

# Fragenkatalog für die BGM Anbieterauswahl



## Darum ist die Auswahl des richtigen Anbieters so wichtig

Gerade bei einem Thema wie das BGM, sucht man nach einem Kooperationspartner, mit dem man eine langfristige Zusammenarbeit eingehen möchte. Denn schließlich gehört das BGM zu den längerfristigen Projektvorhaben in einer Organisation. Gerade wenn es um die Einführung von BGM Maßnahmen geht, ist es wichtig, Mitarbeitenden signalisieren zu können, dass es sich hierbei nicht um etwas Kurzfristiges handelt, sondern sie sich auf eine langfristige gesundheitsfördernde Unterstützung verlassen können.



## So nutzt ihr den Anbieter Fragebogen

Startet eure Anbietersuche mit einer Online Recherche, geht auf Krankenkassen zu, oder fragt euer Netzwerk nach Empfehlungen. Wenn ihr eine Vorauswahl getroffen habt, könnt ihr BGM Anbieter kontaktieren und in einem gemeinsamen Gespräch Antworten auf die folgenden Fragen erhalten. Habt ihr alle Gespräche geführt, könnt ihr am Ende die Antworten der Anbieter miteinander vergleichen und den Anbieter wählen, der zu eurem Unternehmen und euren Zielen am besten passt.

Name Anbieter:

Kategorie	Frage an den Anbieter	Kommentar
Referenzen	Mit welchen Unternehmen arbeiten Sie bereits zusammen?	
	Haben Sie bereits Projekterfahrungen mit Unternehmen unserer Größe / Branche / Altersstruktur?	
Auszeichnungen	EUPD Research vergibt jährlich die Auszeichnung "Top Brand Corporate Health". Gehören Sie auch zu den Top Brands im Gesundheitsmanagement?	
Zertifizierung nach §20	Erfüllt Ihre Dienstleistung die Anforderungen der Paragraphen 20 SGB V und 20b SGB V und ist damit steuerbefreit nach Paragraf 3 Nr. 34 Einkommensteuergesetz (EStG)?	
Datenschutz	Haben Sie ein spezielles Datenschutz-Konzept für die Verarbeitung der Gesundheitsdaten, die Sie erheben?	
	Liegen alle Daten, die Sie speichern in Deutschland oder der EU?	
	Können Mitarbeitende unseres Unternehmens ohne großen Aufwand die Löschung all ihrer Daten bei Ihnen veranlassen?	

Kategorie	Angebot / Funktion	Kommentar
<b>Kennzahlen</b>	Können Sie eine Aussage darüber treffen, wie gut Ihr Angebot in Unternehmen angenommen wird bzw. welche Ergebnisse wir damit erwarten dürfen?	
	Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Kennzahlen für den Erfolgsnachweis?	
<b>Angebot testen</b>	Gibt es die Möglichkeit, dass wir das Angebot kostenlos mit einer kleinen Gruppe testen können?	
	Für Strategieberatung: Können wir zum Start mit einem Auftakt-Workshop starten und dann überlegen, ob und in welchem Umfang wir weitermachen?	

## ZUSÄTZLICHE FRAGEN FÜR ANBIETER MIT DIGITALEN ANGEBOTEN

<b>Datensicherheit</b>	Lassen Sie die Sicherheit Ihrer IT-Struktur regelmäßig von externen Spezialisten mittels eines Penetration-Tests überprüfen?	
<b>Kommunikationskonzept</b>	Welche Idee haben Sie, damit wir über die Erstkommunikation möglichst viele Mitarbeitenden erreichen und für das Angebot begeistern?	
	Kann man in der Kommunikation auch mit Videos arbeiten, um die Mitarbeitenden auf einer emotionaleren Ebene zu erreichen?	
<b>Mehrsprachigkeit</b>	Ist ihr Angebot neben der deutschen auch noch in anderen Sprachen verfügbar?	
<b>Datum Unternehmensgründung</b>	Wie lange ist ihr Unternehmen schon am im BGM Markt aktiv?	