

## Spezial

Öffentliche Ausschreibungen

# Bieter verzweifelt gesucht

Wenn sich Bauprojekte lange verzögern, ist oft das komplizierte Vergaberecht schuld. Ein exklusives Ranking der **Vergaberechtsanwälte** zeigt, wer die komplexe Materie beherrscht.

TEXT CLAUDIA TÖDTMANN



**A**chtzehn Monate. So lange ist die Zeit, die bei einem größeren deutschen Bauprojekt vergeht, „bevor auch nur irgendetwas passiert“, sagt Ute Jasper. Sie muss es wissen, schließlich ist Jasper Vergaberechterin der Kanzlei Heuking in Düsseldorf. Und damit Expertin auf einem Fachgebiet, das die wenigsten Laien überhaupt erfassen – und das doch den Wandel in deutschen Großstädten so stark prägt wie kein zweites.

Schließlich schimpfte die halbe Republik in den vergangenen Jahren darüber, dass die öffentliche Bautätig-

keit einfach nicht in die Gänge kommt. Das Land braucht schnelles Internet, sanierte Straßen, neue Stromleitungen. Der Städte- und Gemeindebund machte schon im vergangenen Jahr allein in Städten und Gemeinden einen Investitionsstau von 126 Milliarden Euro aus. Und es passiert: viel zu wenig. Begründet wird die Verzögerung wahlweise mit der Langsamkeit der deutschen Behörden, der Überlastung der Baufirmen, der komplizierten politischen Verfahren. Stimmt alles irgendwie, aber das entscheidende Nadelöhr liegt oftmals anderswo: im deutschen Vergaberecht.

Beispielhaft berichtet Anwältin Jasper vom Bau eines neuen Bürogebäudes für eine Universität. Viele Millionen Euro sollte das kosten, ein schöner Auftrag, sollte man meinen. Doch als Jasper die Vergabe endlich rechtsicher organisiert hatte, geschah: nichts. Weder Statiker noch Architekten waren zu finden. „Ergebnislose Ausschreibungen kommen gerade bei Bauprojekten immer öfter vor, selbst wenn diese attraktiv und größer sind“, sagt auch Susanne Mertens, Vergaberechterin bei Baker McKenzie in Berlin.

### Schlechte und späte Bezahlung

Weil derzeit allerorten viel gebaut wird, sind die Auftragsbücher der Bauunternehmen und Handwerksbetriebe voll. Auf Aufträge der öffentlichen Hand sind sie nicht angewiesen. Da fallen die ohnehin vorhandenen Nachteile öffentlicher Aufträge noch stärker ins Gewicht. Denn wer sich auf das Gebiet des Vergaberechts begibt, der hat es nicht nur mit besonders komplexen Formalien zu tun und einem öffentlichen Auftraggeber, der im Ruf steht, schlecht und spät zu bezahlen. Schlimmer noch: Jeder Auftrag ist anfechtbar, was Projekte im besseren Falle verzögert – und im schlechteren ganz von vorne beginnen lässt. Manche Architekten und Bauunternehmer treten schon generell nicht mehr an für Aufträge von Kommunen, Städten oder andere Auftraggeber der öffentlichen Hand, beobachtet Jasper. „Auftraggeber wollen sich für Anschlussaufträge qualifizieren, das funktioniert aber nicht bei öffentlichen



### Stillstand am Bau

Weil Ausschreibungen so kompliziert sind, scheitern manche Projekte noch vor Beginn

Vergaben, die jedes Mal neu ausgeschrieben werden müssen“, so Jasper. Als wäre das alles nicht schon genug, hat der Gesetzgeber die komplexen Vorgaben zu Jahresbeginn verschärft. Noch mehr Bauprojekte müssen ausgeschrieben werden, die bis dahin frei vergeben werden durften. Die Ausschreibungen selbst sind inzwischen so komplex, dass nichts mehr ohne Berater geht. Wer dabei gute Anwälte auf seiner Seite weiß, dem gelingt es trotz allem, Aufträge so auszuschreiben, dass sie für Bauunternehmen attraktiv sind, ohne den Kostenrahmen zu sprengen. Und bei denen das Verfahren so rechtssicher gestaltet ist, dass mögliche Klagen unterlegener Konkurrenten später scheitern.

Nötig sind neben Anwälten verschiedenste technische Experten für die Erstellung der Ausschreibungen. Deren Honorare können viermal so hoch ausfallen wie die der Anwälte, zeigt ein Beispiel aus der sächsischen Provinz aus dem vergangenen Jahr. Da organisierte die Gemeinde Großweitzschen eine Ausschreibung für den Ausbau des schnellen Internets: Der Technikberater berechnete 57 000 Euro, die Kanzlei Luther 15 700 Euro. Jaspers Fazit: „Der Auftraggeber hat ein Heer von Beratern, aber keine Handwerker.“

Die Stadt Berlin wiederum wollte kürzlich den Bau von 27 neuen Kitas mit 3300 Plätzen vergeben. Auch nach Fristverlängerung blieb sie erfolglos. Zwar hatten zunächst 30 Unternehmen Interesse bekundet, ein konkretes Angebot aber folgte nicht. Der Fall zeigt zudem, wie sich das Problem weiter verschärft, je spezieller die Wünsche einer Kommune sind. So hatten sich die Planer in den Kopf gesetzt, die Kitas sollten in Holz- und Holz-

hybridbauweise entstehen, was die meisten Bauunternehmen von vornherein ausschloss. Zudem sollten Bieter mindestens drei abgeschlossene Referenzprojekte mit einem Umfang von 15 Millionen Euro nachweisen. Für die Mittelständler der Region war das schlicht unerfüllbar, kritisierte die Fachgemeinschaft Bau.

Dass die Fallstricke des Vergaberechts noch längst nicht umgangen sind, wenn eine Ausschreibung abgeschlossen ist, zeigt eine andere städtische Gesellschaft aus der Hauptstadt. Um den Drei-Milliarden-Euro-Auftrag der Berliner Verkehrsbetriebe für eine neue Fahrzeugflotte mit 1500 U-Bahn-Wagen bewarben sich Siemens mit Bombardier sowie Stadler und Alstom. Stadler bekam den Zuschlag, Alstom erhob Einspruch. Die Anschaffung der Bahnen wird das erst mal verzögern.

Jan Byok, Vergaberechtler von Bird & Bird, ist einer der wenigen, der das Vergaberecht trotz aller abschreckenden Beispiele in Schutz nimmt: „Vergabeverfahren kommen oft nur obendrauf und bringen das Bürokratiefass zum Überlaufen“, so Byok. Schuld seien vielmehr die Planfeststellungsverfahren mit Rechtsstreitigkeiten. So wie beim Bau der Elbvertiefung in Hamburg, wo die ersten acht der zehn Jahre Bauverzögerung für Streitigkeiten draufgegangen seien. Wenn Vergabeprojekte gut funktionierten, bleibe das meist unbemerkt, sagt Byok. Etwa das Projekt für die elektronische Patientenakte als App für Smartphones – eine Alternative zur jahrelang erfolglos geplanten Gesundheitskarte. Binnen sechs Monaten stand IT-Dienstleister Rise als Auftragnehmer fest. Vielleicht ein positives Beispiel. Oder einfach: ein Wunder. ■

### Die Methode

Für die Liste der Top-Kanzleien und -Anwälte für das Vergaberecht 2019 befragte das Handelsblatt Research Institute (HRI) 506 Juristen aus 72 Kanzleien nach den in ihren Augen renommiertesten Kollegen. Die Auswahl wurde einer Expertenjury vorgelegt. Die Juroren filterten daraus die Liste mit 49 Kanzleien mit 69 besonders empfohlenen Anwälten. Die Juroren aus Unternehmen sind Philipp Voet van Vormizeele (Thyssenkrupp), Alexandra Genten (E.V.A. Energieversorgungs- und Verkehrsgesellschaft Aachen), Heiko Piesbergen (Netinera), Ansgar Suermann (Deutsche Bahn) und für die wissenschaftliche Seite Professor Achim Schunder (Verlag C. H. Beck).

## DIE RENOMMIERTESTEN VERGABERECHTSANWÄLTE

Kanzlei/besonders empfohlene Anwälte

<b>Allen &amp; Overy</b> /Olaf Otting	<b>Heuking Kühn Lüer Wojtek</b> /Ute Jasper, Christopher Marx, Laurence Westen
<b>Aulinger</b> /Stefan Mager, Nicola Ohrtmann	<b>Heussen</b> /Uwe-Carsten Völlink
<b>Baker &amp; McKenzie</b> /Marc Gabriel, Susanne Mertens	<b>HFK</b> /Sebastian Conrad, Jörg Stoye
<b>Baumeister</b> /Stefan Gesterkamp	<b>K&amp;L Gates</b> /Annette Mutschler-Siebert
<b>BBG und Partner</b> /Niels Griem, Malte Linnemeyer	<b>Kapellmann und Partner</b> /Hans-Peter Kulartz, Alexander Kus, Marc Opitz, Hendrik Röwekamp
<b>Beiten Burkhardt</b> /Stephan Rechten	<b>KDU Krist Deller &amp; Partner</b> /Matthias Krist
<b>Bird &amp; Bird</b> /Jan Byok, Alexander Csaki	<b>KPMG Law</b> /Henrik-Christian Baumann
<b>Blomstein</b> /Pascal Friton, Hans-Joachim Prieß, Roland Stein	<b>Kraus Donhauser</b> /Christoph Donhauser
<b>Boesen</b> /Arnold Boesen	<b>Kraus, Sienz &amp; Partner</b> /Bernhard Stolz
<b>Braun &amp; Zwetkow</b> /Christian Braun	<b>Leinemann Partner</b> /Ralf Leinemann
<b>Buse Heberer Fromm</b> /Stefan Pooth	<b>Lutz Abel</b> /Mathias Mantler, Tobias Osseforth
<b>Clifford Chance</b> /Steffen Amelung	<b>Menold Bezler</b> /Alexander Dörr
<b>CMS Hasche Sigle</b> /Jakob Steiff	<b>Müller-Wrede &amp; Partner</b> /Malte Müller-Wrede
<b>Dentons</b> /Wolfram Krohn	<b>Noerr</b> /Olav Wagner
<b>Eichler Kern Klein</b> /Jochen Eichler	<b>Oppenhoff &amp; Partner</b> /Robert Glawe
<b>Esch Bahner Lisch</b> /Oliver Esch	<b>Oppenländer</b> /Matthias Ulshöfer
<b>Esche Schumann Commichau</b> /Martin Dieckmann	<b>Orth Kluth</b> /Michael Sitsen
<b>FPS Fritze Wicke Seelig</b> /Annette Rosenkötter	<b>PwC Legal</b> /Friedrich Hausmann, Georg Queisner, Andreas Ziegler
<b>Gleiss Lutz</b> /Marco König, Andreas Neun	<b>Redeker Sellner Dahs</b> /Matthias Ganske, Heike Glaß
<b>Göhmann</b> /Wiland Tresselt	<b>RWP</b> /Clemens Antweiler
<b>Goodarzi &amp; Polster</b> /Julian Polster	<b>Schumann</b> /Thomas Stockmann
<b>Görg</b> /Lutz Horn, Oliver Jauch, Jan Scharf	<b>Soudry &amp; Soudry</b> /Daniel Soudry
<b>GvW Graf v. Westphalen</b> /Bettina Meyer-Hofmann, Ingrid Reichling	<b>Taylor Wessing</b> /Michael Brüggemann
<b>Haver &amp; Mailänder</b> /Alexander Hübner	<b>Weissleder Ewer</b> /Marius Raabe
<b>Hengeler Mueller</b> /Jan Bonhage	<b>Quelle:</b> HRI 9/2019; Reihenfolge nach Alphabet