

📅 Herbst 2021

📍 Wien

**BUSINESS**  
circle

Das neue BVerG in der Praxis

# Vergabe Seminare Herbst 2021

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

Für Anfänger: Business Circle Vergabe Akademie

# Fundierter Einstieg in das Vergaberecht

## ▶ VERGABERECHT FÜR ANFÄNGER

Grundlagen-Seminar

19. / 20. Oktober 2021 oder 22. / 23. März 2022 oder 21. / 22. Juni 2022

- Basiswissen – Rechtsgrundlagen für die ersten Ausschreibungen
- Wie Sie häufige Fehlerquellen bei Vergabeverfahren erkennen und vermeiden

**Gabriele Kondert**, Rechtsanwältin, Schiefer RAe  
**Andreas Steindl**, Jurist, SVD Büromanagement

### NUTZEN

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

### ZIELGRUPPE

Das Grundlagen-Seminar ist ideal für Einsteigerinnen und Einsteiger, die über keine bzw. geringe Vorkenntnisse im Vergaberecht verfügen.

### THEMEN

- Vergaberechtliche Auftragskategorien
- Schwellenwerte für Ausschreibungen
- Eignungs-, Auswahl- und Zuschlagskriterien
- Verfahrensarten und Wahl der richtigen Verfahrensart
- Die Ausschreibung: Vorbereitung und Ablauf des Verfahrens
- Bearbeitung von Angeboten & Verfahrensabschluss
- Vergabespezifischer Rechtsschutz

## ▶ DIE AUSSCHREIBUNG IN DER PRAXIS

Aufbau-Seminar

21. Oktober 2021 oder 24. März 2022 oder 23. Juni 2022

- Update für Praktiker – Alle relevanten Schritte des Vergabeverfahrens anhand einer Musterausschreibung
- Mit praktischen Checklisten und Empfehlungen

**Martin Schiefer**, Partner, Schiefer RAe

### NUTZEN

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

### ZIELGRUPPE

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

### THEMEN

- Klärung der Voraussetzungen, formale und inhaltliche Gestaltung der Ausschreibungsbestimmungen
- Leistungsbeschreibung & Leistungsvertrag
- Gesetzes- und marktkonforme Kriterienkataloge
- Ausschreibungsphase
- Einreichen der Teilnahmeanträge und Angebotsabgabe, Angebotsöffnung, Angebotsprüfung
- Exkurs: Verhandlungsverfahren
- Zuschlagsentscheidung, Zuschlag, Widerruf

## IHRE VORBEREITUNG AUF DEN LEHRGANG

Wir empfehlen „Vergaberecht für Anfänger“ als Vorbereitung auf den Vergaberechtlichen Lehrgang.

Die Teilnahme am Grundlagen-Seminar ist bei einer nachfolgenden Buchung des Lehrgangs gratis. Die Teilnahmekosten werden angerechnet. [businesscircle.at/vergabelehrgang](https://businesscircle.at/vergabelehrgang)

# Verhandlungsverfahren NEU

9. November 2021

## 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.

## NUTZEN

Klären Sie, wann das Verhandlungsverfahren zum Einsatz kommt und welche Besonderheiten bei der Vorbereitung und Durchführung zu beachten sind.

Lernen Sie häufige Fehler von Auftraggebern und Bietern kennen und vermeiden. Profitieren Sie von Erfahrungsberichten.

## ZIELGRUPPE

Praktiker, die als Auftraggeber Beschaffungen im Verhandlungsverfahren abwickeln, und Bietervertreter, die sich über die Besonderheiten informieren wollen.

## AUSGEWEITETER ANWENDUNGSBEREICH IM BVERGG 2018: VERHANDLUNGSMÖGLICHKEITEN & FLEXIBILITÄT FÜR AUFTRAGGEBER & BESTBIETER

### ▸ 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 zulässige Eignungs- und Auswahlkriterien
- Formalprüfung d. Teilnahmeanträge, Verbesserbarkeit von Mängeln
- Einladung der ausgewählten Bewerber zur Angebotsabgabe
- Struktur und Inhalt der Ausschreibungsunterlagen
- Eingang, 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 beim Verhandlungsverfahren

### ▸ Ausgewählte Aspekte: 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

Dauer: 9.00 - 17:00

# Wege aus dem Vergaberecht nach BVergG 2018

11. November 2021

## VORTRAGENDE



**RA Dr. Sebastian Feuchtmüller** ist Rechtsanwalt mit den Schwerpunkten: Abwicklung komplexer Vergabeverfahren für öffentliche Auftraggeber und Sektorenauftraggeber, Erstellung gutachtlicher Stellungnahmen und Vertretung in Vergabekontrollverfahren.



**Dr. Claudia Fuchs, LL.M.** ist am Institut für Staatsrecht und Politische Wissenschaften Abteilung für Öffentliches Unternehmensrecht an der Johannes Kepler Universität Linz tätig. Davor am Institut für Rechtswissenschaften der Universität für Bodenkultur in Wien tätig.



**Dr. Kerstin Holzinger** ist juristische Mitarbeiterin der Kanzlei Haslinger / Nagele & Partner Rechtsanwälte. Schwerpunkte: Vergaberecht sowie im allgemeinen Verwaltungs- und Verfassungsrecht.



**Thomas Ziniel**, Referent in der Stabsstelle Vergaberecht des BMJ; Lehrbeauftragter für Vergaberecht an der WU; zuvor u.a. Seconded National Expert bei der für Vergaberecht zuständigen Generaldirektion GROW der Europäischen Kommission

## FOKUS

Dieses Seminar behandelt die neuen Ausnahmetatbestände und Erleichterungen im Anwendungsbereich des BVergG 2018 sowie Tipps für die Auftragswertberechnung und Abgrenzung von Aufträgen.

### INHALT

- ▶ **Grenzfälle des Vergaberechts - Leistungsbeschaffung: Wann liegt überhaupt ein öffentlicher Auftrag vor?**
- Veräußerungsgeschäfte und Vergaberecht
- Sponsoring und Vergaberecht
- Beihilfen, Förderungen und Vergaberecht
- Konzessionen und Aufträge

#### Claudia Fuchs

- ▶ **Schwerpunkt Ausnahmen und Verfahrenserleichterungen iZm COVID-19 - Ausnahmen aus dem BVergG 2018**
- Die wichtigsten Ausnahmetatbestände im Überblick
- „echte“ und „unechte“ Ausnahmen: Wann muss EU-Vergaberecht beachtet werden?
- Wichtige Gründe für die Wahl des Verhandlungsverfahrens ohne vorherige Bekanntmachung
- Vergabe von „besonderen Dienstleistungen“

#### Thomas Ziniel

- ▶ **Schwerpunkt Inhouse-Vergabe und öffentlich-öffentliche Kooperationen**
- Struktur und Anwendungsvoraussetzungen
- Klassische Inhouse-Vergabe
- Schwesternvergabe und Beziehungen im „Konzernverbund“
- Öffentlich-öffentliche Kooperationen: Mögliche Formen der Ausgestaltung

#### Kerstin Holzinger

- ▶ **Schwerpunkt Immobiliengeschäfte**
- Kauf und Miete von zu errichtenden Gebäuden
- Adaptierung des Mietobjekts durch den Vermieter
- Grundstücksverkauf mit Bauverpflichtung (städtebauliche Verträge)
- Zusammenrechnen oder Trennen?
- Getrennte oder gemeinsame Vergabe?
- Losregel
- Grundsätze und Probleme der Auftragswertberechnung
- Gemischte Aufträge und Abgrenzungsregeln

#### Sebastian Feuchtmüller

Dauer: 9.00 - 17:00 Uhr

## IHR NUTZEN

Wann ist eine Beschaffung öffentlich auszuschreiben, wann nicht? Gewinnen Sie Sicherheit im Umgang mit den Ausnahmen und Erleichterungen des BVergG 2018! Informieren Sie sich über die wichtigsten Ausnahmetatbestände, klären Sie Grenzfälle des Vergaberechts und holen Sie sich Tipps für die Auftragswertberechnung und Abgrenzung von Aufträgen.

# Vergaberecht für Sektoren-Auftraggeber

17. November 2021

## VORTRAGENDE



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



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.



Angelika Saladin, LL.M, MBA leitet 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 in der Kanzlei Schramm Öhler RAe. Schwerpunkte: Vergaberecht, Österreichisches und Europäisches Kartell- und Vertriebsrecht, Transportrecht, Europarecht.

## ZIELGRUPPE

Mitarbeiter sämtlicher Sektorauftraggeber (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.

## NUTZEN

Spielräume nutzen und Fehler vermeiden. Erfahren Sie, wie Sie die größere Flexibilität, die Ihnen das BVergG einräumt, richtig nutzen. Im Fokus stehen die ersten Erfahrungen mit dem BVergG 2018.

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

### Der Geltungsbereich des Sektorenvergaberichts 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 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 Verhandlungsverfahren

- 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

# Für Profis

## ▶ VERGABERECHTLICHER LEHRGANG

9 Tagesmodule, Start: 11. November 2021

### NUTZEN

Die führende Ausbildung für Auftragnehmer, Auftraggeber und beratende Berufsgruppen

### AUFBAU & METHODIK

Der Lehrgang ist speziell für die berufsbegleitende Weiterbildung konzipiert. Die Inhalte werden in neun Modulen und einem optionalen Modul in Form von Referaten, Workshops und Fallstudien vermittelt. Komprimierte Theorie und Hintergrundinformationen werden mit Beispielen aus der Praxis kombiniert.

### PRÜFUNG & ZERTIFIKAT

Die im Lehrgang erworbenen Qualifikationen werden nach erfolgreich abgelegter Prüfung mit einem in der Praxis anerkannten Zertifikat bestätigt.

Die Zertifikate werden von den fachlichen Leitern Josef Aicher und Michael Holoubek am Ende des Lehrgangs verliehen.

Umfassende Information:  
[www.Businesscircle/vergabe](http://www.Businesscircle/vergabe)

### THEMEN

- Systematik des Vergaberechts und Vorbereitung des Vergabeverfahrens
- Die Ausschreibungsunterlagen
- Verhandlungsverfahren
- e-Vergabe
- Angebot und Bewertung
- Vergaberecht und Leistungsvertrag
- Aktuelle Judikatur des EuGH / VfGH / VwGH / BVwG
- Workshop: Verfahren vor dem BVwG & VwGH

### VORTRAGENDE

[Ralf Blaha](#), Schiefer RAe | [Roman Duskanich](#), BMDW  
[Christian Fink](#), Rechtsanwalt | [Michael Fruhmann](#), BMVRDJ  
[Claudia Fuchs](#), Johannes Kepler Universität Linz  
[Andreas Gföhler](#), Schramm Öhler RAe  
[Christian Gruber](#), Schramm Öhler Ae  
[Kerstin Holzinger](#), Haslinger / Nagele & Partner RAe  
[Gabriele Kondert](#), Schiefer RAe | [Matthias Öhler](#), Schramm Öhler RAe  
[Hannes Pesendorfer](#), Schramm Öhler RAe | [Michael Sachs](#), BVerG  
[Angelika Saladin](#), Wiener Linien | [Martin Schiefer](#), Schiefer RAe  
[Katja Schreibmayer](#), Schiefer RAe  
[Andreas Steindl](#), SVD Büromanagement  
[Michael Weiner](#), Schramm Öhler RAe

## ▶ MASTERCLASS VERGABE

tba, 2021

### THEMEN

- Erste Erfahrungen mit dem BVerG 2018
- Aktuelle Judikatur des BVwG
- Vertiefender Dialog und Diskussion
- Neueste Erkenntnisse aus den Kontrollbehörden

## FÜR PROFIS

Lösungs- und Entscheidungsfindung für Praktiker und Spezialisten. Im Dialog mit Vergabeexperten werden die konkreten Auswirkungen des BVerG 2018 sowie die neuesten Erkenntnisse der Kontrollbehörden auf die Vergabepaxis diskutiert.

Umfassende Information:  
[www.Businesscircle/vergabe](http://www.Businesscircle/vergabe)

# Anmeldung

[businesscircle.at/vergabe](https://businesscircle.at/vergabe)

[anmeldung@businesscircle.at](mailto: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 EUR 1.499  
19. / 20. Oktober 2021 oder 22. / 23. März 2022  
oder 21. / 22. Juni 2022

Die Ausschreibung in der Praxis EUR 899  
21. Oktober 2021 oder 24. März 2022 oder  
23. Juni 2022

Kombibuchung: Vergaberecht für Anfänger und  
Die Ausschreibung in der Praxis EUR 1.999  
19. / 20. / 21. Oktober 2021 oder 22. / 23. / 24. März 2022  
oder 21. / 22. / 23. Juni 2022

## Vergaberechtlicher Lehrgang

9 Tagesmodule, Start: 11. November 2021 EUR 4.699

inkl. optionales Modul für Sektoren-Auftraggeber  
17. November 2021 EUR 5.198

## Fachseminare im Vergaberecht 2021

Verhandlungsverfahren NEU	9. Nov. 2021
Wege aus dem Vergaberecht	11. Nov. 2021
Vergaberecht für Sektoren-Auftraggeber	17. Nov. 2021
Masterclass Vergabe	tba 2021
Teilnahmegebühr für 1 Fachseminar	EUR 899

## Sonderkonditionen bei frühzeitiger Buchung

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.

## 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 | 14. / 15. Oktober 2021, 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](https://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](https://businesscircle.at/news)