

Die Leistungsbeschreibung – das verkannte Herzstück jeder Vergabemaßnahme

Die Leistungsbeschreibung ist das „Herzstück“ eines jeden Vergabeverfahrens, sie bestimmt den späteren Vertragsinhalt. Bei ihrer Abfassung sind Ungenauigkeiten und Widersprüche zu vermeiden. Die Qualität der Leistungsbeschreibung wirkt sich unmittelbar auf die Qualität der Angebote aus. Nur eine korrekte Leistungsbeschreibung stellt sicher, dass das Vergabeverfahren erfolgreich ist und der Auftraggeber seinen Bedarf adäquat decken kann.

Das Seminar klärt zunächst die Rechtsgrundlagen und Begrifflichkeiten der Leistungsbeschreibung unter Einbeziehung aktueller Entwicklungen der Rechtsprechung. Es gibt Hinweise zum Aufbau und der Gestaltung von Leistungsbeschreibungen und möglicher Varianten, einschließlich der richtigen Formulierung und Festlegung von Mindestanforderungen und sinnvoller Bewertungskriterien, sowie zum praxisorientierten Umgang mit Mustern und Vorlagen. Dabei wird auch auf die ggf. im Vorfeld der Erstellung der Leistungsbeschreibung notwendige Informationsbeschaffung mittels Markterkundung und Teststellung eingegangen. Das Seminar schließt mit einem Blick auf die Vertragsdurchführung und das Controlling.

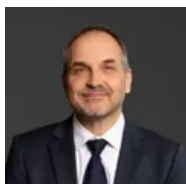
Das Seminar richtet sich an Beschäftigte in den Fachabteilungen und Vergabestellen sowie Beschäftigte, die mit Organisationsfragen der Vergabe befasst sind.

Termin:	Mittwoch, 21.10.2026
Uhrzeit:	09:00 bis 13:00 Uhr
Veranstaltungsort:	Online-Veranstaltung über das System MS Teams
Teilnahmeentgelt:	450,00 EUR zzgl. MwSt.

Inhalt des Webinars

- Zweck und Ziel von Leistungsbeschreibungen
- Rechtliche Grundlagen und Begriffe
- Die Leistungsbeschreibung im Kontext der Vergabeunterlagen
 - Die Leistungsbeschreibung in der Praxis
 - Aufbau und Struktur einer Leistungsbeschreibung
 - "Leistungsbeschreibung = Beschreibe die Leistung, wo ist das Problem?" - Die richtige Formulierung von Anforderungen
 - Mindestanforderungen vs. Qualitätskriterien
 - Besonderheiten bei IT-Vergaben / Service Level Agreements / EVB-IT
 - "Es gibt nichts Besseres" – Die Zulässigkeit von Produktvorgaben
 - Markterkundung und Teststellung
 - Der richtige Umgang mit Mustern und Vorlagen
 - Die effektive Einbindung von fachlichen Experten und Beratern
 - Das Zusammenspiel von Fachabteilung und Einkauf/Vergabestelle
- "Ende gut, alles gut?" – Was nach Zuschlag wichtig ist!

Referent



Hans Georg Neumeier
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Verwaltungsrecht, ADVANT Beiten Burkhardt
Rechtsanwaltsfachgesellschaft mbH