

22. & 23. September 2026 – online, interaktiv und praxisnah

Am 22. und 23. September 2026 bringen die **14. Kölner Vergabetage** erneut Expertinnen und Experten aus Recht, Verwaltung und Wirtschaft digital zusammen.

Die vier einzeln buchbaren Module bieten Ihnen die Möglichkeit, Ihr Programm flexibel nach Ihren Interessen zusammenzustellen – für öffentliche Auftraggeber, Vergabestellen sowie Bewerber und Bieter.



Modul I: Vergaberecht im Wandel – Rechtsprechung, Reformen und aktuelle Entwicklungen

Das Vergaberecht steht auch 2026 vor wichtigen Veränderungen. Neue gesetzliche Rahmenbedingungen, insbesondere das Vergabebesleunigungsgesetz, europäische Entwicklungen und aktuelle Gerichtsentscheidungen beeinflussen die tägliche Vergabepaxis. **Modul I** gibt einen kompakten Überblick über die wichtigsten Entwicklungen und zeigt auf, welche Auswirkungen diese für öffentliche Auftraggeber sowie Bewerber und Bieter haben.

Zum Auftakt gibt **Katharina Strauß**, Fachanwältin für Vergaberecht bei KUNZ Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, einen fundierten Überblick über die aktuellen Entwicklungen im Vergaberecht. Im Fokus stehen wichtige Entscheidungen von EuGH, BGH, Oberlandesgerichten und Vergabekammern sowie neue gesetzliche Vorgaben und deren Auswirkungen auf die Vergabepaxis.

Dabei werden die praktischen Konsequenzen für Auftraggeber und Unternehmen herausgearbeitet – mit wertvollen Hinweisen, wie sich aktuelle Entwicklungen rechtssicher einordnen und in der täglichen Vergabepaxis berücksichtigen lassen.

Fachbeitrag 2: „Vergabebesleunigungsgesetz 2026 – Auswirkungen auf die Vergabepaxis und neue Spielräume im Vergaberecht“

Im zweiten Fachbeitrag stellt Rechtsanwalt und Fachanwalt für Vergaberecht **André Siedenber** die wesentlichen Änderungen des Vergabebesleunigungsgesetzes 2026 und deren praktische Auswirkungen vor. Im Fokus stehen die neuen Möglichkeiten zur Beschleunigung von Vergabeverfahren, die daraus entstehenden Handlungsspielräume sowie die Anforderungen an Transparenz und Rechtssicherheit.

Der Vortrag zeigt auf, welche Veränderungen sich für öffentliche Auftraggeber sowie Bewerber und Bieter ergeben, und gibt praxisnahe Hinweise für die Umsetzung in der täglichen Vergabepaxis.

Modul II: Best-Practice-Empfehlungen für Auftraggeber – Moderne Vergabestrategien erfolgreich umsetzen

Dienstag, 22.09.2026 | 13:55 – 16:30 Uhr | Für Auftraggeber

Modul II richtet sich gezielt an öffentliche Auftraggeber und zeigt praxisnahe Ansätze für die zielgerichtete Gestaltung und Durchführung von Vergabeverfahren. Im Mittelpunkt stehen strategische Entscheidungen, rechtssichere Vorgehensweisen und konkrete Empfehlungen, mit denen Vergabestellen ihre Verfahren effizient und strukturiert umsetzen können.

Best-Practice-Impuls 1: „Markterkundung erfolgreich einsetzen – Vergabeverfahren strategisch vorbereiten und rechtssicher gestalten“

Im ersten Impuls zeigt **Mina Sprenger**, Rechtsanwältin bei Jung Rechtsanwälte in Frechen, wie öffentliche Auftraggeber Markterkundungen gezielt zur Vorbereitung von Vergabeverfahren einsetzen können.

Der Vortrag gibt einen Überblick über die rechtliche Einordnung der Markterkundung im aktuellen Vergaberecht und zeigt auf, wann dieses Instrument sinnvoll eingesetzt werden kann und welche Rahmenbedingungen – insbesondere § 28 VgV – zu beachten sind. Im Fokus stehen der zulässige Dialog mit dem Markt, die Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen sowie die Dokumentation und Übernahme der gewonnenen Erkenntnisse in das Vergabeverfahren. Ergänzt wird der Vortrag durch praxisnahe Beispiele.

Best-Practice-Impuls 2: „Zuschlagskriterien neu gedacht – Gestaltungsfreiheit, Fallstricke und Best Practice“

Im zweiten Impuls zeigt **Susanne Corinth**, Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht sowie Vergaberecht bei der Kohl Law Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, wie öffentliche Auftraggeber Zuschlagskriterien strategisch und rechtssicher gestalten können.

Ob Qualität, Konzepte, Nachhaltigkeitsaspekte oder soziale Kriterien – die Auswahl und Gewichtung der Kriterien prägt maßgeblich die Bewertung von Angeboten und die Nachvollziehbarkeit von Vergabeentscheidungen. Der Vortrag zeigt, welche Gestaltungsmöglichkeiten bestehen, wo typische Fallstricke liegen und wie Wertungsmatrizen nachvollziehbar aufgebaut und dokumentiert werden können. Mit praxisnahen Empfehlungen erhalten Auftraggeber konkrete Impulse für die erfolgreiche Umsetzung in der täglichen Vergabepaxis.

Modul III: Best Practice für Bieter – Neue Anforderungen meistern und Wettbewerbsvorteile sichern

Mittwoch, 23.09.2026 | 09:55 – 12:30 Uhr | Für Bewerber/Bieter

Neue gesetzliche Vorgaben, steigende Anforderungen an Nachweise und eine zunehmende Komplexität der Vergabeverfahren stellen Unternehmen vor neue Herausforderungen. **Modul III** zeigt, worauf Bewerber und Bieter künftig besonders achten müssen und wie sie ihre Chancen in Vergabeverfahren gezielt verbessern können. Im Mittelpunkt stehen praxisnahe Hinweise, typische Fehlerquellen und Strategien für eine erfolgreiche Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen.

Best-Practice-Impuls 1: „Neue Spielregeln für Bieter – Tariftreue, Nachhaltigkeit und Nachweispflichten im Vergabeverfahren“

Zum Einstieg gibt **Dr. Christoph Kins**, Fachanwalt für Vergaberecht bei abante Rechtsanwaltsgesellschaft mbH & Co. KG, einen Überblick über die neuen Anforderungen durch Tariftreue, Nachhaltigkeit und zusätzliche Nachweispflichten im Vergabeverfahren.

Im Fokus stehen die Umsetzung des Bundestariftreuegesetzes (BTTG), neue Erklärungs- und Nachweispflichten sowie die organisatorischen Anforderungen, die sich daraus für Unternehmen ergeben. Der Vortrag zeigt auf, wie Bieter die neuen Vorgaben in der Angebotserstellung berücksichtigen können und welche typischen Fehlerquellen es zu vermeiden gilt.

Best-Practice-Impuls 2: „Verdeckte Risiken im Vergabeverfahren – wo Bieter 2026 strategisch scheitern können“

Daran anknüpfend widmet sich **Kristian Tomczak LL.M.**, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Vergaberecht bei Esch Bahner Lisch Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, den häufig unterschätzten Risiken, die den Erfolg eines Angebots im Vergabeverfahren gefährden können.

Im Fokus stehen typische Fehlerquellen wie formale Ausschlussgründe, Kommunikationsfehler im Verfahren, der richtige Umgang mit Bieterfragen sowie Anforderungen an Dokumentation und Nachweise. Darüber hinaus zeigt der Vortrag auf, welche taktischen Entscheidungen für Bieter entscheidend sein können und wie sich Risiken frühzeitig erkennen und vermeiden lassen. Die Teilnehmenden erhalten praxisnahe Hinweise, um Vergabeverfahren strategisch besser einzuschätzen und die eigenen Erfolgchancen nachhaltig zu verbessern.

Modul IV: Zukunft der Vergabe – KI, Cloud und neue Perspektiven für die Beschaffung

Mittwoch, 23.09.2026 | 13:55 – 16:30 Uhr | Für Auftraggeber und Bewerber/Bieter

Künstliche Intelligenz und Cloud-Technologien verändern die öffentliche Beschaffung zunehmend. **Modul IV** zeigt, welche neuen Möglichkeiten digitale Technologien für Vergabeverfahren eröffnen und wie sie bereits heute sinnvoll in der Praxis eingesetzt werden können. Im Mittelpunkt stehen aktuelle Entwicklungen, innovative Lösungsansätze und deren Chancen für öffentliche Auftraggeber sowie Bewerber und Bieter.

Fachbeitrag 1: „Von der Ausschreibung bis zum Projekt: Wie KI-Agenten die Vergabepraxis verändern – am Beispiel der Bau- und Planungsbranche“

Im ersten Fachbeitrag gibt **Maximilian Twelker**, VP Commercial bei Reiner AI, einen praxisnahen Einblick in den aktuellen Stand der Künstlichen Intelligenz und deren Einsatzmöglichkeiten in Vergabeverfahren. Er erläutert die Entwicklung von generativer KI über agentisches Arbeiten bis hin zu KI-Agenten, die eigenständig Aufgaben entlang des Beschaffungsprozesses übernehmen können.

Anhand von Praxisbeispielen aus der Bau- und Planungsbranche zeigt er, wie KI-Agenten bereits heute Prozesse von der Ausschreibung bis zur Projektausführung unterstützen, Arbeitsabläufe automatisieren und die Effizienz steigern können. Dabei wird deutlich, wie Bewerber und Bieter Zeit

bei der Angebotserstellung gewinnen und Auftraggeber von qualitativ hochwertigeren und besser strukturierten Angeboten profitieren können.

Fachbeitrag 2: „Cloud-Beschaffung im Vergaberecht – aktuelle Herausforderungen und Praxiserfahrungen“

Im zweiten Fachbeitrag geben **Guido Bormann**, Partner und Fachanwalt für Vergaberecht, sowie **Lisa Marie Merkel**, Rechtsanwältin bei Bird & Bird LLP, einen Überblick über die vergaberechtlichen Besonderheiten der Beschaffung von Cloud-Leistungen.

Im Fokus stehen der Einsatz der EVB-IT Cloud, typische Herausforderungen bei Leistungsbeschreibung und Vertragsgestaltung sowie Schnittstellen zu Datenschutz und Risikoverteilung. Anhand von Praxiserfahrungen zeigen die Referierenden, worauf Auftraggeber und Bieter bei der rechtssicheren Beschaffung von Cloud-Lösungen besonders achten sollten.

Freuen Sie sich auf zwei praxisnahe Veranstaltungstage mit aktuellen Themen, erfahrenen Referierenden und wertvollen Impulsen für Ihre Vergabepaxis.

Jetzt anmelden und dabei sein!

Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz bei den 14. Kölner Vergabetagen.

Wir freuen uns auf Sie – **online im September 2026!**

>> Jetzt direkt anmelden!