

Gliederung

1. Einleitung: Theorie und Praxis

2. Rechtlicher Rahmen

- 2.1. Sinn und Zweck des Vergaberechts
 - a. Die Geschichte des Vergaberechts 1995 bis 2011
 - b. Das deutsche Verfahren
 - c. Europäische Zwänge
 - d. Kompromiss: Kaskaden- und Schubladenprinzip
 - e. Zwei Verfahren: oberhalb/unterhalb des Schwellenwerts

2.2. Regeln des Vergaberechts

2.3. „Europäisches Vergaberecht“ oberhalb des Schwellenwerte

- a. EG-Richtlinie 2004/18 EG
- b. GWB, Vergabeverordnung, VOL/A
- c. Rechtsmittel und Kontrolle durch Beteiligte

2.4. Deutsches/Europäisches Vergaberecht unterhalb der Schwellenwerte

- a. Einheit des Verfahrens
- b. Schadensersatz und Unterlassung
- c. Einstweilige Verfügung

3. Das praktische Vorgehen bei der Durchführung von EU-weiten Versicherungsausschreibungen

3.1 Berechnung des Schwellenwertes

- a. Ermittlung des Auftragswertes
- b. Berücksichtigung besonderer Faktoren wie Vertragslaufzeit/ Verlängerungsoptionen
- c. Aufteilung in Lose/ Trennung nach Versicherungssparten

3.2 Wahl des zulässigen Verfahrens

3.3 Anforderungen an die Leistungsbeschreibung

3.4 Wertung der Angebote

- a. Eignungskriterien (Rückversicherung/ gesamtschuldnerische Haftung)
- b. Angemessenheit der Preise
- c. Zuschlagskriterien

3.5 Zwingende Ausschlussgründe kennen und vermeiden

3.6 Nebenangebote - Bedeutung, Zulässigkeit und Wertung

4. Rechtliche Einzelprobleme bei EU-weiten Ausschreibungsverfahren

4.1. Änderung laufender Verträge

- a. Möglichkeiten und Grenzen
- b. Rechtsfolgen einer unzulässigen „De-facto-Vergabe“

4.2 Zulässigkeit von Interimsvergaben

4.3 Beteiligung Dritter - Möglichkeiten und Grenzen

5. Risiken und Chancen für Versicherer und Versicherungsmakler bei der Beteiligung an EU-weiten Ausschreibungsverfahren

5.1. EU-weite Ausschreibungen / Ein interessanter und wachsender Markt?

5.2. Welche Chancen bieten sich Versicherungsmaklern im Rahmen von EU-weiten Ausschreibungsverfahren

- Welche Rechtsstellung nimmt der Makler im Verfahren ein?
- Welche Konstellationen ergeben sich hieraus?
- Wie verhalten sich die Versicherer?

5.3. Die typischen Fehler bei der Beteiligung am Verfahren

- Formale Fehler
- Fehler bei der Strategie des Anbietens