

Praxiswissen im Vergaberecht

nach der Vergaberechtsreform 2016

26.-27. APRIL IN KÖLN
3.-4. MAI IN MÜNCHEN
7.-8. JUNI IN BERLIN
15.-16. JUNI IN HAMBURG

**DIE WICHTIGSTEN
NEUREGELUNGEN**

Kompakt und
praxisorientiert
an 2 Tagen

BESCHREIBUNG:

Im Zentrum dieser kompakten Zweitagesveranstaltung steht das neue Vergaberecht des Jahres 2016. In diesem Praxisseminar erhalten Sie das für die Vergabepaxis nach der Vergaberechtsreform benötigte Basiswissen, um auch in Zukunft ein Vergabeverfahren von der Gestaltung der Vergabeunterlagen bis zur Zuschlagserteilung rechtssicher durchführen bzw. sich erfolgreich an einer Vergabe beteiligen zu können. Sie bekommen anhand von Fällen aus der Praxis wertvolle Hinweise zu jeder Stufe eines Vergabeverfahrens. Mögliche Fehlerquellen werden dargestellt und entsprechende Vermeidungsstrategien angeboten. Dabei werden am ersten Seminartag die Grundlagen vermittelt, die Auftraggeber wie Bieter ab sofort für die erfolgreiche Durchführung jedes Vergabeverfahrens benötigen. Am zweiten Tag werden besonders praxisrelevante Themen vertieft und Besonderheiten bei Bauvergaben sowie beim Einkauf von Liefer- und Dienstleistungen bereichsspezifisch dargestellt. Darüber hinaus wird ein Einblick in das neue Recht der Konzessionsvergabe gegeben. Dabei werden für jeden Beschaffungsbereich wichtige und immer wiederkehrende Fragestellungen behandelt.

Das Seminar ist sehr praxisorientiert ausgerichtet und wendet sich auch an Teilnehmer ohne juristische Ausbildung. Während des Seminars wird ausreichend Zeit und Gelegenheit zur Diskussion und zur Behandlung individueller Fragen gegeben sein.

REFERENTEN:



Peter Michael Probst,
M.B.L-HSG (St. Gallen) ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Verwaltungsrecht und Partner der Wirtschaftskanzlei LEXTON Rechtsanwälte in Berlin. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen im deutschen und europäischen Vergaberecht.



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
ist als Rechtsanwältin zugelassen und für avocado rechtsanwälte tätig. Schwerpunkt ihrer anwaltlichen Tätigkeit ist die Beratung in allen Fragen rund um das Vergaberecht.



Eric H. Glattfeld
ist Rechtsanwalt und Wirtschaftsmediator in der Internationalen Sektorgruppe Energie- und Versorgungswirtschaft bei der Bird & Bird LLP. Er gehört zugleich der Praxisgruppe Öffentliches Wirtschaftsrecht an.



Markus Figgen
ist Mitgründer und Partner von avocado rechtsanwälte. Er verfügt über eine große Erfahrung bei der Vertretung von öffentlichen Auftraggebern und Bietern bei Privatisierungsprojekten und in Vergabeverfahren einschließlich der kartell- und beihilferechtlichen Betreuung.



Simon Brecher
ist Rechtsanwalt und Wirtschaftsmediator bei Bird & Bird LLP in München. Schwerpunkte seiner Tätigkeit sind das Vergabe-, Verwaltungs- und Energierecht. Herr Brecher publiziert in Fachzeitschriften und ist Referent für vergabe- und verwaltungsrechtliche Themen.

Super Vortrag von den Referenten, sehr übersichtliche Unterlagen. Prima!

Andrea Hartrampf, Uni Paderborn.

Vortragsweise + Workshopatmosphäre = sehr guter Dialog

N. Ryslavy, PRO Potsdam GmbH.

Praxisorientiertheit,- kein Juristen "chinesisch"

Klaus Hildebrandt, Linksniederrheinische Entwässerungs-Genossenschaft.

Keine Frage blieb unbeantwortet. Weiter So!

Simon Leal, ISAS e.V.

Besonders gut gefielen mir die praktischen Beispiele und der Bezug zur Praxis

G. Schlienkamp-Theil, UKM Infrastruktur Management GmbH.

Die praxisbezogene Kompetenz der Referenten in angenehmer Atmosphäre

Peter Pitz, EnBW Energie Baden- Württemberg AG.

Weitere Kommentare sowie die ausführlichen Referentenprofile finden Sie auf unserer Seite unter: www.nohr-con.de



Lindner Hotel City Plaza
Magnusstrasse 20
50672 Köln



H10 Berlin Ku'damm
Joachimstaler Str. 31-32
10719 Berlin



Hotel Königshof
Karlsplatz 25
80335 München



Lindner Hotel Am Michel
Neanderstr. 20
20459 Hamburg

3
anmelden
für **2**
bezahlen

IHRE INVESTITION: 1099,- Euro (zzgl. MwSt.)

IM SEMINARPREIS sind ausführliche Tagungsunterlagen, persönliche Betreuung von einem Nohr-Con Vertreter vor Ort, Mittagessen, Pausengetränke ganztags unlimitiert und Nohr-Con`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 Nohr-Con vor.

ANMELDUNGSMÖGLICHKEITEN:

Per Homepage: www.nohr-con.de

Per E-mail: gs@nohr-con.de

Per Telefax: +49 (030) 437 466 -79

Per Telefon: +49 (030) 437 466 -78



Nohr-Con

**Der Experte für Seminare
im Vergaberecht**

Die AGB`s lesen Sie bitte unter: www.nohr-con.de

Tag 1:	Basiswissen
9:00	Empfang mit Kaffee und Tee und Ausgabe der Tagungsunterlagen
9:30	<p>Bestandsaufnahme zur Vergaberechtsreform 2016</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gesamtsystem: Anwendungsbereich und Rechtsquellen • Überblick über die Vergaberechtsnovelle (GWB 2016, VgV 2016, SektVO 2016, KonzVgV 2016, VergStatVO 2016, neue VSVgV) • Bedeutung von (nationalen) Wertgrenzen und (europäischen) Schwellenwerten <p>Anwendungsbereich und Verfahrenswahl</p> <ul style="list-style-type: none"> • Öffentliche Auftraggebereigenschaft – wer muss ausschreiben? • Öffentlicher Auftrag - welche Maßnahmen müssen ausgeschrieben werden? • Besonderheiten bei Vertragsänderungen • Ausnahmen: Öffentlich-öffentliche Zusammenarbeit, Inhouse-Vergaben • Vergaberechtliche Vorgaben in Zuwendungsbescheiden • Wahl der richtigen Verfahrensvorschriften (VOB/A oder VgV 2016, SektVO, KonzVgV, VSVgV) • Wahl der richtigen Verfahrensart ober- und unterhalb der Schwellenwerte • Zulässigkeit des Verhandlungsverfahrens und der Innovations-partnerschaft • Vergabe von Rahmenvereinbarungen ober- und unterhalb der Schwellenwerte
11:00	Pause mit Kaffee und Tee
11:15	<p>Grundsätze bei der Auftragsvergabe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gleichbehandlungs-, Transparenz- und Wettbewerbsgrundsatz • Grundsatz der Losvergabe • Grundsatz der Verhältnismäßigkeit und Wirtschaftlichkeit • Zulässigkeit von Bietergemeinschaften/Projektantenproblematik • Zulässigkeit von Nebenangeboten und mehreren Hauptangeboten • Geheimwettbewerb und Vertraulichkeit <p>Basiswissen Vergabeverfahren</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verfahrensvorbereitung: Bedarfsfeststellung, Wirtschaftlichkeitsprüfung und Herstellung der Ausschreibungsreife • Fristen im Vergabeverfahren (Teilnahmefrist, Angebotsfrist, Zuschlags- und Bindefrist) • Vergabebekanntmachung • Aufbau und Inhalt von Vergabeunterlagen • Besondere Anforderungen bei der eVergabe • Grundlagen der Leistungsbeschreibung • Unterscheidung von Ausschluss-, Eignungs- und Zuschlagskriterien • Submissionstermin • Die vier Stufen der Angebotsprüfung und -wertung
12:30	Mittagessen
13:30	<p>Ordnungsgemäße Dokumentation des Vergabeverfahrens</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anforderungen an die ordnungsgemäße Dokumentation des Vergabeverfahrens • Hinweise zur Führung einer (elektronischen) Vergabeakte und zur Erstellung des Vergabevermerks • Rechtsfolgen einer ungenügenden Dokumentation <p>Zuschlag und Aufhebung des Vergabeverfahrens</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsfolgen der wirksamen Zuschlagserteilung • Aufhebung des Verfahrens, Aufhebungsgründe • Überprüfbarkeit und Aufhebbarkeit von Aufhebungsentscheidungen des Auftraggebers • Schadensersatzpflicht bei rechtswidriger Aufhebung <p>Bericht aus der Praxis und Diskussion</p>
15:00	Pause mit Kaffee und Tee
15:15	<p>(Bieter)Rechtsschutz im Vergaberecht</p> <ul style="list-style-type: none"> • Primär- und Sekundärrechtsschutz nach dem GWB 2016 • Rügepflicht des Bieters bei Vergaberechtsverletzungen • Grundzüge des vergaberechtlichen Nachprüfungsverfahrens • Sofortige Beschwerde zum Oberlandesgericht • Rechtsschutz unterhalb der Schwellenwerte <p>Abschlussdiskussion und Erfahrungsaustausch</p>
16:30	Ende des ersten Seminartags

Tag 2:	Vertiefung besonders relevanter Bereichen
9:00	Empfang mit Kaffee und Tee
9:30	<p>Vertiefung: Bekanntmachung und Vergabeunterlagen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Festlegung von Eignungskriterien – Was ist zulässig und was nicht? • Zulässige Unterlagen zum Beleg der Eignung • Bedeutung der Einheitlichen Europäischen Eigenerklärung (EEE) • Bedeutung von Präqualifizierungsnachweisen • Festlegung von Zuschlagskriterien und deren Gewichtung • Bewertungsmatrizen • Die richtige Leistungsbeschreibung (Produktvorgaben, Leitfabrikate, Umgang mit ungewöhnlichen Wagnissen) • Besonderheiten bei der Zulassung von Nebenangeboten (Festlegung von Mindestanforderungen, Bestimmung der Zuschlagskriterien) <p>Vertiefung: Prüfung und Wertung von Angeboten (Teil 1)</p> <p>Formale Angebotsprüfung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umgang mit form- und inhaltlich fehlerhaften Angeboten • Umgang mit verspäteten Angeboten • Anforderungen an die Unterschrift/elektronische Signatur von Angeboten • Unzulässige Änderungen der Vertragsunterlagen • Nachreichen von Unterlagen – Besonderheiten und Unterschiede nach VOB, VgV und SektVO • Umgang mit fehlenden Preisen – Besonderheiten und Unterschiede nach VOB, VgV und SektVO • Änderungen bei Bietergemeinschaften • Bieterbezogene Ausschlussgründe – zwingende und fakultative Ausschlussgründe
11:00	Pause mit Kaffee und Tee
11:15	<p>Vertiefung: Prüfung und Wertung von Angeboten (Teil 2)</p> <p>Eignungsprüfung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auswahl der geeigneten Unternehmen • Umgang mit eingereichten Unterlagen zum Nachweis der Eignung (Einzelnachweise, EEE, Präqualifizierungsnummern) • Prüfung von Referenzen • Berücksichtigung eigener (schlechter) Erfahrungen mit dem Bieter <p>Prüfung der Angemessenheit der Preise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umgang mit ungewöhnlich niedrigen und ungewöhnlich hohen Angeboten • Umgang mit mischkalkulierten Angeboten und Spekulationsangeboten • Irrtümer von Bietern beim Preisangebot – Anfechtungsmöglichkeiten, unbeachtliche Kalkulationsirrtümer <p>Zuschlagswertung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anwendung von Bewertungsmatrizen • Präsentationen und wertende Teststellungen • Die richtige Dokumentation des Angebotswertung <p>Nach der Vergabeentscheidung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Neuregelungen zur Kündigung von Verträgen
12:30	Mittagessen
13:30	<p>Besonderheiten bei der Vergabe von Bauleistungen im Jahr 2016</p> <ul style="list-style-type: none"> • Besonderheiten bei Grundstücks- und Immobiliengeschäften nach der Vergaberechtsnovelle • Die Zulässigkeit von Bedarfspositionen • Mehrkostenv ergütung bei Bindefristverlängerung und Bauzeitenverschiebung • Zulässigkeit von Rahmenvereinbarungen <p>Besonderheiten bei der Vergabe von Liefer- und Dienstleistungen im Jahr 2016</p> <ul style="list-style-type: none"> • Besonderheiten bei der Beschaffung freiberuflicher Leistungen • Beschaffung von „sozialen“ und anderen besonderen Dienstleistungen nach Abschaffung der Kategorie „I B-Dienstleistungen“ • Elektronische Kataloge • Dynamische Beschaffungssysteme, elektronische Auktion
15:00	Pause mit Kaffee und Tee
15:15	<p>Vergabe von Bau- und Dienstleistungskonzessionen und Vergaben im Sektorenbereich</p> <p>Die Konzessionsvergabeverordnung 2016</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anwendungsbereich; Definition der Konzession • Besonderheiten bei der Bekanntmachung • Auswahlverfahren und Zuschlag <p>Grundlagen der Sektorenverordnung 2016</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anwendungsbereich • Verfahrensarten und -fristen • Besonderheiten bei der Verfahrensgestaltung • Besonderheiten bei der Prüfung und Wertung der Angebote
16:00	<p>Ende des Seminars und Erteilung der Teilnehmerzeugnisse</p> <p style="text-align: right;"><i>Recht auf Änderungen vorbehalten</i></p>