

📅 18. Juni 2026

📍 25 hours Hotel

BUSINESS
circle

Praxisforum für Bieter

ANKÖ Vergabedialog®

Praxisnah. Verständlich. Direkt anwendbar.

Beim Praxisforum für Bieter – dem ANKÖ Vergabedialog erfahren Sie, wie Sie öffentliche Ausschreibungen strategischer und erfolgreicher bearbeiten. Im Fokus stehen vermeidbare Fehler aus der Praxis, die Denkweise von Auftraggebern sowie konkrete Tipps zur Angebotsgestaltung, Kommunikation und Verfahrensstrategie.

CONTENTPARTNER



ANKÖ

Herzlich willkommen

HERZLICH WILLKOMMEN ZUM VERGABEDIALOG®

DEM PRAXISORIENTIERTEN AUSTAUSCHFORMAT FÜR ALLE, DIE ÖFFENTLICHE AUSSCHREIBUNGEN NICHT NUR BEGLEITEN, SONDERN AKTIV ERFOLGREICHER GESTALTEN WOLLEN.

Öffentliche Ausschreibungen entscheiden heute über Marktchancen, Wachstum und langfristige Kundenbeziehungen. Gleichzeitig erleben viele Bieter:innen Vergabeverfahren als unnötig komplex, intransparent oder formalistisch – und scheitern oft nicht an der eigenen Leistung, sondern an vermeidbaren Fehlern im Verfahren.

DAS PRAXISFORUM FÜR BIETER SCHAFFT HIER EINEN NEUEN, PRAXISNAHEN ZUGANG.

Kein Juristendeutsch. Keine abstrakten Paragrafendiskussionen. Sondern konkrete Orientierung für alle, die öffentliche Ausschreibungen professioneller, effizienter und erfolgreicher bearbeiten wollen.

Im Mittelpunkt stehen die tatsächlichen Herausforderungen aus der Praxis:

- Wie ticken Auftraggeber?
- Warum scheitern gute Angebote?
- Welche Fehler passieren immer wieder – und wie lassen sie sich vermeiden?
- Wie erhöht man die eigene Erfolgsquote im Wettbewerb?

Das Forum richtet sich an Unternehmen, die öffentliche Vergaben strategisch besser verstehen und aktiver gestalten möchten.

Der Vergabedialog® verbindet praxisrelevantes Wissen mit offenem Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe. Teilnehmer:innen erhalten verständlich aufbereitete Einblicke, konkrete Handlungsempfehlungen und wertvolle Perspektiven aus Sicht von Auftraggebern, Expert:innen und erfolgreichen Bieterunternehmen.

Ein Dialogformat für alle, die öffentliche Ausschreibungen künftig klarer, strukturierter und erfolgreicher angehen wollen.

Die Teilnehmer:innen erwarten eine verständliche Aufbereitung der komplexen Vergabematerie – ohne Paragrafenflut und ohne Juristendeutsch. Stattdessen: echte Praxiserfahrungen, interaktive Diskussionen und direkt umsetzbare Empfehlungen zur Steigerung der eigenen Erfolgsquote bei Ausschreibungen.

Wir freuen uns auf Ihr Kommen!



Markus Eigner
Projektleitung
+43 1 522 58 20-15
eigner@businesscircle.at

Vergabedialog® ist ein seit 30. Juli 2010 eingetragenes markenrechtlich geschütztes Wortmarkenzeichen des ANKÖ (AUFTRAGNEHMERKATASTER ÖSTERREICH) mit der Registernummer 258194 (Marke: AM 3565/2010)

- 9.00 **WELCOME Willkommen zum Vergabedialog: Praxis statt Paragraphen**
- Orientierung für den Tag
 - Ziel: weniger Blindleistung, bessere Angebote
 - Verständlich, interaktiv und nah an echten Bieterfragen
- Markus Eigner**, Host, Business Circle & **Emir Prčić**, Geschäftsführer, ANKÖ
-
- 9.05 **INTERAKTIVER OPENING-IMPULS Die 5 häufigsten Fehler, die Angebote scheitern lassen**
- Live-Voting zu typischen Fehlerquellen
 - „Fehler oder Mythos?“-Quiz
 - Kurze Fallbeispiele aus echten Vergabeverfahren
- Emir Prčić**, Geschäftsführer, ANKÖ
-
- 9.35 **PRAXIS- IMPULS Recht vs. Praxis : Tipps & Tricks zu den Grundlagen der Angebotslegung**
- Grundverständnis und Begriffe des Vergaberechts & unterschiedlicher Vergabeverfahren
 - Praxistipps für die nächste Teilnahme/ das nächste Angebot: Worauf muss ich bei Nachweisen achten?
 - Do's & Don'ts der Angebotslegung – Von Fragenstellung über Eignung bis hin zur Preisgestaltung
 - Mängelbehebung, Aufklärung und ihre Grenzen
 - Was Auftraggeber:innen von guten Bieter:innen erwarten
- Tina Gaertner**, Ausschreibungsmanagerin, BBG & **Markus Theiner**, Vergaberechtsexperte, BBG
-
- 10.35 **Q&A Vom Interessenten zum Bieter**
- Fragen für die Praxiswerkstatt und an das neue BVergG
 - Austausch mit VergabeexpertInnen & anderen Bietern
- Tina Gaertner**, Ausschreibungsmanagerin, BBG & **Markus Theiner**, Vergaberechtsexperte, BBG
-
- 10.50 Kaffeepause & erste Kontakte
-
- 11.15 **PRAXIS-IMPULS Vorbereitet sein auf Ausschreibungen**
- Wie Sie sich schon vor der Ausschreibung gut positionieren
 - Wie Sie während der Ausschreibung erfolgreich agieren
 - Wie Sie aussichtsreiche Angebote legen
- Michael Scherzer**, General Counsel, Siemens Mobility Austria
-
- 11.45 **Q&A Auf den Radar kommen**
- Michael Scherzer**, General Counsel, Siemens Mobility Austria
-
- 12.00 **PRAXIS-IMPULS Was Auftraggeber wirklich überzeugt – Einblicke aus der Vergabepaxis der ASFINAG**
- Warum formal richtige Angebote trotzdem nicht überzeugen
 - Welche Qualitätsmerkmale bei der Angebotsbewertung den Unterschied machen
 - Wie Auftragnehmer:innen wahrgenommen werden: Rückfragen, Kommunikation und Verfahrensschritte strategisch nutzen
- Annika Puchegger (ehem. Nilsson)**, Team Öffentliches Recht und Vergabe, ASFINAG
-
- 12.30 **Q&A Q&A: Zwischen Angebot und Zuschlag – Ihre Fragen an die ASFINAG**
- Annika Puchegger (ehem. Nilsson)**, Team Öffentliches Recht und Vergabe, ASFINAG

Inhalte

18. Juni 2026

12.45 Mittagspause & Networking

13.45 **PRAXISDIALOG Vergabepaxis im Fokus: Fehler, Entscheidungen und Vertragsverlängerung**

- Vermeidbare Fehler in Angeboten aus Sicht der Vergabekontrolle
- Go-/No-Go-Check für ein Vergabeverfahren
- Vertragsverlängerung – wann ist sie zulässig

Karin Schnabl, Richterin, Landesverwaltungsgericht Steiermark

14.15 **Q&A Mehr Treffer, weniger Blindleistung**

Karin Schnabl, Richterin, Landesverwaltungsgericht Steiermark

14.30 **PRAXIS-IMPULS Angebotsprüfung und -bewertung aus Sicht einer öffentlichen Auftraggeberin**

- Eignungsprüfung effizient gestalten
- LgU des ANKÖ in der Praxis
- Selbstreinigung & Mängelbehebung

Christoph Lehmann, Leiter Services Auftragswesen und ISBA / LEAR, Magistratsdirektion der Stadt Wien

15.00 **Q&A Eignungsprüfung, LgU & Selbstreinigung**

Christoph Lehmann, Leiter Services Auftragswesen und ISBA / LEAR, Magistratsdirektion der Stadt Wien

15.15 Kaffeepause & Networking

15.45 **PANEL-DISKUSSION / PRAXISDIALOG / ASK THE EXPERTS Erfahrungen, die weiterbringen**

- Erfahrungsberichte von Auftragnehmern
- Erfolgsfaktoren aus der Praxis
- Diskussion wiederkehrender Muster und Stolpersteine
- Konkrete Problemstellungen aus dem Publikum / Offene Fragerunden mit Auftraggebern und ANKÖ

Christoph Lehmann, Leiter Services Auftragswesen und ISBA / LEAR, Magistratsdirektion der Stadt Wien |

Annika Puchegger (ehem. Nilsson), Team Öffentliches Recht und Vergabe, ASFINAG | **Ilse Pohl**, Rechtsanwältin, CHG Czernich RAe | **Emir Prčić**, Geschäftsführer, ANKÖ | **Karin Schnabl**, Richterin, LVWG Steiermark

16.45 **AUSBLICK Nächste Schritte im Vergabealltag**

Markus Eigner, Host, Business Circle & **Emir Prčić**, Geschäftsführer, ANKÖ

17.00 Get-together & Ende des Vergabedialogs

Informieren und gleich buchen unter
**[businesscircle.at/events/
der-vergabedialog](https://businesscircle.at/events/der-vergabedialog)**

Vortragende



Tina Gaertner ist Ausschreibungsmanagerin bei der Bundesbeschaffung GmbH mit Schwerpunkt auf Ausschreibungen in den Bereichen Software, Hardware, Beratung und Gesundheitswesen.



Dipl.-Ing. Christoph Lehmann leitet seit 2023 in der Magistratsdirektion Bauten und Technik die Services Auftragswesen und Informationssystem Bau.



Annika Puchegger (ehem. Nilsson) war über viele Jahre in namhaften internationalen Kanzleien, u.a. Freshfields Bruckhaus Deringer LLP im Bereich öffentliches Recht tätig. Seit 2021 ist Annika Puchegger (ehem. Nilsson) in der Abteilung Recht und Einkauf der ASFINAG.



Ilse Pohl ist als Rechtsanwaltsanwärtlerin in der Praxisgruppe Öffentliches Wirtschaftsrecht und Vergaberecht tätig. Vor ihrem Eintritt in die Kanzlei war Ilse Pohl als Teamleiterin für Öffentliches Recht und Vergaberecht bei der ASFINAG tätig.



Emir Prčić, MBA ist seit 2018 Geschäftsführer des ANKÖ. In seiner bisherigen 13-jährigen Tätigkeit bei ANKÖ war er an der Entwicklung sämtlicher ANKÖ Portale maßgeblich beteiligt, und ist somit ein Pionier der elektronische Vergabe in Österreich.



RA Mag. Michael Scherzer ist General Counsel bei Siemens Mobility Austria GmbH mit der Spezialisierung im Vergaberecht.



Mag. Karin Schnabl ist Richterin am Landesverwaltungsgericht Steiermark. Zuvor war sie Senatsmitglied beim UVS Steiermark und zuständig für die Vergabekontrolle.



Mag. Markus Theiner hat Rechtswissenschaften an der Universität Wien studiert und ist seit 2007 bei der Bundesbeschaffung GmbH tätig - inzwischen als juristischer Fachexperte mit Tätigkeitsschwerpunkt Projektunterstützung.



Für Anfänger und Spezialisten: Die Business Circle Vergabe-Akademie

businesscircle.at

FUNDIERTER EINSTIEG IN DAS VERGABERECHT

Rechtsgrundlagen und Basiswissen für Ausschreibungen. Sie profitieren von einer verständlichen und praxisgerechten Aufbereitung der Rechtsgrundlagen und erhalten wertvolle Hinweise und Empfehlungen für die ersten Ausschreibungen.

Seminar | 13. / 14. Oktober 2026, Wien

VERGABERECHT FÜR ANFÄNGER

Stefan Tauber, Schiefer RAe
Maria Troger, Schiefer RAe

Seminar | 15. Oktober 2026, Wien

DIE AUSSCHREIBUNG IN DER PRAXIS

Martin Schiefer, Schiefer RAe

VERGABERECHTLICHER LEHRGANG

Lehrgang in 9 Tagesmodule | Start: 4. November 26, Wien

Die führende Ausbildung für Auftragnehmer:innen, Auftraggeber:innen und beratende Berufsgruppen

MEHRWERT

Mit den Top-Experten:innen des österreichischen und europäischen Vergaberechts. Ihre Qualifikationen werden nach erfolgreicher Prüfung in einem von der Praxis anerkannten Zertifikat bestätigt.

FACHLICHE LEITUNG

Stefan Ullreich, Finanzprokurator
Claudia Fuchs, Wirtschaftsuniversität Wien
Michael Holoubek, Wirtschaftsuniversität Wien

VERGABERECHT FÜR SEKTOREN-AUFTRAGGEBER

Seminar | 10. November 26, Wien

Spielräume nutzen und Fehler vermeiden - Erfahren Sie, wie Sie die größere Flexibilität, die Ihnen das BVergG einräumt, richtig nutzen. Im Fokus stehen die aktuellen Änderungen durch das BVergG 2018.

SPEAKER

Andreas Gföhler, Schramm Öhler RAe | Matthias Öhler, Schramm Öhler RAe | Angelika Saladin, Wiener Linien | Michael Weiner, Schramm Öhler RAe



Anmeldung

**businesscircle.at/events/
der-vergabedialog**



**Haben Sie Fragen?
Rufen Sie mich an!**

Sandra Schreiner, Organisation
T +43 1 522 58 20-60

ANKÖ Vergabedialog®
18. Juni 2026

Teilnahmegebühr (exkl. MwSt.) 590 EUR

Leistungen

Digitale Vortragsdokumentation, volle Verpflegung
und gemeinsames Abendprogramm

Veranstalter

Business Circle Management FortbildungsGmbH
Kirchengasse 1, A-1070 Wien, T +43 1 522 58 20

Informieren und gleich
buchen unter
businesscircle.at

Bleiben Sie mit unserem Newsletter
bestens informiert:
businesscircle.at/news-room

BUSINESS
circle

Veranstaltungsort

25hours Hotel beim MuseumsQuartier
Lerchenfelder Str. 1/3, 1070 Wien



Vergabe-Akademie 2026

Fundierter Einstieg in das Vergaberecht

Vergaberecht für Anfänger, 13. / 14. Oktober 26, EUR 1.990

Die Ausschreibung in der Praxis, 15. Oktober 26, EUR 1.090

Kombibuchung: 13. / 14. / 15. Oktober 26, EUR 2.590

Vergabeforum, 22. / 23. Oktober 26

Für beratende Berufsgruppen und Vertreter:innen von
Dienstleistungsunternehmen EUR 2.190

Sonderkonditionen für Auftraggeber:innen und Bieter:innen
EUR 1.390

Vergaberechtlicher Lehrgang

9 Tagesmodule, 4. - 20. Nov 26, EUR 4.890

Optionales Modul für Sektoren-Auftraggeber, 10. Nov 26,
EUR 500 (Preis gilt nur für Lehrgangsteilnehmer)

Fachseminar im Vergaberecht

Vergaberecht für Sektoren-Auftraggeber, 10. Nov. 26
EUR 890

Preise exkl. MwSt.

Alle Formate buchbar über **businesscircle.at**