

Seminar

1 x 1 der Vergabe

Vergabe fundiert für Anfänger:innen

Ihre Top-Themen:

- **Einführung in das Vergaberecht:**
Das BVergG auf dem Prüfstand
- **Vergaberechtliche Auftragskategorien**
(Bau-, Liefer-, Dienstleistungsverträge)
- **Wer ist öffentlicher Auftraggeber?**
- **Erstellung der Ausschreibungsunterlagen**
- **Prüfung und Aufklärung der Angebote**
- **Der Rechtsschutz der Bieter**

Unter der fachlichen Leitung von:



Mag. Alexandra Terzaki
Geschäftsführerin,
TERZAKI & Partner GmbH,
Vergabeberatung und
Vergabemanagement

IHR PLUS:

Fundiertes Basiswissen & Praxisorientiert

QR-Code scannen & einen ersten
Eindruck vom Seminar erhalten



4. – 5. März 2024



Austria Trend Hotel Bosei | Wien



www.imh.at/vergabe1x1

Einführung in das Vergaberecht

- EU-Recht: Primärrecht, Vergaberichtlinien
- Nationales Recht: Das Bundesvergabegesetz auf dem Prüfstand

Vergaberechtliche Auftragskategorien

- Bau,- Liefer-, Dienstleistungsaufträge: Definition und Abgrenzung rechtssicher führen
- Besondere Dienstleistung: Ein Täuschungsmanöver mit Folgen
- Umgang mit gemischten Aufträgen

Wer muss wie ausschreiben?

- Wer muss ausschreiben?
- Wie müssen die Ausschreibungsunterlagen aufgebaut und gegliedert sein?
- Ausschreibungsunterlagen: Beispiele und Vollversionen zum nachlesen
- Verfahrensarten und Verfahrensdesign
- Vorstellung besonderer Verfahrensarten, insbesondere der Innovationspartnerschaft
- Organisation des Verfahrens: e-Vergabe und analoge Schritte

- Verfahrensverkürzungen: Welche neuen Fristen gelten wo?
- Wie müssen geförderte Vergaben strukturiert werden?

Erstellung der Ausschreibungsunterlagen

- Zusammenstellung der Ausschreibungsunterlagen
- Richtige Erstellung der Leistungsbeschreibung

Eignungsfragen

- Bieterreignung: Prüfung im konkreten Verfahren, Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE) und Qualifizierungssysteme
- Zurverfügungstellung von digitalen Unterlagen

Angebotsaufforderung und Angebotsphase

- Standardisierung / Produktneutralität
- Angabe der Wertungskriterien
- Bieterfragen während der Angebotserstellung
- Formalisierte Öffnung der Angebote
- Niederschrift über die Angebotsöffnung

Das Seminar bietet eine große Themenvielfalt. Die genaue Schwerpunktsetzung erfolgt vor Ort und orientiert sich an den Bedürfnissen der anwesenden Teilnehmenden.



Mag. Alexandra Terzaki



Mag. Alexandra Terzaki ist **Juristin** (Rechtswissenschaften in Wien – Unternehmensberaterin, keine Rechtsanwältin), **Geschäftsführerin der TERZAKI Unternehmensberatung** (seit 2006 in Wien und seit 2020 auch in Berlin), **geschäftsführende Gesellschafterin der TERZAKI & Partner GmbH** in Wien und **international anerkannte Expertin im Vergabemanagement und Verfahrensdesign** bei der öffentlichen Beschaffung. Sie ist Jahrgang 1969, gebürtige Griechin und lebt seit 1987 in Wien und arbeitet seit 2020 in Wien und in Berlin. Frau Terzaki ist ÖNORM-Expertin Komitee ON-K 015 „Vergabewesen“ und ON-K 018 und somit **Expertin für öffentliches Auftragswesen** im Austrian Standards International – Standardisierung und Innovation. Sie ist **Initiatorin und Sprecherin des fnv** (FrauenNetworkVergaberecht) www.fnv.at

Mag. Alexandra Terzaki wurde schon mehrmals zum **Speaker of the year** in Österreich im Vergaberecht ausgezeichnet. Sie pflegt eine intensive Vortragstätigkeit im Vergabewesen. Seit September 2018 erweitert sie ihre laufende Vortragstätigkeit in Europa im Auftrag des

Prüfung und Aufklärung der Angebote

- Erstellung einer Vollständigkeitsmatrix
- Erkennen von Rechenfehlern, Vollständigkeit
- Preisspiegel, Prüfung technischer, kaufmännischer und juristischer Anforderungen
- Vertiefte Angebotsprüfung und Rechtsfolgen
- Muss der Billigstbieter ausgeschieden werden?
- Bietergespräche – geht das noch?

Formstrenge beim formalen Ausschluss von Angeboten und Angebotswertung

- Mischkalkulation / Fehlende Erklärungen
- Umgang mit unvollständigen Angeboten
- Änderung der Ausschreibungsunterlagen als Ausscheidensgrund
- Auswahl des wirtschaftlichsten Angebots (Bewertungsmatrix)
- Dokumentation der Wertungsentscheidungen

Erteilung des Zuschlags und Aufhebung von Vergabeverfahren

- Welche Folgen hat der Vertragsschluss durch öffentliche Auftraggeber?
- Was tun bei möglichen Verzögerungen der Zuschlagserteilung und der Ausführungsfristen?

- Zwischenzeitliche Kostensteigerungen?
- Aufhebung von Vergabeverfahren und Vermeidung
- Konkrete Aufhebungsgründe, Ermessen des Auftragsgebers
- Rechtmäßige oder rechtswidrige verschuldete verursachte Aufhebung eines Vergabeverfahrens, Schadenersatzansprüche

Geschickter Umgang mit Rahmenverträgen

- Stärkung durch die gesetzlichen Vorgaben
- Verfahren zum Abschluss von Rahmenverträgen mit einem oder mehreren Bietern
- Wann sind Abnahmepflichten geboten? Wann kann darauf verzichtet werden?
- Flexibilität innerhalb bestehender Rahmenverträge

Der Rechtsschutz der Bieter

- Vergabekontrollbehörden auf Bundes- und Landesebene quer durch den Instanzenzug
- Nachprüfungsverfahren: Präklusionsfristen und welche Entscheidungen können angefochten werden
- Antragslegitimation und Parteistellung
- Feststellungsverfahren und Schadenersatz
- Bekämpfbarkeit von Zuschlag und Widerruf
- Maßnahmen gegen Direktvergaben?

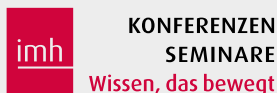
Lexxion Verlags (Berlin) und im Auftrag der Kommunalakademie Deutschland (Berlin). Seit April 2020 führt TERZAKI Unternehmensberatung Berlin eine eigene Betriebsstätte in Berlin und bietet auch in Deutschland ihre Beratungsleistung ausschließlich öffentlichen Auftraggebern an. Seit Mai 2020 ist sie **Autorin des Auftraggeber-Handbuchs zum BVerG 2018, WEKA Verlag**. Frau Terzaki hat persönlich im Rahmen ihrer Position als Geschäftsführerin der TERZAKI Unternehmensberatung und der TERZAKI & Partner GmbH weit **mehr als 300 Vergaben persönlich erfolgreich betreut** und abgewickelt und hat zahlreiche Referenzen im Bereich des Vergabewesens. Seit Dezember 2020 ist sie **Gründerin und Mitglied** des ersten europäischen **VergabeThinkTanks** im Rahmen der Initiativen der Förderung der gemeinsamen europäischen Vergabekultur www.vergabekultur.eu

Seit April 2021 sind TERZAKI®, TERZAKI Unternehmensberatung Berlin® und TERZAKI Unternehmensberatung Wien® eine jeweils eigene EU-Weit eingetragene Marke. Insbesondere erfasst sind im Rahmen der Eintragung die Bereiche der Beratung für die Beschaffung von Waren und Dienstleistungen und die Übermittlung und Bereitstellung von elektronischen Informationen und Inhalte und die Vortragstätigkeit in diesen Bereichen.

5 Gründe, warum Sie an der Veranstaltung teilnehmen sollten:

- 1 Fundiertes Basiswissen:**
Verständliche Aufbereitung der Rechtsgrundlagen
- 2 Praxisorientiert:** Wertvolle Hinweise und Empfehlungen für die ersten Ausschreibungen
- 3 Zeit- und Ressourcenersparnis:**
Schneller Einstieg in die Vergabewelt

- 4 Überblick** über die wichtigsten Aspekte der Vergabe
- 5 Wertvolle Tipps** für den beruflichen Alltag



1 x 1 der Vergabe

4. – 5. März 2024
Austria Trend Hotel Bosei, Wien

Sollten Sie keine postalischen Zusendungen mehr erhalten wollen, wenden Sie sich an: datenbank@imh.at

ANMELDUNG:

www.imh.at/vergabe1x1

Ihr persönlicher Anmeldecode:

23111WWW

23111

Teilnahmegebühr (exkl. 20 % USt.)

Einschließlich Mittagessen, Getränken und digitaler Unterlagen im Login-Bereich

bis 17.11.	bis 09.02.	bis 04.03.
€ 1.895,-	€ 1.995,-	€ 2.095,-

Nutzen Sie unser attraktives Rabattsystem:

10 % RABATT für eine Person bei 2 Anmeldungen
20 % RABATT für eine Person bei 3 Anmeldungen
30 % RABATT für eine Person bei 4 Anmeldungen
Rabatte sind nicht kombinierbar.

Haben Sie Fragen? Ich bin gerne für Sie da:



Aynur Yildirim
Leitung Customer Service & Datenbank
Tel.: +43 (0)1 891 59 – 0
E-Mail: anmeldung@imh.at

Inhaltliche Konzeption:



Stephan Rudolf, MA
Senior Conference Manager
Tel.: +43 (0)1 891 59 – 640
E-Mail: stephan.rudolf@imh.at