

Update zum BVergG 2017

# Vergaberecht 2017

**14. November 2017**

## **100 praktische Tipps für Ihre Ausschreibungsunterlagen**

Gestaltungsspielräume vergabekonform nutzen in Zeiten des BVergG 2017  
Mit Mustervorlagen & Beispielen

**15. November 2017**

## **Verhandlungsverfahren NEU nach BVergG 2017**

Ausgeweitete Anwendungsmöglichkeiten im klassischen Bereich  
So profitieren Auftraggeber & Bieter von mehr Verhandlungsfreiheit & Flexibilität

**21. November 2017**

## **Vergabe nach dem Bestbieterprinzip**

Neuerungen BVergG 2017  
Herausforderungen & Erfahrungen in der Praxis & Austausch mit den Vorreitern

**22. November 2017**

## **Vergaberecht für Sektoren-Auftraggeber**

Alle Neuerungen des BVergG 2017 – Besonderheiten und Spezialfragen der  
Beschaffung in den Bereichen Verkehr, Energie, Wasser und Post

**23. November 2017**

## **Vergabe von Gesundheits- und Sozialdienstleistungen**

Abgrenzungsfragen: Welche Leistungen sind auszuschreiben, welche nicht?  
Tipps für Ausschreibungsunterlagen & die Abwicklung des Vergabeverfahrens

**28. November 2017**

## **Auftragnehmer-Tag: Vergaberecht für Bieter**

Update BVergG 2017 – Durchschauen Sie die Tricks der  
Auftraggeber, vermeiden Sie Fehler und gestalten Sie Ihre Angebote optimal

# 100 praktische Tipps für Ihre Ausschreibungsunterlagen

## VORTRAGENDE



**RA Dr. Andreas Gföhler** ist Rechtsanwalt der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Vergaberecht und Bauvertragsrecht.



**Mag. Hubert Reisner** ist Richter des Bundesverwaltungsgerichts. Zuvor war er ab 2002 Senatsvorsitzender des Bundesvergabeamtes. Davor war er u. a. in der Stabstelle des Amtes der NÖ Landesregierung und in der Volksanwaltschaft tätig.



**RA Dr. Johannes Schramm, M.B.L.-HSG** ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler RAe mit Schwerpunkt Öffentliches Vergabewesen. Er ist Co-Herausgeber und Co-Schriftleiter der Zeitschrift für Vergaberecht und Bauvertragsrecht.



**RA Dr. Georg Zellhofer** ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte. Schwerpunkte: Vergaberecht, Österreichisches und Europäisches Kartell- und Vertriebsrecht, Transportrecht, Europarecht.

## ZIELGRUPPE & NUTZEN

Gestaltungsspielräume vergabekonform nutzen in Zeiten des BVergG 2017

Für Praktiker, die als Auftraggeber Ausschreibungsunterlagen erstellen.

## TEILNEHMERSTIMMEN

Kompakte Präsentationen von fachlichen Spitzen-Referenten. Für mich war dieses Seminar TOP! Ich konnte mein bestehendes Wissen auffrischen und durch diverse Neuerungen im BVergG erweitern.

**Oliver Augustin, EVN**

Die Inhalte sind besonders praxisrelevant und werden hoch kompetent präsentiert. **Claudia Condopoulos-Kilic, ÖBB-Infrastruktur**

9.00

START

### Anwendungsbereich BVergG

- » Ausnahme von Dienstleistungs- und Baukonzessionsverträgen (BVergGKonz)
- » Anwendungsbestimmungen „gemischte Aufträge“ (§ 3 Entwurf)
- » Erweiterung Ausnahmenkatalog (§ 9 Entwurf)
  - Rechtsanwalts- und Notardienstleistungen
  - Alle Kredit- und Darlehensaufnahmen
  - Dienstleistungen iZm „politischen“ Kampagnen
  - Verkehrs- / Rettungsdienstleistungen / bestimmte Postdienste
  - Unwesentliche Vertragsänderungen
  - Vergabeverfahren iZm Bereitstellung/Betrieb öffentlicher Kommunikationsnetze
  - Dienstleistungs-Aufträge über nicht wirtschaftliche Dienstleistungen von allgemeinem Interesse
  - Forschungs- und Entwicklungsdienstleistungen
- » In-House-Vergabe
- » Öffentlich-öffentliche Partnerschaft
- » Eingeschränkte Geltung BVergG
  - „Besondere Dienstleistungen“ / „partizipatorische Dienstleistungen“

### Grundsätze und allgemeine Bestimmungen

- » Stärkung KMU / Soziale und berufliche Integration / Interessenskonflikte

### Verfahrensarten

- » Ausweitung des Anwendungsbereichs für VVoB / wettbewerblicher Dialog
- » Innovationspartnerschaft
- » Änderungen bei DBS und Rahmenvereinbarung
- » Neurungen Auftragswertberechnung

### Ablauf von Vergabeverfahren

- » Bekanntmachungen (OGD-Modell)
- » e-Vergabe
- » Verkürzung der Mindestfristen
- » Änderungen Leistungsbeschreibung (kein Zwang zur Norm)
- » Änderungen Alternativangebote / Abänderungsangebote
- » Subunternehmer
- » Gütezeichen
- » Keine öffentliche Angebotsöffnung
- » Zuschlagskriterien
  - Bestangebotsprinzip / „Horizontalisierung“ / Lebenszyklusmodell

### Eignung

- » Erweiterung der Ausschlussgründe
  - wettbewerbswidriges Verhalten
  - Interessenskonflikt
  - Mängel bei Voraufträgen
  - Beeinflussung des Auftraggebers
- » Neurungen Eignungsnachweise
  - Ausschluss von Personen im Verwaltungs-, Leitungs- oder Aufsichtsorgan
  - Verbandregisterauskünfte
  - „Only-Once-Principle“
  - EEE
  - Beschränkung Mindestumsatz
  - „Selbstreinigung“

### Änderungen nach Abschluss des Verfahrens

- » Keine Zustimmungsfiktion bei Subunternehmerwechsel
- » Änderungen von Verträgen und Rahmenvereinbarungen
- » Verpflichtung zur Vertragskündigung
- » Meldepflichten des Auftraggebers (BUAK)
- » e-Rechnung

17.30

Ende

Seminar

15. November 2017

# Verhandlungsverfahren NEU

Erweiterte Anwendung für klassische Auftraggeber

## VORTRAGENDE



Mag. Christa Gschweidl ist ausgebildete Rechtsanwältin mit Schwerpunkt Vergabe- und (Bau-)Vertragsrecht sowie Immobilienrecht. Sie leitet seit 2014 die Rechtsabteilung und ist Prokuristin der Wasserstraßeninfrastrukturgesellschaft via donau.



RA Dr. Matthias Öhler ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte. Er war von 1994 - 1996 in der für die Überwachung des öffentlichen Auftragswesens zuständigen Abteilung GD XV B 3 der Europäischen Kommission tätig.

zuständigen Abteilung GD XV B 3 der Europäischen Kommission tätig.



RA Dr. Johannes Schramm, M.B.L.-HSG ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler RAe mit Schwerpunkt Öffentliches Vergabewesen. Er ist Co-Herausgeber und

Co-Schriftleiter der Zeitschrift für Vergaberecht und Bauvertragsrecht.



RA Mag. Gregor Stickler ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte. Er führt Vergabeverfahren u.a. in den Bereichen Bau, Facility Management, Finanzierung und PPP durch und ist Lehrbeauftragter für Vergabe- und Bauvertragsrecht.

## HINTERGRUND & NUTZEN

Mit dem BVergG 2017 wird das Verhandlungsverfahren reformiert. Der Anwendungsbereich wird ausgeweitet. Damit bekommen Auftraggeber mehr Möglichkeiten zur Führung von Verhandlungen und mehr Flexibilität.

- » Klären Sie, wann das Verhandlungsverfahren zum Einsatz kommt und welche Besonderheiten bei der Vorbereitung und Durchführung zu beachten sind.
- » Nutzen Sie die gelockerten Regeln.
- » Lernen Sie häufige Fehler von Auftraggebern und Bietern kennen und vermeiden.
- » Profitieren Sie von Erfahrungsberichten.

9.00

START

### AUSGEWETETER ANWENDUNGSBEREICH IM BVergG 2017

#### Verhandlungsmöglichkeiten & Flexibilität für Auftraggeber & Bieter

##### Vorbereitung und Konzeption des Verfahrens

- » Vorteile und Nachteile des Verhandlungsverfahrens
- » Erweiterte Möglichkeiten zur Wahl des Verhandlungsverfahrens: (Fast) ein Regelverfahren auch im klassischen Bereich
- » Unterschiede des Verhandlungsverfahrens bei Verhandlungen
  - mit nur einem Bieter / mit mehreren Bietern
  - bei besonderen Dienstleistungen
  - im Sektorenbereich
  - im Unterschwellenbereich

##### Taktiken und Praktiken im Verhandlungsverfahren

- » Was ist bei der ersten Verfahrensstufe zu beachten?
- » Welche Unterlagen und Informationen müssen bereits zu Beginn des Verfahrens bekannt gegeben werden?
- » Pflicht zur Angabe (nicht verhandelbarer) Mindestanforderungen
- » Sinnvolle und nach BVergG 2017 zulässige Eignungs- und Auswahlkriterien
- » Formalprüfung der Teilnahmeanträge, Verbesserbarkeit von Mängeln
- » Einladung der ausgewählten Bewerber zur Angebotsabgabe
- » Struktur und Inhalt der Ausschreibungsunterlagen
- » Eingang der Angebote, Angebotsöffnung, Formalprüfung der Angebote
- » Übergang in die Verhandlungsphase/Shortlisting/Verhandlungspflicht
- » Ablauf der Verhandlungen / Strukturierung des Verfahrens und Selbstbindung des Auftraggebers / Last and Best Offer
- » Bewertung der Angebote, (keine) Änderung von Zuschlagskriterien
- » Häufige Fehler von Auftraggebern und Bietern bei Verhandlungsverfahren

##### Ausgewählte Aspekte beim Ablauf des Verhandlungsverfahrens

- » Interne Aufstellung und interner Regelungsbedarf
- » Maßnahmen in Hinblick auf mögliche Interessenkonflikte
- » Bieterbeobachtung und Bieterverhalten
- » Umgang mit Geschäftsgeheimnissen / vertraulichen Informationen
- » Anforderungen an eine Jurybewertung
- » Bloße Preisverhandlungen
- » Zulässiges Ausmaß an Änderungen aufgrund der Verhandlungen
- » Besonderheiten bei der Vertragserstellung, Vermeidung der Sittenwidrigkeit von Vertragsklauseln
- » Bewahrung der Flexibilität, auch nach Vertragsabschluss: Rahmenvereinbarung, präzise Abrufklauseln

##### Präklusion und Rechtsschutz

- » Präklusion als wichtigster Baustein der Verhandlungstaktik
- » Rechtsschutz: Risiken, Kosten und Konsequenzen
- » Ideenschutz
- » Strafrechtliche Aspekte

17.30

Ende

## TEILNEHMERSTIMMEN

Ich kann es nur empfehlen, da Theorie und Praxis toll vereint sind.

**Irene Kogler**, Leiterin Einkauf, Wiener Krankenanstaltenverbund

Kompetente Vortragende, gute Präsentationen, hohe Praxisrelevanz.

Absolut empfehlenswert! **Andreas Schwarzer**, Sozialversicherungsanstalt der Bauern

Ein ausgezeichnetes Seminar für alle Praktiker im Einkauf. **Marcus Berlosnig**, BMLVS

Jeder, der mit Vergaben und Verhandlungen zu tun hat, wird das Seminar als Bereicherung erfahren. **Wolfgang Teichmann**, Bundesrechenzentrum

### VORTRAGENDE



**Dr. Michael Fruhmann** ist Leiter des für die Legistik des Bundesvergaberechts zuständigen Referates V/A/8/a im Bundeskanzleramt-Verfassungsdienst. Er ist österreichischer Delegierter zum Beratenden Ausschuss für das öffentliche Beschaffungswesen der EU-Kommission.



**RA Dr. Stephan Heid** ist Partner der Kanzlei Heid Schiefer RAe. Er ist Herausgeber und Autor der RPA und des „Handbuch Vergaberecht“. Spezialgebiete:

Bauleistungen, rechtliches Projektmanagement (GP, GU, TU), Lebenszyklusmodelle, PPP-Modelle, (Anti-)Claim-Management.



**Susanne Payr** ist Expertin im Fachbereich Bauwirtschaft und Vergabe der ASFINAG Bau Management GmbH (ASFINAG BMG). Mitarbeit u.a. in div. Ausschüssen des FSV (zB RVS 10.02.12 Zuschlagskriterien für Bauaufträge – Verkehrswegebau).



**RA Mag. Martin Schiefer** ist Partner der Kanzlei Heid Schiefer RAe. Er ist Mitglied des Herausgeber-Beirates der RPA und Herausgeber des „Handbuch Vergaberecht“.

Spezialgebiete: IT-Beschaffungen, Sozial- und Gesundheitsbereich, Verkehrsdienstleistungen, PPP-Modelle, Gesellschaftsrecht.

### TEILNEHMERSTIMMEN

Eine Rückenstärkung für Praktiker in der Argumentation für das Bestbieterprinzip – intern und extern. **Hans-Christian Karall**, Wirtschaftskammer Burgenland

Interessante Präsentation mit guten Beispielen für meine tägliche Praxis. **Stefanie Berger**, Wiener Lokalbahnen

9.00

START

#### Neuerungen durch das BVergG 2017

##### Wesentliche Inhalte, Erfahrungen und Herausforderungen für die Praxis

- » Neugestaltung des „Bestbieterprinzips“
- » Neue zusätzliche flankierende Regelungen (Subvergabe, Eignungsprüfung)

**Michael Fruhmann**, Bundeskanzleramt / Verfassungsdienst

11.00

Pause

11.30

#### Bestbieterprinzip: Erfolgreiche Umsetzung

- » Wieso Bestbieterausschreibung: Sinnvoller Einsatz des Bestbieterprinzips
- » Korrekte Definition der qualitativen Zuschlagskriterien in den Ausschreibungsunterlagen
- » Best-practice-Beispiele von Bestbieterkriterien für unterschiedliche Branchen (Planung, Bau, Abfallwirtschaft, Möbel, IT, Lieferleistungen, soziale Dienstleistungen, Verkehrsdienstleistungen, sonstige Dienstleistungen)
- » Erfolgreiche Angebotslegung bei der Bestbieterausschreibung
- » Vergaberechtskonforme Bestbieterermittlung

**Martin Schiefer** und **Stephan Heid**, Heid Schiefer RAe

13.00

Mittagspause

14.00

#### Bestbieterprinzip: Erfolgreiche Umsetzung (Fortsetzung)

**Martin Schiefer** und **Stephan Heid**, Heid Schiefer RAe

15.00

Pause

15.30

#### Best-practice-Erfahrungen aus der Praxis

- » Herausforderungen bei der Anwendung des Bestbieterprinzips
- » Für welche Ausschreibungen eignet es sich, für welche weniger?
- » Empfehlungen aufgrund der bisherigen Ausschreibungserfahrungen
- » Diskutieren Sie Fragen aus Ihrer eigenen Vergabepraxis

**Susanne Payr**, ASFINAG BMG

17.00

Ende

### HINTERGRUND

Mit dem BVergG 2017 wird die Verpflichtung zum Bestbieterprinzip neu geregelt.

Das Bestbieterprinzip sieht vor, dass der Preis nicht als einziges Kriterium für die Auftragserteilung herangezogen werden darf. Stattdessen gewinnen Sozial- oder Qualitätskriterien an Bedeutung.

### IHR NUTZEN

- » Sie erhalten ein Update zu den Neuerungen des BVergG 2017 aus erster Hand
- » Sie erfahren, wann das Bestbieterprinzip verpflichtend anzuwenden ist
- » Sie erfahren, wie Sie Ausschreibung und Vertrag gestalten können, damit die Vergabe nach dem Bestbieterprinzip zu einem Erfolgsmodell wird
- » Sie erhalten Beispiele für vergaberechtskonforme Zuschlagskriterien und Best-practice-Beispiele von Bestbieterkriterien für unterschiedliche Branchen
- » Sie hören Erfahrungsberichte aus der Praxis und Lösungen für Ihren Bereich
- » Sie erhalten Checklisten und Vorlagen für Bieter und Auftraggeber

Seminar

22. November 2017

# Vergaberecht für Sektoren-Auftraggeber

## VORTRAGENDE



**RA Dr. Andreas Gföhler** ist Rechtsanwalt der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte. Seine Tätigkeitsschwerpunkte liegen in den Bereichen Vergaberecht und Bauvertragsrecht.



**RA Dr. Matthias Öhler** ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte. Er war von 1994 - 1996 in der für die Überwachung des öffentlichen Auftragswesens zuständigen Abteilung GD XV B 3 der Europäischen Kommission tätig.



**Angelika Saladin, LL.M, MBA** leitet seit 2013 das Referat Vergabe- und Vertragsrecht der Wiener Linien GmbH & Co KG. Davor war sie Consultant bei Platzer & Partner UnternehmensberatungsgmbH mit Schwerpunkt Vergaberecht.



**RA Dr. Georg Zellhofer** ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte. Schwerpunkte: Vergaberecht, Österreichisches und Europäisches Kartell- und Vertriebsrecht, Transportrecht, Europarecht.

## IHR NUTZEN

Informieren Sie sich über die Besonderheiten des Sektorenvergaberechts und nutzen Sie die Spielräume und die größere Flexibilität, die Ihnen das BVergG bei der Abwicklung von Vergabeverfahren einräumt.

Im Fokus stehen die aktuellen Änderungen durch das BVergG 2017.

## ZIELGRUPPE

- » Mitarbeiter sämtlicher Sektoren-auftraggeber (Verkehrswirtschaft, Energie- und Wasserversorgung, Post) aus den Bereichen Recht, Einkauf und Beschaffung
- » Vertreter der Auftragnehmerseite insbesondere Mitglieder der Geschäftsführung und Führungskräfte aus den Bereichen Recht, Vertrieb und Einkauf

9.00

START

### BESCHAFFUNG IN DEN BEREICHEN VERKEHR, ENERGIE, WASSER, POST

#### Update BVergG 2017

- » Wichtige Änderungen für den Sektorenbereich
- » Ein Plus von 33 Paragraphen!

#### Der Geltungsbereich des Sektorenvergaberechts und Voraussetzungen für Vergaberecht light

- » Wer ist Sektoren-Auftraggeber? Was gilt als Sektorentätigkeit?
- » Aufträge mit „Doppelnatur“: Rechtslage und Rechtsprechung bei Unternehmen, die gleichzeitig
  - Sektoren-Auftraggeber und klassischer öffentlicher Auftraggeber
  - Sektoren-Auftraggeber und gar kein Auftraggeber sind
- » Neue Ausnahmen und Freistellungen vom Geltungsbereich
- » Zusammenarbeit mit Auftraggebern, konzerninterne Vergabe, verbundene Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen

#### Vergaberegime light

- » Vergabeverfahren in den Sektoren: Worin bestehen die wesentlichen Erleichterungen für Sektorenauftraggeber?
- » Welche Verfahrensarten gelten im Unterschwellenbereich?
- » Bestangebotsprinzip im BVergG 2017: das Horizontalisierungsmodell
- » Präqualifikation, Eignungs- und Auswahlkriterien
- » Freiräume bei der Angebotsbewertung
- » Angebotsprüfung und Ausscheidung

#### Freiheiten und Grenzen des Verhandlungsverfahrens

- » Was darf der Auftraggeber, was darf er nicht?
- » Richtige Taktik bei Verhandlungen: Ablaufplanung, Präsentation, richtige Reaktion auf Einwände, taktisch richtige Vorgehensweise
- » Nachforderungen und neue Anforderungen an Angebote während der Verhandlungsphase
- » Rahmenvereinbarung als „Pflichtbeschaffungstool“

#### Rechtsschutz

- » Präklusion von rechtswidrigen Ausschreibungen
- » Vorgaben zur Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung und Ausnahmen
- » Verschärfte Anfechtbarkeit von rechtswidrigen Direktvergaben
- » Zuständigkeit der Verwaltungsgerichte

17.30

Ende

## TEILNEHMERSTIMMEN

Sehr interessant. Es hat meine Erwartung übertroffen!  
**Curd Ornig**, RAG Rohöl-Aufsuchungs

Sehr professionell mit hohem Praxisbezug.  
**Christian Stadlbauer**, Schiene ÖÖ

Praxisorientierte Darstellung der wichtigen Themen für Sektorenauftraggeber. Besonders empfehlenswert ist dieses Seminar als Ergänzung zum Vergaberechtlichen Lehrgang.  
**Brigitte Bernhardt**, Austrian Power Grid

Ein Top-Seminar mit sehr interessanten, praxisorientierten Diskussionen.  
**Nicolas Gaderer**, Austrian Power Grid

Gute, aktuelle Information für Sektorenauftraggeber.  
**Helmut Herlicska**, Wasserleitungsverband Nördliches Burgenland

# Vergabe von Gesundheits- und Sozialdienstleistungen

## VORTRAGENDE



Mag. Bernhard Gerstberger ist seit 2012 Geschäftsführer des Fachverbandes der Gesundheitsbetriebe in der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ).



RA Dr. Stephan Heid ist Partner der Kanzlei Heid Schiefer RAe. Er ist Herausgeber und Autor der RPA und des „Handbuch Vergaberecht“. Spezialgebiete:

Bauleistungen, rechtliches Projektmanagement (GP, GU, TU), Lebenszyklus- und PPP-Modelle, (Anti-)Claim-Management.



Mag. Angelika Höfler-Petrus ist Juristin, Mediatorin und Leiterin der Abteilung Gesundheitsdienstleistungen - Vergabe und Kontrolle in der Pensions-

versicherungsanstalt (PVA). Schwerpunkte: Vergabe- und Zivilrecht.



DI Robert Hörmann ist Mitarbeiter der Abteilung Förderung der Bundesgeschäftsstelle des Arbeitsmarktservice (AMS). Er ist zuständig für grundsätzliche

Fragestellung in der Abwicklung von Förderungs- und Werkverträgen.



Mag. Walter Marschitz ist seit 2016 Geschäftsführer der Sozialwirtschaft Österreich. Davor war er Geschäftsführer des Hilfswerks Österreich und

der Hilfswerk-PersonaldienstleistungsGmbH.



Mag. Brigitte Prisching leitet seit 2004 die Stabsstelle Recht & Datenschutzbeauftragte des Fonds Soziales Wien (FSW). Seit 2007 ist sie auch stellvertretende Geschäftsführerin des Fonds.



RA Mag. Martin Schiefer ist Partner der Kanzlei Heid Schiefer RAe. Mitglied des Herausgeber-Beirates der RPA und Herausgeber „Handbuch

Vergaberecht“, Spezialgebiete: Sozial- und Gesundheitsbereich, IT-Beschaffung, Verkehrsdienstleistungen, PPP-Modelle.



Mag. Bernhard Wurzer ist Generaldirektor-Stellvertreter im Hauptverband der österr. Sozialversicherungsträger.

Davor war er Büroleiter des Verbandsvorsitzenden-Stellvertreters und Abteilungsleiter Grundsatzangelegenheiten.

9.00

START

NEU

### UMFANGREICHE NEUREGELUNG DURCH DAS BVergG 2017 VERGABE & BEAUFTRAGUNG VON SOZIALEN DIENSTLEISTUNGEN

#### Definition und Abgrenzung

- » Der Begriff „soziale Dienstleistungen“
- » Unterschiede zwischen altem und neuem Regelwerk
- » Aktuelle Herausforderungen bei der Klärung von Abgrenzungsfragen
- » Dienstleistungsauftrag vs. Förderung
- » Vorbehaltene Aufträge zugunsten gemeinnütziger Bieter?
- » Wann treten die neuen Regeln in Kraft?  
Fragen in Zusammenhang mit Übergangsregeln

#### Bereitstellung sozialer Dienstleistungen

- » Wahl des Bereitstellungsmodells (Voraussetzungen, Vor- und Nachteile, Konsequenzen)

#### Anforderungen an eine ausreichende Bekanntmachung

#### Grundsätze der Transparenz und Nicht-Diskriminierung

#### Öffentliche Vergabe von sozialen Dienstleistungen

- » Vergaberecht „light“
- » Wahl und Ablauf des Vergabeverfahrens
- » Vor- und Nachteile verschiedener Verfahrensarten
- » Rahmenvertrag / Bestbieterprinzip
- » Berücksichtigung von sozialen & ökologischen Aspekten im Kriterienkatalog
- » Erprobte Modelle und Tipps für die Vergabepaxis

#### Vertragsgestaltung und -anpassung

- » Umgang mit Altverträgen

#### Umgehungsmodelle

- » Wann ist eine ausschreibungsfreie Vergabe zulässig? Gestaltung

Martin Schiefer und Stephan Heid, Heid Schiefer RAe

15.30

#### Diskussionspanel und Fragen aus dem Teilnehmerkreis

- » Erfahrungen aus aktuellen Ausschreibungsverfahren
- » Konsequenzen für die Gesundheits- und Sozialbranche
- » Fragen und Antworten

Bernhard Gerstberger, WKÖ / Fachverband Gesundheitsbetriebe

Angelika Höfler-Petrus, Pensionsversicherungsanstalt

Robert Hörmann, Arbeitsmarktservice

Walter Marschitz, SOZIALWIRTSCHAFT ÖSTERREICH

Brigitte Prisching, Fonds Soziales Wien

Bernhard Wurzer, Hauptverband der österr. Sozialversicherungsträger

17.00

ENDE

## HINTERGRUND & NUTZEN

Durch das BVergG 2017 wird die Ausschreibung von sozialen Dienstleistungen unter dem Überbegriff „Besondere Dienstleistungen“ völlig neu geregelt.

- » Sie erhalten Informationen über die aktuelle Rechtslage und alle Änderungen auf Basis des BVergG 2017
- » Abgrenzungsfragen werden geklärt. Welche Dienstleistungen fallen unter das Vergaberegime und sind von der neuen Ausschreibungspflicht betroffen? Welche Dienstleistungen sind vom Anwendungsbereich des BVergG 2017 ausgenommen?
- » Ausschreibende Organisationen erhalten Tipps für die Gestaltung von Ausschreibungsunterlagen und die Abwicklung des Vergabeverfahrens sowie Beispiele für die Berücksichtigung von sozialen und ökologischen Aspekten im Kriterienkatalog
- » Erbringer von Gesundheits- und Sozialdienstleistungen erfahren, worauf Sie achten müssen, wenn Sie als Bieter an einer Ausschreibung teilnehmen
- » Sie erhalten Tipps und Empfehlungen von Vergabeexperten und Praktikern aufgrund deren bisheriger Erfahrungen aus aktuellen Vergabeverfahren

# Auftragnehmer-Tag: Vergaberecht für Bieter

## VORTRAGENDE



**Mag. Gudrun Boll** ist Juristin im Team Vergaberecht und öffentliches Recht in der Rechtsabteilung der ASFINAG und hat zuvor als Anwältin in Vergaberechtssachen

beraten. Sie ist als Vortragende und Autorin im Bereich Vergaberecht tätig.



**RA Dr. Matthias Öhler** ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte. Er war von 1994 - 1996 in der für die Überwachung des öffentlichen Auftragswesens

zuständigen Abteilung GD XV B 3 der Europäischen Kommission tätig.



**Mag. Michael Scherzer** ist seit 1998 Mitglied der Rechtsabteilung der Siemens AG Österreich. Seine Schwerpunkte liegen im Bereich Großanlagenverträge. Seit 2003 Fachzuständigkeit für Vergaberecht.



**RA Mag. Gregor Stickler** ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte. Er führt Vergabeverfahren u.a. in den Bereichen Bau, Facility Management, Finanzierung und PPP durch. Er ist Lehrbeauftragter für Vergabe- und Bauvertragsrecht.

## ZIELGRUPPE & NUTZEN

Ein Tag an dem speziell auf die Fragen und Themen der Bieter eingegangen wird.

Anhand von Fallbeispielen werden häufige Fehlerquellen und Fallstricke aufgezeigt. Sie erfahren, wie Sie Fehler des Auftraggebers rechtzeitig erkennen, richtig reagieren und vor allem, wie Sie eigene Fehler vermeiden.

Mit Tipps von Auftraggeberseite: Vermeidung typischer Fehler, Erfolgsfaktoren und optimale Angebotsgestaltung.

## TEILNEHMERSTIMME

Klar, kompakt und auch durch die vielen Beispiele für Nicht-Fachleute verständlich.

**Alexander Beck**, Zentralanstalt für Meteorologie und Geodynamik

9.00

START

### WAS ÄNDERT SICH DURCH DAS BVergG 2017

#### Die Ausschreibung – Pflichten des Auftraggebers

- » Mindestinhalte in Bekanntmachung und Ausschreibung
- » (Un-)zulässige Freiräume des BVergG: Aus der Trickkiste der Auftraggeber
- » Neutralität der Leistungsbeschreibung
- » Besonderheiten bei Rahmenvereinbarungen/Teilvergabe/Optionen

#### Praxistipps zu Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien

- » Bestangebotsprinzip im BVergG 2017: das To Do für Bieter
- » Notwendiger Informationsgehalt der Auswahl- und Zuschlagskriterien
- » Jury und Bewertungskommission: Grenzen beim Ermessensspielraum
- » Anforderungen an Objektivität und Nachvollziehbarkeit der Entscheidung
- » Welche Auswahl- und Zuschlagskriterien unterliegen nicht der Präklusion?

#### Prüfen Sie den Leistungsvertrag

- » BVergG 2017: Eingeschränkte Pflicht des Auftraggebers zur Vertragsnorm
- » Judikaturübersicht zu rechtswidrigen Vertragsklauseln
- » Vertragsstrafen, Bankgarantien, Haftung: Minimieren Sie Ihr Risiko!

#### So gestalten Sie Ihr Angebot optimal

- » Strategien gegen unliebsame Ausschreibungsbedingungen
- » Informationsansprüche des Bieters, erlaubte Kommunikation mit Auftraggeber
- » Arbeits- und Bietergemeinschaften
- » Subunternehmer im Lichte des BVergG 2017

#### Alternativangebote

- » BVergG 2017: Pflicht zum Alternativangebot?
- » Welche Abweichungen von der Ausschreibung sind erlaubt?
- » Nachweis der Gleichwertigkeit im Angebot

#### Elektronische Vergabe

- » Was ändert sich für Bieter - Typische Fallstricke
- » Wie sich Bieter am besten vorbereiten

#### Angebotsprüfung, Aufklärungsgespräche, Ausscheiden von Angeboten

- » Keine Pflicht zur Angebotsöffnung
- » Anspruch auf Aufklärungsgespräche Verfahren und zulässiger Inhalt
- » Kontradiktorische Angebotsprüfung – Konkretisierung des Aufklärungsersuchens
- » Typische Angebotsmängel und die Frage nach ihrer Behebbarkeit
- » Unterangebote – Spekulative Angebotspreise

#### Verhandlungsverfahren: das neue Regelverfahren

- » Was darf der Auftraggeber, was darf er nicht?
- » Richtige Taktik bei Verhandlungen: Ablaufplanung, Präsentation, richtige Reaktion auf Einwände
- » Nachforderungen und neue Anforderungen an Angebote während der Verhandlungsphase

#### Rechtsschutz

- » Achtung Präklusion – Verlust von Rechten durch Zeitablauf
- » Welche Entscheidungen sind wann anfechtbar: Berichtigung, Fragenbeantwortungen, etc.
- » Alternative Streitbeilegungsstrategien/Anfechtbarkeit von rechtswidrigen Direktvergaben
- » Fehlende Antragslegitimation bei Ausscheidung und ihre Ausnahmen

#### Compliance-Management-Systeme

- » Die wichtigsten To-dos und häufigsten Fragen
- » Worauf typischerweise aus Sicht eines Bieters zu achten ist
- » Konzept eines Bieter-Compliance-Systems

17.30

Ende

# BUSINESS CIRCLE

Die Nr. 1 bei Konferenzen

## ANMELDUNG



**Haben Sie Fragen?** Rufen Sie mich an!  
Julia Capári, Organisation, Business Circle

Bitte nennen Sie bei Ihrer Online-Buchung den  
**Code VG6622 - INT**  
Wir bestätigen Ihre Anmeldung innerhalb  
von 3 Tagen per E-Mail.

anmeldung@businesscircle.at



+43/(0)1/522 58 20-55

+43/(0)1/522 58 20-18

Business Circle, Ölzeltgasse 3, A-1030 Wien

### 2:1

**BILDUNGSOFFENSIVE** Buchen 2 Mitarbeiter Ihres Unternehmens dasselbe Seminar, gilt für die erste Person der Vollpreis und die Person zahlt die Hälfte.

**FRÜHBUCHERBONUS\*** Worauf warten? Sie haben Anspruch auf 100 Euro Frühbucherbonus, wenn Sie bis 2 Monate vor der Veranstaltung buchen und zahlen. Bis 1 Monat davor sind es 50 Euro. Sie können den Frühbucherbonus bei Zahlung in Abzug bringen. Bei Nutzung der 2:1 Bildungsoffensive gilt der Frühbucherbonus nur für den 1. Teilnehmer. Der Frühbucherbonus und die 2:1 Bildungsoffensive gelten nicht für die Masterclass Vergaberecht.

**INKLUSIVE** Vortragsdokumentation und voller Verpflegung.

**RÜCKTRITT ODER UMBUCHUNG** Sie können nicht teilnehmen? Dann melden Sie uns einen Ersatz. Wenn Sie keinen Ersatz gefunden haben, verrechnen wir bis 2 Wochen vor der Veranstaltung nur die Bearbeitungsgebühr von 80 Euro, danach den gesamten Betrag. Bitte stornieren Sie schriftlich.

### VERANSTALTUNGSORT

Das Hotel in Wien geben wir Ihnen zeitgerecht bekannt.

### 2:1

#### 1. TEILNEHMER/IN

100 Tipps für Ihre Ausschreibungsunterlagen, EUR 799 bis 899 \*

14. November 2017

Verhandlungsverfahren NEU, EUR 799 bis 899 \*

15. November 2017

Vergabe nach dem Bestbieterprinzip, EUR 799 bis 899 \*

21. November 2017

Vergaberecht für Sektoren-Auftraggeber, EUR 799 bis 899 \*

22. November 2017

Vergabe v. Gesundheits- & Sozialdienstleistungen, EUR 799 bis 899 \*

23. November 2017

Auftragnehmer-Tag - Vergaberecht für Bieter, EUR 799 bis 899 \*

28. November 2017

\* Preise exklusive MwSt. Buchen und zahlen Sie 2 Monate vorher, erhalten Sie 100 Euro Frühbucherbonus.

Vor- und Zuname, Titel \_\_\_\_\_

Beruf, Funktion \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Tel, Fax \_\_\_\_\_

Firma, Branche \_\_\_\_\_

Ansprechpartner im Sekretariat \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Firmenmäßige Zeichnung/Datum \_\_\_\_\_

### 2:1

#### 2. TEILNEHMER/IN

50%

Vor- und Zuname, Titel \_\_\_\_\_

Beruf, Funktion \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Tel, Fax \_\_\_\_\_

Firma, Branche \_\_\_\_\_

Ansprechpartner im Sekretariat \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

Firmenmäßige Zeichnung/Datum \_\_\_\_\_

## PARTNER



www.ankoe.at



www.verlagoesterreich.at