

## Das waren die 11. Kölner Vergabetage!

Bei den jährlich stattfindenden Kölner Vergabetagen dreht sich alles um aktuelle Entwicklungen, Trends und (EU-)Gesetzgebungen und deren Auswirkungen auf Vergaberecht und Vergabepraxis. Bereits zum 11. Mal trafen renommierte und erfahrene Fachexpert\*innen und Persönlichkeiten aus der Branche mit zahlreichen Vertreter\*innen der öffentlichen Hand und Unternehmen zusammen. Wir blicken auf die Veranstaltungs-Highlights der 11. Kölner Vergabetage vom 19. & 20. September 2023 zurück.

Bewährt und allseits beliebt war das digitale Veranstaltungsformat: An zwei Kölner Vergabetagen erwarteten Auftraggeber und Unternehmen spannende Themenmodule, jeweils individuell buchbar ganz nach eigenem Interesse und Wissensbedarf. Auch ein Praxis-Modul war wieder fester Bestandteil des Vergabetags-Programms. Eine Neuheit gab es hingegen bei der diesjährigen Themenauswahl: Denn erstmals widmete sich ein Fachmodul abseits von Vergabe dem wichtigen Thema der IT- und Cybersicherheit – mit Keynotes und einer Expertenrunde sowie viel Zeit und Raum für den direkten Austausch – untereinander und mit den Spezialisten.



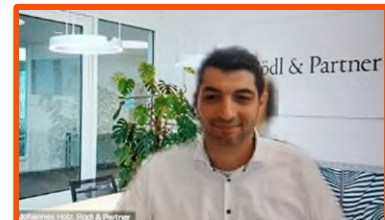
Die 11. Kölner Vergabetage waren ein voller Erfolg! Es wurden über 425 Module von Auftraggebern und Bewerbern/Bietern zu gleichen Teilen aus dem gesamten Bundesgebiet gebucht; sogar aus den Niederlanden und der Schweiz waren Teilnehmende online zugeschaltet. Patrick Schwab, Marketing-Mitarbeiter der subreport Verlag Schawe GmbH, übernahm erneut die Moderatorentätigkeit und führte in gewohnt kompetenter und sympathischer Weise durch die digitale Jahresveranstaltung. Jedes Themenmodul startete übrigens mit einem 5-minütigen Countdown, der die Teilnehmenden bei entspannter Jazz-Musik mit einer Foto-Slideshow der letzten Kölner Vergabetage auf die neue Veranstaltung einstimmte.

### Modul I „IT-Sicherheit, Cloud und neue EU-Auflagen zur Cybersicherheit – wie sicher sind Strategien, Praktiken und Richtlinien wirklich?“ am Vormittag des 19.09.2023



Nach einer kurzen organisatorischen und technischen Einweisung durch Patrick Schwab, eröffnete Geschäftsführerin Christiane Schäffer die 11. Kölner Vergabetage. „Gerade vor dem Hintergrund tagtäglicher Cyberangriffe sind Prävention und Schutzmaßnahmen so wichtig wie nie zuvor!“, betonte die Geschäftsführerin. Zugleich ermunterte sie die zahlreichen Teilnehmenden des 1. Veranstaltungs-Moduls, sich rege mit ihren Fragen im Chat zu beteiligen.

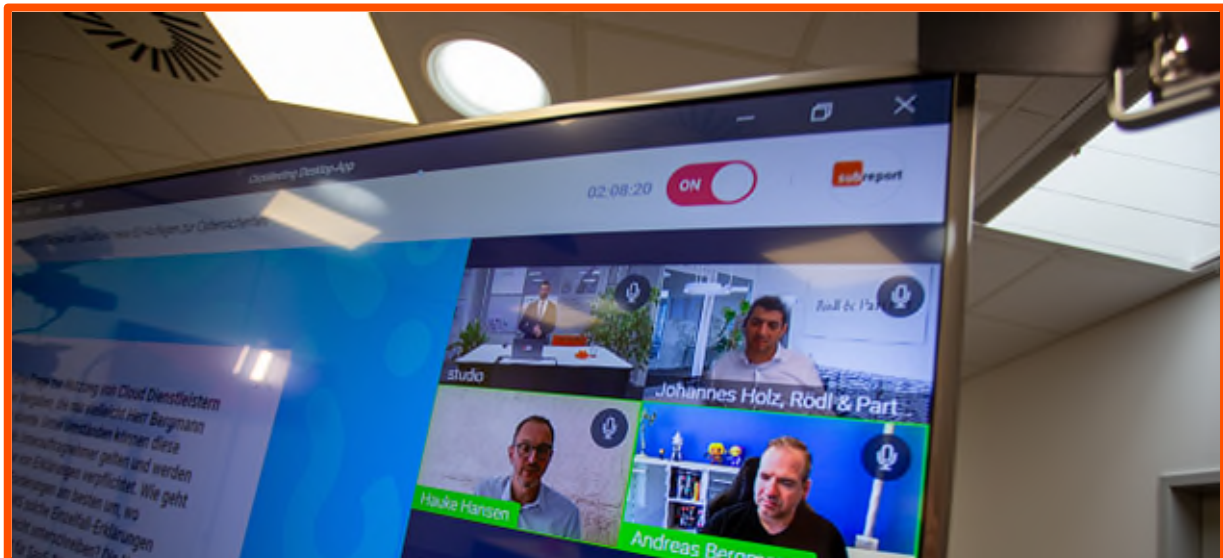
**Johannes Marco Holz**, Fachanwalt für IT-Recht und zertifizierter betrieblicher Datenschutzbeauftragter (GDDcert. EU) bei Rödl & Partner GmbH, schaltete sich aus Nürnberg in den digitalen Veranstaltungsraum zu. Mit seinem Impulsvortrag „**EU-Auflagen zur Cybersicherheit – wer ist betroffen und was ist zu tun?**“ stellte er allen Teilnehmenden die Umsetzung der NIS-2-Richtlinie vor. Der IT-Experte betonte direkt, dass Cybersicherheit noch viel mehr Chefsache geworden sei, als sie es eh schon war. Und sie betrifft öffentliche und private Einrichtungen gleichermaßen. Im Übrigen seien intakte Datenschutzmaßnahmen eine gute Voraussetzung, um alle internen Prozesse innerhalb seines Unternehmens/seiner Verwaltung zu kennen – und um aktuelle Maßnahmen im Hinblick auf NIS-2 besser bewerten und ggf. anpassen zu können, bilanzierte Holz.





**Andreas Bergmann**, Geschäftsführer von nmax IT-Lösungen und zertifizierter Datenschutzbeauftragter (TÜV®), konzentrierte sich in seiner Keynote auf die **Herausforderungen und Chancen von Cloud-Lösungen**. Er klärte zunächst alle Teilnehmenden darüber auf, was Cloud Computing bedeutet, welche neuen Geschäftsmodelle Cloud ermöglicht, was die Begriffe Public Cloud, Private Cloud und Hybrid Cloud beinhalten und welche Vor- und Nachteile Cloud Computing aufweist. Doch wie lässt sich eine Cloud-Strategie ableiten? „Cloud ist nicht gleich Cloud!“, machte Bergmann deutlich. „Cloud beinhaltet vielmehr eine Vielzahl von Diensten, die wie ein Baukasten individuell zusammengestellt werden.“, klärte der IT-Experte auf. Die Auswahl der Dienste wird durch die eigenen Bedürfnisse und Anforderungen, wie z.B. Sicherheit, Support und Kundenservice, Preismodell etc., bestimmt.

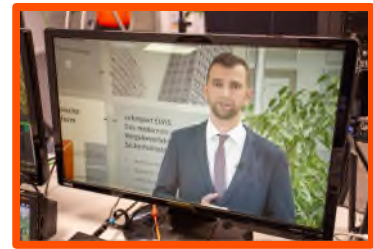
Nach den Impuls-Keynotes zu den rechtlichen Hintergründen und technischen Möglichkeiten mit Cloud-Computing, widmete sich **Dr. Hauke Hansen**, Fachanwalt für IT-Recht, zertifizierter Datenschutzbeauftragter (TÜV®) und Partner der Wirtschaftskanzlei FPS, der Frage „**Was passiert, wenn das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist?**“ Was braucht man bei einem Cyberangriff? Die Antwort des Experten: „Im ersten Schritt einen IT-Forensiker, im zweiten Schritt eine Rechtsabteilung bzw. einen Anwalt für IT-Recht – und parallel ist die Meldepflicht innerhalb von 72 Stunden bei der Datenschutzbehörde zu erfüllen.“ Dr. Hansen klärte über **Geldbußen, Schadensersatz, Strafrecht sowie Haftungsfragen** im Falle eines Cyberangriffes auf. Sein Fazit: „Ein Nichtkümmern um die IT-Sicherheit führt zur persönlichen Haftung von Geschäftsführenden!“ Zum Schluss gab Dr. Hansen noch spannende Film- und Podcast-Empfehlungen rund um Hackergruppen und Cyberkriminalität mit auf den Weg.



In der anschließenden Expertenrunde diskutierten die Spezialisten untereinander, wie sicher Strategien, Praktiken und Richtlinien zur Cybersicherheit wirklich sind. Die Experten waren sich einig, dass nicht die Regeln an sich für mehr Sicherheit sorgen, sondern die Maßnahmen, die aufgrund der Gesetzesvorgaben folgen müssen. „Auch setzt die Umsetzung der EU-Richtlinie NIS-2 Unternehmen und öffentliche Verwaltungen unter Druck, aber der Druck ist gewollt und richtig!“, führte Dr. Hansen aus. Im Hinblick auf den allgegenwärtigen Fachkräftemangel lautete ein wichtiger Tipp der Experten, eigene Ursachen für einen möglichen Cyberangriff zu bekämpfen und die eigenen Mitarbeitenden umfangreich zu schulen.

## Modul II „Neue (EU-)Gesetzgebungen und deren Auswirkungen auf die Vergabepraxis“ am Nachmittag des 19.09.2023

Der Nachmittag des ersten Veranstaltungstages widmete sich den neuen (EU-)Gesetzgebungen und deren Auswirkungen auf die Vergabepraxis. Weit über 130 Teilnehmende, Auftraggeber sowie Bewerber/Bieter, nahmen am digitalen zweiten Vergabetags-Modul teil.



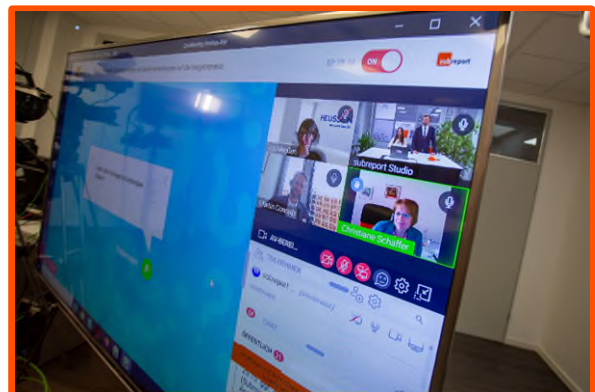
**Martin Conrads**, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Vergaberecht bei Bird & Bird LLP in Hamburg, brachte den Teilnehmenden das Thema „**eForms - Hintergründe und Anforderungen des neuen (EU-)Standards?**“ näher. Die eForms-Durchführungsverordnung sieht eine Ablösung der Standardformulare in Papierform durch elektronische Formate, die sogenannten eForms, vor. Ab dem 25.10.2023 ist die Verwendung der eForms zwingend vorgeschrieben.

Conrads klärte über Begriff und Terminologie der eForms auf und stellte die beiden Tabellen der Durchführungsverordnung vor. „Diese Tabellen erinnern an IT-Anforderungskataloge, die in elektronische Systeme zu überführen sind. Die Anwender müssen sich also nicht mit den Tabellen beschäftigen; sie werden letztendlich durch die Eingabemasken der eVergabe-Plattformen geführt.“, informierte Conrads alle Teilnehmenden. Der Vergaberechtsexperte stellte die Vorteile sowie den Anwendungsbereich und die Umsetzung der Reform dar und zeigte auf, wie die Veröffentlichung von eForms funktioniert. Im Anschluss gab Patrick Schwab einen ersten Blick darauf, wie die eForms im eVergabe-System subreport ELViS umgesetzt und rechtzeitig bis 25.10.2023 live geschaltet werden.



**Dr. Iris Meeßen**, Rechtsanwältin und Partner bei HEUSSEN Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, schaltete sich aus München in das Vergabetags-Modul zu. Sie widmete ihren Fachvortrag der **Streichung von Paragraf 3 Abs. 7 Satz 2 VgV**, die auch durch die Durchführungsverordnung eingeführt wurde. Worum geht es und was wurde gestrichen? „Bedeutet die Streichung des zweiten Satzes in § 3 Abs. 7 inhaltlich nur eine geringfügige Änderung, so hat sie für Betroffene, die im Baubereich ausschreiben, gravierende Folgen!“ merkte Dr. Meeßen an. Denn betroffen sind Planungsleistungen. Dr. Meeßen erklärte allen Teilnehmenden ausgiebig, welche Folgen und Herausforderungen sich für Ingenieurbüros und Kommunen durch diese Änderung ergeben.

In der anschließenden Frage- und Diskussionsrunde beantworteten beide Expert\*innen die zahlreichen Fragen aus dem Publikums-Chat. Auf die abschließende Frage, welchen Mehrwert denn die eForms eigentlich haben, antwortete Martin Conrads ehrlich: „So unter uns: Für Anwender haben die eForms keinen besonderen Mehrwert und bedeuten auch keinen großen Mehraufwand!“ Dr. Meeßen entgegnete lachend, dass Kollege Conrads viel optimistischer sei als sie. Sie hielt einen Mehraufwand von 2 Jahren für realistisch. Mit schönen Grüßen aus München und Hamburg verabschiedeten sich beide Referent\*innen von den Kölner Vergabetagen.



### Modul III: Aktuelles aus dem Vergaberecht 2023 am Vormittag des 20.09.2023

Auch der 2. Vergabetag startete mit einer herzlichen Begrüßung durch Christiane Schäffer und Patrick Schwab an die über hundert teilnehmenden Vertreter\*innen der öffentlichen Hand und Bieterfirmen.

**Katharina Strauß**, Fachanwältin für Vergaberecht bei KUNZ Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, machte den Aufschlag. Sie brachte den Zuhörenden **Themen und Beschlüsse der aktuellen Vergaberechtsprechung 2023** mit. Sie startete mit den Beschlüssen des EuGH zur „EEE“, die laut ihrer Einschätzung keine großen Auswirkungen auf die deutsche Vergaberechtspraxis haben werden. Denn die Praxis zeigt, dass die EEE durch den doppelten Prüfungsumfang zu umständlich ist.

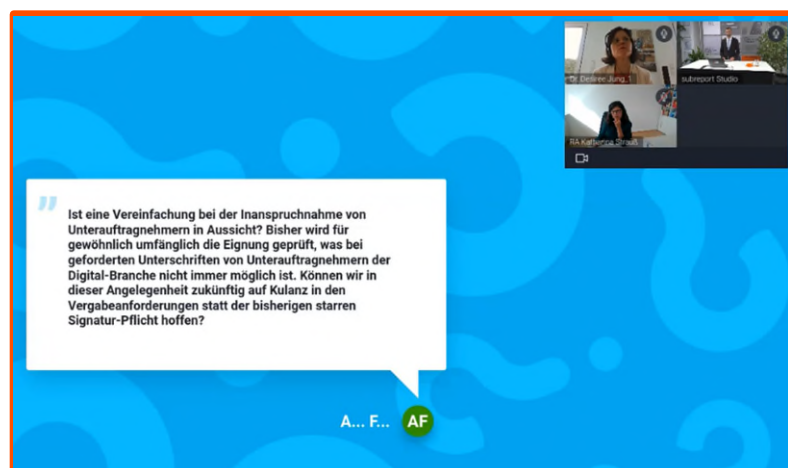


Es folgten die Beschlüsse vom VK Rheinland zum Vertrauensschutz, die Kehrtwende des OLG Düsseldorf zur Informations- & Wartepflicht sowie die VK Bund-Entscheidung „Neues zu den Newcomern“. Hier empfahl die Expertin allen Auftraggebern ihren altbekannten Leitsatz „Wer schreibt, der bleibt.“ Heißt: Die Sonderregelung für Newcomer sollte in Bekanntmachung und Vergabeunterlagen aufgenommen werden. Unter der Rubrik „Verschiedenes“ zeigte Strauß weitere Beschlüsse der aktuellen Vergaberechtsprechung auf – inkl. Ausblick auf die neuen eForms-Formate und die neuen Schwellenwerte ab 01.01.2024. Im zweiten Teil ihres Fachvortrages stellte die Vergaberechts-Expertin die neuen Wege der Energiebeschaffung vor.



**Dr. Desiree Jung**, Fachanwältin für Vergaberecht und Inhaberin ihrer Kanzlei Jung Rechtsanwälte Partnerschaft mbB in Köln-Frechen, ging in ihrem Fachvortrag auf die geplante **Transformation des Vergaberechts** ein. „Vor der Reform, ist nach der Reform!“, leitete Dr. Jung ein und erinnerte nochmal an die Novellierung von 2016, mit der das Vergaberecht zur Umsetzung der EU-Vergaberichtlinien aus 2014 umfassend geändert wurde. Die Komplexität dieses Rechtsbereichs blieb jedoch ungewöhnlich hoch. Vor diesem Hintergrund hat der im Jahr 2021 vereinbarte Koalitionsvertrag "Mehr Fortschritt wagen" das Ziel, die öffentlichen Vergabeverfahren zu vereinfachen, zu professionalisieren, zu digitalisieren und zu beschleunigen.

In Umsetzung des Koalitionsvertrages konsultierte das BMWK die Öffentlichkeit, auf die 441 Stellungnahmen mit Antworten auf die 21 zur Diskussion gestellten Fragen eingereicht wurden. Die Top 3 der Prioritäten: 1.) Vereinfachung 75%, 2.) Umwelt & Klima 41% und 3.) Digitalisierung 37%. Dr. Jung konzentrierte sich so dann in ihren Ausführungen auf das Kernziel „Vereinfachung und Beschleunigung von Vergabeverfahren“ und stellte auch die von „Jung-Rechtsanwälte“ eingereichte Stellungnahme der öffentlichen Konsultation sowie den weiteren Ablauf zur Vergaberechts-Transformation vor.



## Modul IV „Digitalisierung im Vergabewesen – Herausforderungen und Strategien für Unternehmen“ am Nachmittag des 20.09.2023

Last but not least: „Erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen!“ hieß es bei den **Best-Practice-Empfehlungen für Bewerber/Bieter** im vierten Vergabetags-Modul der 11. Kölner Vergabetage.



**Dr. Berthold Kohl**, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Vergaberecht bei Kohl Law Rechtsanwaltsgesellschaft mbH hielt seinen Fachvortrag „**Prüfung von Vergabeunterlagen und elektronische Angebotsabgabe – worauf müssen Bieter besonders achten?**“ aus dem digitalen subreport-Studio. Er leitete seinen Vortrag mit den Worten „Best-Practice gleich Worst Practice“ ein. „Denn man lernt am besten aus den Fehlern, die man nicht machen sollte.“, begründete Dr. Kohl. Teil 1 widmete der Vergaberechts-Experte Praxisbeispielen und aktuellen Vergaberechts-Entscheidungen zur elektronischen Angebotsabgabe, u.a. zu Update von Bietersoftware, technischen Schwierigkeiten, E-Mail-Versand vs. Vergabepattform bis hin zur Angebotseröffnung durch externe Berater.

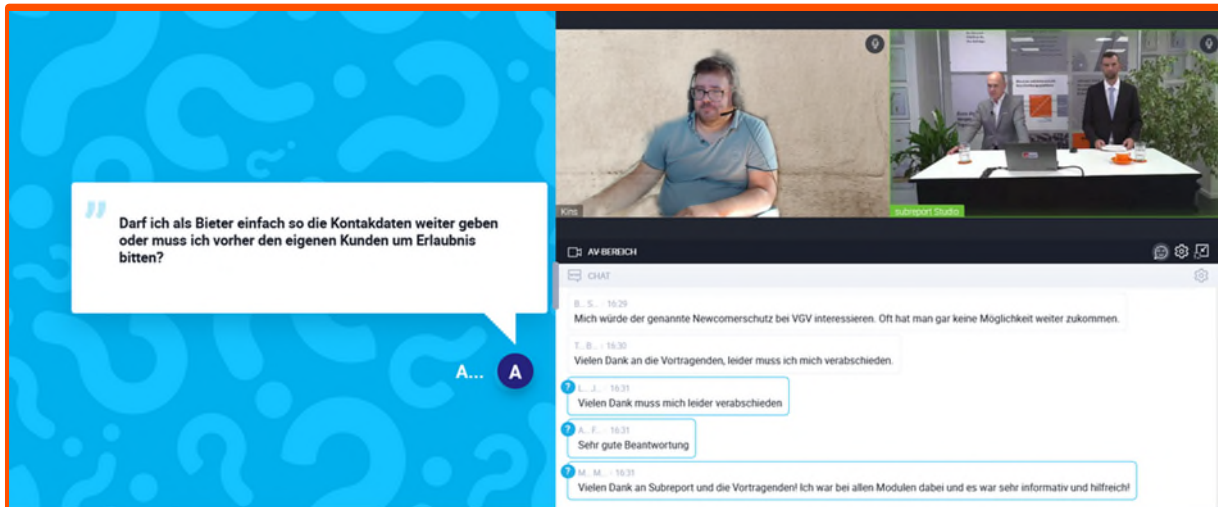
Im 2. Teil ging Dr. Kohl auf die Prüfung von Vergabeunterlagen aus Bietersicht ein. Auch hier verdeutlichte der Experte die Inhalte mit aktuellen Vergaberechts-Entscheidungen. Seine grundsätzlichen Tipps für Bieter: „Nichts auf den letzten Drücker machen“, „Wenn etwas komisch ist, kümmern Sie sich“ und „Wenn ein Risiko offensichtlich ist, dann rügen Sie und stellen ggf. noch einen Nachtrag!“, fasste Dr. Kohl zusammen.

**Dr. Christoph Kins**, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Vergaberecht bei abante Rechtsanwälte Kins Lohmann PartG mbB knüpfte nahtlos mit seinem Praxisvortrag zum Thema „**Bieterfragen und Rügen richtig einsetzen!**“ an. Was ist eine Bieterfrage und wann macht eine Bieterfrage Sinn? Dr. Kins zitierte die Wikipedia-Erklärung und wies zugleich daraufhin, dass die Wahrheit weitaus komplexer ist. Denn auch bei einer ganz banalen Bieterfrage sind die 4 Ebenen, Sachebene, Beziehungsseite, Selbstkundgabe und Appellseite, mitzudenken. Dr. Kins ging auch auf Zeitpunkt, Form und Frist für Bieterfragen ein.



Im Anschluss stellte Dr. Kins die Bieterfrage vor und betonte zugleich die damit verbundene Freude. „Denn alles kann man rügen, das Gesetz setzt keine Grenzen.“, so Dr. Kins. „Aber natürlich hängt eine Rüge vom Sachverhalt ab – und ist auch nicht immer sinnvoll.“, ergänzte der Experte. Ein weiterer wichtiger Tipp: „Eine Rüge entfaltet keine Suspensivwirkung. Man hält ein Verfahren niemals mit einer Rüge an! Es ist also wichtig, zu handeln.“, informierte Dr. Kins. Mit der Empfehlung „Früh fragen, früh rügen – ran an den Speck!“, schloss er seinen Praxisvortrag ab.

In der anschließenden Frage- und Diskussionsrunde gingen Dr. Kohl und Dr. Kins ausführlich auf die vielen Fragen der Teilnehmenden ein. Wird z.B. eine Bieterfrage nicht innerhalb der 6-Tages-Frist vom Ausschreiber beantwortet, so sollte der Bieter rügen. „Haben Sie keine Scheu davor zu rügen!“, betonten beide Experten. „Wichtig ist, eine Rüge klar zu titulieren – und dann ist der Inhalt der Verpackung entscheidend.“, ergänzte Dr. Kins. Unter großem Beifall des Publikums endete damit das 4. Vergabetags-Modul der Kölner Vergabetage.



### Unser Fazit:

Wir freuen uns über die gelungenen und erneut digital durchgeführten Kölner Vergabetage und sagen „Danke!“ an alle Mitwirkenden und Teilnehmenden. Im September 2024 heißen wir Sie wieder herzlich willkommen zu den 12. Kölner Vergabetagen. Bis dahin – bleiben Sie gesund!