



Inhouse – Seminare / Workshops:

**Das Vergaberecht der öffentlichen Hand im Krankenhaus –
„Vergabe – Spielregeln“, die von der Medizintechnologie- und Diagnostica- Industrie
beherrscht werden sollten**

Das Vergaberecht mit seiner komplexen Struktur befindet sich in einem rasanten Wandel. Seit April 2009 traten nicht unerhebliche Neuerungen in Kraft und weitere Änderungen stehen bevor.

Im Vergleich zum "privaten" Wirtschaftsleben unterliegt die Vergabe öffentlicher Aufträge auch im Gesundheitsmarkt strengen Verfahrensregelungen, deren Missachtung weit reichende Konsequenzen nach sich zieht. Bereits kleinste Fehler können zum Ausschluss oder zur Fehlbewertung der Angebote führen.

Was bedeutet das für Sie als Unternehmen?

Um am Gesundheitsmarkt erfolgreich partizipieren zu können, bedarf es fundierter Kenntnisse der Beschaffungsregeln und -verfahren sowie eines hierauf abgestimmten Marketings.

Die Kenntnis der Vergaberegularien – dieser für die Privatwirtschaft seltsam anmutenden "Spielregeln" – ist für ein Unternehmen, welches öffentliche Aufträge akquirieren will, von elementarer Bedeutung.

Aktualisieren Sie Ihr Wissen im praktischen Umgang mit der öffentlichen Auftragsvergabe anhand von ausgewählten Themenschwerpunkten und Ausschreibungsbeispielen aus dem Krankenhausbereich. Treten Sie in Dialog mit dem Referenten und tauschen Sie Ihre Erfahrungen aus. Fragen zu Problemen aus dem Tagesgeschäft sind ausdrücklich erwünscht.

Das Seminar ist aus der Sicht eines Praktikers aufgebaut und wird in Form eines Workshops interaktiv gestaltet. Dem Referenten kommt zugute, dass er beruflich beide Seiten der an einem Vergabeverfahren beteiligten Personen (Bewerber/Bieter/Auftraggeber) vertreten hat.

Zielgruppen :

Innen- und Außendienstmitarbeiter/innen der Medizintechnologie – und Diagnostica – Industrie, die sich um öffentliche Aufträge bewerben (wollen), insbesondere aus den Bereichen

- Angebots-/Vertrags- und Konditionsmanagement
- Ausschreibungs-/Tendermanagement
- Key-Account-Management
- Vertrieb
- Marketing
- Service

Die Seminare wendet sich vorwiegend an Teilnehmer ohne juristische Ausbildung

Inhalt / Programm Basis-Workshop:



- **Kurze Einführung in ggf. bekannte vergaberechtliche Strukturen**
 - Aufbau des Vergaberechts und Hierarchie der Vergabevorschriften
 - Wer muss wann, was und wie ausschreiben?
 - Was bedeutet Zweiteilung des Vergaberechts ?

- **Vergaberecht 2009 / 2010 - Erster Überblick über ausgewählte Neuerungen**
 - Vergaberechtswidrige Verträge
 - Verschärfung der Rügepflichten für den Bieter
 - Pflicht zur Losvergabe
 - Erweiterte Informationspflichten des Auftraggebers

- **Die neue Vergabe- und Vertragsordnung VOL/A 2009 – vergaberechtliche Grundlage für nationale und EU-weite Vergabeverfahren**
 - Grundsätzliche Änderungen der neuen VOL/A - was wurde hinsichtlich Vereinfachung und Verschlinkung erreicht?
 - Arten der Vergabe - Überblick, Auswahl und Besonderheiten
 - mögliche Umgehungstatbestände einer öffentlichen Ausschreibung

- **Ermessensspielräume ausgewählter Verfahrensschritte einer öffentlichen Ausschreibung mit Besonderheiten bei einer EG-weiten Vergabe**
 - Teil 1: Festlegung der Zuschlagskriterien**
 - Bedeutung für den Wertungsprozess
 - Auswahl der „richtigen“ Zuschlagskriterien
 - Was muss wann bekannt gemacht werden
 - Gewichtung der Zuschlagskriterien
 - Sonderfall / Bedeutung Kriterium „Preis“
 - Beispiele aus der Krankenhauspraxis

 - Teil 2: Die vier Stufen der Angebotswertung**
 - Formale Angebotsprüfung - Wann sind Angebote „vollständig“ und was tun, wenn nicht ?
 - Eignungsprüfung des Bieters - Sinn und „Unsinn“ ausgewählter Eignungsnachweise (z.B. Umgang mit Referenzen)
 - Preisprüfung - Wann liegt ein Dumping-Angebot vor oder wann ist ein Preis „auskömmlich“ ?
 - Wirtschaftlichkeitsprüfung - die vergleichende Gegenüberstellung der Angebote, die es bis dahin geschafft haben

- **Die häufigsten Fehler der Bieter und Bewerber**
(„Klassiker“ und „weniger Spektakuläres“)