

27. Oktober 2017

## Innovative Partnerschaft im Gesundheitswesen: Luther berät Klinikum Braunschweig bei Auswahl eines Technologiepartners für bildgebende Medizintechnik

**Hannover/Hamburg – Das Klinikum Braunschweig hat nach Durchführung eines EU-Vergabeverfahrens die Siemens Healthineers mit der Modernisierung der bildgebenden Medizintechnik beauftragt. Das Besondere bei dem Vergabeverfahren: Gemeinsam mit mehreren Bietern wurde im Rahmen des Wettbewerblichen Dialogs das „Braunschweiger Modell“ einer Technologiepartnerschaft entwickelt. Diese Technologiepartnerschaft umfasst auch die Bereiche Strahlentherapie und Nuklearmedizin. Die Luther Rechtsanwaltsgesellschaft hat das Braunschweiger Klinikum bei dem Vergabeverfahren begleitet. Sie konnte bei dem komplexen Mandat ihre Expertise im Health-Sektor, im Vergaberecht und in der Vertragsgestaltung gezielt miteinander verbinden.**

Das Klinikum Braunschweig – mit rund 1.500 Betten und 38 Kliniken und Instituten eines der größten Krankenhäuser in Norddeutschland – und Siemens Healthineers beschreiten mit der „Technologiepartnerschaft Radiologie“ neue Wege bei der Bereitstellung innovativer Medizintechnik.

Siemens Healthineers übernimmt künftig für das Klinikum die gesamte Neu- und Ersatzbeschaffung, die Wartung, den Service und eine Innovationsgarantie für die bildgebenden Systeme sowie für die Bereiche Strahlentherapie und Nuklearmedizin. Daneben sind auch Beratungsleistungen zur Optimierung der Prozesse des medizinischen Betriebs auf Basis der einbezogenen Medizintechnik Auftragsgegenstand. Ziel ist eine medizinisch hochwertige und wirtschaftliche Versorgung der Patienten des Klinikums Braunschweig an den bestehenden drei Klinikstandorten mit radiologisch-diagnostischen, interventionellen und strahlentherapeutischen Leistungen über eine Vertragslaufzeit von zehn Jahren mit einer Option auf Verlängerung um weitere fünf Jahre.

Luther hat das Klinikum Braunschweig – gemeinsam mit technischen und wirtschaftlichen Beratern der Partnerschaft Deutschland (PD) – bei der Konzeption, Vorbereitung und Durchführung des Vergabeverfahrens in der Art des Wettbewerblichen Dialogs sowie bei der Vertragsgestaltung und den Vertragsverhandlungen mit den im Teilnahmewettbewerb ausgewählten drei Technologieunternehmen beraten. Das Vergabeverfahren konnte trotz der enormen Komplexität des Auftragsgegenstands innerhalb von zehn Monaten erfolgreich abgeschlossen werden.

### **Das „Braunschweiger Modell“ einer Technologiepartnerschaft**

Das mit mehreren Bietern im Rahmen des Wettbewerblichen Dialogs entwickelte „Braunschweiger Modell“ einer Technologiepartnerschaft erlaubt dem Klinikum dank eines gesonderten Innovationsbudgets und der Definition bestimmter Technologiebänder flexibel auf geänderte Anforderungen und den zukünftigen Gerätebedarf reagieren zu können. Das umfasst sowohl den Umfang als auch den Zeitpunkt der Beschaffung während der gesamten Laufzeit der Partnerschaft. Eine festgeschriebene quartalsweise Zahlungsrate gibt dem Klinikum die nötige Budgetsicherheit. Die vom Klinikum zu leistende „Flatrate“ setzt sich aus Entgelten für Gerätebeschaffungen, die Gerätebewirtschaftung und für sonstige Leistungen (unter anderem Schulungen, IT) zusammen.

Im Vergleich zu konventionellen Ausschreibungen einzelner Großgeräte bietet die Technologiepartnerschaft einen deutlichen Wirtschaftlichkeitsvorteil. Sie garantiert eine gute Planbarkeit der Kosten bei gleichzeitiger Investitionssicherheit in den Bereichen Radiologie, Strahlentherapie und Nuklearmedizin. Das Klinikum Braunschweig verspricht sich zudem durch die Vereinheitlichung bisher unterschiedlicher Bedienkonzepte eine Beschleunigung der Arbeitsabläufe.

## **Über das Klinikum Braunschweig**

Das Städtische Klinikum Braunschweig gGmbH ist eines der größten Krankenhäuser Niedersachsens. Als Haus der Maximalversorgung stellt es eine umfassende medizinische Versorgung der Menschen in der Region zwischen Harz und Heide auf hohem Niveau sicher. Einundzwanzig Kliniken, zehn selbstständige klinische Abteilungen und sieben Institute decken nahezu das gesamte Spektrum der Medizin ab. Das Haus verfügt über 1.499 voll- und teilstationäre Planbetten. Pro Jahr werden mehr als 61.000 Patienten stationär und rund 200.000 ambulant behandelt. Das Klinikum hat einen Umsatz von rund 307 Millionen Euro pro Jahr. Mit fast 4.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist das Klinikum Braunschweig einer der größten Arbeitgeber in der Region.

*<https://www.klinikum-braunschweig.de/66.0.html>*

## **Über Siemens Healthineers**

Siemens Healthineers ist das separat geführte Healthcare-Geschäft der Siemens AG. Es unterstützt Gesundheitsversorger weltweit dabei, aktuelle Herausforderungen zu meistern und sich in ihrem jeweiligen Geschäftsumfeld weiterzuentwickeln. Als führendes Unternehmen der Medizintechnik entwickelt Siemens Healthineers sein Produkt- und Serviceportfolio stetig weiter. Das gilt für die Kernbereiche der Bildgebung für Diagnostik und Therapie sowie für die Labordiagnostik und die molekulare Medizin. Zusätzlich werden die Angebote im Bereich digitale Gesundheitsservices und Krankenhausmanagement gemeinsam mit den Betreibern stetig weiterentwickelt, um sie dabei zu unterstützen, neue Geschäftsmöglichkeiten zu entwickeln und Betreiberrisiken zu minimieren. Im Geschäftsjahr 2016, das am 30. September 2016 endete, erzielte Siemens Healthineers ein Umsatzvolumen von 13,5 Milliarden Euro und ein Ergebnis von mehr als 2,3 Milliarden Euro und ist mit rund 46.000 Beschäftigten weltweit vertreten.

*[www.siemens.com/healthineers](http://www.siemens.com/healthineers)*

## **Rechtliche Gesamtsteuerung des Vergabeverfahrens sowie Vertragsgestaltung und Vertragsverhandlungen für das Klinikum Braunschweig**

Luther, Healthcare/Medizin- und Krankenhausrecht: Dr. Oliver Kairies (Partner, Federführung), Dr. Hendrik Bernd Sehy (Counsel, beide Hannover)

Luther, Vergaberecht: Ulf-Dieter Pape (Partner, ebenfalls Federführung), Dr. Henning Holz (Counsel, beide Hannover)

Luther, Vertragsrecht: Dr. Christoph von Burgsdorff (Partner, Hamburg), Jens-Uwe Heuer-James (Partner, Hannover)

Luther, IT- und Datenschutzrecht: Dr. Kay Oelschlägel (Partner, Hamburg)

---

### **Kurzprofil Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH**

Mit einem umfassenden Angebot in allen wirtschaftlich relevanten Feldern der Rechts- und Steuerberatung ist Luther eine der führenden deutschen Wirtschaftskanzleien. Die Full-Service-Kanzlei ist mit mehr als 350 Rechtsanwälten und Steuerberatern in zehn deutschen Wirtschaftsmetropolen vertreten und mit Auslandsbüros in Brüssel, London, Luxemburg sowie in Shanghai, Singapur und Yangon in wichtigen Investitionsstandorten und Finanzplätzen Europas und Asiens präsent. Zu ihren Mandanten zählen große und mittelständische Unternehmen sowie die öffentliche Hand.

Luther verfügt über enge Beziehungen zu Wirtschaftskanzleien in allen maßgebenden Jurisdiktionen weltweit. In Kontinentaleuropa ist Luther Teil einer Gruppe von unabhängigen, in ihren jeweiligen Ländern führenden Kanzleien, die seit vielen Jahren ständig bei grenzüberschreitenden Mandaten zusammenarbeiten.

Luther verfolgt einen unternehmerischen Ansatz: Alle Beratungsleistungen richten sich am größtmöglichen wirtschaftlichen Nutzen für den Mandanten aus. Die Erarbeitung unternehmerisch sinnvoller und dauerhaft tragfähiger Lösungen steht im Mittelpunkt. Alle Rechtsanwälte und Steuerberater bringen ein interdisziplinäres Aufgabenverständnis mit und haben langjährige Erfahrung in der fachübergreifenden Zusammenarbeit. Weitere Informationen finden Sie unter: [www.luther-lawfirm.com](http://www.luther-lawfirm.com)

---

### **Pressekontakt**

Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH  
Anna-Schneider-Steig 22  
50678 Köln  
[katja.hilbig@luther-lawfirm.com](mailto:katja.hilbig@luther-lawfirm.com)

Katja Hilbig  
Pressereferentin  
Telefon +49 221 9937 25070  
Mobil +49 1520 16 25070