



**WISSEN  
MACHT  
ERFOLG**

# Webinar Wettbewerblicher Dialog als Vergabeverfahren

2. Teil der Webinar-Reihe  
Innovative öffentliche  
Beschaffung

## 🔔 Darum lohnt sich der Kurs

Zusammen erzielt man bessere Ergebnisse. Der wettbewerbliche Dialog bietet Auftragnehmer\*innen & Auftraggeber\*innen die Möglichkeit, gemeinsam Konzepte für die Beschaffung zu entwickeln. Was vergaberechtlich zu beachten ist? Wir zeigen es Ihnen.

## Das nehmen Sie mit

Innovation beschleunigt den Alltag. Innovation prägt den technologischen Fortschritt. Innovation ist in Bereichen wie Umwelt und Forschung ein Hoffnungsträger. Mit anderen Worten: Innovation ist einer der treibenden Motoren unserer Zeit. Innovative Leistungen sind sowohl im Privatsektor als auch im öffentlichen Bereich gefragt. Das bringt uns zu der entscheidenden Frage: Wie werden innovative Leistungen richtig ausgeschrieben? Dieser Frage gehen die für diese Webinarreihe aufgrund ihrer Praxiserfahrung besonders ausgewählten Referenten nach.

Sie besprechen die Schwierigkeiten und Herausforderungen im Innovationseinkauf, klären die wichtigsten rechtlichen Rahmenbedingungen und definieren die Dos and Dont's rund um die Vergabe innovativer Leistungen. Anhand von Praxisbeispielen sehen Sie, wo die Fehler in der Ausschreibung lauern und wie diese vermieden werden können. Außerdem erhalten Sie hilfreiche Tipps für die Vertragsgestaltung. Sie sehen: Die Webinar-Reihe ist ein Allrounder.

Flexibilität ist uns wichtig. Für Einsteiger lohnt es sich, die gesamte Webinar-Reihe zum Vorteilspreis zu buchen. Für die Experten unter Ihnen besteht die Möglichkeit, die Webinare je nach Interessenschwerpunkt individuell zu buchen.

Fachliche Leitung der Webinarreihe: Mag. Jacqueline Kachlyr-Poppe

### Einheit 1 - Innovation und geeignete Verfahrensarten:

- Grundlagen der innovativen öffentlichen Beschaffung
- Rechtliche Vorgaben & geeignete Verfahrensarten für den Innovationseinkauf
- Ausnahmetatbestände für Forschungs- & Entwicklungsaufträge
- „schlanke“ Verfahrensarten
  - Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung aus technischen Gründen
  - Verhandlungsverfahren ohne vorherige Bekanntmachung aufgrund einer Ausschließlichkeit
  - Verhandlungsverfahren mit vorheriger Bekanntmachung

### Einheit 2 - Wettbewerblicher Dialog:

- Vorteile des wettbewerblichen Dialogs
- Nachteile des wettbewerblichen Dialogs
- Ablauf des wettbewerblichen Dialogs
- Anwendungsbereich des wettbewerblichen Dialogs

### Einheit 3 - Innovationspartnerschaft:

- Vorteile der Innovationspartnerschaft
- Nachteile der Innovationspartnerschaft
- Ablauf der Innovationspartnerschaft
- Anwendungsbereich der Innovationspartnerschaft

#### Einheit 4 - Innovationseinkauf Agiles Projektmanagement & Vertragsgestaltung:

- Grundlagen des agilen Projektmanagements und Vertragsgestaltung für den Innovationseinkauf
- Schwierigkeiten und Herausforderungen beim Innovationseinkauf
- Agilität im Projektmanagement
- agile Verfahrensarten
- agile Verträge, mit Fokus auf die Bereiche IT, Gesundheitsleistungen & Strategie
- Vertragliche Streitschlichtungsmöglichkeiten
- Nachträgliche Vertragsänderungen: Zulässigkeit und Grenzen

## Ihr Programm im Überblick

### Vorteile des wettbewerblichen Dialogs:

- Flexibilität des Auftraggebers
- verschiedene Lösungsansätze, die vom Auftraggeber vertiefend geprüft und bewertet werden können
- keine konstruktive Leistungsbeschreibung erforderlich
- partnerschaftliche Zusammenarbeit – bereits im Vergabeverfahren

### Nachteile des wettbewerblichen Dialogs:

- wenig Judikatur zu dieser Verfahrensart
- längere Verfahrensdauer
- Herausforderungen bei Vertragsgestaltung und Definition der Zuschlagskriterien

### Ablauf des wettbewerblichen Dialogs:

- Auftragsbekanntmachung & Teilnahmephase
- Dialogphase & Angebotsphase
- Bestbieterermittlung & Zuschlag

### Anwendungsbereich des wettbewerblichen Dialogs:

- bei komplexen Aufträgen & innovativen Leistungen
- bei einem Beschaffungsbedarf, der durch verschiedene Ansätze gedeckt werden kann; insb bei IT-Projekten, bei Kooperationsprojekten (public private partnerships oder public public partnerships), bei Projekten im health-care Bereich
- Abgrenzung zur Innovationspartnerschaft

## Interessant für

- Vertreter öffentlicher Auftraggeber & Sektorenauftraggeber
- Juristen, Rechtsanwälte, Rechtsanwaltsanwärter
- Mitarbeiter in Rechts-/Einkaufs-/Vertriebsabteilungen

- Projektmanagement-Unternehmen, Architekten, sonstige beratende Unternehmen

## Referent\*in



**RA Mag. Jacqueline Kachlyr-Poppe**

Rechtsanwältin bei SHMP Schwartz Huber-Medek Pallitsch Rechtsanwälte GmbH

## Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
08.10.2024	1.5 Stunde	Virtual Classroom	Online	€ 130,-

## Beratung & Buchung



**Erwin Skenderi**

☎ +43 1 713 80 24-83 ✉ [erwin.skenderi@ars.at](mailto:erwin.skenderi@ars.at)