

Zum Verbleib beim Bieter bestimmt! Nicht mit dem Angebot zurückgeben!

Wertungsgrundlagen

„Konzept Trainings- und Marketingmaßnahmen“

Leistung:	Semiaktives, Arm-gestütztes Roboter-Assistenzsystem für die Implantation von Kniegelenksendoprothesen
Az:	33-26 (200) BGK

Zur Bewertung der **Position 1.9 im Leistungsverzeichnis** (vgl. Dokument 2.06 der Vergabeunterlagen) ist auf gesonderter Anlage darzulegen, welche Maßnahmen der Bieter ergreift, um Mitarbeiter der Auftraggeber auf die Vertragsprodukte zu schulen und Weiterentwicklungen zu trainieren. Außerdem ist auf Marketing-Unterstützungsmaßnahmen für die Klinik einzugehen, die der Auftragnehmer auf Wunsch zur Verfügung stellen wird. Alle hier beschriebenen Leistungen/Dienstleistungen sind entgeltlich, aber in dem hier beschriebenen Umfang bereits in die Preise der Vertragsprodukte einkalkuliert.

Die Ausführungen müssen sich direkt oder indirekt auf die angebotenen Produkte (Gerät, Zubehör, Verbrauchsmaterial, Service) beziehen. Die Qualität, Nachvollziehbarkeit und Konkretheit der dargestellten Maßnahmen fließen in die Bewertung ein. Dabei ist auf folgende Aspekte einzugehen:

1. Schulungen

Erläutern Sie Optionen und Ablauf von Schulungsmaßnahmen für Ersteinweisungen an den Vertragsprodukten (Gerät + Zubehör, Implantate, Service). Gehen Sie dabei insbesondere auf Reihenfolge und Art der Zielgruppen-spezifischen Veranstaltungen, auf die jeweils inkludierten Leistungen und auf eine quantitative Abgrenzung ein.

2. Training und Weiterbildung

Erläutern Sie, welche weiteren Trainings nach der Ersteinweisung erfolgen können und welche Leistungen dabei von Ihnen erbracht werden. Geben Sie an, in welchem Maße Weiterbildungen & Hospitationen zum Thema Knierobotik – auch außerhalb der Klinik – veranstaltet werden, zu denen ggf. auch Mitarbeiter des Auftraggebers eingeladen werden.

3. Prozessberatung

Beschreiben Sie, wie Sie die Einführungsphase der Knierobotik bei jedem Auftraggeber personell begleiten und welche Beratungsleistungen zur Steigerung der Effizienz robotisch assistierter Prozesse erfolgen – dies vor dem Hintergrund der Verkürzung von Lernkurven und der Stabilisierung bzw. Ausbau von Fallzahlen. Welche Dauer/Umfang haben diese Maßnahmen?

4. Marketing-Unterstützung

Nennen Sie alle zur Verfügung stehenden Ressourcen, die für den Auftraggeber zum Zwecke der Patientengewinnung und -aufklärung genutzt werden können. Dies können wahlweise Leistungen oder Dienstleistungen digitaler oder physischer Art sein. Grenzen

Sie jeweils einen Umfang oder ein Budget an Leistungen ein, das Sie jeder Klinik bereitstellen können.

5. Sonstiges

Nennen und erläutern Sie weitere Trainings- und Marketingmaßnahmen, die im Angebotspreis enthalten und oben noch nicht erwähnt sind.

Bitte beachten Sie, dass aus Compliance-Gründen keinerlei Fahrtkosten der Auftraggeber zu externen Veranstaltungen vom Auftragnehmer zu erstatten sind. Alle übrigen Leistungen dürfen nur dann erstattet oder übernommen werden, wenn diese sinngemäß in diesem Konzept enthalten sind. Der Auftraggeber behält sich in jedem Fall die Compliance-rechtliche Prüfung sowie die schriftliche Präzisierung einzelner Maßnahmen nach Zuschlagserteilung vor.

Hinweis zum Erstellen des Konzepts: Bitte erstellen Sie ein eigenes Dokument zur Darlegung der Maßnahmen. Die obige Nummerierung ist beizubehalten. Begleitendes Material kann zur Illustration, Erläuterung etc. eingereicht werden, wird aber selbst nicht gewertet.

*Das Konzept ist auf einen Umfang von **max. 10 DIN A4-Seiten** beschränkt.*

Wertung Konzept „Trainings- und Marketingmaßnahmen“

Zur Bewertung wird das nachfolgende Punktesystem zugrunde gelegt. Das vollständig überzeugende Konzept wird dabei mit der Höchstpunktzahl 15 im Leistungsverzeichnis unter Position 1.9 bewertet.

Im Einzelnen gelten folgende Punkteabstufungen:

Wertung	LV-Punkte
besonders umfassendes, innovatives und vollständiges Konzept	15
sehr detaillierte, durchdachte und umfassende Maßnahmen	12
schlüssiges Konzept mit konkretem Umfang an Maßnahmen	9
allgemein gehalten, wenig konkret oder nur ausreichende Maßnahmen	6
mangelhaftes Konzept mit lückenhafter, wenig überzeugender Darstellung	3
keine oder absolut unzureichende Darstellung	0