

Praxisratgeber Vergaberecht

Seminar- und Produktkatalog
Januar 2025 bis Dezember 2026



Thomas Ferber
Praxisratgeber
Vergaberecht



www.praxisratgeber-vergaberecht.de



Liebe Leserin,
lieber Leser,

seit nunmehr 15 Jahren versteht es die Seminarreihe Praxisratgeber Vergaberecht, das Thema Vergaberecht aus dem Paragraphen-Dschungel zu befreien und mit aktuellen Beispielen und Tipps aus der Praxis anschaulich und realitätsbezogen darzustellen. Kleine Gruppen lassen Zeit für Fragen und Diskussionen. Wer den Praxisbezug dieses eher trockenen Themas sucht, findet ihn hier. Sie haben die Wahl: Die Seminare finden in Präsenz oder online statt.

Mit verständlichen Grafiken und vielen Beispielen geben meine Bücher der Buchreihe Praxisratgeber Vergaberecht zu vielen Fragen zum Vergaberecht anschaulich und übersichtlich konkrete Antworten. Erklärvideos, die über QR-Codes im Buch zugänglich sind, ergänzen den Inhalt der Bücher sinnvoll.

Kostenfreie Poster zu ausgewählten vergaberechtlichen Themen helfen Ihnen den Überblick zu wahren.

Meine für die Vergabep Praxis entwickelte Software (FristenCalculator, VergabeCalculator) sowie meine Beispiel-Bewertungsmatrizen als Excel-Dateien runden mein Angebot ab und unterstützen Sie bei der täglichen Arbeit.

Ich bedanke mich bei Ihnen für das entgegengebrachte Vertrauen und freue mich auf die nächsten Jahre.

Thomas Ferber

Inhaltsverzeichnis

Seminarinhalte	4
Einführung in das Vergaberecht	4
Leistungsbeschreibungen	6
Die optimale Bewertungsmatrix	8
Das 1x1 der Bewertungsmatrizen, 2-tägig	10
IT-Vergabe	12
EVB-IT	14
Rahmenvereinbarungen	16
Angebotsprüfung und -wertung	18
Auftragswertschätzung	20
Vergaberechts-Update	22
Nachhaltigkeit, Wirtschaftlichkeit und Bewertungsmatrizen	24
Gewinnen von öffentlichen Aufträgen – Bieterstrategien	26
Vergabestrategien für Auftraggeber	28
Pausensnacks	30
Mittagessen	32
Inhouse-Seminare zum Vergaberecht	34
Seminartermine	36
Seminartermine – sortiert nach Städten	36
Seminartermine – sortiert nach Datum	39
Weitere Produkte	42
Fristenposter als PDF	42
Weitere kostenfreie Poster zum Vergaberecht	43
Software: FristenCalculator FREE	44
Software: FristenCalculator PRO (12/2025)	46
Bewertungsmatrizen-Paket mit 12 Beispielmatrizen als Excel-Dateien und ausführlichen Beschreibungen als PDF	56
Buch: Das 1 x 1 des Vergaberechts	58
Buch: Bieterstrategien – Gewinnen von öffentlichen Aufträgen	59
Buch: Leistungsbeschreibungen	60
Buch: Rahmenvereinbarungen	61
Buch: IT-Vergabe	62
Buch: Angebotsprüfung und -wertungen	63
Weitere Informationen	64
Antworten zu häufig gestellten Fragen	64
Allgemeine Geschäftsbedingungen	66
Die Person hinter den Angeboten aus diesem Katalog	68



Einführung in das Vergaberecht

Inhalt

Die Vergabe von öffentlichen Aufträgen ist streng formalisiert, inhaltlich komplex und ständigen Veränderungen unterworfen und stellt damit sowohl die Vergabestellen als auch die am Verfahren beteiligten Wirtschaftsunternehmen vor erhebliche Herausforderungen.

Um so wichtiger ist eine intensive Beschäftigung mit dem aktuellen Vergaberecht sowohl für Auftraggeber als auch für Bieter. Das Seminar Praxisratgeber Vergaberecht – Einführung in das Vergaberecht vermittelt sowohl Auftraggebern als auch Bietern die Grundprinzipien des deutschen und europäischen Vergaberechts und beschäftigt sich aus Auftraggeber- und aus Bietersicht mit allen Phasen der Ausschreibung.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Auftraggeber und an Bieter, die sich neu mit dem Vergaberecht beschäftigen oder ihr Wissen auffrischen wollen.

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind keine Vorkenntnisse notwendig.

Themenübersicht

- Vom Vergaberecht zum Vertragsrecht.
- Übersicht und Grundprinzipien.
- Phasen eines Vergabeverfahrens.
- Vergabeverfahren unterhalb der EU-Schwellenwerte.
- Vergabeverfahren oberhalb der EU-Schwellenwerte.
- Eignungskriterien / Zuschlagskriterien.
- Leistungsbeschreibung.
- Das wirtschaftlichste Angebot.
- Prüfung und Wertung der Angebote.
- Aufhebung von Vergabeverfahren.
- Nach dem Spiel ist vor dem Spiel - Informationsrechte der Bieter.
- Beispiele und Tipps für die Praxis.

Zeitlicher Ablauf

09:00–09:30 Uhr	Registrierung
09:30–11:00 Uhr	Seminar
11:00–11:15 Uhr	Pause
11:15–12:30 Uhr	Seminar
12:30–13:30 Uhr	Mittagspause
13:30–15:00 Uhr	Seminar
15:00–15:15 Uhr	Pause
15:15–17:00 Uhr	Seminar

Termine

20.01.2025	Online
17.02.2025	Online
10.03.2025	Online + München
12.05.2025	Online + Stuttgart
23.06.2025	Online + Hamburg
08.07.2025	Online
18.08.2025	Online
08.09.2025	Online + Berlin
13.10.2025	Online + Stuttgart
03.11.2025	Online + München
02.12.2025	Online + Leipzig
02.02.2026	Online
02.03.2026	Online + München
23.03.2026	Online + Berlin
20.04.2026	Online + Stuttgart
22.06.2026	Online + Hamburg
07.07.2026	Online + München
19.08.2026	Online
07.09.2026	Online + Berlin
22.09.2026	Online + Darmstadt
12.10.2026	Online + Stuttgart
02.11.2026	Online + München
01.12.2026	Online + Leipzig



Präsenz

€ 600,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Pausengetränken und Mittagessen.



Online

€ 500,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.





Leistungsbeschreibungen

Inhalt

Die Leistungsbeschreibung ist das Herz jeder Ausschreibung bei der der Auftraggeber / die Auftraggeberin die Anforderungen an die ausgeschriebene Leistung detailliert beschreiben muss.

Die Anforderungen an die Leistungsbeschreibung sind dabei hoch, denn eine ungeschickt formulierte Leistungsbeschreibung kann den Erfolg des Vergabeverfahrens gefährden.

Das Seminar Praxisratgeber Vergaberecht – Leistungsbeschreibungen zeigt die vergaberechtlichen Anforderungen an Leistungsbeschreibungen und gibt mit Praxisbeispielen und Praxistipps wertvolle Hinweise für die tägliche Arbeit.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die sich mit der Erstellung von Leistungsbeschreibungen beschäftigen.

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig. Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einfüh-

rung in das Vergaberecht.

Themenübersicht

- Vergaberechtliche Anforderungen.
- Markterkundung zur Herstellung der Vergabereife.
- Formen der Leistungsbeschreibung.
- Leistungsverzeichnisse.
- Funktionale Leistungsbeschreibungen durch konzeptionelle Aspekte.
- Verwendung von Optionen: Bedarfspositionen/ Eventualpositionen, Alternativpositionen, Erweiterungsoptionen, Verlängerungsoptionen – Möglichkeiten und Grenzen.
- Produktneutrale vs. produktspezifische Leistungsbeschreibungen.
- Hauptangebote und Nebenangebote .
- Leistungsbestimmungsrecht vs. Diskriminierungsverbot .
- Versteckte Diskriminierungen.
- Sinn und Unsinn von „oder gleichwertig“.
- Berücksichtigung von Aspekten der Nachhaltigkeit.
- Best Practises zum Erstellen von Leistungsbeschreibungen.
- Beispiele und Tipps für die Praxis.

Zeitlicher Ablauf

09:00–09:30 Uhr	Registrierung
09:30–11:00 Uhr	Seminar
11:00–11:15 Uhr	Pause
11:15–12:30 Uhr	Seminar
12:30–13:30 Uhr	Mittagspause
13:30–15:00 Uhr	Seminar
15:00–15:15 Uhr	Pause
15:15–17:00 Uhr	Seminar

Termine

14.05.2025	Online + Stuttgart
19.08.2025	Online
04.11.2025	Online + München
04.02.2026	Online
24.03.2026	Online + Berlin
20.08.2026	Online
14.10.2026	Online + Stuttgart
02.12.2026	Online + Leipzig



Präsenz

€ 600,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Pausengetränken und Mittagessen.

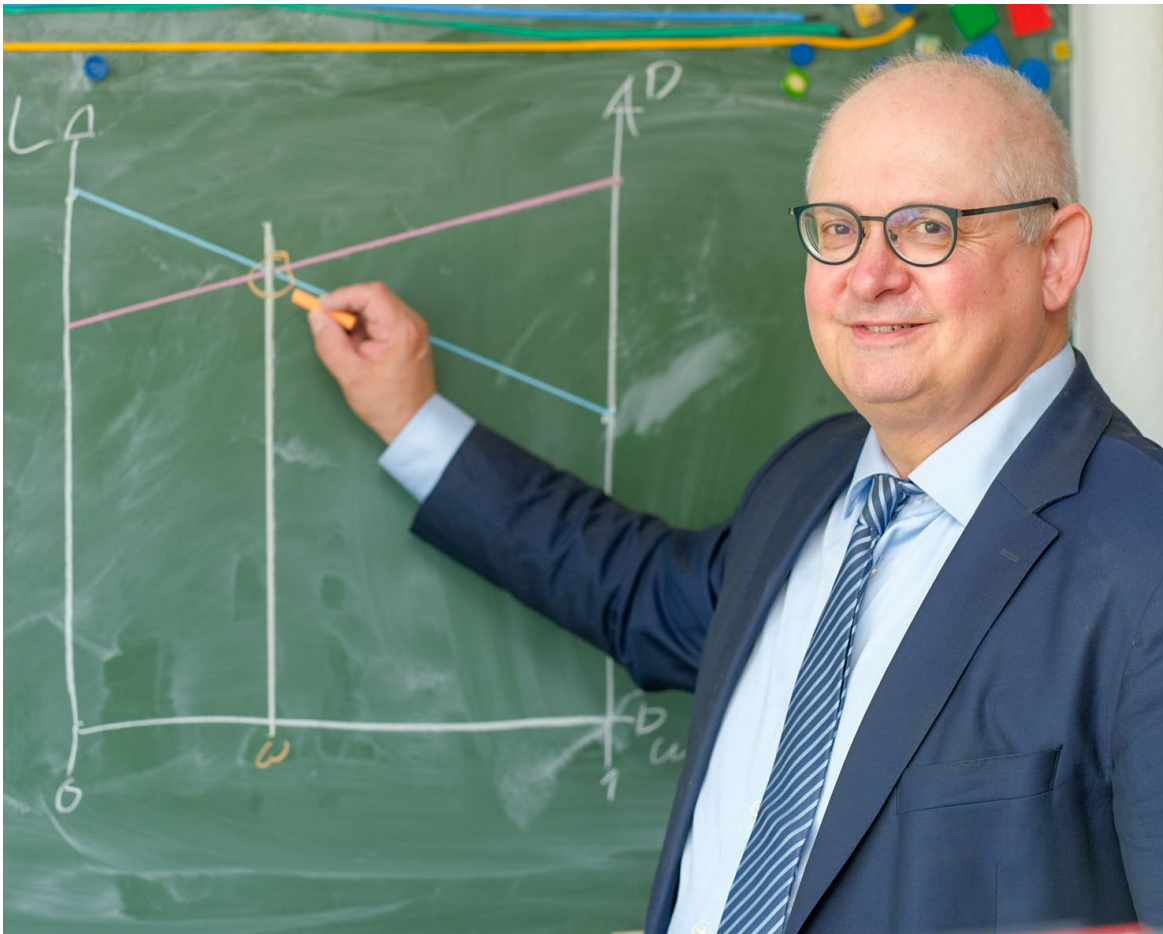


Online

€ 500,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.





Die optimale Bewertungsmatrix

Inhalt

In Vergabeverfahren muss nicht zwingend das billigste Angebot den Zuschlag erhalten. Die Wirtschaftlichkeit bestimmt sich vielmehr nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Und hier kann die Leistungsstärke (Qualität, Innovation, Nachhaltigkeit, etc.) der Angebote eine wesentliche Rolle spielen. Um die unterschiedliche Leistungsstärke der Angebote sinnvoll bewerten zu können, benötigt man eine optimale Bewertungsmatrix.

Das Seminar zeigt anhand von konkreten Beispielen, wie man die geeigneten Zuschlagskriterien und deren Gewichtung sowie die notwendigen Punkteskalen auswählt und dann eine optimale Bewertungsmatrix aufstellt.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die Bewertungsmatrizen aufstellen möchten.

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig. Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht.

Themenübersicht

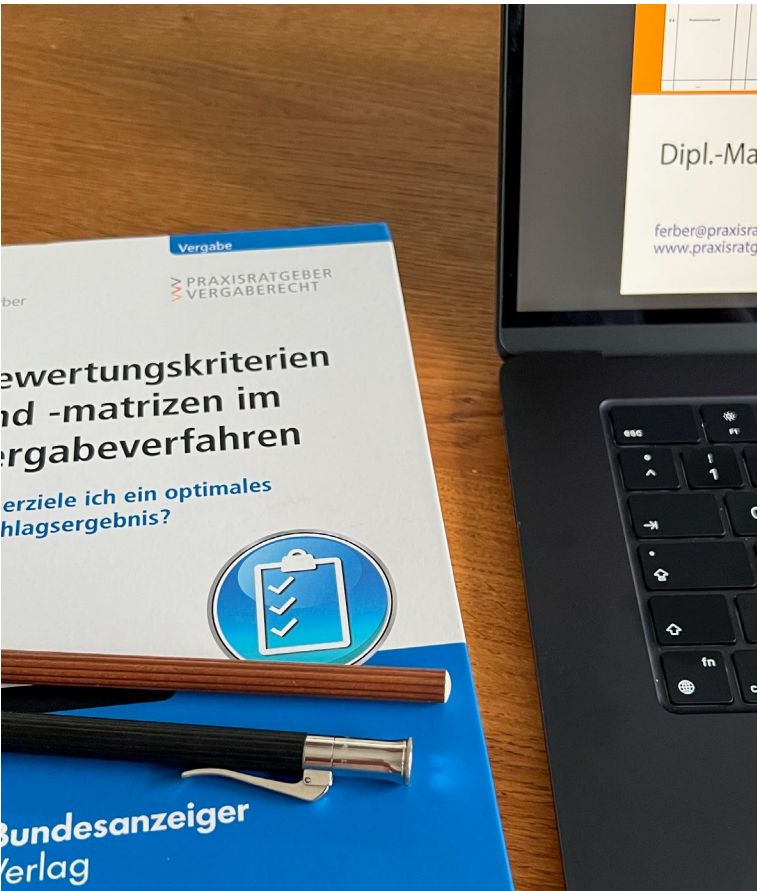
- Das wirtschaftlichste Angebot.
- Zuschlagskriterien.
- Bewertungsmatrizen.
- Gewichtung.
- Kriterienbewertung, Punkte-/Notenskalen.
- Zuschlagsformeln (Bewertungsfunktionen).
- Mindestleistungspunktzahl / Preisobergrenze.
- Beispiele und Tipps für die Praxis.

Zeitlicher Ablauf

09:00–09:30 Uhr	Registrierung
09:30–11:00 Uhr	Seminar
11:00–11:15 Uhr	Pause
11:15–12:30 Uhr	Seminar
12:30–13:30 Uhr	Mittagspause
13:30–15:00 Uhr	Seminar
15:00–15:15 Uhr	Pause
15:15–17:00 Uhr	Seminar

Termine

20.02.2025	Online
15.05.2025	Online + Stuttgart
26.06.2025	Online + Hamburg
21.08.2025	Online
04.12.2025	Online + Leipzig
05.02.2026	Online
25.08.2026	Online
15.10.2026	Online + Stuttgart
03.12.2026	Online + Leipzig



Präsenz

€ 600,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Pausengetränken und Mittagessen.



Online

€ 500,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.





Das 1x1 der Bewertungsmatrizen, 2-tägig

Inhalt

Durch eine Bewertungsmatrix können die unterschiedlichen nichtmonetären Zuschlagskriterien, deren Gewichtung und deren Benotung in einer strukturierten Form dargestellt werden. Die Bewertungsmatrix dient damit der Betrachtung und Bewertung der Leistungsstärke der Angebote und liefert als Ergebnis eine Leistungspunktzahl für die Angebote.

Die Wahl der Bewertungsmethode, die Festlegung einer konkreten Punkte- bzw. Notenskala sowie die Auswahl der Zuschlagsformel, die aus dem Angebotspreis und den Leistungspunkten eine Kennzahl für die Zuschlagsentscheidung ermittelt, ist in der Regel kein neutraler Vorgang, sondern hat Einfluss auf die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung, und letztendlich kann sich dadurch entscheiden, welches Angebot den Zuschlag erhält. Zwischen Zuschlagsformel, Notenskala und Gewichtung bestehen Wechselwirkungen, sodass eine isolierte Betrachtung der Gewichtung von Preis und Leistung nicht der wahren Gewichtung entspricht.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die zur Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots Bewertungsmatrizen aufstellen müssen.

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig. Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht.

Themenübersicht

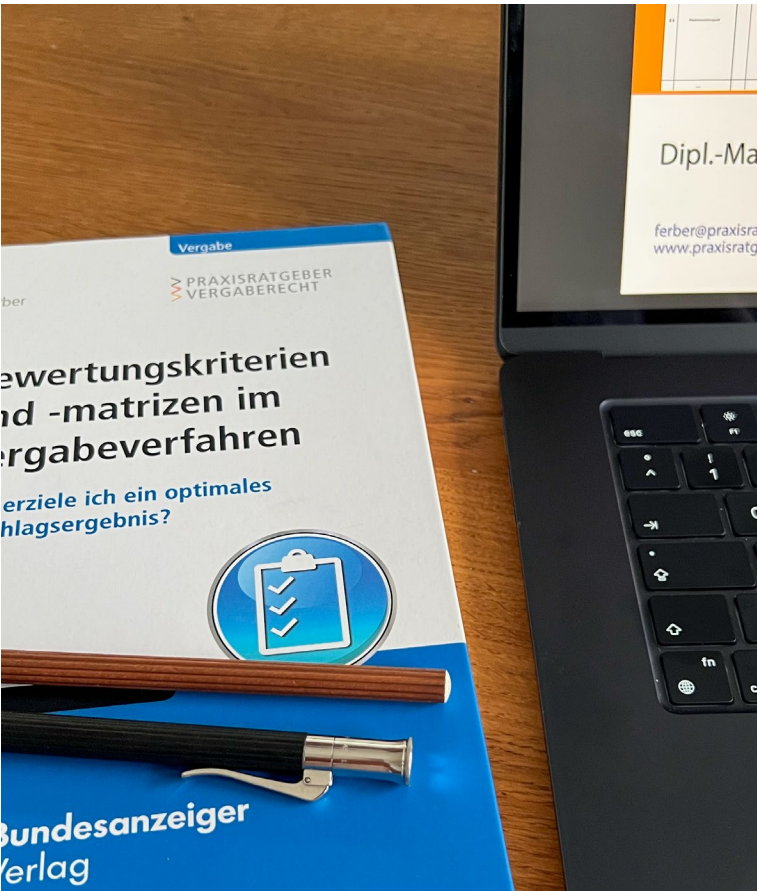
- Wirtschaftlichkeit, das beste Preis-Leistungs-Verhältnis, Bestbieterprinzip.
- Auswahl der geeigneten und zulässigen Zuschlagskriterien.
- qualitative, soziale und umweltschutzbezogene Zuschlagskriterien.
- harte und weiche Kriterien, Validität und Zuverlässigkeit von Zuschlagskriterien.
- Gewichtung von Kriterien mittels absoluter versus relativer Gewichtung.
- scheinbare Gewichtung versus wahre Gewichtung.
- Bestimmung der geeigneten Gewichtung.
- Punkteskalen: metrische, quasimetrische und nichtmetrische Skalen und deren Verwendung.
- Der Einfluss von Punkteskalen und Zuschlagsformeln auf die Gewichtung.
- Auswahl der geeigneten Notenskalen.
- Bewertung mittels Rating/Scoring, relativer Bewertung und Ranking.
- objektive und subjektive Bewertungen.
- Spielräume und Grenzen, typische Fehler und deren Vermeidung.
- Alibi-Kriterien/Feigenblatt-Kriterien und deren Vermeidung.
- Gremienentscheidungen/Kommissionsentscheidungen, Teststellungen, Präsentationen.

Zeitlicher Ablauf

09:00–09:30 Uhr	Registrierung
09:30–11:00 Uhr	Seminar
11:00–11:15 Uhr	Pause
11:15–12:30 Uhr	Seminar
12:30–13:30 Uhr	Mittagspause
13:30–15:00 Uhr	Seminar
15:00–15:15 Uhr	Pause
15:15–17:00 Uhr	Seminar

Termine

30.09.–01.10.2025	Online + Wien
25.03.–26.03.2026	Online + Berlin
24.06.–25.06.2026	Online + Hamburg
23.09.–24.09.2026	Online + Darmstadt



Präsenz

€ 600,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Pausengetränken und Mittagessen.



Online

€ 500,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.





IT-Vergabe

Inhalt

Das Seminar behandelt die Besonderheiten der IT-Vergabe bei der Beschaffung von Hardware, Standard-Software, Open-Source-Software und kompletten IT-Systemen sowie der Ausschreibung von Software-Erstellung, Wartungs- und Dienstleistungsverträgen, Managed Services und Cloud-Lösungen wie zum Beispiel SaaS (Software as a Service), PaaS (Platform as a Service), IaaS (Infrastructure as a Service) und ASP (Application Service Providing).

Das Seminar behandelt ausführlich

- den Spannungsbereich zwischen der Anforderung an die Produktneutralität und der Begründung von Produkt- und Herstellervorgaben,
- den Konflikt zwischen der Priorität der Losaufteilung und der Rechtfertigung einer Gesamtvergabe sowie die Optionen zur Loslimitierung,
- die erforderlichen und zulässigen Eignungsanforderungen an die Unternehmen,
- die Beteiligung von Unternehmen an der Vorbereitung der Ausschreibung,

- die Auswahl der optimalen Vergabeart,
- das Einbinden von bewertenden und verifizierenden Teststellungen und
- das Bewerten von Proof of Concept und IT-Konzepten.

Anschauliche Beispiele vermitteln klare und übersichtliche Antworten auf viele Fragen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich gleichermaßen an Auftraggeber und an Bieter.

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig. Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht.

Zeitlicher Ablauf

09:00–09:30 Uhr	Registrierung
09:30–11:00 Uhr	Seminar
11:00–11:15 Uhr	Pause
11:15–12:30 Uhr	Seminar
12:30–13:30 Uhr	Mittagspause
13:30–15:00 Uhr	Seminar
15:00–15:15 Uhr	Pause
15:15–17:00 Uhr	Seminar

Termine

11.03.2025	Online + München
09.09.2025	Online + Berlin
03.12.2025	Online + Leipzig
21.04.2026	Online + Stuttgart
23.06.2026	Online + Hamburg
08.09.2026	Online + Berlin



Präsenz

€ 600,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Pausengetränken und Mittagessen.



Online

€ 500,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.





EVB-IT

Inhalt

Die Ergänzenden Vertragsbedingungen für die Beschaffung von IT-Leistungen (EVB-IT) finden Ihre Anwendung bei der Beschaffung aller Arten von Informationstechnik einschließlich dazugehöriger Leistungen und umfassen Datenverarbeitungstechnik, Kommunikationstechnik und Bürotechnik. Die meisten öffentlichen Auftraggeber sind zur Anwendung der ergänzenden Vertragsbedingungen für die Beschaffung von IT-Leistungen (EVB-IT) verpflichtet. Geltung zwischen den Vertragspartnern erlangen sie jedoch nur dann, wenn sie in dem jeweiligen Vertrag auch ausdrücklich vereinbart werden.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Auftraggeber und an Bieter, die sich neu mit dem Vergaberecht beschäftigen oder ihr Wissen auffrischen wollen.

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig. Wer diese Grundkenntnisse noch

nicht besitzt oder auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht.

Themenübersicht

- Vom Vergaberecht zum Vertragsrecht.
- EVB-IT Vertragstypen (EVB-IT Kauf, EVB-IT Instandhaltung, EVB-IT Systemlieferung, EVB-IT Überlassung Typ A, EVB-IT Überlassung Typ B, EVB-IT Pflege, EVB-IT Erstellung, EVB-IT Dienstleistung, EVB-IT Service und EVB-IT System, EVB-IT Cloud, EVB-IT Rahmenvereinbarung).
- Möglichkeiten der individuellen Vertragsgestaltung in den EVB-IT Vertragstypen.
- Zusammenspiel der EVB-IT mit dem Vergabeverfahren.
- Vorbereiten und Ausfüllen der EVB-IT-Vertragsformulare.
- Vermeiden von typischen Fehlern.
- Beispiele und Tipps für die Praxis.

Zeitlicher Ablauf

09:00–09:30 Uhr	Registrierung
09:30–11:00 Uhr	Seminar
11:00–11:15 Uhr	Pause
11:15–12:30 Uhr	Seminar
12:30–13:30 Uhr	Mittagspause
13:30–15:00 Uhr	Seminar
15:00–15:15 Uhr	Pause
15:15–17:00 Uhr	Seminar

Termine

12.03.2025	Online + München
10.09.2025	Online + Berlin
22.04.2026	Online + Stuttgart
09.09.2026	Online + Berlin



Präsenz

€ 600,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Pausengetränken und Mittagessen.



Online

€ 500,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.





Rahmenvereinbarungen

Inhalt

Rahmenverträge/Rahmenvereinbarungen bieten ein großes Potenzial, um den Verfahrensaufwand bei sich wiederholenden Beschaffungen zu verringern.

Das Praxisseminar vermittelt anhand von Beispielen konkrete Lösungen und geht intensiv auf die Fragen der Teilnehmer ein.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle, die sich mit Rahmenvereinbarungen beschäftigen.

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig. Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht.

Themenübersicht

- Besonderheiten von Rahmenverträgen.
- Vorbereitung von Ausschreibungen von Rahmenverträgen.

- Schätzung des Auftragswerts von Rahmenverträgen.
- Notwendige Informationen bei der Vergabebekanntmachung und den Ausschreibungsunterlagen.
- Rahmenvereinbarungen mit einem und mehreren Wirtschaftsteilnehmern.
- Besonderheiten von Miniwettbewerben.
- Doppelausschreibungsverbot.
- Abnahmeverpflichtungen, Höchstmengen, Schätzungen, Mindestabnahmemengen.
- Laufzeit von Rahmenverträgen, optionale Laufzeitverlängerungen.
- Vertragliche Inhalte und Leistungsbeschreibung.
- Sinnvolle und nicht sinnvolle Zuschlagskriterien, Preiskatalogbewertung.
- Preisgleitklauseln und Anpassungsklauseln.
- Verlängerungen und Anpassungen von Rahmenverträgen.
- Beispiele und Tipps für die Praxis.

🕒 Zeitlicher Ablauf

09:00–09:30 Uhr	Registrierung
09:30–11:00 Uhr	Seminar
11:00–11:15 Uhr	Pause
11:15–12:30 Uhr	Seminar
12:30–13:30 Uhr	Mittagspause
13:30–15:00 Uhr	Seminar
15:00–15:15 Uhr	Pause
15:15–17:00 Uhr	Seminar

📅 Termine

19.02.2025	Online
20.08.2025	Online
11.09.2025	Online + Berlin
05.11.2025	Online + München
10.02.2026	Online
23.04.2026	Online + Stuttgart
10.09.2026	Online + Berlin
04.11.2026	Online + München



Präsenz

€ 600,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Pausengetränken und Mittagessen.



Online

€ 500,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.





Angebotsprüfung und -wertung

Inhalt

Die Prüfung und Wertung der Angebote gehört zu den wichtigsten und entscheidenden Phasen im Ausschreibungsverfahren.

Das Praxisseminar vermittelt anhand von Fallbeispielen konkrete Lösungen auch in schwierigen Prüfungs- und Wertungssituationen.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Auftraggeber sowie Architekten, Bauingenieure, Fachplaner, Projektsteuerer etc., die mit der Prüfung und Wertung von Angeboten betraut sind.

Das Seminar richtet sich aber auch an Bieter, die die Prüfung und Wertung der Angebote nachvollziehen möchten.

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig. Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht.

Themenübersicht

- Überblick und Reihenfolge der Wertungsstufen.
- Besonderheiten und Unterschiede bei der Wertung oberhalb und unterhalb der EU-Schwellenwerte.

- bei der Vergabe von Bauleistungen, Liefer- und Dienstleistungen sowie freiberuflichen Leistungen
- Prüfung und Wertung gemäß UVgO, VOL/A, VOB/A, VgV, SektVO.
- Rechnerische und sachliche Prüfung der Angebote
- Der Umgang mit fehlenden oder fehlerhaften Unterlagen.
- Nachforderung/Nichtnachforderung von fehlenden oder fehlerhaften Unterlagen, Nachforderungsfristen.
- Formale Prüfung, zwingende Ausschlussgründe, nicht zwingende Ausschlussgründe, Ermessensspielraum, Verhältnismäßigkeit.
- Eignungsprüfung, Eignungsleihe, Nachunternehmen, Bietergemeinschaften, Berücksichtigung von früheren Erfahrungen mit Bietern.
- Prüfung der Angemessenheit der Preise, Umgang mit Unterkostenangeboten, Aufklärungsgespräche mit den Bietern, Ausschlussgründe.
- Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots.
- Aufklärungs- vs. Verhandlungsgespräche.
- Zuschlag und Aufhebung, Aufhebungsgründe.
- Beurteilungsspielräume und deren Grenzen.
- Anforderungen an die Dokumentation.
- Informationspflichten des Auftraggebers/Informationsrechte der Bieter.
- Beispiele und Tipps für die Praxis.

Zeitlicher Ablauf

09:00–09:30 Uhr	Registrierung
09:30–11:00 Uhr	Seminar
11:00–11:15 Uhr	Pause
11:15–12:30 Uhr	Seminar
12:30–13:30 Uhr	Mittagspause
13:30–15:00 Uhr	Seminar
15:00–15:15 Uhr	Pause
15:15–17:00 Uhr	Seminar

Termine

22.01.2025	Online
25.06.2025	Online + Hamburg
15.10.2025	Online + Stuttgart
03.03.2026	Online + München
09.07.2026	Online + München
26.08.2026	Online



Präsenz

€ 600,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Pausengetränken und Mittagessen.



Online

€ 500,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.





Auftragswertschätzung

Inhalt

Die Schätzung des Auftragswerts ist von zentraler Bedeutung für öffentliche Vergabeverfahren, denn unterhalb der EU-Schwellenwerte gelten andere Vergaberegeln als ab Erreichen der Schwellenwerte. Um so wichtiger ist eine sorgfältige, objektive und realistische Schätzung des Auftragswerts. In diesem Seminar wird das entsprechende Handwerkszeug dazu vermittelt.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Auftraggeber sowie an Prüfer von Vergabeverfahren.

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig. Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht.

Themenübersicht

- Die Schwellenwerte und ihre Bedeutung für Vergabeverfahren unterhalb der Schwellenwerte bzw. ab Erreichen der Schwellenwerte
- Sonstige Wertgrenzen.

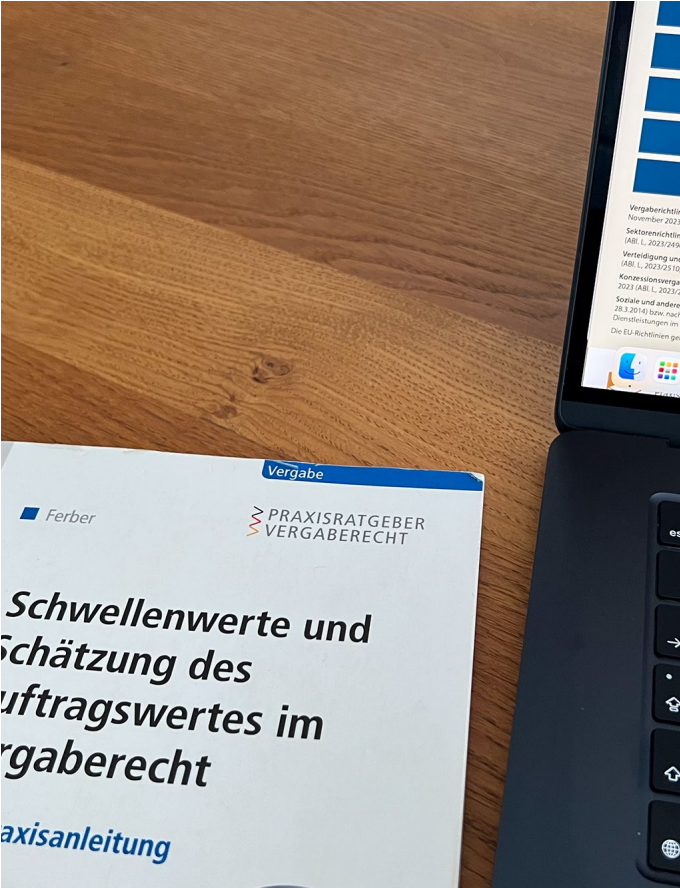
- Regeln zum Schätzen / zur Berechnung des Auftragswerts.
- Zeitpunkt für die Schätzung.
- Richtige Einordnung des Auftragsgegenstands.
- Lieferaufträge, Bauaufträge, Dienstleistungsaufträge, Planungsleistungen, gemischte Aufträge.
- Schätzung von regelmäßig wiederkehrenden Liefer- und Dienstleistungsaufträgen.
- Schätzung von Liefer- und Dienstleistungsaufträgen mit bestimmten und unbestimmten Laufzeiten.
- Einordnung von gleichartigen/nichtgleichartigen Lieferleistungen.
- Schätzung von Planungsleistungen (Nebenkosten, zusammen mit Bauleistungen, losweise Vergabe).
- Schätzung von Bauleistungen.
- 80/20-Regel.
- Datenbasis für die Auftragswertschätzung.
- Folgen von fehlerhaften Schätzungen.
- Dokumentationspflicht.
- Folgen mangelhafter Schätzung des Auftragswerts.
- Beispiele und Tipps für die Praxis.

Zeitlicher Ablauf

09:00–09:30 Uhr	Registrierung
09:30–11:00 Uhr	Seminar
11:00–11:15 Uhr	Pause
11:15–12:30 Uhr	Seminar
12:30–13:30 Uhr	Mittagspause
13:30–15:00 Uhr	Seminar
15:00–15:15 Uhr	Pause
15:15–17:00 Uhr	Seminar

Termine

18.02.2025	Online
07.08.2025	Online
09.02.2026	Online



Präsenz

€ 600,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Pausengetränken und Mittagessen.



Online

€ 500,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.





Vergaberechts-Update

Inhalt

Das Seminar behandelt alle Neuerungen im Vergaberecht. Ein großer Teil des Seminars widmet sich der aktuellen Rechtsprechung (EuGH, BGH, OLGs und Vergabekammern) und deren Auswirkungen auf die Vergabepaxis. Best Practices, Beispiele und Tipps runden das Seminar ab.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Auftraggeber und an Bieter.

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergabe-

recht notwendig. Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht.

Themenübersicht

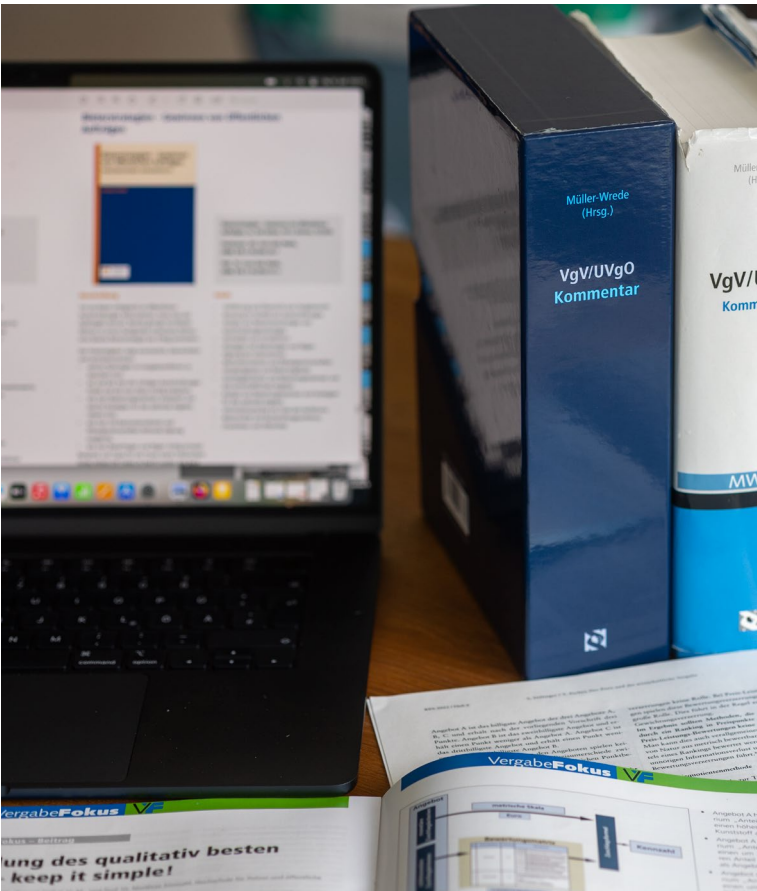
- Alle Neuerungen im Vergaberecht.
- Aktuelle Rechtsprechung (EuGH, BGH, OLGs und Vergabekammern) und deren Auswirkungen auf die Vergabepaxis.
- Best Practices.
- Beispiele und Tipps.

⌚ Zeitlicher Ablauf

09:00–09:30 Uhr	Registrierung
09:30–11:00 Uhr	Seminar
11:00–11:15 Uhr	Pause
11:15–12:30 Uhr	Seminar
12:30–13:30 Uhr	Mittagspause
13:30–15:00 Uhr	Seminar
15:00–15:15 Uhr	Pause
15:15–17:00 Uhr	Seminar

📅 Termine

21.01.2025	Online
13.03.2025	Online + München
06.11.2026	Online + München
03.02.2026	Online
04.03.2026	Online + München
05.11.2026	Online + München



Präsenz

€ 600,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Pausengetränken und Mittagessen.



Online

€ 500,- zzgl. Mwst.

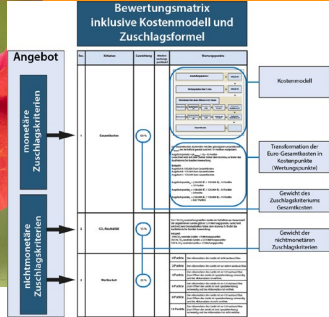
Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.



Praxisratgeber Vergaberecht

Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit im Vergaberecht





Dipl.-Math. Thomas Ferber, LL.M.

ferber@praxisratgeber-vergaberecht.de
www.praxisratgeber-vergaberecht.de

 **Thomas Ferber**
Praxisratgeber
Vergaberecht

Nachhaltigkeit, Wirtschaftlichkeit und Bewertungsmatrizen

Inhalt

Das Seminar zeigt anhand von konkreten Beispielen, wie man nachhaltige Kriterien bei der öffentlichen Beschaffung unter Einhaltung der vergaberechtlichen Grundsätze der Wirtschaftlichkeit und des Wettbewerbs, der Transparenz sowie des Diskriminierungsverbots auch praktisch umsetzen kann und wo die Grenzen liegen.

Neben der Angemessenheit des Zuschlagskriteriums Nachhaltigkeit und dem Bestimmungsrecht des Auftraggebers wird auch die Messbarkeit und Bewertbarkeit sowie die Bewertungsspielräume der Auftraggeber sowie die mögliche Umsetzung von Nachhaltigkeitskriterien in Bewertungsmatrizen betrachtet.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Auftraggeber, Fachabteilungen, Planer und Beratungsunternehmen, die Aspekte des Umweltschutzes sowie soziale Aspekte in Ausschreibungen aufnehmen möchten.

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig. Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht.

Themenübersicht

- Nachhaltigkeit und Rechtsprechung.
- Nachhaltigkeit und Vergaberecht.
- Nachhaltigkeit vs./und Wirtschaftlichkeit.
- Verwendung von Umweltkriterien und sozialen Kriterien in Ausschreibungen.
- Spielräume und Grenzen.
- Typische Fehler und deren Vermeidung.
- Alibi-Kriterien und deren Vermeidung.
- Anforderungen an Bewertungsmatrizen und das Aufstellen von optimalen Bewertungsmatrizen.
- Beispiele und Tipps für die Praxis.

🕒 Zeitlicher Ablauf

09:00–09:30 Uhr	Registrierung
09:30–11:00 Uhr	Seminar
11:00–11:15 Uhr	Pause
11:15–12:30 Uhr	Seminar
12:30–13:30 Uhr	Mittagspause
13:30–15:00 Uhr	Seminar
15:00–15:15 Uhr	Pause
15:15–17:00 Uhr	Seminar

📅 Termine

16.10.2025	Online + Stuttgart
------------	--------------------



Präsenz

€ 600,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Pausengetränken und Mittagessen.



Online

€ 500,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.





Gewinnen von öffentlichen Aufträgen – Bieterstrategien

Inhalt

Um als Bieter erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen, muss man die Spielregeln kennen. Bereits geringe Formfehler können zu einem zwingenden Ausschluss führen, eine falsche Bieterstrategie den Erfolg verhindern. Das Seminar zeigt anschaulich, übersichtlich und vertriebsorientiert

- welche Spielregeln im Vergabeverfahren zu beachten sind,
- wo und wie man die richtigen Ausschreibungen findet und wie man diese richtig analysiert,
- wie man Bewertungsmatrizen analysiert und welche Strategien für das optimale Angebot ratsam sind,
- wie man mit Nachunternehmen und Bietergemeinschaften fehlende Eignung ausgleicht,
- wie man Bieterfragen und Rügen richtig einsetzt.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Bieter.

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig. Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht.

Themenübersicht

- Einführung und Übersicht.
- Beratung im Vorfeld von Ausschreibungen.
- Analyse von Bekanntmachungen und Ausschreibungsunterlagen.
- Vermeiden von Formfehlern.
- Strategien bei Bieterfragen und Rügen.
- Nachunternehmen und Bietergemeinschaften.
- Zuschlagskriterien und Bewertungsmatrizen und das wirtschaftlichste Angebot.
- Analyse von Bewertungsmatrizen und Erstellen des optimalen Angebots.
- Informationsrechte am Ende des Verfahrens.
- Beispiele und Tipps für die Praxis.

Zeitlicher Ablauf

09:00–09:30 Uhr	Registrierung
09:30–11:00 Uhr	Seminar
11:00–11:15 Uhr	Pause
11:15–12:30 Uhr	Seminar
12:30–13:30 Uhr	Mittagspause
13:30–15:00 Uhr	Seminar
15:00–15:15 Uhr	Pause
15:15–17:00 Uhr	Seminar

Termine

13.05.2025	Online + Stuttgart
11.12.2025	Online
05.03.2026	Online + München
13.10.2026	Online + Stuttgart



Präsenz

€ 600,- zzgl. MwSt.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Pausengetränken und Mittagessen.



Online

€ 500,- zzgl. MwSt.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.





Vergabestrategien für Auftraggeber

Inhalt

Das Seminar Vergabestrategien für Auftraggeber beschäftigt sich aus Auftraggebersicht mit allen Phasen der Ausschreibung.

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Auftraggeber.

Vorkenntnisse

Für das Seminar sind Grundkenntnisse im Vergaberecht notwendig. Wer diese Grundkenntnisse noch nicht besitzt oder auffrischen möchte, für den empfiehlt sich die Kombination mit dem Seminar Einführung in das Vergaberecht.

Themenübersicht

- Durchführung von Markterkundungen zum Erreichen einer Vergabereife.
- Einordnung der Beschaffung in Lieferleistung, Bauleistung oder Dienstleistung.
- Rechtssicheres Schätzen der Auftragswerte.
- Grenzen und Möglichkeiten der Erweiterung von bestehenden Verträgen ohne Neuausschreibung

gemäß §47 UVgO bzw. § 132 GWB.

- Losaufteilung und Loslimitierung.
- Auswahl der Eignungsanforderungen.
- Auswahl der optimalen Vergabeart im Hinblick auf Schnelligkeit, Aufwand, Möglichkeiten von Verhandlungen, Förderung von innovativen Lösungen, Prüfung der Zulässigkeit.
- Funktionale Leistungsbeschreibungen vs. konventionelle Leistungsbeschreibungen.
- Verwenden von Optionen: Bedarfspositionen, Alternativen, Erweiterungen, Vertragsverlängerungen zur Flexibilisierung von Leistungsbeschreibungen.
- Verwenden von Preisanpassungsklauseln.
- Auswahl der Wirtschaftlichkeit: Nur Preis, Kosten, Festpreis/Festkosten, Preis-Leistungs-Bewertung, Kosten-Leistungs-Bewertung.
- Umgang mit Bieterfragen und Rügen.
- Zuschlag und Aufhebung, Informationspflichten.
- Beispiele und Tipps für die Praxis.

⌚ Zeitlicher Ablauf

09:00–09:30 Uhr	Registrierung
09:30–11:00 Uhr	Seminar
11:00–11:15 Uhr	Pause
11:15–12:30 Uhr	Seminar
12:30–13:30 Uhr	Mittagspause
13:30–15:00 Uhr	Seminar
15:00–15:15 Uhr	Pause
15:15–17:00 Uhr	Seminar

📅 Termine

25.06.2025	Online + Hamburg
14.10.2025	Online + Stuttgart
08.07.2026	Online + München
03.11.2026	Online + München



Präsenz

€ 600,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen, Teilnahmebescheinigung, Pausengetränken und Mittagessen.



Online

€ 500,- zzgl. Mwst.

Teilnahmegebühr pro Person, inklusive Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung.



Pausensnacks und Mittagessen

Bei den Präsenzseminaren beinhaltet die Teilnahmegebühr Pausengetränke und Pausensnacks sowie ein Mittagessen (3-Gänge-Menü oder Buffet).

Beispiele für Pausensnacks



Pausensnacks und Mittagessen

Wenn Sie vegetarische oder vegane Speisen bevorzugen, können wir dies gerne berücksichtigen. Sie können dies bereits bei der Online-Anmeldung oder auch noch einige Tage vor dem Seminar mitteilen.

Ebenso können Allergien und Unverträglichkeiten für das Mittagessen und die Pausensnacks bei der Online-Anmeldung berücksichtigt werden.

Beispiele für das Mittagessen (3-Gänge-Menü)



Beispiele für das Mittagessen (3-Gänge-Menü)



Mittagstisch im Le Meridien in Hamburg mit Blick auf die Außenalster



Inhouse-Seminare zum Vergaberecht

Inhalt und Zielgruppe

Meine Inhouse-Seminare richten sich an Auftraggeber und Bieter, die ein individuelles Seminar maßgeschneidert haben möchten. Seminarinhalt, Seminartermin, Semindauer sowie der Seminarort sind frei vereinbar.

Sie haben bereits eine Vorstellung zur Agenda Ihres gewünschten Inhouse-Seminars.

Prima! Senden Sie mir einfach Ihren Agenda-Wunsch per E-Mail: kontakt@praxisratgeber-vergaberecht.de

Gerne erstelle ich Ihnen innerhalb von zwei Werktagen ein Angebot dazu.

Sie haben keine genaue Vorstellung zur Agenda Ihres gewünschten Inhouse-Seminars.

Kein Problem. Senden Sie mir einfach eine kurze Beschreibung des Ziels der Veranstaltung, das Thema der Veranstaltung per E-Mail an:

kontakt@praxisratgeber-vergaberecht.de

Ich erstelle Ihnen anschließend innerhalb von zwei Werktagen ein Angebot inklusive eines Agenda-Vorschlags.

Honorar

Mein Honorar für ein Inhouse-Seminar ist unabhängig von der Anzahl der Teilnehmer und beinhaltet meine Reisekosten sowie umfangreiche Seminarunterlagen elektronisch als PDF. Termine und Uhrzeiten für die Schulung sind frei vereinbar.

Diese Punkte sind mir bei jedem Inhouse-Seminar wichtig

- Umfangreiche Seminarunterlagen als PDF
- Aktuelle Beispiele und Tipps aus der Praxis
- Zeit für Fragen und Diskussionen

Ein Auszug von bisherigen Themen

- Ablauf und Durchführung von Vergabeverfahren
- Angebotsprüfung und Wertung
- Ausschreibung von Bauleistungen
- Ausschreibung von Planungsleistungen
- Bieterstrategien
- Das beste Preis-Leistungs-Verhältnis
- Die optimale Angebotserstellung
- Die optimale Bewertungsmatrix
- Einführung und Grundlagen des Vergaberechts
- Ergänzende Vertragsbedingungen für die Beschaffung von IT-Leistungen (EVB-IT)
- Erstellung von Leistungsbeschreibungen
- IT-Vergaben
- Gewinnen von öffentlichen Aufträgen
- Rahmenvereinbarungen
- Schätzung des Auftragswerts im Vergaberecht
- Unterschwellenvergabeordnung UVgO
- Vergabe-Workshop für Einsteiger
- Vergabe-Workshop für Fortgeschrittene
- Vergaberecht im Sektorenbereich
- Vergaben im Bereich Verteidigung und Sicherheit
- Vergaben oberhalb der EU-Schwellenwerte
- Vergaben unterhalb der EU-Schwellenwerte
- Vertragsbedingungen gemäß VOB/B
- Vertragsbedingungen gemäß VOL/B
- Vertriebstraining Vergaberecht
- Vertriebstraining Vergaberecht in Deutschland, Österreich und Schweiz
- Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen
- Wertung von Planungsleistungen
- Workshop Bewertungsmatrizen
- Zuschlagskriterien und Wertungsmatrizen



Vor Ort

Preis auf Anfrage

Der Preis ist unabhängig von der Anzahl der Teilnehmenden und beinhaltet meine Reisekosten sowie umfangreiche Seminarunterlagen als PDF.



Online

Preis auf Anfrage

Der Preis ist unabhängig von der Anzahl der Teilnehmenden und beinhaltet umfangreiche Seminarunterlagen als PDF.



Seminartermine – sortiert nach Städten



 **Hotel Pullman Schweizerhof**
Budapester Str. 25
10787 Berlin



 **WELCOME Hotel**
Karolinenplatz 4
64289 Darmstadt



 **Hotel Le Méridien Hamburg**
An der Alster 52-56
20099 Hamburg

Alle Seminare in Berlin

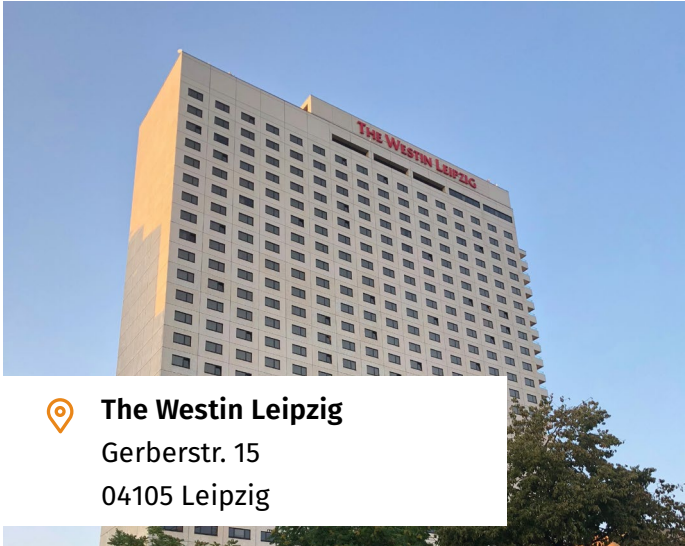
08.09.2025	Einführung in das Vergaberecht
09.09.2025	IT-Vergabe
10.09.2025	EVB-IT
11.09.2025	Rahmenvereinbarungen
23.03.2026	Einführung in das Vergaberecht
24.03.2026	Leistungsbeschreibungen
25.03.2026 + 26.03.2026	Das 1x1 der Bewertungsmatrizen (2-tägig)
07.09.2026	Einführung in das Vergaberecht
08.09.2026	IT-Vergabe
09.09.2026	EVB-IT
10.09.2026	Rahmenvereinbarungen

Alle Seminare in Darmstadt

22.09.2026	Einführung in das Vergaberecht
23.09.2026 + 24.09.2026	Das 1x1 der Bewertungsmatrizen (2-tägig)

Alle Seminare in Hamburg

23.06.2025	Einführung in das Vergaberecht
24.06.2025	Vergabestrategien für Auftraggeber
25.06.2025	Angebotsprüfung und -wertung
26.06.2025	Die optimale Bewertungsmatrix
22.06.2026	Einführung in das Vergaberecht
23.06.2026	IT-Vergabe
24.06.2026 + 25.06.2026	Das 1x1 der Bewertungsmatrizen (2-tägig)



 **The Westin Leipzig**
Gerberstr. 15
04105 Leipzig



 **Hotel Le Méridien München**
Bayerstraße 41
80335 München

Alle Seminare in Leipzig

02.12.2025	Einführung in das Vergaberecht
03.12.2025	IT-Vergabe
04.12.2025	Die optimale Bewertungsmatrix
01.12.2026	Einführung in das Vergaberecht
02.12.2026	Leistungsbeschreibungen
03.12.2026	Die optimale Bewertungsmatrix

Alle Seminare in München

10.03.2025	Einführung in das Vergaberecht
11.03.2025	IT-Vergabe
12.03.2025	EVB-IT
13.03.2025	Vergaberechts-Update 2025
03.11.2025	Einführung in das Vergaberecht
04.11.2025	Leistungsbeschreibungen
05.11.2025	Rahmenvereinbarungen
06.11.2025	Vergaberechts-Update 2026
02.03.2026	Einführung in das Vergaberecht
03.03.2026	Angebotsprüfung und -wertung
04.03.2026	Vergaberechts-Update 2026
05.03.2026	Gewinnen von öffentlichen Aufträgen – Bieterstrategien
07.07.2026	Einführung in das Vergaberecht
08.07.2026	Vergabestrategien für Auftraggeber
09.07.2026	Angebotsprüfung und -wertung
02.11.2026	Einführung in das Vergaberecht
03.11.2026	Vergabestrategien für Auftraggeber
04.11.2026	Rahmenvereinbarungen
05.11.2026	Vergaberechts-Update 2027



 **Waldhotel Stuttgart**
Guts-Muths-Weg 18
70597 Stuttgart-Degerloch



 **Hotel Le Méridien Wien**
Robert-Stolz-Platz 1
1010 Wien (Österreich)

Alle Seminare in Stuttgart

12.05.2025	Einführung in das Vergaberecht
13.05.2025	Gewinnen von öffentlichen Aufträgen – Bieterstrategien
14.05.2025	Leistungsbeschreibungen
15.05.2025	Die optimale Bewertungsmatrix
13.10.2025	Einführung in das Vergaberecht
14.10.2025	Vergabestrategien für Auftraggeber
15.10.2025	Angebotsprüfung und -wertung
16.10.2025	Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit
20.04.2026	Einführung in das Vergaberecht
21.04.2026	IT-Vergabe
22.04.2026	EVB-IT
23.04.2026	Rahmenvereinbarungen
12.10.2026	Einführung in das Vergaberecht
13.10.2026	Gewinnen von öffentlichen Aufträgen – Bieterstrategien
14.10.2026	Leistungsbeschreibungen
15.10.2026	Die optimale Bewertungsmatrix

Alle Seminare in Wien (Österreich)

30.09.2025 + 01.10.2025	Das 1x1 der Bewertungsmatrizen (2-tägig)
-------------------------	--

Seminartermine – sortiert nach Datum

Alle Seminare von Januar 2025 bis Dezember 2026

Jan. 2025	20.01.2025	Einführung in das Vergaberecht	Online
	21.01.2025	Vergaberechts-Update 2024	Online
	22.01.2025	Angebotsprüfung und -wertung	Online
Feb. 2025	17.02.2025	Einführung in das Vergaberecht	Online
	18.02.2025	Auftragswertschätzung	Online
	19.02.2025	Rahmenvereinbarungen	Online
	20.02.2025	Die optimale Bewertungsmatrix	Online
März 2025	10.03.2025	Einführung in das Vergaberecht	Online + München
	11.03.2025	IT-Vergabe	Online + München
	12.03.2025	EVB-IT	Online + München
	13.03.2025	Vergaberechts-Update 2025	Online + München
Mai 2025	12.05.2025	Einführung in das Vergaberecht	Online + Stuttgart
	13.05.2025	Gewinnen von öffentlichen Aufträgen – Bieterstrategien	Online + Stuttgart
	14.05.2025	Leistungsbeschreibungen	Online + Stuttgart
	15.05.2025	Die optimale Bewertungsmatrix	Online + Stuttgart
Juni 2025	23.06.2025	Einführung in das Vergaberecht	Online + Hamburg
	24.06.2025	Vergabestrategien für Auftraggeber	Online + Hamburg
	25.06.2025	Angebotsprüfung und -wertung	Online + Hamburg
	26.06.2025	Die optimale Bewertungsmatrix	Online + Hamburg
	08.07.2025	Einführung in das Vergaberecht	Online
Juli 2025	08.07.2025	Einführung in das Vergaberecht	Online
Aug. 2025	07.08.2025	Auftragswertschätzung	Online
	18.08.2025	Einführung in das Vergaberecht	Online
	19.08.2025	Leistungsbeschreibungen	Online
	20.08.2025	Rahmenvereinbarungen	Online
	21.08.2025	Die optimale Bewertungsmatrix	Online
Sep. 2025	08.09.2025	Einführung in das Vergaberecht	Online + Berlin
	09.09.2025	IT-Vergabe	Online + Berlin
	10.09.2025	EVB-IT	Online + Berlin
	11.09.2025	Rahmenvereinbarungen	Online + Berlin

Alle Seminare von Januar 2025 bis Dezember 2026

Okt. 2025	30.09.2025 + 01.10.2025	Das 1x1 der Bewertungsmatrizen (2-tägig)	Online + Wien
	13.10.2025	Einführung in das Vergaberecht	Online + Stuttgart
	14.10.2025	Vergabestrategien für Auftraggeber	Online + Stuttgart
	15.10.2025	Angebotsprüfung und -wertung	Online + Stuttgart
	16.10.2025	Nachhaltigkeit und -wirtschaftlichkeit	Online + Stuttgart
Nov. 2025	03.11.2025	Einführung in das Vergaberecht	Online + München
	04.11.2025	Leistungsbeschreibungen	Online + München
	05.11.2025	Rahmenvereinbarungen	Online + München
	06.11.2025	Vergaberechts-Update 2026	Online + München
Dez. 2025	02.12.2025	Einführung in das Vergaberecht	Online + Leipzig
	03.12.2025	IT-Vergabe	Online + Leipzig
	04.12.2025	Die optimale Bewertungsmatrix	Online + Leipzig
	11.12.2025	Gewinnen von öffentlichen Aufträgen – Bieterstrategien	Online
Feb. 2026	02.02.2026	Einführung in das Vergaberecht	Online
	03.02.2026	Vergaberechts-Update 2026	Online
	04.02.2026	Leistungsbeschreibungen	Online
	05.02.2026	Die optimale Bewertungsmatrix	Online
	09.02.2026	Auftragswertschätzung	Online
	10.02.2026	Rahmenvereinbarungen	Online
März 2026	02.03.2026	Einführung in das Vergaberecht	Online + München
	03.03.2026	Angebotsprüfung und -wertung	Online + München
	04.03.2026	Vergaberechts-Update 2026	Online + München
	05.03.2026	Gewinnen von öffentlichen Aufträgen - Bieterstrategien	Online + München
	23.03.2026	Einführung in das Vergaberecht	Online + Berlin
	24.03.2026	Leistungsbeschreibungen	Online + Berlin
	25.03.2026 + 26.03.2026	Das 1x1 der Bewertungsmatrizen (2-tägig)	Online + Berlin
April 2026	20.04.2026	Einführung in das Vergaberecht	Online + Stuttgart
	21.04.2026	IT-Vergabe	Online + Stuttgart
	22.04.2026	EVB-IT	Online + Stuttgart
	23.04.2026	Rahmenvereinbarungen	Online + Stuttgart

Alle Seminare von Januar 2025 bis Dezember 2026

Juni 2026	22.06.2026	Einführung in das Vergaberecht	Online + Hamburg
	23.06.2026	IT-Vergabe	Online + Hamburg
	24.06.2026 + 25.06.2026	Das 1x1 der Bewertungsmatrizen (2-tägig)	Online + Hamburg
Juli 2026	07.07.2026	Einführung in das Vergaberecht	Online + München
	08.07.2026	Vergabestrategien für Auftraggeber	Online + München
	09.07.2026	Angebotsprüfung und -wertung	Online + München
Aug. 2026	19.08.2026	Einführung in das Vergaberecht	Online
	20.08.2026	Leistungsbeschreibungen	Online
	25.08.2026	Die optimale Bewertungsmatrix	Online
	26.08.2026	Angebotsprüfung und -wertung	Online
Sep. 2026	07.09.2026	Einführung in das Vergaberecht	Online + Berlin
	08.09.2026	IT-Vergabe	Online + Berlin
	09.09.2026	EVB-IT	Online + Berlin
	10.09.2026	Rahmenvereinbarungen	Online + Berlin
	22.09.2026	Einführung in das Vergaberecht	Online + Darmstadt
	23.09.2026 + 24.09.2026	Das 1x1 der Bewertungsmatrizen (2-tägig)	Online + Darmstadt
Okt. 2026	12.10.2026	Einführung in das Vergaberecht	Online + Stuttgart
	13.10.2026	Gewinnen von öffentlichen Aufträgen – Bieterstrategien	Online + Stuttgart
	14.10.2026	Leistungsbeschreibungen	Online + Stuttgart
	15.10.2026	Die optimale Bewertungsmatrix	Online + Stuttgart
Nov. 2026	02.11.2026	Einführung in das Vergaberecht	Online + München
	03.11.2026	Vergabestrategien für Auftraggeber	Online + München
	04.11.2026	Rahmenvereinbarungen	Online + München
	05.11.2026	Vergaberechts-Update 2027	Online + München
Dez. 2026	01.12.2026	Einführung in das Vergaberecht	Online + Leipzig
	02.12.2026	Leistungsbeschreibungen	Online + Leipzig
	03.12.2026	Die optimale Bewertungsmatrix	Online + Leipzig

Weitere kostenfreie Poster zum Vergaberecht

EU-Schwellenwerte 2024 - 2025

BEREICH	Lieferleistungen / Dienstleistungen	Bauleistungen
Sektoren	443.000 €	5.538.000 €
Verteidigung und Sicherheit	443.000 €	5.538.000 €
Zentrale Regierungsbehörden	143.000 €	5.538.000 €
Konzessionen	5.538.000 €	5.538.000 €
Soziale und andere besondere Dienstleistungen	750.000 € (VgV) 1.000.000 € (SektVO)	
Sonstige	221.000 €	5.538.000 €

Vergaberichtlinie: Die in den Artikeln 4 und 13 der Richtlinie 14/24/EU (ABl. L 94 vom 28.3.2014, S. 65) festgelegten EU-Schwellenwerte wurden durch Artikel 1 der Delegierten Verordnung (EU) 2023/2495 der Kommission vom 15. November 2023 (ABl. L 2023/2495, 16.11.2023) mit Wirkung vom 1. Januar 2024 geändert. Hierzu auch Absatz 12.12.2023 B1: *Bekanntmachung der ab dem 1. Januar 2024 geltenden EU-Schwellenwerte für die Vergabe öffentlicher Aufträge.*

Sektorenrichtlinie: Die in Artikel 15 der Richtlinie 2014/25/EU (ABl. L 94 vom 28.3.2014, S. 243) festgelegten EU-Schwellenwerte wurden durch Artikel 1 der Delegierten Verordnung (EU) 2023/2496 der Kommission vom 15. November 2023 (ABl. L 2023/2496, 16.11.2023) mit Wirkung vom 1. Januar 2024 geändert. Hierzu auch Absatz 12.12.2023 B1: *Bekanntmachung der ab dem 1. Januar 2024 geltenden EU-Schwellenwerte für die Vergabe öffentlicher Aufträge.*

Verordnung und Sicherheit: Die in Artikel 6 der Richtlinie 2009/81/EG (ABl. L 216 vom 20.8.2009, S. 76) festgelegten EU-Schwellenwerte wurden durch Artikel 1 der Verordnung (EU) 2023/2510 der Kommission vom 15. November 2023 (ABl. L 2023/2510, 16.11.2023) mit Wirkung vom 1. Januar 2024 geändert. Hierzu auch Absatz 12.12.2023 B1: *Bekanntmachung der ab dem 1. Januar 2024 geltenden EU-Schwellenwerte für die Vergabe öffentlicher Aufträge.*

Konzeptionsvorgabe: Der in Artikel 8 Absatz 1 der Richtlinie 2014/23/EU (ABl. L 94 vom 28.3.2014, S. 1) festgelegte EU-Schwellenwert wurde durch Artikel 1 der Delegierten Verordnung (EU) 2023/2497 der Kommission vom 15. November 2023 (ABl. L 2023/2497, 16.11.2023) mit Wirkung vom 1. Januar 2024 geändert. Hierzu auch Absatz 12.12.2023 B1: *Bekanntmachung der ab dem 1. Januar 2024 geltenden EU-Schwellenwerte für die Vergabe öffentlicher Aufträge.*

Soziale und andere besondere Dienstleistungen: Öffentliche Dienstleistungsaufträge betreffend soziale und andere besondere Dienstleistungsnach nach Artikel 74 im Sinne von Anhang XIV der Richtlinie 2014/24/EU (ABl. L 94 vom 28.3.2014) gelten als Aufträge im Sinne von Anhang XIV der Richtlinie 2014/24/EU (ABl. L 94 vom 28.3.2014), wie zum Beispiel: Dienstleistungen des Gesundheits- und sozialwissenschaftlichen Bereichs, öffentliche Bildungsdienstleistungen, administrative Dienstleistungen, Bildungsberatungsdienstleistungen im Justizbereich, Dienstleistungen zur Unterstützung von Flüchtlingen und Asylsuchenden ausgedessen sind.

Die EU-Richtlinien gelten für alle, deren geschätzter Auftragswert **nur Mehrerwartete** die aufgeführten Schwellenwerte nicht unterschreitet.


Thomas Ferber
 Praxisratgeber
 Vergaberecht

<https://praxisratgeber-vergaberecht.eu>

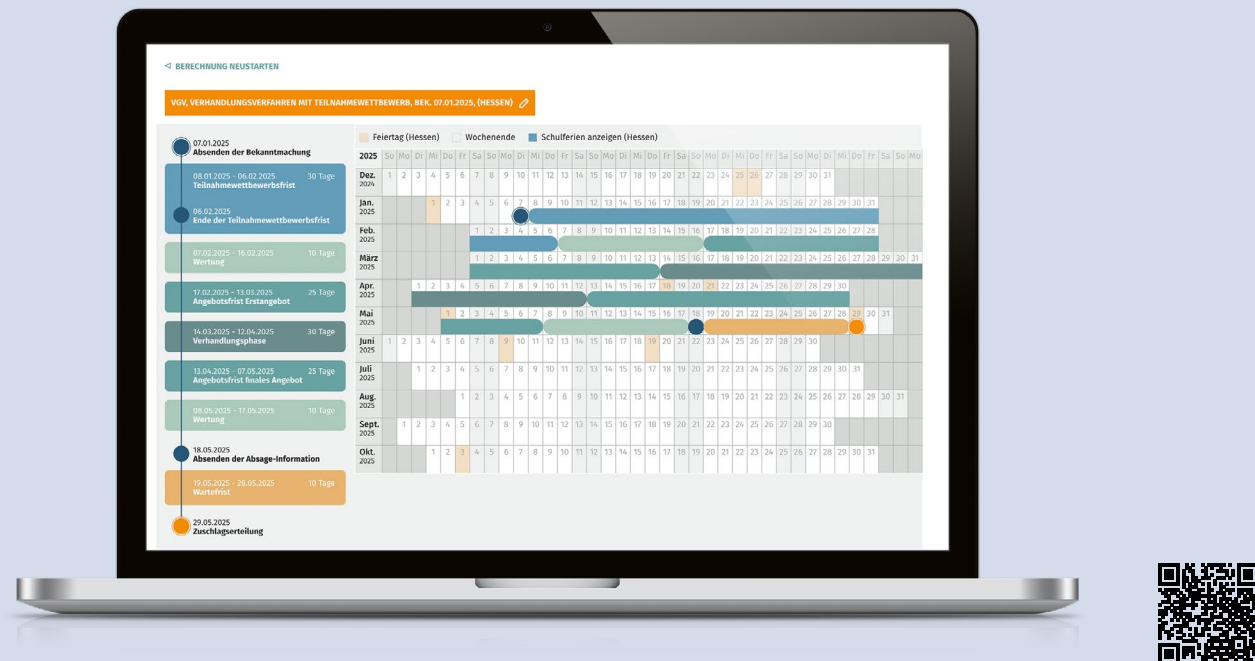


Verfahrensarten im Vergaberecht oberhalb der EU-Schwellenwerte

VERFAHRENSART	ABLAUF	VgV	SektVO	VOB/A-EU	VSgVg	VOB/A-VS	VgV-sozial
Offenes Verfahren		uneingeschränkt anwendbar	uneingeschränkt anwendbar	uneingeschränkt anwendbar			uneingeschränkt anwendbar
Nichtoffenes Verfahren		uneingeschränkt anwendbar	uneingeschränkt anwendbar	uneingeschränkt anwendbar	uneingeschränkt anwendbar	uneingeschränkt anwendbar	uneingeschränkt anwendbar
Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb		Nur anwendbar, wenn mindestens einer der Ausnahmestatbestände gemäß § 14 Abs. 3 VgV erfüllt ist.	uneingeschränkt anwendbar	Nur anwendbar, wenn mindestens einer der Ausnahmestatbestände gemäß § 3a Abs. 2 VOB/A-EU erfüllt ist.	uneingeschränkt anwendbar	uneingeschränkt anwendbar	uneingeschränkt anwendbar
Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb		Nur anwendbar, wenn mindestens einer der Ausnahmestatbestände gemäß § 14 Abs. 4 VgV erfüllt ist.	Nur anwendbar, wenn mindestens einer der Ausnahmestatbestände gemäß § 13 Abs. 1 SektVO erfüllt ist.	Nur anwendbar, wenn mindestens einer der Ausnahmestatbestände gemäß § 3a Abs. 3 VOB/A-EU erfüllt ist.	Nur anwendbar, wenn mindestens einer der Ausnahmestatbestände gemäß § 13 Abs. 1 VSgVg erfüllt ist.	Nur anwendbar, wenn mindestens einer der Ausnahmestatbestände gemäß § 3a Abs. 3 VOB/A-VS erfüllt ist.	Nur anwendbar, wenn mindestens einer der Ausnahmestatbestände gemäß § 13 Abs. 4 VgV erfüllt ist.
Wettbewerbler Dialog		Nur anwendbar, wenn mindestens einer der Ausnahmestatbestände gemäß § 14 Abs. 3 VgV erfüllt ist.	uneingeschränkt anwendbar	Nur anwendbar, wenn mindestens einer der Ausnahmestatbestände gemäß § 3a Abs. 4 V. mit VOB/A-EU § 3a Abs. 2 VOB/A-EU erfüllt ist.	Nur anwendbar, wenn mindestens einer der Ausnahmestatbestände gemäß § 13 Abs. 1 VSgVg erfüllt ist.	Nur anwendbar, wenn mindestens einer der Ausnahmestatbestände gemäß § 3a Abs. 3 VOB/A-VS erfüllt ist.	uneingeschränkt anwendbar
Innovationspartnerschaft		Nur anwendbar, wenn die Anforderungen gemäß § 13 Abs. 1 VgV erfüllt ist.	Nur anwendbar, wenn die Anforderungen gemäß § 13 Abs. 1 SektVO erfüllt sind.	Nur anwendbar, wenn die Anforderungen gemäß § 3a Abs. 5 VOB/A-EU erfüllt sind.			uneingeschränkt anwendbar

VgV-sozial: Gemäß § 130 Abs. 1 GWB stehen öffentlichen Auftraggebern bei der Vergabe von öffentlichen Aufträgen über soziale und andere besondere Dienstleistungen im Sinne des Anhangs XIV der Richtlinie 2014/24/EU das offene Verfahren, das nicht offene Verfahren, das Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb, der Wettbewerbliche Dialog und die Innovationspartnerschaft nach ihrer Wahl zur Verfügung. Ein Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb steht nur zur Verfügung, soweit dies aufgrund des Auftraggebers notwendig ist.

Software: FristenCalculator FREE



<https://vergabe-software.de/produkt/fristen-calculator>

Die Geschichte des FristenCalculators

Die Idee zum FristenCalculator ist aus der Vergabepraxis entstanden, in der man immer wieder mit Fragestellungen rund um die Fristen im Vergabeverfahren konfrontiert ist.

Der FristenCalculator kennt die Fristen im Vergaberecht aus dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) sowie der Vergabeverordnung (VgV), der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen, Teil A (VOB/A-EU, VOB/A-VS und VOB/A), der Sektorverordnung (SektVO), der Konzessionsvergabeverordnung (KonzVgV) sowie der Unterschwellenvergabeordnung (UVgO).

Nach Auswahl der maßgeblichen Vergabeordnung (VgV, VOB/A-EU, VOB/A-VS, SektVO, KonzVgV) im Oberschwellenbereich und der Auswahl des gewünschten Vergabeverfahrens (offenes Verfahren, nicht offenes Verfahren, Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb, Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb, wettbewerblicher Dialog, In-

novationspartnerschaft) werden die im Vergaberecht verankerten Mindestfristen für Angebotsfristen und Teilnahmefristen im FristenCalculator angezeigt.

Der Auftraggeber darf aber ohne weitere Begründung längere Teilnahmefristen und Angebotsfristen als die Mindestfristen verwenden. Da es sich bei den in den Vergabevorschriften genannten Teilnahmefristen und Angebotsfristen immer um Mindestfristen handelt, dürfen diese Fristen verlängert werden.

Öffentliche Auftraggeber sind gehalten, angemessene Fristen festzulegen. Bei der Festlegung der Fristen ist etwa die Komplexität des Auftrags, eventuell erforderliche Ortsbesichtigungen, Anzahl und Umfang der von den Unternehmen im Vergabeverfahren beizubringenden Erklärungen und Nachweise, die Zeit für die Ausarbeitung der Teilnahmeanträge und Angebote sowie die Zeit für die Auswertung der Teilnahmeanträge und Angebote angemessen zu berücksichtigen. Vor diesem Hintergrund sollten öffentliche Auftraggeber von der Möglichkeit der Verlängerung der festgelegten Mindestfristen je nach

Einzelfall auch Gebrauch gemacht, um den Unternehmen etwa einen realistischen Zeitrahmen für die Erarbeitung eines Teilnahmeantrags oder wettbewerbsfähigen Angebotes zu setzen.

Bei der Bemessung der Fristen sollten auch sonstige bekannte Randbedingungen wie zum Beispiel Urlaubszeit, Brückentage durch Feiertage, Zusatzzeiten zum Beschaffen notwendiger Bescheinigungen etc. berücksichtigt werden.

Eine zu kurz gewählte Angebotsfrist schränkt den Wettbewerb unnötig stark ein und erhöht zwangsläufig die Preise. Zu kurze Fristen schrecken zum einen potenzielle Anbieter ab und erhöhen zum anderen die Preiskalkulationen, da die Anbieter durch die Kürze der Zeit nicht detailliert genug kalkulieren können und Risikozuschläge mit aufnehmen müssen.

Da es im Unterschwellenbereich bei den Fristlängen keine konkrete gesetzliche Vorgabe in Kalendertagen für die Fristen gibt, sondern hier lediglich allgemein angemessene Fristen gefordert werden, werden für UVgO und VOB/A-Verfahren im Fristenassistenten Empfehlungen abgegeben.

Ein weiterer Vorteil des FristenCalculators: Der FristenCalculator kennt auch die Logik der Fristen-

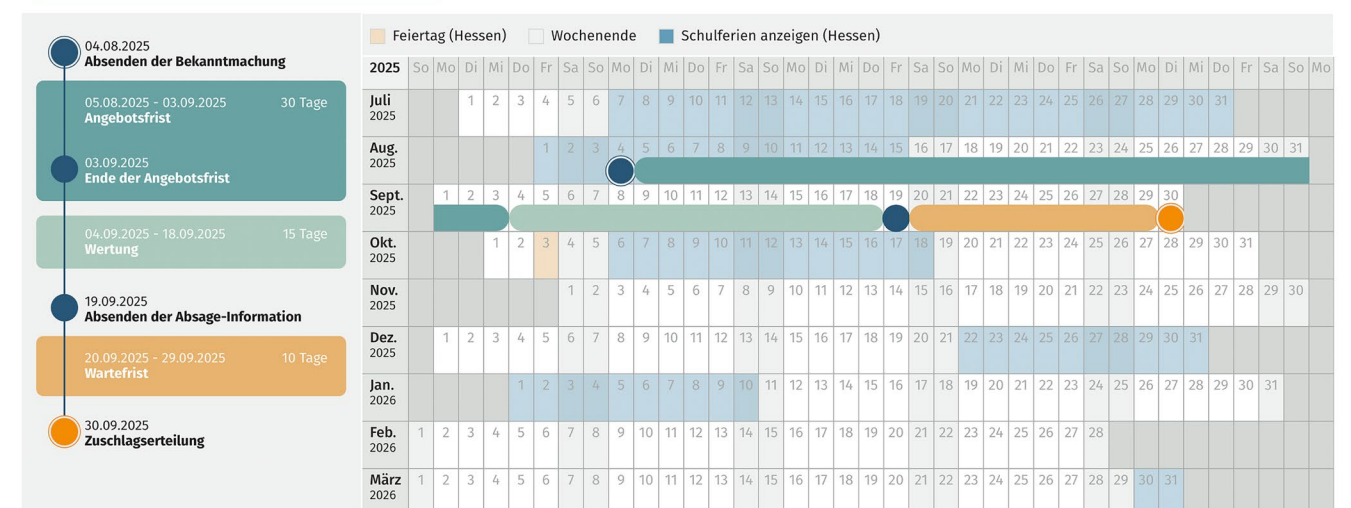
berechnung und kennt die Feiertage in den 16 Bundesländern. Fallen bestimmte Fristenden auf einen Samstag, Sonntag oder einen Feiertag, dann verlängert sich diese Frist auf den nächsten Werktag. Dies wird im FristenCalculator automatisch berücksichtigt und ein Hinweis angezeigt.

Ein zusätzlicher Vorteil des FristenCalculators: In der kalendarischen Darstellung kann man sich die Schulferienzeiten im ausgewählten Bundesland anzeigen lassen. Dies hilft bei der Entscheidung für die Fristlängen und bei der Planung der Angebotsauswertungen.

Durch ein engagiertes Projektteam sowie die konstruktive Zusammenarbeit zwischen Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. und der Reguvis Fachmedien GmbH, dem Kompetenzzentrum für innovative Beschaffung (KOINNO), dem Entwicklungsteam der fuxdev GmbH und den Design- und Usability-Experten der quäntchen + glück GmbH & Co. KG sowie der SCHUMACHER Brand + Interaction Design GmbH ist der FristenCalculator / Fristenassistent (KOINNO) als Webanwendung entstanden. Diese Anwendung hat aus der Perspektive und Rückmeldungen vieler Nutzerinnen und Nutzer insbesondere hinsichtlich der Benutzerfreundlichkeit neue Standards gesetzt.

← BERECHNUNG NEUSTARTEN

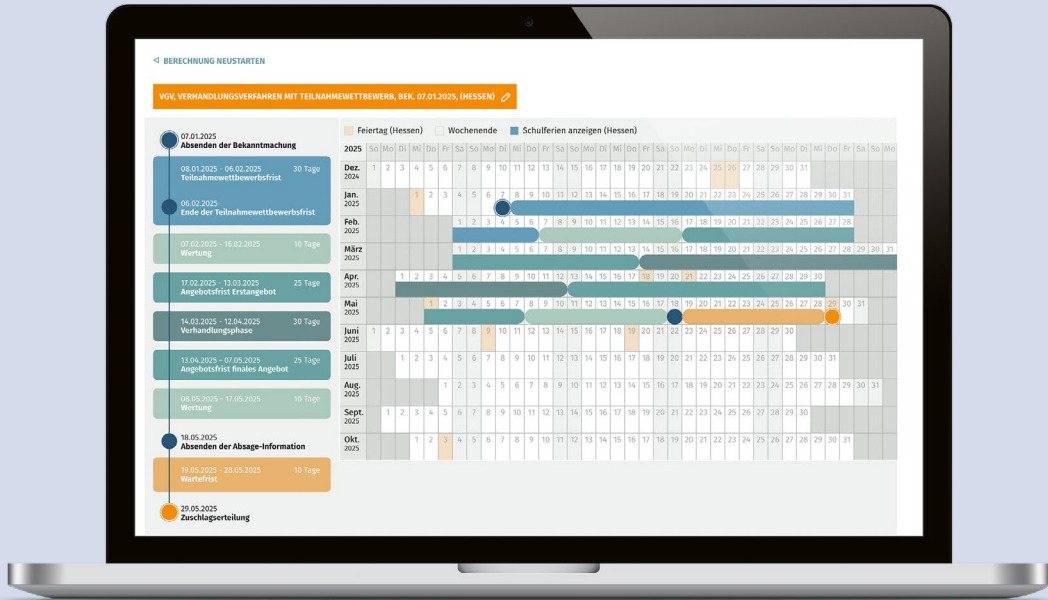
VGV, OFFENES VERFAHREN, BEK. 04.08.2025, (HESSEN)



HERUNTERLADEN ALS PDF

ALLE WERTE ZURÜCKSETZEN

Software: FristenCalculator PRO (12/2025)



https://vergabe-software.de/produkt/fristen-calculator

Produktbeschreibung

Beim Fristencalculator PRO handelt es sich um ein Expertensystem zur Fristenberechnung im Vergabeverfahren. Zusätzlich zu den Funktionalitäten der FREE-Version enthält die PRO-Version die folgenden Funktionalitäten:

- Umfangreiche Hilfestellungen durch zahlreiche Erklärvideos, Erklärungen, Dokumente und Rechtsprechung zum Thema Fristen in Vergabeverfahren.
- Assistent zum Ermitteln der optimalen Fristen unter Berücksichtigung der Komplexität des Auftragsgegenstands, der Komplexität der Vertragsbedingungen, eventuell notwendigen Ortsbesichtigungen, der Feiertagssituation im Teilnahmewettbewerbszeitraum und Angebotszeitraum. Außerdem kann die Wettbewerblichkeit und Dringlichkeit der Beschaffung berücksichtigt werden.
- Export der Termine für elektronische Kalender.

- Ausführliche Dokumentation der gewählten Fristen als PDF und Text für die Vergabedokumentation.
- Export als PDF und Text für die Ausschreibungsunterlagen.
- Ausnahmetatbestände für Fristverkürzungen wie zum Beispiel für hinreichend begründete Dringlichkeit und besondere Dringlichkeit.
- Immer auf dem aktuellen Stand: Aktuelle Rechtsprechung zum Thema Fristen.
- Hinweise zur Optimierung des Verfahrens.
- Regelmäßige Aktualisierungen.
- Speichern und Laden von Fristenszenarien.

Der FristenCalculator PRO ist voraussichtlich ab 12/2025 verfügbar.

Vorteilsübersicht der PRO-Version

Erklärungen inklusive Erklärvideos

Umfangreiche Erklärungen inklusive Erklärvideos zu den Details und den Spielregeln der Fristen, Fristverkürzungen, Fristverlängerungen und Fristberechnungen.

Assistent zum Ermitteln der optimalen Fristen

Assistent zum Ermitteln der optimalen Fristen unter Berücksichtigung der relevanten Randbedingungen wie z.B. Komplexität und Feiertagssituation.

Erzeugen von Texten für die Ausschreibungsunterlagen

Alle wichtigen und notwendigen Informationen zu den Fristen werden für die Ausschreibungsunterlagen exportiert.

Aktuelle Rechtsprechung

Aktuelle Rechtsprechung zum Thema Fristen im Vergaberecht.

Ausnahmetatbestände für Fristverkürzungen

Detaillierte Informationen zu hinreichend begründeter Dringlichkeit und besonderer Dringlichkeit. Assistenz zur Unterstützung.

Erzeugen von Texten für die Vergabedokumentation

Ausführliche Dokumentation der gewählten Fristen als PDF und Text für die Vergabedokumentation.

Export der Termine

Export der Termine für elektronische Kalender.

Speichern und Laden

Speichern und Laden von Fristenszenarien

Aktualisierungen

Durch regelmäßige Aktualisierungen immer auf dem neuesten Stand.

Abopreis für 12 Monate

€ 300,- zzgl. Mwst.

Der Vertrag verlängert sich automatisch, wenn nicht spätestens 1 Monat vor Ende der Laufzeit gekündigt wird.



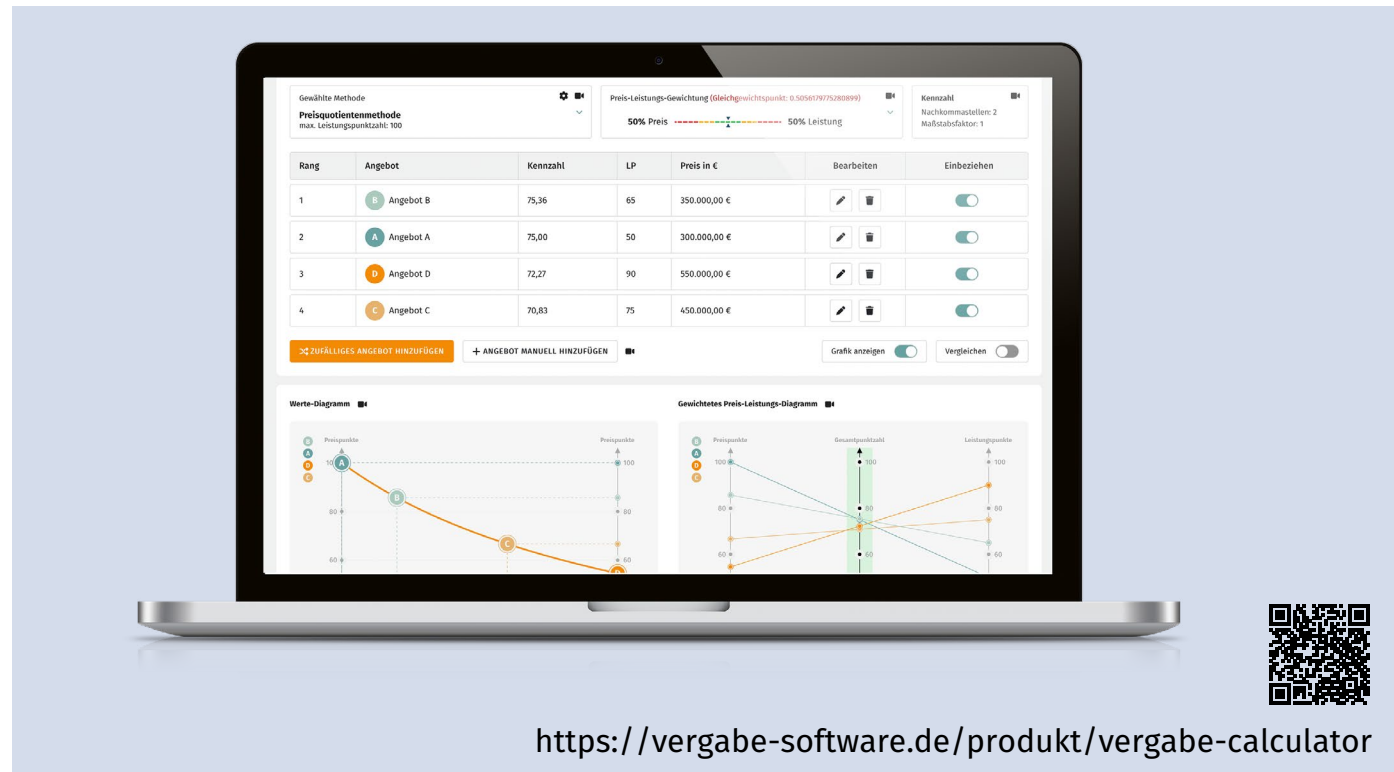
Befristet: 12 Monate Laufzeit

€ 360,- zzgl. Mwst.

Die Laufzeit der Nutzung ist auf 12 Monate begrenzt und verlängert sich nicht automatisch.



Software: VergabeCalculator PRO



<https://vergabe-software.de/produkt/vergabe-calculator>

Produktbeschreibung

Der VergabeCalculator PRO ist ein Expertensystem, das 24 Bewertungsmethoden für Ausschreibungen kennt und Nutzern hilft, die optimale Methode basierend auf ihren Eingabedaten zu finden.

Das Tool ermöglicht nicht nur einen direkten Vergleich der Methoden, sondern unterstützt auch mit detaillierten Erklärungen und Erklärvideos.

Nutzer können eigene Notizen für die finale Dokumentation hinterlegen, die alle relevanten Details zur gewählten Bewertungsmethode und deren Einfluss auf die Gewichtung von Preis und Leistung umfasst. Zudem erleichtert der VergabeCalculator PRO die Erstellung von Ausschreibungsunterlagen durch eine automatische Integration von notwendigen Informationen und Beispielen.

Für eine detaillierte Analyse ermöglicht das System das Durchführen von Ausschreibungssimulationen, einschließlich Monte-Carlo-Simulationen mit zufällig generierten Daten, um das Verhalten und die Eigenschaften verschiedener Bewertungsmethoden unter unterschiedlichen Bedingungen zu testen.

Grafische Darstellungen und spezifische Empfehlungen zur Gewichtung der Zuschlagskriterien ergänzen das Angebot und machen den VergabeCalculator PRO zu einem umfassenden Werkzeug für die Optimierung von Vergabeverfahren.

Der VergabeCalculator PRO hilft

- **Auftraggebern und Beratungsunternehmen** bei der Auswahl der optimalen Bewertungsmethode und der optimalen Gewichtung, der Vermeidung von Alibi-Kriterien sowie dem Generieren der notwendigen Texte für die Ausschreibungsunterlagen und der Dokumentation,
- **Bietern** beim Finden der optimalen Angebotsstrategie und dem Erstellen von optimalen Angeboten sowie dem Erkennen von fehlenden Informationen zur Bewertungsmethodik,
- **Anwaltskanzleien** bei der Analyse von Bewertungsmethoden bei Ausschreibungen und dem Auffinden von Alibikriterien und Bewertungsverzerrungen.

Gewählte Methode

Preisquotientenmethode

Preis-Leistungs-Gewichtung (Gleichgewichtspunkt: 0.10989010989010985)

85% Preis

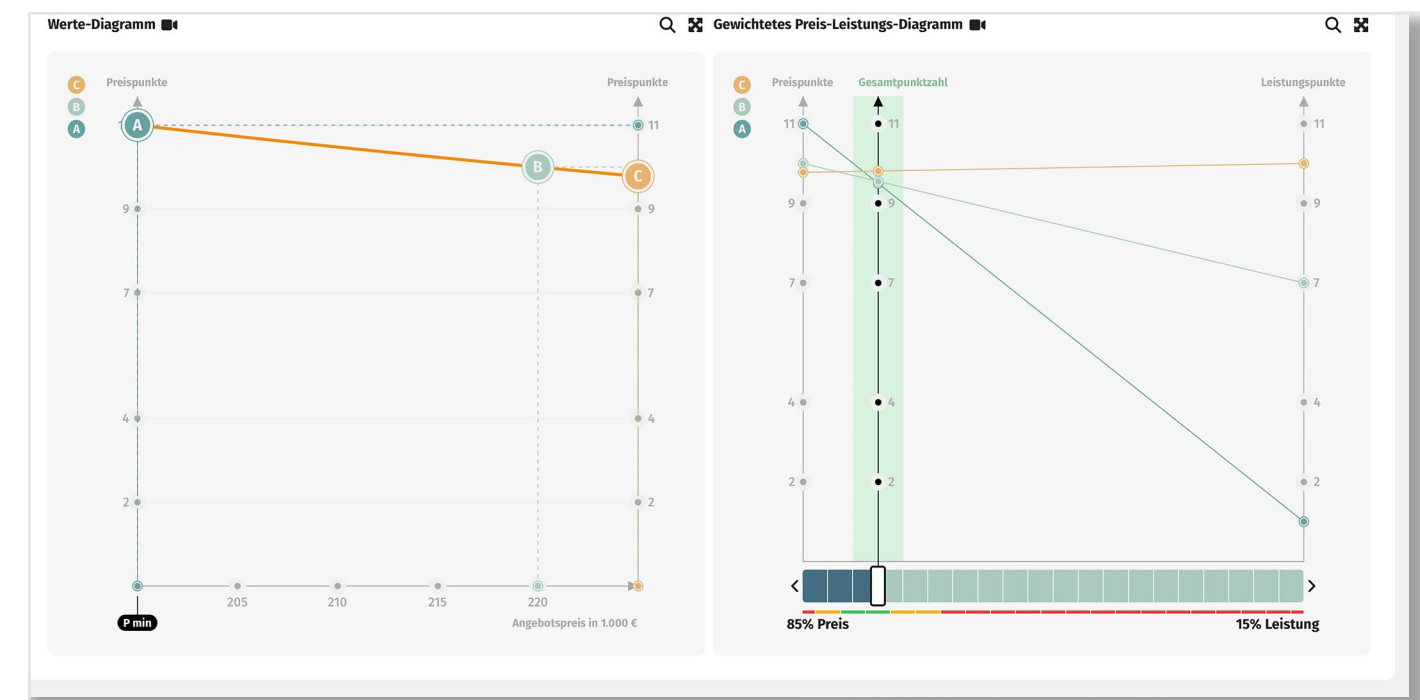
15% Leistung

Kennzahl

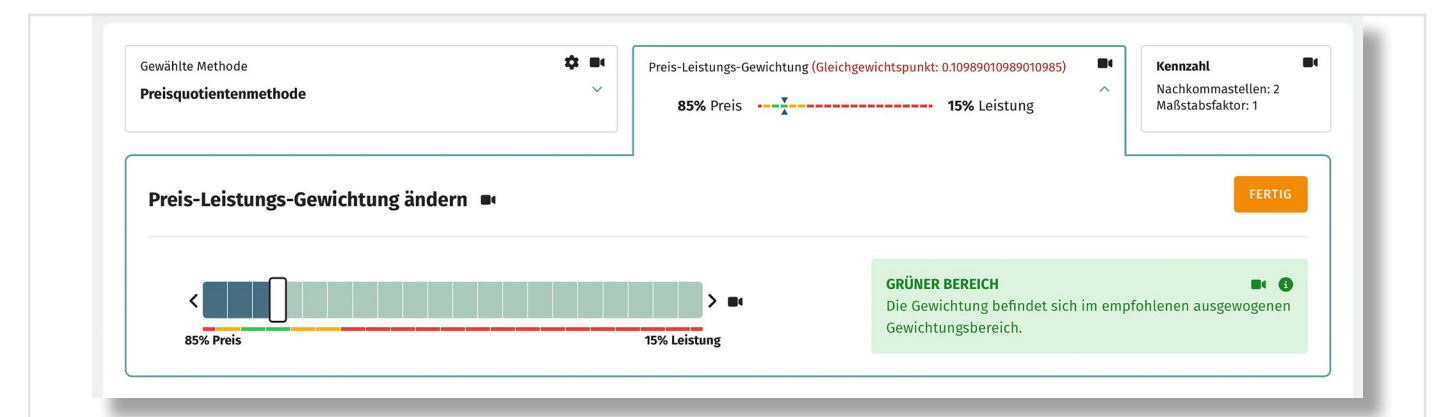
Nachkommastellen: 2
Maßstabsfaktor: 1

Rang	Angebot	Kennzahl	LP	Preis in €	Bearbeiten	Einbeziehen
1	C Angebot C	9,81	10	225.000,00 €		
2	B Angebot B	9,55	7	220.000,00 €		
3	A Angebot A	9,50	1	200.000,00 €		

Tabellarische Darstellung der Angebote im VergabeCalculator PRO



Werte-Diagramm, das die Umwandlung von Euro-Preisen in Preispunkte grafisch darstellt. Gewichtetes Preis-Leistungs-Diagramm, das den Zusammenhang zwischen monetären, nichtmonetären und der Gewichtung grafisch darstellt.



Der VergabeCalculator PRO prüft, ob die gewählte Gewichtung ausgewogen ist und kann Alibikriterien (Feigenblattkriterien) erkennen.

Software: VergabeCalculator PRO

Vorteilsübersicht

Expertensystem zum Finden der optimalen Bewertungsmethode

Der VergabeCalculator PRO kennt aktuell 24 Bewertungsmethoden und weiß, wann welche einsetzbar sind und wann nicht.

Erklärungen inklusive Erklärvideos

Erklärungen inklusive Erklärvideos zu den Details und den Spielregeln der einzelnen Bewertungsmethoden.

Erzeugen von Texten für die Ausschreibungsunterlagen

Alle wichtigen und notwendigen Informationen zur ausgewählten Bewertungsmethode inklusive Beispiele werden für die Ausschreibungsunterlagen exportiert.

Vergleich von Simulationen mit verschiedenen Bewertungsmethoden

Die gleichen Angebotsdaten mit verschiedenen Bewertungsmethoden auswerten und vergleichen.

Empfehlung für eine Bewertungsmethode

Auf Basis der eingegebenen Daten gibt der VergabeCalculator PRO eine Empfehlung für eine Bewertungsmethode.

Hinterlegen von eigenen Notizen

Für die Ausgabe können eigene Gedanken und Notizen eingegeben werden.

Grafische Darstellungen

Grafische Darstellung mittels Preis-Leistungs-Diagrammen, gewichteten Preis-Leistungs-Diagrammen, logarithmischen gewichteten Preis-Leistungs-Diagrammen und Wertediagrammen zeigen die Zusammenhänge zwischen Preis, Leistung und Gewichtung.

Monte-Carlo-Simulationen

Auf Basis der vorliegenden Daten können mit zufällig erzeugten Angeboten Ausschreibungssimulationen durchgeführt werden.

Vergleich der Bewertungsmethoden

Die Bewertungsmethoden können direkt miteinander verglichen werden.

Erzeugen einer aussagekräftigen Dokumentation

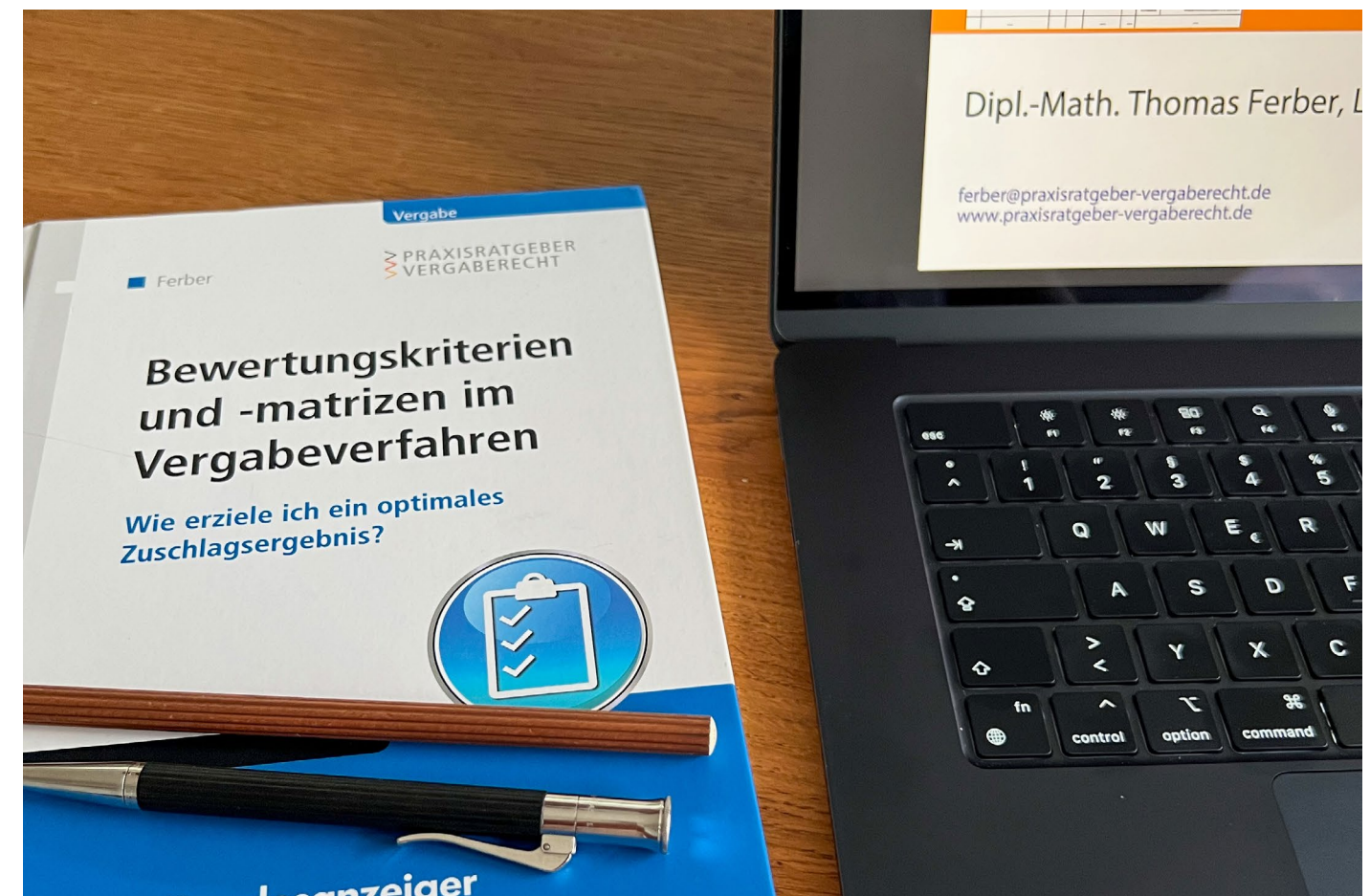
Alle wichtigen Informationen zur Auswahl der Bewertungsmethode und der Gewichtung von Preis und Leistung inklusive eigener Notizen können für die Vergabedokumentation/Vergabeakte exportiert werden.

Empfehlung für die optimale Gewichtung

Empfehlung für die optimale Gewichtung von monetären und nichtmonetären Zuschlagskriterien auf Basis einer Analyse der vorliegenden Daten und einer Expertenempfehlung.

Simulationen

Auf Basis von eigenen Angebotsdaten können Ausschreibungssimulationen durchgeführt werden.



Abopreis für 12 Monate

€ 960,- zzgl. Mwst.

Der Vertrag verlängert sich automatisch, wenn nicht spätestens 1 Monat vor Ende der Laufzeit gekündigt wird.



Befristet:

4 Monate Laufzeit

€ 400,- zzgl. Mwst.

Die Laufzeit der Nutzung ist auf 4 Monate begrenzt und verlängert sich nicht automatisch.



Befristeter Testzeitraum: 30 Tage Laufzeit

€ 0,-

Die Testlaufzeit ist auf 30 Tage begrenzt und verlängert sich nicht automatisch.



Befristet:

12 Monate Laufzeit

€ 1.200,- zzgl. Mwst.

Die Laufzeit der Nutzung ist auf 12 Monate begrenzt und verlängert sich nicht automatisch.



Mit dem VergabeCalculator PRO Mythen widerlegen

Mythos 1: Mit einer Gewichtung von 50 % Preis und 50 % Leistung kann man nichts falsch machen

Eine pauschale Aussage, dass eine bestimmte Gewichtung immer passt, ist nicht möglich. Eine ausgewogene Gewichtung von monetären und nichtmonetären Kriterien hängt auch von den Spannweiten der monetären und nichtmonetären Kriterien ab. Deshalb ist die Aussage „50 % monetäre Kriterien und 50 % nichtmonetäre Kriterien passt immer“ falsch!

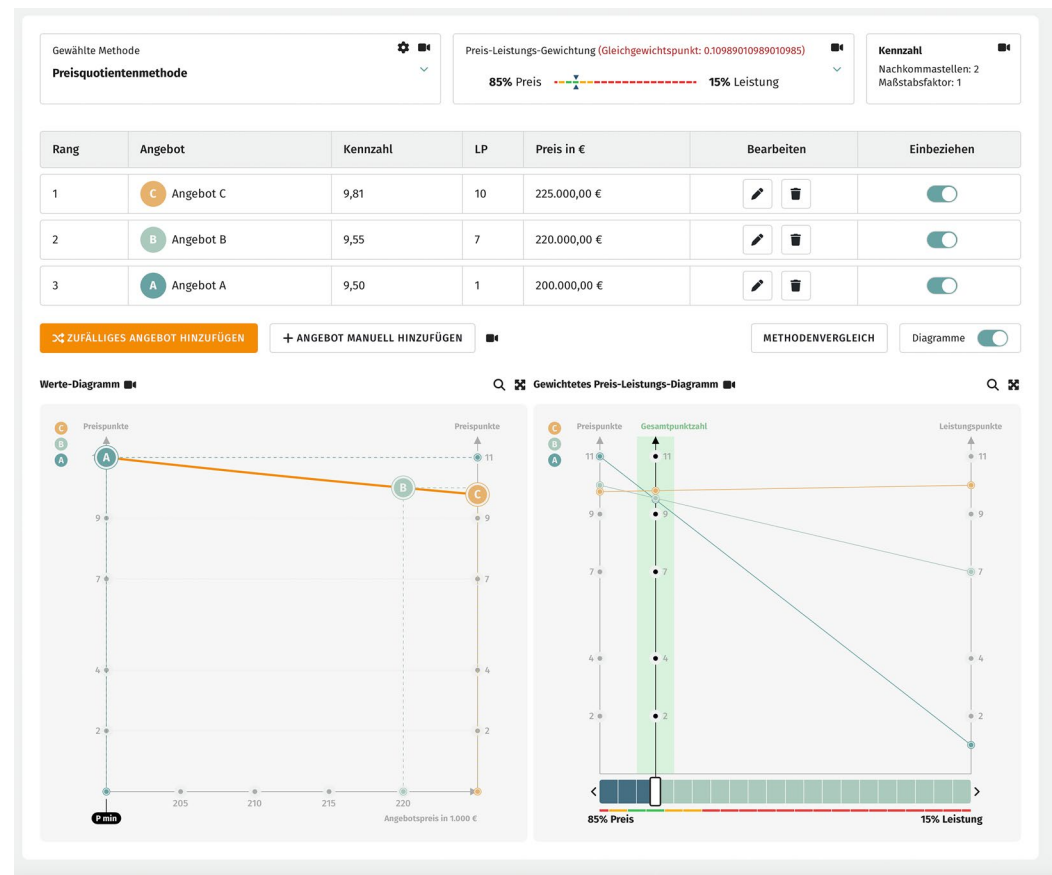
Bei sehr unterschiedlichen Spannweiten der monetären und nichtmonetären Kriterien muss man für eine ausgewogene Gewichtung von einer 50/50 % Gewichtung deutlich abweichen. Hier kann auch 90/10 % eine ausgewogene Gewichtung sein.

Dies wird im folgenden Beispiel gezeigt. Neben dem Preis soll auch der Lieferzeitpunkt bewertet werden. Als Bewertungsmethode (Zuschlagsformel) findet die Preisquotientenmethode Anwendung. Gewichtet wird mit 50 % Preis und 50 % Lieferzeitpunkt.

Betrachtet werden die folgenden drei Angebote:

- Angebot A: 200.000 Euro:** Im Angebot wird der Liefertermin KW44 genannt. Der Bieter geht nach aktuellem Stand davon aus, bereits in der KW41 liefern zu können. Da der Preis sehr knapp kalkuliert ist, geht der Bieter beim Liefertermin auf Nummer sicher, um eine Verzugsstrafe zu vermeiden.
- Angebot B: 220.000 Euro:** Im Angebot wird der Liefertermin KW38 genannt. Der Bieter geht nach aktuellem Stand davon aus, erst in der KW41 liefern zu können. Um eine eventuelle Verzugsstrafe bezahlen zu können, hat der Bieter den Angebotspreis entsprechend erhöht.
- Angebot C: 225.000 Euro:** Im Angebot wird der Liefertermin KW35 genannt. Der Bieter geht nach aktuellem Stand davon aus, erst in der KW41 liefern zu können. Um eine eventuelle Verzugsstrafe bezahlen zu können, hat der Bieter den Angebotspreis entsprechend erhöht.

Die Zuschlagsentscheidung wird aufgrund des Lieferzeitpunkts entschieden. Die Ampeldarstellung der Gewichtung im VergabeCalculator visualisiert dies



Darstellung im VergabeCalculator PRO

zusätzlich. Eine ausgewogene Gewichtung wäre im betrachteten Fall um den Gleichgewichtspunkt von ca. 11 % Gewicht für die Leistung und 89 % Gewicht für den Preis zu erwarten.

Verändert man als Auftraggeber/-in die Gewichtung auf 85 % Preis und 15 % Lieferzeitpunkt, dann liegt kein Alibi-Kriterium mehr vor. Der Lieferzeitpunkt wird trotzdem noch stärker gewichtet als der Preis.

Die wahre Gewichtung kann stark von der scheinbaren Gewichtung abweichen. Im betrachteten Beispiel wurde dies durch die sehr unterschiedlichen Spann-

weiten bei Preis und Lieferzeitpunkt verursacht.

Die Aussage "Mit einer Gewichtung von 50 % Preis und 50 % Leistung kann mann nichts falsch machen" stimmt somit nicht. Bei sehr unterschiedlichen monetären und nichtmonetären Spannweiten muss man für eine ausgewogene Gewichtung deutlich von einer 50 % / 50 % Gewichtung abweichen.

Pos.	Kriterien	Gewichtung	Wertungspunkte	
1	Angebotspreis	85 %	Der Angebotspreis (P) wird mit dem günstigsten Angebotspreis (P_{billigst}) ins Verhältnis gesetzt und mit 10 Punkten multipliziert. Angebotspunkte = $(P_{\text{billigst}} / P) \cdot 10$ Punkte Gerechnet wird mit zwei Stellen hinter dem Komma, es findet das kaufmännische Runden Anwendung. Beispiel: Angebot A: 200.000 Euro Angebotspreis Angebot B: 220.000 Euro Angebotspreis Angebot C: 225.000 Euro Angebotspreis $\text{Angebotspunkte}_A = (200.000 \text{ €} / 200.000 \text{ €}) \cdot 10 \text{ Punkte} = 10 \text{ Punkte}$ $\text{Angebotspunkte}_B = (200.000 \text{ €} / 220.000 \text{ €}) \cdot 10 \text{ Punkte} = 9,09 \text{ Punkte}$ $\text{Angebotspunkte}_C = (200.000 \text{ €} / 225.000 \text{ €}) \cdot 10 \text{ Punkte} = 8,89 \text{ Punkte}$	
2	Lieferzeitpunkt	15 %	0 Punkte Ausschluss	Die Lieferung erfolgt nach der Kalenderwoche 44.
			1 Punkt	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 44.
			2 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 43.
			3 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 42.
			4 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 41.
			5 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 40.
			6 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 39.
			7 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 38.
			8 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 37.
			9 Punkte	Die Lieferung erfolgt in der Kalenderwoche 36.
			10 Punkte	Die Lieferung erfolgt vor der Kalenderwoche 36.

Mythos 2: Mit der Anwendung der einfachen Richtwertmethode kann man nichts falsch machen.

Die pauschale Aussage, dass die einfache Richtwertmethode immer passt, ist falsch. Die einfache Richtwertmethode ist eine empfehlenswerte und von der Rechtsprechung akzeptierte Methode. Die einfache Richtwertmethode sollte aber nur dann Anwendung finden, wenn die zu erwartenden Spannweiten der monetären und nichtmonetären Kriterien ausgewogen sind. Ist dies nicht der Fall, dann muss eine stärkere Gewichtung der monetären Kriterien vorgenommen werden, wenn dies die deutlich kleinere Spannweite ist. Im umgekehrten Fall bei einer deutlich kleineren Spannweite der nichtmonetären Kriterien muss eine stärkere Gewichtung der Leistung vorgenommen werden.

Dies wird im folgenden Beispiel gezeigt. Neben dem Preis soll auch der Lieferzeitpunkt bewertet werden. Als Bewertungsmethode (Zuschlagsformel) findet die einfache Richtwertmethode Anwendung. Bei der einfachen Richtwertmethode ist keine Gewichtung einstellbar, die scheinbare Gewichtung liegt immer bei 50 % Preis und 50 % Lieferzeitpunkt.

Betrachtet werden die folgenden drei Angebote:

- **Angebot A:** 200.000 Euro; Im Angebot wird der Liefertermin KW44 genannt. Der Bieter geht nach aktuellem Stand davon aus bereits in der KW41 liefern zu können. Da der Preis sehr knapp kalkuliert ist, geht der Bieter beim Liefertermin auf Nummer sicher, um eine Verzugsstrafe zu vermeiden.
- **Angebot B:** 220.000 Euro: Im Angebot wird der Liefertermin KW38 genannt. Der Bieter geht nach aktuellem Stand davon aus erst in der KW41 liefern zu können. Um eine eventuelle Verzugsstrafe bezahlen zu können, hat der Bieter den Angebotspreis entsprechend erhöht.
- **Angebot C:** 225.000 Euro: Im Angebot wird der Liefertermin KW35 genannt. Der Bieter geht nach aktuellem Stand davon aus erst in der KW41 liefern zu können. Um eine eventuelle Verzugsstrafe bezahlen zu können, hat der Bieter den Angebotspreis entsprechend erhöht.

Mit dem VergabeCalculator PRO erkennt man am gewichteten Preis-Leistungs-Diagramm, dass die

50/50 % Gewichtung zu einem Alibi-Kriterium für den Preis führt.

Die Zuschlagsentscheidung wird nach dem Lieferzeitpunkt entschieden. Die Ampeldarstellung der Gewichtung im VergabeCalculator visualisiert dies zusätzlich.

Da man bei der einfachen Richtwertmethode keine Gewichtung einstellen kann, empfiehlt es sich für die Auftraggeberinnen und Auftraggeber hier eine andere Bewertungsmethode zu wählen, bei der eine Gewichtung eingestellt werden kann und/oder das Verhältnis der Spannweiten durch eine andere Punktevergabe anzupassen.

Die wahre Gewichtung kann stark von der scheinbaren Gewichtung abweichen. Im betrachteten Beispiel wurde dies durch die sehr unterschiedlichen Spannweiten bei Preis und Lieferzeitpunkt verursacht. In diesen Fällen sollte die einfache Richtwertmethode keine Anwendung finden.

Mythos 3: Preisumrechnungsformeln sind unzulässig.

Eine Entscheidung der Vergabekammer Südbayern aus dem Jahr 2016 hat den Eindruck vermittelt, dass nur noch die einfache Richtwertmethode zulässig sei und alle Methoden, die den Angebotspreis in Punkte umwandeln, unzulässig wären. Die Vergabekammer Südbayern interpretierte den Begriff des Preis-Leistungs-Verhältnisses streng mathematisch als Quotienten aus dem Angebotspreis und der erreichten Leistungspunktzahl und sah alle anderen Zuschlagsformeln als unzulässig an. (VK Südbayern, Beschluss v. 30.8.2016 – Z3-3-3194-1-28-07/16; Ferber in: Müller-Wrede, SektVO-Kommentar, 2018, § 52 Rn. 30; Schäffer/Ferber, VergabeFokus 6/2016, 19 (21).) Die Argumentation der Vergabekammer Südbayern war aus mathematischer Sicht laienhaft falsch und überzeugt aus vergaberechtlicher Sicht nicht.

Die Meinung der VK Südbayern konnte sich in der weiteren Vergaberechtsprechung nicht durchsetzen (Die Zulässigkeit von anderen Zuschlagsformeln bejahend z.B.: BGH, Beschluss v. 04.04.2017 – X ZB 3 / 17, Rn. 30; OLG Düsseldorf, Beschluss vom 02.05.2018, Verg 3 / 1; VK Bund, Beschluss v. 19.2.2018 – VK 1-167/17.).

Es ist durch die Rechtsprechung anerkannt, dass dem öffentlichen Auftraggeber bei der Wahl der Bewertungsmethode ein Bestimmungsrecht zusteht.

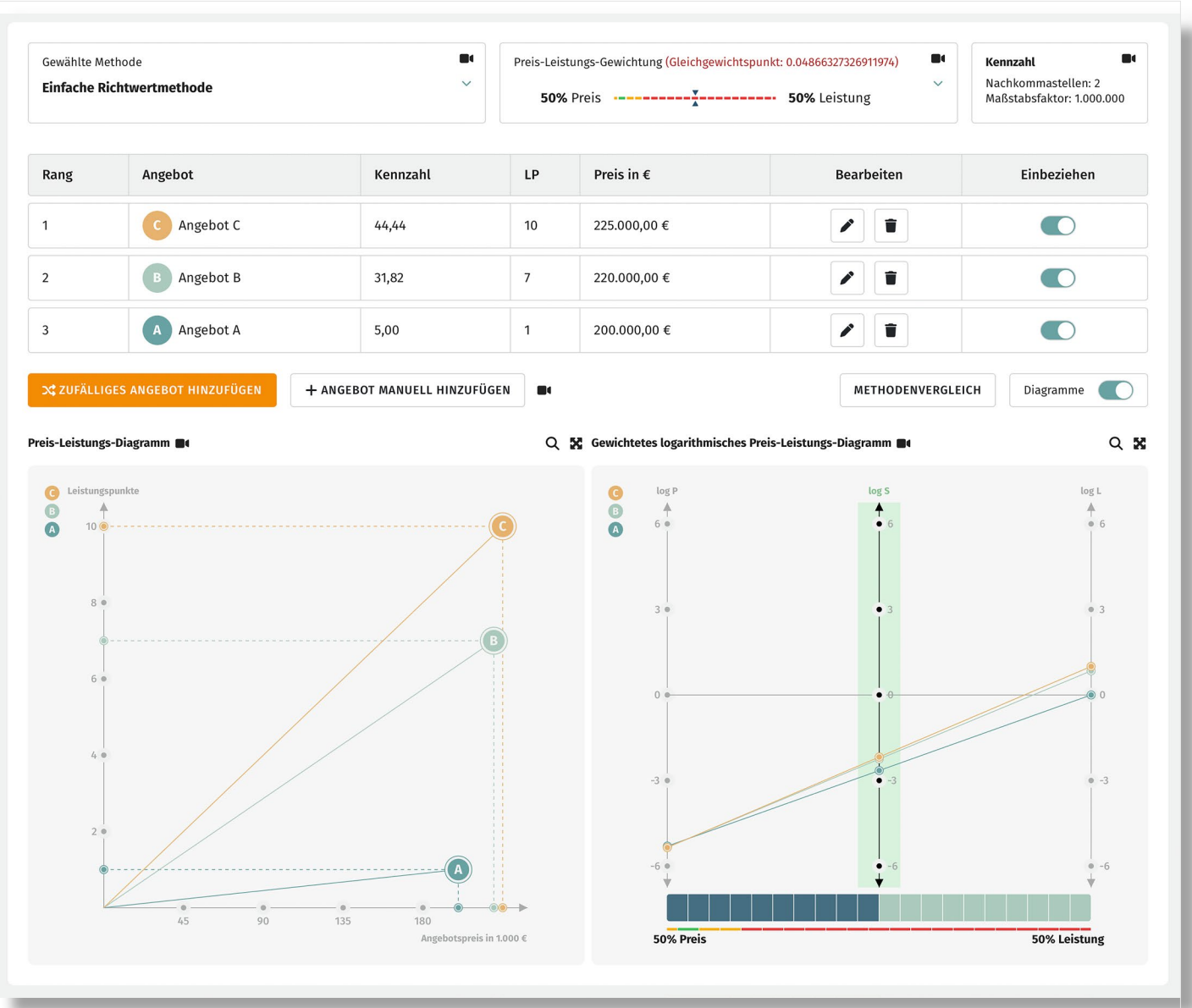
OLG Düsseldorf, Beschluss vom 02.05.2018, Verg 3 / 18: „Bei der Wahl der Preisumrechnungsmethode kommt dem öffentlichen Auftraggeber ebenso wie bei der Festlegung der Zuschlagskriterien und deren Gewichtung im Rahmen der gemeinschaftsrechtlichen Vorgaben (vgl. EuGH, Urteil v. 04.12.2003, C-448/01 – EVN und Wienstrom, juris Rn. 37 ff.) grundsätzlich ein Bestimmungsrecht zu.

Die Wahl einer bestimmten Preisumrechnungsmethode kann vergaberechtlich nur beanstandet werden, wenn sich gerade ihre Heranziehung im Einzelfall aufgrund besonderer Umstände als mit dem gesetzlichen Leitbild des Vergabewettbewerbs unvereinbar erweist

(BGH, Beschluss v. 04.04.2017, X ZB 3/17 – Postdienstleistungen, juris Leitsatz 1b).“

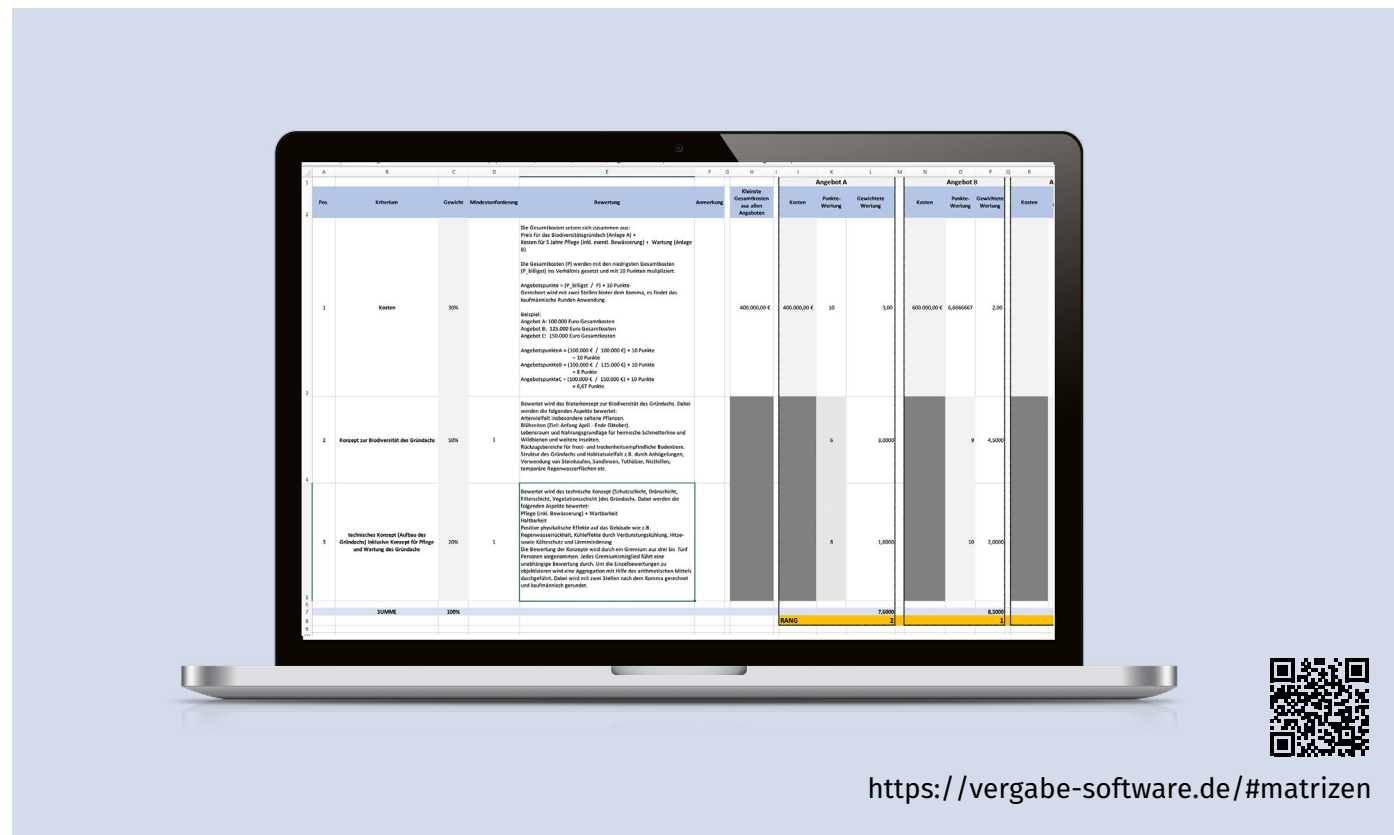
Die Anwendung von Zuschlagsformeln, die den Angebotspreis in Punkte umwandeln, ist damit nicht generell unzulässig, auch wenn einzelne Preisumrechnungsformeln durchaus unzulässig sein können.

Viele bekannte und häufig verwendete Preisumrechnungsformeln wie zum Beispiel die lineare Interpolation mit 100 %-Spanne und die Preisquotientenmethode sind von der Rechtsprechung als zulässige Bewertungsmethoden im Wesentlichen anerkannt.



Mit dem VergabeCalculator PRO erkennt man das Alibikriterium des Preises beim betrachteten Beispiel unter Anwendung der einfachen Richtwertmethode

Bewertungsmatrizen-Paket mit 12 Beispielmatrizen als Excel-Dateien und ausführlichen Beschreibungen als PDF



Paketbeschreibung

Lernen Sie anhand von 12 Beispiel-Bewertungsmatrizen wie man

- objektive und subjektive Zuschlagskriterien,
 - metrische, nicht-metrische und quasimetrische Skalen,
 - absolute Bewertungen mittels Rating/Scoring, relative Bewertungen sowie Bewertungen mittels Ranking
- lösungsbezogen anwendet.

Die 12 Excel-Dateien zeigen vollständige Beispiele von Bewertungsmatrizen für verschiedene Leistungen. Die Excel-Dateien sind editierbar und können auf individuelle Ausschreibungssituationen angepasst werden.

12 Excel-Dateien zu Bewertungsmatrizen: Die Felder

zur Berechnung sind in der Excel-Datei geschützt. Mit der Funktion „Blatt schützen“ und dem Kennwort „Matrix“ kann der Schutz zum Bearbeiten aufgehoben werden. Der Schutz hilft vor unbeabsichtigten Änderungen. Die hellgrau hinterlegten Felder können auch im geschützten Dokument bearbeitet werden.

12 Bewertungsmatrizen

€ 1.200,- zzgl. MwSt.

12 Bewertungsmatrizen zum Download als Excel-Tabellen + eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zum Erstellen von optimalen Bewertungsmatrizen als PDF



Sie erhalten folgende Matrizen

1. Cateringleistungen

- Angebotspreis
- Anteil Bioprodukte
- Anteil saisonal und regional erzeugter Lebensmittel
- Anteil Fleisch aus artgerechter Tierhaltung
- Abwechslungsreichtum (Konzeptbewertung)
- Gesundheitsförderndes Essen (Konzeptbewertung)
- Konzept zur Kennzeichnung von Allergenen
- Konzept für Speiserückläufe
- Sensorische Bewertung (Testessen)

2. Biodiversitäts-Gründach, Konzeptbewertung (funktionale Leistungsbeschreibung)

- Kosten
- Konzept zur Biodiversität
- technisches Konzept

3. Lieferung und Wartung eines Systems zur Feuchtemessung in Grünanlagen

- Angebotspreis
- technisches Konzept
- Konzept für Planung & Installation

4. Lieferung, Anteil recycelter Kunststoff

- Angebotspreis
- Anteil recycelter Kunststoff

5. IT-Software-Ausschreibung

- Kosten
- Präsentation
- Teststellung

6. Lieferung, Bewertung der Lebensdauer von technischen Geräten mittels MTBF-Werten

- Preis
- MTBF (Mean Time Between Failure)

7. Lieferung, Bewertung des Liefertermins

- Angebotspreis
- Lieferzeitpunkt (Kalenderwoche)

8. Bewertung von Optionen (nice to have)

Bewertet werden optionale "nice-to-have"-Funktionalitäten.

9. Reinigungsdienstleistungen

- Angebotspreis
- Gesamtleistungstunden der Reinigungsleistungen

10. Schulungsleistungen

- Angebotspreis
- Qualifikation der Trainerin / des Trainers
- Erfahrung im Schulungsthema der Trainerin / des Trainers
- Publikationen im Schulungsthema der Trainerin / des Trainers

11. Transportleistungen, Nachhaltigkeit – schadstoffarmer/-freier Fußabdruck

- Angebotspreis
- Konzepte / Strategien zur Reduzierung gasförmiger Luftschadstoffe, insbesondere CO, CO₂ und NO_x

12. Wiederherstellungszeit bei Ausfall

- Angebotspreis
- Wiederherstellungszeit

Buch: Das 1 x 1 des Vergaberechts

Beschreibung

Die Vergabe von öffentlichen Aufträgen ist streng formalisiert sowie inhaltlich komplex und stellt damit sowohl die Vergabestellen als auch die am Verfahren beteiligten Wirtschaftsunternehmen vor erhebliche Herausforderungen.

Um so wichtiger ist eine intensive Beschäftigung mit dem aktuellen Vergaberecht sowohl für Bieter als auch für Auftraggeber. Das Buch vermittelt sowohl Auftraggebern als auch Bietern die Grundprinzipien des deutschen und europäischen Vergaberechts und beschäftigt sich aus Auftraggeber- und aus Bietersicht mit allen Phasen der Ausschreibung. Verständliche Grafiken und viele Beispiele geben zu vielen Fragen zum Vergaberecht anschaulich und übersichtlich konkrete Antworten.

Erklärvideos (Links mittels QR-Codes im Buch) vertiefen viele Themen und runden das Buch ab.

Inhalt

- Vom Vergaberecht zum Vertragsrecht
- Übersicht und Grundprinzipien
- Phasen eines Vergabeverfahrens, Ablauf im Vergabeverfahren, Fristen und Termine
- Vorbereitung von Vergabeverfahren / Markterkundungen
- Wertgrenzen und Schwellenwerte, Auftragswertberechnung
- Vergabeverfahren unterhalb der EU-Schwellenwerte
- Vergabeverfahren oberhalb der EU-Schwellenwerte
- Eignungskriterien / Zuschlagskriterien
- Leistungsbeschreibung
- Das wirtschaftlichste Angebot
- Prüfung und Wertung der Angebote
- Aufhebung von Vergabeverfahren

- Informationsrechte der Bieter / Informationspflichten der Auftraggeber
- Rahmenvereinbarungen
- Vergabelexikon (Erklärung vergaberechtlicher Begriffe)



Hardcover inkl. PDF: 59,- Euro inkl. MwSt. Einführungspreis (gültig bis 31.12.2025), danach 69,00 € inkl. MwSt.
ISBN: 978-3-942766-04-3

PDF: 40,- Euro inkl. MwSt. Einführungspreis (gültig bis 31.12.2025), danach 49,- Euro inkl. MwSt.
ISBN 978-3-942766-05-0



Buch: Bieterstrategien – Gewinnen von öffentlichen Aufträgen

Beschreibung

Um als Bieter erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen teilzunehmen, muss man die Spielregeln kennen. Bereits geringe Formfehler können zu einem zwingenden Ausschluss führen, eine falsche Bieterstrategie den Erfolg verhindern. Der Praxisratgeber zeigt anschaulich, übersichtlich und vertriebsorientiert

- welche Spielregeln im Vergabeverfahren zu beachten sind,
- wo und wie man die richtigen Ausschreibungen findet und wie man diese richtig analysiert,
- wie man Bewertungsmatrizen analysiert und welche Strategien für das optimale Angebot ratsam sind,
- wie man mit Nachunternehmen und Bietergemeinschaften fehlende Eignung ausgleicht,
- wie man Bieterfragen und Rügen richtig einsetzt.
- Beispiele und Tipps für die Praxis sowie Erklärvideos (Links mittels QR-Codes im Buch) runden das Buch ab.

Inhalt

- Einführung und Übersicht zum Vergaberecht
- Beratung im Vorfeld von Ausschreibungen
- Analyse von Bekanntmachungen und Ausschreibungsunterlagen
- Vermeiden von Formfehlern
- Strategien bei Bieterfragen und Rügen
- Eignung der Unternehmen
- Nachunternehmen und Bietergemeinschaften
- Hauptangebote und Nebenangebote
- Zuschlagskriterien und Bewertungsmatrizen und das wirtschaftlichste Angebot

- Analyse von Bewertungsmatrizen und Strategien für das optimale Angebot
- Informationsrechte am Ende des Verfahrens
- Bieterrechte und Nachprüfungsverfahren
- Checklisten und Hilfsmittel



Hardcover inkl. PDF: 69,00 Euro inkl. MwSt. Einführungspreis (gültig bis 31.12.2025), danach 79,00 Euro inkl. MwSt.
ISBN: 978-3-942766-06-7

PDF: 49,00 Euro inkl. MwSt. Einführungspreis (gültig bis 31.12.2025), danach 59,00 Euro inkl. MwSt.
ISBN 978-3-942766-07-4



Buch: Leistungsbeschreibungen

Beschreibung

Die Leistungsbeschreibung ist das Herz jeder Ausschreibung bei der der Auftraggeber / die Auftraggeberin die Anforderungen an die ausgeschriebene Leistung detailliert beschreiben muss.

Die Anforderungen an die Leistungsbeschreibung sind dabei hoch, denn eine ungeschickt formulierte Leistungsbeschreibung kann den Erfolg des Vergabeverfahrens gefährden.

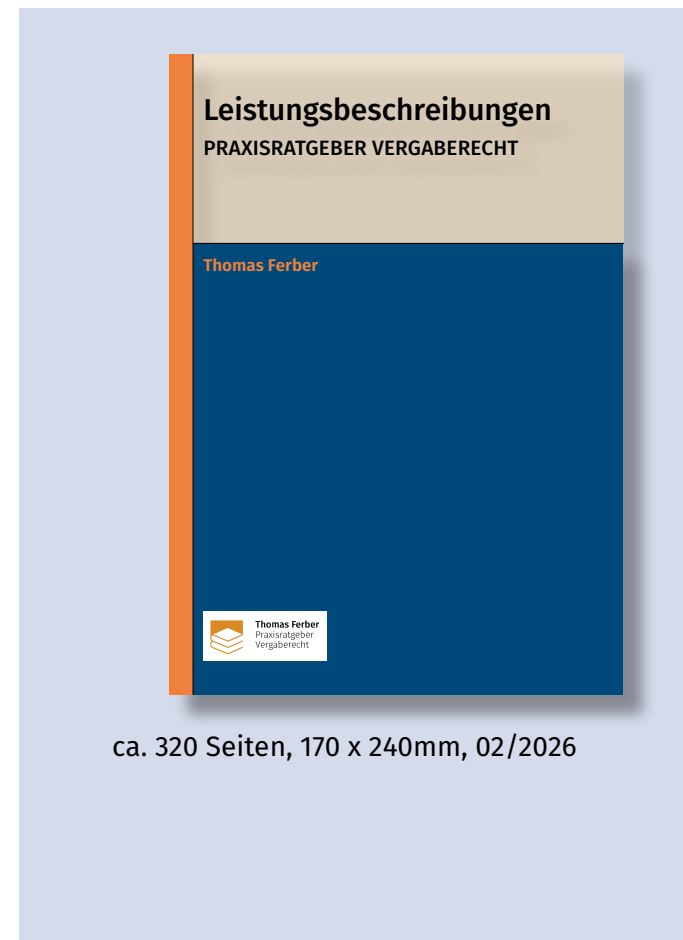
Das Buch Leistungsbeschreibungen zeigt die vergaberechtlichen Anforderungen an Leistungsbeschreibungen und gibt mit Praxisbeispielen und Praxistipps wertvolle Hinweise für die tägliche Arbeit.

Erklärvideos, die über QR-Codes im Buch zugänglich sind, ergänzen den Inhalt des Buches sinnvoll.

Inhalt

- Vergaberechtliche Anforderungen
- Markterkundung zur Herstellung der Vergabereife
- Formen der Leistungsbeschreibung
- Leistungsverzeichnisse
- Funktionale Leistungsbeschreibungen durch konzeptionelle Aspekte
- Mischformen aus konventionellen und funktionalen Leistungsbeschreibungen
- Verwendung von Optionen: Bedarfspositionen/ Eventualpositionen, Alternativpositionen, Erweiterungsoptionen, Verlängerungsoptionen
- Produktneutrale vs. produktspezifische Leistungsbeschreibungen
- Hauptangebote und Nebenangebote
- Leistungsbestimmungsrecht vs. Diskriminierungsverbot
- Versteckte Diskriminierungen

- Sinn und Unsinn von „oder gleichwertig“.
- Berücksichtigung von Aspekten der Nachhaltigkeit
- Best Practises zum Erstellen von Leistungsbeschreibungen
- Beispiele und Tipps für die Praxis



ca. 320 Seiten, 170 x 240mm, 02/2026

Hardcover inkl. PDF: 69,00 Euro inkl. MwSt.
Einführungspreis (gültig bis 28.02.2026),
danach 79,00 Euro inkl. MwSt.
978-3-942766-08-1

PDF: 49,00 Euro inkl. MwSt. Einführungspreis
(gültig bis 30.09.2026),
danach 59,00 Euro inkl. MwSt.
978-3-942766-09-8



Buch: Rahmenvereinbarungen

Beschreibung

Rahmenvereinbarungen bieten ein großes Potenzial, um den Verfahrensaufwand bei sich wiederholenden Beschaffungen zu verringern und damit Beschaffungen flexibel und einfach zu gestalten.

Das Buch Rahmenvereinbarungen zeigt die vergaberechtlichen Anforderungen und gibt mit Praxisbeispielen und Praxistipps wertvolle Hinweise für die Ausschreibung von Rahmenvereinbarungen.

Erklärvideos, die über QR-Codes im Buch zugänglich sind, ergänzen den Inhalt des Buches sinnvoll.

Inhalt

- Besonderheiten von Rahmenverträgen
- Vorbereitung von Ausschreibungen von Rahmenverträgen
- Schätzung des Auftragswerts von Rahmenverträgen
- Notwendige Informationen bei der Vergabebekanntmachung und den Ausschreibungsunterlagen
- Rahmenvereinbarungen mit einem und mehreren Wirtschaftsteilnehmern
- Besonderheiten von Miniwettbewerben
- Doppelausschreibungsverbot
- Abnahmeverpflichtungen, Höchstmengen, Schätzmengen, Mindestabnahmemengen
- Laufzeit von Rahmenverträgen, optionale Laufzeitverlängerungen
- Vertragliche Inhalte und Leistungsbeschreibung
- Sinnvolle und nicht sinnvolle Zuschlagskriterien, Preiskatalogbewertung
- Preisgleitklauseln und Anpassungsklauseln

- Verlängerungen und Anpassungen von Rahmenverträgen
- Beispiele und Tipps für die Praxis



ca. 320 Seiten, 170 x 240mm, 04/2026

Hardcover inkl. PDF: 69,00 Euro inkl. MwSt.
Einführungspreis (gültig bis 30.04.2026),
danach 79,00 Euro inkl. MwSt.
ISBN: 978-3-942766-10-4

PDF: 49,00 Euro inkl. MwSt. Einführungspreis
(gültig bis 30.04.2026),
danach 59,00 Euro inkl. MwSt.
ISBN 978-3-942766-11-1



Buch: IT-Vergabe

Beschreibung

Das Buch behandelt die Besonderheiten der IT-Vergabe bei der Beschaffung von Hardware, Standard-Software, Open-Source-Software und kompletten IT-Systemen sowie der Ausschreibung von Software-Erstellung, Wartungs- und Dienstleistungsverträgen, Managed Services und Cloud-Lösungen wie zum Beispiel SaaS (Software as a Service), PaaS (Platform as a Service), IaaS (Infrastructure as a Service) und ASP (Application Service Providing).

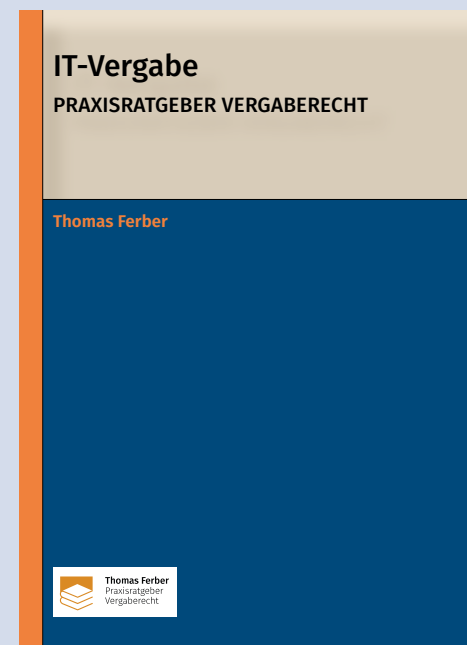
Eine ausführliche Übersicht über die aktuellen ergänzenden Vertragsbedingungen für die Beschaffung von IT-Leistungen (EVB-IT) hilft bei der Einbindung von EVB-IT-Verträgen in die IT-Ausschreibung.

Durch anschauliche Beispiele wird detailliert erläutert, wie bewertende und verifizierende Teststellungen sowie Proof of Concept-Bewertungen und die Bewertung von IT-Konzepten gezielt in die Ausschreibung und die Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebots eingebunden werden können.

Ausführlich behandelt werden außerdem

- der Spannungsbereich zwischen der Anforderung an die Produktneutralität und der Begründung von Produkt- und Herstellervorgaben,
- der Konflikt zwischen der Priorität der Losaufteilung und der Rechtfertigung einer Gesamtvergabe sowie die Optionen zur Loslimitierung,
- die erforderlichen und zulässigen Eignungsanforderungen an die Unternehmen,
- die Beteiligung von Unternehmen an der Vorbereitung der Ausschreibung,
- die Auswahl der optimalen Vergabeart,
- das Einbinden von bewertenden und verifizierenden Teststellungen und
- das Bewerten von Proof of Concept und IT-Konzepten.

Anschauliche Grafiken und zahlreiche Beispiele bieten klare und übersichtliche Antworten auf viele Fragen. Die im Buch über QR-Codes zugänglichen Erklärvideos stellen eine sinnvolle Ergänzung des Buchinhalts dar.



ca. 320 Seiten, 170 x 240mm, 06/2026

Hardcover inkl. PDF: 69,00 Euro inkl. MwSt.
Einführungspreis (gültig bis 30.06.2026),
danach 79,00 Euro inkl. MwSt.
ISBN: 978-3-942766-12-8

PDF: 49,00 Euro inkl. MwSt. Einführungspreis
(gültig bis 30.06.2026),
danach 59,00 Euro inkl. MwSt.
ISBN 978-3-942766-13-5



Buch: Angebotsprüfung und -wertungen

Beschreibung

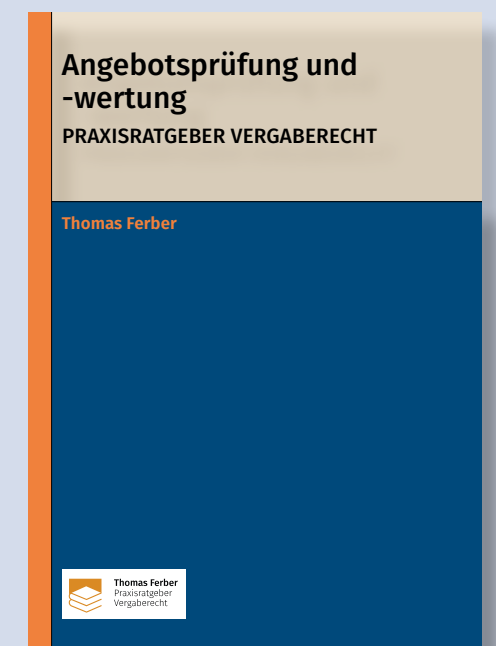
Die Prüfung und Wertung der Angebote gehört zu den wichtigsten und entscheidenden Phasen im Ausschreibungsverfahren. Das Buch vermittelt anhand von Fallbeispielen konkrete Lösungen auch in schwierigen Prüfungs- und Wertungssituationen.

Beispiele und Tipps für die Praxis sowie Erklärvideos (Links mittels QR-Codes im Buch) runden das Buch ab.

Inhalt

- Überblick und Reihenfolge der Wertungsstufen
- Besonderheiten und Unterschiede bei der Wertung oberhalb und unterhalb der EU-Schwellenwerte bei der Vergabe von Bauleistungen, Liefer- und Dienstleistungen sowie freiberuflichen Leistungen
- Prüfung und Wertung gemäß UVgO, VOL/A, VOB/A, VgV, SektVO
- Rechnerische und sachliche Prüfung der Angebote
- Der Umgang mit fehlenden oder fehlerhaften Unterlagen
- Nachforderung/Nichtnachforderung von fehlenden oder fehlerhaften Unterlagen, Nachforderungsfristen
- Formale Prüfung, zwingende Ausschlussgründe, nicht zwingende Ausschlussgründe, Ermessensspielraum, Verhältnismäßigkeit
- Eignungsprüfung, Eignungsleihe, Nachunternehmen, Bietergemeinschaften
- Prüfung der Angemessenheit der Preise, Umgang mit Unterkostenangeboten, Aufklärungsgespräche mit den Bietern, Ausschlussgründe
- Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots
- Aufklärungs- vs. Verhandlungsgespräche
- Zuschlag und Aufhebung, Aufhebungsgründe

- Beurteilungsspielräume und deren Grenzen
- Anforderungen an die Dokumentation
- Informationspflichten des Auftraggebers/Informationsrechte der Bieter
- Beispiele und Tipps für die Praxis



ca. 320 Seiten, 170 x 240mm, 09/2026

Hardcover inkl. PDF: 69,00 Euro inkl. MwSt.
Einführungspreis (gültig bis 30.09.2026),
danach 79,00 Euro inkl. MwSt.
ISBN: 978-3-942766-14-2

PDF: 49,00 Euro inkl. MwSt. Einführungspreis
(gültig bis 30.09.2026),
danach 59,00 Euro inkl. MwSt.
ISBN 978-3-942766-15-9





Antworten zu häufig gestellten Fragen

Wie melde ich mich zum Seminar an?

Am besten Online mit dem Anmelde-Button bei jedem Seminar auf der Webseite
<https://seminare.praxisratgeber-vergaberecht.eu>

- Per E-Mail:
anmeldung@praxisratgeber-vergaberecht.de
- Per Fax: 06151-278 3991
- Per Post: Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K., Heinestr. 56, 64295 Darmstadt

Gibt es noch freie Teilnehmerplätze?

Auf der jeweiligen Online-Seite des Seminars unter www.praxisratgeber-vergaberecht.de finden sich Ampelsymbole zu den Seminaren. Bei einem grünen Rechteck sind noch freie Teilnehmerplätze verfügbar, bei einem roten Rechteck ist das Seminar ausgebucht.

Bis wann kann ich mich anmelden?

Es gibt keine Anmeldefrist. Sie können sich bis einen Tag vor der Veranstaltung anmelden. Da die Anzahl der Teilnehmerplätze begrenzt ist, empfiehlt sich eine rechtzeitige Anmeldung.

Erhalte ich eine Anmeldebestätigung?

Die Anmeldungen werden grundsätzlich in der Reihenfolge ihres Einganges berücksichtigt. Eine Anmeldebestätigung wird innerhalb von einem Arbeitstag per E-Mail an die angegebenen E-Mail-Adressen versendet. Die Anmeldebestätigung enthält außerdem die Uhrzeiten des Seminars sowie eine Anreisebeschreibung zum Seminarhotel.

Kann eine Anmeldung nicht berücksichtigt werden, so wird dies umgehend mitgeteilt.

Findet das Seminar statt?

Wenn Sie eine Anmeldebestätigung erhalten haben, findet das Seminar in der Regel auch statt.

Ausnahmen wären z.B. wenn der Referent wegen Krankheit oder Unfall verhindert ist oder höhere Gewalt die Durchführung verhindert.

Wie buche ich mein Hotelzimmer?

Aufgrund der verschiedensten Hotelanforderungen der Teilnehmer vereinbaren wir seit längerer Zeit keine Zimmerkontingente mehr mit unseren Veranstaltungshotels und bitten die Teilnehmer bei Bedarf das gewünschte Hotel/Zimmerkategorie direkt zu buchen.

Eine Zimmerreservierung über uns als Seminarveranstalter ist nicht vorgesehen. Die Zimmerbuchung müsste deshalb direkt von Ihnen beim entsprechenden Hotel vorgenommen werden.

Erhalte ich eine Teilnahmebescheinigung?

Ja, Sie erhalten Ihre Teilnahmebescheinigung einige Tage nach dem Seminar per E-Mail als PDF.

Gibt es eine maximale Teilnehmerzahl?

Um auf die individuellen Fragen der Teilnehmer eingehen zu können und Zeit für Fragen und Diskussionen zu haben, ist die Teilnehmerzahl abhängig vom jeweiligen Seminar begrenzt.

Ich bin kurzfristig am Seminartag verhindert. Kann eine Kollegin oder ein Kollege für mich einspringen?

Die Umbuchung auf einen Ersatzteilnehmer ist jederzeit ohne zusätzliche Kosten möglich. Kann eine Anmeldung nicht berücksichtigt werden, so wird dies umgehend mitgeteilt.

Ist das Seminarhotel gut mit öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbar?

Die Seminarhotels haben alle eine zentrale Stadtlage und sind sehr gut mit öffentlichen Verkehrsmitteln erreichbar. Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie eine Anreisebeschreibung zum Seminarhotel.

Wie und wann bezahle ich?

Die Rechnungsstellung erfolgt ca. vier Wochen vor Seminarbeginn. Bei der Online-Anmeldung können Sie angeben, ob Sie die Rechnung per Post oder per E-Mail oder per X-Rechnung erhalten möchten. Die Rechnung ist innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung ohne Abzug fällig. Benötigen Sie eine besondere Form der Rechnung und/oder ein längeres Zahlungsziel, vermerken Sie dies bitte im Bemerkungen-Feld bei der Online-Anmeldung.

Was ist im Seminarpreis enthalten?

Bei den Präsenzseminaren beinhaltet die Teilnahmegebühr die Seminarunterlagen als PDF, eine Teilnahmebescheinigung sowie Pausengetränke und ein Mittagessen.

Bei den Online-Seminaren beinhaltet die Teilnahmegebühr die Seminarunterlagen als PDF sowie eine Teilnahmebescheinigung.

Wie funktionieren die Online-Seminare?

Die Online-Seminare werden aktuell mit dem Web-Seminar-Dienst GotoWebinar der Firma LogMeIn Ireland Limited durchgeführt. Mit der Anmeldebestätigung erhalten Sie die Zugangsdaten zum Online-Seminar. Fragen können Sie jederzeit während des Online-seminars stellen. Die Teilnahme am Seminar kann komplett Browserbasiert (Web-App) oder mittels einer Desktop-App durchgeführt werden. Für die Desktop-App muss die GoTo-Software als Anwendung auf Ihrem Computer installiert werden. Wenn Sie die Web-App verwenden, um am Seminar teilzunehmen, findet die Sitzung vollständig im Browser statt. Sie müssen dazu keine Software auf Ihren Computer herunterladen. Die Web-App von GotoWebinar benötigt dazu einen aktuellen Browser von Google Chrome oder Microsoft Edge (Chrome v72 oder höher oder Microsoft Edge v77 oder höher).

Allgemeine Geschäftsbedingungen

für die Teilnahme an Seminaren der Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K.

1. Geltungsbereich

Diese AGB gelten ausschließlich für Unternehmen, juristische Personen des öffentlichen Rechts und öffentlich-rechtliche Sondervermögen und nicht für Verbraucher im Sinne des Gesetzes.

Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) gelten für die Teilnahme an allen von der Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. angebotenen Seminaren nach Maßgabe des zwischen der Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. und dem Teilnehmer geschlossenen Vertrages.

2. Vertragsschluss

Die Anmeldungen erfolgen schriftlich mit dem Anmeldeformular per Fax (06151 - 2783991), per E-Mail (anmeldung@praxisratgeber-vergaberecht.de), per Post (Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K., Heinestr. 56, 64295 Darmstadt), per Online-Formular oder telefonisch. Anmeldungen werden grundsätzlich in der Reihenfolge ihres Einganges berücksichtigt.

Kann eine Anmeldung nicht berücksichtigt werden, so wird dies umgehend mitgeteilt.

Der Vertrag kommt aufgrund der schriftlichen Bestätigung durch die Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. zustande.

3. Entgelt und Zahlungsbedingungen

Die Seminargebühren gelten zuzüglich der am Tage der Rechnungsstellung gültigen Mehrwertsteuer. Die Rechnungsstellung erfolgt ca. vier Wochen vor Seminarbeginn.

Die Rechnung ist innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung ohne Abzug fällig.

4. Stornierung

Bis spätestens 30 Tage vor Seminarbeginn können

Seminare kostenfrei storniert werden.

Bei einer Stornierung von weniger als 30 Tagen vor Seminarbeginn oder bei Fernbleiben vom Seminar wird die volle Teilnahmegebühr fällig. Stornierungen müssen

- per Fax (06151 - 2783991),
- per E-Mail (anmeldung@praxisratgeber-vergaberecht.de) oder
- per Post (Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K., Heinestr. 56, 64295 Darmstadt) erfolgen. Es gilt das Datum des Posteingangs.

Die Umbuchung auf einen Ersatzteilnehmer ist jederzeit ohne zusätzliche Kosten möglich.

5. Rücktritt des Veranstalters/ Durchführungsgarantie

Die Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. ist berechtigt, aus wichtigem Grund vom Vertrag zurückzutreten oder einen Ersatztermin vorzuschlagen, ungeachtet sonstiger Gründe, insbesondere, wenn

- der Referent wegen Krankheit oder Unfall verhindert ist,
- höhere Gewalt die Durchführung verhindert,
- die Veranstaltung aus nicht von der Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. zu vertretenden Umständen abgesagt werden muss.

Wird ein Ersatztermin vorgeschlagen, so ist der Teilnehmer berechtigt vom geschlossenen Vertrag zurückzutreten. Schadenersatzansprüche stehen den Teilnehmern nicht zu.

In allen anderen Fällen findet das Seminar auch bei einer nur geringen Teilnehmerzahl statt (Durchführungsgarantie).

6. Haftung

Die Haftung der Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. für vertragliche Pflichtverletzungen sowie aus Delikt ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Dies gilt nicht bei Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit des Teilnehmers sowie Ansprüchen wegen der Verletzung von Kardinalpflichten, d. h. von Pflichten, die sich aus der Natur des Vertrages ergeben und bei deren Verletzung die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet ist.

Die Haftung im Fall der Verletzung von wesentlichen Vertragspflichten wird auf den vertragstypischen vorhersehbaren Schaden begrenzt.

Der vorgenannte Haftungsausschluss gilt ebenfalls für leicht fahrlässige Pflichtverletzungen unserer Erfüllungsgehilfen.

7. Rechtswahl

Für diesen Vertrag gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland unter Ausschluss des Übereinkommens der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Wareneinkauf (CISG).

8. Gerichtsstand

Ausschließlicher Gerichtsstand ist bei Verträgen mit Kaufleuten, juristischen Personen des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtlichen Sondervermögen das für den Geschäftssitz der Firma Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K. zuständige Gericht.

9. Gültig ab 01.07.2025

Impressum und Kontakt

Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K.
Heinestr. 56
64295 Darmstadt
Tel. 06151-2783990
Fax. 06151-2783991
www.praxisratgeber-vergaberecht.de
kontakt@praxisratgeber-vergaberecht.de
Umsatzsteuer-ID: DE273867097
HRA 85542, Amtsgericht Darmstadt
Stand 01.07.2025

Dieser Katalog ist entstanden mit der freundlichen Unterstützung durch SCHUMACHER Brand + Interaction Design GmbH.

Die Fotos auf den Seiten 2, 4, 6, 7, 8, 10, 12, 13, 14, 16, 18, 20, 22, 34, 68 wurden von der Fotografin Julia Wisswesser, Darmstadt erstellt. Die Fotos auf den Seiten 70, 71 wurden von dem Fotografen Jan-Peter Schulz, Berlin auf dem 4. Berliner Vergabekongress 2023 erstellt.

Die Person hinter Praxisratgeber Vergaberecht

Thomas Ferber, Diplom-Mathematiker und Wirtschaftsjurist (LL.M.)

Zur Person

Viele Jahre war ich Key-Account-Manager für den Geschäftsbereich Forschung und Lehre bei Sun Microsystems mit der Sonderaufgabe Vergaberecht (bis 2010).

Mit meiner Firma "Praxisratgeber Vergaberecht Thomas Ferber e.K." vermittele ich in der Buch- und Seminarreihe Praxisratgeber Vergaberecht seit 2010 komplexe Sachverhalte des Vergaberechts verständlich und praxisorientiert. Ich bin Autor mehrerer Bücher und Zeitschriftenaufsätze zum Vergaberecht und regelmäßiger Referent zu vergaberechtlichen Themen.

Mit meinem Buch "Bewertungskriterien und -matrizen im Vergabeverfahren" habe ich das Standardwerk zum Thema Bewertungssysteme im Vergaberecht geschrieben. Meine Masterarbeit im Wirtschaftsrecht mit dem Thema "*Nachhaltigkeit als Zuschlagskriterium zur Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots*" wurde von der juristischen Fakultät der Universität des Saarlandes als herausragende Arbeit mit der Note 1,0 bewertet.



Bücher:

- Das 1 x 1 des Vergaberechts, (Hardcover ISBN: 978-3-942766-04-3 und PDF-ISBN: 978-3-942766-05-0). Weitere Informationen auf Seite 58.
- Bieterstrategien – Gewinnen von öffentlichen Aufträgen, Hardcover-ISBN: 978-3-942766-06-7 und PDF-ISBN: 978-3-942766-07-4). Weitere Informationen auf Seite 59.
- Bewertungskriterien und -matrizen im Vergabeverfahren, 2. vollständig überarbeitete und erweiterte Aufl. (ISBN 978-3-8462-0835-9), 10/2025 Reguvis Fachmedien.
- Fristen im Vergabeverfahren, 4. vollständig überarbeitete und erweiterte Aufl.“ (ISBN 978-3-8462-0560-0), 04/2017 Bundesanzeiger Verlag.
- Schwellenwerte und Schätzung des Auftragswertes im Vergaberecht (ISBN 978-3-8462-0564-8), 04/2016 Bundesanzeiger Verlag.
- Bewertungskriterien und -matrizen im Vergabeverfahren (ISBN 978-3-8462-0471-9), 10/2015 Bundesanzeiger Verlag.
- Bieterstrategien im Vergaberecht (ISBN 978-3-8462-0268-5), 12/2014 Bundesanzeiger Verlag.
- Fristen im Vergabeverfahren, 3. vollständig überarbeitete und erweiterte Aufl.“ (ISBN 978-3-942766-03-6), 2013.
- Fristen im Vergabeverfahren, 2. überarbeitete Aufl.“ (ISBN 978-3-942766-01-6), 2012.
- Fristen im Vergabeverfahren, 1. Aufl.“ (ISBN 978-3-942766-00-6), 2011.

Bücher (Mitautor):

- Iudex (non) calculat - Mathematik für Juristinnen und Juristen, 12/2025.
- § 58 Abs. 2 S. 1 VgV; § 43 Abs. 2 S. 1 UVgO "in: Müller-Wrede, Malte (Hrsg.). VgV/UVgO-Kommentar, 2025, Reguvis Fachmedien.
- VgV/UVgO-Kommentar (ISBN 978-3-8462-0556-3), 09/2017, Bundesanzeiger Verlag.
- § 52 Abs. 2 S. 1 SektVO in: Müller-Wrede, Malte (Hrsg.). SektVO Kommentar (ISBN 978-3-8462-0554-9), 07/2018, Bundesanzeiger Verlag.
- "Wirtschaftlichkeitsprüfung und Bewertungsmatrix" in: Einführung in die öffentliche Beschaffung, 2017, Bundesanzeiger Verlag.

Zeitschriftenaufsätze (seit 2015):

- Die Ermittlung des qualitativ besten Angebots – keep it simple!, VergabeFokus 3/2025 (zusammen mit Prof. Dr. Einmahl).
- Das Vermeiden einer Marginalisierung von Nachhaltigkeitskriterien im Vergabeverfahren, Közbeszerzési Jog (Public Procurement Law), 6/2024.
- Der Fristenassistent, KOINNOmagazin, 2/2023, 26–28.
- Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit im europäischen Vergaberecht, Közbeszerzési Jog (Public Procurement Law), 2/2023.
- Expertenbeitrag IT-Beschaffung, Staatsanzeiger (Baden-Württemberg), 17.03.2023, Nr. 10.
- Teststellungen im Vergabeverfahren (Vergabe Fokus 4/2022).
- Der Preis und die wirtschaftliche Vergabe, RPA 6/2021 (zusammen mit Frau Dr. Sophie Dillinger).
- Billig muss nicht schlecht sein. Vergabe-Beilage des Staatsanzeigers (Baden-Württemberg) 1/2020.
- Nachhaltigkeit und wirtschaftliche Beschaffung-Teil II, Vergabe Fokus, 5/2019).
- Nachhaltigkeit und wirtschaftliche Beschaffung-

Teil I, Vergabe Fokus, 3/2019.

- Mehr Schein als Sein - Die Gewichtung von Preis und Leistung – Teil IV, Vergabe Navigator 5/2018.
- Mehr Schein als Sein - Die Gewichtung von Preis und Leistung – Teil III, Vergabe Navigator 3/2018.
- Am Ende gewinnt der Billigste! Oder? Supply 2/2018.
- Mehr Schein als Sein - Die Gewichtung von Preis und Leistung – Teil II, Vergabe Navigator 2/2018.
- Mehr Schein als Sein - Die Gewichtung von Preis und Leistung – Teil I, Vergabe Navigator 1/2018.
- Was sind eigentlich Alibi-Kriterien? Vergabe Navigator 6/2017.
- Lineare Interpolation im Vergabeverfahren, Vergabe Navigator 5/2017.
- Die Unschärferelation und der Zuschlag, Vergabe Navigator 4/2017.
- Fristen in der Vergabepaxis, Infoline 2/2017.
- Die Schätzung des Auftragswerts, Vergabe Fokus 2/2017.
- Zur (Un-)Zulässigkeit gängiger Wertungsmethoden, Vergabe Fokus 6/2016 (zusammen mit Frau Dr. Rebecca Schäffer).
- Vor- und Nachteile verschiedener Wertungssysteme, Vergabe Fokus 6/2016.
- Welche Bewertungsmethode ist für die Praxis zu



empfehlen, Vergabe Fokus 6/2016.

- Das Rätsel „Preis-Leistungs-Verhältnis“, Vergabe Navigator, Sonderheft 2016.
- Die Crux mit den Noten - Der Einfluss von Notenskalen auf das Zuschlagsergebnis. Vergabe Navigator, 6/2016.
- Ein neuer Begriff von Wirtschaftlichkeit. Vergabe Navigator, 3/2016, S. 5–10.
- Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen in der zukünftigen Vergabepraxis. Infoline 2/2016, S. 24–26.
- Angebotsfristen im offenen Verfahren. Vergabe Fokus, 2/2016, S. 16–20.
- Zuschlagsbewertung in der Praxis. Vergabe Navigator, Sonderheft 2015, S. 25–29.

Interviews (seit 2016):

- Interview mit dem Schweizer Radio zum Thema AHP-Bewertungsmethodik bei öffentlichen Beschaffungen, 17.08.2021,



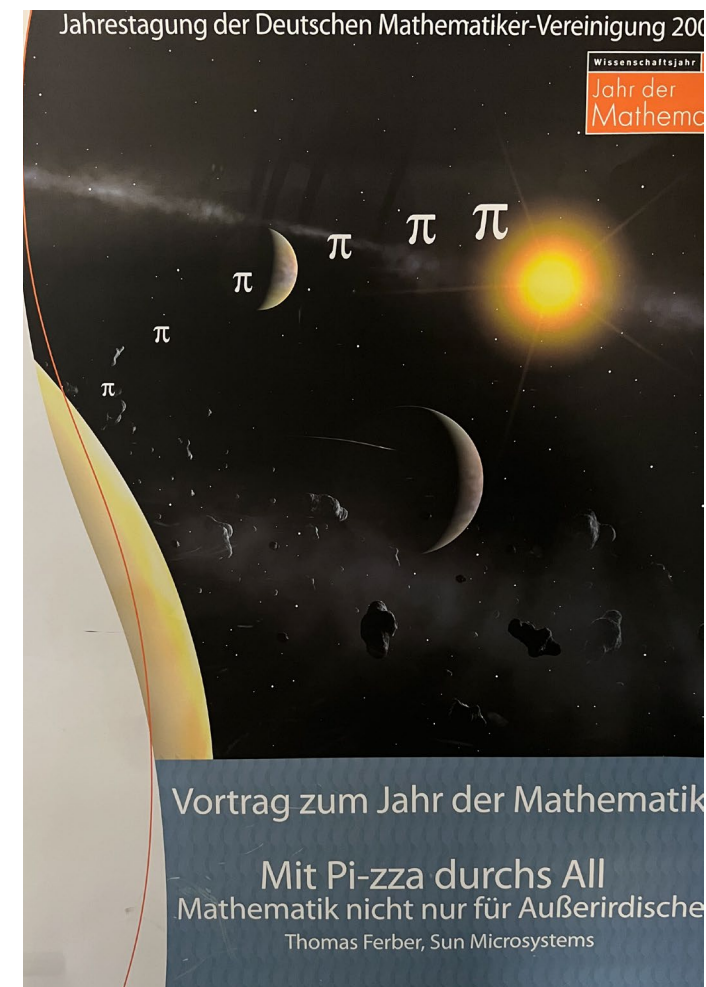
Vortrag auf dem 4. Berliner Vergabekongress 2023

- "Lesen Sie die Unterlagen sorgfältig!" Interview in der Zeitschrift Stein, 04/2021.
- „Der Aufwand für die Angebotsbearbeitung muss im Verhältnis zum Auftragswert stehen!“, Interview in der Zeitschrift Vergabe Fokus, 3/2017
- „Vergaberecht lebt von der Formstrenge“, Interview in der Zeitschrift Supply, Juni 2016.

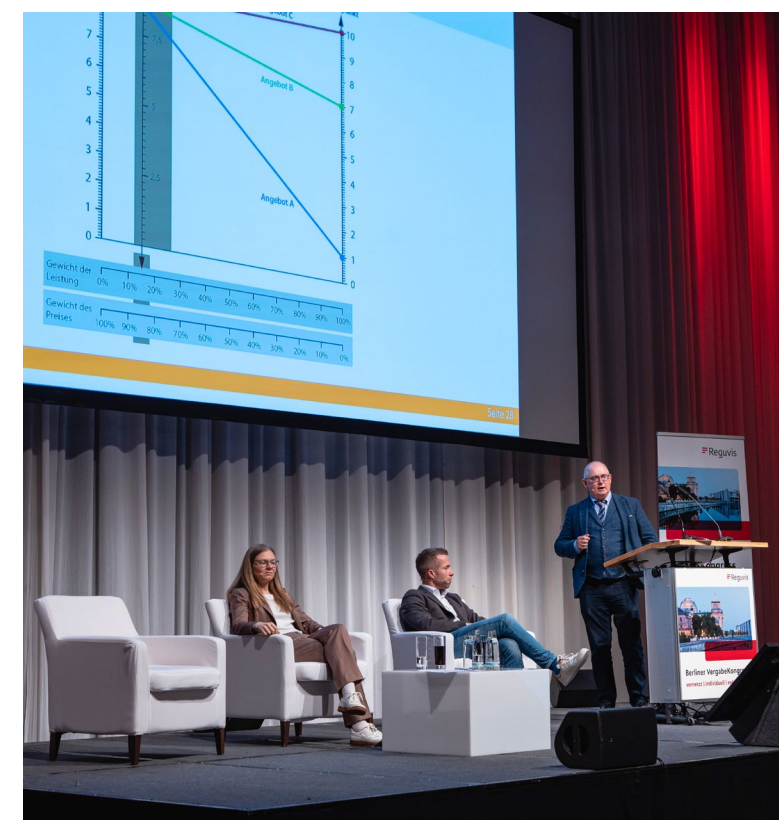
Vorträge (Auszug):

- Frag die Bewertungsmatrizen-Experten, Fakten statt Mythen, (zusammen mit Frau Dr. Rebecca Schäffer), 5. Berliner VergabeKongress, 07.05.2024.
- Ein bunter Strauß an Möglichkeiten: Die passgenaue Bewertungsmethode für Vergabeverfahren, VDV Einkaufs- und Vergaberechtskonferenz, 17.04.2024 in München
- Am Thema vorbei? Angebote sinnvoll gestalten, 4. Berliner VergabeKongress, 04.05.2023.
- Umsetzung von nachhaltiger, strategischer Beschaffung, Fachtagung Vergaberecht, 22.04.2021.
- Die optimale Bewertungsmatrix, Planer Forum 2020 am 08.10.2020.
- Wertungsmatrix bei der Veranstaltung von forum vergabe „Wertung von Angeboten – mehr als nur ein Preis! Wirtschaftlichkeit und Wertungsmatrix“, 08.07.2020.
- Die optimale Bewertungsmatrix, 2. Berliner VergabeKongress, 21.03.2019.
- Mit Nachhaltigkeit und Innovation zum wirtschaftlichsten Angebot, Forum Wissenschaftsmanagement Leipzig, 23. April 2018.
- Fairness und Transparenz im Vergabeverfahren, 135. Kongress der Deutschen Gesellschaft für Chirurgie, 17.04.2018 in Berlin.
- Die linearen Interpolations- und Preisquotientenmethoden zur Bestimmung des wirtschaftlichsten Angebots, Hamburger Vergabetag, 26.01.2018 Hamburg.

- Mathematische Modelle zur Angebotswertung im Vergaberecht, Doktorandenkolloquium Vergaberecht, forum Vergabe, 02.11. – 03.11.2017, Ludwig-Maximilians-Universität München.
- Vom Paragraphendschungel in die Praxis – Mythen im Vergaberecht, Poliscan Regionalforum in Bad Dürkheim, 29.09.2017; Poliscan Regionalforum in Leipzig, 18.09.2017.
- "Der Einfluss von Notenskalen auf das Zuschlagsergebnis", Hamburger Vergabetag 20.01.2017.
- "Das Gewinnen von öffentlichen Aufträgen" auf der APMP DACH Konferenz am 23.09.2016 in Frankfurt.
- „Die Zuschlagsbewertung nach der Vergaberechtsreform 2016: Wertungskriterien und Bewertungsmatrizen in der zukünftigen Vergabepraxis“ auf der Vergabetagung 2016 am 21.04.2016 in Berlin.
- "Das wirtschaftlichste Angebot" auf dem Hamburger Vergabetag am 22.01.2016.
- „Der Weg zum besten Angebot, Bewertungskriterien und Bewertungsmatrizen“ am 13.01.2016 auf der Perimeter Protection in Nürnberg.
- "Zuschlagsbewertung in der Praxis" am 3.11.2015 beim Kölner Vergabetreff.
- "Ausschreibung von Berechtigungsmanagement-Systemen" auf der Veranstaltung "Zutritt- und Berechtigungsmanagement" am 12.06.2015 in Darmstadt.
- "Bieterstrategien im Vergaberecht" auf dem VfS-Kongress am 14.04.2015 in Potsdam.
- "Mit Pi-zza durchs All, Mathematik nicht nur für Außerirdische, Vortrag zum Jahr der Mathematik", DV-Treffen der Max-Planck-Gesellschaft in Göttingen, 20.11.2008.
- Mit Pi-zza durchs All, Mathematik nicht nur für Außerirdische, Vortrag zum Jahr der Mathematik", Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg, 18.09.2008.
- "Mathestunde für Sunnies", Sun Microsystems Kick-Off-Meeting in Berlin, 28./29.07.2008
- "Erde an Aldebaran, Mathematik nicht nur für Außerirdische", Hamburger Tag der Mathematik, 05.07.2008



Vortrag zum Jahr der Mathematik auf der Jahrestagung der Deutschen Mathematiker Vereinigung 2008. Poster: Sun Microsystems GmbH



Vortrag auf dem 4. Berliner Vergabekongress 2023

Die wichtigsten Fristen im Vergabeverfahren

Angebotsfristen beim offenen Verfahren		Absenden an TED	Mindestfristen	VgV	VOB/A-EU	SektVO	VStgV	VOB/A-VS	KommVgV
Standardfrist	Tag 0	Tag 1	Tag 35	✓	✓	✓			
Elektronische Übermittlung der Angebote wird vom Auftraggeber akzeptiert	0	1	30	✓	✓	✓			
Hinreichend begründete Dringlichkeit	0	1	15	✓	✓	✓			
Vorinformation wurde mindestens vor 35 Kalendertagen und höchstens vor 12 Monaten an TED gesendet.	0	1	15	✓	✓	✓			
Teilnahmezeiten beim nicht offenen Verfahren und beim Verhandlungsverfahren		Absenden an TED	Mindestfristen	VgV	VOB/A-EU	SektVO	VStgV	VOB/A-VS	KommVgV
Standardfrist	0	1	30	✓	✓	✓			✓
Hinreichend begründete Dringlichkeit	0	1	15	✓	✓	✓			
Verteidigung und Sicherheit: Standardfrist	0	1	37				✓	✓	
Verteidigung und Sicherheit: elektronische Übermittlung an TED	0	1	30				✓	✓	
Verteidigung und Sicherheit: Dringlichkeit + elektronische Übermittlung an TED	0	1	15				✓	✓	
Verteidigung und Sicherheit: Dringlichkeit + elektronische Übermittlung an TED + Vergabeunterlagen sind elektr. frei, direkt verfügbar	0	1	10				✓	✓	
Angebotsfristen beim nicht offenen Verfahren und beim Verhandlungsverfahren		Absenden an TED	Mindestfristen	VgV	VOB/A-EU	SektVO	VStgV	VOB/A-VS	KommVgV
Standardfrist	0	1	30	✓	✓				
Elektronische Übermittlung der Angebote wird vom Auftraggeber akzeptiert	0	1	25	✓	✓				
Hinreichend begründete Dringlichkeit	0	1	10	✓	✓				
Vorinformation wurde mindestens vor 35 Kalendertagen und höchstens vor 12 Monaten an TED gesendet.	0	1	10	✓	✓				
Einvernehmlich mit allen Bewerbern festgelegte Angebotsfrist (nicht möglich für oberste Bundesbehörden)	0			✓		✓			
Sektorenauftraggeber: Standardfrist	0	1	10			✓			
Verteidigung und Sicherheit: Standardfrist	0	1	40				✓	✓	
Verteidigung und Sicherheit: Vorinformation wurde mindestens vor 52 Kalendertagen und höchstens vor 12 Monaten an TED gesendet.	0	1	22 36				✓	✓	
Verteidigung und Sicherheit: Vergabeunterlagen sind elektr. frei, direkt verfügbar	0	1	35				✓	✓	
Verteidigung und Sicherheit: Dringlichkeit	0	1	10				✓	✓	
Teilnahmezeiten beim wettbewerblichen Dialog		Absenden an TED	Mindestfristen	VgV	VOB/A-EU	SektVO	VStgV	VOB/A-VS	KommVgV
Standardfrist	0	1	30	✓	✓	✓			
Verteidigung und Sicherheit: Standardfrist	0	1	37				✓	✓	
Verteidigung und Sicherheit: elektronische Übermittlung an TED	0	1	30				✓	✓	
Teilnahmezeiten bei der Innovationspartnerschaft		Absenden an TED	Mindestfristen	VgV	VOB/A-EU	SektVO	VStgV	VOB/A-VS	KommVgV
Standardfrist	0	1	30	✓	✓	✓			

* Frist für Teilnahmezeitpunkt im Kartensystemverfahren



Thomas Ferber
Praxisratgeber
Vergaberecht

<https://praxisratgeber-vergaberecht.eu>



Thomas Ferber
Praxisratgeber
Vergaberecht



www.praxisratgeber-vergaberecht.de