

Die 12. Kölner Vergabetage im Rückblick!

Die jährlichen Kölner Vergabetage standen auch in diesem Jahr ganz im Zeichen aktueller Entwicklungen, Trends und (EU-)Gesetzgebungen sowie deren weitreichenden Auswirkungen auf das Vergaberecht und die Praxis. Zum zwölften Mal trafen renommierte Fachexpertinnen und Fachexperten der Vergabewelt auf zahlreiche Vertretende der öffentlichen Hand und der Wirtschaft, um sich intensiv auszutauschen. Wir blicken zurück auf die Höhepunkte der 12. Kölner Vergabetage, die am 17. und 18. September 2024 digital stattfanden.

Das virtuelle Format der 12. Kölner Vergabetage erwies sich einmal mehr als voller Erfolg. Über zwei Tage hinweg konnten Auftraggeber und Unternehmen aus vier Themenmodulen wählen, die individuell nach ihren Interessen und Wissensbedürfnissen buchbar waren. Wie gewohnt waren auch praxisorientierte Best-Practice-Module fester Bestandteil des Programms. Hochkarätige Top-Referentinnen und Referenten teilten ihre neuesten Erkenntnisse und langjährigen Erfahrungen, während die Teilnehmenden aktiv ihre Fragen stellten und lebhaft mitdiskutierten.

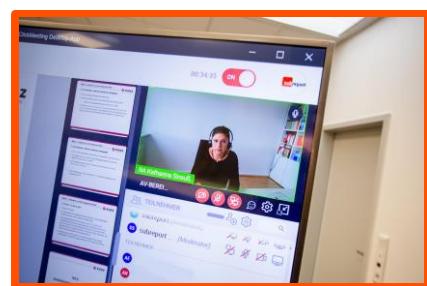


Der Erfolg der Veranstaltung zeigt sich eindrucksvoll in den Zahlen: Fast 500 Module wurden von Auftraggebern und Bietern aus ganz Deutschland gebucht – sogar Teilnehmende aus den Niederlanden und den Cayman Islands waren online vertreten. Patrick Schwab, Marketing-Mitarbeiter der subreport Verlag Schawe GmbH, führte auch in diesem Jahr souverän und charmant durch das digitale Event. Ein besonderes Highlight: Jedes Modul begann mit einem stimmungsvollen Countdown, begleitet von entspannter Jazzmusik und einer nostalgischen Fotosideshow vergangener Vergabetage – eine perfekte Einstimmung auf das bevorstehende Programm.

[Hier ein Überblick über die Inhalte:](#)

Modul I „Aktuelles aus dem Vergaberecht 2024“ am Vormittag des 17.09.2024

Am Vormittag des ersten Veranstaltungstages begann Modul 1 mit einem lebendigen Chat-Austausch. Während der einführenden Foto-Slideshow begrüßten sich die zahlreichen Teilnehmenden gegenseitig mit Nachrichten wie: „Guten Morgen aus Berlin, aus dem Saarland, Rendsburg, Zörbig, Erfurt, Stuttgart, Moin aus Hamburg“ und „Osnabrück grüßt Köln“. Nach einer kurzen organisatorischen und technischen Einführung durch Patrick Schwab, hieß die Geschäftsführerin Christiane Schäffer alle Teilnehmenden herzlich willkommen.



Katharina Strauß, Fachanwältin für Vergaberecht bei KUNZ Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, eröffnete die 12. Kölner Vergabetage. Sie präsentierte den Teilnehmenden **aktuelle Fälle und Entscheidungen der Vergaberechtsprechung 2024**. Dabei stellte sie vorab klar, dass es zwar keine bahnbrechenden, aber dennoch praxisrelevante Entscheidungen gegeben hat. Zu den von ihr erläuterten Fällen zählten unter anderem die Beschlüsse des Kammergerichts Berlin zur S-Bahn Berlin, der Vergabekammer Westfalen zur Nachforderung, der Vergabekammer Sachsen zur Selbstbindung des öffentlichen Auftraggebers sowie der Vergabekammer Bund zum Einsatz von Nachunternehmern. Strauß hob das Urteil der Vergabekammer Bund besonders hervor, in dem die Medianmethode für die Angebotswertung als unzulässig eingestuft wurde. Denn diese Methode orientiere sich nicht an objektiven Maßstäben und gewährleiste somit keinen fairen Wettbewerb.

Im Abschnitt „Entwicklungen in der Gesetzgebung“ ging Strauß auf die geplante neue Vergaberichtlinie der EU-Kommission im Rahmen des Vergabetransformationspakets ein. Ihr Fazit: „Leider ist zeitnah keine Neuregelung zu erwarten.“ Im dritten Teil ihres Vortrags widmete sie sich dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz im Vergaberecht. Obwohl KI noch nicht ausgereift sei, sehe sie viel Potenzial, insbesondere für die Weiterentwicklung der eVergabe, ähnlich wie bei der Einführung der eVergabe selbst.

Ein weiteres Highlight des ersten Moduls war der Vortrag von **Frank Schmitz**, Abteilungsleiter Beschaffungsmanagement und Zentrale Dienste im Beschaffungsamt des BMI, der sich mit den neuen eForms für Unterschwellenvergaben beschäftigte. Unter dem Titel „**eForms in der Unterschwelle: Was kommt auf uns zu?**“ erläuterte er die Herausforderungen, die mit der geplanten Einführung verbunden sind. Zunächst stellte Schmitz die Projektbeteiligten vor und betonte, dass neben dem Bund auch alle Bundesländer sowie Fachverfahrenshersteller in den Planungsprozess einbezogen werden. Ziel sei es, aus den Erfahrungen der stichtagsbezogenen Umstellung auf eForms bei EU-weiten Vergabeverfahren zu lernen, um den Aufwand für die Verwaltungen deutlich zu reduzieren und die Akzeptanz von eForms in der Unterschwellenvergabe zu steigern – gerade vor dem Hintergrund, dass 90 % aller Vergabeverfahren unterhalb der Schwellenwerte stattfinden.



Schmitz fasste die wichtigsten Informationen prägnant zusammen: Bis Ende 2024 soll die Grundlage für die fachliche, technische und regulatorische Nutzung von eForms-DE bei nationalen Vergaben geschaffen werden. Dabei orientiert sich die Erfassung und Veröffentlichung nationaler Bekanntmachungen an den Verfahren bei EU-Bekanntmachungen, allerdings mit deutlich reduzierten Pflichtangaben. Schmitz zeigte sich überzeugt, dass ein einheitliches eForms-System für EU-weite und nationale Vergabeverfahren der Vergabelandschaft erheblich zugutekommen wird.

Modul II „Best-Practice-Empfehlungen für Auftraggeber: Vergabeverfahren strategisch planen und durchführen“ am Nachmittag des 17.09.2024

Am Nachmittag des ersten Veranstaltungstages lag der Fokus auf praxisnahen Best-Practice-Empfehlungen für Auftraggeber. Beim zweiten digitalen Modul des Vergabertages nahmen 60 % Auftraggeber und 40 % Bieterunternehmen teil und nutzten die Gelegenheit, wertvolle Einblicke und konkrete Handlungsempfehlungen für die Vergabepraxis zu gewinnen.



Dr. Christoph Kins, Fachanwalt für Vergaberecht bei abante Rechtsanwälte Kins Lohmann PartG mbB, gab in seinem Vortrag „**Vergabeverfahrensabwicklung richtig gemacht – Handlungsempfehlungen und Tipps für Auftraggeber**“ wertvolle Hinweise zur effizienten und rechtssicheren Gestaltung von Vergabeverfahren. Sein erster Tipp lautete: „Nutzen Sie frühzeitig und umfassend die Möglichkeit einer Markterkundung.“ Oft sei die Zeit knapp, und die Ergebnisse der Markterkundung werden bereits für den Förderantrag und die Wirtschaftlichkeitsuntersuchung benötigt, erklärte Dr. Kins.

Weitere Empfehlungen betrafen die Wahl der passenden Vergabeart („Nach der Vergabe ist vor der Vergabe“) sowie die Erstellung von Eignungs- und Zuschlagskriterien („Vom Bieterschreck zum Bietermagneten“). Dr. Kins riet: „Verwenden Sie einfache Eignungskriterien und orientieren Sie sich am Formblatt 124 des VHB.“ Darüber hinaus gab er nützliche Hinweise zu Bieterfragen („Fragen Sie immer zwei-

mal“), zur Eignungs- und Angebotsprüfung („Glauben Sie dem Bieter“), zur Aufklärung und Nachforderung sowie zur Statistikmeldung und Vergabebekanntmachung. Abschließend beantwortete Dr. Kins zahlreiche Fragen der Teilnehmenden und reihte einen Praxistipp an den nächsten – etwa den Rat, auf Ausschreibungsplattformen nach ähnlichen Projekten zu suchen, um sich an deren Formulierungen und Anforderungen zu orientieren.



Susanne Corinth, Fachanwältin für Bau- und Vergaberecht bei Kohl Law Rechtsanwaltsgeellschaft mbH, präsentierte live im subreport Studio ihr Thema „**Leistungsvergabe über Generalplaner, Generalunternehmer, Generalübernehmer – ist das möglich?**“ Sie begründete die Wahl des Themas mit der hohen Relevanz, die es aufgrund zahlreicher Anfragen in ihrer Kanzlei aktuell hat. Im ersten Teil ihres Vortrags erläuterte Corinth das Gebot der Losaufteilung, da gemäß § 97 Abs. 4 S. 2 GWB mittelständische Interessen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge besonders zu berücksichtigen sind.

Im zweiten Teil widmete sie sich der Ausnahme der Gesamtvergabe. Diese ist zulässig, wenn wirtschaftliche oder technische Gründe dies rechtfertigen und mehrere Teil- oder Fachlose zusammengefasst vergeben werden können. Um die Praxisnähe zu verdeutlichen, brachte Corinth sieben aktuelle Fälle aus der Rechtsprechung mit. Sie stellte die Fälle vor, ließ die Teilnehmenden über die Entscheidungen spekulieren und präsentierte anschließend die Urteile der Vergabekammern Mecklenburg-Vorpommern, Südbayern, des Bundes sowie der Oberlandesgerichte Frankfurt und München. In der abschließenden Fragerunde betonte sie nochmals die Bedeutung einer sorgfältigen Prüfung und Begründung wirtschaftlicher und technischer Gründe für eine Gesamtvergabe im Vergabevermerk, da dies besonders für den Fördermittelgeber entscheidend sei.

Modul III: „Best-Practice-Empfehlungen für Bewerber/Bieter: Erfolgreich zu öffentlichen Aufträgen“ am Vormittag des 18.09.2024



Auch der zweite Vergabetag startete mit einer herzlichen Begrüßung durch Christiane Schäffer und Patrick Schwab an die zahlreich teilnehmenden Bieterfirmen aus dem gesamten Bundesgebiet. Auch einige Auftraggeber zeigten großes Interesse an diesem speziellen Bietermodul und nahmen aktiv daran teil.

Matthias Goede, Fachanwalt für Vergaberecht sowie Bau- und Architektenrecht bei Goede Althaus Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, schaltete sich online aus München zu. In seinem Vortrag „**Leistungsbestimmung und Leistungsversprechen aus Bietersicht**“ erläuterte Goede zunächst die Definition, Abgrenzung und Grenzen des Leistungsbestimmungsrechts. Er betonte, dass der Auftraggeber durch die Leistungsbestimmung festlegt, welche Leistungen beschafft werden sollen, was sich in den Vorgaben der Leistungsbeschreibung widerspiegelt. „Das Vergaberecht regelt nicht das Was, sondern nur das Wie“, hob Goede hervor.



Im zweiten Teil des Vortrags beleuchtete Goede das Leistungsversprechen der Bieter. Er erklärte die Anforderungen an die Angebote sowie die Notwendigkeit und Vorgaben zur Überprüfung aus Sicht des Auftraggebers. Zudem ging er auf die Konsequenzen eines nicht erfüllten Leistungsversprechens ein. Goede stellte fest, dass Bieter bei der „Leistungsbestimmung“ nur begrenzte Einspruchsmöglichkeiten haben, bei der „Leistungsbeschreibung“ hingegen durchaus.



Dr. Alexander Csaki, Fachanwalt für Vergaberecht bei Bird & Bird LLP, schaltete sich ebenfalls aus München zu und freute sich, seinen Vortrag mit dem Titel „**Erfolgreich Angebote gestalten – Bieterstrategien und vergaberechtliche Grenzen**“ um 11:11 Uhr, eine symbolträchtige Uhrzeit für Köln, beginnen zu dürfen. Sein Ziel war es, den Bieter im Dschungel des Vergaberechts Orientierung zu geben und aufzuzeigen, wo Handlungsspielräume bestehen. Er betonte die Bedeutung der Markterkundung und riet den Bieterfirmen: „Vereinbaren Sie einen Termin mit dem Auftraggeber und stellen Sie Ihre Produkte vor.“ Auftraggeber seien in der Regel offen für Ihre Anregungen und Vorschläge.

Weitere Empfehlungen Csakis umfassten die sorgfältige Auswertung von Bekanntmachungen sowie die Prüfung weiterführender Links zu Vergabeunterlagen. Ein zentraler Tipp: Stellen Sie unbedingt Bieterfragen, um Unklarheiten zu beseitigen, oder reichen Sie, wenn nötig, Rügen ein, beispielsweise bei Verstößen gegen das Gebot der Produktneutralität. „Wer A sagt, muss auch B sagen“, ergänzte Dr. Csaki. Die Teilnehmenden erhielten wertvolle Einblicke in intransparente Bewertungsmaßstäbe, die Bewertung von Bieterpräsentationen und wie sie aktiv auf das Vergabeverfahren Einfluss nehmen und ihre Rechte als Bieter durchsetzen können. Mit den Worten „Vergabeverfahren machen Spaß, wenn man es richtig angeht“ beendete Dr. Csaki seinen praxisnahen Vortrag.

Modul IV „Öffentliche Vergabe – vergaberechtliche Regeln und Vorschriften richtig eingesetzt“ am Nachmittag des 18.09.2024

„**Öffentliche Vergabe – vergaberechtliche Regeln und Vorschriften richtig angewendet!**“ lautete der Titel des vierten und letzten Moduls der 12. Kölner Vergabetafel. Dieses Thema weckte großes Interesse, denn 60 % der Teilnehmenden waren Bieterunternehmen, während 40 % aus der Gruppe der Auftraggeber stammten.



André Siedenberg, Fachanwalt für Vergaberecht und stellvertretender Sachbereichsleiter für Kommunale Beschaffung bei der Kommunalagentur NRW, widmete sich dem praxisnahen Thema „**Rügen vermeiden und Nachprüfungsverfahren erfolgreich führen**“. „Rügen und Nachprüfungsverfahren gehören in einem Rechtsstaat selbstverständlich dazu“, begann Siedenberg seine Ausführungen. „Sie verursachen jedoch Aufwand, kosten Zeit und Geld – daher sollten sie nach Möglichkeit vermieden werden.“ Der beste Schutz vor Rügen, so Siedenberg, liege in einer sorgfältigen Markterkundung, einer gründlichen Vorbereitung des Vergabeverfahrens sowie einem fairen und respektvollen Umgang mit den Bieter. Sein Tipp an die Auftraggeber: „Erklären Sie den Bieter nachvollziehbar, warum ihr Angebot nicht erfolgreich war, damit sie daraus lernen können.“

Im weiteren Verlauf erläuterte der Vergaberechtsexperte die rechtlichen Grundlagen sowie den Ablauf und die Form einer Rüge. Werde eine Rüge zurückgewiesen, habe der Bieter 15 Tage Zeit, ein Nachprüfungsverfahren einzuleiten. Siedenberg erklärte detailliert den Ablauf eines solchen Verfahrens und betonte, dass der Ausgang häufig von der Qualität der Dokumentation und der Begründung der vergaberechtlichen Entscheidungen abhänge. Zum Abschluss riet er den Teilnehmenden, die Entscheidungsgründe in Urteilen und Beschlüssen aufmerksam zu studieren, um aus diesen wertvolle Erkenntnisse zu gewinnen.

Prof. Wolfgang Trautner, Fachanwalt für Vergaberecht bei der HEUSSEN Rechtsanwaltsgeellschaft mbH, schaltete sich aus dem 12. Stock der Frankfurter Kanzlei zu. In seinem Vortrag mit dem Titel „**Nicht immer nur der Preis – die Vielfalt der Wertungskriterien**“ räumte er mit dem verbreiteten Irrtum auf, dass stets das „billigste“ Angebot den Zuschlag erhält. „Das ist schlichtweg falsch“, betonte Prof. Trautner. Nach den Vorgaben des GWB, der VgV und der UVgO wird das wirtschaftlichste Angebot anhand des besten Preis-Leistungs-Verhältnisses ermittelt. Neben dem Preis oder den Kosten können auch qualitative, umweltbezogene oder soziale Zuschlagskriterien einbezogen werden, vorausgesetzt, diese stehen im Zusammenhang mit dem Auftragsgegenstand.



Prof. Trautner empfahl den Auftraggebern, sich den Leitsatz „Wer schreibt, der bleibt“ zu Herzen zu nehmen: „Dokumentieren Sie die Auswahl und Begründung Ihrer Zuschlagskriterien sorgfältig in der Vergabeakte.“ Anschließend erläuterte er die zulässigen Zuschlagskriterien, deren Reichweite und Grenzen, und gab praxisnahe Tipps zur Strukturierung und Gewichtung dieser Kriterien. Abschließend ging er auf die Nachweise, Prüfung und Kontrolle der Zuschlagskriterien ein.



Die abschließende Frage- und Diskussionsrunde beendete Prof. Trautner mit den Worten „Vergaberecht ist kein Blockierer, sondern deutlich flexibler und kreativer als viele glauben!“. Diesem Schlusswort schloss sich André Siedenberg gerne an. Unter großem Applaus im Chat endete damit das vierte Modul der Kölner Vergabetage.

Unser Fazit:

Schön, dass Sie mit dabei waren!

Mit großer Zufriedenheit blicken wir auf die erfolgreich durchgeföhrten digitalen Kölner Vergabetage zurück und möchten uns von Herzen bei allen Mitwirkenden und Teilnehmenden bedanken. Diese zwei Tage waren geprägt von inspirierenden Impulsen, lebendigem Austausch und gemeinsamen Visionen rund um Vergaberecht und Vergabapraxis – Eindrücke, die uns noch lange begleiten werden. Schon jetzt freuen wir uns darauf, Sie im September 2025 zu den 13. Kölner Vergabetagen wieder willkommen zu heißen. Bis dahin wünschen wir Ihnen alles Gute, viel Erfolg bei Ihren Vergabeverfahren und vor allem: Bleiben Sie gesund!