



**WISSEN
MACHT
ERFOLG**

Markterkundung im Vergaberecht

Von rechtlichen Grundlagen bis
zu innovativen Ansätzen

Seminar-ID: 332518

Kursinfo: **EXPERTE** **NEU**

Veranstaltungsformat: Seminar

🔔 Darum lohnt sich der Kurs

Entdecken Sie die Kunst der Markterkundung: Wie Sie rechtssicher navigieren, innovative Tools einsetzen und effiziente Beschaffungsprozesse gestalten. Machen Sie den ersten Schritt zu transparenten und erfolgreichen Vergabeverfahren.

Das nehmen Sie mit

Die Markterkundung spielt eine entscheidende Rolle in der Vorbereitungsphase öffentlicher Ausschreibungen. Sie ist nicht nur ein Werkzeug zur Effizienzsteigerung, sondern auch ein rechtlicher Balanceakt, der Fachkenntnis erfordert. In unserem Seminar erhalten Sie umfassende Einblicke in die **Dos and Don'ts der Markterkundung**. Sie lernen, wie Sie den Markt effizient erkunden, um passende Angebote zu identifizieren, während Sie gleichzeitig alle rechtlichen Anforderungen erfüllen.

Wir behandeln essenzielle Fragen: Darf ich mit dem Markt in Kontakt treten? Wie vermeide ich **Interessenskonflikte**? Welche Marktteilnehmer*innen können angesprochen werden und in welchem Umfang? Welche Rolle spielt der Einsatz von **KI** bei der Markterkundung? Zudem gehen wir auf die rechtlichen Rahmenbedingungen ein, erklären, wann eine Markterkundung sinnvoll oder gar zwingend ist, und zeigen, wie Sie Herausforderungen meistern, ohne in rechtliche Grauzonen zu geraten. Dieses Seminar ist unerlässlich für **Einkäufer*innen der öffentlichen Hand**, die ihre Prozesse optimieren und sicherstellen möchten, dass ihre Markterkundung nicht nur effizient, sondern auch vollständig konform mit dem Vergaberecht ist.

Ihr Programm im Überblick

- Grundlagen einer erfolgreichen Markterkundung
- Wann ist eine Markterkundung sinnvoll?
- Wann ist eine Markterkundung rechtlich zwingend erforderlich?
- Herausforderungen & Vorgaben für Auftraggeber*innen
- Welche Informationen sind herauszugeben?
- Welche Marktteilnehmer darf ich ansprechen und in welchem Umfang (regional, national, EU-weit)?
- Auftragswertschätzung
- Welche Rollen können die Unternehmen bei der Erarbeitung der Vergabeunterlagen spielen?
- Dos and Don'ts einer rechtssicheren Markterkundung
- Proof of Concept (PoC)/Proof of Technology (PoT) und Markterkundung
- Auswertung des Ergebnisses der Markterkundung
- Vermeidung von Interessenkonflikten und Vorarbeitsproblematik
- KI-Einsatz und Dokumentation der Markterkundung
- Keine passende Lösung am Markt? Plan B!

Interessant für

- Vergabestellen
- Einkäufer der öffentlichen Hand
- Praktiker aus Auftraggeberseite
- Mitarbeiter von Rechtsabteilungen
- Fach- und Führungskräfte aus Beschaffungs- und Vergabestellen sowie aus den Bereichen Vertragsverwaltung, Vertragsmanagement und Lieferantenmanagement
- Verantwortliche aus Fachbereichen bzw. Fachabteilungen, die bei der Markterkundung mitwirken oder diese sogar federführend durchführen
- Vergabeberate:innen, Unternehmensberater:innen, Rechtsanwälte:innen und Rechtsberater:innen

Referent*in



Mag. Alexandra Terzaki

International anerkannte Expertin für Vergabeberatung & -management

Termine & Optionen

DATUM	DAUER	ORT	FORMAT	PREIS
05.12.2024	1 Tag	Virtual Classroom	Online	€ 590,-
05.12.2024	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 590,-
22.05.2025	1 Tag	Virtual Classroom	Online	€ 590,-
22.05.2025	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 590,-
09.10.2025	1 Tag	Virtual Classroom	Online	€ 590,-
09.10.2025	1 Tag	Wien	Präsenz	€ 590,-

Beratung & Buchung



Jeffrey Müller-Büchse

+43 1 713 80 24-38 ✉ jeffrey.mueller-buechse@ars.at