

NEU

07.05.2012
Mannheim

Strategie und Taktik im Vergabenachprüfungsverfahren

So wahren Bieter und Auftraggeber erfolgreich ihre Interessen

mit
RA Dr. Oliver Homann, Köln

Datum: Montag, 07.05.2012, 9:15 – 17:00 Uhr
Ort: IBR-Seminarzentrum, Mannheim
Preis: 398,- Euro zzgl. 19% MwSt.

Referent



RA Dr. Oliver Homann

ist als Rechtsanwalt im Kölner Büro der Sozietät Leinemann & Partner Rechtsanwälte tätig. Er berät Mandanten seit 15 Jahren schwerpunktmäßig auf dem Gebiet des Vergaberechts und verfügt über besondere Erfahrungen bei der Betreuung von Vergabenachprüfungsverfahren. Seit Einführung dieser Rechtsschutzmöglichkeit im Jahre 1999 hat Herr Dr. Homann in einer Vielzahl von Verfahren vor Vergabekammern und Vergabesenaten sowohl Auftraggeber als auch Auftragnehmer erfolgreich vertreten. Herr Dr. Homann wirkt bei verschiedenen vergaberechtlichen Standardwerken als Autor mit und veröffentlicht regelmäßig in der Zeitschrift „IBR Immobilien- & Baurecht“ und anderen vergaberechtlichen Fachzeitschriften. Er wurde im aktuellen JUVE-Handbuch 2010/11 erneut als „häufig empfohlener Anwalt im Vergaberecht“ benannt.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter von Vergabestellen der öffentlichen Hand, Juristen der öffentlichen Auftraggeber, kaufmännische und juristische Mitarbeiter bei Auftragnehmern

Ziel

In dem Seminar soll sowohl der Auftraggeber- als auch der Bieterseite das Vergabenachprüfungsverfahren mit allen seinen Chancen und Risiken näher gebracht werden.

Hierbei sollen Strategien für den Auftraggeber dargestellt werden, um Nachprüfungsverfahren möglichst zu vermeiden. Der Auftraggeber kann das Risiko eines Nachprüfungsverfahrens durch ein optimiertes Vergabeverfahren wesentlich verringern. Wird er mit einem Nachprüfungsverfahren überzogen, so kann er oftmals durch sachgerechtes Handeln seine Verfahrenschancen deutlich verbessern.

Der Bieter initiiert ein Nachprüfungsverfahren in der Regel dann, wenn er den Auftrag aus Gründen, die für ihn rechtlich oder tatsächlich nicht nachvollziehbar sind, nicht erhalten soll. Dabei ist für ihn ein solches Verfahren nicht immer die beste Wahl. Sofern der Bieter sich zu einem Nachprüfungsverfahren entschließt, sollte er das Verfahren beherrschen. Das Verfahren ist für ihn nur dann ein Erfolg, wenn ihm das Ergebnis wirtschaftlich tatsächlich nutzt.

Themen

1. **Kurze rechtliche Einführung in das Nachprüfungsverfahren**
 - Voraussetzungen
 - Instanzenweg
 - Rechtsschutz unterhalb der Schwellenwerte
2. **Strategien zur Vermeidung von Nachprüfungsverfahren**
 - Wesentliche Verhaltenshinweise für den Auftraggeber
 - Alternativen zum Nachprüfungsantrag für den Bieter
3. **Durchführung eines Nachprüfungsverfahrens**
 - Aus Sicht des Bieters
 - Aus Sicht des Auftraggebers
4. **Folgen des Nachprüfungsverfahrens**
 - Auswirkungen auf das laufende Verfahren
 - Verzögerungen
 - Kosten

▶ **Starke Referenten**
▶ **Marktnahe Themen**

▶ **Didaktische Konzepte**
▶ **Attraktiver Preis**

▶ **Ausführliche Seminarunterlagen**
▶ **Fortbildungsnachweise**

Nähere Information und Anmeldung: www.ibr-online.de/IBR-Seminare

Anmeldung per Telefax:
(06 21) 2 83 83

Anmeldung

oder melden Sie sich online an:
www.ibr-online.de/IBR-Seminare

Hiermit melde ich mich zu folgendem Seminar an:

Strategie und Taktik im Vergabenachprüfungsverfahren

So wahren Bieter und Auftraggeber erfolgreich ihre Interessen

mit
RA Dr. Oliver Homann, Köln

Datum: Montag, 07.05.2012, 9:15 – 17:00 Uhr
Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim, Harrlachweg 4, 68163 Mannheim
Preis: 398,- Euro zzgl. 19% MwSt.

Titel, Vorname, Name - **BITTE IN DRUCKBUCHSTABEN**

Firma

Straße

PLZ, Ort

Stempel

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum

Unterschrift

Bleiben Sie auf dem Laufenden mit unserem **IBR-Seminare-Newsletter!** Online anmelden unter: www.ibr-online.de/IBR-Seminare.

- Ausführliche Seminarunterlagen • Seminargebühr inkl. Mittagessen + 1 Softgetränk, Snacks, Tagungs- und Pausengetränke
- Sie erhalten eine Teilnahmebestätigung über 6,5 Zeitstunden (auf Anfrage: 8 Fortbildungspunkte) für Ihren Fortbildungsnachweis