

Vergaberecht 2022

Wichtige Neuerungen und aktuelle Rechtsprechung

Ihr Leitfaden für ein rechtssicheres Vergabeverfahren

- GWB, VgV, UVgO u. a. verstehen und richtig anwenden
- Die VOB/A bei der Vergabe von Bauleistungen nutzen
- Kriterien für die Angebotsbewertung und Zuschlagserteilung festlegen
- Gestaltungsmöglichkeiten bei Rahmenvereinbarungen ausschöpfen
- Informationspflichten bei der Zuschlagserteilung kennen und erfüllen
- Nachprüfungsverfahren und Schadenersatzansprüche vermeiden

Aktuelle Entwicklungen bei vergaberechtlichen Erleichterungen im Zuge der Corona-Pandemie

Ihr Expertenteam



Kathrin Gossen
**Kapellmann und Partner
Rechtsanwälte**



Werner Adams
VergaCon Werner Adams



Bernd Düsterdiek
**Deutscher Städte- und
Gemeindebund**



Dr. Werner Holtkamp
**Godefroid & Pielorz
Rechtsanwälte**



**eVergabe in der Praxis –
Erfolgsfaktoren und Stolpersteine**

Bitte wählen Sie Ihren Termin
4. und 5. Oktober 2021 in Düsseldorf
22. und 23. Februar 2022 in Frankfurt/M.



So gestalten Sie Ihre Ausschreibung rechtssicher



Ihre Seminarleiterin

Kathrin Gossen, Rechtsanwältin, **Kapellmann und Partner Rechtsanwälte**, Düsseldorf

Empfang mit Kaffee und Tee **ab 8.45 Uhr**

9.30 Überblick über Inhalte und Ziele des Seminars und Abstimmung mit den Teilnehmererwartungen

9.45 **Aktuelle rechtliche Grundlagen und Adressaten des Vergaberechts**

- Grundlagen und Struktur des europäischen und nationalen Vergaberechts
- Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) und die verschiedenen Vergaberechtsordnungen
- Vergabeverordnung (VgV) und Unterschwellenvergabeordnung (UVgO)
- Vergabe von Bauleistungen (VOB/A)
- Persönlicher Anwendungsbereich des Vergaberechts – der öffentliche Auftraggeber
- Der öffentliche Auftrag in seinen verschiedenen Erscheinungsbildern
- Aktuelle Entwicklungen

11.00 Tee- und Kaffeepause

11.30 **Die richtige Strukturierung des Vergabeverfahrens**

- Beschaffungsbedarf und Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers
- Notwendigkeit von Markterkundungen
- Kostenschätzung und Berechnung der Schwellenwerte
- Richtige Vergabeart – richtige Verfahrenswahl
- Vergabe nach Losen oder zusammengefasste Vergabe?

12.30 Business Lunch

14.00 **Die korrekte Vergabebekanntmachung und der Verfahrensablauf**

- Bekanntmachungen oberhalb und unterhalb der Schwellenwerte
- Zweckmäßige Behandlung von Bieterfragen und Anregungen
- Zugang zu den Vergabeunterlagen

15.00 **Die rechtssichere Vorbereitung der Ausschreibung**

- Festlegung beschaffungsorientierter Eignungsnachweise – weniger ist oft mehr!
- Erstellung der Vergabeunterlagen
- Fehler bei Leistungsbeschreibungen
- Zulassung von Ausschreibungsvarianten und Nebenangeboten

16.00 Tee- und Kaffeepause

16.30 **eVergabe in der Praxis – Erfolgsfaktoren und Stolpersteine**

- Pflicht zur elektronischen Kommunikation
- Live-Demo: Elektronische Vergabevorgänge bei Vergabestelle und Bieter
- Organisation interner Abläufe
- Elektronische Vergabeakte als Organisationsmittel



Werner Adams,
Inhaber,
VergaCon Werner Adams,
Köln

18.00 Zusammenfassung des ersten Seminartages durch die Seminarleiter und Möglichkeit zur Diskussion

Ende des ersten Seminartages und Get-together
ca. 18.30 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!

So verhalten Sie sich richtig bei Zuschlagsentscheidung und Nachprüfung



Ihre Seminarleiter

Bernd Düsterdiek, Referatsleiter, **Deutscher Städte- und Gemeindebund**, Bonn
Dr. Werner Holtkamp, Partner, **Godefroid & Pielorz Rechtsanwälte**, Düsseldorf



9.00 Klärung offener Fragen und Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

9.05 **Bietereignung und Zuschlagskriterien**

- Anforderungen an die Bieter
 - Fachkundenachweis und Leistungsfähigkeit
 - Zwingende und fakultative Ausschlussgründe
 - Bewertung von „Selbstreinigungsmaßnahmen“
 - Einhaltung von Qualitäts- und Umweltmanagementnormen
- Zuschlagskriterien auswählen und festlegen

10.00 Tee- und Kaffeepause

10.15 **Prüfung und Wertung der Angebote**

- Formale Prüfung der Angebote und Ausschlussgründe
- Untersuchung der Angebote auf Angemessenheit und Wirtschaftlichkeit
- Prüfung von Nebenangeboten
- Wertung von Nebenangeboten

12.00 **Nachforderung von Erklärungen und Nachweisen**

- Anforderungen an Auftraggeber
- Anforderungen an Bieter
- Aktuelle Rechtsprechung

12.30 **Energieeffizienz und Umweltaspekte im Vergabeverfahren**

- Anwendungsbereich – Vorgaben des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) und der Vergabeverordnung (VgV)
- Berücksichtigung bei der Gestaltung der Leistungsbeschreibung
- Energieeffizienz als Zuschlagskriterium

13.00 Business Lunch

14.15 **Rahmenvereinbarungen und sonstige Verfahrensvarianten**

- Rahmenvereinbarungen und ihre Gestaltungsmöglichkeiten
- Innovationspartnerschaft
- Dynamisches Beschaffungssystem/elektronische Auktion/elektronischer Katalog
- Zentrale Beschaffungsstelle

14.45 **Aufhebung des Vergabeverfahrens**

- Voraussetzungen für eine Aufhebung
- Rechtsschutz der Bieter gegen eine (unberechtigte) Aufhebung eines Vergabeverfahrens
- Schadenersatzansprüche bei unberechtigter Aufhebung einer Ausschreibung

15.30 Tee- und Kaffeepause

15.45 **Das richtige Vorgehen bei der Erteilung des Zuschlags**

- Voraussetzung der Zuschlagserteilung
- Informationspflichten
- Der Vergabevermerk

16.15 **Rechtsschutz im Vergabeverfahren**

- Rechtsschutz auf der Grundlage des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)
- Die Rüge als Voraussetzung des Rechtsschutzes und der richtige Umgang mit ihr
- Grundzüge des Nachprüfungsverfahrens vor der Vergabekammer und der Sofortigen Beschwerde vor dem Vergabesenat
- Rechtsschutz unterhalb der Schwellenwerte
- Schadenersatzansprüche

Ende des Intensiv-Seminars **ca. 17.30 Uhr**

Werner Adams

ist Inhaber der Organisationsberatung **VergaCon Werner Adams** mit dem Schwerpunkt eVergabe in Köln. Als leitender Stadtverwaltungsleiter a.D. im Zentralen Vergabeamt der Stadt Köln verfügt er über umfangreiche Erfahrungen in allen wesentlichen Aufgabenbereichen einer Kommunalverwaltung. In seiner Tätigkeit war er verantwortlich für die Abwicklung aller Vergabeverfahren sowie für die Einführung der eVergabe und der elektronischen Vergabeakte. Werner Adams ist Mitherausgeber der Fachzeitschrift „VergabeFokus“, die im Bundesanzeiger Verlag erscheint.

Bernd Düsterdiek

ist Referatsleiter beim **Deutschen Städte- und Gemeindebund**, im Dezernat Städtebau, Vergaberecht und Umwelt. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist das Vergaberecht und das öffentliche Baurecht. Er ist Autor unter anderem des Praxiskommentars „Düsterdiek/Röwekamp: VOL/A und VOL/B – Kurzerläuterungen für die Praxis“, Mitautor des Kommentars „Ingenstau/Korbion: VOB – Teile A und B“ sowie des Vertragshandbuchs „Architekten- und Ingenieurverträge für öffentliche Bauvorhaben“. Bernd Düsterdiek hat darüber hinaus zahlreiche weitere Fachbeiträge zum öffentlichen Recht veröffentlicht.

Kathrin Gossen

ist Rechtsanwältin im Düsseldorfer Büro der **Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB**. Ihr wesentlicher Arbeitsschwerpunkt ist das Vergaberecht. Sie berät öffentliche Auftraggeber und Bieter zu allen vergaberechtlichen Fragestellungen. Neben der Betreuung öffentlicher Auftraggeber bei Verfahren nach VgV und VOB/A begleitet sie Unternehmen im Vergabeverfahren (Prüfung von Vergabeunterlagen, Angebotsunterlagen, Rügen). Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Vertretung im Nachprüfungsverfahren vor Vergabekammern und Vergabesenaten.

Dr. Werner Holtkamp

ist Partner der **Godefroid & Pielorz Partnerschaftsgesellschaft von Rechtsanwälten mbB** in Düsseldorf und seit 1989 als Rechtsanwalt tätig. Mit den Rechtsfragen des Vergaberechts befasst er sich seit Jahren beratend und forensisch sowie auch vortragend. Zu seinen Mandanten gehören sowohl Vertreter der Auftraggeberseite als auch mittelständische und große Anbieter-Unternehmen. Dr. Werner Holtkamp ist Mitglied der Deutschen Gesellschaft für Baurecht e.V., der Studienvereinigung Kartellrecht, des forum vergabe e.V. sowie in der Deutschen Gruppe der Internationalen Handelskammer.

Ihre Systemanforderungen für das Online-Seminar

- ✓ Internetzugang, aktueller Browser
- ✓ Headset oder Lautsprecher und Mikrofon
- ✓ Webcam
- ✓ Wir nutzen das Meeting-Tool Zoom. Mit diesem Link überprüfen Sie Ihre Systemkompatibilität: <https://zoom.us/test>
- ✓ Die digitalen Seminarunterlagen erhalten Sie vorab

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

www.managementcircle.de/inhouse



Begeisterte Teilnehmerstimmen

- ✓ **„Wir lassen uns durch Corona das Lernen nicht vermiesen. Online von zu Hause klappt wirklich gut. Weiter so!“**
D. Fischer, Stadt Köln
- ✓ **„Inhaltlich gutes Seminar mit guter Organisation. Teilnahme hat sich für mich persönlich gelohnt.“**
F.-J. Schnelle, Kommunale Versorgungskassen Westfalen-Lippe
- ✓ **„Eine gut komprimierte Zusammenfassung des weitschweifigen Vergaberechts mit kompetenten Referenten, die jederzeit auch zu komplexeren Fragen Auskunft erteilen können.“**
M. Giel, DFS Deutsche Flugsicherung GmbH
- ✓ **„Sehr empfehlenswert. Die Gestaltung der Vorträge, welche überwiegend juristische Inhalte haben, auch für „Nichtjuristen“ verständlich gestaltet.“**
N. Wachendorff, DLR Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt e.V.

Warum dieses Seminar so wichtig für Sie ist

Änderungen im Vergaberecht – wie zuletzt die Überarbeitung der VOB/A und die Einführung der Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) – sowie aktuelle Entwicklungen im EU-Vergaberecht bringen stets Neuerungen für die Ausschreibung und Vergabe öffentlicher Aufträge mit sich. Dies gilt auch für die aktuelle vergaberechtliche Rechtsprechung. Es ist daher wichtig, die aktuellen Entwicklungen zu kennen und das Vergaberecht rechtssicher anzuwenden. Die aktuelle Corona-Pandemie hat ebenfalls vergaberechtliche Herausforderungen mit sich gebracht.

Was Sie in diesem Seminar lernen

Sie erhalten einen kompakten Überblick über die aktuelle Rechtsprechung im nationalen und europäischen Vergaberecht. Informieren Sie sich detailliert über alle wesentlichen Schritte im Vergabeprozess. Vertiefen Sie Ihr Wissen über Verfahrensarten, Vertragsformen, Fristen, Ausschlussgründe und Zuschlagskriterien sowie über die Möglichkeiten im Rechtsschutz.

Erarbeiten Sie einen Leitfaden von der Vorbereitung der Vergabe über die Ausschreibung und Bekanntmachung bis hin zur Angebotsprüfung, Zuschlagserteilung und dem richtigen Umgang mit Nachprüfungsverfahren. So führen Sie das nächste Vergabeverfahren rechtskonform und fehlerfrei durch, vergeben Ihre Aufträge rechtlich korrekt und schützen sich vor Schadenersatzansprüchen. Die Bieterseite lernt gleichzeitig die Vorteile einer mangelfreien Bewerbung und die damit einhergehende potenzielle Verbesserung der Erfolgsaussichten kennen.

Ihr Leitfaden für ein erfolgreiches Vergabeverfahren

- ✓ Sie informieren sich über die gesetzlichen Vorschriften insbesondere aus dem **GWB**, der **VgV** und der **UVgO**.
- ✓ Sie hören, wie Sie bei der **Vergabe von Bauleistungen die neue VOB/A** anwenden.
- ✓ Sie lernen, wie Sie das richtige **Vergabeverfahren wählen** und **Leistungen** und **Aufgaben ausschreiben**.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie die **Kriterien für die Angebotsprüfung und Zuschlagserteilung** festlegen.
- ✓ Sie lernen, wie Sie die **Gestaltungsmöglichkeiten bei Rahmenvereinbarungen** ausschöpfen können.
- ✓ Sie erfahren, wie Sie mit **Nachforderungen von Erklärungen und Preisen** richtig umgehen.
- ✓ Sie hören mehr über den **Rechtsschutz aller Beteiligten** bei der Aufhebung des Vergabeverfahrens.
- ✓ Sie informieren sich, wie Sie **Nachprüfungen** und **Schadenersatzansprüchen** entgegenwirken können.

Vorteile auf einen Blick

Ausgewiesene Experten

Unsere anerkannten und erfahrenen Referenten aus der Beratung und Unternehmenspraxis, die Sie aus verschiedenen Fachveröffentlichungen kennen, geben umfangreiches Wissen im Vergaberecht direkt an Sie weiter.

Zahlreiche integrierte Beispiele

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

Intensives Networking

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

Umfangreiche Arbeitsunterlagen

Detaillierte Seminarunterlagen machen das Mitschreiben für Sie entbehrlich und werden Sie im Tagesgeschäft unterstützen.

Erfahrungsbericht zur EU-Vergaberechtsnovelle

Informieren Sie sich über die ersten Praxis-Erfahrungen mit den grundlegenden Änderungen im Vergabeverfahren durch die EU-Vergaberechtsnovelle.

Live-Demonstration der eVergabe in der Praxis

Profitieren Sie von der Live-Demonstration von elektronischen Vergabevorgängen bei der Vergabestelle und den Bietern. Lernen Sie die Erfolgsfaktoren und Stolpersteine in der Praxis konkret kennen.



Sie haben noch Fragen? Gerne!

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



Y. Schaetzle

Yvonne Schaetzle

Bereichsleiterin

Tel.: +49 6196 4722-605

yvonne.schaetzle@managementcircle.de

■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Seminar richtet sich an **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Vergaberecht, Einkauf, Vertrieb, Beschaffung, Recht, Vertragsmanagement, Bau, Controlling und Innenrevision aus kommunalen Unternehmen und öffentlichen Institutionen**. Darüber hinaus wenden wir uns an leitende und spezialisierte Mitarbeiter aus den Bereichen Vertrieb, Sales, Verkauf, Key Account Management, Recht und Projektleiter aus **Unternehmen, die sich um öffentliche Aufträge bewerben**.

■ Präsenz oder online – Sie haben die Wahl!

Völlig ortsunabhängig können Sie an allen Terminen online teilnehmen! Seien Sie live dabei und interagieren Sie mit Referenten und Teilnehmern. Weitere Informationen erhalten Sie von:



Stephan Wolf
Teamleiter Kundenservice
+49 6196 4722-800

■ Termine und Veranstaltungsorte

4. und 5. Oktober 2021 in Düsseldorf

10-89955

Hilton Düsseldorf
Georg-Glock-Straße 20, 40474 Düsseldorf
Tel.: +49 211 4377-0, Fax: +49 211 4377-2410
E-Mail: reservations.dusseldorf@hilton.com

22. und 23. Februar 2022 in Frankfurt/M.

02-89956

Le Meridien Frankfurt
Wiesenhüttenplatz 28-38, 60329 Frankfurt/M.
Tel.: +49 69 2697-834, Fax: +49 69 2697-812
E-Mail: reservations@lemeridienfrankfurt.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/M10954

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.**

★★★★★
**KOSTENLOSE
RÜCKTRITTSGARANTIE**

Die kostenlose Stornierung ist bis zu
4 Wochen vor Beginn des Seminars möglich

Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 2.095,-. Die Gebühr für die Online-Teilnahme beträgt € 1.895,-. **Teilnehmer aus dem öffentlichen Dienst erhalten eine Ermäßigung von € 400,- auf die jeweilige Teilnahmegebühr.** Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass. Buchen ohne Risiko: Bis zu vier Wochen vor dem 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, Postfach 56 29, 65731 Eschborn. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter www.managementcircle.de/datenschutz.

Ihre Sicherheit ist uns wichtig

Selbstverständlich werden wir alle gesetzlich vorgeschriebenen Hygienestandards zusammen mit unseren Vertragshotels, unseren Referenten und den Kollegen der Veranstaltungsbetreuung berücksichtigen. Wir bieten Ihnen bei all unseren Veranstaltungen täglich die Möglichkeit eines kostenlosen Corona-Selbsttests. Weitere Informationen erhalten Sie hier: www.managementcircle.de/covid-19

■ 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



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