



IT-Beschaffung und professionelles Ausschreibungsmanagement

IT-Lösungen, etwa im Rahmen des KHZG, ein neues, beschwerliches oder zumindest ein unstrukturiertes Vorhaben. Durch ein strukturiertes Ausschreibungsmanagement können Einrichtungen es jedoch schaffen, die Einhaltung des Vergaberechts sicherzustellen, das am besten passende Produkt auszuwählen und sogar durch Bieterwettbewerb ansonsten nicht in diesem Rahmen verhandelbare, mitunter niedrige, Preise zu erreichen. Ein strukturiertes Ausschreibungsmanagement beschreiben Patrick Winter, Berater Curacon GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Sanovis GmbH & Dr. Florian Loga, Senior Berater Curacon GmbH, Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, und Sanovis GmbH.

Nachdem alle Bundesländer ihre Anträge auf Grundlage der Bedarfsanmeldungen der Krankenhausträger im Zusammenhang mit der KHZG-Investitionsförderung bis zum 31.12.2021 beim Bundesamt für Soziale Sicherung (BAS) eingereicht haben, warten die Antragsteller derzeit auf ihre entsprechenden Bewilligungsbescheide. Das BAS prüft aktuell die rund 6.000 gestellten Anträge, mit ersten positiven Rückmeldungen. Dem monatlichen Reporting des BAS ist jedoch zu entnehmen, dass die Bearbeitung der bundesweit eingereichten Anträge noch eine gewisse Zeit in Anspruch nehmen wird.

Einhaltung geltender Vergabevorschriften

Genau diese Zeit fehlt jedoch vielen Einrichtungen. Zum einen drohen ab dem 01. Januar 2025 Abschlüsse für Häuser,

die die in den KHZG-Fördertatbeständen 2 bis 6 vorgesehenen Dienste nicht bereitstellen. Zum anderen gibt es eine Vielzahl an Digitalisierungsansätzen, die Verantwortliche wie Anwender unabhängig von der Förderung schnellstmöglich umsetzen wollen. Entsprechend sind die Krankenhäuser gut beraten, nicht auf die finalen Fördermittelzuteilungen zu warten, sondern die z. T. sehr knappen Ressourcen, zum einen seitens der externen Dienstleister und zum anderen der eigenen Organisation, optimal zu nutzen und bereits jetzt entsprechende Schritte einzuleiten. Im Rahmen der anstehenden Umsetzung der geplanten Projekte sollte bei der Beschaffung aufgrund deren Bezuschussung durch öffentliche Mittel (Krankenzukunftsfonds) jedoch neben der Beachtung förderrechtlicher Grundsätze, insbesondere auf die Einhaltung der entsprechend

geltenden Vergabevorschriften geachtet werden. Diese Vorgabe gilt im Übrigen auch für nicht-öffentliche Einrichtungen, welche in der Regel weniger Berührungspunkte mit Ausschreibungen haben und sich somit ggf. neuen, zeitintensiven Herausforderungen gegenübergestellt sehen. Ansonsten besteht auch hier das Risiko, bewilligte Fördermittel am Ende zurückzahlen zu müssen.

Ausschreibungsmanagement zur optimalen Administration

Für Krankenhäuser kann sich die Ausschreibungsorganisation mit all den Anforderungen i.d.R. als sehr komplex erweisen. Gut strukturierte Beschaffungen und die dadurch induzierte Bieterkonkurrenz können mitunter erhebliche Preis- und Leistungsvorteile bewirken. Zudem sollte im Rahmen von Ausschreibungen grundsätzlich mit größter

Sorgfalt agiert werden, da mit diesen die Grundlage für die spätere Leistungsfähigkeit eines IT-Systems oder von IT-Services gelegt wird. Insgesamt lässt sich der komplette Prozess mithilfe eines entsprechenden Ausschreibungsmanagements übersichtlich verwalten und ergebnisorientiert durchführen. Eine optimale Administration verkürzt die Zeit zwischen Beschaffungsentscheidung und Zuschlag deutlich.

Phasen eines erfolgreichen Ausschreibungsprozesses

Der Ausschreibungsprozess lässt sich grob in vier Phasen unterteilen. Grundlage eines Ausschreibungsprozesses ist zumeist ein Beschaffungsbedarf. In KHZG-Projekten ist dieser in aller Regel bereits im Rahmen der Bedarfsanmeldung gereift. Basierend darauf legt der Ausschreibungsmanager, welcher für den gesamten Ausschreibungsprozess zuständig ist, in der ersten Phase gemeinsam mit dem „Auftraggeber“ die wesentlichen formalen Aspekte des Auswahlverfahrens, insb. Zeitplan, Fristen, Vergabeplattform, Losaufteilung sowie die Vergabe-/Verfahrensart des jeweiligen Vorhabens, fest. Im zweiten Schritt werden die benötigten prozessualen, technischen und fachlichen (und KHZG-spezifischen) sowie, bei Bedarf, rechtlichen Anforderungen an den Ausschreibungsgegenstand erfasst. Außerdem werden Eignungs-, Leistungs- und Bewertungskriterien definiert sowie alle erforderlichen Ausschreibungsunterlagen erstellt. Bei der Vergabekonzeption empfiehlt es sich bereits in dieser Phase, punktuell einen Fachanwalt für Vergaberecht hinzuzuziehen.

Hierauf aufbauend beginnt dann die Durchführung und Begleitung des kompletten Verfahrens und somit Phase drei. Zunächst wird die Ausschreibung (ggf. mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb) publiziert, eingehende Angebotsunterlagen ausgewertet, Bieterpräsentationen abgehalten sowie ggf. Verhandlungen geführt. Abgeschlossen wird diese Phase mit einer entspre-

chenden Zuschlagserteilung auf das wirtschaftlichste Angebot, ggf. der Vertragsgestaltung sowie der Ergebnisprotokollierung und einer Unterstützung bei den Veröffentlichungs- & Informationspflichten. Auch in dieser Phase kann das punktuelle Hinzuziehen eines juristischen Vergabeexperten, z. B. im Rahmen der Wertung und Zuschlagerteilung oder bei der Beantwortung von Rügen, von Vorteil sein. Die vierte und letzte Phase dient nicht nur der Betreuung des „Auftraggebers“ über den Vertragsabschluss hinaus, sondern insbesondere auch der Evaluation des gesamten Vorgehens, um die einzelnen Phasen des Ausschreibungsprozesses weiter zu optimieren.

Anforderungen an ein erfolgreiches Ausschreibungsmanagement

Für einen zielgerichteten Prozess ist, neben einem strukturierten und gewissenhaften Arbeiten, ein gutes Zeitmanagement essenziell. Mitunter treffen herausfordernde Anforderungen aus unterschiedlichen Fachbereichen (IT, Medizin, Pflege, Administration etc.) aufeinander. Diese Herausforderungen bedürfen nicht nur eines entsprechenden Organisationsgeschickes, sondern auch einer gewissen Kommunikationsstärke. Die Qualität des Ausschreibungsmanagements entscheidet über Erfolg und Misserfolg des jeweiligen Beschaffungsvorhabens.

Fazit und Ausblick

Beschaffungsvorhaben gehen in der Regel mit einem erheblichen Arbeitsaufwand einher. Dieser lässt sich jedoch mit Hilfe eines strukturierten Ausschreibungsmanagements deutlich reduzieren. Gleichzeitig können dadurch wirtschaftliche Konditionen sowie umfassende inhaltliche Zugeständnisse der Bieter erreicht werden. Durch das KHZG angegriffen, werden deutsche Krankenhäuser in den kommenden Jahren zwangsläufig verstärkt vergaberechtskonforme

IT-Beschaffungen durchführen müssen. Je eher sich die Verantwortlichen mit einem strukturierten Ausschreibungsmanagement befassen, desto früher lassen sich Ressourcen nachhaltig einsparen.



Patrick Winter, Berater Curacon GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Sanovis GmbH



Dr. Florian Loga, Senior Berater Curacon GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und Sanovis GmbH