

Bauvergaben - Typische Fallstricke erkennen und vermeiden

Datum: Montag, 07.12.2026, 09:30 - 17:00 Uhr
Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

Preis: 439,- Euro zzgl. 19% MwSt.



Sascha Häfner
RA

ist Abteilungsleiter Vergaberecht in der Zentrale der Autobahn GmbH, Berlin. Er verantwortet unter anderem die Abwicklung der Planungs- und Bau Vergaben in den 10 Niederlassungen der Autobahn GmbH. Seit 2002 ist er auf dem Gebiet des Vergaberechts und des privaten Baurechts tätig. Zunächst als Anwalt in Freiburg, Heidelberg sowie Berlin. Schwerpunkt der Tätigkeit war hier die Beratung von Auftraggebern bei der Durchführung von Vergabeverfahren. 2007 wechselte Herr Häfner zur DEGES GmbH und war hier zunächst als Projektjurist vertrags- und vergaberechtlich u.a. im Projekt City-Tunnel-Leipzig tätig. Während seiner Tätigkeit hat er die zentrale Vergabestelle mit aufgebaut und verantwortet. 2018 wechselte er in den Einkauf der Flughafen Berlin Brandenburg GmbH bis er im März 2020 die Abteilungsleitung Vergaberecht in der Zentrale der Autobahn GmbH übernahm. Die Autobahn GmbH ist seit dem 01.01.2021 für den Bau, Betrieb und Erhaltung sämtlicher Bundesautobahnen in Deutschland zuständig.

Teilnehmerkreis

Das Seminar richtet sich an (Bau)Ingenieure und Architekten, die Vergaben erstellen und/oder durchführen sowie an Leitende/Mitarbeitende der Vergabestelle eines öffentlichen Auftraggebers, die für die Ausschreibung verantwortlich sind. Gleichmaßen sind aber auch Bietervertreter (Kalkulatoren/Angebotsersteller/Angebotsverantwortliche) angesprochen.

Ziel

Die Teilnehmenden werden anhand vieler Beispiele für typische und wiederkehrende Stolpersteine und Fallstricke bei Bauvergaben sensibilisiert. Es bleibt Zeit, Dos und Donts zu diskutieren und Lösungen zu besprechen. Praktische Erfahrungen bei Vergaben bzw. beim Einkauf von Bauleistungen werden vorausgesetzt. Vergaberechts-Neulingen empfehlen wir unsere Kurse zu "Einführung in das Vergaberecht".

Themen

Start des Verfahrens in der Vorbereitungsphase

- Finanzierung
- Anforderungen an die Kostenschätzung
- Wahl der Verfahrensart -> Konsequenzen auf den Verfahrensablauf
- Ankündigung / Öffentlichkeitsarbeit? / Frühzeitige Information des Marktes?
- Markterkundung -> Möglichkeiten und Hemmnisse

Vorbereitung der Vergabeunterlagen

- Vorbefasstheit - noch relevant? - wer darf Vergabeunterlagen erstellen/ wo ist die Grenze

- Produktneutralität
- Produktangaben
- Verweis auf Zertifizierungen
- Beispiele aus der Praxis

Bekanntmachung / Angebotserstellungsphase

- "Mit Angebotsabgabe vorzulegen"
- "In Pos xyz Einzukalkulieren"
- Weitergabe unvollständiger LVs an Nachunternehmer etc... (Mischkalkulation)

Kommunikation mit dem Auftraggeber

- Bieterfragen und deren Beantwortung
- Beispiele

Angebotsabgabefrist

- Ausschlussgründe und wie man sie vermeidet
- Umgang mit "säumigen Bietern" aus AG Sicht
- Elektronische Vergabemanagementsysteme und deren Tücken - AG Sicht
- Elektronische Vergabemanagementsysteme und deren Tücken - AN Sicht

Weitere formale Hürden

- Signatur, Unterschrift, elektronisch in Textform
- Vorzulegende Unterlagen
- Auf Verlangen vorzulegende Unterlagen
- Nachforderung - Frist
- Elektronische Formatvorgaben

Eignungsprüfung / Anforderung an Unterlagen

- PQ und Referenzen
- Vorgabe von Mindeststandards
- Nachunternehmer oder Eignungsleihe?
- Möglichkeit der Vorgaben für Nachunternehmer
- Umgang mit Nachunternehmern
- Umgang mit Mehrfachbeteiligungen (als NU, als BIEGE Partner)
- Von der BIEGE zur ARGE

Preisbildung und Preisprüfung

- Tücken bei der Preisaufklärung
- EFB Preisblätter 221 - 223

Die Rückversetzung nach Angebotseingang

- Risiken

- Mögliche Angriffspunkte
- Beispiele aus der Praxis

Wertung der Angebote mit nicht preislichen Zuschlagskriterien

- Mögliche nicht preisliche Zuschlagskriterien
- Festlegung und Wertung
- Wertung von "Konzepten"
- Probleme bei nicht hinreichenden Konzepten
- Beispiele aus der Praxis

Berücksichtigung der nicht preislichen Zuschlagskriterien in der Vertragsabwicklung

- Was wird Vertragsbestandteil - Relevanz
- Beispiele aus der Praxis

Umgang mit Rügen

- Aus Sicht des ANs
- Aus Sicht des AGs

Möglichkeiten zur beschleunigten Abwicklung eines Vergabeverfahrens

- Mindestfristen
- Stellschrauben zur Beschleunigung
- Wahl von "alternativen" Verfahrensweisen

Bauvergaben - Typische Fallstricke erkennen und vermeiden

Datum: Montag, 07.12.2026, 09:30 - 17:00 Uhr
Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

Preis: 439,- Euro zzgl. 19% MwSt.

Seminarablauf

09:30 - 11:00	Referat (1,5 h)
11:00 - 11:15	Kaffeepause
11:15 - 12:45	Referat (1,5 h)
12:45 - 13:45	Mittagessen
13:45 - 15:15	Referat (1,5 h)
15:15 - 15:30	Kaffeepause
15:30 - 17:00	Referat (1,5 h)

Fragen sind jederzeit willkommen.