Direkt beschaffen, wirtschaftlich handeln

Höhere Wertgrenzen rechtssicher nutzen, Preise angemessen prüfen und Beschaffungen effizient steuern

Höhere Wertgrenzen bei Direktaufträgen eröffnen öffentlichen Auftraggebern neue Handlungsspielräume. Beschaffungen können schneller, einfacher und näher am konkreten Bedarf durchgeführt werden. Gleichzeitig bleiben die Grundsätze der Wirtschaftlichkeit, Sparsamkeit und Nachvollziehbarkeit weiterhin bestehen. Dieses Seminar zeigt, wie Kommunen und dezentrale Verwaltungen die erweiterten Freiräume beim Direktauftrag rechtssicher und praxisnah nutzen können. Die Teilnehmenden erfahren, wie sie Beschaffungen effizient organisieren, Preise angemessen prüfen und Dokumentationsanforderungen mit vertretbarem Aufwand erfüllen.

Anhand konkreter Praxisbeispiele wird erläutert:

- wann ein Vergleichspreis genügt und wann mehrere Unternehmen angefragt werden sollten,
- wie bei nur einem geeigneten Anbieter rechtssicher vorzugehen ist,
- wie Preis- und Beschaffungsdaten für wirtschaftliche Entscheidungen genutzt werden können,
- wie Mehrfachbeschaffungen innerhalb einer Verwaltung sichtbar gemacht werden können,
- welche Instrumente sich für wiederkehrende Bedarfe eignen, etwa Rahmenvereinbarungen, elektronische Kataloge, qualifizierte Lieferantenpools oder Dynamische Beschaffungssysteme.

Das Seminar vermittelt praxistaugliche Lösungen für die tägliche Beschaffungspraxis. Im Mittelpunkt stehen einfache und umsetzbare Ansätze, die Verwaltungsaufwand reduzieren und gleichzeitig eine wirtschaftliche und rechtssichere Beschaffung unterstützen.

Termin:	Donnerstag, 19.11.2026
Uhrzeit:	09:00 bis 10:30 Uhr
Veranstaltungsort:	Online-Veranstaltung über das System MS Teams
Teilnahmeentgelt:	50,00 EUR zzgl. MwSt.

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar können die Teilnehmenden besser beurteilen:

- welche rechtlichen und haushaltsrechtlichen Anforderungen beim Direktauftrag tatsächlich fortgelten,
- wie die Wirtschaftlichkeit einer Beschaffung mit angemessenem Aufwand plausibilisiert werden kann,
- wann ein Preisvergleich, eine Markterkundung oder eine kurze Begründung genügt,
- wie wiederkehrende Beauftragungen desselben Unternehmens sachgerecht behandelt werden,
- wie unzulässige Aufteilungen und unbeabsichtigte Mehrfachbeschaffungen vermieden werden,
- wie Fachämter und zentrale Vergabestellen sinnvoll zusammenarbeiten können,
- welche Beschaffungen weiterhin dezentral durchgeführt werden können und wann eine Bündelung sinnvoll ist,
- wie digitale Workflows Entscheidungen beschleunigen und zugleich automatisch dokumentieren können,
- wie aus Beschaffungsdaten Erkenntnisse für Warengruppen, Rahmenvereinbarungen und strategische Einkaufsentscheidungen gewonnen werden.

Die Teilnehmenden erhalten einen belastbaren und unmittelbar umsetzbaren Orientierungsrahmen für Direktaufträge.

Direkt beschaffen, wirtschaftlich handeln

Höhere Wertgrenzen rechtssicher nutzen, Preise angemessen prüfen und Beschaffungen effizient steuern

Inhalt des Webinars

Neue Freiräume, fortbestehende Verantwortung

- Was sich durch höhere Wertgrenzen verändert
- Welche Anforderungen dennoch bestehen bleiben
- Warum Direktauftrag nicht mit freier Lieferantenauswahl ohne jede Prüfung gleichzusetzen ist

Die fünf Kernfragen jedes Direktauftrags

- Was ist der tatsächliche Bedarf?
- Wie hoch ist der voraussichtliche Gesamtauftragswert?
- Woran lässt sich die Angemessenheit des Preises erkennen?
- Warum ist das ausgewählte Unternehmen geeignet?
- Was muss hierzu festgehalten werden?

Wirtschaftlichkeit und Preisprüfung in der Praxis

- Abgestufte Prüfungsmodelle
- Vergleichsangebote und alternative Preisquellen
- Umgang mit nur einem geeigneten Anbieter
- Qualität, Zeit, Folgekosten und Versorgungssicherheit als Wirtschaftlichkeitsfaktoren
- Drei typische Praxisfälle

Direktaufträge digital und dezentral organisieren

- Standardisierte Preisanfragen
- Freigabe- und Genehmigungsworkflows
- Automatische Dokumentation
- Transparenz über dezentrale Bestellungen
- Schnittstelle zwischen Fachamt und Vergabestelle

Vom Einzelfall zur Beschaffungsstrategie

- Wiederkehrende Bedarfe erkennen
- Rahmenvereinbarungen und Kataloge nutzen
- Lieferantenpools und Dynamische Beschaffungssysteme
- Beschaffungsdaten für Ausgabensteuerung und Bedarfsbündelung verwenden

Abschließend stehen Fragen aus dem Teilnehmerkreis, kurze Fallbesprechungen sowie die Zusammenfassung der wichtigsten Handlungsempfehlungen im Mittelpunkt.

Referenten



Tobias Osseforth, Mag. rer. publ.
Rechtsanwalt, Fachanwalt für Vergaberecht und Partner
Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Tobias Osseforth ist Vordenker für strategische öffentliche Beschaffung und begleitet Auftraggeber und Unternehmen bei komplexen IT-Projekten, Infrastrukturvorhaben und Vergabeverfahren. Er verbindet vergaberechtliche Präzision mit wirtschaftlichem Denken und einem 360-Grad-Blick auf Planung, Ausschreibung und Umsetzung. Diesen Blick prägen auch seine frühere Arbeit als Unternehmensberater sowie seine Erfahrung als Gründer und Mitgesellschafter eines Start-ups.

Für seine Arbeit wurde er dreimal von Best Lawyers und dem Handelsblatt als „Anwalt des Jahres" im Öffentlichen Wirtschaftsrecht ausgezeichnet. JUVE führt ihn als „Führenden Namen" im Vergaberecht; The Legal 500 zeichnet ihn als „Leading Partner" aus. Als Herausgeber des Handbuchs IT-Vergabe bringt er seine Expertise auch in die Fachdebatte ein.



Carl Wilhelm Haas
Geschäftsführer und Senior Account Manager
Mercell Deutschland GmbH

Carl Wilhelm Haas beschäftigt sich seit über 25 Jahren intensiv mit elektronischer Beschaffung und der Digitalisierung von Einkaufsprozessen. Seine Expertise umfasst dabei Themen wie Strategisches Beschaffungsmanagement, Vergabemanagementplattformen, Katalogbeschaffung und Marktplätze.
Nach einigen Jahren im Einkauf eines Maschinen- und Anlagenbauunternehmens war er u.a. viele Jahre in leitender Funktionen bei einem Lösungsanbieter für Vergabe- und elektronische Beschaffungslösungen tätig. Gemeinsam mit zwei Partnern gründete er die Unternehmensberatung Precision Landing, die sich auf die Digitalisierung und Unterstützung von öffentlichen Vergabestellen konzentriert. Heute ist Carl Wilhelm Haas Geschäftsführer bei der Mercell Deutschland GmbH und für den weiteren Ausbau des Vertriebs in Deutschland verantwortlich. Mit seiner langjährigen Erfahrung und Begeisterung für innovative Technologien treibt er den digitalen Wandel im öffentlichen Einkauf maßgeblich voran.