

Lehrgang Vergaberecht - Qualifizierung für Fach- und Führungskräfte aus Vergabestellen in 2 Modulen

Datum: Modul 1 23.09.2024, 24.09.2024, 25.09.2024, jeweils 09:30 Uhr - 17:00 Uhr
Modul 2 30.09.2024, 01.10.2024, jeweils 9:30 Uhr - 17:00 Uhr

Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

Preis: 1.850,- Euro zzgl. 19% MwSt.



RAin und FAin für Vergaberecht Katharina Bartetzky-Olbermann

startete ihre berufliche Laufbahn als Rechtsanwältin im Vergaberecht in einer wirtschaftlich ausgerichteten Kanzlei. Am Standort Düsseldorf zählten insbesondere öffentliche Banken, Universitäten und Berufskammern zu ihren Mandanten, die sie in Dienstleistungs-, Liefer- und Baubeschaffungen sowohl im Unterschwellenbe-

reich als auch in EU-weiten Verfahren begleitete. Seit dem 1. Juli 2021 ist Katharina Bartetzky-Olbermann als Syndikusrechtsanwältin bei der BWI GmbH tätig. Sie berät das Unternehmen in vergabe- und preisrechtlichen Fragestellungen und begleitet im Schwerpunkt ITK-Vergabeverfahren unter anderem im Bereich Verteidigung und Sicherheit. Frau Bartetzky-Olbermann veröffentlicht Aufsätze zum Vergaberecht und kommentiert seit der 109. Aktualisierung im Kommentar Michaelis/Rhösa "Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen" zur Thematik der Preisprüfung. Seit 2023 ist sie auch Herausgeberin des Kommentars.



RAin und FAin für Vergaberecht Andrea Heim

ist seit 2006 schwerpunktmäßig mit dem Vergaberecht befasst. Im Jahr 2019 wechselte sie von der Unternehmensseite in die Anwaltschaft und spezialisierte sich auf das Vergabe-, Zuwendungs- und Beihilferecht. Zunächst war sie in einer bundesweit tätigen Kanzlei am Standort Dortmund tätig bevor der Wechsel zu

Jung Rechtsanwälte erfolgte. In der täglichen Mandatsarbeit berät sie seither branchenunabhängig sowohl Auftraggeber als auch Bieter im Rahmen von europaweiten und nationalen Vergabeverfahren. Im Kontext von ITK-Vergaben engagiert sie sich im Arbeitskreis "Open Source in Kommunen" der Kommunalen Gemeinschaftsstelle für Verwaltungsmanagement (KGSt).



Dipl.-Psych. Arvid Rapp

trainiert und berät seit ca. 25 Jahren Fach- und Führungskräfte der Bauindustrie und Immobilienwirtschaft. Dabei stehen psychologische Fragen der Führung, der Kommunikation und Verhandlung im Mittelpunkt seiner Arbeit. Ziel ist es stets, bestehende Situationen unter motivationalen und emotionalen Gesichtspunkten zu analysieren, um dadurch Perspektiven zu erweitern, neue Spielräume zu eröffnen und die aus dieser Arbeit resultierenden notwendigen Kompetenzen zu entwickeln. Das Fundament der Arbeit bildet sein profundes psychologisches Wissen, gepaart mit langjährige Praxiserfahrung in einer Vielzahl von Seminaren und Projekten. Neben der Seminar- und Beratungstätigkeit coacht Arvid Rapp verantwortliche Keyplayer bei der Erreichung Ihrer Führungs- und Verhandlungsziele. Er ist gemeinsam mit seinem Partner geschäftsführender Gesellschafter der incon HR.



Dipl. Kfm. Heiko Wollenweber

ist Geschäftsinhaber von Enhanced Marketing. Neben seiner selbstständigen Tätigkeit ist Herr Wollenweber Inhouse Consultant und Interimsmanager der obersten Leitung beim Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) in Köln. Der Referent hat über 20 Jahre Managementenerfahrung. Kunden schätzen aus kaufmännischer sowie rechtlicher Sicht seine zielführenden und pragmatischen Lösungsansätze. Zudem zeigt Herr Wollenweber seinen Kunden gerne innovative Lösungsansätze für ihre Problemstellungen auf.



RA Christoph Zinger

ist seit 2014 Rechtsanwalt und zudem Fachanwalt für Vergaberecht. Im November 2020 hat er die auf Vergabe- und Immobilienrecht spezialisierte Kanzlei Otting Zinger Rechtsanwälte mit Sitz in Hanau mitgegründet. Zuvor war Herr Zinger als Senior Associate in einer internationalen Großkanzlei in Frankfurt am

Main tätig. Internationale Erfahrungen sammelte er als Rechtsanwalt und Foreign Legal Consultant bei einer auf Verwaltungsrecht spezialisierten Kanzlei in Calgary (Kanada). Christoph Zinger berät sowohl die öffentliche Hand als auch national und international tätige Unternehmen zu Fragen des Vergaberechts und des öffentlichen Wirtschaftsrechts. Sein Tätigkeitsbereich umfasst unter anderem die Konzeption und Durchführung komplexer Ausschreibungsverfahren für öffentliche Auftraggeber und Sektorenauftraggeber. Bieter begleitet Herr Zinger bei der Teilnahme an Vergabeverfahren. Er berät in den verschiedensten Sektoren, vornehmlich in den Bereichen Infrastruktur und Verkehr, Bau- und Immobilien und Energie. Herr Zinger veröffentlicht regelmäßig Fachbeiträge, unter anderem für die Zeitschrift "VPR Vergabepaxis & -recht". Darin befasst er sich mit aktuellen Themen aus seinen Arbeitsschwerpunkten. Er ist Mitglied im Deutschen Anwaltsverein (DAV) sowie im forum vergabe e.V. Er engagiert sich ehrenamtlich in der DAV-Arbeitsgemeinschaft Vergaberecht.

Teilnehmerkreis

Angesprochen sind Leiter von Vergabestelle oder diejenigen, die es in naher Zukunft werden sollen bzw. vom Mitarbeiter der Vergabestelle zum Leiter aufsteigen. Grundlagen im Vergaberecht sollten vorhanden sein, spezialisierte vergaberechtliche Kenntnisse werden vertieft und aus der Position des Vergabestellenleiters bzw. fortgeschrittenen Vergabemanagers besprochen. Für Vergaberechts-Neulinge empfehlen wir das 2-Tages-Seminar: Einführung in das Vergaberecht.

Ziel

Dieser Lehrgang hilft (angehenden) Vergabestellen- bzw. Vergabeleitern bei ihrer Ausübung der Dienst- und Fachaufsicht über die Beschäftigten der Vergabestelle. Ziel ist es, sich besser auf die (neuen) inhaltlichen Aufgaben, aber auch auf die Führung eines Teams zu konzentrieren und zu bewältigen. Bei der Auswahl und Behandlung

der Themen wurde bedacht, dass besonders schwierige, nicht täglich auftretende Fragen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge dem Manager / Leiter vorgelegt werden.

Themen

Modul 1 - Vergaberecht: 1. Tag, 23.09.2024: Auffrischung und Aktualisierung der Fachkenntnisse der im Vergaberecht einschlägigen Rechtsvorschriften, Richtlinien und Vergabebestimmungen

Referent: Christoph Zinger

1. Einführung
2. Rechtsgrundlagen
 - Oberschwellenrecht
 - Unterschwellenrecht
 - Spezialregelungen (z.B. VO 1370/2007; SaubFahrzeugBeschG; WRegG; LkSG)
3. Verfahrensgrundlagen, insbesondere
 - Auftragswertschätzung
 - Wahl der Verfahrensart - insb. Alleinstellungsmerkmale und Dringlichkeitsvergaben
 - Losvergabe
 - Besonderheiten bei der Vergabe von Architekten- und Ingenieurleistungen
4. Rahmenvereinbarungen
 - Konsequenzen aus der EuGH-Rechtsprechung (Pflicht zur Angabe einer verbindlichen Obergrenze)
5. Eignung und Eignungsprüfung
 - Festlegung von Eignungskriterien
 - Eignungsprüfung
 - Ausschlussgründe
 - Nachforderungsmöglichkeiten fehlender Unterlagen und Grenzen
6. Angebotsprüfung
 - Angebotsprüfung
 - Ausschlussgründe
 - Preisprüfung
 - Nachforderungsmöglichkeiten fehlender Unterlagen / Preise und Grenzen
7. Dokumentation
8. Ausblick
 - Reformbestrebungen (Vergabetransformationspaket)

2. Tag, 24.09.2024: Vertiefung bei Spezialfragen zum Leistungsverzeichnis und Wertung von Angeboten
Referentin: Katharina Bartetzky-Olbermann

1. Leistungsbeschreibung
 - Bedeutung der Leistungsbeschreibung
 - Grundsatzanforderungen an eine Leistungsbeschreibung
 - Möglichkeiten und Grenzen des Leistungsbestimmungsrechts
 - Typische Stolpersteine
 - Arbeit am konkreten Fall
 2. Qualitätswertung
 - Qualität vs. Preis?
 - Das 1 x 1 der Kriterienauswahl
 - Unterkriterien und Erwartungshorizont
 - Bieterpräsentationen
 - Durchführung der Bewertung
 - Dokumentation der Bewertung
 - Arbeit am konkreten Fall
 3. Tag, 25.09.2024: Strategischer Umgang mit Rügen und Begleitung von Rechtsstreitigkeiten (Vergabenachprüfungsverfahren)
Referentin: Andrea Heim
1. Umgang mit Rügen
 - Rüge oder Bieterfrage? Wir grenzen Begriffe ab.
 - Reaktionsmöglichkeiten auf eine Rüge (Abhilfe, Nichtabhilfe,

Ignorieren)

- Auswirkungen auf den Fortgang des Vergabeverfahrens
 - Die Nichtabhilfe-Entscheidung:
 - Was sagt man, was sagt man (besser) nicht?
 - Taktik auf der Zeitschiene
 - Sonderfall "Nichtabhilfe bei Angebotsausschluss" - Ausschluss schreiben und Vorinformation notwendig?
 - Strategisches Ziel: Verhinderung eines (erfolgreichen) Nachprüfungsverfahrens
 - Erkennbarkeit und Rügepräklusion als Instrumente
 - Schutzschrift - einreichen oder nicht?
2. Im Fall der Fälle: Nachprüfungs- und Beschwerdeverfahren
 - Nachprüfungsantrag
 - Statthaftigkeit und Antragsbefugnis
 - Form und Inhalt des Antrags
 - Anträge richtig stellen
 - Zuschlagsverbot und aufschiebende Wirkung
 - Verfahrensbeteiligte und Beiladung
 - Akteneinsicht - wer bekommt was zu sehen?
 - Untersuchungsgrundsatz und Beschleunigungsmaxime
 - Erledigung des Nachprüfungsantrags - was jetzt?
 - Sofortige Beschwerde
 - Form, Frist und Inhalt
 - Wirkung des Rechtsmittels (§ 173 GWB)
 - Antrag auf Verlängerung der aufschiebenden Wirkung
 - Sofortige Beschwerde als Zwischenverfahren
 - Anwaltszwang - wen trifft er, wen nicht?

Modul 2 - Soft Skills: 4. Tag, 30.09.2024: Effiziente Führung im öffentlichen Einkauf
Referent: Heiko Wollenweber

1. Schärfung des Bewusstseins für Führungsaufgaben von Führungskräften
 2. Lernen Sie Ihre Führungskompetenz unter Berücksichtigung von Unternehmenskultur, Mitarbeitern, Vorgesetzten und Betriebs- bzw. Personalrat zu verbessern!
 3. Kennenlernen erfolgreicher Führungsinstrumente (z. B. Umgang mit mangelnder Verbindlichkeit, Umgang mit Schlechtleistung bei Mitarbeitern, Vermeidung von Rückdelegation)
 4. Statusbewertung und Optimierung der öffentlichen Einkaufsorganisation (z. B. Effizienzsteigerung der Einkaufsabteilung über den Einsparerfolg hinaus, rechtskonforme Arbeitsweisen, Umgang mit Gremien und Prüfungsinstanzen, Changemanagement, Wissensmanagement)
5. Tag, 01.10.2024: Verhandlungstaktik und -strategien bei Vergaben
Referent: Arvid Rapp
1. Vorbereitung der Verhandlung
 - Zieldefinition; Unterscheidung zwischen Interessen und Positionen
 - Inhaltliche Vorbereitung
 - Festlegung von Strategie und Taktik
 2. Ablauf der Verhandlung, u.a.
 - Übernahme der formalen Verhandlungsführung
 - Gestaltung und Steuerung der verschiedenen Verhandlungsphasen
 - Zugeständnisse einfordern, machen und zurücknehmen
 - Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen
 - Ergebnissicherung
 3. Verhandlungspsychologie, u. a.
 - Typische Charaktere in Verhandlungen
 - Schwierige Typen und versteckte Motive erkennen und nutzen
 - Gründe für Widerstände in Verhandlungen
 - Emotionen in Verhandlungen steuern
 - Zeichen von Sicherheit und Souveränität setzen
 - Unsicherheiten beim Verhandlungspartner verstärken



Jetzt anmelden
Fax: 0621 - 2 83 83
E-Mail: romy.gruesser@ibr-seminare.de
Kontakt bei Fragen:
Romy Grüßer, Tel: 0621 - 120 32-19
Nicole Weigend, Tel: 0621 - 120 32-14
Alexandra Cichuttek, Tel: 0621 - 120 32-35

10% Frühbucherrabatt

bei Buchung bis zum 30.06.2024

20% Rabatt für Kommunen, Kreise, Landes- und Bundesbehörden auf vergaberechtliche Seminare - Rabatte sind nicht kombinierbar

Lehrgang Vergaberecht - Qualifizierung für Fach- und Führungskräfte aus Vergabestellen in 2 Modulen

Referenten: RAin und FAin für Vergaberecht Katharina Bartetzky-Olbermann; RAin und FAin für Vergaberecht Andrea Heim, Frechen; Dipl.-Psych. Arvid Rapp, Frankfurt; Dipl. Kfm. Heiko Wollenweber, Hürth; RA Christoph Zinger, Hanau

Datum: Modul 1 23.09.2024, 24.09.2024, 25.09.2024, jeweils 09:30 Uhr - 17:00 Uhr
Modul 2 30.09.2024, 01.10.2024, jeweils 9:30 Uhr - 17:00 Uhr

Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

Preis: 1.850,- Euro zzgl. 19% MwSt.

Ich bin Mitarbeiter/-in einer Behörde/Kommune und erhalte 20% Nachlass auf den regulären Seminarpreis

Hiermit melde ich mich bzw. uns zu diesem Seminar an:

Bitte in Druckbuchstaben

Titel		
Vorname, Name		
Firma		
Gesellschaft		
Straße		
Hausnummer		
PLZ		
Ort		
Telefon		Firmenstempel
Telefax		
E-Mail-Adresse		
Datum		
Unterschrift		

Nur falls zutreffend:

Benötigen Sie Fortbildungspunkte? ja nein

Geben Sie hier bitte die für Sie zuständige Architekten- oder Ingenieurkammer an

Sie erhalten ausführliche Seminarunterlagen. Der Seminarpreis versteht sich inkl. Mittagessen mit Softgetränk, Snacks, Taugungs- und Pausengetränke

Für Ihren Fortbildungsnachweis: Sie erhalten eine Teilnahmebestätigung über 30 Zeitstunden.