

**AUSBILDUNG**  
**ZUR ÖFFENTLICHEN BESCHAFFERIN/  
ZUM ÖFFENTLICHEN BESCHAFFER**

---



# WILLKOMMEN IN DER ANKÖ AKADEMIE

**Auf der Suche nach neuen Ideen zur weiteren Effizienzsteigerung im Vergabewesen wurde die ANKÖ Akademie ins Leben gerufen.**

Durch eine gezielte Bewusstseinsbildung in der Ausbildung zum öffentlichen Beschaffer bzw. zur öffentlichen Beschafferin trägt die ANKÖ Akademie aktiv zur Erreichung einer nachhaltigen öffentlichen Beschaffung und Professionalisierung bei, damit öffentliche Gelder zweckmäßig, wirtschaftlich und sparsam eingesetzt werden.

Die Ziele der ANKÖ Akademie:

- Die Schaffung einer neuen Vergabekultur mit einem hohen Bewusstsein für den sorgfältigen Umgang mit öffentlichen Geldern.
- Die Formung und Attraktivierung des Berufsbildes „öffentliche Beschafferin/öffentlicher Beschaffer“.
- Die Einführung einer standardisierten Ausbildung für öffentliche Beschafferinnen und Beschaffer und für am Markt teilnehmende Unternehmen.
- Die Abdeckung des Wissensbedarfs aufgrund wachsender Komplexität der Materie, sodass auch Personen mit geringer vergaberechtlicher Vorausbildung als Beschaffer:innen Beschaffungsvorgänge durchführen können.
- Die Unterstützung der Beschaffungsorganisationen in ihrer Obliegenheit, Beschäftigte angemessen und regelmäßig zu schulen.

*Von links nach rechts:*

*Emir Prčić, MBA, ANKÖ-Geschäftsführer*

*Mag. Jennifer Baumgartner, Leiterin ANKÖ Akademie*

*Dr. Michael Breitenfeld, Studiengangsleiter ANKÖ Akademie*





# DIE VIER SÄULEN DER ANKÖ AKADEMIE

Bei der Wissensvermittlung bedient sich die ANKÖ Akademie der vier Säulen, welche für jede Beschaffungsorganisation sowie jeden Beschaffungsvorgang die Basis allen Handelns darstellen.

# 1

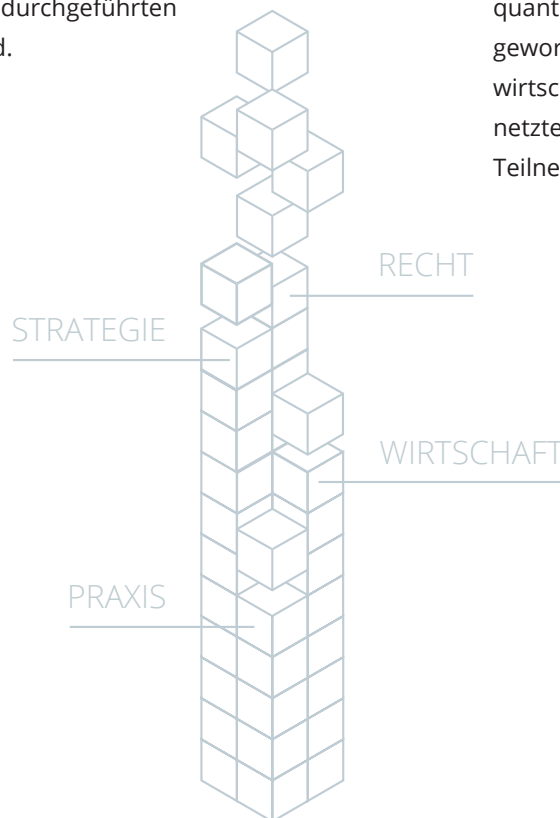
## Strategie

Projektmanagement, Kommunikations- und Verhandlungstechniken, Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung, Compliance im Vergabewesen und vieles mehr: In der Säule „Strategie“ werden wichtige allgemeine Themen und Management-Tools betrachtet, die Teil eines jeden erfolgreich durchgeführten Vergabeverfahrens sind.

# 2

## Wirtschaft & Controlling

Hier wird der Blick nicht nur auf Kostenverteilung, Transaktionskosten, technische Grundkenntnisse, Organisation und quantitative Entscheidungsmethoden geworfen, sondern es soll auch das wirtschaftliche, das logische und das vernetzte Denken der Teilnehmerinnen und Teilnehmer gefördert werden.



# 3

## Recht

Von der Ausschreibung bis zur Zuschlagserteilung: Das Bundesvergabegesetz regelt die öffentliche Beschaffung bis ins kleinste Detail und ist zu einem äußerst umfangreichen Regelwerk angewachsen. Die ANKÖ Akademie erklärt die wesentlichen Stellen verständlich und praxisnahe und geht auf Fragen der Teilnehmer:innen ein.

# 4

## Praxis

Um die erlernte Theorie zu festigen und noch tiefer in die Materie einzutauchen, werden alle Details in praktischen Übungen und spezifischen Präsentationseinheiten veranschaulicht und bis zum eigenständigen Durchführen eines Vergabeverfahrens perfektioniert.

# IHRE VORTRAGENDEN:

## DIE CRÈME DE LA CRÈME DES VERGABEWESENS

- **MMag. Dr. Arnold Autengruber**, Rechtsanwalt und Partner bei CHG Rechtsanwälte
- **Jakub Balaz, MBA**, Leiter ANKÖ eVergabe
- **Benjamin Braun**, Projektleiter bei EFS Unternehmensberatung
- **Prof. Dr. Michael Breitenfeld**, Rechtsanwalt und Gründungspartner bei Breitenfeld Rechtsanwälte
- **MMag. Dr. Claus Casati**, selbstständiger Rechtsanwalt und Vergaberechtsexperte
- **Mag. Martin Eckel, LL.M.**, CEE-Head of Compliance bei Taylor Wessing
- **Mag. Gunter Estermann**, Rechtsanwalt und Mitgründer bei Estermann Pock Rechtsanwälte
- **Uwe Flach**, Head of Department Consulting & International Affairs, Bundesbeschaffung
- **Dr. Günther Gast**, Rechtsanwalt und Managing Partner bei CHG Rechtsanwälte
- **Gabriel Grabner**, Mitbegründer des Rhetorik-Vereins FIRE
- **Mag. Christa Gschweidl, MBA**, Juristin und Expertin für Vergabewesen mit Management-Background
- **Mag. Berthold Hofbauer**, Rechtsanwalt und Partner bei Heid & Partner Rechtsanwälte
- **Dr. Kathrin Hornbanger**, Rechtsanwältin bei Baker McKenzie Rechtsanwälte
- **Mag. Gabriel Kielbasa**, Rechtsanwaltsanwärter bei FSM Rechtsanwälte
- **Mag. Valerie Kramer**, Leiterin ANKÖ Liste geeigneter Unternehmen® (LgU)
- **Mag. Harald Küchli**, Rechtsanwalt bei SHMP Rechtsanwälte
- **Mag. Clemens Kuprian**, ANKÖ Geschäftsführer-Stellvertreter
- **Michael Merwald**, Senior Experte Ausschreibungsmanagement bei EFS Unternehmensberatung
- **Dr. Matthias Öhler**, Rechtsanwalt und Partner bei Schramm Öhler Rechtsanwälte
- **Ing. Robert Piererfellner**, Elektronisches Ausschreibungs- und Vergabewesen, Stadt Wien
- **Dr. Ralf D. Pock**, Anwalt und Mitgründer bei Estermann Pock Rechtsanwälte
- **Mag. Hubert Reisner**, Richter und Experte für Vergaberecht & Verfahrensrecht
- **Mag. Sophie Reiter-Werzin**, Vergaberechtsanwältin bei FSM Rechtsanwälte
- **Angelika Saladin LL.M, MBA**, Referatsleiterin Vergaberecht, Vertragsrecht, Claim Management bei Wiener Linien
- **Mag. Karin Schnabl**, Richterin am Landesverwaltungsgericht Steiermark
- **Mag. Gregor Stickler**, Rechtsanwalt und Partner bei Schramm Öhler Rechtsanwälte
- **Mag. Alexandra Terzaki**, Juristin und Expertin für Vergabewesen bei Terzaki Unternehmensberatung
- **Klaus Tichler**, Mitgründer und Vorstandsmitglied des Rhetorik-Vereins FIRE
- **Dr. Stefan Mathias Ullreich, MA**, Leitender Prokuratoranwalt bei der Finanzprokurator
- **DI Helmut Wanivenhaus**, Projektmanagementexperte
- **Stefan Wurm**, Head of Marketing and Communications, Bundesbeschaffung
- **Dr. Thomas Ziniel**, Stabsstelle für Vergaberecht im Bundesministerium für Justiz



# MODULE & THEMEN

Das Programm ist in sechs Module gegliedert. Bitte beachten Sie, dass sich die Themen aus terminlichen Gründen zwischen den Modulen verschieben können. Der Lehrgang wird berufsbegleitend sowie überwiegend online abgehalten. Die Online-Einheiten werden jeweils montags, mittwochs und donnerstags von 16:00 bis 19:00 Uhr stattfinden und es wird drei Präsenzblöcke jeweils freitags und samstags in Wien geben.

	Thema	Stunden	Säule
<b>MODUL 1</b> EINFÜHRUNGSPHASE	<b>Das Berufsbild der öffentlichen Beschafferin/des öffentlichen Beschaffers</b>	1	Strategie
	<b>Projektmanagement im Vergabewesen</b>	9	Strategie
	<b>Quantitative Entscheidungsmethoden (Statistik)</b>	3	Strategie
	<b>Technische Grundkenntnisse: ABK, ELAK, BUAK, TED</b>	3	Strategie
	<b>Die elektronischen Plattformen eVergabe+ &amp; LgU</b>	4	Praxis
	<b>Kostenmanagement in der öffentlichen Beschaffung aus Sicht der ÖAG</b>	6	Wirtschaft
	<b>Verfahren in Grundzügen &amp; Begriffe im Vergaberecht</b>	3	Recht
<b>MODUL 2</b> STRATEGISCHE VORBEREITUNG	<b>Grundsätze des Vergaberechts &amp; Compliance</b>	2	Recht
	<b>Compliance – vergaberechtliche Pflichten</b>	4	Strategie
	<b>Kommunikationstraining &amp; Verhandlungstechniken in der Beschaffung</b>	9	Strategie
	<b>Geltungsbereich, Ausnahmen &amp; Schwellenwerte</b>	3	Recht
	<b>Verfahrensarten &amp; Auftragsarten</b>	2	Recht
	<b>Fristen im Vergaberecht</b>	2	Recht
<b>MODUL 3</b> STRUKTUR DER VERGABEPROZESSE	<b>Markterkundung &amp; Vorarbeiten</b>	3	Strategie
	<b>Auftragswertschätzung &amp; Wahl des Vergabeverfahrens</b>	4	Praxis
	<b>Ausschreibungsunterlagen &amp; Leistungsverzeichnis</b>	3	Recht
	<b>Vertragsgestaltung</b>	2	Recht
	<b>Auftragswertschätzung: Dos &amp; Don'ts</b>	4	Praxis
	<b>Bekanntmachung, Bekanntgabe &amp; Ausschreibung</b>	2	Recht
	<b>Praxisübung: Ausschreibung erstellen &amp; Bekanntmachung schalten</b>	2	Praxis
<b>MODUL 4</b> BEDEUTENDE EINFLUSSFAKTOREN	<b>Kriterien: Auswahl, Eignung &amp; Zuschlag</b>	2	Recht
	<b>Kriterien: Beispiele anhand eines Verhandlungsverfahrens</b>	2	Praxis
	<b>Zentrale Beschaffungsstelle: Servicestelle der öffentlichen Hand</b>	4	Strategie
	<b>Nachhaltige Beschaffung für ÖAG: NaBe-Kriterien &amp; Nachweise</b>	8	Strategie
	<b>Soziale Beschaffung</b>	2	Strategie
<b>MODUL 5</b> ANGEBOTSPRÜFUNG & VERFAHRENSBEENDIGUNG	<b>Eignungsprüfung, Teilnahmeanträge &amp; Angebotsprüfung</b>	3	Recht
	<b>Praxisübung: Öffnung &amp; Angebotsprüfung</b>	2	Praxis
	<b>Verfahrensbeendigung: Zuschlag &amp; Widerruf</b>	2	Recht
	<b>Praxisübung: Zuschlagsentscheidung, Erteilung &amp; Bekanntgabe</b>	2	Praxis
	<b>Praxisübung: Widerruf durchführen</b>	2	Praxis
	<b>Dokumentation im Beschaffungswesen</b>	2	Strategie
	<b>Vertragsänderungen &amp; Gestaltungsmöglichkeiten (§ 365)</b>	2	Recht
	<b>Praxisübung: Vergabevermerk &amp; Dokumentation</b>	2	Praxis
<b>MODUL 6</b> BESONDERHEITEN DER VERGABEKULTUR	<b>Besonderheit: Beschaffung für Sektoren</b>	2	Recht
	<b>Konzessionen in Grundzügen</b>	2	Recht
	<b>Rahmenvereinbarungen, Wettbewerbe &amp; Innovationspartnerschaften</b>	3	Praxis
	<b>Entwicklung der Rechtsprechung: Skurrile Urteile &amp; Sachverhalte</b>	3	Recht
	<b>Spezialwissen: Open House, Anwendung und Umsetzbarkeit in Österreich</b>	2	Praxis
	<b>Prüfung &amp; Urkundenverleihung</b>	3	Praxis



# *Sichern Sie sich Ihren Platz in der ANKÖ Akademie und Ihren Vorsprung in der öffentlichen Beschaffung!*

 ANKÖ Akademie

Auftragnehmerkataster Österreich

Anschützgasse 1

1150 Wien

+43 1 333 6666

office@ankoe.at

