

Liebe **LESERINNEN**,
liebe **LESER**,

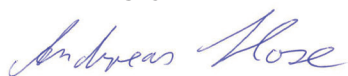
das Vergaberecht in seiner von der EU-Kommission geprägten Gestaltung ist nicht nur komplex und facettenreich. Es gewährt vor allem den Bietern einen umfangreichen Rechtsschutz. Und den nutzen sie. Das zeigt die Zahl der Nachprüfungsanträge, die bis zu den Oberlandesgerichten geführt werden. Und dann gibt es noch die Rechnungshöfe von Bund und Ländern, die mit Argusaugen über die Aktivitäten der Beschaffer wachen. Da heißt es: Besser keine Fehler machen!

Im Zweifel ist es ratsam, sich kompetente Unterstützung von außen zu holen. Idealerweise konsultiert man einen Fachanwalt für Vergaberecht. Doch die sind rar. Tatsächlich dürfen diesen Titel in Deutschland derzeit nur 273 Anwälte führen. Zum Vergleich: Hierzulande gibt es allein 10.600 Fachanwälte für Arbeitsrecht und 9.500 für Familienrecht.

Wir wollten einmal wissen, wie man diesen Titel erwirbt und für welche Qualität er steht. Lesen Sie mehr dazu in unserer Titelstrecke ab Seite 16. Im weiteren Verlauf dieser Ausgabe beleuchten wir eine weitere Möglichkeit, Fachwissen zu erlangen: vergaberechtliche Schulungen. Was diese alles zu bieten haben, lesen Sie ab Seite 26.

Darüber hinaus bieten wir wie gewohnt Interessantes und Alltagstaugliches für die Beschaffungspraxis. So stellt der ausgewiesene Experte Prof. Dr. Einmahl dynamische Beschaffungssysteme vor. Wir freuen uns sehr, Ihnen dieses Thema in aller Ausführlichkeit präsentieren zu können.

HERZLICHST



Andreas Klose
Redaktionsleitung



AKTUELL

SEITE 4 BIS 15

Der Grüne Knopf: genial oder daneben?; Strafzettel-App in Luzern; Hauptstadt des fairen Handels 2019; Vergabe-Chaos wegen Doppel-Insolvenz; Bundeswehr in der Beschaffungskrise; Deutschland und seine Mindestlöhne u.v.m.

TITEL

SEITE 16

Der Fachanwalt für Vergaberecht:
Was ihn so wichtig macht
SPEZIALISIERUNGSGRAD: HOCH

Seite 20

Interview mit Dr. Oliver Homann,
Fachanwalt für Vergaberecht
**„DER BEDARF AN RECHTSBERATUNG
WIRD GANZ SICHER STEIGEN“**

BESCHAFFUNG

SEITE 26

Vergaberechtliche Schulungen: das Gebot der Stunde, um Haftbarkeit zu vermeiden
BEREIT MACHEN FÜR DAS „RICHTERRECHT“

SEITE 31

Das dynamische Beschaffungssystem:
RUNDUM FLEXIBEL

VERGABE

Seite 36

Streitfall „indikatives Angebot“
**STRENGE REGELN ZU NACHFORDERUNGEN
GELTEN AUCH IM VERHANDLUNGSVERFAHREN**

Seite 40

Praxistipps zum dargelegten Streitfall

STANDARDS

SEITE 3

EDITORIAL/INHALT

SEITE 42

IMPRESSUM