



**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Themen-Special

Vergaberecht

**Die passende Strategie für
Ihr erfolgreiches Vergabeverfahren**

ERFOLGREICH BEI AUSSCHREIBUNGEN & VERGABEVERFAHREN

VERGABERECHT KANN MEHR.

Das Vergaberecht hat es in sich. Aus Sicht von Auftraggeber*innen und Auftragnehmer*innen sind zahlreiche Regelungen, Fristen und Vorschriften einzuhalten. Europäische sowie multinationale Richtlinien und Abkommen gesellen sich neben die ohnehin schon komplexe Materie. Die gute Nachricht: Das Vergaberecht ist gar nicht so kompliziert, wenn man die Spielregeln kennt. Im umfassenden Weiterbildungsprogramm der ARS Akademie stellen wir Ihnen Österreichs Vergaberecht-Expert*innen zur Seite, die Sie praxisnahe durch die Phasen des Vergabeverfahrens führen. Von der Vorbereitung über das Angebot bis hin zum Zuschlag übernehmen Sie bei der Wissensvermittlung die logische Struktur des Vergaberechts und behalten dabei die erfolgreiche Anwendung des BVerG immer im Blick.

Jeder Karriereweg ist individuell

Als Ihr Weiterbildungspartner wissen wir: Die Anforderungen an unsere Kurse, Ausbildungen und Tagungen sind je nach Wissenslevel individuell. Ob Einsteiger*in, Fortgeschrittene*r oder Spezialist*in – wir bieten Ihnen ein umfangreiches Weiterbildungsangebot, mit dem Sie Ihr Karriereziel sicher erreichen.



Die ARS Akademie ist Öcert-zertifiziert, gehört zu Leitbetriebe Austria und ist Ihr kompetenter Partner für berufliche und persönliche Aus- & Weiterbildung. Wir freuen uns, Ihren persönlichen Karriereweg im Vergaberecht mit Ihnen gemeinsam zu gestalten.

Richard Melbinger, Geschäftsführer

Weil uns der Planet am Herzen liegt.



Impressum: ARS Akademie, Seminar- und Kongress Veranstaltungen GmbH, Schallautzerstraße 4, 1010 Wien. Änderungen, Irrtümer, Satz- und Druckfehler vorbehalten. Es gelten die AGB der ARS ars.at/agb. Aus Gründen der leichten Lesbarkeit wird auf geschlechtsspezifische Formulierungen verzichtet. Hersteller: Print Alliance HAV Produktions GmbH, 2540 Bad Vöslau. Fotos von Referenten beige stellt. Imagefotos: © iStockphoto



Grundstein legen

Schritt für Schritt in eine neue Thematik eintauchen und neue Perspektiven kennenlernen. Unsere Vergaberechts-Expert*innen legen die Basis für Ihr vergaberechtliches Know-how. Praktisch und theoretisch bringen sie Ihnen die Materie näher und rüsten Sie damit für jeden Ihrer weiteren Karriereschritte.

Grundlagen des Vergaberechts

🔍 10072

Öffentliche Aufträge sind wirtschaftlich von großer Bedeutung. Bei der Abwicklung gibt es aufgrund zahlreicher vergaberechtlicher Regelungen und Rahmenbedingungen einiges zu beachten – sowohl aus Sicht von Auftraggeber als auch auf Seite von Auftragnehmer. Denn, je nach zu beschaffender Leistung, Auftragsgröße oder Art des Auftraggebers bzw. der Auftraggeberin sind unterschiedliche Dinge zu beachten.

Vergaberechts-Einsteiger erhalten in diesem Kurs einen kompakten Wegweiser durch das Vergabeverfahren inkl. Bezugnahme auf die Auswahl-, Eignungs- und Zuschlagskriterien. Vergaberechtliche Beispiele ergänzen die theoretischen Inhalte und liefern wertvolle Tipps für Ihre Ausschreibungen.

IHRE REFERENTEN



Mag. Michael Scherzer

Spezialist für Angebots- & Abwicklungsphasen von Projekten

**VERGABERECHT VON
A WIE AUFTRAG BIS
Z WIE ZUSCHLAG**



RA Prof. Dr. Michael Breitenfeld

Rechtsanwalt & Gründungspartner bei Breitenfeld Rechtsanwälte



RA Dr. Ralf D. Pock

Rechtsanwalt im Bereich Vergaberecht

>> Grundlagen rund um das Vergaberecht

Einführung in das Vertragsrecht 🔍 10704

Die Grundlage eines jeden Vergabeprojekts ist ein solider Vertrag. Schaffen Sie Klarheit mit perfekt formulierten Verträgen und sichern Sie mit Know-how Ihre Verhandlungsergebnisse erfolgreich ab.

Ihre Trainer: Mag. Simone Petsche-Demmel, Rechtsanwältin und Spezialistin für Vertragsrecht | Dr. Holger Bielez, LL.M., Rechtsanwalt und Spezialist für Wirtschaftsrecht

Grundlagen Datenschutzrecht 🔍 10016

Datenschutzrechtliche Vorgaben haben im Vergabeverfahren große Relevanz. Verstöße können teuer für Ihr Unternehmen werden. Stichwort: Eignungsprüfung.

Ihre Trainerin: MR MMag. Dr. Waltraut Kotschy, Unternehmensberaterin für Datenschutz und Verfasserin der Regierungsvorlage zum DSG 2000



SCHWELLENWERTE ALS CHANCE FÜR DIE WIRTSCHAFT

Eine kleine Reise durch das Vergaberecht

Die beiden Vergaberechts-Experten, Richter Mag. Hubert Reisner und Rechtsanwalt Dr. Michael Breitenfeld, erklären im Interview, was man unter dem Vergaberecht versteht, worauf man bei Ausschreibung und Angebotslegung achten sollte und wieso die Schwellenwertverordnung eine gute Möglichkeit ist, die regionale Wirtschaft anzukurbeln.

Wie erklären Sie einem Laien in wenigen Sätzen den Begriff „Vergaberecht“?

Hubert Reisner: Die öffentliche Hand kauft auf dem Markt ein, wie jeder andere auch. Um alle, die etwas verkaufen wollen, gleich behandeln zu können, gibt es das Vergaberecht. Damit wird sichergestellt, dass es zu keinen Verzerrungen des Wettbewerbs kommt.

Warum sind öffentliche Ausschreibungen überhaupt notwendig?

Hubert Reisner: Sie sollen einen Wettbewerb eröffnen, bei dem sich jeder bewerben kann, dessen Angebot passend ist. Es soll die Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung

dadurch bewahrt werden. Es soll damit vor allem auch der Freunderlwirtschaft vorgebeugt werden.

Michael Breitenfeld: Die öffentliche Hand beschafft in Österreich pro Jahr im Wert von ungefähr 63 bis 65 Milliarden Euro, das sind 18% des Brutto-Inlands-Produktes. Und dafür sind nun mal Spielregeln nötig, um einen fairen Wettbewerb zu ermöglichen.

Warum sollten sich Unternehmen am Vergabeverfahren beteiligen?

Michael Breitenfeld: Jeder kann auf der TED-Startseite ein Abonnement abschließen, um über Ausschreibungen auf dem jeweiligen Bereich informiert zu werden. Nur wer sich

hier auf dem Laufenden hält, hat die Chance durch Vergaben Umsätze zu generieren.

Welche Chancen und Risiken birgt das Vergaberecht für Auftraggeber und -nehmer?

Hubert Reisner: Für den Bieter steht die Chance im Raum, an einen Auftrag zu kommen. Das Risiko ist natürlich, dass man die Kosten für eine Angebotslegung nicht erstattet bekommt. Für den Auftraggeber ist das Risiko, durch ungenaue Auftragsbeschreibung am Ende nicht das zu erhalten, was man eigentlich wollte.

Michael Breitenfeld: Das Vergaberecht ist extrem formalistisch. Als

Bieter brauche ich unheimlich viele Angaben und Beilagen. Wenn etwas fehlt, besteht das große Risiko, dass ich ausgeschieden werde. Der Vorteil ist, dass Freunderlwirtschaft eben nicht geht. Es geht dabei aber nicht immer gleich um Kriminalität.

Wie unterscheidet man hier zwischen Recht und Unrecht?

Michael Breitenfeld: Hier kommen die sogenannten Schwellenwerte ins Spiel. Wenn das geringe Beschaf-

kann, dass ein Angebot ausgeschieden wird. Zwei wichtige Themen sind immer die Fristen und die Unterlagen. Ein Unternehmensberater hat einmal berechnet, was es Firmen im Durchschnitt pro Jahr kostet, diesen ganzen formalen Papierkram immer bereit zu haben. Der Betrag beläuft sich insgesamt landesweit auf über 40 Millionen Euro. Daraufhin hat man in Österreich die Eigenerklärung eingeführt.

fungen in enormer Höhe und wenn man solche Summen ausgibt, dann soll man auch als gutes Beispiel vorgehen und sagen: „Uns ist wichtig, dass wir auch ökologisch beschaffen.“ Mit dem Aktionsplan für nachhaltige Beschaffung (naBe) hat man ein Tool entwickelt, um diese Vorbildfunktion zu unterstützen.

Hilft das Vergaberecht der Bauwirtschaft gegen Lieferprobleme und Preissteigerungen?

Michael Breitenfeld: Eher im Gegenteil. Am Ende eines Vergabeverfahrens wird ein zivilrechtlicher Vertrag zwischen öffentlicher Hand und Bieter geschlossen. Vorgeschaltet wird hier allerdings ein formalisiertes Verfahren.

Hubert Reisner: Vor gar nicht allzu langer Zeit waren viele Auftraggeber mit der Situation konfrontiert, dass Unternehmer, die schon am Bauen waren, gesagt haben: „Unsere Materialkosten sind derart stark gestiegen, ihr müsst uns das abgelten, sonst stellen wir die Baustelle ein.“

Wie stark greift die KI heute schon in den Vergabeprozess ein?

Michael Breitenfeld: Was vieles geändert hat, ist die allgemeine Digitalisierung. Die Künstliche Intelligenz wird in Zukunft das Zuarbeiten erleichtern. Aber: Alles, was durch die KI recherchiert wird, muss auch weiter durch einen Menschen überprüft werden.

Hubert Reisner: Es gibt schon sehr beeindruckende Tools, die bereits eingesetzt werden. Man darf aber eines niemals vergessen: Eine Maschine ist und bleibt eine Maschine.

„Das Vergaberecht soll sicherstellen, dass alle Bieter gleich behandelt werden.“

fungsvolumen sind, die unter der Grenze für Direktvergaben liegen, die momentan bei immerhin 100.000 Euro liegt, dann kann ein Auftrag direkt vergeben werden. Der Schwellenwert wurde vor gut 15 Jahren erhöht, um während der damaligen Wirtschaftskrise Geld in die heimische Wirtschaft zu pumpen. Die Dauer der Erhöhung wurde dann immer wieder verlängert.

Wo finde ich denn jetzt als Bieter die Ausschreibung, die perfekt zu mir passt?

Hubert Reisner: Also grundsätzlich gibt es auf europäischer Ebene für alles, was sich oberhalb dieser europäischen Schwellenwerte bewegt, den sogenannten „Tenders Electronic Daily (TED)“. Auf dieser Plattform sind die offenen Angebote nach Ort, Leistungsart, usw. kategorisiert. Michael Breitenfeld: Als Auftraggeber muss man einen CPV-Code eingeben. Aus diesem Code lässt sich genau auslesen, was beschafft wird.

Was könnte man im Vergaberecht als Stolperstein betrachten?

Beide: Alles! (Lachen)

Michael Breitenfeld: Es ist so formalistisch, dass jeder kleinste Fehler dazu führen

Erklären Sie bitte kurz Inhalt und Sinn der Schwellenwertverordnung.

Hubert Reisner: Es gibt die sogenannten Schwellenwerte zur Anwendung von Unionsrecht. Es gibt aber auch Sub-Schwellenwerte, die greifen, wenn Aufträge kleiner als diese Werte sind, um vereinfachte Verfahren durchführen zu können.

Michael Breitenfeld: Die Idee ist, großes Beschaffungsvolumen international auszuschreiben, mittleres Volumen national und kleine Aufträge regional vergeben zu können. Aufgrund der aktuellen Finanzsituation sollte man vielleicht sogar überlegen, die Schwellenwerte noch einmal zu erhöhen.

Welche Auswirkungen hat das Vergaberecht auf regionale Wirtschaft und Umwelt?

Michael Breitenfeld: Wie schon erwähnt, tätigt der Staat Beschaf-



RA PROF. DR. MICHAEL BREITENFELD (links)
Rechtsanwalt & Gründungspartner bei
Breitenfeld Rechtsanwälte GmbH & Co KG

MAG. HUBERT REISNER (rechts)
Richter und Experte für Vergaberecht &
Verfahrensrecht



Externe Zertifizierungen

Externe Zertifizierungen nehmen im Berufsleben einen hohen Stellenwert ein. Die Vorteile liegen auf der Hand: Der anerkannte Wissensnachweis spiegelt Ihre fachlichen Kompetenzen wider. Worauf warten Sie noch? Starten Sie Ihren nächsten Karriereschritt mit einer zertifizierten Ausbildung.

Ausbildung zum zertifizierten Vergaberechtsexperten

🔍 10025

Sie möchten einen Auftrag über eine Ausschreibung vergeben oder sich an einer Ausschreibung beteiligen? In der 8-tägigen Ausbildung vermitteln Ihnen Österreichs Vergaberechts-Experten Schritt für Schritt das vergaberechtliche Know-how, das Sie brauchen, um erfolgreich und rechtssicher zu agieren. Besonders praxisnahe wird Ausbildung durch ihren speziellen Aufbau, der dem Ablauf eines Vergabeverfahrens nachgebildet ist und so die sofortige Umsetzung des Gelernten in Ihrer Praxis ermöglicht.

Gegliedert in drei jeweils 2-tägige Grundmodule bietet Sie Ihnen von Beginn an einen systematischen Einstieg in die Materie des Bundesvergabegesetzes. Die anschließenden zwei 1-tägigen Spezialisierungsmodule wählen Sie individuell nach Ihren Tätigkeitsschwerpunkten. On top fließen alle aktuellen vergaberechtlichen Entwicklungen unmittelbar in die Ausbildung ein und bieten Ihnen dadurch immer topaktuelles Vergaberechtswissen.

GRUNDMODULE



Vorbereitung & Prüfung zum Austrian Standards zertifizierten Vergaberechtsexperten

🔍 332251

Sie haben die Ausbildung zum Vergaberechtsexperten besucht und wollen sich optimal auf die Zertifizierung vorbereiten? Mit der Prüfungsvorbereitung begleitet Sie unser Experte auf dem Weg zu Ihrem Austrian Standards Zertifikat und vermittelt Ihnen an einem Vormittag alle prüfungsrelevanten Inhalte. Für Ihren erfolgreichen Prüfungsabschluss werden zahlreiche Musterfragen bearbeitet.

Zertifizierung

Die freiwillige Prüfung findet gemäß Zertifizierungsschema P72 „European Public Procurement Managerin/ Manager“ gem. ISO/IEC 17024 der Austrian Standards plus GmbH statt. Voraussetzung für den Antritt ist der Besuch der gesamten Ausbildung. Die Gültigkeit des Zertifikats beträgt 3 Jahre.

🔍 332211



SPEZIALISIERUNGSMODULE



Nachhaltigkeit im Vergaberecht

🔍 33172

- Potenziale der umweltfreundlichen Beschaffung (GPP) nutzen
- Wissen, welche Pflichten entlang der Lieferkette einzuhalten sind
- Tipps zur nachhaltigen Ausrichtung des Beschaffungsprozesses sichern



Eignungsprüfung & Bestbieterentwicklung im BVergG

🔍 10484

- Die ersten Schritte der Angebotseröffnung sicher meistern
- Aktuelle Rechtsprechung des EuGHs und der Verwaltungsgerichte kennen
- Eignungskriterien und Mindestanforderungen sicher beurteilen



Erfolgreiches Ausschreibungsmanagement

🔍 10485

- Ausschreibungsunterlagen klar, einfach & fair formulieren
- Rechte und Pflichten beider Vertragspartner kennen
- Muster-Ausschreibungsunterlagen für Ihre Praxis sichern



Vertragspraxis bei öffentlichen Auftragsvergaben

🔍 10492

- Auswirkungen der vertragsrechtlichen Vorgaben auf das Vergaberecht kennen
- Wissen, worauf es bei Ausschreibungen nach der ÖNORM ankommt
- Sicher mit (un)zulässigen nachträglichen Vertragsänderungen umgehen



Angebotsmängel nach dem BVergG

🔍 10483

- Häufige Fehler in der Angebotslegung & -prüfung vermeiden
- Behebbarer & unbehebbarer Mängel in der Angebotsprüfung erkennen
- Praxistipps für die erfolgreiche Angebotslegung sichern



Raus aus dem Vergaberecht

🔍 10068

- Ausnahmetatbestände im Vergaberecht kennen
- Funktionierende Vermeidungsmodelle rechtlich sicher einsetzen
- Ex-ante-Bekanntmachung als vergaberechtliches Instrument nutzen



Vergaberecht für Bauaufträge

🔍 10490

- Rechtliche Baudokumentation erfolgreich meistern
- Klarheit schaffen mit perfekt formulierten Ausschreibungen am Bau
- BVergG in der Praxis erfolgreich anwenden

DAS WARUM & WIE DER NACHHALTIGEN VERGABE

Nachhaltigkeit strategisch im Vergabeprozess verankern

Nachhaltigkeit zählt. Auch im Vergaberecht. Es klingt so einfach: Produkte und Dienstleistungen beschaffen, die von der Herstellung über die Nutzung bis zur Entsorgung geringe Folgen für die Umwelt haben. Doch es erfordert eine Richtungsänderung in der Beschaffungsstrategie. Wir haben den Nachhaltigkeits- & Beschaffungsexperte Dr. Gerhard Weiner zum Interview gebeten und über die nachhaltige Beschaffung gesprochen.

Weg vom „business as usual“ hin zu „business as an esg mission“. Auf dem Weg zum grünen Vergabeprozess gibt es viele Hürden zu überwinden. Allen voran: Leadership. Es braucht den klaren Willen des obersten Managements, Nachhaltigkeit in der Unternehmensstrategie zu verankern und konsequent umzusetzen. Die Aufwertung der Beschaffungsabteilung bzw. überhaupt der Aufbau einer zentralen Beschaffungs-

chendes Monitoring aufbaut und ein Reportingsystem pflegt, wird nachhaltig erfolgreich sein. Hier kann ich auf das immer wichtiger werdende Carbon Management hinweisen, welches sich konsequent betrachtet nicht nur mit Scope 1 und 2, also den direkten Emissionen einer Organisation auseinandersetzt, sondern auch mit Scope 3, welches die beschafften Güter erfasst. Rund 80% des THG-Rucksackes (Treibhausgase)

sen des Verfahrens anzuwenden ist. Begonnen bei den Eignungs- und Auswahlkriterien, über den Ausschreibungsgegenstand und die technischen Spezifikationen bis zu den Zuschlagskriterien und Ausführungsbedingungen. Die zehn Grundsätze der Kreislaufwirtschaft geben einem generell einen guten Kompass in die Hand. Zunächst in der Frage der Herstellung und Nutzung von Produkten und Infrastruktur (Refuse, Rethink, Reduce), in der verlängerten Lebensdauer (Reuse, Repair, Refurbish, Remanufacture, Repurpose) bis hin zum Wiederverwerten von Materialien (Recycle, Recover). Unterm Strich bringt eine nachhaltig geführte Vergabe jedenfalls einen großen Impact – nicht nur für die Organisation selbst, sondern auch für Umwelt und die Gesellschaft. Übrigens, in Zeiten des Arbeitskräftemangels ist das Thema ein immer wichtiger werdendes Attribut für erfolgreiche Unternehmen.

„Der Anspruch der nachhaltigen Beschaffung sollte in jeder Ausschreibung fest verankert sein.“

stelle mit einem Chief Procurement Officer sind hier vakant. In der Praxis begegnet einem weiterhin die Kostenfrage in Richtung „Einkaufspreise“. Entscheidend werden für Unternehmen die Perspektivenöffnung und die Erfassung der Lebenszykluskosten eines Produkts. Hinzu kommt das Risikomanagement, welches immer stärker die Nachhaltigkeit erfasst. Stichwort: Lieferkettengesetz. Und wie überall begegnen wir der Tatsache, dass auch im Vergabeprozess die Digitalisierung verstärkt Einzug hält. Die Zukunft der Beschaffung ist sicherlich digital, datengetrieben und automatisiert. Wer abschließend ein entspre-

wird in einem Unternehmen miteinander gekauft bzw. aus anderen Ländern durch Produkte importiert. Sie sehen, das Thema ist breit gefächert. Für die Verankerung von Green Public Procurement im Vergabeverfahren ist es zunächst wichtig zu wissen, dass diese in allen Pha-



DR. GERHARD WEINER

Dr. Gerhard Weiner ist Leiter und Konzeptionist der naBe-Plattform. Er beschäftigt sich seit langem mit der nachhaltigen Beschaffung und den Pflichten entlang der Lieferkette. In der ARS Akademie gibt er sein Wissen über Nachhaltigkeit im Vergaberecht weiter.

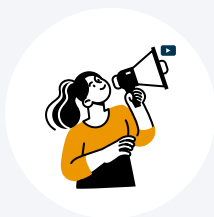
Wissen weiterdenken

Sie haben sich bereits umfangreiches vergaberechtliches Know-how angeeignet und wollen Ihr Wissen weiter vertiefen? Verleihen Sie Ihrer Karriere den letzten Feinschliff. Setzen Sie individuelle Schwerpunkte oder holen Sie sich Ihr regelmäßiges Vergaberechts-Update und erweitern Sie Ihr Netzwerk.

Tagung Vergaberecht

 10494

Trends und Entwicklungen im Vergaberecht bringen viel Dynamik in den Rechtsbereich. Dabei den Überblick zu bewahren, ist essenziell und oft herausfordernd. Wir unterstützen Sie dabei, up to date zu bleiben. Unter der fachlichen Leitung von Prof. Dr. Breitenfeld und Mag. Reisner gestalten wir ein attraktives Angebot mit Kurzvorträgen zu den neuesten Trends und Entwicklungen aus dem Vergaberecht. Kompakt und praxisnahe präsentieren Ihnen erfahrene Vergaberechts-Experten die wesentlichen Neuerungen.



Vergabe-News

Fakten & Updates rund um die Auftragsvergabe sichern



Vergabe-Network

Von der Drehscheibe für Informationsaustausch profitieren



Vergabe-Best Practice

Komplexe Inhalte mit konkreten Beispielen vereinfachen

BLEIBEN SIE AUF KURS IM VERGABERECHT

Webinar Ausschreibungsfehler erfolgreich vermeiden

 332311

- Richtige und vergabekonforme Vorgehensweise kennen
- Klassische vergaberechtliche „Stolperfallen“ durch Know-how vermeiden
- Praxistipps für die Gestaltung der Ausschreibung sichern

BVergG – Neuerungen in Österreich & auf EU-Ebene

 10070

- Ausblick auf aktuelle & bevorstehende Novellen holen
- Die neuesten Rechtsprechungen im Vergaberecht (BVwG, VwGH, EuGH) diskutieren
- Erfahrungen austauschen und Tipps für Ihre Vergabepaxis sammeln

Compliance im Vergaberecht

 31144

- Bewährte Compliance-Maßnahmen richtig im Vergabeprozess implementieren
- Strafrechtliche Konsequenzen der versuchten Beeinflussung vermeiden
- Voraussetzungen & Anforderungen an die „Selbstreinigung“ kennen

CHECKLISTE

Jedes Jahr werden in Österreich von der öffentlichen Hand Aufträge in einem höheren zweistelligen Milliarden-Betrag vergeben. Damit hat die öffentliche Auftragsvergabe eine überragende Bedeutung für die österreichische Volkswirtschaft. Mit der Ausschreibung teilen Auftraggeber*innen mit, dass sie Bauleistungen, Waren oder Dienstleistungen beschaffen möchten. Der strukturierte Vergabeprozess mit verbindlichen Abläufen soll dabei den fairen Wettbewerb sicherstellen.



Vorbereitungsphase

Bereits zu Beginn eines Vergabeverfahrens werden jene Entscheidungen getroffen, die den gesamten Vergabeprozess begleiten. Hier gilt besondere Sorgfalt bei der Bedarfsermittlung und insbesondere bei der Erstellung von Teilnahme- & Ausschreibungsunterlagen.

- ✓ Bedarf ermitteln
- ✓ Vergabeart wählen
- ✓ Vergabeunterlagen erstellen
- ✓ Auftragsvergabe bekannt machen



Angebotsphase

In der Angebotsphase werden die Bieter*innen aktiv. Unternehmen suchen nach für sie passenden Ausschreibungen und erstellen auf Grundlage der vorhandenen Unterlagen ein entsprechendes Angebot. Die Unterlagen werden formell geprüft und bewertet.

- ✓ Angebot erstellen
- ✓ Angebot abgeben
- ✓ Angebote öffnen
- ✓ Angebote prüfen & bewerten



Abschlussphase

Das Vergabeverfahren wird durch Zuschlagsentscheidung und Zuschlagserteilung, oder mit der Aufhebung des Vergabeverfahrens beendet, sofern kein Bieter beauftragt werden kann. Bei diesem Verfahrensabschluss sind Stillhalte- & Anfechtungsfristen zwingend zu berücksichtigen.

- ✓ Zuschlagsentscheidung mitteilen
- ✓ Stillhaltefrist beachten
- ✓ Zuschlag erteilen
- ✓ Verfahren aufheben
- ✓ Bekanntgaben veröffentlichen



RA DR. RALF D. POCK

Als langjährig praktizierender Rechtsanwalt im Bereich Vergaberecht und wissenschaftlicher Leiter der Ausbildung empfehle ich Ihnen die **Austrian Standards zertifizierte Ausbildung zum zertifizierten Vergaberechtsexperten Q 10025**. Der Modulare Aufbau bietet Ihnen einen umfassenden und fundierten Überblick über die einzelnen Phasen im Vergaberecht und ist geprägt von Praxisbeispielen.

VERGABE-SPEZIALWISSEN



KI im Vergaberecht

🔍 332164

- Vorgaben für den Einsatz von KI-Systemen (KI-Verordnung) kennen
- Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien für KI-Beschaffungen beleuchten
- Compliance und Rechtsschutz bei KI-Vergaben



Webinar-Reihe Innovation & Vergaberecht

🔍 332221

- Innovative Leistungen richtig ausschreiben und vergeben
- Chancen & Herausforderungen im Innovationseinkauf kennen
- Die geeignete Verfahrensart für den Innovationseinkauf wählen



Dynamisches Beschaffungssystem

🔍 332173

- Tipps zur Einrichtung und zum Betrieb eines dynamischen Beschaffungssystems sichern
- Wissen, welche Voraussetzungen unbedingt erfüllt werden müssen
- Mit dem vollelektronischen Verfahren rasch & effizient mit Bietern in Kontakt treten



Die Bewertungskommission im Vergabeverfahren

🔍 31145

- Über die Freiräume & Ermessungsspielräume der Kommission Bescheid wissen
- Den reibungslosen Ablauf des Bewertungsvorganges sicherstellen
- Notwendigkeit der Offenlegung von Bewertungsergebnissen kennen



Rahmenvereinbarungen im Vergaberecht

🔍 10488

- Voraussetzung für den Abschluss einer Rahmenvereinbarung durchblicken
- Gleichartige, regelmäßige und wiederkehrende Leistungen sicher vergeben
- Bedingungen für Aufträge (Preis, Menge, Laufzeit) erfolgreich festlegen



Vergaberecht im Pflege- und Gesundheitswesen

🔍 332145

- Leistungsbeschreibung im Bereich des Sozialvergaberechts sicher gestalten
- Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien aufstellen
- Vergaberechtliche Herausforderungen im Gesundheitswesen durchblicken



Beschaffung von Kreativ- & Agenturleistungen

🔍 11238

- Ausschreibungsunterlagen optimal gestalten
- Valide Bewertung: Zuschlagskriterien anhand konkreter Maßstäbe bewerten
- Rahmenvereinbarungen für die flexible Abnahme der Leistung einbinden

FAIR & NACHHALTIG

Mit Weiterbildung Transparenz
im Vergabeprozess schaffen.

ars.at/vergaberecht



Erwin Skenderi

Bildungsberater

erwin.skenderi@ars.at | +43 1 713 80 24-83

Nähere Informationen finden Sie unter: **ars.at**