

Seminar Praxisratgeber Vergaberecht Bieterfragen

Der richtige Umgang mit Bieterfragen bei öffentlichen Ausschreibungen

Inhalt

Auftraggeber müssen durch den richtigen Umgang mit Bieterfragen die Gleichbehandlung der Bieter und die Transparenz gewährleisten, um dadurch mögliche Zeitverzögerungen, Rügen und Nachprüfungsverfahren zu vermeiden.

Bieter können durch die richtige Fragenstrategie ihre Position im Vergleich zum Wettbewerb stärken.

Im Detail werden behandelt:

- Verschiedene Formen der Bieterfragen
- Form der Anfrage- und Auskunftserteilung: telefonisch, mündlich, schriftlich, Fax, elektronisch
- Dokumentation der Bieterfragen und Antworten
- Bis wann können Bieterfragen gestellt werden?
- Frist zur Beantwortung der Bieterfragen/zusätzliche Auskünfte
- Wann ist eine Auskunft rechtzeitig erteilt?
- Gleichbehandlung der Bieter
- Wann muss die Angebotsfrist verlängert werden?
- Strategien für Auftraggeber und Bieter
- Rügen und Nachprüfungsverfahren
- Blick auf die Rechtsprechung

Preis

Auf Anfrage.

Zielgruppe

Auftraggeber, Beschaffer der öffentlichen Hand sowie Bieter

In-House-Seminar

Gezielte Schulung Ihrer Mitarbeiter vor Ort. Das Seminar kann auf Ihre individuellen Wünsche und Anforderungen angepasst werden.

Termine

Nach Vereinbarung.

Dauer

1/2-tägiges Seminar

Kontakt

E-Mail kontakt@vergaberecht-schulung.de

Tel 06151-2783990

Fax 06151-2783991



Ihr Referent

**Dipl.-Math.
Thomas Ferber**

Der Referent beschäftigt sich seit 2004 intensiv mit dem Thema Vergaberecht. Als Key-Account-Manager für den Bereich Forschung und Lehre bei Sun Microsystems war er unter anderem deutschlandweit für die Themen Vergaberecht, Wettbewerbsrecht und Korruptionsprävention zuständig. Mit dem 2010 gegründeten Fachverlag Thomas Ferber bietet er praxisorientierte Fachbücher, Fachberatung und Fachseminare zum Thema Vergaberecht an. Seine Fähigkeit komplexe Sachverhalte verständlich zu präsentieren und Begeisterung zu wecken, machen seine Vorträge und Schulungen so erfolgreich.