

## Leistungsbeschreibung und Wertung - Intensivseminar / Workshop

---

### **Beschreibung**

Die Leistungsbeschreibung sowie die Wertungskriterien und ihre Gewichtung sind Kernstück der Vergabeunterlagen. Hier werden die entscheidenden Weichen dafür gestellt, ob es immer nur billig sein soll, oder auch Qualitätsaspekten eine entscheidende Bedeutung zukommt. Dabei sind Leistungsbeschreibung und Wertung extrem fehleranfällig. Leistungsbeschreibungen müssen möglichst „eindeutig und erschöpfend“ sein. Zugleich aber muss der Grundsatz der Produkt- und Markenneutralität gewahrt werden. Zur Wertung gab es in den vergangenen Jahren ganz neue gesetzliche Regelungen - und ein Dickicht teilweise widersprüchlicher Entscheidungen.

### **Konzept**

In dem Workshop werden die rechtlichen Anforderungen an Leistungsbeschreibung und Wertungskriterien dargestellt. Typische Fehlerquellen und Strategien zur Fehlervermeidung werden aufgezeigt. Auf aktuelle Gesetzesänderungen und ihre Auswirkungen auf die Beschaffungspraxis wird hingewiesen. Auch verschiedene Wertungsmethoden sowie ihre Verankerung in den Vergabeunterlagen und der Dokumentation werden erklärt. Maßstab der Veranstaltung sollen dabei immer Verständlichkeit und Praxisnähe sein. Daher soll das neu erlernte Wissen sogleich anhand praktischer Beschaffungsfälle der Teilnehmer eingeübt und vertieft werden.

**Fragen aus dem Teilnehmerkreis - gern auch mit Ausschnitten aus konkreten Vergabeunterlagen - sind willkommen!**

## **Zielgruppe**

Der Workshop ist besonders für erfahrene Beschaffungspraktiker geeignet. Neueinsteigern auf Auftraggeberseite hilft die Veranstaltung, sich das notwendige Handwerkszeug für die erfolgreiche Vorbereitung und Durchführung von Beschaffungsverfahren zu erarbeiten. Beide Gruppen erhalten einen Überblick über wesentliche Weichenstellungen des Vergabeverfahrens auf dem neusten Stand.

## **Inhalt des Seminars:**

### **I. Eindeutige Leistungsbeschreibung**

1. Konstruktive oder funktionale Leistungsbeschreibung?
2. Richtige Begriffswahl und Regelungsdichte
3. Bedeutung und Nutzung der CPV-Codes
4. Besonderheiten bei Freihändiger Vergabe, Verhandlungsvergabe, Verhandlungsverfahren und wettbewerblichem Dialog
5. „erschöpfende“ Leistungsbeschreibung, Energieeffizienz und ungewöhnliche Wagnisse“
6. Probleme bei Rahmenverträgen, Katalog-, Rabatt- und Konditionenverträgen

### **II. Diskriminierungsfreie Leistungsbeschreibung**

1. Produkt- und Markenneutralität vs. Leistungsbestimmungsrecht
2. Leitprodukte und Produktvorgaben
3. Umgang mit fehlenden Produktangaben in den Angeboten
4. Zertifikate und Gütezeichen
5. Dokumentationspflichten
6. „Hitparade“ der besten Begründungen für produktscharfe Ausschreibungen

### **III. Lose, Nebenangebote & Co.**

1. Pflicht zur Aufteilung in Lose
2. Fachlose / Gewerke
3. Zuschnitt der Teil- / Mengenlose, Loslimitierungen
4. Zulässigkeit von Nebenangeboten
5. Anforderungen bei der Zulassung von Nebenangeboten
6. Umgang mit mehreren Hauptangeboten

### **IV. Zulässige Wertungskriterien und empfehlenswerte Gewichtung**

1. Niedrigster Preis
2. Berücksichtigung von mittelbaren wirtschaftlichen Vorteilen / Skonti und Preisnachlässe
3. Qualität / Service / Liefertermine / Verfügbarkeit
4. Betriebskosten / Lebenszykluskosten / Energieeffizienz
5. „Mehr-an-Eignung“
6. Auftragsbezug und seine Ausdehnung durch die Vergaberechtsreformen

### **V. Wertungsmatrix oder Schulnoten?**

1. Wie funktioniert eine Angebotswertung?
2. Typische Fehler
3. Aktueller Stand der „Schulnoten“-Rechtsprechung
4. Wie muss eine Matrix aussehen?
5. Alternative Bewertungsmöglichkeiten
6. Dokumentationspflichten

## **VI. Der Preis in der Wertung**

1. Umrechnung des Preises in Punkte
2. Lineare Methode
3. UfAB / Richtwertmethode / Erweiterte Richtwertmethode
4. Weitere Wertungsmethoden: Sinn und Unsinn
5. Umgang mit Sonderproblemen (z. B. Wertung bei Optionen oder Preisstaffeln)
6. Umfang der Mitteilungspflichten an unterlegene Bieter

### **Ihre Referenten**

**Prof. Dr. Zeiss** ist einer von Deutschlands erfahrensten Vergabeexperten (> 20 Jahre Erfahrungen im Vergaberecht). Er ist Professor für Staats- und Europarecht an der Fachhochschule für öffentliche Verwaltung NRW (Bielefeld). Zuvor hat Prof. Dr. Zeiss als Referent am Bundesministerium der Justiz (Berlin) u. a. vergabe- und kartellrechtlichen Gesetzgebungsverfahren des Bundes (z. B. 8. GWB-Novelle, energieeffiziente Beschaffung) begleitet.

Die Beschaffungspraxis kennt Herr Prof. Zeiss aus seiner mehrjährigen Tätigkeit als Rechtsanwalt, Richter und Of Counsel (u. a. Bonn, Marburg, Leipzig). Er hat als externe Beschaffungsstelle Vergabeunterlagen entwickelt und bundesweit Vergabeverfahren (z. B. betreffend Arzneimittel, IT, Bau, ÖPNV, Abfallentsorgung) durchgeführt sowie in Vergabenachprüfungsverfahren für die Interessen seiner Mandanten gestritten.

Herr Prof. Dr. Zeiss ist Herausgeber und Autor vergaberechtlicher Standardnachschlagewerke (z. B. juris Praxiskommentar Vergaberecht - 5. Aufl. 2016, Sichere Vergabe unterhalb der Schwellenwerte, 3. Aufl. 2016 - 4. Aufl. zur UVgO in Vorbereitung; Praxiskommentar Beschaffungen im Verteidigungs- und Sicherheitsbereich, 2. Aufl. 2017/18) und Mitherausgeber der Zeitschrift Vergabep Praxis & -recht (VPR).

**RA Prof. Dr. Wagner** ist Fachanwalt für Vergaberecht und Honorarprofessor für Vergaberecht an der Hochschule Harz. Er ist seit 15 Jahren auf das Vergaberecht/öffentlicher Einkauf spezialisiert und begleitet öffentliche Auftraggeber in sämtlichen Phasen des Vergabeverfahrens, mit besonderer Expertise in den Bereichen IT- und Telekommunikation, Daseinsvorsorge, Tourismus und Bau. Darüber hinaus berät Prof. Dr. Wagner kommunale Unternehmen und öffentliche Auftraggeber im Rahmen von Reorganisations- und Umstrukturierungsmaßnahmen.

Neben seiner anwaltlichen Beratungstätigkeit ist Prof. Dr. Wagner Lehrbeauftragter für Beschaffungswesen und Vergaberecht an der Hochschule Harz. Er ist außerdem gefragter Referent diverser Fortbildungsinstitute, wie dem Bundesanzeiger Verlag, dem FORUM Institut für Management GmbH sowie dem id-Verlag (IBR Seminare). Prof. Dr. Wagner ist Herausgeber der online-Fortbildung „Vergabetrainer - Grundlagen des Vergaberechts“ (Bundesanzeiger Verlag) und Mitautor des juris-Praxiskommentar Vergaberecht, 5. Aufl. 2016, und des Praxiskommentars Beschaffungen im Verteidigungs- und Sicherheitsbereich (2. Aufl. 2017/18).

---

**Termin/Veranstaltungsort:**      **05.12.2018, 10:00 bis 16:00 Uhr**  
Ministerium für Arbeit, Soziales und Integration  
des Landes Sachsen-Anhalt, Turmschanzenstr. 25,  
39114 Magdeburg, Haus C, Raum 105/107

**Referenten:**                      Prof. Dr. Christopher Zeiss  
Prof. Dr. Christian-David Wagner

**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: Antje Poschmann**  
**E-Mail: [seminare@sachsen-anhalt.abst.de](mailto:seminare@sachsen-anhalt.abst.de)**  
**Telefon: 0391/ 62 30 - 446**  
**Fax: 0391/ 62 30 - 447**

**Weiterbildungsveranstaltung/Seminar**

**Leistungsbeschreibung und Wertung – Intensivseminar / Workshop am  
05.12.2018**

---

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.