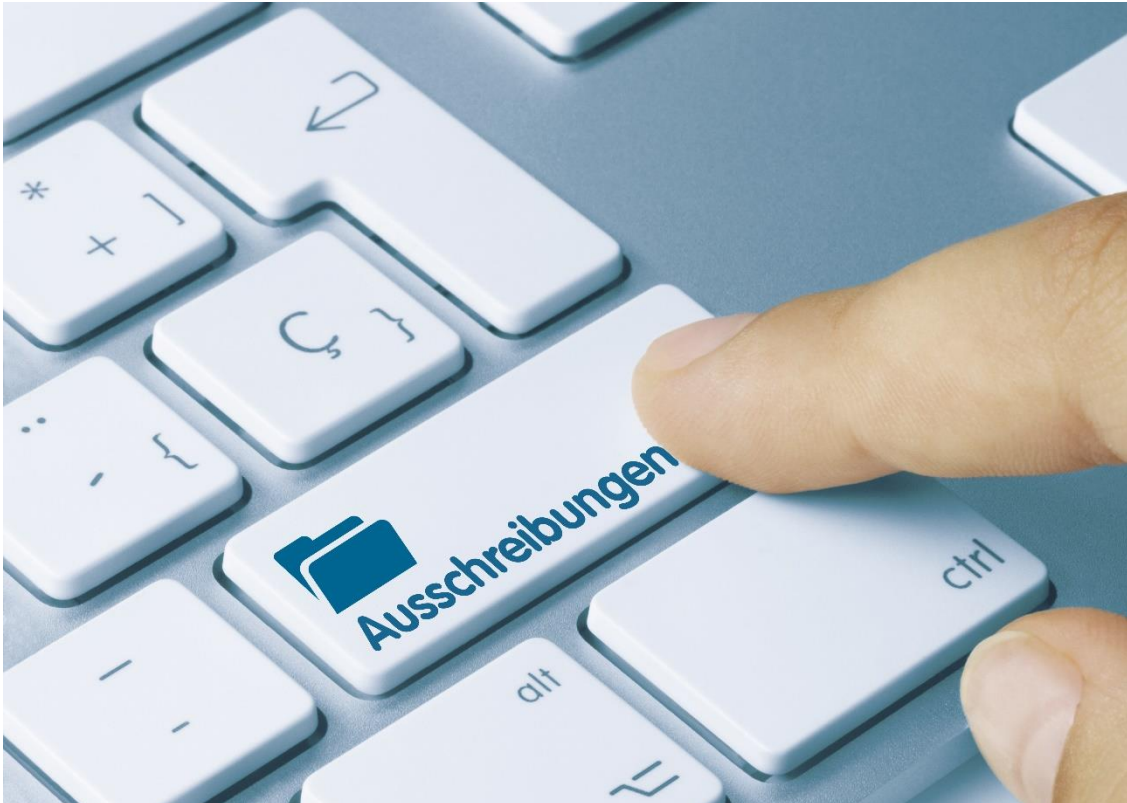




Herzliche Einladung zum B2B-Netzwerktreffen der fördernden Mitglieder
in der European Waterpark Association

„The Winner Takes It All“ Erfolgreicher Umgang mit öffentlichen Ausschreibungen



23.11.2021
im Spreewelten-Resort Lübbenau

Wichtiger Hinweis: In Brandenburg gilt ab dem 11.11. die "2G-Regel" für den Besuch von Restaurants und Schwimmbädern, für Hotelübernachtungen und Veranstaltungen in geschlossenen Räumen. Daher müssen wir einen Nachweis darüber, dass Sie geimpft oder genesen sind, auch zur Teilnahmevoraussetzung für unsere Veranstaltung machen. Sollten Sie sich für das Netzwerktreffen angemeldet haben, den "2G2"-Nachweis aber nicht erbringen können oder wollen, bitten wir Sie, Ihre Teilnahme bis 16.11. kostenfrei zu stornieren. Nach diesem Termin ist eine kostenfreie Stornierung nicht mehr möglich.

Zudem möchten wir Sie herzlich bitten, vor der Teilnahme einen Schnelltest oder PCR-Test zu machen, auch wenn Sie geimpft oder genesen sind. Dieser ist nicht verpflichtend und wird von uns auch nicht kontrolliert, erhöht aber die Sicherheit für Sie und Ihre Kolleginnen und Kollegen. Das Tragen einer FFP2-Maske oder einer medizinischen Maske ist nicht vorgeschrieben, wird von uns aber empfohlen, sofern Sie nicht an Ihrem Platz sitzen. Gemeinsam sorgen wir so für eine entspannte Atmosphäre!



Das Vortragsprogramm findet im LEAG KonferenzCenter in der Straße des Friedens 26 statt. Das KonferenzCenter befindet sich in direkter Nähe des Spreeweltenhotels.

Beim 4. offenen **B2B-Netzwerktreffen der fördernden Mitglieder** in der European Waterpark Association befassen wir uns mit einem wichtigen Thema für viele Dienstleister und Lieferanten: Wie komme ich an interessante Aufträge und was ist bei einer Beteiligung an einem öffentlichen Ausschreibungsverfahren zu berücksichtigen?

Dabei stehen die Chancen und Möglichkeiten im Rahmen der (elektronischen) Vergabe, die heute in vielen Geschäftsfeldern Standard ist, im Mittelpunkt des Netzwerktreffens. Erfahrene Experten beleuchten dieses Thema für uns aus unterschiedlichen Blickpunkten: Aus der Sicht eines Projektsteuerers, eines Planers und unter juristischen Aspekten. Ganz bewusst betrachten wir dabei auch die Sichtweisen von (öffentlichen) Auftraggebern, denn nur wer sich in deren Erwartungshaltung eindenken kann, wird auch erfolgreich Aufträge akquirieren.

Nach dem B2B-Workshop sind Sie herzlich eingeladen zu einem **gemeinsamen Abendprogramm** mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern eines EWA-Seminars „Vom Freizeitbad zum Freizeitresort“, welches am darauffolgenden Tag stattfindet. Nach einem spannenden Netzwerktag können Sie die Annehmlichkeiten der Spreewelten genießen und gemeinsam mit den Seminargästen den Abend gemütlich bei einem gemeinsamen Abendessen im Spreewelten-Resort ausklingen lassen.

Bitte beachten Sie: Um den Dialog bei unserem B2B-Netzwerktreffen möglichst intensiv zu gestalten, ist die **Zahl der Teilnehmerinnen und Teilnehmer auf maximal 25 begrenzt**. Anmeldungen sind möglich unter „Veranstaltungen“ in unserem **exklusiven Mitgliederbereich myEWA** auf www.ewa.info. Wegen der begrenzten Zahl an Plätzen sind zunächst maximal 2 Anmeldungen pro Unternehmen möglich. Sollten nach dem Ablauf der Anmeldefrist noch Plätze frei sein, wird dieses Limit aufgehoben.

Teilnahmevoraussetzung ist ein „2G-Nachweis“ (geimpft oder genesen). Sollte die Veranstaltung aufgrund der Pandemieentwicklung abgesagt werden müssen, ist die Stornierung selbstverständlich kostenfrei für Sie.

Zielgruppe: Fördernde Mitglieder der European Waterpark Association e. V.



Programm

Dienstag, 23.11.2021

- 11.00 Uhr Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmerinnen und Teilnehmer
- 11.15 Uhr Dipl. Ing (FH) Simon Wenger und Dipl.-Ing. (FH) Beate Rudelgast M.A., WSP Deutschland AG, Würzburg: **Erfolgreich zu öffentlichen Aufträgen im Bädermarkt und Inanspruchnahme von Förderprogrammen**
- Viele Projekte oder Projektideen scheitern nach langwierigen Überlegungen letztlich doch an der Frage der Finanzierung. Oftmals können gerade Öffentliche Bauvorhaben ohne entsprechende Förderprogramme nicht realisiert werden. Dabei wird oft unterschätzt, wie komplex manche Zuwendungsverfahren sein können. An Hand von Beispielen und Handlungsempfehlungen wird ein Überblick über aktuelle Wertgrenzen, Schnittstellen, terminliche Abläufe und weitere zu beachtende Inhalte aufgezeigt. Außerdem wird darauf eingegangen, wie man als Öffentlicher Auftraggeber Planungsleistungen vergeben darf, ohne sich förderschädlich zu verhalten. Der Vortrag richtet sich nicht nur an Bauherren und Auftraggeber, sondern ist auch für Architekten, Planungsbeteiligte und andere potentielle Auftragnehmerinnen und -nehmer gedacht.
- Vita Simon Wenger:
- seit 01/2021 Abteilungsleiter Projektmanagement München/Würzburg/Frankfurt bei WSP Deutschland AG
 - seit 10/2016 Niederlassungsleiter WSP Deutschland AG Würzburg
 - seit 01/2006 bei WSP Deutschland AG
 - 2005 – 2006 BAURCONSULT Architekten und Ingenieure, Haßfurt
- Vita Beate Rudelgast:
- seit 01/2017 Teamleiterin bei WSP Deutschland AG
 - seit 01/2002 bei WSP Deutschland AG
 - 1999 – 2001 Scharnberger Architekten+Ingenieure, Frankfurt/M.
 - 1997 – 1998 Jourdan + Müller PAS, Frankfurt am Main
 - 1993 – 1996 Landesamt für Denkmalpflege Sachsen, Dresden
- 12.15 Uhr Stephan J. Mix, geising+böcker GmbH, Hamburg: **„Von der Skizze zum Bauwerk – Schnittstelle Ausschreibung und Vergabe“**
- Kreativität vs. Vorschriften – Der Planer im Spannungsfeld zwischen kreativen Lösungen und dem engen Korsett von Bauordnungen, DIN-Normen, Vorschriften und VOB: Die HOAI strukturiert den Planungsprozess von der ersten Idee bis zum schlussgerechneten Bauwerk. Der Architekt steht dabei im Mittelpunkt des iterativen Prozesses zwischen Bauherrn, Fachplanern, Herstellern und ausführenden Gewerken und führt die unterschiedlichsten Interessen in seiner Planung zusammen, damit am Ende das gewünschte Ergebnis steht. Anhand von Beispielen aus der Praxis wird der Entstehungsprozess der Planung von der ersten Skizze über die Ausschreibung und Vergabe bis zum Baubeginn – und darüber hinaus – nachgezeichnet.



Vita Stephan J. Mix:

- 1995 - 2002 Studium Diplom Fachrichtung Architektur TU Braunschweig
- seit 09/2002 geising+böcker GmbH Architekten BDA
- seit 07/2017 Prokurst bei geising+böcker GmbH Architekten BDA

13.15 Uhr Gemeinsames Mittagessen

14.00 Uhr Dr. Martin Jansen, Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB, Berlin:
„Vergaberügen und Bieterrechtsschutz im Vergaberecht – Was, wann und wie?“

Im Rahmen öffentlicher Ausschreibungen tauchen aus Bietersicht immer wieder zahlreiche Fragen auf, welche womöglich zunächst außergerichtlich sowie notfalls auch gerichtlich geklärt werden müssen, um von der Vergabestelle am Ende den Zuschlag bzw. ansonsten - etwa im Falle unberechtigter Ausschlüsse oder Aufhebungen - Schadensersatz zu erhalten. Hinzu kommt in Einzelfällen das Problem sog. „Vergabesperren“, mit z.T. erheblichen wirtschaftlichen Konsequenzen für die hiervon betroffenen Unternehmen. Insoweit stehen Bieterunternehmen diverse Instrumente zur Verfügung, beginnend mit Bieterfragen über Vergaberügen bis hin zu Anträgen/Klagen vor Vergabenachprüfungsinstanzen (Vergabekammern und -senaten) und Zivilgerichten. Über die bei nationalen und europaweiten Vergabeverfahren jeweils bestehenden Möglichkeiten sowie den strategisch wie rechtlich sinnvollen Einsatz der jeweiligen Rechtsschutzinstrumente soll ein kompakter praxisorientierter Überblick gegeben werden.

Vita Dr. Martin Jansen, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Vergaberecht:

- 2001– 2006: Studium der Rechtswissenschaften an den Universitäten Marburg, Bonn und Lausanne
- 2006 – 2008: Rechtsreferendariat am OLG Düsseldorf mit Stationen in München und Brüssel
- 2008 – 2013: Rechtsanwalt in Düsseldorf, später in Potsdam
- seit 2013: Rechtsanwalt bei Kapellmann und Partner Rechtsanwälte mbB, Standort Berlin
- seit 2017: Lehrbeauftragter für Vergaberecht an der Akademie der Hochschule Biberach

15.00 Uhr **Offener Erfahrungsaustausch (Moderation: Julian Liebert):**

- Wie komme ich an Informationen über für mich interessante Ausschreibungen?
- Welche Erfahrungen wurden mit den verschiedenen Plattformen gemacht? Wie kann schon in der Bewerbungsphase gepunktet werden?



- Was tun, wenn die Ausschreibung nicht neutral wirkt? Ist Anfechten ein für mein Unternehmen zielführender Weg?
- Bieterfragen – strategisch clever oder hinderlich und nervend?

16.30 Uhr „Final Coffee“ und Networking

17.00 Uhr Möglichkeit zum Kennenlernen der Spreewelten, optional Teilnahme an einer Führung durch die Anlage

20.00 Uhr Gemeinsames Abendessen im Spreewelten-Resort

anschl. optionaler Ausklang in der Hotelbar des Spreewelten-Resorts (nicht in der Teilnahmegebühr enthalten)

Programmänderungen vorbehalten!

Um eine wirklich intensive gemeinsame Seminararbeit zu ermöglichen, ist die Zahl der Teilnehmerinnen und Teilnehmer bei dieser Veranstaltung begrenzt! Wir bitten daher um frühzeitige Anmeldung. Über eine Teilnahme entscheidet die Reihenfolge der eingehenden Anmeldungen! Ihre Anmeldung ist möglich in unserem Mitgliederbereich myEWA auf unserer Website www.ewa.info oder direkt auf dieser Website unter „Veranstaltungen“.

Teilnahmegebühr für EWA-Mitglieder: 170 € zzgl. USt.

Die Seminargebühr umfasst:

- Tagungsgetränke und Snacks in den Tagungspausen
- 1 x Mittagessen und 1 x Abendessen inkl. Tischgetränke
- Dokumentation des Workshops

Hotelübernachtung im Spreewelten-Resort (Einzelzimmer mit Frühstück): 110,00 € inkl. USt.

VERANSTALTUNGSADRESSEN:

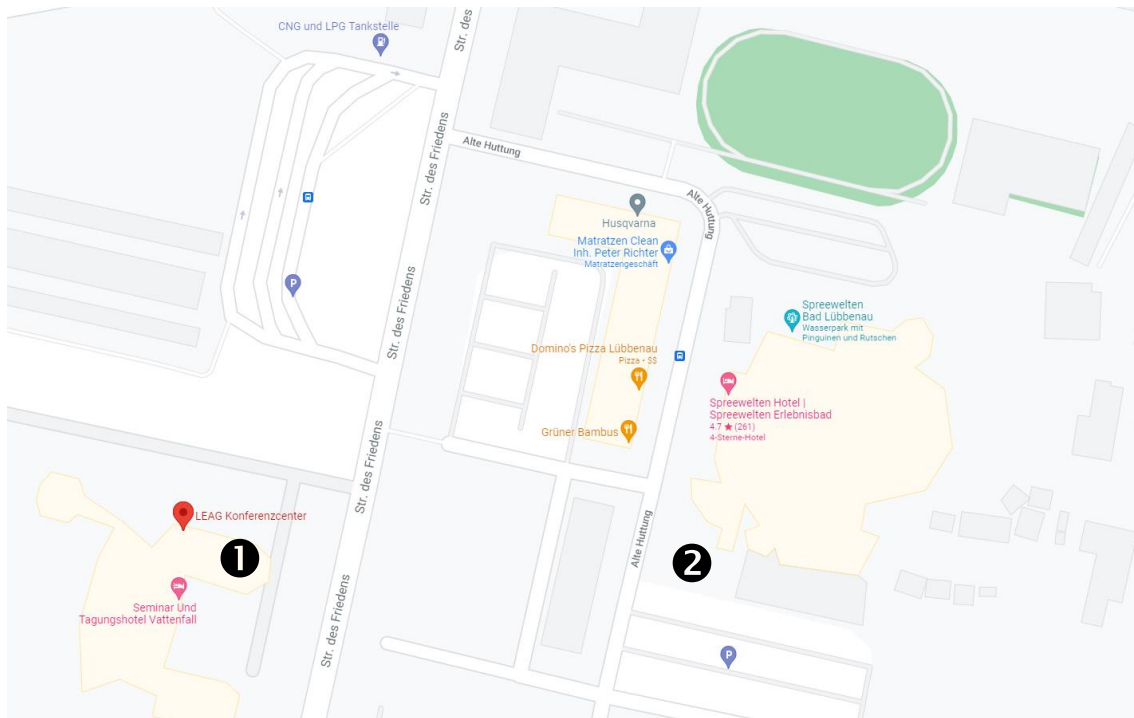
Seminar (📍):

LEAG KonferenzCenter
Straße des Friedens 26
03222 Lübbenau

Übernachtung (🏨):

Spreeweltenresort Lübbenau
Alte Huttung 13
03222 Lübbenau/Spreewald

Das KonferenzCenter befindet sich in direkter Nähe des Spreeweltenhotels. Bitte kommen Sie zunächst direkt zum KonferenzCenter, da ein Check in im Spreeweltenhotel erst nach 15 Uhr möglich sein wird.



Bitte beachten Sie: Stornogebühr 100 % des Teilnehmerbeitrags und der Übernachtungskosten, sofern wir den Platz nicht anderweitig besetzen können.

Bitte denken Sie an den erforderlichen „2G-Nachweis“. Sollte die Veranstaltung aufgrund der Entwicklungen der COVID-19-Pandemie (auch kurzfristig) abgesagt werden müssen, ist die Stornierung selbstverständlich kostenfrei!

Wir freuen uns darauf, Sie bei diesem spannenden Netzwerktreffen begrüßen zu dürfen!