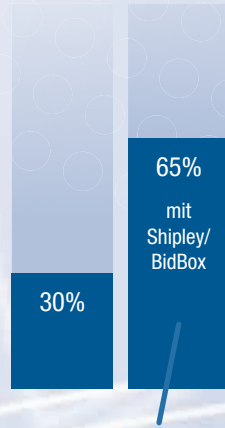


*We enable winning.*

## Statten Sie ihr Angebotsteam mit den Fähigkeiten, Werkzeugen und Praxiswissen zur Verbesserung Ihrer Erfolgsquote aus!

Wir bieten Ihnen maßgeschneiderte InHouse-Schulungen zur Einführung neuer Mitarbeiter oder zum langfristigen und nachhaltigen Kompetenzerwerb von Fachkräften und Führungsteams. Shipley Associates bietet außerdem ein breites Angebot an öffentlichen Seminaren, die Ihr Angebotsteam mit den Fähigkeiten, Werkzeugen und Praxiswissen zur Verbesserung Ihrer Erfolgsquote ausstatten.



Erfolgsquote Auftragsvergabe

### Capture Management

Verbessern Sie die Wirksamkeit Ihrer Vertriebsaktivitäten mit Hilfe von bewährten Geschäftsentwicklungsprozessen, Tools und Techniken, die Ihre Verkaufsziele unterstützen.

#### Lernen Sie, wie:

- definierte Capture-Management-Rollen auch die Account Planung verbessern
- Sie Ihre Vertriebs- und Angebotsstrategien ausrichten
- Sie eine überzeugende Vertriebsstrategie entwickeln

### Winning Sales Proposals

Verbessern Sie Ihre Umsatz-Effektivität mit bewährten Werkzeugen und Techniken zur Erstellung von Angeboten, um Ihre Verkaufsziele zu erreichen.

#### Lernen Sie, wie:

- Sie kunden-fokussierte Angebote planen, die verkaufen
- Sie Ihre Vertriebs- und Angebotsstrategie ausrichten
- Sie Ihre Vertriebsstrategie in ihre Angebote integrieren
- Sie die Erwartungen ihrer Kunden mit jedem Angebot übertreffen



Shipley GmbH · Hofstr. 64 · 40723 Hilden (Düsseldorf) · Germany

Phone +49 2103 . 880 78 10

[www.shipleyassociates.de](http://www.shipleyassociates.de) | [www.bidbox.org](http://www.bidbox.org)

Inhalt

Titel  
12



## Das Geschäft mit der Sicherheit

Titel  
18

Interview mit Prof. Dr. Michael Eßig zu den Beschaffungsstrategien der Bundeswehr

„Rüstungsgüter gibt es nicht an jeder Ecke!“

24 *Projekt X* Vergabe  
Es könnte jetzt losgehen!

26 *Vergabe* Interview

Rechtsanwalt Sebastian Schnitzler im Gespräch:

**GÜTEZEICHEN einfordern?**

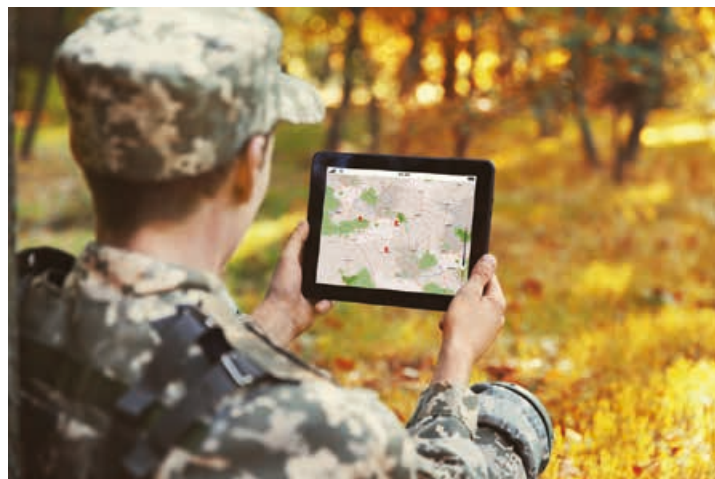
**VERBOTEN!**

# 1 2017

<b>8</b>	<b>AKTUELL</b> <b>Bestechungsskandal in Regensburg:</b> Ein OB in Haft!
<b>12</b>	<b>TITEL</b> <b>DAS GESCHÄFT MIT DER SICHERHEIT</b> Aufträge aus den Bereichen Verteidigung und Sicherheit unterliegen im Vergaberecht besonderen Bestimmungen.
<b>18</b>	<b>„RÜSTUNGSGÜTER GIBT ES NICHT AN JEDER ECKE!“</b> Interview mit Prof. Dr. Michael Eßig über Beschaffungsstrategien der Bundeswehr
<b>22</b>	<b>BIETEN.FÜR.DEUTSCHLAND.</b> Zehn Aspekte, auf die es für Anbieter bei der militärischen Beschaffung ankommt
<b>24</b>	<b>VERGABE</b> <b>Projekt X</b> Projekt X Vergabe Es könnte jetzt losgehen!
<b>26</b>	<b>VERGABE INTERVIEW</b> Gespräch mit dem Hamburger Rechtsanwalt Sebastian Schnitzler: <b>Gütezeichen einfordern? Verboten!</b>
<b>30</b>	<b>VERGABE SERIE</b> Deutschlands e-Vergabesysteme Dritter Teil: Administration Intelligence AG
<b>32</b>	<b>VERGABE PRAXIS</b> § 132 GWB wird rückwärts gelesen
<b>34</b>	<b>VERGABE WISSEN</b> Öffentliche Fördergelder – genau hinsehen lohnt sich!
<b>36</b>	<b>RECHTSPRECHUNG AKTUELL</b> Abgabe mehrerer Hauptangebote ist zulässig!
<b>3</b>	<b>STANDARDS</b> Editorial
<b>38</b>	Vorschau / Impressum

## Vergabe Wissen **34** Öffentliche Fördergelder **Genau hinsehen lohnt sich**

## Beschaffung im Bereich Verteidigung und Sicherheit



Die Vergabeverordnung für die Bereiche Verteidigung und Sicherheit regelt in Verbindung mit den Regelungen aus dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen die Vergabe von öffentlichen Aufträgen im Verteidigungs- und Sicherheitsbereich.

Dabei ist hiervon nicht nur der militärische, sondern auch der Bereich der zivilen Beschaffung im Bereich von Verschlusssachenaufträgen für die Sicherheitsbehörden des Bundes und der Länder umfasst.

Mit diesem Seminar soll ein Überblick über die praktische Anwendung des Vergaberechts im Bereich Verteidigung und Sicherheit gegeben werden. Die im Sicherheitsbereich erforderliche zusätzliche Geheimhaltung, besondere Auswahl der Bieter, Versorgungssicherheit und die zwischenzeitlich ergangene Rechtsprechung zum Sicherheitsvergaberecht werden im Seminar vorgestellt und behandelt.

### Seminarleitung:

RA Mark Münch LL. M ist Fachanwalt für Informationstechnologierecht. Er ist Partner für IT Recht am Standort Stuttgart der Heussen Rechtsanwalts-gesellschaft mbH. Herr Münch blickt auch auf eine langjährige Erfahrung im Schulungswesen zurück.

### Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an alle, die mit der Auftragsvergabe im Bereich der Verteidigung oder Sicherheit zu tun haben – als Anbieter oder als Beschaffer.

### Trainingsinhalt

Kompletter Seminarinhalt unter <http://www.cmt.de/Vergaberecht-IT-Recht/Vergaberecht-Beschaffung>

- Rechtsgrundlagen des Sicherheitsvergaberechts
- Art 346 AEUV, wesentliche Sicherheitsinteressen
- Anwendungsbereich Sicherheitsvergaberecht
  - Militärausrüstung
  - Verschlusssache
  - Dual-Use-Güter
- Ausnahmetatbestände
- Vergabeverfahren
- Vergabearten
- Informationssicherheit
- Versorgungssicherheit
- Auswahl Unterauftragnehmer
- Leistungsbeschreibung
- Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers
- Überprüfung der Eignung und Auswahl der Teilnehmer,
- Verfahrensabschluss

**Dauer:** 2 Tage

**Veranstaltungstermine:** 28.03.– 29.03.2017 in Köln

08.11.– 09.11.2017 in München

Das Seminar ist auch als Inhouse- oder als Firmenseminar buchbar – Preis auf Anfrage.

**Preis pro Person:** 995,00 € (1.184,05 € inkl. 19% USt.)

Preis je Teilnehmer. Inkl. Seminarunterlagen, Pausenverpflegung, Getränke, Mittagessen und Zertifikat.