

📅 Herbst 2022 | Frühjahr 2023

📍 Wien

BUSINESS
circle

Das neue BVerG in der Praxis

Vergabe Seminare

Bleiben Sie up to date - mit der Nr. 1 in Österreich

▶ **Das Passende für jeden**

Basiswissen für Einsteiger, Update für Praktiker oder Expertenwissen für Profis und Spezialisten

▶ **Fundiert, aktuell und praxisnah**

Österreichs führende Fachausbildung für Auftraggeber und Bieter mit Tipps zur Anwendung des BVerG 2018 in der Praxis

▶ **Aus erster Hand**

Praxisrelevante Inputs von den führenden Vergabeexperten

Verhandlungsverfahren und andere „besondere“ Verfahren nach BVergG 2018

20. Oktober 2022 | 9. Mai 2023

MEHRWERT

Mit dem BVergG 2018 wird das Verhandlungsverfahren zum neuen Regelverfahren. Klären Sie, wann das Verhandlungsverfahren zum Einsatz kommt. Informieren Sie sich über alle Neuerungen und erfahren Sie, worauf Sie bei der Vorbereitung und Durchführung achten sollten. Lernen Sie häufige Fehler von Auftraggebern und Bietern kennen und vermeiden.

**JETZT
TICKET
SICHERN**

ZIELGRUPPE

- Praktiker, die als Auftraggeber Beschaffungen im Verhandlungsverfahren oder anderen „besonderen“ Verfahren abwickeln oder dies vorhaben
- Bietervertreter, die sich über die Besonderheiten informieren wollen

NUTZEN

Klären Sie, wann das Verhandlungsverfahren zum Einsatz kommt und welche Besonderheiten zu beachten sind. Klären Sie wann die Innovationspartnerschaft, das dynamische Beschaffungssystem und der wettbewerbliche Dialog in Frage kommen.

VORTRAGENDE



RA Dr. Andreas Gföhler ist Rechtsanwalt der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte. Tätigkeitsschwerpunkte: Bereiche Vergabe- und Bauvertragsrecht.



Mag. Christa Gschweidl, MBA ist Juristin mit abgelegter Rechtsanwaltsprüfung mit Management-Background, Generalistin mit Schwerpunkten Vergabe- (Ausschreibungen) / (Bau-)Vertrags- / Immobilienrecht. Sie ist Leiterin Stabsstelle Recht von viadonau und Prokuristin.



RA Dr. Matthias Öhler ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler RAe. Er war 1994-96 in der für die Überwachung des öffentlichen Auftragswesens zuständigen Abteilung GD XV B 3 der Europäischen Kommission tätig.



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

TIPPS AUS DEM VERGABE-BEREICH

Vergabeforum

Österreichs größte Plattform für Auftraggeber und Bieter

Konferenz | 13. / 14. Oktober 2022, Wien

Update BVergG: die Top-Experten des österreichischen und europäischen Vergaberechts beleuchten die aktuellen Entwicklungen im öffentlichen Auftragswesen und die relevantesten Entscheidungen der Vergabekontrollinstanzen.

Fundierter Einstieg in das Vergaberecht

Vergaberecht für Anfänger

Seminar | 4. / 5. Oktober 2022, Wien

Rechtsgrundlagen und Basiswissen für Ausschreibungen. Sie profitieren von einer verständlichen und praxisgerechten Aufbereitung der Rechtsgrundlagen und erhalten wertvolle Hinweise und Empfehlungen für die ersten Ausschreibungen.

Alle Details unter businesscircle.at/vergabe

Verhandlungsverfahren und andere „besondere“ Verfahren nach BVergG 2018

20. Oktober 2022 | 9. Mai 2023

INHALT

ÜBERBLICK ÜBER DIE VERFAHREN: VERHANDLUNGSVERFAHREN, DYNAMISCHES BESCHAFFUNGSSYSTEM, WETTBEWERBLICHER DIALOG, INNOVATIONSPARTNERSCHAFT, VERHANDLUNGSMÖGLICHKEITEN & FLEXIBILITÄT FÜR AUFTRAGGEBER & BIETER

► Ausgewählte Aspekte beim Ablauf des Verhandlungsverfahrens

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

► Dynamisches Beschaffungssystem

- Anwendungsbereich bzw. Zulässigkeit des DBS
- Spezifika und Aufbau des DBS
- Vorteile und Nachteile des DBS

► Wettbewerblicher Dialog

- Anwendungsbereich bzw. Zulässigkeit des wettbewerblichen Dialogs
- Spezifika und Verfahrensaufbau
- Vorteile und Nachteile des wettbewerblichen Dialogs

► Innovationspartnerschaft

- Anwendungsbereich bzw. Zulässigkeit der Innovationspartnerschaft
- Spezifika und Verfahrensaufbau
- Vorteile und Nachteile der Innovationspartnerschaft

► Präklusion und Rechtsschutz

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

► Vorbereitung und Konzeption des Verfahrens

- Vorteile und Nachteile des Verhandlungsverfahrens
- Weite Möglichkeiten zur Wahl des Verhandlungsverfahrens
- 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 zulässige Eignungs- und Auswahlkriterien
- Formalprüfung d. Teilnahmeanträge, Verbesserbarkeit von Mängeln
- 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

Dauer: 9.00 - 17:00 Uhr

100 Praxis-Tipps für Ausschreibungsunterlagen

10. November 2022 | 23. Mai 2023

INHALT

► Anwendungsbereich BVergG

- Ausnahme von Dienstleistungs- und Baukonzessionsverträgen (BVergGKonz)
- Anwendungsbestimmungen „gemischte Aufträge“ (§ 3 Entwurf)
- Erweiterung Ausnahmekatalog (§ 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
- 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
- Neuerungen 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 - Interessenkonflikt - Mängel bei Voraufträgen - Beeinflussung des Auftraggebers
- Neuerungen 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

Dauer: 9 - 17 Uhr

NUTZEN

Anhand einer Musterausschreibung werden die Schritte eines Vergabeverfahrens erörtert. Sie lernen, wie Sie häufige Fehlerquellen und Stolpersteine erkennen und vermeiden. Sie erhalten praktische Checklisten, Tipps und Empfehlungen für Ihre Praxis.

Gestaltungsspielräume vergabekonform nutzen in Zeiten des BVergG 2018.

Mit praktischen Musterbausteinen

- Minderung von Schadenersatzrisiken
- Ermessen bei der Bieterauswahl
- Jurybewertungen
- Vertragsklauseln

VORTRAGENDE



RA Dr. Matthias Öhler ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler RAe. Er war 1994-96 in der für die Überwachung des öffentlichen Auftragswesens zuständigen Abteilung GD XV B 3 der Europäischen Kommission tätig.

ZIELGRUPPE

Das Aufbau-Seminar ist ideal als Ergänzung zum Grundlagen-Seminar und als Update für Praktiker, die ihr Vergabewissen auffrischen wollen.

Vergaberecht für Sektoren-Auftraggeber

15. November 2022

VORTRAGENDE



RA Dr. Andreas Gföhler ist Rechtsanwalt der Kanzlei Schramm Öhler RAe. Tätigkeitsschwerpunkte: Vergabe- und Bauvertragsrecht.



RA Dr. Matthias Öhler ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler RAe. Er war 1994-96 in der für die Überwachung des öffentlichen Auftragswesens zuständigen Abteilung GD XV B 3 der Europäischen Kommission tätig.



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



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

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter sämtlicher Sektorauftraggeber aus den Bereichen Recht, Einkauf und Beschaffung

Vertreter der Auftragnehmerseite aus den Bereichen Recht, Vertrieb und Einkauf

NUTZEN

Spielräume nutzen und Fehler vermeiden. Erfahren Sie, wie Sie die größere Flexibilität, die Ihnen das BVergG einräumt, richtig nutzen. Im Fokus stehen die aktuellen Änderungen durch das BVergG 2018.

INHALT

BESCHAFFUNG IN DEN BEREICHEN VERKEHR, ENERGIE, WASSER, POST

- ▶ **Der Geltungsbereich des Sektorenvergaberechts und Voraussetzungen für das 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 Sektorauftraggeber?
- Welche Verfahrensarten gelten im Unterschwellenbereich?
- Bestangebotsprinzip im BVergG: das Horizontalisierungsmodell
- Präqualifikation, Eignungs- und Auswahlkriterien
- Freiräume bei der Angebotsbewertung
- Angebotsprüfung und Ausscheidung

▶ Freiheiten und Grenzen in den Vergabeverfahren

- Verhandlungsverfahren: Was darf der Auftraggeber, was darf er nicht?
- Richtige Taktik bei Verhandlungen: Ablaufplanung, Präsentation, richtige Reaktion auf Einwände, taktisch richtige Vorgehensweise
- Rahmenvereinbarung als „Pflichtbeschaffungstool“
- Innovationspartnerschaft – Flexibilität in der Leistungsbeschreibung
- Wettbewerblicher Dialog

▶ Rechtsschutz

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

Dauer: 9.00 - 17:00 Uhr

Auftragnehmer-Tag: Vergaberecht für Bieter

25. April 2023

MEHRWERT

Dieses Seminar widmet sich speziell den Fragen und Themen der Bieter. Durchschauen Sie die Tricks der Auftraggeber. Vermeiden Sie Fehler. Gestalten Sie Ihre Angebote optimal. Und holen Sie sich Ihr Update mit allen Bestimmungen des neuen Bundesvergabegesetzes „BVerG 2018“. Für mehr Erfolg im Wettbewerb um öffentliche Aufträge.

**JETZT
TICKET
SICHERN**

ZIELGRUPPE & NUTZEN

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

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.

VORTRAGENDE



RA Dr. Matthias Öhler ist Partner der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte. Er war 1994-96 in der für die Überwachung des öffentlichen Auftragswesens zuständigen Abteilung GD XV B 3 der Europäischen Kommission tätig.



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



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



RA Dr. Stefan Zleptnig, LL.M. leitet das Team Vergaberecht und Öffentliches Recht in der Rechtsabteilung der ASFINAG. Er ist als Vortragender für Vergaberecht und Umweltrecht tätig.



Teilnehmerstimmen zu Seminaren aus dem Vergabe-Bereich

Angenehme Vortragsweise und interaktive Beantwortung von Fragen.

Stefan Frager, Flughafen Wien

Anschauliche und einprägsame Darstellung der Materie durch Beispiele aus der Praxis.

Vera Konrath, PVA

Praxisrelevantes Wissen, sehr fundiert aufbereitet. **Evelyn Stuhlpfarrer**, OeNB

Fachlich kompetent. Empfehle dies jedem, der mit Ausschreibungsbearbeitung zu tun hat.

Birgitt Fenz, Covidien Austria

Ein perfektes Referenten-Team.

Christa Gugubauer, AMS Oberösterreich

Besonders gut hat mir die Kompaktheit der Veranstaltung gefallen.

Thomas Kliesspiess, Flughafen Wien

Auftragnehmer-Tag: Vergaberecht für Bieter

25. April 2023

INHALT

► 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

► Die Ausschreibung - Pflichten des Auftraggebers

- Mindestinhalte in Bekanntmachung und Ausschreibung
- Zulässige und unzulässige Freiräume des BVergG: Aus der Trickkiste der Auftraggeber
- Pflicht zur Konkretisierung der Leistungsbeschreibung
- Besonderheiten bei Rahmenvereinbarungen/Teilvergabe/Optionen

► PRAXISTIPPS ZU EIGNUNGS-, AUSWAHL- UND ZUSCHLAGSKRITERIEN

- Bestangebotsprinzip im BVergG 2018: 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

- 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 2018

► Alternativangebote

- 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

Dauer: 9.00 - 17:00 Uhr

Anmeldung

businesscircle.at/vergabe

anmeldung@businesscircle.at



Haben Sie Fragen? Rufen Sie mich an!

Cita Plaiasu, Organisation

T: +43 1 / 522 58 20-13

Fundierter Einstieg in das Vergaberecht

Vergaberecht für Anfänger
4. / 5. Oktober 2022 EUR 1.499

Die Ausschreibung in der Praxis
6. Oktober 2022 EUR 899

Kombibuchung: Vergaberecht für Anfänger und
Die Ausschreibung in der Praxis
4. - 6. Oktober 2022 EUR 1.999

Vergaberechtlicher Lehrgang

9 Tagesmodule, Start: 9. November 2022 EUR 4.790

inkl. optionales Modul für Sektoren-Auftraggeber
15. November 2022 EUR 5.290

Fachseminare im Vergaberecht 2022/2023

Vergaberecht für
Sektoren-Auftraggeber 15. Nov 2022

Verhandlungsverfahren
nach BVergG 2018 20. Okt 2022 / 9. Mai 2023

100 Tipps für Ihre
Ausschreibungsunterlagen 10. Nov 2022 / 23. Mai 2023

Auftragnehmer-Tag 25. April 2023

Teilnahmegebühr für 1 Fachseminar EUR 899

Sonderkonditionen bei frühzeitiger Buchung

Worauf warten? Sie haben Anspruch auf **100 Euro**
Frühbucharbonus, wenn Sie bis 2 Monate vor der Veranstaltung
buchen und zahlen. Bis 1 Monat davor sind es **50 Euro**.
Sie können den Frühbucharbonus bei Zahlung in Abzug bringen.

Leistungen

Vortragsdokumentation und volle Verpflegung.
Alle Preise verstehen sich zuzüglich 20% Mehrwertsteuer.

Veranstaltungsorte

Die Hotels in Wien geben wir Ihnen zeitgerecht bekannt.

BUSINESS
circle

Veranstaltungstipp

Vergabeforum

Konferenz | 13. / 14. Oktober 2022, Wien

Österreichs größte Plattform für Auftraggeber
und Bieter

Veranstalter

Business Circle Management FortbildungsGmbH
Halbgasse 7, A-1070 Wien, T +43 / 1 / 522 58 20

Gut zu wissen

Detaillierte Inhalte, alle Termine und
Anmeldung unter

businesscircle.at/vergabe

**JETZT
TICKET
SICHERN**

Buchen Sie jetzt online und sichern Sie sich
Ihren Platz!

Bleiben Sie mit unserem Newsletter bestens
informiert: businesscircle.at/news