

### **Vergaberecht und -praxis**

Im Rahmen des Workshops wird der Schwerpunkt darauf gelegt, Sie in die Lage zu versetzen, sich erfolgreich an Ausschreibungen zu beteiligen und diese auch anschließend durchführen zu können. Daher nimmt der Bereich der rechtlichen Grundlagen bei uns nur 1/5tel der zur Verfügung stehenden Zeit ein. Der Rest dient der Vermittlung des Wissens zur praktischen Umsetzung anhand realer Beispiele aus der Praxis. Der Inhalt des Workshops variiert nach den Vorkenntnissen der Teilnehmenden. Bitte beachten Sie, dass sich die Inhalte ausschließlich auf Ausschreibung für soziale Dienstleistungen (AMfsD) beziehen.

### **Zielgruppe:**

Der Lehrgang richtet sich an alle Interessent:innen ohne, bzw. mit geringen Kenntnissen, welche sich

- erfolgreich an Ausschreibungen für MAT (Maßnahmen bei einem Träger) beteiligen,
- als Mitarbeiter:in neuen Herausforderungen in einem stark gesuchten Tätigkeitsfeld stellen, oder
- als schon tätige Einrichtungen die Qualität der eigenen Arbeit verbessern

möchten.

### **Zeitlicher Umfang:**

Die Beratung umfaßt 5 Werktage und erfolgt in Kleingruppen-Workshops mit bis zu 8 Teilnehmenden.

### **Durchführungsorte:**

Unser Coachingangebot erfolgt berlinweit. Für die Angabe der genauen Adresse kontaktieren Sie bitte unsere Berater:innen. Teilbereiche können auch online durchgeführt werden.

### **Maßnahmenummer / Zusatzangaben:**

Die Teilnahme an dem Workshop ist nicht förderfähig. Bei Fragen zu entstehenden Kosten oder eine partielle Teilnahme, kontaktieren Sie uns bitte telefonisch oder per Mail.

### **Träger:**

GfDP Gesellschaft für Datenschutz  
und Projektentwicklung mbH  
Geschäftsführer: Silvio C. Schelinski  
Ahornstraße 6  
12163 Berlin  
info@gfdp-online.com



## Modul I - Rechtliche Grundlagen

Im ersten Modul werden die rechtlichen Grundlagen vermittelt. Es wird auf die unterschiedlichen Ausprägungen von Ausschreibungen unter- und oberhalb des Schwellenwertes eingegangen und die damit im Zusammenhang möglichen Rechtsmittel im Vergabeverfahren. Die erforderliche Fachliteratur wird gestellt.

## Modul II - Akquise von Ausschreibungen

Anhand eines praktischen Beispiels wird der Werdegang von der Suche nach einer geeigneten Ausschreibung über die Online-Plattform der Bundesagentur für Arbeit ([www.evergabe-online.de](http://www.evergabe-online.de)), über deren Bewertung, bis zur Entscheidung zur Teilnahme analysiert. Insbesondere für Bieter, welche nicht über die geforderte Vorerfahrung aus den letzten 3 Jahren verfügen, wird erläutert, welche Möglichkeiten es gibt, die Bietereignung nachzuweisen. Ergänzend wird die rechtliche Stellung des Regionalen Einkaufszentrums (REZ), unter besonderer Verantwortung als Vertragspartner / Auftraggeberstellung beleuchtet. Abgerundet wird dieses Modul mit einem Überblick, wie eine beabsichtigte Ausschreibung in Bezug auf Mitbewerber eingeschätzt werden kann.

## Modul III - Angebotserstellung

Nach Vermittlung der „theoretischen“ Grundlagen, bewerten wir anhand praktischer Beispiele den Aufbau der Vergabeunterlagen, sowie die Auswirkungen der Bewertungsmatrix auf die Erstellung der Projektplanung. Komplettiert wird dies mit praktischen Beispielen zur Ermittlung der tatsächlichen Projektkosten und Findung eines konkurrenzfähigen Angebotspreises.

## Modul IV - Konzepterstellung

Anhand einer aktuell veröffentlichten Ausschreibung wird praktisch erarbeitet, wie man ein Konzept erstellt, um ein konkurrenzfähiges Angebot abgeben zu können. Es wird auf formale, inhaltliche und strategische Anforderungen eingegangen. Es wird vermittelt, wie die im Modul III erarbeiteten Berechnungsgrundlagen (Personal-, Raum- und Overheadkosten) angemessen im Konzept berücksichtigt werden können, um den Angebotspreis fundiert zu unterlegen.

## Modul V - Praktische Umsetzung

In diesem Abschnitt werden Hinweise für die konkrete Umsetzung der Ausschreibung gegeben, die es dem Bietenden ermöglichen, das Projekt vertrags- und ausschreibungskonform sowie prüfungssicher umsetzen zu können. Dabei wird ein Schwerpunkt auf den Umgang mit Prüfungen durch den AMDL oder Auftraggeber und einen vertragskonformen und prüfungssicheren Ressourceneinsatz bei strittigen Fragen zwischen den Vertragsparteien eingegangen.

Abgeschlossen wird dies mit einem intensiven Erfahrungsaustausch aus der tatsächlichen Umsetzung von Ausschreibungen in den letzten 10 Jahren.

## Übersicht über Kursinhalt

### Rechtliche Grundlagen

- Allgemeine Grundlagen
- Vergabe oberhalb des Schwellenwertes
- Vergabe unterhalb des Schwellenwertes
- Rechtsmittelverfahren

### Akquise von Ausschreibungen

- Onlineplattformen
- Stellung des REZ, wer ist Auftraggeber?
- Bietereignung
- Bieterfragen
- Fristen
- Marktanalyse

### Angebotserstellung

- Vergabeunterlagen richtig lesen
- Bewertungsmatrix richtig einsetzen
- Kalkulation der Projektkosten
- Kalkulation des Angebotspreises
- Angebot finalisieren und einreichen

### Konzepterstellung

- Formalien
- Inhalte
- Fehler

### Praktische Umsetzung

- Dokumentation
- Personaleinsatz
- Prüfung und Kontrolle durch den Auftraggeber
- Erfahrungsaustausch

### Hinweis:

Die im Rahmen des Workshops besprochenen Themen enthalten vereinzelt auch Äußerungen zu relevanten Rechtsfragen. Die vermittelten Inhalte stellen keine Rechtsberatung durch den Veranstalter dar, sondern dienen dem Erfahrungsaustausch und der Sensibilisierung der Teilnehmenden.

