

Bieterseminar "Erfolgreich bei öffentlichen Aufträgen"

Berlin

13. - 14. November 2019

TAG I

9:00	Die Grundlagen des nationalen und EU-Vergaberechts
9:30	<ul style="list-style-type: none">• Aufbau und Rechtsquellen• Vergabegrundsätze• Ober- und Unterschwellenbereich• Bau-, Liefer- und Dienstleistungen, Konzessionen• Verfahrensarten• Vergabeunterlagen• Losvergabe, Nebenangebote• Zuschlag, Aufhebung
11:00	Kaffeepause
11:15	
11:15	Vorbereitungen außerhalb eines konkreten Vergabeverfahrens
12:30	<ul style="list-style-type: none">• Möglichkeiten und Grenzen der Bewerbung von Produkten und Leistungen bei potenziellen Auftraggebern• Beteiligung an Markterkundungsverfahren• Beobachtung von Beschaffungsaktivitäten der öffentlichen Hand• Nutzung von Informationsquellen• Aufbau und Organisation des Vertriebsbereichs für öffentliche Ausschreibungen• Verfahrensunabhängige Vorbereitung von Teilnahmeanträgen und Angeboten• Präqualifikation
12:30	Mittagspause
13:30	
13:30	Risikobewertung eines konkreten Vergabeverfahrens
15:00	<ul style="list-style-type: none">• Sichtung der Bekanntmachung und der Vergabeunterlagen und Bewertung, ob die Teilnahme an einer Ausschreibung für ein Unternehmen sinnvoll ist,• Welche Aspekte sollten für eine Risikobewertung herangezogen werden?• Gibt es nur „harte“ Risikoklassen?• Welche rechtlichen Aspekte spielen für die Risikobewertung eine Rolle?

15:00 15:15	Kaffeepause
15:15 17:00	Vorbereitung eines Wettbewerbsbeitrags in einem konkreten Vergabeverfahren <ul style="list-style-type: none"> • Struktur und Aufbau der Vergabeunterlagen • Anforderungen richtig lesen und verstehen • Erstellung eines erfolgreichen Teilnahmeantrags • Erstellung eines erfolgreichen Angebots • Rechtssichere Einreichung von Wettbewerbsbeiträgen • Wie sieht ein guter Prozessablauf aus? • Welche technischen Möglichkeiten gibt es, den Angebotsprozess zu unterstützen? • Welchen Vorteil bieten standardisierte Dokumentenvorlagen? • „Time is money“ – wieso ist es wichtig durch gute Prozessabläufe Zeitreserven zu schaffen und weshalb sind diese erforderlich?
17:00	Ende des ersten Seminartags

TAG II

9:00 9:30	Empfang mit Kaffee und Tee
9:30 11:00	Kommunikation und Dialog während eines Vergabeverfahrens <ul style="list-style-type: none"> • Bewerber- und Bieterfragen richtig stellen und Antworten richtig lesen und verstehen • Teilnahme an Ortsbesichtigungen • Erfolgreiche Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen und/oder Präsentationen
11:00 11:15	Kaffeepause
11:15 12:30	Wenn es nicht rund läuft ... <ul style="list-style-type: none"> • Professioneller Umgang mit Differenzen mit dem Auftraggeber • Handlungsmöglichkeiten bei Rechtsverstößen des Auftraggebers: Nachfragen, Rügen, Nachprüfungsverfahren
12:30 13:30	Mittagspause
13:30 15:00	Nach dem Verfahren ist vor dem Verfahren <ul style="list-style-type: none"> • Was passiert nach einer Zuschlagserteilung genau? • Welche Möglichkeiten gibt es, gegen eine (beabsichtigte) Zuschlagserteilung vorzugehen? Was sind meine Rechte als unterlegener Bieter? Welche Informationen kann ich verlangen und wie? • Was mache ich, wenn der Zuschlag nicht erteilt wird? • Gibt es Wege als unterlegener Bieter trotzdem von einem Zuschlag zu profitieren? • Welche Möglichkeiten bestehen, nach Zuschlagserteilung die Leistung anzupassen und wo liegen die Grenzen?

15:00 Kaffeepause

15:15

15:15 Erfahrung ist nicht alles, aber viel

16:30 • Best practise Beispiele aus der Vergabep Praxis
• Möglichkeiten der temporären oder dauerhaften externen Unterstützung oder Begleitung bei Beschaffungsprozessen

16:30 Zusammenfassung des Seminars, Fragen und Antworten

17:00

17:00 Ende des zweiten Seminartags

Recht auf Änderungen vorbehalten