

Vergaberecht im Arzneimittelbereich

Grundlagen und praktische Anwendung

Dienstag, 12. November 2019, 09:00 – 17:30 Uhr,
Pharmig Academy, Wien

Anmeldung

- ✓ **E-Mail:** office@pharmig-academy.at
- ✓ **Online:** www.pharmig-academy.at

Mit Erhalt der Anmeldebestätigung ist Ihre Anmeldung verbindlich. Sollten Sie diese länger als 3 Werktage nicht erhalten, kontaktieren Sie uns bitte!

Rücktritt: Ein gebührenfreies Storno ist bis 4 Wochen vor der Veranstaltung möglich. Wir bitten um Verständnis, dass wir bis 2 Wochen vor der Veranstaltung 50% und danach die volle Teilnahmegebühr verrechnen. Die Entsendung eines Vertreters zur gebuchten Veranstaltung ist jedoch möglich. Stornierungen können ausschließlich **schriftlich** entgegengenommen werden.

Die PHARMIG ACADEMY behält sich das Recht bei Ausfall eines Referenten / mangelnder Teilnehmerzahl das **Seminar zu verschieben oder abzusagen**. In diesem Fall entsteht kein Rücktrittsrecht oder Ansprüche seitens des Kunden.

Teilnehmerbeitrag

EUR 690,- PHARMIG-Mitglieder (exkl. MwSt.)

EUR 760,- Regulär (exkl. MwSt.)

inkl.: Seminarunterlagen, Getränke und Kaffeepausen;
bei Ganztages-Seminaren: à la carte Menü (Café Roth)

Adresse & Kontakt

PHARMIG ACADEMY

Garnisongasse 4/4, 1090 Wien

office@pharmig-academy.at

Georgina Novak | +43 1 4060290-43



Vergaberecht im Arzneimittelbereich

Grundlagen und praktische Anwendung

Dienstag, 12. November 2019, 09:00 – 17:30 Uhr
PHARMIG ACADEMY, Wien

Fokus

- ✓ Einführung, Grundlagen & Prozesse des Vergaberechts
- ✓ Praktische Umsetzung
- ✓ Rechtliche Interaktionen und erfolgreiches Ausschreibungsmanagement in der Praxis

PLUS: Nutzen Sie die Gelegenheit, um Ihre offenen Fragen zu klären!

Profitieren Sie von der Expertise unserer Referenten und gestalten Sie aktiv das Programm mit – stellen Sie Ihre Fragen bis zum 28.10.2019 an folgende E-Mail-Adresse office@pharmig-academy.at.

Ihre Fragen werden anonym an die Experten weitergeleitet und am Seminartag gemeinsam besprochen.

Ihr Nutzen

Eine erfolgreiche Teilnahme an Vergabeprozessen im Arzneimittelbereich setzt voraus, die Grundlagen, Rahmenbedingungen und Abläufe auf beiden Seiten - Einkäufer bzw. Bedarfsträger und Anbieter - zu kennen und zu verstehen.

Unsere Experten vermitteln Ihnen das dafür notwendige Know-how und geben Einblicke in die jeweiligen Perspektiven bei Vergabeprozessen. Nach einer Einführung in die rechtlichen Grundlagen beleuchten wir einen Standardprozess, spannen einen Bogen von Vorbereitungsarbeiten bis hin zur Frage des Rechtsschutzes, indem wir abwechselnd die Seite von Einkäufer bzw. Bedarfsträger sowie Anbieter darstellen und vor allem auf die Dos and Don'ts eingehen.

Das Seminar zeichnet sich durch einen hohen Grad an Praxisnähe sowie, direkte Interaktion zwischen Vortragenden und Teilnehmern aus. Es wird Ihnen darüber hinaus die Möglichkeit geboten, spezifische Problemstellungen und Fragen im Vorfeld an die Experten zu richten.

Referenten

Priv.-Doz. Dr. Bernhard Müller

Partner und Leiter Practice Group Öffentliches
Wirtschaftsrecht | DORDA Rechtsanwälte GmbH

Dr. Ronald Pichler

Head of Public Affairs & Market Access |
Pharmig

Dipl. Ing. Richard Szambor

Commercial Key Account & Tender Manager |
GlaxoSmithKline Pharma GmbH

Mag. Danijela Uchatzi-Vucic

Strategische Einkaufsexpertin Fachabteilung
Gesundheit | Bundesbeschaffung GmbH (BBG)

Seminarinhalt

✓ Einführung, Grundlagen & Prozesse des Vergaberechts

- Kurze Vorstellung der wesentlichen Inhalte und Neuerungen des BVerG 2018
- Wer ist öffentlicher Auftraggeber?
- Wo finde ich öffentliche Ausschreibungen?
- Fristen, Möglichkeiten der Fristverkürzungen
- Arten und Ablauf der wichtigsten Typen von Vergabeverfahren
- Elektronische Vergabeverfahren
- Einigungs-, Auswahl-, Zuschlagskriterien (Auswahl, Reihung, Gewichtung der Kriterien, Rolle von Qualitätskriterien) bei Arzneimittelausschreibungen

✓ Praktische Umsetzung

- Verarbeitungsverzeichnis
- Vorbereitung auf Vergabeverfahren aus Sicht des Unternehmens
- Vorbereitung von Vergabeverfahren aus Sicht der BBG
- Die Ausschreibung ist eröffnet – Themen und Prozesse im Unternehmen bis zur Angebotsabgabe
- Angebotsöffnung – von der Prüfung zur Bekanntmachung des Lieferanten
- Der Start der Lieferungen – Aufsetzen der internen Organisation im Unternehmen
- Betreuung der ausgeschriebenen Leistungen bis zur Vorbereitung der Folgeausschreibung

✓ Rechtliche Interaktionen und erfolgreiches Ausschreibungsmanagement in der Praxis

- Dos and Don'ts in der Kommunikation mit öffentlichen Auftraggebern: die Balance zwischen zulässigem Marketing, Markterkundung und schädlicher Einflussnahme auf das Vergabeverfahren
- Rechtsschutz nach Abschluss eines Vergabeverfahrens
- End to End Ausschreibungsmanagement in der Praxis

Zielgruppe

Alle, die bieterseitig mit Auftragsvergaben im Öffentlichen Bereich befasst sind bzw. befasst sein werden. Bereiche Market Access, Commercial / Business Unit Leads & Managers, Legal, Public Affairs, Sales, Marketing.