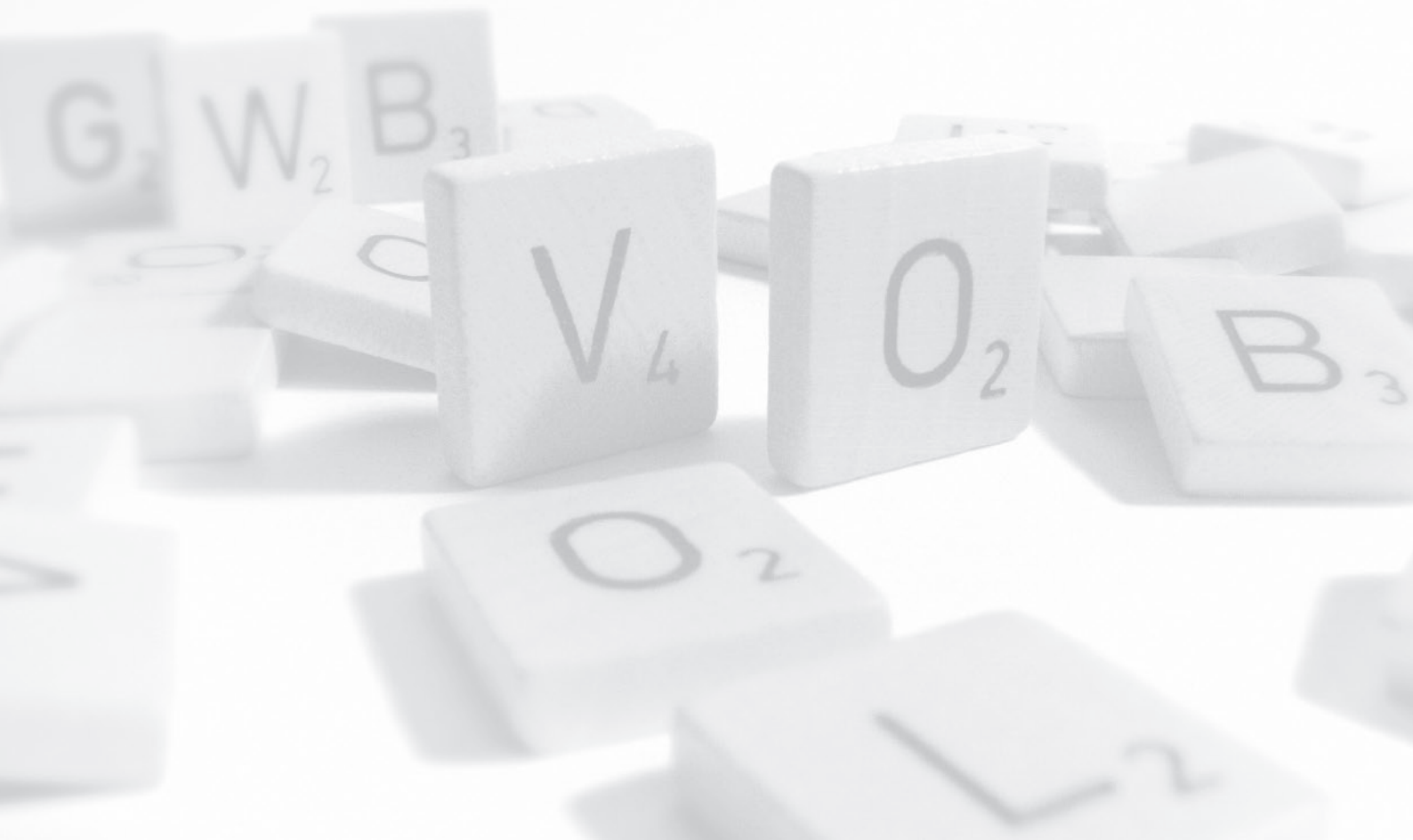


EUROFORUM-Newsletter

Vergaberecht 2008

Der begleitende Newsletter zu den renommierten
vergaberechtlichen Jahrestagungen und Seminaren!



Unternehmensansiedlung, Wirtschaftsförderung und Vergaberecht

Geht es um die Ansiedlung von Unternehmen, so stehen die Gebietskörperschaften, insbesondere die Kommunen, in einem harten Wettbewerb untereinander. Jede ist bestrebt, die neuen Unternehmen auf ihr Gebiet zu locken, um Arbeitsplätze und Gewerbesteuererinnahmen zu mehren. Dazu werden Infrastruktur geschaffen und Grundstücke zur Verfügung gestellt.

Allerdings gelten einige Spielregeln im Wettbewerb um die Unternehmen. Das europäische Primärrecht, das Beihilferecht und neuerdings auch das Vergaberecht setzen Grenzen. Der Wettbewerb um die Unternehmen muss – und hierin liegen die Chancen – über weiche Standortvorteile ausgetragen werden. Professionelles Standortmarketing mit einer kommunalbeherrschten privatrechtlichen Wirtschaftsförderungsgesellschaft und Hochglanzprospekten reicht heute nicht mehr aus, um Unternehmen anzulocken. Die Standortfaktoren müssen stimmen.

Enge und mittlerweile effektive Grenzen setzt das europäische Beihilferecht. Direkte Begünstigungen wie subventionierte Grundstücke, Verzicht auf Erschließungskosten oder Rabatte bei der Gewerbesteuer sind oft unzulässige staatliche Beihilfen nach Art. 87 Abs. 1 EGV. Es hat sich mittlerweile bis zu den Unternehmen herumgesprochen, dass rechtswidrige Beihilfen zurückgefordert werden müssen und daher mit Risiken verbunden sind. Sind sie im Einzelfall zulässig, so garantieren sie gleichwohl keine zwingend dauerhafte Bindung eines Unternehmens an einen Standort. Das musste die Stadt Bochum mit dem Weggang von NOKIA bitter erfahren. Direkte Zuschüsse kosten zudem viel Geld und bieten keine Sicherheit. Die Flexibilität der Unternehmen ist bekannt und Standortentscheidungen werden häufig in der Konzernzentrale fernab von den Produktionsstätten getroffen.

Strukturpolitisch ist die Abkehr vom Förderrecht zu begrüßen. Ein Wettbewerb über die Größe von Geschenken führt nicht zu einer langfristigen Bindung eines Unternehmens an einen Standort. Er kostet Steuergelder und führt zu Ansiedlungen, die sich häufig langfristig nicht selbst tragen. Entsprechend gering sind die erwarteten direkten oder indirekten Erträge über Steuern und Arbeitsplätze. Diese Erkenntnis bleibt aus der Subventionspraxis der 90iger Jahre in den neuen, aber auch in den alten Bundesländern.

Neue vergaberechtliche Grenzen ergeben sich aus der Rechtsprechung des OLG Düsseldorf zu Grundstücksgeschäften (vgl. Beschlüsse vom 13. Juni 2007, VII-Verg 2/07; 12. Dezember 2007, VII-Verg 30/07; 6. Februar 2008, VII-Verg 37/07). Räumt eine Gebietskörperschaft einem Unternehmen das Nutzungsrecht an einem Grundstück durch Verkauf oder ein sonstiges Nutzungsrecht wie Erbbaurecht oder Besitzrecht durch Miete oder Pacht ein, und verbindet sie das Geschäft mit einer Bauverpflichtung, so ist der Vertrag nach derzeitiger Rechtslage auszuschreiben. Übersteigt die Bausumme den Betrag von € 5,15 Mio., so muss die Ausschreibung europaweit erfolgen. Inwieweit Ausnahmen für die Ansiedlung einzelner Unternehmen gelten und die Rechtsprechung des OLG durch die EU-Kommission eingedämmt wird, bleibt abzuwarten.

Der Standortwettbewerb zwischen den Gebietskörperschaften ist somit über weiche Standortfaktoren auszutragen. Hierzu gehören etwa eine gut ausgebaute Infrastruktur (Autobahnanschluss, Schieneninfrastruktur und Zugang zu Wasserstraßen) und frei verfügbare Gewerbeflächen. Die Gewerbeflächen müssen ausreichenden Spielraum für gewerbliche Nutzung und Erweiterungsmöglichkeiten bieten. Zudem ist ein genehmigungs-

freundliches Umfeld wichtig. Anwohnerproteste gegen Industrieanlagen oder Kraftwerke und industriefeindliche Mehrheiten im Stadtrat sind wenig förderlich. Viele Unternehmen bevorzugen auch Gegenden, in denen gut ausgebildete Fachkräfte verfügbar sind.

Die Schaffung und der Ausbau der weichen Standortfaktoren erfordern langfristige Entscheidungen. Flächen sind zu entwickeln und Ausbildungsstandorte zu schaffen. Infrastrukturinvestitionen sind langfristig zu planen und umzusetzen. Bei Investitionsentscheidungen ist somit stets die Wirtschaftsförderung als wesentlicher Aspekt mit zu bedenken. Bei der Umsetzung von Großprojekten muss daher grundsätzlich neu gedacht werden. Nur wenn die Standortförderung mitbedacht wird, ist eine langfristige Stärkung des Standortes möglich und ein Vorsprung im Wettbewerb um Unternehmensansiedlungen erreichbar. Diese Ziele lassen sich mit innovativen Vergabeverfahren umsetzen. Bei der Vergabe von Großaufträgen und neuartigen Infrastrukturprojekten sind als neue Kriterien für die Zuschlagsentscheidung Investitionen, Arbeitsplätze und langfristige Wirtschaftsförderungsaspekte zu berücksichtigen.

Viele Städte an Rhein und Ruhr haben diesen Zusammenhang bereits aufgegriffen und standortpolitisch bedeutsame Entscheidungen getroffen. So wurde in Neuss eine internationale Schule als PPP-Modell errichtet, die mittlerweile als entscheidender Standortvorteil für den Kreis und die Stadt Neuss gewertet wird. Ebenso entschieden sich die Ruhrgebietsstädte beim Verkauf der RWW für denjenigen Bieter, der eine nachhaltige Förderung der Forschungseinrichtungen im Bereich der Wasserwirtschaft garantierte.

Fortsetzung auf S. 15

Schon vor der Rechtsprechung des Oberlandesgerichts Düsseldorf wurden erste Vergabeverfahren als Investorenwettbewerbe ausgestaltet. Vorbildlich war insoweit auch die Stadt Krefeld bei der Teilprivatisierung ihres Hafens. Zwar strebte sie hauptsächlich an, die jährlichen Verluste in Höhe von € 1 Mio. jährlich zugunsten des städtischen Haushalts deutlich zu reduzieren und ihren Hafen wieder in die Gewinnzone zu führen. Sie erkannte jedoch, dass der Krefelder Rheinhafen ein entscheidender Standortvorteil im Gesamtkonzept zur Ansiedlung neuer Unternehmen war. Aus diesem Grunde führte sie im Vergabeverfahren ein Wertungskriterium „nachhaltige Förderung des Hafenstandorts Krefeld“ ein. Im Wettbewerb konnten sich die Neuss-Düsseldorfer Häfen GmbH & Co. KG gegen ihre Wettbewerber insbesondere wegen ihres innovativen Hafekonzeptes mit nachhaltigen Standortinvestitionen durchsetzen. Das Konzept sah insbesondere zahlreiche Investitionen in die Hafeninfrastuktur vor, die zu zahlreichen Folgeinvestitionen und Neuansiedlungen führen werden.

Das Vergabeverfahren zur Auswahl eines strategischen Partners, der sich langfristig an der neuen Hafen Krefeld KG beteiligen sollte, wurde nicht nur als Leistungswettbewerb, sondern auch als Investorenwettbewerb ausgestaltet. Es ging nicht nur um eine wirtschaftliche Kooperation, die langfristig kostengünstige Leistungen im Krefelder Hafen sicherstellte, sondern angestrebt waren Investitionen in die Hafeninfrastuktur.

Gleichzeitig stand im Vordergrund, die Grundstücke im Hafen zum Wohle der Hafen KG und der Stadt Krefeld an leistungsfähige Unternehmen zu vermarkten. Die Hafengrundstücke sollten zukünftig vorwiegend von Unternehmen genutzt werden, die auf eine gute Hafen- und Bahninfrastruktur angewiesen sind. Mit dem neuen privaten Partner, der Neuss-Düsseldorfer Häfen GmbH & Co. KG, konnten schon die ersten Neuansiedlungen erreicht werden.

Das Vergaberecht bietet über Qualitätskriterien für die nachgefragte Leistung, die Möglichkeit, Standortvorteile einer bestimmten Lösung positiv zu bewerten. Angebotene Leistungen, die zu einer besseren Standortqualität führen, dürfen höher bewertet werden als solche, die Standortverbesserungen unberücksichtigt lassen. Die Wertung von Standortvorteilen ist vergaberechtlich als Qualitätskriterium zulässig. Dies hat in dem Krefelder Fall sogar das Oberlandesgericht bestätigt und das Vergabeverfahren als vorbildlich geführt bewertet (vgl. OLG Düsseldorf, Beschluss vom 21. November 2007, VII-Verg 24/07).

Dr. Ute Jasper,
Rechtsanwältin und Partnerin und
Dr. Hans Arnold,
Rechtsanwalt, Heuking Kühn Lüer Wojtek,
Düsseldorf