

# Bauvergaben - Typische Fallstricke erkennen und vermeiden

Referent: Sascha Häfner, Berlin

Datum: Donnerstag, 29.02.2024, 09:30 - 17:00 Uhr  
Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

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



## Sascha Häfner

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

(Bau)Ingenieure/ Architekten die Vergaben erstellen und/oder durchführen, für die Ausschreibung verantwortliche Leitende / Mitarbeitende der Vergabestelle eines öffentlichen Auftraggebers oder auch Bietervertreter (Kalkulatoren/ Angebotsersteller/ Angebotsverantwortliche).

## Ziel

Die Teilnehmenden werden anhand vieler Beispiele für typische und wiederkehrende Stolpersteine und Fallstricke bei Bauvergaben sensibilisiert. Es bleibt Zeit, Dos und Dents 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

## IBR-SEMINARE 1. Halbjahr 2024



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  
Arina Milijenko, Tel: 0621 - 120 32-23  
Alexandra Cichuttek, Tel: 0621 - 120 32-35

**10% Frühbucherrabatt**  
bei Buchung bis zum 30.11.2023

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

## Bauvergaben - Typische Fallstricke erkennen und vermeiden

Referent: Sascha Häfner, Berlin

Datum: Donnerstag, 29.02.2024, 09:30 - 17:00 Uhr

Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

Preis: 439,- 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  
Telefax

E-Mail-  
Adresse

Datum  
Unterschrift

Firmenstempel

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, Tagungs- und Pausengetränke**

Für Ihren Fortbildungsnachweis: Sie erhalten eine Teilnahmebestätigung über 6 Zeitstunden (8 Weiterbildungspunkte der verschiedenen Architekten- und Ingenieurkammern: Bitte bei Anmeldung die für Sie zuständige Kammer angeben).