

Kolumne von Dr.-Ing. Werner Weigl, 2. Vizepräsident der Bayerischen Ingenieurekammer-Bau

Zur Veröffentlichung in der Bayerischen Staatszeitung vom 28.04.2017

Ziel: Mittelstand kaputt?

„Jetzt endgültig entschieden ... das OLG München hat nun als erstes deutsches Gericht klar und eindeutig entschieden, dass sämtliche Planungsleistungen eines Bauvorhabens für die Bestimmung des Auftragswertes zusammenzurechnen sind....“ so reißerisch warb jüngst eine Anwaltskanzlei für ihre Veranstaltung zum Vergaberecht für Planungsleistungen.

Zum Hintergrund:

In der im April 2016 in Kraft getretenen Reform des Vergaberechtes wurde nicht zuletzt aufgrund der gemeinsamen Anstrengung aller maßgeblichen Akteure im Vergaberecht die bisherige Praxis festgeschrieben, dass nur die Planungsleistungen der Fachdisziplinen (z.B. Architektur, Tragwerksplanung, Haustechnik) bei der Ermittlung des Auftragswertes zusammenzurechnen sind, die auch gemeinsam an einen Bieter vergeben werden sollen.

Mit Beschluss vom 13.03.2017, (Verg 15/16) entschied das OLG München in einer Vergabesache, dass im konkreten, streitgegenständlichen Fall die Auftragswerte der Planungsleistungen zur Prüfung des Schwellenwertes zusammenzuzählen seien, obwohl hier an mehrere Bieter vergeben wurde.

Das Urteil bietet gewissen Interpretationsspielraum. Daraus aber allgemein abzuleiten, dass die Regelung der VgV europarechtswidrig sei und künftig alle Planungsleistungen eines Bauvorhabens bei der Ermittlung des Schwellenwertes zusammenzurechnen seien, geht nicht nur meiner Ansicht nach fehl.

Was steckt also dahinter? Unsicherheit auf Auftraggeberseite führt bereits jetzt vereinzelt zu europaweiten Vergabeverfahren, die weit unter dem Schwellenwert liegen. Ein gutes Geschäft für die wachsende Zahl von auf Vergabeverfahren spezialisierten Kanzleien. Je mehr formalistische Verfahren, desto mehr Umsatz.

Für Auftraggeber und planende Unternehmen hat dies fatale Folgen: die einen betreiben unnötigerweise Aufwendungen für die Verfahrensbetreuung, die andern für die Verfahrensbeteiligung.

Doch der gewichtigste Punkt ist ein anderer: unsere bewährte Struktur bei Architektur- und Ingenieurbüros ist in Gefahr! Für Deutschland sind kleine und mittlere Bürogrößen typisch. Büros mit mehr als 10 – 15 Mitarbeitern sind schon „groß“. Und das ist gut so. Die Ingenieurleistungen für private wie öffentliche Auftraggeber sind solide und innovativ gleichermaßen. Das gewährleistet neben anderem gerade diese kleinteilige Struktur. Zudem stärkt diese Struktur die Regionen und bietet dort Ausbildungs- und Arbeitsplätze.

Kleine und mittlere Büros sind aber selten in der Lage, diese Vergabeverfahren so effektiv wie große Planungskonzerne mit eigenen Marketing- und Rechtsabteilungen sowie riesigem Referenzportfolio zu bearbeiten. Überzogene Referenzanforderungen nach Anzahl, Größe und speziellen Referenzeigenschaften tun ein Übriges.

Der Blick nach Großbritannien sollte uns warnen: als einst Margaret Thatcher die Honorarordnung abschaffte, waren innerhalb kürzester Zeit die kleinen Büros vom Markt verschwunden, aufgekauft von den wenigen großen Büros, die seitdem das Geschäft unter sich aufteilen. Und wie haben sich die Preise entwickelt? In den ersten Jahren gingen die

Preise nach unten. Jeder versuchte, seine Leistung für so wenig Geld wie möglich anzubieten, um den Zuschlag zu bekommen und überhaupt überleben zu können. Nachdem sich der Markt konzentriert hat, sind dann aber die Preise steil nach oben gegangen. Inzwischen müssen die Auftraggeber deutlich mehr hinblättern als zu jenen Zeiten, in denen es noch Honorarordnung und kleinteilige Strukturen gab.

Gleiches droht in Deutschland, wenn dem Ausufern des Vergaberechts und der Abschaffung der HOAI nicht Einhalt geboten wird.

Was aber ist zu tun, wenn die Kanzlei doch Recht hat?

Dann muss sich der Fokus auf die Schwellenwerte richten. Bauleistungen sind erst ab einem Auftragswert von 5 Millionen € europaweit auszuschreiben. Geht man davon aus, dass für 5 Millionen Bauleistung zwischen 20% und 25% Planungsleistung nötig sind, müsste der Schwellenwert für alle Planungsleistungen zusammengefasst zwischen 1 und 1,25 Millionen € liegen – und nicht bei 209.000 €