

Praxisratgeber Vergaberecht

Seminarprogramm
2018



Sehr geehrte Damen und Herren,

die Seminarreihe Praxisratgeber Vergaberecht versteht es, das Thema Vergaberecht aus dem Paragrafen-Dschungel zu befreien und mit aktuellen Beispielen und Tipps aus der Praxis anschaulich und realitätsbezogen darzustellen. Kleine Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern lassen Zeit für Ihre Fragen und Diskussionen.

Wer den Praxisbezug dieses eher trockenen Themas sucht, findet ihn hier.

Herzliche Grüße, Ihr Thomas Ferber



Vorwort	2
Seminarorte.....	4
Seminar Einführung in das Vergaberecht	6
Seminar Angebotsprüfung und -wertung	8
Seminar Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	10
Seminar IT-Vergabe	12
Seminar Rahmenvereinbarungen	14
Seminar Unterschwellenvergabe gemäß UVgO	16
Seminar Bieterstrategien	18
Seminar Vergabestrategien für Auftraggeber	20
Seminar Preisrecht und Preisprüfung	22
Bücher	24
Seminartermine	28
Ihre Referenten.....	30
Inhouse-Seminare.....	32
Impressum	32
Allgemeine Geschäftsbedingungen	33
Häufige Fragen.....	34

Seminarorte



Hotel Pullman Schweizerhof, Budapester Str. 25, 10787 Berlin

28.08.2018: Einführung in das Vergaberecht
29.08.2018: IT-Vergabe
30.08.2018: Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen



WELCOME Hotel
Karolinenplatz 4
64289 Darmstadt

30.01.2018: Einführung in das Vergaberecht
31.01.2018: IT-Vergabe
01.02.2018: Unterschwellenvergaben gemäß UVgO
20.03.2018: Einführung in das Vergaberecht
21.03.2018: IT-Vergabe
22.03.2018: Rahmenvereinbarungen
24.04.2018: Einführung in das Vergaberecht
25.04.2018: Bieterstrategien
26.04.2018: Unterschwellenvergaben gemäß UVgO
19.06.2018: Einführung in das Vergaberecht
20.06.2018: Vergabestrategien für Auftraggeber
21.06.2018: Angebotsprüfung und -wertung
14.08.2018: Einführung in das Vergaberecht
15.08.2018: Angebotsprüfung und -wertung
16.08.2018: Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen
23.10.2018: Einführung in das Vergaberecht
24.10.2018: Angebotsprüfung und -wertung
25.10.2018: Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen
27.11.2018: Einführung in das Vergaberecht
28.11.2018: IT-Vergabe
29.11.2018: Bieterstrategien



Hotel Le Méridien Hamburg, An der Alster 52-56, 20099 Hamburg

05.06.2018: Einführung in das Vergaberecht
06.06.2018: Angebotsprüfung und -wertung
07.06.2018: Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen



Maritim Hotel Köln, Heumarkt 20, 50667 Köln

- 17.04.2018: Preisrecht und Preisprüfung
- 18.04.2018: Angebotsprüfung und -wertung
- 19.04.2018: Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen
- 11.09.2018: Einführung in das Vergaberecht
- 12.09.2018: Bieterstrategien
- 13.09.2018: Rahmenvereinbarungen



Hotel The Westin Leipzig, Gerberstr. 15, 04105 Leipzig

- 20.02.2018 Leipzig: Einführung in das Vergaberecht
- 21.02.2018 Leipzig: Angebotsprüfung und -wertung
- 22.02.2018 Leipzig: Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen
- 13.11.2018 Leipzig: Einführung in das Vergaberecht
- 14.11.2018 Leipzig: Angebotsprüfung und -wertung
- 15.11.2018 Leipzig: Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen



Hotel Le Méridien München, Bayerstraße 41, 80335 München

- 27.02.2018 München: Einführung in das Vergaberecht
- 28.02.2018 München: Angebotsprüfung und -wertung
- 28.02.2018 München: Preisrecht und Preisprüfung
- 01.03.2018 München: Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen
- 12.06.2018 München: Einführung in das Vergaberecht
- 13.06.2018 München: IT-Vergabe
- 14.06.2018 München: Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen
- 06.11.2018 München: Einführung in das Vergaberecht
- 07.11.2018 München: IT-Vergabe
- 08.11.2018 München: Rahmenvereinbarungen



Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart

- 25.09.2018: Einführung in das Vergaberecht
- 25.09.2018: Preisrecht und Preisprüfung
- 26.09.2018: Angebotsprüfung und -wertung
- 27.09.2018: Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen
- 04.12.2018: Einführung in das Vergaberecht
- 05.12.2018: Vergabestrategien für Auftraggeber
- 06.12.2018: Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Einführung in das Vergaberecht



Dipl.-Math. Thomas Ferber

ferber@praxisratgeber-vergaberecht.de
www.praxisratgeber-vergaberecht.de



Termine

05.12.2017	Stuttgart
12.12.2017	Darmstadt
30.01.2018	Darmstadt
20.02.2018	Leipzig
27.02.2018	München
20.03.2018	Darmstadt
24.04.2018	Darmstadt
05.06.2018	Hamburg
12.06.2018	München
19.06.2018	Darmstadt
14.08.2018	Darmstadt
28.08.2018	Berlin
11.09.2018	Köln
25.09.2018	Stuttgart
23.10.2018	Darmstadt
06.11.2018	München
13.11.2018	Leipzig
27.11.2018	Darmstadt
04.12.2018	Stuttgart

Teilnahmegebühr

590,- Euro

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer 590,- Euro zuzüglich MwSt. und beinhaltet die Seminarunterlagen sowie Pausengetränke und ein Mittagessen.

Inhalt

Die Vergabe von öffentlichen Aufträgen ist streng formalisiert, inhaltlich komplex und ständigen Veränderungen unterworfen und stellt damit sowohl die Vergabestellen als auch die am Verfahren beteiligten Wirtschaftsunternehmen vor erhebliche Herausforderungen.

Um so wichtiger ist eine intensive Beschäftigung mit dem aktuellen Vergaberecht sowohl für Bieter als auch für Auftraggeber. Das Seminar vermittelt sowohl Auftraggebern als auch Bietern die Grundprinzipien des deutschen und europäischen Vergaberechts und beschäftigt sich aus Auftraggeber- und aus Bietersicht mit allen Phasen der Ausschreibung.

Im Einzelnen werden behandelt:

- Grundlagen und Grundprinzipien des Vergaberechts
- Ausschreibungen gemäß UVgO, VOL/A und VOB/A unterhalb der EU-Schwellenwerte sowie Ausschreibungen gemäß GWB, VgV, VOB/A, SektVO und VSVgV oberhalb der EU-Schwellenwerte
- Wertgrenzen und Schwellenwerte, Auftragswertberechnung
- Auftragsarten und Vergabearten
- Vergabeunterlagen, Leistungsbeschreibung
- Ablauf im Vergabeverfahren, Fristen und Termine
- Formale Anforderungen
- Eignungskriterien
- Bieterfragen, Rügen und Nachprüfungsverfahren
- Wertungsstufen
- Zuschlagskriterien
- Zuschlag und Aufhebung
- Anforderungen an die Dokumentation
- Beispiele und Tipps für die Praxis

Zielgruppe

Auftraggeber sowie Bieter, die sich neu mit dem Vergaberecht beschäftigen oder ihr Wissen auffrischen wollen.

Vorteile der Seminarreihe

- anschauliche und realitätsbezogene Darstellung
- aktuelle Beispiele und Tipps aus der Praxis
- kleine Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern
- Zeit für Fragen und Diskussionen
- umfangreiche Seminarunterlagen als PDF

Zeiten:

09:00 - 09:30 Uhr Registrierung

09:30 - 17:30 Uhr Seminar

Vorkenntnisse

Für das Einführungsseminar sind keinerlei Vorkenntnisse notwendig.

Die Seminare der Seminarreihe Praxisratgeber Vergaberecht können modular zu mehrtägigen Seminaren kombiniert werden, die sich ideal ergänzen.

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Einführung in das Vergaberecht



Dipl.-Math. Thomas Ferber
www.praxisratgeber-vergaberecht.de

+

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Angebotsprüfung und -wertung



Dipl.-Math. Thomas Ferber
www.praxisratgeber-vergaberecht.de

+

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Einführung in das Vergaberecht



Dipl.-Math. Thomas Ferber
www.praxisratgeber-vergaberecht.de

+

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Angebotsprüfung und -wertung



Dipl.-Math. Thomas Ferber
www.praxisratgeber-vergaberecht.de

+

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Bewertungskriterien und Bewertungsmatrizen



Dipl.-Math. Thomas Ferber
www.praxisratgeber-vergaberecht.de

+

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Einführung in das Vergaberecht



Dipl.-Math. Thomas Ferber
www.praxisratgeber-vergaberecht.de

+

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
IT-Vergabe



Dipl.-Math. Thomas Ferber
www.praxisratgeber-vergaberecht.de

+

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Rahmenvereinbarungen



Dipl.-Math. Thomas Ferber
www.praxisratgeber-vergaberecht.de



Weitere Informationen, Seminarkombinationen sowie Anmeldeformulare finden Sie unter:
www.praxisratgeber-vergaberecht.de/seminar-einfuehrung.html

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Angebotsprüfung und -wertung



Dipl.-Math. Thomas Ferber

ferber@praxisratgeber-vergaberecht.de
www.praxisratgeber-vergaberecht.de



Termine

21.02.2018	Leipzig
28.02.2018	Stuttgart
18.04.2018	Köln
06.06.2018	Hamburg
21.06.2018	Darmstadt
15.08.2018	Darmstadt
26.09.2018	Stuttgart
24.10.2018	Darmstadt
14.11.2018	Leipzig

Zeiten:

09:00 - 09:30 Uhr Registrierung
09:30 - 17:30 Uhr Seminar

Teilnahmegebühr

590,- Euro

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer 590,- Euro zuzüglich MwSt. und beinhaltet die Seminarunterlagen sowie Pausengetränke und ein Mittagessen.

Inhalt

Die Prüfung und Wertung der Angebote gehört zu den wichtigsten und entscheidenden Phasen im Ausschreibungsverfahren.

Das Praxisseminar vermittelt anhand von Fallbeispielen konkrete Lösungen auch in schwierigen Prüfungs- und Wertungssituationen. Im Einzelnen werden behandelt:

- Überblick und Reihenfolge der Wertungsstufen, Besonderheiten und Unterschiede bei der Wertung oberhalb und unterhalb der EU-Schwellenwerte sowie bei der Vergabe von Bauleistungen, Liefer- und Dienstleistungen sowie freiberuflichen Leistungen
- Prüfung und Wertung gemäß UVgO, VOL/A, VOB/A, VgV, SektVO
- Rechnerische und sachliche Prüfung der Angebote
- Der Umgang mit fehlenden oder fehlerhaften Unterlagen
- Nachforderung/Nichtnachforderung von fehlenden oder fehlerhaften Unterlagen, Nachforderungsfristen
- Formale Prüfung, zwingende Ausschlussgründe, nicht zwingende Ausschlussgründe, Ermessensspielraum, Verhältnismäßigkeit
- Eignungsprüfung, Eignungsleihe, Nachunternehmen, Bietergemeinschaften, Berücksichtigung von früheren Erfahrungen mit Bietern
- Prüfung der Angemessenheit der Preise, Umgang mit Unterkostenangeboten, Aufklärungsgespräche mit den Bietern, Ausschlussgründe
- Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots auf Basis des besten Preises, der niedrigsten Kosten oder auf Basis einer Preis-Leistungs-Bewertung, Zuschlagskriterien und Gewichtung
- Aufklärungs- vs. Verhandlungsgespräche
- Zuschlag und Aufhebung, Aufhebungsgründe
- Beurteilungsspielräume und deren Grenzen
- Anforderungen an die Dokumentation
- Informationspflichten des Auftraggebers/Informationsrechte der Bieter
- Beispiele und Tipps für die Praxis

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Auftraggeber etc., die mit der Prüfung und Wertung von Angeboten betraut sind. Das Seminar richtet sich aber auch an Bieter, die die Prüfung und Wertung der Angebote nachvollziehen möchten.

Vorteile der Seminarreihe

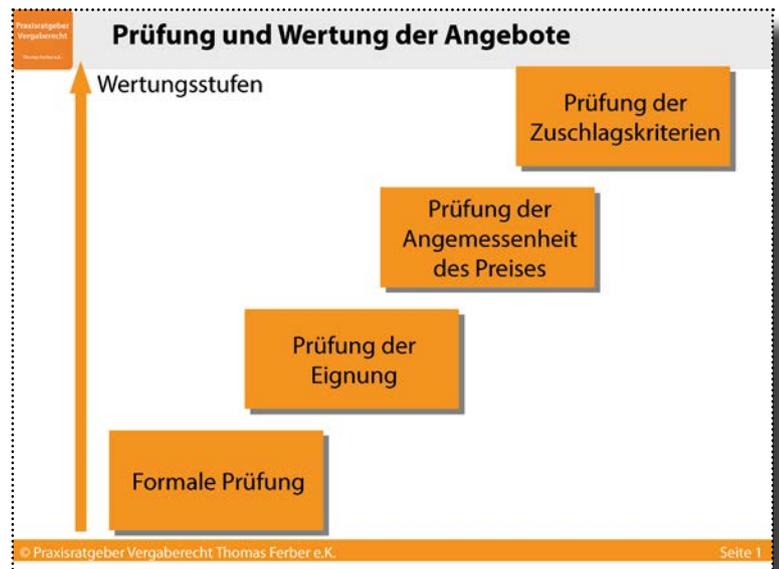
- anschauliche und realitätsbezogene Darstellung
- aktuelle Beispiele und Tipps aus der Praxis
- kleine Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern
- Zeit für Fragen und Diskussionen
- umfangreiche Seminarunterlagen als PDF

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig.

Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder gerne nochmals auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht als 2-tägiges Intensivseminar.

Die Seminare der Seminarreihe Praxisratgeber Vergaberecht können modular zu mehrtägigen Seminaren kombiniert werden, die sich ideal ergänzen.



Weitere Informationen sowie Anmeldeformulare finden Sie unter:
www.praxisratgeber-vergaberecht.de/angebotsprüfung-wertung.html

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen



Dipl.-Math. Thomas Ferber

ferber@praxisratgeber-vergaberecht.de
www.praxisratgeber-vergaberecht.de



Termine

14.12.2017	Darmstadt
22.02.2018	Leipzig
01.03.2018	München
19.04.2018	Köln
07.06.2018	Hamburg
14.06.2018	München
16.08.2018	Darmstadt
30.08.2018	Berlin
27.09.2018	Stuttgart
25.10.2018	Darmstadt
15.11.2018	Leipzig
06.12.2018	Stuttgart

Zeiten:

09:00 - 09:30 Uhr Registrierung

09:30 - 17:00 Uhr Seminar

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer

590,- Euro

zuzüglich MwSt. und beinhaltet die Seminarunterlagen sowie Pausengetränke und ein Mittagessen.

Inhalt

Mitarbeiter der Vergabestellen und Bieter haben bei der Angebotsbewertung häufig den Eindruck den berechneten Ergebnissen ausgeliefert zu sein und keinen Einfluss auf die Zuschlagserteilung nehmen zu können. Sie wissen nicht, welches Potenzial die Instrumente „Wertungskriterien“, „Gewichtung“ und „Wertungsmatrizen“ haben können.

Nur derjenige, der die mathematischen Zusammenhänge sowie Vor- und Nachteile der Bewertungsmethoden und -kriterien versteht, kann am Ende des Vergabeverfahrens ein – aus seiner Sicht - optimales Ergebnis erzielen.

Das Seminar *Praxisratgeber Vergaberecht - Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen* behandelt die Besonderheiten der Wertungskriterien und Wertungsmatrizen in Vergabeverfahren:

- Welche Kriterien sind neben dem Preis möglich und erlaubt?
- Transparenzgebot
- Die richtigen Zuschlagskriterien finden, Alibikriterien
- Wirtschaftlichkeit der Angebote, Preis-Leistungs-Verhältnis
- Ausschlusskriterien, Wertungskriterien, Gewichtung von Kriterien
- einfache Richtwertmethode, erweiterte Richtwertmethode, gewichtete Richtwertmethode
- Mittelwertmethode, Medianmethode, Referenzwertmethode
- Interpolationsmethoden, Preisquotientenmethode
- Vor- und Nachteile, Besonderheiten der verschiedenen Methoden, Störanfälligkeit und Stabilität der Methoden
- Erstellen von Wertungsmatrizen, Notenskalen
- Vermeiden von Komplexität, Analyse von Wertungsmatrizen
- Auswertung mit Hilfe von Wertungsmatrizen
- Rechtsprechung
- Beispiele und Tipps für die Praxis

Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die sich mit Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen in Vergabeverfahren beschäftigen und die die Zusammenhänge zwischen Zuschlagskriterien, Gewichtung, Notenskalen und Zuschlagsformeln verstehen wollen.

Vorteile der Seminarreihe

- anschauliche und realitätsbezogene Darstellung
- aktuelle Beispiele und Tipps aus der Praxis
- kleine Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern
- Zeit für Fragen und Diskussionen
- umfangreiche Seminarunterlagen als PDF

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig.

Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder gerne nochmals auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht sowie dem Seminar Angebotsprüfung und -wertung.

Die Seminare der Seminarreihe Praxisratgeber Vergaberecht können modular zu mehrtägigen Seminaren kombiniert werden, die sich ideal ergänzen.

Bewertungsmatrix								
Pos.	Kriterien	Gewichtungspunkte			Mindestpunktzahl	Zielerfüllungsgrad		
		G ₁	G ₂	G ₃		0 - 3 Punkte	4 - 7 Punkte	8 - 10 Punkte
	***					***	***	***
2.	Servicequalität	300						
2.1	Vor-Ort-Service	180						
2.1.1	Garantierte Reaktionszeiten			108	432	Die garantierte Reaktionszeit beträgt mehr als 48 Stunden.	Die garantierte Reaktionszeit beträgt zwischen 24 und 48 Stunden.	Die garantierte Reaktionszeit beträgt weniger als 24 Stunden.
	***					***	***	***

http://www.fachverlag-ferber.de © Fachverlag Thomas Ferber Seite 52

The diagram illustrates modular combinations of seminars. It shows three columns of seminar cards, each representing a different seminar topic. Plus signs (+) indicate how these seminars can be combined into larger modular packages. The seminars shown are:

- Seminar Praxisratgeber Vergaberecht: Einführung in das Vergaberecht
- Seminar Praxisratgeber Vergaberecht: Angebotsprüfung und -wertung
- Seminar Praxisratgeber Vergaberecht: IT-Vergabe
- Seminar Praxisratgeber Vergaberecht: Bewertungskriterien und Bewertungsmatrizen

Weitere Informationen, Seminarkombinationen sowie Anmeldeformulare finden Sie unter: www.praxisratgeber-vergaberecht.de/seminar-bewertungsmatrizen.html

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht IT-Vergabe



Dipl.-Math. Thomas Ferber

ferber@praxisratgeber-vergaberecht.de
www.praxisratgeber-vergaberecht.de



Termine

06.12.2017	Stuttgart
31.01.2018	Darmstadt
21.03.2018	Darmstadt
13.06.2018	München
29.08.2018	Berlin
07.11.2018	München
28.11.2018	Darmstadt

Zeiten:

09:00 - 09:30 Uhr	Registrierung
09:30 - 17:30 Uhr	Seminar

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer

590,- Euro

zuzüglich MwSt. und beinhaltet die Seminarunterlagen sowie Pausengetränke und ein Mittagessen.

Inhalt

Die Vergabe von öffentlichen Aufträgen ist streng formalisiert, inhaltlich komplex und ständigen Veränderungen unterworfen. Die besonderen Anforderungen bei IT-Projekten bringen eine zusätzliche Komplexität in die Vorbereitung und die Durchführung von IT-Vergabeverfahren.

Eine ungeschickt formulierte Leistungsbeschreibung bzw. eine nicht den Anforderungen entsprechende Bewertungsmatrix können den Erfolg des Vergabeverfahrens gefährden. Eine falsche Auftragswertberechnung, eine falsche Frist oder ein Formfehler in den Ausschreibungsunterlagen bzw. der Vergabedurchführung können die Bewerber zum Rügen oder gar zum Eröffnen eines Nachprüfungsverfahrens veranlassen.

Doch auch die Bieter müssen, um erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen, die Spielregeln kennen. Bereits geringe Formfehler können zu einem zwingenden Ausschluss führen, eine falsche Bieterstrategie oder eine falsch interpretierte Bewertungsmatrix den Erfolg verhindern.

Das Seminar Praxisratgeber Vergaberecht - IT-Vergabe geht auf die Besonderheiten der IT-Vergabe aus Auftraggeber- und aus Bietersicht ein:

- Besonderheiten der IT-Vergabe bei Hardware-Beschaffung, Software-Beschaffung, Beschaffung von Wartung und Dienstleistung, Software-Erstellung, IT-Systembeschaffung
- IT-Leistungsbeschreibung, produktneutrale vs. herstellerepezifische Leistungsbeschreibung
- IT-Vertragsrecht, EVB-IT, IT-Rahmenverträge
- Dringlichkeit und Fristen
- Projektanten - Beratung und Unterstützung im Vorfeld der Ausschreibung
- Wertgrenzen, Schwellenwerte und mögliche Vergabearten
- Teststellungen, Bewertungskriterien und Bewertungsmatrizen
- Formale Anforderungen, Eignungskriterien, Umgang mit Bieterfragen
- Anforderungen an die Bieterangebote, Zuschlagskriterien
- Zuschlag und Aufhebung
- Rügen und Nachprüfungsverfahren

Zielgruppe

Auftraggeber und Bieter, die sich mit IT-Vergabeverfahren beschäftigen

Vorteile der Seminarreihe

- anschauliche und realitätsbezogene Darstellung
- aktuelle Beispiele und Tipps aus der Praxis
- kleine Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern
- Zeit für Fragen und Diskussionen
- umfangreiche Seminarunterlagen als PDF

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig.

Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder gerne nochmals auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht als 2-tägiges Intensivseminar.



Die Seminare der Seminarreihe Praxisratgeber Vergaberecht können modular zu mehrtägigen Seminaren kombiniert werden, die sich ideal ergänzen.

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Einführung in das Vergaberecht

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
IT-Vergabe

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Einführung in das Vergaberecht

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
IT-Vergabe

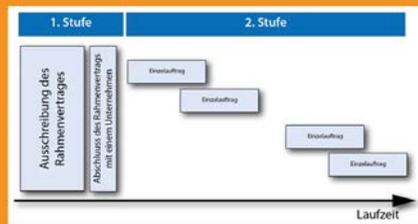
Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Bewertungskriterien und Bewertungsmatrizen

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
IT-Vergabe

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht
Rahmenvereinbarungen

Weitere Informationen, Seminarkombinationen sowie Anmeldeformulare finden Sie unter:
www.praxisratgeber-vergaberecht.de/seminar-it-vergabe.html

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Rahmenvereinbarungen



Dipl.-Math. Thomas Ferber

ferber@praxisratgeber-vergaberecht.de
www.praxisratgeber-vergaberecht.de

Praxisratgeber
Vergaberecht
Thomas Ferber & K.

Termine

22.03.2018 Darmstadt
13.09.2018 Köln
08.11.2018 München

Zeiten:

09:00 - 09:30 Uhr Registrierung
09:30 - 17:30 Uhr Seminar

Teilnahmegebühr

590,- Euro

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer 590,- Euro zuzüglich MwSt. und beinhaltet die Seminarunterlagen sowie Pausengetränke und ein Mittagessen.

Inhalt

Rahmenverträge/Rahmenvereinbarungen bieten ein großes Potenzial, um den Verfahrensaufwand bei sich wiederholenden Beschaffungen zu verringern.

Das Praxisseminar behandelt im Einzelnen:

- Besonderheiten von Rahmenverträgen
- Vorbereitung von Ausschreibungen von Rahmenverträgen
- Besonderheiten bei der Ausschreibung von Lieferleistungen, Dienstleistungen und Bauleistungen
- Schätzung des Auftragswertes von Rahmenverträgen
- Notwendige Informationen bei der Vergabebekanntmachung und den Ausschreibungsunterlagen
- Rahmenvereinbarungen mit einem und mehreren Wirtschaftsteilnehmern
- Besonderheiten von Miniwettbewerben
- Doppelausschreibungsverbot, Abnahmeverpflichtungen, Höchstmengen
- Laufzeit von Rahmenverträgen, Optionen
- Vertragliche Inhalte und Leistungsbeschreibung
- Sinnvolle und nicht sinnvolle Zuschlagskriterien, Preiskatalogbewertung
- Regeln im Vergaberecht: VgV, UVgO, VOB/A, SektVO
- Preisgleitklauseln und Anpassungsklauseln
- Verlängerungen und Anpassungen von Rahmenverträgen
- Besonderheiten bei Einkaufsgemeinschaften
- Beispiele aus der Praxis und der Rechtsprechung

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Auftraggeber, die die Ausschreibung von Rahmenvereinbarungen planen und durchführen sowie an Bieter, die an Ausschreibungen von Rahmenvereinbarungen teilnehmen möchten.

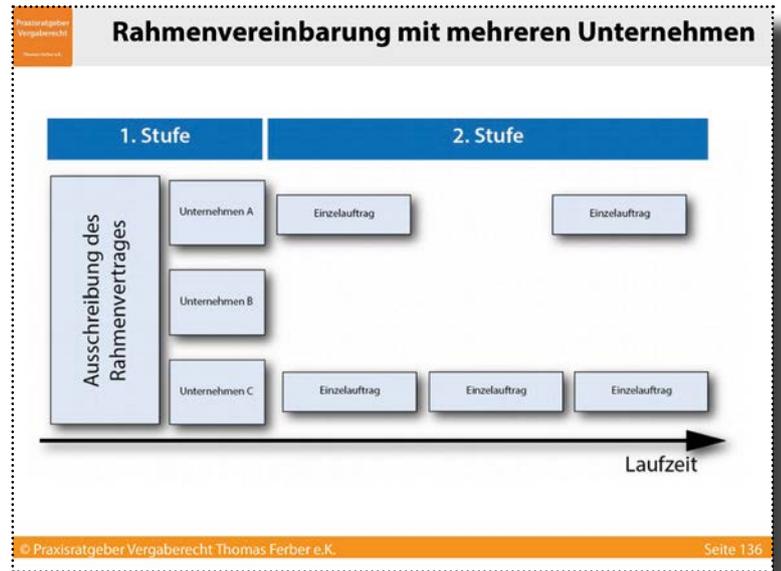
Vorteile der Seminarreihe

- anschauliche und realitätsbezogene Darstellung
- aktuelle Beispiele und Tipps aus der Praxis
- kleine Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern
- Zeit für Fragen und Diskussionen
- umfangreiche Seminarunterlagen als PDF

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig.

Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder gerne nochmals auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit den Seminaren „Einführung in das Vergaberecht“ und eventuell „IT-Vergabe“.



Die Seminare der Seminarreihe Praxisratgeber Vergaberecht können modular zu mehrtägigen Seminaren kombiniert werden, die sich ideal ergänzen.



Weitere Informationen sowie Anmeldeformulare finden Sie unter:
www.praxisratgeber-vergaberecht.de/rahmenvereinbarungen.html

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Unterschwellenvergabeordnung - UVgO



Dipl.-Math. Thomas Ferber

ferber@praxisratgeber-vergaberecht.de
www.praxisratgeber-vergaberecht.de

Praxisratgeber
Vergaberecht
Thomas Ferber & B.

Termine

07.11.2017	Darmstadt
01.02.2018	Darmstadt
26.04.2018	Darmstadt

Zeiten:

09:00 - 09:30 Uhr Registrierung
09:30 - 17:30 Uhr Seminar

Teilnahmegebühr

590,- Euro

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer 590,- Euro zuzüglich MwSt. und beinhaltet die Seminarunterlagen sowie Pausengetränke und ein Mittagessen.

Inhalt

Mit der Unterschwellenvergabeordnung UVgO wird eine neue Verfahrensordnung für die Vergabe öffentlicher Liefer- und Dienstleistungsaufträge eingeführt. Die UVgO gilt unterhalb der EU-Schwellenwerte und ersetzt die VOL/A.

Im Einzelnen werden im Seminar die folgenden Neuerungen behandelt:

- Anwendungsbereich der UVgO
- Zusammenspiel der UVgO mit landesrechtlichen Vergaberegeln
- Grundsätze der Vergabe
- Verfahrensarten:
 - öffentliche Ausschreibung
 - beschränkte Ausschreibung mit Teilnahmewettbewerb
 - beschränkte Ausschreibung ohne Teilnahmewettbewerb
 - Verhandlungsvergabe mit oder ohne Teilnahmewettbewerb
- Fristen im Vergabeverfahren, Angemessenheit
- Zulassungsvoraussetzungen für eine beschränkte Ausschreibung ohne Teilnahmewettbewerb
- Zulassungsvoraussetzungen für eine Verhandlungsvergabe
- Direktauftrag
- Rahmenvereinbarungen
- Auftragsbekanntmachung und Bereitstellung der Vergabeunterlagen
- eVergabe
- Eignungskriterien und Eignungsleihe
- Wertung der Angebote
- Zuschlag auf das Angebot mit dem besten Preis-Leistungsverhältnis
- Besonderheiten bei der Vergabe von sozialen Dienstleistungen
- Besonderheiten bei der Vergabe von freiberuflichen Leistungen
- Durchführung von Planungswettbewerben
- Informationspflichten der Auftraggeber und Informationsrechte der Bieter
- Vergabedokumentation

Zielgruppe

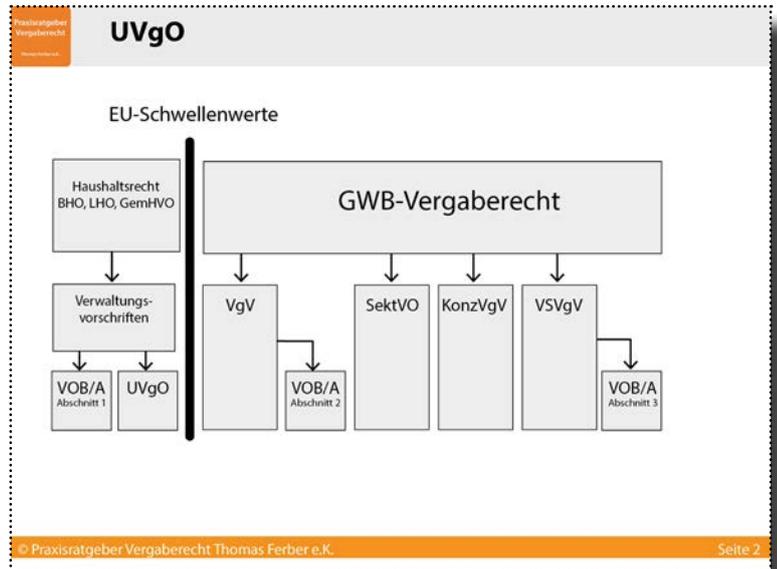
Auftraggeber sowie Bieter, die sich neu mit dem Vergaberecht beschäftigen oder ihr Wissen auffrischen wollen.

Vorteile der Seminarreihe

- anschauliche und realitätsbezogene Darstellung
- aktuelle Beispiele und Tipps aus der Praxis
- kleine Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern
- Zeit für Fragen und Diskussionen
- umfangreiche Seminarunterlagen als PDF

Vorkenntnisse

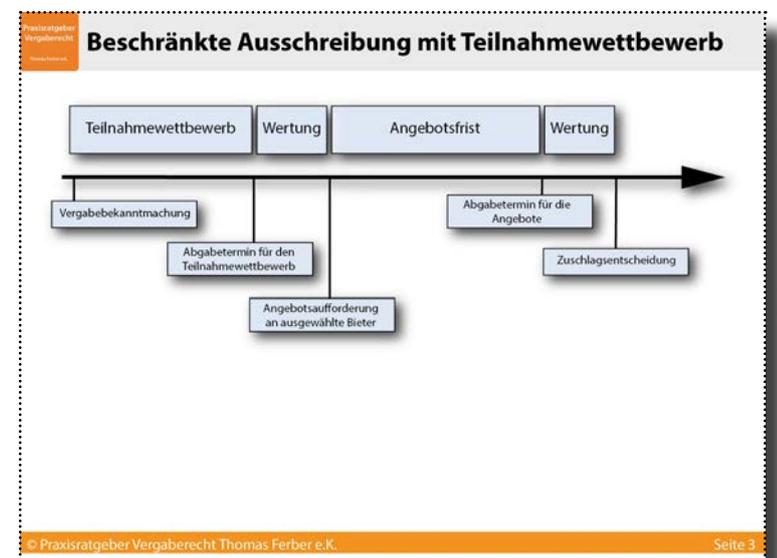
Für das Seminar sind keinerlei Vorkenntnisse notwendig.



Praxisratgeber Vergaberecht

	ohne Einschränkungen einsetzbar	mit Einschränkungen einsetzbar	Auftragsbekanntmachung	Vergabebekanntmachung	Unterrichtung der Bewerber und Bieter
öffentliche Ausschreibung	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
beschränkte Ausschreibung mit Teilnahmewettbewerb	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
beschränkte Ausschreibung ohne Teilnahmewettbewerb		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Verhandlungsvergabe mit Teilnahmewettbewerb		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>
Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Direktauftrag		<input checked="" type="checkbox"/>			

© Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. Seite 1



Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Bieterstrategien



Thomas Ferber

thomas@fachverlag-ferber.de
<http://www.fachverlag-ferber.de>

Termine

07.12.2017	Stuttgart
25.04.2018	Darmstadt
12.09.2018	Köln
29.11.2018	Darmstadt

Zeiten:

09:00 - 09:30 Uhr	Registrierung
09:30 - 17:30 Uhr	Seminar

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer

590,- Euro

zuzüglich MwSt. und beinhaltet die Seminarunterlagen sowie Pausengetränke und ein Mittagessen.

Inhalt

Mit der richtigen Bieterstrategie kann die Erfolgsquote bei öffentlichen Ausschreibungen deutlich verbessert werden. Um als Bieter erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen, muss man die Spielregeln kennen. Bereits geringe Formfehler können zu einem zwingenden Ausschluss führen, eine falsche Bieterstrategie den Erfolg verhindern.

Das Seminar Praxisratgeber Vergaberecht - Bieterstrategien zeigt, wie man formale Fehler in Ausschreibungen vermeidet, durch die richtige Strategie bei Bieterfragen die eigene Position stärkt und dem Wettbewerb keine Informationsvorteile verschafft, fehlende Leistungsfähigkeit und Fachkunde durch Nachunternehmen und Bietergemeinschaften ausgleicht, das Angebot bzgl. Zuschlagskriterien und Bewertungsmatrizen optimiert, Nebenangebote strategisch einsetzt, elektronische Vergabe und elektronische Signatur verwendet sowie durch Präqualifikation zum Nachweis der Eignung den Aufwand deutlich reduzieren kann.

Ziel des Seminars ist es, verschiedene Bieterstrategien kennenzulernen und durch Beispiele und Tipps die richtige eigene Strategie zu finden.

Das Seminar Praxisratgeber Vergaberecht - Bieterstrategien behandelt im Einzelnen:

- Die richtigen Ausschreibungen finden
- Beratung im Vorfeld von Ausschreibungen
- Analyse von Bekanntmachungen und Ausschreibungsunterlagen
- Vermeiden von Formfehlern
- Strategien für Bieterfragen
- Nachunternehmen und Bietergemeinschaften
- Hauptangebote und Nebenangebote
- Eignungskriterien und Präqualifikation
- Unterschriftenregelungen
- Zuschlagskriterien und Bewertungsmatrizen
- elektronische Vergabe und elektronische Signatur
- Rügen und Nachprüfungsverfahren
- Verwenden von Checklisten
- Beispiele und Tipps

Zielgruppe

Bieter

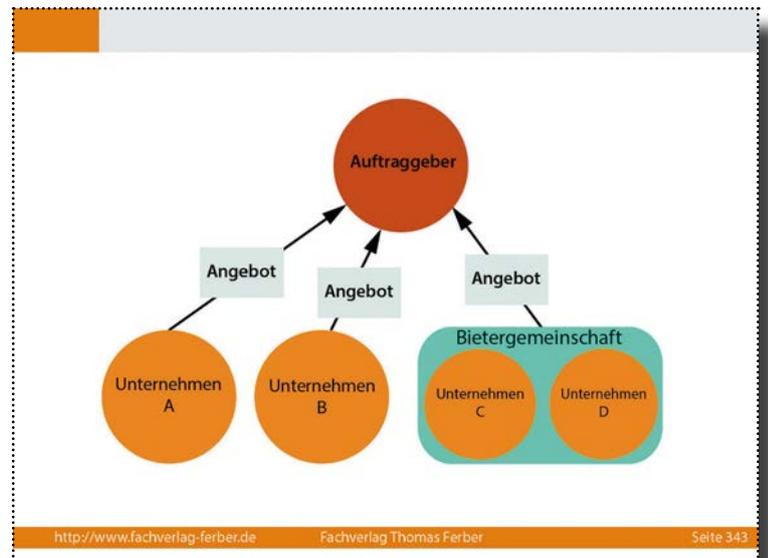
Vorteile der Seminarreihe

- anschauliche und realitätsbezogene Darstellung
- aktuelle Beispiele und Tipps aus der Praxis
- kleine Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern
- Zeit für Fragen und Diskussionen
- umfangreiche Seminarunterlagen als PDF

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig.

Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder gerne nochmals auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht als 2-tägiges Intensivseminar.



Die Seminare der Seminarreihe Praxisratgeber Vergaberecht können modular zu mehrtägigen Seminaren kombiniert werden, die sich ideal ergänzen.

Drei Zeilen zeigen verschiedene Kombinationen von Seminarschulern, die durch Pluszeichen (+) verbunden sind. Die Seminare sind:

- Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Einführung in das Vergaberecht
- Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Bieterstrategien
- Seminar Praxisratgeber Vergaberecht IT-Vergabe

Die Kombinationen sind:

- Einführung in das Vergaberecht + Bieterstrategien
- IT-Vergabe + Bieterstrategien
- Einführung in das Vergaberecht + IT-Vergabe + Bieterstrategien

Jedes Seminarcover zeigt den Namen 'Dipl.-Math. Thomas Ferber' und die Website 'www.praxisratgeber-vergaberecht.de'.

Weitere Informationen, Seminarkombinationen sowie Anmeldeformulare finden Sie unter:
www.praxisratgeber-vergaberecht.de/seminar-bieterstrategien.html

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Vergabestrategien für Auftraggeber



Dipl.-Math. Thomas Ferber

ferber@praxisratgeber-vergaberecht.de
www.praxisratgeber-vergaberecht.de



Termine

13.12.2017	Darmstadt
20.06.2018	Darmstadt
05.12.2018	Stuttgart

Zeiten:

09:00 - 09:30 Uhr	Registrierung
09:30 - 17:30 Uhr	Seminar

Teilnahmegebühr

590,- Euro

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer 590,- Euro zuzüglich MwSt. und beinhaltet die Seminarunterlagen sowie Pausengetränke und ein Mittagessen.

Inhalt

Das Seminar *Vergabestrategien für Auftraggeber* beschäftigt sich aus Auftraggeber-sicht mit allen Phasen der Ausschreibung: von der Vorbereitung des Vergabeverfahrens, der richtigen Schätzung des Auftragswerts, der Wahl der Vergabeart, der Wahl von Eignungskriterien, Wertungskriterien und Zuschlagskriterien, den richtigen Fristen im Verfahren, dem Erstellen der Vergabeunterlagen, dem Umgang mit Bieterfragen und Rügen, der Prüfung und Wertung der Angebote mittels formaler Prüfung, Prüfung der Eignung, Prüfung der Angemessenheit der Preise, Prüfung der Zuschlagskriterien bis zum Zuschlag bzw. der Aufhebung der Ausschreibung.

Die Themen Anforderungen an die Vergabedokumentation, Umgang mit nicht zweifelsfreien Änderungen an den Bieterangeboten, rechtsverbindliche Unterschriften, Bietergemeinschaften und Nachunternehmer, Wartefristen und Informationspflichten, mehrere Hauptangebote und Nebenangebote, Dringlichkeit, Fehler im Verfahren und viele Beispiele und Tipps runden das Seminar ab.

Im Einzelnen werden behandelt:

- Vorbereitung von Vergabeverfahren, Vergabereife
- Vergabedokumentation und Vergabeakte
- Wertgrenzen und Schwellenwerte, Auftragswertberechnung
- Auftragsarten und Vergabearten, Rahmenvereinbarungen
- Vergabeunterlagen, Leistungsbeschreibung
- Ablauf im Vergabeverfahren
- Fristen, Termine und Dringlichkeit
- Formale Anforderungen, Eignungskriterien
- Umgang mit Bieterfragen und Rügen
- Hauptangebote, Nebenangebote
- Wertungskriterien und Zuschlagskriterien
- Wertungsstufen und Prüfung der Angebote
- Zuschlag und Aufhebung, Informationspflichten
- Beispiele und Tipps für die Praxis

Zielgruppe

Auftraggeber

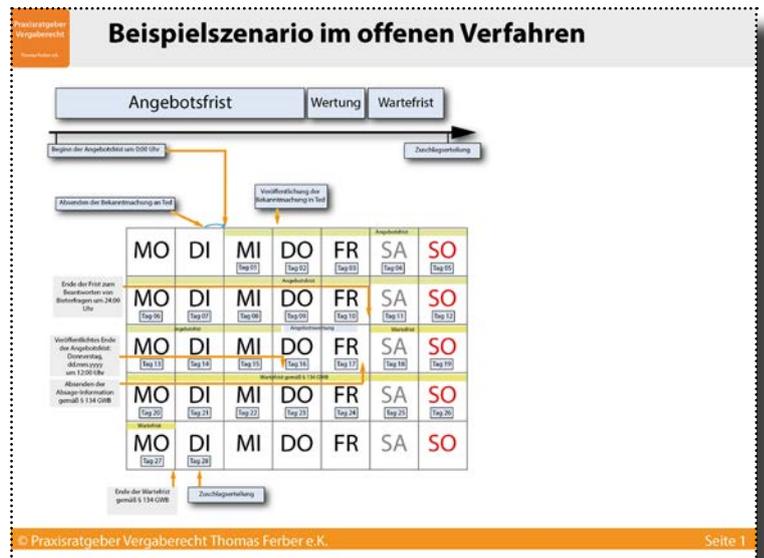
Vorteile der Seminarreihe

- anschauliche und realitätsbezogene Darstellung
- aktuelle Beispiele und Tipps aus der Praxis
- kleine Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern
- Zeit für Fragen und Diskussionen
- umfangreiche Seminarunterlagen als PDF

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig.

Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder gerne nochmals auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht als 2-tägiges Intensivseminar.



Die Seminare der Seminarreihe Praxisratgeber Vergaberecht können modular zu mehrtägigen Seminaren kombiniert werden, die sich ideal ergänzen.

The image shows a collection of seminar covers for 'Praxisratgeber Vergaberecht' by Dipl.-Math. Thomas Ferber. The covers are arranged in a 2x3 grid, with plus signs indicating they can be combined into modular seminars. The covers include titles like 'Einführung in das Vergaberecht', 'Vergabestrategien für Auftraggeber', and 'Bewertungskriterien und Bewertungsmatrizen'. Each cover features a circular logo and the author's name.

Weitere Informationen sowie Anmeldeformulare finden Sie unter:
www.praxisratgeber-vergaberecht.de/seminar-vergabestrategien.html

Praxisseminar und Workshop Preisrecht und Preisprüfung



Michael Singer

michael@singer-preispruefung.de
www.singer-preispruefung.de

Termine

28.02.2018 München
17.04.2018 Köln
25.09.2018 Stuttgart

Teilnahmegebühr

750,- Euro

Die Teilnahmegebühr beträgt pro Teilnehmer 750,- Euro zuzüglich MwSt. und beinhaltet die Seminarunterlagen sowie Pausengetränke und ein Mittagessen.

Inhalt

Neben den strengen Formalien des Vergaberechts im Ausschreibungsprozess müssen bei öffentlichen Aufträgen auch die Bestimmungen des öffentlichen Preisrechts berücksichtigt werden. Die Preisprüfungen können sowohl durch die Preisüberwachungsstellen als auch durch das BAAINBw durchgeführt werden und erstrecken sich über viele Wirtschaftsbranchen. Beispielhaft seien genannt: Verteidigungs- und Sicherheitstechnik, IT-Systemtechnik, SW-Entwicklung, Dienstleistungen.

Das Seminar widmet sich den relevanten Vorschriften der VO PR 30/53 und LSP, erklärt die Preistreppe mit den verschiedenen Preistypen Marktpreis, Selbstkostenfestpreis, Selbstkostenrichtpreis und Selbstkostenerstattungspreis und deren Besonderheiten.

Das Seminar vermittelt die Anforderungen des Preisrechts an das Rechnungswesen und die Kalkulation, die Kostenarten einschließlich der kalkulatorischen Kosten, Verrechnungssätze und Gemeinkosten und zeigt den Ablauf einer Preisprüfung mit Möglichkeiten, Chancen und Risiken.

Abgerundet wird das Seminar durch Praxisbeispiele und Tipps.

michael singer
ÖFFENTLICHE AUFTRÄGE + PREISPRÜFUNG

Zielgruppe

Auftraggeber sowie Bieter, die sich mit der Thematik Preisprüfung und Preisrecht im Rahmen der Vergabe von öffentlichen Aufträgen beschäftigen müssen.

Vorteile der Seminarreihe

- anschauliche und realitätsbezogene Darstellung
- aktuelle Beispiele und Tipps aus der Praxis
- kleine Gruppen mit maximal 12 Teilnehmern
- Zeit für Fragen und Diskussionen
- umfangreiche Seminarunterlagen als PDF

Zeiten

09:00 - 09:30 Uhr Registrierung

09:30 - 17:30 Uhr Seminar

Weitere Informationen und Unterstützungsleistungen zur Thematik Preisprüfung und Preisrecht finden Sie unter:

www.singer-preispruefung.de



Ihr Referent

Michael Singer

Der Referent beschäftigt sich seit über 25 Jahren ausführlich mit der Thematik Öffentliches Preisrecht und Preisprüfungen – seit 2008 als

selbständiger Berater und Veranstalter von In-House-Seminaren - vorwiegend für Unternehmen der Branchen Sicherheit, Wehrtechnik und Verteidigung, aber auch für Luft- und Raumfahrt, IT und Datenverarbeitung, Marketing, Kommunikation und Werbung, Bildung und Ausbildung, Beratung, Industrie und Produktion, Elektronik, Logistik, Anlagenbau, Ingenieurdienstleistungen, Technik und Technologie und Wissenschaft und Forschung.

Er hat Erfahrung mit Preisprüfern des BWB/BAAINBw und von vielen Preisüberwachungsbehörden sowie den meisten öffentlichen Auftraggebern. Zu Einzelfragen des öffentlichen Preisrechts hat er in der Vergangenheit außerdem Gutachten zu preisrechtlichen Fragen erstellt.

Michael Singer ist Gründer und Moderator der XING-Gruppe Öffentliche Aufträge und Preisprüfung, Autor für den Vergabeblog und bei Wikipedia und veröffentlicht regelmäßig einschlägige Fachbeiträge zum Thema Öffentliches Preisrecht.

Die wichtigsten Fristen im Vergabeverfahren Bundesanzeiger Verlag

Abgabefristen beim offenen Verfahren	Abgaben an TED	Minuten	Wochentage	TYF	WERR-ED	Lauret	WVGR	WERR-ED	Lauret
Standardfrist	15	35							
Elektronische Übermittlung der Angebote wird vom Auftraggeber akzeptiert	1	30							
Klassisches Angebotsverfahren	1	15							
Verfallensfrist wurde mindestens vor 25 Kalendertagen und höchstens vor 12 Monaten an TED gemeldet	1	15							
Teilnahmefristen beim nicht offenen Verfahren und beim Verhandlungsverfahren									
Standardfrist	15	35							
Klassisches Angebotsverfahren	1	15							
Verteidigung und Sicherheit: Standardfrist	1	37							
Verteidigung und Sicherheit: elektronische Übersetzung an TED	1	30							
Verteidigung und Sicherheit: Dringlichkeit + elektronische Übersetzung an TED	1	15							
Verteidigung und Sicherheit: Dringlichkeit + elektronische Übersetzung an TED + Vergabeantrag sind nicht frist. direkt verfügbar	1	10							
Abgabefristen beim nicht offenen Verfahren und beim Verhandlungsverfahren									
Standardfrist	15	35							
Elektronische Übermittlung der Angebote wird vom Auftraggeber akzeptiert	1	25							
Klassisches Angebotsverfahren	1	10							
Verfallensfrist wurde mindestens vor 25 Kalendertagen und höchstens vor 12 Monaten an TED gemeldet	1	10							
Einmündlich mit allen Bewerbern festgelegte Abgabefrist (nicht möglich für alle im Bundesarchiv)	1	10							
Informationsgeber: Standardfrist	1	10							
Verteidigung und Sicherheit: Standardfrist	1	40							
Verteidigung und Sicherheit: Verfallensfrist wurde mindestens vor 25 Kalendertagen und höchstens vor 12 Monaten an TED gemeldet	1	22	36						
Verteidigung und Sicherheit: Vergabeantrag sind nicht frist. direkt verfügbar	1	35							
Verteidigung und Sicherheit: Dringlichkeit	1	10							
Teilnahmefristen beim Wettbewerblichen Dialog									
Standardfrist	15	35							
Verteidigung und Sicherheit: Standardfrist	1	37							
Verteidigung und Sicherheit: elektronische Übersetzung an TED	1	30							
Teilnahmefristen bei der Innovationspartnerschaft									
Standardfrist	15	35							

© 2013 Bundesanzeiger Verlag

Thomas Ferber Fristenposter: Die wichtigsten Fristen im Vergabeverfahren

Bundesanzeiger Verlag

Größe: DIN A2, 42,0 cm x 59,4 cm

hochwertiges Material (250g Bilderdruckpapier)

14,80 Euro inkl. MwSt.



Ferber/Wagner

Erfolgreich öffentliche Aufträge gewinnen

Bundesanzeiger Verlag

ca. 400 Seiten

ISBN: 978-3-8462-0797-0

79,00 Euro inkl. MwSt.

Thomas Ferber

Fristen im Vergabeverfahren

Bundesanzeiger Verlag

544 Seiten, 313 Abbildungen

ISBN 978-3-8462-0560-0

79,00 Euro inkl. MwSt.



Thomas Ferber

Schwellenwerte und Schätzung des Auftragswertes im Vergaberecht

136 Seiten

Bundesanzeiger Verlag

ISBN 978-3-8462-0564-8

39,00 Euro inkl. MwSt.





Thomas Ferber
Bewertungskriterien und -matrizen im Vergabeverfahren
458 Seiten, Hardcover
Bundesanzeiger Verlag
ISBN: 978-3-8462-0471-9
79,00 Euro inkl. MwSt.



Thomas Ferber
Bieterstrategien im Vergaberecht
240 Seiten
Bundesanzeiger Verlag
ISBN: 978-3-8462-0268-5
49,00 Euro inkl. MwSt.

**Müller-Wrede, Malte (Hrsg.)
VgV / UVgO - Kommentar einschließlich VergStatVO**

2.346 Seiten

Bundesanzeiger Verlag
ISBN: 978-3-8462-0556-3
189,00 Euro inkl. MwSt.

Ferber in: Müller-Wrede, Malte (Hrsg.). VgV/UVgO-Kommentar. § 58 Abs. 2 S. 1 VgV, „Die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots erfolgt auf der Grundlage des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses“;

Ferber in: Müller-Wrede, Malte (Hrsg.). VgV/UVgO-Kommentar. § 43 Abs. 2 S. 1 UVgO „Die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots erfolgt auf der Grundlage des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses“.



**Müller-Wrede, Malte (Hrsg.)
SektVO - Kommentar**

ca. 1.000 Seiten

Bundesanzeiger Verlag
ISBN: 978-3-8462-0554-9
139,00 Euro inkl. MwSt.

Ferber in: Müller-Wrede, Malte (Hrsg.). SektVO-Kommentar. § 52 Abs. 2 S. 1 SektVO; „Die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots erfolgt auf der Grundlage des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses“.



Seminartermine

Termin	Seminar	Ort
05.12.2017	Einführung in das Vergaberecht	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
06.12.2017	IT-Vergabe	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
07.12.2017	Bieterstrategien	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
12.12.2017	Einführung in das Vergaberecht	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
13.12.2017	Vergabestrategien für Auftraggeber	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
14.12.2017	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
30.01.2018	Einführung in das Vergaberecht	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
31.01.2018	IT-Vergabe	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
01.02.2018	Unterschwellenvergaben gemäß UVgO	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
20.02.2018	Einführung in das Vergaberecht	The Westin Leipzig, Gerberstr. 15, 04105 Leipzig
21.02.2018	Angebotsprüfung und -wertung	The Westin Leipzig, Gerberstr. 15, 04105 Leipzig
22.02.2018	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	The Westin Leipzig, Gerberstr. 15, 04105 Leipzig
27.02.2018	Einführung in das Vergaberecht	Hotel Le Méridien München, Bayerstraße 41, 80335 München
28.02.2018	Angebotsprüfung und -wertung	Hotel Le Méridien München, Bayerstraße 41, 80335 München
28.02.2018	Preisrecht und Preisprüfung	Hotel Le Méridien München, Bayerstraße 41, 80335 München
01.03.2018	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	Hotel Le Méridien München, Bayerstraße 41, 80335 München
20.03.2018	Einführung in das Vergaberecht	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
21.03.2018	IT-Vergabe	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
22.03.2018	Rahmenvereinbarungen	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
17.04.2018	Preisrecht und Preisprüfung	Maritim Hotel Köln, Heumarkt 20, 50667 Köln
18.04.2018	Angebotsprüfung und -wertung	Maritim Hotel Köln, Heumarkt 20, 50667 Köln
19.04.2018	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	Maritim Hotel Köln, Heumarkt 20, 50667 Köln
24.04.2018	Einführung in das Vergaberecht	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
25.04.2018	Bieterstrategien	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
26.04.2018	Unterschwellenvergaben gemäß UVgO	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
05.06.2018	Einführung in das Vergaberecht	Le Méridien Hamburg, An der Alster 52-56, 20099 Hamburg
06.06.2018	Angebotsprüfung und -wertung	Le Méridien Hamburg, An der Alster 52-56, 20099 Hamburg
07.06.2018	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	Le Méridien Hamburg, An der Alster 52-56, 20099 Hamburg
12.06.2018	Einführung in das Vergaberecht	Hotel Le Méridien München, Bayerstraße 41, 80335 München
13.06.2018	IT-Vergabe	Hotel Le Méridien München, Bayerstraße 41, 80335 München
14.06.2018	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	Hotel Le Méridien München, Bayerstraße 41, 80335 München
19.06.2018	Einführung in das Vergaberecht	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
20.06.2018	Vergabestrategien für Auftraggeber	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
21.06.2018	Angebotsprüfung und -wertung	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt

Termin	Seminar	Ort
14.08.2018	Einführung in das Vergaberecht	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
15.08.2018	Angebotsprüfung und -wertung	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
16.08.2018	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
28.08.2018	Einführung in das Vergaberecht	Pullman Schweizerhof, Budapester Str. 25, 10787 Berlin
29.08.2018	IT-Vergabe	Pullman Schweizerhof, Budapester Str. 25, 10787 Berlin
30.08.2018	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	Pullman Schweizerhof, Budapester Str. 25, 10787 Berlin
11.09.2018	Einführung in das Vergaberecht	Maritim Hotel Köln, Heumarkt 20, 50667 Köln
12.09.2018	Bieterstrategien	Maritim Hotel Köln, Heumarkt 20, 50667 Köln
13.09.2018	Rahmenvereinbarungen	Maritim Hotel Köln, Heumarkt 20, 50667 Köln
25.09.2018	Einführung in das Vergaberecht	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
25.09.2018	Preisrecht und Preisprüfung	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
26.09.2018	Angebotsprüfung und -wertung	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
27.09.2018	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
23.10.2018	Einführung in das Vergaberecht	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
24.10.2018	Angebotsprüfung und -wertung	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
25.10.2018	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
06.11.2018	Einführung in das Vergaberecht	Hotel Le Méridien München, Bayerstraße 41, 80335 München
07.11.2018	IT-Vergabe	Hotel Le Méridien München, Bayerstraße 41, 80335 München
08.11..2018	Rahmenvereinbarungen	Hotel Le Méridien München, Bayerstraße 41, 80335 München
13.11.2018	Einführung in das Vergaberecht	The Westin Leipzig, Gerberstr. 15, 04105 Leipzig
14.11.2018	Angebotsprüfung und -wertung	The Westin Leipzig, Gerberstr. 15, 04105 Leipzig
15.11.2018	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	The Westin Leipzig, Gerberstr. 15, 04105 Leipzig
27.11.2018	Einführung in das Vergaberecht	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
28.11.2018	IT-Vergabe	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
29.11.2018	Bieterstrategien	WELCOME HOTEL, Karolinenplatz 4, 64289 Darmstadt
04.12.2018	Einführung in das Vergaberecht	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
05.12.2018	Vergabestrategien für Auftraggeber	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart
06.12.2018	Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen	Maritim Hotel Stuttgart, Seidenstr. 34, 70174 Stuttgart



Ihr Referent

Dipl.-Math. Thomas Ferber

Thomas Ferber ist Diplom-Mathematiker und früherer langjähriger Key-Account-Manager für den Geschäftsbereich Forschung und Lehre bei Sun Microsystems mit der Sonderaufgabe Vergaberecht. Mit seiner Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. vermittelt er seit 2010 mit der Buch- und Seminarreihe „Praxisratgeber Vergaberecht“ komplexe Sachverhalte des Vergaberechts verständlich und praxisorientiert. Seit 2013 studiert er außerdem Wirtschaftsrecht an der Universität des Saarlandes.

Er ist Autor („*Bewertungskriterien und -matrizen im Vergabeverfahren*“; „*Fristen im Vergabeverfahren*“; „*Bieterstrategien im Vergaberecht*“ und „*Schwellenwerte und Schätzung des Auftragswertes*“) sowie Mitautor (*Erfolgreich öffentliche Aufträge gewinnen*; Müller-Wrede, Malte (Hrsg.), *VgV/UVgO-Kommentar*; Müller-Wrede, Malte (Hrsg.), *SektVO Kommentar*) mehrerer Bücher und Zeitschriftenaufsätze zum Vergaberecht und referiert regelmäßig zu vergaberechtlichen Themen.



Ihre Referentin für das Seminar Einführung in das Vergaberecht am 12.06. und IT-Vergabe am 13.06.2018 in München
Dr. Rebecca Schäffer

Dr. Rebecca Schäffer studierte Rechtswissenschaften und Internationales Recht an den Universitäten Gießen und Utrecht/Niederlande. Ihr Studium des Internationalen Rechts beendete sie mit einer Masterarbeit zu einer vergaberechtlichen Fragestellung. 2012 promovierte sie zudem mit einer Dissertation über die Vergabe von ÖPNV-Dienstleistungen in Deutschland und Europa.

Seit 2009 ist Dr. Rebecca Schäffer als Rechtsanwältin zugelassen und für avocado rechtsanwälte tätig, seit 2013 als Partnerin der Kanzlei. Schwerpunkt ihrer anwaltlichen Tätigkeit ist die Beratung und Vertretung von öffentlichen wie privaten Auftraggebern und Auftragnehmern in allen Fragen rund um das Vergaberecht.

Dr. Rebecca Schäffer ist regelmäßig als Referentin für verschiedene Einrichtungen und Unternehmen sowie auf Fachtagungen auf dem Gebiet des Vergaberechts tätig. Sie ist Mitherausgeberin der im Bundesanzeiger Verlag erscheinenden Zeitschrift VergabeFokus, Mitautorin der zweiten Auflage des Münchener Kommentars zum Vergaberecht und durch zahlreiche weitere Veröffentlichungen im nationalen und europäischen Vergaberecht ausgewiesen.



Ihr Referent für das Seminar Preisrecht und Preisprüfung
Michael Singer
Diplom-Betriebswirt (FH)

Michael Singer beschäftigt sich seit über 25 Jahren ausführlich mit der Thematik Öffentliches Preisrecht und Preisprüfungen – seit 2008 als selbständiger Berater und Veranstalter von In-House-Seminaren – vorwiegend für Unternehmen der Branchen Sicherheit, Wehrtechnik und Verteidigung, aber auch für Luft- und Raumfahrt, IT und Datenverarbeitung, Marketing, Kommunikation und Werbung, Bildung und Ausbildung, Beratung, Industrie und Produktion, Elektronik, Logistik, Anlagenbau, Ingenieurdienstleistungen, Technik und Technologie und Wissenschaft und Forschung.

Er hat Erfahrung mit Preisprüfern des BWB/BAAINBw und von vielen Preisüberwachungsbehörden sowie den meisten öffentlichen Auftraggebern. Zu Einzelfragen des öffentlichen Preisrechts hat er in der Vergangenheit außerdem Gutachten zu preisrechtlichen Fragen erstellt.

Michael Singer ist Gründer und Moderator der XING-Gruppe Öffentliche Aufträge und Preisprüfung, Autor für den Vergabeblog und bei Wikipedia und veröffentlicht regelmäßig einschlägige Fachbeiträge zum Thema Öffentliches Preisrecht.

Inhouse-Seminare

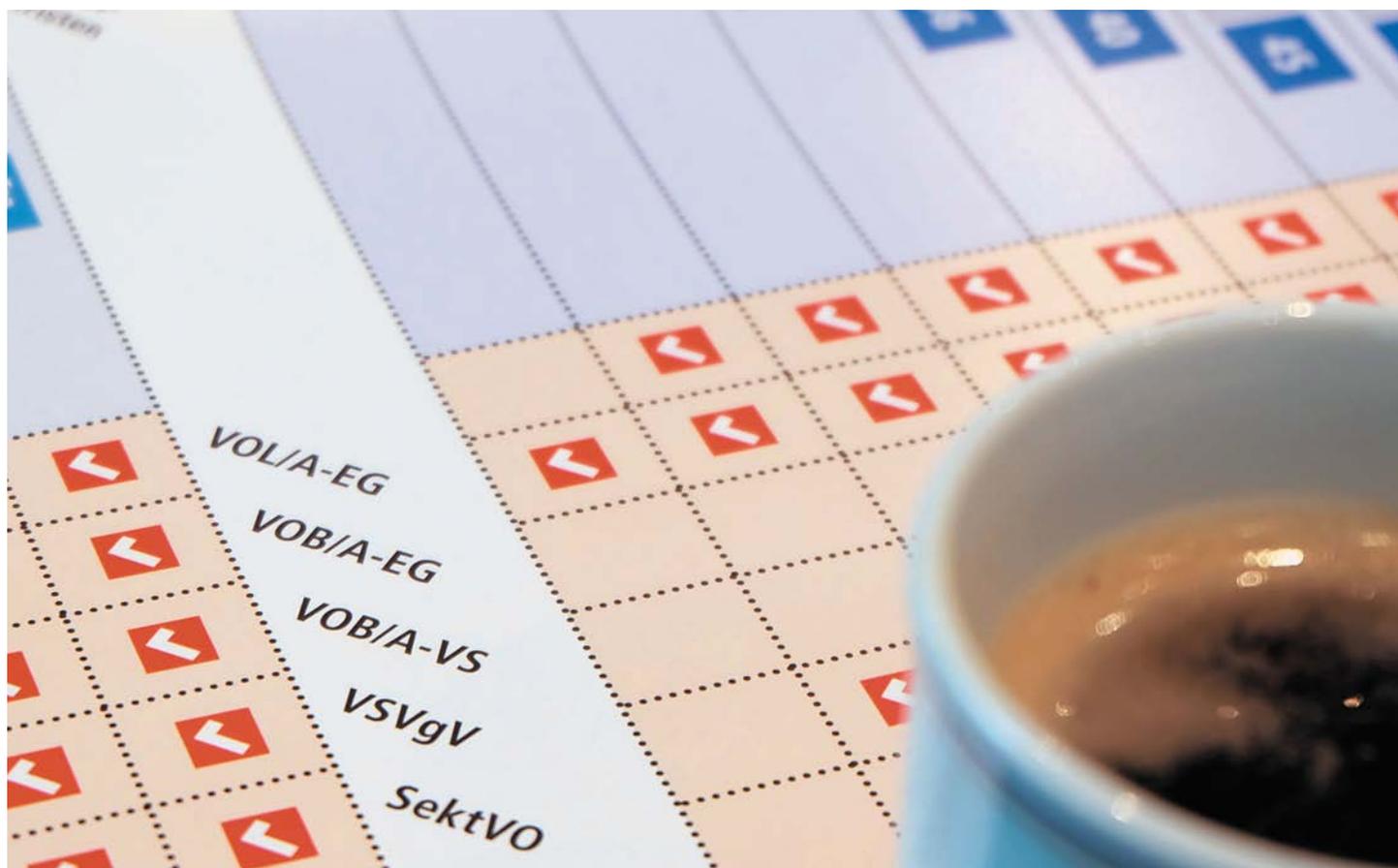
Sie möchten ein Seminar oder einen Workshop zum Vergaberecht für Ihre Mitarbeiter vor Ort in Ihrem Unternehmen veranstalten? Sehr gerne helfen wir Ihnen dabei! Sie können ein individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenes Seminar oder einen Workshop vereinbaren, oder Sie wählen aus den Standard-Seminaren.

Über Ihre Anfrage per E-Mail, Fax oder Telefon freuen wir uns sehr.

E-Mail: kontakt@praxisratgeber-vergaberecht.de

Tel: 06151-2783990

Fax: 06151-2783991



Impressum und Kontakt

Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K.

Heinestr. 56

64295 Darmstadt

Tel. 06151-2783990

Fax. 06151-2783991

www.praxisratgeber-vergaberecht.de

kontakt@praxisratgeber-vergaberecht.de

Umsatzsteuer-ID: DE273867097

HRA 85542, Amtsgericht Darmstadt

Allgemeine Geschäftsbedingungen

für die Teilnahme an Seminaren der Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K.

1. Geltungsbereich

Diese AGB gelten ausschließlich für Unternehmen, juristische Personen des öffentlichen Rechts und öffentlich-rechtliche Sondervermögen und nicht für Verbraucher im Sinne des Gesetzes.

Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) gelten für die Teilnahme an allen von der Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. angebotenen Seminaren nach Maßgabe des zwischen der Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. und dem Teilnehmer geschlossenen Vertrages.

2. Vertragsschluss

Die Anmeldungen erfolgen schriftlich mit dem Anmeldeformular per Fax (06151 - 2783991), per E-Mail (anmeldung@praxisratgeber-vergaberecht.de), per Post (Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K., Heinestr. 56, 64295 Darmstadt), per Online-Formular oder telefonisch. Anmeldungen werden grundsätzlich in der Reihenfolge ihres Einganges berücksichtigt.

Kann eine Anmeldung nicht berücksichtigt werden, so wird dies umgehend mitgeteilt.

Der Vertrag kommt aufgrund der schriftlichen Bestätigung durch die Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. zustande.

3. Entgelt und Zahlungsbedingungen

Die Seminargebühren gelten zuzüglich der am Tage der Rechnungsstellung gültigen Mehrwertsteuer. Die Rechnungsstellung erfolgt eine Woche vor Seminarbeginn. Die Rechnung ist innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung ohne Abzug fällig.

4. Stornierung

Bis spätestens vier Wochen vor Seminarbeginn können Seminare kostenfrei storniert werden.

Bei einer Stornierung bis zu einer Woche vor Seminarbeginn wird die Hälfte der Teilnahmegebühr fällig.

Bei einer Stornierung von weniger als einer Woche vor Seminarbeginn oder bei Fernbleiben vom Seminar wird die volle Teilnahmegebühr fällig.

Stornierungen müssen per Fax (06151 - 2783991), per E-Mail (anmeldung@praxisratgeber-vergaberecht.de) oder per Post (Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K., Heinestr. 56, 64295 Darmstadt) erfolgen. Es gilt das Datum des Posteingangs.

Die Umbuchung auf einen Ersatzteilnehmer ist jederzeit ohne zusätzliche Kosten möglich.

5. Rücktritt des Veranstalters

Die Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. ist berechtigt, aus wichtigem Grund vom Vertrag zurückzutreten oder einen Ersatztermin vorzuschlagen, ungeachtet sonstiger Gründe, insbesondere, wenn

- für eine Veranstaltung nicht genügend Anmeldungen vorliegen,
- der Referent wegen Krankheit oder Unfall verhindert ist,
- höhere Gewalt die Durchführung verhindert,
- die Veranstaltung aus nicht von der Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. zu vertretenden Umständen abgesagt werden muss.

Wird ein Ersatztermin vorgeschlagen, so ist der Teilnehmer berechtigt vom geschlossenen Vertrag zurückzutreten. Schadenersatzansprüche stehen den Teilnehmern nicht zu.

6. Haftung

Die Haftung der Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. für vertragliche Pflichtverletzungen sowie aus Delikt ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Dies gilt nicht bei Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit des Teilnehmers sowie Ansprüchen wegen der Verletzung von Kardinalpflichten, d. h. von Pflichten, die sich aus der Natur des Vertrages ergeben und bei deren Verletzung die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet ist.

Die Haftung im Fall der Verletzung von wesentlichen Vertragspflichten wird auf den vertragstypischen vorhersehbaren Schaden begrenzt.

Der vorgenannte Haftungsausschluss gilt ebenfalls für leicht fahrlässige Pflichtverletzungen unserer Erfüllungsgehilfen.

7. Rechtswahl

Für diesen Vertrag gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland.

8. Gerichtsstand

Ausschließlicher Gerichtsstand ist bei Verträgen mit Kaufleuten, juristischen Personen des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtlichen Sondervermögen das für den Geschäftssitz der Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. zuständige Gericht.

9. Gültig ab 13. Dezember 2015

Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K.
Heinestr. 56, 64295 Darmstadt
Tel. 06151 - 2783990
Fax 06151 - 2783991
E-Mail kontakt@praxisratgeber-vergaberecht.de
Umsatzsteuer-ID: DE273867097
HRA 85542, Amtsgericht Darmstadt

Wie melde ich mich zum Seminar an?

Online: Auf der jeweiligen Online-Seite des Seminars unter www.praxisratgeber-vergaberecht.de über den Online-Buchen-Button

Per Fax: 06151-278 3991
Formulare zur Anmeldung finden Sie auf der jeweiligen Online-Seite des Seminars www.praxisratgeber-vergaberecht.de
oder unter: www.praxisratgeber-vergaberecht.de/anmeldung.html

Per E-Mail: anmeldung@praxisratgeber-vergaberecht.de

Per Post: Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K.
Heinestr. 56
64295 Darmstadt

Per Telefon: 06151-278 3990

Gibt es noch freie Teilnehmerplätze im Seminar?

Auf der jeweiligen Online-Seite des Seminars unter www.praxisratgeber-vergaberecht.de finden sich Ampelsymbole zu den Seminaren. Bei grünen oder gelben Rechtecken gibt es noch freie Teilnehmerplätze.

Anmeldung zum 1-tägigen Seminar Einführ.

24.10.2017 in Darmstadt	■
05.12.2017 in Stuttgart	■
12.12.2017 in Darmstadt	■
30.01.2018 in Darmstadt	■
20.02.2018 in Leipzig	■
27.02.2018 in München	■
20.03.2018 in Darmstadt	■
14.04.2018 in Darmstadt	■
05.06.2018 in Hamburg	■



- Das Seminar findet statt und es sind noch ausreichend Teilnehmerplätze frei.
- Das Seminar findet statt, es sind aber nur noch wenige Teilnehmerplätze frei.
- Das Seminar findet statt, ist aber ausgebucht.

Erhalte ich eine Anmeldebestätigung?

Die Anmeldungen werden grundsätzlich in der Reihenfolge ihres Einganges berücksichtigt. Eine Anmeldebestätigung wird innerhalb von einem Arbeitstag per E-Mail an die angegebenen E-Mail-Adressen versendet. Die Anmeldebestätigung enthält außerdem die Uhrzeiten des Seminars sowie eine Anreisebeschreibung zum Seminarhotel.

Kann eine Anmeldung nicht berücksichtigt werden, so wird dies umgehend mitgeteilt.

Findet das Seminar statt?

Wenn Sie eine Anmeldebestätigung erhalten haben, findet das Seminar in der Regel auch statt. Ausnahmen wären z.B. wenn der Referent wegen Krankheit oder Unfall verhindert ist oder höhere Gewalt die Durchführung verhindert. In dem fünfjährigen Bestehen der Seminarreihe Praxisratgeber Vergaberecht ist dies bisher allerdings noch nie vorgekommen.

Wie buche ich mein Hotelzimmer?

Aufgrund der verschiedensten Hotelanforderungen der Teilnehmer vereinbaren wir seit längerer Zeit keine Zimmerkontingente mehr mit unseren Veranstaltungshotels und bitten die Teilnehmer bei Bedarf das gewünschte Hotel/Zimmerkategorie direkt zu buchen.

Eine Zimmerreservierung über uns als Seminarveranstalter ist nicht vorgesehen. Die Zimmerbuchung müsste deshalb direkt von Ihnen beim entsprechenden Hotel vorgenommen werden.

Bekomme ich eine Teilnahmebescheinigung?

Ja, Sie erhalten Ihre Teilnahmebescheinigung im Seminar.

Gibt es eine maximale Teilnehmerzahl?

Um auf die individuellen Fragen der Teilnehmer eingehen zu können und Zeit für Fragen und Diskussionen zu haben, ist die Teilnehmerzahl auf 12 begrenzt.

Ich bin kurzfristig am Seminartag verhindert. Kann eine Kollegin oder ein Kollege für mich einspringen?

Die Umbuchung auf einen Ersatzteilnehmer ist jederzeit ohne zusätzliche Kosten möglich.

Ist das Seminarhotel gut mit öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbar?

Die Seminarhotels haben alle eine zentrale Stadtlage und sind sehr gut mit öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbar. Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie eine Anreisebeschreibung zum Seminarhotel.

Praxisratgeber Vergaberecht
Thomas Ferber e.K.
Heinestr. 56
64295 Darmstadt
Tel. 06151-2783990
Fax. 06151-2783991
www.praxisratgeber-vergaberecht.de
kontakt@praxisratgeber-vergaberecht.de

www.praxisratgeber-vergaberecht.de