

MÖGE DER BESTE GEWINNEN



Wenn des einen Freude des anderen Leid wird: Direktvergaben sind oft schnell und einfach, bergen aber auch Risiken in sich. Unsere Experten resümieren:

Direktvergabe – zwei Seiten einer Medaille.



v.l.n.r.

Mag. Martin Oder, LL.M.
martin.oder@haslinger-nagele.com

Mag. Birgit Voglmayr
birgit.voglmayr@haslinger-nagele.com

Was erwartet Sie?

Die Entscheidung eines Auftraggebers, einen Auftrag direkt an ein Unternehmen zu vergeben, kann viele Gründe haben. Wertmäßig relativ geringfügige Leistungsvergaben sind aber keinesfalls mit unbedeutenden Vorhaben gleichzusetzen. Unser Expertenteam informiert, welche Chancen Auftraggeber bei der Durchführung einer Direktvergabe haben und wie sich Bieter helfen können, wenn der Mitbewerb zu Unrecht auf diesem Weg zum Zug gekommen ist.

Um welche Themenbereiche geht es?

- Direktvergaben: Anforderungen, Verfahrensablauf, Vor- und Nachteile
- Direktvergabe mit vorheriger Bekanntmachung
- Auftragswertberechnung: Einheitliche Vergabevorhaben und Auftragsvergaben unterschiedlicher Organisationseinheiten
- Wie geht man gegen unzulässige Direktvergaben vor?
- Konsequenzen für Auftraggeber: Bußgeld? Nichtigkeit des Vertrages?

Stammtisch Vergaberecht

Sie sind Experte, Praktiker und/oder Interessierter des Vergaberechts und suchen ein Forum, um sich über aktuelle Entwicklungen und Neuerungen und deren praktische Relevanz auszutauschen? Dann sind Sie hier genau richtig. Beim Stammtisch Vergaberecht macht ein Impulsreferat den Anstoß. Diskutieren Sie danach mit uns am Round Table. Zum Abschluss: Fortführung des Gedankenaustausches mit Erfrischungen.

Wann: Mi, 23. Jänner 2019, 17:00 – 19:00 Uhr
Wo: HNP Linz, Roseggerstraße 58, 4020 Linz

Da die Teilnehmeranzahl begrenzt ist, ersuchen wir um Anmeldung bis 16. Jänner 2019.

HIER
ANMELDEN