



Es geht um Billionen



Spezialisten für **Vergaberecht** beraten Unternehmen und den Staat bei öffentlichen Ausschreibungen. Ein exklusives Ranking zeigt die renommiertesten Anwälte und Kanzleien.

TEXT CLAUDIA TÖDTMANN

Manchmal ist es gut, wenn man sich nicht durchsetzt. Heiko Höfler kann das bestätigen. Im April 1993 hatte der Jurist einen Termin mit einem Professor an der Bundeswehruniversität in München, um über seine Promotion zu sprechen. Ein Routinetermin, dachte er zumindest. Höfler wollte seine Arbeit im Bereich Konzernrecht schreiben. Aber sein Doktorvater Hanns Ullrich war von einer anderen Idee beseelt: Er solle sich doch dem Vergaberecht widmen. Das Fach sei ganz neu, es gehe um viel Geld, niemand habe davon Ahnung. „Ich wusste nicht mal, was Vergaberecht war“, sagt Höfler heute. Trotzdem ließ er sich umstimmen. Bereut hat er es nie.

Der 50-Jährige arbeitet heute als Anwalt bei der Kanzlei Oppenhoff & Partner in Hamburg, außerdem ist er selbst an der Uni

Weimar Professor. Das Gespräch mit seinem Doktorvater ist mehr als ein Vierteljahrhundert her, trotzdem erinnert sich Höfler noch gut daran. Denn es prägte seinen weiteren beruflichen Lebensweg: Heute ist Höfler einer der renommiertesten deutschen Experten für Vergaberecht.

Vergaberecht? Nichtjuristen dürfte der Begriff wenig sagen – dabei hat er für die Wirtschaft essenzielle Bedeutung. Jedes Jahr werden innerhalb der Europäischen Union öffentliche Aufträge im Wert von zwei Billionen Euro vergeben, allein in Deutschland für 440 Milliarden Euro.

Egal, ob für Laptops und Bürostühle, den Bau von Schulen, Marineschiffen oder Flughäfen: Staatliche Organisationen müssen ihr Geld sorgsam ausgeben. Staatlich in diesem Sinne sind nicht nur Bund, Länder

Baggern lohnt sich Die öffentliche Hand vergibt Aufträge im Wert von 440 Milliarden Euro

und Gemeinden. Sondern auch kommunale Stadtwerke, Energieversorger und Krankenhäuser; ARD und ZDF; die Bundesanstalt für Arbeit oder auch die Deutsche Bahn.

Das Vergaberecht ist prinzipiell durchaus sinnvoll: Es sollen keine Steuergelder verschleudert, Aufträge an Unternehmen müssen transparent, gerecht und ohne Korruption vergeben werden. Das Verfahren dabei aber wird immer schwieriger, mit teilweise absurden Folgen: „Die EU und die Bundesrepublik haben inzwischen so komplizierte Vorschriften erlassen, dass der Staat selbst Beratung braucht, um sie zu befolgen“, sagt Vergaberechtsexpertin Ute Jasper von der Kanzlei Heuking Kühn in Düsseldorf.

Für Unternehmen müssen sie sicherstellen, dass sie den Auftrag zu vertretbaren Konditionen bekommen. Der Staat ist daran interessiert, dass das wirtschaftlichste Angebot den Zuschlag bekommt, nicht einfach nur das niedrigste; politische Ziele müssen berücksichtigt, Wettbewerber dürfen nicht benachteiligt werden – und der Auftragnehmer muss den Auftrag erfüllen können.

Früher war das alles einfacher. Wenn staatliche Einrichtungen Aufträge an Unternehmen vergaben, sollten sie sich an gewisse Regeln halten, die aber nur behördenintern galten: Man musste sparsam mit Steuergeld umgehen und zum Einkauf von Waren und Dienstleistungen Wettbewerb organisieren, um das günstigste Angebot zu finden. 1993 führte die EU mit einer Richtlinie jedoch das Vergaberecht ein, das fortan auch in Deutschland galt.

Anfechtungen oft erfolgreich

Seitdem können enttäuschte Bieter, die bei einer Ausschreibung leer ausgehen, die Vergabe rechtlich prüfen lassen – und die Ausführung der Aufträge monatelang aufhalten. Schlimmstenfalls muss die Ausschreibung wiederholt werden, die Aussichten, dann zum Zuge zu kommen sind nicht schlecht: „In jedem dritten Fall hat der Übergangene Erfolg beim Torpedieren einer Auftragsvergabe“, schätzt Höfler. Im besten Fall bekommt er letztendlich selbst den Zuschlag.

Deshalb brauchen die staatlichen Stellen für Ausschreibungen Anwälte, die sich mit den Feinheiten auskennen – und die sind rar. Fachanwalt für Vergaberecht können sich in Deutschland nur 226 Anwälte nennen, die Zusatzqualifikation gibt es erst seit drei Jahren. Zum Vergleich: In Deutschland

DIE RENOMMIERTESTEN VERGABERECHTSANWÄLTE

Kanzlei/Anwälte

Allen & Overy/Udo Herbert Olgemöller, Olaf Otting, Christoph Zinger

Aulinger/Stefan Mager, Nicola Ohrtmann

Avocado/Markus Figgen

Baker McKenzie/Marc Gabriel, Susanne Mertens

Baumeister/Stefan Gesterkamp

BBG und Partner/Niels Griem, Malte Linnemeyer, Lorenz Wachinger

BDO Legal/Jan-Oliver Schrotz

Beiten Burkhardt/Hans von Gehlen, Stephan Rechten

Bird & Bird/Jan Byok, Martin Conrads, Alexander Csaki

Blomstein/Pascal Friton, Hans-Joachim Prieß, Roland Stein

Boesen/Arnold Boesen

Brandi/Christoph Jahn

Braun & Zwetkow/Christian Braun

Buse Heberer Fromm/Stefan Pooth

CBH/Jan Deuster

CMS/Christian Scherer-Leydecker

Dentons/Wolfram Krohn

Dolde Mayen & Partner/Andrea Vetter

Esch Bahner Lisch/Oliver Esch

Esche Schumann Commichau/Martin Dieckmann

FPS/Annette Rosenkötter

Gleiss Lutz/Marco König, Andreas Neun

Goodarzi & Polster/Julian Polster

Görg/Lutz Horn, Kai-Uwe Schneevogl

GvW Graf von Westphalen/Dietrich Drömmann

Haver & Mailänder/Alexander Hübner

Heuking Kühn Lüer Wojtek/Ute Jasper, Laurence Westen

Heussen/Uwe-Carsten Völlink

HFK/Sebastian Conrad

Hogan Lovells/Marc Schweda

K&L Gates/Annette Mutschler-Siebert

Kapellmann/Hans-Peter Kulartz, Marc Opitz, Hendrik Röwekamp

KDU Krist Deller & Partner/Matthias Krist

Köchling & Krahnfeld/Lutz Krahnfeld

Kraus Donhauser/Christoph Donhauser

Kraus, Sienz & Partner/Bernhard Stolz

Leinemann & Partner/Ralf Leinemann

Luther/Tobias Leidinger, Ulf-Dieter Pape

MBK Legal/Thomas Möisinger

Menold Bezler/Frank Meininger

Müller-Wrede & Partner/Malte Müller-Wrede

Oppenhoff & Partner/Heiko Höfler, Holger Hofmann

Oppenländer/Matthias Ulshöfer

Orth Kluth/Michael Sitsen

PwC Legal/Friedrich Ludwig Hausmann

Redeker Sellner Dahs/Matthias Ganske, Heike Glaas, Olaf Reidt

Rödl & Partner/Holger Schröder

RWP/Clemens Antweiler

Schumann/Thomas Stockmann

Weissleder Ewer/Marius Raabe

Wuertenberger/Hannes Kern

Quelle: WirtschaftsWoche-Topkanzleien 2018 Reihenfolge nach Alphabet

FOTOS: DPA PICTURE-ALLIANCE/BENJAMIN BEYERKIN, PR (5)

gibt es allein 10 600 Fachanwälte für Arbeitsrecht und 9500 für Familienrecht.

Aber welche haben den besten Ruf? Um diese Frage zu beantworten, spürte das Handelsblatt Research Institute (HRI) zunächst 479 Vergaberechtler aus 65 Kanzleien auf. Diese wurden gebeten, die aus ihrer Sicht fünf renommiertesten Kollegen zu benennen – Eigenbewertung ausgeschlossen. Die daraus entstandene Liste wurde im dritten Schritt einer Expertenjury vorgelegt (siehe unten). Die Juroren sollten die genannten Anwälte und Kanzleien bewerten und nach Bedarf fehlende Experten hinzufügen. Zuletzt gewichtete das HRI die Antworten aus Umfrage und Juryrunde, das Ergebnis ist eine Liste der 51 führenden Vergaberechtskanzleien und 71 besonders oft empfohlenen Anwälte (siehe Tabelle).

30 Jahre im Voraus denken

Auf der Liste steht unter anderem Jan Byok von der Kanzlei Bird & Bird. Auch er kam eher unfreiwillig zu seinem heutigen Spezialgebiet. Als Junganwalt im zweiten Berufsjahr verdonnerte ihn der Seniorpartner seiner Kanzlei dazu, einen vermeintlich hoffnungslosen Fall zu übernehmen.

Die Kanzlei Mayer Brown aus Chicago, für die auch CDU-Parteichef кандидат Friedrich Merz arbeitet, suchte Mitte der Neunzigerjahre für ihren Klienten General Electric (GE) einen Anwalt in Deutschland. Der US-Konzern fühlte sich benachteiligt, als der damalige ostdeutsche Stromerzeuger Veag für 400 Millionen Mark Turbinen beim Konkurrenten ABB bestellte: „Für mich als Junganwalt war das ein Glücksfall“, sagt Byok. Am Ende gewann GE nach drei Jahren den Prozess und bekam als Ausgleich Kompensationsgeschäfte. Und Byok konnte sich vor Mandantenanfragen kaum noch retten.

Auch heute noch ist er begeistert, wie facettenreich sein Job ist. Schon bei der Aus-

„Die Bundesrepublik und die EU haben so komplizierte Vorschriften erlassen, dass der Staat selbst Beratung braucht, um diese befolgen zu können“

UTE JASPER

Vergaberechtsexpertin der Kanzlei Heuking

schreibung kommt es auf Details an: Von Formalia wie angemessenen Fristen für Rückfragen über die Eignung von Anbietern bis zu Besonderheiten der Produkte. Im Schnitt dauert es sechs bis neun Monate, bis der Zuschlag erteilt wird.

Aber auch damit ist das Projekt noch nicht vorbei. Im nächsten Schritt geht es vor allem um gute Verträge mit Konditionen, die beiden Seiten passen. „Ich muss 20 bis 30 Jahre im Voraus denken und dafür Rechtsregeln ersinnen“, sagt Heuking-Vergaberechtlerin Ute Jasper. Wenn Siemens heute beispielsweise einen neuen Nahverkehrszug auf die Schiene bringt, muss der Konzern den Energieverbrauch für die nächsten drei Jahrzehnte garantieren.

Und was passiert, wenn die Verträge unscharf formuliert sind und nicht alle Eventualitäten bedacht wurden? Jasper verweist auf das Beispiel Bundeswehr. Die habe kaputte U-Boote im Bestand, bei denen ihre Kollegen offenbar nicht deren gesamten Lebenszyklus inklusive der notwendigen Instandhaltung bedacht hätten – inzwischen gibt es für die Boote keine Ersatzteile mehr. ■

DIE JURY

Diese Experten kürten die besten Anwälte und Kanzleien für Vergaberecht.



PHILIPP VOET VAN VORMIZEELE
Leiter Recht bei Thyssenkrupp Elevator



ANSGAR SUERMANN
Unternehmensjurist bei der Deutschen Bahn



ALEXANDRA GENTEN
Leiterin Recht, Energieversorgungs- und Verkehrsgesellschaft Aachen



ACHIM SCHUNDER
Chef der Zeitschriftenniederlassung des Verlags C.H.Beck



HEIKO PIESBERGEN
Leiter Recht beim Verkehrsunternehmen Netinera