

📅 Frühjahr 2022

📍 Wien

BUSINESS
circle

Das neue BVerG in der Praxis

Vergabe Seminare Frühjahr 2022

Bleiben Sie up to date - mit der Nr. 1 in Österreich

▶ **Das Passende für jeden**

Basiswissen für Einsteiger, Update für Praktiker oder Expertenwissen für Profis und Spezialisten

▶ **Fundiert, aktuell und praxisnah**

Österreichs führende Fachausbildung für Auftraggeber und Bieter mit Tipps zur Anwendung des BVerG 2018 in der Praxis

▶ **Aus erster Hand**

Praxisrelevante Inputs von den führenden Vergabeexperten

Für Anfänger: Business Circle Vergabe Akademie

Fundierter Einstieg in das Vergaberecht

▶ VERGABERECHT FÜR ANFÄNGER

Grundlagen-Seminar

22. / 23. März 2022 oder 21. / 22. Juni 2022

- Basiswissen – Rechtsgrundlagen für die ersten Ausschreibungen
- Wie Sie häufige Fehlerquellen bei Vergabeverfahren erkennen und vermeiden

Rudolf Pekar, Rechtsanwalt, Schiefer RAe

Andreas Steindl, Leiter des Fachbereichs Allgemeine Rechtsangelegenheiten, Österreichische Gesundheitskasse

NUTZEN

Sie profitieren von einer verständlichen und praxisgerechten Aufbereitung der Rechtsgrundlagen und erhalten wertvolle Hinweise und Empfehlungen für die ersten Ausschreibungen.

ZIELGRUPPE

Das Grundlagen-Seminar ist ideal für Einsteigerinnen und Einsteiger, die über keine bzw. geringe Vorkenntnisse im Vergaberecht verfügen.

THEMEN

- Vergaberechtliche Auftragskategorien
- Schwellenwerte für Ausschreibungen
- Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien
- Verfahrensarten und Wahl der richtigen Verfahrensart
- Die Ausschreibung: Vorbereitung und Ablauf des Verfahrens
- Bearbeitung von Angeboten & Verfahrensabschluss
- Vergabespezifischer Rechtsschutz

▶ DIE AUSSCHREIBUNG IN DER PRAXIS

Aufbau-Seminar

24. März 2022 oder 23. Juni 2022

- Update für Praktiker – Alle relevanten Schritte des Vergabeverfahrens anhand einer Musterausschreibung
- Mit praktischen Checklisten und Empfehlungen

Martin Schiefer, Partner, Schiefer RAe

NUTZEN

Anhand einer Musterausschreibung werden die Schritte eines Vergabeverfahrens gemeinsam erörtert. Sie lernen, wie Sie häufige Fehlerquellen und Stolpersteine erkennen und vermeiden, und erhalten praktische Checklisten sowie Tipps und Empfehlungen für Ihre Praxis.

ZIELGRUPPE

Das Aufbau-Seminar ist ideal als Ergänzung zum Grundlagen-Seminar und als Update für Praktiker, die ihr Vergabewissen auffrischen wollen.

THEMEN

- Klärung der Voraussetzungen, formale und inhaltliche Gestaltung der Ausschreibungsbestimmungen
- Leistungsbeschreibung & Leistungsvertrag
- Gesetzes- und marktkonforme Kriterienkataloge
- Ausschreibungsphase
- Einreichen der Teilnahmeanträge und Angebotsabgabe, Angebotsöffnung, Angebotsprüfung
- Exkurs: Verhandlungsverfahren
- Zuschlagsentscheidung, Zuschlag, Widerruf

IHRE VORBEREITUNG AUF DEN LEHRGANG

Wir empfehlen „Vergaberecht für Anfänger“ als Vorbereitung auf den Vergaberechtlichen Lehrgang.

Die Teilnahme am Grundlagen-Seminar ist bei einer nachfolgenden Buchung des Lehrgangs gratis.

Die Teilnahmekosten werden angerechnet.

businesscircle.at/vergabelehrgang

Für Profis

▶ VERGABERECHTLICHER LEHRGANG

9 Tagesmodule, Start: 4. Mai 2022

NUTZEN

Die führende Ausbildung für Auftragnehmer, Auftraggeber und beratende Berufsgruppen

AUFBAU & METHODIK

Der Lehrgang ist speziell für die berufsbegleitende Weiterbildung konzipiert. Die Inhalte werden in neun Modulen und einem optionalen Modul in Form von Referaten, Workshops und Fallstudien vermittelt. Komprimierte Theorie und Hintergrundinformationen werden mit Beispielen aus der Praxis kombiniert.

PRÜFUNG & ZERTIFIKAT

Die im Lehrgang erworbenen Qualifikationen werden nach erfolgreich abgelegter Prüfung mit einem in der Praxis anerkannten Zertifikat bestätigt.

Die Zertifikate werden von den fachlichen Leitern Josef Aicher und Michael Holoubek am Ende des Lehrgangs verliehen.

Umfassende Information:
www.Businesscircle/vergabe

THEMEN

- Systematik des Vergaberechts und Vorbereitung des Vergabeverfahrens
- Die Ausschreibungsunterlagen
- Verhandlungsverfahren
- e-Vergabe
- Angebot und Bewertung
- Vergaberecht und Leistungsvertrag
- Aktuelle Judikatur des EuGH / VfGH / VwGH / BVwG
- Workshop: Verfahren vor dem BVwG & VwGH

VORTRAGENDE

Ralf Blaha, Schiefer RAe | **Roman Duskanich**, BMDW
Christian Fink, Rechtsanwalt | **Michael Fruhmann**, BMVRDJ
Claudia Fuchs, Johannes Kepler Universität Linz
Andreas Gföhler, Schramm Öhler RAe
Christian Gruber, Schramm Öhler Ae
Kerstin Holzinger, Haslinger / Nagele & Partner RAe
Rudolf Pekar, Schiefer RAe | **Matthias Öhler**, Schramm Öhler RAe
Hannes Pesendorfer, Schramm Öhler RAe | **Michael Sachs**, BVerG
Angelika Saladin, Wiener Linien | **Martin Schiefer**, Schiefer RAe
Katja Schreibmayer, Schiefer RAe
Andreas Steindl, Österreichische Gesundheitskasse
Michael Weiner, Schramm Öhler RAe

▶ MASTERCLASS VERGABE

tbd, 2022

THEMEN

- Erste Erfahrungen mit dem BVerG 2018
- Aktuelle Judikatur des BVwG
- Vertiefender Dialog und Diskussion
- Neueste Erkenntnisse aus den Kontrollbehörden

FÜR PROFIS

Lösungs- und Entscheidungsfindung für Praktiker und Spezialisten. Im Dialog mit Vergabeexperten werden die konkreten Auswirkungen des BVerG 2018 sowie die neuesten Erkenntnisse der Kontrollbehörden auf die Vergabepaxis diskutiert.

Umfassende Information:
www.Businesscircle/vergabe

Verhandlungsverfahren NEU

tbd 2022

VORTRAGENDE



RA Dr. Andreas Gföhler ist Rechtsanwalt der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte. Tätigkeitsschwerpunkte: Bereiche Vergabe- und Bauvertragsrecht.



Mag. Christa Gschweidl, MBA ist Juristin mit abgelegter Rechtsanwaltsprüfung mit Management-Background, Generalistin mit Schwerpunkten Vergabe- (Ausschreibungen) / (Bau-)Vertrags- / Immobilienrecht. Sie ist Leiterin Stabsstelle Recht von viadonau und Prokuristin.



RA Dr. Matthias Öhler ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler RAe. Er war 1994-96 in der für die Überwachung des öffentlichen Auftragswesens zuständigen Abteilung GD XV B 3 der Europäischen Kommission tätig.



RA Mag. Gregor Stickler ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler RAe. Er führt Vergabeverfahren u.a. in den Bereichen Bau, Facility Management, Finanzierung und PPP durch. Er ist Lehrbeauftragter für Vergabe- und Bauvertragsrecht.

NUTZEN

Klären Sie, wann das Verhandlungsverfahren zum Einsatz kommt und welche Besonderheiten bei der Vorbereitung und Durchführung zu beachten sind.

Lernen Sie häufige Fehler von Auftraggebern und Bietern kennen und vermeiden. Profitieren Sie von Erfahrungsberichten.

ZIELGRUPPE

Praktiker, die als Auftraggeber Beschaffungen im Verhandlungsverfahren abwickeln, und Bietervertreter, die sich über die Besonderheiten informieren wollen.

AUSGEWEITETER ANWENDUNGSBEREICH IM BVERGG 2018: VERHANDLUNGSMÖGLICHKEITEN & FLEXIBILITÄT FÜR AUFTRAGGEBER & BESTBIETER

▸ Vorbereitung und Konzeption des Verfahrens

- Vorteile und Nachteile des Verhandlungsverfahrens
- Erweiterte Möglichkeiten zur Wahl des Verhandlungsverfahrens: (fast) ein Regelverfahren auch im klassischen Bereich
- Unterschiede des Verhandlungsverfahrens bei Verhandlungen mit nur einem Bieter / mit mehreren Bietern / bei besonderen Dienstleistungen im Sektorenbereich / im Unterschwellenbereich

▸ Taktiken und Praktiken im Verhandlungsverfahren

- Was ist bei der ersten Verfahrensstufe zu beachten?
- Welche Unterlagen und Informationen müssen bereits zu Beginn des Verfahrens bekannt gegeben werden?
- Pflicht zur Angabe (nicht verhandelbarer) Mindestanforderungen
- Sinnvolle und zulässige Eignungs- und Auswahlkriterien
- Formalprüfung d. Teilnahmeanträge, Verbesserbarkeit von Mängeln
- Einladung der ausgewählten Bewerber zur Angebotsabgabe
- Struktur und Inhalt der Ausschreibungsunterlagen
- Eingang, Angebotsöffnung, Formalprüfung der Angebote
- Übergang in die Verhandlungsphase / Shortlisting / Verhandlungspflicht
- Ablauf der Verhandlungen / Strukturierung des Verfahrens und Selbstbindung des Auftraggebers / Last and Best Offer
- Bewertung der Angebote, (keine) Änderung von Zuschlagskriterien
- Häufige Fehler beim Verhandlungsverfahren

▸ Ausgewählte Aspekte: Ablauf des Verhandlungsverfahrens

- Interne Aufstellung und interner Regelungsbedarf
- Maßnahmen in Hinblick auf mögliche Interessenkonflikte
- Bieterbeobachtung und Bieterverhalten
- Umgang mit Geschäftsgeheimnissen / vertraulichen Informationen
- Anforderungen an eine Jurybewertung
- Bloße Preisverhandlungen
- Zulässiges Ausmaß an Änderungen aufgrund der Verhandlungen
- Besonderheiten bei der Vertragserstellung, Vermeidung der Sittenwidrigkeit von Vertragsklauseln
- Bewahrung der Flexibilität, auch nach Vertragsabschluss: Rahmenvereinbarung, präzise Abrufklauseln

▸ Präklusion und Rechtsschutz

- Präklusion als wichtigster Baustein der Verhandlungstaktik
- Rechtsschutz: Risiken, Kosten und Konsequenzen
- Ideenschutz / Strafrechtliche Aspekte

Dauer: 9.00 - 17:00

Wege aus dem Vergaberecht nach BVergG 2018

tbd 2022

VORTRAGENDE



RA Dr. Sebastian Feuchtmüller ist Rechtsanwalt mit den Schwerpunkten: Abwicklung komplexer Vergabeverfahren für öffentliche Auftraggeber und Sektorenauftraggeber, Erstellung gutachtlicher Stellungnahmen und Vertretung in Vergabekontrollverfahren.



Dr. Claudia Fuchs, LL.M. ist am Institut für Staatsrecht und Politische Wissenschaften Abteilung für Öffentliches Unternehmensrecht an der Johannes Kepler Universität Linz tätig. Davor am Institut für Rechtswissenschaften der Universität für Bodenkultur in Wien tätig.



Dr. Kerstin Holzinger ist juristische Mitarbeiterin der Kanzlei Haslinger / Nagele & Partner Rechtsanwälte. Schwerpunkte: Vergaberecht sowie im allgemeinen Verwaltungs- und Verfassungsrecht.



Thomas Ziniel, Referent in der Stabsstelle Vergaberecht des BMJ; Lehrbeauftragter für Vergaberecht an der WU; zuvor u.a. Seconded National Expert bei der für Vergaberecht zuständigen Generaldirektion GROW der Europäischen Kommission

IHR NUTZEN

Wann ist eine Beschaffung öffentlich auszuschreiben, wann nicht? Gewinnen Sie Sicherheit im Umgang mit den Ausnahmen und Erleichterungen des BVergG 2018! Informieren Sie sich über die wichtigsten Ausnahmetatbestände, klären Sie Grenzfälle des Vergaberechts und holen Sie sich Tipps für die Auftragswertberechnung und Abgrenzung von Aufträgen.

FOKUS

Dieses Seminar behandelt die neuen Ausnahmetatbestände und Erleichterungen im Anwendungsbereich des BVergG 2018 sowie Tipps für die Auftragswertberechnung und Abgrenzung von Aufträgen.

INHALT

- ▶ **Grenzfälle des Vergaberechts - Leistungsbeschaffung: Wann liegt überhaupt ein öffentlicher Auftrag vor?**
- Veräußerungsgeschäfte und Vergaberecht
- Sponsoring und Vergaberecht
- Beihilfen, Förderungen und Vergaberecht
- Konzessionen und Aufträge

Claudia Fuchs

- ▶ **Schwerpunkt Ausnahmen und Verfahrenserleichterungen iZm COVID-19 - Ausnahmen aus dem BVergG 2018**
- Die wichtigsten Ausnahmetatbestände im Überblick
- „echte“ und „unechte“ Ausnahmen: Wann muss EU-Vergaberecht beachtet werden?
- Wichtige Gründe für die Wahl des Verhandlungsverfahrens ohne vorherige Bekanntmachung
- Vergabe von „besonderen Dienstleistungen“

Thomas Ziniel

- ▶ **Schwerpunkt Inhouse-Vergabe und öffentlich-öffentliche Kooperationen**
- Struktur und Anwendungsvoraussetzungen
- Klassische Inhouse-Vergabe
- Schwesternvergabe und Beziehungen im „Konzernverbund“
- Öffentlich-öffentliche Kooperationen: Mögliche Formen der Ausgestaltung

Kerstin Holzinger

- ▶ **Schwerpunkt Immobiliengeschäfte**
- Kauf und Miete von zu errichtenden Gebäuden
- Adaptierung des Mietobjekts durch den Vermieter
- Grundstücksverkauf mit Bauverpflichtung (städtebauliche Verträge)
- Zusammenrechnen oder Trennen?
- Getrennte oder gemeinsame Vergabe?
- Losregel
- Grundsätze und Probleme der Auftragswertberechnung
- Gemischte Aufträge und Abgrenzungsregeln

Sebastian Feuchtmüller

Dauer: 9.00 - 17:00 Uhr

Vergaberecht für Sektoren-Auftraggeber

10. Mai 2022

VORTRAGENDE



RA Dr. Andreas Gföhler ist Rechtsanwalt der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte. Tätigkeitsschwerpunkte: Vergabe- und Bauvertragsrecht.



RA Dr. Matthias Öhler ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte. Er war 1994-96 in der für die Überwachung des öffentlichen Auftragswesens zuständigen Abteilung GD XV B 3 der Europäischen Kommission.



Angelika Saladin, LL.M, MBA leitet das Referat Vergabe- und Vertragsrecht der Wiener Linien GmbH & Co KG. Davor war sie Consultant bei Platzer & Partner UnternehmensberatungsgmbH mit Schwerpunkt Vergaberecht.



RA Dr. Georg Zellhofer ist Partner in der Kanzlei Schramm Öhler RAe. Schwerpunkte: Vergaberecht, Österreichisches und Europäisches Kartell- und Vertriebsrecht, Transportrecht, Europarecht.

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter sämtlicher Sektorauftraggeber (Verkehrswirtschaft, Energie- und Wasserversorgung, Post) aus den Bereichen Recht, Einkauf und Beschaffung.

Vertreter der Auftragnehmerseite insbesondere Mitglieder der Geschäftsführung und Führungskräfte aus den Bereichen Recht, Vertrieb und Einkauf.

NUTZEN

Spielräume nutzen und Fehler vermeiden. Erfahren Sie, wie Sie die größere Flexibilität, die Ihnen das BVergG einräumt, richtig nutzen. Im Fokus stehen die ersten Erfahrungen mit dem BVergG 2018.

BESCHAFFUNG IN DEN BEREICHEN VERKEHR, ENERGIE, WASSER, POST

Der Geltungsbereich des Sektorenvergaberichts und Voraussetzungen für Vergaberecht light

- Wer ist Sektoren-Auftraggeber? Was gilt als Sektorentätigkeit?
- Aufträge mit „Doppelnatur“: Rechtslage und Rechtsprechung bei Unternehmen, die gleichzeitig - Sektoren-Auftraggeber und klassischer öffentlicher Auftraggeber - Sektoren-Auftraggeber und gar kein Auftraggeber sind

- Neue Ausnahmen und Freistellungen vom Geltungsbereich
- Zusammenarbeit mit Auftraggebern, konzerninterne Vergabe, verbundene Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

Vergaberegime light

- Vergabeverfahren in den Sektoren: Worin bestehen die wesentlichen Erleichterungen für Sektorauftraggeber?
- Welche Verfahrensarten gelten im Unterschwellenbereich?
- Bestangebotsprinzip im BVergG:: das Horizontalisierungsmodell
- Präqualifikation, Eignungs- und Auswahlkriterien
- Freiräume bei der Angebotsbewertung
- Angebotsprüfung und Ausscheidung

Freiheiten und Grenzen in den Verhandlungsverfahren

- Verhandlungsverfahren: Was darf der Auftraggeber, was darf er nicht?
- Richtige Taktik bei Verhandlungen: Ablaufplanung, Präsentation, richtige Reaktion auf Einwände, taktisch richtige Vorgehensweise
- Rahmenvereinbarung als „Pflichtbeschaffungstool“
- Innovationspartnerschaft – Flexibilität in der Leistungsbeschreibung
- Wettbewerblicher Dialog

Rechtsschutz

- Präklusion von rechtswidrigen Ausschreibungen
- Vorgaben zur Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung und Ausnahmen
- Verschärfte Anfechtbarkeit von rechtswidrigen Direktvergaben
- Zuständigkeit der Verwaltungsgerichte

Dauer: 9.00 - 17:00 Uhr

ÖKOLOGISCH. WIRTSCHAFTLICH. HANDELN

Nachhaltigkeit in der Beschaffung

26. April 2022

VORTRAGENDE



Mag. Felix Breitwieser, Vergabejurist / Stabsstelle Technische Betriebsführung, Fonds Soziales Wien



RA Dr. Andreas Gföhler ist Rechtsanwalt der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte. Tätigkeitsschwerpunkte: Vergabe- und Bauvertragsrecht.



Mag. Christian Gruber ist Partner bei Schramm Öhler RAe; Schwerpunkte: Vergabe-, Vertrags-, Kartell- und Beihilfenrecht, allgemeines Zivilrecht.



DI Andreas Tschulik ist Leiter der Abteilung für betrieblichen Umweltschutz im BM für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie



Dr. Felicitas Zacherl ist Vergabejuristin in der Rechtsabteilung der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft mbH

ÖKOLOGISCH.WIRTSCHAFTLICH.HANDELN Nachhaltigkeit in der Beschaffung

Im Zuge der gesellschaftspolitischen Entwicklungen rückt das Thema der nachhaltigen, „grünen“ Beschaffung gegenwärtig immer stärker in den Vordergrund. „Ist grüne Vergabe leistbar ... und wie kann das gehen?“ wird vielerorts kontroversiell diskutiert. Heute bereits politischer Wille, bald in der Gesetzgebung verankert und damit verpflichtend, kommt auf die öffentliche Hand hier eine tiefgreifende Veränderung in der Beschaffung zu.

GRÜNE BESCHAFFUNG

- Wie gestalte ich Ausschreibungsunterlagen nachhaltig?
- Berücksichtigung ökologischer und sozialer Kriterien bei der Festlegung von: Leistungsbeschreibung / Eignungs- und Auswahlkriterien / Zuschlagskriterien / Bedingungen im Leistungsvertrag
- Kostenkontrolle bei ökologischen und sozialen Kriterien
- Fahrzeugbeschaffung – alles neu?

Andreas Gföhler und **Christian Gruber**, Rechtsanwälte und Partner bei Schramm Öhler Rechtsanwälte

SOZIALORIENTIERTE BESCHAFFUNG – SOZIALE BELANGE BEI DER VERGABE ÖFFENTLICHER AUFTRÄGE

- Grundlagen sozialer Beschaffung
- Beispiele auf europäischer Ebene
- Überlegungen auf österreichischer Ebene
- Vorschläge für die Praxis

Felix Breitwieser, Vergabejurist im Fonds Soziales Wien, Stabsstelle Technische Betriebsführung

DER NEUE NABE KATALOG – DER AKTIONSPLAN FÜR EINE NACHHALTIGE BESCHAFFUNG

- Neue Kriterien für nachhaltige Beschaffung: der naBe -Katalog
- Rechtlicher und politischer Rahmen
- Ziele des naBe-Aktionsplans / naBe Kernkriterien
- Maßnahmen zur Erreichung der Ziele

Andreas Tschulik, Abteilungsleiter Abt. V7/ Betrieblicher Umweltschutz und Technologie des BMK

WIR BESCHAFFEN ZUKUNFT – INNOVATIONS-FÖRDERNDE ÖFFENTLICHE BESCHAFFUNG

- Innovation // Nachhaltigkeit
- Verfahren zur Beschaffung innovativer Leistungen - Welches ist wann zu wählen? Berücksichtigung innovativer Aspekte
- Fördermöglichkeiten im Rahmen der IÖB

Felicitas Zacherl, Vergabejuristin in der Rechtsabteilung der Österreichischen Forschungsförderungsgesellschaft

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter und Führungskräfte sämtlicher Auftraggeber aus den Bereichen Recht, Einkauf und Beschaffung. Vertreter der Auftragnehmerseite insbesondere Mitglieder der Geschäftsführung und Führungskräfte aus dem Bereich Recht, Vertrieb und Einkauf.

NUTZEN

Informieren Sie sich über die vergaberechtlichen Möglichkeiten der praktischen Umsetzung einer nachhaltigen Beschaffung, lernen Sie mögliche Risiken kennen und erfahren Sie, weshalb es bereits heute Sinn macht, Nachhaltigkeitskriterien in Ihre Vergabeverfahren zu implementieren.

Dauer: 9.00 - 17:00 Uhr

Anmeldung

businesscircle.at/vergabe

anmeldung@businesscircle.at

Bitte nennen Sie bei Ihrer Buchung den Code **VG 7516 - INT**



Haben Sie Fragen? Rufen Sie mich an!

Cita Plaiasu, Organisation
T: +43 1 / 522 58 20-13

Fundierter Einstieg in das Vergaberecht

Vergaberecht für Anfänger EUR 1.499
22. / 23. März 2022 oder 21. / 22. Juni 2022

Die Ausschreibung in der Praxis EUR 899
24. März 2022 oder 23. Juni 2022

Kombibuchung: Vergaberecht für Anfänger und
Die Ausschreibung in der Praxis EUR 1.999
22. / 23./24. März 2022 oder 21. / 22./23. Juni 2022

Vergaberechtlicher Lehrgang

9 Tagesmodule, Start: 4. Mai 2022 EUR 4.790

inkl. optionales Modul für Sektoren-Auftraggeber
10. Mai 2022 EUR 5.290

Fachseminare im Vergaberecht 2021

Verhandlungsverfahren NEU	tbd 2022
Wege aus dem Vergaberecht	tbd 2022
Vergaberecht für Sektoren-Auftraggeber	10. Mai 2022
ÖKOLOGISCH. WIRTSCHAFTLICH. HANDELN	26. April 2022
Nachhaltigkeit in der Beschaffung	
Masterclass Vergabe	tbd 2022
Teilnahmegebühr für 1 Fachseminar	EUR 899

Sonderkonditionen bei frühzeitiger Buchung

Worauf warten? Sie haben Anspruch auf **100 Euro** Frühbucherbonus, wenn Sie bis 2 Monate vor der Veranstaltung buchen und zahlen. Bis 1 Monat davor sind es **50 Euro**. Sie können den Frühbucherbonus bei Zahlung in Abzug bringen.

Leistungen

Vortragsdokumentation und volle Verpflegung.
Alle Preise verstehen sich zuzüglich 20% Mehrwertsteuer.

Veranstaltungsorte

Die Hotels in Wien geben wir Ihnen zeitgerecht bekannt.

BUSINESS
circle

Veranstaltungstipp

Vergabeforum

Konferenz | 13. / 14. Oktober 2022, Wien
Österreichs größte Plattform für Auftraggeber und Bieter

Veranstalter

Business Circle Management FortbildungsgmbH
Halbgasse 7, A-1070 Wien, T +43 / 1 / 522 58 20

Gut zu wissen

Detaillierte Inhalte, alle Termine und Anmeldung unter

businesscircle.at/vergabe

**JETZT
TICKET
SICHERN**

Buchen Sie jetzt online und sichern Sie sich Ihren Platz!

Bleiben Sie mit unserem Newsletter bestens informiert: businesscircle.at/news