

Wertungsgrundlagen

Leistung:	Privatliquidation
Az:	117-24 (200) TUB

Im Rahmen der Auftragsvergabe werden die folgenden Zuschlagskriterien zugrunde gelegt:

1. Preis (60 %)
2. Qualitative Angebotsbewertung (40 %)
 - 2.1 Konzept „Unterstützung und Beratung bei der digitalen Übermittlung der Abrechnungsunterlagen von Auftraggeber zu Auftragnehmer“ (7,5 %)
 - 2.2 Konzept „Monitoring der Erlös- und Abrechnungssituation“ (12,5 %)
 - 2.3 Konzept „Schulungs- und Beratungsleistungen“ (12,5 %)
 - 2.4 Konzept „Onboarding- und Offboarding-Prozess“ (7,5 %)

1. Zuschlagskriterium 1 – Preis

Für die Angebotswertung mit Blick auf das Kriterium „Angebotspreis“ kann eine Gesamtpunkteanzahl von 600 Punkten erreicht werden.

Die maximale Punktzahl erhält das Angebot mit dem niedrigsten Preis.
0 Punkte erhält ein Angebot ab dem 2-fachen des niedrigsten Preises. Alle Angebote darüber erhalten ebenfalls 0 Punkte. Die Punktebewertung für die dazwischen liegenden Preise erfolgt über eine lineare Interpolation mit bis zu zwei Stellen nach dem Komma. Die Interpolation erfolgt nach folgender Formel:

Bsp.: Punktwert (Angebot) = $600 - (600 \times (\text{Angebot} - \text{niedrigstes Angebot}) / \text{niedrigstes Angebot})$

Der Wertungspreis ergibt sich aus der Multiplikation der geschätzten Volumina bzw. Mengen mit den durch den Bieter angegebenen Preisen je Position im Preisblatt. Die Schätzung der Abrechnungsvolumina (stationär und ambulant) erfolgte anhand der Menge jeweils aus dem Durchschnitt der Angaben für die Jahre 2023 und 2024. Für die Vertragslaufzeit ist mit vergleichbaren Mengen zu rechnen.

2. Zuschlagskriterium 2 – Qualitative Angebotsbewertung

Im Bereich der „Qualitativen Angebotsbewertung“ kann eine maximale Punkteanzahl von 400 Punkten erreicht werden.

Bei der Erarbeitung der Konzepte muss unbedingt darauf geachtet werden, dass alle Vorgaben, die in der Leistungsbeschreibung oder im Vertrag gemacht werden, erfüllt sind. Sollte eine solche Mindestanforderung nach dem Konzept nicht erfüllt werden, führt dies zwangsläufig zum Angebotsausschluss.

Die Summe aus allen erreichten Punkten in den qualitativen Punktekriterien bildet die Gesamtsumme der qualitativen Angebotsbewertung.
Die Konzepte werden als Anlagen zum Vertragsbestandteil und ihre Umsetzung wird verbindlich geschuldet.

2.1 Konzept „Unterstützung und Beratung bei der digitalen Übermittlung der Abrechnungsunterlagen“

In dem vom Bieter einzureichenden Konzept „Unterstützung und Beratung bei der digitalen Übermittlung der Abrechnungsunterlagen“ müssen sich folgende Informationen wiederfinden:

- Beschreibung, wie die digitale Übertragung der Abrechnungsunterlagen auf sicherem und für den Auftraggeber komfortablem Weg gestaltet werden kann. (u. a. inkl. Abstimmung der Übertragungsform auf die individuellen Anforderungen des Auftraggebers und unter Einbezug der Erfahrungen mit anderen Kliniken)

Das Konzept ist darüber hinaus, um alle aus Sicht des Bieters für die Digitalisierung der Übermittlung der Abrechnungsunterlagen relevanten Aspekte zu ergänzen.

Das Konzept wird umso besser bewertet, je mehr daraus hervorgeht, dass die Beratung und Unterstützung des Auftragnehmers sowohl auf Basis seiner Kenntnisse vielfältiger Möglichkeiten erfolgt als auch passgenau die Bedürfnisse des Auftraggebers berücksichtigt.

2.2 Konzept „Monitoring der Erlös- und Abrechnungssituation“

In dem vom Bieter einzureichenden Konzept „Monitoring der Erlös- und Abrechnungssituation“ soll beschrieben werden wie dieses konkret erfolgen sollen. Hieraus sollen sich insbesondere folgende Aspekte ergeben:

- Beschreibung, wie ein dauerhaftes Monitoring der Erlös- und Abrechnungssituation durch den Auftragnehmer umgesetzt und eine frühzeitige Benachrichtigung des Auftraggebers bei Auffälligkeiten sichergestellt wird

Das Konzept ist darüber hinaus, um alle aus Sicht des Bieters für ein Monitoring der Erlös- und Abrechnungssituation relevanten Aspekte zu ergänzen.

Das Konzept wird umso besser bewertet, je mehr daraus hervorgeht, dass der Auftraggeber frühzeitig konkrete Hinweise bei Auffälligkeiten erhält und entsprechende Maßnahmen einleiten kann.

(Klarstellung: Das Monitoring soll für den Auftraggeber als „Werkzeug“ zur Erlössicherung / Vorbeugung von Erlösausfällen und Erlösoptimierung eingesetzt werden können.)

2.3 Konzept „Schulungs- und Beratungsleistungen“

In dem vom Bieter einzureichenden Konzept „Schulungs- und Beratungsleistungen“ soll beschrieben werden wie diese konkret erbracht werden sollen. Hieraus sollen sich insbesondere folgende Aspekte ergeben:

- Beschreibung, wie der Auftragnehmer die Inhalte der halbjährlichen Dokumentationsschulungen erarbeitet
- Beispielhafte Darstellung, welche regelhaften Inhalte die Schulungen umfassen und inwiefern hausindividuelle und fachbereichsindividuelle Aspekte berücksichtigt werden

- Beschreibung, welche Qualifikation das die einzelnen Schulungen durchführende Personal jeweils aufweist (z. B. bereichsspezifische Erfahrung, Fort- und Weiterbildung)
- Beschreibung, wie die Aufrechterhaltung eines stetigen fachlichen Niveaus hinsichtlich des die Beratungsleistungen erbringenden Personals sichergestellt wird
- Beschreibung, wie der Auftragnehmer fortwährend potenzielle Bedarfe für weiterführende Schulungen feststellt

Das Konzept ist darüber hinaus um alle aus Sicht des Bieters für Schulungs- und Beratungsleistungen relevanten Aspekte zu ergänzen.

Das Konzept wird umso besser bewertet, je mehr daraus hervorgeht, dass die durch den Auftragnehmer erbrachten Schulungs- und Beratungsleistungen zu einer mindestens gleichbleibenden Dokumentations- und damit Abrechnungsqualität führen und zudem den Auftraggeber befähigen, Optimierungspotenziale auszuschöpfen.

2.4 Konzept „Onboarding- und Offboarding-Prozess“

In dem vom Bieter einzureichenden Konzept „Onboarding- und Offboarding-Prozess“ soll beschrieben werden wie der Onboarding- und Offboarding-Prozess jeweils konkret umgesetzt werden soll. Onboarding-Prozess und Offboarding-Prozess sind in zwei separaten Konzeptteilen darzustellen. Aus jedem Teil sollen sich insbesondere folgende Aspekte ergeben:

- Beschreibung, wie ein reibungsloser Übergang des aktuellen zum neuen Auftragnehmer bei Vertragsbeginn sichergestellt wird, sodass ein möglichst geringer Rückstand hinsichtlich der Abrechnung der Leistungen entsteht (z. B. welche Informationen werden seitens des Auftraggebers benötigt, welcher zeitliche Vorlauf ist notwendig (Gestaltung der Rüstzeit zwischen Zuschlagserteilung und Vertragsbeginn))
- Zeitplan inklusive Meilenstein-Planung
- Beschreibung, wie die termingerechte Einhaltung des Zeitplans sichergestellt wird
- Beschreibung, wie die Einbindung des Auftraggebers in den On- bzw. Offboarding-Prozess erfolgt (wie wird kommuniziert, wie erfolgt die Abstimmung im laufenden Prozess)
- Beschreibung, welche Mitwirkung des Auftraggebers in welchem Umfang zu welchem Zeitpunkt notwendig ist
- Beschreibung, wie ein geordnetes Offboarding bei vorzeitiger Beendigung verlaufen soll

Das Konzept ist darüber hinaus, um alle aus Sicht des Bieters für den On- und Offboarding-Prozess relevanten Aspekte zu ergänzen.

Das Konzept wird umso besser bewertet, je mehr daraus hervorgeht, dass eine zügige und reibungslose Umsetzung – insbesondere hinsichtlich der Begrenzung des zeitlichen Rückstaus in der Leistungsabrechnung – zu erwarten ist. Des Weiteren wird positiv bewertet, wenn auf Basis des Konzepts von einer hohen Termintreue sowie von möglichst geringen und zudem planbaren Aufwänden auf Seiten des Auftraggebers auszugehen ist.

3. Bewertung der Konzepte

100 Punkte: Exzellente Darstellung im Vergleich zur Leistungserwartung

80 Punkte: Hervorragende Darstellung im Vergleich zur Leistungserwartung

60 Punkte: Sehr gute Darstellung im Vergleich zur Leistungserwartung

40 Punkte: Gute Darstellung mit Mängeln im Vergleich zur Leistungserwartung

20 Punkte: In weiten Teilen nicht umfänglich zufriedenstellende Darstellung im Vergleich zur Leistungserwartung

0 Punkte: Ungenügende Darstellung im Vergleich zur Leistungserwartung

4. Ergebnis

Die Punkte aus sämtlichen Kriterien werden zusammengerechnet. Das Angebot mit der höchsten Punktzahl erhält den Zuschlag.