

Speziell für Auftraggeber: Beschaffungspraxis und Vergaberecht 2017 - Tipps und Tricks zum neuen Unter- und Oberschwellen- vergaberecht -

Beschreibung

Das Seminar folgt dem Ablauf einer Beschaffung über die Bedarfsermittlung und die Auswahl des Vergabeverfahrens, die Formulierung der Vergabeunterlagen bis zur Zuschlagsentscheidung. Dabei werden die wesentlichen Knackpunkte des Unter- und Oberschwellenvergaberechts aufgezeigt. Auf die neuen Rechtsgrundlagen wird ebenso eingegangen wie auf aktuelle Rechtsprechung:

- **Neue Freiheiten:** Neue oder erweiterte Ausnahmen (z.B. für Vertrags- und Auftragsänderung, soziale und besondere Dienstleistungen, Inhouse-Geschäfte und Verwaltungszusammenarbeit) ermöglichen es, Beschaffungsvorgänge flexibel zu gestalten.
- **Mehr Rechtssicherheit:** Konkrete Regelungen für ehemals unklare und umstrittene Verfahrensfragen (z.B. Ablauf des Verhandlungsverfahrens, „Mehr an Eignung“, Ausschluss von notorischen Schlechtleistern, nachreichen fehlerhafter Nachweise) schaffen mehr Rechtssicherheit.
- **Neue Pflichten:** Demgegenüber bringt das neue Vergaberecht neue Probleme (z.B. Barrierefreiheit, Einheitliche Europäische Eigenerklärung [EEE] und E-Vergabe – auch unterhalb der Schwellenwerte).
- **Aktuelle Rechtsprechung:** Die aktuelle Rechtsprechung beschäftigt sich insbesondere mit der Frage, wie umfangreich Wertungskriterien und die zugehörige Matrix den Bietern transparent gemacht werden müssen.

Auf relevante Änderungen im Vergleich zur „alten“ Rechtslage und ihre Wirkungen für Beschaffungspraxis und Rechtsschutz wird hingewiesen.

Fragen sind immer willkommen!

Zielgruppe

Tipps und Tricks zum neuen Vergaberecht und der aktuellen Rechtsprechung erleichtern Beschaffungspraktikern die Anwendung der neuen Rechtsgrundlagen. Neueinsteiger erhalten einen Überblick über wesentliche Weichenstellungen des Vergabeverfahrens auf dem neusten Stand.

Konzept

Verständlichkeit und Praxisnähe sind Maßstab der Veranstaltung. Der Aufbau orientiert sich am Ablauf eines Beschaffungsverfahrens. Zahlreiche Beispiele und Praxistipps lockern die Darstellung auf und erleichtern es, Fragen zu stellen.

Aus dem Inhalt

I. Rechtsgrundlagen und Systematik

1. Neue und alte Rechtsgrundlagen und Systematik (EU-Recht, GWB, VgV, UVgO, VOL/A, LVG LSA, Haushaltsrecht, Erlasse etc.)
2. Was ist unterhalb der Schwellenwerte? – Blick auf die Unterschwellenvergabeverordnung (UVgO)
3. Prinzipien (Wirtschaftlichkeit, Gleichbehandlung, Transparenz, Wettbewerb, Verhältnismäßigkeit und Wirtschaftlichkeit) und Binnenmarkttransparenz

II. Bindung und Freistellungen vom Vergaberecht

1. In-House-Geschäfte und Verwaltungszusammenarbeit (Kontrolle, Umsatzanteile, „kooperatives Konzept“ vs. entgeltliche Leistungserbringung, Beteiligung privater Anteilseigner)
2. Freistellungen (z.B. Forschungsaufträge und Prozessvertretung)
3. Vertrags- und Auftragsänderungen, Nachträge sowie Change-Requests: Was führt zu neuen Ausschreibungspflichten, was bleibt/wird freigestellt?
4. Soziale und besondere Dienstleistungen sowie freiberufliche Leistungen: Welche Privilegierungen und Verfahrenserleichterungen gibt es?

5. Schwellenwerte und Schätzung des Auftragswerts (inkl. 80/20-Regelung)

III. Vergabeverfahren

1. Vorbereitung vom Beschaffungsverfahren (Bedarfsermittlung, Wirtschaftlichkeitsberechnung und Wirtschaftlichkeitsuntersuchung; Markterkundung und Leistungsbestimmungsrecht)
2. Bedeutung von Bedarfsermittlung und Markterkundung im Beschaffungsverfahren (z.B. Identifizierung von Alleinstellungsmerkmalen für Abweichung vom Grundsatz der Produkt- und Markenneutralität)
3. Wahl der Verfahrensart: Wahlfreiheit; Darstellung typischer Beispiele für zulässige Verhandlungsverfahren
4. Ablauf der Verfahren, insbesondere Darstellung der detaillierten Regelungen zum Verhandlungsverfahren, z.B. indikative Angebote vs. verbindliche Angebote
5. E-Vergabe in der Beschaffungspraxis

IV. Vergabeunterlagen

1. Neues zur Leistungsbeschreibung / Energieeffizienz und Lebenszykluskosten
2. Leistungsbestimmungsrecht vs. Produkt- und Markenneutralität
3. Besonderheiten bei Rahmenverträgen (z.B. Umgang mit unklaren Mengen und Massen; Konditionen- und Katalogverträge)
4. Zulässige Eignungskriterien und Nachweise; notwendige Inhalte der Bekanntmachung, Formularvordrucke, Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE) und E-Certis
5. Zulässige Zuschlagskriterien: Trennung von Eignungs- und Zuschlagskriterien; Lebenszykluskosten
6. Aktuelle Rechtsprechung (inbs. OLG Düsseldorf vs. EuGH zu den Anforderungen an eine Wertungsmatrix; UfAB, Richtwertmethode)
7. Ergänzende Vertragsbedingungen, EVB-IT, No-Spy, Scientology

V. Wertung und Ausschluss

1. Ausschlussstatbestände: „Schlechtleister“, Interessenkonflikte und wettbewerbsbeschränkende Verhaltensweisen
2. Nachreichen von fehlenden und fehlerhaften Unterlagen; Unternehmensbezogene vs. angebotsbezogene Unterlagen.
3. Selbstreinigung und Verjährung von Ausschlussgründen
4. Ablauf der Wertung; Wertungsspielraum des Auftraggebers

VI. Sanktionen, Rechtsschutz und Statistikpflicht

1. Neues zur Rügepräklusion / Absicherung von De-facto-Vergaben?
2. UVgO und Rechtsschutz nach dem LVG LSA
3. Statistikpflicht (auch unterhalb der Schwellenwerte)

Ihr Referent

Prof. Dr. Christopher Zeiss ist einer von Deutschlands erfahrensten Vergabeexperten und hat an der aktuellen Vergaberechtsreform mitgewirkt. Er ist Professor für Staats- und Europarecht mit vergaberechtlichem Schwerpunkt an der Fachhochschule für öffentliche Verwaltung NRW (Bielefeld) und hat einen Lehrauftrag zum Vergaberecht an der Universität Potsdam. Zuvor hat Prof. Dr. Zeiss als Referent am Bundesministerium der Justiz u.a. vergabe- und kartellrechtlichen Gesetzgebungsverfahren des Bundes (z.B. zur energieeffizienten Beschaffung und zur 8. GWB-Novelle) begleitet. Die Beschaffungspraxis kennt Herr Prof. Zeiss aus seiner mehrjährigen Tätigkeit als Rechtsanwalt, Richter und Of Counsel (u.a. Bonn, Marburg, Leipzig). Er hat Vergabeunterlagen entwickelt und bundesweit Vergabeverfahren (z.B. betreffend Arzneimittel, IT, Bau, ÖPNV, Abfallentsorgung) durchgeführt sowie in Vergabenachprüfungsverfahren für die Interessen seiner Mandanten gestritten. Als Of Counsel ist Herr Zeiss auch weiterhin insbesondere bei großen IT-Beschaffungen (PC, NGN, VOIP, elektronische Akte, E-Vergabe) involviert.

Herr Prof. Dr. Zeiss ist Herausgeber und Autor vergaberechtlicher Standardwerke (z.B. juris Praxiskommentar Vergaberecht – 5. Aufl. 2016; Sichere Vergabe unterhalb der Schwellenwerte, 3. Aufl. 2016) und Mitherausgeber der Zeitschrift Vergabepaxis & -recht (VPR).

Termin/Veranstaltungsort: **13.06.2017, 10:00 bis 16:00 Uhr**
Ministerium für Arbeit, Soziales und Integration
des Landes Sachsen-Anhalt, Turmschanzenstr. 25,
39114 Magdeburg, Haus C, Raum 105

Referent: Prof. Dr. Christopher Zeiss

Teilnehmerentgelt*: 250,00 € brutto

Option: 220,00 € brutto ab dem 2. Teilnehmer

Wir weisen darauf hin, dass die Teilnehmerzahlen begrenzt sind.

* einschl. Seminarunterlagen und Pausenversorgung

Anmeldung bitte an
Auftragsberatungsstelle Sachsen-Anhalt
Ansprechpartner: Silke Corozoglu
E-Mail: seminare@sachsen-anhalt.abst.de
Telefon: 0391/ 62 30 - 446
Fax: 0391/ 62 30 - 447

Weiterbildungsveranstaltung/Seminar

Speziell für Auftraggeber: Beschaffungspraxis und Vergaberecht 2017

Teilnehmerentgelt: 250,00 € brutto
Option: 220,00 € brutto ab dem 2. Teilnehmer

In der Seminargebühr sind bereits die Seminarunterlagen und die Pausenversorgung enthalten.

Titel, Vorname und Name

Anschrift für Rechnung/Teilnahmebestätigung

Telefon

E-Mail

Ort, Datum

Unterschrift

Anmeldungen werden so zeitig wie möglich erbeten. Die Bestätigung erfolgt in der Reihenfolge der eingegangenen Anmeldungen. Die Teilnahmegebühr wird mit der Bestätigung Ihrer Anmeldung in Rechnung gestellt.