

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

C4 Foreningen gentager succesen fra sidste efterår og afholder i samarbejde med Majse Jarlov, advokat og associeret partner hos Pind & Partnere Advokatpartnerselskab en ny eftermiddagsbriefing om de emner, som du skal have fokus på for at optimere din chance for at vinde det næste offentlige EU-udbud.

Mange virksomheder var forhindrede i at deltage sidst og har derfor efterspurgt en gentagelse af arrangementet. Desuden er der sket en række juridiske opdateringer, hvorfor arrangementet er relevant for såvel nye virksomheder som gengangere fra sidste års arrangement.

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.

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

Baggrund

C4 Foreningen vil gerne bidrage med at skabe rammerne for, at flere lokale virksomheder kan komme i betragtning til kommunale udbud.

Derfor har C4 Foreningen allieret sig med advokat Majse Jarlov som skal være med til at klæde foreningens medlemmer juridisk på i forhold til at deltage i offentligt EU-udbud med succes.

Tid og sted

Torsdag den 11. januar 2024 kl. 15.00 – 17.30.

C4 Videncenter, Krakasvej 17, 3400 Hillerød



Pris

Deltagelse er gratis for medlemmer af C4 Foreningen.

Pris for ikke medlemmer af C4 Foreningen er kr. 300,- ex moms.

Tilmelding

Send tilmelding senest den 5. januar 2024 til: js@c4.dk

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

Program

15.00 Ankomst

Der serveres kaffe/the/vand/snacks

15.10 Velkomst v/ Erik Helmer Pedersen

Introduktion til dagens emne

15.20 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?

15.50 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/hvornår skal virksomhed dokumentere oplysninger i ESPD?
- Hvordan dokumenterer virksomheden sin pålidelighed trods udelukkelsesgrund?

16.15 Fejl i ansøgning om prækvalifikation

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

16.30 Pause

16.40 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?

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

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

17.30 Tak for i dag!



FORENINGEN