

Das vergaberechtliche Mandat

Beratungsschwerpunkte und praktische Hinweise für Vergaberechtsanwälte

Datum: Donnerstag, 09.07.2026, 09:30 - 17:00 Uhr
 Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

Preis: 499,- Euro zzgl. 19% MwSt.



Dr. Volkmar Wagner

ist freiberuflicher Referent auf dem Gebiet des Vergaberechts. Dr. Wagner war viele Jahre Partner bei CMS Hasche Sigle in Stuttgart und in dieser Zeit als Rechtsanwalt und Fachanwalt für Vergaberecht zugelassen. Sein Schwerpunkt war die Beratung und Vertretung von Wirtschaftsunternehmen und der öffentlichen Hand im Vergaberecht und öffentlichen Wirtschaftsrecht. Er ist Autor zahlreicher Aufsätze auf dem Gebiet des Vergaberechts, zuletzt zum Beispiel beim "Vergaberecht - Gesamtkommentar zum Recht der öffentlichen Auftragsvergabe" W. Kohlhammer Verlag, 2. Auflage 2021.



Manuel Zimmermann LL.M.

RA und FA für Vergaberecht

war mehrere Jahre als Wissenschaftlicher Mitarbeiter bei der Wirtschaftskanzlei GÖRG in Frankfurt am Main tätig und studierte sodann im Rahmen des juristisch-ökonomischen Master-Studiengangs European Master in Law and Economics in Bologna, Rotterdam und Haifa. 2015 wurde Manuel Zimmermann in Frankfurt a. M. als Rechtsanwalt zugelassen. Seit 2016 war er als Rechtsanwalt im Bereich Vergaberecht und Vergabemanagement bei der Wirtschaftskanzlei Menold Bezler in Stuttgart tätig und führt seit 2018 den Fachanwaltstitel für Vergaberecht. Im Februar 2020 wechselte er zu der Wirtschaftskanzlei Luther, für die er an den Standorten Berlin, Frankfurt am Main und Essen tätig war. Manuel Zimmermann ist seit Ende 2021 in der vergaberechtlichen Inhouse-Beratung, zunächst für die Zentrale der Die Autobahn GmbH des Bundes in Berlin und aktuell für Die Hochbahn U5 Projekt GmbH in Hamburg als Syndikusrechtsanwalt und Leiter Einkauf und Vergabe. Er ist ständiger Autor im juris PraxisReport Vergaberecht, Mitautor im juris PraxisKommentar Vergaberecht, ständiger Dozent für die Verwaltungskademie Berlin AÖR sowie aktuell stellvertretender Leiter des Arbeitskreises II des Deutschen Baugerichtstags. Er führt zudem regelmäßig vergaberechtliche Inhouse-Schulungen für verschiedene Senatsverwaltungen des Landes Berlin durch.

Teilnehmerkreis

Das Seminar ist konzipiert für Berufskolleginnen und -kollegen, die ihre ersten praktischen Erfahrungen im Vergaberecht gesammelt haben und sich nunmehr in diesem spannenden Rechtsgebiet spezialisieren wollen, zu einem späteren Zeitpunkt auch die Qualifikation als Fachanwalt anstreben. Mindestens ca. ein Jahr Berufserfahrung wird empfohlen.

Ziel

Wer als Rechtsanwalt und Fachanwalt für Vergaberecht erfolgreich sein will, muss ein neues Mandat im Vergaberechtsdschungel schon zu einem frühen Zeitpunkt richtig einordnen. So kann er dem Mandanten rasch deutlich machen, welche strategischen Optionen der besprochene Fall ermöglicht. Ziel des Seminars ist nicht nur die Ver-

mittlung von praxistauglichem Basiswissen für typische Beratungssituationen, es soll dem zu Rate gezogenen Rechtsanwalt auch praktische Tipps und Denkanstöße für strategisches und (selbst) organisatorisches Handeln geben.

Themen

Teil 1: Strategischer und organisatorischer Fokus (Dr. Volkmar Wagner)

■ Allgemeines

- Mandatsannahme
- Vereinbarung des Honorars
- Mandatsführung

■ Beratung vor oder im Vergabeverfahren

- Beratung des Auftraggebers: Was ist sein Erwartungshorizont? Wer liefert was? Was sind typische Beratungskonstellationen?
- Beratung des Bewerbers / Bieters: Überprüfung Teilnahmeantrag und/oder Angebot, Hilfe bei Formalien und Formulierungen, Formulierung von Bieterfragen und Rügen, gelegentlich auch Teilnahme an Präsentationen und Verhandlungen

■ Vertretung in streitigen Verfahren

- im Nachprüfungsverfahren
- im Verfahren der sofortigen Beschwerde
- in sonstigen Verfahren
- Kosten

■ Überlegungen zur eigenen strategischen Positionierung

- Dauerberatung (eher bei Auftraggebern) vs. punktuelle Beratung (eher bei Bieter)
- Vergaberecht allgemein oder sektororientierte Boutique (z.B. ÖPV, Gesundheit, IT)
- Lohnt sich die Tätigkeit im Vergaberecht?
- Welche Mandate sind evtl. lukrativer als andere?
- Commodity vs. Brain Surgeon
- Strategischer Ausschluss bestimmter Mandate/Mandanten?

Teil 2: Inhaltlicher Fokus (Manuel Zimmermann)

- Einbinden und das jeweils angemessene "Abholen" der typischen Beteiligten: Vergabestelle, Rechtsabteilung und Fachabteilung
- Moderation und / oder adressatengerechte Vermittlung von Problemen und deren Lösungen
- Ganzheitlichen Beratung unter besonderer Berücksichtigung von Kriterien, Verfahrenswahl und -gestaltung, Zeitplanung sowie Ausgestaltung der Vergabeunterlagen mit Fokus auf der Auswahl Eignungsanforderungen, Teilnehmerbegrenzungskriterien sowie Zuschlagskriterien und Wertungsmethoden
- Wie können rechtskonforme und praxistaugliche Kriterien sowie Wertungsmethoden, die nicht selten ein vom Mandanten präferiertes Ziel der Ausschreibung fördern sollen, gestaltet werden?

- Wie können in Bezug auf Zuschlagskriterien nicht offensichtliche Zusammenhänge zur Leistungsbeschreibung / dem Leistungsverzeichnis vermittelt werden?
- Zielgerichteten Beratung zur Wahl und Ausgestaltung von Vergabeverfahren
- Beratung von Bewerbern und BieterInnen (Unternehmen) mit Blick auf den Rechtsschutz

Das vergaberechtliche Mandat

Beratungsschwerpunkte und praktische Hinweise für Vergaberechtsanwälte

Datum: Donnerstag, 09.07.2026, 09:30 - 17:00 Uhr

Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

Preis: 499,- Euro zzgl. 19% MwSt.

Seminarablauf

09:30 - 11:00	Referat (1,5 h)
11:00 - 11:15	Kaffeepause
11:15 - 12:45	Referat (1,5 h)
12:45 - 13:45	Mittagessen
13:45 - 15:15	Referat (1,5 h)
15:15 - 15:30	Kaffeepause
15:30 - 17:00	Referat (1,5 h)

Fragen sind jederzeit willkommen.