

Zertifizierungslehrgang Vergaberecht 2018

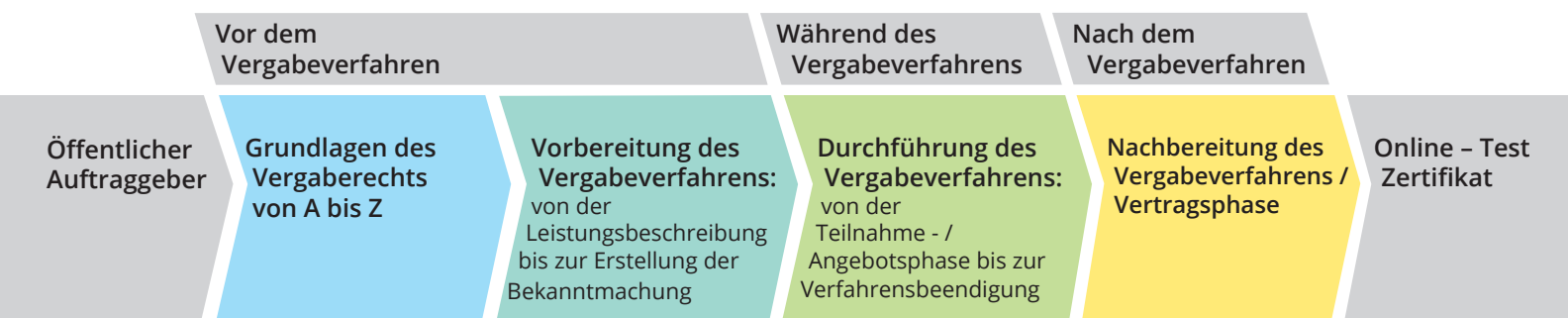
NOHRCON

Lehrgang in vier Einheiten
13. März - 05. Juni 2018, Berlin
21. März - 13. Juni 2018, Köln

Das deutsche Vergaberecht kommt auch weiterhin nicht zur Ruhe: Nachdem zunächst im April 2016 die Verfahrensvorschriften für EU-weite Vergabeverfahren strukturell vollkommen neu geordnet und inhaltlich stark verändert worden sind, folgte sodann 2017 die Reform des Unterschwellenvergaberechts. Dabei wurde nicht nur die VOB/A überarbeitet, sondern mit der Verabschiedung einer neuen Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) auch ein völlig neues Regelwerk für Unterschwellenvergaben von Liefer- und Dienstleistungen geschaffen. Verpflichtende elektronische Vergabe, Nutzung der Einheitlichen Elektronische Eigenerklärung (EEE) und eine Vielzahl weiterer neuer Verfahrensregeln werden damit Einzug auch in die Vergaben unterhalb der europäischen Schwellenwerte erhalten.

Die zahlreichen Neuregelungen im Ober- wie Unterschwellenbereich bieten für Auftraggeber viele neue Chancen – sie machen das Vergabeverfahren aber auch noch anspruchsvoller und komplexer. Betrachtet man zudem die weiterhin hohe Anzahl zum Teil weit reichender Entscheidungen in der vergaberechtlichen Rechtsprechung, so wird deutlich, dass sich Auftraggeber auch 2018 wieder intensiv mit dem (geänderten) Vergaberecht auseinandersetzen müssen, um auch weiterhin rechtssicher und gleichzeitig wirtschaftlich sinnvoll beschaffen zu können.

Unser Zertifizierungslehrgang Vergaberecht 2018 bietet hierfür eine hervorragende Gelegenheit! Langjährig erfahrene Experten vermitteln Ihnen in vier Einheiten intensiv das erforderliche Wissen, um Vergabeverfahren im Ober- und Unterschwellenbereich rechtssicher und erfolgreich vorzubereiten und durchzuführen. Praxisorientierte Vorträge und Diskussionen mit einer Vielzahl von Beispielfällen aus dem Beschaffungsalltag machen diesen Zertifizierungslehrgang seit Jahren zu einer sehr erfolgreichen Veranstaltung. Sie haben die Gelegenheit, Ihre Fragen und Beiträge aktiv einzubringen und das erlangte Wissen direkt in Praxisworkshops innerhalb jeder Einheit zu überprüfen.



EINHEIT I: **Grundlagen des Vergaberechts von A bis Z (2 Tage)**

In Einheit I wird das unabdingbare Basiswissen des Vergaberechts vermittelt, das öffentliche Auftraggeber für die erfolgreiche Durchführung eines Vergabeverfahrens benötigen. Es werden die gesetzlichen Grundlagen (u.a. GWB, VgV, SektVO, VOB/A, VOL/A) vorgestellt sowie der rechtliche Anwendungsbereich und Ausnahmen skizziert. Sodann wird der Verfahrensablauf in seinen wesentlichen Grundzügen dargestellt. Nach einem Ausblick auf die elektronische Vergabe werden abschließend Fragen der Verfahrensdokumentation und des Rechtsschutzes unter- und oberhalb der Schwellenwerte behandelt.

EINHEIT II: **Vorbereitung des Vergabeverfahrens (1,5 Tage)**

Einheit II vermittelt das Know-how zur ordnungsgemäßen und praxisnahen Verfahrensvorbereitung. Es werden zentrale Fragen bei der Erstellung der Vergabeunterlagen behandelt und besprochen: Abfassung der Leistungsbeschreibung, Festlegung der Eignungs- und Zuschlagskriterien, Formulierung der Bewerbungsbedingungen und Vereinbarung der „richtigen“ Vertragsbedingungen. Auf landesrechtliche Anforderungen wird ebenfalls eingegangen. Im Rahmen eines Praxisworkshops wird die Abfassung einer Vergabebekanntmachung besprochen.

EINHEIT III: **Durchführung des Vergabeverfahrens (1,5 Tage)**

Einheit III knüpft sodann an den Verfahrensbeginn an und behandelt Fragen, die sich vornehmlich während der Verfahrensdurchführung stellen. Dabei wird ausführlich auf die ordnungsgemäße Durchführung eines Teilnahmewettbewerbs sowie die Prüfung und Auswertung der Teilnahmeanträge eingegangen. Hauptaugenmerk liegt anschließend auf der richtigen Prüfung und Wertung der Angebote und die damit im Zusammenhang stehenden Pflichten. Abschließend werden besondere Fragen rund um die Themen „Verhandlungen“ und „ordnungsgemäße Verfahrensbeendigung“ angesprochen.

EINHEIT IV: **Nachbereitung des Vergabeverfahrens/ Vertragsphase (1 Tag)**

Mit der Zeit nach dem erfolgreichen Abschluss des Vergabeverfahrens befasst sich die Einheit IV. Zum einen werden die vergaberechtlichen Pflichten nach dem Zuschlag behandelt und erläutert, zum anderen wird auf die praxisrelevanten Themen rund um das Vertragsmanagement und das Claim-Management eingegangen. Denn das beste Vergabeverfahren nutzt wenig, wenn der Auftragnehmer den vergebenen Auftrag nicht ordnungsgemäß erfüllt bzw. dem Auftraggeber nicht die rechtlichen Instrumentarien bekannt sind.



Peter Michael Probst, M.B.L.-HSG (St. Gallen) ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Verwaltungsrecht und Partner der Wirtschaftskanzlei LEXTON Rechtsanwälte in Berlin. Herr Probst berät seit über 10 Jahren sowohl die öffentliche Hand als auch Unternehmen der Privatwirtschaft.



Stephan Rechten ist Rechtsanwalt und Partner im Berliner Büro der Beiten Burkhardt Rechtsanwalts-Gesellschaft mit Tätigkeitsschwerpunkt im Bereich Vergaberecht und öffentliches Wirtschaftsrecht.



Dr. Rebecca Schäffer studierte Rechtswissenschaften und Internationales Recht an den Universitäten Gießen und Utrecht/Niederlande. Seit 2009 ist Dr. Rebecca Schäffer als Rechtsanwältin im Bereich des Vergaberechts für avocado rechtsanwälte tätig.



Markus Figgen hat als Partner das Kölner und Brüsseler Büro von avocado rechtsanwälte im Jahr 2000 mit gegründet. Er verfügt über eine große Erfahrung bei der Beratung und Vertretung von öffentlichen Auftraggebern und Bietern bei Privatisierungsprojekten und in Vergabeverfahren einschließlich der kartell- und beihilferechtlichen Betreuung.

Lexton
RECHTSANWÄLTE

BEITEN BURKHARDT
RECHTSANWALTSGESELLSCHAFT MBH

avocado
rechtsanwälte 

Aktion bis zum 14.02.2018. - 3 Teilnehmer anmelden - für 2 bezahlen!

Grundlagen des Vergaberechts von A bis Z.
Ihre Investition: 1099,- Euro p.P. (zzgl. MwSt.)

13. - 14. März 2018 in Berlin
21. - 22. März 2018 in Köln

Vorbereitung des Vergabeverfahrens.
Ihre Investition: 998,- Euro p.P. (zzgl. MwSt.)

10. - 11. April 2018 in Berlin
12. - 13. April 2018 in Köln

Gesamter Lehrgang. Ihre Investition: **3139,- Euro** p.P. (zzgl. MwSt.)

Im Seminarpreis sind ausführliche Tagungsunterlagen, persönliche Betreuung von einem Nohrcon Vertreter vor Ort, Mittagessen, Pausengetränke ganztags unlimitiert und zertifizierte Nohrcon`s Teilnehmerzeugnisse enthalten. Ihre Übernachtung ist im Preis nicht inbegriffen.

Zimmerreservierung: Für die 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 Nohrcon vor.

Durchführung des Vergabeverfahrens.
Ihre Investition: 998,- Euro p.P. (zzgl. MwSt.)

03. - 04. Mai 2018 in Köln
29. - 30. Mai 2018 in Berlin

Nachbereitung des Vergabeverfahrens / Vertragsphase.
Ihre Investition: 599,- Euro p.P. (zzgl. MwSt.)

05. Juni 2018 in Berlin
13. Juni 2018 in Köln

Veranstaltungsorte:

PULLMAN COLOGNE
Helenenstrasse 14
50667 Köln
T. +49 221 275 2405

H10 Berlin Ku'damm
Joachimstaler Str. 31-32
10719 Berlin
T.+49 30 322 922 300

Anmeldungsmöglichkeiten:

Per Homepage: www.nohrcon.de
Per E-Mail: gs@nohrcon.de
Per Telefax: +49 (030) 437 466 -79
Per Telefon: +49 (030) 437 466 -78

NOHRCON

Einheit 1: Grundlagen des Vergaberechts (2 Tage)

9:30	Das geltende deutsche Vergaberechtssystem Anwendungsbereiche und Rechtsquellen (I) <ul style="list-style-type: none"> • Europäische und internationale Rechtsquellen • Gesetzliche Grundlagen für EU-weite Vergabeverfahren: GWB, VgV, VOB/A • Besonderheiten im Versorgungsbereich: SektVO und Freistellungen • Besonderheiten im Verteidigungsbereich: VSVgV und VOB/A-VS • Besonderheiten im Bereich ÖPNV/SPNV: VO 1370/2007 • Besonderheiten bei der Vergabe von Konzessionen: KonzVgV
11:00	Kaffeepause
11:15	Das geltende deutsche Vergaberechtssystem – Anwendungsbereiche und Rechtsquellen (II) <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen des Haushaltsvergaberechts: BHO, LHO, VOB/A, VOL/A • Vergaberecht bei Projektförderung: ANBest-P und Zuwendungsrecht • Landesvergaberecht • Abgrenzung und Zuordnung: Schwellenwerte u.a. • Wertgrenzenerlasse der Länder • Besonderheiten bei binnenmarktrelevanten Aufträgen
12:30	Mittagessen
13:30	Auftraggebereigenschaft – Wer muss ausschreiben? <ul style="list-style-type: none"> • Gebietskörperschaft und Sondervermögen; Abgrenzungen • Auftraggeber nach § 99 Nr. 2 GWB • Sektorenauftraggeber • Zuwendungsempfänger • Konzessionsgeber (§ 101 GWB) • Stellvertretung bei Ausschreibungen, zentrale Beschaffung und joint procurement • Wer muss nicht ausschreiben?
15:00	Kaffeepause
15:30	Öffentlicher Auftrag – Welche Maßnahmen müssen ausgeschrieben werden? <ul style="list-style-type: none"> • Elemente des öffentlichen Auftrags • Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträge, freiberufliche Leistungen; Abgrenzungen, gemischte Aufträge und Sonderfälle; Ausnahmen • Bau- und Dienstleistungskonzessionen gem. KonzVgV • Vergaberechtsfreie Inhouse-Aufträge und Möglichkeiten und Grenzen der vergaberechtfreien interkommunalen und interstaatlichen Zusammenarbeit gem. § 108 GWB-E • Folgen einer unterbliebenen Ausschreibung („De-facto-Vergaben“, Pflicht zur Vertragskündigung?)
17:00	Ende des ersten Seminartags

9:30	Grundprinzipien und Ablauf des Vergabeverfahrens (I) <ul style="list-style-type: none"> • Wettbewerbsgrundsatz • Transparenzgrundsatz • Gleichbehandlungsgrundsatz • Überblick über den Ablauf eines „typischen“ Vergabeverfahrens • Besonderheiten bei nachrangigen bzw. sozialen Dienstleistungen
11:00	Kaffeepause
11:15	Grundprinzipien und Ablauf des Vergabeverfahrens (II) <ul style="list-style-type: none"> • Besonderheiten bei Bau- und Dienstleistungskonzessionen nach KonzVgV • Ausblick: Pflicht zur vollelektronischen Vergabe – Was ändert sich wann? Workshop mit Praxisaufgabe
12:30	Mittagessen
13:30	Dokumentation des Vergabeverfahrens <ul style="list-style-type: none"> • Gesetzliche Anforderungen • Mindestinhalte von Vergabeakte und Vergabevermerk • Organisation des Dokumentationsprozesses

	<ul style="list-style-type: none"> • Praktische Hinweise zur rechtssicheren Dokumentation • Aufbewahrungs- und Archivierungspflichten • Folgen ungenügender oder fehlender Dokumentation
14:30	Kaffeepause
15:00	Rechtsschutz im Vergabeverfahren <ul style="list-style-type: none"> • Primärrechtsschutz im Nachprüfungsverfahren nach §§ 155 ff. GWB • Primärrechtsschutz bei Unterschwellenvergaben • Rechtsschutz bei Konzessionsvergaben • Schadensersatzansprüche bei Vergabeverstößen • Sonstige Rechtsbehelfe (Aufsichtsbehörden, Vertragsverletzungsverfahren) • Landesrechtliche Besonderheiten
16:30	Zusammenfassung des Inhalts von Einheit 1; Beantwortung von Fragen
17:00	Ende der Einheit 1

Einheit 2: Vorbereitung des Vergabeverfahrens (1,5 Tage)

9:30	Wiederholung der Schwerpunkte aus Einheit 1
10:00	Organisatorische Vorbereitung des Vergabeverfahrens <ul style="list-style-type: none"> • Zeitplanung • Ressourcenplanung • Strategische Planung des Vergabeverfahrens • Wahl der richtigen Verfahrensart (Vorstellung der einzelnen Verfahrensarten und deren Ablauf) • Besonderheiten bei der Beschaffung von „Standardprodukten“: Rahmenvereinbarungen, dynamisches elektronisches Verfahren, elektronische Kataloge und elektronische Auktion
11:00	Kaffeepause
11:15	Organisatorische Vorbereitung des Vergabeverfahrens (II) <ul style="list-style-type: none"> • Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers • Markterkundung / Interessenbekundung • Beteiligung von Projektanten, Sachverständigen und Beratern • Losvergabe oder Gesamtvergabe? • Vermeidung von Interessenkonflikten • Parallel- und Mehrfachausschreibungen
12:30	Mittagspause
13:30	Vergabeunterlagen (I): Leistungsbeschreibung <ul style="list-style-type: none"> • Arten der Leistungsbeschreibung • Anforderungen an die abschließende und erschöpfende Leistungsbeschreibung • Risikoteilung und -übertragung, ungewöhnliches Wagnis • Pflicht zur Produktneutralität und Ausnahmen • Pflicht zur energieeffizienten und umweltfreundlichen Beschaffung • Wahl- und Bedarfspositionen • Zusätzliche Bedingungen an die Auftragsdurchführung (z.B. Tariftreue/Mindestlohn, Einhaltung der ILO-Kernarbeitsnormen, Frauenförderung) Vergabeunterlagen (II): Ausschluss-, Eignungs- und Zuschlagskriterien <ul style="list-style-type: none"> • Abgrenzung von Ausschluss-, Eignungs- und Zuschlagskriterien • Bestimmung der Bieterleistung: Festlegung der Eignungsnachweise • Einheitliche Elektronische Eigenerklärung (EEE) und Präqualifikationssysteme • Festlegung der Zuschlagskriterien und deren Gewichtung • Zulässigkeit von „reinen Preisvergaben“ • Anforderungen an die Preis- und Kostenwertung • Besonderheiten bei der Wertung von qualitativen Kriterien • Realisierung auftragsbezogener Sekundärzwecke (z.B. Nachhaltigkeit, Sozialverträglichkeit, Energieeffizienz)
15:00	Kaffeepause
15:30	Praxisworkshop zur Leistungsbeschreibung und zu den Eignungs- und Zuschlagskriterien
17:00	Ende des ersten Seminartags

9:30	Vergabeunterlagen (III): Bewerbungsbedingungen <ul style="list-style-type: none"> Struktur und Aufbau der Bewerbungsbedingungen Inhalt der Bewerbungsbedingungen Wertungsmatrix Verwendung von Formblättern Bewerbungsbedingungen in Zeiten der eVergabe Informationsmemorandum im Teilnahmewettbewerb Anschreiben (Aufforderung zur Angebotsabgabe) Landesvergaberechtliche Anforderungen
11:00	Kaffeepause
11:15	Vergabeunterlagen (IV): Vertragsbedingungen <ul style="list-style-type: none"> VOB/B, VOL/B, VOB/C Zusätzliche Allgemeine Vertragsbedingungen EVB-IT Besondere Vertragsbedingungen / Vertragsentwurf Wesentliche Inhalte eines Vertragsentwurfs Landesrechtliche Besonderheiten Anwendung der Vertragsbedingungen Umgang mit Widersprüchen
12:00	Erstellung der Bekanntmachung <ul style="list-style-type: none"> Vorstellung und Besprechung der einschlägigen SIMAP- Bekanntmachungsmuster (für EU-weite Ausschreibungen) sowie der inhaltlichen Anforderungen an eine nationale Bekanntmachung Darstellung von Handlungsspielräumen und strategischen Aspekten (z.B. Auswahl der Veröffentlichungsmedien) TED, eNotices und nationale Beschaffungsplattformen
13:00	Zusammenfassung des Inhalts von Einheit 2; Beantwortung von Fragen. Ende der Einheit 2 / Mittagessen und Diskussionsrunde

Einheit 3:

Durchführung des Vergabeverfahrens (1,5 Tage)

9:30	Wiederholung der Schwerpunkte aus Einheit 2
10:00	Teilnahmewettbewerb <ul style="list-style-type: none"> Versendung der Teilnahmeunterlagen Organisation der Teilnahmephase Beantwortung von Bewerberfragen Umgang mit Verfahrensrügen Änderungen an den Teilnahmeunterlagen
11:00	Kaffeepause
11:15	Prüfung und Auswertung der Teilhmanträge <ul style="list-style-type: none"> Formelle Prüfung, Änderungen an Teilnahmeunterlagen Prüfung von Ausschlussgründen nach dem GWB-E Prüfung der Leistungsfähigkeit und Fachkunde Die neue Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE) Einbindung von Präqualifikationsverzeichnissen Nachforderung fehlender Erklärungen und Nachweise? (Über-)Prüfung von Referenzen Umgang mit Bewerbergemeinschaften und Nachunternehmern Eignungsleihe Reduzierung des Teilnehmerkreises für die Angebotsphase (Abschichten) Erstellung und Übermittlung der Absageschreiben
12:30	Mittagspause
13:30	Workshop zur Eignungsprüfung
14:30	Kaffeepause
15:00	Angebotsphase <ul style="list-style-type: none"> Versendung der Vergabeunterlagen Organisation der Angebotsphase Durchführung von Bieterkonferenzen Durchführung von Ortsbesichtigungen Beantwortung von Bieterfragen, Umgang mit Rügen Organisation und Durchführung des Eröffnungstermins Prüfung und Wertung der Angebote (I) <ul style="list-style-type: none"> Überblick über die vier Stufen Formelle Prüfung, Umgang mit fehlerhaften und verspäteten Angeboten Nachforderung fehlender Erklärungen und Nachweise Umgang mit unklaren und zweifelhaften Unterlagen Umgang mit fehlenden Preisen Umgang mit Abänderungen der Leistungsbeschreibung Aufklärungsgespräche
17:00	Ende des ersten Seminartags

9:30	Prüfung und Wertung der Angebote (II) <ul style="list-style-type: none"> Prüfung der Angemessenheit der Angebotspreise Angebotswertung Wertung des Zuschlagskriterium „Preis“ Beurteilende Wertung qualitativer Zuschlagskriterien Anwendung von Bewertungsmatrizen Dokumentation der Angebotswertung Sonderformen der Angebotswertung (Jury, Preisgericht) Einbeziehung Dritter, Vermeidung von Interessenkonflikten, Heilung von Verstößen Fallbeispiele
11:00	Kaffeepause
11:15	Verhandlungen, Dialog <ul style="list-style-type: none"> Organisation von Verhandlungen im Verhandlungsverfahren Vorbereitung und Nachbereitung der Verhandlungen Vergaberechtliche Rahmenbedingungen von Verhandlungen Organisation und Durchführung der Dialogphase im wettbewerblichen Dialog
12:00	Verfahrensbeendigung <ul style="list-style-type: none"> Informations- und Wartefrist nach 134 GWB-E: inhaltliche Gestaltung, Möglichkeiten der Modifikation, Sonderfälle, Rechtsfolgen bei Verstößen Besonderheiten im Landesrecht Vorbereitung und Erteilung des Zuschlags Umgang mit Verzögerungen, Ausfall des Bestbieters Aufhebung des Vergabeverfahrens und anderweitige Beendigung
13:00	Zusammenfassung des Inhalts von Einheit 3; Beantwortung von Fragen
13:30	Ende der Einheit 3 / Mittagessen und Diskussionsrunde

Einheit 4:

Nachbereitung des Vergabeverfahrens (1 Tag)

9:30	Wiederholung der Schwerpunkte aus Einheit 3
10:00	Bekanntmachung des vergebenen Auftrags <ul style="list-style-type: none"> Anforderungen bei EU-weiten und nationalen Ausschreibungen Besonderheiten bei Beschränkten Ausschreibungen, Freihändigen Vergaben und Direktvergaben Mindestinformationen der Bekanntmachung, SpielräumeSchutz sensibler Informationen Statistikpflichten Aufbewahrungspflichten
11:00	Kaffeepause
11:15	Vertragsmanagement <ul style="list-style-type: none"> Anpassung und Änderung der Leistung, vergaberechtliche Grenzen nach § 132 GWB Ausübung von Verlängerungs- oder Erweiterungsoptionen Umgang mit Änderungen beim Auftragnehmer Ausfall und Ersetzung des Auftragnehmers Abrufe aus Rahmenvereinbarungen / Durchführung „kleiner“ Wettbewerbe Pflicht zur Kündigung unbefristeter und/oder vergaberechswidriger Verträge? Vergaberechtsfreie Ergänzungsbeauftragungen, Grenzen (Landesrechtliche) Prüf- und Kontrollpflichten des Auftraggebers (z. B. zur Tariftreue, Frauenförderung etc.)
12:30	Mittagspause
13:30	Workshop und praktische Übungen zum Vertragsmanagement
14:30	Kaffeepause
15:00	Claim-Management <ul style="list-style-type: none"> Umgang mit Schlechtleistungen, Rechte des Auftraggebers Umgang mit Verzögerungen und Verzug Umgang und Management von Nachträgen vertragliche und gesetzliche Sanktionsmechanismen: Vertragsstrafen, Kündigung, Schadensersatz (landesrechtliche) Sanktion des Ausschlusses von zukünftigen Ausschreibungen, koordinierte Vergabesperrn, Vergabeausschlussregister
16:30	Zusammenfassung des Inhalts von Einheit 4; Beantwortung von Fragen
17:00	Ende der Einheit 4