

1-2-3 BILDUNGSOFFENSIVE

www.businesscircle.at/bildungsoffensive

Bei Buchung eines Seminars zahlt der 2. Teilnehmer die Hälfte, der 3. Teilnehmer ist kostenlos!

**BUSINESS
CIRCLE**

Konferenzen und Seminare

**ERFOLG
STECKT
AN!**

Mit allen Neuerungen der
BvergG-Novelle 2009!

Vergaberecht in der Praxis

Fachliche Leiter:

RA Dr. Bernt Elsner • RA Mag. Manfred Essletzichler • RA Dr. Matthias Öhler
RA Mag. Martin Schiefer • RA Dr. Johannes Schramm, MBL • Mag. Alexandra Terzaki

23. März 2010

Fachseminar
9.00 - 17.30 Uhr

Bestpreisermittlung für Auftraggeber

Ausschreibung und Angebotsbewertung aus betriebswirtschaftlicher Sicht

24. März 2010

Fachseminar
9.00 - 17.30 Uhr

Die Eignungsprüfung NEU nach BVerG-Novelle 2009

Update Gewerberecht & Vergaberechtliche Befugnis

25. März 2010

Fachseminar
9.00 - 17.00 Uhr

Der Leistungsvertrag im Vergaberecht

Vertragsknow-How für Einkäufer

20. April 2010

Fachseminar
9.00 - 17.30 Uhr

Ablauf eines Verhandlungsverfahrens

Verhandlungsverfahren rechtssicher gestalten und vergabekonform durchführen

21. April 2010

Fachseminar
9.00 - 17.00 Uhr

Rahmenvereinbarung – Vermeidung von Projektrisiken

Mit Musterklauseln für die Praxis

27. April 2010

Fachseminar
9.00 - 17.00 Uhr

IT-Ausschreibungen bei bestehender Systemlandschaft

Ausschreibungsrechte - Lizenzbestimmungen - Produktspezifische Ausschreibungen

6. Mai 2010

Fachseminar
9.00 - 17.30 Uhr

Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien

Zulässige Gestaltung, Formulierung und Gewichtung nach BVerG-Novelle 2009

28. Mai 2010

Fachseminar
9.00 - 17.00 Uhr

Pathologische Ausschreibungen im Gesundheitsbereich

Das Leistungsverzeichnis als Mittel zum Erfolg

8. Juni 2010

Fachseminar
9.00 - 17.30 Uhr

Öffentliche Bauaufträge: Normen, Änderungen, Nachträge

Zulässigkeit von Vertragsänderungen - Wann sind Verträge neu auszuschreiben?

9. Juni 2010

Fachseminar
9.00 - 17.30 Uhr

Auftragnehmer-Tag: Vergaberecht für Bieter

Fehler des Auftraggebers erkennen - richtig reagieren - eigene Fehler vermeiden

Bestpreisermittlung für Auftraggeber

Ausschreibung und Angebotsbewertung aus
betriebswirtschaftlicher Sicht

Neuerungen der Novelle 2009:
Angebotsprüfung - Best-/Billigstangebot?

Business Circle Fachseminar

23. März 2010, 9.00 - 17.30 Uhr

Wien

FACHLICHER LEITER



RA Dr. Johannes Schramm, MBL ist Gründer der auf Wirtschaftsrecht spezialisierten Kanzlei Schramm Öhler RAe und Schiedsrichter des ON-Schiedsgerichtes.

Schwerpunkte: Vergaberecht und PPP-Modelle

REFERENTEN



Univ.-Prof. DI Dr. Andreas Kropik ist Professor für Bauwirtschaft und Baumanagement am Institut für interdisziplinäres Bauprozessmanagement der TU Wien und

geschäftsführender Gesellschafter der Bauwirtschaftliche Beratung GmbH.



RA Dr. Matthias Öhler ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler RAe. Er war von 1994 - 1996 in der für die Überwachung des öffentlichen Auftragswesens zuständigen Abteilung GD XV B 3 der Europäischen Kommission tätig.



RA Mag. Gregor Stickler ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler RAe. Er führt Vergabeverfahren in den Bereichen Bau, Facility Management, Finanzierung und

PPP durch. Zudem ist er Lehrbeauftragter für Vergabe- & Bauvertragsrecht an der FH Wien.



Mag. Erich Thewanger ist Partner bei der KPMG, Global Infrastructure & Project Group, Austria. Seine jüngsten Erfahrungen im Bereich PPP und

Projektmanagement umfassen vor allem Financial Advisor Projekte und kaufmännische Beratungen.

INHALT / ABLAUF

Angebotsöffnung, Angebotsprüfung

- › Angebotsöffnung
- › Neuerung der Novelle 2009
Angebotsprüfung: Einschränkung auf Best-/Billigstangebot?
- › Ausscheidung als taktischer Einwand im Nachprüfungsverfahren:
Grenzen der neuen VwGH-Rechtsprechung
- › Die Ausscheidungsgründe im Einzelnen, insbesondere:
 - Widersprechende Angebote - keine Mängelbehebung
 - Unterscheidung behebbarer und unbehebbarer Mangel
 - Wettbewerbswidrige Abrede
- › Anforderungen an die Aufklärung
- › Zulässige Aufklärungsgespräche

Preisprüfung

- › Ausscheidungstatbestand „nicht plausibler Gesamtpreis“
- › Vertiefte Angebotsprüfung
- › Müssen Angebotspreise kostendeckend sein? Welche Kosten?
- › Rechtswidrige Ausschreibung: Gebot der Kalkulierbarkeit von Angebotspreisen
- › Besonderheiten des Preisaufschlag- und Nachlassverfahrens

Bewertungsmethoden aus betriebswirtschaftlicher Sicht

- › Unterschiedliche Systeme der Preisbewertung
- › Erfassung und Bewertung von Lebenszykluskosten
- › Nutzwertanalyse und Quantifizierungsmethoden
- › Finale, Kardinale und Ordinale Bewertungsmethoden
- › Umsetzung der Angebotswerte in den Leistungsvertrag

Zuschlagskriterien

- › Beispiele zulässiger Zuschlagskriterien
- › Subjektive Kriterien vs. Mathematische Kriterien
- › Das Transparenzgebot im Spiegel der Rechtsprechung
- › Wann sind unternehmensbezogene Referenzen zulässige Zuschlagskriterien?
- › Besonderheiten bei geistigen Dienstleistungen
- › Nachvollziehbar machen von Jury Entscheidungen
- › VwGH: Keine verbale Begründung von „autonomen“ Jury Entscheidungen?
- › EuGH: Das zulässige Nachschieben von Subkriterien
- › Zulässige Änderungen der Zuschlagskriterien im Verhandlungsverfahren

Zuschlagsentscheidung und Rechtsschutz

- › Bekanntgabepflicht und Ausnahmen in der Novelle 2009
- › Strenge Rechtsprechung zur Begründungspflicht von Zuschlagsentscheidungen
- › VwGH: Das Nachschieben der Begründung als „Manipulation“
- › Welche Auswahl- und Zuschlagskriterien unterliegen nicht der Präklusion?

Die Eignungsprüfung NEU nach BVergG-Novelle 2009

Update Gewerberecht & Vergaberechtliche Befugnis

Gesetzliche Vorgaben an die Eignungsprüfung nach der Novelle: Was bleibt, was wird sich ändern?

INHALT / ABLAUF

Die Befugnis

- › Grundlagen des Gewerberechts / Zum Begriff der Gewerbsmäßigkeit
- › Sonderregelungen für Ziviltechniker / Ausübung der schönen Künste
- › Einteilung der Gewerbe und Umfang der Gewerbeberechtigung
- › Gewerberechtliche Nebenrechte
- › Wer ist der Gewerbeinhaber?
- › Die vergaberechtliche Befugnis
- › Bekanntgabe von Subunternehmern
- › Beschränkung der Befugnis in der Ausschreibung

Befugnis ausländischer Bewerber

- › Die Berufsamerkenungsrichtlinie
- › Lockerung der Regelungen für grenzüberschreitende Tätigkeiten
- › Neuregelung der Anerkennung von Berufsqualifikationen durch die GewO-Novelle 2008
- › Sonderregelungen für Ziviltechniker
- › Die Anpassungen im BVergG 2006

Eignungsnachweise

- › Welche Unterlagen können/müssen vom Auftraggeber als Eignungsnachweise gefordert werden?
- › Sind Nachweise zwingend zu verlangen?
- › Zu welchem Zeitpunkt müssen Eignungsnachweise vorliegen?
- › Wie kann/muss eine Bietergemeinschaft ihre Eignung nachweisen?
- › Wie konkret muss eine Referenz beschrieben sein?
- › Wie ist mit Referenzen von Generalunternehmern umzugehen?
- › Müssen konkrete Zahlen für Mindestanforderungen gestellt werden?
- › Was passiert mit rechtswidrigen Festlegungen von Mindestanforderungen?
- › Inwieweit ist eine Einengung des Bieterkreises zulässig?

Mängelbehebung

- › Worüber darf der Auftraggeber mit den Bietern sprechen und worüber nicht?
- › Welche Mängel sind beim Nachweis der Eignung unheilbar?
- › Wie oft muss zur Mängelbehebung aufgefordert werden?
- › Wieviel Zeit ist dem Bieter zur Mängelbehebung zu gewähren?
- › Sind nach dem Ausschluss des Bewerbers erhaltene Eignungsnachweise relevant?
- › Protokollierte Sitzung mit einer Kommission - wie muss der Auftraggeber mit den Bewerbern sprechen?

Eignungsprüfung und Ausschlussgründe

- › Sind Eignungskriterien für die Bestbieterermittlung doch zulässig?
- › Wie ausführlich muss die Eignungsprüfung dokumentiert sein?
- › Welche Nachweise darf ein Auftraggeber nicht verlangen?
- › Was passiert, wenn der Bieter nicht die vorgegebenen Formblätter verwendet?
- › Wie ist mit dem Verdacht auf strafbare Handlungen umzugehen?
- › Sind bei der Steuerzahlung rückständige Bieter auszuschließen?
- › Wie wirkt sich die Eröffnung eines Konkursverfahrens aus?
- › Wann ist die Mängelbehebung unzumutbar? Wie viele Falschankünfte muss ein Auftraggeber ertragen?
- › Mangelnde Eignung - Subunternehmer als Retter?
- › Ist die Eignungsprüfung auch noch während dem Nachprüfungsverfahren möglich?
- › Ist ein möglicherweise auszuschließender Bieter antragslegitimiert?

Eignungsprüfung NEU: Alles rund um die neue Eigenerklärung

- › Eigenerklärung - Was ist das? / Gestaltungsmuster für Eigenerklärungen
- › Vorgaben an die Auftraggeber und an die Bieter
- › Kritische Anmerkungen zu den Änderungen

Business Circle Fachseminar

24. März 2010, 9.00 - 17.30 Uhr

Wien

FACHLICHER LEITER



RA Dr. Johannes Schramm, MBL ist Gründer der auf Wirtschaftsrecht spezialisierten Kanzlei Schramm Öhler RAe und Schiedsrichter des ON-Schiedsgerichtes. Schwerpunkte: Vergaberecht und PPP-Modelle

REFERENTEN



HR Dr. Gunther Gruber ist Senatspräsident des Verwaltungsgerichtshofes und seit 1987 Mitglied des Verwaltungsgerichtshofes. Zahlreiche Publikationen im Bereich des Vergaberechts und Lektor an der Universität Salzburg.



Dr. Karlheinz Moick ist Rechtsanwaltsanwarter in der Kanzlei Schramm Öhler RAe. Er ist Co-Autor des Kommentars zum BVergG 2006. Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind die Beratung von Auftraggebern und Unternehmen in vergaberechtlichen Großprojekten.



RA Mag. Gregor Stickler ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler RAe. Er führt Vergabeverfahren in den Bereichen Bau, Facility Management, Finanzierung und PPP durch. Zudem ist er Lehrbeauftragter für Vergabe- & Bauvertragsrecht an der FH Wien.



MMag. Dr. Christoph Wiesinger ist seit 2002 bei der Wirtschaftskammer Österreich in der Geschäftsstelle Bau und dort ua verantwortlich für Gewerberecht und Arbeitsrecht (Kollektivvertrag). Er veröffentlichte zahlreiche Publikationen zu den Themen Arbeitsrecht und Gewerberecht in der Bauindustrie.

Der Leistungsvertrag im Vergaberecht

Vertragsknow-How für Einkäufer

Tipps zur effizienten Vertragsgestaltung mit
Musterklauseln für die Praxis!

Business Circle Fachseminar

25. März 2010, 9.00 - 17.00 Uhr

Wien

REFERENT



RA Mag. Martin Schiefer ist Partner von Heid Schiefer Rechtsanwälte; Schriftleiter der RPA. Seine Schwerpunkte: IT-Beschaffungen und E-Procurement, Konzeptionierung und Umsetzung von PPP-Modellen.

ZIELGRUPPE

Dieses Fachseminar ist für Praktiker konzipiert, und richtet sich an Unternehmen, die an öffentlichen Ausschreibungen als Bieter teilnehmen. Angesprochen sind insbesondere Mitglieder der Geschäftsführung, Führungskräfte der Bereiche Recht, Vertrieb, Marketing, Einkauf und Kalkulation sowie Unternehmensberater und Rechtsanwälte.

Angesprochen sind außerdem Vertreter der Auftraggeberseite aus den Bereichen Recht, Einkauf, Beschaffung, auf Bundes-, Landes- und Gemeindeebene.

INHALT / ABLAUF

Der Leistungsvertrag

- › Vergaberechtliche Vertragsgrundlagen
- › Zivilrechtliche Anforderungen an den Leistungsvertrag
- › Eindeutigkeit des Leistungsvertrages
 - Vertragsfreiheit vs. Vergaberechtliche Grundprinzipien
- › Zulässigkeit von Änderungen des Leistungsvertrages nach Zuschlagserteilung
 - EuGH-Judikatur
 - Definition: Wesentliche Vertragsänderungen

Die Leistungsbeschreibung

- › Funktionale vs. Konstruktive Leistungsbeschreibung
- › Bindung an Normen
 - Standardisierte Leistungsbeschreibungen
 - ÖNORMen
- › Neutralität der Leistungsbeschreibung
 - Beispiele aus der Judikatur
- › Zulässigkeit von Systementscheidungen

Inhalte des Leistungsvertrages

- › Mindestinhalte
- › Vertragsdauer und Kündigung
- › Schlüsselpersonal – Subunternehmer – Drittleistungen
- › Bestimmungen für Werknutzungsrechte
- › Exklusivrechte
- › Abnahme der Leistungen
 - Durchführung von Abnahmetests
- › Qualitätssicherung und Umgang mit Leistungsstörungen
 - Verzug
 - Gewährleistung
 - Haftung
 - Pönalen

Mit Musterklauseln und Tipps für die Praxis

HINTERGRUND & NUTZEN

Der zivilrechtliche Leistungsvertrag ist neben den Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien zentraler Bestandteil jeder Ausschreibungsunterlage. Oft gibt es aber gerade hier in der Praxis die meisten rechtlichen Unsicherheiten.

Im Seminar erhalten Sie praktische Hinweise zur Gestaltung von Leistungsverträgen. Dabei werden formale Kriterien ebenso behandelt wie inhaltliche Fragen. Anhand von praxiserprobten Musterklauseln erfahren Sie, wie Sie Leistungsverträge effizient und sicher gestalten.

Ablauf eines Verhandlungsverfahrens

Schritt für Schritt durch das Verhandlungsverfahren

INHALT / ABLAUF

Arten von Verhandlungsverfahren

- › Verhandlungsverfahren nach vorheriger Bekanntmachung
- › Verhandlungsverfahren ohne vorheriger Bekanntmachung

Das richtige Vorgehen bei der Durchführung von Verhandlungsverfahren

- › Erkundung des Marktes, Planung und Gestaltung
- › Festlegung von Fristen, Gestaltung der Verfahrensstufen
- › Anonymitätseinhaltung
- › Kommunikation mit Bewerbern und Bieter
- › Anfragen und Beantwortungsfristen
- › Zulässigkeitsgrenzen zur Wettbewerbseinschränkung und Präqualifikation
- › Phasen der Angebotsfrist
 - Angebotseinreichung
 - Angebotsöffnung
 - Angebotsprüfung
 - Angebotsanpassung
- › Formale Verhandlungspflichten, stilistische Verhandlungsführung
- › Verhandlungsinhalte und zulässige Einschränkungen
- › Zwingende Festlegungen in den Ausschreibungsunterlagen
 - Allgemeiner Teil und Vertrag
 - Beispiele von ausformulierten Vorschlägen
- › Zulässige Grenzen der Beschreibbarkeit und Neutralität der Leistung
- › Protokollgestaltung als Vorlage, Protokollführung während der Verhandlung
- › Ermittlung des Zuschlagsempfängers
- › Erprobte Wertungsschemata bei der Durchführung mehrerer Verhandlungsrunden
- › Änderungen und Ergänzungen der Ausschreibungsbestimmungen im laufenden Verfahren
- › Abschluss des Verhandlungsverfahrens und zwingende Vorgaben für den Auftraggeber

Erprobte Modelle des Verhandlungsverfahrens in der Praxis

- › Mehrstufenverfahren
- › Kuvertverfahren
- › Short-Listing-Verfahren

Sonderfälle – Verfahren sui generis

- › Verhandlungsverfahren im Anschluss eines Wettbewerbs
- › Aufruf zum Wettbewerb nach Abschluss einer Rahmenvereinbarung

TEILNEHMERSTIMMEN

„Wertvoll für die Vorbereitungen eines Verhandlungsverfahrens! Praxisnaher Vortrag mit vielen Beispielen.“

Magistrat der Stadt Wien MA 14

„Praxisbezug der Referentinnen und konkretes Eingehen auf Fragestellungen der Teilnehmer - informativ, verständlich, aktuell.“

Arbeitsmarktservice Wien

„Sehr übersichtliche Darstellung des Themas.“

LKH Klagenfurt

"Ich war selten auf einem Seminar, das so informativ, spannend und gut aufbereitet war."

OÖ. Technologie- und MarketingesmbH

Business Circle Fachseminar

20. April 2010, 9.00 - 17.30 Uhr
Wien

FACHLICHE LEITERIN



Mag. Alexandra Terzaki ist Geschäftsführerin der TERZAKI Unternehmensberatung, Mitglied der Arbeitsgruppe öffentliche Beschaffung bei der WK Wien (agöb) sowie bei der Arbeitsgruppe Beschaffungsplanung, -strategie & -prozess beim BMWA, Experte im ÖNORM Komitee 018.09.

REFERENTEN



HR Dr. Gunther Gruber ist Senatspräsident des Verwaltungsgerichtshofes und seit 1987 Mitglied des Verwaltungsgerichtshofes. Zahlreiche Publikationen im Bereich des Vergaberechts und Lektor an der Universität Salzburg.



Mag. Christa Gschweidl ist Leiterin des Stabes Vergabe- und Verdingungsrecht in der ÖBB-Infrastruktur Bau AG. Zuvor war die ausgebildete Rechtsanwältin Referentin in der Kammer der Architekten und Ingenieurkonsulenten sowie u.a. Beisitzerin der NÖ Schlichtungsstelle für öffentliche Aufträge.

ZIELGRUPPE

Dieses Fachseminar ist für Praktiker konzipiert, die als Auftraggeber häufig Beschaffungen im Verhandlungsverfahren abwickeln. Angesprochen sind klassische Auftraggeber und Sektorenauftraggeber in gleicher Weise.

IHR NUTZEN

Sie lernen das Verhandlungsverfahren rechtsicher zu gestalten und vergabekonform durchzuführen und profitieren von zahlreichen Beispielen gesetzeskonformer und markterprobter Modelle von Verhandlungsverfahren.

Rahmenvereinbarung

Vermeidung von Projektrisiken

Business Circle Fachseminar

21. April 2010, 9.00 - 17.00 Uhr

Wien

REFERENT



RA Mag. Martin Schiefer ist Partner von Heid Schiefer Rechtsanwälte; Schriftleiter der RPA. Seine Schwerpunkte: IT-Beschaffungen und E-Procurement, Konzeptionierung und Umsetzung von PPP-Modellen.

ZIELGRUPPE

Dieses Fachseminar ist speziell für Auftraggeber und Bieter konzipiert, die sich über praktische Lösungen bei der Beschaffung wiederkehrender Leistungen informieren wollen - mit besonderem Fokus auf der Vermeidung von Projektrisiken und mit Musterklauseln für die Praxis!

INHALT / ABLAUF

Geltungsbereich der Rahmenvereinbarung

- › Geltungsbereich
- › Die Rahmenvereinbarung und die Rechtsterminologie
- › Abgrenzungsfragen
- › Vergaberechtliche und zivilrechtliche Definition
- › Option / Rahmenvertrag / Rahmenvereinbarung
- › Einzelauftrag / wiederkehrende Leistungen
- › Wahl des richtigen Verfahrens
- › Gestaltungsspielräume
- › Bestimmung des maßgeblichen Auftragswerts
- › Kalkulation von Rahmenvereinbarungen

Rahmenvereinbarung in der Praxis

- › Rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten und Spielräume
- › Vor- und Nachteile aus Sicht des Auftraggebers und Auftragnehmers
- › Auswahl des/r Vertragspartner/s der Rahmenvereinbarung
- › Mindestinhalte der Rahmenvereinbarung
- › Anforderung an die Definition der Leistung
- › Varianten für Leistungsabruf (Kaskadenprinzip)

Vermeidung von Projektrisiken

- › Vermeidung von unkalkulierbaren Risiken
- › Haftungskonzepte und Qualitätssicherungsmaßnahmen
- › Musterklauseln für die Praxis
 - Rabattstaffeln
 - Preisanpassungsklauseln
 - Absicherung bei Technologiesprüngen

Vergaberechtlicher Rechtsschutz

- › Relevante Fragen für Auftraggeber und Bieter
- › Aktuelle Judikatur

HINTERGRUND & NUTZEN

Durch den Einsatz von Rahmenverträgen sparen Sie sich bei der Vergabe von Standardleistungen und -produkten aufwändige Einzelausschreibungen. Die Bündelung von Vergaben schafft Effizienzvorteile bei der Beschaffung. Oft treten aber unkalkulierbare Projektrisiken auf, die es zu vermeiden gilt.

Klären Sie Abgrenzungsfragen zwischen Rahmenvereinbarung, Option und Rahmenvertrag und erfahren Sie, wie Sie sich gegen Projektrisiken absichern können. Sie profitieren dabei vom umfassenden praktischen Know-how unseres Vergabeexperten und von den umfangreichen Muster-Unterlagen, die Sie direkt in der Praxis anwenden können.

IT-Ausschreibung

bei bestehender Systemlandschaft

Ausschreibungsrechte - Lizenzbestimmungen
Produktspezifische Ausschreibungen

INHALT / ABLAUF

Vorbereitendes Projektmanagement

- › Bedarfserhebung der Eigenressourcen des Auftraggebers
- › Externe Unterstützung vor und während der Ausschreibung?
- › Ausschlussgründe nahestehender IT-Unternehmen
- › Die Erstellung von realistischen Anforderungsprofilen
 - Umsatz, Personal und Ausstattung
- › Qualitätskontrolle durch Referenzen

Die richtige Wahl der Verfahrensart

- › Die wesentlichen Eckpunkte und Grenzen des Vergabeverfahrens
- › Trennung und Auswahl der Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien
- › Die Rolle des Preises – Kuvertverfahren
- › Die Vorgaben an Prototyping, Konzeptionierung und Projektabwicklung
- › Bewertung
 - Zusammensetzung der Bewertungskommission
 - Gestaltung von Bewertungsbögen, Auswertungsmethoden

Der Leistungsvertrag im IT-Bereich

- › Vertragsgrundlagen
- › Vertragsrechtliche Einordnung (Kauf, Miete, Pacht, Leasing, Werkvertrag)
- › Anforderung an die Leistungsbeschreibung bei bestehender Systemlandschaft
- › Präzise Festlegung der Leistungspflichten (AGB, Pflichtenheft)
- › Wartung
- › Service Level Agreements
- › Werknutzungsrechte (Lizenzen)
- › Exklusivrechte
- › Abnahme
- › Haftungskonzepte
 - (Verzug, Gewährleistung, Nutzungsrechte - Providerhaftung nach E-Commerce-Gesetz)
- › Datenschutz
- › Datahosting / Datawarehousing
- › Verhältnis Provider und Kunde
- › Datensicherheitsmaßnahmen
- › Migrationskonzepte / Datenrückgabe

HINTERGRUND & NUTZEN

IT-Beschaffungen bedeuten für den öffentlichen Auftraggeber häufig geschäftskritische Investitionen. Entsprechend kommt nicht nur der vergaberechtlich korrekten Auswahl des zukünftigen Partners, sondern insbesondere der Gestaltung des Leistungsvertrages über die zu erbringenden Leistungen besondere Bedeutung zu.

Dieses Seminar informiert Sie nicht nur über die gesetzlichen Grundlagen aus Sicht der täglichen Vergabepraxis, sondern vermitteln vor allem konkrete Praxistipps für die Abwicklung bzw. Teilnahme an IT-Projekten bei bestehender Systemlandschaft.

Business Circle Fachseminar

27. April 2010, 9.00 - 17.00 Uhr

Wien

REFERENT



RA Mag. Martin Schiefer ist Partner von Heid Schiefer Rechtsanwälte; Schriftleiter der RPA. Seine Schwerpunkte: IT-Beschaffungen und E-Procurement, Konzeptionierung und Umsetzung von PPP-Modellen.

ZIELGRUPPE

Dieses Fachseminar wendet sich speziell an Bieter und Auftraggeber, die mit der vergabe- und vertragsrechtlichen Abwicklung von IT-Projekten befasst sind.

Zulässige Gestaltung, Gewichtung und
Bewertung nach der BVergG-Novelle 2009

Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien

Business Circle Fachseminar

6. Mai 2010, 9.00 - 17.30 Uhr

Wien

FACHLICHER LEITER



RA Dr. Bernt Elsner ist Leiter der Fachabteilung für Vergaberecht, EU-Wettbewerbsrecht und öffentliches Recht bei CMS Reich-Rohrwig Hainz RAe. Er ist

Mitherausgeber der Zeitschrift für Vergaberecht und Beschaffungspraxis sowie langjähriger Berater in allen Aspekten des Vergaberechts und PPPs. Schwerpunkte im EU Wettbewerbsrecht: Fusions-, Kartell- und Beihilfenrecht.

REFERENTEN



Univ.-Prof. DI DDr. Konrad Bergmeister ist Vorstand der Brenner Basistunnel BBT SE und seit 1998 Generaldirektor sowie Technischer Direktor und

Chefingenieur der Brennerautobahn. Er ist zudem Professor für Konstruktiven Ingenieurbau an der Universität für Bodenkultur Wien.



RA MMag. Robert Keisler ist Partner bei CMS Reich-Rohrwig Hainz und Mitglied des Teams für Vergaberecht, Wettbewerbsrecht und Öffentliches Recht. Lang-

jährige Erfahrung in der vergaberechtlichen Beratung und Vertretung sowie im Wettbewerbsrecht, einschl. Fusionskontrolle und Kartell- und Regulierungsrecht. Er ist Autor zahlreicher fachspezifischer Veröffentlichungen.



Mag. Hubert Reisner ist seit 9/2002 Senatsvorsitzender des Bundesvergabeamtes. Davor war er u.a. in der Volksanwaltschaft tätig und in der Stabstelle des

Amtes der NÖ Landesregierung - Gruppe Raumordnung und Umwelt - mit organisatorischen, strategischen und legislativen Aufgaben betraut.

INHALT / ABLAUF

Eignungskriterien: Gestaltung, Erfahrungen, Tipps

- › Sinn und Zweck von Eignungskriterien
- › Eigenerklärung nach der BVergG-Novelle 2009
- › Gestaltungswünsche und Gestaltungsspielräume (Rechtslage, Judikatur, Praxistipps)
- › Erfinden neuer Eignungskriterien?
- › (Nicht)diskriminierende Referenzanforderungen
- › Praxisnahe Überprüfung von Referenzen
- › Prüfung spezifischer Produkteigenschaften auf der Ebene der Eignungsprüfung?
- › Parameter zur Überprüfung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit
- › Prüfbericht: was nicht fehlen darf

Auswahlkriterien: Gestaltung, Erfahrungen, Tipps

- › Sinn und Zweck von Auswahlkriterien
- › Abgrenzung zu Eignungs- und Zuschlagskriterien
- › Neue Rechtslage (BVergG-Novelle 2009)
- › Gestaltungswünsche und Gestaltbarkeit (Rechtslage, Judikatur)
- › Verpflichtende Auswahlkriterien im zweistufigen Verfahren?
- › Referenzen als Auswahlkriterien bei geistigen Dienstleistungen
- › Prüfung spezifischer Produkteigenschaften auf der Ebene der Auswahlprüfung
- › Gewichtung der Auswahlkriterien
- › Prüfungsmaßstäbe, Bewertungskommission
- › Prüfbericht: was nicht fehlen darf

Zuschlagskriterien: Gestaltung, Gewichtung, Prüfung

- › Aufgabe von Zuschlagskriterien
- › Neue Rechtslage (BVergG-Novelle 2009)
- › Gestaltungswünsche und Gestaltbarkeit
- › Zuschlagskriterien und deren Gewichtung (monetäre Kriterien, Qualitätskriterien, Umweltkriterien)
- › EuGH-Judikatur zu zulässigen Qualitätskriterien
- › Prüfbericht: Dokumentation und Absicherung
- › Überprüfung von Bewertungsprozessen durch das BVA: Prüfungsmaßstab und Ermessensspielraum
- › Judikatur des BVA und der Höchstgerichte

Bewertungssysteme und Bewertungsverfahren

- › Kardinale / ordinale Bewertungssysteme
- › Bewertungssysteme in unterschiedlichen Branchen
- › Bewertungssysteme für unterschiedliche Verfahren
- › Kommissionelle Bewertungsverfahren
- › Scoringverfahren
- › Dokumentation von Bewertungsprozessen

IHR NUTZEN

Jeder Themenblock wird aus Sicht des Auftraggebers, Bieters und der Vergabekontrollbehörde beleuchtet. Sie erhalten bewährte Muster und profitieren von branchenspezifischen Erfahrungen mit wertvollen Tipps und Tricks für Ihre Praxis!

Klären Sie in diesem Seminar Abgrenzungsfragen zwischen Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien. Sie erhalten praktische Tipps zur Gestaltung und Formulierung aus Sicht des Auftraggebers, Bieters und der Vergabekontrollbehörde sowie Muster für Bewertungssysteme und Bewertungsverfahren, die sich in der Praxis bewährt haben.

Pathologische Ausschreibungen im Gesundheitsbereich

Der Leistungsvertrag als Mittel zum Erfolg!

INHALT / ABLAUF

Die österreichische Beschaffungstradition

- › Kostentreiber im Vergabeverfahren
- › Die Ausschreibungspraxis kritisch betrachtet
- › Qualitätsanforderung aus Gewerbeordnung und Medizinproduktegesetz

Der Auftraggeber im Gesundheitssektor

- › Krankenanstalten als öffentlicher Auftraggeber
- › Zuverlässigkeit von (grenzüberschreitenden) Einkaufskooperationen
- › Inhouse-Privileg
 - Was bei Outsourcing zu beachten ist
- › Direktverrechnungsverträge als Ausnahme vom BVergG
- › Ausschreibungsfreier Einkauf über zentrale Beschaffungseinheiten

Die richtige Wahl der Verfahrensart

- › Wesentliche Eckpunkte und Grenzen des Vergabeverfahrens
- › Fallbeispiel: BBG - Stents
- › Trennung und Auswahl von Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien
 - Ein Blick in die Praxis

Musterkataloge für Arzneimittel und Medizinprodukte

- › Produktneutrale Ausschreibung
- › Anwenderwünsche vergaberechtlich übersetzt
- › Einsparungspotentiale durch Konsolidierung des Produktportfolios

Die Praxis der Rahmenvereinbarung im Gesundheitsbereich

- › Rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten und Spielräume
- › Mindestinhalte der Rahmenvereinbarung
- › Anforderung an die Definition der Leistung
- › Varianten für Leistungsabruf (Kaskadenprinzip)
- › Vermeidung von unkalkulierbaren Risiken
- › Musterklauseln für die Praxis
 - Rabattstaffeln
 - Preisanpassungsklauseln
 - Absicherung bei Technologiesprüngen
- › Haftungskonzepte und Qualitätssicherungsmaßnahmen

HINTERGRUND & NUTZEN

Die Beschaffung von Lieferungen und Dienstleistungen im Krankenhaus steht immer mehr unter stärkerer Beobachtung. Insbesondere der steigende Kostendruck bedeutet für den Krankenhauseinkäufer - als Schnittstelle zwischen Ärzteschaft und kaufmännischer Leitung - erhöhten Aufwand in der Ausschreibungsgestaltung. Entsprechend kommt nicht nur **der vergaberechtlich korrekten Auswahl des zukünftigen Partners**, sondern insbesondere der **Gestaltung des Leistungsvertrages über die zu erbringenden Lieferungen und Leistungen** größere Bedeutung zu.

Im Seminar werden nicht nur die gesetzlichen Grundlagen aus Sicht des Vergabepraktikers erläutert, es vermittelt auch konkrete Praxistipps für die Abwicklung bzw. Teilnahme an **Krankenhaus-Ausschreibungen anhand von Anwendungsbeispielen und jüngster Judikatur**.

Business Circle Fachseminar

28. Mai 2010, 9.00 - 17.00 Uhr

Wien

REFERENT



RA Mag. Martin Schiefer ist Partner von Heid Schiefer Rechtsanwälte; Schriftleiter der RPA. Seine Schwerpunkte: IT-Beschaffungen und E-Procurement, Konzeptionierung und Umsetzung von PPP-Modellen.

ZIELGRUPPE

Dieses Fachseminar wendet sich speziell an Bieter und Auftraggeber, die mit der vergabe- und vertragsrechtlichen Abwicklung von Beschaffungsvorgängen im Gesundheitsbereich befasst sind. Angesprochen sind insbesondere:

- › Krankenhaus-Einkäufer / Krankenhaus-Apotheker
- › Verwaltungsdirektoren
- › Mitarbeiter der Rechtsabteilung in Krankenhäusern und Krankenhaus-trägergesellschaften
- › Arzneimittelhersteller und -lieferanten
- › Medizinproduktehersteller und -lieferanten

Zulässigkeit von Vertragsänderungen -
Wann sind Verträge neu auszuschreiben?

Öffentliche Bauaufträge

Normenbindung, Änderungen und Nachträge

Business Circle Fachseminar

8. Juni 2010, von 9.00 bis 17.30 Uhr
Wien

FACHLICHER LEITER



RA Mag. Manfred Essletzbichler ist Partner und Leiter der auf Vergaberecht in Österreich und in CEE/SEE spezialisierten Praxisgruppe „Regulatory & Procurement“ der internationalen Rechtskanzlei WOLF THEISS. Vortragender und Autor diverser Fachartikel.

REFERENTEN



MMag. Dr. Christian Hagen ist Leiter der Abteilung Bau- und Vergaberecht im Geschäftsbereich Unterinntal der ÖBB-Infrastruktur AG. Vortragender und Autor diverser Fachartikel.



RA Dr. Georg Kresbach ist seit 1996 als Rechtsanwalt und Partner in der Kanzlei WOLF THEISS auf den Gebieten der Vertragsgestaltung und der Prozessführung tätig. Zuvor war er Assistent am Institut für Zivilrecht der Universität Wien. Schwerpunkte: Bauvertrags- und Anlagerecht, Gewerblicher Rechtsschutz und Medien- und Multimediarecht. Fachbuchautor sowie Verfasser zahlreicher Fachartikel.



Dr. Johannes S. Schnitzer, LL.M. (Nottingham) ist Rechtsanwaltsanwärter in der Kanzlei WOLF THEISS; Schwerpunkt Vergabe von Bau- und geistigen Dienstleistungen; Autor und Vortragender zum Recht der öffentlichen Auftragsvergabe im In- und Ausland; Autor des Fachbuches „Internationales Vergaberecht“

INHALT / ABLAUF

Reichweite von nachträglichen Vertragsänderungen laut ÖNORMen

- › Schranken im allgemeinen Zivilrecht
- › Schranken in ÖNORMen (insbesondere ÖNORM B 2110 und ÖNORM B 2118)
- › Judikaturbeispiele sowie Beispiele aus der Praxis

Einseitiges Leistungsanordnungsrecht durch den Auftraggeber gemäß ÖN B 2110 bzw. ÖN B 2118 (2009)

- › Wie weit reicht die Anordnungsbefugnis des Auftraggebers?
- › Zivilrechtliche Schranken und Interpretationen der ÖNORMen
- › Unterschiedliche Schranken in ÖNORMen mit Stand 2002 und 2009?

Beschränkte Gestaltungsfreiheit öffentlicher Auftraggeber gemäß § 99 (2) BVergG

- › Was sind „geeignete“ Leitlinien?
- › Abweichen nur aus „sachlich gerechtfertigten“ Gründen
- › Geltungs- und Inhaltskontrolle durch Vergabekontrollbehörden
- › Judikaturbeispiele

Reichweite von nachträglichen Vertragsänderungen laut Vergaberecht

- › EuGH, Rs C-454/06 Presstext
- › Derivative vs. originäre Vertragsänderungen
- › Was sind „wesentliche“ Vertragsänderungen?

Zulässigkeit von Auftragnehmerwechsel nach Vertragsabschluss

- › Was gilt bei einer Unternehmensumstrukturierung?

Zulässigkeit von Vertragsverlängerungen

- › Optionen, automatische Verlängerung
- › Vertragsänderungen bei Dienstleistungskonzessionen (EuGH, Rs C-347/06 ASM Brescia)

Neuausschreibung nur bei „Wettbewerbsverfälschung“? Beschränkung der Vertragsdauer?

- › Maximal zulässige Vertragsdauer (unter Berücksichtigung dt. Judikatur)
- › Zulässigkeit unbefristeter Verträge?
- › Altverträge vor Inkrafttreten des BVergG – verpflichtende Kündigung?
- › Optionen – Grenzen der Vereinbarung

Anfechtung unzulässiger Vertragsänderungen und -verlängerungen -

Auswirkung der neuen EG-Rechtsmittelrichtlinie

- › Ex-tunc Nichtigerklärung vergaberechswidriger Verträge
- › Rückabwicklung nichtig erklärter Vergaben?

IHR NUTZEN

Informieren Sie sich über die vergaberechtliche Zulässigkeit von Vertragsänderungen und unter welchen Umständen Verträge neu auszuschreiben sind. Wie können vergaberechswidrige Vertragsverlängerungen bekämpft werden? Sind Auftraggeber etwa an ÖNORMen gebunden und ist es möglich, sittenwidrige Vertragsbestandteile noch nach Auftragsvergabe anzufechten? Klären Sie diese und weitere Fragen. **Mit aktueller Judikatur und Erfahrungsberichten von Praktikern!**

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter sämtlicher öffentlicher Auftraggeber und Sektorenauftraggeber aus den Bereichen Recht, Einkauf, Beschaffung, auf Bundes-, Landes- und Gemeindeebene. Angesprochen sind außerdem Vertreter der Auftragnehmerseite, insbesondere Mitglieder der Geschäftsführung, Führungskräfte der Bereiche Recht, Vertrieb, Marketing, Einkauf und Kalkulation sowie Unternehmensberater und Rechtsanwälte.

Auftragnehmer-Tag

Vergaberecht für Bieter

Alle Neuerungen der BVergG-Novelle 2009

Mit Tipps von Auftraggeberseite:
Fehler vermeiden, Erfolgsfaktoren und
optimale Angebotsgestaltung!

INHALT / ABLAUF

Die Ausschreibung – Pflichten des Auftraggebers

- › Mindestinhalte in Bekanntmachung und Ausschreibung
- › Besonderheiten bei funktionalen Leistungsbeschreibungen
- › Pflicht zur Konkretisierung der Leistungsbeschreibung – Unkalkulierbare Risiken
- › Besonderheiten bei Rahmenvereinbarungen / Teilvergabe / Optionen

Praxistipps zu Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien

- › Änderungen der BVergG-Novelle 2009: Die Eigenerklärung des Bieters und ihre Tücken
- › Notwendiger Informationsgehalt der Auswahl- und Zuschlagskriterien
- › Anforderungen an Objektivität und Nachvollziehbarkeit der Auswahl- und Zuschlagsentscheidung
- › Welche Auswahl- und Zuschlagskriterien unterliegen nicht der Präklusion?

Prüfen Sie den Leistungsvertrag

- › Pflicht des Auftraggebers zur Vertragsnorm
- › Judikaturübersicht zu rechtswidrigen Vertragsklauseln
- › Vertragsstrafen, Bankgarantien, Haftung: Minimieren Sie Ihr Risiko!

So gestalten Sie Ihr Angebot optimal

- › Strategien gegen unliebsame Ausschreibungsbedingungen
- › Informationsansprüche des Bieters, erlaubte Kommunikation mit dem Auftraggeber
- › Transfer von Immaterialgüterrechten?
- › Arbeits- und Bietergemeinschaften / Einsatz von Subunternehmern

Alternativangebote

- › Welche Abweichungen von der Ausschreibung sind erlaubt?
- › Nachweis der Gleichwertigkeit im Angebot

Angebotsöffnung – worauf der Auftragnehmer zu achten hat

- › Verlesungspflicht des Auftraggebers vs. Mitwirkungspflicht des Bieters
- › Neue Rechtsprechung: Bereits Manipulationsgefahr bedingt Widerruf
- › Rechtsfolgen von Verlesungsfehlern

Angebotsprüfung, Aufklärungsgespräche, Ausscheiden von Angeboten

- › Anspruch auf Aufklärungsgespräche im offenen / nicht offenen Verfahren? Zulässiger Inhalt
- › Typische Angebotsmängel und die Frage nach ihrer Behebbarkeit
- › Rechtsprechung zu Unterangeboten – Gebot der Preisangemessenheit!
- › Sind spekulative Angebotspreise erlaubt?

Sonderregelungen im Verhandlungsverfahren

- › Was darf der Auftraggeber, was darf er nicht?
- › Richtige Taktik bei Verhandlungen: Ablaufplanung, Präsentation, richtige Reaktion auf Einwände
- › Nachforderungen und neue Anforderungen an Angebote während der Verhandlungsphase?

Achtung – Verlust von Rechten durch Zeitablauf

- › Wann präkludieren rechtswidrige Ausschreibungsbedingungen?
- › Welche rechtswidrigen Ausschreibungsbedingungen können nicht präkludieren?
- › Abwehr der Präklusion: Wiedereinsetzung in den vorigen Stand

Rechtsschutz – Neuerungen der BVergG-Novelle 2009

- › Nichtigkeit der Zuschlagsentscheidung wegen unklarer Begründung: Neue Rechtsprechung
- › Alternative Streitbeilegungsstrategien / Anfechtbarkeit von rechtswidrigen Direktvergaben
- › Fehlende Antragslegitimation bei Ausscheidung und ihre Ausnahmen
- › Auftragsnichtigkeit oder Bußgeld: Die Qual der Wahl im BVergG 2009

Die Perspektive des Auftraggebers:

Vermeidung typischer Fehler, Erfolgsfaktoren und optimale Angebotsgestaltung

Business Circle Fachseminar

9. Juni 2010, 9.00 - 17.30 Uhr

Wien

FACHLICHER LEITER



RA Dr. Matthias Öhler ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler RAe. Er war von 1994 - 1996 in der für die Überwachung des öffentlichen Auftragswesens zuständigen Abteilung GD XV B 3 der Europäischen Kommission tätig.

REFERENTEN



Dr. Hubert Resch ist Leiter der Abteilung Recht der ASFINAG und ist seit mehr als 10 Jahren in der Beschaffungspraxis tätig. Zuvor hat er als Anwalt in Vergaberechtssachen beraten. Er ist Autor zahlreicher Fachpublikationen.



Mag. Michael Scherzer ist seit 1998 Mitglied der Rechtsabteilung der Siemens AG Österreich. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im Bereich Großanlagenverträge. Seit 2003 Fachzuständigkeit für Vergaberecht.



RA Mag. Gregor Stickler ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler RAe. Er führt Vergabeverfahren in den Bereichen Bau, Facility Management, Finanzierung und PPP durch. Zudem ist er Lehrbeauftragter für Vergabe- & Bauvertragsrecht an der FH Wien.

IHR NUTZEN

Anhand von praktischen Fallbeispielen werden häufige Fehlerquellen und Fallstricke aufgezeigt. Sie erfahren, wie Sie Fehler des Auftraggebers rechtzeitig erkennen, richtig reagieren und vor allem, wie Sie eigene Fehler vermeiden.

Österreichische Post AG
Info.Mail Entgelt bezahlt

Falls die Adresse unrichtig ist, rufen Sie uns bitte an: Tel: 01/522 58 20-41
oder datenpflege@businesscircle.at Herzlichen Dank!

Fax 01/ 522 58 20 - 18

1. TEILNEHMER/IN

- Bestpreisermittlung für Auftraggeber, 23. März 2010
- Die Eignungsprüfung NEU nach BVergG-Novelle 2009, 24. März 2010
- Der Leistungsvertrag im Vergaberecht, 25. März 2010
- Ablauf eines Verhandlungsverfahrens, 20. April 2010
- Rahmenvereinbarung – Vermeidung von Projektrisiken, 21. April 2010
- IT-Ausschreibungen, 27. April 2010
- Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien, 6. Mai 2010
- Pathologische Ausschreibungen im Gesundheitsbereich, 28. Mai 2010
- Öffentliche Bauaufträge, 8. Juni 2010
- Auftragnehmer-Tag: Vergaberecht für Bieter, 9. Juni 2010

Vor- und Zuname, Titel _____

Beruf, Funktion _____

E-Mail _____

Tel, Fax _____

Firma, Branche _____

Ansprechpartner im Sekretariat _____

Mitarbeiterzahl bis 20 21-50 51-100 101-300 über 300

Adresse _____

Firmenmäßige Zeichnung/Datum _____

*) 2. TEILNEHMER/IN - 50%

Vor- und Zuname, Titel _____

Beruf, Funktion _____

E-Mail _____

Tel, Fax _____

Firmenmäßige Zeichnung/Datum _____

*) 3. TEILNEHMER/IN - KOSTENLOS

Vor- und Zuname, Titel _____

Beruf, Funktion _____

E-Mail _____

Tel, Fax _____

Firmenmäßige Zeichnung/Datum _____

Bitte geben Sie bei Ihrer Anmeldung immer den
Anmeldecode an: **VG 5129 - INT**

Telefonische Auskünfte: 01/522 58 20-24, Verena Feilenreiter

E-Mail: anmeldung@businesscircle.at

Post: Business Circle, Andreasgasse 6, A-1070 Wien

Ihre Anmeldung wird binnen 3 Tagen per E-Mail bestätigt.

VERANSTALTUNGSORT

Ein Hotel in Wien der 4-5 Sterne Kategorie, das wir zeitgerecht bekannt geben

TEILNAHMEKOSTEN

**Die Teilnahmekosten (exkl. 20 % MWSt) betragen pro Person
je Fachseminar (1 Seminartag) EUR 899,-**)**

Im Betrag enthalten: Umfassende Dokumentation, Begrüßungskaffee,
Mittagessen, Erfrischungsgetränke, Pausenimbisse.

*) 1-2-3 BILDUNGSOFFENSIVE

**Bei Buchung eines Seminars aus dieser Programmbroschüre zahlt der
2. Teilnehmer die Hälfte, der 3. Teilnehmer ist kostenlos!**

Der Frühbucherbonus und Gutscheine können nur vom 1. Teilnehmer in Anspruch
genommen werden.

Aktuell sind viele Unternehmen mit der Herausforderung konfrontiert, einerseits die
Personalkosten im Griff zu behalten und andererseits ihre Leistungsträger zu
motivieren und an das Unternehmen zu binden. Weiterbildung ist die wichtigste
Maßnahme zur Motivation und Bindung von Schlüsselmitarbeitern.

Hochqualifizierte Mitarbeiter sichern die Innovationskraft und die Wettbewerbs-
fähigkeit Ihres Unternehmens. **Mit der Business Circle 1-2-3 Bildungsoffensive
verdreifachen Sie Ihren Erfolg.**

***) FRÜHBUCHERBONUS

Buchen und zahlen Sie bis 2 Monate vor dem Veranstaltungsbeginn, so
erhalten Sie EUR 100,- Frühbucherbonus. Bei Buchung und Zahlung bis
1 Monat vor Veranstaltungsbeginn erhalten Sie EUR 50,- Frühbucherbonus.

Sie erhalten umgehend nach Anmeldung eine Rechnung mit Zahlschein. Die
Einzahlung muss so erfolgen, dass die Zahlung spätestens 14 Tage vor der
Veranstaltung auf unserem Konto einlangt. Andernfalls bringen Sie die Zahlungs-
bestätigung am Veranstaltungstag mit. Ermäßigungen sind nicht addierbar.

Rücktritt: Sie erhalten umgehend den bereits eingezahlten Betrag abzüglich
einer Bearbeitungsgebühr über EUR 80,- zurück (bitte übermitteln Sie uns
die Kopie des Überweisungsscheines). Diese Vereinbarung gilt dann, wenn
Ihre schriftliche Stornierung bis 2 Wochen vor Veranstaltungstermin
eingelangt ist. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird der
gesamte Betrag fällig. Selbstverständlich ist die Nennung eines Ersatz-
teilnehmers willkommen und ohne Zusatzkosten möglich.