

Ihre Herausforderung:
Neue Verfahrensanforderungen erfüllen

Rechtswissen wehrtechnische Industrie

Angebote und Verträge rechtlich einwandfrei gestalten

Aktuell:

- ✓ Neue Vertragskonzepte der Bundeswehr
- ✓ Die Unterschwellenvergabeordnung 2017 (UVgO)
- ✓ Ausschluss von Vergabeverfahren und Wettbewerbsregister
- ✓ Aktuelle Spruchpraxis der Nachprüfungsinstanzen

Erhöhen Sie Ihre Chancen im Bieterwettbewerb

- **Vergabeverfahren:** Besonderheiten aus Auftraggeber- und Bietersicht
- **Das erfolgreiche Angebot:** Fehlerfreie Erstellung und Angebotsformalien
- **Verträge mit der Bundeswehr:** Gestaltung, Brennpunkte und Neuerungen
- **Rechtsschutz im Vergabeverfahren:** Rügen, Bieterfragen und Nachprüfungsverfahren

Ihre Experten:



Galina Braynin
BAAINBw



Norbert Dippel
Roos Nelskamp
Schumacher & Partner –
Rechts- und Fachanwälte



Dr. Frank Sterner
Diehl Stiftung & Co. KG

Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ◆ „Sehr informativ, praxisnah mit viel Wissensvermittlung.“ M. Naukkarinen, ESG Elektroniksystem- und Logistik GmbH
- ◆ „Hochinteressanter Austausch mit Spezialisten. Hochaktuelle Themen wunderbar besprochen und Lösungen für Fragen der Teilnehmer.“ F. von Stauffenberg,

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

30. und 31. Oktober 2018 in Frankfurt/M.

27. und 28. November 2018 in Köln

24. und 25. Januar 2019 in München

Hoher Lernerfolg durch
begrenzte Teilnehmerzahl!

Das Verteidigungsvergaberecht und -vergabeverfahren

Ihr Seminarteam:

Norbert Dippel, Rechtsanwalt, **Roos Nelskamp Schumacher & Partner – Rechts- und Fachanwälte**, Bonn
Dr. Frank Sterner, Syndikusrechtsanwalt, **Diehl Stiftung & Co. KG**, Überlingen
Galina Braynin, Oberregierungsrätin, **BAAINBw**, Koblenz (30.10.18 und 27.11.18)*

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 verteidigungs-spezifische Aufträge
- Rechtsgrundlagen der Bundeswehrbeschaffung
 - Europäische Regelungen
 - Deutsche Regelungen (oberhalb und unterhalb der Schwellenwerte)
 - Verteidigungsvergabe im Spannungsfeld von EU-Vergaberichtlinien, Wettbewerbs- und Haushaltsrecht
- Die Evaluation der Richtlinie 2009/81 durch die Kommission
- EU: Ständige strukturierte Zusammenarbeit (PESCO) und EU-Verteidigungsfonds
- CPM 2018

Norbert Dippel

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Das Vergabeverfahren bei Verteidigungsaufträgen

- Ablauf des Vergabeverfahrens im Überblick
- Verfahren oberhalb und unterhalb der Schwellenwerte
- Sachlicher Anwendungsbereich und ausgenommene Bereiche: Relevanz der Bereichsausnahmen
- 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

Norbert Dippel

13.00 Business Lunch

14.15 Einzelfragen im Vergabeverfahren

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

Dr. Frank Sterner

16.00 Kaffee- und Teepause

16.15 Das erfolgreiche Angebot

- Fehlerfreie Erstellung des Angebots, Angebotsformalien
- Vorgehen bei Erhalt der Vergabeunterlagen
- Mehrfachbeteiligungen von Bieter
- Änderungs- und Nebenangebote, Vorbehalte
- Fristen
- Informationspflichten des Auftraggebers und Auskunftsrechte der Bieter
- Typische Fehler auf Bieterseite
- Unterauftragsvergaben

Norbert Dippel

*Aus der Sicht des öffentlichen Auftraggebers wird Galina Braynin, BAAINBw, am **30.10.18** in **Frankfurt/M.** und am **27.11.18** in **Köln** zur Diskussion beitragen.

17.45 Gelegenheit für Fragen und Diskussion

ca. 18.00 Ende des Seminartages

Get-together

Ausklang des ersten Seminartages 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 Seminarleitern 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; Sachstandsfragen, Bieterfragen und Rügeobliegenheiten
- Vorabinformationspflicht des Auftraggebers
- Wissenswertes zum Ablauf von Nachprüfungsverfahren im Verteidigungsbereich
- Akteneinsichtsrecht und Dokumentationsgebot
- Nichtigkeit von Verträgen
- Schadensersatzansprüche

Norbert Dippel

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
 - Erlasse
 - Neuerungen nach dem KPMG-Gutachten
- Individualverträge und Musterverträge
- Neue Vertragskonzepte bei Verträgen > 25 Mio. €
- Neue Vertragsmuster bei Verträgen < 25 Mio. €
- Inhaltskontrolle von Bundeswehrverträgen
- Handlungsoptionen für Bieter: Vertragskontrolle im Nachprüfungsverfahren? Zum Urteil des OLG Celle vom 18.1.2018 - 11U121/17

Dr. Frank Sterner

12.30 Business Lunch

13.45 **Brennpunkte der Vertragsgestaltung**

- Leistungsbeschreibung
- Lieferklauseln und Lieferbedingungen
- Vertragsstrafen und pauschalierter Schadensersatz
- Sachmängelhaftung
- Preisgestaltung und Preisprüfung
- Risikoverteilung und Haftungsregime
- Rücktritts- und Kündigungsrechte
- Nutzungsrechte an Entwicklungsergebnissen
- Verfahrens- und sonstige Nebenpflichten

Dr. Frank Sterner

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

Dr. Frank Sterner

16.30 Zusammenfassung durch die Seminarleiter und Abschlussdiskussion

ca. **16.45** Ende des Seminars

Digitalisierungs-Blog

News und Trends zum Thema Digitalisierung!

Jetzt folgen!



www.management-circle.de/digitalisierung



@digi_circle

MANAGEMENT CIRCLE®
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

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, der Beratung und des BAAlNBw, 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 machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich und 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

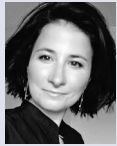


Heike Münker

Bereichsleiterin

Tel.: 0 61 96/47 22-604

E-Mail: heike.muenker@managementcircle.de



Galina Braynin

Oberregierungsrätin, ist nach Anwaltstätigkeit seit 2013 im **BAAINBw** tätig. Seit 2014 ist sie u. a. für die Durchführung von Nachprüfungsverfahren und Bearbeitung von Rügen zuständig. Ihre Spezialisierung liegt im Vergaberecht, insbesondere Verteidigung und Sicherheit sowie im Vertrags- und Kartellrecht. Breite Erfahrungen auf diesen Gebieten hat sie auch in den Vorverwendungen bei der begleitenden Vergaberechtskontrolle, u. a. für die HIL GMBH und die BwFuhrPark, gesammelt.



Norbert Dippel

leitet seit November 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 Vergabnavigator, 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 seit 2001 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 VSVgV-Kommentars „Beschaffung im Verteidigungs- und Sicherheitsbereich“ (Bundesanzeiger Verlag 2018) und Mitautor verschiedener Kommentare zum Vergaberecht.

Ihr Management Circle-Veranstaltungsticket



Foto: ©Gerhard Linnke/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



Bitte beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Internationale Verträge im Maschinen- und Anlagenbau

29. und 30. Oktober 2018 in Frankfurt/M.

29. und 30. November 2018 in Köln

24. und 25. Januar 2019 in München

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne

Carolina Ihrig

Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,

E-Mail: kundenservice@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 **Verteidigungsvergabe-recht** 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

30. und 31. Oktober 2018 in Frankfurt/M.

10-86176

Maritim Hotel Frankfurt, Theodor-Heuss-Allee 3
60486 Frankfurt/M., Tel.: +49 69 7578-1133
Fax: +49 69 7578-1004, E-Mail: reservierung.fra@maritim.de

27. und 28. November 2018 in Köln

11-86177

Dorint Hotel am Heumarkt Köln, Pipinstraße 1, 50667 Köln
Tel.: +49 221 80190-111, Fax: +49 221 80190-190
E-Mail: reservierung.koeln-heumarkt@dorint.com

24. und 25. Januar 2019 in München

01-86178

The Charles Hotel, Sophienstraße 28, 80333 München
Tel.: +49 1805 123380, Fax: +49 89 544555-2000
E-Mail: reservations.charles@roccofortehotels.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/10-86176

PDF zum Ausdrucken: www.managementcircle.de/form

E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

Telefonisch: **+49 6196 4722-700**

per Post: **Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts. (Germany)**

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 oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter 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 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 3000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter www.managementcircle.de



Mit der Deutschen Bahn ab € 99,- zur Veranstaltung. Infos unter: www.managementcircle.de/bahn