



VERHANDLUNGSVERFAHREN: RECHTS-KNOW-HOW FÜR ÖFFENTLICHE AUFTRAGGEBER

Das Verhandlungsverfahren und die freihändige Vergabe stellen öffentliche Beschaffungs- und Vergabestellen vor die Herausforderung, sich auf ungewohntem Terrain zu beweisen. Im Gegensatz zu normalen Vergabeverfahren sind hier die Vertragsinhalte frei verhandelbar. Im Zuge der Vergaberechtsreform 2016 hat das Verhandlungsverfahren erhebliche Veränderungen erfahren. Der Verordnungsgeber hat die Anforderungen präzisiert, stärker strukturiert und insgesamt erweitert. Was bei der rechtskonformen Durchführung eines Verhandlungsverfahrens zu beachten ist und wie Sie dessen Möglichkeiten ausschöpfen können, erfahren Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE: Öffentliche Auftraggeber, Sektorenauftraggeber und andere zur Ausschreibung verpflichtete Einrichtungen und Unternehmen; Fachkräfte aus Abteilungen, die mit dem Einkauf bzw. der Beschaffung betraut sind und Verhandlungsverfahren durchführen.

METHODIK: Vortrag, Möglichkeit zur Diskussion, Fragen der Teilnehmer, Praxisbeispiele

SEMINARLEITUNG: RA Nils-Alexander Weng



www.bme.de/ver-oeff

SEMINARINHALTE

Vergaberechtlicher Hintergrund

- › Rechtsgrundlagen
- › EU, national, regional

Verhandlungsverfahren und freihändige Vergabe

- › Voraussetzungen für Verhandlungsverfahren
- › Unterschiede zwischen Verhandlungsverfahren und freihändiger Vergabe
- › Fallstricke bei der Schwellenwertberechnung
- › Gestaltungsspielräume

Gestaltung und Ablauf des Verhandlungsverfahrens

- › Bekanntmachung
- › Prüfung und Wertung der Teilnahmeanträge
- › Prüfung und Feststellung der Eignung
- › Aufforderung der geeigneten Bewerber zum Verfahren
- › Öffnung und Prüfung der Angebote
- › Wertung der Angebote
- › Feststellung der Wirtschaftlichkeit bzw. der Verhandlungsfähigkeit
- › Dokumentation

Vorbereitung der Verhandlung aus rechtlicher Sicht

- › Aufforderung zu Verhandlungen
- › Angebote zurückstellen
- › Festlegung der Verhandlungsrunden/des Verfahrensablaufs
- › Festlegung von Inhalt und Ablauf der Verhandlungsgespräche
- › Was tun bei gescheiterten Verhandlungen?
- › Wertung der verhandelten Angebote
- › Informationsfristen
- › Zuschlag
- › Dokumentation

Wichtige Entscheidungen und aktuelle Rechtsprechung zum Verhandlungsverfahren

- › ...der Oberlandesgerichte
- › ...der Vergabekammern
- › ...des Europäischen Gerichtshofs



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



16.04.2027
20.10.2027



ONLINE
ONLINE



382730415
382731021



zzgl.
MwSt.

295,-
295,-



ONLINE:
09.00 – 12.00 Uhr