

Jahresplan 2026

Verfahren gewinnen - Vergaberecht für Bieter



Sehr geehrte Teilnehmerinnen und Teilnehmer,

wir freuen uns, Ihnen mit **Verfahren gewinnen – Vergaberecht für Bieter** ein strukturiertes Jahres-Fortbildungsprogramm exklusiv für Bieter und Bewerber im öffentlichen Vergabewesen anbieten zu können. In **20 kompakten Remote-Sitzungen** vermitteln Ihnen die Rechtsanwälte von abante das gesamte für Bieter relevante Wissen: von den Grundlagen über Eignungsnachweise und Angebotserstellung bis zu Verhandlungstaktik, Risikomanagement und Nachprüfungsverfahren.

Die konkreten Fortbildungsthemen entnehmen Sie dem folgenden **Jahresplan**. Das Programm startet am **07. August 2026** und findet jeweils freitags von 09:00 bis 10:00 Uhr statt.

Ihre Vorteile auf einen Blick

Leistungsumfang	Ihre Vorteile
<ul style="list-style-type: none">• 20 Lehreinheiten (freitags, 09:00–10:00 Uhr)• Zugang via persönlichem Teilnahme-Link• Alle Seminarunterlagen und Präsentationen• Zertifikat bei vollständiger Teilnahme• Jahresplan mit allen Terminen und Themen	<ul style="list-style-type: none">• Kein Reiseaufwand, keine Ausfallzeiten• anwaltliche Expertise aus der größten deutschen Spezialkanzlei für Vergaberecht• Zertifikat als nachweisbare Qualifikation

Weitere Informationen finden Sie jederzeit unter: www.abante.de/verfahren-gewinnen/

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und auf Ihre Fragen!

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Team von abante Rechtsanwälte

Jahresplan 2026

Verfahren gewinnen - Vergaberecht für Bieter



Jahresplan 2026

Fr., 07. August
09:00 bis 10:00 Uhr

Vergabeverfahren im Überblick – Offenes Verfahren, Verhandlungsverfahren, UVgO, VOB/A: Ablauf, Fristen und strategische Unterschiede aus Bietersicht

Fr., 14. August
09:00 bis 10:00 Uhr

Schwellenwerte, Rechtsquellen und Verfahrenswahl – Wann gilt welches Recht? GWB, VgV, VOB/A, SektVO im Praxisvergleich

Fr., 21. August
09:00 bis 10:00 Uhr

Eignungskriterien verstehen und erfüllen – Umsatz, Referenzen, Personal, Zertifizierungen

Fr., 28. August
09:00 bis 10:00 Uhr

Konzepterstellung als Wettbewerbsvorteil – Qualitäts-, Personal- und Implementierungskonzepte

Fr., 04. September
09:00 bis 10:00 Uhr

Präqualifikation in der Praxis – Was ist PQ, was kostet es, was bringt es?

Fr., 11. September
09:00 bis 10:00 Uhr

Umgang mit dem Leistungsverzeichnis – Produktvorgaben, Alternativen, Rügeobliegenheit

Fr., 18. September
09:00 bis 10:00 Uhr

Angebot rechtssicher abschließen – Signaturformen, Plattformzertifikat, korrekte LV-Eintragungen

Fr., 25. September
09:00 bis 10:00 Uhr

Nachunternehmer, Eignungslleihe und Lieferanten – Abgrenzung und praktische Einbindung ins Angebot

Fr., 02. Oktober
09:00 bis 10:00 Uhr

Bietergemeinschaften und Konsortien – Anforderungen, Haftung, Innenverhältnis

Fr., 09. Oktober
09:00 bis 10:00 Uhr

Nachunternehmereinsatz strategisch planen – Eignungsübertragung und Risikomanagement

Fr., 16. Oktober 09:00 bis 10:00 Uhr	Professionelle Angebots- und Vertragsverhandlungen – Vorbereitung, Taktik, BATNA
Fr., 23. Oktober 09:00 bis 10:00 Uhr	Bieterfragen und Rügen als strategisches Instrument – Timing, Formulierung, Eskalation
Fr., 30. Oktober 09:00 bis 10:00 Uhr	Fehlerhafte Vergabeverfahren: Chancen und Risiken – Wann lohnt sich das Aufzeigen von Fehlern?
Fr., 06. November 09:00 bis 10:00 Uhr	Kollaboration und Einflussnahme – Kartellrecht, Korruptionsprävention, Compliance
Fr., 13. November 09:00 bis 10:00 Uhr	Vertragsrisiken erkennen – Vertragsstrafen, Preisanpassung, Sicherheiten, AGB-Kontrolle
Fr., 20. November 09:00 bis 10:00 Uhr	Vergaberechtliche Rechtsbehelfe im Überblick – Rüge, Nachprüfungsantrag, Vergabekammer, OLG
Fr., 27. November 09:00 bis 10:00 Uhr	Nachprüfungsverfahren als Geschäftsstrategie – Wann sinnvoll, wann schädlich?
Fr., 04. Dezember 09:00 bis 10:00 Uhr	Bid-Team-Organisation und Prozesse – Rollen, Workflows, Go/No- Go-Entscheidungen
Fr., 11. Dezember 09:00 bis 10:00 Uhr	Anwaltliche Bieterberatung effektiv nutzen – Kosten-Nutzen, Einsatzpunkte, Mandatsvorbereitung
Fr., 18. Dezember 09:00 bis 10:00 Uhr	Bid Management Kennzahlen und kontinuierliche Verbesserung – Win Rate, Pipeline, Qualitätssicherung
Fr., 25. Dezember 09:00 bis 10:00 Uhr	<i>– 1. Weihnachtsfeiertag – kein Seminar</i>

Änderungsvorbehalt: Einzelne Termine können aus wichtigem Grund verschoben oder inhaltlich angepasst werden.

Stand: Mai 2026 · abante Rechtsanwaltsgesellschaft mbH & Co. KG