



**Strategisches Programm: „dipraxis - Die digitale Praxis der KVWL“  
- Wettbewerb zur Bereitstellung und Präsentation Fullservice Anbieter IT -**

**Inhaltsverzeichnis**

1	Kurzvorstellung der Kassenärztlichen Vereinigung Westfalen-Lippe .....	2
2	Beschreibung des Vorhabens.....	2
2.1	Ausgangssituation .....	2
2.2	Zielsetzung.....	3
3	Auswahlprozess.....	4
4	Angaben zum Bewerber .....	5
4.1	1. Stufe: Mindestanforderungen.....	6
4.2	1. Stufe: Vorauswahl .....	7
4.3	Stufe 2: Produktpräsentation.....	11
5	Einzureichende Unterlagen.....	13
5.1	Anlagen.....	13

## 1 Kurzvorstellung der Kassenärztlichen Vereinigung Westfalen-Lippe

Die Kassenärztliche Vereinigung Westfalen-Lippe (KVWL) vertritt als Körperschaft des öffentlichen Rechts die Interessen von über 15.000 niedergelassenen Vertragsärzten, ärztlichen und psychologischen Psychotherapeuten sowie Kinder- und Jugendlichenpsychotherapeuten im Landesteil. Die Ärzte und Psychotherapeuten, die zur vertragsärztlichen Versorgung zugelassen sind, sind Pflichtmitglieder der Körperschaft. Die Sicherstellung der ambulanten ärztlichen Versorgung in Westfalen-Lippe zählt zu den zentralen Aufgaben der KVWL. Sie handelt stellvertretend für ihre Mitglieder mit den Verbänden der Krankenkassen die Gesamtvergütung für die ärztlichen Leistungen aus und schließt entsprechende Verträge ab. Darüber hinaus informiert die KVWL ihre Mitglieder über alle Belange ihrer Praxistätigkeit, sie bietet Beratungen an vom Start in die Niederlassung über die Betreuung im Laufe der Niederlassung bis hin zur Hilfestellung bei der Beendigung der vertragsärztlichen Tätigkeit und der Abgabe der Praxis.

Deutschlandweit gibt es 17 Kassenärztliche Vereinigungen (KVen) – jeweils eine pro Bundesland. Ausnahme ist Nordrhein-Westfalen als größtes Bundesland mit zwei KVen. Mit rund 2.000 Mitarbeitern, von denen rund die Hälfte im Notfalldienst überwiegend geringfügig beschäftigt ist, ist die KVWL eine der größten Kassenärztlichen Vereinigungen.

## 2 Beschreibung des Vorhabens

### 2.1 Ausgangssituation

Immer mehr eHealth-Produkte werden auf dem Markt angeboten. Neben der Mehrzahl, die sich an Patienten richtet, gibt es viele Entwicklungen, welche die behandelnden Ärzte und Therapeuten bei ihren medizinischen und wirtschaftlichen Tätigkeiten unterstützen sollen. Eine Kontrolle der Wirksamkeit und Einsatzmöglichkeit dieser Produkte existiert auf dem deutschen Markt allerdings nicht. Unbefangene Informationsmöglichkeiten mit vertrauenswürdiger Basis sind quasi nicht existent. So sieht sich die westfälisch-lippische Ärzteschaft vor der Herausforderung, selbst Faktoren wie die Informationssicherheit, den Datenschutz, die Nutzerfreundlichkeit, den zeitlichen Aufwand und die finanziellen Aspekte einzuschätzen und schlussendlich zu bewerten, welche Produkte sinnvoll in der eigenen Praxis eingesetzt werden können.

Dies ist gerade für Einzelpraxen ohne technischen Support nicht realisierbar. Der schnell wandelnde Markt bietet fast täglich neue Angebote. Einen Überblick über die verschiedenen Bereiche zu erhalten, ist aufgrund des unstrukturierten Marktes bereits schwer. Produkte innerhalb einer Kategorie miteinander zu vergleichen, ist mit sehr hohem zeitlichem Aufwand verbunden. Um unsere Mitglieder bei der Lösung dieses Problems und die Digitalisierung der westfälisch-lippischen Praxen zu unterstützen, führen wir das Programm zur Errichtung der „dipraxis – Der digitalen Praxis der KVWL“ durch.

## 2.2 Zielsetzung

Für die Errichtung der dipraxis – Der digitalen Praxis der KVWL in Form eines Showrooms wird neben baulichen und organisatorisch ausgerichteten Vorhaben ein besonderer Fokus auf die technische Ausstattung gelegt. Aktuelle und zukünftige Produkte speziell im eHealth-Bereich sollen für Interessenten ansprechend und interaktiv veranschaulicht und getestet werden können.

Als Basis für die Produktsoftware von eHealth-Lösungen dient in jeder Arztpraxis das Praxisverwaltungssystem. Zur Darstellung von Interoperabilität und der Diversität auf dem Markt sind verschiedene Softwares zu finden und einsatzbereit für Präsentationen mit Testdaten in den Räumlichkeiten der dipraxis – Der digitalen Praxis der KVWL zu installieren. Den Software-Herstellern bietet die „dipraxis der KVWL“ somit eine Präsentationsplattform, durch welche eine große Anzahl von Leistungserbringern und auch Vertretern der Politik erreicht werden.

Mit der Modernisierung der dipraxis – Der digitalen Praxis der KVWL 2023 soll voll digitalisiertes und automatisiertes Arbeiten in Arztpraxen veranschaulicht werden. Die bestehenden Systeme, die darauf basieren, einzelne digitale Tools in ein bestehendes PVS zu integrieren, sollen um Fullservice-Angebote ergänzt werden. Der Anspruch ist, zu zeigen, dass mit Hilfe von Fullservice-Anbieter ein Modell „Praxis-as-a-Service“ aufgebaut werden kann, bei dem die gesamte IT (Hard- und Softwarekomponenten sowie die dafür vorausgesetzten Schnittstellen) aufgebaut, unterstützt und supportet wird. Der Arzt und das Praxispersonal werden von allen IT-Aufgaben entlastet und erhalten 1) flexible Arbeitsmodelle wie Homeoffice-Möglichkeit 2) Entlastung von administrativen Aufgaben 3) Entlastung von Telefonarbeiten 4) Entlastung durch Automatisierung von Prozessen 5) vollumfänglicher Support und Wartung aller IT-Komponenten 6) Unterstützung bei der Auswertung der Daten zu Controlling und Managementzwecken.

Im Fokus steht nicht der käufliche Erwerb eines Fullservice Anbieters IT für die KVWL. Für die Dauer der Produktpräsentation wird ein EVB-IT-Überlassungsvertrag (Anlage 2) geschlossen. Der bereitgestellte Vertragsentwurf muss nicht mit dem Kriterienkatalog eingereicht werden. Sollten Sie einzelne Regelungen des Vertrags für unannehmbar halten, haben Sie aber die Möglichkeit, die KVWL hierauf aufmerksam zu machen und ggf. einen Vorschlag für eine Alternativformulierung zu unterbreiten. Ein geeigneter Support ist über die gesamte Ausstellungszeit in den Räumlichkeiten zu gewährleisten. Für die Bereitstellung des Praxisverwaltungssystems, die Installation und den Support wird eine Aufwandentschädigung von der KVWL an den Dienstleister entrichtet.

### 3 Auswahlprozess

Der Auswahlprozess für die Produkte erfolgt in einem 2-stufigen Verfahren. In der 1. Stufe sollen interessierte Unternehmen den über die Homepage der KVWL [www.kvwl.de](http://www.kvwl.de) bereitgestellten Kriterienkatalog inkl. des Produktinformationsblattes ausfüllen und elektronisch an die [dipraxis-wettbewerb@kvwl.de](mailto:dipraxis-wettbewerb@kvwl.de) übermitteln. Zudem sind die Mindestanforderungen in Kapitel 4.1 zu erfüllen. Eine Nichterfüllung führt zu einem Ausschluss von dem Verfahren. Bei auftretenden Fragen müssen diese schriftlich an die zuvor genannte E-Mail-Adresse geschickt werden. Die Bewertung erfolgt gem. der in Kapitel 4 dargestellten Bewertungskriterien.

In der 2. Stufe des Verfahrens werden max. 5 Unternehmen zu einer 45-minütigen Produktpräsentation eingeladen. Die Bewertung der Präsentation wird in Kapitel 4.3 erläutert.

**Tabelle 1: Zeitplanung**

Bereitstellung der Unterlagen für Interessierte Unternehmen auf der Homepage <a href="http://www.kvwl.de">www.kvwl.de</a>	ab dem 12.01.2023
Rücksendung Kriterienkatalog und Produktinformationsblatt	bis zum 14.02.2023, 09:00 Uhr
Bekanntgabe der Teilnehmer im weiteren Verfahren*	07.03.2023
Produktpräsentation	15.03.2023, 16.03.2023, 21.03.2023, 22.03.2023 und 23.03.2023 <b>Es erfolgt eine gesonderte Termineinladung. Mit der Abgabe des Kriterienkatalogs erklären sich die Unternehmen bereit, an diesen Terminen verfügbar zu sein.</b>
Bekanntgabe der Entscheidung	30.03.2023
Installation in der dipraxis der KVWL	Mitte April bis Ende Mai

#### 4 Angaben zum Bewerber

**Tabelle 2: Angaben Bewerber.**

Name des Bewerbers:	
Adresse:	
Ansprechpartner für Rückfragen der Vergabestelle:	
Telefon:	
Telefax:	
E-Mail des Ansprechpartners:	

**4.1 1. Stufe: Mindestanforderungen**

Alle nachfolgend aufgeführten Mindestanforderungen müssen vom Bieter vollständig erfüllt und nachgewiesen werden. Werden Mindestanforderungen nicht erfüllt, wird die Bewerbung von der Bewertung ausgeschlossen und im weiteren Wettbewerb nicht weiter berücksichtigt.

**Tabelle 3: Mindestanforderungen.**

Mindestanforderungen	Angabe Bieter
Der Anbieter stellt Hard- und Softwarekomponenten zur Verfügung.	
Die Installation und Einbindung in die dipraxis - Die digitale Praxis der KVWL wird durch den Bewerber im Zeitraum von Mitte April bis Ende Mai zugesichert.	
Der Anbieter stellt den Support für die Hard- und Softwarekomponenten.	
Der Anbieter nutzt Datenzentren, die nach gängigen IT-Standards zertifiziert sind (z.B. TÜV, ISO 9001 oder ISO 27001).	
Es muss sichergestellt sein, dass die Sicherheits- und Backupkonzepte jeweils dem aktuellen technischen Stand entsprechen.	

**4.2 1. Stufe: Vorauswahl**

Die eingereichten Kriterienkataloge werden wie nachfolgend erläutert bewertet. Es werden maximal 5 Unternehmen zur-Präsentation eingeladen. Entscheidend ist hierbei das Ranking der Punktevergabe.

**Tabelle 4: Bewertungsmatrix Vorauswahl.** Erläuterung der Punktevergabe

Oberkriterium	Unterkriterium	Angabe Bieter
Leistungsumfang (max. 70 Punkte)	Die Leistung des Anbieters umfasst folgende Hardwarekomponenten (max. 15 Punkte) - Arbeitsplatz, Drucker, Scanner, Bildschirme, (5 Punkte) - zusätzlich QR-Code-Scanner, Headsets, Tablets (5 Punkte) - zusätzlich kompatible Medizingeräte (5 Punkte)	
	Die Leistung des Anbieters umfasst folgende Softwarekomponenten (max. 30 Punkte) - Praxisverwaltungssystem oder Anbindung an PVS (2 Punkte) - zusätzlich Cloud-Telefonie (5 Punkte) - zusätzlich digitale Tools für den Praxisbetrieb (max. 9 Punkte) (Online Terminbuchung (3 Punkte) digitale Anamnese (3 Punkte) Videosprechstunde (3 Punkte) ) - zusätzlich digitale Angebote für Patienten (max. 14 Punkte) (digitaler Labordaten-Abruf (7 Punkte), Patienten-App 7 Punkte)	

Oberkriterium	Unterkriterium	Angabe Bieter
	Die Leistung des Anbieters ist Modular aufgebaut und kann auch als Leasing-Modell erfolgen. (5 Punkte)	
	Der Anbieter leistet Support für alle von ihm ausgelieferten Hard- und Softwarekomponenten. (5 Punkte)	
	(max. 5 Punkte) - Der Anbieter informiert über die TI und die TI-Anwendungen und bietet Unterstützung bei Einführung und Betrieb (2 Punkte) oder - Der Anbieter koordiniert den Anschluss an die TI, übernimmt Planung neuer TI-Anwendungen und stellt den Betrieb der TI sicher (bspw. Über Konnektortausch) (5 Punkte)	
	Der Anbieter stellt dem Praxisteam ein Portfolio an Leistungen und digitalen Tools zur Verfügung, die zur Digitalisierung und Automatisierung von Praxisabläufen beitragen. (5 Punkte)	



Oberkriterium	Unterkriterium	Angabe Bieter
	Der Anbieter nutzt internationale Standards und Schnittstellen zur Anbindung von Drittanbieter oder Eigenentwicklungen in der PVS-Umgebung. (5 Punkte)	
Organisatorisch (max. 15 Punkte)	Der Anbieter liefert alle Hard- und Softwarekomponenten für die dipraxis. (3 Punkte)	
	Der Anbieter führt die Integration der Lösung ins Ausstellungssystem der dipraxis durch (durch einen Integrationsworkshop vor Ort, inkl. Softwareinstallation, Anpassung von Skripten). (3 Punkte)	
	Der Anbieter setzt die Anbindung des PVS an die TI-Referenzumgebung in der dipraxis um. (3 Punkte)	

Oberkriterium	Unterkriterium	Angabe Bieter
	Der Anbieter stellt dem dipraxis-Team einen Ansprechpartner für Wartungen, Updates und Support zur Verfügung. (Vertreter sind bei Urlauben oder längeren Abwesenheiten zu benennen). (3 Punkte)	
	Der Aussteller bietet Mitarbeiterschulungen via Webex. (3 Punkte)	
Informationssicherheit (max. 15 Punkte)	Beschreiben Sie das IT-Sicherheitskonzept Ihres Produkts und gehen dabei auf folgende Themen ein (max. 15 Punkte) 1) Verschlüsselung von Datenbanken 2) Zugriffswege auf das Rechenzentrum 3) Anbindung an digitale Tools von Drittherstellern und der damit verbundene Datenaustausch 4) Authentifizierung	

### 4.3 Stufe 2: Produktpräsentation

Die Produktpräsentation findet nach gesonderter Einladung an den in Kapitel 3 genannten Terminen statt. Mit der Abgabe des Kriterienkatalogs erklären Sie sich bereit, an den genannten Terminen verfügbar zu sein. Es ist ein Zeitrahmen von maximal 45 Minuten pro Unternehmen vorgesehen.

Folgende Agenda soll für die Präsentation eingehalten werden:

1. Kurze Unternehmensvorstellung und persönliche Vorstellung
2. Vorstellung des Fullservice Anbieter IT (30 Minuten)
3. Fragestellungen der KVWL und des Bewerbers (15 Minuten)

Die Bewertung der Produktpräsentation erfolgt wie in Tabelle 5 beschrieben.

**Tabelle 5: Bewertungsmatrix Produktpräsentation.** Erläuterung der Punktevergabe

Oberkriterium	Unterkriterium
Präsentation (max. 10 Punkte)	Die Präsentation ist strukturiert und nachvollziehbar; es gibt keine Widersprüche zu den schriftlichen Ausführungen. (5 Punkte)
	Nachfragen können verständlich und nachvollziehbar beantwortet werden (5 Punkte)
Zukunftsorientierung (max. 60 Punkte)	Der Anbieter stellt ein innovatives Produkt zur Verfügung, mit dem die Digitalisierung von Arbeitsabläufen gelingt: (max. 25 Punkte) - Digitalisierung des Anmeldeprozesses (digitale Anamnese, Online. Terminbuchung, digitaler Webauftritt) (5 Punkte) - Digitalisierung der Praxisorganisation (Cloud-Telefonie, digitale Patientenlenkung im Praxisbetrieb, Anschluss an die TI und Verwendung von TI-Anwendungen) (10 Punkte) - Digitalisierung der Patientenkommunikation (digitaler Labordatenabruf, Patienten-App) (5 Punkte) - Vernetzte Medizingeräte, die einen automatisierten Daten- und Bild übertrag in das PVS ermöglichen (5 Punkte)
	Der Anbieter stellt ein innovatives Produkt zur Verfügung, mit dem die Automatisierung von Arbeitsabläufen unterstützt wird (max. 25 Punkte) - intelligentes Termin-Workflow-Management bei dem Online-Terminbuchung direkt ins PVS integriert ist und mittels Kategorien ermöglicht wird, die in der Praxisorganisation bestimmte Aufgaben auslösen (5 Punkte) - strukturierte Datenverarbeitung der Informationen aus digitaler Anamnese in die Patientenakte (5 Punkte) - automatisiertes Vorschlagen von Abrechnungsziffern (10 Punkte) - Umsetzung von SOP bei der Behandlungsdokumentation (5 Punkte)

Oberkriterium	Unterkriterium
	Der Anbieter stellt Management-Controlling-Tools zur Verfügung (max. 10 Punkte) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Statistiken und Auswertungen zu Kennzahlen der digitalen Anwendungen (Nutzungsstatistiken, Auslastung &amp; Kapazitätskennzahlen, Online-Terminbuchungen) (2 Punkte)</li> <li>- Abrechnungsprognose auf der Basis der Abrechnungsziffern (2 Punkte)</li> <li>- Controlling &amp; Strategieentwicklung mit Ziel-Kennzahlen zu Kapazitäten, Auslastung, Honorar, Arbeitszeitenumfang) (6 Punkte)</li> </ul>
IT-Sicherheit & Datenschutz (max. 10 Punkte)	Die Rückfragen zum IT-Sicherheitskonzept konnten beantwortet werden (max. 5 Punkte) <ul style="list-style-type: none"> <li>- vollumfänglich (5 Punkte)</li> <li>- zufriedenstellend (2 Punkte)</li> </ul>
	Das Produkt unterstützt Praxen dabei, die Anforderungen an IT-Sicherheit zu erfüllen (max. 5 Punkte) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Unterstützung aller Anforderungen aus der KBV-IT-Sicherheits-RL (5 Punkte)</li> <li>- Teilweise Unterstützung (2 Punkte)</li> </ul>
Support & Wartung (max. 15 Punkte)	Das Support & Wartungs-Konzept des Anbieters umfasst (max. 5 Punkte) <ul style="list-style-type: none"> <li>- vollumfänglichen Support für alle IT-Hard- und Softwarekomponenten einer Arztpraxis (5 Punkte)</li> <li>- Support für Prozessketten und Schnittstellen zwischen digitalen Anwendungen (2 Punkte)</li> <li>- lediglich Support für Einzel-Anwendungen/Geräte (1 Punkte)</li> </ul>
	Im Betriebsausfall werden (max. 5 Punkte) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hard- und Softwarekomponenten im Leasing-Modell kostenneutral ausgetauscht (5 Punkte)</li> <li>- Hard- und Softwarekomponenten zum Kauf zur Verfügung gestellt (1 Punkt)</li> </ul>
Usability (max. 10 Punkte)	Die Nutzung des Produkts weist eine hohe Mitarbeiterorientierung auf (max. 10 Punkte) <ul style="list-style-type: none"> <li>- Das Produkt stellt eine übersichtliche Benutzeroberfläche zur Verfügung.</li> <li>- Das Produkt weist eine intuitive Bedienung auf.</li> <li>- Ein Schulungskonzept sowie digitale Lernangebote sorgen für einen geringen Einarbeitungsaufwand.</li> <li>- Das Produkt ist von/mit Anwender, Leistungserbringern für den Praxisalltag konzipiert worden.</li> </ul>

## 5 Einzureichende Unterlagen

Neben dieser Bewerbungsunterlage ist die folgende Unterlage **auszufüllen** und **mit einzureichen**:

- Sicherheitsvorgaben (Anlage 1)

### 5.1 Anlagen

- Sicherheitsvorgaben (Anlage 1)
- EVB-IT Überlassungsvertrag (Anlage 2)
- EVB-IT Überlassungsvertrag AGB (Anlage 3)
- Verpflichtung auf Vertraulichkeit Externer (Anlage 4)