

# Brennpunkte des Vergaberechts

Aktuelle Probleme aus Auftraggeber- und Bietersicht

Datum: Dienstag, 07.07.2026, 09:30 - 17:00 Uhr

Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

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



**Dr. Oliver Homann**

**RA und FA für Vergaberecht, FA für Bau- und Architektenrecht**

leitet das Kölner Büro der Sozietät Leinemann Partner Rechtsanwälte mbB. Seit 29 Jahren berät er Mandanten schwerpunktmäßig auf dem Gebiet des Vergaberechts und verfügt über besondere Erfahrung bei der Betreuung von Vergabenachprüfungsverfahren. Herr Dr. Homann ist bei verschiedenen vergaberechtlichen Standardwerken Herausgeber und Autor. Er veröffentlicht regelmäßig in den Zeitschriften "IBR Immobilien- & Baurecht" und "VPR Vergabepaxis & -recht" sowie in anderen vergaberechtlichen Fachzeitschriften. Dr. Homann ist zudem ständiges Mitglied des Prüfungsausschusses für neue Fachanwälte im Vergaberecht bei der Rechtsanwaltskammer Köln sowie Lehrbeauftragter für das Vergaberecht an der Hochschule Münster.

## Teilnehmerkreis

Dieses Seminar spricht alle Personen an, die mit der Vergabe öffentlicher Aufträge befasst sind, z. B. Juristen, Architekten und Ingenieure aus Behörden/Vergabestellen, aus Bau- und Dienstleistungsunternehmen. Grundkenntnisse im Vergaberecht oder praktische Erfahrungen als Auftraggeber oder Auftragnehmer sollten vorhanden sein.

Vergaberechts-Neulingen empfehlen wir das "2-Tages-Seminar: Einführung in das Vergaberecht" bzw. das gleichnamige E-Learning.

## Ziel

Das Vergaberecht ist in den letzten Jahren immer umfangreicher und komplizierter geworden und hat durch seine Änderungen im Ober- sowie im Unterschwellenbereich ein neues Gesicht bekommen. Dabei zeigt sich jedoch, dass es nach wie vor dieselben kritischen Punkte sind, die eine reibungslose Vergabe bzw. eine erfolgreiche Bewerbung gefährden. Ziel des Seminars ist es, diese "Dauerbrenner" aus vergaberechtlicher Sicht unter Berücksichtigung der neuesten Rechtsprechung zu beleuchten. Das Bewusstsein für Fallstricke wird geschärft und die gebotenen rechtssicheren Vorgehensweisen werden aufgezeigt. Dabei legt Herr Dr. Homann besonderen Wert darauf, die Problemstellungen mit aktuellen Beispielen aus der Rechtsprechung darzustellen. Dem Referenten ist hierbei ein Dialog mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern wichtig.

## Themen

### 1. Überblick über die aktuellen Grundlagen des Vergaberechts

- Kurzer Abriss über die gesetzliche Struktur des Vergaberechts, GWB, VgV, UVgO und die VOB/A
- Landesvergabegesetze: Jedes Bundesland regelt Vergaberecht unterschiedlich.
- Kommunen künftig ohne VOB/A oder UVgO, Änderungen u.a. in NRW.

### 2. Die eindeutige und erschöpfende Leistungsbeschreibung

- Unklarheiten und Lücken vermeiden
- Berichtigung von Fehlern im laufenden Vergabeverfahren
- Wann müssen Bieter auf Fehler im LV hinweisen?
- Produktneutrale Ausschreibung, Benennung von Leitfabrikaten und "vergleichbaren" Produkten

### 3. Eignungs- und Zuschlagskriterien

- Welche Kriterien sind mit welcher Gewichtung möglich und angemessen?
- Wie kann ich die Eignung von Schwesterunternehmen oder einzelnen Personen nutzen?
- Neue Freiheiten des Auftraggebers durch "softe" Zuschlagskriterien

### 4. Das ewige Kreuz mit der losweisen Vergabe

- Wann müssen Beschaffungen in Lose aufgeteilt werden?
- Wie bestimme ich Fachlose richtig?
- Bringt die Vergaberechtsreform tatsächlich eine Verbesserung?
- Wann ist eine Vergabe an einen Generalplaner, Generalunternehmer, Generalübernehmer oder Totalunternehmer möglich?

### 5. Die Grenzen der Spekulation

- In welchem Rahmen dürfen Bieter noch spekulieren?
- Auftraggeber können Angebote bei Spekulationsgefahr frühzeitig ausschließen.

### 6. Rahmenvereinbarungen

- Ökonomische Vergabeverfahren oberhalb und unterhalb der Schwellenwerte durch Rahmenvereinbarungen Bei welchen Vergaben sind Rahmenvereinbarungen sinnvoll?
- Welche Dauer können Rahmenvereinbarungen maximal haben?

### 7. Wenn mehrere Unternehmen zusammen anbieten

- Wer ist Nachunternehmer und wer ist Lieferant?
- Welche Besonderheiten sind bei Bietergemeinschaften und Nachunternehmern zu beachten?
- Wann kann der Einsatz von Nachunternehmern verboten werden?
- Wie geht man mit Newcomern und den verschärften Anforderungen an Eignungsleihe um?

### 8. Behebung von Fehlern und Unklarheiten im laufenden Vergabeverfahren

- Möglichkeiten und Grenzen, Anpassung der Leistungsbeschreibung auch nach Angebotsöffnung?
- Korrektur der Eignungs- und Zuschlagskriterien?
- Neue Regeln für das Nachfordern fehlender Unterlagen
- Wann darf ein Auftraggeber "in die Aufhebung des Verfahrens flüchten"?

### 9. Wann müssen laufende Verträge neu ausgeschrieben werden?

- Welche Vertragsänderungen führen zur Ausschreibungspflicht?
- Können Verträge verlängert werden?
- Durch flexible Verträge langfristige Beschaffungen ermöglichen.

### 10. Eskalationsstufen im Vergabeverfahren beherrschen

- Von der Bieterfrage über die Rüge zum Nachprüfungsverfahren: Risiko und Chancen von Rüge und Nachprüfungsverfahren
- Richtige Reaktion von Auftraggeber und Bieter bei Meinungsver-

- schiedenheiten im laufenden Vergabeverfahren
- Entgangener Gewinn und Schadensersatz bei vergaberechtswidrigem Ausschluss des Angebotes

# Brennpunkte des Vergaberechts

Aktuelle Probleme aus Auftraggeber- und Bietersicht

Datum: Dienstag, 07.07.2026, 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.