



**Stellen Sie sich individuell Ihren Workshop zusammen und wählen Sie aus den am häufigsten nachgefragten Themen:**

**Modul 1: 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 ?
- Was sind „Schwellenwerte“ und welche Bedeutung haben sie ?
- Vor jeder Auftragsvergabe steht die Schätzung des Auftragswertes – warum und welche „Spielregeln“ sind dabei zu beachten ?

**Modul 2: Die neue Vergabe- und Vertragsordnung – VOL/A 2009 – die vergaberechtliche „Bibel“ des öffentlichen Einkäufers**

- Aufbau und Struktur der VOL
- Grundsätzliche Änderungen der neuen VOL/A - was wurde hinsichtlich Vereinfachung und Verschlanung erreicht?
- Arten der Vergabe – Überblick und deren Auswahl

**Modul 3: Öffentliche Ausschreibung / Offenes Verfahren**

- Verfahrensablauf
- Ermessensspielräume ausgewählter Verfahrensschritte und Besonderheiten bei einer EU-weiten Vergabe
- Umgehungstatbestände einer Öffentlichen Ausschreibung

**Modul 4: Die Leistungsbeschreibung**

- Was sind die Vergabeunterlagen und was die Leistungsbeschreibung ?
- Gestaltungsmöglichkeiten und Ermessensspielräume
- Alternativen zur Wahrung der Produkt- und Markenneutralität
- Umgang mit „Leitfabrikaten“ und produktbezogenen Ausschreibungen
- Was tun bei unklaren / mehrdeutigen Leistungsbeschreibungen

**Modul 5: 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

**Modul 6: 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

**Modul 7: Die Freihändige Vergabe / das Verhandlungsverfahren**

- Was macht diese Vergabearten so interessant ?
- Ausgewählte (legale) Wege in die Freihändige Vergabe / Verhandlungs-Verfahren
- Der öffentliche Teilnahmewettbewerb – sinnvoller Verfahrensschritt oder purer Formalismus ?
- Ablauf Verhandlungsverfahren mit öffentlichem Teilnahmewettbewerb
- Vor- und Nachteile dieser Vergabearten

**Modul 8: Aufhebung einer Ausschreibung**

- Wann darf eine Ausschreibung aufgehoben werden
- Zulässige Aufhebungsgründe
- Umgang mit unzulässigen „Scheinaufhebungen“
- Sonderfall: Gleichartige Fehler aller Angebote

**Modul 9: Die Rüge von Vergaberechtsverstößen**

- Sinn und Zweck der Rüge
- Form und Inhalt einer Rüge
- Wann ist eine Rüge unverzüglich ?

**Modul 10: Hauptangebote / Nebenangebote / Varianten**

- Begrifflichkeiten Haupt- und Nebenangebot
- Zulassung von Nebenangeboten
- Angabe von Mindestanforderungen für Nebenangebote

**Modul 11: Informations- und Wartepflichten des Auftraggebers**

- Informationspflichten unterhalb der Schwellenwerte und bei EU-Vergaben
- Zeitpunkt und Inhalt der Informationen
- Wer ist zu informieren und Rechtsfolge bei Verstoß

**Modul 12: Ausgewählte Besonderheiten in einem Vergabeverfahren**

- Verhandlung mit Bietern bei Ausschreibung – was ist erlaubt und was nicht ?
- Anforderungen an Form und Inhalt der Angebote
- „Ärztliche Therapiefreiheit“ vs. „Produktneutralität“

**Modul 13: Die häufigsten Fehler der Bieter**

„Klassiker“ und „weniger Spektakuläres“