

BLIV KLÆDT PÅ TIL AT AFGIVE TILBUD TIL DET OFFENTLIGE – SÅDAN ØGER DU DIN CHANCE FOR AT VINDE DEN NÆSTE OFFENTLIGE KONTRAKT



PIND & PARTNERE
ADVOKATER

C4 Foreningen har i samarbejde med Majse Jarlov, advokat og associeret partner hos Pind & Partnere Advokatpartnerselskab, tilrettelagt en morgenbriefing om de emner, som du skal have fokus på for at optimere din chance for at vinde det næste offentlige EU-udbud.

Majses motto er, at det ikke skal være svært at være offentlig tilbudsgiver. Majse kommer med tips og tricks til, hvordan din virksomhed kan komme godt igennem en offentlig tilbudsproces med fokus på typiske faldgruber og udfordringer.

Majse har mere end 20 års erfaring med at rådgive både offentlige bygherrer og tilbudsgivere til det offentlige. Herfra har Majse en indgående erfaring med at rådgive tilbudsgivere med at komme sikkert igennem en offentlig udbudsproces. Det er en proces, som kan være en svær øvelse for både nybegyndere og øvede tilbudsgivere, da der er mange regler og en omfattende retspraksis at holde styr på.

Tid og sted

Onsdag den 23. november 2022 kl. 8.00 – kl. 10.00.
C4 Videntcenter, Krakasvej 17, 3400 Hillerød



Tilmelding

Send tilmelding senest den 18. november 2022 til:
js@c4.dk

Program

7.45 Ankomst

Der serveres kaffe/the/croissanter

8.00 Velkomst v/ Erik Helmer Pedersen

Introduktion til dagens emne

8.10 Tilbudsgivers indledende forberedelse

- Hvordan opnår tilbudsgiver kendskab til offentlige udbud?
- Brug af elektronisk udbudsportal
- Skal virksomheden byde på opgaven?
- Skal virksomheden byde alene eller i samarbejde med anden virksomhed?
- Hvornår kan et samarbejde være på kant med konkurrencereglerne?
- Må samarbejdspartner skiftes ud undervejs i udbudsproces?
- Hvornår er der risiko for inhabilitet?
- Forstå bygherrens udbudsstrategi
- Har bygherren ret til at forhandle?

8.35 Udarbejdelse af ESPD-dokument

- Hvad er et ESPD-dokument?
- Hvem skal udfylde ESPD?
- Typiske faldgruber ved udfyldelse af ESPD
- Beskrivelse af referencer
- Er virksomhed i udelukkelsesgrund?
- Hvordan og hvornår skal virksomhed dokumentere oplysninger afgivet i ESPD?

9.00 Fejl i ansøgning om prækvalifikation

- Hvornår har ansøger ret til at rette fejl i ansøgning
- Har bygherren pligt til at lade ansøger reparere fejl?

9.10 Udarbejdelse af tilbud – hvad skal jeg fokusere på?

- Forstå opgaven – som den er defineret af bygherren
- Tag aldrig forbehold i dit tilbud – stil spørgsmål i stedet for
- Sæt dig ind i bygherrens model for tilbudsevaluering
- Gælder der særlige kontraktkrav?

9.45 Hvis udbuddet er tabt – hvordan kan jeg vinde alligevel?

- Salg "ved siden af" den udbudte kontrakt?
- Skal jeg udfordre bygherrens beslutning?
- Anmodning om aktindsigt

10.00 Tak for i dag!



FORENINGEN