



DIE MARKTERKUNDUNG ALS GARANT FÜR ERFOLGREICHE ÖFFENTLICHE BESCHAFFUNG

SCHNELL UND EFFIZIENT DEN MARKT ERKUNDEN, UM PASSENDE ANGEBOTE ZU ERHALTEN!

Das Seminar verdeutlicht die zentrale Rolle der Markterkundung für Beschaffungen der öffentlichen Vergabe. Praxisnah erhalten Sie anhand einer umfassenden Präsentation und durch zahlreiche Praxisbeispiele unmittelbare Eindrücke von den wichtigen Auswirkungen einer richtig durchgeführten Markterkundung: Die Vergabeunterlagen erhalten eine hohe Qualität, wodurch die Bieter in die Lage versetzt werden, passende und wirtschaftliche Angebote abzugeben. Ziel der Veranstaltung ist es, dass Sie direkten Nutzen und Impulse erhalten, die sich sofort in der eigenen Beschaffungspraxis umsetzen lassen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Beschaffungs- und Vergabestellen sowie aus den Bereichen Vertragsverwaltung, Vertragsmanagement und Lieferantenmanagement; Verantwortliche aus Fachbereichen bzw. Fachabteilungen, die bei der Markterkundung mitwirken oder diese sogar federführend durchführen

METHODIK: Fachvortrag mit aktiver Einbeziehung der Gruppe, Praxisberichte, eigene Beispiele der Teilnehmer. Die Veranstaltung folgt dem Motto „Aus der Praxis, mit der Praxis, für die Praxis!“

SEMINARLEITUNG: Stephen Kita



www.bme.de/eks-moef

SEMINARINHALTE

Definition und maßgebliche Regelungen einer Markterkundung

- › § 28 VgV als wichtige Grundlage
- › Rechtliche Vorgaben: Gestaltungsmöglichkeiten und Freiheiten für öffentliche Auftraggeber
- › Rechtliche Grenzen der Markterkundung: keine Markterkundung durch Vergabeverfahren

Zwecke der Markterkundung

- › Ziele der Markterkundung (und warum sich diese immer lohnt!)
- › Qualitativ hochwertige Vergabeunterlagen durch vorherige Markterkundung
- › Passende und wirtschaftliche Angebote durch vorherige Markterkundung
- › Zusammenhänge zwischen Markterkundung und Leistungsbeschreibung

Möglichkeiten und Formen der Markterkundung

- › Lieferantendialoge und Lieferantentage, Internetrecherche, Messebesuche und mehr: die vielfältigen Arten einer Markterkundung
- › Markterkundung modern gestalten: Einbindung eines zentralen Lieferantenmanagements

Praxis-Diskussion

- › Praxis-Beispiele für erfolgreiche Markterkundungen
- › Praxis-Empfehlungen für eine schnelle und effiziente Durchführung von Markterkundungen
- › Besprechung von Fragen und Beispielen der Teilnehmer



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

04.12.2026	ONLINE	382631207	295,-	ONLINE: 09.00 – 12.00 Uhr
26.02.2027	ONLINE	382730218	295,-	
28.09.2027	ONLINE	382730927	295,-	