Zertifizierungslehrgang Vergaberecht 2025

Berlin
Köln +ONLINE
München

Unser Konzept: Wir machen Sie fit für die Praxis!

Ausreichend Zeit für eine schwierige Materie

Über vier Einheiten erarbeiten Sie sich Schritt für Schritt das vergaberechtliche Knowhow, das Sie brauchen, um Vergabeverfahren im Ober- wie Unterschwellenbereich rechtssicher und erfolgreich vorbereiten und durchführen bzw. sich an Ausschreibungen erfolgreich beteiligen zu können.

Drei Städte + online, ein Programm

Berlin, Köln, München. Nur Sie bestimmen, welche Einheit Sie in welcher Stadt besuchen wollen – ohne Angst, etwas zu verpassen. Alle Präsenztermine werden ebenfalls Echtzeit ONLINE übertragen.

Knowhow aus einer Hand

Unsere Referenten bleiben Ihre Ansprechpartner über alle vier Einheiten und gewährleisten so, dass alle Inhalte reibungslos ineinandergreifen.

Vergaberecht von A-Z oder Vertiefung einzelner Themen

Sie entscheiden, ob Sie den ganzen Kurs oder nur einzelne Einheiten buchen und setzen so Ihre eigenen Schwerpunkte.

Wissensvermittlung „am Fall“

Wir lernen keine Paragraphen und Theorien, sondern machen Sie mit Fallbeispielen, Workshops und Gruppenarbeiten fit für die Praxis.

Kein „Juristen-Chinesisch“:

Das Zertifizierungsseminar wendet sich gezielt an Vergabepraktiker, auch ohne rechtliche Ausbildung.

Individualität und Aktualität statt „Einheitsbrei“

Wir gehen gezielt auf die Bedürfnisse unserer Teilnehmer sowie auf aktuelle Rechtsprechung und Praxisprobleme ein.

Umfangreiches Skript und Handbuch im Preis inbegriffen:

Unsere Kursmaterialien dienen auch nach Abschluss des Lehrgangs als Leitfaden und Hilfestellung für Ihre tägliche Arbeit.

Einheit I

Grundlagen des Vergaberechts von A bis Z (2 Tage)

In Einheit I wird das unabdingbare Basiswissen des Vergaberechts vermittelt, das öffentliche Auftraggeber und Bieter benötigen. Es werden die rechtlichen Grundlagen (u.a. GWB, VgV, SektVO, VOB/A, UVgO, VOL/A) vorgestellt sowie der jeweilige Anwendungsbereich und Ausnahmen skizziert. Sodann wird der Verfahrensablauf in seinen wesentlichen Grundzügen dargestellt. Nach einem Überblick über die Grundzüge der elektronischen Vergabe werden abschließend Fragen der Verfahrensdokumentation und Rechtschutz unter- und oberhalb der Schwellenwerte behandelt.

II

Vorbereitung des Vergabeverfahrens (1,5 Tage)

Einheit II vermittelt das erforderliche Praxiswissen für die Verfahrensvorbereitung bis zur Veröffentlichung der Vergabebekanntmachung. Es werden zentrale Fragen im Zusammenhang mit der Verfahrensorganisation und der Erstellung der Vergabeunterlagen behandelt: Verfahrenswahl und Fristenplanung, Anforderungen an die Leistungsbeschreibung, Festlegung der Eignungs- und Zuschlagskriterien, Formulierung der Bewerbungsbedingungen und Auswahl der „richtigen“ Vertragsbedingungen.

III

Durchführung des Vergabeverfahrens (1,5 Tage)

Einheit III knüpft sodann an den Verfahrensbeginn an und behandelt Fragen, die sich vornehmlich während der Verfahrensdurchführung stellen. Dabei wird auf die ordnungsgemäße Durchführung eines Teilnahmewettbewerbs einschließlich der Prüfung und Auswertung der Teilnahmeanträge eingegangen. Hauptaugenmerk liegt anschließend auf der richtigen Prüfung und Wertung der Angebote und die damit im Zusammenhang stehenden Pflichten. Anschließend werden besonders praxisrelevante Fragen bei der Durchführung von Verhandlungen behandelt sowie schließlich die ordnungsgemäße Verfahrensbeendigung durch Zuschlag oder Aufhebung thematisiert.

IV

Nach Abschluss des Vergabeverfahrens / Vertragsphase (1 Tag)

Auch wenn der Beschaffungsvorgang abgeschlossen ist, ergeben sich zahlreiche vergaberechtliche Aspekte, die Auftraggeber und Auftragnehmer beachten müssen. Neben der Pflicht zur Bekanntmachung des Zuschlags ist besonders die Frage von Bedeutung, wie und in welchem Umfang die Verträge nun angepasst werden können, ohne hierdurch eine neue Ausschreibung vornehmen zu müssen. Daneben gehen wir auf die praxisrelevanten Themen rund um das Vertragsmanagement und das Claim-Management ein. Denn das beste Vergabeverfahren nutzt wenig, wenn der Auftragnehmer den vergebenen Auftrag nicht ordnungsgemäß erfüllt bzw. dem Auftraggeber nicht die Instrumentarien bekannt sind, wie er bei Nicht- oder Schlechtleistung vorgehen kann.

Wir bieten das Seminar im Hybridformat an –
Sie entscheiden, ob Sie vor Ort oder Online an der Veranstaltung teilnehmen!

Onlinetest und Zertifikat

Am Ende jeder Einheit bekommen Sie eine Teilnahmebescheinigung. Durch ein Zertifikat für den bestandenen Online-Abschlusstest am Ende des Lehrgangs können Sie außerdem Ihre vergaberechtlichen Kenntnisse gegenüber Ihrem Arbeitgeber, Ihren Kunden und/oder Dritten belegen.

Unser Referententeam:

Unsere Seminarleiter sind allesamt Experten im Vergaberecht mit langjähriger Erfahrung bei der Durchführung und Begleitung von Vergabeverfahren

JETZT NEU

inkl. Jahres Abo für Aktualisierungen des Skripts und Rechtsprechungs-Update

Peter Michael Probst

M.B.L.-HSG ist Rechtsanwalt, Fachanwalt für Vergaberecht, Fachanwalt für Verwaltungsrecht und Partner bei LEXTON in Berlin. Herr Probst berät seit 20 Jahren sowohl die öffentliche Hand als auch Unternehmen in allen Fragen des Vergabe- Haushalts- und Zuwendungsrechts.

Stephan Rechten

ist Rechtsanwalt und Partner im Berliner Büro der Beiten Burkhardt Rechtsanwaltgesellschaft mit Tätigkeitsschwerpunkt im Bereich Vergaberecht und öffentliches Wirtschaftsrecht. Er berät seit 20 Jahren Auftraggeber und Unternehmen im Vergaberecht und wurde zuletzt erneut unter die besten Vergaberechtsanwälte in Deutschland gewählt.

Dr. Rebecca Schäffer

ist seit 2009 Rechtsanwältin und seit 2013 Partnerin bei avocado rechtsanwälte in Köln. Dort berät sie öffentliche Auftraggeber, Zuwendungsempfänger und Bieterunternehmen in allen Fragen rund um das nationale und europäische Vergaberecht sowie in fördermittelrechtlichen Angelegenheiten.

Dr. Wolfgang Kräber

Seit 2014 ist Dr. Wolfgang Kräber als Rechtsanwalt zugelassen. Zum Beginn des Jahres 2022 wurde er bei avocado rechtsanwälte zum Partner ernannt. Schwerpunkt seiner anwaltlichen Tätigkeit ist die Beratung und Vertretung von öffentlichen wie privaten Auftraggebern und Auftragnehmern in allen Fragen rund um das deutsche und europäische Vergaberecht.

Fabian Winters

LL.M. ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Vergaberecht. Er ist für die Wirtschaftskanzlei LEXTON Rechtsanwälte tätig. Seine Tätigkeitsschwer- punkte liegen im Vergaberecht und den daran angrenzenden Rechtsgebieten.

Matthias Steck

ist seit 2012 Vorsitzender der Vergabekammer Südbayern. Neben der Bearbeitung von durchschnittlich 50 bis 60 Nachprüfungsanträgen jährlich, tritt Matthias Steck regelmäßig als Referent auf vergaberechtlichen Fortbildungsveranstaltungen auf.

Alle Präsenztermine werden ebenfalls Echtzeit ONLINE übertragen.

3 Teilnehmer anmelden - für 2 bezahlen!

Grundlagen des Vergaberechts von A bis Z.
Ihre Investition: 1307,- Euro p.P. (zzgl. MwSt.)
16. - 17. Oktober 2025 in Berlin
16. - 17. Oktober 2025 in München
29. - 30. Oktober 2025 in Köln

Vorbereitung des Vergabeverfahrens.
Ihre Investition: 1187,- Euro p.P. (zzgl. MwSt.)
6. - 7. November 2025 in Berlin
11. - 12. November 2025 in München
13. - 14. November 2025 in Köln

Durchführung des Vergabeverfahrens.
Ihre Investition: 1187,- Euro p.P. (zzgl. MwSt.)
20. - 21. November in Berlin
2. - 3. Dezember in Köln
4. - 5. Dezember in München

Nachbereitung des Vergabeverfahrens / Vertragsphase.
Ihre Investition: 712,- Euro p.P. (zzgl. MwSt.)
2. Dezember 2025 in Berlin
9. Dezember 2025 in Köln
10. Dezember 2025 in München

Wir bieten das Seminar im Hybridformat an –
Sie entscheiden, ob Sie vor Ort oder Online an der Veranstaltung teilnehmen!

Gesamter Lehrgang: Ihre Investition: **3735,- Euro** p.P. (zzgl. MwSt.)

Im Seminarpreis sind ausführliche Tagungsunterlagen, Handbuch Vergaberecht, persönliche Betreuung vor Ort, Mittagessen, Pausen Snacks&Getränke und qualifizierte 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 Nohrcon vor.

Veranstaltungsorte:

PULLMAN COLOGNE
Helenenstrasse 14
50667 Köln
T. +49 221 275 2405

H10 BERLIN KU'DAMM
JOACHIMSTHALER STR. 31-32
10719 BERLIN
T. +49 30 322922300

HOTEL EXCELSIOR MÜNCHEN
Schützenstraße 11
80335 München
T. +49 89 55 1370

Anmeldungsmöglichkeiten:
Per Homepage: **www.nohrcon.de**
Per E-Mail: gs@nohrcon.de
Per Telefax: +49 (030) 437 466 -79
Per Telefon: +49 (030) 437 466 -78

NOHRCON

Die AGB`s lesen Sie bitte unter: www.nohrcon.de

NOHRCON
www.nohrcon.de

Einheit I:
Grundlagen des Vergaberechts (2 Tage)

9:30	**Das geltende deutsche Vergaberechtssystem Anwendungsbereiche und Rechtsquellen (I)** • Europäische und internationale Rechtsquellen • Nationale Grundlagen für europaweite Vergabeverfahren: GWB, VgV, VOB/A • Besonderheiten im Versorgungsbereich: SektVO • Besonderheiten im Verteidigungsbereich: VSVgV und VOB/A • Besonderheiten bei der Vergabe von Konzessionen: KonzVgV
11:00	Kaffeepause
11:15	**Das geltende deutsche Vergaberechtssystem – Anwendungsbereiche und Rechtsquellen (II)** • Grundlagen des Haushaltsvergaberechts: BHO, LHO, VOB/A, UVgO, VOL/A • Vergaberecht bei Projektförderung: ANBest-P und Zuwendungsrecht • Landesvergaberecht • Abgrenzung und Zuordnung der Schwellenwerte • Wertgrenzen • Besonderheiten bei binnenmarktrelevanten Aufträgen
12:30	Mittagessen
13:30	**Auftraggebereigenschaft – Wer muss ausschreiben?** • Öffentliche Auftraggeber nach § 99 GWB • Sektorenauftraggeber nach § 100 GWB • Zuwendungsempfänger • Konzessionsgeber nach § 101 GWB • Stellvertretung bei Ausschreibungen, zentrale Beschaffung und joint procurement • Wer muss nicht ausschreiben?
15:00	Kaffeepause
15:30	**Öffentlicher Auftrag – Welche Maßnahmen müssen ausgeschrieben werden?** • Elemente des öffentlichen Auftrags • Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträge • Besonderheiten bei freiberuflichen Leistungen • Abgrenzungen, gemischte Aufträge und Sonderfälle • Ausnahmen (keine Anwendung des Vergaberechts) • Bau- und Dienstleistungskonzessionen • Vergaberechtsfreie Inhouse-Aufträge sowie Möglichkeiten und Grenzen der vergaberechtfreien interkommunalen und interstaatlichen Zusammenarbeit • Auftragsänderungen (Erfordernis eines neuen Vergabeverfahrens?) • Folgen einer unterbliebenen Ausschreibung („De-facto-Vergaben", Pflicht zur Vertragskündigung?)
17:00	Ende des ersten Seminartags

8:30	Empfang mit Kaffee und Tee
9:00	**Grundprinzipien und Ablauf des Vergabeverfahrens (I)** • Grundprinzipien des Vergaberechts (u.a. Wettbewerbsgrundsatz, Transparenzgebot, Gleichbehandlungsgrundsatz) • Überblick über den Ablauf eines „typischen" Vergabeverfahrens • Besonderheiten bei sozialen und anderen besonderen Dienstleistungen
10:30	Kaffeepause
10:45	**Grundprinzipien und Ablauf des Vergabeverfahrens (II)** • Besonderheiten bei Bau- und Dienstleistungskonzessionen nach KonzVgV • Pflicht zur elektronischen Vergabe • Workshop mit Praxisaufgabe
12:00	Mittagessen
13:00	**Dokumentation des Vergabeverfahrens** • Gesetzliche Anforderungen • Mindestinhalte von Vergabeakte und Vergabevermerk • Organisation des Dokumentationsprozesses • Praktische Hinweise zur rechtssicheren Dokumentation • Aufbewahrungs- und Archivierungspflichten • Folgen ungenügender oder fehlender Dokumentation • Datenschutz in einem Vergabeverfahren
14:15	Kaffeepause
14:30	**Rechtsschutz im Vergabeverfahren** • Primärrechtsschutz mittels Nachprüfungsverfahren nach §§ 155 ff. GWB • Primärrechtsschutz bei Unterschwellenvergaben • Rechtsschutz bei Konzessionsvergaben • Schadensersatzansprüche bei Vergabeverstößen • Sonstige Rechtsbehelfe (Aufsichtsbehörden, Vertragsverletzungsverfahren) • Landesrechtliche Besonderheiten
16:00	**Zusammenfassung des Inhalts von Einheit 1; Beantwortung von Fragen**
16:30	**Ende der Einheit 1**

Einheit II:
Vorbereitung des Vergabeverfahrens (1,5 Tage)

9:30	**Wiederholung der Schwerpunkte aus Einheit 1**
10:00	**Organisatorische und strategische Vorbereitung des Vergabeverfahrens (I)** • Zeit- und Ressourcenplanung • Wahl der richtigen Verfahrensart: Rechtliche und strategische Aspekte (Gestaltungsspielräume für die öffentliche Hand richtig nutzen) • Nutzen der Vorinformation sowie der „Vorinformation als Aufruf zum Wettbewerb" • Besonderheiten bei der Beschaffung von „Standardprodukten": Rahmenvereinbarungen, dynamisches elektronisches Verfahren, elektronische Kataloge und elektronische Auktion
11:00	Kaffeepause
11:15	**Organisatorische Vorbereitung des Vergabeverfahrens (II)** • Leistungsbestimmungsrecht des Auftraggebers • Markterkundung / Interessenbekundung • Beteiligung von Projektanten, Sachverständigen und Beratern • Losvergabe oder Gesamtvergabe? • Vermeidung von Interessenkonflikten • Parallel- und Mehrfachausschreibungen • Nebenangebote vs. Zulassung mehrerer Hauptangebote
12:30	Mittagspause
13:30	**Vergabeunterlagen (I): Leistungsbeschreibung** • Leistungsbeschreibung • Arten der Leistungsbeschreibung • Anforderungen an die abschließende und erschöpfende • Umgang mit Gütezeichen und Labeln • Risikoteilung und -übertragung, ungewöhnliche Wagnisse • Pflicht zur Produktneutralität und Ausnahmen • Pflicht zur energieeffizienten und umweltfreundlichen Beschaffung • Wahl- und Bedarfspositionen • Zusätzliche Bedingungen an die Auftragsdurchführung (z. B. Tariftreue/Mindestlohn, Einhaltung der ILO-Kernarbeitsnormen, Frauenförderung) • Fälle aus der Praxis: Typische Fehler einer Leistungsbeschreibung
15:00	Kaffeepause
15:15	**Vergabeunterlagen (II): Ausschluss-, Eignungs- und Zuschlagskriterien** • Abgrenzung von Ausschluss-, Eignungs- und Zuschlagskriterien • Bestimmung der Bietereignung: Festlegung der Eignungskriterien und -nachweise • Das wirtschaftlichste Angebot: Festlegung der Zuschlagskriterien und deren Gewichtung • Zulässigkeit von „reinen Preisvergaben" • Realisierung auftragsbezogener Sekundärzwecke (z.B. Nachhaltigkeit, Sozialverträglichkeit, Energieeffizienz) • Preis-/Leistungsvergleich: Verschiedene Wertungssysteme und -formeln im Vergleich
17:00	Ende des ersten Seminartags

9:00	**Vergabeunterlagen (III): Bewerbungsbedingungen** • Struktur und Aufbau der Bewerbungsbedingungen • Typischer Inhalt von Bewerbungsbedingungen • Abschied von der „Schulnotenrechtsprechung“: Bekanntmachungspflichten für Bewertungsregeln • Wertungsmatrix • Verwendung von Formblättern • Bewerbungsbedingungen in Zeiten der eVergabe
11:00	Kaffeepause
11:15	**Vergabeunterlagen (IV): Vertragsbedingungen** • VOB/B, VOL/B, VOB/C • Zusätzliche Allgemeine Vertragsbedingungen • EVB-IT • Besondere Vertragsbedingungen / Vertragsentwurf • Wesentliche Inhalte eines Vertragsentwurfs • Anwendung der Vertragsbedingungen • Umgang mit Widersprüchen **Erstellung der Bekanntmachung** • SIMAP -Bekanntmachungsmuster (für EU-weite Vergabeverfahren) • Inhaltliche Anforderungen an eine nationale Bekanntmachung • Auswahl der Veröffentlichungsmedien • Handlungsspielräume und strategischen Aspekte • TED, eNotices und nationale Beschaffungsplattformen
12:30	**Workshop: Abfassung einer Vergabebekanntmachung**
13:30	Zusammenfassung des Inhalts von Einheit 2; Beantwortung von Fragen. Ende der Einheit 2 / Mittagessen und Diskussionsrunde

Einheit III:
Durchführung des Vergabeverfahrens (1,5 Tage)

9:30	**Wiederholung der Schwerpunkte aus Einheit 2**
10:00	**Teilnahmewettbewerb und Angebotsphase** • Bereitstellung der Vergabeunterlagen • Organisation der Verfahrensstufen • Grundsätze der Informationsübermittlung • Beantwortung von Bewerber- und Bieterfragen • Der richtige Umgang mit Bieterrügen • Bieterkonferenzen und Ortsbesichtigungen • Organisation und Durchführung des Öffnungstermins
11:00	Kaffeepause
11:15	**Prüfung der Bietereignung und Auswertung der Teilnahmeanträge** • Formelle Prüfung, Änderungen an Teilnahmeunterlagen • Einbindung von Präqualifikationsverzeichnissen • Nachforderung fehlender Erklärungen und Nachweise • Umgang mit unklaren und zweifelhaften Unterlagen • Prüfung etwaiger Ausschlussgründe nach §§ 123, 124 GWB / Selbstreinigung • Einheitliche Europäische Eigenerklärung (EEE) • Prüfung der Eignungsnachweise (Leistungsfähigkeit und Fachkunde) • Anforderungen an die (Über-)Prüfung von Referenzen • Umgang mit Bieter-/Bewerbergemeinschaften und Nachunternehmern • Eignungsleihe • Reduzierung des Teilnehmerkreises
12:30	Mittagspause
13:30	**Praxisworkshop mit Diskussion**
14:30	Kaffeepause
15:00	**Prüfung und Wertung der Angebote (I)** • Überblick über die Wertungsstufen • Formelle Prüfung, Umgang mit fehlerhaften und verspäteten Angeboten • Nachforderung von Unterlagen und Umgang mit fehlenden Preisen • Ausschlussgründe • Durchführung von Präsentationen • Umgang mit unklaren und zweifelhaften Unterlagen • Aufklärungsgespräche – Zulässigkeit, Grenzen und Regeln • Prüfung der Angemessenheit der Angebotspreise
17:00	Ende des ersten Seminartags

9:00	**Prüfung und Wertung der Angebote (II)** • Wertung des Zuschlagskriteriums „Preis“ • Beurteilende Wertung qualitativer Zuschlagskriterien, insbesondere des Zuschlagskriterium „Qualität“ • Anwendung von Bewertungsmatrizen • Sonderformen der Angebotswertung (Jury, Preisgericht) • Angebotswertung mithilfe von Teststellungen und Präsentationen • Dokumentation der Angebotswertung • Einbeziehung Dritter und Vermeidung von Interessenkonflikten • Heilung von Verstößen und „Rückversetzung“ des Verfahrens
11:00	Kaffeepause
11:15	**Verhandlungen, Dialog** • Organisation von Verhandlungen im Verhandlungsverfahren • Vorbereitung und Nachbereitung der Verhandlungen • Vergaberechtliche Rahmenbedingungen von Verhandlungen • Organisation und Durchführung der Dialogphase im wettbewerblichen Dialog • Verhandlungen bei der Innovationspartnerschaft **Verfahrensbeendigung** • Informations- und Wartefrist nach § 134 GWB: Inhaltliche Gestaltung der Vorabinformation, Möglichkeiten der Modifikation, Sonderfälle • Rechtsfolgen bei Verstößen und Nichtigkeit nach § 135 GWB • Vorbereitung und Erteilung des Zuschlags • Umgang mit Verzögerungen, Ausfall des Bestbieters • Aufhebung des Vergabeverfahrens mit und ohne Aufhebungsgründe • Voraussetzungen für eine rechtmäßige Verfahrensbeendigung
13:30	Zusammenfassung des Inhalts von Einheit 3; Beantwortung von Fragen. Ende der Einheit 3 / Mittagessen und Diskussionsrunde

Einheit IV:
Nachbereitung des Vergabeverfahrens / Vertragsphase.(1 Tag)

9:30	**Wiederholung der Schwerpunkte aus Einheit 3**
10:00	**Bekanntmachung des vergebenen Auftrags** • Anforderungen bei EU-weiten und nationalen Vergabeverfahren • Besonderheiten bei Beschränkten Ausschreibungen, Freihändigen Vergaben / Verhandlungsvergaben sowie bei Direktvergaben und wesentlichen Auftragsänderungen • Mindestinformationen der Bekanntmachung, Spielräume Schutz sensitiver Informationen • Aufbewahrungspflichten
11:00	Kaffeepause
11:15	**Vertragsmanagement** • Möglichkeiten und Grenzen der Anpassung und Änderung des vergebenen Auftrags bei Ober- und Unterschwellenvergaben • Ausübung von Verlängerungs- oder Erweiterungsoptionen • Umgang mit Änderungen beim Auftragnehmer • Ausfall und Ersetzung des Auftragnehmers • Abrufe aus Rahmenvereinbarungen / Durchführung „kleiner“ Wettbewerbe • Pflicht zur Kündigung unbefristeter und/oder vergaberechtswidriger Verträge? • Vergaberechtsfreie Ergänzungsbeauftragungen, Grenzen • (Landesrechtliche) Prüf- und Kontrollpflichten des Auftraggebers (z.B. zur Tariftreue, Frauenförderung etc.)
12:30	Mittagspause
13:30	**Workshop und praktische Übungen zum Vertragsmanagement**
14:30	Kaffeepause
15:00	**Claim-Management** • Umgang mit Schlechtleistungen, Rechte des Auftraggebers • Umgang mit Verzögerungen und Verzug • Umgang und Management von Nachträgen • Vertragliche und gesetzliche Sanktionsmechanismen
16:30	**Zusammenfassung des Inhalts von Einheit 4; Beantwortung von Fragen**
17:00	**Ende der Einheit 4**

Recht auf Änderungen vorbehalten