



Thomas Ferber
Praxisratgeber
Vergaberecht

Kurzbiografie Thomas Ferber



Diplom-Mathematiker und Wirtschaftsjurist (Master of Laws - LL.M.) und früherer langjähriger Key-Account-Manager für den Geschäftsbereich Forschung und Lehre bei Sun Microsystems mit der Sonderaufgabe Vergaberecht. Autor mehrerer Bücher und Zeitschriftenaufsätze zum Vergaberecht und regelmäßiger Referent zu vergaberechtlichen Themen.

Mit seiner Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. (vormals Fachverlag Thomas Ferber) vermittelt er in der Buch- und Seminarreihe Praxisratgeber Vergaberecht seit 2010 komplexe Sachverhalte des Vergaberechts verständlich und praxisorientiert.

Mit seinem Buch "Bewertungskriterien und -matrizen im Vergabeverfahren" hat er das Standardwerk zum Thema Bewertungssysteme im Vergaberecht geschrieben. Seine Masterarbeit im Wirtschaftsrecht mit dem Thema "Nachhaltigkeit als Zuschlagskriterium zur Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots" wurde als herausragende Arbeit mit der Note 1,0 bewertet.

Autor der Bücher:

1. **Nachhaltigkeit als Zuschlagskriterium zur Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots.**
2. **Mathematische Modelle zur Angebotswertung im Vergaberecht**, (noch nicht veröffentlicht).
3. **Fristen im Vergabeverfahren, 4. Aufl.** (ISBN 978-3-8462-0560-0), 04/2017 Bundesanzeiger Verlag.
4. **Schwellenwerte und Schätzung des Auftragswertes im Vergaberecht** (ISBN 978-3-8462-0564-8), 04/2016 Bundesanzeiger Verlag.
5. **Fristenposter: Die wichtigsten Fristen im Vergabeverfahren**, 03/2016, Bundesanzeiger-Verlag.
6. **Bewertungskriterien und -matrizen im Vergabeverfahren** (ISBN 978-3-8462-0471-9), 10/2015 Bundesanzeiger Verlag.
7. **Bieterstrategien im Vergaberecht** (ISBN 978-3-8462-0268-5), 12/2014 Bundesanzeiger Verlag.



Mitautor der Bücher:

1. Ferber/Wagner. **Erfolgreich öffentliche Aufträge gewinnen**, 06/2019 Bundesanzeiger Verlag.
2. § 58 Abs. 2 S. 1 VgV; § 43 Abs. 2 S. 1 UVgO "Die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots erfolgt auf der Grundlage des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses" in: **Müller-Wrede, Malte (Hrsg.). VgV/UVgO-Kommentar** (ISBN 978-3-8462-0556-3), 09/2017, Bundesanzeiger Verlag.
3. § 52 Abs. 2 S. 1 SektVO "Die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots erfolgt auf der Grundlage des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses" in: **Müller-Wrede, Malte (Hrsg.). SektVO Kommentar** (ISBN 978-3-8462-0554-9), 07/2018, Bundesanzeiger Verlag.
4. "Wirtschaftlichkeitsprüfung und Bewertungsmatrix" in: **Einführung in die öffentliche Beschaffung**, 2017, Bundesanzeiger Verlag.





Autor der Aufsätze:

1. *Die optimale Bewertungsmatrix (noch nicht veröffentlicht)*
2. *Mehr Schein als Sein - Die Gewichtung von Preis und Leistung – Teil IV*, Vergabe Navigator 5/2018.
3. *Mehr Schein als Sein - Die Gewichtung von Preis und Leistung – Teil III*, Vergabe Navigator 3/2018.
4. *Am Ende gewinnt der Billigste! Oder?* Supply 2/2018.
5. *Mehr Schein als Sein - Die Gewichtung von Preis und Leistung – Teil II*, Vergabe Navigator 2/2018.
6. *Mehr Schein als Sein - Die Gewichtung von Preis und Leistung – Teil I*, Vergabe Navigator 1/2018.
7. *Was sind eigentlich Alibi-Kriterien?* Vergabe Navigator 6/2017.
8. *Lineare Interpolation im Vergabeverfahren*, Vergabe Navigator 5/2017.
9. *Die Unschärferelation und der Zuschlag*, Vergabe Navigator 4/2017.
10. *Fristen in der Vergabepaxis*, Infoline 2/2017.
11. *Die Schätzung des Auftragswerts*, Vergabe Fokus 2/2017.
12. *Zur (Un-)Zulässigkeit gängiger Wertungsmethoden*, Vergabe Fokus 6/2016 (zusammen mit Dr. Rebecca Schäffer).
13. *Vor- und Nachteile verschiedener Wertungssysteme*, Vergabe Fokus 6/2016.
14. *Welche Bewertungsmethode ist für die Praxis zu empfehlen*, Vergabe Fokus 6/2016.
15. *Das Rätsel „Preis-Leistungs-Verhältnis“*, Vergabe Navigator, Sonderheft 2016.
16. *Die Crux mit den Noten - Der Einfluss von Notenskalen auf das Zuschlagsergebnis*. Vergabe Navigator, 6/2016.
17. *Ein neuer Begriff von Wirtschaftlichkeit*. Vergabe Navigator, 3/2016, S. 5-10.
18. *Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen in der zukünftigen Vergabepaxis*. Infoline 2/2016, S. 24-26.
19. *Angebotsfristen im offenen Verfahren*. Vergabe Fokus, 2/2016, S. 16-20.
20. *Zuschlagsbewertung in der Praxis*. Vergabe Navigator, Sonderheft 2015, S. 25-29.

Autor der Software:

"Bewertung leicht gemacht mit Excel: Das Hilfsmittel für die Erstellung und Auswertung von Bewertungsmatrizen", (ISBN 978-3-8462-0454-2), 09/2019 Bundesanzeiger Verlag

Vorträge und Workshops auf Kongressen und Tagungen, z.B.:

- Die optimale Bewertungsmatrix, 2. Berliner VergabeKongress, 21.03.2019.
- *Mit Nachhaltigkeit und Innovation zum wirtschaftlichsten Angebot*, Forum Wissenschaftsmanagement Leipzig, 23. April 2018.
- *Fairness und Transparenz im Vergabeverfahren*, 135. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Chirurgie, 17.04.2018 in Berlin.
- *Die linearen Interpolations- und Preisquotientenmethoden zur Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots*, Hamburger Vergabetag, 26.01.2018 Hamburg.
- *Mathematische Modelle zur Angebotswertung im Vergaberecht*, Doktorandenkolloquium Vergaberecht, forum Vergabe, 02.11. – 03.11.2017, Ludwig-Maximilians-Universität München.
- *Vom Paragraphenschungel in die Praxis – Mythen im Vergaberecht*, Poliscan Regionalforum in Bad Dürkheim, 29.09.2017.
- *Vom Paragraphenschungel in die Praxis – Mythen im Vergaberecht*, Poliscan Regionalforum in Leipzig, 18.09.2017.
- *"Der Einfluss von Notenskalen auf das Zuschlagsergebnis"*, Hamburger Vergabetag 20.01.2017.
- *"Das Gewinnen von öffentlichen Aufträgen"* auf der APMP DACH Konferenz am 23.09.2016 in Frankfurt.
- *„Die Zuschlagsbewertung nach der Vergaberechtsreform 2016: Wertungskriterien und Bewertungs-matrizen in der zukünftigen Vergabepaxis“* auf der Vergabetagung 2016 am 21.04.2016 in Berlin.
- *"Das wirtschaftlichste Angebot"* auf dem Hamburger Vergabetag am 22.01.2016.
- *„Der Weg zum besten Angebot, Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen“* am 13.01.2016 auf der Perimeter Protection in Nürnberg.
- *"Zuschlagsbewertung in der Praxis"* am 3.11.2015 beim Kölner Vergabetreff.
- *"Ausschreibung von Berechtigungsmanagement-Systemen"* auf der Veranstaltung "Zutritt- und Berechtigungsmanagement" am 12.06.2015 in Darmstadt.
- *"Bieterstrategien im Vergaberecht"* auf dem VfS-Kongress am 14.04.2015 in Potsdam.



Thomas Ferber
Praxisratgeber
Vergaberecht

seit 2010 Referent für Präsenzseminare (Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K., vormals Fachverlag Thomas Ferber):

- Einführung in das Vergaberecht,
- IT-Vergabe,
- Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen,
- Bieterstrategien,
- Vergabestrategien für Auftraggeber,
- Unterschwellenvergaben gemäß UVgO,
- Rahmenvereinbarungen,
- Angebotsprüfung und -wertung,
- Schätzung des Auftragswertes,
- Vergaberechts-Update

die in Berlin, Darmstadt, Dortmund, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Stuttgart und Wien veranstaltet werden.

Referent für Seminare zum Vergaberecht für:

- **Behördenpiegel Bonn** (Seminar Bieterfragen und Bieterstrategien).
- **Bildungszentrum der Bundeswehr Mannheim** (Fachfortbildung Vergabe öffentlicher Aufträge - Grundlagen des Vergaberechts; Unterschwellenvergaben gemäß UVgO, Zuschlagskriterien und Bewertungsmatrix).
- **Bundesanzeiger Verlag Köln** (Thementag Bewertungskriterien, Thementag Bieterstrategien).
- **Industrie und Handelskammer Rhein-Neckar, Mannheim** (Grundlagen/Einführung in das öffentliche Vergaberecht; Bieterstrategien/Gewinnen von öffentlichen Aufträgen; Die Erstellung des optimalen Angebots).
- **Kommunales Bildungswerk Berlin** (Seminar Schwellenwerte und Schätzung des Auftragswertes; Fristen im Vergabeverfahren).
- **Kyocera Academy Meerbusch** (Seminar Gewinnen von öffentlichen Ausschreibungen, Bewertungsmethoden und Bewertungsmatrizen im Vergabeverfahren, Vergaberechtsreform 2016).
- **PAN Seminare Chemnitz** (Bieterstrategien).

Rezensionen zum Buch „Bewertungskriterien und -matrizen im Vergabeverfahren“:

Heinz-Peter Dicks (ehem. Vorsitzender Richter am Oberlandesgericht Düsseldorf, Vergabesenat, 2. Kartellsenat und 27. Zivilsenat): "Ein ungewöhnliches Lehr- und Praxishandbuch. Nicht von einem Vergabe-Juristen geschrieben, sondern von einem Diplom-Mathematiker, der vergaberechtlich dennoch außerordentlich „beschlagen“, auf der Höhe der Zeit ist und Vergabepraktiker-Seminare hält. Mit dem Buch hat der Autor ein Kompendium geschaffen, das - nachdem die Beiträge von Bartsch/von Gehlen/Hirsch in der NZBau (Hefte 7/12 und 9/15) zwar wichtige Teilaspekte des Themas zutreffend beleuchtet haben - von einem fachübergreifenden Standpunkt aus endlich einmal umfassend und systematisch die bei der Festlegung von Bewertungskriterien und Matrizen auftretenden Problemstellungen untersucht und zumeist auch beantwortet. An wen wendet sich das Buch? Nun, an die gesamte Bandbreite der in diesem Punkt interessierten Leserschaft. Also an Vergabepraktiker und Nicht-Juristen, vornehmlich zwar an solche, die dem „Auftraggeberlager“ angehören, aber auch an Bieterunternehmen, die die thematisierten Vorentscheidungen des Auftraggebers nachvollziehen wollen, insoweit an Anfänger, die die komplizierteren Abschnitte zunächst einmal überschlagen können, aber genauso an Fortgeschrittene, die noch manches ihnen bisher verborgen Gebliebene und durchaus Anspruchsvolle in dem Buch entdecken werden. In mindestens gleicher Weise spricht das Buch wegen der Vielfalt der angesprochenen Fragestellungen den Vergabe-Juristen an. Hervorhebenswert ist dabei die verständliche und bei Wiederholungen stets denselben Wortlaut gebrauchende, einprägsame Sprache des Autors. Abgerundet und besonders brauchbar wird das Werk durch seine vielen praktischen Beispiele, aktuellen Rechtsprechungs zitate und Verweisungen."