

Öffentliche Bauherren tragen das Kosten- und Terminrisiko bei Nachprüfungsverfahren

Bundesgerichtshof entscheidet über den Umgang mit gestiegenen Preisen, wenn Beschwerde gegen eine Vergabeentscheidung eingelegt wird / Von Ute Jasper

DÜSSELDORF, 11. Juni. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat eine lange umstrittene Frage zu Lasten von Kommunen und anderen öffentlichen Bauherren entschieden. Bauunternehmen können mehr Geld und neue Termine durchsetzen, wenn ein Konkurrent die Vergabekammer anruft und sich deshalb der Zuschlag verzögert (Az. VII ZR 11/08). Gerade bei großen öffentlichen Bauaufträgen versuchen Wettbewerber oft, die Vergabeent-

scheidung anzugreifen. Bis der Auftraggeber den Rechtsstreit gewinnt, vergehen oft Monate. Für das beauftragte Bauunternehmen stellt sich die Frage, ob die höheren Preise für Baustoffe gezahlt werden und ob sich die Termine verschieben. Lange herrschte darüber Unklarheit. Das BGH hat diese mit seiner Entscheidung nun beseitigt.

Konkret hatte das Gericht einen Fall zu entscheiden, in dem es um einen Bauab-

schnitt der Autobahn A 113 ging. Nach einem Vergabeverfahren sollte eine Arbeitsgemeinschaft aus mehreren Bauunternehmen den Auftrag erhalten. Dagegen wehrte sich jedoch ein unterlegener Bieter mit einem Nachprüfungsverfahren. In der Zwischenzeit stiegen die Preise für Stahl erheblich. Wegen des Rechtsstreites wurde die Bindefrist mehrmals einvernehmlich verlängert. Schließlich wurde der Zuschlag etwa ein Jahr später als geplant er-

teilt. In der Zwischenzeit hatten sich jedoch die Kosten für die Baustoffe um rund 466 000 Euro erhöht. Der BGH entschied nun, dass die Bundesrepublik als Bauherr diese Kosten übernehmen und die verlängerte Bauzeit akzeptieren muss.

Die Entscheidung des BGH hat die Konsequenz, dass sich die Parteien über die neu geltenden Fristen und Preise verständigen müssen. Gelingt dies nicht, werden die Fristen nach der Rechtsprechung

des BGH um die Verzögerungen verschoben. Außerdem hat der Auftraggeber Preissteigerungen zu tragen, die sich gegenüber der ursprünglichen Angebotskalkulation ergeben.

Jedem Praktiker wird klar sein, dass hier Ursachen- und Nachweisprobleme entstehen. Schließlich hängen die Preis- und Terminfolgen von der Bindung der Subunternehmer, der Jahreszeit und vielen anderen Umständen ab. An dieser

Stelle müssen die Auftraggeber künftig ansetzen, um zu rechtssicheren Lösungen zu gelangen. Beispielsweise könnten sie in den Vergabeunterlagen festlegen, nach welchen Maßstäben Mehrkosten ersetzt werden und wie sich Termine verschieben. Auf diese Weise kann das Risiko, das nun ausschließlich beim Auftraggeber liegt, verringert werden.

Die Autorin ist Rechtsanwältin und Partnerin bei Heuking Kühn Lüer Wojtek in Düsseldorf.