzungs- bzw. Projektkosten "Migration auf Sourcing-Modell"	2'600'000
Betriebskosten pro Jahr Basisleistungen (gemäss Eingaben)	1'780'000
Betriebskosten pro Jahr Tagesgeschäft (Schätzung – Änderungen, Ticketing u.ä.)	120'000
Betriebskosten 5 Jahre	9'500'000
Gesamtaufwand IT-Sourcing	12'100'000
Sonderaufwendungen und Reserven (Projektkosten, erste Betriebsmonate)	500'000
Gesamtaufwand IT-Sourcing 5 Jahre	12'600'000

Die definitiven Kosten unter Berücksichtigung der gewählten Optionen werden erst nach der Projektphase "Contracting" und insbesondere den anschliessenden Lösungsworkshops vorliegen. Das Evaluationsteam geht jedoch davon aus, dass die effektiven Kosten unter den oben aufgeführten Maximalkosten liegen werden (Stand 1. Juni 2024).

Vor dem Anstoss der Submission wurde die Betriebsvariante IT-Outsourcing alternativen Migrations-, Betriebs- und Finanzierungsmodellen gegenübergestellt (IT-Analyse, November 2023):

- Variante "as-is" (0): IT-Infrastrukturentwicklungen wie bisher weiterführen
- Variante "Housing" (1): Überführung Rechenzentrum in sichere Gebäudestrukturen, Betrieb und Weiterentwicklungen aber wie bisher aus "eigener Kraft" im Setting "as-is".
- Variante "Interne Modernisierung" (2): Modernisierung und Betrieb aus "eigener Kraft" (intern)
- Variante "Sourcing" (3): Outsourcing der IT-Infrastrukturen (Submissionsvorhaben)

Betrachtungsebene	Handlungsoptionen			
	Option 0: „as-is“	Option 1: „Datacenter Housing“	Option 2: „Interne Modernisierung inkl. Housing“	Option 3: „Sourcing IT Service“
Strategische Konformität	--	--	+	++
Umsetzbarkeit/Machbarkeit	++	+	--	+
Sicherheits-Aspekte	--	-	+	++
Qualität / Sicherst. Verfügbarkeit	--	-	+	++
Change Fähigkeit / Timing	--	--	-	++
Nutzwert / Zukunftsbeständigkeit	--	-	+	++
Personal Ressourcen (Verfügbarkeit)	+	+	--	++
Qualitative Wertung (Nutzen)	5	7	9	20
Kosten Wertung (Kosten über 5 Jahre)	CHF 28.7 Mio.	CHF 29.4 Mio.	CHF 31.8 Mio.	CHF 26.9 Mio.
Kosten/Nutzen Wertung (Gesamt)				

Die aufgeführten Kosten umfassen den gesamten IT-Betrieb, inkl. Personal (Stand November 2023). Unter Berücksichtigung der seit November 2023 zusätzlich erlangten Erkenntnisse und der Submissionsergebnisse, muss festgestellt werden, dass die Variante 2 (Modernisierung IT-Infrastrukturen "aus eigener Kraft") nicht realisierbar ist. Die Varianten "as is" und "Housing" sind zwar technisch machbar, würden sich jedoch – abgesehen von den beträchtlichen Risiken – sehr negativ auf die Umsetzung des fachlich-betrieblichen Projektportfolios und auf die Umsetzung der Digitalstrategie auswirken. Diese Betrachtung klammert gesamtqualitative Aspekte aus, welche substantielle Vorteile der Variante 3 (Sourcing IT Services) beinhalten.

Auf der Grundlage der vorliegenden Submissionsergebnisse kann an der oben ausgeführten Kostenanalyse festgehalten werden.

Offertphase - Empfehlung Anbietersauswahl

Auf der Grundlage der Submissionsergebnisse empfiehlt die Projektleitung (Harald Lutz, Leiter IT der Stadt Kloten und Daniel Würsch, Metagon AG), in Übereinstimmung mit Ruedi Ulli, Bereichsleiter Finanzen + Logistik, dem Stadtrat, die Eingabe der Everyware AG als Gewinner des Submissionsvorhabens auszuwählen.

Offertphase - Qualitätsprüfung

Die Gesamtbewertung der Eingaben wurde vom Bereichsleiter Finanzen + Logistik geprüft, für projektkonform und formal korrekt beurteilt und zur Vorlage an den Stadtrat freigegeben.

Teil II – Phase Contracting

Die Phase Contracting folgt den bereits bekannten drei Phase bzw. Module der Anbieterevaluation und der Submission und stellt somit die letzte Phase des Gesamtvorhabens dar. Mit Abschluss der Phase Contracting liegen alle Ergebnisse, die für die Beschlussfassung zur Umsetzung des IT-Outsourcings benötigt werden, vor.

	Modul 1 Analyse und Konzept	Modul 2 Präqualifikation	Modul 3 RFP und Anbieterauswahl	Modul 4 Contracting
Hauptaktivität	<ul style="list-style-type: none"> > Initialisierung und Aufsetzen Projektorganisation > Ist-Analyse (Applikationslandschaft, Verträge, etc.) > Erarbeitung Soll-Zustand (Architektur, Betriebsmodell, Technologien, etc.) > Festlegen des Scopes > Definieren der geforderten SLA und Vertragseckwerte > Erarbeitung Grobkonzept als Entscheidungsgrundlage 	<ul style="list-style-type: none"> > Definieren der Eignungs- und Zuschlagskriterien und deren Gewichtung > Erstellung und Publikation (auf simap.ch) der Unterlagen für die Präqualifikation > Koordination der Präqualifikation und Fragen beantworten > Bewertung und Auswertung der Anträge zur Teilnahme > Selektion der geeignetsten Anbieter > Dokumentation und Kommunikation der Ergebnisse (Anbieter, simap.ch) 	<ul style="list-style-type: none"> > Definieren der Eignungs- und Zuschlagskriterien und deren Gewichtung > Erstellung Ausschreibungsunterlagen für Qualifikation (Pflichtenheft, Bedingungen, Anforderungen, Kostenblatt, Vertrag) > Einladen der Anbieter bzw. Publikation auf simap.ch > Beantwortung von Fragen > Analyse und Bewertung der Offerten > Festlegen Short-List für Anbieterpräsentationen (3) > Anbieterpräsentationen > Erstellen Entscheidungsgrundlagen > Bekanntmachung des Zuschlags 	<ul style="list-style-type: none"> > Bei Bedarf Letter of Intent, um parallel die Umsetzung zu starten > Projektorganisation und Projektplan mit dem Partner definieren, Arbeitspakete festlegen > Verträge finalisieren (Rahmenvertrag, Service Vertrag, Projekt Vertrag) > Unterstützung durch Juristen bei Bedarf > Verträge unterschriftsbereit vorbereiten

Contracting – Leistungen

Im Rahmen der Projektphase Contracting werden folgende Leistungen erbracht:

- Ausarbeitung eines «**Letter of Intent**» (LoI) bzw. einer Absichtserklärung zwischen dem gewählten IT-Sourcingpartner und der Stadt Kloten. Dieser dient dazu, dass der Anbieter mit den Projektarbeiten beginnen kann (Workshops etc.), obwohl der gesamte Vertrag noch nicht vorliegt. Der LoI definiert die maximalen Kosten, welche auf die Stadt Kloten zurückfallen, sollte der Vertrag nicht zustande kommen. Die Verhandlungen mit dem Sourcingpartner entscheiden darüber, ob die Ausarbeitung eines LoI notwendig ist oder ob direkt der Rahmenvertrag verhandelt werden kann.
- Ausarbeitung des **Rahmenvertrags** mit dem Sourcingpartner. Dieser enthält alle generellen Vereinbarungen zwischen den Parteien, welche auch für weitere Aufträge gelten sollen (z.B. Verantwortlichkeiten, Garantien und Haftungen, Zahlungsbedingungen, Laufzeiten und Exit-Regelungen, Abnahmeverfahren, SLA-Grundsätze, etc.).
- Ausarbeiten des **Projektvertrags** mit dem Sourcingpartner. Der Projekt- und Migrationsvertrag umfasst alle Dienstleistungen, welche zum Aufbau der IT-Infrastrukturen, der Migration und der IT-Services zur Betriebsaufnahme notwendig sind (basierend auf der Submission). Im Rahmen des Projektvertrags werden auch die Projektorganisation inkl. Aufgaben und Verantwortlichkeiten, Steering Gremien, das Projektsetup, der Terminplan sowie die Reporting-Vorgaben erarbeitet und definiert.
- Ausarbeitung eines initialen **Betriebsvertrags** inkl. **Service Level Agreement (SLA)** und der Messgrößen (KPI) für die operativen Leistungen des Sourcingpartners während der Betriebsphase. Der initiale Betriebsvertrag erfährt naturgemäss im Laufe des Projekts Anpassungen, welche sich aus den betrieblichen Einflüssen der detaillierten Lösungskonzeptionen ergeben.

Die Erarbeitung der Leistungen der Phase Contracting bedingen präzise Detailkenntnisse der Ist-Situation, der submissionierten Anforderungen, der juristischen ICT-Rahmenbedingungen (Standardverträge etc.) sowie den

markt- und branchenüblichen Gegebenheiten rund um das IT-Outsourcingvorhaben. Es ist deshalb zielführend, wenn die Phase Contracting durch die Firma Metagon AG (Zürich) begleitet wird.

Contracting - Terminplan

Der Beginn der Phase Contracting kann frühestens 20 Tage nach der Anbieterauswahl beginnen, da die zugehörige Einsprachefrist abzuwarten ist. Der genaue Terminplan Contracting ist mit dem Anbieter abzustimmen, wobei davon auszugehen ist, dass der Anbieter grosses Interesse an einem zügigen Vorgehen hat. Vorgesehen ist, anlässlich der Sitzung des Stadtrats vom 3. oder 17. September 2024 die Abnahme der Teilergebnisse Lol (falls erstellt), Rahmenvertrag und Projektvertrag der Phase Contracting und den Antrag zu Projektumsetzung zu traktandieren. Bei Abnahme der Ergebnisse durch den Stadtrat kann folgend die Projektumsetzung gestartet werden.

Kreditrechtliche Überlegungen

Die der Submission zugrundeliegenden Aufwendungen wurden zu Lasten des Kostenträgers 020.5060.035 "IT RZ, Host- und Backupsysteme Erneuerung" bewilligt. Die diesbezügliche Kreditabrechnung zeigt folgendes Bild:

Datum, Gremium	Beschluss, Leistung	Betrag
5.4.2023, GL	47-2023, IT-Infrastrukturanalyse	68'024
21.11.2023, StR	307-2023, Submissionsvorhaben	113'200
22.11.2023, GL	117-2023, Erneuerung Infrastruktur "Citrix-Netscaler"	17'688
	Total	198'912
Prognose:		
2HJ.2024	Beratungsleistungen Projektphase "Contracting"	55'000
2HJ.2024 (opt.)	Entschädigung Anbieter bei Projektabbruch (Letter of Intent)	120'000
2024/2025	Projektleitung, ext. Dienstleistungen	250'000
	Kreditprognose Projektabbruch	373'912
	Kreditprognose Umsetzung Sourcingvorhaben	503'912
	Budget Kostenträger 020.5060.035	520'000

Im Fall eines Abbruches der Projektarbeiten während der Phase "Contracting", ist die Everyware AG für die geleisteten Konzeptionsarbeiten zu entschädigen (marktüblicher Bestandteil des Letter of Intent). Die diesbezüglichen Kosten betragen max. Fr. 120'000 und würden dem Stadtrat im Rahmen der Beschlussfassung Projektabbruch vorgelegt werden.

Unabhängig vom weiteren Projektverlauf wird der Aufwandsrahmen des Kostenträger 020.5060.035 "IT RZ, Host- und Backupsysteme Erneuerung" nicht überschritten.

Beschluss:

1. Der Stadtrat genehmigt die vorliegenden Submissionsergebnisse IT-Sourcing und die darin enthaltene Anbieterbewertung.
2. Der Stadtrat selektiert die Eingabe des Anbieters Everyware AG, Zürich, als Gewinner des Submissionsvorhabens IT-Sourcing.
3. Der Stadtrat genehmigt die Durchführung der Phase "Contracting" mit dem Anbieter Everyware AG.
4. Der Leiter Informatik wird beauftragt, die Phase "Contracting" durchzuführen.
5. Für die Durchführung der Phase "Contracting" wird im Sinne von Art. 29 lit. c der GO ein Kredit in der Höhe von Fr. 55'000 zu Lasten des Kostenträgers 020.5060.035 "IT RZ, Host- und Backupsysteme Erneuerung" im Rechnungsjahr 2024 bewilligt.
6. Der Auftrag für das "Contracting" wird an die Firma Metagon AG, Zürich, vergeben.

Mitteilung an:

- Geschäftsleitung Stadt Kloten
- Leiter Informatik

Für Rückfragen ist zuständig: Ruedi Ulli, Bereichsleiter Finanzen + Logistik, 044 815 12 42

STADTRAT KLOTEN


René Huber
Präsident


Thomas Peter
Verwaltungsdirektor

Versandt: 18. Juni 2024