



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

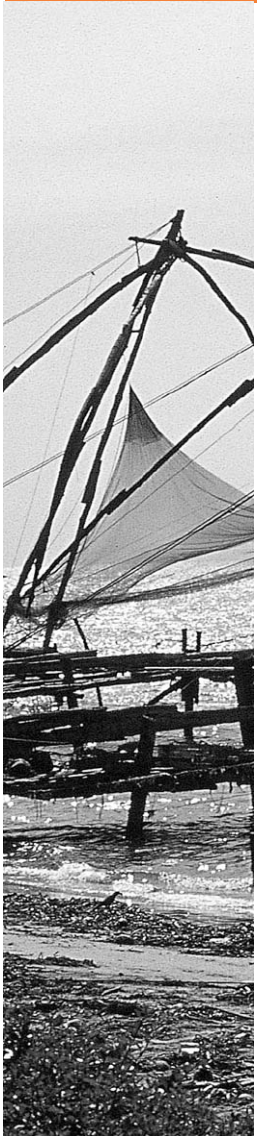
Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten EDA
Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit DEZA

Sektion GUS / Zusammenarbeit mit Osteuropa und der GUS – Markus Schäfer - 30.11.2007


Outsourcing in der DEZA

Präsentation Markus Schäfer, Programmbeauftragter der DEZA
für Konsulentenapéro bei CINFO


30. November 2007



Ablauf bei Kurzzeiteinsatz (Modell)

- 
- Idee/Bedürfnis DEZA (Einsatzland, CH), ev. Idee Konsulent/in
 - ToR durch DEZA, ev. mit Konsulent/in
 - Offerte/n einholen, Auswahl Konsulent/in, Einstufung
 - Verhandlung Auftrag (Inhalt, Abwicklung, Honorar etc.)
 - Vertrag 8A oder 8B, Visa, Flugticket etc.
 - Briefing in Bern
 - Auftragsdurchführung/Bericht (Inkl. Briefing/Debriefing im Einsatzland)
 - Debriefing Bern
 - Abrechnung/Qualifikation

Ablauf bei Projektdurchführung (Modell)

- 
- Idee/Projektskizze DEZA Oder Konsulent/in
 - Ausschreibung, Einladung, Direktvergabe
 - Ausschreibungsunterlagen DEZA
 - Offerte/n einholen, Mit Grobkonzept Projekt
 - Auswahl Implementor
 - Verhandlung Auftrag (Inhalt, Abwicklung, Honorar etc.), Vorvertrag
 - Projektplanung/ProDoc
 - Kreditantrag DEZA
 - Verhandlung Auftrag, Vertrag
 - Projektdurchführung



DEZA Auftragsstatistik 2006

| Kategorie | Anzahl Aufträge/Jahr | % gerundet | Finanz-Volumen (Mio CHF)/Jahr | % gerundet |
|----------------------|---------------------------|---------------|----------------------------------|---------------|
| Einzelkonsulenten | 570 (+120%)* | 40 | 8 (-----)* | 5 |
| Firmen | 360 (-----)* | 25 | 14 (- 70%)* | 10 |
| CH-Hilfswerke | 180 (+ 80%)* | 15 | 92 (- 5%)* | 65 |
| Fach-/Hochschulen | 110 (+ 90%)* | 10 | 7 (- 65%)* | 5 |
| Parastaatliche Inst. | 15 (- 20%)* | 1 | 9 (+ 30%)* | 5 |
| Ausländ. Anbieter | 200 (+ 50%)* | 15 | 14 (- 5%)* | 10 |
| Total | ca. 1'400 (+ 50%)* | 100 | 145 (-25%)* | 100 |

* Veränderung gegenüber 2004



Durchschnittswerte

Auftragssumme

- Ø Einzelkonsulent/in CHF 30'000/Auftrag
- Ø Firma CHF 80'000/Auftrag
- Ø CH-Hilfswerk CHF 500'000/Auftrag

Honorare

- Variieren zwischen CHF 600 und 1'300/Tag



Durchschnittswerte / Trends

Vergabeverfahren

- 9 % Frei vergeben (< CHF 50'000)
- 74 % Frei vergeben (Weiterführung einer Aktion)
- 14 % Ausnahmefälle
- 2 % Einladungen oder öffentliche Ausschreibungen

Trends

- Finanzielles Auftragsvolumen sinkt ↘
- Anzahl Aufträge steigt ↗ (v.a. Einzelkonsulenten)
- Anzahl Ausschreibungen steigt ↗
- Top Ten +/- unverändert
(Intercooperation, Helvetas, Swisscontact, Frisa-Itenco/SKAT, STI, IC/Care Bangladesh, Facet BV, Diplo Foundation, Kommission für Forschungspartner, Caritas CH)



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten EDA
Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit DEZA

Sektion GUS / Zusammenarbeit mit Osteuropa und der GUS – Markus Schäfer - 30.11.2007



Schweizer Erweiterungsbeitrag -Kohäsionsmillarde-



Vorinformationen

Allgemeines

- 50 % SECO, 50 % DEZA
- 95 % für Staaten (Programmmittel), 5 % Programmbearbeitung
- Keine Vorteile für CH-Bewerber/innen
- EU investiert 200 Milliarden!

Eigene Internetseite

- www.erweiterungsbeitrag.ch
- Links auf Ausschreibungen
- Informationsveranstaltungen für Leistungserbringer



Prozesse

für die 95 %

- Verantwortung bei Staaten
- Open Call for Proposals
- Länder machen Projektvorschläge an DEZA/SECO
- Rahmen für thematische Bereiche und Budgetanteile
- DEZA/SECO beurteilt und bewilligt
- Öffentliche Ausschreibung (Dienstleistungen, Lieferungen, Bauarbeiten)
- Auftragschancen beschränkt, (fast) nur via Allianz mit lokalem Partner möglich

für die 5 %

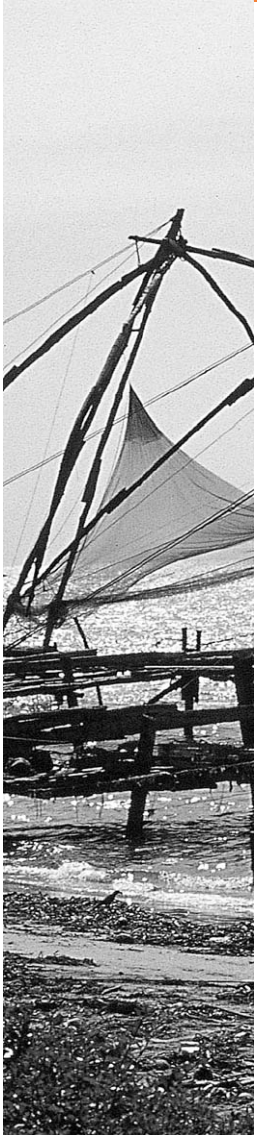
- Projektbeurteilung, Zwischenevaluation, Schlussevaluation
- Bescheidene Auftragschancen



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für auswärtige Angelegenheiten EDA
Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit DEZA

Sektion GUS / Zusammenarbeit mit Osteuropa und der GUS – Markus Schäfer - 30.11.2007



10 Empfehlungen für “Neueinsteiger“



- 1) Geduld, Bereitschaft zu „investieren“, Frustrationstoleranz
- 2) Sich über die DEZA und relevante Entwicklungen auf dem Laufenden halten www.deza.admin.ch
- 3) Persönliches Kontaktnetz zu DEZA (E, O, M, H, F) aufbauen und pflegen (viele Gärtchen!)
- 4) Benutzerfreundliches CV; wenn weitere Informationen, dann ganz kurz
- 5) Kein Konsumentenregister mehr für Gesamt-DEZA, aber einige Sektionen führen solche



- 6) KoBüs haben mehr Kompetenzen als früher (Dezentralisierung)
- 7) Ausschreibungen beachten, sich bewerben
- 8) Allianz bilden mit „bekanntem“ Konsulent/innen und bereit sein als „Junior“ zu arbeiten
- 9) Für Projektdurchführungen: Gute Offerte (nicht einfach)
- 10) Erster Auftrag ganz wichtig, das Beste geben