
Online-Seminar -Grundlagen der Beschaffung von Liefer- und Dienstleistungen

Problem:

Schreibtische und PC, SAP-Beratung und Datenmigration, Fahrzeugkauf, Leasing und Versicherung bei der Beschaffung von Liefer- und Dienstleistungen gelten mit VgV, VOL/A / UVgO, VOL/B und EVB-IT ganz eigene Regelungen. So brauchen z. B. bei der Berechnung des Auftragswerts nicht zwingend alle Lose addiert zu werden. Hingegen muss bei Rahmenverträgen vom höchsten denkbaren Beschaffungsvolumen ausgegangen werden - und dieses nach Möglichkeit auch beziffert werden. Zudem überlagern und ersetzen die EVB-IT teilweise Leistungsbeschreibung sowie das allgemeine Vertragsrecht. Gleichzeitig gibt es auch bei der Beschaffung von Liefer- und Dienstleistungen die gleichen Fragen wie bei allen anderen Beschaffungen auch, z. B. Markterkundung und Projektanten-Problematik, Öffentliche Ausschreibung oder freihändige Vergabe/Verhandlungs-vergabe, markenneutrale Leistungsbeschreibung versus Leistungsbestimmungs-recht, Pflicht zur Aufteilung in Lose versus Wirtschaftlichkeit, unterschiedliche Regelungen oberhalb und unterhalb der Schwellenwerte – und Kleinstaaterei im Unterschwellenbereich.

Lösung:

Unser Seminar hilft beim Einstieg in die Beschaffung von Liefer- und Dienstleistungen - aber auch erfahrene Beschaffer haben durch Aktualität und Praxisbeispiele einen Know-How-Gewinn. Maßstab der Veranstaltung sind Verständlichkeit und Praxisnähe. Das didaktische Konzept zeigt den Teilnehmerinnen und Teilnehmern, dass für ein Grundverständnis des Beschaffungsverfahrens statt eines Jura-Studiums (meist) auch der gesunde Menschenverstand reicht. Mit zahlreichen Praxisbeispielen werden sie durch die einzelnen Phasen des Vergabeverfahrens geleitet und erhalten dabei einen Überblick über rechtliche Anforderungen und Fallstricke.

Auf aktuelle Rechtsprechung (z. B. zum Nachfordern von Produktangaben und zur E-Vergabe) wird ebenso eingegangen wie auf den praktischen Umgang mit der Konjunktur (z. B. insbes. Voraussetzungen einer berechtigten Aufhebung).

Fragen aus dem Teilnehmerkreis sind willkommen!

Aus den Inhalten:

- Anwendbares Recht (GWB, VgV, LVG LSA, VOL/A / UVgO, Haushaltsrecht)
- Schätzung des Auftragswerts (insb. funktionaler Zusammenhang vs. „Gleichartigkeit“ der Lieferleistung)
- Öffentliche Ausschreibung / Offenes Verfahren – oder? Wahl des richtigen Vergabeverfahrens
- Insbesondere Umgang mit Alleinstellungsmerkmalen
- Ablauf der Verfahren, insbesondere des Verhandlungsverfahrens / der Freihändigen Vergabe / der Verhandlungsvergabe
- „Change-Request“ etc. - Vertrags- / Auftragsänderung
- Markterkundung / Marktdialog / Teststellung und Projektanten-Problematik
- Bedeutung der Leistungsbeschreibung
- Produkt- und Markenneutralität
- Besonderheiten bei Rahmenverträgen
- VOL/B und EVB-IT
- Zulässige Eignungsanforderungen
- Anforderungen an die Bekanntmachung
- Wertung der Angebote, „Schulnoten“-Rechtsprechung und notwendige Transparenz
- Wertung nach der Richtwertmethode – wie funktioniert das?
- Aufhebung, z.B. Aufgreifschwelle

Termin/Veranstaltungsort: 04.05.2021, 10:00 bis 16:00 Uhr
als Online-Seminar

Referent: Herr Prof. Dr. Christopher Zeiss

Seminarentgelt: 200,00 €

Option: 165,00 € ab 2. Teilnehmer

Das Entgelt ist nach § 4 Abs. 1 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Online-Seminar - Vergabevermerk richtig ausfüllen, Vergabeakte richtig führen

A. Konzept

Der Vergabevermerk ist der Schlüssel zur rechtssicheren Durchführung des Vergabeverfahrens.

Kontrollbehörde, Rechnungsprüfung, Vergabekammer, Kommunalaufsicht - für alle ist der Vergabevermerk das entscheidende Dokument für die Überprüfung der Rechtmäßigkeit einer Beschaffung.

Im Vergabevermerk müssen daher alle wesentlichen Verfahrensschritte dokumentiert werden.

Alle wesentlichen Entscheidungen im Vergabeverfahren müssen begründet werden.

Doch wie weit reichen die Dokumentations- und Begründungspflichten?

In der Veranstaltung werden anhand eines langjährig bewährten und fortwährend optimierten Mustervergabevermerks die notwendigen Dokumentationen und Begründungen aufgezeigt.

Der Mustervergabevermerk wird Ihnen zur Verfügung gestellt!

Fragen aus dem Teilnehmerkreis sind willkommen!

B. Aus dem Inhalt

1. Bedeutung und notwendige Inhalte von Vergabevermerk und Vergabeakte
2. Notwendige Inhalte der Bekanntmachung, Zusammenhang zwischen Bekanntmachung, Vergabeunterlagen, Vergabevermerk und Vergabeakte
3. Das Vier-Augen-Prinzip in der Beschaffungspraxis

4. Schätzung des Auftragswerts, insbesondere bei losweiser Vergabe, Bauleistungen, freiberuflichen Leistungen
5. Wahl der Verfahrensart
6. Alleinstellungsmerkmal vs. Produkt- und Markenneutralität
7. Begründungspflichten bei Dringlichkeit
8. Dokumentation in der E-Vergabe
9. Angebotsöffnung und Submissionsprotokoll
10. Umgang mit unvollständigen und fehlerhaften Angeboten
11. Aufbewahrungspflichten vs. Datenschutz vs. Fördermittelprojekte

Die Veranstaltung ist insbesondere für das Online-Format konzipiert.

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 Standardnachsschlagwerke (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. 2018) und Mitherausgeber der Zeitschrift Vergabepaxis & -recht (VPR).

Rechtsanwalt 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. 2018).

Termine/Veranstaltungsort: 25.05.2021, 10:00 Uhr bis 16:00 Uhr
als Online-Seminar

Referent: Herr Prof. Dr. Christopher Zeiss
Herr Prof. Dr. Christian-David Wagner

Seminarentgelt: 200,00 €
Option: 165,00 € ab 2. Teilnehmer

Das Entgelt ist nach § 4 Abs. 1 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Online-Seminar - Vergaberecht für Auftraggeber

Beschreibung:

Ausschreibungspflichtige Nachträge - oder vergabefreie Vertragsänderungen, Leitprodukte, produkt- und markenneutrale Ausschreibung oder Ausübung des

Leistungsbestimmungsrechts, neue Abläufe bei der „freihändigen“ Vergabe, vergaberechtliche Bindung freiberuflicher Leistungen, ständige neue, teilweise widersprüchliche Grundsatzentscheidungen der Vergabekammern und Gerichte, z. B. zu Wertungskriterien („Schulnotenrechtsprechung“).

Und jetzt auch noch die besonderen Probleme der E-Vergabe, z.B. alle Unterlagen online, neue Formfehler: Das Vergaberecht ist in den vergangenen Jahren immer komplexer geworden. Dabei droht in Sachsen-Anhalt auch unterhalb der Schwellenwerte der Vergaberechtsschutz. Zunehmend hat sich zudem für die Zuwendungsempfänger unter den Auftraggebern auch die Verwendungsnachweisprüfung zu einer Art „Superrevisionsinstanz“ entwickelt, die peinlich genau die Beachtung aller Verfahrensvorschriften durchsetzt. Die Beachtung des Vergaberechts ist daher wichtiger als jemals zuvor. Unser Seminar will hierfür praktische Hilfestellung bieten.

Konzept:

Mit Praxisbeispielen werden Sie durch die einzelnen Phasen des Vergabeverfahrens geleitet und erhalten dabei einen Überblick über rechtliche Anforderungen und Fallstricke. Dazu werden konkrete Beispiele aus der Beschaffungspraxis gezeigt. Anhand von Ausschnitten aus Vergabeunterlagen und Vergabevermerken wird beispielhaft gezeigt, was zulässig ist - und was nicht. Insbesondere für den Vergabevermerk werden auch empfehlenswerte Formulierungen vorgestellt.

So wird auch darauf eingegangen, ob und unter welchen Bedingungen „freihändige Vergaben“ (neu: Verhandlungsvergaben) zulässig ist und welche Anforderungen an die Leistungsbeschreibung und die Wertungskriterien unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung zu stellen sind. Auf wichtige Änderungen durch den Reformmarathon der vergangenen Jahre wird besonders hingewiesen.

Fragen aus dem Teilnehmerkreis sind 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.

Inhalt des Seminars:

I. Vergaberecht – verständlich auch für Nichtjuristen

1. Rechtsgrundlagen und Neuerungen (EU-Recht, GWB, VgV, UVgO, LVG LSA, Haushaltsrecht, Erlasse etc.); Wegfall der VOF und VOL/A
2. Prinzipien (Wirtschaftlichkeit, Verhältnismäßigkeit, Gleichbehandlung, Transparenz, Wettbewerb)
3. Binnenmarkttransparenz (Wie erkennen, welche Rechtsfolgen)

II. Passendes Vergabeverfahren

1. Bedeutung von Bedarfsermittlung und Markterkundung
2. Schätzung des Auftragswerts
3. Grundsatz der Öffentlichen Ausschreibung/des Offenen Verfahrens
4. Ausnahmen (insbesondere freihändige Vergabe/Verhandlungsvergabe/Verhandlungsverfahren)
5. Vertrags-, und Auftragsänderung, Nachtrag und Change-Request
6. Richtige Durchführung der freihändigen Vergabe/Verhandlungsvergabe/Verhandlungsverfahren

III. Richtige Vergabeunterlagen

1. Leistungsbestimmungsrecht vs. Produkt- und Markenneutralität
2. Zulässige Eignungskriterien, zulässige Nachweise
3. Anforderungen an die Wertungskriterien (aktuelle Rechtsprechung; Auswirkungen auf den Unterschwellenbereich; Kein „Mehr an Eignung“?; Verbot der Doppelverwertung)

IV. Zuschlagsentscheidung

1. Ausschluss (inkl. MiLoG)
2. Umgang mit fehlenden, fehlerhaften und unvollständigen unternehmensbezogenen oder leistungsbezogenen Unterlagen
3. Umgang mit „Schlechtleistern“
4. Umgang mit der neuen EEE (Einheitliche Europäische Eigenerklärung)/PQ /Amtliches Verzeichnis
5. Immer nur billig? Zuschlagskriterien neben dem niedrigsten Preis (insbes. Qualität)
6. Anforderungen an die Wertungsmatrix („Schulnoten“-Rechtsprechung - Auswirkungen im Unterschwellenbereich)
7. Wertungsmethoden (lineare Methode, Wertungsmatrix und Richtwertmethode nach UfAB)

Termin/Veranstaltungsort: 08.06.2021, 10:00 Uhr bis 16:00 Uhr

als Online-Seminar

Referent:

Prof. Dr. Christopher Zeiss

Seminarentgelt:	200,00 €
Option:	165,00 € ab dem 2. Teilnehmer

Das Entgelt ist nach § 4 Abs. 1 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Online-Seminar - Leistungsbeschreibung und Wertung - Intensivseminar

Beschreibung:

Dürfen Markennamen in der Leistungsbeschreibung genannt werden? Hilft der Zusatz „oder gleichwertig“? Brauchen wir eine Wertungsmatrix, reichen ausgefüllte Evaluationsbögen oder gar nur „Schulnoten“ aus? Wie funktioniert die Wertung nach der Richtwertmethode? Wie „flexibel“ ist die Beschaffung mittels eines 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. Insbesondere ist umstritten, inwieweit die Bewertungsmaßstäbe transparent gemacht werden müssen („Schulnoten“-Rechtsprechung).

Konzept:

In dem Intensivseminar werden die rechtlichen Anforderungen an Leistungsbeschreibung und Wertungskriterien dargestellt.

Typische Fehlerquellen und Strategien zur Fehlvermeidung 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

- a. Konstruktive oder funktionale Leistungsbeschreibung?
- b. Richtige Begriffswahl und Regelungsdichte
- c. Bedeutung und Nutzung der CPV-Codes
- d. Besonderheiten bei Freihändiger Vergabe, Verhandlungsvergabe, Verhandlungsverfahren und wettbewerblichem Dialog
- e. „erschöpfende“ Leistungsbeschreibung, Energieeffizienz und ungewöhnliche Wagnisse“
- f. Probleme bei Rahmenverträgen, Katalog-, Rabatt- und Konditionenverträgen

II. Diskriminierungsfreie Leistungsbeschreibung

1. Produkt- und Markenneutralität vs. Leistungsbestimmungsrecht
2. Der richtige Umgang mit Alleinstellungsmerkmalen
3. Leitprodukte, Produktvorgaben und Produkt der Planung
4. Umgang mit fehlenden Produktangaben in den Angeboten
5. Zertifikate und Gütezeichen
6. Dokumentationspflichten
7. „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, z. B. durch Teststellung und Evaluationsbögen?
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

Termin/Veranstaltungsort: 09.06.2021, 10:00 bis 16:00 Uhr

als Online-Seminar

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

Seminarentgelt: 200,00 €

Option: 165,00 € ab 2. Teilnehmer

Das Entgelt ist nach § 4 Abs. 1 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Online-Seminar - Vergabe von freiberuflichen Leistungen unter Beachtung der aktuellen EuGH-Rechtsprechung

Problem:

Lange wurde die Vergabe von freiberuflichen Leistungen „hemdsärmelig“ betrieben. Unterhalb der Schwellenwerte galt die VOL/A nicht, so dass freihändig oder sogar

„direkt“ vergeben wurde. Auch oberhalb der Schwellenwerte galt das Vergaberecht nur sehr eingeschränkt. Selbst haushaltsrechtlich und in Fördermittelbescheiden war die Bindung locker, schließlich waren Preise für Planungsleistungen durch die HOAI vorgegeben. Doch diese Sonderregelungen für HOAI-Leistungen sind Vergangenheit. Der EuGH hat die Mindest- und Höchstsätze der HOAI gekippt. In der Folge ist jetzt auch für Planungsleistungen der Zuschlag nach dem niedrigsten Preis möglich – und wegen des haushaltsrechtlichen Grundsatzes der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit grundsätzlich geboten. Ohnehin muss seit der Vergaberechtsreform 2016 oberhalb der Schwellenwerte mindestens ein Teilnahmewettbewerb durchgeführt werden. Unterhalb der Schwellenwerte fordert die UVgO, dass freiberufliche Leistungen „grundsätzlich im Wettbewerb“ zu vergeben sind. Die Zeiten der Direktvergabe sind also vorbei. Für weitere Verunsicherung der Beschaffungspraxis sorgen u. a. die Rechtsprechung zur Addition von Planungsleistungen und besonders auch eine immer strengere Überprüfung der Verwendung von Fördermitteln.

Lösung:

Das Seminar will aufzeigen, wie Planungsleistungen und freiberufliche Leistungen oberhalb und unterhalb der Schwellenwerte sicher vergeben werden können. Zunächst werden die Auswirkungen des Urteils EuGH, 04.07.2019 - C-377/17 u. a. für die HOAI insgesamt, bestehende Verträge und Honorarklagen skizziert. Danach folgt der Aufbau dem Ablauf eines Vergabeverfahrens. Mit zahlreichen Beispielen und praktischen Hinweisen wird auf Problemfälle hingewiesen – und Lösungsmöglichkeiten werden skizziert. Die Auswirkungen der aktuellen Rechtsprechung (z. B. Addition von Planungsleistungen und Geltung der HOAI) auf die Beschaffung von freiberuflichen Leistungen werden dargestellt. Ebenso werden die Folgerungen für die Beschaffungspraxis aus der Einführung des neuen technischen Verfahrens BIM (Building Information Modeling) dargestellt. Dargestellt werden auch neue Preismodelle, welche an die Stelle der alten HOAI-Honorartabellen treten und Möglichkeiten zur Angebotswertung jenseits des niedrigsten Preises.

Fragen aus dem Teilnehmerkreis sind willkommen!

Aus den Inhalten:

- Begriffe der freiberuflichen Leistungen / Planungsleistungen / HOAI-Leistungen - Abgrenzung zur (allgemeinen) Dienstleistungen
- Auswirkungen des Urteils EuGH, 04.07.2019 - C-377/17, u.a. für die HOAI insgesamt, bestehende Verträge und Honorarklagen
- Schätzung des Auftragswerts (insbesondere zu funktionalem Zusammenhang, Bauabschnitten, Leistungsphasen, Fachplanungsleistungen)
- Aktuelle Rechtsprechung zur Addition von Planungsleistungen: funktionaler Zusammenhang vs. „komplexes“ Projekt
- Wahl des richtigen Vergabeverfahrens, u.a. Umgang mit Alleinstellungsmerkmalen
- Auswirkungen der Höhe der anrechenbaren Kosten, Honorarzonen, Leistungsphasen, Umbauzuschlag, Nebenkosten und frei geplanten Ingenieurstunden
- Prozentuale Zuordnung zu Leistungsphasen
- Auswirkungen der Einführung von BIM (Building Information Modeling)
- Vertrags-/ Auftragsänderung
- Ablauf der Verfahren, insbesondere des Verhandlungsverfahrens/der Verhandlungsvergabe
- Leistungsbeschreibung / Umgang mit Umbauzuschlag
- Eignung und Ausschluss / wann und wie prüfen bei Verhandlungsvergabe / Verhandlungsverfahren?
- Wertung / Niedrigster Preis - bei Bindung an die HOAI? / Umgang mit dem Umbauzuschlag / Definition von Festpreisen und Festkosten (anrechenbare Kosten, Honorarzonen, Leistungsphasen, Nebenkosten und frei geplante Ingenieurstunden)
- Neue Preismodelle an Stelle der alten HOAI-Honorartabellen
- Kein „Mehr an Eignung“ - oder Berücksichtigung der Qualität des Personals.

Termine/Veranstaltungsort: 14.09.2021, 10:00 bis 16:00 Uhr

Referent: Herr Prof. Dr. Christopher Zeiss

Seminarentgelt: 200,00 €

Option: 165,00 € ab 2. Teilnehmer

Das Entgelt ist nach § 4 Abs. 1 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Online-Seminar - Beschaffung mit Rahmenverträgen

Problem:

Lieferung von Verbrauchsmaterialien (z. B. Papier und Toner), Reparatur- und Wartungsarbeiten (z. B. Fahrstuhl, Fahrzeug, Klempner, Elektriker und Straßenbau), Hard- und Softwarelieferungen, IT-Service und Beraterleistungen - Rahmenverträge finden sich heute in allen öffentlichen Beschaffungen. Gleichzeitig gibt es dabei einerseits viel gefährliches Halbwissen und andererseits unnötige Verunsicherung. Zum gefährlichen Halbwissen gehört, dass man mittels Rahmenverträgen in jeder Hinsicht flexibel bzw. „agil“ beschaffen könne. Gefährlich sind besonders auch die verbreiteten Rabattverträge, bei denen Rabattsätze auf Herstellerpreislisten offeriert werden. Auch der Bezug über Rahmenverträge Dritter im Rahmen von „Lead Buyer“-Konzepten (z.B. auch MS-Enterprise-Verträge) kann gefährlich werden. Unnötige Verunsicherung herrscht beispielsweise über die Frage der zulässigen Vertragslaufzeiten, besonders auch für den Fall, dass aus einem Rahmenvertrag Dauerschuldverhältnisse begründet werden (z. B. Mobilfunk-Vertrag). Daneben gibt es bei Rahmenverträgen die typischen Probleme, z. B. unklare Mengengerüste und Unsicherheiten beim Umgang mit etwaigen Preisveränderungen während der Vertragslaufzeit und dem technischen Fortschritt.

Lösung:

Unser Seminar hilft bei der rechtsicheren Beschaffung mit Rahmenverträgen. Dabei haben besonders erfahrene Beschaffer und aktive Bieter durch Aktualität und Praxisbeispiele einen Know-How-Gewinn. Maßstab der Veranstaltung sind Verständlichkeit und Praxisnähe. Mit zahlreichen Praxisbeispielen werden die typischen Problemfelder des Rahmenvertrags und bewährte Lösungsmöglichkeiten aufgezeigt. Auf aktuelle Rechtsprechung (insbesondere zu unklaren Mengenansätzen) wird praxisgerecht eingegangen. Einen zusätzlichen Mehrwert erhält die Veranstaltung durch konkrete Formulierungsbeispiele (z. B. für die Beschaffung von Büroverbrauchsmaterialien, Produktklassen bei Notebooks, Preisgleitklauseln und Staffelpreise bei unklaren Mengenansätzen - mit Rückvergütungsklausel).

Fragen aus dem Teilnehmerkreis sind willkommen!

Aus den Inhalten

- Begriffe: Rahmenvertrag, Rahmenvereinbarung, Bezugsvertrag, Rabattvertrag, Konditionenvertrag, Lead-Buyer-Vertrag
- Rahmenverträge mit mehreren Unternehmen, bei welchem Unternehmen soll die Leistung abgerufen werden?
- Schätzung des Auftragswerts (insb. Umgang mit unklaren Mengen)
- Öffentliche Ausschreibung / Offenes Verfahren - oder? Wahl des richtigen Vergabeverfahrens für den Abschluss von Rahmenverträgen
- Vorteile des Rahmenvertrags - die Flexibilität
- Die richtige Leistungsbeschreibung bei Rahmenverträgen, insbes. Umgang mit unklaren Mengen und dem technischen Fortschritt
- Aktuelle Rechtsprechung zu unklaren Mengen (z.B. EuGH, Urt. v. 19.12.2018 - C-216/17 - „Antitrust und Coopservice“; VK Bund, Beschl. v. 19.07.2019 - VK 1-39/19 - Unterstützungsdienstleistungen im Rahmen der Fallbearbeitung für gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung)
- Rabatt- und Konditionenverträge - Probleme in der Leistungsbeschreibung?
- „Agile“ Leistungsbeschreibung?
- Besondere Anforderungen an die Bekanntmachung - Umgang mit „Lead Buyer“ Konzepten und Enterprise Service-Verträgen
- Rahmenverträge Dritter - „Make or Buy“ 2.0: Kauf aus dem Rahmenvertrag des Dritten - oder selbst beschaffen?
- Bedeutung des Wirtschaftlichkeitsvergleichs vor Abruf aus Rahmenvertrag
- Vertrags- oder Auftragsänderungen bei Rahmenverträgen
- Vertragslaufzeit bei Rahmenverträgen; Umgang mit Dauerschuldverhältnissen, die aus einem Rahmenvertrag hervorgegangen sind (z.B. Mobilfunk-Verträge)
- Preisgleitklauseln: Wann sind diese sinnvoll - unter welchen Bedingungen sind diese zulässig?
- Wertung bei Rahmenverträgen, insbesondere unklaren Mengen
- Staffelpreise und Rückvergütungsklauseln

Termin/Veranstaltungsort: 21.09.2021, 10:00 bis 16:00 Uhr

Ministerium für Arbeit, Soziales und Integration
des Landes Sachsen-Anhalt, Turmschanzenstraße
25, 39114 Magdeburg, Haus C, Raum 105/107

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

Seminarentgelt: 200,00 €
Option: 165,00 € ab 2. Teilnehmer

Das Entgelt ist nach § 4 Abs. 1 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Präsenz-Seminar - E-Vergabe - aktuelle Entwicklung, Probleme aller Art und Rechtsprechung

Problem:

Die Beschaffungspraxis befindet sich durch die E-Vergabe im Umbruch: Auftraggeber werden zur E-Vergabe verpflichtet, Bieter dazu, Angebote elektronisch einzureichen.

Im Oberschwellenbereich endeten die letzten Übergangsfristen für Bau-, Liefer- und Dienstleistungen bereits vor zwei Jahren. Auch der Unterschwellenbereich ist häufig bereits zur E-Vergabe gewechselt, wird aber spätestens mit Einführung der UVgO für Liefer- und Dienstleistungen auf E-Vergabe umstellen müssen. Daher müssen sich Auftraggeber und Bieter auf die neuen Pflichten einstellen. So müssen insbesondere Vergabeunterlagen online bereitgestellt werden und Angebote müssen verschlüsselt sein.

Mit der E-Vergabe entstehen daher neue Fehlerquellen. Was ist, wenn die Unterlagen nicht abgerufen werden können, noch eine Registrierung oder gar ein Entgelt verlangt wird? Wie viele „Klicks“ sind überhaupt bis zum Download der Vergabeunterlagen zumutbar? Welche Folgen hat es, wenn Angebote verspätet oder unverschlüsselt übermittelt werden? Wem sind Fehler bei dem Kommunikationsvorgang zuzurechnen? Wie ist mit Angeboten umzugehen, die über E-Mail oder einen Kommunikationskanal der E-Vergabe-Lösung eingegangen sind? Zur E-Vergabe gibt es bereits eine umfangreiche Spruchpraxis der Vergabenachprüfungsinstanzen.

Lösung:

Unser Seminar hilft Auftraggebern und Bietern beim Einstieg in die E-Vergabe. Maßstab der Veranstaltung sind Verständlichkeit und Praxisnähe. Das didaktische Konzept zeigt den Teilnehmerinnen und Teilnehmern, dass für ein Grundverständnis der E-Vergabe weder Informatik- noch Jura-Studiums notwendig sind, sondern dass auch der gesunde Menschenverstand reicht.

In der Regel wird in der E-Vergabe nämlich nur elektronisch nachzubilden versucht, was schon für die Papiervergabe galt (z. B. Geheimwettbewerb). Mit zahlreichen Praxisbeispielen werden die typischen Problemstellungen der E-Vergabe vorgestellt und - auf der Basis aktueller Rechtsprechung - Lösungsmöglichkeiten aufgezeigt.

Fragen aus dem Teilnehmerkreis sind willkommen!

Aus dem Inhalt:

- E-Vergabe i. S. d. des neuen Vergaberechts / Reichweite der Pflicht zur E-Vergabe / Übergangsregelungen / Pflichten im Unterschwellenbereich
- Alle Unterlagen Online / Registrierungszwang und Gebühren
- Notwendige Inhalte der Bekanntmachung / Wie viele „Klicks“ bis zum Download der Vergabeunterlagen?
- Zugang zu geänderten Vergabeunterlagen u. Antworten auf Bieterfragen
- elektronische Signatur u. elektronisches Siegel / Textform / Verschlüsselung
- Wie ein elektronisches Angebot einreichen?
- Umgang mit Übermittlungsfehlern / Verspätung / fehlender Verschlüsselung
- Bieter-Clients vs. X-Vergabe
- Gesetzliche Vorgaben zu Datenschutz und Datensicherheit / Reichweite und Folgerungen aus EU-DSGVO, BDSG - neu, LDSG – neu etc. / technische Möglichkeiten (Verschlüsselung, VPN u.s.w.)
- Angebote über E-Mail oder einen Kommunikationskanal der E-Vergabe-Lösung
- Vorinformation gemäß § 134 GWB / § 19 Abs. 1 LVG LSA über das E-Vergabeportal
- Aktuelle Rechtsprechung und neue technische Entwicklungen

Termin/Veranstaltungsort: 05.10.2021, 10:00 bis 16:00 Uhr

Ministerium für Arbeit, Soziales und Integration
des Landes Sachsen-Anhalt, Turmschanzenstraße
25, 39114 Magdeburg, Haus C, Raum 105/107

Referent: **Herr Prof. Dr. Christopher Zeiss**

Seminarentgelt: 270,00 €

Option: 240,00 € ab 2. Teilnehmer

Das Entgelt ist nach § 4 Abs. 1 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Präsenz-Seminar - Vergaberecht für Fördermittelempfänger

Konzept:

Daseinsvorsorge, Infrastruktur, Forschung und Tourismus - viele Projekte sind ohne Fördermittel nicht mehr denkbar. Doch das Geld kommt nicht bedingungslos. Zu den Fördermitteln gehört typischerweise die Auflage, Vergaberecht zu beachten: Für viele Fördermittelempfänger ist dies mittlerweile ein gefährlicher, undurchdringlicher Dschungel. Zunehmend hat sich für Zuwendungsempfänger dabei die Verwendungsnachweisprüfung zu einer Art „Superrevisionsinstanz“ entwickelt, die peinlich genau die Beachtung aller Verfahrensvorschriften durchsetzt. Jeder Fehltritt des Fördermittelempfängers hat einen Preis. Und dieser Preis ist hoch! Beispielsweise kann ein Dokumentationsmangel oder der Verzicht auf die vergaberechtlich gebotene Aufteilung in Lose schon die Rückforderung von 25% der Fördersumme bedeuten. Die Wahl der falschen Verfahrensart - oder eine unzureichende Begründung für die gewählte Verfahrensart - führen zu Rückforderungen i. H. v. 50% - 100% der Fördersumme. Doch nicht genug damit: Der Rückzahlungsanspruch ist in erheblicher Höhe zu verzinsen. Zudem kann die Förderung zukünftiger Projekte gestrichen werden. Das Seminar soll Ihnen helfen, einen Weg durch den Dschungel zu finden.

Fragen aus dem Teilnehmerkreis sind willkommen!

Aus dem Inhalt:

I. Fördermittelbescheide und Vergaberecht

1. Auftraggeber und/oder Fördermittelempfänger?
2. Zuwendungsbescheide, ANBest-P, ANBest-G, ANBest-I

3. Verbindlichkeit / Anfechtbarkeit der Bescheide und Auflagen
 4. Besonderheiten bei EU-Förderungen (EFRE, ESF, ELER, LEADER)
 5. Aktenaufbewahrungsfristen?
 6. Bedeutung der Binnenmarktrelevanz
 7. Verhältnis der Bescheide zu anderen Rechtsgrundlagen des Vergaberechts (insbes. EU-Recht, GWB, VgV, UVgO, SektVO, VOB/A, Landesvergabegesetz - LVG LSA, Haushaltsrecht)
- II. Vergaberecht - verständlich auch für Nichtjuristen**
1. Allgemeine Prinzipien des Vergaberechts (Wirtschaftlichkeit, Gleichbehandlung, Transparenz, Wettbewerb, Verhältnismäßigkeit)
 2. Ausnahmetatbestände (z. B. Grundstückskauf, Inhouse-Vergaben und Verwaltungszusammenarbeit)
 3. Bedeutung und Inhalt des Vergabevermerks / der Vergabeakte
- III. Vergabevorbereitung**
1. Bedarfsermittlung, Markterkundung, Schätzung des Auftragswerts und Wirtschaftlichkeitsberechnung
 2. Schätzung des Auftragswerts
 3. Passendes Vergabeverfahren (z. B. freihändige Vergabe Verhandlungsverfahren bei Alleinstellungsmerkmalen)
 4. Ablauf eines Vergabeverfahrens, insbes. Verhandlungsverfahren / freihändige Vergabe
- IV. Richtige Vergabeunterlagen**
1. Anforderungen an die Leistungsbeschreibung
 2. Produkt- und Markenneutralität vs. Leistungsbestimmungsrecht
 3. Barrierefreiheit, Energieeffizienz
 4. Besonderheiten bei freiberuflichen Leistungen, z. B. Folgen des EuGH-Urteils zur HOAI
- V. Bekanntmachung und elektronische Kommunikation**
1. Wo und wie bekanntmachen?
 2. Pflicht zur eVergabe
 3. Rechtsfolgen bei Fehlern
- VI. Zuschlagsentscheidung**
1. Eignungsprüfung
 2. Ausschluss (inkl. MiLoG, AEntG, Aufenthaltsg, SchwarzArbG)
 3. Zuschlagskriterien (unter Berücksichtigung der Regelungen zur Energieeffizienz) und Wertungsmethoden (Wertungsmatrix und Richtwertmethode nach UfAB VI)
- VII. Vergaberechtliche Prüfung von geförderten Projekten**
1. Arbeitsweise der Prüfbehörden
 2. Klassifizierung von Vergaberechtsverstöße (schwere und minderschwere Vergaberechtsverstöße)
 3. Rückforderung von Fördermitteln (inkl. aktueller Rückforderungsrechtssprechung) - die „Preisliste“ für Fehler
 4. Höhe der Rückforderungen nach „Finanzkorrektur“-Beschluss der EU-Kommission

Termine/Veranstaltungsort: 02.11.2021 10:00 bis 16:00 Uhr

Ministerium für Arbeit, Soziales und Integration

des Landes Sachsen-Anhalt, Turmschanzenstraße
25, 39114 Magdeburg, Haus C, Raum 105/107

Referent: **Herr Prof. Dr. Christopher Zeiss**

Seminarentgelt: 270,00 €

Option: 240,00 € ab 2. Teilnehmer

Das Entgelt ist nach § 4 Abs. 1 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Präsenz-Seminar - Aktuelle Rechtsprechung zum Vergaberecht

Für die kommunale Beschaffungspraxis sind gute und sichere Kenntnisse im Vergaberecht unabdingbar geworden. Neben den - zuletzt im Jahre 2016 umfangreich veränderten - Texten der Gesetze, Verordnungen und Vergabeordnungen kommt den Entscheidungen der Vergabekammern und Vergabesenate hierfür Bedeutung zu.

Es gilt nicht nur, aus den Fehlern anderer zu lernen, um sie selbst zu vermeiden, sondern auch, eine klare Orientierung in der Flut der Einzelfallentscheidungen zu gewinnen und zu behalten.

Dieses Seminar wird Ihnen einen Überblick über die aktuelle Rechtsprechung des Gerichtshofs der Europäischen Union (EuGH), des Bundesgerichtshofs (BGH), der Oberlandesgerichte (OLG) und der Vergabekammern (VK) geben, diese in ihrem systematischen Zusammenhang darstellen und praxisorientierte Hinweise für den Umgang mit den vergaberechtlichen Regelungen geben.

Die Themen sollen Ihnen helfen, im Vergaberecht nicht nur eine administrative Verpflichtung zu sehen, sondern ein Handwerkszeug zur vorausschauenden Gestaltung Ihrer Beschaffungsvorhaben.

Gleichzeitig bietet sich Ihnen die Möglichkeit, sich mit unserem Referenten und mit Kollegen auszutauschen.

Zielgruppe:

Entscheidungsträger für die Vergabeentscheidungen von Bundes- und Landesbehörden, von Kreisen, Ämtern, Städten und Gemeinden, aber auch Vergabeverantwortliche von Eigenbetrieben sowie Eigen- und Beteiligungsgesellschaften der öffentlichen Hand

Termin/Veranstaltungsort: 16.11.2021, 10:00 bis 16:00 Uhr

Ministerium für Arbeit, Soziales und Integration
des Landes Sachsen-Anhalt, Turmschanzenstraße
25, 39114 Magdeburg, Haus C, Raum 105/107

Referent:

Jörg Wiedemann

Richter am Oberlandesgericht Naumburg,
Stellvertretender Vorsitzender des Vergabesenats

Seminarentgelt: 270,00 € brutto

Option: 240,00 € ab 2. Teilnehmer

Das Entgelt ist nach § 4 Abs. 1 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Präsenz-Seminar -Grundlagen der Beschaffung von Liefer- und Dienstleistungen**Problem:**

Schreibtische und PC, SAP-Beratung und Datenmigration, Fahrzeugkauf, Leasing und Versicherung bei der Beschaffung von Liefer- und Dienstleistungen gelten mit VgV, VOL/A / UVgO, VOL/B und EVB-IT ganz eigene Regelungen. So brauchen z. B. bei der Berechnung des Auftragswerts nicht zwingend alle Lose addiert zu werden. Hingegen muss bei Rahmenverträgen vom höchsten denkbaren Beschaffungsvolumen ausgegangen werden - und dieses nach Möglichkeit auch beziffert werden. Zudem überlagern und ersetzen die EVB-IT teilweise Leistungsbeschreibung sowie das allgemeine Vertragsrecht. Gleichzeitig gibt es auch bei der Beschaffung von Liefer- und Dienstleistungen die gleichen Fragen wie bei allen anderen Beschaffungen auch, z. B. Markterkundung und Projektanten-Problematik,

Öffentliche Ausschreibung oder freihändige Vergabe/Verhandlungs-vergabe, markenneutrale Leistungsbeschreibung versus Leistungsbestimmungs-recht, Pflicht zur Aufteilung in Lose versus Wirtschaftlichkeit, unterschiedliche Regelungen oberhalb und unterhalb der Schwellenwerte – und Kleinstaaterei im Unterschwellenbereich.

Lösung:

Unser Seminar hilft beim Einstieg in die Beschaffung von Liefer- und Dienstleistungen - aber auch erfahrene Beschaffer haben durch Aktualität und Praxisbeispiele einen Know-How-Gewinn. Maßstab der Veranstaltung sind Verständlichkeit und Praxisnähe. Das didaktische Konzept zeigt den Teilnehmerinnen und Teilnehmern, dass für ein Grundverständnis des Beschaffungsverfahrens statt eines Jura-Studiums (meist) auch der gesunde Menschenverstand reicht. Mit zahlreichen Praxisbeispielen werden sie durch die einzelnen Phasen des Vergabeverfahrens geleitet und erhalten dabei einen Überblick über rechtliche Anforderungen und Fallstricke.

Auf aktuelle Rechtsprechung (z. B. zum Nachfordern von Produktangaben und zur E-Vergabe) wird ebenso eingegangen wie auf den praktischen Umgang mit der Konjunktur (z. B. insbes. Voraussetzungen einer berechtigten Aufhebung).

Fragen aus dem Teilnehmerkreis sind willkommen!

Aus den Inhalten:

- Anwendbares Recht (GWB, VgV, LfV LSA, VOL/A / UVgO, Haushaltsrecht)
- Schätzung des Auftragswerts (insb. funktionaler Zusammenhang vs. „Gleichartigkeit“ der Lieferleistung)
- Öffentliche Ausschreibung / Offenes Verfahren – oder? Wahl des richtigen Vergabeverfahrens
- Insbesondere Umgang mit Alleinstellungsmerkmalen
- Ablauf der Verfahren, insbesondere des Verhandlungsverfahrens / der Freihändigen Vergabe / der Verhandlungsvergabe
- „Change-Request“ etc. - Vertrags- / Auftragsänderung
- Markterkundung / Marktdialog / Teststellung und Projektanten-Problematik
- Bedeutung der Leistungsbeschreibung
- Produkt- und Markenneutralität

- Besonderheiten bei Rahmenverträgen
- VOL/B und EVB-IT
- Zulässige Eignungsanforderungen
- Anforderungen an die Bekanntmachung
- Wertung der Angebote, „Schulnoten“-Rechtsprechung und notwendige Transparenz
- Wertung nach der Richtwertmethode – wie funktioniert das?
- Aufhebung, z.B. Aufgreifschwelle

Termin/Veranstaltungsort: 30.11.2021, 10:00 bis 16:00 Uhr

Ministerium für Arbeit, Soziales und Integration
des Landes Sachsen-Anhalt, Turmschanzenstraße
25, 39114 Magdeburg, Haus C, Raum 105/107

Referent: Herr Prof. Dr. Christopher Zeiss

Seminarentgelt: 270,00 €

Option: 240,00 € ab 2. Teilnehmer

Das Entgelt ist nach § 4 Abs. 1 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Präsenz-Seminar - Leistungsbeschreibung und Wertung - Intensivseminar

Beschreibung:

Dürfen Markennamen in der Leistungsbeschreibung genannt werden? Hilft der Zusatz „oder gleichwertig“? Brauchen wir eine Wertungsmatrix, reichen ausgefüllte Evaluationsbögen oder gar nur „Schulnoten“ aus? Wie funktioniert die Wertung nach der Richtwertmethode? Wie „flexibel“ ist die Beschaffung mittels eines 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. Insbesondere ist umstritten, inwieweit die Bewertungsmaßstäbe transparent gemacht werden müssen („Schulnoten“-Rechtsprechung).

Konzept:

In dem Intensivseminar werden die rechtlichen Anforderungen an Leistungsbeschreibung und Wertungskriterien dargestellt.

Typische Fehlerquellen und Strategien zur Fehlvermeidung 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. Der richtige Umgang mit Alleinstellungsmerkmalen
 3. Leitprodukte, Produktvorgaben und Produkt der Planung
 4. Umgang mit fehlenden Produktangaben in den Angeboten
 5. Zertifikate und Gütezeichen
 6. Dokumentationspflichten
 7. „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, z. B. durch Teststellung und Evaluationsbögen?
 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

Termin/Veranstaltungsort: 01.12.2021, 10:00 bis 16:00 Uhr

Ministerium für Arbeit, Soziales und Integration
des Landes Sachsen-Anhalt, Turmschanzenstraße
25, 39114 Magdeburg, Haus C, Raum 105/107

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

Seminarentgelt: 270,00 €

Option: 240,00 € ab 2. Teilnehmer

Das Entgelt ist nach § 4 Abs. 1 Nr. 22a UStG von der Umsatzsteuer befreit.

Anmeldung bitte an die
Auftragsberatungsstelle Sachsen-Anhalt
Ansprechpartner: Antje Poschmann
E-Mail: seminare@sachsen-anhalt.abst.de
Telefon: 03 91 / 62 30 - 446
Fax: 03 91 / 62 30 - 447

Anmeldung zum

Online-Seminar

Präsenz-Seminar

Thema: _____

Datum: _____

Ort: _____

In der Seminargebühr sind bereits die Seminarunterlagen, der Link zur Online-Teilnahme und bei Präsenzseminaren die Pausenversorgung enthalten.

Hiermit melde ich mich zu der o. g. Veranstaltung (bitte eintragen) an.

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 nach Teilnahme am Seminar in Rechnung gestellt. Teilnahmebescheinigungen werden nur auf Nachfrage erstellt.

Datenschutzerklärung für Seminaranmeldungen

Wenn Sie eine Seminaranmeldung vornehmen, so müssen Sie die notwendigen Pflichtfelder ausfüllen. Die in diesem Zusammenhang anfallenden Daten löschen wir, nachdem die Speicherung nicht mehr erforderlich ist, oder schränken die Verarbeitung ein, falls gesetzliche Aufbewahrungspflichten bestehen. Die Datenverarbeitung erfolgt zur Erfüllung vorvertraglicher Maßnahmen bzw. zur Durchführung eines Vertrags.

Die von Ihnen angegebenen Daten verarbeiten wir zur Abwicklung Ihres Seminarbesuchs. Dazu können wir Daten (z. B. Namensweitergabe zum Einlass in die Seminarräume an dem jeweiligen Veranstaltungsort) weiterleiten. Ihre Zahlungsdaten werden an unsere Hausbank weitergeben. Rechtsgrundlage hierfür ist Art. 6 Abs. 1 S. 1 lit. b DSGVO.

Wir sind aufgrund handels- und steuerrechtlicher Vorgaben verpflichtet, Ihre Adress-, Zahlungs- und sonstigen Leistungsdaten des Vertrags für die Dauer von zehn Jahren zu speichern. Allerdings nehmen wir nach fünf Jahren eine Einschränkung der Verarbeitung vor, d.h. Ihre Daten werden nur zur Einhaltung der gesetzlichen Verpflichtungen eingesetzt.

Widerspruchsrecht für die Datenverarbeitung

Sie können jederzeit Ihre Einwilligung zur Verarbeitung Ihrer Daten widerrufen. Ein solcher Widerruf beeinflusst die Zulässigkeit der Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten, nachdem Sie ihn gegenüber uns ausgesprochen haben.

Soweit wir die Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten auf die Interessenabwägung stützen, können Sie Widerspruch gegen die Verarbeitung einlegen. Dies ist der Fall, wenn die Verarbeitung insbesondere nicht zur Erfüllung eines Vertrags mit Ihnen erforderlich ist, was von uns jeweils im Einzelfall geprüft wird. Bei Ausübung eines solchen Widerspruchs bitten wir daher um Darlegung der Gründe, weshalb wir Ihre personenbezogenen Daten nicht wie von uns durchgeführt verarbeiten sollten. Im Fall Ihres begründeten Widerspruchs prüfen wir die Sachlage und werden entweder die Datenverarbeitung einstellen bzw. anpassen oder Ihnen unsere zwingenden schutzwürdigen Gründe aufzeigen, aufgrund derer wir die Verarbeitung fortführen.

Selbstverständlich können Sie der Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten für Zwecke der Werbung und Datenanalyse jederzeit widersprechen. Über Ihren Werbewiderspruch können Sie uns unter folgenden Kontaktdaten informieren:

Auftragsberatungsstelle Sachsen-Anhalt

Alter Markt 8

39104 Magdeburg

Deutschland

Tel.: 0391 / 62 30 446

E-Mail: info@sachsen-anhalt.abst.de