

---

## Verhandlungen im Vergaberecht

In den konventionellen Vergabeverfahren (offenes und nichtoffenes Verfahren, öffentliche und beschränkte Ausschreibung) herrscht das Nachverhandlungsverbot. Das ist nicht immer sachgerecht. Manchmal ist es sinnvoll, das genaue Leistungsprofil im Dialog mit den Bietern zu bestimmen. In anderen Fällen bietet sich ein Preiswettbewerb an. In Eilfällen kann ein konventionelles Vergabeverfahren zu lange dauern. Und wenn ausnahmsweise von vorneherein klar ist, dass nur ein Unternehmen die Leistung erbringen kann, wäre ein konventionelles Vergabeverfahren überflüssig bürokratisch. In all diesen Fällen bietet das Vergaberecht eine Alternative: das verhandlungsgeprägte Vergabeverfahren (oberhalb der Schwellenwerte das **Verhandlungsverfahren**, im Anwendungsbereich der UVgO die **Verhandlungsvergabe**, im Anwendungsbereich der VOB/A die **freihändige Vergabe**). Dieses Seminar führt in die drei genannten Verfahrensarten ein und berücksichtigt dabei auch ihre Unterschiede.

### Schwerpunkte

- I. Nachverhandlungsverbot in konventionellen Vergabeverfahren
- II. Zulässigkeit eines verhandlungsgeprägten Vergabeverfahrens nach VgV, UVgO, VOB/A und Wertgrenzenerlasse
- III. Teilnahmewettbewerb zur Bestimmung der Verhandlungspartner
- IV. Durchführung des verhandlungsgeprägten Vergabeverfahrens
- V. Fragen der Teilnehmenden und Erfahrungsaustausch

### Preis

160.00 € zzgl. 19% MwSt.

### Referent/-in

**Prof. Dr. Matthias Einmahl**, Professor an der Hochschule für Polizei und Verwaltung Nordrhein-Westfalen, vornehmlich im Zivilrecht und Vergaberecht

### Seminarteilnehmende

Beschäftigte in allen öffentlichen Institutionen und Unternehmen, die an Vergaben mitwirken, Vergabeverfahren durchführen oder Vergaben kontrollieren

### Ort und Datum

Online

03-06-2024 (10:00 - 12:00 Uhr)