

# Keine Angst vor dem wettbewerblichen Dialog

*Neben theoretischer  
Wissensvermittlung  
viele Praxisberichte  
und Praxisempfehlungen*

## DIE THEMEN

- Wann ist der wettbewerbliche Dialog das passende Verfahren?
- Chancen und Probleme beim Dialogverfahren
- Ziel, Planung und Organisation dieses Vergabeverfahrens
- Und so war ´s: IT-Beschaffungen beim öffentlichen Auftraggeber durch wettbewerblichen Dialog
- Der wettbewerbliche Dialog aus Sicht des Bieters: Praxisbericht

## IHRE REFERENTEN

### Michael Proch

Geschäftsführer der monatele GmbH,  
Autor und Coach, Brandenburg

### Uwe Schlegel

SG-Leiter IuK-Service,  
Landkreis Oberspreewald-Lausitz

### Thomas Batzer

Vorstand,  
IKT-Ost AöR, Neubrandenburg

### Dr. Gerhard Menzel

Angebotsleiter,  
T-Systems International GmbH, Potsdam

## Potenzial nutzen!

---

### Ziel des Seminars

Der wettbewerbliche Dialog kommt in der Vergabep Praxis nicht vor? Weit gefehlt! Immer dann, wenn der öffentliche Auftraggeber die wirtschaftlichste Lösung einer Fragestellung noch nicht kennt, sollte er diese Vergabeverfahren nutzen.

Neben der theoretisch, juristische Wissensvermittlung, stellt der Praxisbezug ein zentrales Element in diesem Seminar dar. Die erfahrenen Referenten mehrerer wettbewerblicher Dialoge auf Auftraggeber- und Auftragnehmerseite zeigen Vorteile, Nachteile, Schwierigkeiten und den Erfolg für dieses Vergabeverfahren auf.

---

### Teilnehmerkreis

Sie sollten für dieses Seminar bereits einige Ausschreibungen begleitet und durchgeführt haben oder sich als Auftragnehmer an öffentlichen Vergabeverfahren beteiligt haben. Dieses Seminar hilft, vorhandenes Wissen zu vertiefen und zu erweitern.

Vergabemitarbeitern und Bietern mit keinen oder wenigen Praxiserfahrungen empfehlen wir vorab den "Einsteigerkurs Vergaberecht" aus unserem Portfolio (oder das "e-Learning Einführung in das Vergaberecht").

### Ihre Referenten

#### Michael Proch

Geschäftsführer der monatele GmbH,  
Autor und Coach, Brandenburg

#### Thomas Batzer

Vorstand,  
IKT-Ost AöR, Neubrandenburg

#### Uwe Schlegel

SG-Leiter IuK-Service,  
Landkreis Oberspreewald-Lausitz

#### Dr. Gerhard Menzel

Angebotsleiter,  
T-Systems International GmbH, Potsdam

---

### Inhouse - Schulungen

Sie möchten ein ganzes Team zusammen und gleichzeitig schulen?

Inhouse-Schulungen lohnen sich schon ab fünf Teilnehmern. Gerne erstellen wir Ihnen ein maßgeschneidertes Angebot.

Claudia Hülz

Tel.: +49 6221 500-750 oder

E-Mail: c.huelz@forum-institut.de

# Keine Angst vorm wettbewerblichen Dialog

---

## Und das erwartet Sie ...

### Vergaberechtliche Aspekte des wettbewerblichen Dialogs

Michael Proch

- Entstehungsgeschichte
- Hintergründe
- Zielsetzungen

### Der wettbewerblicher Dialog - was nicht im Gesetz steht

Michael Proch

- Organisation
- Planung
- Fallstricke
- Weitere praxisrelevante Themen

### Chancen und Risiken des wettbewerblichen Dialogs aus Sicht eines Anbieters

Dr. Gerhard Menzel

- Eine neue Situation bei Ausschreibenden und Anbietern?
  - Übergang großer Teile der konzeptionellen Leistungen auf den Anbietenden
  - Kooperation statt einfacher Dienstleistung
- Welche Vorteile hat eigentlich der Anbieter in dem Verfahren?
  - Ganzheitliche Betrachtung der Kunden
  - Anbieter kann sein Know How wirtschaftlich ausrichten
  - Rolle der Strategie im Angebotsprozess wächst
- Wie kann das hohe Risiko des Aufwands minimiert werden?
  - Zeitmanagement - sehr wichtig
  - Eigene Strategie festlegen und nachhalten

### Praxisberichte über Beschaffungen durch öffentliche Auftraggeber mittels wettbewerblichen Dialogs

Uwe Schlegel, Thomas Batzer

- Ausgangslage, Gründe für diese Verfahrensweise
- Der wettbewerbliche Dialog - Chancen, Schwierigkeiten und Lerneffekte
- Umsetzung einer IT-Konsolidierung im LK Oberspreewald-Lausitz im laufenden Betrieb
- Strukturveränderungen in der IT-Abteilung, Optimierung der Arbeitsprozesse
- Neubau eines modularen und aufwuchsfähigen Rechenzentrums
- Motivation der Mitarbeiter durch ein ITIL-basiertes Personalkonzept

# Keine Angst vorm wettbewerblichen Dialog

## ANMELDUNG UNTER

service@forum-institut.de  
www.forum-institut.de  
Webcode 1910772

Tel. +49 6221 500-500  
Fax +49 6221 500-555



## ANMELDEFORMULAR

Ja, ich nehme teil:

- Keine Angst vor dem wettbewerblichen Dialog
- Ja, ich bin damit einverstanden, dass das FORUM Institut mir Informationen zu Veranstaltungen
- per E-Mail  per Telefon übermitteln darf.
- Meine Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

### Termin/Veranstaltungsort:

Mittwoch, 23. Oktober 2019 in Berlin  
von 09:00 bis 17:00 Uhr  
Maritim pro Arte  
Friedrichstr. 151 · 10117 Berlin  
Tel. +49 30 2033-5 · Fax +49 30 2033-4209

### Gebühr:

€ 890,00 (+ gesetzl. MwSt.)  
inkl. hochwertiger Dokumentation (auch zum Download), Zertifikat, Arbeitsessen, Erfrischungen und Kaffeepausen.

€ 790,00 (+ gesetzl. MwSt.) für Behörden und Kommunen (Körperschaften des öffentlichen Rechts).

\_\_\_\_\_  
Name, Vorname

\_\_\_\_\_  
Position/Abteilung

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort/Land

\_\_\_\_\_  
Tel./Fax

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in im Sekretariat

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift

## AGB

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen (Stand: 01.01.2016), die wir auf Wunsch jederzeit übersenden und die im Internet unter [www.forum-institut.de/agb](http://www.forum-institut.de/agb) eingesehen werden können.

## IHR ANSPRECHPARTNER



**Claudia Hülz**  
Konferenzmanagerin Recht  
Tel. +49 6221 500-750  
[c.huelz@forum-institut.de](mailto:c.huelz@forum-institut.de)