

Erfolgreich als Bieter: Aufträge gewinnen und behalten

RA Matthias Mehlwitz, Essen

Datum: Montag, 02.03.2026, 09:30 - 17:00 Uhr

Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

Preis: 439,- Euro zzgl. 19% MwSt.



RA Matthias Mehlwitz

ist als Rechtsanwalt und Fachanwalt für Vergaberecht bei der Luther Rechtsanwaltsgeellschaft tätig. Sein Referendariat absolvierte er zuvor mit Stationen bei der Vergabekammer Rheinland am Spruchkörper Düsseldorf und an der Deutschen Universität für Verwaltungswissenschaften Speyer, an der er 2019 auch den LL.M.-Studiengang "Staat und Verwaltung in Europa" erfolgreich vollendete. Parallel dazu arbeitete er als Wissenschaftlicher Mitarbeiter und anschließend als Rechtsanwalt in einer auf das Vergabe- und Beihilferecht spezialisierten mittelständischen Wirtschaftskanzlei. Die Beratungstätigkeit von Matthias Mehlwitz hat seitdem zwei Schwerpunkte: das Vergaberecht und das EU-Beihilferecht. Im Vergaberecht konzentriert er sich auf die Begleitung von öffentlichen Auftraggebern oder Bietern bei EU-Vergabeverfahren, nationalen Ausschreibungen oder strukturierten Bieterverfahren. In komplexen Verfahren übernimmt er regelmäßig die Funktion einer externen Vergabestelle für öffentliche Auftraggeber. Seine Aufgaben sind die Erstellung der Ausschreibungsunterlagen, die Auswertung von Teilnahmeanträgen und Angeboten sowie die Organisation und Durchführung von Bieterpräsentationen und Verhandlungsterminen. Die gesamte Dokumentation und Steuerung des Vergabeverfahrens über eine E-Vergabekonform zählen ebenfalls zu seinen relevanten Aufgaben. In Vergabeantragprüfungsverfahren tritt er vor der Vergabekammer oder in der Beschwerdeinstanz bei den Oberlandesgerichten auf.

Teilnehmerkreis

Das Seminar ist konzipiert für Unternehmen, die sich an öffentlichen Vergabeverfahren beteiligen und / oder die bereits Aufträge mit der öffentlichen Hand halten. Hier treffen sich sowohl Vergaberechts-Einsteiger als auch Profis.

Ziel

Ziel des Seminars ist es, Bietern das für sie relevante Vergabewissen zu vermitteln, um sich erfolgreich an öffentlichen Ausschreibungen zu beteiligen. Die Inhalte werden praxisbezogen dargestellt und sind auf dem neusten Stand der Rechtsprechung. Es werden Bieterstrategien ausgetauscht und typische Problemkonstellationen im Vergabeverfahren gelöst.

Themen

1. Warum überhaupt öffentliche Verträge?
 - Vorzüge der öffentlichen Hand als Vertragspartner
 - Wie finde ich Aufträge der öffentlichen Hand?
 - Überblick Vergabekonform
 - Wann sollte ich Abstand von einer Beteiligung am Vergabeverfahren nehmen?

2. Pretender: Vergabemarketing
 - Möglichkeiten des Vergabemarketings nutzen
 - Leitfaden für die Beteiligung an Markterkundungen
 - Umgang mit Vorwissen - Ausschlüsse wegen eigenem Wissensvorsprung vermeiden
 - Analyse Vergabekonform: Zuschlagskriterien verstehen und nutzen
 - Analyse Eignungskriterien: Strategien zum Nachweis der eigenen Eignung
 - Mögliche Bieterkonstellationen und ihre Vor- und Nachteile

3. Im Tender: Strategische Beteiligung im Vergabeverfahren
 - Crashkurs Vergaberecht für Neueinsteiger:innen
 - Strategische Organisation des Vergabeverfahrens
 - Auswertung Vergabekonform - Ausschlüsse vom Vergabeverfahren vermeiden
 - Strategien zu Bieterfragen
 - Konzept- und Verhandlungsstrategien
 - Unvollständige / unklare Angebote: Möglichkeiten der Nachforderung und Aufklärung
 - Rügemanagement und Rechtsschutzmöglichkeiten

4. Post Tender: Akquise als Auftragsinhaber
 - Möglichkeiten der Direktvergabe: Von Wertgrenzen bis Alleinstellungsmerkmalen
 - Möglichkeiten, einen Bestandsauftrag vergaberechtskonform zu erweitern
 - Ausblick: Mögliche Anpassungen des Vergaberechts in der Zukunft

Erfolgreich als Bieter: Aufträge gewinnen und behalten

RA Matthias Mehlwitz, Essen

Datum: Montag, 02.03.2026, 09:30 - 17:00 Uhr

Ort: IBR-Seminarzentrum Mannheim

Preis: 439,- 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.