

2023/11

evergabe.de

Academy

Neue Themen

Anwendungsfälle und Besonderheiten bei EVB-IT Verträgen* →

Auswirkungen von Baupreissteigerungen, Störung der Lieferketten, Ukraine-Krieg und Inflation auf alle am Bau Beteiligten* →

Bau- und Architektenleistungen erfolgreich abnehmen →

Das erfolgreiche Planungsbüro – HOAI-Update 2023 →

Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Praxis – Technische und rechtliche Grundlagen →

Die professionelle Baudokumentation →

Effektive Zusammenarbeit am Bau: Koordination und Integration der Akteure →

Erfolgreiches Bauprojekt: Der Weg zum wirtschaftlichen Projekterfolg* →

EVB-IT Verträge: Anwendungsfälle und Besonderheiten →

EVB-IT-Cloudvertrag: Von der Theorie zur Praxis →

Formelle Angebotsprüfung →

Gründen leicht gemacht – Rechtssicher und mit der passenden Rechtsform starten →

Grundlagen für erfolgreiche Bauprojekte – Konflikt- und Behinderungsmanagement →

Grundlagen für erfolgreiche Bauprojekte – Konflikt- und Mangelmanagement →

Innovativ beschaffen: Anforderung und Möglichkeiten →

Grundlagen für erfolgreiche Bauprojekte – Konflikt- und Mangelmanagement →

Haftung und Verantwortung des Bauleiters →

Informationssicherheit in öffentlichen Ausschreibungen erfüllen →

Innovativ beschaffen: Anforderung und Möglichkeiten* →

IT-Vergaben – Crashkurs – Einführung für öffentliche Auftraggeber →

IT-Vergaben für Fortgeschrittene →

Marke erfolgreich anmelden – Rechtliche Risiken beachten und sicheren Schutz erlangen →

Ransomware-Abwehr: Strategien zum Schutz von Daten und Geräten →

Strategische Beschaffung →

Von Sprachlosigkeit zur natürlichen Autorität – Baustellengespräche mit Leichtigkeit →

Zuschlagskriterien und Bewertungsmethoden →

Neue Kategorie: IT-Recht →

Unsere Themen

Academy

Arbeitsrecht →

Das Arbeitsrecht umfasst alle Gesetze, Verordnungen und sonstige verbindliche Bestimmungen zur unselbstständigen, abhängigen Erwerbstätigkeit. Bei uns kannst Du Dich dazu informieren und unterschiedliche Themen zum Arbeitsrecht besuchen.

NEU: IT-Recht →

Unsere Webinare und Seminare informieren praxisnah über aktuelle IT-Rechtsfragen, maßgeschneidert für öffentliche Auftraggeber, Verwaltungen, Architekten und Unternehmen. Wir bieten Lösungen für komplexe rechtliche Aspekte im IT-Bereich und unterstützen dich in einem sich ständig verändernden Umfeld.

Architektenrecht →

Du und Deine Kollegen müssen für Ausschreibungen das Architektenrecht beachten? evergabe.de unterstützt Euch mit Schulungen für Architekten und Ingenieure und bringt Euch in kürzester Zeit auf den aktuellsten Stand der Rechtsprechung.

Bau- und Vertragsrecht →

Du möchtest Dich und Deine Kollegen fort- und weiterbilden? evergabe.de unterstützt Dich mit Webinaren und Seminaren zum Bau- und Vertragsrecht.

Vergabepaxis →

Sowohl aktuell als auch praxisnah. Die Vergabepaxis für die öffentliche Hand, für Quereinsteiger oder die Praxis für die Auftragsuche entwickelt sich stetig weiter. Daher bieten wir unterschiedliche Themen, die Dich bestens vorbereiten.

Vergabesoftware →

Du und Deine Kollegen brauchen Unterstützung bei unseren Softwareprodukten? evergabe.de unterstützt mit Webinaren und Seminaren und erklärt das Abwickeln von E-Vergaben.

Coaching →

Vom Einzel- über Team- bis hin zum Projektcoaching setzen evergabe.de und ihre Partner auf lösungsorientierte Beratungskonzepte. Wir geben Dir in unseren Workshops die Möglichkeit praxisorientiert an Deinen Projekten zu arbeiten.

Nachhaltigkeit →

evergabe.de möchte nicht nur Vorbild sein, sondern aktiv unterstützen. Mit Seminaren und Webinaren zur Nachhaltigen Beschaffung geben wir praxisbezogene Einblicke und zeigen Möglichkeiten auf, wie diese optimal umzusetzen ist.

Vergaberecht →

Du und Deine Kollegen wollen beim Vergaberecht auf dem aktuellsten Stand sein? evergabe.de unterstützt Euch dabei mit Webinaren und Seminaren.



Arbeitsrecht

evergabe.de unterstützt Euch mit Webinaren und Seminaren. Neue Regelungen in Gesetzen, Verordnungen und verbindliche Bestimmungen – hier findest Du passende Schulungen zum Arbeitsrecht. Dabei werden Dir die notwendigen Kenntnisse leicht sowie verständlich vermittelt. Egal, ob Anfänger oder Profi, unsere Referenten bringen Dir die Kniffe des Arbeitsrechts näher, damit Du bestens auf die nächsten Ausschreibungen vorbereitet bist.

Seminare und Webinare zum Arbeitsrecht

Bekomme Einblicke und vor allem notwendige Kenntnisse zu neuen Regelungen mithilfe unserer Seminare oder Webinare zum Arbeitsrecht. Unser Themenangebot ist hierfür groß. Die Referenten vermitteln Dir leicht, aber auch verständlich worauf es ankommt!

Unsere Webinare und Seminare sind dabei für Anfänger, als auch für Profis im Arbeitsrecht geeignet. Die jeweilige Seminarbeschreibung zeigt Dir die Inhalte und Lektionen, die Dich erwarten.



Aktuelle Themen (von A bis Z)

[Abmahnung und fristlose Kündigung →](#)

[Arbeitsverträge richtig formulieren →](#)

[Arbeitszeitrecht – alles klar!* →](#)

[Arbeitszeitrecht – alles klar! →](#)

[Ausfallmanagement bei Fachkräftemangel in Sozial- und Gesundheitswesen →](#)

[Der Geschäftsführervertrag im Fokus →](#)

[Die betriebsbedingte Kündigung →](#)

[Die krankheitsbedingte Kündigung →](#)

[Erfolgreiche Mitarbeiterkommunikation →](#)

[EuGH + BAG = Urlaubswirrwarr – Eine Rechenstunde für die Personalabteilung* →](#)

[EuGH + BAG = Urlaubswirrwarr – Eine Rechenstunde für die Personalabteilung →](#)

[Feel Good – Der Arbeitsplatz der Zukunft* →](#)

[Konfliktbewältigung im Arbeitsalltag: Grenze zwischen Gespräch und Arbeitsrecht →](#)

[Umgang mit dem Betriebsrat – Wie mache ich es als Arbeitgeber richtig?* →](#)

[Umgang mit Mitarbeitenden der Generation „Z“ →](#)

[Umgang mit Trouble Maker – Zielorientierte Gesprächsführung mit schwierigen Kunden und Mandanten →](#)

[Versetzung und Direktionsrecht →](#)

[Vom Auftragstal zur Auslastungsspitze* →](#)

[Vom Auftragstal zur Auslastungsspitze →](#)

[Wo das Gespräch aufhört, fängt das Arbeitsrecht an – Konfliktbewältigung im Arbeitsalltag* →](#)

* Seminar



Architektenrecht

Du und Deine Kollegen müssen für Ausschreibungen das Architektenrecht beachten? evergabe.de unterstützt Euch mit Schulungen für Architekten und Ingenieure und bringt Euch in kürzester Zeit auf den aktuellsten Stand der Rechtsprechung.

Wichtiges bei Architekten- und Ingenieurleistungen

Wir bieten zahlreiche Seminare und Webinare für Architekten und Ingenieure zur Weiterbildung an. In diesen gehen unsere erfahrenen Referenten gezielt auf die Belange des Architektenrechts ein. Vom Crashkurs zur HOAI und BGB bis zu wichtigen Know-How zu Planungswettbewerben und Vertragsgestaltungen. Profitiere von unserem Expertenwissen, stelle Deine Fragen in unseren Schulungen und mache Dich fit für den Vergabealltag.

Aktuelle Seminare, Workshops und Crashkurse zum Architektenrecht

In unseren Seminaren und Webinaren zum Architektenrecht lernst Du, was hinsichtlich Planungswettbewerben, einer Vertragsgestaltung und bei der Abrechnung von Architektur- und Ingenieurleistungen zu beachten ist. Ebenso wird auf die aktuelle Gesetzgebung eingegangen, wie beispielsweise die Änderung der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) durch den Europäischen Gerichtshof (EuGH).

Unsere Crashkurse und Workshops zur HOAI und BGB sowie zur Vergabe von Architekten- und Ingenieurleistungen bringen die Teilnehmer in kürzester Zeit auf den aktuellen Stand der Rechtsprechung.

Bilde Dich mit evergabe.de weiter! Unsere Seminare sind sowohl für Bauleiter, Architekten und Ingenieure als auch für alle Auftraggeber, die das Architektenrecht berücksichtigen müssen, geeignet. Zu jeder besuchten Schulung im Architektenrecht erhältst Du im Anschluss ein Teilnehmerzertifikat.

Als anerkannter Anbieter bei den Architektenkammern in Berlin und Hessen, kannst Du sogar das Teilnehmerzertifikat einreichen und Dir auf diesem Wege Punkte sichern.

Aktuelle Themen (von A bis Z)

Abwehr von Bauzeitnachträgen der Bauunternehmen und der Architekten/Ingenieure* →

Architekten und Ingenieure im Strudel von Terminänderungen und Kostensteigerungen* →

Architekten- und Ingenieurleistungen ab jetzt immer europaweit ausschreiben? →

Auswirkungen von Baupreissteigerungen, Störung der Lieferketten, Ukraine-Krieg und Inflation auf alle am Bau Beteiligten →

Bau- und Architektenleistungen erfolgreich abnehmen →

Bauinsolvenz – Rechte und Pflichten der am Bau Beteiligten →

Das erfolgreiche Planungsbüro – HOAI-Update 2023 →

Die Vergabe von Architekten- und Ingenieurleistungen* →

Effektive Zusammenarbeit am Bau: Koordination und Integration der Akteure →

Einführung in Building Information Modeling – BIM →

HOAI und BGB – Crashkurs für Architekten und Ingenieure →

Preisexplosion bei Baustoffen – Rechtliche Einordnung und Lösungsmöglichkeiten →

Von Bauleiter zu Bauleiter – Vergütungsanspruch bei Mehr- oder Mindermengen gemäß § 2 VOB/B →

Von Bauleiter zu Bauleiter – VOB/B in der Praxis →

* Seminar



Bau- und Vertragsrecht

Die neue VOB und HOAI, Entscheidungen des EuGH, Risiken im Subunternehmereinsatz sowie unklare Leistungsbeschreibungen sind nur ein Teil dessen, was in unseren Schulungen zum Bau- und Vertragsrecht besprochen wird. Egal, ob Architekt oder Bauleiter – unsere Referenten und evergabe.de-Experten geben Dir die nötige Sicherheit und vermitteln Dir das beste Know-How.

Von der VOB über die HOAI bis zum EuGH

Erfahre alles Neue im Bau- und Vertragsrecht oder vertiefe Dein Fachwissen in einem unserer zahlreichen Webinare oder Seminare rund um die VOB. In diesen Schulungen gehen unsere Referenten auf das aktuelle Bauvertragsrecht 2019, die neue VOB sowie Entscheidungen des EuGH und Rechtsprechungen zur HOAI ein. Außerdem bieten wir Seminare und Webinare zum Nachtragsmanagement für Auftraggeber, zu Risiken beim Subunternehmereinsatz, zum Schutz der eigenen Leistungen sowie zu unklaren Leistungsbeschreibungen an.

Profitiere zudem von der jahrelangen Erfahrung im Bau- und Vertragsrecht unserer Referenten und Berater. Auch Architekten und Ingenieure kommen in unserem Seminarangebot zum Zuge. In der Seminarreihe „Die Vergabe von Architekten- und Ingenieurleistungen“ wird speziell auf die Vergabe von Planungsleistungen eingegangen, verbunden mit Einblicken in das Bauvertragsrecht. Ob Architekt oder Bauleiter – mit uns erlangst Du auf jeden Fall Sicherheit im Baurecht und Vertragsrecht!

Aktuelle Themen (von A bis Z)

Abwehr von Bauzeitnachträgen der Bauunternehmen und der Architekten/Ingenieure* →

Aktuelle Rechtsprechung zu Mischkalkulation und Spekulation, Mengenänderungen und Gemeinkosten (AGK, BGK) →

Alles Wichtige zur neuen VOB →

Architekten und Ingenieure im Strudel von Terminänderungen und Kostensteigerungen* →

Auswirkungen von Baupreissteigerungen, Störung der Lieferketten, Ukraine-Krieg und Inflation auf alle am Bau Beteiligten →

Aufzeichnung zur Bauvergabe: Unterkostenangebote, Mischkalkulation, Spekulation →

Bau- und Architektenleistungen erfolgreich abnehmen →

Bauinsolvenz – Rechte und Pflichten der am Bau Beteiligten →

Der Schriftverkehr des Bauleiters* →

Die professionelle Baudokumentation →

Die Vergabe von Architekten- und Ingenieurleistungen* →

Einführung in Building Information Modeling – BIM →

Erfolgreiches Bauprojekt: Der Weg zum wirtschaftlichen Projekterfolg →

Effektive Zusammenarbeit am Bau: Koordination und Integration der Akteure →

“Gestörter Bauablauf” – Zeit ist Geld! →

Grundlagen für erfolgreiche Bauprojekte – Konflikt- und Behinderungsmanagement →

Grundlagen für erfolgreiche Bauprojekte – Konflikt- und Mangelmanagement →

Haftung und Verantwortung des Bauleiters →

HOAI und BGB - Crashkurs für Architekten und Ingenieure →

Klassische Problemfelder des Bauablaufs* →

Koordinations- und Integrationspflicht der am Bau Beteiligten →

Legende und Mythos: Das Baugrundrisiko →

Mangelhaftung 2.0* →

Nachtragsmanagement für Anfänger und Fortgeschrittene* →

Preisexplosion bei Baustoffen – Rechtliche Einordnung und Lösungsmöglichkeiten →

Prüf- & Rügepflichten – warum der Bauunternehmer auch Architekt sein muss* →

Risiken im Subunternehmereinsatz* →

Stoffpreisgleitklauseln und VOB-Verträge →

Unklare Leistungsbeschreibungen – Nachfragen oder Nachtrag? →

Unvollständige, fehlerhafte und unklare Leistungsbeschreibungen →

VOB/B-Vertrag – Leistungsstörungen versus Behinderungs- und Bedenkenanzeige →

VOB/B-Vertrag – Vergütung und Nachträge →

VOB/A – Die Vergabe von Bauleistungen →

Von Bauleiter zu Bauleiter – Vergütungsanspruch bei Mehr- oder Mindermengen gemäß § 2 VOB/B →

Von Bauleiter zu Bauleiter – VOB/B in der Praxis →

* Seminar



Coaching

Vom Einzel- über Team- bis hin zum Projektcoaching setzen evergabe.de und ihre Partner auf lösungsorientierte Beratungskonzepte. Wir geben Dir in unseren Workshops die Möglichkeit praxisorientiert an Deinen Projekten und damit verbundenen Zielen zu arbeiten.

Individuelles Coaching und Hilfe von Profis

In unseren Coachings und Workshops erhältst Du die Unterstützung die Du brauchst. Dafür zeigen Dir unsere Referenten unterschiedliche Handlungsmöglichkeiten auf und fördern Dich bei Deinen Vorhaben. Vom Erstellen des Leistungsverzeichnisses bis hin zur erfolgreichen Angebotsabgabe bekommst Du hier maßgeschneiderte Hilfe von Profis.

Nutze also die Chance auf eine individuelle Beratung, probiere Dich selbst aus und profitiere sowohl von breit gefächertem Wissen als auch von tiefgehendem Know-How.

Mit der Filtermöglichkeit findest Du noch schneller das für Dich passende Coaching ebenso wie den richtigen Workshop.

Coaching und Workshops bei evergabe.de

Mit viel Wissen, den richtigen Methodiken sowie notwendigen Tools zeigen Dir unsere evergabe.de-Referenten in den Coachings und Workshops worauf es ankommt. Nachdem ihr gemeinsam Problematiken lokalisiert habt, geht es an die Zielsetzung. Durch unterschiedlichen Lösungsansätzen erfährst Du, wie individuell ein komplexes Vorhaben umzusetzen ist.

Wir vertrauen unseren Referenten und das solltest Du auch. Schaffe im Einzelgespräch oder in der Teamarbeit Authentizität für Dein nächstes Projekt. Erschließe Dir in den Workshops und Coachings lösungsorientierte Handlungsmöglichkeiten und finde somit zukünftig begeisterte Partner und Kunden.

evergabe.de ist dafür die richtige Anlaufstelle für Seminare und Webinare im Vergaberecht, Architektenrecht und Bau- und Vertragsrecht. Wir bieten außerdem Themen zur Vergabepaxis und schulen verschiedene Softwareanwendungen. Auch mit unseren Erklärvideos sind Unternehmen und Auftraggeber bestens auf den Vergabealltag vorbereitet.

Aktuelle Themen

Change Management – Veränderungen in der öffentlichen Verwaltung steuern →

Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Praxis – Technische und rechtliche Grundlagen →

Erfolgreiche Mitarbeiterkommunikation →

Gründen leicht gemacht – Rechtssicher und mit der passenden Rechtsform starten →

Leistungsbeschreibung gekonnt formulieren →

Marke erfolgreich anmelden – Rechtliche Risiken beachten und sicheren Schutz erlangen →

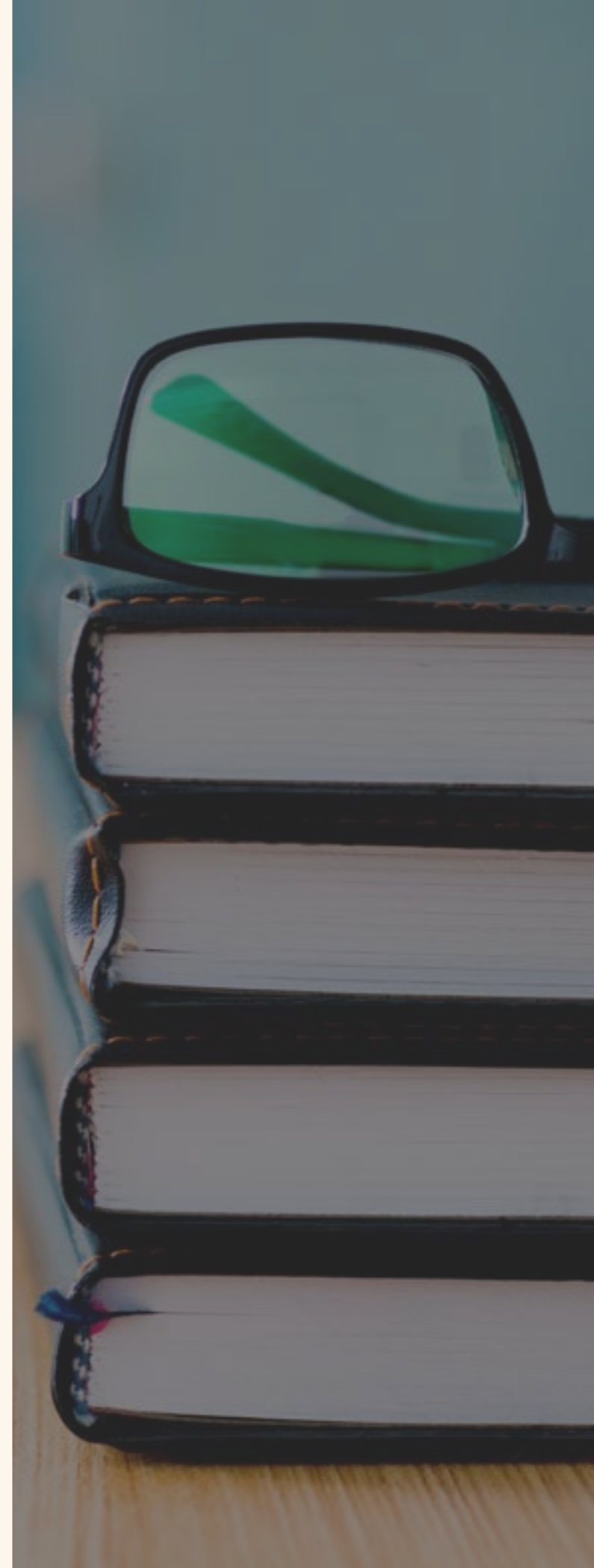
Ransomware-Abwehr: Strategien zum Schutz von Daten und Geräten →

Umgang mit Mitarbeitenden der Generation „Z“ →

Umgang mit Trouble Maker – Zielorientierte Gesprächsführung mit schwierigen Kunden und Mandanten →

Vertragsrecht und Vertragsgestaltung für Nichtjuristen →

Von Sprachlosigkeit zur natürlichen Autorität – Baustellengespräche mit Leichtigkeit →



Nachhaltigkeit

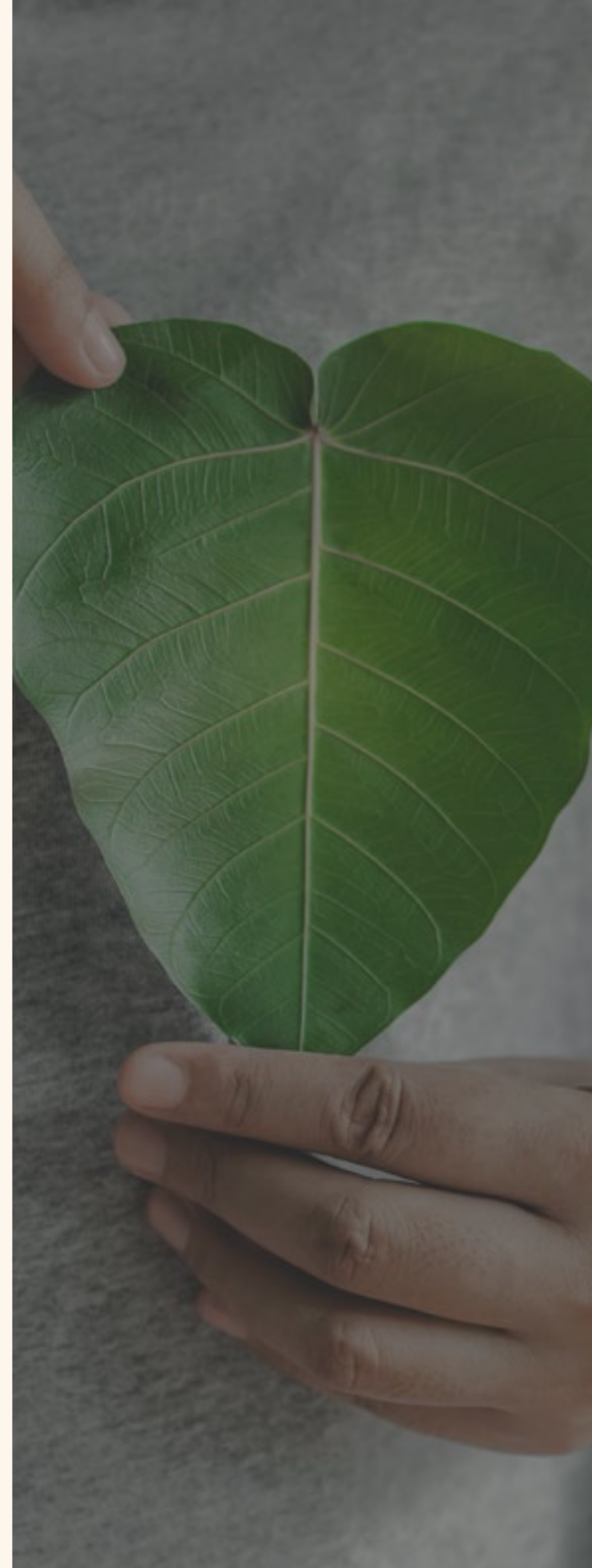
evergabe.de möchte nicht nur Vorbild sein, sondern aktiv unterstützen. Mit Seminaren und Webinaren zur Nachhaltigen Beschaffung geben wir praxisbezogene Einblicke und zeigen Möglichkeiten auf, wie diese optimal umzusetzen ist.

Nachhaltigkeit im öffentlichen Auftragswesen

Nachhaltigkeit spielt inzwischen für die öffentliche Beschaffung eine immer größere Rolle. Dabei geht es sowohl um die nationalen als auch um die EU-weiten Ausschreibungen. Mit einer nachhaltigen Beschaffung werden von verschiedene soziale über ökologische bis zu ökonomische Ziele innerhalb der gesamten Lieferkette verfolgt. Unsere Webinare und Seminare knüpfen hierfür an den Stellen an, wo Nachholbedarf zu sehen ist. Den Teilnehmern wird erklärt, wie Nachhaltigkeit im eigenen Beschaffungsprozess integriert werden kann und worauf zu achten ist

Nachhaltigkeit bei evergabe.de

Wir wollen außerdem Teil von Veränderungen sein und streben deshalb Verbesserungen an: Die elektronische Bereitstellung von Vergabeunterlagen über evergabe.de statt dem Versand per Post, trägt dazu bei, den klimaschädigenden CO₂-Ausstoß zu reduzieren. Damit waren wir 2018 einer der ersten Anbieter, die diesen Schritt der Digitalisierung mit den Auftraggebern vollständig gegangen sind. Das sind unsere ersten Schritte in Richtung Nachhaltigkeit.



Aktuelle Themen (von A bis Z)

[Change Management – Veränderungen in der öffentlichen Verwaltung steuern →](#)

[Green Contracts – wie kann ein nachhaltiger Bauvertrag aussehen? →](#)

[Elektromobilität im Fuhrpark: Tipps und Leitfäden für die Beschaffung klimafreundlicher Fahrzeuge →](#)

[Info-Webinar: Einstieg in die umweltfreundliche Beschaffung →](#)

[Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz \(LkSG\): Auswirkungen auf Unternehmen →](#)

[Nachhaltiger Einkauf: Von der Theorie zur Praxis →](#)

[Nachhaltiger Wirtschaften – Wie Unternehmen ins Handeln kommen \(müssen\) →](#)

[Nachhaltiges Bauen – Aktuelle Regelungen und Entwicklungen →](#)

[Nachhaltigkeit im Vergaberecht →](#)

[Nachhaltigkeitslabels und -zertifikate: Orientierung für Unternehmen →](#)

[Übersicht und Datenbanken für Fördermittel zu Umwelt- und Klimaschutz →](#)

[Was ist Nachhaltigkeit und welche Rolle spielt die nachhaltige öffentliche Beschaffung? →](#)

[Wege zur CO₂-Neutralität für Unternehmen \(Deep Dive\) →](#)



IT-Recht

Von der aktuellen Rechtsprechung bis hin zu Möglichkeiten für Deinen Alltag. Hier findest Du passende Themen zum IT-Recht.

IT-Recht verstehen und anwenden

In einer Welt, die immer weiter digitalisiert wird, ist das Verständnis für IT-Recht wichtiger denn je. Vor allem öffentliche Auftraggeber, Verwaltungen, Architekten und Unternehmen müssen sich in diesem Bereich entsprechend auskennen. Wir bieten dafür spezialisierte Webinare und Seminare. Mit unseren Schulungen bist Du auf dem richtigen Weg, denn neben unseren Experten im IT-Recht sind auch die Schulungen sehr praxisnah.

Schulungen im IT-Recht für Dich

Wir behandeln IT-Rechtsfragen, die für öffentliche Auftraggeber, Verwaltungen, Architekten und Unternehmen von größter Bedeutung sind. Aufkommende Fragen werden Dir sofort beantwortet. Hierbei berücksichtigen die Referenten die Bedürfnisse Deiner Branche.

Mit unseren Webinaren und Seminaren bleibst Du immer auf dem aktuellen Stand der Rechtsprechungen sowie Möglichkeiten für die Umsetzung. Durch die Praxisnähe erhältst Du nicht nur Einblicke in das IT-Recht, sondern bekommst Lösungen und Werkzeuge für Deinen Arbeitsalltag an die Hand.

Vor allem die rechtlichen Aspekte sind komplex und Informationstechnologien unterliegen kontinuierlichen Veränderungen. Wir unterstützen und schulen Dich, damit Du entsprechende Entscheidungen treffen und Handlungen steuern kannst.

Aktuelle Themen (von A bis Z)

Anwendungsfälle und Besonderheiten bei EVB-IT Verträgen* →

Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Praxis – Technische und rechtliche Grundlagen →

EVB-IT-Cloudvertrag: Von der Theorie zur Praxis →

EVB-IT Verträge: Anwendungsfälle und Besonderheiten →

Informationssicherheit in öffentlichen Ausschreibungen erfüllen →

IT-Vergaben – Crashkurs – Einführung für öffentliche Auftraggeber →

IT-Vergaben – Grundlagen für öffentliche Auftraggeber* →

IT-Vergaben - Grundlagen für öffentliche Auftraggeber und Sektorenauftraggeber* →

IT-Vergaben für Fortgeschrittene* →

Kompaktkurs: IT-Vergaben für Fortgeschrittene →

Ransomware-Abwehr: Strategien zum Schutz von Daten und Geräten →

* Seminar



Vergaberecht

Immer wieder gibt es Änderungen im Vergaberecht. Die letzte große Reform gab es im April 2016, als das neue EU-Vergaberecht in Kraft getreten ist. Aber auch im nationalen Bereich kündigen sich nach und nach grundlegende Änderungen an. Bei uns kannst Du Dich dazu informieren, weiter- und fortbilden.

Nationales und EU-weites Vergaberecht

Grundlegende Änderungen im nationalen Vergaberecht und europaweiten Vergaberecht müssen erst einmal überblickt werden und sind für Anfänger, als auch für Profis immer wieder eine Herausforderung. Unsere Referierende vermitteln Dir sowohl im Oberschwellen- als auch im Unterschwellenbereich leicht und verständlich worauf es ankommt. In der Seminarbeschreibung erfährst Du dann, wo die Schwerpunkte des jeweiligen Themas liegen.

Noch ein Grund bei uns ein Webinar oder Seminar zu besuchen: Wir sind bei der Architektenkammer Berlin und bei der Architektenkammer Hessen anerkannt! Reiche also Dein Teilnehmerzertifikat ein und sammle Nachweise Deiner Fort- und Weiterbildungen.

Von Grundlagen des Vergaberechts bis zur Fortbildung

Erwirb daher die notwendigen Kenntnisse zu den neuen Regelungen mit unseren Seminaren und Webinaren als Einführung in das Vergaberecht. Unser Seminar- und Webinarangebot wächst und bietet Dir von den Grundlagen des Vergaberechts bis zu detaillierten Fortbildungen alles. Egal, ob es um rechtliche Probleme bei der E-Vergabe, um die rechtssichere Vergabe von Liefer- und Dienstleistungen, die Vergabe von Architektur- und Ingenieurleistungen oder um das neue Vergaberecht im Unterschwellenbereich geht. Unsere Referierenden vermitteln Dir hierfür leicht und verständlich, worauf es ankommt! Unsere Vergaberechtseminare und -webinare sind dabei für Anfänger, als auch für Profis geeignet.

Aktuelle Themen (von A bis Z)

Abwehr von Bauzeitnachträgen der Bauunternehmen und der Architekten/Ingenieure* →

Alles Wichtige zur neuen VOB →

Architekten- und Ingenieurleistungen ab jetzt immer europaweit ausschreiben? →

Ausschlussgründe und Selbstreinigung →

Ausschreibung von Rahmenvereinbarungen →

Bietergemeinschaft, Nachunternehmer und Eignungsleihe →

Crashkurs Basics der UVgO →

Der E-Vergabe-Dialog – Anwalt trifft Praxis →

Der wettbewerbliche Dialog – Voraussetzungen und Ablauf →

Die ordnungsgemäße Nachforderung – Was ist zu beachten? →

Die rechtssichere Vergabe von Lieferungen und Leistungen – europaweit und national* →

Die rechtssichere Vergabe von Lieferungen und Leistungen – europaweit und national →

Einführung in das Vergaberecht →

HOAI und BGB – Crashkurs für Architekten und Ingenieure →

Innovativ beschaffen: Anforderung und Möglichkeiten* →

Innovativ beschaffen: Anforderung und Möglichkeiten →

IT-Vergaben – Crashkurs – Einführung für öffentliche Auftraggeber →

IT-Vergaben – Grundlagen für öffentliche Auftraggeber* →

IT-Vergaben für Fortgeschrittene – Für Auftraggeber und Bieter* →

Leistungsbeschreibung gekonnt formulieren □

Losvergabe vs. Gesamtausschreibung →

MoPeG: Neues Recht für Personengesellschaften ab 1. Januar 2024 →

Neues Tariftreue- und Vergabegesetz Sachsen-Anhalt →

Öffentliche Auftragsvergabe in Krisenzeiten →

Prüf- & Rügepflichten – warum der Bauunternehmer auch Architekt sein muss* →

Stoffpreisgleitklauseln und VOB-Verträge →

Vergaberecht 2023 – Alles Wichtige im Überblick →

Vergaberecht fehlerfrei anwenden für Auftraggeber →

Vergaberecht fehlerfrei anwenden für Auftragnehmer →

Vergaberechtliche Möglichkeiten während der Vertragslaufzeit →

Vergaberecht fehlerfrei anwenden für Auftragnehmer →

Vergaberecht für Bieter: Grundlagen →

Vergaberecht für Bieter: Vertiefung →

Vergaberecht für Start-ups und KMU →

VOB/A – Die Vergabe von Bauleistungen →

Was ist Nachhaltigkeit und welche Rolle spielt die nachhaltige öffentliche Beschaffung? →

Zuwendungsvergaberecht – Wie behalten Zuwendungsempfänger ihre Fördermittel? →

* Seminar

Vergabepaxis

Sowohl aktuell als auch praxisnah. Die Vergabepaxis für die öffentliche Hand, für Quereinsteiger oder die Praxis für die Auftragssuche entwickelt sich stetig weiter. Daher bieten wir unterschiedliche Themen, die Dich bestens vorbereiten.

Die Vergabe- und Ausschreibungspraxis verbindet

Immer mehr Auftraggeber und Auftragnehmer entdecken wie sie sich ihren Vergabealltag erleichtern können. Dabei verbindet die Vergabe- und Ausschreibungspraxis auch andere Themenkomplexe, wie beispielsweise das Vergaberecht oder das Bau- und Vertragsrecht.

Mit den Webinaren und Seminaren von evergabe.de erhalten Unternehmen, Architekten und Ingenieure, Öffentliche Verwaltungen, private Auftraggeber, Berater und viele mehr die richtige Unterstützung.

Unsere Referenten sind Rechts- und Fachanwälte, Geschäftsführer und Menschen aus der Praxis. Sie wissen genau, was beachtet werden muss.

Deshalb bekommen bei unseren Themen rund um die Vergabepaxis die Teilnehmer nicht nur Geschichten aus der Theorie, sondern erhalten Anwendungstipps und Tricks aus der Praxis.

Aktuelle Themen (von A bis Z)

[AI Vergabemanager – Prüfungs- und Wertungsschritte →](#)

[Crashkurs Auftragswertschätzung →](#)

[Crashkurs Ausschreibungen gewinnen →](#)

[Das 1x1 der Angebotserstellung im öffentlichen Sektor →](#)

[Das erfolgreiche Planungsbüro – HOAI-Update 2023 →](#)

[Der richtige Umgang mit verschiedenen Vergabeverfahren →](#)

[Die 10 Gebote der Angebotsabgabe →](#)

[Die geheime Formel der Angebotswertung – wie Bieter ihr Angebot optimieren →](#)

[Erste-Hilfe Ausschreibungen →](#)

[Fehler im Vergabeverfahren – Jetzt richtig reagieren! →](#)

[Formelle Angebotsprüfung →](#)

[Leistungsbeschreibung gekonnt formulieren →](#)

[Mehr Erfolg im Vergabeverfahren →](#)

[Öffentliche Auftragsvergabe in Krisenzeiten →](#)

[Richtig Bieten – Grundlegendes Vergabewissen* →](#)

[Richtig bieten – Grundlegendes Vergabewissen →](#)

[Richtig Rügen – Tipps aus der Praxis →](#)

[Stoffpreisgleitklauseln und VOB-Verträge →](#)

[Strategien für die erfolgreiche Vorakquise im öffentlichen Sektor →](#)

[Strategische Beschaffung →](#)

[Tendermanagement für Bieter richtig strukturiert →](#)

[Was ist Nachhaltigkeit und welche Rolle spielt die nachhaltige öffentliche Beschaffung? →](#)

[Zuschlagskriterien und Bewertungsmethoden →](#)

[Zwischen Angebotsabgabe und Zuschlag – Die stetige Verbesserung bei Ausschreibungen →](#)

Vergabesoftware Auftraggeber

Du und Deine Kollegen brauchen Unterstützung bei unseren Softwareprodukten? evergabe.de unterstützt mit Webinaren und Seminaren und erklärt das Abwickeln von E-Vergaben.

Vergabesoftware für Auftraggeber

Das Abwickeln einer Vergabe ist mittlerweile so komplex, dass gut durchdachte Softwareanwendungen bei den jeweiligen Schritten unterstützen. Auch bei evergabe.de kannst Du davon profitieren. Der workflowbasierte Ablauf in einem kompletten Vergabeverfahren denkt für den Anwender mit und gewährleistet zusätzlich, dass die Vergabe nach der aktuellen Rechtsprechung durchgeführt wird. Verwende hierfür entweder unsere Plattform evergabe.de oder die Vergabemanagementsoftware evergabe Manager (AI Vergabemanager).

Vergabesoftware evergabe Manager

Mit dem AI Vergabemanager und evergabe.de erhalten die Anwender eine Software, die die Vorbereitungs-, Veröffentlichungs- sowie Prüfungs- und Wertungsphase einer Vergabe optimal unterstützt. Deine im Grundlagenseminar erworbenen Kenntnisse zur Vergabesoftware kannst Du im Vertiefungsseminar erweitern, indem Du Dich mit der Erstellung von elektronischen Leistungsverzeichnissen für Ausschreibungen von Liefer- und Dienstleistungen oder Bauleistungen beschäftigst. Ebenso weißt Du danach, wie ein Eignungskatalog erarbeitet werden sollte.

Wir empfehlen das kostenfreie Info-Webinar!

Erhalte kostenfrei einen ersten Einblick, ob Du zukünftig besser mit der Vergabeplattform evergabe.de oder mit dem Vergabemanagement evergabe Manager ausschreibst. Mehr noch: Du erfährst in kompakten 70 Minuten, wie Du die E-Vergabe bei Dir einführst und wie sich mit dessen Hilfe Vorgänge effizienter gestalten lassen. evergabe.de ist hierbei Dein perfekter Partner.

[Info-Webinar: Besser Ausschreiben! →](#)

Aktuelle Themen

Grundlagen

[Basiswissen →](#)

[Vom Erstellen bis zum Veröffentlichen einer Vergabe →](#)

[Grundlagenseminar* →](#)

Anwendung

[Von der Angebotsöffnung bis zum Zuschlag →](#)

[Nicht öffentliche Ausschreibungen →](#)

[Anwendungsseminar Bauleistungen* →](#)

[Anwendungsseminar Liefer- und Dienstleistungen* →](#)

Vertiefung

[Erstellen von AI Leistungsverzeichnissen & Eignungskatalogen →](#)

[LV-Assistent und Eignungskatalog* →](#)

[Prüfungs- und Wertungsschritte* →](#)

evergabe.de Plattformlösungen

[Ausschreiben mit evergabe.de →](#)

* Seminar



Vergabesoftware Auftragnehmer

Du und Deine Kollegen brauchen Unterstützung bei unseren Softwareprodukten? evergabe.de unterstützt mit Webinaren und Seminaren und erklärt das Abwickeln von E-Vergaben.

Vergabesoftware für Auftragnehmer

Für das Erstellen von Angebote und das elektronische Abgeben braucht es einen klaren Kopf. Logisch aufgebaute Softwareanwendungen unterstützen hierbei systematisch und Schritt für Schritt den Bieter und Auftragnehmer. Auch bei evergabe.de kannst Du davon profitieren. Durch den workflowbasierten Ablauf während der Teilnahme an einer Ausschreibung wird für den Anwender mitgedacht und somit eine Rechtssicherheit gewährleistet. Nutze dafür entweder unsere Plattform evergabe.de oder die Bietersoftware AI Bietercockpit.

Bietersoftware AI Bietercockpit

evergabe.de bietet auch für eine unterstützte elektronische Angebotsabgabe die Bietersoftware AI Bietercockpit. Neben den Grundlagen zur Softwareanwendung können auch hier Vertiefungsseminare je nach Schwerpunkt besucht werden. (Bei Interesse schulen wir separat die Angebotserstellung und Angebotsabgabe für Liefer- und Dienstleistungen beziehungsweise für Bauleistungen. Hier werden alle Schritte gemeinsam besprochen. Sprich uns darauf an.)

Wir empfehlen das kostenlose Info-Webinar!

Erfahre in diesem Info-Webinar, wie Du mit evergabe.de nach Ausschreibungen suchst und an E-Vergaben teilnimmst. Du erfährst in kompakten 50 Minuten, wie Du wichtige Dokumente verwaltest, mit internen und externen Partnern zusammenarbeitest und mit unserer Unterstützung Deine Arbeitsschritte effizienter gestalten kannst.

Info-Webinar: Elektronische Ausschreibung – Von der Suche bis zur Teilnahme →

Aktuelle Themen (von A bis Z)

[Elektronische Angebotserstellung und Angebotsabgabe mit dem AI Bietercockpit →](#)

[Elektronische Angebotserstellung und Angebotsabgabe mit evergabe.de →](#)





Alle aktuellen Themen

Auf den nächsten Seiten folgen alle aktuellen Veranstaltungen der evergabe.de-Academy, sortiert nach Seminaren und Webinaren.

Nutzen Sie gern die Menüleiste um sich über die einzelnen Themen und unsere Angebote zu informieren. Bei Interesse kommen Sie direkt vom Thema zur Buchung.
Am Ende der Broschüre sind alle Veranstaltungen alphabetisch sortiert.

Interessante Themen und viel Vergnügen beim Lesen wünscht Ihre evergabe.de-Academy.

Die rechtssichere Vergabe von Lieferungen und Leistungen – europaweit und national

Das Seminar vermittelt einen Ein- und Überblick über die aktuellen und maßgeblichen vergaberechtlichen Bestimmungen für Ausschreibungen unterhalb, aber auch oberhalb der Schwellenwerte. Die Seminar Teilnehmer werden auf übliche Fallstricke und häufige Fehlerquellen hingewiesen. Das betrifft sowohl das Erstellen von Ausschreibungsunterlagen als auch die Angebotserstellung.

Seit dem Inkrafttreten der Vergaberechtsreform zum 18. April 2016 finden die Bestimmungen der VOL/A, Abschnitt 2 keine Anwendung mehr. Die Ausschreibung von Lieferungen und Leistungen erfolgt jetzt nach den 82 Paragrafen der völlig neu gefassten Vergabeverordnung (VgV). Das Seminar stellt Dir einerseits die Struktur der neuen Vergabeverordnung vor und vermittelt andererseits die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse für das rechtssichere Anwenden. Dabei wird insbesondere die aktuelle Spruchpraxis der Nachprüfungsbehörden berücksichtigt.

Auch im Unterschwellenbereich kündigen sich grundlegende Änderungen an. Im Februar 2017 wurde die Unterschwellenvergabeordnung vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie im Bundesanzeiger bekanntgemacht und findet seitdem nach und nach Anwendung in den Bundesländern.

In dem Seminar werden vor allem der Gleichrang vom Offenen und Nicht offenem Verfahren besprochen. Hinzukommen die neuen Möglichkeiten des Verhandlungsverfahrens, die Grundsätze der E-Vergabe und die Prüfung der Eignung. Außerdem geht der Referierende auf die Zulässigkeit und Reichweite der Eignungsleihe, sowie die Prinzipien der Zuschlagserteilung ein. Die Kenntnis des neuen Vergaberechts ist unabdingbar, um künftig Ausschreibungen rechtskonform zu gestalten beziehungsweise sich erfolgreich an Ausschreibungsverfahren zu beteiligen.

Lektionen

A. Einführung

I. Das neue Vergaberecht im Überblick

- Oberschwellenbereich (GWB, VgV, VOB/A EG)
- Unterschwellenbereich (Unterschwellenvergabeordnung, Haushaltsrecht, LandesvergabeG, VOL/A, VOB/A)

II. Überblick über die Vergaberechtsreform 2016

- Novellierung §§ 97 ff. GWB
- VOL/A-EG & VOF = VgV
- Verbleib der VOB/A-EG
- KonzVO, SektVO

B. Vorgaben für Vergabeverfahren nach der Reform

I. Oberschwellenbereich

1. Anzuwendende Normen

- §§ 97 ff. GWB, VgV (für Leistungen und freiberufliche Leistungen)

2. Inhaltliche Änderungen durch die neue VgV

a) Allgemeine Bestimmungen

- Verfahrensarten und ihr Anwendungsbereich
- Grundsätze der Losvergabe
- Anforderungen an Unternehmen (Eignung/Eignungsleihe)
- Neue Ausschlussstatbestände
- Zuschlagskriterien und deren Anwendung

b) Umweltauswirkungen bei Straßenfahrzeugen/energierelevante Leistungen

c) Verfahren bei Architekten- und Ingenieurleistungen

II. Unterschwellenbereich

- Anwendungsbereich und Regelungen der Unterschwellenvergabeordnung
- Vergabe von Lieferung und Leistungen nach aktuellem Recht (Haushaltsrecht, LandesvergabeG, VOL/A, Abschnitt 1)

C. Fazit und Ausblick

Referierende

Dr. Ludger Meuten
Fachanwalt für Verwaltungsrecht und Vergaberecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Rechtsanwälte
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)

Dauer

480 Minuten

Preis

ab € 375

Zur Buchung ↗

Vergabesoftware AI Vergabemanager – Grundlagenseminar

Wenn Du alle Funktionen und Vorteile des evergabe Managers (AI Vergabemanager) nutzen möchtest, bildet dieses Seminar die Grundlage dafür. Der evergabe Manager beruht auf Basis des AI Vergabemanagers und ist ein Vergabemanagementsystem, welches den Auftraggeber beim Ausschreiben von Bau-, Liefer- und Dienstleistungen unterstützt. Dabei sind alle Standards des Vergaberechts integriert und sorgen für unkomplizierte E-Vergaben.

In diesem Seminar erfährst Du, wie die Software zu bedienen ist. Mit einfachen Erklärungen und vielen Tipps bringt Dir der Referierende den evergabe Manager (AI Vergabemanager) näher. Du bekommst Einsicht in eine Software die Dich mit ihrem Workflow durch die Vergabe leitet. Von der Vorbereitungs- und Veröffentlichungsphase bis hin zur Prüfungs- und Wertungsphase.

Lektionen

- Funktionsweise und Bedienung der Vergabesoftware AI Vergabemanager
- Workflow, Aufgaben und Aktionen
- Vergabeunterlagen erstellen mit Hilfe der Software
- Import/Export von Leistungsverzeichnissen (GAEB) bei VOB-Ausschreibungen
- VOL-Leistungsverzeichnisse (Kurzüberblick) erstellen
- Termin- und Fristenmanagement, Dokumenten- und Adressverwaltung

Aufbauende Themen

Vergabesoftware AI Vergabemanager –
Anwendungsseminar Bauleistungen

Vergabesoftware AI Vergabemanager –
Anwendungsseminar Liefer- und Dienstleistungen

Vergabesoftware AI Vergabemanager –
Vertiefungsseminar LV-Assistent & Eignungskatalog

Referierende

Holm Gemeiner
Senior
Consultant/
Instructor,
eVergabe.de
GmbH



Zielgruppen

- Auftraggeber
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektleiter
- Zuwendungsempfänger
(öffentliche/private Auftraggeber)
- Zuwendungsgeber

Dauer

420 Minuten

Preis

ab € 395

[Zur Buchung ↗](#)

Vergabesoftware AI Vergabemanager – Vertiefungsseminar LV-Assistent & Eignungskatalog

Mit diesem Seminar vertiefst Du Deine Kenntnisse aus dem Grundlagenseminar zum AI Vergabemanager. Den Schwerpunkt bilden das Erstellen von elektronischen Leistungsverzeichnissen für Ausschreibungen von Liefer- und Dienstleistungen sowie das Erarbeiten eines Eignungskatalogs.

Der AI LV Assistent ist die perfekte Ergänzung zum evergabe Manager. Von eigenen Leistungsverzeichnissen, über Wertungsschemata, bis hin zu notwendigen Fragebögen unterstützt Dich der AI LV Assistent beim Vorbereiten der Vergabeverfahren. Als komfortables Werkzeug zur integrierten Zusammenarbeit zwischen der Bedarfs- und Vergabestelle dient er auch bei der Integration externer Sachverständiger in den Auswertungsprozess der abgegebenen Angebote.

(Das System des AI LV Assistenten verfügt über eine flexible Berechnungskomponente, mit der sowohl vorgegebene (z. B. UfAB) als auch individuelle Berechnungsformeln abgebildet werden. Auch eine durchgängige Unterstützung von Brutto- und Nettopreisen und die zusätzliche Unterstützung von Skonti beinhaltet diese Software.)

Lektionen

- Verständnis zum allgemeinen Aufbau des AI LV Assistenten
- Verwaltung von Leistungsverzeichnissen und Vorlagenmanagement
- Positionsarten und -gruppen
- Wertungsschema, Wertungskriterien und Kriteriengruppen
- Losweise Erfassung von Leistungsverzeichnissen
- Gliederung von Leistungsverzeichnissen durch Gruppen und Wertungsschata
- Vorstellung elektronischer Leistungsverzeichnisse und Auswirkungen auf die Prüfung und Wertung der Angebote

Referierende

Holm Gemeiner
Senior
Consultant/
Instructor,
eVergabe.de
GmbH



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Berater
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)

Dauer

420 Minuten

Preis

ab € 395

[Zur Buchung ↗](#)

Vergabesoftware AI Vergabemanager – Anwendungsseminar Liefer- und Dienstleistungen

Im Anwendungsseminar für den evergabe Manager (AI Vergabemanager) kannst Du Deine bisherigen Kenntnisse und Erfahrungen weiter ausbauen und festigen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den Liefer- und Dienstleistungen.

Es baut auf dem Grundlagenseminar auf und steigt direkt bei den Arbeitsschritten für Liefer- und Dienstleistungen ein. Vom Leistungsverzeichnis zu den Vergabeunterlagen, vom Bekanntmachungstext zur Veröffentlichung der Ausschreibung bis hin zur Angebotsprüfung bis Zuschlagserteilung.

Deine bisherigen Kenntnisse kannst Du hier weiter ausbauen und Dich mit dem Referenten über Deine Erfahrungen austauschen. Dieser steht Dir Rede und Antwort und zeigt Dir, wie Du unkompliziert Liefer- und Dienstleistungen mit dem evergabe Manager (AI Vergabemanager) ausschreiben kannst.

Lektionen

Vertiefung des vollständigen Vergabeprozesses

- Vorbereitungsphase
- Vergabeunterlagen zusammenstellen und hochladen
- Bekanntmachung der Ausschreibung
- Prüfungsphase und Zuschlagserteilung

Auswahl von Verfahrensarten

- Öffentliche Ausschreibung
- Offenes Verfahren
- Beschränkte Ausschreibung
- Beschränkte Ausschreibung mit öffentlichem Teilnahmewettbewerb

Wichtige Aktionen

- Vergabeunterlagen ändern
- Vergabe abbuchen und aufheben
- Bewerber erfassen

Demonstration einer vollständigen E-Vergabe

- Zusammenspiel Vergabeplattform evergabe.de und Vergabemanagement evergabe Manager
- Bietersoftware mit elektronischer Angebotsabgabe

Besuchen Sie vorher

Vergabesoftware AI Vergabemanager –
Grundlagenseminar

Referierende

Holm Gemeiner
Senior
Consultant/
Instructor,
eVergabe.de
GmbH



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)

Dauer

420 Minuten

Preis

ab € 395

[Zur Buchung ↗](#)

Vergabesoftware AI Vergabemanager – Anwendungsseminar Bauleistungen

Im Anwendungsseminar für den evergabe Manager (AI Vergabemanager) kannst Du Deine bisherigen Kenntnisse und Erfahrungen weiter ausbauen und festigen. Der Schwerpunkt liegt dabei auf den Bauleistungen.

Es baut auf dem Grundlagenseminar auf und steigt direkt bei den Arbeitsschritten für Bauleistungen ein. Vom Leistungsverzeichnis mit GAEB-Dateien zu den Vergabeunterlagen, vom Bekanntmachungstext zur Veröffentlichung der Vergabe bis hin zur Angebotsprüfung bis Zuschlagserteilung.

Deine bisherigen Kenntnisse kannst Du hier weiter ausbauen und Dich mit dem Referierenden über Deine Erfahrungen austauschen. Dieser steht Dir Rede und Antwort und zeigt Dir, wie Du unkompliziert Bauleistungen mit dem evergabe Manager (AI Vergabemanager) ausschreiben kannst.

Lektionen

Vertiefung des vollständigen Vergabeprozesses

- Vorbereitungsphase
- Vergabeunterlagen zusammenstellen und hochladen
- Bekanntmachung der Ausschreibung
- Prüfungsphase und Zuschlagserteilung

Auswahl von Verfahrensarten

- Öffentliche Ausschreibung
- Offenes Verfahren
- Beschränkte Ausschreibung
- Beschränkte Ausschreibung mit öffentlichem Teilnahmewettbewerb

Wichtige Aktionen

- Vergabeunterlagen ändern
- Vergabe abrechnen und aufheben
- Bewerber erfassen

Demonstration einer vollständigen E-Vergabe

- Zusammenspiel Vergabeplattform evergabe.de und Vergabemanagement evergabe Manager
- Bietersoftware mit elektronischer Angebotsabgabe

Besuchen Sie vorher

Vergabesoftware AI Vergabemanager –
Grundlagenseminar

Referierende

Holm Gemeiner
Senior
Consultant/
Instructor,
eVergabe.de
GmbH



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)

Dauer

420 Minuten

Preis

ab € 395

[Zur Buchung ↗](#)

Die Vergabe von Architekten- und Ingenieurleistungen

Um Planungsleistungen rechtssicher ausschreiben zu können bzw. sich daran zu beteiligen, solltest Du die gesetzlichen Regelungen und die aktuelle Rechtsprechung kennen. Dieses Seminar vermittelt Dir alle Basics zur Vergabe von Architekten- und Ingenieurleistungen und worauf Du bei der Angebots- und Wertungsphase achten solltest.

Die Vergabe von Planungsleistungen stellt eine erhebliche Herausforderung für die öffentliche Hand dar. Die bisherige Praxis, Auftragswerte verschiedener Fachplanungen bei der Schätzung des Auftragswerts nach § 3 VgV getrennt voneinander zu betrachten, lässt sich nicht mehr aufrechterhalten. Hierdurch wird sich die Anzahl der durchzuführenden Vergabeverfahren signifikant erhöhen. Zudem folgen aus der HOAI 2021 völlig neue Herausforderungen für die Gestaltung der Vergabeverfahren, da nunmehr ein Preiswettbewerb zwischen den Bietern stattfindet.

Im Seminar wird besonderer Wert auf eine praxisnahe Darstellung gelegt. Es wird ergründet, wie Planungsleistungen einerseits im Wege kurzer und prägnanter Vergabeverfahren effektiv ausgeschrieben werden können, andererseits dem Auftraggeber aber auch die notwendige „Beinfreiheit“ bei der Auswahl des besten Angebots verbleibt. Das offene Verfahren wird dabei ausführlich dargestellt. Das ist ein bislang stark unterschätztes Instrument bei der Ausschreibung von Planungsleistungen. Dir wird im Seminar der komplette Ablauf eines Verfahrens zur Vergabe von Architekten- und Ingenieurleistungen vorgestellt. Zahlreiche Praxisbeispiele und Muster für konkrete Vergabeunterlagen runden das Thema ab.

Lektionen

Grundlagen

- Die Schätzung des Auftragswerts
- Vergabe nach Losen: Teillose und Fachlose
- Freiräume und Grenzen bei der Gestaltung der zu beschaffenden Leistung
- 80/20%-Kontingent
- Vergabe an Generalplaner vs. losweise Vergabe
- Wahl der richtigen Verfahrensart: Verhandlungsverfahren vs. offenes Verfahren

Der Teilnahmewettbewerb im Verhandlungsverfahren

- Eignungsprüfung
- Auswahl unter den Bewerbern

Die Angebots- und Verhandlungsphase

- Aufstellung der Wertungskriterien sowie Unterkriterien, deren Gewichtung und Erstellung einer Matrix
- Darstellung einzelner Wertungskriterien
- Honorar: Auswirkungen der HOAI 2021; Vorgabe von Festpreisen
- Vergütungsansprüche der Bieter für Lösungsvorschläge, Konzeptideen o. Ä.

Vorstellen von Muster-Vergabeunterlagen

Referierende

Dr. Tobias Hänsel
Fachanwalt
für Vergabe-,
Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektleiter
- Rechtsanwälte

Dauer

480 Minuten

Preis

ab € 375

[Zur Buchung ↗](#)

Risiken im Subunternehmerinsatz

Sobald Auftragnehmer Leistungen von Subunternehmern ausführen lassen, können verschiedene Risiken auftreten. In diesem Seminar erfährst Du, wie Du Handlungsbedarf erkennst und von Anfang an Risiken minimierst.

Insbesondere im Baugewerbe, aber auch in der Logistik für Transportaufträge oder bei der Personenbeförderung im öffentlichen Personenverkehr kommen Subunternehmer zum Einsatz. Vor allem Bauvorhaben sind ohne den Einsatz von Subunternehmern kaum zu stemmen. Aber warum kommt es zur Auftragserteilung an ein Subunternehmen? Bieter entlasten damit zum einen ihr Hauptunternehmen, zum anderen sparen sie Kosten ein. Sicherlich sind es auch die speziellen Fähigkeiten des Nachunternehmers, welches für Arbeiten am Bau nötig sind und vom eigentlichen Auftragnehmer so nicht gewährleistet werden können.

Dennoch bewirken der Wirtschaftsdruck und die Internationalisierung eine Zunahme der schwarzen Schafe im Markt. Obwohl durch Vorschriften im Bau- und Vertragsrecht klare Schritte und Vertragsregeln vorgegeben sind, gibt es Risiken im Subunternehmerinsatz. Diese müssen erstens erkannt und richtig eingeschätzt und zweitens aktiv minimiert werden. Das Seminar schärft hierfür Dein Bewusstsein für typische Risikofelder beim Einsatz von Subunternehmen. Der Referent, Herr Steglich, beantwortet Deine Fragen und gibt viele praktische Hinweise zum Verhalten im Arbeitsalltag.

Lektionen

- Subunternehmervertrag oder faktische Arbeitnehmerüberlassung
- Haftungsrisiko Mindestlohn, SOKA-Bau, u.a.
- Besonderheiten beim Einsatz ausländischer Subunternehmer
- Befugnisse und Sanktionen des Zolls
- Auf der Baustelle vorzuhaltende Unterlagen zur reibungslosen Prüfung durch den Zoll
- Risiken im Bauprojekt minimieren
- Effektive Vertragsgestaltung
- Kontrollmaßnahmen während der Vertragsdurchführung
- Sanktionsmöglichkeiten bei Verstößen gegen Subunternehmerpflichten

Referierende

Torsten Steglich
Rechtsanwalt



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Berater
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektmanager
- Projektleiter

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 265

[Zur Buchung ↗](#)

Der Schriftverkehr des Bauleiters

Im Seminar lernst Du die Grundstrukturen der VOB/B und die wichtigsten Vorgaben des Baurechts kennen. Vom Vertragsschluss und den VOB/B-Schriftverkehr über Nachträge bis hin zur Gewährleistung und Abrechnung. Dabei wird die VOB/B aus der Sicht des Auftragnehmers dargestellt um Fehler zu vermeiden und um berechnigte Ansprüche durchzusetzen. Du erhältst zahlreiche Grundkenntnisse aber auch vertiefende Tipps und Tricks für die tägliche Praxis. Die formalen und rechtlichen Anforderungen an die Auftragnehmer steigen stetig.

Gleichzeitig wachsen auch die Qualitätsanforderungen und der Kostendruck. Mit dem Bauvertragsrecht, welches 2018 in Kraft getreten ist, haben die Auftragnehmer neue Instrumente zum Durchsetzen ihrer Forderungen und zur Wahrung ihrer Rechte erhalten.

Das Seminar richtet sich an „alte Hasen“ gleichermaßen wie als Einstieg für die VOB/B und in das neue Bauvertragsrecht.

Lektionen

- „VOB/B-Schriftverkehr“ des Bauleiters: wichtige und unwichtige Schreiben an den Auftraggeber
- Bedenkenmitteilungen, Behinderungsanzeigen, Mehrkostenankündigungen
- Ansprechpartner / Vollmachten am Bau
- Aufmaß und Abrechnung
- Bedeutung der Dokumentation und Nachweisführung des Bauablaufes für Vergütungsansprüche
- „Verpflichtung des AG zur Sicherheitsleistung, § 650 f BGB (früher § 648 a BGB)
- Nachträge unter Berücksichtigung der VOB/B und des neuen Bauvertragsrechts 2018
- Besondere Leistungen und Nebenleistungen nach VOB/C

Referierende

Volker Schmidt
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Bau-, Architekten-
und
Verwaltungsrecht



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 375

[Zur Buchung ↗](#)

Abwehr von Bauzeitnachträgen der Bauunternehmen und der Architekten/Ingenieure

Dieses Seminar liefert Dir das Know-how, um bauzeitabhängige Mehrkosten der Bauunternehmen und der Architekten und Ingenieure abzuwehren, unberechtigte Forderungen zu erkennen aber auch wirtschaftlich und rechtlich vertretbare Nachträge zu bestätigen.

Die Bauunternehmen aber auch die Architektur- und Ingenieurbüros versuchen im Zusammenhang mit der Bauzeit höhere Entlohnungen zu erwirken. Gerade in Zeiten guter Baukonjunktur hoffen die Auftragnehmer, dass den Auftraggeber solche Nachträge „durchwinkt.“ Durch Baubehinderungen aus unterschiedlichsten Gründen, unverschuldete Lieferengpässe des Baumaterials sowie andere vielfältige Gründe sehen sich die Auftragnehmer hierzu häufig gezwungen.

Gleichzeitig stehen die Auftraggeber vor einem Scherbenhaufen. Die Bauzeit läuft aus dem Ruder und sie werden mit gigantischen Vergütungs- bzw. Honorarforderungen ihrer Auftragnehmer überzogen. Dabei zeigt die Rechtsprechung zu bauzeitabhängigen Mehrkosten aus „gestörtem Bauablauf“ ein anderes Bild. Häufig lehnen sich die Auftragnehmer einfach zu weit aus dem Fenster.

Die Bauzeit ist ein Dauerbrenner und gleichzeitig durch ständig neue Rechtsprechungen von besonderer Aktualität. Die Corona-Krise und die gegenwärtigen Lieferengpässe dienen obendrein als Brandbeschleuniger für Streitigkeiten der Bauvertragspartner.

Lektionen

- Gestörter Bauablauf: Begriff, Bedeutung, Anwendung in der Praxis
- Schriftverkehr zur Bauzeit: Vermeintliche Anordnungen des Auftraggebers, Bauprotokolle, Bauablaufpläne, Behinderungsanzeigen des Auftragnehmers
- Rechtsprechung zu den Anforderungen an die Dokumentation und Nachweisführung
- Rechtliche Anspruchsgrundlagen für bauzeitabhängige Mehrkosten
- Beschleunigung und Beschleunigungsvergütung
- Honorarstreitigkeiten mit Architekten und Ingenieuren bei Bauzeitverlängerungen
- Kündigungsmöglichkeiten des Auftragnehmers bei Baubehinderungen
- Höhere Gewalt: Witterung, Hochwasser, Corona

Referierende

Volker Schmidt
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Bau-, Architekten-
und
Verwaltungsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauunternehmer
- Ingenieure

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 265

[Zur Buchung ↗](#)

Unklare Leistungsbeschreibungen – Nachfragen oder Nachtrag?

Erhalte in diesem Seminar Antwort auf eine der häufigsten Fragen, ob man bei unklarer Leistungsbeschreibung einfach nachfragt oder lieber risikolos "auf Nachtrag setzen" kann.

Wer kennt das nicht: Der Auftraggeber und sein ausschreibendes Ingenieurbüro veröffentlichen eine Ausschreibung mit zahlreichen Unvollständigkeiten, Unklarheiten und Widersprüchen. Der Auftragnehmer steht nun vor der Frage, ob er für diese Defizite in der Ausschreibung bereits vor der Abgabe eines Angebotes eine Aufklärungsfrage an den Auftraggeber richtet. Wenn der Auftragnehmer diesen Weg wählt, dann führt das bei rechtlich zutreffendem Verhalten des Auftraggebers zur Beseitigung der Unklarheit. Gleichzeitig verliert der Auftragnehmer jedoch seinen Wettbewerbsvorteil.

Deswegen entscheiden sich die Auftragnehmer häufig dafür, vor der Angebotsabgabe keine Fragen zu stellen. Vielmehr werden die Unvollständigkeiten, Unklarheiten und Widersprüche in den Ausschreibungsunterlagen während der Bauausführung genutzt, um Nachträge durchzusetzen.

Das gelingt nicht immer. Im Seminar werden die vergaberrechtlichen und die vertragsrechtlichen Hintergründe beleuchtet. Anhand von zahlreichen Praxisbeispielen wird dargestellt, wann der Auftragnehmer lieber schon vor Angebotsabgabe nachfragen sollte und wann er „auf Nachtrag setzen“ kann.

Auch exklusiv als Inhouse-Schulung möglich! Ob Präsent oder Online – gern erstellen wir Dir ein individuelles Angebot: seminare@evergabe.de

Lektionen

- Mischkalkulation und Spekulation aus vergaberrechtlicher Sicht: Wann droht ein Ausschluss des Angebotes aus dem Vergabeverfahren?
- Richtiger Umgang mit der Urkalkulation
- Unvollständige, fehlerhafte, widersprüchliche und unklare Vergabeunterlagen - Hinweispflichten des Bieters?
- Anspruchsvoraussetzungen für Nachtragsforderungen gemäß der VOB/B
- Unvollständige, fehlerhafte und unklare Leistungsbeschreibungen in der Abrechnung von Nachträgen
- Mengenänderungen und Gemeinkosten (AGK, BGK)
- Bauzeitverlängerung und Überblick über Nachträge wegen „gestörtem Bauablauf“
- Nachtragsmanagement nach dem neuen Bauvertragsrecht 2018 - Was wird aus der VOB/B?

Referierende

Volker Schmidt
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Bau-, Architekten-
und
Verwaltungsrecht



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Bauleiter
- Geschäftsführer
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 265

[Zur Buchung ↗](#)

Auswirkungen von Baupreissteigerungen, Störung der Lieferketten, Ukraine-Krieg und Inflation auf alle am Bau Beteiligten

Das Seminar gibt Dir einen Überblick über die in der jüngsten Vergangenheit aufgetretenen verschiedenen Auswirkungen von Politik und Wirtschaft. Dabei geht es vor allem um das Bau- und Architektenrecht und die Folgen der Corona-Pandemie, des Ukraine-Kriegs und der Baupreissteigerungen. Darüber hinaus sind aber auch Lieferkettenprobleme, die Inflation sowie daraus resultierenden Preisgleitklauseln ein Thema.

Ziel des Seminars ist es, die Auswirkungen der oben genannten Faktoren auf die Bauverträge aus den verschiedenen Blickwinkeln der am Bau Beteiligten zu erörtern und mit Dir als Teilnehmer zu besprechen. Die unterschiedlichen Themen aus Sicht des jeweiligen Betroffenen, ergeben immer wieder andere Aspekte, die so gemeinsam untersucht und diskutiert werden.

Unser Referent erarbeitet mit Dir anhand verschiedener Praxisbeispiele die rechtlichen Aspekte und zeigt wirtschaftliche Lösungen auf.

Dieses Seminar richtet sich in erster Linie an Projektleiter und Projektbearbeiter sowohl auf Auftraggeber- als auch auf Architekten- und Bauunternehmerseite.

Lektionen

- Auswirkungen von Bauzeitenverzögerung auf Termine und Nachträge gem. §§ 5,6 VOB/B und im BGB Bauvertrag
- Auswirkungen von Baupreissteigerungen auf die Baupreise
- Nachtragsvoraussetzungen bei Behinderung der Lieferketten
- Aktuelle Preisgleitklauseln der öffentlichen Hand
- Reaktionsmöglichkeiten von privaten Bauherren
- Honoraranpassung bei Planern gem. HOAI im Falle von Baupreissteigerungen
- Baupreisgleitklauseln und Preisgesetz

Referierende

Karsten Meurer
Fachanwalt für
Bau- und
Architektenrecht;
Vertrauensanwalt
BDA



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauunternehmer
- Berater
- Ingenieure
- Projektmanager
- Projektleiter

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 265

Neu

Zur Buchung ↗

Klassische Problemfelder des Bauablaufs

Das Motto des Seminars lautet: Gefahr erkannt = Gefahr gebannt! Anhand konkreter Beispielfälle aus der täglichen Praxis im Bauablauf zeigt Dir unser Referent die typischsten Problemfelder jedes Bauvorhabens auf und bespricht Reaktionsmöglichkeiten.

Vor allem wird Dein Problembewusstsein geschult und die Fähigkeit trainiert, auf bekannte und unbekannte Probleme und Anliegen des Auftraggebers konstruktiv und kreativ zu reagieren.

Lektionen

- Leistungspflichten richtig begrenzen
- Nachtragsvereinbarungen risikolos abschließen
- Vorteile aus Untersuchungs- und Rügepflicht ziehen
- Korrekte Behinderungsanzeige erstellen
- Risiko von Zahlungsausfällen reduzieren
- Mängelrügen richtig behandeln

Referierende

Ingo Froberg
Fachanwalt für
Bau-, Architekten-
und Vergaberecht



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Bauleiter
- Bauunternehmer

Dauer

480 Minuten

Preis

ab € 375

[Zur Buchung ↗](#)

Prüf- & Rügepflichten – warum der Bauunternehmer auch Architekt sein muss

„Baubegleitende Planung“ – bedeutet in der Regel ständiges Umplanen, Verschieben, Umorganisieren - ist an der Tagesordnung. Du erlebst jeden Tag auf der Baustelle, wie anspruchsvoll es ist, in diesem Bauumfeld technisch korrekt und vor allem innerhalb der Bauzeit zu arbeiten und trotzdem noch wirtschaftlich zu bleiben.

Damit ist aber noch nicht genug. Die Zahl der Baurechtsstreitigkeiten, die vor Gerichten ausgetragen wird, steigt. Damit steigt auch die Zahl der Gerichtsurteile zu baurechtlichen Fällen. In diesen Urteilen zeigt sich seit einigen Jahren die Tendenz, die Grenzen zwischen der Arbeit des Architekten und der des Bauunternehmers aufzuheben. Immer häufiger sind Gerichte der Meinung, als Bauunternehmer ist man verpflichtet, Fehler in der Planung zu finden und zu korrigieren. Wird das versäumt, trägt man die Schäden und/oder Mehrkosten, die sich daraus ergeben.

Noch vor wenigen Jahren waren die Aufgaben und Verantwortlichkeiten auf der Baustelle klar verteilt. Doch wie entscheiden die Gerichte wenn es zu Bedenkanmeldungen kommt? Unser Referent erläutert Dir im Seminar die Hintergründe und entwickelt gemeinsam mit Dir Handlungsmöglichkeiten zu Deiner Haftung.

Lektionen

- Was sind Bedenkanmeldungen?
- Warum sollen Sie erstattet werden?
- Welche Inhalte müssen sie haben?
- Was kann hinzugefügt werden?
- Welche Folgen ergeben sich?
- Was passiert, wenn sie vergessen werden?
- Wie gehe ich mit Zurückweisungen durch den Auftraggeber um?
- Wo ist der Unterschied zur Behinderungsanzeige?

Referierende

Ingo Froberg
Fachanwalt für
Bau-, Architekten-
und Vergaberecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Bauunternehmer
- Berater

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 265

[Zur Buchung ↗](#)

Mangelhaftung 2.0

In unserem Seminar erfährst Du zum einen was Gerichte unter Mangel verstehen und zum anderen wann es zur Mangelrüge des Auftraggebers kommt. Außerdem erklären wir Dir wie umfangreich Deine Verpflichtungen als Unternehmer wirklich sind und für welche Probleme am Bau Dein Unternehmen in die Haftung genommen werden kann.

Darüber hinaus bekommst Du Antworten auf die folgenden Fragen: Wer haftet eigentlich für Fehler in Ausführungsplänen? Wie wird verhindert, dass Behinderungsanzeigen als Kriegserklärung aufgefasst werden? Unser Referent steht Dir also Rede und Antwort und zeigt Dir anhand vieler Beispielsfälle typische Stolpersteine.

Lektionen

- Was genau verstehen die Gerichte alles unter einem Mangel?
- Wo liegen die Grenzen der geschuldeten Leistung und wie kann ich sie ermitteln?
- Hafte ich für falsche Ausschreibungen und Fehler in den Ausführungsplänen?
- Warum Bedenkenanzeigen bares Geld sind und immer wichtiger werden.
- Wie verhindert man, dass Behinderungsanzeigen als Kriegserklärung aufgefasst werden?
- Wie Sie typische Fehler bei der Abwicklung von Gewährleistungsfällen vermeiden können.

Referierende

Ingo Froberg
Fachanwalt für
Bau-, Architekten-
und Vergaberecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Berater
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Prokuristen
- Rechtsanwälte

Dauer

480 Minuten

Preis

ab € 375

[Zur Buchung ↗](#)

Nachtragsmanagement für Anfänger und Fortgeschrittene

Unser Seminar vertieft und strukturiert Kenntnisse auf dem weiten Feld des Nachtragsmanagements. Anhand einer Vielzahl von Beispielen vermittelt Dir unser Referent die theoretischen Grundlagen, um Nachträge zu erkennen und rechtssicher zu berechnen.

Außerdem werden immer wiederkehrende Probleme und häufige Fehler besprochen und Handlungsempfehlungen gegeben. Nutze das Seminar zudem, um Dich mit andren Teilnehmern auszutauschen und entstehende Fragen direkt zu besprechen.

Lektionen

- Welche Leistungen sind nach dem Vertrag geschuldet und wo liegen die Leistungsgrenzen?
- Was genau ist ein Nachtrag und wie erkennt man ihn?
- Wie reagiere ich korrekt auf Anordnungen des Auftraggebers?
- Wie werden Nachträge richtig berechnet?
- Was ist zu tun, wenn der Auftraggeber Nachtragsverhandlungen verweigert?
- Wie reagiere ich richtig, wenn Nachträge nicht oder nur dem Grunde nach beauftragt werden?
- Welche Ansprüche ergeben sich aus Bauzeitverschiebungen?
- Welche Unterschiede gibt es zwischen VOB/B und BGB?

Referierende

Ingo Froberg
Fachanwalt für
Bau-, Architekten-
und Vergaberecht



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Bauunternehmer
- Berater
- Prokuristen
- Rechtsanwälte

Dauer

420 Minuten

Preis

ab € 375

[Zur Buchung ↗](#)

Architekten und Ingenieure im Strudel von Terminänderungen und Kostensteigerungen

Die aus dem Ruder laufenden Termine und die stetig steigenden Kosten bei vielen Bauvorhaben führen häufig dazu, dass es zu Differenzen zwischen den Bauauftragnehmer und dem Bauherrn kommt - dazwischen stehen die Architektur- und Ingenieurbüros. In unserem Seminar erläutert Dir unser Referent, die unter diesen Blickwinkeln wichtigen Stellschrauben bei der Vertragsgestaltung.

Die Änderungen durch die HOAI 2021 spielen in diesem Zusammenhang eine wichtige Rolle.

Ausgehend davon werden die Rechte und Pflichten der Vertragspartner eines Architekten-/Ingenieurvertrages im Termin- und Kostenbereich erläutert. Schadensersatzfallen und Gewährleistungsszenarien werden anhand von praktischen Fällen aufgezeigt. Für die Haftung der Architekten und Ingenieure gibt Dir unser Referent mögliche Handlungsoptionen und erklärt die Rechte und Pflichten der Auftraggeberseite.

Lektionen

Vertragsabschluss und Vertragsgestaltung

- Abgrenzung Akquise/Vertrag
- Wichtige und unwichtige Vertragsklauseln
- Vertragliche Regelungen im Kosten- und Terminbereich

HOAI 2021, EuGH-Urteile vom 18.1.2022 und vom 4.7.2019

- Auswirkungen der neuen HOAI auf die Honorarparameter, stufenweise Beauftragung

Nachträge der Architekten und Ingenieure

- Vertragsänderungen, Änderungen der Planungsanforderungen durch den Auftraggeber

Honorarstreitigkeiten bei Planungszeit- bzw. Bauzeitverlängerungen

Architektenhaftung

- Abnahme, Gewährleistung, Schadensersatz
- Haftpflichtversicherung, „Sowieso-Kosten“
- gesamtschuldnerische Haftung

Der Architekt/Ingenieur und die Baukosten

Referierende

Volker Schmidt
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Bau-, Architekten-
und
Verwaltungsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

480 Minuten

Preis

ab € 375

[Zur Buchung ↗](#)

Arbeitszeitrecht – alles klar!

Die Regelungen zur Arbeitszeit sind ziemlich detailliert. Weißt Du, ob Umkleidezeiten bereits zur Arbeitszeit gehören oder ob Arbeitszeiten über zehn Stunden täglich erlaubt sind? Erfahre in diesem Seminar alles zum Thema und der aktuellen Rechtsprechung.

Von unserem Referent erfährst Du alles zum Thema gesetzliche Pausenzeiten. Es wird beispielsweise besprochen, ob Du im Bereitschaftsdienst eine Pause einplanen musst oder was gilt, wenn die Beschäftigten in der Pause ans Telefon gehen müssen. Du bekommst Antworten auf die Fragen "Ist Vertrauensarbeitszeit noch möglich?" und "Was gilt arbeitszeitrechtlich eigentlich im Homeoffice bzw. bei mobiler Arbeit?"

Im diesem vierstündigen Seminar werden Dir dazu die Vorgaben des Arbeitszeitgesetzes, europarechtliche Vorgaben und die aktuelle Rechtsprechung erläutert. Anhand praktischer Beispiele wird alles Wichtige zu den Themen Arbeitszeiten, Pausen, Ruhezeiten, (Ruf)Bereitschaftsdienste und Sonn- bzw. Feiertagsarbeit im Betrieb besprochen. Mit Situationen aus der Praxis wird auf mögliche Problemfälle eingegangen sowie zulässige Gestaltungsmöglichkeiten erläutert. So erhältst Du die Grundlage für eine gute Schicht- bzw. Dienstplanung und kannst behördliche Sanktionen vermeiden.

Lektionen

- Höchstgrenzen der Arbeitszeit, Mindestruhezeiten und Pausen sowie maximal zulässige Arbeitstage in Folge
- Aufzeichnungspflichten
- Abgrenzung Arbeitszeit, Rufbereitschaft und Bereitschaftsdienst
- Sondervorschriften für Nacht- und Schichtarbeitnehmer
- Zulässigkeit von Sonn- und Feiertagsarbeit
- Problemfälle (z. B. Umkleidezeiten, Reisezeiten)
- Flexibilisierungsmöglichkeiten des Arbeitszeitgesetzes (z. B. zur Verlängerung der täglichen Arbeitszeit, Kurzpausenregelungen, 12-Stunden-Schichten)
- Arbeitszeitrecht und Homeoffice/mobile Arbeit
- Mitbestimmungsrechte des Betriebsrats
- Aktuelle Rechtsprechung zum Arbeitszeitrecht

Referierende

Karsten Mattheiß
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Arbeitsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

halbtags

Preis

ab € 265

[Zur Buchung ↗](#)

EuGH + BAG = Urlaubswirrwarr – Eine Rechenstunde für die Personalabteilung

Die Berechnung des Urlaubsanspruchs ist geprägt von vielen Sonderregeln und Ausnahmen. Unser Referent gibt Dir einen Überblick über die aktuelle Rechtsprechung und beantwortet bestehende sowie aufkommende Fragen.

Die Gesetzgebungen des Europäischen Gerichtshofes (EuGH), aber auch des Bundesarbeitsgerichtes (BAG) setzen den rechtlichen Rahmen. Darüber hinaus gibt es allerdings für Personalabteilungen noch vielfältige Sonderregelungen zu beachten. Anhand von praktischen Beispielen werden Fragen wie "Was ist im Falle des Ausscheidens aus dem Unternehmen zu beachten?" und "Ab wann kann der Urlaub verfallen?" oder "Wo liegt der Unterschied zwischen gesetzlichem und übergesetzlichem Urlaub?" geklärt.

In diesem vierstündigen Seminar werden Dir die Grundlagen des Urlaubsrechts nach der aktuellen Rechtsprechung vermittelt. Besprochen werden dabei unter anderem die Gewährung, Abgeltung und Übertragung sowie der Verfall von Urlaubsansprüchen. Die praktischen Übungen während des Seminars helfen Dir, das erlernte Wissen beispielhaft anzuwenden.

Lektionen

- Überblick zur aktuellen Rechtslage und der Rechtsprechung des EuGH und BAG zum Urlaubsanspruch
- Grundlagen zur Gewährung, Übertragung und zum Verfall
- Praktische Gestaltungshinweise zur Vereinbarung des Urlaubs in Arbeitsverträgen
- Überblick zur Gewährung des Urlaubs (u.a. Ablehnung von Urlaubsanträgen, Anordnung von Betriebsurlaub)
- Praktische Übungen zur Erfüllung der (Hinweis-)Pflichten und zur Berechnung und Übertragung von Urlaubsansprüchen

Referierende

Kristian Glowe
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Arbeitsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Ingenieure

Dauer

halbtags

Preis

ab € 265

[Zur Buchung ↗](#)

Feel Good – Der Arbeitsplatz der Zukunft

Das Wort Fachkräftemangel ist in aller Munde. Neue sowie bereits beschäftigte Arbeitnehmer suchen den FEEL GOOD Arbeitsplatz. Welche Anreize Du in Deinem Unternehmen dafür schaffen kannst, um die besten Köpfe zu halten, erfährst Du von unserem Referenten.

Themen dieses ganztägigen Seminars sind Möglichkeiten der leistungsorientierten Vergütung, interessengerechte Bonussysteme, aber auch Arbeitszeit- und Arbeitsortflexibilisierung. Du erhältst beispielsweise Antworten auf die Fragen "Wie kann eine erhöhte Work-Life-Balance geschaffen werden?" und "Was genau beinhaltet ein attraktives betriebliches Gesundheitsmanagement?"

Unser Referent zeigt Dir Chancen auf, wie Du einen ansprechenden Arbeitsplatz für die Beschäftigten gestaltest. Vermittelt werden Dir auch alternative Wege neben dem Entgelt, die den eigenen Markt- und Markenwert bei Jobsuchenden erhöhen. So wird Dein Unternehmen attraktiv für begehrte Fachkräfte!

Lektionen

- Sonderzahlungen (Jahressonderzahlung, Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld, usw.; Zwecke und Kürzungsmöglichkeiten)
- Bonussysteme für Leistungen oder für Anwesenheiten
- Sonstige Sonderleistungen und Zusatzangebote
- Arbeiten ohne festgelegte Arbeitszeit? Möglichkeiten und Grenzen der Arbeitszeitflexibilität
- Gesundes Arbeiten
- Familienfreundliches Konzept und daraus resultierende Vorteile
- Lebensarbeitszeitkonten zur Ermöglichung von Freiräumen (Sabbaticals, längere Fortbildungszeiten, Übergang zur Rente)

Referierende

Karsten Mattheiß
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Arbeitsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Ingenieure
- Prokuristen

Dauer

ganztags

Preis

ab € 375

[Zur Buchung ↗](#)

Umgang mit dem Betriebsrat – Wie mache ich es als Arbeitgeber richtig?

Unsicherheiten im Umgang mit dem Betriebsrat sind keine Seltenheit. Immer wieder kommt es zu Problemen und Rechtsstreitigkeiten. Wie Du als Arbeitgeber eine vertrauensvolle Zusammenarbeit erreichen kannst, zeigt Dir unser Referent.

Dieses Seminar widmet sich den alltäglichen Fragestellungen, die im Umgang mit dem Betriebsrat auftreten können. Dabei werden sowohl die Rechte und Pflichten des Arbeitgebers laut Betriebsverfassungsgesetz als auch die Beteiligungsrechte des Betriebsrats beleuchtet. Außerdem werden Dir praktische Tipps gegeben, die Dir als Arbeitgeber helfen, eine respektvolle Zusammenarbeit mit dem Betriebsrat aufzubauen.

Ein weiterer wichtiger Punkt des Seminars ist die Handhabung von (Teil-) Freistellungen und Schulungen sowie die Kostenübernahmepflichten der Arbeitgeber. Anhand von zahlreichen Beispielen werden Dir die entsprechenden Kenntnisse vermittelt. Somit wird Dein alltäglicher Umgang mit dem Betriebsrat auf eine sichere Basis gestellt.

Lektionen

- Allgemeine Aufgaben des Betriebsrats
- Die tägliche Arbeit des Betriebsrats, Freistellung und Kostentragung (insbesondere für Fortbildungen und Inanspruchnahme von Rechtsrat)
- Überblick über die einzelnen Mitbestimmungsrechte
- Übung an praktischen Beispielen
 - insbesondere Beteiligungsrechte bei Einstellungen und Kündigungen,
 - bei Ein- und Umgruppierungen,
 - bei Versetzungen,
 - bei Änderungen der Arbeitszeitlage und der Pausen,
 - bei Urlaubsregelungen und
 - bei der Einführung und Anwendung bestimmter technischer Einrichtungen
- Betriebsvereinbarung
- Zusammenarbeit und Konfliktlösung durch Einigungsstelle und Arbeitsgerichte

Referierende

Karsten Mattheiß
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Arbeitsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber

Dauer

ganztags

Preis

ab € 375

[Zur Buchung ↗](#)

Vom Auftragstal zur Auslastungsspitze

Produkt- oder Rohstoffknappheit, Lieferkettenstörungen sowie pandemiebedingte Einschränkungen stellen Personalabteilungen vor große Herausforderungen bei der Planung der Personalkapazität. Erfahre in diesem Seminar u. a. alles über die kurzfristige und flexible Gewinnung von Personal sowie die Vorteile von unterschiedlichen Arbeitszeitmodellen.

Die kurz- und mittelfristige Anpassung der Personalstärke gewinnt in Unternehmen immer mehr an Bedeutung. In den vergangenen Jahren gab es Zeiten, in denen weniger Arbeitskräfte benötigt wurden, aber auch Zeiten, in denen es aufgrund von Pandemieeinschränkungen und Fachkräftemangel zu einem Personalknappheit kam. Hier werden Anpassungen der Personalstärke vor allem im kurz- und mittelfristigen Zeitraum immer wichtiger.

Dieses Seminar beleuchtet die Vorteile des Einsatzes von Zeitarbeitnehmern, befristeten Beschäftigten, Selbstständigen sowie Rentnern. Welche Möglichkeiten bieten Kurzarbeit, flexible Arbeitszeitmodelle oder der Abbau von Zeitkonten? Der Referent vermittelt Dir von den Grundlagen der Vertragsgestaltung, Anforderungen und rechtlichen Rahmenbedingungen bis hin zur Abwicklung alles, was Du dazu wissen musst. Anhand von Übungsfällen werden Praxisfragen beantwortet und Entscheidungshilfen zur Wahl des richtigen Gestaltungsmittels dargestellt. Bei Bedarf werden die jeweils geltenden Besonderheiten aufgrund von Tarifverträgen mit einbezogen.

Lektionen

- Eckpunkte des Fremdpersonaleinsatzes durch Arbeitnehmerüberlassung
- Zulässigkeit von Werk- und Dienstverträgen
- Beschäftigung von Studierenden, Beschäftigten im Ruhestand und in Minijobs
- Kurzüberblick zu den häufigsten Praxisfällen der Befristung von Arbeitsverhältnissen
- Voraussetzungen, Beantragung und Abwicklung von Kurzarbeit und Kurzarbeitergeld (KUG)
- Vereinbarung von flexiblen Arbeitszeiten und deren Grenzen
- Abbau von Zeitguthaben und Urlaubsansprüchen - von der Vereinbarung bis zur einseitigen Anordnung

Referierende

Karsten Mattheiß
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Arbeitsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Prokuristen

Dauer

halbtags

Preis

ab € 265

[Zur Buchung ↗](#)

Wo das Gespräch aufhört, fängt das Arbeitsrecht an – Konfliktbewältigung im Arbeitsalltag

Als Führungskraft ist es für Dich wichtig, Konflikte im Arbeitsalltag frühzeitig zu erkennen und angemessen zu reagieren. Unser Referent informiert Dich über die rechtlichen Rahmenbedingungen und gibt Dir Möglichkeiten zur Konfliktbewältigung an die Hand.

In diesem Seminar geht es um die lösungsorientierte Gesprächsführung und um das Stärken der Beziehungen untereinander. Damit wird eine konstruktive Zusammenarbeit gefördert. Allerdings kann es Situationen geben, in denen das Gespräch allein nicht ausreicht, genau dann sind arbeitsrechtliche Maßnahmen erforderlich. Es ist daher ratsam, dass Du als Führungskraft über die verschiedenen arbeitsrechtlichen Schritte informiert bist.

Die Möglichkeiten von Ermahnungen, Abmahnungen oder auch verhaltensbedingten Kündigungen werden Dir in diesem Seminar erläutert. Welche rechtlichen Voraussetzungen dabei in Betracht gezogen werden müssen und wie Du die Instrumente zielgerichtet einsetzt, erklärt Dir unser Referent ebenfalls.

Lektionen

- Konflikte wahrnehmen, analysieren und klären
- Möglichkeiten der Konfliktbewältigung in der Gesprächsführung
- Rechtliche Möglichkeiten der Konfliktbewältigung
- Weisungsrechte der Führungskraft
- Ermahnung und Abmahnung
- Verhaltensbedingte Kündigung

Referierende

Dr. Tina Lorenz
Rechtsanwältin,
Fachanwältin für
Arbeitsrecht



Zielgruppen

- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche

Dauer

halbtags

Preis

ab € 265

[Zur Buchung ↗](#)

IT-Vergaben – Grundlagen für öffentliche Auftraggeber

Nicht nur wegen der immer stärker im Fokus stehenden Digitalisierung werden IT-Vergaben unablässig relevanter. Dieses Seminar gibt Dir einen Überblick über alle wichtigen Regelungen, die bei Ausschreibungen von IT-Leistungen zu beachten sind - vor allem unter besonderer Berücksichtigung des EU-Vergaberechts.

IT-Vergaben haben aufgrund der Komplexität und des ständigen technologischen Wandels einige Besonderheiten. Sie erfordern eine sorgfältige Planung sowie Durchführung, um sicherzustellen, dass die Beschaffung erfolgreich ist und eventuelle Risiken minimiert werden. Im Seminar erlernst Du neben den rechtlichen Grundlagen, der Vorbereitung und dem Ablauf einer IT-Vergabe auch etwas zu den Informationspflichten und zu Rechtsschutzmöglichkeiten.

Anhand von konkreten Beispielen werden Dir genaue Praxisempfehlungen gegeben. Dieses Seminar eignet sich vor allem für Beschaffer, die noch wenig Erfahrung mit (EU-weiten) Vergabeverfahren und IT-Ausschreibungen haben.

Lektionen

- Grundlagen
- Vorbereitung der Vergabe
 - Schwellenwerte/Bestimmung des Auftragswerts
 - Losaufteilung
 - Verfahrensarten
 - Fristen/Zeitplanung
 - Erstellung der Vergabeunterlagen
 - Definition von Eignungs- und Zuschlagskriterien, insbesondere Einbeziehung von Nachhaltigkeitsaspekten
 - Bekanntmachung
- Ablauf des Verfahrens
 - Umgang mit Bieterfragen
 - Angebotsöffnung
 - Angebotsprüfung
 - Nachforderungen und Aufklärung
 - Eignungsprüfung
 - Verhandlungen
 - Wertung
- Informationspflichten am Ende des Verfahrens / Zuschlag und Aufhebung
- Auftragsänderungen nach § 132 GWB
- Rechtsschutz
 - Nachprüfungsverfahren
 - Rechtsschutz unterhalb der Schwellenwerte

Referierende

Tim Kuhn
Fachanwalt
für Vergaberecht



Zielgruppen

- Auftragnehmer / -geber
- Berater
- Geschäftsführer
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektmanager / -leiter
- Prokuristen
- Rechtsanwälte
- Techniker
- Zuwendungsempfänger / -geber

Dauer

8 Stunden

Preis

ab € 375

[Zur Buchung ↗](#)

IT-Vergaben für Fortgeschrittene – Für Auftraggeber und Bieter

Du schreibst regelmäßig IT-Leistungen aus oder nimmst regelmäßig an IT Ausschreibungen teil? Dann solltest Du dieses Webinar, bestückt mit aktueller Rechtsprechung, Anforderungen und Besonderheiten bei IT-Vergaben inklusive Praxisbeispielen, nicht verpassen.

Gerade IT-Ausschreibungen können häufig komplex sein. Diese Verfahren sind auch dadurch geprägt, dass in der Regel die Bieter viele Bieterfragen stellen. Im Rahmen dieses Seminars werden besonders praxisrelevante Thematiken behandelt. Wenn Du Dich als Vergabestelle oder Bieter schon eingehend mit IT-Vergaben beschäftigt hast, bekommst Du hier die Möglichkeit, Deine konkreten Fragen im Rahmen von Diskussionen mit den anderen Teilnehmern und der Referentin/ dem Referenten zu klären.

Lektionen

- Aktuelle Rechtsprechung zu produktspezifischen Leistungsbeschreibungen/USPs
- Aktuelle Rechtsprechung zu Eignungsanforderungen
- Umgang mit Bieterfragen – insbesondere Unterscheidung Fragen/Rügen
- Teststellungen – Sinn und Zweck, rechtliche Rahmenbedingungen und Ablauf
- Aktuelle Rechtsprechung zur Aufklärung außergewöhnlich niedriger Angebote
- Aktuelle Rechtsprechung zur Dokumentation von Bieterpräsentationen/Verhandlungen
- Besonderheiten bei Cloud-Diensten – DSGVO und Schrems II

Referierende

Aline Fritz
Fachanwältin für
Vergaberecht



Zielgruppen

- Auftragnehmer / -geber
- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektmanager /-leiter
- Prokuristen
- Rechtsanwälte
- Techniker
- Zuwendungsempfänger / -geber

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 375

[Zur Buchung ↗](#)

Bieterworkshop – Grundlegendes Vergabewissen

Du möchtest Dich optimal auf anstehende Ausschreibungen vorbereiten und Deine Chancen auf den Zuschlag erhöhen? Dann bekomme mit diesem Bieterworkshop Verständnis für die Erwartungen der ausschreibenden Stelle. Mache Dich also mit dem grundlegenden Vergabewissen vertraut und erstelle anschließend ein überzeugendes Angebot.

Es gibt viele verschiedene Themen rund um die Vergabe von Aufträgen, die miteinander zusammenhängen oder sich überschneiden. Für Dein Unternehmen ist es daher wichtig, die Grundlagen einer Vergabe sowie die Themenfelder zu verstehen und folglich zu wissen, wie man sie in der Praxis anwendet. Nur so kannst Du als Bieter effiziente Prozesse im Tendermanagement schaffen, gute Entscheidungen treffen und vor allem erfolgreich sein.

In diesem Workshop für Bieter bekommst Du in Theorie sowie in Praxis erklärt, wie Du potentiell erfolgreich an Vergabeverfahren teilnimmst. Unser Referent erklärt Dir außerdem die verschiedenen Arten von Vergabeverfahren und die Nutzung von Plattformen zur Auftragsuche, aber auch die Handhabung von Vergabeunterlagen. Darüber hinaus lernst Du, wie Du in den verschiedenen Phasen des Vergabeverfahrens richtig reagierst und welche Werkzeuge Dir dabei helfen. Tausche Dich mit den anderen Teilnehmenden und dem Referenten aus und teile Deine eigenen Erfahrungen. Im Workshop erhältst Du Tipps, Tricks und Empfehlungen, um in allen denkbaren Situationen richtig zu handeln.

Lektionen

- Allgemeines zu den Rechtsgrundlagen (u.a. GWB, VgV, UVgO, VOL etc.)
- Verfahrensarten, Abläufe und Unterschiede (u. a. unterschiedliche Formerfordernisse, Fristen, Inhalte, Wertgrenzen, Kommunikationswege etc.)
- Plattformen und deren Nutzung zur Suche
- Bietertools und deren Funktion im Vergabeverfahren
- Aufbau, Struktur von Vergabeunterlagen und Empfehlungen zum Umgang
- Angemessene Handlungs-/Reaktionsmöglichkeiten für Bieter in den unterschiedlichen Phasen eines Vergabeverfahrens
- Bieter- und Auftraggeberinstrumente
- Vergabekommunikation
- Prozesse des Tendermanagements sowie Prozessoptimierungsvorschläge
- Feedback und Austausch zu mitgebrachten Praxisfällen

Referierende

Falk Ullmann
Leiter Personal
Landratsamt
Freising



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Geschäftsführer
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

halbtags

Preis

ab € 265

[Zur Buchung ↗](#)

Anwendungsfälle und Besonderheiten bei EVB-IT Verträgen

Mit einer steigenden Zahl von Ausschreibungen für IT-Projekte wird es immer wichtiger, die richtigen Verträge und Vereinbarungen zu haben und zu kennen. Erfahre jetzt, wie Du die Herausforderungen der zunehmenden Digitalisierung erfolgreich bewältigst!

Im Zuge der Digitalisierung in Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen und der damit verbundenen IT-Ausschreibungen kommt es immer wieder zu Komplikationen oder Streitigkeiten. Als Beispiel: Hast Du schon einmal erlebt, dass Deine beauftragte Website nicht rechtzeitig fertiggestellt wurde oder dass die ausgeschriebene (SaaS)-Anwendung nicht die gewünschten Funktionalitäten bot? Das ist kein Einzelfall! Tatsächlich scheitern mehr als die Hälfte der IT-Projekte oder geraten in Verzug. Oft liegt das daran, dass den Bietern keine oder nur unzureichende Verträge während der Ausschreibung zur Verfügung gestellt werden. Kein Wunder also, dass Unsicherheiten entstehen und Konflikte vorprogrammiert sind.

Die EVB-IT Verträge können IT-Ausschreibungen nicht nur beschleunigen, sondern auch Verträge präziser gestalten. Aufgrund dessen bestehen Möglichkeiten für eine richtungsweisende Modernisierung der öffentlichen Verwaltung sowie Unternehmen und damit auch für die Digitalisierung im Allgemeinen.

In unserem Seminar zeigt Dir unser Referent daher, wie Du die EVB-IT-Verträge optimal einsetzt. Er veranschaulicht Dir zum einen die Anwendungsfelder dieser Verträge und gibt zum anderen praktische Beispiele, wie Du die Muster der EVB-IT Verträge richtig ausfüllst beziehungsweise welche Alternativen es gibt. Mit diesem Wissen kannst Du anschließend Unsicherheiten vermeiden und sicherstellen, dass alle Parteien ihre Rechte kennen und Pflichten nachkommen.

Lektionen

- Rechtliche Anforderungen an IT-Ausschreibungen
- Probleme bei Vergabeverfahren mit IT-Verträgen
- Anwendungsfelder und Abgrenzung
- Alternativen der vertraglichen Gestaltung
- Typische Probleme vorbeugen und beheben
- Datenschutz bei IT-Verträgen

Referierende

Dr. Daniel Schöneich
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Gewerblichen
Rechtsschutz



Zielgruppen

- Bildung/Forschung
- Dienstleister
- Kommunen/Landkreise
- Krankenhäuser
- Öffentliche Verwaltungen
- Rechtsanwälte
- Sektorenauftraggeber
- Zuwendungsgeber

Dauer

6 Stunden

Preis

ab € 375

Neu

Zur Buchung ↗

Erfolgreiches Bauprojekt: Der Weg zum wirtschaftlichen Projekterfolg

In diesem praxisnahen Seminar wirst Du die wichtigsten Grundlagen kennenlernen und Schritt für Schritt den Weg zum wirtschaftlich erfolgreichen Bauprojekt ansehen. Der Referent unterstützt Dich einerseits mit dem nötigen juristischen Verständnis und hilft Dir mit praxiserprobte Techniken und Strategien, die Herausforderungen eines Bauprojekts zu meistern.

Der Referent erklärt Dir zuerst verständlich die Zusammenhänge von Bauverträgen, VOB/B und BGB sowie AGB und wann und wie Du diese in Deinem Bauprojekt anwendest. Erfahre außerdem, wie Du Konflikte in der Baupraxis erfolgreich bewältigst und die Kooperationsrechtsprechung zu Deinem Vorteile nutzen kannst. Du solltest in der Lage sein, souverän und überzeugend aufzutreten, um sowohl das Projekt als auch Dein Team zum Erfolg zu führen.

Lasse Dir deshalb von unserem Referenten zeigen, wie Du Deine Interessen gekonnt vertrittst und Deine Botschaft klar und überzeugend vermittelst.

Des Weiteren ist eine sorgfältige Dokumentation unerlässlich und vor allem entscheidend für eine reibungslose Abwicklung von Bauprojekten und die Durchsetzung bzw. Abwehr von Ansprüchen. Der Referent gib Dir im Seminar wertvolle Tipps und Tricks an die Hand, wie Du Informationen präzise und strukturiert festhältst, um nachvollziehbare Nachweise für Dein Projekt zu erstellen.

Das partnerschaftliche Behinderungs- und Bedenkenmanagement ist ein weiterer wichtiger Aspekt, auf den der Referent detailliert eingeht. Lerne, wie Du Formalien und Inhalte von Behinderungsanzeige und Bedenkenanmeldung richtig umsetzt und psychologische Aspekte in

der Baupraxis berücksichtigt. Ebenfalls wichtig für einen wirtschaftlichen Projekterfolg ist das effektive Mangelmanagement vor und nach der Abnahme. Der Referent erläutert Dir aus diesem Grund, was einen Mangel ausmacht und wie Du Gewährleistungsmängel erfolgreich bewältigst.

Dieses Ganztagsseminar bereitet Dich optimal auf den Alltag und erfolgreiche Bauprojekte vor.

Lektionen

- Kenntnis der Baurechts-Grundlagen
- Effektives Konfliktmanagement
- Bewusste Kommunikation in Schlüsselsituationen
- Sorgfältige Dokumentation
- Partnerschaftliches Behinderungs- und Bedenkenmanagement
- Effektives Mangelmanagement vor und nach Abnahme

Referierende

Dr. Martin Stoltefuß
Jurist, Autor
und Seminarleiter



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

ganztags

Preis

ab € 375

Innovativ beschaffen: Anforderung und Möglichkeiten

Beschaffe innovative Lösungen effizient und optimiere Deinen Beschaffungsprozess! Innovationen sparen langfristig Aufwand und Kosten und bieten vor allem der öffentlichen Hand moderne Möglichkeiten.

Das Beschaffen neuartiger Leistungen erfordert besondere Aufmerksamkeit, da es im Vergleich zu traditionellen Prozessen höheres Risiko birgt. Erfahre deshalb alles über die spezifischen Anforderungen an eine erfolgreiche Markterkundung und wie Du Start-Ups in Deine Verfahren einbindest.

Die Referentin erläutert Dir außerdem die Vorteile einer funktionalen Leistungsbeschreibung sowie die innovativen Faktoren der Zuschlagskriterien. Sie geht zudem auf geeignete Verfahrensarten ein und erklärt, wie Du die Möglichkeiten des Vergaberechts für innovatives Beschaffen nutzen kannst.

Du hast während des Seminars die Möglichkeit, individuelle Fragen zu stellen und somit in den Austausch zu gehen. Erhalte also in diesem halbtägigen Seminar Antworten auf die wichtigsten Aspekte der Beschaffung innovativer Leistungen und setze diese mit den erhaltenen Tipps um.

Lektionen

- Anforderungen an die Markterkundung
- Einbinden von Start-Ups
- Zulassen von Nebenangeboten
- Funktionale Leistungsbeschreibung
- Innovationspartnerschaft & Wettbewerblicher Dialog
- Innovative Aspekte im Rahmen der Zuschlagskriterien
- Forschungsausnahme & Pre-Commercial Procurement

Referierende

Dr. Annette Rosenkötter
Fachanwältin für
Vergaberecht,
Fachanwältin für
Verwaltungsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Rechtsanwälte
- Zuwendungsempfänger /-geber

Dauer

halbtags

Preis

ab € 320

Neu

Zur Buchung ↗

Die rechtssichere Vergabe von Lieferungen und Leistungen – europaweit und national

Das Webinar stellt Dir die Struktur der Vergabeverordnungen vor und vermittelt die erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse für deren rechtssichere Anwendung. Dabei wird insbesondere die aktuelle Spruchpraxis der Nachprüfungsbehörden berücksichtigt.

Nach einem Überblick im Vergaberecht, lernst Du die verschiedenen Vorgaben für Vergabeverfahren kennen.

In diesem Webinar werden vor allem die Grundsätze der E-Vergabe und die Prüfung der Eignung besprochen. Speziell die Zulässigkeit der Reichweite der Eignungsleihe, sowie die Prinzipien der Zuschlagserteilung sind Thema. Die Kenntnis zum neuen Vergaberecht ist dabei unabdingbar, um künftig Ausschreibungen rechtskonform zu gestalten bzw. sich weiterhin erfolgreich an solchen Vergabeverfahren zu beteiligen.

Lektionen

A. Einführung - das Vergaberecht im Überblick

- Oberschwellenbereich (GWB, VgV, VOB/A-EG)
- Unterschwellenbereich (Unterschwellenvergabeordnung, Haushaltsrecht, LandesvergabeG, VOL/A, VOB/A)

B. Vorgaben für Vergabeverfahren

- I. Oberschwellenbereich
Anzuwendende Normen
 - §§ 97 ff. GWB, VgV (für Leistungen und freiberufliche Leistungen)
 - Regelungen der VgV
 - a) Allgemeine Bestimmungen
 - Verfahrensarten und ihr Anwendungsbereich
 - Zuschlagskriterien und deren Anwendung
 - Ausschlussstatbestände
 - Anforderungen an Unternehmen (Eignung/Eignungsleihe)
 - Grundsätze der e-Vergabe
 - b) Verfahren bei Architekten- und Ingenieurleistungen
- II. Unterschwellenbereich
 - Anwendungsbereich und Regelungen der Unterschwellenvergabeordnung
 - Vergabe von Lieferung und Leistungen nach aktuellem Recht (Haushaltsrecht, LandesvergabeG, VOL/A, Abschnitt 1)

C. Fazit und Ausblick

Referierende

Juliane Pethke
Rechtsanwältin,
Fachanwältin für
Vergaberecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektmanager
- Rechtsanwälte
- Zuwendungsempfänger

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

VOB/B-Vertrag – Vergütung und Nachträge

In diesem Webinar werden Dir die grundsätzlichen Fragen zur VOB/B, deren Struktur im Hinblick auf die Vergütungs- und Nachtragsregelungen sowie Einzelfälle und Besonderheiten aufgezeigt. Sowohl gewerbliche als auch öffentliche Auftraggeber schließen Bauverträge nach VOB/B ab. Tausch Dich mit dem Referenten über einschlägige Rechtsprechungen aus.

Das Wissen um diese Regelungen ist Grundvoraussetzung, um eigene Situationen samt möglicher Rechte einschätzen und richtig reagieren zu können. Vor allem wenn Konflikte auftreten, die sich nicht einvernehmlich regeln lassen oder sich Beteiligte im Hinblick auf Baubesprechungen und Auseinandersetzungen mit ihren Argumenten vorbereiten müssen.

Dabei umfasst die VOB/B mehrere Themenkomplexe.

Besonders relevant in diesem Webinar sind Antworten auf die Fragen der Vergütung und den Anspruch auf Nachträge. Zudem werden Beispiele aus der Praxis besprochen, wie mit Sonderfällen umzugehen ist und welche Rechtsprechungen wichtig sind.

Lektionen

- Allgemeines zur VOB/B und Exkurs zur VOB/C
- Allgemeines zu den verschiedenen Vergütungsformen (Einheitspreisvertrag, Pauschalpreisvertrag, Stundenlöhne)
- Grundsätzliches zu den Nachträgen (Bezugnahme auf Leistungsbeschreibung)
- Anordnungsrecht des Auftraggebers (was sind Nachträge, was sind neue Verträge, welche Auswirkungen hat dies auf den Preis)
- Beispiele und Rechtsprechung
- Nachtragsforderung als Abschlagsrechnung
- System der Nachtragsregelungen in der VOB/B (aufgrund von Anordnungen, eigenmächtiges Handeln oder Mengenabweichungen)g

Referierende

Anne
Werthschützky
Rechtsanwältin



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 239

[Zur Buchung ↗](#)

VOB/B-Vertrag – Leistungsstörungen versus Behinderungs- & Bedenkenanzeige

In diesem Webinar gibt es Antworten auf die Fragen, welche Rechte der Auftraggeber im gestörten Bauablauf hat und wann der Auftragnehmer eine Inanspruchnahme abwenden kann. Außerdem werden die Voraussetzungen dafür besprochen, welche Kündigungsregelungen es gibt und welche Bedeutung die Abnahme hat.

Im gewerblichen Bereich und bei öffentlichen Auftraggebern werden in der Regel Bauverträge unter Einbeziehung der VOB/B geschlossen. Das Wissen um diese Regelungen ist Grundvoraussetzung, um eigene Situationen samt möglicher Rechte einschätzen und richtig reagieren zu können. Vor allem wenn Konflikte auftreten die sich nicht einvernehmlich regeln lassen oder sich Beteiligte im Hinblick auf Baubesprechungen und Auseinandersetzungen mit ihren Argumenten vorbereiten müssen. Die VOB/B umfasst dabei mehrere Themenkomplexe.

Mängel und Verzögerungen können sowohl zu Lasten des Auftragnehmers als auch zu Lasten des Auftraggebers gehen. Hierfür gibt es allerdings bestimmte Voraussetzungen. Der Auftragnehmer wehrt sich dann gegen eine Inanspruchnahme mit der Bedenken- oder der Behinderungsanzeige.

Lektionen

- Allgemeines zur VOB/B und Exkurs zur VOB/C
- Allgemeines zu den Pflichten der Parteien im Vertrag
- Leistungsstörungen durch den Auftragnehmer / Rechte des Auftraggebers (Erfüllungsanspruch, Vertragsstrafe, Verzugsschaden)
- Bedenkenanzeige und deren Folgen (Rechte des Auftragnehmers)
- Behinderungsanzeige und deren Folgen (Rechte des Auftragnehmers)
- Kündigungsregelungen der VOB/B
- Abnahme und deren Bedeutung

Referierende

Anne
Werthschützky
Rechtsanwältin



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 239

[Zur Buchung ↗](#)

Aufzeichnung zur Bauvergabe: Unterkostenangebote, Mischkalkulation, Spekulation

In dieser Aufzeichnung wird Dir der Umgang mit Unterkostenangeboten und spekulativen Kalkulationen erklärt. Dabei ist es wichtig, in welchem rechtlichen Rahmen sich Auftraggeber und Auftragnehmer bewegen.

Die öffentlichen Auftraggeber haben ein Interesse an rechtssicheren Ausschreibungen. Trotzdem kommt es immer wieder vor, dass Auftraggeber mit Spekulationen oder Mischkalkulationen findiger Bieter konfrontiert sind. Manchmal fällt das auf, weil das Angebot ungewöhnlich niedrig erscheint. In anderen Fällen bemerkt der Auftraggeber, dass der Bieter in seiner Urkalkulation „Geschäftsführernachlässe“ oder andere positionsbezogene Nachlässe einbezogen hat.

In der Aufnahme des Webinars nimmt der Teilnehmer beide Sichtweisen ein. Aus Sicht der Auftraggeber wird dargestellt, unter welchen Voraussetzungen Angebote ausgeschlossen werden können. Aus Sicht der Auftragnehmer wird dargestellt, welche Grenzen eingehalten werden müssen, um keinen Ausschluss zu riskieren.

Lektionen

- Unangemessene Preise, Aufgreifschwelle, Angemessenheit
- Reichweite und Grenzen der Kalkulationsfreiheit
- Beurteilungsspielraum des Auftraggebers, Prognose für zuverlässige und vertragsgerechte Vertragserfüllung
- Richtige Vorgehensweise bei der Bieteraufklärung
- Aktuelle Rechtsprechung des BGH zu Mischkalkulation und Spekulation
- Voraussetzungen für einen Angebotsausschluss

Referierende

Volker Schmidt
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Bau-, Architekten-
und
Verwaltungsrecht



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

80 Minuten

Preis

ab € 49

[Zur Buchung ↗](#)

Elektronische Angebotserstellung und Angebotsabgabe mit evergabe.de

In unserem Webinar erhältst Du alle notwendigen Informationen dazu, wie Du Deine Angebote einfach, schnell und elektronisch erstellst und abgibst.

Was bei EU-weiten Verfahren längst verpflichtend ist, wird auch für nationale Ausschreibungen bald verbindlich: die elektronische Vergabe und die damit einhergehende elektronische Angebotsabgabe. Um hier nicht den Anschluss zu verpassen, ist unser Webinar genau das Richtige für Dich. Erfolgreich an Ausschreibungen teilnehmen und elektronische Angebote abgeben. Das ist das Ziel, welches wir für Dich mit evergabe.de greifbar machen. Lerne Dein Angebot digital zu erstellen und wie Du es elektronisch beim Auftraggeber abgeben kannst.

Nutze die Chance, indem Du Dein Wissen anhand gezeigter Beispiele ausbaust und ermögliche Dir den sicheren Umgang mit evergabe.de.

Lektionen

Navigation und Orientierung in Mein evergabe.de

Schritt für Schritt zur elektronischen Angebotsabgabe

1. Ausschreibungen finden
 - Profisuche
 - Ausschreibungsverzeichnis
2. An Ausschreibungen teilnehmen
 - Vergabeunterlagen herunterladen
 - Elektronische Angebote und Nebenangebote erstellen und abgeben
3. Angebot ändern
 - Angebot und Nebenangebot zurückziehen und neu abgeben
 - Nachlieferungen
4. Elektronische Kommunikation

Verhalten nach Einladung zu Beschränkter Ausschreibung oder Freihändiger Vergabe

Referierende

Johannes Rebel
Consultant &
Instructor,
eVergabe.de
GmbH



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Bauunternehmer
- Berater
- Ingenieure
- Projektmanager

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Elektronische Angebotserstellung und Angebotsabgabe mit dem AI Bietercockpit

Du arbeitest mit der Bietersoftware AI Bietercockpit? In diesem Webinar erlernst Du alles, was Du im Umgang mit der Software wissen musst.

Schon seit einigen Jahren ist die elektronische Angebotsabgabe für EU-weite Ausschreibungen verpflichtend. Angebote in Papierform sind nur noch in Ausnahmefällen möglich.

Auf nationaler Ebene ist die E-Vergabe mit elektronischer Angebotsabgabe ebenfalls bald verbindlich und wird jetzt schon von vielen Auftraggebern gewünscht und umgesetzt. Hierbei müssen Auftragnehmer auch auf die Angaben zur elektronischen Signatur achten, ohne die sie ihr elektronisches Angebot nicht abgeben können.

In diesem Webinar stellen wir Dir die Bietersoftware AI Bietercockpit vor. Du erfährst welche Schritte beim Erstellen eines elektronischen Angebots wichtig sind und was Du bei der Abgabe dessen beachten musst. Das AI Bietercockpit unterstützt Dich um formale Fehler zu reduzieren, beziehungsweise zu vermeiden.

Nutze die Chance, indem Du Dein Wissen ausbaust und ermögliche Dir den sicheren Umgang mit dem AI Bietercockpit.

Lektionen

[Navigation und Orientierung in Mein evergabe.de](#)

[Schritt für Schritt zum neuen Vergabeverfahren](#)

1. Ausschreibungen finden
 - Profisuche
 - Ausschreibungsverzeichnis
2. An Ausschreibungen teilnehmen
 - Vergabeunterlagen herunterladen
 - Umgang mit Leistungsverzeichnissen
 - die elektronische Signatur und Verschlüsselung verwenden
 - Elektronische Angebote und Nebenangebote erstellen und abgeben
3. Angebot ändern
 - Angebot und Nebenangebot zurückziehen und neu abgeben
 - Nachsendungen
4. [Elektronische Kommunikation](#)

[Verhalten nach Einladung zu Beschränkter Ausschreibung oder Freihändiger Vergabe](#)

Referierende

Johannes Rebel
Consultant &
Instructor,
eVergabe.de
GmbH



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Berater
- Ingenieure

Dauer

210 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Die betriebsbedingte Kündigung

Jede dritte Klage vor Arbeitsgerichten betrifft die Beendigung eines Arbeitsverhältnisses. Das Einreichen von Kündigungsschutzklagen gilt inzwischen als der selbstverständliche Weg für viele Arbeitnehmer. Was man während des Kündigungsschutzprozesses beachten sollte, erfährst Du in diesem Webinar.

Von den 328.000 im Jahre 2019 eingereichten arbeitsgerichtlichen Klagen, waren 179.000 gegen Kündigungen gerichtet. Nur 8 Prozent wurden durch streitiges Urteil beendet, bei ca. 65 Prozent endete der Fall mit einem Vergleich.

Unser Referent zeigt Dir auf, wann und wie eine betriebsbedingte Kündigung möglich ist und wann sich der Abschluss eines Vergleichs lohnt.

Lektionen

- Voraussetzungen einer betriebsbedingten Kündigung
- Verhalten während des Kündigungsschutzprozesses
- Prozessrisiken berechnen

Referierende

Kenneth Köth
Rechtsanwalt



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Prokuristen

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

[Zur Buchung ↗](#)

Ausschreiben mit evergabe.de

Egal, ob national oder europaweit, mit evergabe.de kannst Du nach geltendem Vergaberecht elektronisch ausschreiben und Aufträge vergeben. Wir zeigen Dir wie einfach es ist.

Wusstest Du eigentlich, dass nach den EU-Vergaberichtlinien alle öffentlichen Auftraggeber eine elektronische Angebotsabgabe zulassen müssen? Im Webinar „Ausschreiben mit evergabe.de“ erfährst Du wie schnell und einfach es ist, mit unserer Plattform auszuschreiben und Angebote elektronisch anzunehmen.

Vom Erstellen des Bekanntmachungstextes über die Kommunikation mit den Bietern und Bewerbern, Bereitstellen der Vergabeunterlagen bis hin zur Annahme von elektronischen Angeboten.

Ob auf nationaler oder EU-weiter Ebene, und immer nach aktuellem Vergaberecht, evergabe.de unterstützt sowohl ein- und zweistufige Vergabeverfahren als auch öffentliche und private Auftraggeber.

Dieses Webinar schult die evergabe.de Plattform-Lösung und geht nicht auf den evergabe Manager (AI Vergabemanager) ein.

Lektionen

Navigation und Orientierung in Mein evergabe.de

Schritt für Schritt zum neuen Vergabeverfahren

1. Ausschreibung erstellen und veröffentlichen
 - Bekanntmachungstext erstellen
 - Vergabeunterlagen hochladen
2. Ausschreibung ändern
 - Korrektur der Bekanntmachung
 - Nachlieferung hochladen
 - Ausschreibung abbuchen und aufheben
3. Elektronische Kommunikation
4. Angebotsöffnung
 - Öffnung der elektronischen Angebote
 - Zuschlagserteilung
5. Besonderheiten
 - Teilnahmewettbewerb
 - Beschränkte Vergabe

Sicht des Auftragnehmers

Referierende

Johannes Rebel
Consultant &
Instructor,
eVergabe.de
GmbH



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Berater
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Zuwendungsgeber

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 239

[Zur Buchung ↗](#)

HOAI und BGB – Crashkurs für Architekten und Ingenieure

In diesem Webinar wird Dir gezeigt, wie Architekten und Ingenieure unter Geltung der HOAI 2021 und der Neuregelungen im BGB für Planer künftig ihre Verträge gestalten müssen. Mit Wissen und Kniffen sicherst Du Dir so den wirtschaftlichen Erfolg dauerhaft und tappst nicht in Haftungsfallen.

Die HOAI 2021 kennt keine verbindlichen Mindest- und Höchstsätze mehr. Gleichzeitig gelten durch die Neuregelungen im Bürgerlichen Gesetzbuch weitere neue Spielregeln für den Inhalt und die Abwicklung von Ingenieur- und Architektenverträgen. Dieses „Neuland“ wird gemeinsam mit den Teilnehmern erkundet und der Referent zeigt, worauf künftig von Planern geachtet werden muss, um ihr Büro dauerhaft am Markt zu halten und weiter zu expandieren.

Lektionen

1. Stolpersteine bei der Vertragsanbahnung

- Honorarfreie Akquisitionstätigkeit
- Vergabeverfahren
- Stufenweise Beauftragung

2. Zielorientiertes Vertragsgestalten gemäß BGB /HOAI

- Zielfindungsphase
- Festlegung des Planungssolls
- Teilleistungsbewertungen
- Bonus-/Malus-Honorar
- Nebenkostenvereinbarungen
- Honorarnachträge, insbesondere bei Bauzeitverlängerung
- Mitzuverarbeitende Bausubstanz
- Umbauschlag
- Sonderfälle

3. Honorarmanagement für Profis

- Weisungsrechte des Auftraggebers
- Änderungen des Leistungsumfangs
- Änderung der Leistungsziele
- Änderung der Leistungszeit
- Entfallene Leistungen
- Taktische Hinweise

4. Abnahme der Planungs- und Überwachungsleistungen

- Anspruch auf Teilabnahme
- Abnahme als Fälligkeitsvoraussetzung
- Abnahmeformen
- unberechtigte Abnahmeverweigerung

5. Planerhonorar abrechnen

- Abschlagsrechnungen
- Schlussrechnung
- Bindungswirkung von Rechnungen
- Tipps für Honorarklagen

6. Sonderfragen

- Stufenverträge unter Geltung des neuen Rechts
- Generalplanerverträge
- Haftungsverteilung zwischen Bauunternehmen und Planern
- Auswirkungen der UVgO auf die Beauftragung von Planern

Referierende

Ralf M.
Leinenbach
Fachanwalt für
Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Ingenieure
- Rechtsanwälte

Dauer

150 Minuten

Preis

ab € 169

[Zur Buchung ↗](#)

VOB/A – die Vergabe von Bauleistungen für Einsteiger und Fortgeschrittene – europaweit und national

Mit der Neufassung der VOB/A im Jahr 2019 haben sich die Rahmenbedingungen für der Vergabe von Bauleistungen zum Teil gravierend geändert. Dieses Webinar gibt Dir einen prägnanten Überblick über wesentliche Änderungen, die Eignungsprüfung und die Prinzipien der Zuschlagserteilung.

Eine Herausforderung, der sich sowohl öffentliche Auftraggeber als auch Bieter stellen. Neben den geänderten gesetzlichen Rahmenbedingungen sind die aktuellen Tendenzen und Entwicklungen aus der Rechtsprechung sowohl der Zivilgerichte als auch der Nachprüfungsinstanzen zu berücksichtigen.

Die Kenntnis des Vergaberechts ist unabdingbar, um weiterhin Ausschreibungen rechtskonform zu gestalten bzw. sich erfolgreich an Ausschreibungsverfahren zu beteiligen.

Lektionen

- I. Einführung und Überblick zur VOB/A
 1. Gesetzliche Regelungen im Freistaat Sachsen
 2. Abgrenzung Bauleistungen und Liefer- und Dienstleistungen
 3. Schwellenwerte und deren Berechnung
- II. Die VOB/A - 2019, Abschnitt 1: Wesentliche Änderungen
- III. Eignungsprüfung und Eignungsleihe
- IV. Ausschlussgründe
- V. Zuschlagserteilung

Referierende

Juliane Pethke
Rechtsanwältin,
Fachanwältin für
Vergaberecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauunternehmer
- Berater
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektleiter
- Zuwendungsgeber

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Unvollständige, fehlerhafte und unklare Leistungsbeschreibungen

In diesem Webinar werden Dir die typischen Fehler in den Vergabeunterlagen gezeigt und konkrete Hinweise gegeben, in welchen Situationen Nachträge begründet sind und in welchen nicht. Dabei geht es von den vergaberechtlichen Anforderungen an die Leistungsbeschreibung über die Rechte und Pflichten der Bieter hin zur Nachtragsprüfung in der Vertragsabwicklung.

Jeder Nachtrag hat eine Ursache und oft liegt diese in der Leistungsbeschreibung. Auf der einen Seite meint der Auftragnehmer, die Beschreibung der Leistung mit dem Leistungsverzeichnis, der Baubeschreibung und den weiteren Vergabeunterlagen ist unvollständig oder gar lückenhaft. Ihm gegenüber steht der Auftraggeber der darauf pocht, dass seine Leistungsbeschreibung zutreffend ist und der Bewerber bei seiner Angebots-erstellung alle notwendigen Arbeiten, Erschwernisse und Baumstände erkennen konnte.

In dieser Situation kommt alles für einen handfesten Nachtragsstreit zusammen und häufig führen vermeintlich unzutreffende Leistungsbeschreibungen auch zu Streitigkeiten über Mängel.

Unser Referent zeigt Dir Defizite in Leistungsbeschreibungen anhand der aktuellen Rechtsprechung auf. Mit Tipps und Tricks aus der Praxis erhältst Du einen Überblick zu Vermeidbaren und bekommst ein Gefühl dafür, wie Du Dich in welcher Situation richtig verhältst.

Lektionen

- Vergaberechtliche Anforderungen an das Beschreiben der Leistungen
- Rechte und Pflichten der Bieter – Nachfragen oder Spekulieren?
- Technische Fehler und Unklarheiten in den Vergabeunterlagen als Nachtragspotenzial
- Bedeutung der VOB/C
- Besondere Leistungen und Nebenleistungen

Referierende

Volker Schmidt
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Bau-, Architekten-
und
Verwaltungsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauunternehmer
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Aktuelle Rechtsprechung zu Mischkalkulation, Spekulation, Mengenänderungen und Gemeinkosten (AGK, BGK)

Du möchtest mehr über die Rechte und Pflichten aus Sicht der Bauunternehmen sowie aus Sicht der Auftraggeber erfahren? Was führt zum Ausschluss von Angeboten aus dem Vergabeverfahren bis hin zur Preisanpassung bei Mengenänderungen? Lass Dir in diesem Webinar anhand von praktischen Beispielen die brandaktuelle Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes und der Oberlandesgerichte erörtern.

Der Preis ist bei der Ausschreibung von Bauleistungen das entscheidende Zuschlagskriterium. Daran hat sich trotz aller Reformen des Vergaberechts bis heute nichts geändert. Wenn die Bieter einen Auftrag erhalten wollen, müssen sie deswegen ein günstiges Angebot einreichen – oft über die Schmerzgrenze hinaus. Trotzdem ist es das Ziel der Bauunternehmen, eine auskömmliche Abrechnungssumme zu erzielen.

Das Bauunternehmen bewegt sich dabei auf schmalen Grat zwischen einer unzulässigen Mischkalkulation, sittenwidriger Einheitspreise und übertriebenen Spekulationen. Befeuert wird dieser Preiskampf am Bau durch Fehler in den Vergabeunterlagen. Das Zusammenkopieren eines Leistungsverzeichnisses oder unsorgfältige Mengenermittlungen eröffnen für die Spekulation der Bieter Tür und Tor.

Dieses Webinar gibt Dir die Möglichkeit zukünftig besser den Überblick zu behalten.

Lektionen

- Mischkalkulation und Spekulation aus vergaberechtlicher Sicht: Wann droht ein Ausschluss des Angebotes aus dem Vergabeverfahren?
- Bieteraufklärung im Vergabeverfahren
- Sittenwidrige Einheitspreise
- Mengenerhöhungen und Mengensenkungen – brandaktuelle Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes zur Preisanpassung
- Bedeutung der Urkalkulation

Referierende

Volker Schmidt
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Bau-, Architekten-
und
Verwaltungsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Zuwendungsvergaberecht – Wie behalten Zuwendungsempfänger ihre Fördermittel?

Kaum ein größeres Projekt lässt sich ohne Zuwendungen realisieren. Daneben steht die institutionelle Förderung, etwa im Forschungsbereich. Lerne in diesem Webinar, wie Du in der vielseitigen Förderlandschaft agierst.

Der Umgang mit Fördermitteln – nicht zuletzt im Rahmen der aktuellen EU-Förderprogramme (EFRE, ELER, ESF) – sollte achtsam und stetig kontrolliert werden. Die Förderlandschaft ist vielseitig und bietet zusätzliche finanzielle Spielräume, aber auch Risiken. Diese resultieren aus dem sogenannten „Zuwendungsvergaberecht“ als vergaberechtliche Sondermaterie.

Hinsichtlich ihrer mittelgebundenen Auftragsvergaben haben öffentliche und private Zuwendungsempfänger dem Zuwendungsgeber, bzw. weiteren Prüfbehörden, im Rahmen des Verwendungsnachweises sorgfältig zu dokumentieren, dass sie die ihnen zuwendungsrechtlich aufgegebene Vergabeaufgabe eingehalten haben. Ansonsten drohen schmerzliche Rückforderungsszenarien mit Sanktionen („Finanzkorrekturen“). Wie Du das vermeiden kannst, um am Ende weder den Erfolg des Förderprojektes noch das eigene Haushaltsbudget nachhaltig zu gefährden, erfährst Du in diesem Webinar.

Lektionen

- Einführung in das Zuwendungsrecht (Begrifflichkeiten, Rechtsgrundlagen)
- „Zuwendungsvergaberecht“: Zuwendungsrechtliche Verpflichtung zur Einhaltung des Vergaberechts
- Zuwendungsvergaberecht im Verlauf der Förderung (von der Förderberatung bis hin zu Verwendungsnachweis und Rückforderung wegen behauptetem Vergabeverstoß)
- Zuwendungsvergaberechtliche Besonderheiten bei EU-Förderung
- Überblick der häufigsten Vergabefehler im Zuwendungsrechtsverhältnis („Stolpersteine“)
- „Zuwendungsvergaberechtliche Organisation“ und praktischer Umgang mit Zuwendungsgebern
- Rechtsschutz (Anhörungs-/Widerspruchsverfahren, Verwaltungsgerichte)
- Aktuelles Zuwendungsvergaberecht „kompakt“ (Rechtsgrundlagen, Aktuelle Rechtsprechung)

Referierende

Michael Pilarski
Rechtsanwalt,
Syndikus



Dr. Martin Jansen
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Vergaberecht



Zielgruppen

- Auftraggeber
- Berater
- Öffentliche Verwaltungen
- Rechtsanwälte
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)
- Zuwendungsgeber

Dauer

150 Minuten

Preis

ab € 169

[Zur Buchung ↗](#)

Alles Wichtige zur neuen VOB

Die Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen (VOB) regelt die Rechte und Pflichten der Bauvertragsparteien. Um zu wissen, was sich mit der VOB 2019 konkret für die Praxis geändert hat und wie Du die Vergabevorschriften möglichst effektiv handhabst, solltest Du das Webinar besuchen.

Der Deutsche Vergabe- und Vertragsausschuss für Bauleistungen (DVA) brachte Anfang 2019 eine neue VOB/A-Gesamtausgabe heraus. Der erste, zweite und dritte Teil der VOB/A wurden grundlegend überarbeitet und die VOB/C geändert. Das Arbeitsprogramm des DVA umfasst des Weiteren das Überprüfen der VOB/B in Hinblick auf das Gesetz zur Reform des Bauvertragsrechts.

Diese Vergabe- und Vertragsänderungen sind von enormer Bedeutung für alle Auftragsvergaben, egal ob national oder EU-weit. Hier gilt der Grundsatz: keine Fehler machen! Ausschreibende Stellen müssen insbesondere eine Fördermittelrückforderung vermeiden und Bieter müssen wissen, welche formellen Fehler zum Ausschluss ihres Angebotes führen können.

Lektionen

- Öffentlicher Submissionstermin vs. nicht öffentliche Angebotseröffnung
- Gleichrang von Öffentlicher Ausschreibung und Beschränkter Ausschreibung mit Teilnahmewettbewerb
- Erleichterungen beim Eignungsnachweis
- Nachforderung von fehlenden Unterlagen und Erklärungen
- Umgang mit mehreren Hauptangeboten
- Direktauftrag
- Best Practice nach neuem Vergaberecht – Welche neuen Probleme und Lösungsansätze gibt es?
- Neue technische Normen
- Erleichterungen beim Auslandsbau
- ANBest-P 2018
- Umsetzungsstand UVgO

Referierende

Ralf M. Leinenbach
Fachanwalt für
Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Ingenieure
- Prokuristen
- Rechtsanwälte

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Einführung in das Vergaberecht

Im Webinar werden die Grundlagen des Vergaberechts erläutert. Dabei liegt der Schwerpunkt auf der Vergabe von Liefer- und Dienstleistungen im Unterschwellenbereich.

Zunächst werden die Systematik, die relevanten Gesetze und Verordnungen im Vergaberecht vorgestellt. Damit erhältst Du einen guten Überblick über das gesamte Vergaberecht. Außerdem wird der Ablauf eines Vergabeverfahrens nach der UVgO besprochen. Mit konkreten Beispielen bekommst Du veranschaulicht, was zu beachten ist.

Lektionen

Systematik des Vergaberechts

- Europäisches und nationales Vergaberecht
- Relevante Rechtsnormen (GWB, VgV, UVgO, VOB/A, Landesvergabegesetze)
- Der Begriff des „öffentlichen Auftraggebers“

Ablauf eines Vergabeverfahrens

1. Vorbereiten eines Verfahrens
 - Elektronische Vergabe
 - Verfahrensarten
 - Rahmenvertrag
 - Leistungsbeschreibung und Vertrag
 - Eignungs- und Zuschlagskriterien
2. Durchführen eines Verfahrens
 - Bekanntmachung
 - Bieterfragen
 - Wertung
 - Zuschlag
 - Dokumentation

Referierende

Christina Meincke
Fachanwältin für
Vergaberecht



Zielgruppen

- Auftraggeber
- Berater
- Öffentliche Verwaltungen

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Was ist Nachhaltigkeit und welche Rolle spielt die nachhaltige öffentliche Beschaffung?

Was ist eigentlich Nachhaltigkeit und warum spielt die nachhaltige öffentliche Beschaffung eine so elementare Rolle für eine nachhaltige Entwicklung? Dieses Webinar gibt eine Einführung in das Thema Nachhaltigkeit in der Beschaffung und die globalen Nachhaltigkeitsziele. Es zeigt erste soziale und ökologische Hebel auf und informiert über das breite Unterstützungsangebot für Beschaffungsverantwortliche zum Thema.

Die öffentliche Hand soll Vorbild sein und mit einer nachhaltigen öffentlichen Beschaffung voran gehen. Doch warum und wie? Und welche Hilfsangebote gibt es dazu? Diese und weitere Fragen werden im Webinar geklärt. Du wirst langsam an das Thema Nachhaltigkeit herangeführt, bekommst die wichtigsten Ziele aufgezeigt und erhältst Tipps, welche Hebel jetzt schon bedient werden können.

Lektionen

Der Begriff der Nachhaltigkeit

- Von der Triple Bottom Line zu den Nested Circles

Die 17 Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen (SDGs)

Welche Rolle spielt die nachhaltige öffentliche Beschaffung

- Kostendruck vs. Ökologischer und sozialer Verantwortung
- Ökologische Hebel der nachhaltigen Beschaffung
- Soziale Hebel der nachhaltigen Beschaffung

Wo finden Sie weitere Unterstützung?

- Innerhalb Ihrer Organisation
- Auf nationaler Ebene
- Auf EU Ebene

Referierende

Yvonne Jamal
Vorstandsvorsitzende JARO
Institut für Nachhaltigkeit und Digitalisierung e.V.



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Rechtsanwälte
- Zuwendungsempfänger
- Zuwendungsgeber

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

[Zur Buchung ↗](#)

Erste-Hilfe Ausschreibungen

Das Thema Ausschreibungen und Angebotsabgabe ist neu für Dich? Dann ist dieses Webinar der richtige Einstieg zur Ausschreibungshilfe. Du erlernst die wichtigsten Grundlagen und bekommst Tipps für die Zukunft.

Du weißt nicht wie Du nach Ausschreibungen suchst und hast noch kein Angebot abgegeben? Als Einsteiger bekommst Du in diesen 180 Minuten alle Basics rund um Ausschreibungen und Angebotserstellung. Im Webinar wirst Du an die Grundbegriffe in Ausschreibungsverfahren herangeführt und Dir wird in einfachen Schritten gezeigt, wie die Arbeit mit Ausschreibungen aussieht.

Theoretisches Wissen trifft auf praxisnahe Tipps. Du erfährst, wie Du Ausschreibungen findest, Angebote erstellst und was nach der Angebotsabgabe passiert.

Lektionen

Die wichtigsten Grundlagen bei Ausschreibungen

- Das ABC der wichtigsten Ausschreibungsbegriffe
- Wie findet man die passende Ausschreibung?
- Wann nimmt man an einer Ausschreibung teil?

Wie sieht eine "typische Ausschreibung" aus?

- Aufbau von Bekanntmachungstexten und Vergabeunterlagen
- Wie bewirbt man sich?
- Erstellung des Angebots und die Abgabe
- Was passiert nach der Angebotsabgabe?

Tipps und Tricks für die Zukunft

Referierende

Lorena Kirchherr
Geschäftsführerin
Ausschreibungs-
coach.com



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Berater
- Ingenieure
- Projektmanager
- Projektleiter

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Mehr Erfolg im Vergabeverfahren

Du möchtest Ausschreibungen künftig professioneller, effizienter und erfolgreicher beantworten und Vergaberegeln zum eigenen Vorteil machen? Im Webinar erfährst Du bieterseitig wie Du den Ausschreibungsprozess grundlegend optimierst und welche Erfolgshebel Du nutzen solltest.

Das Webinar richtet sich an alle, die regelmäßig in die Angebotserstellung eingebunden sind. Vom Angebotsmanager über Vertriebsmitarbeiter bis zum Fachexperten. Um das Angebot zum Erfolg zu führen, sollte das eigene Vorgehen im Vergabeverfahren stets hinterfragt werden.

Lektionen

Manchmal gewinnt auch der Bessere

Wie Du schnell erkennst, ob Du überhaupt eine Chance hast, wann sich Qualität auszahlt (und wann nicht) und wie Du Deine Ressourcen auf die für Dein Unternehmen richtigen Deals konzentrierst.

Prozess-Must-Haves für formale Sicherheit und Verkaufsstärke

Wie Du Ausschlüsse sicher vermeidest und vertriebliche Informationen konsequent nutzt.

Erfolgreiche Kommunikation im Angebots-Team

Wie Du viele Köche unter einen Hut bekommst und die Lücke zwischen Vertrieb und Technik/ Fachabteilung schließt.

Erfolgreiche Kommunikation mit der Vergabestelle

Wie Du Bieterfragen richtig stellst und Wettbewerbsvorteile strategisch einsetzt.

Vom Sales Support zum professionellen Bid Management

Wie Du das Angebotsmanagement zu einem strategischen Werttreiber im Unternehmen machst und welche Fördermöglichkeiten es dafür gibt.

Referierende

Patrick Hofstadt
Geschäftsführer
QBC Angebots-
beratung



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Berater
- Ingenieure

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 279

[Zur Buchung ↗](#)

Info-Webinar: Besser Ausschreiben!

Die Vergabewelt entwickelt sich stetig weiter. Von Änderungen und Neuerungen der Gesetzestexte bis hin zu technischen Möglichkeiten, wie Vergabeverfahren jetzt und in Zukunft durchgeführt werden. Dabei müssen digitale Vergabeprozesse nicht kompliziert sein. Doch wie sieht der optimale Vergabeprozess aus und was gehört alles dazu? Dafür müssen erprobte Prozesse hinterfragt und verändert werden. Außerdem sollten Mitarbeiter ihre Komfortzone verlassen und bereit sein der Digitalisierung Zeit zu geben. Es ist wichtig, die vollumfängliche E-Vergabe schrittweise einzuführen, sowohl Mitarbeiter und Partner zu informieren, als auch bei jedem Vorgang zu kommunizieren.

Erhalte einen ersten Einblick, ob Du zukünftig besser mit der Vergabepattform evergabe.de oder mit dem Vergabemanagement evergabe Manager ausschreibst.

Mehr noch: Du erfährst in kompakten 70 Minuten, wie Du die E-Vergabe bei Dir einführen kannst und wie sich mit deren Hilfe Vorgänge effizienter gestalten lassen. evergabe.de ist hierbei Dein perfekter Partner.

Des Weiteren erfährst Du in unserem Info-Webinar, was in einen digitalen Beschaffungsprozess gehört und ob damit die Qualität von Angeboten gesteigert werden kann. Unsere Praxisexperten erzählen von ihren Erfahrungen auf dem Weg zur Digitalisierung. Sie tauschen sich aus, zu welchen Erkenntnissen sie gelangten, beziehungsweise welchen Mehrwert sie durch die E-Vergabe gewinnen konnten.

Mit Einblicken in die Praxis, in die Welt von evergabe.de und mit Tipps für das eigene Umsetzen bist Du bestens vorbereitet für die eigenen Schritte.

Lektionen

- eVergabe.de GmbH und ihre Vergabelösungen
- Was gehört in den Vergabeprozess?
- Einfach Ausschreiben mit evergabe.de
- Aus der Praxis: Erfahrungsaustausch der Experten Susann Wolf und Falk Ullmann
- Wie sieht ein Beschaffungsprozess aus?
- Top Drei der Umsetzungstipps
- Auf zur Digitalisierung des Vergabeprozesses mit dem evergabe Manager (AI Vergabemanager)

Referierende

Carsten Prokop
CEO
eVergabe.de
GmbH



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektmanager

Dauer

70 Minuten

Preis

kostenlos

[Zur Buchung ↗](#)

AI Vergabemanager – Prüfungs- und Wertungsschritte

Du bist für die interne Angebotsprüfung im evergabe Manager (AI Vergabemanager) verantwortlich oder sollst es werden? Dann ist dieses Webinar genau das richtige für Dich! In kompakten 90 Minuten erlernst Du den technischen Umgang mit der Angebots-/Eignungsprüfungs- und Wertungsmatrix sowie der rechnerischen Prüfung im AI Vergabemanager.

Als Angebotsprüfer und -bewerter unterstützt der evergabe Manager (AI Vergabemanager) ganz gezielt Deine Auswertungen im System.

Damit Du Dich schnell in den Workflowschritten zurecht findest, gibt es viele praktische Tipps und eine Darstellung der Funktionen jedes Prüfungsschrittes in diesem Webinar.

Neben dem technischen Umgang wird Dir gezeigt, wie du Angebotsdateien exportierst und Deine Prüfergebnisse in die Workflowschritte einträgst.

Lektionen

Grundlegende Kenntnisse zur Navigation innerhalb des AI Vergabemanagers

Technische Funktionsweise folgender Workflowschritte:

- Angebots- und Eignungsprüfungsmatrix
- Rechnerische Prüfung
- Preisvergleich
- Angemessenheit der Preise
- Wertungsmatrix
- Zuschlagsvorschlagsmatrix

Aktion „Interner Dokumentationsvermerk“

Werkzeug „Revisionsstand“ zum Exportieren von Angeboten

Referierende

Johannes Rebel
Consultant &
Instructor,
eVergabe.de
GmbH



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

[Zur Buchung ↗](#)

Zwischen Angebotsabgabe und Zuschlag – Die stetige Verbesserung bei Ausschreibungen

In diesem Webinar lernst Du, welche Prozessschritte nach einer Ausschreibung folgen. Erfahre, welche Aufgaben Dich erwarten und wie Du einen verbesserten und geordneten Ablauf im Unternehmen einführst. Zudem erhältst Du Einblicke zu Lessons Learned und bekommst Wege aufgezeigt, diese für zukünftige Ausschreibungen zu gestalten.

Du stellst Dir die Fragen "Was passiert eigentlich nach der Abgabe meines Angebots?" oder "Ist damit die Ausschreibung vorbei?" Die Antwort ist ganz klar "Nein!" Es gibt die Möglichkeit zu verhandeln, zur Präsentation eingeladen zu werden oder Fragen zu beantworten.

Unsere Referentin klärt Dich auf, bis wann Du nach einer Absage rügen und bis wann Du mit einer Antwort rechnen kannst. Du bekommst Informationen darüber, auf was Du nach der Abgabe Deines Angebots achten musst und wie Du einen strukturierten und effizienten Ausschreibungsprozess in Deinem Unternehmen gestalten kannst.

Ein weiterer wichtiger Schritt, um sich zu verbessern, sind Lessons Learned - also Gewonnene Erkenntnisse. Viele Unternehmen vernachlässigen diesen Schritt oder lassen ihn ganz außer Acht. Dabei ist das Sammeln, Komprimieren und Bewerten von Erfahrungen, Fehlern und Risiken oder Hinweise zu der Entwicklungen von Projekten absolut notwendig. Hier geht es zum einen darum eine stetige Verbesserung der Gewinnquote bei Ausschreibungen zu erzielen, andererseits auch um einen positiven Abschluss bei Ausschreibungen zu gewährleisten. Hierzu erhältst Du zahlreiche Tipps und verschiedene Möglichkeiten für eine nachhaltige Dokumentation.

Lektionen

- Prozesse nach der Angebotsabgabe
- Wichtige Fristen und einzuhaltende Termine
- Kontinuierliche Verbesserung im Unternehmen
- Praktische Tipps und Tricks für Lessons Learned bei Ausschreibungen

Referierende

Lorena Kirchherr
Geschäftsführerin
Ausschreibungs-
coach.com



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Bauunternehmer
- Berater
- Ingenieure
- Projektmanager
- Rechtsanwälte

Dauer

60 Minuten

Preis

ab € 69

[Zur Buchung ↗](#)

Aufzeichnung: Vergabesoftware evergabe Manager (AI Vergabemanager) – Basiswissen

Du möchtest einen Überblick zu den Funktionen und dem Aufbau des evergabe Managers erhalten und wissen welche Vorteile er bereithält? Dann solltest Du die Aufzeichnung dieses Webinars nicht verpassen! Lerne in kompakten 50 Minuten das Wichtigste zum evergabe Manager kennen. Ziel ist es, sich im System zurechtzufinden.

Der evergabe Manager beruht auf dem AI Vergabemanager und unterstützt Auftraggeber beim Durchführen von kompletten elektronischen Vergabeverfahren. Das bedeutet, dass für die unterschiedlichen Rechtsrahmen sowohl Verfahrensvorlagen als auch Vergabearten der jeweils gültigen Formulare sowie Verfahrensabläufe hinterlegt sind.

Die Aufzeichnung des Webinars gibt Dir einen Einblick in die allgemeinen Eigenschaften und Merkmale des evergabe Managers.

Hier bekommst Du einen ersten Eindruck, wie das System bei einer medienbruchfreien Vergabe unterstützt.

Es folgt das Erklären einzelner Funktionen. Vom Anmelden über die Start- und Übersichtsseite mit allen Aufgaben zu den Vergaben bis hin zur Bearbeitung derer. Du erfährst zudem wie die Menüleiste aufgebaut ist und welche Funktion sich hinter den Symbolen verbirgt. Außerdem bekommst Du Hinweise, Tipps und Tricks zu einzelnen Schritten. Dabei geht es unter anderem um den Projektbaum, um Nachrichten an Teilnehmer, um den Revisionsstand für die elektronische Vergabeakte und um das Leistungsverzeichnis. Abgeschlossen werden diese Informationen mit Hinweisen zum Formularmanagement.

Organisatorisches:
Dieses Webinar ist genau passend für Dich, wenn Du den evergabe Manager (AI Vergabemanager) gerade gebucht hast, neue Mitarbeiter angelernt werden sollen oder Du Dir einen Überblick über das System verschaffen möchtest.

Lektionen

- Allgemeine Charakteristika
- Aufbau und Funktionen der Übersichtsseite (Aufgaben, Termine, Nachrichten)
- Grundlegender Aufbau des evergabe Managers (Menüleiste und Symbolik)
- Detaillierte Übersicht der Benutzeroberfläche
- Wichtigste Funktionen
- Formularmanagement

Referierende

Uwe Köhler
Instructor



Zielgruppen

- Auftraggeber
- Öffentliche Verwaltungen

Dauer

60 Minuten

Preis

ab € 69

[Zur Buchung ↗](#)

Vergabesoftware AI Vergabemanager – Vom Erstellen bis zum Veröffentlichen einer Vergabe

Du möchtest wissen, wie man eine Vergabe im evergabe Manager (AI Vergabemanager) erstellt und veröffentlicht? Ob Formularmanagement, Bekanntmachungstext, Termin- und Fristenmanager, Import von Dateien, wir zeigen Dir wie es funktioniert.

Der evergabe Manager beruht auf dem AI Vergabemanager und ist ein Vergabemanagementsystem für Auftraggeber zur elektronischen Durchführung von kompletten Vergabeverfahren (E-Vergabe) innerhalb der jeweils gültigen Rechtsnormen.

Wir zeigen Dir Schritt für Schritt, wie Du ein Projekt oder eine Vergabe anlegst. Du erfährst, wie Dich das Formularmanagement entsprechend der gewählten Vorlage beim Erstellen der Vergabeunterlagen und des Bekanntmachungstextes unterstützt. Des Weiteren erwirbst Du Wissen, wie du den Termin- und Fristenmanager nutzen kannst, um die jeweiligen gesetzlichen Fristen der Terminkette für Dein Verfahren zu berücksichtigen.

Thema des Webinars ist außerdem die Komplettierung der Vergabeunterlagen durch den Import von Dateien. Du lernst, wie Du den Bekanntmachungstext veröffentlichst und die Vergabeunterlagen bereitstellst. Auch der Umgang mit Änderungen der Unterlagen bzw. des Textes wird erläutert.

Organisatorisches:

Du solltest Grundkenntnisse über den evergabe Manager (AI Vergabemanager) und über öffentliche Auftragsvergaben besitzen. Der Aufbau und die einzelnen Funktionen sollten Dir bekannt sein, sodass du Dich in der Softwareumgebung zurechtfindest. Falls die Software neu für Dich ist, empfehlen wir Dir die Teilnahme am Webinar "evergabe Manager - Basiswissen".

Lektionen

- Anlegen einer Vergabe
- Erstellen der Vergabeunterlagen
- Erstellen des Bekanntmachungstextes
- Termin- und Fristenmanager richtig nutzen
- Genehmigungen vor der Veröffentlichung generieren
- Veröffentlichung von Bekanntmachungstext und Vergabeunterlagen
- Änderungen/ Nachlieferungen/ Aufhebung

Referierende

Holm Gemeiner
Senior
Consultant/
Instructor,
eVergabe.de
GmbH



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen

Dauer

150 Minuten

Preis

ab € 169

[Zur Buchung ↗](#)

Stoffpreisgleitklauseln und VOB-Verträge

Seit Jahren steigen die Baupreise und es kommt zu Preissprüngen. Aber was ist bei Lieferengpässen und Baustoffmangel zu tun? Wie können in schwierigen Situation Baupreise kalkuliert und Vergabeverfahren durchgeführt werden? Wann ist der Einsatz sog. Stoffpreisgleitklauseln zur Preisanpassung im laufenden Vertrag möglich? Dieses Webinar gibt Dir Antworten und praxisgerechte Lösungen.

In zeitlichem Zusammenhang mit der Corona-Pandemie kommt es seit Anfang 2021 auch im Bauwesen zu teils drastischen und sprunghaften Preisänderungen. Die Branche leidet unter nicht vorhersehbaren Lieferengpässen bei den unterschiedlichsten Baustoffen. Auf diese aktuelle Problematik reagierte das Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat im Mai vergangenen Jahres mit einer Ausweitung der Stoffpreisgleitklausel von ursprünglich nur Stahl auf andere Baustoffe.

So kann beispielsweise das Formblatt VHB 225 auch bei anderen Baumaterialien angewendet werden. Voraussetzung ist jedoch, dass die jeweiligen Stoffe im Erzeugerpreisindex des Statistischen Bundesamtes veröffentlicht worden sind.

Was für Dich wichtig ist: Öffentliche Bauaufträge, die sich bereits in der Ausführung befinden; Aufträge, deren Vergabeverfahren bereits eingeleitet wurde und Aufträge, deren Vergabeverfahren noch begonnen werden muss, müssen in der Praxis unterschieden werden! Bereits seit 2004 existiert das Instrument der Stoffpreisgleitklausel. Vorgaben stehen im Vergabe- und Vertragshandbuch des Bundes (VHB) sowie im Handbuch für die Vergabe und Ausführung von Bauleistungen im Straßen- und Brückenbau (HVA-B StB).

Lektionen

Stoffpreisgleitklauseln

- Stoffpreisgleitklauseln als Ausweg?
- Stoffpreisgleitklauseln nach VHB sowie nach HVA-B StB
- Wie berechnet sich die Vergütung bei einer Stoffpreisgleitklausel?
- Abschlagszahlungen und Selbstbehalt
- Rechtsprechung zu Stoffpreisgleitklauseln

Lieferengpässe

- Ursachen, Risikoverteilung, Strategien und Preiskalkulation

Nachträge/Vertragsanpassung

- bei Verträgen ohne Stoffpreisgleitklausel
- bei Lieferengpässen
- bei gestörtem Bauablauf durch Vorunternehmer
- bei Weisungen des Auftraggebers
- Vergabeverfahren in Zeiten steigender Baupreise
- alternative Preismodelle
- Abschläge für frühzeitig gelieferte Baumaterialien

Auswirkungen des Ukrainekriegs auf Vergabeverfahren und Bauverträge

- Sonderregelungen bis 30.06.2023 verlängert: Erlass des Bundesministeriums für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen vom 22.06.2022 "Lieferengpässe und Preissteigerung wichtiger Baumaterialien als Folge des Ukraine-Kriegs"

Referierende

Ralf M. Leinenbach
Fachanwalt für
Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauunternehmer
- Berater
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Rechtsanwälte

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

Zur Buchung ↗

Vergabesoftware AI Vergabemanager – Von der Angebotsöffnung bis zum Zuschlag

Du lernst im Rahmen des Webinars alles über die Angebotsöffnung, die Prüfungs-, Wertungs- und Abschlussphase Deines Verfahrens im evergabe Manager (AI Vergabemanager) kennen.

Der evergabe Manager beruht auf dem AI Vergabemanager und ist ein Vergabemanagementsystem für Auftraggeber zur elektronischen Durchführung von kompletten Vergabeverfahren (E-Vergabe) innerhalb der jeweils gültigen Rechtsnormen.

Wir erklären Dir, wie Du nach der Öffnung der Angebote die Eignungs-, Angebots- und Rechnerische Prüfung mit dem evergabe Manager (AI Vergabemanager) durchführen kannst. Du erfährst, wie Du das elektronische Angebotsschreiben, das Leistungsverzeichnis sowie den Vergabevorschlag handhabst.

Außerdem zeigen wir Dir, wie Dich der evergabe Manager bei der Zusendung der Information an nicht berücksichtigte Bieter, sowie bei der Erteilung des Zuschlages unterstützt.

Schlussendlich thematisieren wir die Bekanntmachung vergebener Aufträge und die Mitteilung an DESTATIS.

Organisatorisches:

Das Webinar ist ein Baustein unserer Webinar-Reihe zum evergabe Manager (AI Vergabemanager). Du solltest bereits Kenntnisse zum evergabe Manager besitzen und erste Vergaben damit durchgeführt haben. Weiterhin ist es empfehlenswert Grundkenntnisse über öffentliche Auftragsvergaben zu besitzen.

Lektionen

- Öffnen und Verwahren der Angebote
- Durchführen der Eignungs-, Angebots- und Rechnerischen Prüfung
- Prüfen auf Angemessenheit der Preise
- Wertung der Angebote
- Vergabevorschlag
- Zusenden der Information an nicht berücksichtigte Bieter
- Erteilen des Zuschlages
- Vergabener Auftrag/ Mitteilung an DESTATIS

Referierende

Holm Gemeiner
Senior
Consultant/
Instructor,
eVergabe.de
GmbH



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen

Dauer

150 Minuten

Preis

ab € 169

[Zur Buchung ↗](#)

AI Vergabemanager – Nicht öffentliche Ausschreibungen

Du möchtest alles zur Durchführung von beschränkten Ausschreibungen mit und ohne Teilnahmewettbewerb, sowie von freihändigen Verfahren erfahren? Dann ist dieses Webinar genau passend für Dich.

Der evergabe Manager beruht auf dem AI Vergabemanager und ist ein Vergabemanagementsystem für Auftraggeber zur elektronischen Durchführung von kompletten Vergabeverfahren (E-Vergabe) innerhalb der jeweils gültigen Rechtsnormen.

Du lernst im Rahmen des Webinars alles über die Durchführung von beschränkten Ausschreibungen mit und ohne Teilnahmewettbewerb, sowie von freihändigen Verfahren kennen. Wir zeigen Dir, wie Du Teilnehmer in der Firmenstammdatenbank anlegst. Du erwirbst das Wissen darüber, wie Dich das Formularmanagement entsprechend der gewählten Vorlage bei der Erstellung der Vergabeunterlagen unterstützt.

Weiterhin erfährst Du, wie Du den Termin- und Fristenmanager nutzt, um die Terminkette für Dein Verfahren unter Berücksichtigung der jeweiligen gesetzlichen Fristen zu erstellen. Thema des Webinars ist weiterhin die Komplettierung der Vergabeunterlagen durch den Import von Dateien. Du lernst, wie Du die Bereitstellung der Vergabeunterlagen vornimmst, Teilnehmer auswählst und sie zur Abgabe eines Angebotes aufforderst. Schließlich zeigen wir Dir den Umgang mit Änderungen der Vergabeunterlagen.

*Hinweis:
Du solltest den Vergabemanager in seinen wichtigsten Funktionen kennen sowie über vergaberechtliches Grundwissen verfügen. Falls die Software neu für Dich ist, empfehlen wir Dir die Teilnahme an den Webinaren "evergabe Manager - Basiswissen" und "evergabe Manager - von der Erstellung der Ausschreibung bis zur Veröffentlichung einer Vergabe".*

Lektionen

- Teilnehmer anlegen und einladen
- eine Vergabe anlegen
- Vergabeunterlagen erstellen
- Termin- und Fristenmanager nutzen
- Abzeichnung
- Bereitstellen der Vergabeunterlagen

Referierende

Johannes Rebel
Consultant &
Instructor,
eVergabe.de
GmbH



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen

Dauer

150 Minuten

Preis

ab € 169

[Zur Buchung ↗](#)

Vergabesoftware AI Vergabemanager – Erstellen von AI Leistungsverzeichnissen & Eignungskatalogen

Du möchtest alles zum AI Leistungsverzeichnis sowie zum Erstellen des Eignungskatalogs erfahren. Dann ist dieses Webinar genau das Richtige für Dich.

Der evergabe Manager beruht auf Basis des AI Vergabemanagers und ist ein Vergabemanagementsystem, welches den Auftraggeber beim Ausschreiben von Bau-, Liefer- und Dienstleistungen unterstützt. Dabei sind alle Standards des Vergaberechts integriert und sorgen für unkomplizierte E-Vergaben.

In diesem Webinar lernst Du das AI Leistungsverzeichnis sowie den Eignungskatalog kennen. Wir zeigen Dir, wie Du mittels der verschiedenen Elemente (zum Beispiel Positionen und Gliederungsebenen) ein strukturiertes Leistungsverzeichnis erstellst. Der Umgang mit dem Wertungsschema ist genauso Bestandteil des Webinars, wie das Importieren und Exportieren des Leistungsverzeichnisses.

Beim Fragebogen zur Eignungsprüfung, erfährst Du welche Kriterienarten es gibt und wie Du sie nutzen kannst. Du lernst, wie sich die verschiedenen Einstellungsmöglichkeiten später auf die Eignungsmatrix auswirken und worauf Du dabei achten musst.

Hinweis:

Du solltest den Vergabemanager in seinen wichtigsten Funktionen kennen sowie über vergaberechtliches Grundwissen verfügen. Falls die Software neu für Dich ist, empfehlen wir Dir die Teilnahme an den Webinaren "evergabe Manager - Basiswissen" und "evergabe Manager - von der Erstellung der Ausschreibung bis zur Veröffentlichung einer Vergabe".

Lektionen

Leistungsverzeichnis

- Standard Wertungsschema
- Positionen
 - Standardpositionen
 - Fachpositionen & Unterschied zu Standardpositionen
 - Entfernen und Hinzufügen von Elementen
- Besonderheiten bei losweiser Vergabe
- Export/ Import von LV

Fragebogen zur Eignungsprüfung

- Erstellen von zusätzlichen Eignungskriterien
- Einstellungsmöglichkeiten eines Kriteriums und die spätere Auswirkung auf die Eignungsmatrix

Referierende

Holm Gemeiner
Senior
Consultant/
Instructor,
eVergabe.de
GmbH



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen

Dauer

210 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Die ordnungsgemäße Nachforderung – Was ist zu beachten?

Damit Du weiterhin mit Nachforderungen sicher und effektiv umgehst, vermittelt Dir unsere Referentin fachliche Kenntnisse der Gesetzeslage und schaut dabei auf die Rechtsprechung.

„Fehlt diese Unterlage wirklich?“, „Muss ich jetzt nachfordern?“ und „Was darf ich überhaupt nachfordern?“ Diese oder ähnliche Fragen entstehen häufig im Rahmen von Angebotsprüfungen bei Ausschreibungen. Wann und wie diese geklärt werden können, verursacht bei vielen große Unsicherheit. Dies ist nicht verwunderlich, bereits der Inhalt der Vergabevorschriften gibt hier eine Vielzahl von klärungsbedürftigen Begriffen vor, die auch durch die Entscheidungen der Vergabekammern nur eine gewisse Klärung erfahren.

Um eine Nachforderung sicher und effektiv zu handhaben, vermitteln wir Dir die fachlichen Kenntnisse der Gesetzeslage an Beispielen der bislang ergangenen Rechtsprechung.

Lektionen

- Die Nachforderung in den vergaberechtlichen Vorschriften
 - Voraussetzungen
 - Auswirkungen auf die Vorbereitung der Ausschreibung
- Unterschied von unternehmens- und leistungsbezogenen Unterlagen
- Mögliche Arten der Nachforderung
- Durchführung der Nachforderung - Fristen und Folgen
- Abgrenzung zur Angebotsaufklärung

Referierende

Juliane Pethke
Rechtsanwältin,
Fachanwältin für
Vergaberecht



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Prokuristen

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Crashkurs Basics der UVgO

In diesem 3-stündigen Webinar erfährst Du die Grundlagen zu allen praxisrelevanten Regelungen und Themen der UVgO.

Warum und wie werden Leistungen ausgeschrieben? Was sind die fachlichen Herausforderungen bei der Beschaffung von Liefer- und Dienstleistungen nach UVgO? Diese und weitere Fragen beantwortet Dir unser Referent David Jahnke an vielen praktischen Beispielen.

Die meisten Vergabeverfahren werden unterhalb des jeweiligen EU-Schwellenwertes durchgeführt und obwohl es in Deutschland kein einheitliches nationales Vergaberecht gibt, soll die UVgO die nationale Beschaffung vereinheitlichen. Dieses Webinar vermittelt die wichtigsten Basics für Einsteiger ebenso wie für die, die eine optimale Vergabevorbereitung sicherstellen wollen.

Lektionen

- Allgemeine Bestimmungen & Anwendungsbereich der UVgO
- Verfahrensarten
- Vorbereitung von Vergabeverfahren
- Angebotswertung und Abschluss von Vergabeverfahren
- Sonderregelung bei freiberuflichen Leistungen

Referierende

David Jahnke
Inhaber
Vergabe Plus



Zielgruppen

- Auftraggeber
- Öffentliche Verwaltungen
- Rechtsanwälte
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Crashkurs Ausschreibungen gewinnen

In diesem 1-stündigen Webinar erfährst Du, auf welche Besonderheiten Du achten musst, um Dich erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen zu beteiligen.

Ausschreibungen bieten jedem die Chance neue Aufträge an Land zu ziehen. Wenn man sich an öffentlichen Ausschreibungen beteiligt, sollte man Einiges beachten um sein bestes Angebot abzugeben und auch den Zuschlag zu erhalten.

In diesem kompakten Webinar erfährst Du, wie Du passende Ausschreibungen findest und wertbare Angebote einreichst. Unser Referent David Jahnke, der selbst Ausschreibungen für die öffentliche Hand durchführt, beantwortet gern Deine Fragen.

Lektionen

- Einführung in die Vergabe öffentlicher Aufträge
- Passende Ausschreibungen finden und prüfen
- Wertbare Angebote einreichen
- Bieterfragen und Rügen

Referierende

David Jahnke
Inhaber
Vergabe Plus



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Berater
- Geschäftsführer
- Ingenieure

Dauer

60 Minuten

Preis

ab € 69

[Zur Buchung ↗](#)

Workshop: Leistungsbeschreibung gekonnt formulieren

Erfahre in diesem Workshop, anhand eigener Ausschreibungen, wie Du Deine Texte zukünftig noch schneller, sicherer und effizienter formulieren kannst. Du erlernst wie Du Dienstleistungen und Ausschreibungsverfahren einfach, klar und leserfreundlich darstellst. Weiterhin erarbeitest Du Dir selbst einen Textbakasten mit Musterformulierungen, um noch effektiver Ausschreibungen erstellen zu können.

Viele rechtliche Kriterien können das Texten von Leistungsbeschreibungen erschweren. Diese ist aber Voraussetzung dafür, dass sich die besten Bieter mit den profitabelsten Lösungen auf Deine Ausschreibungen bewerben. Umso wichtiger ist es, die Ausschreibungstexte klar und deutlich zu formulieren, denn das spart mitunter Zeit, Ärger und zusätzlichen Aufwand.

Werde jetzt Profi im Texten der Leistungsbeschreibung und spiegele somit die Professionalität Deines Unternehmens wieder. Unser Referent gibt Dir alle theoretischen Grundlagen an die Hand und geht dann in den Praxisteil über. Du erarbeitest Dir verschiedene Textbausteine und formulierst Vorlagen, welche Deinen Arbeitsalltag erleichtern werden. In sogenannten Breakouträumen kannst Du dann während des Webinars an Deiner eigenen Leistungsbeschreibung arbeiten. Falls Du gerade keine eigene Leistungsbeschreibung hast, hilft Dir unser Referent gern mit einem Beispiel aus.

Lektionen

- Gestaltung und Inhalte von Ausschreibungsunterlagen
- komplexe Leistungsbeschreibungen erstellen
- Die Leistungsbeschreibung: Herzstück der Ausschreibung
- Amtsdeutsch, Papierwörter und inhaltliche Unklarheiten vermeiden
- Anschauliche Beschreibungen, klare Formulierungen
- Texte kürzen, Überflüssiges vermeiden

Referierende

Dr. Lars-Peter Linke
Inhaber
Corporate
Learning
Communication



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Berater
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen

Dauer

360 Minuten

Preis

ab € 375

[Zur Buchung ↗](#)

Vergaberecht 2023 – Alles Wichtige im Überblick

Du bist Vergabepraktiker und möchtest Dein Wissen auffrischen? Dieses Webinar wird alle neuen für die Vergabepaxis relevanten Vergabethemen behandeln. Du erfährst den aktuellen Stand von Gesetzgebungen und Rechtsprechungen und deren möglichst rechtssichere Umsetzung im Vergabealltag. Schulungsziele sind außerdem der verbesserte Schutz vor Fördermittelrückforderungen und Schadenersatzforderungen, das neue Wettbewerbsregister, Neues zur E-Vergabe, Vergabeerleichterungen durch Corona uvm.

Kurzum - ein Update mit allen wichtigen Neuigkeiten im Vergaberecht.

Lektionen

- Das neue Wettbewerbsregister
- Ende der VOB/A-Privilegierung
- Akteneinsicht und Geheimnisse
- Neues zur E-Vergabe
- Unterschwellenwertvergaben insbesondere im Planerbereich
- Berechnung der neuen Schwellenwerte
- Vergabe und Fördermittel
- Rechtssichere Aufhebung von Vergabeverfahren
- Vergabeerleichterungen durch Corona
- Aktuelle Gesetzgebungsvorhaben und Rechtsprechung

Referierende

Ralf M. Leinenbach
Fachanwalt für
Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Einführung in Building Information Modeling – BIM

Wir geben Dir einen Einblick, wie Du das BIM bei Deinen Bauprojekten einsetzen kannst. Neben Hinweisen zur korrekten Datenverwaltung und zur BIM-Software, schauen wir auch auf praktische Anwendungsbeispiele.

Insbesondere bei neuen Bauvorhaben müssen für eine optimierte Planung, Ausführung und spätere Bewirtschaftung zahlreiche Daten beachtet und bestmöglich miteinander vernetzt werden. Hierbei unterstützt eine Gebäudedatenmodellierung alle am Bau beteiligten Akteure. Doch wer ist eigentlich an dem Prozess beteiligt? Wie werden Daten in der Software dargestellt? Auf was muss bei der Wahl der Software geachtet werden?

In unserem Webinar geben wir Dir einen Überblick, wie Du das BIM für Deine künftigen Planungs- und Bauprojekte einsetzen kannst. Zudem betrachten wir die Vorteile der gewerkübergreifenden Zusammenarbeit und schauen auf praxisnahe Anwendungsbeispiele im Straßen- und Tiefbau, im Facility Management, bei der Tragwerksplanung sowie bei der Mengenermittlung.

Lektionen

Zielsetzung von Building Information Modeling

- Besser bauen mit BIM
- BIM als Methode
- BIM im Lebenszyklus eines Bauwerks

Prozesse und Modelle in BIM

- Prozessbeteiligte
- Objektmodellierung
- Prozessbeschreibung

Datenverwaltung

- Datenarten
- BIM-Szenarien
- Datenformate und -umgebung
- Schnittstellen

BIM-Software

- Software-Interoperabilität
- Hinweise für die Auswahl von Software

BIM-gestützte Zusammenarbeit

- Vorteile bei der Zusammenarbeit mit BIM
- Stand der Einführung von BIM
- Weiterentwicklung von BIM

Anwendungsbeispiele von BIM

- Straßen- und Tiefbau
- Tragwerksplanung
- Facility Management
- Mengenermittlung

Referierende

Prof. Dipl.-Ing.
Berthold Best
Professor für
Verkehrswegebau



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Ingenieure
- Projektleiter

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Preisexplosion bei Baustoffen – Rechtliche Einordnung und Lösungsmöglichkeiten

Die Preise für Baustoffe und -materialien steigen seit Jahren überproportional an. Doch welche Lösungswege gibt es für bereits laufende und zukünftige Bauverträge? Unser Referent betrachtet mit Dir die entscheidenden Rechtsfragen aus den unterschiedlichsten Blickwinkeln und gibt Hinweise, wie Du in Zukunft vertragliche Vorsorgen gegen Preisschwankungen treffen kannst.

Die steigenden Preise haben die Kalkulation der Baukosten bei vielen Bauvorhaben gänzlich aus dem Gleichgewicht gebracht. Zusätzlich ist es überhaupt noch nicht absehbar, welche Folgen in dieser Hinsicht die aktuelle Ukraine-Krise nach sich ziehen wird.

Es stellt sich für viele Bau-Beteiligte die Frage, ob grundsätzlich Möglichkeiten für eine Preisanpassung bestehen und wenn ja, unter welchen Voraussetzungen. Insbesondere das Rechtsinstitut des Wegfalls der Geschäftsgrundlage ist hierbei in den Fokus der Baupraktiker gerückt.

Das Webinar ordnet die entscheidenden Rechtsfragen aus den unterschiedlichen Blickwinkeln der Beteiligten ein und zeigt Dir Lösungsmöglichkeiten für laufende Bauvorhaben auf.

Lektionen

Problemlage

Laufende Bauverträge

- Vertragsauslegung
- Sonstige Lösungsmöglichkeiten
- Wegfall/Störung der Geschäftsgrundlage
- Nachverhandlungen

Zukünftige Bauverträge

- Preisgleitklauseln
- Bindefristen

Referierende

Prof. Dr.
Johannes
Handschumacher
Rechtsanwalt und
Fachanwalt für
Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Bauunternehmer
- Rechtsanwälte

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Bietergemeinschaft, Nachunternehmer und Eignungsleihe

In diesem Webinar dreht sich alles um Bietergemeinschaft, Nachunternehmer und Eignungsleihe. Wie Du Fehler vermeidest und nicht vom Verfahren ausgeschlossen wirst, erfährst Du von unserem Referenten praxisorientiert und mit vielen hilfreichen Tipps.

Dank Bietergemeinschaften haben auch kleine und mittlere Unternehmen die Möglichkeit, sich auf größere Aufträge zu bewerben.

Doch welche Voraussetzungen gibt es? Wann übernehmen Nachunternehmer ihren Part im Falle eines Zuschlags? Was ist eigentlich eine Eignungsleihe und wann kann diese in Anspruch genommen werden? Diese und weitere Fragen beantwortet Dir unser Referent praxisnah und anschaulich. Außerdem erfährst Du, wie Du Fehler vermeidest und somit nicht vom Verfahren ausgeschlossen wirst.

Lektionen

- Erläutern und Darstellen von Begrifflichkeiten
- Voraussetzung für die Bietergemeinschaft
- Voraussetzungen für Nachunternehmer
- Voraussetzungen für die Eignungsleihe
- Korrekte Darstellung im Angebot
- Ausschluss vermeiden
- Umgang mit einem unrechtmäßigen Ausschluss

Referierende

Henrik Trockel
Rechtsanwalt



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Bauleiter
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Richtig Rügen – Tipps aus der Praxis

Du bist Bieter und kannst noch nicht richtig abschätzen, auf welchem Weg und mit welchen Chancen Du Bieterfragen, Rügen und Nachprüfungsverfahren anwenden kannst? Dieses Webinar vermittelt Dir das nötige Wissen dazu.

Als Bieter sollte man im ganzen Verfahren aufmerksam sein, denn auch öffentliche Auftraggeber machen Fehler. Der "Instrumentenkasten" mit den drei "Tools" Bieterfragen, Rügen und Nachprüfungsverfahren stehen Dir zur Verfügung. Wie sehen Deine Erfolgchancen beim Nutzen dieser Instrumente aus?

Auf was musst Du achten, wenn Du Rügen möchtest? Wir vermitteln Dir das praktische Grundwissen, welches nicht aus dem Gesetz herausgeht und lassen Dich an unseren Erfahrungen teilhaben.

Lektionen

- Fristbeachtung
- Formerfordernisse
- Kommunikationsregeln
- Mindestinhalte
- Rügevorbereitung
- Rügezeitpunkt
- Rügetaktik

Referierende

Falk Ullmann
Leiter Personal
Landratsamt
Freising



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Bauunternehmer
- Berater
- Projektleiter

Dauer

60 Minuten

Preis

ab € 69

[Zur Buchung ↗](#)

Der E-Vergabe-Dialog – Anwalt trifft Praxis

Was passiert, wenn ein Praktiker (Vergabemanager) auf einen Vergabekjuristen trifft? Es entsteht ein interessanter, praxisnaher, unterhaltsamer Dialog, in dem Probleme von Auftraggebern und Bietern gemeinsam mit Dir besprochen werden.

Theorie trifft Praxis

Jeder, der mit Vergaberecht zu tun hat, kennt das – in der Praxis tauchen immer wieder schwierige Fragestellungen über den gesamten Vergabeprozess hinweg auf. Angefangen von der Vergabevorbereitung, über die Eignungs- und Angebotsauswertung, beim Führen von Verhandlungen bis zum Zuschlag. Der Vergabedialog hat das Ziel, diese Themen zu klären und zwar in Dialogform zwischen Praktiker und Vergabekjurist.

Das Ziel

Im Vergabedialog stellt David Jahnke Praxisprobleme verständlich vor und bespricht sie mit dem Fachanwalt für Vergaberecht Dr. Marc Pauka.

Das Ergebnis ist eine praxisnahe, fachkundige sowie juristische Bewertung und daraus abgeleitete Lösungsansätze für die tägliche Arbeit der Vergabestellen.

Ein bisher einmaliges Format

Die typische Juristenantwort „es kommt darauf an“, wird in dieser Konstellation definitiv nicht das letzte Wort sein, denn unsere Referenten sind ein eingespieltes Team aus Praktikern. Bei der BWI GmbH – dem IT-Dienstleister der Bundeswehr – haben sie bereits gemeinsam viele komplexe Vergabeverfahren erfolgreich durchgeführt, bevor sich ihre beruflichen Wege trennten. Die Mischung aus Praxiserfahrung bei der Vergabedurchführung und juristischer Fachexpertise auf der einen und dem Dialogformat als Webinar auf der anderen Seite ist bisher einmalig.

Lektionen

- Vergabedialog zu Praxisproblemen im Vergabeprozess
- Rahmenvereinbarung (inklusive Obergrenze)
- Verhandlungsverfahren
- Rügepräklusion
- Nachforderungen und Aufklärung
- Ausschluss von Angeboten
- Sonstiges (je nach Diskussionsthema)

Referierende

David Jahnke
Inhaber
Vergabe Plus



Dr. Marc Pauka
Syndikusrechts-
anwalt, Fach-
anwalt für
Vergaberecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Berater
- Öffentliche Verwaltungen
- Rechtsanwälte

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 279

[Zur Buchung ↗](#)

Öffentliche Auftragsvergabe in Krisenzeiten

In Folge der Corona-Pandemie sind die Baupreise äußerst schwierig kalkulierbar geworden. Die Situation verschärft sich weiter, durch den Krieg in der Ukraine und die hierzu verhängten Sanktionen. Was Auftraggeber in diesen schwierigen Zeiten für Handlungsmöglichkeiten haben, erfährst Du in diesem Webinar.

Um öffentliche Auftraggeber sowie die Wirtschaft in der aktuellen Situation zu unterstützen, erleichtert uns die Politik einerseits die Vergabe öffentlicher Aufträge. Damit werden insbesondere die Kommunen und die kommunalen Unternehmen, aber auch alle weiteren Vergabestellen, bei der Bewältigung der Kriegsfolgen in der Ukraine unterstützt.

Andererseits bringt das 5. Sanktionspaket gegen Russland vom 09.04.2022 auch neue Einschränkungen in der Vergabe. Welche rechtlichen Änderungen und Auswirkungen laufende und neue Bauverträge sowie für Liefer- und Dienstleistungsaufträge betreffen, zeigt Dir unser Referent im Webinar.

Lektionen

Bauverträge

1. Laufende Verträge
 - Vergütungsanpassung
 - Terminanpassung
 - Kündigungsrechte
 - Schadenersatzansprüche
 - Vertragsstrafen
2. Neuverträge
 - Preisgleitklauseln für Baumaterialien und Betriebsstoffe
 - Force Majeure-Klauseln
 - Zeitliche Weisungsrechte
 - Ersatzvornahmen
 - Stillstandskosten

Liefer- und Dienstleistungsaufträge

1. Vergaberechtsrechtserleichterungen
 - Bund + Länder
 - verkürzte Eignungsprüfung
 - Sonderfall: Fördermittel
2. Nachträge bei Architekten- und Ingenieurverträgen
 - Gestiegene Baukosten
 - Verzögerte Bauausführung
 - Sonstige krisenbedingte Nachträge
 - Vergütungshöhe
 - Vertragsgestaltung

Das 5. Sanktionspaket gegen Russland

- Geltungsbereich des Sanktionspaketes
- Verbot der Auftragsvergabe
- Neues Formular Eigenerklärung Eignung
- Beendigung bestehender Verträge
- Ausnahmen
- Zuwendungsbau

Referierende

Ralf M. Leinenbach
Fachanwalt für
Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Rechtsanwälte
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)

Dauer

150 Minuten

Preis

ab € 169

[Zur Buchung ↗](#)

Arbeitsverträge richtig formulieren

Der Arbeitsvertrag regelt die Rechte und Pflichten von Arbeitgebern und Arbeitnehmern. Doch was ist, wenn neben den "Standards" Besonderheiten eingepflegt werden sollen? Das können beispielsweise die Zahlung eines unverbindlichen Bonus oder auch eine Vertragsstrafe bei Verstößen sein.

Meist machen diese besonderen Wünsche aufgrund von schlechten oder unwirksamen arbeitsvertraglichen Klauseln den Arbeitsvertrag ungültig. In diesem Webinar erfährst Du von unserem Experten worauf Du beim Arbeitsvertrag achten musst.

Mit Tipps und Wissen aus der Praxis erklärt er Dir welche Formulierungen Du unbedingt vermeiden solltest.

Lektionen

- Kündigungsfristen
- Vertragsstrafen
- Bonusvereinbarungen
- Schriftformklausel
- Verjährung

Referierende

Kenneth Köth
Rechtsanwalt



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Prokuristen

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

[Zur Buchung ↗](#)

Fehler im Vergabeverfahren – Jetzt richtig reagieren!

Beim Erstellen von Ausschreibungen kommt es gelegentlich zu Verfahrens- oder Inhaltsfehlern. Gründe dafür können zeitlicher Druck, fehlendes Fachwissen oder die Komplexität der Vergabethematik sein. Auf Bieterseite gilt es dann diese Fehler zu erkennen. Welche Reaktionsmöglichkeiten gibt es unter welchen Bedingungen (z.B. Rügefrist) und auf welche Art von Fehlern Du als Bieter achten musst, zeigt Dir unser Referent anhand praktischen Beispielen.

Welche klassischen Fehler unterlaufen den Auftraggebern und wie erkennt man sie? Du erfährst im Webinar, wie man angemessen und rechtmäßig reagiert. Unser Referent gibt Dir Tipps und Tricks aus der Praxis an die Hand. Mit diesen kannst Du herausfinden, welche Fehler tatsächlich unwissentlich geschehen und welche Fehlerkonstellation eher ein wiederkehrendes Muster ist. Hin und wieder sind Unrichtigkeiten mit einer Intention auf der Auftraggeberseite verbunden.

Nach dem Webinar hast Du das erforderliche Know-How um Fehler im Vergabeverfahren dauerhaft zu identifizieren und um entsprechend richtig reagieren zu können.

Lektionen

- Allgemeines/Basiswissen zum Umgang mit Fehlern der öffentlichen Auftraggeber im Vergabeverfahren
- Grundlagen des Vergabeprozesses der öffentlichen Auftraggeber zum Verständnis der potenziellen Fehlerursachen
- Erläuterung, welche Prozessschritte aus welchen Gründen die fehleranfälligsten sind
- Top Ten der Fehler beim öffentlichen Auftraggeber (u.a. nicht ausreichende Begründung im § 134 GWB-Schreiben, keine angemessenen Fristsetzungen, Nichteinhaltung der elektronischen Kommunikation, nicht abschließende Leistungsbeschreibung usw.)
- Angemessene Handlungs-/Reaktionsmöglichkeiten für betroffene Bieter

Referierende

Falk Ullmann
Leiter Personal
Landratsamt
Freising



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Geschäftsführer
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

60 Minuten

Preis

ab € 69

[Zur Buchung ↗](#)

Versetzung und Direktionsrecht

Um einen geordneten Betriebsablauf zu gewährleisten, kann der Arbeitgeber einen Arbeitnehmer versetzen und zudem mit anderen Aufgaben betrauen. Allerdings wehren sich in der Hinsicht häufig die Mitarbeiter. Welche Möglichkeiten man als Arbeitgeber hat, wird Dir in diesem Webinar erläutert.

Unser Referent erklärt Dir dabei, auf welche Inhalte sich das Direktionsrecht bezieht. Außerdem geht er auf die Möglichkeiten ein, die der Arbeitgeber hat, falls sich der Arbeitnehmer weigert.

Dieses wichtige Wissen und alle hilfreichen Tipps aus Theorie und Praxis möchte er – aus seiner jahrelangen Erfahrung in der Vertretung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern – mit Dir teilen.

Lektionen

- Reichweite des Direktionsrechts
- Vor- und Nachteile einer Stellenbeschreibung
- Unverhältnismäßigkeit einer Versetzung
- Folgen einer nicht gelungenen Versetzung

Referierende

Kenneth Köth
Rechtsanwalt



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Prokuristen

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

[Zur Buchung ↗](#)

Abmahnung und fristlose Kündigung

Beinah jede dritte Klage bezüglich der Beendigung eines Arbeitsverhältnisses endet vor dem Arbeitsgericht. Das muss nicht sein. Wie man mit Abmahnung und Kündigung sicher umgeht, ohne spätere Arbeitsgerichtsverfahren fürchten zu müssen, erfährst Du in diesem Webinar.

Nicht jede fristlose Kündigung ist trotz außerordentlichen Grund zulässig. Es gibt immer wieder formelle Hürden und inhaltliche Verstöße.

Von den 328.000 im Jahre 2019 eingereichten arbeitsgerichtlichen Klagen, waren 179.000 gegen Kündigungen gerichtet. Bei nur 8 Prozent kam es zu einem streitigen Urteil, ca. 65 Prozent wurden durch Vergleich beendet.

Hierzu vermittelt Dir unser Referent Wissen und gute Hinweise aus seiner jahrelangen Erfahrung in der Vertretung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern.

Lektionen

- Typische Verstöße und die aktuelle Rechtsprechung
- Inhaltliche Fallstricke und formelle Hürden
- Verhalten während des Kündigungsschutzprozesses
- Wirksame Alternativen

Referierende

Kenneth Köth
Rechtsanwalt



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Prokuristen

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

[Zur Buchung ↗](#)

Vergaberecht fehlerfrei anwenden für Auftraggeber

Im Vergaberecht gibt es ganz klare Richtlinien die man beachten muss. Um Fehler und deren teils fatale Folgen zu vermeiden, zeigt Dir unser Referent anhand von praktischen Beispielen worauf man in der Rolle des Auftraggebers achten muss.

Du erhältst Informationen über die Grundlagen des Vergaberechts und die damit verbundenen Richtlinien, Fehler und Folgen beim Nichteinhalten dieser. Außerdem erfährst Du mehr über die Ausschlussgründe nach §§ 123, 124 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB).

Was die rechtlichen Folgen und Aspekte des Straf-, Ordnungswidrigkeits- oder auch Fördermittelrechts sind, wird ebenfalls beleuchtet. Nach dem Webinar kannst Du mit bestem Gewissen und vollständig informiert in die Zukunft blicken.

Lektionen

- Vergabefehler vermeiden und Tipps
- Grundlagen des Vergaberechts
- Die fatalsten Fehler auf Auftraggeberseite
- Grundzüge Ausschlussgründe §§ 123, 124 GWB
- Aspekte des Straf- und des Ordnungswidrigkeitenrechts
- Beschaffungsdienstleistung vs. Rechtsdienstleistung
- Aspekte des Fördermittelrechts

Referierende

Maximilian
Bühner
Rechtsanwalt



Zielgruppen

- Auftraggeber

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Vergaberecht fehlerfrei anwenden für Auftragnehmer

Dieses Webinar vermittelt Dir die Grundlagen des Vergaberechts und weist Dich auf die typischen Fehler sowie die darauf folgenden Konsequenzen hin. Was im Falle eines Verstoßes passiert und welche Tipps zum Vermeiden der Fehler unser Referent hat, erfährst Du in diesem Webinar.

Thematisch werden natürlich das Vergaberecht sowie die Ausschlussgründe (§§ 123, 124 GWB) beleuchtet. Darüber hinaus bekommst Du Aufschluss über die fatalsten Fehlern, die ein Bieter machen kann. Dafür werden Dir auch Strategien mitgegeben, mit denen Du genau diese Fehler vermeiden kannst.

Diese und weitere Themen wie die Aspekte des Straf-, Ordnungswidrigkeits- oder auch Fördermittelrechts stellen sicher, dass Du mit bestem Gewissen in die Zukunft blicken kannst.

Lektionen

- Vergabefehler vermeiden
- Grundzüge des Vergaberechts
- Die fatalsten Fehler auf Bieterseite
- Grundlagen Ausschlussgründe §§ 123, 124 GWB
- Fehlervermeidungstipps
- Aspekte des Strafrechts und des Ordnungswidrigkeitenrechts
- Beschaffungsdienstleistung vs. Rechtsdienstleistung
- Aspekte des Fördermittelrechts

Referierende

Henrik Trockel
Rechtsanwalt



Zielgruppen

- Auftragnehmer

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Der richtige Umgang mit verschiedenen Vergabeverfahren

Was steckt eigentlich hinter nationalen und europaweiten Verfahrensarten? Verschiedene Vergabeverfahren lösen unterschiedliche Prozesse und Arbeitsschritte bei den Bietern aus. Um bestmöglich in jedem Verfahren zu agieren, sind jede Menge Punkte rechtlicher und praktischer Natur zu beachten.

In unserem Webinar zeigen wir Dir, worauf Du bei den jeweiligen Verfahrensarten achten musst. Außerdem erklärt Dir unser Referent, welche Dinge es zu vermeiden gilt beziehungsweise wie Du entsprechend richtig agierst. Dabei bekommst Du Tipps und Tricks mit auf den Weg, um je nach Verfahrensstand inhaltlich optimal sowie zeitlich schnellstmöglich reagieren zu können.

Der Referent erläutert Dir alles anhand Verfahrensindikatoren, welche Dir einen Wissens- und Zeitvorsprung im jeweiligen Vergabeverfahren geben – sowohl gegenüber Mitbietern als auch in der Kommunikation mit dem Auftraggeber.

Lektionen

Grundlagen der Verfahrensarten (Fokus: Liefer-/Dienstleistungsbereich)

- National (Verhandlungsvergabe nach UVgO, Freihändige Vergabe nach VOL, Beschränkte Ausschreibung, Öffentliche Ausschreibung)
- Europaweit (Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb, Nicht Offenes Verfahren, Offenes Verfahren)

Verfahrensabläufe der genannten Verfahren im Details

Notwendige Bietertätigkeiten/ Prozesse je Verfahrensart

Verfahrensarten bei Abweichung vom Standardablauf

- z.B. Bieterfragen, Rügen, Konkretisierungen, Fristverlängerungen, Aufhebung etc.

Erfahrungsaustausch

- Tipps und Tricks für Bieter im Umgang der meist auftretenden Situationen/Konstellationen in den o. g. Verfahrensarten

Referierende

Falk Ullmann
Leiter Personal
Landratsamt
Freising



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Geschäftsführer
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

75 Minuten

Preis

ab € 89

[Zur Buchung ↗](#)

Info-Webinar: Elektronische Ausschreibung – Von der Suche bis zur Teilnahme

Erfahre in diesem Info-Webinar, wie Du mit evergabe.de nach Ausschreibungen suchst und an E-Vergaben teilnimmst. Du erfährst in kompakten 50 Minuten, wie Du wichtige Dokumente verwaltest, mit internen und externen Partnern zusammenarbeitest und mit unserer Unterstützung Deine Arbeitsschritte effizienter gestalten kannst.

Alles was Du als Auftragnehmer brauchst

Kleine und mittelständische Unternehmen sollen sich genauso gut an Ausschreibungen beteiligen können wie Konzerne! Jeder öffentliche Auftrag wird in einem Wettbewerb vergeben. Zum einen reduziert das die Vetternwirtschaft, zum anderen gibt es neuen Unternehmen die Möglichkeit sich und ihre Leistungen anzubieten. Öffentliche Einrichtungen und staatliche Institutionen bezahlen die Leistungen mit öffentlichen Mitteln. Steuergelder sollten ja effizient ausgegeben werden.

Im Webinar zeigen wir Dir alle Funktionen von evergabe.de, die Du als Auftragnehmer für Deinen Vergabealltag brauchst.

Zum einen die Suchfunktion, die Du nach Deinem Leistungsprofil anpassen kannst, zum anderen eine einfach strukturierte Angebotsabgabe. Hier bekommst Du Einblicke in die verschiedenen Filterfunktionen. Außerdem erfährst Du, wie eine Ausschreibung bei evergabe.de aussieht und wie Du zur Bekanntmachung, den Vergabeunterlagen und Leistungsverzeichnissen sowie Positionen gelangst.

Carsten Prokop (CEO eVergabe.de GmbH) zeigt Dir wie einfach eine Teilnahme an Vergabeverfahren sein kann. Schritt für Schritt geht er durch die Angebotsabgabe und demonstriert unter anderem, wie die Kommunikation mit der Vergabestelle innerhalb des Vergabeverfahrens aussieht.

Mit Einblicken in die Praxis, in die Welt von evergabe.de und mit Tipps für das eigene Umsetzen bist Du nach diesem Webinar bestens vorbereitet.

Lektionen

- eVergabe.de GmbH und ihre Lösungen für Auftragnehmer
- Das Vergaberecht
- Das Vergabeverfahren
- Anlegen Vergabeverfahren aus Sicht der Auftraggeber
- Profisuche und Suche speichern
- Teilnahme an Vergabeverfahren
- Hilfreiche Tools für die Angebotsabgabe
- Tarifübersicht

Referierende

Carsten Prokop
CEO
eVergabe.de
GmbH



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Bauunternehmer
- Berater
- Ingenieure
- Projektleiter

Dauer

50 Minuten

Preis

kostenlos

[Zur Buchung ↗](#)

Übersicht und Datenbanken für Fördermittel zu Umwelt- und Klimaschutz

Es gibt eine Vielzahl ambitionierter Nachhaltigkeitsziele die durch die EU und die Bundesregierung festgeschrieben sind. Doch wie kannst Du als einzelnes Unternehmen Deinen Beitrag dazu leisten? In diesem Webinar gibt es Antworten und Tipps aus der Praxis, welche Du gleich anwenden kannst.

Durch das Verabschieden des europäischen „Green Deals“ und das deutsche Klimaschutzgesetz wurden zahlreiche Förderprogramme initiiert. Das hat den Vorteil, dass öffentliche Einrichtungen sowie Unternehmen die Möglichkeit haben, eine Vielzahl von Fördermitteln in den Bereichen Energieeffizienz, Umwelt- und Klimaschutz zu beantragen um somit die nachhaltige Entwicklung voranzubringen.

Eine große Herausforderung besteht oft darin, den Überblick zu behalten. Unser Referent gibt Dir einen Überblick zentraler Förderprogramme auf Bundes- und Bundesländerebene. Außerdem erhältst Du Informationen zu Fördermittelgebern, Datenbanken und Leitfäden.

Lektionen

- Kurzdarstellung zentraler Förderprogramme
 - Klimaschutz auf Ebene des Bundes und der Länder
 - Energie- und Ressourceneffizienz auf Ebene des Bundes und der Länder
- Informationen zu Fördermittelgebern, Zielgruppen, Modalitäten und Verwendungszwecken
- Überblick zu praktischen Datenbanken und Leitfäden

Referierende

Dr. Matthias Damert
Unternehmensberater für Nachhaltigkeit
plant values



Zielgruppen

- Auftraggeber
- Öffentliche Verwaltungen
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)

Dauer

60 Minuten

Preis

ab € 69

[Zur Buchung ↗](#)

Elektromobilität im Fuhrpark: Tipps und Leitfäden für die Beschaffung klimafreundlicher Fahrzeuge

Du möchtest Deinen Fuhrpark auf klimafreundliche Fahrzeuge umstellen? Das Webinar vermittelt Dir die Grundlagen zu klimafreundlichen Antriebsalternativen mit Praxiswissen sowohl zu Nachhaltigkeits- und Wirtschaftlichkeitsaspekten als auch zu Förderprogrammen. Darüber hinaus werden rechtlichen Fragen beantwortet sowie die Vor- und Nachteile von Elektromobilität besprochen.

Damit Du verstehst, was Elektromobilität eigentlich beinhaltet, verschafft Dir unser Referent den Durchblick zur aktuellen Situation. Er geht außerdem auf praktische Einsatzmöglichkeiten ein, zeigt die tatsächliche Klimabilanz und erklärt verfügbare Fahrzeugmodelle.

Neben der Nachhaltigkeit bekommst Du Informationen über entstehende Kosten und vor allem die Wirtschaftlichkeit von Elektromobilität. Des Weiteren erfährst Du mehr über die Ladeinfrastruktur in Deutschland sowie über die politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen.

Lektionen

- Alternative Antriebe – Grundlagen und Gegenüberstellung hinsichtlich Technologie, Einsatzzweck und Umweltbilanz
- Überblick zur Marktverfügbarkeit von Fahrzeugen
- Kosten und Wirtschaftlichkeit von Elektromobilität
- Ladeinfrastruktur – Aktuelle Situation und künftige Herausforderungen
- Politische und rechtliche Rahmenbedingungen
- Förderprogramme für Elektromobilität und Ladeinfrastruktur in Deutschland

Referierende

Dr. Matthias Damert
Unternehmensberater für Nachhaltigkeit
plant values



Zielgruppen

- Auftraggeber
- Berater
- Prokuristen
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)
- Zuwendungsgeber

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Green Contracts – wie kann ein nachhaltiger Bauvertrag aussehen?

Die EU setzt verstärkt darauf, die Bau- und Immobilienbranche zu regulieren, um den CO₂-Ausstoß zu reduzieren. Aufgrund der vielen Regelungen und den neu veröffentlichten Gesetzen in Deutschland, verliert man leicht den Überblick. Was können und müssen nachhaltige Bauverträge leisten, um diesen neuen Entwicklungen zu entsprechen?

Die Bau- und Immobilienbranche ist einer der Haupttreiber für den Klimawandel. Der CO₂-Ausstoß der Branche beträgt EU-weit mehr als 30 % des Gesamt-Ausstoßes. Mittlerweile gibt es auf EU-Ebene eine Fülle von Regelungen, die teilweise unmittelbar auch in Deutschland gelten, und in Deutschland durch regelmäßig neu veröffentlichte Gesetze erweitert werden.

Neben den gesetzlichen Regelungen gibt es eine Fülle von tatsächlichen Entwicklungen, die zu nachhaltigen und klimagerechten Gebäuden beitragen können. Auch ohne persönliche Überzeugung für das Thema sollte dies bekannt sein, denn rein wirtschaftlich gesehen werden in Zukunft die Immobilien, die solche Anforderungen erfüllen, auch besser zu handeln sein. Für alle anderen droht das Aus als „stranded Asset“. Welchen Nutzen haben daher Nachhaltigkeitsstrategien?

Lektionen

- Was heißt Nachhaltigkeit und Klimaschutz im Rahmen des Baurechts?
- Welche Regelungen auf EU-Ebene und ESG-Kriterien gibt es für den Baubereich?
- Welche aktuellen Regelungen in Deutschland existieren und führen bspw. zu Sanierungspflichten für Bestandsgebäude?
- Welche Begrifflichkeiten von Zertifizierungssystemen bis zum Madaster Gebäudepass sind für die Ausbildung einer Nachhaltigkeitsstrategie relevant und welche Auswirkungen ergeben sich für die Immobilienbewertung?
- Was können die Beteiligten des Bauvorhabens einbringen? Wer schuldet wem was - vom Architekten über den Auditor bis zum Projektsteuerer?
- Welche Schnittstellen vom Bauherrn bis zum ausführenden Unternehmen könnten im Vertragssystem genutzt werden, um individuelle Nachhaltigkeitsziele zu vereinbaren und ineinandergreifend umzusetzen?

Referierende

Anne Baureis
Rechtsanwältin,
Fachanwältin für
Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Projektmanager
- Projektleiter
- Rechtsanwälte

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Tendermanagement für Bieter richtig strukturiert

Das Tendermanagement ist das professionelle sowie allumfassende Bearbeiten von Ausschreibungen. Die Organisation des - klassisch übersetzt - Ausschreibungsmanagements beinhaltet viele Schritte und mannigfaltige Möglichkeiten. Wie Du Dich als Bieter am besten organisierst, um in Vergabeverfahren optimal agieren zu können, erklären wir Dir in diesem Webinar.

Gerade bei regelmäßigen Teilnahmen an Ausschreibungen müssen zum einen Zuständigkeiten und Abläufe und zu anderen Prozesse und Organisation eindeutig definiert sein. Infolgedessen kannst Du als Bieter je nach Verfahrensart und Verfahrensstand best- und vor allem schnellstmöglich handeln. In unserem Webinar zeigen wir Dir außerdem worauf Du bei der Organisation beziehungsweise beim Aufbau des Tendermanagements/Bitmanagements achten musst. Darüber hinaus besprechen wir optimale Prozessschritte mit einer implementierten Qualitätssicherung. Wie Du Fehler oder Verzögerungen in Verfahren vermeidest, ist ebenfalls Thema.

Zusammengefasst gibt Dir ein Tendermanagement die bestmöglichen Chancen, einen Zuschlag erteilt zu bekommen und schaltet gleichzeitig alle Faktoren aus, die diese Chancen minimieren würden. Das Ganze erläutern wir Dir anhand von Prozessschritten aus der Praxis, die standardgemäß immer auf der Bieterseite zu gewährleisten sind.

Lektionen

Organisation des Tenderbereichs

Standardprozess „Tendermanagement“ primär im Liefer-/Dienstleistungsbereich:

- National (Verfahren auf Einladung (u.a. Verhandlungsvergabe UVgO, Freihändige Vergabe nach VOL, Beschränkte Ausschreibung) und allg. veröffentlichte Verfahren (u.a. Öffentliche Ausschreibung, Beschränkte Ausschreibung mit TNW))
- Europaweit (Verfahren auf Einladung (Verhandlungsverfahren mit TNW) und allgemeine veröffentlichte Verfahren (u.a. Nicht Offenes Verfahren, Offenes Verfahren))

Verfahrensschritte im Fokus

- Finden von Ausschreibungen bzw. Einladung zur Ausschreibungsteilnahme
- Aufwandserhebung für Teilnahme
- Fachliche Angebotserstellung sowie formelle Angebotsabgabe inkl. QS
- Permanente Beobachtung der Rahmenbedingungen während der Angebotsfrist
- Informationen nach Fristablauf verarbeiten

Sonderinstrumente nutzen (Bieterfragen, Rügen etc.)

Kommunikationsmöglichkeiten mit Auftraggebern im Vergabeverfahren und außerhalb von Ausschreibungen

Notwendige Bietertätigkeiten und Prozesse

Tipps und Tricks für die Bieterorganisation

Referierende

Falk Ullmann
Leiter Personal
Landratsamt
Freising



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Berater
- Geschäftsführer
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

60 Minuten

Preis

ab € 69

[Zur Buchung ↗](#)

Die krankheitsbedingte Kündigung

Wenn bestimmte Voraussetzungen zutreffen, dann ist es für einen Arbeitgeber möglich, einen Arbeitnehmer aufgrund von langer oder auch sehr häufiger Krankheit zu kündigen. Doch hier musst Du aufpassen, denn mit den Mitteln der Abmahnung sowie Kündigung sollte mit Bedacht umgegangen werden. So gibt es später nichts vor dem Arbeitsgericht zu fürchten.

In 2020 ging es in über 30 Prozent aller arbeitsgerichtlichen Verfahren um die Beendigung von Arbeitsverhältnissen.

Welche Voraussetzungen und Grundsätze für eine krankheitsbedingte Kündigung gegeben sein müssen und welche Rolle gerade ein betriebliches Eingliederungsmanagement (BEM) spielt, erfährst Du von unserem Referenten. Dieser hat bereits jahrelange Erfahrung in der Vertretung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern und gibt Dir hilfreiche Tipps und Hinweise mit auf den Weg.

Lektionen

- Voraussetzungen einer krankheitsbedingten Kündigung
- Betriebliches Eingliederungsmanagement
- Krankenrückkehrgespräch
- Auseinandersetzungen mit Krankenkassen und Ärzten

Referierende

Kenneth Köth
Rechtsanwalt



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Prokuristen
- Rechtsanwälte

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

[Zur Buchung ↗](#)

Vergaberechtliche Möglichkeiten während der Vertragslaufzeit

Erfahre in diesem Webinar, die durchaus komplexe Vorschrift des § 132 GWB rechtssicher anzuwenden: Kann man öffentliche Aufträge während der Vertragslaufzeit ändern? Ja! Wesentliche Änderungen erfordern sogar grundsätzlich ein neues Vergabeverfahren.

Im Zuge der Vergaberechtsreform 2016 wurde mit § 132 des Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen eine neue Regelung in das deutsche Vergaberecht übernommen. Diese ermöglicht es unter bestimmten Voraussetzungen öffentliche Aufträge während der Vertragslaufzeit zu ändern. § 132 GWB ist dabei die zentrale Norm für Vertragsanpassungen und erlaubt so eine flexiblere Vertragsgestaltung.

Du lernst anhand von Beispielen aus der Praxis, unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung, verschiedene Anwendungsfälle kennen. Insbesondere zeigt Dir der Referent den Aufbau und die Systematik des § 132 GWB. Darüber hinaus geht er ebenfalls auf die Möglichkeiten der Vertragsanpassung im Unterschwellenbereich sowie auf die Besonderheiten im Rahmen sozialer und anderer besonderen Dienstleistungen ein.

Lektionen

- System und Aufbau von § 132 GWB
- Anwendungsbereich von § 132 GWB
- Definition der Auftragsänderung
- Wertgrenzen der Auftragsänderungen
- Aktuelle Rechtsprechung zu § 132 GWB

Referierende

Henrik Trockel
Rechtsanwalt



Zielgruppen

- Auftraggeber
- Berater
- Öffentliche Verwaltungen
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)

Dauer

150 Minuten

Preis

ab € 169

[Zur Buchung ↗](#)

Ausschlussgründe und Selbstreinigung

Trotz Ausschlussgründen kann man mit Hilfe der sogenannten Selbstreinigung den (dauerhaften) Ausschluss aus dem Vergabeverfahren vermeiden. Was die Voraussetzungen sind und wie der rechtssichere Umgang aussieht, lernst Du in diesem Webinar.

Der rechtssichere Umgang mit den §§ 123 und 124 GWB ist als Teil der Eignungsprüfung unerlässlich. Nach diesen Vorschriften können Unternehmen, wegen bestimmter Wirtschaftsdelikte oder aus anderen Gründen zu jedem Zeitpunkt vom Vergabeverfahren ausgeschlossen werden. Dieses Webinar bringt Dir die Voraussetzungen der zwingenden und fakultativen Ausschlussgründe näher.

Zudem wird die Möglichkeit der Selbstreinigung gem. § 125 GWB beleuchtet. Die rechtlichen und praktischen Fragen der Abfrage beim Wettbewerbsregister werden Dir ebenso erklärt.

Anhand von Beispielen aus der Praxis unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung zeigt Dir unser Referent verschiedene Anwendungsfälle und entsprechende Lösungen. Auf die Problematik der Prüfung von Ausschlussgründen bei Nachunternehmern/Eignungsverleihern sowie die damit einhergehende Ersetzung(spflicht)/Austausch wird ebenfalls eingegangen. Es wird außerdem der Bezug zum Unterschwellenvergaberecht hergestellt.

Lektionen

- Aufbau und Struktur der Ausschlussgründe (§ 123 und § 124 GWB)
- Möglichkeit der Selbstreinigung gem. § 125 GWB
- Praktische Anwendung des Wettbewerbsregisters
- Ausschlussfristen gem. § 126 GWB
- Aktuelle Rechtsprechung zu den §§ 123 ff. GWB

Referierende

Henrik Trockel
Rechtsanwalt



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Öffentliche Verwaltungen
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Losvergabe vs. Gesamtausschreibung

Unser Referent zeigt Dir das Regel-Ausnahme-Prinzip zwischen Losvergabe und Gesamtvergabe auf. Hierbei geht er insbesondere auf die von der Rechtsprechung immer weiter entwickelten Grundsätze zum Verzicht auf die Losvergabe ein.

Auf der einen Seite sind öffentliche Auftraggeber nach § 97 Abs. 4 GWB dazu verpflichtet, mittelständische Interessen bei der Vergabe öffentlicher Aufträge vornehmlich zu berücksichtigen. Hierzu sind die zu beschaffenden Leistungen grundsätzlich in Teillosten beziehungsweise in Fachlosen zu vergeben. Auf der anderen Seite zeigt die Praxis, dass die Pflicht zur Mittelsstandsförderung oftmals zu Problemen führt. Vor allem bei geförderten Projekten kommt der Frage zur Losvergabe eine hohe Bedeutung zu, da ein Verstoß gegen den Grundsatz der Losvergabe einen schwerwiegenden Vergabefehler darstellt und es unter Umständen zur (anteiligen) Fördermittelrückforderung kommen kann.

Dieses Webinar gibt Dir einen Überblick über die maßgeblichen Fragen im Zusammenhang mit der Abgrenzung zwischen dem grundsätzlichen Verpflichten zur losweisen Vergabe und einer Gesamtvergabe. Anhand von Praxisbeispielen unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung werden verschiedene Anwendungsfälle thematisiert. Außerdem erklärt Dir der Referent die Unterschiede zwischen den einzelnen Vergabeordnungen.

Lektionen

- Regel-Ausnahme-Prinzip zwischen Losvergabe und Gesamtvergabe
- Definition von wirtschaftlichen und technischen Gründen
- Aktuelle Rechtsprechung zur Losvergabe
- Dokumentationspflichten bei Verzicht auf die Losvergabe

Referierende

Henrik Trockel
Rechtsanwalt



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)

Dauer

150 Minuten

Preis

ab € 169

[Zur Buchung ↗](#)

Der wettbewerbliche Dialog – Voraussetzungen und Ablauf

Du möchtest etwas zum wettbewerblichen Dialog erfahren? Dann bist Du in diesem Webinar genau richtig. Unser Referent erläutert Dir die Voraussetzungen und skizziert den genauen Ablauf eines solchen Verfahrens.

Der Wettbewerbliche Dialog ist eine eher selten angewandte Verfahrensart, obwohl er in sämtlichen Vergabeordnungen des Oberschwellenbereichs vorgesehen ist. Er ähnelt zwar dem Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb, weist jedoch maßgebliche Unterschiede zu den klassischen Verfahrensarten auf.

Die Besonderheit beim wettbewerblichen Dialog besteht darin, dass der Auftraggeber zu Beginn des Verfahrens noch keine konkrete Leistungsbeschreibung zur Verfügung stellt. Vielmehr dient der Dialog dazu, zu ermitteln, wie Anforderungen am besten erfüllt werden können.

Anhand von Praxisbeispielen unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung werden verschiedene Anwendungsfälle im Webinar thematisiert und einer praxisgerechten Lösung zugeführt.

Lektionen

- Voraussetzungen und Ablauf des wettbewerblichen Dialogs
- Vor- und Nachteile des wettbewerblichen Dialogs
- Praxistaugliche Leistungsgegenstände für die Durchführung eines wettbewerblichen Dialogs
- Technische Besonderheiten des wettbewerblichen Dialogs (in Bezug auf die Verwendung von Vergabeplattformen)
- Aktuelle Rechtsprechung zum wettbewerblichen Dialog

Referierende

Henrik Trockel
Rechtsanwalt



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Neues Tariftreue- und Vergabegesetz Sachsen-Anhalt

Zu Beginn des Jahres 2023 tritt das neue Tariftreue- und Vergabegesetz in Sachsen-Anhalt in Kraft. Kernziele sind das Vereinfachen, Beschleunigen und Digitalisieren des Vergabeverfahrens. In diesem Webinar wirst Du auf diese Themen vorbereitet.

Hinzukommen aber auch Verschärfungen. Insbesondere im Bereich des Mindestlohns und des erschwerten Vergaberechtsschutzes wird das Gesetz angezogen. Von neuen Schwellenwerten über ILO Kernarbeitsnormen hin zu notwendigen Kontrollen und möglichen Sanktionen.

Unser Referent zeigt Dir, wie Du die Neuregelungen optimal für Dich nutzen und haftungsträchtige Fehler vermeiden kannst.

Lektionen

- Für wen gilt das neue Tariftreue- und Vergabegesetz Sachsen-Anhalt?
- Neue Schwellenwerte, deren Berechnung und Inflationsanpassung
- Konsequenzen aus der jetzt auch für Sachsen-Anhalt geltenden Unterschwellenwertvergabeordnung
- Berücksichtigung sozialer, umweltbezogener und innovativer Kriterien
- Das neue Bestbieterprinzip
- Erweiterte Anerkennung von Präqualifizierungen
- Ergänzende Bestimmungen für die Ausführung des Auftrags
- Tariftreue, Mindestlohn, Entgeltgleichheit, ILO Kernarbeitsnormen
- Nachunternehmereinsatz
- Wertungsausschluss
- Kontrollen und Sanktionen
- Neuregelung des Vergaberechtsschutzes

Referierende

Ralf M. Leinenbach
Fachanwalt für
Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

„Gestörter Bauablauf“ – Zeit ist Geld!

Störungen im Bauablauf stehen oftmals an der Tagesordnung. Nicht selten gibt es bei der Klärung Unstimmigkeiten. Was man tun kann und auch muss erfährst Du anhand von vielen Praxisbeispielen in diesem Webinar.

Der geplante Bauablauf ist eine Prognose des Auftraggebers bzw. der Architektur- und Ingenieurbüros. Aus unzähligen Gründen ist es in der Praxis aber selten, dass sich der geplante Bauablauf genauso realisiert, wie vorausgesagt. Gleichzeitig gilt für alle am Bau Beteiligten der Grundsatz: „Zeit ist Geld.“ Jede Veränderung der Bauzeit führt zu der Frage, wer hierfür die Mehrkosten zu tragen hat. Vertragsstrafen, Verzugs-schadensersatzansprüche und Mehrkosten bei nachfolgenden Gewerken führt die Auftraggeberseite ins Feld.

Der Auftragnehmer hat seinerseits Mehrkosten für die Ausführung der Bauleistungen, Vorhalte- und Stillstandskosten und häufig unterdeckte Gemeinkosten zu beklagen.

Anhand von zahlreichen praktischen Beispielen erläutert Dir unser Referent Volker Schmidt den richtigen Umgang mit dem „gestörten Bauablauf.“ Du erhältst im Webinar konkrete Handlungsoptionen für die Auftraggeber- sowie Auftragnehmerseite.

Lektionen

- Vereinbarung von Vertragsfristen, Ausführungsbeginn, Zwischenfristen, Fertigstellungstermin
- Zahlungsansprüche bei Bauablaufstörungen: § 2 Abs. 5 VOB/B, § 6 Abs. 6 S. 1 VOB/B, § 642 BGB
- Dokumentation des Bauablaufes, Behinderungsanzeigen des AN, „bauablaufbezogene Darstellung“
- Auswirkungen bei höherer Gewalt: außergewöhnlich schlechtes Wetter, Corona, Ukraine-Krieg
- Neue Rechtsprechung: Kündigungsmöglichkeiten der Vertragspartner bei Bauablaufstörungen
- Richtiger Abschluss von Beschleunigungsvereinbarungen
- Bindefristverlängerung bei öffentlichen Bauvergaben, verzögerte Zuschlagserteilung durch den öffentlichen Auftraggeber

Referierende

Volker Schmidt
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Bau-, Architekten-
und
Verwaltungsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauunternehmer
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Legende und Mythos: Das Baugrundrisiko

Als Baugrundrisiko sind sämtliche Risiken und Gefahren anzusehen, die sich aus der Wechselwirkung zwischen Werkleistung und dem Baugrund ergeben. Es liegt also vor, wenn einer der am Bauvorhaben Beteiligten seine Pflichten hinsichtlich Beratung, Planung, Hinweisen und Aufklärung sowie Untersuchung verletzt. Dieses Webinar macht Dich fit, wie Du im Fall der Fälle reagieren solltest.

Der (öffentliche) Auftraggeber ist im Zuge der Planung mit dem Erkunden des Baugrundes befasst. Der Baugrund wird durch den Baugrundgutachter aber nicht „geröntgt.“ Deswegen sind Überraschungen im Zusammenhang mit diesem im Tief- und Erdbau, Ingenieurbau, aber auch Straßenbau an der Tagesordnung. Gleichzeitig ist die allgemeine Behauptung „Das Baugrundrisiko ist Sache des Auftraggebers“ aus rechtlicher Sicht nicht richtig, obwohl sich erhebliche Kostensteigerungen für die am Bau Beteiligten ergeben, wenn sich Baugrundrisiken realisieren.

In diesem Webinar wird das sog. „Baugrundrisiko“ strukturiert anhand der einschlägigen Vorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) und der VOB/B erläutert. Wechselseitige Ansprüche der Vertragspartner bei der Realisierung des Baugrundrisikos werden Dir dabei anhand von praktischen Fällen vorgestellt. Der Referent gibt Dir hierfür Handlungsempfehlungen aus Sicht der Auftraggeber und aus Sicht der Auftragnehmer. Infolgedessen kann bei Nachträgen, Bauzeitverlängerungen und Mängeln im Zusammenhang mit dem Baugrund richtig reagiert werden.

Lektionen

- Regelungen zu dem Baugrund in dem BGB, der VOB/A, VOB/B und der VOB/C
- Öffentliche Auftraggeber: Pflichten zur Beschreibung der Baugrundverhältnisse
- Vertragliche Regelungen zur (vollständigen oder teilweisen) Übertragung des Baugrundrisikos
- Auswirkungen des Baugrundrisikos auf Nachträge, Mängel und Bauzeitverlängerung

Referierende

Volker Schmidt
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Bau-, Architekten-
und
Verwaltungsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauunternehmer
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Das 1x1 der Angebotserstellung im öffentlichen Sektor

Erfahre aus der Sicht des langjährigen Vertrieblers im öffentlichen Sektor, wie Du schnell und effizient Deine Ausschreibungen bearbeitest und die Risiken für Fehler bei der Angebotsabgabe erheblich minimierst. Egal, ob das Thema Neuland für Dich ist oder Du bereits ein erfahrener Ausschreibungsmanager bist – diesen Blick in die Praxis solltest Du nicht verpassen.

In diesem Webinar geht es nicht um rechtliche Details, sondern um ganz pragmatische Vertriebsarbeit! Jeder der regelmäßig Angebote für öffentliche Ausschreibungen erarbeitet oder dies beabsichtigt, stellt sich die Frage: "Wie kann ich mein bestes Angebot abgeben?" In dem zweistündigen Webinar geht es um die konkrete Bearbeitung von Leistungsbeschreibungen, dem Finden und Festlegen einer Bieterstrategie und nicht zuletzt, wie man einfach und effizient Ausschreibungen bearbeitet und typische Fehler vermeidet.

Unser Referent verknüpft also praktische Hinweise zur erfolgreichen Angebotsabgabe und Teilnahme mit den notwendigen Techniken. Als Nachlese gibt es die Tipps für das Verhalten nach der Angebotsabgabe obendrauf.

Lektionen

- Download der Ausschreibungsunterlagen
- Strukturierung der Ausschreibungsunterlagen
- Entwerfen der Angebotsstrategie
- Fokusthemen bei der Angebotserstellung
- Hinweise zur Angebotsabgabe
- Nachlese: Verhalten nach der Angebotsabgabe

Referierende

Dr. Alexander Seyferth
Experte für die Akquise im öffentlichen Sektor



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Berater

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Effektive Zusammenarbeit am Bau: Koordination und Integration der Akteure

Beim Bau eines Gebäudes oder eines Bauwerks werden zahlreiche Firmen tätig, die in irgendeiner Form koordiniert und die Leistungen von einzelnen Planern integriert werden müssen. Welche Koordinations- und Integrationspflichten es für jeden Einzelnen am Bau Beteiligten gibt, erfährst Du in diesem Webinar.

Unterschiedliche Interessen können zu erheblichen Störungen des Planungs- und Bauprozesses führen. Das kann folglich den Werkerfolg erheblich beeinflussen. Primär treffen die Koordinations- und Integrationspflichten den Bauherren. Dieser ist demnach verpflichtet den Unternehmer ein baureifes Grundstück zur Verfügung zu stellen. Diese kann er allerdings weiter delegieren.

Wie der Inhalt und Umfang dieser Pflichten aussieht und welche Rolle Architekten, Bauherren, Fachplaner und Unternehmer spielen, erläutert Dir unser Referent im Webinar.

Lektionen

- Allgemeines Werkvertragsrecht und die Koordination und Integration
- Koordination und Integration nach den Leistungsbildern der HOAI
- Koordinations- und Integrationspflichten im Bereich der Bauüberwachung
- Öffentliche Koordinations- (und Integrations-)Pflichten
- Koordinations- und Integrationspflichten der Unternehmer
- Vertragsgestaltung

Referierende

Karsten Meurer
Fachanwalt für
Bau- und
Architektenrecht;
Vertrauensanwalt
BDA



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Berater
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 279

[Zur Buchung ↗](#)

Bauinsolvenz – Rechte und Pflichten der am Bau Beteiligten

Infolge von Kriegsereignissen und staatlicher Sanktionen tritt das Thema der Insolvenz bei Bauherren und Auftragnehmen wieder in den Vordergrund. Wie Du Dich richtig verhältst, erklärt Dir unser Referent in diesem Webinar.

Eine Insolvenz ist eine Herausforderung für alle am Bau Beteiligten, da sie den gesamten Bauprozess beeinträchtigt. Beide Parteien müssen auf der einen Seite mit erheblichen wirtschaftlichen und rechtlichen Konsequenzen rechnen. Denn obwohl der Bauvertrag bestehen bleibt, tritt ein Insolvenzverwalter an die Stelle des jeweiligen Insolventen. Auf der anderen Seite müssen zahlreiche rechtliche Aspekte berücksichtigt werden, beispielsweise Vertragsbeendigung, Forderungsanmeldung und Sicherheitsregelungen. Darüber hinaus sollen alle am Bau Beteiligten rechtliche Besonderheiten beachten, um eben keinen Rechtsverlust zu erleiden.

Unser Referent erläutert Dir, wie man Forderungsausfälle vermeidet und das Risiko der Insolvenzanfechtung minimiert. Weiterhin werden Themen wie das Abwickeln und Beenden von Bauverträgen nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens, Forderungsanmeldungen, offene Fragen zu Sicherheiten sowie Gewährleistungen besprochen.

Anhand von Fallbeispielen und Rechtsprechung gibt Dir der Referent praktische Tipps für den Ernstfall.

Lektionen

- Einführung Insolvenz
- Schicksal des Bauvertrages in der Insolvenz
- Position und Funktion des Insolvenzverwalters
- Kündigungsmöglichkeiten des Bauherren & des Auftragnehmers
- Anmeldung von Forderungen zur Insolvenztabelle
- Sicherheiten in der Insolvenz
- Abwicklung und Abrechnung "steckengebliebener" Bauverträge in der Insolvenz
- Bauprozess und Insolvenz

Referierende

Prof. Dr. Johannes Handschumacher
Rechtsanwalt
und Fachanwalt
für Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter, -unternehmer
- Berater
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 279

[Zur Buchung ↗](#)

Von Bauleiter zu Bauleiter – Vergütungsanspruch bei Mehr- oder Mindermengen gemäß § 2 VOB/B

Wenn die ausgeschriebene Menge nicht zur abrechnungsfähigen Menge passt, wird in § 2 VOB/B eine Anspruchsgrundlage festgelegt. Wie Du von der Theorie in die Praxis kommst, erklärt Dir unser Referent anhand eines Praxisbeispiels.

Wer kennt das nicht? Die ausgeschriebenen Mengen passen nicht zur tatsächlichen Menge, welche abgerechnet werden. In der VOB Teil B: Allgemeine Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen wird dafür eine Anspruchsgrundlage festgelegt. Vor allem § 2 VOB/B ist hier Maßgebend. Doch wie setzt man dies in der Praxis um? Was Du beachten solltest und wie sich Deine Anspruchsgrundlage berechnet, erfährst Du in diesem Webinar.

Unser Referent gibt Dir einen Einblick in den Vergütungsanspruch bei Mehr- oder Mindermengen sowie bei Wegfall von Leistungen.

Lektionen

- Minder- und Mehrmengen gemäß § 2 VOB/B erkennen
- Anspruchsgrundlage geltend machen
- Handlungsempfehlungen bei Wegfall einer Leistung
- Berechnen des neuen Einheitspreises am Praxisbeispiel
- Handlungsempfehlungen bei Losweiser Vergabe

Referierende

Jan Dentel
Bauleiter,
Baudozent,
staatlich geprüfter
Techniker
Hochbau/ Tiefbau



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Berater
- Ingenieure

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Von Bauleiter zu Bauleiter – VOB/B in der Praxis

In der Praxis haben oft beide Vertragsparteien wegen der VOB/B mit Missverständnissen und Unklarheiten zu kämpfen. Unser Referent spricht direkt über seine praktischen Erfahrungen und sagt Dir konkret worauf es ankommt.

In diesem Webinar werden Dir die wichtigsten Grundlagen der VOB Teil B: Allgemeine Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen erläutert und in einen praktisch anwendbaren Kontext gebracht. Die VOB/B mit ihren 18 Paragraphen sollte ein einfaches Regelwerk sein und bei Verträgen und ihrer Umsetzung unterstützen.

Folglich gibt es Fragen wie: Was sind also die Anzeigepflichten für Auftragnehmer sowie Auftraggeber und zu welchem Zeitpunkt sind diese wichtig? Was versteht man unter "angemessener Frist" und wie führt man auch schwierige Bauvorhaben zum Erfolg? Die Antworten gibt es jetzt.

Kurz gesagt: Du erhältst Informationen aus der Praxis für die Praxis. Mit dem gemeinsamen Ziel, dass die Baumaßnahme erfolgreich abgewickelt wird.

Lektionen

- Gliederung der VOB/B
- Anzeigepflicht des Auftragnehmers. Was sollte ich wann anzeigen?
- Anzeigepflicht des Auftraggebers. Was sollte ich wann anzeigen?
- Vorlagen für die Anzeigepflichten
- Welche Anzeigen kann der Auftraggeber erstellen
- die "angemessene Frist"
- Wie führe ich auch schwierige Bauvorhaben zum Erfolg?

Referierende

Jan Dentel
Bauleiter,
Baudozent,
staatlich geprüfter
Techniker
Hochbau/ Tiefbau



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Berater
- Ingenieure

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Vergaberecht für Start-ups und KMU

Als Start-up oder KMU hast Du es schwerer Dich an Ausschreibungen erfolgreich zu beteiligen. In diesem Webinar erfährst Du, auf was Du alles achten solltest, um den vermeintlichen Nachteil zum Vorteil zu machen.

Im Vergleich zu etablierten Unternehmen erhalten Start-ups deutlich weniger Aufträge von der öffentlichen Hand. Dieses liegt nicht nur an den Herausforderungen, vor denen junge Unternehmen stehen, wenn sie an Ausschreibungen teilnehmen wollen. Herausforderungen sind beispielsweise die umfangreichen Nachweise über die wirtschaftliche sowie finanzielle Leistungsfähigkeit. Zusätzlich soll das Vergaberecht einen fairen Wettbewerb gewährleisten. Aus diesem Grund gibt es im Vergaberecht verschiedene Bestimmungen, welche Start-ups und KMUs begünstigen sollen.

Unser Referent zeigt in diesem Zusammenhang die rechtlichen Grundlagen auf und erklärt "Fallstricke," auf die Du achten musst.

In diesem Webinar bekommst Du einen Überblick über die Relevanz von öffentlichen Aufträgen für Start-ups und konkrete Praxistipps, wie eine erfolgreiche Bewerbung gelingen kann.

Lektionen

- Übersicht Verfahrensarten
- Wie erfahre ich von öffentlichen Aufträgen?
 - Wie wird man direkt zur Angebotsabgabe aufgefordert?
 - Welche Teilnahmebedingungen dürfen gestellt werden?
- Möglichkeiten der Beteiligung
- „Fallstricke“ für Bieter im Rahmen der Leistungsbeschreibung
- Zuschlagskriterien
- Das formal richtige Angebot
- Überblick zum Rechtsschutz

Referierende

Aline Fritz
Fachanwältin für
Vergaberecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektmanager
- Projektleiter
- Prokuristen
- Rechtsanwälte
- Techniker
- Zuwendungsempfänger (öffentliche / private Auftraggeber)
- Zuwendungsgeber

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Ausschreibung von Rahmenvereinbarungen

Die Zusammenfassung eines Bedarfs für einen längeren Zeitraum spart nicht nur wertvolle Arbeitszeit, sondern führt in der Regel auch zu wirtschaftlicheren Angeboten. Dieses Webinar gibt Dir einen Überblick über die Besonderheiten der Ausschreibung von Rahmenvereinbarungen.

Eine Rahmenvereinbarung bietet den Vorteil, dass sie den Beschaffungsprozess vereinfachen kann, da die Bedingungen bereits im Voraus festgelegt sind. Somit ist bei der Vergabe von Aufträgen an den Lieferanten oder Dienstleister kein erneutes Vergabeverfahren notwendig. Rahmenverträge können auch Einsparungen durch größere Mengen oder langfristige Verpflichtungen ermöglichen.

Bei einer Ausschreibung von Rahmenvereinbarungen solltest Du mehrere Dinge beachten, um sicherzustellen, dass der Prozess reibungslos und fair verläuft. Ob Vorbereitung, Veröffentlichung, vollständige Beschreibung der Anforderungen, Auswahlverfahren, Vertragsabschluss, Laufende Überwachung und Dokumentation. Im Webinar bekommst Du einen Überblick und worauf Du unbedingt achten solltest.

Lektionen

- Bedeutung, Ausgestaltung und Laufzeit
- Arten und Grenzen der Rahmenvereinbarung
- Ermittlung und Festlegung von Schätz- und Höchstmenge
- Anwendbarkeit des § 132 GWB
- Abruf von Einzelleistungen
- Wer ist abrufberechtigt?

Referierende

Aline Fritz
Fachanwältin für
Vergaberecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektmanager
- Projektleiter
- Prokuristen
- Rechtsanwälte
- Techniker
- Zuwendungsempfänger (öffentliche / private Auftraggeber)
- Zuwendungsgeber

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Innovativ beschaffen: Anforderung und Möglichkeiten

Innovative Lösungen bieten der öffentlichen Hand nicht nur modernere Leistungen, sondern ersparen ihr auch langfristig Aufwand und Kosten. Dieses Webinar zeigt Dir auf, welche Möglichkeiten das Vergaberecht bietet, innovative Leistungen zu beschaffen.

Die Beschaffung von neuartigen Leistungen erfordert besondere Aufmerksamkeit, da sie im Vergleich zu traditionellen Beschaffungsprozessen ein höheres Risiko birgt. Was sind eigentlich die Anforderungen am Markt und wie kann man Start-Ups einbinden? Unser Referent erläutert Dir u. a. die geeigneten Verfahrensarten und Aspekte im Rahmen der Zuschlagskriterien. Natürlich bleibt Zeit, Deine individuellen Fragen im Webinar zu klären.

In dieser 3-stündigen Live-Veranstaltung erhältst Du Antworten zu den wichtigsten Aspekten, die man bei der Beschaffung von innovativen Leistungen beachten sollte.

Lektionen

- Anforderungen an die Markterkundung
- Einbinden von Start-Ups
- Zulassen von Nebenangeboten
- Agil Beschaffen / Funktionale Leistungsbeschreibung
- Innovationspartnerschaft, Wettbewerblicher Dialog
- Innovative Aspekte im Rahmen der Zuschlagskriterien
- Forschungsausnahme / Pre-Commercial Procurement?

Referierende

Dr. Annette
Rosenkötter
Fachanwältin für
Vergaberecht,
Fachanwältin für
Verwaltungsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Ingenieure
- Meister
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektmanager
- Projektleiter
- Prokuristen
- Rechtsanwälte
- Techniker
- Zuwendungsempfänger

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Info-Webinar: Einstieg in die umweltfreundliche Beschaffung

Die öffentliche Auftragsvergabe hat durch ihr hohes Beschaffungsvolumen einen großen Anteil am CO₂-Ausstoß Deutschlands. Angesichts der wissenschaftlich belegten negativen Auswirkungen stehen Vergabestellen nun im Fokus für eine umweltfreundliche Beschaffung. Mit unserem kostenfreien Webinar bieten wir Dir innerhalb von 15 Minuten einen Einstieg in die Thematik und zeigen, dass der Anfang nicht schwer sein muss.

Nach einer kurzgefassten Betrachtung der Zusammenhänge von Kohlenstoffdioxid und dem Klimawandel erklären wir, was die öffentliche Beschaffung damit zu tun hat und vor allem, wie sie zukünftig einen Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung leisten kann.

Das Webinar dient als Einstieg in das Thema und ist der Auftakt einer Themenreihe zur nachhaltigen Beschaffung.

Lektionen

- Relevanz von Kohlenstoffdioxid in der globalen Perspektive
- Vermeidung und Reduktion von CO₂ in der Auftragsvergabe
- CO₂-Berechnung und -Kompensation mit evergabe.de

Referierende

eVergabe.de GmbH
Vergabepattform evergabe.de

Zielgruppen

- Auftraggeber
- Öffentliche Verwaltungen

Dauer

15 Minuten

Preis

kostenlos

[Zur Buchung ↗](#)

Die geheime Formel der Angebotswertung – wie Bieter ihr Angebot optimieren

Du weißt nicht, nach welcher Formel die Vergabestelle die Angebote wertet? Dann gibst Du Dein Angebot praktisch in eine Lotterie. Erfahre deshalb in 2 Stunden, mit welchen Mitteln Du das Glücksspiel in einen aussichtsreichen Wettbewerb für Dich verwandelst. Dabei geht es nicht um „höhere Mathematik“, sondern um ganz pragmatische Tipps & Tricks zur Chancenoptimierung!

Das Webinar richtet sich an alle, die regelmäßig Angebote für öffentliche Ausschreibungen erarbeiten oder das beabsichtigen. In erster Linie geht es also um die Angebotswertung aus Bietersicht. Neben einem kurzen Einblick in die gängigen Wertungsformeln erfährst Du außerdem wie man herausfindet, was die Eignungs- und Wertungskriterien für die eigene Angebotserstellung bedeuten. Du bekommst anhand Beispielen erklärt, wie Du das Beste für die eigenen Auftragschancen herausholst.

Natürlich hast Du Gelegenheit, ganz konkrete Fragen zu stellen, um Dir neue Impulse für die vertriebliche Arbeit im öffentlichen Sektor einzuholen. Kurz: Ein hilfreicher Blick „auf die andere Seite“, um sich selbst und das Unternehmen noch besser aufzustellen! Durchschaue jetzt die Formel der Angebotswertung.

Lektionen

- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Angebotswertung 100% Preis
- Angebotswertung mit mehreren Wertungskriterien
- Angebotswertung Preis bei mehreren Wertungskriterien
- Angebotskriterien abseits des Preises bei mehreren Wertungskriterien
- Die Bewertungsmatrix

Referierende

Dr. Alexander Seyferth
Experte für die Akquise im öffentlichen Sektor



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Berater
- Dienstleister
- Handwerker
- Hersteller
- Immobilienwirtschaft
- Industrie
- Lieferanten
- Meister

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Change Management – Veränderungen in der öffentlichen Verwaltung steuern

Öffentliche Verwaltungen befinden sich momentan in einem großen Wandel. Neue Arbeitsmethoden werden im öffentlichen Dienst eingeführt und die Erwartungen aller Beteiligten steigen laufend. Wie Du jeden im Team überzeugen kannst ohne überreden zu müssen, erfährst Du im Webinar.

In diesen 90 Minuten wirst Du darauf vorbereitet, Veränderungen konstruktiv sowie zielgerichtet zu steuern. Neben den theoretischen Grundlagen wird der Praxisbezug hergestellt. Damit kannst Du die erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten erfolgreich und sofort umsetzen.

Lektionen

- Besonderheiten der Veränderung im öffentlichen Dienst
- Die Phasen der Veränderung und deren angemessene Kommunikation
- Sorgen und Befürchtungen der Beschäftigten
- Die sieben Leitsätze der Veränderung
- Persönlichkeitspräferenzen und Widerstand

Referierende

Petra Henning
Freiberufliche
Organisations-
beraterin



Zielgruppen

- Dienstleister
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektmanager
- Projektleiter
- Prokuristen
- Rechtsanwälte

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

[Zur Buchung ↗](#)

Erfolgreiche Mitarbeiterkommunikation

Gespräche mit Mitarbeitern zählen zu den wichtigsten Instrumenten der Führung. Gleichzeitig sind jedoch eine der unbeliebtesten Aufgaben, da sie zeitaufwändig und mitunter auch menschlich unbequem sind. Lerne in diesem 3-stündigen Webinar die verschiedenen Arten des Mitarbeitergesprächs zielgerichtet einzusetzen.

Um Deine Mitarbeiter zu motivieren sowie ihre Leistungskraft zu fordern, zu fördern und zu verbessern, ist es wichtig regelmäßig mit Ihnen ins Gespräch zu kommen. Dazu gehört es ebenso die Mitarbeiter selbst zu Wort kommen zu lassen.

Du erfährst darüber hinaus, wie Du Deinen Führungsstil an die jeweilige Persönlichkeit, die Situation und den Entwicklungsstand Deiner Mitarbeitenden anpasst. Leitfäden, mit denen Du Dich gezielt auf Mitarbeitergespräche vorbereiten kannst, erhältst Du natürlich auch.

Lektionen

- Ziele, Lob und Kritik als Hauptaufgaben einer Führungskraft
- Wie man eine positive Fehlerkultur schafft
- Erfolgreiche Aufgaben-Delegation lernen mit der „Imput + K“-Regel
- Wie man Feedback- und Kritik-Gespräche wertschätzend führt
- Wie man im Motivationsgespräch Minderleistung und Widerstand von Mitarbeitern anspricht und verändert
- Mitarbeiter mit „smarten“ Zielen fordern, fördern und entwickeln
- Checklisten und Reportbögen zum Führen von Zielvereinbarungen und zur Leistungsbeurteilung

Referierende

Dr. phil.
Daniela Reichel
Geschäftsführerin
Corporate
Coaching Institut



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Ingenieure
- Meister
- Öffentliche Verwaltungen

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Umgang mit Mitarbeitenden der Generation „Z“

Jeder kennt es, da jeder anders tickt. In der Zusammenarbeit mit anderen kommt es zu Meinungsverschiedenheiten und immer wieder enttäuschten Erwartungen. Man kann sich trösten mit einem "Generationsunterschied" oder gezielt versuchen seinen gegenüber besser zu verstehen. Folglich holt man dann das Maximale für eine gute Kommunikation und schließlich für die Arbeit heraus.

Diese Unterschiede gibt es im besonderen Maße, wenn Menschen der aktuell beherrschenden Generationen Baby Boomer, X, Y und Z auf dem Arbeitsmarkt aufeinander prallen. Ihre Ziele und Werte, Einstellungen und Arbeitsweisen sind unterschiedlich bis gegensätzlich.

Erfahre in diesem zweistündigen Webinar, mit welchen Mitteln und Methoden die Zusammenarbeit harmonischer wird. Außerdem geht die Referentin darauf ein, welche Vorgehens- und Denkweisen der Millennials akzeptiert werden müssen, um ein möglichst reibungsloses Miteinander zu gewährleisten.

Lektionen

- Zusammenarbeit in der „VUKA“-Arbeitswelt der Zukunft
- Der Generationenbegriff in der Soziologie: Mythos oder Wahrheit?
- Wie ticken die Millennials und wo kommt es zu Reibungen?
- Überblick über die typischen Verhaltensweisen, Einstellungen, Werte und Ziele der Generationen im heutigen Arbeitsmarkt
- Personalentwicklung für Millennials: Wertorientierte Kompetenzentwicklung, Teamarbeit und Kommunikation auf Augenhöhe
- Essentials für die VUKA-Arbeitswelt

Referierende

Dr. phil.
Daniela Reichel
Geschäftsführerin
Corporate
Coaching Institut



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Ingenieure
- Meister
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektmanager /-leiter
- Prokuristen
- Rechtsanwälte

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Umgang mit Trouble Maker – Zielorientierte Gesprächsführung mit schwierigen Kunden und Mandanten

Manchen Geschäftsterminen sehen wir mit ungunstigen Gefühlen entgegen, weil wir die involvierten Menschen als schwierige Persönlichkeit erlebt haben. In diesem 2-stündigen Webinar wird Dir anschaulich erklärt, wie Du mit sogenannten Trouble Maker erfolgreich umgehst und zeitraubende Diskussionen, Stress und Ärger vermeidest.

Du lernst außerdem, wie Du die Persönlichkeit des jeweiligen Gegenübers korrekt einschätzt, ihre persönliche Frustrationstoleranz steigerst und Konflikt-Warnzeichen frühzeitig erkennst.

Antworten gibt es unter anderem auf die Fragen "Was sind die klassischen Fallstricke in der verbalen und nonverbalen Kommunikation?" und "Wie kann ich entsprechend darauf reagieren?" Konkret vermittelt Dir unsere Referentin Methoden der deeskalierenden Gesprächsführung, um mit den bekanntesten Problem-Typen - wie z. B. Besserwisser, Kommandeure, Narzissten oder Diven - erfolgreiche Gespräche zu meistern.

Lektionen

- Warum uns bestimmte Verhaltensweisen nerven
- Reaktion des Stammhirns oder Großhirns bei Stress mit Klienten
- Wer sind die klassischen Trouble Maker und wie geht man mit ihnen erfolgreich um?
- Klassische Fallstricke der verbalen und nonverbalen Kommunikation
- Deeskalierende Gesprächsteuerung und hilfreiche Formulierungen
- Anzeichen von Aggression erkennen und Ärger kontrollieren lernen

Referierende

Dr. phil.
Daniela Reichel
Geschäftsführerin
Corporate
Coaching Institut



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Ingenieure
- Meister
- Projektmanager /-leiter
- Prokuristen
- Rechtsanwälte

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Arbeitszeitrecht – alles klar!

Die Regelungen zur Arbeitszeit können viele Fragen aufwerfen. Weißt Du, ob man im Bereitschaftsdienst eine Pause einlegen muss oder ob Arbeitszeiten über zehn Stunden täglich erlaubt sind? Wenn Du rechtssicher entscheiden willst, bist Du in diesem Webinar genau richtig.

Unser Referent erläutert Dir die gesetzlichen Bestimmungen. Antworten gibt es auf Fragen, wie "Gehören Umkleidezeiten bereits zur Arbeitszeit?" oder "Was gilt, wenn die Beschäftigten in der Pause ans Telefon gehen müssen?" Er erläutert Dir außerdem die Vorschriften zu Mindestruhezeiten ebenso wie das Arbeitszeitrecht im Hinblick auf das Arbeiten im Homeoffice.

Im diesem zweistündigen Webinar werden Dir die Vorgaben des Arbeitszeitgesetzes, europarechtliche Vorgaben sowie die aktuelle Rechtsprechung nahe gebracht. Besprochen wird alles Wichtige zu den Themen Arbeitszeiten, Pausen und Ruhezeiten, (Ruf) Bereitschaftsdienste sowie Sonn- bzw. Feiertagsarbeit im Betrieb. Dafür gibt es jeweils praktische Beispiele. Mögliche Problemfälle werden ebenso diskutiert wie zulässige Gestaltungsmöglichkeiten. So erhältst Du die Grundlage für eine gute Schicht- bzw. Dienstplanung und kannst behördliche Sanktionen vermeiden.

Lektionen

- Höchstgrenzen der Arbeitszeit, Mindestruhezeiten und Pausen
- Aufzeichnungspflichten
- Abgrenzung von Arbeitszeit, Rufbereitschaft und Bereitschaftsdienst
- Überblick über Sondervorschriften für Nacht- und Schichtarbeit
- Arbeitszeitrecht und Homeoffice/mobile Arbeit

Referierende

Dr. Tina Lorenz
Rechtsanwältin,
Fachanwältin für
Arbeitsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

EuGH + BAG = Urlaubswirrwarr – Eine Rechenstunde für die Personalabteilung

Manchmal ist die Höhe des Urlaubsanspruchs nicht eindeutig. Es gibt viele Fragen, die geklärt werden müssen – von den Grundlagen und dem Berechnen bis zur Beendigung des Arbeitsverhältnisses. Unser Referent gibt Dir die notwendigen Einblicke, um beim Thema Urlaubsanspruch auf dem Laufenden zu bleiben.

Personalabteilungen stehen den Gesetzgebungen des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) sowie des Bundesarbeitsgerichtes (BAG) gegenüber. Darüber hinaus gibt es vielfältige Sonderregelungen, die ebenfalls beachtet werden müssen. Der Mindesturlaub ist zwar vom Gesetzgeber per Bundesurlaubsgesetz (BUrlG) geregelt, allerdings kann ergänzend übergesetzlicher Urlaub bzw. Sonderurlaub festgelegt werden. Das wird beispielsweise im Tarifvertrag oder Arbeitsvertrag festgehalten.

In diesem zweistündigen Webinar erfährst Du alles zu den Grundlagen des Urlaubsrechts nach der aktuellen Rechtsprechung. Besprochen werden dabei unter anderem die Gewährung, Abgeltung und Übertragung sowie der Verfall von Urlaubsansprüchen.

Lektionen

- Überblick zur aktuellen Rechtslage und der Rechtsprechung des EuGH und BAG zum Urlaubsanspruch
- Grundlagen zur Gewährung, Übertragung und zum Verfall des Urlaubsanspruchs
- Praktische Gestaltungshinweise zur Vereinbarung des Urlaubs in Arbeitsverträgen
- Überblick zur Gewährung des Urlaubs (u.a. Ablehnung von Urlaubsanträgen, Anordnung von Betriebsurlaub)

Referierende

Kristian Glowe
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Arbeitsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Ingenieure

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Vom Auftragstal zur Auslastungsspitze

Personalabteilungen stehen immer wieder vor großen Herausforderungen bei der Planung der Personalkapazität. In der jüngsten Vergangenheit zwangen zudem Lieferkettenstörungen, Produkt- oder Rohstoffknappheit sowie pandemiebedingte Einschränkungen zu schnellem Handeln. Erfahre in diesem Webinar unter anderem alles über die Möglichkeiten zur kurzfristigen und flexiblen Gewinnung von Personal.

Der Referent stellt Dir die Vorteile unterschiedlicher Arbeitszeitmodelle und den Einsatz von Zeitarbeitnehmern, befristeten Beschäftigten und Selbstständigen sowie Rentnern vor. Wie genau können zum Beispiel Kurzarbeit, flexible Arbeitszeitmodelle oder der Abbau von Zeitkonten in Deinem Unternehmen umgesetzt werden?

Von den Grundlagen der Vertragsgestaltung über Anforderungen und rechtlichen Rahmenbedingungen bis hin zur Abwicklung bekommst Du alles erklärt, was Du dazu wissen musst. Neben dem theoretischem Wissen werden auch viele Praxisfragen anhand von Übungsfällen dargestellt. Dabei geht es auch um Entscheidungshilfen bei der Wahl des richtigen Ausgestaltungsmittels. Bei Bedarf werden in diesem vierstündigen Webinar die jeweils geltenden Besonderheiten aufgrund von Tarifverträgen mit einbezogen.

Lektionen

- Eckpunkte des Fremdpersonaleinsatzes durch Arbeitnehmerüberlassung
- Zulässigkeit von Werk- und Dienstverträgen
- Beschäftigung von Studierenden, Beschäftigten im Ruhestand und in Minijobs
- Kurzüberblick zu den häufigsten Praxisfällen der Befristung von Arbeitsverhältnissen
- Voraussetzungen, Beantragung und Abwicklung von Kurzarbeit und Kurzarbeitergeld (KUG)
- Vereinbarung von flexiblen Arbeitszeiten und deren Grenzen
- Abbau von Zeitguthaben und Urlaubsansprüche – von der Vereinbarung bis zur einseitigen Anordnung

Referierende

Karsten Mattheiß
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Arbeitsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Prokuristen

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 279

[Zur Buchung ↗](#)

Konfliktbewältigung im Arbeitsalltag: Grenze zwischen Gespräch und Arbeitsrecht

Konflikte mit Mitarbeitern sind eine Herausforderung für jede Führungskraft. Es ist wichtig, diese frühzeitig wahrzunehmen, zu analysieren und zu klären. Wie dadurch eine konstruktive Zusammenarbeit entsteht und welche rechtlichen Rahmenbedingungen es gibt, zeigt Dir unser Referent.

Im Rahmen der Konfliktbewältigung können verschiedene Gesprächstechniken wie das aktive Zuhören, die offene Fragestellung und die Verwendung von Ich-Botschaften hilfreich sein. In diesem Webinar geht es um die lösungsorientierte Gesprächsführung. Beziehungen zwischen den Mitarbeitern und der Führungskraft werden dadurch gestärkt.

Wenn das Gespräch nicht mehr weiterhilft und ein Konflikt nicht aufgelöst werden kann, solltest Du als Führungskraft auch über rechtliche Maßnahmen informiert sein. Hierbei stehen verschiedene arbeitsrechtliche Schritte zur Verfügung, um eine Lösung herbeizuführen. Wenn ein Mitarbeiter gegen Anweisungen verstößt oder die Arbeitsleistung nicht erfüllt, kannst Du eine Ermahnung oder Abmahnung aussprechen. Bei schwerwiegenden Verstößen kann auch eine verhaltensbedingte Kündigung in Betracht gezogen werden. Dies bedarf allerdings einer sorgfältigen Prüfung der rechtlichen Voraussetzungen. Wenn Dich also das Gespräch nicht mehr weiterbringt, erfährst Du durch dieses Webinar, welche arbeitsrechtlichen Schritte möglich sind.

Lektionen

- Konflikte wahrnehmen, analysieren und klären
- Möglichkeiten der Konfliktbewältigung in der Gesprächsführung
- Rechtliche Möglichkeiten der Konfliktbewältigung
- Weisungsrechte der Führungskraft
- Ermahnung und Abmahnung
- Verhaltensbedingte Kündigung

Referierende

Dr. Tina Lorenz
Rechtsanwältin,
Fachanwältin für
Arbeitsrecht



Zielgruppen

- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Nachhaltiger Einkauf: Von der Theorie zur Praxis

In diesem Webinar erfährst Du alles zur zentralen Bedeutung des Einkaufs im Bereich der nachhaltigen Entwicklung. Vom Nachhaltigkeitsprinzip bis hin zu ersten Schritten der Umsetzung in Deinem Unternehmen. Denn: Nachhaltigkeit ist längst kein Trend mehr, sondern ein wichtiger Faktor für den Unternehmenserfolg.

Unternehmen, die frühzeitig auf Nachhaltigkeit setzen, können sich einen klaren Wettbewerbsvorteil verschaffen. Durch den Einsatz von Nachhaltiger Beschaffung können Unternehmen nicht nur zu einer besseren Umweltbilanz beitragen, sondern auch wirtschaftliche Vorteile erzielen. Außerdem trägt sie zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen in der Lieferkette bei und fördert die soziale Nachhaltigkeit.

In diesem Webinar erhältst Du also einen Überblick über die 17 Nachhaltigkeitsziele der UN und erfährst, wie Du diese Ziele im Einkaufsbereich Deines Unternehmens umsetzen kannst.

Unser Referent klärt Dich über die Prinzipien und Möglichkeiten der Nachhaltigen Beschaffung auf. Insbesondere mit Blick auf die Zirkularität, also der Anteil an recyceltem und recycelfähigem Material sowie Ressourceneffizienz, bestehen mittlerweile zahlreiche Alternativen gegenüber herkömmlichen Produkten. Doch oft ist der Zugang zu diesen Produkten eingeschränkt, nachhaltige Alternativen sind noch nicht bekannt oder Anbieter betreiben reines Greenwashing. Wir helfen Dir dabei, nachhaltige Alternativen zu finden und erfolgreich in Deinem Unternehmen zu implementieren.

Erfahre dadurch, welche Chancen und Herausforderungen mit der Nachhaltigen Beschaffung verbunden sind und welche aktuellen sowie zukünftigen Regulierungen es gibt. Mit unseren wertvollen Tipps und geeigneten Netzwerken bist Du bestens gerüstet, um Dein Unternehmen auf den Weg zu einer nachhaltigen Zukunft zu bringen.

Lektionen

Einführung

- Nachhaltigkeitsprinzip und -definition
- Nachhaltigkeitsagenda der Vereinten Nationen
- 17 Ziele für Nachhaltige Entwicklung (SDGs)

Zentrale Bedeutung des Einkaufs im Bereich nachhaltige Entwicklung

- Chancen des nachhaltigen Einkaufs
- Herausforderungen des nachhaltigen Einkaufs
- Trends im privaten und öffentlichen Sektor
- Aktuelle und zukünftige Regulierung

Vom Wissen zum Handeln

- Erste Schritte
- Vertiefungsmöglichkeiten
- Unterstützung und Netzwerke

Zusammenfassung und Ausblick

Referierende

Dr. Maximilian Jungmann
Geschäftsführer
Momentum
Novum sowie
Heidelberg Center
for the Environment



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Berater
- Öffentliche Verwaltungen
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)
- Zuwendungsgeber

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

[Zur Buchung ↗](#)

Lieferkettensorgfaltspflichten- gesetz (LkSG): Auswirkungen auf Unternehmen

Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, kurz LkSG, ist seit dem 1. Januar 2023 in Kraft. Du möchtest als Unternehmen zukunftsorientiert handeln und Deine Verantwortung entlang der globalen Lieferketten wahrnehmen? Dann ist dieses Webinar genau das Richtige für Dich!

Wir präsentieren Dir in diesem Webinar alles Wissenswerte über das LkSG und seine Auswirkungen auf Unternehmen. Erfahre, welche Rechte und Pflichten sowie Maßnahmen damit verbunden sind und wie Du Dich als Unternehmen auf die neuen Anforderungen vorbereiten kannst.

Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) ist ein wichtiger Schritt in Richtung sozialer Verantwortung und Nachhaltigkeit entlang der globalen Lieferketten. Es setzt den Schutz von Arbeitnehmern und Arbeitnehmerinnen sowie das Umsetzen wesentlicher Menschenrechte in den Mittelpunkt.

Damit schafft es einen rechtlichen Rahmen für die Sorgfaltspflicht der weltweiten Lieferketten. Es ist gut und wichtig vorbereitet zu sein und bereits jetzt entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Das Webinar bietet eine wertvolle Gelegenheit, mehr über das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz zu erfahren und sich über die zukünftigen Entwicklungen in diesem Bereich zu informieren.

In unserem Webinar erfährst Du nicht nur alles über die Elemente der Sorgfaltspflicht im Rahmen des deutschen Lieferkettengesetzes, sondern bekommst auch einen Ausblick auf die geplanten Elemente des europäischen Lieferkettengesetzes. Damit bist Du bestens informiert und gerüstet für die Zukunft!

Lektionen

Einführung

- Gesetzgebung zu Corporate Social Responsibility, Menschenrechten und Arbeitsschutz
- Das Deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz
- Das Europäische Lieferkettengesetz

Auf dem Weg zur Compliance mit der Sorgfaltspflicht

- Risikomanagement einrichten
- Risikoanalysen durchführen
- Grundsatzerklärung veröffentlichen
- Präventionsmaßnahmen implementieren
- Abhilfemaßnahmen vorsehen
- Beschwerdeverfahren etablieren
- Dokumentations- und Berichtspflichten erfüllen

Fragen und Diskussion

Zusammenfassung und Ausblick

Referierende

Dr. Maximilian Jungmann
Geschäftsführer
Momentum
Novum sowie
Heidelberg Center
for the Environment



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)
- Zuwendungsgeber

Dauer

150 Minuten

Preis

ab € 169

[Zur Buchung ↗](#)

MoPeG: Neues Recht für Personengesellschaften ab 1. Januar 2024

Ab 1. Januar 2024 tritt das Gesetz zur Modernisierung des Personengesellschaftsrechts (MoPeG) in Kraft. Es bringt einige grundlegende Änderungen für GbRs, OHGs und KGs, GmbH & Co KGs sowie Partnerschaftsgesellschaften mit sich. Bestehende Gesellschaftsverträge müssen rechtzeitig überprüft werden, um keine bösen Überraschungen zu erleben. Im Webinar erfährst Du, was das für Dich in der Praxis bedeutet.

Entdecke die Vorteile der Reform für Dein Unternehmen! Unser Webinar bietet Dir einen umfassenden Überblick über die neuesten Entwicklungen in der Gesellschaftsrechtsreform. Du erfährst alles über die Einführung des neuen Gesellschaftsregisters für Publizität, das für Gesellschaften bürgerlichen Rechts besonders bedeutend ist. Aber auch für Handelsgesellschaften gibt es wichtige Neuerungen, die Du unbedingt kennen solltest. Nutze diese Gelegenheit, um Deine Gesellschaftsverträge einem ersten Stresstest zu unterziehen und sicherzustellen, dass Du auf dem neuesten Stand bist.

Dieses zweistündige Webinar richtet sich an Geschäftsführer und Justiziarer von Unternehmen in den o.g. Rechtsformen. Ebenso spricht es Freiberufler an, die über einen Wechsel in eine andere der genannten Rechtsform nachdenken. Unternehmen, die sich zu Konsortien und Arbeitsgemeinschaften (insb. baurechtliche ARGes) zusammenschließen sowie Immobilien-GbRs werden hier gleichermaßen angesprochen.

Lektionen

- Grundzüge der Reform
- Das neue Gesellschaftsregister für Gesellschaften bürgerlichen Rechts
- Gesellschaften im Grundstücksverkehr nach dem MoPeG
- Neuerungen für Personenhandelsgesellschaften (Beschlussfassungen, GmbH & Co KG)

Referierende

Dr. Ekkehard Nolting
Rechtsanwalt
mit Schwerpunkt
Handels- und
Gesellschaftsrecht



Zielgruppen

- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Berater
- Geschäftsführer
- Projektleiter
- Prokuristen
- Rechtsanwälte
- Techniker

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Strategien für die erfolgreiche Vorakquise im öffentlichen Sektor

Erhalte in diesem Webinar wertvolle Einblicke und Insider-Tipps, um im öffentlichen Sektor erfolgreich zu sein. Du erfährst, wann die wahre Vergabeentscheidung getroffen wird und wie Du Deine Interessen frühzeitig einbringst, noch bevor es zur Ausschreibung kommt. Entdecke, wie Du auch im öffentlichen Sektor effektive Vertriebsstrategien anwendest und somit den Wettbewerb hinter Dir lässt. Hier geht es nicht um Paragraphen, sondern um effizienten Vertrieb.

In dem zweistündigen Webinar erfährst Du alles zu den Do's and Dont's der Akquise abseits der Ausschreibung sowie den rechtlichen Rahmen der Vorakquise. Der Referent zeigt Dir Wege zur erfolgreichen Selektion relevanter Vertriebsziele auf. Im zweiten Teil des Webinars geht es um das eigentliche Vertriebsziel der Vorakquise.

Hier erfährst Du, wie Du Dir einen signifikanten Vorteil für die öffentliche Ausschreibung erarbeitest. Zudem werden während des Webinars Messen und Veranstaltungen beleuchtet, die vielversprechende Möglichkeiten zur Behörden-Akquise bieten. Hebe Dein Unternehmen auf die nächste Stufe und sei bereit für die Herausforderungen im öffentlichen Sektor. Wirf einen Blick hinter die Kulissen des Ausschreibungsgeschäfts und hol Dir wertvolle Tipps für eine noch erfolgreichere Zukunft!

Lektionen

- Wesentliche Merkmale der Vertriebsziele
- Datentransparenz vertrieblich nutzen
- Den richtigen Ansprechpartner selektieren
- Kontakt aufnehmen und erfolgreich halten
- Die USP gewinnbringend positionieren
- Hinweise zu Veranstaltungen und Messen
- Strategien für die erfolgreiche Vorakquise im öffentlichen Sektor

Referierende

Dr. Alexander Seyferth
Experte für die Akquise im öffentlichen Sektor



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Berater
- Dienstleister
- Handwerker
- Hersteller
- Industrie
- Lieferanten
- Projektmanager
- Projektleiter

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Crashkurs Auftragswertschätzung

In diesem einstündigen Webinar bekommst Du die Grundlagen zur korrekten Auftragswertschätzung von Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträgen erklärt. Denn als einer der wichtigsten Schritte in der Vorbereitung eines jeden Vergabeverfahrens wird das Ermitteln des Auftragswertes oft unterschätzt.

Erfahre von unseren Experten, welche Faktoren Du bei der Auftragswertschätzung berücksichtigen musst und wie Du diese in Deine Kalkulation einbeziehst. Er geht dabei auf die Unterschiede bei Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträgen ein. Zusätzlich erläutert er die spezifischen Anforderungen, die bei der Wertschätzung jedes dieser Auftragsstypen berücksichtigt werden müssen.

Du lernst darüber hinaus Methoden kennen, mit welchen Du den Auftragswert realistisch einschätzt, um unter- oder überbezahlte Angebote zu vermeiden. Und das Beste daran: Fragen kannst Du jederzeit per Mikrofon stellen und diskutieren, so dass Du das Gelernte direkt anwendest und vom Wissen unseres Experten profitieren kannst.

Lektionen

- Einführung in die Auftragswertschätzung
- Schätzung des Auftragswerts nach VgV und SektVO
- Regelungen im Detail
 - Methoden & Faktoren bei der Auftragswertschätzung
 - Spezifischen Anforderungen der Auftragsstypen
- Fragen und Diskussion
- Zusammenfassung

Referierende

David Jahnke
Inhaber
Vergabe Plus



Zielgruppen

- Auftraggeber
- Kommunen/Landkreise
- Krankenhäuser
- Sektorenauftraggeber

Dauer

75 Minuten

Preis

ab € 69

[Zur Buchung ↗](#)

Nachhaltigkeit im Vergaberecht

Green Procurement ist die nachhaltige Beschaffung durch öffentliche Auftraggeber und somit ein wichtiger Beitrag, dem Klimawandel entgegenzusteuern. Dieses Webinar wird Dir konkrete Bausteine und Werkzeuge an die Hand geben, welche es Dir erleichtern, Umweltaspekte in Deine Ausschreibungen einfließen zu lassen.

Als öffentlicher Auftraggeber leistest Du einen wertvollen Beitrag zum Klimaschutz, indem Du auf nachhaltige Beschaffung setzt. Sei ein Vorreiter für Nachhaltigkeit in der Beschaffung und nutze die Chance, Deine Möglichkeiten voll auszuschöpfen.

Unsere Referentinnen zeigen Dir mittel Best-Practice-Beispielen verschieden Mittel und Wege auf. Infolgedessen wirst Du sehen, wie einfach es ist, eine grüne Beschaffungsstrategie zu implementieren. Dir wird außerdem gezeigt, wie Du die rechtlichen Grundlagen optimal nutzen kannst, um Nachhaltigkeitskriterien in Deine Beschaffung zu integrieren.

Gemeinsam können wir Deine nachhaltige Beschaffung verbessern und Dich zum Vorreiter in Sachen Umweltbewusstsein machen. Profitiere von Experten-Tipps und Szenarien aus der Praxis, um Deine Beschaffung noch Umweltfreundlicher zu gestalten.

Lektionen

- Rechtliche Grundlagen: Verpflichtende Vorgaben und Spielräume zur Implementierung von Nachhaltigkeitsaspekten
- Anforderungen an die Eignung
- Leistungsbeschreibung, Mindestanforderungen, Gütezeichen
- Umweltaspekte bei Wertung und Zuschlagserteilung
- Tipps für das Optimieren der umweltfreundlichen Beschaffung
- Beispiele aus der Best Practice

Referierende

Dr. Julia Herdy
Rechtsanwältin,
Fachanwältin für
Vergaberecht



Lisa Müller
Rechtsanwältin
für Vergabe-
sowie Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Berater
- Ingenieure
- Kommunen/Landkreise
- Öffentliche Verwaltungen
- Rechtsanwälte
- Sektorenauftraggeber
- Zweckverbände

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 169

[Zur Buchung ↗](#)

Vergaberecht für Bieter: Grundlagen

Wenn Du als Unternehmen an öffentlichen Aufträgen interessiert bist, musst Du die Grundlagen des Vergaberechts verstehen. Unser Referent erklärt Dir kurz und prägnant, was für die Teilnahme am Vergabeverfahren wichtig ist.

Das Vergaberecht regelt den Prozess, wie öffentliche Aufträge vergeben werden. Hierbei müssen bestimmte rechtliche Vorgaben und Kriterien erfüllt werden, um einen fairen sowie transparenten Wettbewerb zu gewährleisten. In diesem zweistündigen Webinar lernst Du neben den grundlegenden Prinzipien der öffentlichen Auftragsvergabe ebenso Besonderheiten bei Vergabeverfahren kennen.

Besprochen werden zum einen die Eignungs- und Zuschlagskriterien, die als wichtige Auswahlfaktoren im Vergabeverfahren gelten und maßgeblich darüber entscheiden, welcher Bieter den Zuschlag erhält. Außerdem erläutert Dir unser Referent, welche Fehler Bieter immer wieder machen und gibt Dir Strategien an die Hand, wie Du eben diese Fehler vermeidest. Zum anderen weißt Du nach diesem Webinare, welche Verfahrensarten es gibt und vor allem welche für Dich die Richtige ist.

Lektionen

- Rechtliche Grundlagen der öffentlichen Auftragsvergabe
- Grundprinzipien: Wettbewerbs-, Transparenz- und Gleichbehandlungsgrundsatz
- Unterschiedlichen Arten öffentlicher Aufträge, Konzessionen sowie Vergabeverfahren mit ihren jeweiligen Besonderheiten
- Wahl und Ausgestaltung der Verfahrensarten
- Eignungs- und Zuschlagskriterien als wesentliche Auswahlfaktoren in Vergabeverfahren
- Häufige Bieterfehler und Strategien zur Vermeidung

Referierende

Dr. Sebastian Conrad
Rechtsanwalt
und Fachanwalt
für Vergabe- und
Verwaltungsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Bauunternehmer
- Berater
- Dienstleister
- Handwerker
- Hersteller
- Lieferanten
- Rechtsanwälte
- Vereine

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Vergaberecht für Bieter: Vertiefung

Du möchtest Dir die optimale Position im Wettbewerb um öffentliche Aufträge sichern? Dann ist dieses Webinar das Richtige für Dich. Es vermittelt vertiefende Kenntnisse des Vergaberechts und richtet sich an alle Bieter, die bereits Erfahrung in der Bewerbung um öffentliche Aufträge haben.

Der Referent erklärt Dir alle Aspekte, die aus Sicht der Vergabepaxis bei Teilnahmen an Vergabeverfahren wichtig sind. Du erfährst zudem, welche die häufigsten Fehler seitens der Auftraggeber sind und wie Du als Bieter richtig damit umgehst. Ebenso werden die Chancen und Risiken, die sich aus Unternehmenskooperationen ergeben, erörtert.

Darüber hinaus lernst Du auch die Möglichkeiten, aber auch Grenzen der nachträglichen Änderung öffentlicher Aufträge kennen.

Lektionen

- Umgang mit Fehlern im Vergabeverfahren: Wie müssen Bieter darauf reagieren
- Unternehmenskooperationen im Vergabeverfahren: Chancen und Grenzen der Zusammenarbeit mit anderen Firmen
- Strategisches Platzieren von Bieterfragen und Rügen
- Rechtssichere Vereinbarung von Nachträgen: Möglichkeiten und Grenzen der nachträglichen Änderung öffentlicher Aufträge

Referierende

Dr. Sebastian Conrad
Rechtsanwalt
und Fachanwalt
für Vergabe- und
Verwaltungsrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Bauunternehmer
- Berater
- Dienstleister
- Handwerker
- Hersteller
- Ingenieure
- Lieferanten
- Prokuristen

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Richtig bieten – Grundlegendes Vergabewissen

Du möchtest Deine Chancen bei der Teilnahme an Ausschreibungen erhöhen und Dir den Zuschlag sichern? Dann solltest Du dieses Webinar nicht verpassen! Erfahre, wie Du richtig bietest und wie Du besser einordnest, was die Erwartungen der ausschreibenden Stelle sind.

Das Vergaberecht sowie die Vergabepaxis sind komplexe Themengebiete, welche wie Zahnräder ineinander greifen. Hinzukommt die individuelle Ausschreibungssituation, je nach Verfahrensart und Größe des Auftrags. Nur, wenn Du als Bieter die Zusammenhänge gut verstehst, kannst Du die richtigen Entscheidungen treffen.

In diesem dreistündigen Webinar wird Dir in Theorie und anhand verschiedener Praxisbeispiele erklärt, was Du wissen musst. Vom Allgemeinen zu Rechtsgrundlagen über Tendermanagement und nützlichen Bietertools hin zu Deinen Handlungsmöglichkeiten sowie die Kommunikation innerhalb der Vergabe. Um erfolgreich an Vergabeverfahren teilzunehmen, erläutert Dir unser Referent die verschiedenen Arten von Vergabeverfahren, die Nutzung von Plattformen zur Suche nach Aufträgen oder die Handhabung von Vergabeunterlagen.

Erfahre also grundlegendes Vergabewissen, welches Du bei der nächsten Ausschreibung sofort anwenden kannst.

Lektionen

- Allgemeines zu Rechtsgrundlagen (u.a. GWB, VgV, UVgO, VOL etc.)
- Verfahrensarten, Abläufe und Unterschiede (u.a. Unterschiedliche Formerfordernisse, Fristen, Inhalte, Wertgrenzen, Kommunikationswege etc.)
- Plattformen und deren Nutzung zur Suche
- Bietertools und deren Funktion im Vergabeverfahren
- Aufbau, Struktur von Vergabeunterlagen und Empfehlungen zum Umgang
- Angemessene Handlungs-/Reaktionsmöglichkeiten für Bieter in den unterschiedlichen Phasen eines Vergabeverfahrens
- Bieter- und Auftraggeberinstrumente
- Vergabekommunikation
- Prozesse des Tendermanagements, sowie Prozessoptimierungsvorschläge

Referierende

Falk Ullmann
Leiter Personal
Landratsamt
Freising



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Geschäftsführer
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Ausfallmanagement bei Fachkräftemangel in Sozial- und Gesundheitswesen

Um einen reibungslosen Betrieb sicherzustellen und die Auswirkungen des Fachkräftemangels zu minimieren, brauchst Du ein wirksames Konzept zum Bewältigen solcher Situationen.

Ein unvorhergesehener Arbeitskräfteausfall stellt besonders Unternehmen im Sozial- und Gesundheitswesen immer wieder vor große Herausforderungen.

Eine Möglichkeit, um einerseits die Personalkosten konstant zu halten und andererseits bei Bedarf genug Personal zur Verfügung zu haben, ist ein systematisches Ausfallzeitenmanagement. Im Webinar lernst Du dazu verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten kennen. Beispiele hierfür sind flexible Absagedienste oder Stand-by-Dienste. Außerdem erläutert Dir unsere Referentin, wie ein Personalpool eine effektive Lösung sein kann, wenn es aus Springerdiensten oder ehrenamtlichen Helfern besteht. Dem Ausfall mit Freiwilligkeit zu begegnen, kann ebenso eine Lösung sein.

Abschließend sollen Bonussysteme besprochen werden, welche die Mitarbeiter dazu motivieren, bei einem kurzfristigen Arbeitskräfteausfall einzuspringen oder Mehrarbeit zu leisten.

Dieses zweistündige Webinar bietet nicht nur einen Überblick über mögliche Konzepte zum Bewältigen von ungeplanten Ausfallzeiten. Es erleichtert Dir vor allem den Einstieg in ein systematisches Ausfallzeitenmanagement.

Lektionen

- Voraussetzungen für ein erfolgreiches Ausfallzeitenmanagement
- Gestaltungsmöglichkeiten, insbesondere: Flexible Absagedienste, Stand-by-Dienste
- Personalpool, Springerdienste, Einsatz von Ehrenamtlichen
- Ausfall begegnen mit Freiwilligkeit: Bonussysteme

Referierende

Dr. Tina Lorenz
Rechtsanwältin,
Fachanwältin für
Arbeitsrecht



Zielgruppen

- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

[Zur Buchung ↗](#)

Nachhaltiges Bauen – Aktuelle Regelungen und Entwicklungen

Entdecke die Zukunft des Bau- und Immobiliensektors! In den letzten Jahren haben Nachhaltigkeit, Klimaschutz und ESG die Branche auf den Kopf gestellt. Doch trotzdem gibt es noch viele Fragen und Unklarheiten. Was genau diese Begriffe bedeuten, welche Anforderungen sie mit sich bringen und wie Du sie rechtskräftig im individuellen Projekt umsetzt, erfährst Du in diesem Webinar.

Nachhaltigkeit, Klimaschutz und ESG – drei Schlagwörter, die sich in den letzten Jahren auch in der Bau- und Immobilienbranche breit gemacht haben und stark in Fokus gerückt sind. Auch wenn die Branche im ersten Anschein den Eindruck erweckt, dass sich diese Themen schon fast etabliert hätten, zeigt ein genauerer Blick doch das Gegenteil. Weder sind die Begrifflichkeiten bislang verbindlich definiert, noch ist klar, welche Anforderungen die Themen mit sich bringen und wie sich diese auch noch rechtswirksam im individuellen Projekt umsetzen lassen.

In diesem Einstiegswebinar zum Thema erläutere Dir unsere Referentin die rechtlichen Regularien auf EU-Ebene und in Deutschland. Zudem klärt sie dabei auch die häufig unklare Verwendung des Begriffs ESG. Mit praxisorientierten Anregungen und Ideen für eigene ESG-Strategien bist Du bestens gerüstet, um diese Themen in Deinen Projekten umzusetzen.

Lektionen

- Definition Begrifflichkeiten
- ESG-Kriterien & Umsetzung
- Europarechtliche Regelung
- Gesetzgebung in Deutschland

Referierende

Anne Baureis
Rechtsanwältin,
Fachanwältin für
Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauunternehmer
- Handwerker
- Immobilienwirtschaft
- Industrie
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

[Zur Buchung ↗](#)

Die 10 Gebote der Angebotsabgabe

Du willst schnell überblicken, was das Wichtigste einer öffentlichen Angebotsabgabe ist? In diesem Webinar erklärt Dir direkt ein Vertriebler die Schwerpunkte der Ausschreibungsphase und gibt Dir die "10 Gebote" an die Hand.

Du erfährst alles Wesentliche über die Dos und Don'ts beim Erstellen eines Angebotes für die öffentliche Hand oder Sektorenauftraggeber. Ihr beginnt bei der Suche nach Ausschreibungen, schaut Euch anschließend die Auswahl des passenden Ziels an und bespricht ebenso die Angebotsabgabe. Dabei geht der Referent auf alle bedeutenden Aspekte der Ausschreibungsbearbeitung ein. Lass Dir außerdem schnell und übersichtlich erklären, welche Hindernisse Du unbedingt umgehen solltest und mit welchen Mitteln Du Deine Chancen bei der Auftragsvergabe wesentlich erhöhst!

Das Webinar richtet sich an alle, die bereits erste Erfahrungen beim Bearbeiten von Ausschreibungen gemacht haben und in nur 60 Minuten überprüfen wollen, ob ihre Arbeitsweise noch Potenzial hat. Auch wer noch über keinerlei Erfahrungen verfügt, aber gerne einen ersten Eindruck von der Materie gewinnen will, ist herzlich willkommen. Anhand von 10 Kernbotschaften zeigt Dir unser Referent Wege auf, Ausschreibungen effizient und möglichst fehlerfrei zu bearbeiten. Dazu gehört es auch fatale Fehler in Kalkulation und Kommunikation zu vermeiden.

Betrachte also die Arbeit des Bieters ganzheitlich und tritt mit dem Referenten ins Gespräch. Stelle konkrete Fragen zu einer Ausschreibung oder hole Dir eine Fachmeinung ein. Egal, was Dir beim Bearbeiten eines Angebotes durch den Kopf ging – hier erhältst Du Antworten und Tipps für die Umsetzung.

Lektionen

- Ausschreibung und Ausschreibungsunterlagen
- Fristen und Bieterkommunikation
- Kalkulation und Kooperationspartner
- Leistungen und Nachverhandlung
- Kurz: das Wichtigste zur Ausschreibungsphase

Referierende

Dr. Alexander Seyferth
Experte für die Akquise im öffentlichen Sektor



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Bauunternehmer
- Dienstleister
- Handwerker
- Hersteller
- Ingenieure
- Lieferanten
- Projektleiter

Dauer

60 Minuten

Preis

ab € 69

[Zur Buchung ↗](#)

Der Geschäftsführervertrag im Fokus

Möchtest Du als Geschäftsführer oder Geschäftsführerin Deiner GmbH Konflikte vermeiden? Dann solltest Du dieses Webinar nicht verpassen! Hier geht es sowohl um die verschiedenen Rechtsverhältnisse zwischen Geschäftsführung und GmbH als auch um das verlässliche Ausgestalten des Geschäftsführervertrages.

Die Geschäftsführung und die zugehörige GmbH haben aufgrund ihrer verschiedenen Rechtsverhältnisse manchmal Konflikte. Allerdings kannst Du mit einem verlässlichen Geschäftsführungsvertrag diese Konflikte vermeiden. Der Anstellungsvertrag definiert die vertraglichen Rechte und Pflichten von Gesellschaft und Geschäftsführung, während das Organverhältnis (§§ 35 ff. GmbHG) gesetzlich definiert ist und auch den Schutz Dritter einschließt.

Zwischen den Rechten der Gesellschafterversammlung, den Rechten der Geschäftsführung aus dem Anstellungsvertrag und den Pflichten Dritten gegenüber kann es dabei häufig zu Konflikten kommen.

In unserem Webinar lernst Du, wie Du Konflikten vorbeugst, indem Du die einzelnen Regelungen des Geschäftsführervertrags in Abgrenzung zum Arbeitsverhältnis verstehst. Wir geben Dir auch wertvolle Tipps zum sicheren Vertragsgestalten und erklären, welche Regeln aus Sicht beider Vertragsparteien besonders relevant sind. Wir unterstützen Dich dabei, eine reibungslose Zusammenarbeit zu gewährleisten.

Lektionen

- Stellung der Geschäftsführung in der Kompetenzordnung der GmbH
- Unterschiede Organ- und Anstellungsverhältnis
- Einzelheiten des Geschäftsführeranstellungsvertrages
- Besonderheiten in der kommunalen GmbH

Referierende

Karla Graupner-Petzold
Rechtsanwältin



Zielgruppen

- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Prokuristen

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

[Zur Buchung ↗](#)

Praxisworkshop: Vertragsrecht und Vertragsgestaltung für Nichtjuristen

In diesem Workshop erhältst Du das nötige Basiswissen im Vertragsrecht und in der Vertragsgestaltung. Damit kannst Du nicht nur im Unternehmensalltag souverän agieren, sondern auch Vertragsabschlüsse zum Erfolg führen. Mit Beispielen aus der Praxis und hilfreicher Checklisten vermittelt Dir unser Referent das erforderliche Know-how, damit Du Fallstricke vermeidest.

Mitarbeiter sehen sich häufig vor der Herausforderung, Verträge im Rahmen ihrer Befugnisse zu verhandeln und anschließend rechtssicher zu formulieren. Doch nicht immer gibt es die Möglichkeit, jeden Vertrag von einem Juristen prüfen oder gestalten zu lassen. Hier lernst Du also den Aufbau und die Grundregeln eines Vertrags kennen. Außerdem erfährst Du, welche Grundprinzipien und Ausnahmen sowie Formulierungsgrundsätze gelten.

Folgende Themen werden ausführlich behandelt:

- Projektverträge
- unwirksame Klauseln
- vom Gesetz abweichende Vereinbarungen
- Fallstricke beim Vertragsschluss
- Haftungsbegrenzungen
- Absicherung von Leistungen

Darüber hinaus bekommst Du wertvolle Einblicke in Verhandlungssituationen: Von effektiven Verhandlungsstrategien über das Schaffen von Mehrwert bis hin zum Durchsetzen Deiner Vertragsziele. Du erfährst ebenfalls, wie Du rechtliche Einwände entkräften kannst und ab wann das Verhandlungsergebnis rechtlich bindend ist. Unser praxisorientiertes Seminar bietet Dir einerseits kommentierten Musterklauseln, andererseits konkrete Formulierungsvorschläge und Übungsbeispiele. Folglich kannst Du auch unter Zeitdruck Verträge erfolgreich verhandeln, prüfen und abschließen – selbst ohne juristische Ausbildung. Du entwickelst demnach ein Gespür dafür, wann es sinnvoll ist, die Unterstützung Deiner Rechtsabteilung oder eines Rechtsanwalts in Anspruch zu nehmen, um Haftungsrisiken und unnötige Kosten zu vermeiden.

Lektionen

- Angebot, Auftragsbestätigung & Kaufmännisches Bestätigungsschreiben
- Rahmenverträge und Vertragstypen, Wie kommen Verträge zustande?
- Vertretungsbefugnis und Anscheinsvollmacht
- Laufzeit & Kündigung
- Preisanpassungs-/Wertsicherungsklauseln
- Sicherheiten & Lieferbedingungen und Gefahrtragung, INCOTERMS
- Fälligkeit der Leistung & Leistungsstörung
- Abnahme sowie kaufmännische Untersuchungs- und Rügepflicht
- Zahlungsbedingungen und Zahlungsverzug
- Haftungs- und Schadensbegrenzung
- Unterschiede von Mängelhaftung/Gewährleistung und Garantie
- Verwenden von Vertragsstrafenklauseln & Allgemeine Geschäftsbedingungen & Salvatorische Klausel
- Rechtswahl & Gerichtsstandvereinbarung oder Schiedsgericht
- Lieferkettensorgfaltsgesetz
- Checklisten: Letter of Intent (LOI), Konkurrenzklausel/Wettbewerbsverbot/Geheimhaltungsklauseln (NDA)

Referierende

Markus Haas
Leiter Einkauf
und Recht der
Antenne Bayern
Group,
Unternehmens-
jurist



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Geschäftsführer
- Projektmanager
- Projektleiter

Dauer

ganztags

Preis

ab € 375

[Zur Buchung ↗](#)

Nachhaltiger Wirtschaften – Wie Unternehmen ins Handeln kommen (müssen)

Du möchtest nachhaltiger Wirtschaften und Dir einen Vorsprung in der nachhaltigen Unternehmensführung sichern? Erfahre in diesem Webinar alles Wissenswerte über die Bedeutung, Konsequenzen und Umsetzung von Nachhaltigkeit im Unternehmen.

Nachhaltigkeit gewinnt zunehmend an Bedeutung. Erkennbar ist das besonders an gesetzlichen Anforderungen. Dazu gehören aktuell das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, kurz: Lieferkettengesetz, oder die zukünftige Verpflichtung einen Nachhaltigkeitsbericht zu erstellen – auch für den Mittelstand. In diesem Webinar wird Dir erläutert, welche rechtlichen Rahmenbedingungen für Dein Unternehmen gelten und wie Du diese erfüllen kannst. Wir zeigen Dir die zahlreichen Vorteile und Pflichten, aber auch Chancen, die mit nachhaltigem Wirtschaften einhergehen.

Von einer gesteigerten Unternehmensreputation und Kundenbindung bis hin zu Kosteneinsparungen und langfristiger Wettbewerbsfähigkeit. Die Nachhaltigkeit bietet Deinem Unternehmen also eine Vielzahl von Möglichkeiten, sich positiv zu entwickeln.

Damit erhältst Du einen ganzheitlichen Überblick über die verschiedenen Aspekte, die beim Einführen von Nachhaltigkeit in Dein Unternehmen zu beachten sind. Durch praxisnahe Beispiele des Referenten erfährst Du, wie andere Unternehmen bereits nachhaltiger wirtschaften und welche Maßnahmen sie ergriffen haben, um ihre Ziele zu erreichen. Lass Dich von diesen Erfolgsgeschichten inspirieren und erhalte wertvolle Einblicke in die Entwicklung und Implementierung von Nachhaltigkeitsstrategien in verschiedenen Branchen!

Lektionen

- Was bedeutet Nachhaltiger Wirtschaften und welche Konsequenzen hat es für mein Unternehmen?
- Relevante Kriterien für die Bewertung/Messung/ Handlungsableitung
- Nachhaltigkeitszertifizierung, Nachhaltigkeitsberichtserstattung, gesetzliche Anforderungen
- Warum Nachhaltigkeit eingeführt werden sollte (Vorteile, Pflichten, Chancen)
- Beispiele für die Entwicklung und Implementierung von nachhaltigerem Wirtschaften in Unternehmen

Referierende

Thomas Tillmann
Unternehmens-
berater für
nachhaltigeres
Wirtschaften



Zielgruppen

- Bauunternehmer
- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektleiter

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

Nachhaltigkeitslabels und -zertifikate: Orientierung für Unternehmen

Label, Siegel und Zertifizierungen spielen eine immer wichtigere Rolle für Unternehmen. Gerade für die, die sich in einer zunehmend anspruchsvollen und nachhaltigen Geschäftswelt behaupten wollen. Wenn Dir das Thema wichtig ist und Du Hilfe bei der Orientierung brauchst, solltest Du dieses Webinar also nicht verpassen.

Unser Referent ist Experte für Nachhaltigkeit sowie Unternehmensstandards und führt Dich durch den Dschungel der Siegel und Zertifikate. Im Vordergrund stehen hierbei allgemeingültige und branchenübergreifende Standards auf Unternehmensebene. Mit ihm erfährst Du einerseits mehr über Zertifizierungen von Managementsystemen (UMS), andererseits bekommst Du Informationen zu Siegel für die Nachhaltigkeitsbewertung. Ein weiteres wichtiges Thema sind außerdem die Nachweise über die Nachhaltigkeitsberichterstattung, wie z. B. nach CSRD, GRI und DNK.

Entdecke folglich Siegel und Zertifikate, die für die Nachhaltigkeitsleistung Deiner Produkte und die Deines gesamten Unternehmens gelten. Erfahre zudem, welche Vor- oder Nachteile sie Dir bringen. Wertvolle Einblicke und praktische Tipps helfen Dir zusätzlich, die geeigneten Standards für Deine Organisation zu finden.

Lektionen

- Unterschiede zwischen zertifizierungs- und teilnahmebasierten Standards
- Überblick zu branchenübergreifenden Siegeln und Zertifikaten für das gesamte Unternehmen oder die Organisation
- Überblick zu Labels auf Produktebene
- Vor- und Nachteile der verschiedenen Siegel und Zertifikate
- Tipps und Tricks für die Auswahl eines geeigneten Standards

Referierende

Dr. Matthias Damert
Unternehmensberater für Nachhaltigkeit
plant values



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Geschäftsführer
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektmanager
- Projektleiter

Dauer

60 Minuten

Preis

ab € 69

[Zur Buchung ↗](#)

Wege zur CO₂-Neutralität für Unternehmen (Deep Dive)

Erfahre in 90 Minuten, woher das 1,5-Grad-Ziel des Pariser Abkommens kommt und welchen Nutzen sein Erreichen für Dein Unternehmen haben kann! Lerne, wie Du eine umfassende Klimaschutzstrategie entwickelst und welche Schritte dafür erforderlich sind.

Damit Du den Überblick behältst, werden sämtliche Begriffe zur Klimaschutzstrategie verständlich eingeordnet und erläutert. Du lernst in dieser Zeit alles Wichtige über die Bilanzierung nach dem Greenhouse Gas Protocol oder der ISO 14064. Neben der Bedeutung der Dekarbonisierung für Dein Unternehmen stehen vor allem die geeignete CO₂-Vermeidungs- und Reduktionsmaßnahmen im Vordergrund.

Mit dem Referenten werft ihr also einen Blick darauf, wie Du Deinen Unternehmensfußabdruck (Corporate Carbon Footprint/ CCF) sowie Produktfußabdrucks (Product Carbon Footprint/ PCF) ermittelst und wie das Berechnen der Emissionsmessung auf kommunaler Ebene (BISKO) abläuft. Du erhältst zusätzlich wertvolle Impulse, wie Du alle angesprochenen Mittel und Wege zur CO₂-Neutralität effektiv in Deinem Unternehmen umsetzen kannst, um Deine Ziele zu erreichen.

Diskutiere deshalb mit, ob und wie Kompensationsmaßnahmen sowie Neutralitätsstandards Deiner Organisation dabei helfen, CO₂-Emissionen auszugleichen! Zudem bespricht unser Referent mit Dir die aktuellen Trends, damit Du in puncto Nachhaltigkeit immer einen Schritt voraus bist.

Lektionen

- Einblick in das 1,5-Grad-Ziel und die Relevanz für Organisationen
- Begriffe zur Klimaschutzstrategie
- Bestandteile einer Klimaschutzstrategie:
 - Berechnen des CO₂-Fußabdrucks für Unternehmen (CCF) nach Green House Gas Protocol oder ISO 14064
 - Einblicke in die Bilanzierungsmethoden für Produkte oder Kommunen
 - Mögliche Maßnahmen zur Vermeidung und Reduktion von CO₂-Emissionen
 - Kompensations- und Neutralitätsstandards

Referierende

Dr. Matthias Damert
Unternehmens-
berater für
Nachhaltigkeit
plant values



Zielgruppen

- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauunternehmer
- Berater
- Geschäftsführer
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektmanager
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

[Zur Buchung ↗](#)

Architekten- und Ingenieurleistungen ab jetzt immer europaweit ausschreiben?

Werden Architekten- und Ingenieurleistungen ab jetzt immer europaweit ausgeschrieben? Durch erneute Vertragsverletzungsverfahren der EU-Kommission sieht sich die deutsche Gesetzgebung gezwungen, den § 3 Abs. 7 S. 2 VgV zu streichen. Besuche unbedingt dieses Webinar, wenn Du als Planer, Architekt oder Vergabestelle wissen möchtest, wie die aktuellen Gesetzesänderungen Deine Arbeit beeinflussen.

Nachdem die HOAI-Mindest- und Höchstsätze abgeschafft wurden, kommt mit dieser Neuerung der nächste große Eingriff. Sogar vergleichbare Regelungen, die in der SektVO und VSVgV zu finden sind, sollen ebenfalls gestrichen werden. Diese Änderung bringt nicht nur Rechtsunsicherheit für Vergabestellen und Planer mit sich, sondern stellt auch eine große Herausforderung bei dem Ermitteln von Auftragswerten dar.

Unser Referent zeigt Dir deshalb genau, wann und wie die Gesetzesänderung greift und in welchem Umfang ab jetzt Planungsleistungen europaweit auszuschreiben sind. Er präsentiert Dir außerdem diverse Möglichkeiten, wie Du den Aufwand bei der Auftragswertermittlung reduzieren kannst. Du erfährst obendrein, wie Du effizient mit den neuen Anforderungen umgehst und Deine Chancen auf erfolgreiche Auftragsvergaben erhöhst. Welche Planungsleistungen weiterhin national nach der UVgO vergeben werden, bespricht ihr hierfür auch.

Lektionen

- Der § 3 Abs. 7 S. 2 VgV bisher
- Auswirkungen der HOAI 2021 auf die Auftragswertermittlung
- Gründe für die EU-Vertragsverletzungsverfahren
- Bisherige Rechtsprechung zu § 3 Abs. 7 S. 2 VgV
- Streichung von § 3 Abs. 7 S. 2 VgV durch die „Verordnung zur Anpassung des Vergaberechts an die Einführung neuer elektronischer Standardformulare („eForms“) für EU-Bekanntmachungen und an weitere europarechtliche Anforderungen“
- Praktische Auswirkungen der Gesetzesänderung auf Vergabestellen und Planer
- Europaweite Vergabe von Planungsleistungen
- Optimierungsvorschläge der Bundesregierung und Kammern sowie des Referenten
- Verbleibende Möglichkeiten zur nationalen Vergabe von Planungsleistungen
- Planungsleistungen und UVgO

Referierende

Ralf M. Leinenbach
Fachanwalt für
Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

[Zur Buchung ↗](#)

EVB-IT-Cloudvertrag: Von der Theorie zur Praxis

Du möchtest Deinen IT-Ausschreibungen den letzten, perfekten Schliff verleihen und sicherstellen, dass Du die neuesten Vorgaben beachtest? Dann ist dieses Webinar genau das Richtige für Dich!

Seit März 2022 gibt es den EVB-IT-Cloudvertrag. Das ist ein Muster, welches bei Ausschreibungen von IT-Lösungen im Bereich SaaS (Software as a Service) sowie Cloud-Anwendungen unbedingt zu berücksichtigen ist. Zum einen konkretisiert dieses Vertragsmuster die Zusammenarbeit zwischen Cloud-Anbietern und der öffentlichen Hand. Zum anderen legt es spezifische Rechte, Pflichten und Aspekte der Informationssicherheit fest.

In diesem Webinar erhältst Du also einen tiefen Einblick in die Anwendungsfelder des EVB-IT-Cloudvertrags. Du erfährst nicht nur, wie Du das Muster in Deiner eigenen Praxis richtig anwendest, sondern auch, wie Du Fallstricke gekonnt umgehst. Die Rechte und

Pflichten der Vertragsparteien erläutern Dir der Referent detailliert. Außerdem wird Dir eine hilfreiche Ausfüllanleitung für Muster und Anlagen an die Hand gegeben.

Was die häufigsten Herausforderungen in der Praxis sind und welche Alternativen es zum Vertragsmuster gibt, wird Dir ebenfalls erklärt.

Du wirst mit wertvollem Wissen ausgestattet, um mögliche Probleme zu erkennen und zu lösen.

Lektionen

- Anwendungsfelder des EVB-IT-Cloudvertrags
- Rechte und Pflichten der Vertragsparteien
- Anleitung zum Ausfüllen für Muster und Anlagen
- Probleme in der Praxis
- Alternativen zum Vertragsmuster

Referierende

Dr. Daniel Schöneich
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Gewerblichen
Rechtsschutz



Zielgruppen

- Berater
- Bildung/Forschung
- Geschäftsführer
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektleiter
- Prokuristen
- Sektorenauftraggeber
- Zuwendungsempfänger (öffentliche / private Auftraggeber)

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

Neu

Zur Buchung ↗

EVB-IT Verträge: Anwendungsfälle und Besonderheiten

Stelle bei Deinen IT-Ausschreibungen sicher, dass die Projekte erfolgreich umgesetzt werden. Vermeide Verzögerungen, Fehlfunktionen und Streitigkeiten, indem Du die EVB-IT-Verträge richtig einsetzt. In unserem Webinar zeigt Dir unser Referent anhand von Praxisbeispielen, wie Du diese Verträge optimal nutzt.

Du bist sicherlich mit den Herausforderungen vertraut, die mit dem Umsetzen von IT-Projekten und der Beschaffung von Softwarelösungen einhergehen. Vor allem die zunehmende Digitalisierung in der öffentlichen Verwaltung und Unternehmen führt dazu, dass die Anzahl der Ausschreibungen für IT-Projekte stark nach oben geht. Die Praxis zeigt jedoch, dass mehr als die Hälfte dieser Projekte misslingt. Oftmals führen unzureichende oder sogar fehlende Verträge auch zu fehlender Klarheit und somit zu Unsicherheiten.

Dadurch bleiben komplette Bestandteile und Funktionen von Software aus, Termine und Abgabe werden nicht eingehalten und es entstehen Konflikte zwischen den Parteien.

Unser Webinar bietet Dir die Möglichkeit, sowohl die Anwendungsfelder als auch die Besonderheiten der EVB-IT-Verträge besser zu verstehen. In diesem Webinar lernst Du, wie Du sie erfolgreich bei Deinen IT-Ausschreibungen einsetzt. Dir wird anhand von Beispielen aus der Praxis gezeigt, wie Du die Muster der EVB-IT-Verträge korrekt ausfüllst und welche Alternativen es gibt. So wirst Du in der Lage sein, Deine Ausschreibungen besser zu gestalten, potenzielle Probleme frühzeitig zu erkennen und die Zusammenarbeit auf eine solide rechtliche Grundlage zu stellen.

Lektionen

- Rechtliche Anforderungen an IT-Ausschreibungen
- Probleme bei Vergabeverfahren mit IT-Verträgen
- Anwendungsfelder und Abgrenzung der EVB-IT-Verträge
- Alternativen der vertraglichen Gestaltung
- Typische Probleme vorbeugen und beheben

Referierende

Dr. Daniel Schöneich
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für
Gewerblichen
Rechtsschutz



Zielgruppen

- Bildung/Forschung
- Dienstleister
- Kommunen/Landkreise
- Krankenhäuser
- Öffentliche Verwaltungen
- Rechtsanwälte
- Sektorenauftraggeber
- Zuwendungsempfänger (öffentliche / private Auftraggeber)

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

Neu

Zur Buchung ↗

Bau- und Architektenleistungen erfolgreich abnehmen

Mach Dich fit für die erfolgreiche Abnahme von Bau- und Architektenleistungen! Erhalte wertvolle Tipps und Tricks sowie das nötige Know-How, um den entscheidenden Schritt in der Projektabwicklung professionell sowie rechtssicher durchzuführen.

Lerne einerseits die verschiedenen Abnahmearten kennen und erfahre andererseits, welche Schritte und Fristen zu beachten sind. Vor allem über die erhebliche rechtlichen und finanziellen Auswirkungen solltest Du Bescheid wissen. Sowohl als Auftraggeber als auch als Auftragnehmer musst Du hier kostenpflichtige Fehler vermeiden. Eigne Dir im Webinar umfassendes Wissen zur Teilabnahme, technischen Abnahme und Abnahme von Architektenleistungen an. Von der Vorbereitung bis hin zur abschließenden Dokumentation erfährst Du alles, was entscheidend ist.

Nutze dieses Webinar, um mit Referenten und anderen Teilnehmern ins Gespräch zu kommen. Entdecke die Best Practices und profitiere von den Erfahrungen anderer. Der Referent wird Dir anhand von praktischen Beispielen rechtliche Aspekte erläutern, um potenzielle Streitigkeiten zu minimieren.

Lektionen

- Bedeutung, Wirkung und Rechtsfolgen der Abnahme
- Anspruch auf Abnahme und Folgen bei Verweigerung
- Abnahmearten und Sonderfall: Vergessene förmliche Abnahme
- Ausdrückliche Abnahme, Förmliche Abnahme, Stillschweigende Abnahme, Fiktive Abnahme
- Gefahrübergang
- Gesamtabnahme und Teilabnahme
- Die „technische Abnahme“
- Abnahme von Architekten- und Ingenieurleistungen
- Wichtige Rechtsprechung zur Abnahme

Referierende

Frank Zillmer
Fachanwalt
für Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Ingenieure
- Projektmanager
- Projektleiter

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

Neu

Zur Buchung ↗

Die professionelle Baudokumentation

Eine sorgfältige und aussagekräftige Baudokumentation ist von großer Bedeutung! In unserem Webinar zeigt Dir der Referent, wie Du durch eine effektive Baudokumentation die Produktivität steigert und somit Zeit und Geld sparst.

Warum und insbesondere wann eine Dokumentation auf Baustellen für alle wichtig ist? Allem voran belegst Du damit Deine eigene Arbeit und erfasst den Baufortschritt. Des Weiteren ermöglicht es Dir, Behinderungen oder Nachträge geltend zu machen. Auch Verlängerungen der Ausführungszeiten oder Vergütungsanpassungen kannst Du anhand einer guten Baudokumentation verlangen beziehungsweise durchsetzen. Eine optimale Baudokumentation sorgt außerdem dafür, dass nicht oder nicht lange nach Bildern, Schriftstücken und anderem gesucht wird. Zudem können Bauabläufe auch Jahren später entsprechend nachempfunden werden. Das ist für Mängel-,

Nachtrags- und Gewährleistungsmanagement ebenfalls wichtig.

Durch professionell dokumentierte Informationen gestaltest Du Deine Arbeit effizienter. Hierbei ist es hilfreich, Produktivitätsfresser schon vor Ort zu erkennen. Welche das sind und wie Du sie richtig handelst, erklärt Dir der Referent. Zudem bespricht ihr die Schnittstellen zwischen Projektleitung und den Mitarbeitern vor Ort und wie hier eine optimierte Kommunikation aussieht, schließlich müssen alle kompetent auf ungewohnte Situationen reagieren können. Zusätzlich bietet das Webinar Hilfestellung beim Onboarding für neue Mitarbeiter oder Quereinsteiger, damit diese schnell in ihre Rolle finden.

Besondere Situationen direkt bewerten, aus baurechtlicher Sicht und vor allem richtig dokumentieren – das lernst Du für Dich und Deine Mitarbeiter in diesem Webinar.

Lektionen

- Bedeutung der Baudokumentation
 - Nachweis der eigenen Arbeit und Erfassen des Baufortschritts
 - Behinderungen, Nachträge, Verlängerungen und Vergütungsanpassungen geltend machen
 - Wichtigkeit für Mängel-, Nachtrags- und Gewährleistungsmanagement
- Effizienzsteigerung durch professionelle Dokumentation
 - Bauablaufstörung & Behinderung erkennen
 - Erkennen von Produktivitätsfressern vor Ort und damit umgehen
 - Kommunikation zwischen Projektleitung und Mitarbeitern optimieren
 - Hilfe beim Onboarding neuer Mitarbeiter und Quereinsteiger
- Zeit- und Kostenersparnis durch effektive Baudokumentation
 - Langwierige Suche nach Bildern, Schriftstücken und anderen Informationen vermeiden
 - Möglichkeit, Bauabläufe auch Jahre später nachzuvollziehen
- Relevanz der baurechtlichen Dokumentation
 - Besondere Situationen aus baurechtlicher Sicht bewerten
 - Korrekte Dokumentation
 - Reagieren bei Mängelsituationen
- Praxisorientiertes Anleiten zur professionellen Baudokumentation
 - Aussagekräftige Fotos für die Baudokumentation erstellen
 - Abschluss einer Leistung

Referierende

Frank Zillmer
Fachanwalt
für Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Bauleiter
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektleiter

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

Neu

Zur Buchung ↗

Von Sprachlosigkeit zur natürlichen Autorität – Baustellen-gespräche mit Leichtigkeit

Kennst Du die Situation, dass bei einer Baubesprechung jemand anderes schneller und dominanter ist, obwohl Du etwas Wichtiges zu sagen hast? Überhaupt fällt man Dir immer wieder ins Wort oder übertönt Dich, egal bei welchen Gesprächen? Dann besuche jetzt dieses Webinar!

Lerne in dreieinhalb Stunden, wie Du in Alltagssituationen gehört, respektiert und ernst genommen wirst! Mit einfachen Kommunikationstechniken und kleinen Textbausteinen wird es zum Kinderspiel, souverän zu kommunizieren. Die Referentin zeigt Dir, wie leicht diese anzuwenden sind und wie sie Dir eine natürliche Autorität verleihen. Mit Tipps und Tricks erfährst Du beispielsweise, wie Du höflich und kooperativ, aber gewinnend überkommst. Auch bei Angriffen das Ruder in der Hand zu haben und vor allem ernst genommen zu werden, wird besprochen. Darüber hinaus lernst Du das Kommunikationsmodell von Deborah Tannen kennen.

Mit diesem vermeidest Du von Anfang an in unangenehme Situationen zu kommen.

evergabe.de-Tipp: Wenn Du schon jetzt eine bestimmte Situation oder konkrete Frage hast, sende uns gern eine E-Mail an seminare@evergabe.de mit dem Betreff "Von Sprachlosigkeit zur natürlichen Autorität – Baustellengespräche mit Leichtigkeit". Die Referentin wird dann im Webinar auf dieses Beispiel aus der Praxis anonymisiert eingehen. So weißt Du zukünftig, wie Du in einer konkreten Situation reagieren kannst.

Das Webinar am 06.12.2023 findet nur für Frauen statt:

- Architektinnen
- Bauleiterinnen
- Projektleiterinnen
- Landschaftsplanerinnen

Lektionen

- Methoden im Alltags gehört und respektiert zu werden
- Leicht anzuwendende Textbausteine und Formulierungen
- Die Stärke der Körpersprache
- Auf Ignoranz und Abwertung professionell reagieren
- Kommunikationsmodell von Deborah Tannen über symmetrische und asymmetrische Kommunikation

Referierende

Gabriele Strodl-Sollak
Autorin und
Leadership-Coach
mit Verve
für Gender &
Cultural Diversity



Zielgruppen

- Architekten
- Bauleiter
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektleiter

Dauer

210 Minuten

Preis

ab € 209

Neu

Zur Buchung ↗

Grundlagen für erfolgreiche Bauprojekte – Konflikt- und Behinderungsmanagement

Erhalte hier eine verständliche, im Baualltag sofort umsetzbare Anleitung für zentrale und immer wiederkehrende Situationen bei einem Bauprojekt. Lerne jetzt effektives Konfliktmanagement und erkenne die Vorteile partnerschaftlichen Behinderungs- und Bedenkenmanagements.

Auch nicht-juristische Fach- und Führungskräfte im Bauwesen müssen juristisch handeln, deshalb ist es wichtig, nicht ewig von der Theorie zu sprechen. Es hat wesentlich mehr Bedeutung konkrete Hilfestellungen für die tägliche Praxis zu bieten. Vor allem geht es hier um die Situationen, die sich eben nicht nur in der Theorie, sondern in der Baurealität immer wieder ergeben. Für solche Rahmenbedingungen gewappnet zu sein, trägt einerseits zum wirtschaftlichen Erfolg des Bauprojekts bei und verringert andererseits den persönlichen Stress der Beteiligten.

Genau hier setzt dieses Webinar an. Lerne daher die wesentlichen Rechtsgrundlagen des Baurechts kennen und erfahre gleichzeitig, wie du diese praxisnah im Baualltag anwendest.

Ein effektives Konfliktmanagement für erfolgreiche Bauprojekte ist ein weiteres elementares Thema. Der Referent stellt Dir hierfür die Kooperationsrechtsprechung und ihre konkreten, vielfältigen Auswirkungen auf die Baupraxis vor. Dabei erfährst Du, wie Konflikte entstehen und folglich zeit- und kostenintensive Eskalationen vermieden werden können. Zudem kann das institutionalisierte Konfliktmanagement nach § 650b BGB helfen, das Bauprojekt partnerschaftlich und wirtschaftlich erfolgreich zu gestalten. Erfahre deswegen ebenfalls alles über partnerschaftliches Behinderungs- und Bedenkenmanagement.

Hierbei geht es zum einen um Formalien und Inhalte von Behinderungsanzeige und Bedenkenanmeldung. Zum anderen betrachtet ihr gemeinsam die psychologischen Aspekte in der Baupraxis. Lerne auf diese Weise, wie du Behinderungen und Bedenkenanmeldung effektiv und insbesondere partnerschaftlich umsetzt.

Dieses Webinar ermöglicht Dir also ein wirksames juristisches Projektmanagement. Zusätzlich werden auch die persönliche Stressvermeidung sowie ein souveränes Auftreten im Namen des eigenen Unternehmens gefördert.

Lektionen

- Baurecht-Grundlagen:
 - Der Bauvertrag, VOB/B, BGB, AGB: Praxishighlights und Beziehung der Rechtsgrundlagen zueinander
 - Praxisnahe Anwendung der Baurechtsgrundlagen im Baualltag
- Effektives Konfliktmanagement:
 - Die Bedeutung der Kooperationsrechtsprechung für die Baupraxis
 - Ursachen von Konflikten in der Baupraxis und deren effektive Bewältigung
 - Das institutionalisierte Konfliktmanagement nach § 650b BGB
- Partnerschaftliches Behinderungs- und Bedenkenmanagement:
 - Formalien und Inhalt von Behinderungsanzeige und Bedenkenanmeldung
 - Psychologische Aspekte bei Behinderungsanzeige und Bedenkenanmeldung in der Baupraxis
 - Praktische Umsetzung von Behinderungs- und Bedenkenmanagement

Referierende

Dr. Martin Stoltefuß
Jurist, Autor
und Seminarleiter



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektmanager/-leiter
- Prokuristen

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 279

Neu

Zur Buchung ↗

Grundlagen für erfolgreiche Bauprojekte – Konflikt- und Mangelmanagement

Erfahre in diesem Webinar, wie du Bauprojekte erfolgreich steuerst und Konflikte souverän löst. Hier erhältst Du wertvolle Anleitungen für ein partnerschaftliches, kosten- sowie zeitsparendes Konflikt- und Mangelmanagement.

Dazu gehört es, Konflikte frühzeitig zu erkennen, zu kommunizieren und erfolgreich zu lösen. Lerne deshalb zuerst die Rechtsgrundlagen kennen und wie Du sie im Baualltag anwendest. Der Referent bespricht mit Dir aus diesem Grund die große Bedeutung der Kooperationsrechtsprechung für die Baupraxis und zeigt auf, wie Konflikte effektiv zu lösen sind. Dabei geht er auch auf die Vorteile des institutionalisierten Konfliktmanagements nach § 650b BGB ein.

Du erhältst außerdem wertvolle Einblicke in ein wirkungsvolles Mangelmanagement vor und nach der Abnahme. Hierbei erklärt Dir der Referent, was überhaupt einen Mangel ausmacht und was ein Gewährleistungsmangel ist.

Auf der Basis von VOB/B und BGB beleuchtet er dafür beispielhaft unterschiedliche Situationen aus der Praxis, denn für ein qualitativ hochwertiges Bauprojekt und dessen Fertigstellen gehört ein entsprechend effektives Mangelmanagement dazu.

Die verständliche Anleitung kannst Du anschließend direkt im Bauprojekt anwenden. Diese hilft Dir dabei, die täglichen Herausforderungen des Baualltags mit Erfolg zu bewältigen.

Du möchtest noch mehr zu diesem Thema erfahren und Dich vor Ort schulen lassen? Dann besuche das passende Seminar.

Lektionen

- Grundlagen im Baurecht
 - Der Bauvertrag, VOB/B, BGB, AGB: Praxishighlights und Beziehung der Rechtsgrundlagen zueinander
- Effektives Konfliktmanagement
 - Die Bedeutung der Kooperationsrechtsprechung für die Baupraxis
 - Wie entstehen Konflikte in der Baupraxis?
 - Das institutionalisierte Konfliktmanagement des § 650b BGB
- Effektives Mangelmanagement vor und nach der Abnahme
 - Was ist ein Mangel?
 - Was ist ein Gewährleistungsmangel?
 - Die unterschiedlichen Situationen vor und nach der Abnahme auf Basis VOB/B und BGB
- Handlungsanleitungen für ein partnerschaftliches, kosten- und zeitsparendes Konfliktmanagement

Referierende

Dr. Martin Stoltefuß
Jurist, Autor
und Seminarleiter



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Bauleiter
- Geschäftsführer
- Ingenieure
- Projektleiter
- Prokuristen

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 279

Neu

Zur Buchung ↗

Der Einsatz von Künstlicher Intelligenz in der Praxis – Technische und rechtliche Grundlagen

Künstliche Intelligenz ist im Alltag nicht mehr wegzudenken. Doch welche Regeln sollten in der Praxis beachtet werden? In diesem Webinar bekommst Du eine technische und rechtliche Einführung, die Dich mit den Grundlagen und Anwendungsbeispielen vertraut macht. Erfahre mehr über die Bedeutung von KI im Unternehmen und wie sie unser Leben nachhaltig beeinflusst.

Zum einen sind Datenschutz und KI untrennbar miteinander verbunden. Deshalb erfährst Du alles über die DSGVO und relevante Vorgaben im Datenschutzrecht für KI-Systeme. Neben dem Datenschutz sind allerdings auch Geschäftsgeheimnisse und vertrauliche Informationen wichtige Themen, welche der Referent mit Dir im Umgang mit Künstlicher Intelligenz bespricht. Hierfür beleuchtet er vor allem das Nutzen über den Webbrowser. Zum anderen bekommst Du eine Antwort auf die Frage: "Wer ist verantwortlich, wenn ein KI-System eine fehlerhafte Entscheidung trifft?"

Hier gibt insbesondere die neue KI-Haftungsrichtlinie einen entsprechenden Leitfaden vor. Im Kontext generativer KI-Systeme gibt es zudem urheberrechtliche Aspekte zu beachten. Ein Beispiel im Zusammenhang mit KI-generierten Inhalten, sind Bildelemente. Vom Produkthaftungsrecht hin zu Beweislastfragen bespricht der Referent detailliert alle relevanten Punkte.

Ein weiteres Thema ist die neue KI-Verordnung. Du bekommst in diesem Webinar Einblicke in die Struktur sowie den Stand und Entwicklung des Gesetzgebungsverfahrens. Du erfährst auf diese Weise, wie Du bestimmte Pflichten nach dem Vorbild des Datenschutzrechts umsetzen kannst. Abschließend geht es um das Erarbeiten von Unternehmensrichtlinien für das Nutzen von generativer KI im Unternehmen. Dabei betrachtet ihr gemeinsam alle Vor- und Nachteile sowie ethische Fragen und endet in einer offenen Diskussion.

Lektionen

- Technische und rechtliche Einführung – Recht im Sog disruptiver Technologien
 - Definitionen, Klassifikation, Regression und Anwendungsbeispiele
 - Einführung in die Funktionsweise von KI-Systemen
 - Überblick und Bedeutung von KI in der europäischen Datenstrategie
- Datenschutz und KI – Nutzen generativer Anwendungen über den Webbrowser
 - DSGVO und KI-relevante Vorgaben
 - Aufzeigen von Rechtsschutzlücken im Datenschutzrecht als einzigartiges Ordnungssystem für KI-Systeme
- Geschäftsgeheimnisse und vertrauliche Informationen beim Nutzen von KI-Systemen
- Vorstellung der neuen KI-Haftungsrichtlinie
 - Wer ist verantwortlich, wenn ein KI-System eine fehlerhafte Entscheidung trifft?
 - Produkthaftungsrecht, Kausalität und Beweislastfragen
- Urheberrechtliche Aspekte im Zusammenhang mit generativen KI-Systemen
 - Urheberrechtliche Fragen im Zusammenhang mit KI-generierten Inhalten, wie z. B. Bildelementen
- Vorstellung der neuen KI-Verordnung
 - Struktur, Stand und Entwicklung des Gesetzgebungsverfahrens
 - Pflichten umsetzen nach dem Vorbild des Datenschutzrechts
- Simple-Usage Guideline und Abschluss
 - Erarbeiten von Unternehmensrichtlinien für das Nutzen von generativer KI im Unternehmen unter Berücksichtigung der Risiken
 - Vor- und Nachteile
 - Ethische Fragen und offene Diskussion

Referierende

Dr. Behrang Raji
Rechtsanwalt und
Syndikusrechts-
anwalt für
Datenschutz- und
Datenrecht



Zielgruppen

- Bauunternehmer
- Berater
- Dienstleister
- Handwerker
- Hersteller
- Öffentliche Verwaltungen
- Prokuristen
- Rechtsanwälte

Dauer

180 Minuten

Preis

ab € 209

Zur Buchung ↗

Haftung und Verantwortung des Bauleiters

Als Bauleiter stehst Du vor einer großen Verantwortung und haftest für das wirtschaftliche Gelingen des Bauvorhabens. Dieses Webinar bietet Dir das nötige Wissen, um Haftungsrisiken zu vermeiden und souverän auf der Baustelle zu agieren.

Architekten oder Ingenieure übernehmen oft schon frühzeitig und ohne ausreichende rechtliche Kenntnisse eine bauleitende Rolle. Doch was vielen nicht bewusst ist: Diese Tätigkeit birgt eine enorme Verantwortung und ist mit zahlreichen Haftungsrisiken verbunden. Als Bauleiter trägst Du nicht nur die Verantwortung für das wirtschaftliche Gelingen von Bauvorhaben, sondern stehst dabei möglicherweise vor der Gefahr strafrechtlich verfolgt zu werden. Besonders Bauleiter nach LBO (Landesbauordnung) sehen sich hierbei einer erhöhten Haftung ausgesetzt.

Dieses Webinar ist genau auf Deine Bedürfnisse als Bauleiter abgestimmt. Es gibt Dir das notwendige Wissen und die

Werkzeuge an die Hand, um souverän auf der Baustelle zu agieren sowie Haftungsrisiken zu minimieren. Dein Referent erklärt Dir, wofür der Bauleiter genau haftet und welche Fallstricke auf jeden Fall zu vermeiden sind. Du erfährst außerdem, wie Du richtig reagierst, um potenzielle Haftungsfallen für Dich und Deinen Betrieb zu umgehen. Dir wird gezeigt, wie Du Ansprüche Deines Bauherrn erfolgreich durchsetzen und Gegenansprüche abwehren kannst. Eine ordnungsgemäße Dokumentation spielt dabei eine immense Rolle, da diese ein wichtiger Baustein für den Haftungsschutz ist.

Profitiere von praxisnahen Tipps und wertvollen Einblicken durch unseren Referenten. Erweitere Dein Wissen und werde zum souveränen Bauleiter, der die Herausforderungen meistert und Risiken erfolgreich minimiert.

Lektionen

- Strafrechtliche Haftung (§ 823 BGB, § 222 StGB, § 229 StGB)
- Zivilrechtliche Haftung des Bauleiters
- Haftungsrisiken für den Bauleiter: Bauüberwachung, Verkehrssicherungspflicht
- Bauleiter: Definition und Bestellung & Bauleiter nach LBO
- Koordination und Organisation des Baustellenbetriebs
- Fachbauleiter und Vertreter
- Präsenzpflicht des Bauleiters auf der Baustelle
- Bedeutung von DIN-Normen und Unfallverhütungsvorschriften
- Sachbeschädigung, Baugefährdung, Fahrlässige Brandstiftung
- Zusammenhang zwischen strafrechtlicher und zivilrechtlicher Haftung
- Haftung des Bauleiters für Ordnungswidrigkeiten & bei Rechnungsprüfung
- Reaktionen auf der Baustelle
- Inkasso und Forderungsmanagement
- Prüfen von Nachträgen

Referierende

Frank Zillmer
Fachanwalt
für Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Ingenieure
- Projektmanager
- Projektleiter

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

Neu

Zur Buchung ↗

Das erfolgreiche Planungsbüro – HOAI-Update 2023

Erfahre alles über die aktuellen Entwicklungen in der HOAI-Rechtsprechung und erhalte wertvolle Tipps zum optimalen Gestalten von Planerverträgen. Gemeinsam besprecht ihr zu erst die sich aus der Vergangenheit ergebenden Pläne und infolgedessen die neuesten Updates zur HOAI.

Dieses Webinar zeigt Dir auf, wie die Regelungen der HOAI vergaberechtlich und vertragsrechtlich umgesetzt werden können. Lerne hierfür ein effektives Nachtragsmanagement kennen, welches speziell auf Planungsbüros zugeschnitten ist. Zudem erklärt der Referent bewährte Strategien zur Vergabe von Planungsleistungen für reibungslose Projekte.

Die Änderungen der HOAI haben in jedem Fall deutliche Auswirkungen. Sowohl aktuelle Vergabeverfahren als auch die Frage welches Honorar bei bestehenden Verträgen abgerechnet werden kann, müssen besprochen werden. Praxistipps zeigen Dir, was einerseits Auftraggeber und andererseits Architekten und Ingenieure beim Anwenden der HOAI beachten müssen und welche alternativen Honorarmodelle es gibt.

In diesem Webinar geht es ebenfalls darum, potenzielle Haftungsfallen zu umgehen und vor allem sicherzustellen, dass Planungsbüros reibungslos und rechtssicher arbeiten.

Lektionen

- Neue Rechtsprechung zur HOAI
- Hinweise zur Gestaltung von Planerverträgen
- Nachtragsmanagement für Planungsbüros
- Vergabe von Planungsleistungen
- Vermeiden von Haftungsfallen
- Verjährungsfragen

Referierende

Ralf M. Leinenbach
Fachanwalt für
Bau- und
Architektenrecht



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Berater
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Rechtsanwälte

Dauer

150 Minuten

Preis

ab € 169

Neu

Zur Buchung ↗

Informationssicherheit in öffentlichen Ausschreibungen erfüllen

Was sind eigentlich die Besonderheiten bei öffentlichen Ausschreibungen mit Informationssicherheit? In diesem Webinar bekommst Du einen Überblick von den Begrifflichkeiten über Zertifikatsnachweise hin zu den wichtigsten Anforderungen.

Öffentliche Ausschreibungen bieten eine großartige Gelegenheit, neue Aufträge zu erhalten. Wenn Du Dich an solchen Ausschreibungen beteiligst, ist es jedoch wichtig, die Anforderungen an die Informationssicherheit zu verstehen, um die möglichen Auswirkungen im Falle einer Beauftragung abschätzen zu können.

Erfahre daher alles Wichtige über Zertifikatsnachweise und wie Du sie nutzen kannst, um Deine Chancen auf den Zuschlag zu erhöhen. Der Referent geht dafür auf die BSI IT-Grundschutz Anforderungen ein und erläutert Dir, wie Du den geforderten Sicherheitsanforderungen entsprechend nachkommst. Des weiteren erklärt er die Anforderungen der

ISO 27001, einer international anerkannten Norm für Informationssicherheits-Managementssysteme sowie die TISAX Anforderungen, welche vor allem speziell für die Automobilindustrie relevant sind.

In diesem Webinar erhältst Du einen Überblick, wie Du die Anforderungen zu Informationssicherheit erkennst, welche Auswirkungen diese auf Dein Angebot haben und wie Du diese bewältigst. Neben praktischen Tipps vom Experten, kannst Du gern Deine Praxisfragen stellen.

Lektionen

- Begrifflichkeiten der Informationssicherheit bei der Vergabe
- Zertifikatsnachweise oder Anstreben
- Inhalt und Bedeutung bei folgenden Anforderungen
 - BSI IT-Grundschutz
 - ISO 27001
 - KRITIS
 - TISAX

Referierende

Dirk Weil
IT-Grundschutz-
Auditor,
Executive Coach
(itsecuritycoach)



Philipp
Christopher
Rothmann
IT-Grundschutz-
Berater, Coach
(itsecuritycoach)



Zielgruppen

- Architekten
- Bauleiter
- Bauunternehmer
- Ingenieure
- Projektmanager
- Projektleiter

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

Neu

[Zur Buchung ↗](#)

IT-Vergaben – Crashkurs – Einführung für öffentliche Auftraggeber

Aufgrund der Digitalisierung wird die Vergabe von IT-Aufträgen zunehmend relevanter. Unser Webinar gibt Dir einen umfassenden Überblick über die wichtigen Regelungen, die bei IT-Vergabeverfahren berücksichtigt werden müssen, insbesondere im Kontext des EU-Vergaberechts.

Unser Referent erläutert die besonderen Vorbereitungen bei IT-Vergaben sowie den Ablauf des Verfahrens. Des Weiteren spricht er über Informationspflichten, Zuschlag sowie Aufhebung.

Anhand von konkreten Fällen werden Dir entsprechende Praxisempfehlungen gegeben. Die Schulung eignet sich vor allem für Beschaffer, die noch wenig Erfahrung mit (EU-weiten) IT-Vergabeverfahren haben.

Lektionen

- Vorbereitung einer IT-Vergabe
 - Schwellenwerte/Bestimmungen des Auftragswerts
 - Losaufteilung
 - Verfahrensarten
 - Fristen/Zeitplanung
 - Erstellung der Vergabeunterlagen bei IT-Projekten (z.B. Leistungsbeschreibung, Grundsatz der Produktneutralität)
 - Definition von Eignungskriterien (praxisbezogener Kurzüberblick) und Zuschlagskriterien
 - Bekanntmachung
- Ablauf des Verfahrens
 - Umgang mit Bieterfragen
 - Angebotsöffnung
 - Angebotsprüfung
 - Nachforderung und Aufklärung
 - Eignungsprüfung und Überblick über Ausschlussgründe
 - Wertung
- Informationspflichten am Ende des Verfahrens/ Zuschlag und Aufhebung

Referierende

Tim Kuhn
Fachanwalt
für Vergaberecht



Zielgruppen

- Auftraggeber
- Öffentliche Verwaltungen
- Zuwendungsempfänger (öffentliche/private Auftraggeber)
- Zuwendungsgeber

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 279

Neu

Zur Buchung ↗

Ransomware-Abwehr: Strategien zum Schutz von Daten und Geräten

Erfahre in unserem Webinar, wie Du Dich gegen Cyberkriminelle im Darknet wappnen und eine starke Cyber-Resilienz aufbauen kannst.

Die Bedrohung durch Ransomware-Angriffe auf Unternehmen ist und bleibt akut. Das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) hat in seinem IT-Sicherheitslagebericht 2021 die Warnstufe für solche Attacken auf "Rot" gesetzt. Ransomware-Angriffe verursachten allein im Jahr 2021 einen Schaden von etwa 24 Milliarden Euro für die deutsche Wirtschaft.

Ransomware-Software ermöglicht es Cyberkriminellen, den Zugriff auf Geräte zu blockieren oder Unternehmensdaten zu verschlüsseln und nur gegen Lösegeld freizugeben. In unserem Webinar erklärt Dir unser Referent, wie sich Kriminelle im Darknet organisieren und wie ein typischer Angriff auf ein Unternehmensnetzwerk abläuft. Durch eine klare Roadmap wird Dir aufgezeigt, wie Du präventiv eine Cyber-Resilienz aufbauen kannst, um angemessen auf IT-Sicherheitsvorfälle zu reagieren.

Lektionen

- Cyber-Sicherheit in Deutschland
- Aktuelles Lagebild von Vorfällen mit Ransomware
- Analyse der Angriffswege
- Maßnahmen zur Prävention und Reaktion
- Der Weg zur Cyber-Resilienz
- Fördermöglichkeiten

Referierende

Tobias Bergmann
IT-Grundschutz-Praktiker,
BSI IT-Grundschutz Berater



Zielgruppen

- Architekten
- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Berater
- Geschäftsführer
- Ingenieure

Dauer

90 Minuten

Preis

ab € 109

Neu

[Zur Buchung ↗](#)

Kompaktkurs: IT-Vergaben für Fortgeschrittene

Du schreibst regelmäßig IT-Leistungen aus oder nimmst daran teil? Dann ist dieses Thema genau das Richtige für Dich. Im Rahmen dieses Webinars wird auf einzelne besonders praxisrelevante Themen vertieft eingegangen. Du bekommst die Möglichkeit, Deine konkreten Fragen im Rahmen von Diskussionen mit den anderen Teilnehmern und der Referentin zu klären.

Erfahre in diesem Webinar alles zu den brandaktuellen Entwicklungen der Rechtsprechung in der IT-Leistungsvergabe.

Folgende Bereiche werden beleuchtet:

Produktspezifische Leistungsbeschreibungen/USPs

Erhalte Einblicke in die neuesten gerichtlichen Entscheidungen, zur Erstellung von Leistungsbeschreibungen und einzigartigen Verkaufsargumenten (USPs). Finde heraus, wie Du rechtsichere und überzeugende IT-Angebote erstellst.

Eignungsanforderungen

Bleibe auf dem Laufenden über die aktuellen Gerichtsentscheidungen im Bereich der Eignungsanforderungen. Verstehe, wie Du sicherstellen kannst, dass Dein Unternehmen die erforderlichen Qualifikationen erfüllt, um an IT-Leistungsvergaben teilzunehmen.

Aufklärung außergewöhnlich niedriger Angebote

Lerne aus aktuellen Rechtsfällen und Urteilen, wie Du verdächtig niedrige Angebote effektiv identifizieren und darauf reagieren kannst. Schütze Deine Organisation vor Risiken und unfairen Wettbewerbspraktiken.

Teststellungen

Verstehe den Sinn und Zweck von Teststellungen und erhalte einen umfassenden Einblick in die rechtlichen Rahmenbedingungen und deren Ablauf. Nutze Tests als wertvolles Instrument zur Auswahl der besten IT-Leistungsanbieter.

Lektionen

- Aktuelle Rechtsprechung
 - zu produktspezifischen Leistungsbeschreibungen/USPs
 - Eignungsanforderungen
 - zur Aufklärung außergewöhnlich niedriger Angebote
- Teststellungen - Sinn und Zweck, rechtliche Rahmenbedingungen und Ablauf

Referierende

Aline Fritz
Fachanwältin für
Vergaberecht



Zielgruppen

- Auftragnehmer/ -geber
- Berater
- Geschäftsführer
- HR-Verantwortliche
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektmanager/-leiter
- Prokuristen
- Rechtsanwälte
- Techniker
- Zuwendungsempfänger/-geber

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 279

Neu

Zur Buchung ↗

Zuschlagskriterien und Bewertungsmethoden

Wenn der Preis nicht das alleinige Zuschlagskriterium sein soll, müssen weitere Kriterien bestimmt werden. Doch welche sind das und wie werden sie gewichtet, um ein optimales Ergebnis zu bekommen?

Unser Referent erläutert hierfür das Verhältnis zwischen den Zuschlagskriterien und der Leistungsbeschreibung ausführlich. Darüber hinaus erfährst Du alles zu Kriterien, die die Qualität und Nachhaltigkeit des Angebots konkretisieren. Hinzu kommt die Erklärung zu mathematischen Bewertungsmethoden, mit welchen Du Preis, Qualität und Nachhaltigkeit so in Bezug zueinander setzt, damit Du das wirtschaftlichste Angebot ermittelst.

Dieses Webinar solltest Du nicht verpassen, um eine zuverlässige Einführung in das Thema zu erhalten. Unser Referent gibt Dir praxisnahe Handlungsempfehlungen, welche Du direkt in Deinem Alltag anwenden kannst.

Besonders für Vergabestellen und Auftraggeber, die an Vergaben mitwirken, Vergabeverfahren durchführen oder Vergaben kontrollieren, ist dieses Webinar geeignet.

Lektionen

- Zuschlagskriterien und ihr Verhältnis zur Leistungsbeschreibung
- Zuschlagskriterien Kosten/Preis
- Zuschlagskriterien Qualität und Nachhaltigkeit
- Bewertungsmethoden (mit konkreter Empfehlung)

Referierende

Prof. Dr. Matthias Einmahl
Rechtsanwalt
und Dozent



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Ingenieure
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektleiter

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

Neu

[Zur Buchung ↗](#)

Formelle Angebotsprüfung

Dieses Webinar bringt Dir Klarheit im Umgang mit formellen Fehlern im Angebot. Mit diesem Wissen erkennst Du vergaberechtliche Fehler und schließt wirtschaftliche Angebote nur noch aus, wenn es unumgänglich ist.

Das Vergaberecht und der Auftraggeber selbst geben bestimmte Formalien vor, die der Bieter bei seinem Angebot einhalten muss. Dies kann jedoch zu Fehlern bei der Angebotsabgabe führen. Für den Auftraggeber wird es vor allem dann schwierig, wenn exakt dieser Bieter das wirtschaftlichste Angebot abgegeben hat.

Dabei stellt sich die Frage: Welche Fehler führen zum Angebotsausschluss? Denn einerseits darf kein Angebot fehlerhaft ausgeschlossen werden, wenn der Fehler noch korrigiert werden kann. Andererseits darf kein Angebot den Zuschlag erhalten, das an einem nicht korrigierbaren Fehler leidet. Hier ist das Vergaberecht zum Teil unübersichtlich.

Der Referent erklärt Dir zum einen die rechnerische und zum anderen die inhaltliche Prüfung der Angebote. Ihr besprecht die Möglichkeiten der Nachforderungen von Unterlagen und wie geklärt wird, ob das Angebot den Vorgaben des Auftraggebers entspricht. Außerdem bekommst Du Handlungsempfehlungen an die Hand, wie Haftungsverfahren vermieden werden können.

Das Webinar richtet sich vor allem an Vergabestellen und Auftraggeber, die Vergabeverfahren durchführen oder Vergaben kontrollieren.

Lektionen

- Rechnerische und inhaltliche Prüfung der Angebote
- Angebotsaufklärung zum Festellen, ob das Angebot den Vorgaben des Auftraggebers entspricht
- Nachforderung von Unterlagen und Preisen
- Ausschluss von Angeboten (Fehler mit Einreichung, Unvollständigkeit, Abweichung von der Ausschreibung)
- Haftungsgefahren

Referierende

Prof. Dr. Matthias Einmahl
Rechtsanwalt
und Dozent



Zielgruppen

- Architekten
- Auftraggeber
- Ingenieure
- Kommunen/Landkreise
- Öffentliche Verwaltungen
- Projektleiter

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 269

Neu

Zur Buchung ↗

Strategische Beschaffung

In Zeiten knapper werdender Finanzen und zunehmenden Fachkräftemangels muss eine Strategie her! Für Deinen wirtschaftlichen Einkauf sind deshalb die optimalen Rahmenbedingungen wichtig, denn eine gute Beschaffung ist viel mehr, als das rechtssichere Anwenden von Vergaberecht.

In diesem Webinar erklärt Dir der Referent, wie Du Einkaufspreise ohne Qualitätsverlust senkst, Arbeit mit weniger Personal erledigst und Nachhaltigkeitsziele besser erreichst. Die hierfür existierenden Instrumente für eine strategische Beschaffung sind in der Fachwelt unumstritten. Es bedarf jedoch des politischen Willens, diese einzusetzen, um dadurch finanzielle und personelle Ressourcen für andere Aufgaben freizusetzen.

Erfahre im Webinar, wie Du durch ein effizientes Produktgruppenmanagement die Grundlage für eine strategische Beschaffung legst.

Der Referent geht hierfür auf die Bedarfsbündelung ein, mit welcher Du Ressourcen bestmöglich nutzt und erklärt Dir, wie Kooperationen in der Beschaffung neue Möglichkeiten eröffnen. Zusätzliche Themen sind moderne IT-Tools und entsprechende Systeme, welche den Beschaffungsprozess optimieren und somit eine strategische Beschaffung fördern.

Unser Webinar bietet Dir die Gelegenheit, vom Experten auf diesem Gebiet zu lernen und praktische Einblicke in die strategische Beschaffung zu erhalten. Als Teilnehmer erhältst Du zudem umfangreiche Unterlagen und einen Gesamtüberblick über alle relevanten Optimierungsmöglichkeiten.

Dieses Webinar ist für jeden, der die Beschaffung in seiner Institution optimieren möchte, interessant. Es ist vor allem für Führungskräfte und Entscheidungsträgerinnen besonders geeignet.

Lektionen

- Nachhaltige Beschaffung als strategisches Ziel
- Produktgruppenmanagement als Ausgangspunkt für eine effiziente Beschaffung
- Bedarfsbündelung
- Kooperation
- Organisation der Beschaffung
- Einsatz von IT

Referierende

Prof. Dr. Matthias Einmahl
Rechtsanwalt
und Dozent



Zielgruppen

- Auftraggeber
- Geschäftsführer
- Kommunen/Landkreise
- Öffentliche Verwaltungen
- Sektorenauftraggeber

Dauer

240 Minuten

Preis

ab € 279

Neu

Zur Buchung ↗

Gründen leicht gemacht – Rechtssicher und mit der passenden Rechtsform starten

Du möchtest ein Unternehmen gründen, bist aber unsicher welche Rechtsform die Passende für Dich ist? Welchen Nutzen Du mit welcher Rechtsform hast erklärt Dir Dein Referent in diesem Webinar.

Die richtige Rechtsform ist für Gründer und Start-ups besonders relevant. Da entstehen viele Fragen und Unsicherheit kommt auf. Vom Einzelunternehmen über GbR, UG und GmbH hin zu gemeinnützigen Rechtsformen oder eine andere Gestaltung. Diese Wahl hat weitreichende Auswirkungen auf Haftung, Steuern, Mitarbeiter, Verträge, Finanzierung und mehr.

In diesem Webinar bekommst Du alle wichtigen Informationen, die Du beachten solltest. Einzelunternehmen und GbRs erfordern nur minimale Formalitäten, während UGs und GmbHs dank des Musterprotokolls schnell und kostengünstig gegründet werden können. Holdinggesellschaften haben mitunter steuerliche Vorteile.

Dein Referent erläutert Dir rechtliche und steuerliche Aspekte, stellt verschiedene Gründungsoptionen vor und beantwortet individuellen Fragen zu Deinen Gründungs-herausforderungen.

Lektionen

- Was bin ich rechtlich gesehen vor der Gründung und was bedeutet das für mich?
- Wann sollte ich gründen und warum?
- Welche Rechtsformen gibt es?
- Was sind die Vor- und Nachteile verschiedener Rechtsformen für Einzel- und Teamgründer?
- Was sind die rechtlichen und steuerlichen Erwägungen, die ich bei der Gründung beachten muss?
- Soll ich mit Holdinggesellschaften gründen oder privat?
- Wie bereite ich mich bestmöglich auf Investoren und Finanzrunden vor?

Referierende

Nils Bremann
Rechtsanwalt und
Geschäftsführer



Zielgruppen

- Berater
- Geschäftsführer
- Projektmanager
- Projektleiter

Dauer

120 Minuten

Preis

ab € 139

Neu

[Zur Buchung ↗](#)

Marke erfolgreich anmelden – Rechtliche Risiken beachten und sicheren Schutz erlangen

Du möchtest Deinen Namen, ein Logo oder ein Produkt schützen lassen, bist aber unsicher was Du alles bei einer Markenmeldung beachten musst? Dann bist Du ins diesem Workshop genau richtig. Verschaffe Dir bei Deinen Kunden einen qualitativen Vorsprung und stell sicher, dass kein anderer Dein Eigentum nutzt.

Eine Marke anzumelden bringt wesentliche Vorteile mit sich. Einerseits gewährleistet es, dass niemand bereits Deinen Namen oder Dein Logo geschützt hat, und schützt Dich so andererseits vor möglichen Abmahnungen. Wenn Deine Marke zudem offiziell im Markenregister eingetragen ist, verschaffst Du Dir somit bei Deinen Kunden einen qualitativen Vorsprung gegenüber Produkten und Dienstleistungen, welche keine Markenmeldung haben.

Der Referent erläutert mit Dir im Workshop rechtliche sowie wirtschaftliche Überlegungen. Er identifiziert Risiken und bietet Lösungsansätze, die bei der Markenmeldung berücksichtigt werden müssen. Aufgrund seiner Praxiserfahrungen, können Deine Fragen sowie individuelle Unklarheiten direkt besprochen werden.

Lektionen

- Wann soll ich eine Marke anmelden und was für Vorteile habe ich dadurch?
- Soll ich eine Wort- oder eine Wort-Bild-Marke anmelden?
- Soll ich eine Deutsche, eine EU oder eine internationale Marke anmelden?
- Wie finde ich heraus, ob meine Marke schon geschützt ist?
- Welche Risiken gibt es auf dem Weg der Markenmeldung, was muss ich beachten?
- Wie schütze ich mich vor Widersprüchen, Abmahnungen und sonstigen Haftungssituationen?
- Wie läuft eine Anmeldung ab und was kostet sie?
- Welche Tipps und Tricks gibt es noch rund um die Markenmeldung?

Referierende

Nils Bremann
Rechtsanwalt und
Geschäftsführer



Zielgruppen

- Berater
- Geschäftsführer
- Projektmanager
- Projektleiter

Dauer

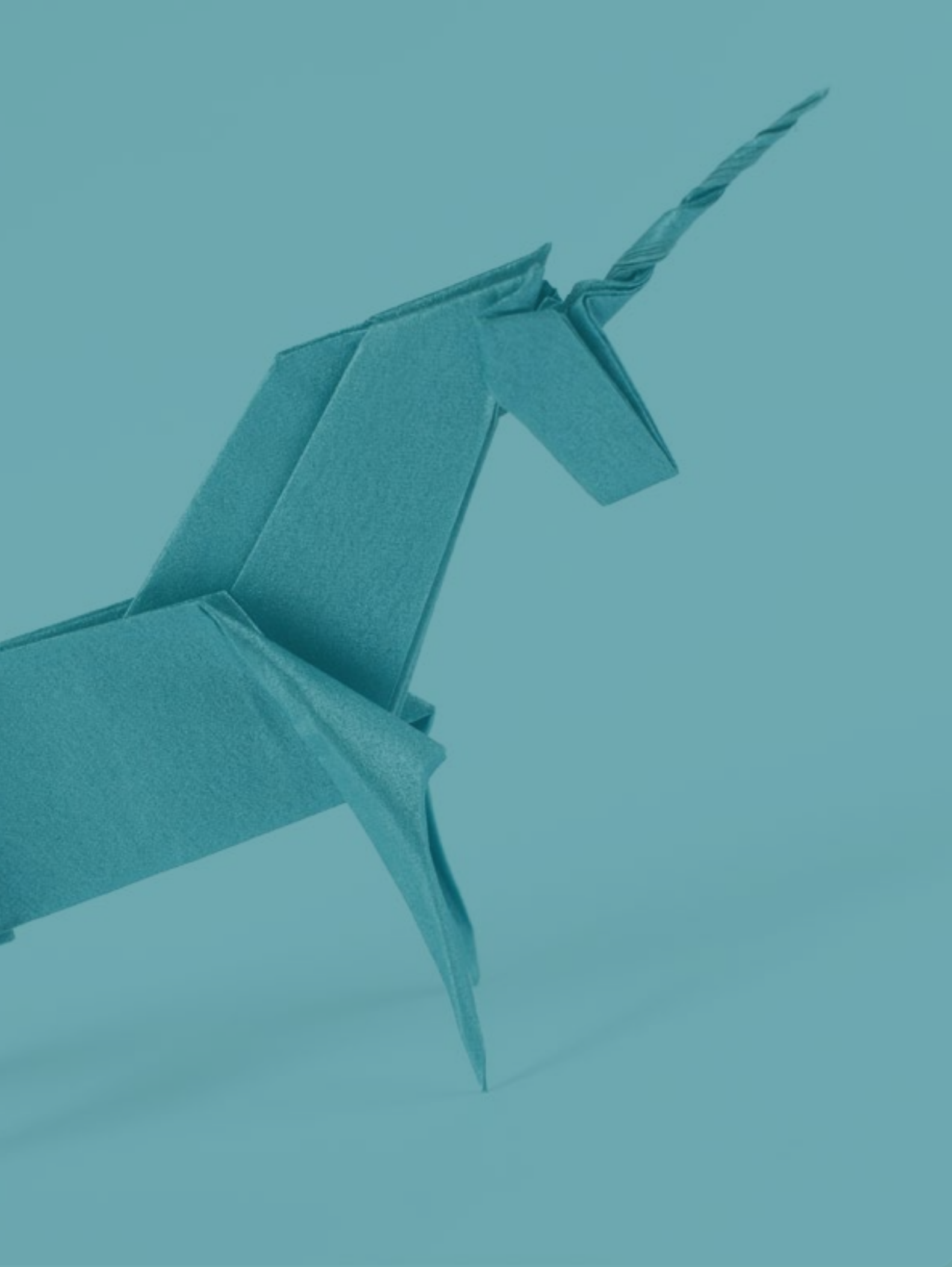
120 Minuten

Preis

ab € 139

Neu

[Zur Buchung ↗](#)



Inhouse

Wir halten unsere Webinare und Seminare in den Räumlichkeiten Deiner Organisation, bei uns im Haus oder auch als interne Online-Schulung. Gern erstellen wir nach Euren Bedürfnissen individuelle Schulungen zusammen.

Individuelle Themen in und zu Deinem Unternehmen

Sowohl unsere Seminarthemen als auch individuell angepasste Weiterbildungen kannst Du als Inhouse-Schulung buchen. Somit können mehrere Mitarbeiter gleichzeitig auf den neuesten Stand der Rechtsprechung gebracht oder über die Funktionsweisen von Software aufgeklärt werden.

Unsere Referenten und evergabe.de-Experten passen sich dabei an Deine Unternehmensstruktur an. Wir schulen kleine Gruppen genauso wie große Teilnehmerzahlen und stimmen die Veranstaltung auf Eure Vorkenntnisse ab. Hierfür sind wir immer darauf bedacht, die Inhalte betriebsnah und praxisorientiert zu vermitteln.

Vorteile der Inhouse-Schulungen mit evergabe.de

Alle Webinare und Seminare auch als Inhouse-Schulung

Individuelle Wünsche bei Thema und Umsetzung möglich

Eigene Räumlichkeiten oder Seminarräume der evergabe.de

Ab einer Teilnehmerzahl von 4 Personen

Inhalte auf Bedürfnisse und Vorkenntnisse abgestimmt

Hoher Praxisbezug: interne Prozesse können integriert werden

Freie Terminwahl

Kostensparnisse

Unsere Referierenden und Experten

Erhalte Informationen über unsere TOP-Referenten, Trainer sowie evergabe.de-Experten. In unserer Referentenliste sind alle Referenten und Referentinnen aufgeführt, die für evergabe.de zu verschiedenen Vergabethemen bundesweit referieren.

Unser Wissen für Deinen Erfolg

Mit einem Klick kannst Du Dich über unsere Referentinnen und Referenten informieren. Mach Dir vorab ein Bild über den beruflichen Werdegang und die Kompetenzen. Ebenso siehst Du auf den entsprechenden Referenten-Seiten

alle geplanten Seminarangebote des jeweiligen Referenten beziehungsweise der Referentin. Erlange durch unsere Seminare mehr Sicherheit im Umgang mit Ausschreibungen aber auch der elektronischen Vergabe und dem zu beachtenden Vergaberecht!

Unsere evergabe.de-Experten stehen Dir mit Rat und Tat zur Seite und geben Dir praktische Tipps mit an die Hand, welche Du im Nachgang eigenständig umsetzen kannst.



Dr. Jonas Asgodom
Rechtsanwalt



Anne Baureis
Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht



Tobias Bergmann
IT-Grundschutz-Praktiker, BSI IT-Grundschutz Berater



Prof. Dipl.-Ing. Berthold Best
Fachanwalt für Vergabe-, Bau- und Architektenrecht, Professor für Verkehrswegebau



Nils Bremann
Rechtsanwalt und Geschäftsführer



Maximilian Bühner
Rechtsanwalt



Dr. Sebastian Conrad
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Vergabe- und Verwaltungsrecht



Dr. Matthias Damert
Unternehmensberater für Nachhaltigkeit plant values



Jan Dentel
Bauleiter, Baudozent, staatl. gepr. Techniker Hochbau/ Tiefbau



Prof. Dr. Matthias Einmahl
Rechtsanwalt und Dozent



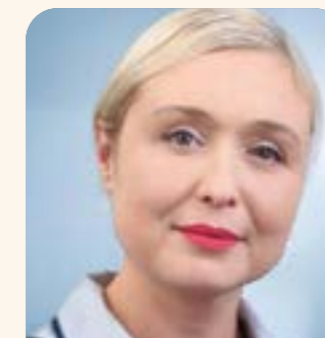
Aline Fritz
Fachanwältin für Vergaberecht



Ingo Froberg
Fachanwalt für Bau-, Architekten- und Vergaberecht



Holm Gemeiner
Senior Consultant/Instructor, eVergabe.de GmbH



Helena Gerhardt
Geschäftsführerin AI-ILV GmbH



Kristian Glowe
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht



Karla Graupner-Petzold
Rechtsanwältin





Markus Haas
Leiter Einkauf und Recht
der Antenne Bayern Group,
Unternehmensjurist ↗



Dr. Tobias Hänsel
Fachanwalt für Vergabe-,
Bau- und Architektenrecht ↗



**Prof. Dr. Johannes
Handschumacher**
Rechtsanwalt und Fachanwalt für
Bau- und Architektenrecht ↗



Thomas Heine
Herausgeber des Magazins
für nachhaltige Beschaffung
„Kleine Kniffe“ ↗



Dr. Tina Lorenz
Rechtsanwältin, Fachanwältin
für Arbeitsrecht ↗



Karsten Matthieß
Rechtsanwalt, Fachanwalt
für Arbeitsrecht ↗



Christina Meincke
Fachanwältin für Vergaberecht ↗



Karsten Meurer
Fachanwalt für Bau-
und Architektenrecht;
Vertrauensanwalt BDA ↗



Petra Henning
Freiberufliche
Organisationsberaterin ↗



Dr. Julia Herdy
Rechtsanwältin, Fachanwältin
für Vergaberecht ↗



Patrick Hofstadt
Geschäftsführer QBC
Angebotsberatung ↗



Dr. Sebastian Conrad
Rechtsanwalt und Fachanwalt für
Vergabe- und Verwaltungsrecht ↗



Dr. Ludger Meuten
Fachanwalt für
Verwaltungsrecht
und Vergaberecht ↗



Lisa Müller
Rechtsanwältin für
Vergabe- sowie Bau-
und Architektenrecht ↗



Dr. Ekkehard Nolting
Rechtsanwalt mit Schwerpunkt
Handels- und Gesellschaftsrecht ↗



Dr. Marc Pauka
Syndikusrechtsanwalt,
Fachanwalt für Vergaberecht ↗



Yvonne Jamal
Vorstandsvorsitzende JARO
Institut für Nachhaltigkeit
und Digitalisierung e.V. ↗



Dr. Martin Jansen
Rechtsanwalt, Fachanwalt
für Vergaberecht ↗



Dr. Maximilian Jungmann
Geschäftsführer Momentum
Novum sowie Heidelberg Center
for the Environment ↗



Lorena Kirchherr
Geschäftsführerin
Ausschreibungscoach.com ↗



Juliane Pethke
Rechtsanwältin, Fachanwältin
für Vergaberecht ↗



Michael Pilarski
Rechtsanwalt, Syndikus ↗



Carsten Prokop
CEO eVergabe.de GmbH ↗



Dr. Behrang Raji
Rechtsanwalt und Syndikus-
rechtsanwalt für Datenschutz-
und Datenrecht ↗



Kenneth Köth
Rechtsanwalt ↗



Tim Kuhn
Fachanwalt für Vergaberecht ↗



Ralf M. Leinenbach
Fachanwalt für
Bau- und Architektenrecht ↗



Dr. Lars-Peter Linked
Inhaber Corporate Learning
Communication ↗



Johannes Rebel
Consultant & Instructor,
eVergabe.de GmbH ↗



Dr. phil. Daniela Reichel
Geschäftsführerin Corporate
Coaching Institut ↗



Dr. Annette Rosenkötter
Fachanwältin für Vergaberecht,
und Verwaltungsrecht ↗



**Philipp Christopher
Rothmann**
IT-Grundschutz-Berater,
Coach (itsecuritycoach) ↗





Volker Schmidt
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Bau-, Architekten- und Verwaltungsrecht



Dr. Daniel Schöneich
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz



Dr. Alexander Seyferth
Experte für die Akquise im öffentlichen Sektor



Torsten Steglich
Rechtsanwalt



Dr. Martin Stoltefuß
Buchautor



Gabriele Strodl-Sollak
Autorin und Leadership-Coach mit Verve für Gender & Cultural Diversity



Thomas Tillmann
Unternehmensberater für nachhaltigeres Wirtschaften



Henrik Trockel
Rechtsanwalt



Matthias Ulbrich
Diplom-Finanzwirt (FH)



Falk Ullmann
Leiter Personal Landratsamt Freising



Dirk Weil
IT-Grundschutz-Auditor, Executive Coach (itsecuritycoach)



Anne Werthschützky
Rechtsanwältin



Frank Zillmer
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

Du liebst es Dein Wissen weiterzugeben?

Du weißt, wie man Löschfahrzeuge ausschreibt, IT-Systemleistungen beschafft, bist Fachanwalt, Klimaschutzberater oder Kommunikationsspezialist? Außerdem liebst Du es Dein Wissen weiterzugeben? In einfachen Schritten kannst Du bei uns Referent oder Referentin werden!.



Wir wollen, dass unsere Kunden erfolgreich sind, bei dem was sie tun. Ob im Vergaberecht oder Ausschreibungsalltag – wir bieten qualitativ hochwertige Seminare und Webinare an. Dabei wächst unsere Academy und unser Angebot für Auftragnehmer, Planer und Auftraggeber stetig. Wir freuen uns also über neue und vor allem spannende Themen.

Hast Du Interesse und möchtest Referent oder Referentin der evergabe.de-Academy werden? Rufe unverbindlich an oder schreib uns.
Team Academy
Telefon +49 351 41093-3461
E-Mail seminare@evergabe.de





Newsletter

Melde Dich jetzt zum Newsletter an

Wir informieren Dich monatlich zu welchen Seminaren noch Plätze frei sind. Außerdem stellen wir interessante Webinare vor. Unser Newsletter beschreibt aktuelle Themen und Gesetzesänderungen. Dabei versuchen wir Dich stets auf dem neuesten Stand zu halten. Außerdem winken regelmäßig Rabattaktionen und Gutscheine.

Mich interessieren Themen für

- Auftragnehmer
- Auftraggeber
- Seminare/Webinare
- Nachhaltigkeit
- Verhandlungsvergabe/Freihändige Vergabe

[Zum Newsletter anmelden](#)



Check-Webinare

Bitte teste vor jedem Webinar sowohl die Hardware als auch die Software.

Du brauchst:

Internetfähiger PC/Laptop oder anderes mobiles Endgerät

Kopfhörer oder Boxen, ggf. eine Tastatur

Erinnerungs-E-Mail mit Teilnahmelink und ggf. Einwahldaten

Kaffee/Tee oder ein anderes Getränk Deiner Wahl

Teste mindestens eine Stunde vor Webinarbeginn, ob alles funktioniert.

Technik

- Geräte sind betriebsbereit, aufgeladen und eingeschaltet/verbunden
- (zuverlässige) Internetverbindung
- Chrome ist der optimale Browser

Software

- ClickMeeting öffnen
- Audio- und Videofunktionen testen

Allgemeine Informationen

Mit der Teilnahme an den evergabe.de-Seminaren erhältst Du ein Teilnahmezertifikat als Beleg Deiner neu erworbenen Kompetenzen.

Im Teilnehmerpreis enthalten sind zudem die Seminarunterlagen, Pausenverpflegung und Getränke.

Bei Seminaren hast Du einen Einzelplatz. Bei Schulungen zu Software stellen wir Dir einen Rechner bereit.

Wir sichern Dir durch eine begrenzte Teilnehmerzahl den Fokus auf die beschriebenen Inhalte zu. Im direkten Kontakt mit dem Referierenden erhältst Du Antworten auf Deine entstehenden Fragen.

Kostenfreie Stornierungen sind bis zwei Wochen vor Seminartermin möglich. Danach kann in Vertretung ein anderer Teilnehmer angemeldet werden. Die Stornoerklärung bedarf der Schriftform.

Wir bitten um Verständnis, dass wir uns die Absage von Seminaren, zum Beispiel bei zu geringer Teilnehmerzahl oder Ausfall eines Dozenten, vorbehalten.

Academy

Wir freuen uns über Ihr Interesse und die Teilnahme an unseren Schulungen

Sie vermissen etwas, haben Fragen,
benötigen eine Beratung, Inhouseschulung
oder wollen selbst Referent werden? Zögern
Sie nicht uns zu kontaktieren.

Team Academy

Telefon +49 351 41093-3461

E-Mail seminare@evergabe.de

evergabe.de

eVergabe.de GmbH
Messering 5
01067 Dresden

Telefon: +49 351 41093-1400
E-Mail: info@evergabe.de
Website: www.evergabe.de

Alle Angaben ohne Gewähr. Irrtümer, Änderungen und Druckfehler vorbehalten. Für Richtigkeit und Vollständigkeit wird keine Haftung übernommen. Diese Informationen stellen kein vertragliches Angebot dar.