

Et marked på 250 mia kroner!

Lær at håndtere offentlige EU-udbud/ offentligt indkøb

Kursus for politikere, konsulenter og leverandører

Kursus

Fredag den 15. januar 2010

Kl. 8.30-15.30

Sanden Bjerggaard Hotel & Kursuscenter
Slettestrandvej 88
9690 Fjerritslev

Kurset afholdes af HC Consult, Løgstør i samarbejde med Region Nordjylland, Væksthus Nordjylland, DEF og Nordjyske Kometer.

Instruktører/Indlæg holdes af:

Konsulent Steen Jensen, EU ekspert i offentlig udbud
Sektorchef Henning Christensen, Region Nordjylland
MEP Ole Christensen (S), Medlem af Europa-parlamentet
Direktør Jens Christian Dissing, Thy Clean
Konsulent Henrik Christensen, HC Consult

Kursus: Lær at håndtere offentlige EU-udbud
/offentligt indkøb

Pris: Kr. 995,- ekskl. moms, pr. person
Inkl. kaffe og rundstykker, frokost og eftermiddags-
kaffe m. kage
Beløbet indbetales til HC Consult
Konto: 9170 3709410539

Tilmelding til: hc@hc-consult.dk eller tlf. 40 18 71 35

Tilmeldingsfrist: Onsdag den 13. januar 2010



REGION NORDJYLLAND

def
DANSK ERHVERVSFREMME



VÆKSTHUS
Nordjylland



Program

Præsentation af deltagere og undervisere samt introduktion til dagens program

**Offentlige udbudsregler
Kan myndigheden bare købe ind?**

- Begrebsafklaring
- Generelle principper i offentlige indkøb
- Ligebehandlingsprincippet m.m.

Hvad kender din politiker til offentligt indkøb?

- Fordelene ved konkurrencen om de offentlige opgaver
- Virksomhedernes vækst potentialer
- Mine gode råd til jer som virksomheder/leverandører

Hvornår finder udbudsreglerne anvendelse?

- Hvem er omfattet af reglerne?
- Hvilke kontrakter er omfattet?
- Tærskelværdier m.m.

Muligheder for DIN virksomhed i Region Nordjylland

- Regionens og Væksthus Nordjyllands rolle
- Hvad kan vi tilbyde Jer af hjælp
- EU-udbud - Vækst og udvikling i Region Nordjylland m.m.

Udbudsformerne – hvilke typer udbud findes der?

- Offentligt udbud, begrænset udbud
- Prækvalifikation m.m.

Udbudsmaterialet – hvordan ser det ud?

- Udbudsbetingelser
- Kravspecifikation
- Kontrakt, tildelingskriterium m.m.

Det er faktisk muligt at handle med det offentlige

- Fokus på hvordan firmaet giver tilbud
- Fra tilbud til aftale
- Fra teori til praksis

Leverandørfællesskaber – Din fremtid

- Vinde større opgaver, samarbejde
- Nordjysk konkurrenceevne
- Forretningsmæssigt netværk, lokale synergier m.m.

Gode råd til tilbudsgiver

- Hvad skal du som virksomhed ikke gøre
- Hvad skal du som virksomhed gøre

Fremtidens offentlige indkøb

- Indkøbsfællesskaber, hvor går de offentlige indkøbere hen?
- Ny lov sikrer på sigt flere udbud/muligheder for DIG som virksomhed

Evaluering af dagen

Afslutning