

KURSUSPROGRAM

Kursus for	advokater, advokatfuldmægtige og andre med interesse for emnet
Emne	Udbudsret for generalister
Antal lektioner	7
Underviser	Advokat Martin Stæhr
Underviser CV	Martin Stæhr rådgiver offentlige myndigheder og private virksomheder om udbudsreglerne, herunder i forbindelse med større bygge- og anlægsprojekter og byudviklingsprojekter. Han har betydelig erfaring med konfliktløsning og konflikthåndtering i forbindelse med større udbudssager og har i den forbindelse ført en lang række sager ved Klagenævnet for Udbud og de danske domstole. Martin Stæhr er partner i advokatfirmaet Stæhr Schütze Ingemann.
Dato	9. april 2019
Tidsrum	9.00-16.00
Sted	Hotel Opus Horsens, Egebjergvej 1, 8700 Horsens
Pris	Kr. 2650,- excl. moms.

Formål

Formålet med kurset er at give deltagerne en overordnet forståelse for, hvornår udbudsreglerne finder anvendelse, og hvordan en udbudsprocedure gennemføres i praksis. Endvidere vil deltagerne få et indblik i det udbudsretlige klagesystem og de problemstillinger, der i praksis giver anledning til sager ved Klagenævnet for Udbud.

Program

På dette kursus får du som deltager en introduktion til udbudsreglerne og deres praktiske anvendelsesområde – specielt rettet mod dig, der rådgiver som advokat eller advokatfuldmægtig.

Emner er bl.a.

- De relevante udbudsretlige regelsæt, herunder udbudsloven, forsyningsvirksomhedsdirektivet og tilbudsloven
- Ordregivere og kontrakter omfattet af udbudsreglerne
- De relevante tærskelværdier
- De forskellige udbudsprocedurer, herunder udbud med forhandling
- Udvælgelses- og tildelingskriterier, herunder håndtering af ESPD
- Evalueringsmetoder
- Ukonditionsmæssige tilbud
- Aktindsigt i forbindelse med udbud
- Det udbudsretlige klagesystem

Kurset vil primært fokusere på udbudsloven, men det vil undervejs blive fremhævet, når der er særlige regler, der gælder for udbudsprocesser efter forsyningsvirksomhedsdirektivet og tilbudsloven.

Kurset vil i vid udstrækning fokusere på praksis fra Klagenævnet for Udbud og domstolene for derved at give deltagerne en forståelse for, hvad det er for problemstillinger, der i det praktiske udbudsliv giver anledning til udfordringer.