

Rückblick: 13. Kölner Vergabetage – digital, praxisnah und interaktiv

Am 23. und 24. September 2025 war es wieder so weit: Die Kölner Vergabetage gingen in ihre 13. Runde – und das rein digital. Expertinnen und Experten aus Verwaltung, Wirtschaft und Recht nutzten die beiden Tage, um Impulse auszutauschen, Neues zu lernen und gemeinsam über aktuelle Fragen des Vergaberechts und der Vergabepaxis zu diskutieren. Vier Module, jede Menge Inspiration – live, interaktiv und ganz nah am Alltag der Teilnehmenden.



Charmant durch das Programm führte **Patrick Schwab** (subreport Verlag Schawe GmbH). Jedes Modul begann mit einem stimmungsvollen Countdown – begleitet von Jazzmusik und einer Fotoslideshow, die aktuelle Eindrücke aus diesem Jahr mit Impressionen vergangener digitaler Vergabetage kombinierte. Eine frische Mischung, die sofort für Atmosphäre und Wiedersehensfreude sorgte. Im Anschluss begrüßte **Geschäftsführerin Christiane Schäffer** die Teilnehmenden mit einem digitalen Grußwort: Sie bedankte sich für das große Interesse und lud alle ein, die Veranstaltung aktiv mitzugestalten – durch Fragen, Anregungen und eigene Erfahrungen, die den Austausch lebendig machen. Im Hintergrund sammelte und ordnete ein dreiköpfiges Redaktionsteam alle Fragen, um sie später in der Fragen- und Diskussionsrunde einzubringen – so konnte sichergestellt werden, dass wirklich jede Frage berücksichtigt wurde.

Geboten wurde weit mehr als klassische Fach- und Impulsvorträge: Rund 400 Teilnehmende diskutierten in Echtzeit mit renommierten Referentinnen und Referenten, erhielten praxisnahe Handlungsempfehlungen und lernten anhand konkreter Beispiele aus dem Vergabealltag. So entstanden zwei Tage voller wertvollem Praxiswissen, Best-Practice-Impulsen und lebhaften Diskussionen – ein digitales Event, das einmal mehr gezeigt hat, warum die Kölner Vergabetage ein unverzichtbarer Treffpunkt der Vergabewelt sind.



Vier Module – vier Blickrichtungen

Das Programm war wie gewohnt in vier kompakte Themenmodule gegliedert, die individuell gebucht und flexibel kombiniert werden konnten:

Modul I: „Der rechtssichere Weg zur Vergabe – Vorschriften verstehen und anwenden“ am Vormittag des 23.09.2025



Zum Auftakt von Modul I sprach **Dr. Desiree Jung**, Fachanwältin für Vergaberecht bei Jung Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, zum Thema **„Neues Spiel, neue Regeln: Vergaberecht in NRW zwischen Reform und Realität“**. Mit einem Augenzwinkern ergänzte sie: „Man hätte den Titel auch mit ‚Neues Spiel, neues Glück‘ betiteln können.“

Im Mittelpunkt stand die zum 1. Januar 2026 in Kraft tretende Reform, die Kommunen bei Unterschwellenvergaben deutlich mehr Flexibilität eröffnet – nach dem Vorbild des „Schweizer Modells“. Dr. Jung erklärte dazu bildhaft: „Es ist wie bei Monopoly: Gehen Sie auf ‚Los‘ und fangen Sie neu an.“ Trotz

dieser Freiheiten gelten weiterhin die allgemeinen Vergabegrundsätze: Wirtschaftlichkeit, Effizienz, Sparsamkeit, Gleichbehandlung und Transparenz.

Die große Frage vieler Praktiker lautete: Müssen Kommunen künftig eine Satzung erlassen? Dr. Jung stellte klar: „Man kann, muss aber nicht.“ Dennoch empfiehlt sie, eine Satzung aufzustellen. Eine Mustersatzung der kommunalen Spitzenverbände steht bereit. Alternativ könnten Kommunen in einer Übergangslösung festlegen, dass VOB/A Abschnitt A und UVgO zunächst weiter gelten.

„Mehr Spielraum bedeutet auch mehr Verantwortung – Kommunen müssen die neuen Freiheiten klug und rechtssicher nutzen“, betonte Dr. Jung. Gleichzeitig warnte sie vor Risiken wie Rechtsunsicherheit, Zersplitterung und möglichen Konflikten mit Fördermittelgebern. Ihr Fazit: „Die Chancen sind groß – aber ohne klare Leitlinien riskieren wir weniger Rechtssicherheit und erschwerten Wettbewerb.“ Ob die Vergaberechtsreform in NRW als Blaupause für andere Bundesländer dienen wird, bleibt abzuwarten.

Im zweiten Fachbeitrag von Modul I sprach Rechtsanwalt **Daniel Schölzel** von abante Rechtsanwaltsgesellschaft mbH & Co. KG zum Thema **„Neues Bundestariftreuegesetz: Bereit für die Veränderung? Neue Pflichten – Neue Chancen“**. Er stellte den aktuellen Stand des Gesetzgebungsverfahrens vor und erklärte die Ziele des geplanten Bundestariftreuegesetzes (BTTG): Öffentliche Aufträge des Bundes sollen künftig nur noch an Unternehmen vergeben werden, die tarifliche Mindeststandards einhalten.



Auf die Frage, wer das Gesetz anwenden muss, machte Schölzel klar: „Kommunale Ausschreiber können sich nicht einfach zurücklehnen. Es muss individuell geprüft werden, ob das BTTG anwendbar ist – auch im Hinblick auf Nachunternehmer.“ „Das neue Gesetz soll faire Wettbewerbsbedingungen schaffen – Unternehmen, die Tarifverträge erfüllen, dürfen nicht länger benachteiligt werden“, betonte Schölzel. Es stärke zudem die Rechte von Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern, indem es faire Löhne, Mindesturlaub und verbindliche Arbeitszeiten garantiert. Gleichzeitig wies er auf mögliche Herausforderungen hin: mehr Bürokratie, höhere Kosten in einzelnen Bereichen sowie die Gefahr eines „Tarifchaos“, wenn Bundes- und Landesregelungen nebeneinanderstehen.

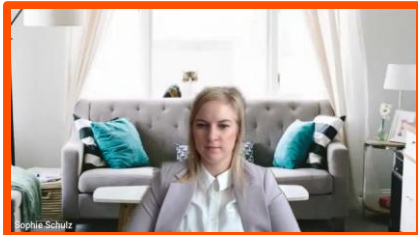
Sein Fazit: „Es ist nicht alles schlecht – die Chancen sind da. Aber es besteht durchaus Nachbesserungspotenzial, um Verfahren praktikabler zu gestalten und Risiken im Vergabeverfahren zu reduzieren.“



Modul II: „Best-Practice für Auftraggeber: Vergabeverfahren strategisch und rechtssicher durchführen“ am Nachmittag des 23.09.2025



Im ersten Impuls von Modul II gaben **Steffen Häberer**, Partner und Fachanwalt für Vergaberecht, und **Sophie Schulz**, Rechtsanwältin bei der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, praxisnahe Einblicke zum Thema **„Eignungs- und Zuschlagskriterien in Zeiten von eForms: Mit rechtssicheren und effizienten Lösungen zum Erfolg“**.



Frau Schulz übernahm den ersten Teil und erläuterte den rechtlichen Hintergrund sowie praktische Lösungswege für die Handhabung von Eignungskriterien in eForms. „Wir müssen ja alle damit leben – und sie trotzdem effizient umsetzen können“, ergänzte Häberer. Besonders hervorgehoben wurde die Bedeutung klar formulierter Eignungskriterien: „Eignung muss in der Bekanntmachung selbst nachvollziehbar dargestellt werden – ein bloßer Verweis auf die Vergabeunterlagen reicht nicht aus“, erklärte Schulz.

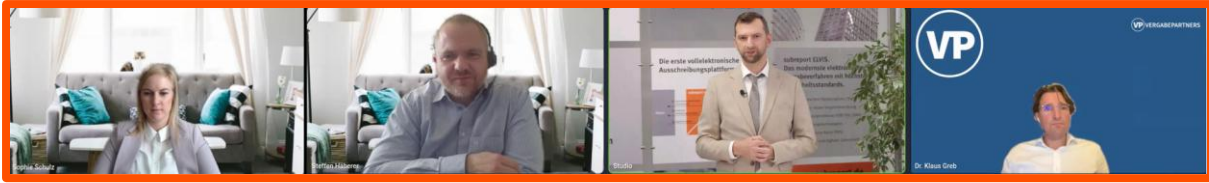
Im Praxisteil stellte sie die neuen Änderungen in der eForms-Maske vor und gab den Teilnehmenden konkrete Praxistipps sowie Mustertexte für die Erstellung europaweiter Bekanntmachungen an die Hand. Herr Häberer ergänzte wichtige Entscheidungen und aktuelle Entwicklungen im Vergaberecht, insbesondere zur Bekanntmachungspflicht und zur Rechtsprechung zu Eignungs- und Zuschlagskriterien. Dabei lag der Fokus auch auf Referenzen, Bieterpräsentationen und Losentscheidungsverfahren.

Im zweiten Impuls beleuchtete **Dr. Klaus Greb**, Fachanwalt für Vergaberecht und Gründungspartner von VERGABE-PARTNERS Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB Greb Hölzl, mit seinem Vortrag **„Produktscharfe Vorgaben im Vergabeverfahren: Wo liegen Chancen und Grenzen?“** ein Thema von hoher Praxisrelevanz. Ausgangspunkt war die Leistungsbeschreibung als Herzstück jeder Ausschreibung: Sie gibt den Rahmen für Angebote vor und definiert, wie die Vertragserfüllung bewertet wird. Zwar haben Auftraggeber hier einen weiten Gestaltungsspielraum, doch gilt stets das Gebot der Produktneutralität.



Produktscharfe Vorgaben sind nur erlaubt, wenn sie objektiv gerechtfertigt sind oder ein Leitfabrikat mit dem Zusatz „oder gleichwertig“ genannt wird. Dann trägt der Bieter die Nachweispflicht, während die Vergabestelle ihre Entscheidung sorgfältig dokumentieren muss. Oder wie Dr. Greb es zuspitzte: „Immer, wenn man im Vergaberecht von einer Regel abweicht, muss dies im Vergabevermerk sauber dokumentiert werden.“

Anhand aktueller Entscheidungen zeigte er, dass Gerichte produktscharfe Ausschreibungen etwa bei iPads für Schulen, speziellen Softwarelösungen oder Betonschutzwänden dann akzeptieren, wenn sie nachvollziehbar begründet sind – sei es durch technische Notwendigkeiten, Kompatibilität oder praktische Erwägungen wie Wartungsaufwand. Fazit: Produktscharfe Vorgaben sind möglich, bleiben aber die Ausnahme. Entscheidend sind klare Begründungen, lückenlose Dokumentation und Transparenz. Und wie Dr. Greb betonte: „Im Zweifel ist eine Markterkundung anzuraten, um die Entscheidung für ein Produkt plausibel zu machen.“

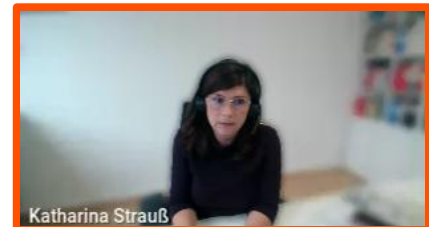


Modul III: „Vergaberecht im Wandel: Die wichtigsten Neuerungen 2025“ am Vormittag des 24.09.2025



Auch der zweite Vergabetag der Kölner Vergabetage startete mit einer herzlichen Begrüßung durch **Christiane Schäffer** und **Patrick Schwab**. Teilnehmende aus dem gesamten Bundesgebiet – sowohl Auftraggeber als auch Bewerber und Bieter – schalteten sich online zu, um sich über die neuesten Entwicklungen im Vergaberecht zu informieren und miteinander auszutauschen. Im Chat herrschte lebendige Kommunikation, und es wurden Grüße aus dem Saarland, Berlin, Hamburg, Thüringen und Mecklenburg-Vorpommern ausgetauscht.

Den Auftakt machte **Katharina Strauß**, Salary Partnerin und Fachanwältin für Vergaberecht und Verwaltungsrecht bei KUNZ Rechtsanwälte Partnerschaft mbB. In ihrem Vortrag „**Aktuelle Rechtsprechung und jüngste Entwicklungen im Vergaberecht**“ präsentierte sie praxisnah die wichtigsten Fälle und Entscheidungen.



Ein Schwerpunkt lag auf EuGH- und nationaler Rechtsprechung: Auftraggeber dürfen bei Verhandlungsverfahren ohne Wettbewerb nicht auf eigene Ausschließlichkeitsrechte verweisen, wenn sie deren Entstehung selbst verursacht haben. Vergaberechtswidrig geschlossene Verträge können nach § 132 GWB erweitert werden, erfordern aber sorgfältige Prüfung und Dokumentation. Auch nationale Entscheidungen zu Wissensvorsprung, proprietärer Software und Konzeptbewertungen zeigen, dass Bewertungsmaßstäbe nachvollziehbar und sachlich gerechtfertigt sein müssen. Die VK Bund betonte zudem die schriftliche Preisaufklärung und die Beweislast der Bieter.

Neben der Rechtsprechung behandelte Strauß aktuelle Gesetzesänderungen und Tendenzen, etwa die Abschaffung des Unterschwellenvergaberechts in NRW, das Bundestariftreuegesetz, das Vergabetransformationspaket 2.0, Wertgrenzanhebungen in mehreren Bundesländern und Vereinfachungen im MFG RLP. Bei Planungsvergaben (§ 75 VgV) hob sie die Bedeutung angemessener Referenzanforderungen hervor, die auch kleinen Büros und Berufsanfängern die Teilnahme ermöglichen.

Fazit: Strauß machte klar, dass sorgfältige Dokumentation und Begründung entscheidend sind, um Nachprüfungsrisiken zu minimieren. Wie sie betonte: „Wer seine Vergabeverfahren sauber dokumentiert und begründet, reduziert Nachprüfungsrisiken und schafft Rechtssicherheit für alle Beteiligten.“



Für den zweiten Vortrag schaltete sich **Kristian Tomczak LL.M.**, Fachanwalt für Vergaberecht bei Esch Bahner Lisch Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, aus Köln zu und lobte vorab das digitale Veranstaltungsformat, das eine bundesweite Teilnahme ermöglicht. In seinem Vortrag **„Vergaberecht 2.0: Was bleibt vom Transformationspaket – und was kommt stattdessen?“** gab er einen praxisnahen Überblick über die aktuellen Gesetzesentwicklungen. Dabei machte er deutlich, dass der nationale Gesetzgeber nur das Unterschwellenvergaberecht inhaltlich gestalten kann, während das überschwellige Vergaberecht den EU-Vorgaben unterliegt.

Das ursprünglich geplante Transformationspaket der Ampelregierung legte den Fokus auf sozial-ökologische Kriterien, Markterkundung und Dokumentationspflichten. In der Umsetzung durch das Vergabebeschleunigungsgesetz (VergBeschG) der GroKo wurden viele dieser Elemente reduziert. Stattdessen stehen nun Bürokratieabbau, Entlastung der Beteiligten und effizientere Verfahren im Vordergrund: flexiblere Leistungsbeschreibungen, reduzierte Nachweispflichten, längere Rahmenvertragslaufzeiten sowie ein modernes Nachprüfungsverfahren mit elektronischer Einreichung und Videoverhandlungen erleichtern die Praxis. Nachhaltigkeitsaspekte spielen nur noch eine untergeordnete Rolle, etwa über Leitmärkte für klimafreundliche Leistungen.

Fazit: Die Vergabepraxis 2025 bewegt sich klar in Richtung Effizienz, Flexibilität und Entlastung. Tomczak betonte dazu: „Die finale Verabschiedung des Gesetzes steht noch aus, wesentliche Eckpunkte gelten jedoch als politisch abgesichert – das Gesetz kommt.“



Modul IV: „Best-Practice für Bieter: So punkten Sie in Vergabeverfahren“ am Nachmittag des 24.09.2025

Am Nachmittag des zweiten Veranstaltungstages lag der Fokus auf praxisnahen Best-Practice-Empfehlungen für Bieter.

Den ersten Impuls im Modul IV der Kölner Vergabetage lieferte **Dr. Christoph Kins**, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Vergaberecht bei abante Rechtsanwaltsgesellschaft mbH & Co. KG mit seinem Vortrag **„Neuen Wertgrenzen – neue Spielregeln? Herausforderungen und Chancen für Bieter im geänderten Vergabeverfahren“**. Den Einstieg machte er gleich persönlich: „Es ist zwar extrem langweilig, aber man muss sich die Wertgrenzen in den Tabellen anschauen. Keine Angst, ich stelle nicht alle 16 Bundesländer vor.“



Anschließend zeigte Dr. Kins anschaulich, wie die unterschiedlichen Schwellenwerte in den Bundesländern die Vergaberegeln und die Vorbereitung von Bietern verändern. Die neuen Wertgrenzen führen zu weniger Ex-Ante-Transparenz: Auftragsbekanntmachungen erfolgen oft erst ab höheren Summen. Dr. Kins brachte es pointiert auf den Punkt: „Die Vergabewirklichkeit wird nicht mehr bekannt

gemacht – Sie kriegen das gar nicht mit!“ Die Konsequenz: Bieter sind stärker auf Firmenlisten und Präqualifikationen angewiesen. Nur wer in der Firmenliste nach FB 111 VHB geführt wird, hat realistische Chancen auf Aufträge. Dr. Kins riet eindringlich: „Schreiben Sie Briefe, reichen Sie aktuelle Nachweise ein und holen Sie eine Bestätigung der Vergabestelle.“

Auch die Nutzung von Vergabemarktplätzen gewinnt an Bedeutung. Auftraggeber recherchieren zunehmend digital nach geeigneten Bietern, deshalb sollten Unternehmen ihre Profile aktuell halten und die Sichtbarkeit regelmäßig prüfen. Rechtlich bestehen grundsätzlich Ansprüche auf Information oder Berücksichtigung, Schadensersatz ist jedoch nur unter engen Voraussetzungen möglich. Fazit: Wer Firmenlisten, Präqualifikationen und digitale Plattformen clever nutzt, kann trotz eingeschränkter öffentlicher Bekanntmachung erfolgreich teilnehmen. Dr. Kins fasste zusammen: „Eine Checkliste für Eintragungen, Aktualisierungen und Nachverfolgung hilft, die Chancen systematisch zu maximieren.“



Den zweiten und abschließenden Vortrag der 13. Kölner Vergabetage hielt **Dr. Berthold Kohl**, Geschäftsführender Gesellschafter und Fachanwalt für Bau-, Architekten- sowie Vergaberecht bei Kohl Law Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, zum Thema **„Nachhaltigkeitskriterien in Ausschreibung und Vertrag“**. Er schaltete sich aus dem verregneten Trier zu und zeigte praxisnah, wie Nachhaltigkeit in Vergabeverfahren und Verträgen verankert wird.

Warum ist das Thema so wichtig? National gibt es neue Vorgaben: Der Gesetzentwurf zur „Beschleunigung der Vergabe öffentlicher Aufträge“ schafft die Grundlage für verpflichtende klimafreundliche Leistungen. Schon in der Markterkundung können Auftraggeber nun Aspekte wie Kreislaufwirtschaft, Innovation und Umwelt berücksichtigen – auch digital (§ 28 VgV). Auf EU-Ebene sollen künftig Preis-Leistungs-Verhältnis und Umweltziele wie CO₂-Reduktion verbindlich einfließen.

Nachhaltigkeitsaspekte sind bereits rechtlich verankert: GWB, VgV und UVgO ermöglichen Umwelt-, Sozial- und Innovationskriterien. Zuschläge können qualitative Kriterien wie Baustellenlogistik, Materialwahl oder CO₂-Reduktion berücksichtigen. Bonusmodelle belohnen effiziente Bauzeiten und senken Emissionen. Dr. Kohl machte dabei deutlich: „Bei Nachhaltigkeitskriterien ist der Umweg ‚Mit der Faust von hinten durch die Brust ins Auge‘ keine gute Idee.“

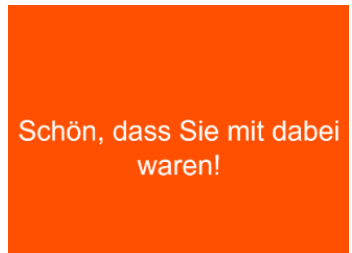
Im vertraglichen Teil betonte Dr. Kohl, dass Nachhaltigkeitskriterien klar geregelt und überprüfbar sein müssen, z. B. über Berichtspflichten oder EPD-Nachweise. Sein Fazit: Nachhaltigkeit sollte von Anfang an in Vergabe und Vertrag einbezogen werden. Dr. Kohl fasste es prägnant zusammen: „Nachhaltigkeit ist nicht nur Pflicht, sondern fördert Innovation, Effizienz und CO₂-Reduktion.“



Das waren die 13. Kölner Vergabetage!

Mit großer Freude blicken wir auf zwei spannende Tage zurück, die einmal mehr gezeigt haben, wie lebendig Vergaberecht sein kann, wenn Praxis, Rechtsprechung und Expertinnen und Experten zusammentreffen. Inspirierende Vorträge, lebendige Diskussionen und der Austausch über aktuelle Entwicklungen haben die Veranstaltung geprägt – Eindrücke, die noch lange nachwirken werden.

Unser Dank gilt allen Teilnehmenden, Referentinnen und Referenten sowie allen Mitwirkenden, die dieses Event möglich gemacht haben. Die Vorfreude auf die **14. Kölner Vergabetage 2026** ist bereits spürbar! Bis dahin wünschen wir Ihnen viel Erfolg bei Ihren Vergabeverfahren, alles Gute – und vor allem: bleiben Sie gesund!

A solid orange rectangular box containing the text "Schön, dass Sie mit dabei waren!" in white, sans-serif font.

Schön, dass Sie mit dabei
waren!