Rückblick: 14. Kölner Vergabetage – digital, praxisnah und interaktiv

Vergaberecht verändert sich – und mit ihm die tägliche Praxis. Genau darum ging es bei den **14. Kölner Vergabetagen am 22. und 23. September 2026**.

Zwei Tage lang standen aktuelle Entwicklungen, neue Anforderungen und ganz konkrete Fragen aus dem Vergabealltag im Mittelpunkt. Von **Rechtsprechung und Reformen** über **moderne Strategien für Auftraggeber** und **neue Anforderungen für Bieter** bis hin zu **KI und Cloud-Beschaffung**: Die vier Module zeigten, wie vielfältig die Themen sind, mit denen sich die Vergabewelt aktuell auseinandersetzt. **Renommierte Referentinnen und Referenten** gaben fachliche Einblicke, teilten ihre Erfahrungen und zeigten anhand konkreter Beispiele, worauf es in der Praxis ankommt.

Über **450 Teilnehmende** aus Auftraggeberseite und Unternehmen unterschiedlichster Branchen waren dabei – aus allen Himmelsrichtungen und aus dem gesamten Bundesgebiet. Sie nutzten die beiden Veranstaltungstage, um sich zu informieren, Fragen zu stellen, Erfahrungen auszutauschen und mit den Referierenden über aktuelle Herausforderungen zu diskutieren.



Für den passenden Auftakt sorgte die Foto-Slideshow mit Impressionen aus den vergangenen Jahren, untermalt von Jazzmusik. Anschließend begrüßte **Christiane Schäffer**, Geschäftsführerin von subreport, die Teilnehmenden per Videobotschaft. Sie bedankte sich für das große Interesse und motivierte alle, die Veranstaltung aktiv mitzugestalten – mit eigenen Fragen, Erfahrungen und Praxisbeispielen.

Durch das Programm führte Moderator **Daniel Schulte**, der die Teilnehmenden durch die vier Module begleitete. Damit auch wirklich keine Frage unterging, kümmerte sich im Hintergrund ein zweiköpfiges Redaktionsteam darum, die zahlreichen Fragen aus dem Teilnehmerkreis zu sammeln, zu bündeln und für die anschließenden Frage- und Diskussionsrunden aufzubereiten. So konnten die Referierenden gezielt auf die Themen eingehen, die die Teilnehmenden tatsächlich beschäftigten.

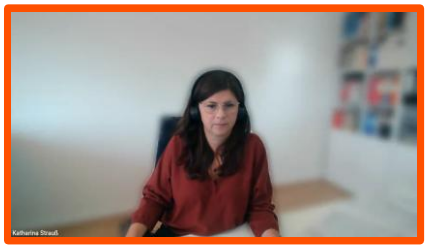


So wurde auch die 14. Ausgabe der Kölner Vergabetage zu einem lebendigen Austausch über Recht, Praxis und die Zukunft der öffentlichen Beschaffung – mit fachlichen Impulsen, konkreten Handlungsempfehlungen und vielen Anknüpfungspunkten für den eigenen Vergabealltag.

Vier Module – vier Blickrichtungen

Modul I: „Vergaberecht im Wandel – Rechtsprechung, Reformen und aktuelle Entwicklungen“ am Vormittag des 22.09.2026

Den Auftakt der 14. Kölner Vergabetage machte **Modul I** mit einem Blick auf die aktuellen Veränderungen im Vergaberecht und ihre Bedeutung für die Praxis. Im Mittelpunkt standen neue Rechtsprechung, Reformvorhaben und die Frage, wie sich Vergabeverfahren vereinfachen und beschleunigen lassen, ohne Transparenz, Wettbewerb und Rechtssicherheit aus dem Blick zu verlieren.



Zum Einstieg gab **Katharina Strauß**, Fachanwältin für Vergaberecht bei KUNZ Rechtsanwälte, mit ihrem Vortrag **„Vergaberecht 2026: Aktuelle Rechtsprechung und neue Entwicklungen in der Praxis“** einen Überblick über aktuelle Entwicklungen und wichtige Entscheidungen des Vergaberechts. Anhand zahlreicher Praxisfälle zeigte sie, worauf Auftraggeber bei Vergabeunterlagen, Angebotswertung, technischen Spezifikationen, Losvergabe und Eignungskriterien achten sollten. Ihre zentrale Botschaft: „Transparente Vergabeunterlagen, eine nachvollziehbare Verfahrenswahl und eine belastbare Dokumentation bleiben zentrale Voraussetzungen für rechtssichere Vergabeverfahren.“

Besonders anschaulich wurde dies am Beispiel der Direktvergabe. Hier machte Strauß deutlich: „Markterkundung ist keine Formsache, sondern Teil der materiellen Begründung der Direktvergabe.“ Eine belastbare Markterkundung und ihre nachvollziehbare Dokumentation sind damit entscheidende Bausteine für eine rechtssichere Verfahrenswahl.

Darüber hinaus richtete sich der Blick auf neue Beschaffungsmodelle wie Power Purchase Agreements (PPA) und die geplante Weiterentwicklung der UVgO. Ihre zentrale Botschaft zum Abschluss: „Vereinfachung gelingt nur, wenn Bedarfsdefinition, Markterkundung, Verfahrenswahl und Dokumentation weiterhin rechtssicher ineinandergreifen.“

Wie viel mehr Spielraum bringt das Vergabebeschleunigungsgesetz 2026 tatsächlich? Dieser Frage widmete sich anschließend **André Siedenberg**, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Vergaberecht, mit seinem Vortrag **„Vergabebeschleunigungsgesetz 2026 – Auswirkungen auf die Vergabepraxis und neue Spielräume im Vergaberecht“**. Er nahm die wichtigsten Änderungen unter die Lupe und zeigte, wo Auftraggeber und Bewerber/Bieter künftig flexibler agieren können – und worauf sie dabei besonders achten müssen.



Im Mittelpunkt standen unter anderem höhere Wertgrenzen, neue Möglichkeiten bei der Gesamtvergabe, erleichterte Eignungs- und Nachweisverfahren sowie schnellere und stärker digitalisierte Nachprüfungsverfahren. Dabei wurde deutlich: Mehr Flexibilität bedeutet nicht weniger Verantwortung. Oder, um es mit Spider-Man zu sagen: „Große Macht bedeutet große Verantwortung.“ Genau das gilt auch für die neuen Spielräume im Vergaberecht: Gerade wenn vom bisherigen Regelfall abgewichen wird, müssen die getroffenen Entscheidungen nachvollziehbar begründet und dokumentiert werden.

Siedenberg brachte diese Leitidee der Reform prägnant auf den Punkt: „Das Gesetz nimmt Ihnen keine Entscheidung ab – es verlagert sie in den Vergabevermerk.“

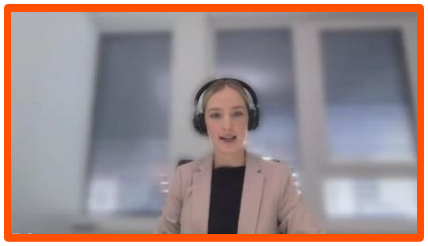
Auch bei den Eignungsnachweisen zeichnet sich ein Wandel ab. Künftig soll stärker mit Eigenerklärungen und einem Stufenmodell gearbeitet werden. Zudem kann digitale Souveränität als Zuschlagskriterium berücksichtigt werden – vorausgesetzt, die Kriterien sind auftragsbezogen, messbar und transparent.

Damit zeigte der Vortrag vor allem eines: Das neue Gesetz eröffnet Vergabestellen mehr Möglichkeiten, Verfahren flexibler und schneller zu gestalten. Diese Spielräume wollen jedoch bewusst genutzt und die daraus resultierenden Entscheidungen sauber, nachvollziehbar und rechtssicher dokumentiert werden.



Modul II: „**Best-Practice für Auftraggeber: Moderne Vergabestrategien erfolgreich meistern“ am Nachmittag des 22.09.2026**

Wie lassen sich Vergabeverfahren von Anfang an strategisch und praxisnah vorbereiten? Dieser Frage widmete sich **Modul II** mit konkreten Best-Practice-Empfehlungen für Auftraggeber.



Den ersten Impuls gab **Mina Sprenger**, Rechtsanwältin bei Jung Rechtsanwälte, mit ihrem Vortrag **„Markterkundung erfolgreich einsetzen – Vergabeverfahren strategisch vorbereiten und rechtssicher gestalten“**. Sie zeigte, wie Auftraggeber mit einer gezielten Markterkundung Marktstrukturen, verfügbare Lösungen sowie Innovations- und Nachhaltigkeitspotenziale frühzeitig einschätzen und ihre Verfahren besser vorbereiten können.

Ob Internetrecherche, Gespräche mit Marktteilnehmern, Lieferantentage, Messen oder digitale Formate – die Möglichkeiten sind vielfältig. Sprenger hob dabei die klare Abgrenzung zum späteren Vergabeverfahren hervor: „Die Markterkundung dient ausschließlich der Vorbereitung und darf nicht auf den Vertragsschluss mit einem bestimmten Unternehmen ausgerichtet sein.“

Auch Wettbewerb, Gleichbehandlung und Transparenz müssen von Anfang an gewahrt bleiben. Kein Unternehmen darf durch die Markterkundung einen wettbewerbsrelevanten Informationsvorsprung erhalten. Einen weiteren wichtigen Merksatz gab Sprenger den Teilnehmenden mit: „Was in der Markterkundung herausgefunden wird, muss nachvollziehbar dokumentiert werden.“ Das gilt insbesondere dann, wenn die gewonnenen Erkenntnisse für die Ermittlung des Auftragswerts und damit für die Wahl des Vergabeverfahrens relevant sind.

Seit dem 1. Juli 2026 berücksichtigt § 28 Abs. 1 VgV ausdrücklich auch Nachhaltigkeit, Qualität und Innovation und ermöglicht elektronische Markterkundungen. Sprengers zentrale Botschaft: „Eine gute Markterkundung schafft die Grundlage für eine fundierte, passgenaue und rechtssichere Vergabe.“

Eine technische Störung der Veranstaltungsplattform sorgte in Modul II für eine kurzfristige Unterbrechung. Damit auch der zweite Fachbeitrag nicht zu kurz kam, holten wir den Vortrag von **Susanne Corinth** bereits am darauffolgenden Donnerstagmorgen in einem zusätzlichen Live-Termin nach.



Susanne Corinth, Rechtsanwältin, Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht sowie Fachanwältin für Vergaberecht und Geschäftsführerin der Kohl Law Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, zeigte in ihrem Vortrag „**Zuschlagskriterien neu gedacht – Gestaltungsfreiheit, Fallstricke und Best Practice“** anhand aktueller Entscheidungen von Vergabekammern und Gerichten, welche Gestaltungsspielräume Auftraggeber bei der Auswahl und Ausgestaltung

von Zuschlagskriterien haben – und wo die rechtlichen Grenzen liegen.

Im Mittelpunkt standen Auftragsbezug, Transparenz sowie die klare Trennung von Eignungs- und Zuschlagskriterien. Zahlreiche Praxisbeispiele machten anschaulich, worauf es bei der Formulierung und Gewichtung von Kriterien ankommt. Besonders wichtig ist dabei die Bewertung: Je „weicher" das Zuschlagskriterium, desto „härter" muss die Dokumentation sein. Bewertungsentscheidungen müssen nachvollziehbar machen, welche Aspekte berücksichtigt wurden und warum ein Angebot eine bestimmte Punktzahl erhält.

Corinths zentrale Botschaft: „Zuschlagskriterien bieten viel Gestaltungsspielraum, müssen aber auftragsbezogen, transparent und diskriminierungsfrei sein." Kriterien, Gewichtungen oder Bewertungsmethoden dürfen nach der Veröffentlichung nicht nachträglich verändert werden. „Gerade bei offenen und qualitativen Bewertungsspielräumen kommt es daher auf eine sorgfältige und nachvollziehbare Dokumentation an", machte Corinth abschließend deutlich.

Modul III: „Best Practice für Bieter – Neue Anforderungen meistern und Wettbewerbsvorteile sichern" am Vormittag des 23.09.2026



Am Vormittag des 23. September gehörte die Bühne bei **Modul III** ganz der Bieterseite. **Christiane Schäffer** und **Daniel Schulte** begrüßten die Teilnehmenden zum zweiten Veranstaltungstag. Und obwohl alle digital zugeschaltet waren, war schnell zu spüren, dass die Kölner Vergabetage weit über Köln hinaus verbinden: Von Aachen über Münster und Stralsund bis Berlin und München waren die Teilnehmenden dabei und tauschten sich direkt zu Beginn über die Chatfunktion aus.



Den ersten Impuls übernahm **Dr. Christoph Kins**, Fachanwalt für Vergaberecht bei abante Rechtsanwaltsgesellschaft mbH & Co. KG. Unter dem augenzwinkernden Titel **„Vergabeverfahren als Qualzucht – oder: Entbürokratisierung, wie es nicht geht!"** nahm er die Teilnehmenden mit durch einen dichten Dschungel neuer Erklärungs- und Nachweispflichten, die Bieter 2026 und 2027 im Blick behalten müssen.

Im Mittelpunkt standen elf aktuelle Regelungskomplexe – von Tariftreue und Vergabebeschleunigung bis hin zu neuen EU-Vorgaben für Lieferketten, Verpackungen, Cybersecurity und KI. Besonders ausführlich beleuchtete Kins die neuen Tariftreueregelungen. Sein Rat an die Bieter: „Genau prüfen, welches Gesetz tatsächlich anwendbar ist – und Eigenerklärungen nicht vorschnell unterschreiben." Denn während mit dem Bundestariftreuegesetz erstmals bundesweit einheitliche Vorgaben für bestimmte Bundesaufträge gelten, entwickeln sich die Regelungen der Länder unterschiedlich.

Auch die Reformen des Bundes und die europäischen Vorgaben bringen neue Anforderungen: Das Vergabebeschleunigungsgesetz eröffnet zwar mehr Spielräume und setzt stärker auf Eigenerklärungen, gleichzeitig wachsen die Anforderungen an Lieferketten, Nachhaltigkeit, Cybersecurity und KI.

Kins' Fazit für die Bieterseite: „Die Anforderungen werden nicht nur mehr, sondern auch vielfältiger." Wer öffentliche Aufträge gewinnen will, muss deshalb auch die neuen Nachweis- und Compliance-Anforderungen frühzeitig in die eigene Angebotsorganisation integrieren.



Für den zweiten Vortrag schaltete sich **Kristian Tomczak LL.M.**, Fachanwalt für Vergaberecht bei Esch Bahner Lisch Rechtsanwälte Partnerschaft mbB, aus Köln zu. In seinem Vortrag **„Verdeckte Risiken im Vergabeverfahren – wo Bieter 2026 strategisch scheitern können?“** nahm er typische Stolpersteine aus der Praxis unter die Lupe und zeigte, wo Bieter besonders aufmerksam sein müssen und welche strategischen Fehler sich vermeiden lassen.

Dabei stellte Tomczak gleich zu Beginn klar: „Vorweg: Die Risiken bestanden auch schon vor 2026!“ Denn selbst ein fachlich und wirtschaftlich überzeugendes Angebot kann an formalen Fehlern scheitern: „Das Angebot ist fachlich exzellent und wirtschaftlich – trotzdem Ausschluss!“

Anhand zahlreicher Praxisbeispiele ging er auf verspätete oder unvollständige Unterlagen, Abweichungen von den Vergabeunterlagen, Fehler bei der Nutzung von Vergabeplattformen sowie Bieterfragen ein. Auch bei Eignungsnachweisen und Eignungsleihe sei genaues Prüfen entscheidend. Sein Rat an die Bieter: „Verlassen Sie sich nicht auf eine mögliche Nachforderung. Handeln Sie bei technischen Problemen frühzeitig und planen Sie ausreichend Puffer für die Angebotsabgabe ein.“

Besonders eindringlich war sein Hinweis auf die Rügefristen. Wer einen Vergabefehler erkennt und mit einer Rüge abwartet, riskiert den Verlust seiner Rechtsschutzmöglichkeiten. „Taktisches Zögern bei erkannten Vergabefehlern führt im Vergaberecht zum vollständigen Rechtsverlust“, machte Tomczak klar.

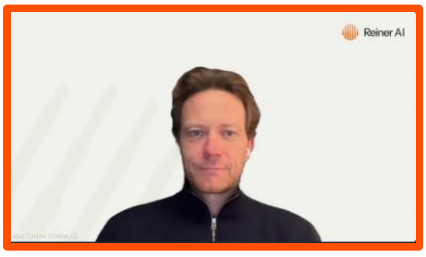
Zum Abschluss fasste Tomczak die wichtigsten Erkenntnisse noch einmal zusammen: „Unterlagen sorgfältig prüfen, Fragen frühzeitig stellen, ausreichend Zeit für die Angebotsabgabe einplanen, Rügefristen beachten und die passende Beteiligungsform rechtzeitig klären – so lassen sich viele vermeidbare Risiken von vornherein ausschließen.“



Modul IV: **„Zukunft der Vergabe – KI, Cloud und neue Perspektiven für die Beschaffung“ am Nachmittag des 23.09.2026**

Zum Abschluss der 14. Kölner Vergabetage richtete **Modul IV** den Blick auf die Zukunft der Vergabe: Wie verändert KI bereits heute die Vergabepraxis? Welche Möglichkeiten eröffnen sich – und wohin geht die Entwicklung?

Den ersten Impuls gab **Maximilian Twelker**, VP Commercial bei Reiner AI. In seinem Vortrag **„Von der Ausschreibung bis zum Projekt: Wie KI-Agenten die Vergabepraxis verändern – am Beispiel der Bau- und Planungsbranche“** nahm er die Teilnehmenden zunächst mit auf einen kurzen Streifzug durch die Entwicklung der KI, bevor es direkt in die praktische Anwendung ging.

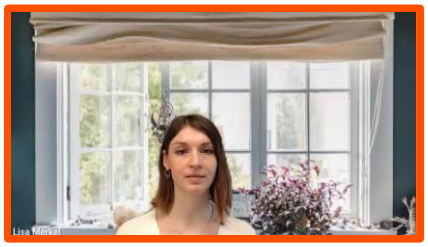


„Die KI-Transformation hat begonnen“, lautete seine Kernaussage zum Einstieg. Dass viele Unternehmen dabei noch am Anfang stehen, zeigte eine kurze Umfrage per QR-Code unter den Teilnehmenden. Twelker machte Mut, den nächsten Schritt zu gehen: „Der Chat ist nur der Anfang.“ Während er als Recherche- und Nachschlagewerk bereits hilfreich sei, liege das größere Potenzial in KI-Systemen, die konkrete Aufgaben übernehmen.

Anhand von fünf Entwicklungsstufen zeigte Twelker, wie sich der Einsatz von KI Schritt für Schritt verändert: Der Chat dient als „Nachschlagewerk“, der Assistent unterstützt bei konkreten Aufgaben und erstellt etwa Vorlagen. Mit Connected AI erhält die KI Zugriff auf relevante Akten und Unternehmensdaten. KI-Agenten übernehmen als digitale „Fachkräfte“ eigenständig definierte Aufgaben. Am Ende steht das orchestrierte Agenten-System – ein Zusammenspiel verschiedener KI-Agenten, die wie ein „Projektteam mit Projektleiter“ zusammenarbeiten.

Anhand der Plattform Reiner AI zeigte Twelker diese Entwicklung direkt in der Praxis und machte deutlich, welches Potenzial darin zum Beispiel für die Bau- und Planungsbranche steckt. Sein Fazit: „Begeben Sie sich auf die Reise – nicht allein, sondern als Team in Ihrem Unternehmen bzw. Ihrer Organisation. Und suchen Sie sich Unterstützung.“





Den zweiten und abschließenden Vortrag der 14. Kölner Vergabetage übernahmen **Guido Bormann**, Partner und Fachanwalt für Vergaberecht bei Bird & Bird LLP, und **Lisa Marie Merkel**, Rechtsanwältin bei Bird & Bird LLP, aus Düsseldorf. In ihrem gemeinsamen Vortrag **„Cloud-Beschaffung im Vergaberecht – aktuelle Herausforderungen und Praxiserfahrungen“** teilten sie sich den Beitrag auf: Bormann erläuterte die vergaberechtlichen Grundlagen, Merkel widmete sich den technischen und datenschutzrechtlichen Besonderheiten. Gemeinsam blickten sie anschließend auf die weitere Entwicklung.

Im Mittelpunkt stand die digitale Souveränität: Datenkontrolle, Interoperabilität, Datenlokalisierung und mögliche Anbieterwechsel sollten bereits bei der Beschaffung mitgedacht werden. Denn „On-Premise ist nicht automatisch die sicherere oder datenschutzfreundlichere Lösung.“

Auch Vendor Lock-in, Drittstaatenzugriffe und produktspezifische Anforderungen gilt es im Blick zu behalten. Datenportabilität, klare Exit-Szenarien, angemessene Vertragslaufzeiten und produktneutrale Anforderungen können dabei helfen, Abhängigkeiten zu vermeiden.

Die zentrale Botschaft von Bormann und Merkel: „Digitale Souveränität entsteht nicht allein durch die Wahl eines Cloud-Modells, sondern vor allem durch eine durchdachte Vergabe- und Vertragsgestaltung.“ Generische Musterklauseln reichen dafür nicht aus – entscheidend ist die konkrete Ausgestaltung von Datenschutz, Sicherheit, Haftung und Verantwortlichkeiten.



Zwei Tage voller Impulse und Austausch!

Damit gingen zwei abwechslungsreiche Veranstaltungstage zu Ende. Neue Rechtsprechung, praktische Erfahrungen, konkrete Handlungsempfehlungen und der Blick auf die Zukunft der Vergabe haben gezeigt: Vergaberecht bleibt in Bewegung. Umso wichtiger ist der Austausch – zwischen Praxis und Recht ebenso wie zwischen Auftraggebern und Bietern.

Schön, dass Sie mit dabei waren!

Wir bedanken uns bei allen Referentinnen und Referenten sowie bei den mehr als 450 Teilnehmenden für zwei spannende Tage, viele Fragen und den offenen Austausch.

Wir freuen uns schon auf die 15. Kölner Vergabetage!