

📅 Frühjahr 2025

📍 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

Vergaberecht für Sektoren-Auftraggeber

13. Mai 2025

VORTRAGENDE



RA Dr. Andreas Gföhler ist Partner bei Schramm Öhler RAe. Schwerpunkte: Vergabe- und Bauvertragsrecht, Grüne Beschaffung



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.



Mag. Michael Weiner ist Rechtsanwalt bei der Kanzlei Schramm Öhler Rechtsanwälte mit den Tätigkeitsschwerpunkten Vergaberecht und Bauvertragsrecht. Er war zuvor für die Austrian Development Agency sowie für internationale Organisationen tätig.

INHALT

BESCHAFFUNG IN DEN BEREICHEN VERKEHR, ENERGIE, WASSER, POST

► Einführung und Überblick Sektorenvergaberecht

- Warum Sektorenvergaberecht?
- Wann gilt Sektorenvergaberecht? Für welche Auftraggeber? Für welche Aufträge?
- Vergaberecht neben dem Vergaberecht als Stolperstein: Clean Vehicles Directive, Beschaffung von Stadtbussen und Dienstleistungen, die den Einsatz von Stadtbussen vorsehen, International Procurement Instrument, Barrierefreiheitsgesetz, Stärkung des europäischen Ökosystems der Fertigung von Netto-Null-Technologien ...

► 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
- Angebotsprüfung und Ausscheiden

► Wahl des passenden Vergabeverfahrens - Freiheiten und Grenzen

- Verhandlungsverfahren: Ablaufplanung, Präsentation, richtige Reaktion auf Einwände, taktisch richtige Vorgehensweise
- Rahmenvereinbarung als „Pflichtbeschaffungstool“
- Dynamisches Beschaffungssystem: Die „bessere“ Rahmenvereinbarung?
- Innovationspartnerschaft – Flexibilität in der Leistungsbeschreibung
- Wettbewerblicher Dialog

► Rechtsschutz

- Nachhaltigkeit im Sektorenbereich / ökologische und soziale Kriterien
- Präklusion von rechtswidrigen Ausschreibungen
- Vorgaben zur Bekanntgabe der Zuschlagsentscheidung und Ausnahmen
- Zuständigkeit der Verwaltungsgerichte

Dauer: 9.00 - 17:00 Uhr

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.

Auftragnehmer-Tag: Vergaberecht für Bieter

5. Juni 2025

INHALT

Die Ausschreibung - Pflichten des Auftraggebers

- Mindestinhalte in Bekanntmachung und Ausschreibung
- Zulässige und unzulässige Freiräume des BVergG
- Neutralität und Kalkulierbarkeit der Leistungsbeschreibung
- Sittenwidrige Vertragsklauseln: Vertragsstrafen, Bankgarantien, Haftung
- Besonderheiten bei Rahmenvereinbarungen/Teilvergabe/Optionen

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
- Ökologische und soziale Nachhaltigkeit

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

Prüfung der Ausschreibungsunterlagen

- Worauf ist zu achten
- Was ist bei Fehlern oder Unklarheiten in Ausschreibungsunterlagen zu tun
- Informationsansprüche des Bieters
- Erlaubte Kommunikation mit dem Auftraggeber

Erstellung des Angebotes

- Gestaltungsspielräume für Bieter
- Subunternehmer
- Bieter- und Arbeitsgemeinschaften
- Alternativangebot / Abänderungsangebot

Elektronische Vergabe

- Was haben Bieter zu beachten - Typische Fallstricke
- Wie sich Bieter am besten vorbereiten

Angebotsöffnung, Angebotsprüfung

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

Compliance-Management-Systeme

- Worauf typischerweise zu achten ist
- Berufliche Zuverlässigkeit und Selbstreinigung

Verhandlungsverfahren: Das neue Regelverfahren

- Was darf der Auftraggeber, was darf er nicht?
- Was darf ein Bieter, was darf er nicht?
- Taktik bei Verhandlungen und Präsentationen: richtiges Bieterverhalten

7 Tipps für Ihre erfolgreiche Angebotslegung

- 7 Tipps aus der Praxis für Ihren Vorsprung bei öffentlichen Ausschreibungen
- Werden Sie jetzt fit für nachhaltige Kriterien im Vergabewesen

Dauer: 9.00 - 17:00 Uhr

Auftragnehmer-Tag: Vergaberecht für Bieter

5. Juni 2025

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



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.



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



businesscircle.at/vergabe

anmeldung@businesscircle.at



Haben Sie Fragen? Rufen Sie mich an!

Sandra Schreiner, Organisation

T: +43 1 / 522 58 20-60

Fundierter Einstieg in das Vergaberecht

Vergaberecht für Anfänger
18. / 19. März 2025 EUR 1.990

Die Ausschreibung in der Praxis
20. März 2025 EUR 1.090

Kombibuchung: Vergaberecht für Anfänger und
Die Ausschreibung in der Praxis
18. / 19. / 20. März 2025 EUR 2.590

Vergaberechtlicher Lehrgang

9 Tagesmodule, Start: 7. Mai 2025 EUR 4.890

inkl. optionales Modul für Sektoren-Auftraggeber
13. Mai 2025 EUR 5.390

Fachseminare im Vergaberecht

Vergaberecht für
Sektoren-Auftraggeber 13. Mai 2025
Auftragnehmer-Tag 5. Juni 2025

Verhandlungsverfahren
nach BVergG 2018 TBD 2025

Teilnahmegebühr für 1 Fachseminar EUR 890

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.

Veranstaltungstipps

Vergaberecht für Anfänger

Grundlagen-Seminar | 18. / 19. März 2025, Wien
Rechtsgrundlagen und Basiswissen für
Ausschreibungen.

Die Ausschreibung in der Praxis

Aufbau-Seminar | 20. März 2025, Wien
Alle relevanten Schritte des Vergabeverfahrens
anhand einer Musterausschreibung.

Vergabeforum

Konferenz | 9. / 10. Oktober 2025, Wien
Österreichs größte Plattform für Auftraggeber
und Bieter

Veranstalter

Business Circle Management FortbildungsGmbH
Kirchengasse 1, 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