

AKTUELL
Zeitenwende im Verteidigungs-
bereich – Auswirkungen im
Beschaffungswesen

Rechtswissen Defence

Angebote und Verträge rechtlich einwandfrei gestalten

So sind Sie im Bieterverfahren erfolgreich

- **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
- **Verträge mit Unterlieferanten und Kooperationspartnern** – wer haftet wann in der Lieferkette?
- **Ukraine-Krieg** – Auswirkungen auf Vergabeverfahren und Vertragsbedingungen
- **Beschaffungsverfahren der Bundeswehr** – Gesetz zur beschleunigten Beschaffung (BwBBG) und aktuelle Entwicklungen

Investieren Sie jetzt in
Ihre Zukunft!

- + 2 intensive Seminartage
- + Top-Experten+
- + Für nur € 1.995,-

Ihr Expertenteam



Norbert Dippel
**Fachanwalt für
Vergaberecht**



Matthias Mantey
**Bundesamt für Ausrüstung,
Informationstechnik und
Nutzung der Bundeswehr
(BAAINBw)**



Dr. Frank Sterner
Diehl Stiftung & Co. KG

Begeisterte Teilnehmerstimme

“

Hilft sehr bisher erworbenes Wissen
zu vertiefen und mit gesetzlichen
Regelungen zu untermauern.

*H. Schirmer, Rolls-Royce Power
Systems AG*

Wählen Sie Ihren Termin

8. und 9. Oktober 2024 in Köln

5. und 6. Dezember 2024 in München

28. und 29. Januar 2025 in München

Vergaberecht und -verfahren bei Verteidigungsaufträgen

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 9.00 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 und deutsche Regelungen
 - Verteidigungsvergabe im Spannungsfeld von EU-Vergaberichtlinien, Wettbewerbs- und Haushaltsrecht
- Sachlicher Anwendungsbereich und ausgenommene Bereiche
 - Schlüsseltechnologie
 - Nationale Sicherheitsinteressen

11.00 Kaffee- und Teepause

11.15 Das Vergabeverfahren bei Verteidigungsaufträgen

- Ablauf des Vergabeverfahrens im Überblick
- Verfahren ober- und unterhalb der Schwellenwerte
- Arten von Vergabeverfahren
 - Nichtoffenes Verfahren und beschränkte Ausschreibung
 - Verhandlungsverfahren und -vergabe
 - Speziell: Das Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb
 - Das sogenannte technische oder rechtliche Alleinstellungsmerkmal
- Schwerpunkte des Vergabeverfahrens aus Bietersicht
 - Teilnahmewettbewerb
 - Angebots- und Verhandlungsphase

13.00 Business Lunch

14.15 Einzelfragen im Vergabeverfahren

- Wettbewerbsregister
- Kooperationen bei wehrtechnischen Projekten – Bietergemeinschaften und ARGEs

Ukraine-Krieg – Auswirkungen auf Vergabeverfahren und Vertragsbedingungen

- Russlandsanktionen im Bereich der öffentlichen Auftragsvergabe
- Eigenerklärung RUS
- Lieferung von Militärgütern an die Ukraine
- No Russia-Klausel

Die Zeitenwende – Auswirkungen im Beschaffungswesen

- Die Zeitenwende im Verteidigungsbereich
- Sondervermögen
- 25 Mio. €-Vorlagen (§ 54 Abs. 3 BHO)
- Gesetz zur Beschleunigung von Beschaffungsmaßnahmen der Bundeswehr (BwBBG)

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 ersten Seminartages **ca. 18.00 Uhr**

Ihre Seminarteam



Norbert Dippel
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Vergaberecht,
Bonn



Matthias Mantey,
Leiter Justitiariat,
**Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik
und Nutzung der Bundeswehr,** Koblenz



Dr. Frank Sterner
Rechtsanwalt,
Diehl Stiftung & Co. KG,
Überlingen

Mehr Rechtssicherheit bei der Vertragsgestaltung

9.00 Überleitung zum zweiten Seminartag

9.15 **Bierrügen und Rechtsschutz im Vergabeverfahren**

- Rechtsschutz oberhalb und unterhalb der Schwellenwerte
- Kommunikation im Vergabeverfahren, Sachstands-anfragen, Bieterfragen und Rügeobliegenheiten
- Vorabinformationspflicht des Auftraggebers
- Wissenswertes zum Ablauf von Nachprüfungs-verfahren im Verteidigungsbereich
- Akteneinsichtsrecht und Dokumentationsgebot
- Nichtigkeit von Verträgen
- Zunehmend von Bedeutung: Schadensersatzansprüche

10.45 Kaffee- und Teepause

11.00 **Verträge mit der Bundeswehr**

- Rechtsrahmen für Bundeswehrverträge
 - BGB und HGB, Haushaltsrecht, Preisrecht
 - Einkaufsbedingungen der Bundeswehr (VOL/B, ZVB/BMVG 2023, ABBV, ABEI)
- Vertragskonzepte bei Verträgen > 25 Mio. €
- Neue Vertragsmuster bei Verträgen < 25 Mio. €
- Inhaltskontrolle von Bundeswehrverträgen
- Umgang mit Vertragsentwürfen im Vergabeverfahren

12.30 Business Lunch

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!

13.45 **Musterbeschaffungsvertrag B-070 und Brennpunkte der Vertragsgestaltung**

- Anwendungsbereich und Handhabung des B-070
- Vertragsparteien und Dritte
- Leistungsgegenstand und mitgeltende Vorschriften
- Lieferklauseln und Lieferbedingungen
- Nutzungsrechte
- Unteraufträge
- Vertraulichkeit, Sicherheit, Datenschutz, IT und Compliance
- Sachmängelhaftung
- Haftung und Versicherung, Sicherheiten
- Vertragsstrafen und pauschalierter Schadensersatz
- Projektablaufstörungen und höhere Gewalt-Klauseln
- Preise und Preisprüfung
- Inkrafttreten, Laufzeit, Kündigung, Änderungsverträge
- Boilerplates

15.30 Kaffee- und Teepause

15.45 **Die Vertragsgestaltung mit Unterlieferanten und Kooperationspartnern im Verteidigungsbereich**

- Unterauftragnehmer – Zulieferer – Eignungsleihe
- Unterauftragsvergabe im Wettbewerb (§§ 38 ff. VSVgV)
- Vertragsgestaltung in der Lieferkette
- Haftungsfragen bei Unterverträgen

16.30 Abschlussdiskussion

Ende des Seminars **ca. 16.45 Uhr**

Ihr Seminarteam

Norbert Dippel

Dr. Frank Sterner



Ihre Experten

Norbert Dippel

ist Rechtsanwalt und vornehmlich im Verteidigungsbereich tätiger **Fachanwalt für Vergaberecht** 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. 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 „VSVgV – Beschaffung im Verteidigungs- und Sicherheitsbereich“.

Matthias Mantey

ist als Jurist im **Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw)** in Koblenz tätig. Dort leitet er das Justitiariat des BAAINBw. Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist das Vergabe- und Vertragsrecht im Verteidigungsbereich. In diesem Zusammenhang bearbeitet er rechtliche Grundsatzfragen, begleitet größere Beschaffungsvorhaben der Bundeswehr und verantwortet die gerichtliche Vertretung des BAAINBw in vergabe- und vertragsrechtlichen Angelegenheiten. Er ist Mitautor des Praxiskommentars „VSVgV – Beschaffung im Verteidigungs- und Sicherheitsbereich“.

Dr. Frank Sterner

ist als Syndikusrechtsanwalt und Leiter der Praxisgruppe Defence in der Rechtsabteilung der **Diehl Stiftung & Co. KG** in Überlingen tätig. Er hat sich auf das Vergabe- und Vertragsrecht im Verteidigungsbereich spezialisiert. Dr. Frank Sterner berät inhouse bei Beschaffungsvorhaben im Verteidigungs- und Sicherheitsbereich, Verträgen mit Systemherstellern, Lieferanten und Kooperationspartnern sowie zu Fragen des Außenwirtschaftsrechts. Er ist Vorsitzender des Ausschusses Wirtschaft und Recht im Bundesverband der Sicherheits- und Verteidigungsindustrie und Mitherausgeber des Praxiskommentars „VSVgV – Beschaffung im Verteidigungs- und Sicherheitsbereich“ (Bundesanzeiger Verlag 2018).

Begeisterte Teilnehmerstimmen



Sehr erfahrene Referenten mit breit aufgestelltem Wissen.



Ich finde die Veranstaltung spannend, unterhaltsam und einfach top!



Komplexe Themen kurzweilig und anschaulich erklärt. So macht Weiterbildung Spaß.



Eine sehr gelungene Veranstaltung mit top aktuell aufbereiteten Inhalten. Besonders der praxisnahe Austausch bietet einen hohen Mehrwert.

Beachten Sie auch unsere Veranstaltung

Die GmbH-Geschäftsführung

14. und 15. Oktober 2024 in Köln
19. und 20. November 2024 in München
28. und 29. Januar 2025 in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**:
+49 6196 4722-800 | kundenservice@managementcircle.de
www.managementcircle.de/M02163

Auch als Inhouse-Training

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne** Schulungen an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.

Daniela Rühl
Tel.: +49 6196 4722-615
daniela.ruehl@managementcircle.de
www.managementcircle.de/inhouse



Warum das Seminar wichtig ist

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.
- ✓ durch welche neuen Rahmenbedingungen Beschaffungsverfahren künftig beschleunigt werden.
- ✓ wie ein Rüstungsbeschaffungsvorhaben abläuft.
- ✓ welche Qualifikationen Ihr Produkt erfüllen muss.
- ✓ welche Möglichkeiten des Rechtsschutzes es gibt.
- ✓ wie Sie Risiken in Lieferanten- und Kooperationsverträgen minimieren.
- ✓ welche Auswirkungen der Ukraine-Krieg auf Vergabeverfahren und Vertragsbedingungen hat.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Ausgewiesene Experten

Sie werden von anerkannten und erfahrenen Referenten und Juristen aus Industrie, Beratung und Behörde, 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.

Kompakte Seminarunterlagen

Nutzen Sie die aktuell erstellten Seminarunterlagen zur Nachbereitung und als hilfreiches Nachschlagewerk in Ihrem Tagesgeschäft.

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 Munker

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-604

heike.muenker@managementcircle.de

■ Wen Sie auf dieser Veranstaltung 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**.

■ Termine und Veranstaltungsorte

8. und 9. Oktober 2024 in **Köln** 10-93264
THE MIDTOWN HOTEL
Kaiser-Wilhelm-Ring 48, 50672 Köln
Tel.: 0221/13985-0
E-Mail: reservation@themidtown.de

5. und 6. Dezember 2024 in **München** 12-93265
Holiday Inn Munich Leuchtenbergring
Leuchtenbergring 20, 81677 München
Tel.: +49 89 411113-524
E-Mail: reservation@himuc.com

28. und 29. Januar 2025 in **München** 01-93266
The Rilano Hotel München
Domagkstraße 26, 80807 München
Tel.: +49 89 36001-0
E-Mail: groups-muc@rilano.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.

Besuchen Sie auch mal unseren Blog!

www.managementcircle.de/blog

MANAGEMENTCIRCLE®

Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung: www.managementcircle.de/M09215
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.**

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Der Ticketpreis für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunches, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. **10% Preisnachlass erhalten Sie** auf den gesamten Rechnungsbetrag bei der Anmeldung von mehr als 2 Teilnehmern aus Ihrem Unternehmen. **Buchen Sie ohne Risiko: Die kostenlose Stornierung ist bis vier Wochen vor dem Veranstaltungstermin möglich.** Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir den gesamten Ticketpreis. 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

Seit über 35 Jahren bieten wir berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Unter dem Motto **Bildung für die Besten** erlangen Sie den Wissensvorsprung, der Sie auf Ihrem Karrierepfad weiterbringt. In Zusammenarbeit mit unseren Experten aus Wirtschaft, Politik und Wissenschaft identifizieren wir für Sie die relevanten Themen und Trends – aktuell und zukunftsweisend. Unser gesamtes Weiterbildungsangebot finden Sie unter www.managementcircle.de



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

Klimaneutral produziert mit Ökostrom und Biofarben basierend auf nachwachsenden Rohstoffen

