

# Newsletter zum aktuellen Vergaberecht

## Ausgabe II. Quartal 2023

### Inhalt

I.	Rückblick auf den 8. Sächsischen Vergabedialog .....	2
II.	Vergabe- und Beschaffungsprozess ganzheitlich im Blick behalten .....	4
III.	Neue Seminarreihe .....	5
IV.	Seminare und Veranstaltungen .....	6

## I. Rückblick auf den 8. Sächsischen Vergabedialog

Am 28. März 2013 feierte der Sächsische Vergabedialog Premiere. Genau zehn Jahre später, am 06. April 2023, trafen sich in der IHK Chemnitz ca. 100 Teilnehmer mit uns zum achten Geburtstag dieser etablierten Veranstaltung.

**Herr Christoph Neuberg** (Hauptgeschäftsführer der IHK Chemnitz) eröffnete den 8. Sächsischen Vergabedialog „Aktuelle Themen des Vergabealltags“ und begrüßte die Referenten und Teilnehmer in Chemnitz.

Im Anschluss gab **Herr Thomas Kralinski** (Staatssekretär und Amtschef im Sächsischen Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr) einen Ausblick auf das neue Sächsische Vergabegesetz, welches noch in dieser Legislaturperiode verabschiedet werden soll.

Das Vergaberecht ist auch hinsichtlich der Vergabe von Planungsleistungen in Bewegung.

**Herr Detlef Vadersen** (Regierungsdirektor des Sächsischen Staatsministeriums der Finanzen) stellte den aktuellen Diskussionsstand rund um die Novellierung der HOAI vor, welche in zwei Schritten – Anpassung der Leistungsbilder und der allgemeinen Vorschriften sowie Anpassung der Tafelwerke – erfolgen soll.

Auch hinsichtlich der Schätzung des Auftragswertes von Planungsleistungen ist Bewegung im Vergabewesen zu verzeichnen. **Herr Dr. Christoph Seebo** (Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, SEUFERT Rechtsanwälte) erörterte den Hintergrund, die bisherigen Vertragsverletzungsverfahren der EU gegen Deutschland und die diversen



Reaktionen von Bundesregierung, Verbänden und Kammern auf den aktuellen Sachstand und die geplante Streichung u.a. des § 3 Absatz 7 Satz 2 der VgV.

Für rege Diskussion und Austausch sorgte auch der Vortrag „Startups und junge Unternehmen in Vergabeverfahren – Chancen und Hürden“, in welchem **Herr Alexander Seedorff** (Senior Projektmanager, futureSAX GmbH), **Herr Florian Bontrup** (Geschäftsführer, DOCYET GmbH) und **Herr Philipp Arnold** (CFO, Additive Drives GmbH) Ihre (Bieter-) Sicht auf Ausschreibungen und mehr oder weniger innovative

Vergabeverfahren äußerten.

**Frau Annett Hartwecker** (Fachanwältin für Vergaberecht, Leinemann & Partner Rechtsanwälte) stellte das Verbot der Bevorzugung regionaler Unternehmen und den Aspekt der Nachhaltigkeit nebeneinander und zeigte auf, dass zwar Regionalität weiterhin kein Zuschlagskriterium sein darf, aber sachlich gerechtfertigte Nachhaltigkeitsaspekte zu einer regionalen Beschränkung führen können.

An die intelligente Auswahl der Zuschlagskriterien knüpfte **Herr Dr. Thomas Birner** (geschäftsführender Gesellschafter, LennardtundBirner GmbH) an und verwies sehr eindrücklich und mit anschaulichen Beispielen unterlegt darauf, dass eindeutig und präzise formulierte Leistungsbeschreibungen ebenso Schlüssel zum Ziel und Erfolg einer Ausschreibung sind wie Eignungs- und Referenzanforderungen.

Den Referenzanforderungen widmete sich auch der Beitrag von **Frau Kristina Franke** (Geschäftsführerin, Auftragsberatungsstelle Sachsen e.V.), der im Sinne der Provokationstechnik zum Diskutieren anregen sollte und einlud, über das Thema Referenzanforderungen im Rahmen von Ausschreibungen neu nachzudenken und bestehende Annahmen und Sichtweisen in Frage zu stellen. Doch nicht nur Provokation und Diskussion waren gefragt, sondern gerade die gemeinschaftliche Lösungsfindung.



**Herr Carsten Prokop** (CEO der evergabe.de GmbH) gab einen Einblick in die Ziele, Rechtsgrundlagen und Prozesse hinter den neuen eForms und eine Aussicht auf die zeitliche und prozesstechnische Umsetzung in Deutschland sowie Hinweise auf die praktischen Auswirkungen.

In gewohnt erfrischender Art und Weise präsentierte **Herr Dr. Ludger Meuten** (Fachanwalt für Vergaberecht, Battke Grünberg Rechtsanwälte) Aktuelles, Überraschendes und Unerwartetes aus der Rechtsprechung und schloss damit den Bogen unter anderem zu Eignungsnachweisen und Referenzen.

Wir danken allen Referenten, Organisatoren und Gästen für eine gelungene Veranstaltung!  
Nach dem Event ist vor dem Event.

Wir freuen uns auf den 9. Sächsischen Vergabedialog 2024.

## II. Vergabe- und Beschaffungsprozess ganzheitlich im Blick behalten – Früher an später denken

Bereits vor dem eigentlichen Vergabeverfahren müssen (vergabe-)wegweisende Entscheidungen getroffen werden, die im folgenden Vergabeverfahren nicht oder nur schlecht nach der Bekanntmachung integriert werden können und nach Zuschlagserteilung ggf. sogar den Abschluss teurer Nachträge bedeuten.

Nach dem Motto „**Früher an später denken.**“ sollte man sich intensiv mit der Leistungsbeschreibung auseinandersetzen und bereits bei der Beschaffungsplanung unter anderem mit:

- Beschaffungs(-neben-)zielen: Klimaschutzziele, Nachhaltigkeitsziele etc. und
- Vertragsbedingungen: Gewährleistung, Mängelhaftung oder Verzug und Schlechtleistung, Zahlungszielen und Bürgschaften etc.

beschäftigen.

Auch darf der gesamte Beschaffungsprozess und die etwaige Dokumentation nicht aus den Augen verloren werden. Wichtig bei der zeitlichen Beschaffungsplanung sind unter anderem:

### 1. der beschaffungsvorbereitende Prozess

- Bedarfsträger, Fachabteilungen, Einkauf und Beschaffer stimmen sich u.a. zum Leistungsgegenstand und den Vergabeprozessen ab.
  - ! Was nicht (konkret genug) vom Auftraggeber beschrieben ist, ist später nicht vom Auftragnehmer geschuldet.
  - ! u.a. auch: Gebot der Ausschreibungsreife, Gebot der Produktneutralität etc.
- Finanzierbarkeit des Beschaffungsobjektes klären (Haushaltsplan, Fördermittel, andere Finanzierungsquellen).

## **2. die Vergabeverfahren durchführen, Angebote auswerten und Zuschlagsentscheidung treffen**

- Die konkreten Zeitketten werden auch von der Verfahrenswahl beeinflusst und davon, wer und mit welcher Vorlage- und Entscheidungsfrist an den Entscheidungsprozessen beteiligt ist.

! Lenkungsgremien/Ausschüsse/Stadträte haben Vorlagefristen, die in der Planung zu berücksichtigen sind.

## **3. Intensität und Aufbewahrung der Vergabe-Dokumentation**

- Die inhaltliche Tiefe der Vergabedokumentation ist für den Beschaffungsprozess relevant, weil sie Kapazitäten und Ressourcen in Anspruch nehmen.

! Hinsichtlich der Personalressource nicht unterschätzen.

! Unterschiedliche vergabe-, steuer- und förderrechtliche Dokumentationsanforderungen beachten.

## **III. Neue Seminarreihe**

Den Gedanken „Früher an später denken“ wollen wir mit einer neuen Seminarreihe aufgreifen und ausgewogene Seminare für Auftraggeber und Bieter schaffen. In diesen wird sich explizit der Leistungsbeschreibung in Vergabeverfahren inklusive mangelhafter Leistungsbeschreibungen und deren Folgen gewidmen sowie die spätere Leistungserbringung in den Fokus gerückt und auch aufzeigt, wie mit (behaupteter) mangelhafter Leistungserbringung umgegangen werden kann.

Dieser Zielstellung widmen sich u.a. unsere Seminare:

- ▶ Rechtssichere Baudokumentation – VOB-konform vom Angebot zur Schlussrechnung und
- ▶ Formulierung von Ausschreibungen im Bereich der Wirtschaftsförderung, Standortstrategie, Regionalentwicklung und im Standortmarketing und

Weitere Seminare und best-practice-Beispiele sind in Planung.

## IV. Seminare und Veranstaltungen

Im Folgenden erhalten Sie eine Übersicht über unsere aktuell geplanten Seminare und Veranstaltungen. Über Ihre Anmeldung(en) würden wir uns sehr freuen.

29.08.2023	Rechtssichere Baudokumentation - VOB-konform vom Angebot zur Schlussrechnung
07.09.2023	Einsteigerkurs: Vergabe- und Beschaffungswesen
12.09.2023	Formulierung von Ausschreibungen im Bereich der Wirtschaftsförderung, Standortstrategie, Regionalentwicklung und im Standortmarketing
21.09.2023	Aufbaukurs: Vergabe- und Beschaffungswesen
28.09.2023	Rechtssichere Baudokumentation - VOB-konform vom Angebot zur Schlussrechnung
19.10.2023	Webinar: E-Vergabe am Praxisbeispiel erklärt
24.10.2023	Workshop "Vergabedokumentation"
09.11.2023	Leistungsbeschreibung und Bewertungsmatrizen im Vergabeverfahren
30.11.2023	Vergabe- und Vertragsrecht bei der Beauftragung von Architekten und Ingenieuren
12.12.2023	Vergaberecht im Beschaffungsalltag - Aktuelles Vergaberecht sowie Entwicklungen und Tendenzen 2023/2024 in der Vergaberechtsprechung
30.01.2024 + 01.02.2024	Einsteigerkurs: Vergabe- und Beschaffungswesen (Teil 1: 30.01.2024 / Teil 2: 01.02.2024, jeweils 8:30 - 11:30 Uhr)
08.02.2024	Ausschreibungsreife herstellen und dokumentieren
07.03.2024	Leistungsbeschreibung und Bewertungsmatrizen im Vergabeverfahren
14.03.2024	Das Vergaberecht für Bauleistungen
voraussichtlich 28.03.2024	9. Sächsischer Vergabedialog "Aktuelle Themen des Vergabealltags"

Auf unserer Homepage <https://www.abstsachsen.de/seminare/> finden Sie unser jeweils aktuelles Seminar- und Veranstaltungsangebot.