

## Neue Verfahrensanforderungen erfüllen

# Rechtswissen Defence

## Angebote und Verträge rechtlich einwandfrei gestalten

### Aktuell:

- ✓ Neue Vertragskonzepte und Vertragsmuster der Bundeswehr
- ✓ Aktuelle Spruchpraxis der Nachprüfungsinstanzen

### Erhöhen Sie Ihre Chancen im Bieterwettbewerb

- **Vergabeverfahren bei Verteidigungsaufträgen:** Ablauf, Prüfung und Wertung
- **Das erfolgreiche Angebot:** So gelingt die fehlerfreie Erstellung
- **Verträge mit der Bundeswehr:** Gestaltung, Brennpunkte und Neuerungen
- **Rechtsschutz im Vergabeverfahren:** Rügen, Bieterfragen und Nachprüfungsverfahren
- **Unterauftragsvergabe:** Vertragsgestaltung mit Vorlieferanten und Kooperationspartnern

### Ihre Experten



Norbert Dippel  
Roos Nelskamp  
Schumacher & Partner  
Rechtsanwälte |  
Fachanwälte



Dr. Frank Sterner  
Diehl Stiftung & Co. KG

### Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ „Sehr gut zugeschnittenes Format. Schnell, relevant, praxisnah. Interessanter Teilnehmerkreis.“
- ✓ „Anschaulich und praxisnah, wertvolle Denkanstöße für die weitere Projektarbeit mit dem öffentlichen Auftraggeber.“
- ✓ „Sehr gute Veranstaltung, äußerst interessant und informativ mit viel Bezug zur Praxis.“

Bitte wählen Sie Ihren Termin

25. und 26. November 2019 in Köln

20. und 21. Januar 2020 in Frankfurt/M.

18. und 19. Februar 2020 in München

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

30 Jahre

MANAGEMENTCIRCLE®  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! [www.managementcircle.de/11-87585](http://www.managementcircle.de/11-87585)

# Das Verteidigungsvergaberecht und -vergabeverfahren

Ihr Seminarteam:

Norbert Dippel, Rechtsanwalt, **Roos Nelskamp Schumacher & Partner - Rechtsanwälte | Fachanwälte**, Bonn  
Dr. Frank Sterner, Rechtsanwalt, **Diehl Stiftung & Co. KG**, Überlingen

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen **ab 8.45 Uhr**

## 9.30 Herzlich willkommen

- Begrüßung durch die Seminarleiter
- Abstimmung der Seminarinhalte mit Ihren Erwartungen als Teilnehmer

## 9.45 Rahmenbedingungen der Vergabe von Verteidigungsaufträgen

- Der Markt für sicherheits- und verteidigungsspezifische Aufträge
- Rechtsgrundlagen der Bundeswehrbeschaffung
  - Europäische Regelungen
  - Deutsche Regelungen (oberhalb und unterhalb der Schwellenwerte)
  - Verteidigungsvergabe im Spannungsfeld von EU-Vergaberichtlinien, Wettbewerbs- und Haushaltsrecht
- Sachlicher Anwendungsbereich und ausgenommene Bereiche: Relevanz der Bereichsausnahmen

11.00 Kaffee- und Teepause

## 11.15 Das Vergabeverfahren bei Verteidigungsaufträgen

- Ablauf des Vergabeverfahrens im Überblick
- Verfahren oberhalb und unterhalb der Schwellenwerte
- Arten von Vergabeverfahren:
  - Nichtoffenes Verfahren und beschränkte Ausschreibung
  - Verhandlungsverfahren und Verhandlungsvergabe
  - Speziell: Das Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb
- Bekanntmachung, Eignungsprüfung und Angebotsphase
- Prüfung und Wertung der Angebote
- Aufhebung der Ausschreibung
- Keine Angst vor E-Vergabe

13.00 Business Lunch

## 14.15 Einzelfragen im Vergabeverfahren

- Leistungsbestimmungsrecht und Produktneutralität
- Auftragsänderung und Kündigung während der Vertragslaufzeit
- Ausschluss von Vergabeverfahren und Wettbewerbsregister
- Bietergemeinschaften und ARGEs
- Einbindung der Industrie im Vorfeld von Vergabeverfahren

16.00 Kaffee- und Teepause

## 16.15 Das erfolgreiche Angebot

- Vorgehen bei Erhalt der Vergabeunterlagen
- Fehlerfreie Erstellung des Angebots, Angebotsformalien
- Ausschlussgründe
- Handlungsempfehlungen bei Unklarheiten, vermeintlichen Fehlern etc.
- Informationspflichten des Auftraggebers und Auskunftsrechte der Bieter
- Typische Fehlerquellen an konkreten Fällen erläutert

17.45 Gelegenheit für Fragen und Diskussion

Ende des Seminartages **ca. 18.00 Uhr**

### Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

# Mehr Rechtssicherheit bei der Vertragsgestaltung

Ihr Seminarteam:  
Norbert Dippel  
Dr. Frank Sterner

9.00 Überleitung zum zweiten Seminartag

### 9.15 **Bieterrügen und Rechtsschutz im Vergabeverfahren**

- Rechtsschutz oberhalb und unterhalb der Schwellenwerte
- Kommunikation im Vergabeverfahren; Sachstandsanfragen, Bieterfragen und Rügeobliegenheiten
- Vorabinformationspflicht des Auftraggebers
- Wissenswertes zum Ablauf von Nachprüfungsverfahren im Verteidigungsbereich
- Akteneinsichtsrecht und Dokumentationsgebot
- Nichtigkeit von Verträgen
- Schadensersatzansprüche

10.45 Kaffee- und Teepause

### 11.00 **Verträge mit der Bundeswehr**

- Rechtsgrundlagen von Bundeswehrverträgen
  - BGB und HGB, Haushaltsrecht, Preisrecht
  - Die Einkaufsbedingungen der Bundeswehr: VOL/B, ZVB/BMVG, ABBV und ABEI
  - Neuerungen nach dem KPMG-Gutachten
- Individualverträge und Musterverträge
- Neue Vertragskonzepte bei Verträgen > 25 Mio. €
- Neue Vertragsmuster bei Verträgen < 25 Mio. €
- Inhaltskontrolle von Bundeswehrverträgen
- Umgang mit Vertragsentwürfen im Vergabeverfahren

12.30 Business Lunch

### 13.45 **Brennpunkte der Vertragsgestaltung**

- Leistungsgegenstand
- Nutzungsrechte
- Haftung, Versicherungen und Sicherheiten
- Vertragsstrafen und pauschalierter Schadensersatz
- Lieferklauseln und Lieferbedingungen
- Sachmängelhaftung
- Preisgestaltung und Preisprüfung
- Rücktritts- und Kündigungsrechte
- Leistungsbezogene und leistungsunabhängige Nebenpflichten

15.30 Kaffee- und Teepause

### 15.45 **Die Vertragsgestaltung mit Vorlieferanten und Kooperationspartnern im Verteidigungsbereich**

- Unterauftragsvergabe im Wettbewerb gemäß §§ 38 ff. VSVgV
- Schutz von Know-how und vertraulichen Geschäftsinformationen
- Offsets
- Haftungsfragen bei Lieferantenverträgen
- Besonderheiten bei internationalen Kooperationsprogrammen und Verträgen

16.30 Zusammenfassung durch die Seminarleiter und Abschlussdiskussion

Ende des Seminars **ca. 16.45 Uhr**

**Digitalisierungs-Blog**

News und Trends zum Thema Digitalisierung!

Jetzt folgen!



[www.management-circle.de/digitalisierung](http://www.management-circle.de/digitalisierung)



@digi\_circle

**30 Jahre**  
MANAGEMENT CIRCLE®



## Norbert Dippel

leitet seit 2017 als Rechtsanwalt und Partner das Vergabeteam der Rechtsanwaltskanzlei **Roos/Nelskamp/Schumacher & Partner** in Bonn. Davor führte er als Syndikusanwalt 12 Jahre die Abteilung Recht und Vergabe der HIL Heeresinstandsetzungslogistik GmbH. Seine Spezialisierung liegt im Vergaberecht und angrenzenden Rechtsgebieten, wie z.B. dem Preis-, Vertrags- und Kartellrecht. Breite Erfahrungen auf diesen Gebieten hat er auch in seinen Vorverwendungen bei einem eVergabe-Anbieter, als Rechtsanwalt einer auf Vergaberecht spezialisierten Rechtsanwaltskanzlei und als wissenschaftlicher Mitarbeiter im Bundestag erworben. Rechtsanwalt Norbert Dippel ist u.a. Mitherausgeber der Zeitschrift Vergabenavigator, Mitautor des Juris Praxiskommentars zum Vergaberecht sowie des im Bundesanzeiger erschienenen GWB-Kommentars. Er ist zudem Mitherausgeber sowie Mitautor des Praxiskommentars „Beschaffung im Verteidigungs- und Sicherheitsbereich“.



## Dr. Frank Sterner

ist als Syndikusrechtsanwalt in der **Diehl Gruppe** tätig. Er hat sich auf das Vergabe- und Vertragsrecht im Verteidigungsbereich spezialisiert. Dr. Frank Sterner berät inhouse bei Geschäften mit öffentlichen Auftraggebern im Verteidigungs- und Sicherheitsbereich, Systemherstellern, Lieferanten und Kooperationspartnern sowie zu Fragen des Außenwirtschaftsrechts. Er ist Mitherausgeber des Praxiskommentars „Beschaffung im Verteidigungs- und Sicherheitsbereich“ (Bundesanzeiger Verlag 2013) und Mitautor verschiedener Kommentare zum Vergaberecht.

## Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket

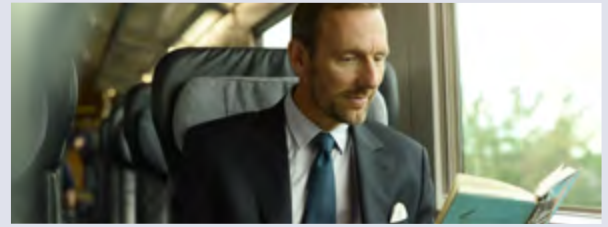


Foto: ©Gerhard Linnkegel/Deutsche Bahn

Entspannt ankommen – nachhaltig reisen. Die Deutsche Bahn bringt Sie in Kooperation mit Management Circle an Ihren Veranstaltungsort.

Buchen Sie bequem online und sichern Sie sich so das günstigste Bahn-Ticket. Wir bieten Ihnen automatisch eine Übersicht aller Bahn-Angebote auf Ihrer Wunschstrecke für Hin- und Rückfahrt.

Von jedem beliebigen DB-Bahnhof können Sie Ihre Reise zu günstigen Sonderkonditionen antreten.

Alle Details zum Veranstaltungsticket finden Sie hier:

[www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)



## BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

### Fit für den rhetorischen Schlagabtausch

5. und 6. Dezember 2019 in Köln

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**  
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de  
Web: [www.managementcircle.de/12-87754](http://www.managementcircle.de/12-87754)

## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

### So individuell wie Ihre Ansprüche – Inhouse Trainings nach Maß!

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch firmeninterne Schulungen an. Ihre Vorteile: Kein Reiseaufwand – passgenau für Ihren Bedarf – optimales Preis-Leistungsverhältnis!

Ich berate Sie gerne und erstelle Ihnen ein individuelles Angebot. Rufen Sie mich an.



### Daniela Rühl

Tel.: +49 6196 4722-615  
[daniela.ruehl@managementcircle.de](mailto:daniela.ruehl@managementcircle.de)  
[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



## Gestalten Sie Ihre Angebote und Verträge rechtlich einwandfrei!

Angebote im Vergabeverfahren für den Sicherheits- und Verteidigungssektor zu erstellen, erfordert die genaue Kenntnis der rechtlichen Rahmenbedingungen und der möglichen Fallstricke.

Verschaffen Sie sich in diesem Seminar aktuelles Wissen über

- die **Neuerungen** im **Beschaffungswesen der Bundeswehr**
- die **Änderungen des Vergaberechts** und
- die **neuen Vertragskonzepte**.

Für eine erfolgreiche Bewerbung ist es wichtig, dass Sie sicher sind im Umgang mit den speziellen Regelungen, Verfahrensarten, Zuschlagskriterien und Rechtsschutzmöglichkeiten. Die rechtssichere Vertragsgestaltung mit dem Auftraggeber und Ihren Vorlieferanten stellt eine weitere Herausforderung dar. Erfahren Sie, wie Sie Risiken und Kosten minimieren.

## Ihr Nutzen

Sie lernen,

- welche **rechtlichen Neuerungen** zu beachten sind.
- wie Sie Ihre **Verträge rechtssicher gestalten**.
- was Sie bei der Gestaltung Ihrer **Ausschreibungen** beachten müssen.
- welche **Beschaffungsverfahren** es zur Deckung des materiellen Bedarfs der Bundeswehr gibt.
- wie ein **Rüstungsbeschaffungsvorhaben** abläuft.
- welche **Qualifikationen** Ihr Produkt erfüllen muss.
- welche **Möglichkeiten** des **Rechtsschutzes** es gibt.
- wie Sie **Risiken in Lieferanten- und Kooperationsverträgen minimieren**.

## Ihre Vorteile auf einen Blick

### Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten und Juristen aus der Industrie und der Beratung, die sich als ausgezeichnete Wissensvermittler bereits erfolgreich in Seminaren bewährt haben, trainiert und begleitet. Umfangreiches Rechtswissen aus dem Sicherheits- und Verteidigungsbereich wird direkt an Sie weitergegeben.

### Hohe Praxisrelevanz

Die Seminarinhalte werden durch zahlreiche Beispiele und Erfahrungsberichte aus der Praxis ergänzt. Es ist ausreichend Zeit für Ihre persönlichen Fragestellungen.

### Intensives Networking

Nutzen Sie den Erfahrungsaustausch mit Experten und Fachkollegen und knüpfen Sie wertvolle Kontakte! Bauen Sie so Ihr Experten-Netzwerk aus.

### Umfangreiche Arbeitsunterlagen

Die detaillierten Seminarunterlagen werden Sie im Tagesgeschäft unterstützen.

### Ihre Fragen vorab

Damit sich unsere Experten noch gezielter auf Ihre Fragen vorbereiten können, erhalten Sie ca. zwei Wochen vor Seminarbeginn einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre spezifischen Schwerpunkte übermitteln können. Wir leiten diese dann an die Referenten weiter. So stellen wir sicher, dass die für Sie relevanten Themen intensiv behandelt werden.

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.

*Heike Münker*



**Heike Münker**

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

heike.muenker@managementcircle.de

## ■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Das Seminar richtet sich an **Leiter** und **leitende Mitarbeiter** aus den Bereichen **Einkauf, Vertrieb, Recht** und **Projektmanagement** im **Verteidigungs-** und **Sicherheitsbereich**. Angesprochen sind auch **Mitglieder der Geschäftsführung** und **Führungskräfte** von **Organisationen** und **Verbänden**, welche im **Verteidigungsbereich** tätig sind. Darüber hinaus wenden wir uns an **interessierte Berater** und **Juristen**.

## ■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- Sie aktualisieren Ihr Wissen über das **Verteidigungsvergaberecht** und **Vertragsrecht**.
- Sie informieren sich über die Neuerungen im **Beschaffungswesen der Bundeswehr**.
- Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit **Verfahrensarten** und Möglichkeiten des **Rechtsschutzes**.

## ■ Termine und Veranstaltungsorte

**25. und 26. November 2019 in Köln** 11-87585  
Dorint An der Messe Köln, Deutz-Mülheimer-Straße 22-24  
50679 Köln, Tel.: +49 221 80190-111  
Fax: +49 221 80190-190, E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

**20. und 21. Januar 2020 in Frankfurt/M.** 01-87586  
The Westin Grand Frankfurt, Konrad-Adenauer-Straße 7  
60313 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 2981-750  
Fax: +49 69 2981-811, E-Mail: reservation.frankfurt@westin.com

**18. und 19. Februar 2020 in München** 02-87587  
Holiday Inn Munich Leuchtenbergring, Leuchtenbergring 20  
81677 München, Tel.: +49 89 411113-524  
Fax: +49 89 411113-599, E-Mail: reservation@himuc.com

Für unsere Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

## Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: **[www.managementcircle.de/11-87585](http://www.managementcircle.de/11-87585)**  
PDF zum Ausdrucken: **[www.managementcircle.de/form](http://www.managementcircle.de/form)**  
E-Mail: **[anmeldung@managementcircle.de](mailto:anmeldung@managementcircle.de)**  
Telefonisch: **+49 6196 4722-700**  
per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.**

### Anmeldebedingungen

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

### Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.managementcircle.de/datenschutz](http://www.managementcircle.de/datenschutz).

## ■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.  
Infos unter: [www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)