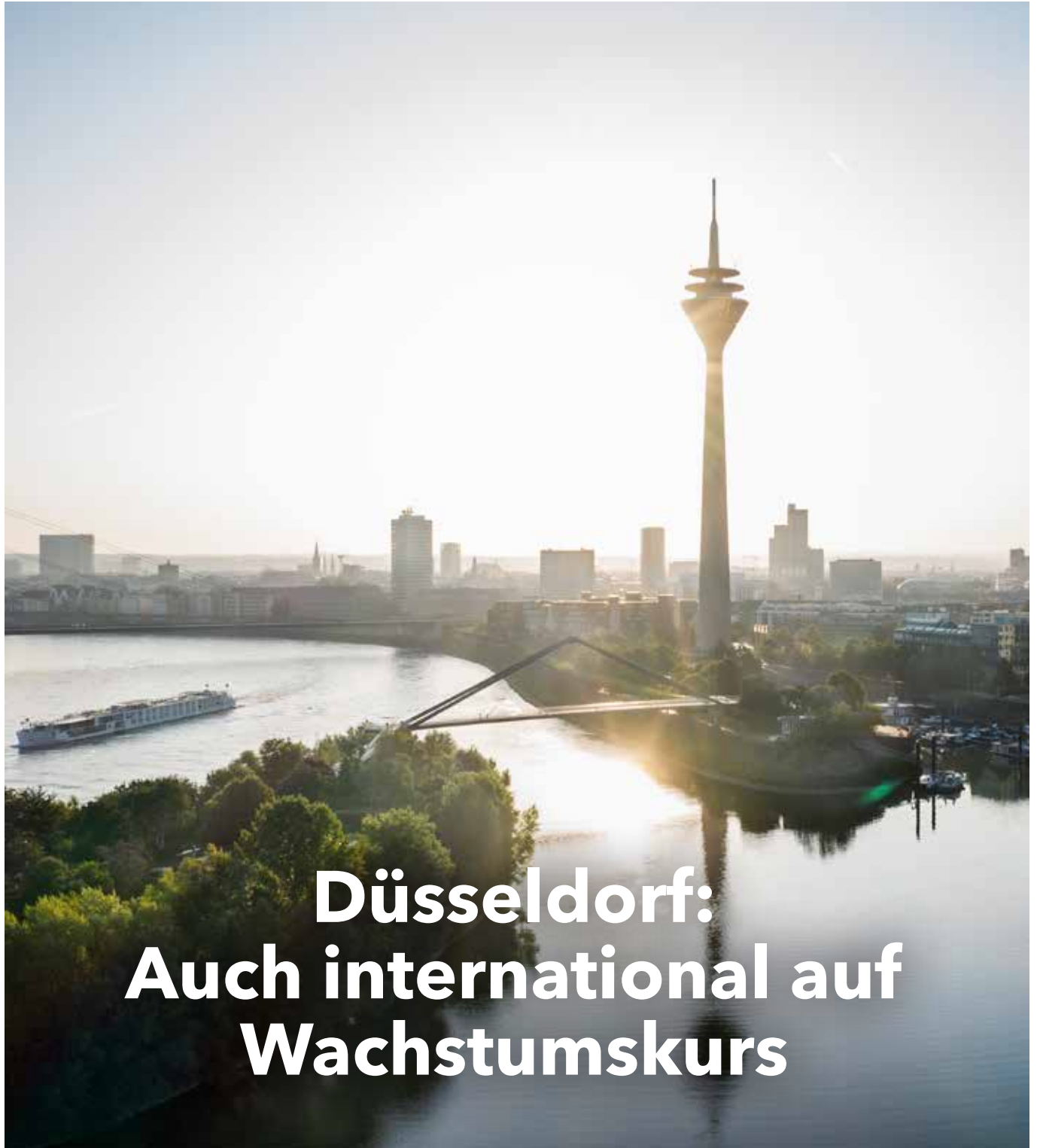


02  
19

# LP-Magazin

LEINEMANN PARTNER  
RECHTSANWÄLTE



## Düsseldorf: Auch international auf Wachstumskurs

### Interview

CEO Robert Gruss über die rechtliche Absicherung internationaler Vertragsrisiken

### Meinung

Ralf Leinemann zum Kostenprivileg des Staates im Prozess

### Mandate

Neubau der Holsten-Brauerei in Hamburg

## Liebe Leserin, lieber Leser,

nach Frankfurt, München, Köln und Hamburg stellen wir Ihnen dieses Mal unser Düsseldorfer Büro vor. Die NRW-Hauptstadt spielt als wichtiger Industrie- und Dienstleistungsstandort in Nordrhein-Westfalen eine herausragende Rolle. Auch unseren Düsseldorfer Standort haben wir nicht durch Fusion mit einer örtlichen Kanzlei, sondern eigenständig aufgebaut. Heute ist dieser aus dem Bau-, Vergabe- und Immobilienrechtsgeschäft in NRW nicht mehr wegzudenken. Leinemann Partner können aktuell in Düsseldorf, wie auch an allen anderen Standorten, ein Rekordjahr und erneut gewachsene Teams vermelden.

Was wir über die einzelnen Ausgaben des LP-Magazins hinweg beobachtet haben: Junge Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte interessieren sich für unsere Sozietät, weil wir mit dem Bau-, Vergabe- und Immobilienrecht klar umrissene Beratungsschwerpunkte haben. Auch die im aktuellen Heft vorgestellten Projekte zeigen die breite Spannweite unseres Geschäfts in diesen drei Rechtsgebieten. So thematisieren wir in der aktuellen Ausgabe die vergabe- und baurechtlichen Fragen beim Neubau von Fregatten für die Bundesmarine, stellen die umweltfreundliche Umrüstung eines Fährschiffes vor und berichten von den vergaberechtlichen Herausforderungen des Möbelkaufs. Auch abseits des anwaltlichen Alltags zeigt Leinemann Partner Teamgeist, wie die zahlreichen Bilder unserer gemeinsamen Ausflüge und Events zeigen. Ihr Feedback hilft uns, dieses Magazin für Sie noch besser zu gestalten. Schreiben Sie uns unter [LPMagazin@leinemann-partner.de](mailto:LPMagazin@leinemann-partner.de).

Viel Freude bei der Lektüre wünscht Ihnen



Ihr Prof. Dr. Marc Oliver Hilgers



# Inhalt

- 02 **Editorial**  
von Prof. Dr. Marc Oliver Hilgers
- 03 **Inhalt/Impressum**
- 04 **Ganz nah am Mandanten**  
Porträt des Standorts Düsseldorf und Interview mit Henrik M. Nonhoff und Oliver Schoofs
- 19 **Trends**  
Aktuelle Meldungen aus Politik und Verbänden
- 22 **Interview**  
TOPWERK-CEO Robert Gruss erklärt, welche rechtlichen Risiken beim globalen Vertrieb bestehen
- 24 **Kolumne**  
Warum darf der Staat kostenlos gegen seine Bürger prozessieren?
- 25 **Meinung & Analyse**  
EuGH: Mindestsätze der HOAI verletzen Europarecht
- 26 **Interview**  
Adelheid Jakobs-Schäfer, Generalbevollmächtigte Einkauf und Logistik der Sana Kliniken AG
- 28 **Notariat**  
Schenken und Vererben: rechtzeitig notariell regeln
- 30 **Aktuelle Mandate**
  - 30 Roman Schlagowsky & Gerrit Frömring – Neubau der Holsten-Brauerei
  - 32 Laura Jentzsch & Dr. Thomas Kirch – Umrüstung der MS Münsterland
  - 33 Michael Göger & Lamia Özal – Das olympische Dorf bei Berlin
  - 34 Dr. Eva-D. Leinemann & Dr. Dirk-Fabian Lange – Cooler Büro-Chic im alten Kaufhaus Jandorf
  - 35 Stephan Kaminsky & Patrick Böck – Großschadensfall im internationalen Industriebau
  - 36 Dr. Oliver Homann & Kristin Beckmann – Möbelkauf ist Vertrauenssache
- 38 **Karriere**  
Lamia Özal im Interview, Neueinsteiger & neue Partner bei Leinemann Partner
- 41 **Intern**
- 42 **Neues aus der Stiftung**

Cover: Markus J. Feger; Foto: Leinemann Partner



Fotos: Markus J. Feger (2), Holsten, P. Andry

# #02/2019



## Impressum

**Herausgeber**  
Leinemann & Partner  
Rechtsanwälte mbB,  
Berlin, Düsseldorf, Frankfurt  
am Main, Hamburg, Köln,  
München

**Art Direction**  
Daniel Bognár,  
danielbognar@  
damentennis.com

**Lektorat & Schlussredaktion**  
Marion Linszen

**Redaktionsleitung (v.i.S.d.P.)**  
Dr. David Goertz,  
Manager PR/Marketing  
Leinemann & Partner

**Redaktion und Realisierung**  
Marcus Creutz,  
Rechtsanwalt,  
Wirtschaftsjournalist  
Am Stocker 20  
83661 Lenggrie,  
Telefon 08042 – 97 81 14 4  
info@marcus-creutz.de  
www.marcus-creutz.de

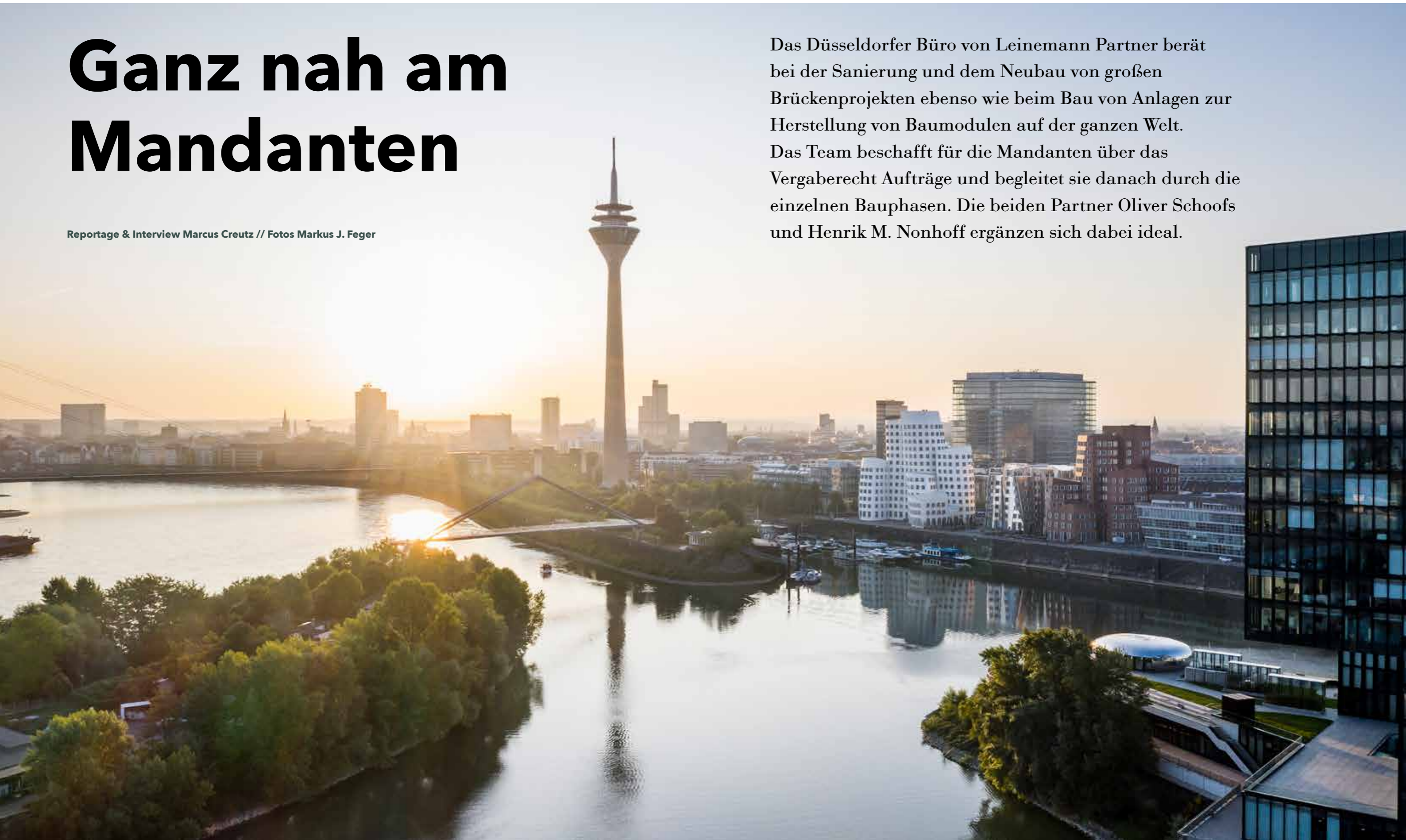
**Redaktionsanschrift**  
Leinemann & Partner  
Rechtsanwälte mbB  
Friedrichstr. 185–190  
10117 Berlin  
Telefon 030 – 20 64 19-0  
lpmagazin@  
leinemann-partner.de  
www.leinemann-partner.de

**Druck**  
Gotteswinter und Aumaier  
GmbH  
Joseph-Dollinger-Bogen 22  
80807 München

# Ganz nah am Mandanten

Reportage & Interview Marcus Creutz // Fotos Markus J. Feger

Das Düsseldorfer Büro von Leinemann Partner berät bei der Sanierung und dem Neubau von großen Brückenprojekten ebenso wie beim Bau von Anlagen zur Herstellung von Baumodulen auf der ganzen Welt. Das Team beschafft für die Mandanten über das Vergaberecht Aufträge und begleitet sie danach durch die einzelnen Bauphasen. Die beiden Partner Oliver Schoofs und Henrik M. Nonhoff ergänzen sich dabei ideal.



Es ist ein Bauprojekt der Superlative: 1,7 Kilometer lang hangelt sich die vierspürige Fahrbahn auf riesigen Trägern in schwindelerregenden 160 Metern Höhe über das Moseltal. Seit 2011 wird an dieser verkehrspolitisch wichtigen Achse bei Zeltingen-Rachtig, die noch in diesem Jahr für den Autoverkehr freigegeben werden soll, rund um die Uhr gebaut. Und seit 2013 berät Rechtsanwalt Oliver Schoofs mit seinem Team den Bund, vertreten durch den Landesbetrieb Mobilität Rheinland-Pfalz, als Bauherrn baubegleitend zur Hochmoselbrücke. Keine Frage: Dieses herausragende Bauwerk ist das Leuchtturmprojekt im Düsseldorfer Büro von Leinemann Partner, dessen Standortleiter der Fachanwalt für Bau- und Vergaberecht Schoofs seit 2001 ist. »Unter die Brücke passt sogar der Kölner Dom«, sagt Schoofs augenzwinkernd in Anspielung auf die historische Rivalität zwischen den

beiden Rheinmetropolen Köln und Düsseldorf.

2013 war die Rechtsberatung zu dem seinerzeit größten Brückenbauvorhaben in Europa öffentlich ausgeschrieben worden. Schoofs setzte sich mit Leinemann gegen namhafte Konkurrenten durch. Gerade hat er den Vertrag um ein Jahr verlängert, sodass das Mandat mindestens bis September 2020 weiterläuft. Sieben Jahre intensive Rechtsberatung bei ein und demselben Projekt – das ist in der heutigen eher schnelllebigen Zeit für Berater keine Selbstverständlichkeit.

»Das ist mit Sicherheit eines der bedeutendsten Projekte, die wir je hatten in der Kanzlei. Und es ist auch juristisch ein tolles Projekt, das uns wahnsinnig begeistert, weil es viele rechtliche Probleme beinhaltet, die eben bei großen Ingenieurbauwerken anfallen«, erklärt Schoofs. Die Leichtbaubrücke ist auch technisch anspruchsvoll, weil der Überbau aus Stahl besteht und nicht aus Beton. Die

Montage der Brücke erfolgte im Takt-schiebeverfahren. Dazu wurde der Stahlüberbau am Widerlager auf der Hunsrückseite in 82 Abschnitten (sog. Schüssen) »zusammengeschweißt« und abschnittsweise über die gleichzeitig entstehenden Brückenpfeiler eingeschoben, bis der Überbau das Widerlager auf der Eifelseite erreichte. Das ist nichts für schwache Nerven – schwindelfrei muss man schon sein. »Mit den Schweißnähten kann man mehrfach die Erde umrunden«, merkt Schoofs fasziniert an.

Auch die Brückenpfeiler, deren Bohrpfähle tief in die Erde hineinragen, sind sehr schlank gehalten. Schließlich soll die Statik mindestens ein halbes Jahrhundert halten. Das ist gar nicht so leicht umzusetzen, denn auf einer Seite der Brücke gibt es einen sogenannten Rutschhang, der sich jährlich einige Millimeter bewegt. Damit die Statik gleichwohl hundertprozentig hält, haben die Ingenieure keine Mühen und Kosten gescheut.

Unumstritten war das Bauprojekt nie. Immerhin wird das romantische Moseltal mit seinem traditionsreichen Weinanbau und Tourismusgeschäft an dieser Stelle optisch beeinträchtigt, Kritiker sprechen gar von einem Schandfleck. Dafür schlängelt sich bald schon wesentlich weniger Verkehr durch die zahlreichen Städtchen entlang der Mosel. Umweltschützer wurden mit Ausgleichsflächen bedacht. Und nachdem das Bundesverwaltungsgericht Ende 2008 grünes Licht gegeben hatte, konnte der Bau Jahrzehnte nach der ersten Planung endlich beginnen.

»Der Generalunternehmer, die ARGE Neubau Hochmoselquerung, macht Teuerungsraten geltend. Es ist ein sehr anspruchsvolles Bauvorhaben, da gibt es viele schwierige Gewerke«, sagt Schoofs. Diese Nachträge seien sehr schwierig aufzubereiten, sowohl baubetrieblich als auch juristisch. Dazu gibt es eine Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs. Diese durch den BGH festgelegten Anforderungen einzuhalten gelingt laut Schoofs meist nicht auf den ersten Aufschlag hin.

Auch Mängel bei der Bauausführung kommen vor. So spielt etwa beim Stahlbau der Korrosionsschutz eine große Rolle. Der Stahl muss mindestens vierzig Jahre halten. »Deshalb wird da ganz genau draufgeschaut, wie diese mehrschichtigen Korrosionsanstriche ausgeführt werden. Dazu gibt es eine Ausführungsplanung und eine Werkplanung«, beschreibt Oliver Schoofs den korrekten Ablauf der Mangelbeseitigung.

Nach Fertigstellung der Moselquerung muss sich Schoofs keine Gedanken darüber machen, dass ihm die Arbeit ausginge. Die juristische Beratung rund um den Brückenbau und die Brückensanierung ist ein Megatrend, der weit über die nächsten zehn Jahre anhält. Denn von den rund 40.000 Brücken, die über Autobahnen und Bundesstraßen führen, gelten mindestens ein Achtel, also 5.000 Brücken, als sanierungsbedürftig. Der Großteil liegt im Westen, weil hier die Brücken in den Sechziger- und Siebzigerjahren gebaut wurden und die Traglasten, für die sie ausgelegt waren, durch den heutigen Verkehr überschritten wer-

den. Deswegen werden diese abgelastet. Das heißt, die Brücken sind dann beispielsweise nur noch für Verkehr bis 7,5 Tonnen zugelassen.

Außerdem boomt das Immobiliengeschäft – letztes Jahr wurden allein in Düsseldorf Immobilientransaktionen im Wert von über 4 Mrd. Euro getätigt. Und das Düsseldorfer Leinemann-Büro berät hier eine ganze Reihe namhafter Mandanten, angefangen von Generali Real Estate über Core Estate Capital bis hin zur Tengelmann-Tochter Trei Real Estate aus Mülheim oder die Hamborner REIT AG. Doch derzeit wird das Eis >>>

»Wenn Sie ein langfristiger Anleger sind und Kapital haben, dann können Sie sicherlich auch jetzt noch kaufen, aber es ist keine gute Zeit, um das zu tun.«

**Oliver Schoofs**, Standortleiter im Düsseldorfer Büro von Leinemann Partner



**Gigantische Ausmaße:** Unter die Moselquerung passt sogar der Kölner Dom. Bei einem Bauvolumen von rund 170 Mio. Euro kostet ein Höhenmeter Moselquerung über eine Mio. Euro.





»Den Rechtsanwälten wird bei Leinemann der nötige Freiraum gegeben, sich wirklich selbstständig zu Anwaltpersönlichkeiten zu entwickeln. Bei Leinemann Partner wird bewusst darauf geachtet, dass Typen auch Typen bleiben.«

Henrik M. Nonhoff, Partner

für Immobilienkäufer immer dünner. »Beim Kauf eines Gewerbeobjekts in Citylage muss man sich schon fragen, ob da perspektivisch noch Wertsteigerungen möglich sind. Andererseits gehen die Preise schon seit Jahrzehnten in Wellenbewegungen nach oben«, beschreibt Schoofs den Zwiespalt, in dem sich viele Käufer derzeit befinden. »Wenn Sie ein langfristiger Anleger sind und Kapital haben, dann können Sie sicherlich auch jetzt noch kaufen, aber es ist keine gute Zeit, um das zu tun.« Deshalb steigen immer mehr Investoren in die Projektentwicklung ein, sogar Unternehmen, die sich bisher vom Bauen ferngehalten haben.

»Was für uns eine tolle Sache ist, weil wir im Baurecht natürlich genauso gut helfen können wie im Transaktionsbereich«, freut sich Schoofs.

Anwalt wollte Oliver Schoofs schon immer werden. Als er 1986 Abi machte, war die amerikanische Petrocelli-Serie Kult. »Ich weiß jetzt nicht, ob das die unmittelbare Motivation war, aber Petrocelli fand ich toll«, erinnert sich Schoofs. Petrocelli ist ein junger Anwalt italienischer Herkunft, der in eher bescheidenen Verhältnissen arbeitet und versucht, durch persönliches Engagement das Maximale für seine Klienten zu erreichen. Diese waren oft nicht in der Lage, ihn für seine Arbeit zu bezahlen, weshalb er sich gelegentlich mit einem ideellen Lohn zufriedengeben musste. Durch die gesamte Serie hindurch lebt Tony Petrocelli in einem Wohnwagen am Rande der Wüste in San Remo, Arizona, und ist dort mit seiner Frau und einem detektivischen Assistenten zwischen all den Strafprozessen damit beschäftigt, sich ein festes Haus zu bauen, das natürlich nie fertig wird.

Das Schöne am Anwaltsberuf sieht Schoofs in dem weiten Tätigkeitsfeld. »Dem Juristen stehen alle Branchen offen, es gibt überall eine Rechtsabteilung und einen Chefjustiziar, und Sie können überall hineinschnuppern. Und das Zweite ist: Auch in einer Wirtschaftskanzlei kommen letztlich Menschen auf Sie zu, die ein Problem haben. Ob es nun Geschäftsführer, Vorstände, Niederlassungsleiter oder Projektleiter sind, ist ganz egal, die haben ein Problem und fragen, wie man das am besten lösen kann. Und dann macht man sich Gedanken und freut sich, wenn es gelingt, zu helfen.«

Vor 18 Jahren kam Schoofs aus Berlin nach Düsseldorf. Zuvor hatte er mehrere Jahre für Dr. Ralf Leinemann in dessen Dezernat in einer anderen Kanzlei mitgearbeitet. Nach Hamburg wurde Düsseldorf die zweite Niederlassung von Leinemann Partner, wo heute neun Anwälte im Bau- und Vergaberecht beraten. Bei all der Aufbauarbeit und anspruchsvollen Projekten ist auch ein Oliver Schoofs irgendwann mal urlaubsreif. »Das ist natürlich schwierig, es gibt eigentlich nie >>>

Kurzer Dienstweg im Düsseldorfer Büro: Mark von Dahlen, Nicolai Alexander Günzel und Robert Schneider



Das Büro von Leinemann Partner Rechtsanwälte liegt direkt im Herzen von Düsseldorf.

eine gute Zeit, um Urlaub zu machen. Schon gar nicht länger. Das Maximale, was geht, sind mal zwei Wochen.« Zwischendurch streut Schoofs aber gerne mal Kurzurlaube an Brückenfeiertagen mit der Familie ein. Die Tochter ist schon aus dem Haus, studiert Architektur in Berlin an der Beuth-Hochschule. Die beiden Söhne gehen in die achte und neunte Klasse. »Und klar, da bietet sich so ein Urlaub an, um die Kinder auch mal länger zu sehen.«

Ein wenig stolz ist Schoofs darauf, dass er gerade in den Kreis der

Best Lawyers im Bereich Baurecht aufgenommen wurde. Diesen Titel verleiht das Handelsblatt jährlich an Advokaten, die von Kollegen besonders empfohlen werden. Die Auszeichnung verdankt Schoofs der Tatsache, dass er in den letzten Jahren viel im internationalen Baurecht und hier speziell im Anlagenbau beraten hat.

Angefangen hat das vor sieben, acht Jahren mit der Amprion GmbH, einer Tochter von RWE, die in Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen quasi das gesamte Stromnetz unter

sich hat. Die hat Schoofs über zweieinhalb Jahre intensiv vergaberechtlich und im internationalen Anlagenbaurecht beraten. Vor fünf Jahren hat der umtriebige Anwalt dann einen Lehrauftrag an der TU Dortmund im internationalen Bauvertragsrecht angenommen. »Ja, und dann wissen es nach und nach alle Entscheider, dass man es kann.« So berät Schoofs aktuell drei Unternehmen einer Venture-Capital-Holding, die Anlagen zur Herstellung von Bauprodukten bauen – von Gehwegplatten über Fassadensteine bis hin zu Betonrohren für die Kanalisation. Diese Unternehmen sind weltweit tätig und verkaufen die Anlagen in die entlegensten Regionen der Welt. Und Schoofs begleitet sie juristisch bei der Vertragsgestaltung oder auch in Schiedsverfahren bei größeren Meinungsverschiedenheiten.

Gut ein Jahr nach der Eröffnung des Düsseldorfer Büros schloss sich 2002 Henrik M. Nonhoff, von einer internationalen Wirtschaftskanzlei kommend, Leinemann Partner an. Zunächst arbeitete der Fachanwalt für Baurecht im Dezernat von Oliver Schoofs, bevor er sich einen eigenen deutschlandweiten Mandantenstamm aufbaute und selbst inzwischen zum Partner und Gesellschafter ernannt wurde. Henrik Nonhoff ist ein Paradebeispiel dafür, dass bei Leinemann Partner jedem Anwalt und jeder Anwältin die Karriereleiter bis ganz nach oben offensteht.

»Das ist nur möglich, weil den Rechtsanwältinnen hier der nötige Freiraum gegeben wird, sich wirklich selbstständig zu Anwaltspersönlichkeiten zu entwickeln. Bei Leinemann Partner wird bewusst darauf geachtet, dass Typen auch Typen bleiben«, hat Nonhoff beobachtet und fügt hinzu: »Wir haben doch sehr unterschiedliche Persönlichkeiten bei uns. Und das finde ich schön und auch förderungswürdig. Damit jeder authentisch bleibt. Und ich glaube, aufgrund unserer Herkunft als Boutique, als verwegene Baurechtsbude, die sich zu einer Wirtschaftskanzlei entwickelt hat, sind wir ein Unikat.«

Nonhoff verfolgt bei seiner anwaltlichen Tätigkeit einen pragmatisch erfolgsorientierten Beratungsan-

**Norbert Knöbel,**  
Partner am  
Düsseldorfer  
Standort,  
berät unsere  
Mandanten  
schwerpunkt-  
mäßig in Fragen  
des privaten  
Baurechts  
einschließlich  
dessen Rand-  
gebieten (z. B.  
Abbruch und  
Entsorgung)  
sowie des Ver-  
gaberechtes.



Die **Rechtsanwaltsfachangestellten** Monika Stoffels, Christiane Schmidt, Janina Bungardt und Linn Hein (v. r. n. l.)



satz. Er agiert vielfach im Hintergrund, ohne dass der jeweilige Verhandlungspartner des Mandanten davon etwas mitbekommt. Denn allzu oft verhärten die Fronten unnötig, wenn ein offizielles Anwaltsschreiben rausgeht. »Viele Baustellen werden von uns begleitet, ohne dass der Auftraggeber überhaupt weiß, dass es uns gibt. Es ist sogar die Mehrzahl der Baustellen«, unterstreicht Nonhoff die Rolle des Anwalts als Undercoveragent. Das bedeutet nicht, dass die Kanzlei inaktiv ist – im Gegenteil: Jedes Schreiben, und das sind teilweise mehrere pro Tag, läuft über den Schreibtisch von Nonhoff und seinem Team »und wird von uns redigiert oder rechtlich so konkretisiert, dass die Ansprüche des Unternehmers gewahrt sind oder durchgesetzt werden«. Ziel bleibt dabei, die Parteien auf den Weg zu einem partnerschaftlichen Miteinander oder zumindest zu einer vertretbaren Kon-

sultat zu bringen. Denn das ist angesichts der überlasteten und auch inhaltlich mit der schwierigen Materie des Baurechts nicht selten überfordernden Justiz fast immer der Königsweg.

Undercover sind die Leinemann-Anwälte auch in teilweise streng geheimen Bauprojekten unterwegs. So begleiteten sie zum Beispiel einen Unternehmer, der in einem atomaren Zwischenlager nach den Anschlägen von 9/11 eine große Schutzwand um das gesamte Gelände des Zwischenlagers gebaut hat. »Welche Sicherheitsvorkehrungen dabei zu beachten sind und baulich teilweise mit (technisch eigentlich gar nicht erfüllbaren) ‚0-Toleranz‘-Anforderungen umzusetzen sind, ist schon beachtlich. Streit war da schon fast vorprogrammiert«, erinnert sich Nonhoff.

Nicht minder brisant ist der Bau der Bundeswehreffregatten F 125, bei welchem Nonhoff und sein Team eines der

baubeteiligten Unternehmen vertreten. Zur Erinnerung: Insgesamt hatte die Bundeswehr vier Fregatten in Auftrag gegeben. Allein eine Fregatte kostet dabei so viel wie die Elbphilharmonie. Insgesamt geht es also um ein Auftragsvolumen von über 2,6 Mrd. Euro. »Elbphilharmonie ist da auch schon das richtige Stichwort. Auch bei der Fertigung der Fregatten ist einiges mächtig schiefgegangen. Durch diverse Widrigkeiten im Fertigungsprozess hat sich die Auslieferung der Fregatten über Jahre verspätet, über deren Ursachen und wirtschaftlich erhebliche Auswirkungen auf den verschiedenen Vertragsebenen nun gestritten wird. Das Projekt wird uns Anwälte sicher noch eine ganze Weile beschäftigen«, erzählt Nonhoff.

Henrik Nonhoff ist mit der Jurisprudenz von Kindesbeinen an groß geworden. Sein Vater war Verwaltungsrichter und zuletzt Vizepräsident des Verwaltungsgerichts Münster. Dieser >>>



Norbert Knöbel, Robert Schneider und Henrik M. Nonhoff machen sich häufig direkt vor Ort ein Bild von der aktuellen Situation.

hat, während seiner Abordnung zum Bundesjustizministerium, schon in den 70er-Jahren maßgebliche Pionierarbeit zum Aufbau der Rechtsdatenbank JURIS geleistet, in der bundesweit Entscheidungen der Gerichte und mittlerweile auch juristische Literatur digitalisiert angeboten werden und mit der im Grunde jeder Jurist auch heute noch arbeitet.

Sein Sohn hat sich dagegen bewusst für den Beruf des Rechtsanwalts entschieden. »Die Aufgabe des Rechtsanwalts, die für den Mandanten optimale Position aufzubauen und durchzusetzen, fand ich von Beginn an einfach spannender und kreativer als die reine Rechtsfindungsaufgabe eines Richters«, erinnert sich Nonhoff, der mittlerweile verheiratet und

selbst Vater von drei Töchtern im Alter zwischen neun und 13 Jahren ist.

Die Familie ist für Henrik Nonhoff der Lebensmittelpunkt und treibender Faktor, wenn es um die Umsetzung der Work-Life-Balance wenigstens am Wochenende geht. Daneben ist er glühender Anhänger von Preußen Münster, spielt gern Tennis, malt und kocht gerne und spielt Klavier. »Derzeit versuche ich, mit Kolleginnen und Kollegen anderer Standorte eine Leinemann-Band ins Leben zu rufen, die eines Tages bei einer der vielen Kanzleiveranstaltungen aufspielen soll. Erste Proben waren sehr vielversprechend, aber ansonsten ist das Projekt natürlich noch streng geheim ...«, schmunzelt Nonhoff. Bei der Mandatsbearbeitung legt Non-

hoff großen Wert auf eine persönliche Nähe zu seinen Mandanten und versteht die gemeinsame Abwicklung rechtlicher Angelegenheiten sowohl intern als auch mit dem Mandanten stets als »Teamarbeit«. »Ich finde es ungemein wichtig, und es zeichnet auch die Kanzlei Leinemann Partner insgesamt aus, dass wir mit den Mandanten eine gemeinsame Sprache sprechen und uns auf Augenhöhe begegnen. Wir bereiten die Optionen des Mandanten in der Regel nur vor und versuchen dabei auch immer, den wirtschaftlichen Sachzwängen des Mandanten und seiner individuellen Unternehmenspolitik Rechnung zu tragen«, sagt Nonhoff, der viele seiner Mandanten dauerhaft bereits seit über zehn Jahren berät. »Die Letzt-

Titelthema

entscheidung liegt eigentlich immer beim Mandanten.«

Neben dem Baurecht zählt das Vergaberecht zum weiteren Standbein von Nonhoff. Das macht Sinn, weil zum einen viele Bauprojekte öffentlich ausgeschrieben werden und hier auch bautechnische Kenntnisse gefragt sind. Zum anderen ist eine erfolgreiche Beratung im Vergabeverfahren »das beste Akquiseargument für die spätere baubegleitende Beratung«, verrät Nonhoff augenzwinkernd.

So ist es Nonhoff schon wiederholt gelungen, nach gewonnenen Vergabeverfahren auch die baubegleitende Rechtsberatung übertragen zu erhalten. »In der Regel geht es dann schon direkt mit dem ersten Beratungsthema los: den Folgen der durch das Nachprüfungsverfahren verzögerten Vergabe. Oft sind die vom Unternehmer beim ursprünglichen Angebot eingeholten Preise für Lieferanten und Nachunternehmer durch die Verschiebung des Bauvorhabens weg. Dann muss und darf mit dem Auftraggeber über eine Preisanpassung gesprochen werden.« Gerade wenn es sich bei dem relevanten Auftrag um eines der ersten Gewerke handelt wie den Rohbau, kann die Vergabeverzögerung in diesem Gewerk für den Auftraggeber fatale Folgen haben. Dann setzt sich die Mehrkostenkette nicht selten in den Folgegewerken fort, die von dem Vergabeverzögerung ebenfalls betroffen sind. Das Bauvorhaben gerät in solchen Fällen für

den Bauherrn von vornherein in wirtschaftliche Schieflage – noch bevor der erste Bagger rollt, so wie dies zuletzt bei einem von Nonhoff vergabe- und baurechtlich begleiteten Großbauvorhaben im Rheinland zu beobachten war.

Auch sonst ist die Dankbarkeit der Mandanten immer besonders groß, wenn die Anwälte für diese einen Auftrag »holen«. So lief es zuletzt etwa bei der Erweiterung des Müllheizkraftwerks in Leverkusen. »Da haben wir auch den Auftrag für den Mandanten, ein alteingesessenes Düsseldorfer Hochbauunternehmen, in einem Nachprüfungsverfahren verteidigt. Und anschließend waren wir dann nicht nur bei diesem Bauvorhaben beratend dabei, sondern begleiten den Mandanten seitdem regelmäßig, wie etwa bei der Errichtung des ersten elektrisch-thermischen Energiespeichers in Hamburg oder aktuell bei einem der größten derzeit laufenden Bauvorhaben in Düsseldorf, einem Wohnhochhauskomplex«, erzählt Nonhoff, der zugleich betont, dass er mit seinem Team natürlich auch die Auftraggeberseite vergaberechtlich berät – wie zuletzt den Wupperverband als Abwasserzweckverband bei einer Ausschreibung zum Hochwasserschutz in einem Fluss des Verbandsgebietes, dem Eschbach.

Seit einiger Zeit häufen sich in der Praxis die Fälle, in denen die Auftraggeber die Vergabeverfahren abbrechen, weil angesichts des Baubooms kaum Angebote oder nur ein einziges

eingehen und ein Preisvergleich damit erschwert wird. Andererseits hat der Auftragnehmer ein Interesse daran, den Auftrag, in dessen Bewerbung er viel Zeit und Geld gesteckt hat, auch zu erhalten. Hier kritisiert Henrik Nonhoff eine Lücke im Vergaberecht, die es den öffentlichen Auftraggebern zu leicht macht, das Vergabeverfahren einfach abzublasen. Die Bieter erhalten dann in der Regel lediglich die Angebotsbearbeitungskosten ersetzt – was angesichts eines entgangenen Auftrags wirtschaftlich kaum weiterhilft.

Angetrieben wird Nonhoff bei seiner anwaltlichen Tätigkeit und allen damit verbundenen unternehmerischen Gesichtspunkten vor allem durch eines: das Vertrauen der Mandanten. »Den Vertrauensbeweis der Mandanten wissen wir jedes Mal aufs Neue sehr zu schätzen und gehen damit natürlich äußerst verantwortungsvoll um.« Deshalb freut er sich auch besonders über einen Vertrauensbeweis, den er kürzlich erhalten hat: »Mein Team und ich wurden von zwei großen Baugewerksinnungen in Niedersachsen als ständige Rechtsberatungsstelle für deren Mitglieder berufen.« Der Kreis der Mitglieder, vom Handwerker bis zum großen Bauunternehmen, ist dort ebenso bunt wie die hierbei aufkommenden Fragestellungen. Und so bringt diese Aufgabe nicht nur anspruchsvolle Arbeit, sondern das letztlich Wichtigste am Anwaltsberuf: Spaß und Freude!

Unsere Anwälte am Düsseldorfer Standort



Christian Grüneberg, LL.M.



Nicolai-Alexander Günzel



Christian Kirchberger



Norbert Knöbel (Partner)



Falk Romberg



Robert Schneider



Mark von Dahlen

# »Wir gehören zur Familie«

Im Doppelinterview erklären Henrik M. Nonhoff und Oliver Schoofs, wie Bauunternehmer bei internationalen Bauverträgen die Haftung reduzieren, warum es so wichtig ist, dem eigenen Anwalt reinen Wein einzuschenken, und was bei Bauverzögerungen zu tun ist. Weitere Themen: die Sanierung des Köln-Kalker Autobahntunnels und die Altlastenproblematik auf der größten Industriebrache Europas in Duisburg.

**LP-MAGAZIN: In der Praxis spielt das Thema Bauzeit für die Bauunternehmen regelmäßig eine erhebliche Rolle. Wo liegen da genau die Probleme?**

**Nonhoff:** Das Hauptproblem liegt darin, dass nach unserer Erfahrung sowohl aufseiten der Auftraggeber als auch bei den Gerichten oftmals nicht nachvollzogen werden kann, wie wichtig ein funktionierender Bauablauf und wie fatal eine Bauzeitverlängerung oder außerplanmäßige Umstellung des Bauablaufs für den wirtschaftlichen Erfolg einer Baustelle ist. Aktuell bereiten wir zum Beispiel die Klage einer Bauarbeitsgemeinschaft vor, die ein großes Infrastrukturprojekt in Süddeutschland realisiert hat. Die dabei eingetretene Bauzeitverlängerung war eigentlich überschaubar, durch viele Störungen im Bauablauf sind aber die Leistungsabläufe als solche komplett aus dem Ruder gelaufen und mussten vollkommen neu geordnet werden.

**Und das verursacht so viel Mehraufwand?**

**Nonhoff:** Ja, und zwar erheblich. Weil

viele Leistungen parallel statt nacheinander auszuführen waren, musste viel mehr Personal herangezogen werden, die Baustellen haben teilweise doppelte bis dreifache Kapazitäten gebraucht, mit Bauleitern und Polieren, Gerätschaften und so weiter. Der Auftraggeber zeigt kein Verständnis. Er sagt, das Bauwerk ist genauso lang und breit geworden wie ausgeschrieben und fast in der gleichen Bauzeit gebaut worden. Wo ist das Problem, warum soll ich euch jetzt ein Drittel der Auftragssumme mehr zahlen? Es besteht bei baubetrieblichen Fragestellungen kaum Verständnis dafür, dass die Kalkulation aufgehen muss. Zeit ist Geld. Das Missliche dabei ist, dass die Gerichte auf derart komplexe Themen nicht eingerichtet sind.

**Woran liegt das?**

**Nonhoff:** Es liegt nach wie vor an der Zuständigkeitsverteilung der Gerichte und der Zivilkammern, nach der die Richterinnen und Richter in der Regel interdisziplinär arbeiten müssen. Die bearbeiten einen Verkehrsunfall, danach einen Nachbarschaftsstreit

und am Nachmittag einen baubetrieblichen Anspruch über 10 Mio. Euro. Dass da natürlich nicht das Spezialwissen da sein kann, das für solche komplexe Themen nötig ist, ist klar.

**Aber es gibt jetzt doch seit dem 1.1.2018 Spezialbaukammern ...**

**Nonhoff:** Vom Etikett her ist das jetzt so gelabelt, ja. Wir Bauanwälte spüren leider noch keine durchgreifende Verbesserung. Die Gerichte müssen viel Zeit in die Fortbildung ihrer Richterinnen und Richter investieren. Und jeder Baurichter müsste eigentlich mal ein paar Tage auf einer Baustelle verbringen, um ein Gespür für die Praxis zu bekommen. Das kostet viel Zeit, die aufgrund der chronischen Überbelastung der Gerichte wohl einfach nicht da ist. Und das lässt mich daran zweifeln, dass sich diese Misere in absehbarer Zeit bessert und wir zum Beispiel mit wichtigen bauzeitlichen Fragen bei Gericht Gehör finden.

**Wie lösen Sie dann das Problem?**

**Nonhoff:** Unser Beratungsschwerpunkt besteht darin, die Dinge >>>



Oliver Schoofs und Henrik M. Nonhoff sind seit Jahren die Top-Berater im Düsseldorfer Büro von Leinemann Partner.





»Altlastensanierungen und Revitalisierungen sind gerade hier in NRW und dem Ruhrgebiet nach wie vor ein großes Thema. Darauf sind wir mit meinem Team hier in Düsseldorf spezialisiert.«

**Henrik M. Nonhoff**, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht

möglichst früh auf der Baustelle anzusprechen und zu sagen: »Wir müssen uns hinsetzen, das geht nicht, wir sind jetzt schon drei Monate über dem Termin. Und darüber müssen wir uns jetzt mal unterhalten.« Das klappt auch in vielen Fällen. Der oft feststellbare Wunsch der Unternehmer, mit der Erhebung der Ansprüche bis zur Schlussrechnung zu warten, um dem Konflikt mit dem Bauherrn möglichst lange aus dem Weg zu gehen, geht häufig nach hinten los, dann ist der Weg in eine oft nicht zielführende gerichtliche Auseinandersetzung fast schon vorprogrammiert. Und der

andere Weg ist, über Schiedsgerichte zu gehen. Da kann man dann auch die entsprechenden Schiedsrichter aussuchen, erfahrene Kollegen oder ehemalige OLG-Richter, die dann einen besseren Zugang zu diesen baubetrieblichen Fragestellungen haben.

**Eine große Baustelle, die Sie begleiten, ist der Kalker Autobahntunnel in Köln. Hier gab es Probleme bei der Sanierung. Wie ist der neueste Stand?**

*Nonhoff:* Wir sind guter Hoffnung, bei der Sanierung des Autobahntunnels in Köln-Kalk mithilfe eines Schiedsgutachters einen langjährigen Streit vermieden zu haben. Der zweistöckige Tunnel stammt aus den 50er-Jahren und ist eines der staurelevantesten Nadelöhre in Köln. Die Generalsanierung sollte eigentlich schon 2016 abgeschlossen sein. Die Baustelle besteht aber immer noch, allerdings kurz vor dem Abschluss. Es ging darum, den Brandschutzmörtel zu sanieren, also abzutragen, das Bewehrungsseisen freizulegen, zu entrostern und wieder aufzutragen. Bei Ausführung wurde klar, dass die vorhandene Substanz mehr als undankbar ist, weshalb man das Verfahren umgestellt und zusätzlich einen sogenannten kathodischen Korrosionsschutz (KKS) eingebaut hat. Dabei wurde ein Anodennetzgitter in die Betonschicht eingesetzt und unter Schwachstrom gesetzt. Dadurch entsteht dann der Korrosionsschutz.

**Warum hat die Sanierung dann über drei Jahre länger gedauert?**

*Nonhoff:* Leider haben sich im unteren Tunnel kurz nach der Fertigstellung erhebliche Hohllagen in der Brandschutzschicht gebildet, sodass die aufgebrauchten Schichten komplett wieder entfernt und noch mal aufgetragen werden mussten, einschließlich des KKS-Gitters. Die Ursachen hierfür sind vielschichtig und komplex. Der eingeschaltete Schiedsgutachter hat, wie wir meinen, aber eine ausgewogene Bewertung der Ursachen vorgenommen und ein Sanierungskonzept erarbeitet, welches inzwischen umgesetzt werden konnte. Auf dieser Basis ist es nun erklärtes Ziel aller Baubeteiligten, diese immens konfliktrichtige

Baustelle tatsächlich komplett ohne Einschaltung der Gerichte abwickeln zu können. Dies wird allerdings noch viel Arbeit bedeuten. Immerhin ist ein wichtiger Anfang gemacht: Die Parteien haben sich auf eine beschleunigte Durchführung der Schadenssanierung verständigen können, sodass die nervenaufreibende Stauzeit für die Kölner Pendler immerhin deutlich reduziert werden konnte.

**Werden Sie auch bei juristischen Problemen rund um die Sanierung von Altlasten mandatiert?**

*Nonhoff:* Ja, Altlastensanierungen und Revitalisierungen sind gerade hier in NRW und dem Ruhrgebiet nach wie vor ein großes Thema. Darauf sind wir mit meinem Team hier in Düsseldorf spezialisiert. Wir begleiten zum Beispiel den Rückbau der Sinteranlage in Duisburg, die zu der größten Industriebranche Europas gehört. Unser Mandant hat den Gebäudekomplex erst von Schadstoffen befreit, dann gesprengt und das Sprenggut schließlich entsorgt. Wie so oft bei Sanierungen bestand auch bei der Sinteranlage das Problem darin, dass die vorhergehende Untersuchung der Gebäude auf Schadstoffe völlig unzureichend war. Bei Schadstoffsanierungen ist oft Augenwischerei an der Tagesordnung, weil die Gutachter schon aus Preisgründen gar nicht den Auftrag bekommen, bei der Aufstellung des Schadstoffkatasters so in die Tiefe zu gehen. Bei der Sinteranlage sind zum Beispiel massivste Asbestmaterialien und Schwermetallstäube gefunden worden, die teilweise sogar in Untertagedeponien entsorgt werden müssen. Die Kosten hierfür sind geradezu explodiert, was der Auftraggeber allerdings nicht einsieht. Hier bahnt sich ein umfangreicher und wahrscheinlich jahrelanger Rechtsstreit in erheblicher Millionenhöhe an.

**Herr Schoofs, Sie vermitteln angehenden Architekten und Ingenieuren an der TU Dortmund die Tricks und Kniffe im internationalen Bauvertragsrecht. Was machen die Bauvertragsparteien denn im Zusammenhang mit dem Vertragsschluss alles falsch?**

*Schoofs:* Viele Verträge werden nach wie vor ohne jede anwaltliche Beratung abgeschlossen. Weil man meint, man kriege das schon irgendwie selbst hin – ein Kardinalfehler. Wenn sich aus diesen Verträgen Risiken realisieren, geraten die Unternehmen tief in die roten Zahlen, manchmal auch in die Existenzgefährdung. Denn gerade Unternehmen aus dem Anlagenbau sind oft familiengeführt und gehören keinem Konzern an. Natürlich ist eine anwaltliche Beratung gerade im internationalen Geschäft nicht billig. Aber wenn wir über Schadensersatzansprüche reden, über Mangelfolgeschäden oder dergleichen, geht es fast immer um viele Millionen Euro. Demgegenüber steht die anwaltliche Beratung am Anfang von ein paar Zehntausend Euro. Es steht also in keinem Verhältnis, da vorne zu sparen.

**Haften Sie als Anwalt, wenn Sie beim Vertragscheck etwas übersehen?**

*Schoofs:* Klar haften wir, wenn sich etwa ein Risiko realisiert, auf das wir nicht hingewiesen haben. Allerdings schränken die Mandanten die vertragliche Überprüfung auf bestimmte Punkte ein. Sie sagen dann etwa: »Wir haben hier drei Fragen zum Vertrag. Bitte beantworten Sie nur diese.« Dann merken wir natürlich, dass uns Daumenschrauben angelegt werden. Man schmunzelt dann als Anwalt und sagt »Okay!« – und weiß, da schlummern in dem Vertrag mit Sicherheit noch andere Probleme. Da weisen wir dann auch gesondert drauf hin, auch wenn wir dafür kein Geld bekommen, und sagen: »Wir können Ihnen nur raten, das einmal ganz durchprüfen zu lassen, denn das sind nicht die einzigen Themen.« Aber mehr können wir dann auch nicht machen, wenn wir dazu nicht beauftragt werden. Es ist eigentlich immer besser, wenn man den Vertrag einmal vollständig durchprüfen lässt. Und dann auf alle Risiken hingewiesen wird. Natürlich muss man auch Risiken eingehen als Unternehmer. Und das kann man dann auch selbst entscheiden, aber es ist doch viel besser, wenn man so etwas sehenden Auges macht, als wenn man überhaupt nicht bemerkt, dass man

Risiken eingegangen ist, die sich dann plötzlich und unerwartet realisieren.

**Wie lange brauchen Sie eigentlich, bis Sie einen komplizierteren Vertrag geprüft haben?**

*Schoofs:* Dazu brauchen wir in der Regel wenige Tage, selbst bei umfangreichen Verträgen. Und deswegen kann es auch gar nicht so teuer werden. Dann muss man sich als Unternehmer mit den Anwälten Gedanken darüber machen, welche Risiken kann man eingehen, welche sind üblich. Oder welche sind Showstopper. Wo man einfach sagen muss, das wäre jetzt Wahnsinn, das Risiko einzugehen. Wenn sich dieses Risiko realisiert, dann haben wir ein richtig dickes Problem, das kostet uns Millionen. Habe ich da ein Problem, muss man an dieser Klausel arbeiten, um eine Haftungsbeschränkung hinzukriegen. Nicht in Ordnung ist jedenfalls angesichts der guten Konjunkturlage eine unbegrenzte Haftung. Das ist ein Vertrag, den man heute nicht mehr abschließt, weder national noch international.

**Wie wird die Haftung konkret beschränkt?**

*Schoofs:* Zumindest ist eine Haftung auf die Auftragssumme heute durchaus üblich in internationalen Bauverträgen, und eigentlich probieren wir immer, da noch drunter zu kommen. Und es ist durchaus machbar, mit guten Argumenten. Es gibt ja sehr viele Teilbereiche, die ohnehin versichert sind. Dann kann man oft argumentieren, dass das Risiko nicht so groß ist. Dazu kommen noch Vertragserfüllungssicherheiten, dass man vielleicht in Höhe von 10, 15 Prozent eine Bankgarantie gewährt. Oder einen Letter of Credit, dass also zum Beispiel eine Bank in Australien garantiert, bis zu einer Höhe von drei Millionen zahlen wir auf erste Anforderung an den Auftraggeber aus, sobald der sagt, er habe einen Schaden erlitten, der vom Vertragspartner verursacht wurde. All diese Versicherungen sind schließlich schon was wert, sie kosten Geld. Und da muss man als Anwalt dafür sorgen, dass das schon im Vertrag abgebaut wird. >>>



»Viele Verträge werden nach wie vor ohne jede anwaltliche Beratung abgeschlossen. Weil man meint, man kriege das schon irgendwie selbst hin – ein Kardinalfehler.«

**Oliver Schoofs**, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht sowie Vergaberecht

#### Wie wird sich der Anwaltsmarkt im Immobiliensektor in den nächsten Jahren entwickeln?

**Schoofs:** Die Konjunktur ist hervorragend, und das führt auch dazu, dass wir viel zu tun haben und dass wir allenfalls Probleme haben beim Recruiting, weil es viele Sozietäten gibt, die suchen – und auch durchaus viele in unseren Bereichen. Wir sind ja nicht die Einzigen, die das machen. Wenn man natürlich einen guten Ruf hat, dann merken das auch die Nachwuchsjuristen. Die kommen nach wie vor gerne zu uns. Wenn die Konjunktur nachlässt, werden wir das beim

Umsatz kaum merken. Wir haben dann anderes zu tun. Es gibt dann mehr Rechtsstreitigkeiten, es wird mehr um die Nachträge gekämpft, es gibt vielleicht weniger Vertragsprüfungen, weil es weniger Aufträge gibt, aber es wird mehr vor Gericht gestritten. Und das macht ein Baurechtler natürlich auch. Ein weiteres Thema ist Legal Tech, also die Frage, ob Anwälte in Zukunft überhaupt noch gebraucht werden oder ein Algorithmus die Rechtsfragen löst. Da glaube ich, dass wir bei Leinemann allein aufgrund der Marktentwicklung so dynamisch beraten, dass ein Algorithmus da Schwierigkeiten hätte, hinterherzukommen. Ich denke, dass wir dadurch keine großen Probleme bekommen werden, in den nächsten fünf Jahren schon gar nicht, aber auch nicht in den nächsten 15 Jahren. Und dazu kommt noch, dass das Anwaltsgeschäft eine persönliche Beratungsleistung ist. Am Ende ist ein vertrauensvolles Arbeiten ganz wichtig.

#### Wie weit reicht dieses Vertrauen?

**Schoofs:** Sehr weit, weil man natürlich als Anwalt die Probleme der Mandanten ganz schnell ganz genau kennt. Man kennt die Stärken und die Schwächen, und es nützt auch nichts, dass Mandanten versuchen, irgendein geschöntes Bild beim Anwalt zu hinterlassen. Ich sage meinen Mandanten immer: »Wir gehören zur Familie, mit uns müssen Sie und sollten Sie über all Ihre Schwächen und all Ihre Probleme reden. Und wenn wir davon ein komplettes Bild haben, dann können wir Sie gut beraten. Wenn Sie uns schon ein geschöntes Bild abgeben, dann können wir Ihnen mit Sicherheit nicht so gut helfen wie im Falle einer umfassenden und wahrheitsgetreuen Schilderung des zu beurteilenden Sachverhalts.« Und das bedeutet eben tatsächlich, man muss mit Vertrauen auf uns zugehen; das Vertrauen wird auch immer gerechtfertigt, nicht nur durch unsere Sozietät, sondern durch das Berufsrecht, nach dem Anwälte zur Geheimhaltung gesetzlich besonders verpflichtet sind. Und das halten auch alle Sozietäten strikt ein. ■



Für stille Gesellschafter und deren Strohänner brechen schwere Zeiten an.

## Schattengesellschafter stehen künftig im Rampenlicht

**M**it dem seit 2018 geltenden Transparenzregister sollen die Hintermänner in verschachtelten Gesellschaftskonstruktionen bekannt gemacht werden, um u. a. die Geldwäsche zu bekämpfen. Bisher brauchte man zur Einsicht in das Register ein berechtigtes Interesse. Damit war die Einsichtnahme nur bestimmten Behörden möglich. Das könnte nach einem neuen Gesetzentwurf aus dem Bundesfinanzministerium künftig

entfallen. Danach sollen »alle Mitglieder der Öffentlichkeit« die Daten des Transparenzregisters einsehen können. Der umständliche Begriff »Mitglieder der Öffentlichkeit« ist der 5. Geldwäsche-Richtlinie entnommen, die mit dem vorgelegten Gesetzentwurf umgesetzt wird. Übersetzt heißt das, dass künftig »jedem« die Einsicht gestattet ist. Im Unterschied zur Einsichtnahme in das Handelsregister ist allerdings eine Registrierung erforderlich. **crz**

# 137,5

Milliarden Euro Umsatz erwartet der Zentralverband Deutsches Baugewerbe (ZDB) für die Bauwirtschaft 2019. Gegenüber dem Vorjahr ist das ein Wachstum von 8,7 Prozent. 2020 sollen es fünf Prozent sein. Die Bauwirtschaft ist damit Konjunkturlokomotive Nummer eins.

## Unbelegte Brötchen sind kein Frühstück

**U**nbelegte Backwaren mit einem Heißgetränk sind kein Frühstück im lohnsteuerrechtlichen Sinne. Das hat der Bundesfinanzhof (BFH) klargestellt (Az.: VI R 36/17). Im Streitfall hatte der Arbeitgeber seinen Arbeitnehmern unbelegte Backwaren wie Brötchen und Rosinenbrot nebst Heißgetränken zum sofortigen Verzehr im Betrieb kostenlos bereitgestellt. Das Finanzamt sah dies als ein Frühstück an, das mit den amtlichen Sachbezugswerten zu versteuern sei. Dem folgte der BFH nicht. Im vorliegenden Fall handele es sich bei den unentgeltlich zugewandten Lebensmitteln nicht um Arbeitslohn in Form kostenloser Mahlzeiten, sondern um nicht steuerbare Aufmerksamkeiten. Selbst für ein einfaches Frühstück müsse jedenfalls noch ein Aufstrich oder ein Belag hinzutreten. Die Überlassung der Backwaren nebst Heißgetränken habe daher lediglich der Ausgestaltung des Arbeitsplatzes und der Schaffung günstiger betrieblicher Arbeitsbedingungen gedient. **crz**

**Trockene Brötchen** unterliegen nicht der Lohnsteuer.



## Strafgesetzgebung für Unternehmen unzureichend durchdacht

Das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) hat jüngst den lange erwarteten Gesetzesentwurf zur »Bekämpfung der Unternehmenskriminalität« – genannt Verbandsanktionengesetz – in die Ressortabstimmung eingebracht. Im Vergleich zu der bisherigen Sanktionsmöglichkeit nach dem Ordnungswidrigkeitenrecht (Geldbuße bis zu 10 Mio. Euro) sieht der Entwurf ein breites Spektrum an Sanktionen vor: Für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 100 Mio. Euro kann eine Verbandsgeldsanktion bis zu zehn Prozent des durchschnittlichen Jahresumsatzes des Gesamtkonzerns festgesetzt werden. In der GroKo ist der Entwurf umstritten. Die CDU/CSU-Fraktion kritisiert, dass der Entwurf weit über die Vereinbarungen im Koalitionsvertrag hinausgeht. So sei es nach dem Entwurf möglich, Unternehmen sogar ganz aufzulösen. Auch die Reichweite des Gesetzes sei zu unbestimmt. »Wollen wir wirklich deutsches Strafrecht ausdehnen und beispielsweise gegen Korruption eines chinesischen Unternehmens in Afrika anwenden, weil es auch einen Sitz in Deutschland hat?«, fragt die rechtspolitische Sprecherin der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, Elisabeth Winkelmeier-Becker. **crz**

## Prognose Bauinvestitionen 2020

Veränderung zum Vorjahr in Prozent bei konstanten Preisen

**RWI:** Rheinisch-westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung Essen  
2,8%

**IW:** Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Berlin  
2,9%

**ifo:** Institut für Wirtschaftsforschung München  
3,0%

Quelle: Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e. V.

## Abwehrklausel verhindert Angebotsausschluss wegen eigener AGB

Verweist ein Bieter in seinem Angebot auf die Geltung eigener AGB oder fügt er eigene Klauseln bei, ist dies nach ständiger Rechtsprechung ein zwingender Grund für einen Angebotsausschluss. Von dieser seit vielen Jahren gefestigten Rechtsprechung rückt der BGH (18.06.2019, X ZR 86/17) nun in einem praktisch bedeutsamen Fall ab. Enthalten der Vertrag oder die Vergabeunterlagen eine sogenannte Abwehr-

klausel, wonach AGB des Bieters kein Vertragsbestandteil werden, weicht das Angebot nicht von den Vergabeunterlagen ab. Konsequenz: Ein Angebotsausschluss ist dann nicht zulässig. Die Karlsruher Richter haben dabei den Erhalt eines möglichst umfassenden Wettbewerbs im Auge. Die Anzahl der teilnehmenden Angebote solle nicht unnötig wegen vermeidbarer, nicht gravierender formaler Mängel reduziert werden. **crz**



Die EU macht Druck auf das Einkaufsverhalten gesetzlicher Krankenkassen in Deutschland.

## EU-Kommission beanstandet Verbot öffentlicher Vergabeverfahren für medizinische Hilfsmittel

Die Europäische Kommission hat mehrere Vertragsverletzungsverfahren gegen Deutschland eingeleitet, u. a. fordert die Kommission die Aufhebung des Verbots öffentlicher Vergabeverfahren für medizinische Hilfsmittel. § 127 des Fünften Sozialgesetzbuches (SGB V) verpflichtet die gesetzlichen Krankenkassen, ihre Verträge über medizinische Hilfsmittel mit interessierten Anbietern auszuhandeln, und verbietet es ihnen zugleich, spezielle und flexible Verfahren anzuwenden, die in den Vergaberichtlinien festgelegt sind. Die deutschen gesetzlichen Krankenkassen geben jährlich etwa 8 Mrd. Euro für medizinische Hilfsmittel aus. Die Kommission ist der Auffassung, dass das Verbot gegenüber den gesetzlichen Krankenkassen, diese Verfahren für medizinische Hilfsmittel zu nutzen, der EU-Richtlinie über die Vergabe öffentlicher Aufträge (Richtlinie 2014/24/EU) zuwiderläuft. **crz**

Foto: andras\_csontos/shutterstock.com

## VOB/A regelt auch in Zukunft alle Bauvergaben

In der Bundesratssitzung am 28. Juni ging es um die Inkraftsetzung der Abschnitte 2 und 3 der VOB/A für EU-weite Vergabeverfahren, aber auch um die Abwehr von Angriffen gegen die Existenz der VOB/A. Kritiker, angeführt von dem nicht für Bau zuständigen Bundeswirtschaftsministerium (BMWi), wollten auch das Bauvergaberecht in die VgV integrieren. In einer gemeinsamen Erklärung hatten sich hingegen die Wirtschaftsverbände schon Anfang April 2019 für den Erhalt der VOB/A ausgesprochen. Die Wirtschaft verwies vor allem darauf, dass die fachkundigen Vergabeausschüsse, die sich aus Fachleuten der Auftraggeber- und Auftragnehmerseite zusammensetzen, für eine hohe Akzeptanz der VOB/A sorgten. Gerade jetzt, wo es darum gehe, den Wohnungsbau und die Errichtung von Infrastruktur zu beschleunigen, würde eine Systemänderung ohne inhaltliche Notwendigkeit nur zusätzliche Probleme bei dem Ziel bringen, schneller Wohnungen und Infrastrukturen zu bauen. Daher lehnte der Bundesrat auch einen Antrag ab, das Vereinheitlichungspotenzial zwischen VgV und VOB/A zu prüfen. Anlass für diese Abstimmung war letztlich der Koalitionsvertrag der Regierungsparteien, wo einerseits eine Zusammenlegung der Vergaberegeln befürwortet, andererseits die positive Wirkung der VOB/A betont wird. Dieser Widerspruch ist nun im Sinne der VOB/A erledigt, die mittlerweile als Gesamtausgabe »VOB 2019« veröffentlicht ist. Damit hat sich de facto auch der Auftrag der beim BMWi eingesetzten Arbeitsgruppe zur Prüfung der Vereinheitlichung des Vergaberechts erledigt, die nur die Abschaffung der VOB/A erörtern sollte. **rl**

## DIN-Normen nicht kritiklos folgen



Alles richtig gemacht und trotzdem falsch!

Ein Neubaukeller eines Wohnobjekts muss dicht sein, ansonsten greift die Gewährleistung. Diese juristische Binse gilt nach einer neuen Entscheidung des Oberlandesgerichts Hamm selbst dann, wenn der Keller rein theoretisch betrachtet perfekt, nämlich genau nach den Vorschriften der geltenden DIN-Normen ausgeführt worden ist, aber dennoch Wasser eindringt. In dem Fall hatte die Baufirma eine Bodenplatte aus wasserundurchlässigem (WU-)Beton sowie eine kunststoffmodifizierte Bitumendickbeschichtung für die Kelleraußenwände gewählt. Diese Kombination war nach der seinerzeit gültigen DIN 18195 Teil 6 zulässig für den sogenannten Lastfall »aufstauendes Sickerwasser«. Dennoch trat kurz nach Einzug der Bauherren Wasser in den Keller ein. Der Bauträger berief sich auf die Vermutungswirkung der DIN-Norm, weshalb er mangelfrei gearbeitet habe. Anders die Hammer Richter: Die Vermutungswirkung der DIN-Norm sei widerlegt. Die Schwäche der Abdichtungsvariante liege genau dort, wo die Bitumendickbeschichtung auf die Bodenplatte trifft. An dieser Stelle sei die Dickbeschichtung hinterläufig und löse sich von der Platte, sodass Wasser eindringen könne. **crz**

Foto: eyerazor/shutterstock.com

## ÖPP zu Unrecht schlechtgeredet

Nachdem der Berliner Tagesspiegel am 16. September 2019 berichtete, dass die erwarteten Kosten für den Ausbau der A 61 zwischen der Landesgrenze Rheinland-Pfalz/Baden-Württemberg und dem Autobahnkreuz Frankenthal von 800 Mio. Euro auf 1,4 Mrd. Euro angestiegen seien, wächst die Kritik an öffentlich-private Partnerschaften. Der Hauptgeschäftsführer des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie, Dieter Babel, hat dafür kein Verständnis: »Da die endgültige Entscheidung, ob die A 61 im Rahmen von ÖPP ausgebaut wird, noch aussteht, entbehren die Vorwürfe jeglicher Grundlage.« Hierfür müssten erst die konkreten Angebote der Unternehmen aus einem noch zu startenden Vergabeverfahren abgewartet werden. Dieses Vorgehen sei seit Jahren standardisiert und auch den Kritikern bekannt. Die Politik sei nun gefordert, die Gründe für diese Kostensteigerung offen zu kommunizieren. Gleichzeitig forderte Babel, die Kostenermittlung künftiger Projekte belastbarer zu gestalten und auch die Kostentransparenz zu erhöhen. »Wir brauchen endlich eine einheitliche, breitere Datenbasis für Bauvorhaben der öffentlichen Hand«, betonte Babel. Hier könne auch der Bundesrechnungshof einen Beitrag leisten, indem er die Berechnungen der von ihm geprüften Projekte zur Verfügung stelle. Zudem sollten die Projektkosten kontinuierlich fortgeschrieben und die allgemeine Kostensteigerung berücksichtigt werden. »Nur so hat die Politik eine realistische Entscheidungsgrundlage, ob und wie ein Bauvorhaben umgesetzt werden sollte«, so Babel. **crz**

# »Ein Araber würde einen Mediator aus dem europäischen Raum nie akzeptieren«

TOPWERK-CEO und Verhandlungsprofi Robert Gruss erklärt, welche rechtlichen Risiken beim globalen Vertrieb bestehen, auf welche kulturellen Unterschiede Verhandler zwischen den Kontinenten stoßen und was zu tun ist, wenn es zwischen internationalen Vertragspartnern einmal kriselt.

Interview Marcus Creutz

**LP-Magazin:** Herr Gruss, es heißt, Investitionsgüter seien in Phasen des Abschwungs als Erste von Einsparungen betroffen. Trifft das zu, und wo auf der Welt spüren Sie das?

Robert Gruss: Wir haben hier in Europa einen Abschwung, weil die installierte Basis bei unseren Kunden mittlerweile den kapazitiven Erfordernissen des Sekundärmarktes umfänglich genügt. Das Russland-Embargo hat unsere Aktivitäten dort nicht beendet, ist aber aufgrund des Rubelverfalls doch deutlich einschränkend. Die jetzige Situation rund um den Iran, den Jemen, die politische Krise zwischen Saudi-Arabien und Katar – das trübt letztendlich unser Geschäft im Mittleren Osten – eigentlich ein lebendiger Markt – erkennbar ein. In China spüren wir den Abschwung dagegen nicht. Im Übrigen: Der Handelskrieg zwischen China und USA wird meiner Meinung nach überschätzt, weil die Chinesen ebenso wie die Amerikaner unverändert an unseren Produkten interessiert sind. Das ist ein bilaterales Problem für amerikanische und chinesische Unternehmen, weniger für deutsche Firmen.

**Welche Bedeutung hat für Sie die juristische Absicherung?**

Die ist natürlich enorm wichtig, weil Vertragsrisiken – anders als technische



Innovative Anlagebauten der TOPWERK Group werden weltweit nachgefragt.

Risiken – selbst gemachte Risiken sind, die auf mangelnde Sorgfalt und Detailnähe zurückzuführen sind. Diese kann zu enormen Kosten führen, nicht nur aufseiten der Zahlungsbesicherung, sondern auch bei Haftungsthemen. Da unterscheiden sich die Länder und die Rechtsgrundlagen sehr massiv, und da kann man nicht überall Bescheid wissen. Und deshalb ist es gerade bei größeren Projekten unheimlich wichtig, dass man ein sauberes und ganzheitliches Vertragswerk hat, das unsere Risiken sehr gut abfedert.

**In welchen Bereichen arbeiten Sie mit Leinemann Partner zusammen, und wie schätzen Sie die Leistung ein?**

Das ist vor allem das Thema Vertragsrecht. Wenn wir wichtige größere Projekte haben, dann gehen wir in eine Abstimmungsschleife und lassen uns noch einmal ergänzende Hinweise geben zu Besonderheiten des lokalen Rechts oder zu spezifischen Besonderheiten bei Verträgen unserer Kunden. Wir haben aber auch den einen oder anderen Kunden-Claim, der meist gar

nicht gerechtfertigt ist. In der überwiegenden Zahl werden die Fälle außergerichtlich gelöst. Bei den Claim-Gesprächen berät uns Leinemann Partner – aus juristischer, aber auch aus taktischer Perspektive. Wir sind sehr zufrieden.

**Als CEO haben Sie viel Erfahrung im Aushandeln von Verträgen. Was zeichnet Ihrer Einschätzung nach einen guten Verhandler aus?**

Wie bei allen wichtigen Dingen: Er ist gut vorbereitet. Man muss natürlich die Grundhistorie, den Kontext verstehen, was haben wir mit den Kunden bereits für Verträge gemacht, welche Verträge sind faktisch tradiert, welche Fehler haben denn beispielsweise Vorgänger in den Vertragswerken gemacht bzw. wo liegen Schwachpunkte, die man dann auch nur schwer wegverhandelt bekommt. Da muss man sich auf die Schwachstellen der bisher verhandelten historischen Verträge konzentrieren. Man muss natürlich die Ausschreibungsbedingungen verstehen.

**Wie bereiten Sie sich auf kulturelle Unterschiede in den Ländern vor, in denen Sie Ihre Produkte vertreiben?**

Die Amerikaner sind bei Verhandlungen meistens sehr direkt und am persönlichen Interesse orientiert, aber auch meistens fair und pragmatisch, die Kunden sind gut vorbereitet, und es geht manchmal sehr schnell. Und im arabischen oder indischen Raum erlebt man oft Gesprächspartner, die durchaus forsch sind, sehr fordernd – weit über das hinaus, was letztendlich erwartet wird. Das ist persönlich bisweilen eine Herausforderung. Freundlichkeit ist dort nicht immer anzutreffen, wohingegen man in China viel Geduld mitbringen muss. Man wird gern ausgekocht, die Gespräche sind sehr ineffizient, man verhandelt über viele Tage hinweg und nur relativ kurze Zeit pro Tag. Das ist natürlich für jemanden, der schwer beschäftigt ist und weiterziehen will in ein nächstes Projekt, ein Stück weit herausfordernd.

**Trotz bester Vorbereitung – nicht immer laufen alle Projekte glatt. Mussten Sie auch schon Schiedsgerichte bemühen?**

Das wollen wir lieber vermeiden. Denn sobald man vor dem Schiedsgericht steht, kostet das sehr viel Geld – für die Anwälte, Gutachter etc. Man muss da sehr gut abwägen, ob der Streitwert das überhaupt hergibt. Und sich auch in einer frühen Phase schon einmal anschauen, ob ein günstiger Schiedsrichter, den man dann mit viel Geld erwirkt, im Kundenland überhaupt durchsetzbar ist. Da muss man schon mit Erfahrung und Augenmaß rangehen. Manchmal hilft es auch, das Schiedsgericht nur anzudrohen. Man kann den Fall auch schon einmal beim Schiedsgericht anmelden, dann gibt es eine Vorladung – und dann geht es meistens ganz schnell mit einer außergerichtlichen Einigung.

**Bei internationalen Handelskonflikten hat die UN gerade das Singapur-Abkommen ins Leben gerufen. Demzufolge können künftig sogar außergerichtliche Mediationsvergleiche vollstreckt werden. Was halten Sie davon?**

Grundsätzlich ist das zu begrüßen. Ich habe operativ noch keine Erfahrungen mit Mediationen. Aber alles, was aus unternehmerischer Perspektive günstiger ist, den Prozess beschleunigt und weniger Aufwand kostet, ist sinnvoll. Aber meistens bekommen wir das selbst hin. Ich will jetzt nicht in Widerständen denken. Aber wenn man in so einem bilateralen Verhältnis, in dem man tatsächlich mit dem Kunden



Robert Gruss ist Geschäftsführer der TOPWERK Group, eines Mandanten von Leinemann Partner, der weltweit Anlagen zur Herstellung von Betonprodukten wie Rohre oder Platten aus Beton vor Ort aufbaut.

absteckt, einen Dritten reinzubringen versucht und das auf Initiative einer der beiden Seiten geschieht, muss die Gegenseite doch so einen gewissen Grundverdacht hegen, dass diese Person dann doch nicht neutral ist. Da kommt es ganz auf die Reputation der Person an. Er muss rechtlich versiert und aufgrund seiner Historie einen überzeugenden Werdegang als Mediator haben. Dann kann so etwas funktionieren. Die meisten unserer Kunden würden wohl eher dazu neigen, kein Vertrauen zu haben. Gerade, wenn die aus entfernten Kulturkreisen kommen. Ein Araber würde einen Mediator aus dem europäischen Raum nie akzeptieren, wenn man als Europäer einen Europäer als Mediator vorschlägt. Einem Chinesen würde das auch schwerfallen. Das ist also immer die Frage, wie der Kontext ist.

**Was können Ihrer Meinung nach internationale Anlagenbauer im Vorfeld tun, um Konflikte erst gar nicht entstehen zu lassen?**

Ein gutes vertrauensvolles Verhältnis zum Kunden entwickeln und die Gegenseite auch wirklich ernst nehmen. Anlagen- und Maschinenbau ist immer risikobehaftet. Es gibt nur wenige Projekte, die komplett reibungslos abgewickelt werden. Weil der Kunde nämlich auch sehr aktiv mithelfen muss. Er hat teilweise sogar echte Mitwirkungspflichten, die dann meistens zum Problem werden, wenn der Kunde nicht mitzieht. Der muss ja beispielsweise das Land urbar machen, er ist oft für die Fundamente zuständig, für den Hallenbau, hat noch eigene Beistellungen. Und wenn da ein Rad nicht ins andere greift, dann wird die Gesamtprojektzeit verschleppt, das kostet dann den Lieferanten wieder viel Zeit und Nerven. Und deshalb sind sehr gute Kundenbeziehungen und gegenseitiges Vertrauen sehr wichtig, aber auch ein sauberer Vertrag. Damit meine ich gar nicht, dass man alle Risiken auf den Kunden abwälzt, sondern mit sauberem Vertrag meine ich: Der ist für Dritte schnell lesbar und verständlich. Also keine zweideutigen Regelungen, unklare oder fehlende Regelungen in wichtigen Punkten.

## Meinung

# Warum darf der Staat kostenlos gegen seine Bürger prozessieren?



Unternehmen, die gegen die öffentliche Hand klagen, beißen sich meist die Zähne aus.

Anwaltskosten gehören in das Budget jeder Prozesspartei und sind Teil der Abwägung, wie sinnvoll ein Rechtsstreit ist. Ein erheblicher Teil der Kosten der Prozessführung liegt in den Gerichtsgebühren sowie – bei einer Beweisaufnahme – in den Kosten für Sachverständige, die das Gericht bestellt. Hier gibt es eine ärgerliche Schiefelage bei Prozessen gegen einen staatlichen Gegner wie Bund, Land, Landkreise und Kommunen: Der Staat darf kostenlos gegen seine Bürger prozessieren, er ist nach § 2 Abs. 1 GKG kostenbefreit. Das begünstigt den Staat vor Gericht und fördert langwierige (Bau-)Prozesse, weil der staatliche Beklagte oder Kläger weder Gerichts- noch Sachverständigenkosten bezahlen muss.

Bei einem Streitwert von 5 Mio. Euro beträgt der Vorschuss des Klägers für Gerichtsgebühren über zwei Instanzen rund 139.000 Euro. Sachverständigenkosten fallen im Bauprozess leicht in einer Größenordnung von 50.000 bis 100.000 Euro an. Da können sich locker rd. 240.000 Euro summieren, die der Staat nie zahlen muss – noch nicht einmal bei einer Prozessniederlage! Selbst bei ungünstigstem Prozessverlauf fallen für die staatliche Partei nur Anwaltskosten an. Viele Unternehmen beklagen daher die »schmerzfreie« Prozessführungsstrategie staatlicher Par-

teien, die im Bewusstsein ihrer Kostenbefreiung zu allen streitigen Fragen Beweis erheben lassen können und gerne auch eine Widerklage erheben, die ebenfalls ohne Gerichtskosten bleibt. Angeblich sollen die Gerichte chronisch defizitär arbeiten. Würden die staatlichen Prozessparteien auch Gerichtskosten einzahlen, stünde die Gerichtskasse mit ihren ohnehin sehr hohen Gerichtsgebühren gar nicht so schlecht da. Hier wird ein schiefes Bild infolge der Gebührenbefreiung des Staates erzeugt. Wenn dann noch die finanziellen Defizite der Gerichte zum Anlass genommen werden, die Gerichtsgebühren zu erhöhen, wird es besonders kurios. Tatsächlich gehört jede Behörde zu einer bestimmten Körperschaft und hat ihren Etat, der mit der Justizkasse nichts zu tun hat. Es wäre sachlich wie wirtschaftlich richtig, wenn jede staatliche Stelle auch ihre Gerichtsgebühren tragen und als Bestandteil der Kosten eines Rechtsstreits einrechnen müsste. Wenn staatliche Stellen nur wegen ihrer Gerichtskostenbefreiung eher ein Verfahren anstrengen, schadet diese letztlich unwirtschaftliche Inanspruchnahme der Gerichte auch dem Steuerzahler, der am Ende die Justiz bezahlt.

Unter privaten Unternehmen nimmt mittlerweile der Anteil der Schiedsgerichtsverfahren zu, weil man hier fachkompetente Schiedsrichter ernennen kann und das Verfahren schneller verläuft, weil auch die Schiedsrichter daran ein Interesse haben. § 1025 ZPO regelt den Rechtsrahmen des Verfahrens und Kosten sind üblicherweise hälftig zu bevorschussen. Wandern jedoch immer mehr Rechtsstreitigkeiten in die Schiedsgerichtsbarkeit ab, verlieren die staatlichen Gerichte allmählich die Deutungshoheit für wirtschaftlich bedeutende Prozesse. Das ist rechtspolitisch kaum wünschenswert.

§ 2 Abs. 1 GKG gehört daher abgeschafft. Es ist schlichtweg ungerecht, dass die Bürger als Prozesspartei Gerichtskosten tragen müssen, der Staat aber nicht. Diese unfaire Begünstigung staatlicher Stellen schadet auch dem Ansehen der Justiz hinsichtlich ihrer Unabhängigkeit und Objektivität. Der Gesetzgeber sollte das erkennen und die Fairness der Prozessführung vor dem staatlichen Gericht durch eine Abschaffung von § 2 Abs. 1 GKG wiederherstellen.



Prof. Dr. Ralf Leinemann, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht sowie Vergaberecht, Berlin

## EuGH-Grundsatzurteil

# Mindestsätze der HOAI verletzen Europarecht

Damit sich Interessierte mit der neuen Rechtslage vertraut machen können, bieten Leinemann Partner deutschlandweit eine Seminarreihe zu dem Thema an: [www.leinemann-partner.de/hoai](http://www.leinemann-partner.de/hoai)



Mit Urteil vom 04.07.2019 hat der EuGH die verbindlichen Mindest- und Höchstsätze der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) als europarechtswidrig eingestuft (C-377/17). Der EuGH hat zwar anerkannt, dass die Mindestpreise einen ruinösen Preiskampf unter Architekten und Ingenieuren verhindern können. Allerdings seien die Mindestpreise derzeit nicht geeignet, die Qualität von Planungsleistungen zu sichern. Grund ist, dass auch andere Personen als qualifizierte Architekten und Ingenieure, die der Aufsicht unterliegen, Planungsleistungen erbringen dürfen. Höchstpreise wertet der EuGH als unverhältnismäßig, da es genüge, Verbraucher durch Preisempfehlungen vor intransparenten und überhöhten Honoraren zu schützen.

Die Bundesregierung muss nun Abhilfe schaffen. Erwartet wird eine Änderung der HOAI dergestalt, dass die Mindest- und Höchstsätze aufgehoben und die übrigen Honorarregelungen nur noch zur Orientierung erhalten werden. Spätestens dann können die Honorare für Leistungen, die unter die HOAI fallen, frei vereinbart werden.

Umstritten ist, wie sich das EuGH-Urteil auf laufende Klagen von Architekten und Ingenieuren auswirkt, mit denen eine Aufstockung des vereinbarten Honorars zu den Mindestsätzen verlangt wird. Nach Ansicht des OLG Celle sind die Mindest- und Höchstsätze der HOAI nicht mehr anzuwenden und ist das Urteil des EuGH sofort umzusetzen (Urt. v. 17.07.2019 – 14 U 188/18 u. 14.08.2019 – 14 U 198/18 u. OLG Düsseldorf, Urteil vom 17.09.2019 – 23 U 155/18.). Hier nach wären Aufstockungsklagen abzuweisen. Nach anderer



Dr. Ralf Averhaus, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Berlin

Ansicht (OLG Hamm, Urt. v. 23.07.2019 – 21 U 24/18; KG, Beschl. v. 19.08.2019 – 21 U 20/19) kommt dem EuGH-Urteil kein Einfluss auf laufende Aufstockungsklagen, sondern nur ein rein feststellender Charakter zu. Die genannten Entscheidungen sind nicht rechtskräftig. Bis zur Klärung durch den BGH (VII ZR 174/19 und 179/19) sollten laufende Aufstockungsprozesse möglichst ausgesetzt werden.

Das Bundeswirtschaftsministerium hat die öffentlichen Stellen bereits am 04.07.2019 angehalten, die für europarechtswidrig erklärten Regelungen der HOAI nicht mehr anzuwenden. Demnach sind Angebote von Architekten und Ingenieuren unterhalb der Mindest- und oberhalb der Höchstsätze der HOAI in öffentlichen Vergabeverfahren nicht mehr auszuschließen, es sei denn, sie erweisen sich im Einzelfall als unauskömmlich.

Das Bundesbauministerium hat die RBBau-Musterverträge am 05.08.2019 angepasst. Danach darf die Bundesbauverwaltung die Mindest- und Höchstsätze nicht mehr verbindlich vorgeben. Vielmehr sind nun Zu- und Abschläge möglich. Daran dürften sich auch die übrigen öffentlichen Auftraggeber orientieren.

# Beschaffung im Gesundheitswesen

Adelheid Jakobs-Schäfer, Generalbevollmächtigte Einkauf und Logistik der Sana Kliniken AG, erklärt im Interview, warum sie als Krankenschwester ins Klinikmanagement wechselte, welche Vorteile externe Kliniken haben, wenn sie mit der Sana Einkauf & Logistik GmbH kooperieren, und welche herausragende Rolle die IT bei der Beschaffung spielt.

## Interview Marcus Creutz

**LP-Magazin: Frau Jakobs-Schäfer, Sie haben ursprünglich den Beruf der Krankenschwester erlernt und ausgeübt. Wie kam es dazu, dass Sie ins Management eines Klinikkonzerns gewechselt sind?**

**Adelheid Jakobs-Schäfer:** Die Antwort ist einfach: Die beruflichen Etappen – Krankenschwester, Lehrerin für Pflegeberufe, OP-Leitung, Pflegedienstleitung – sind meiner Lebensphilosophie gefolgt, nämlich das zu erlernen, wovon ich überzeugt bin. Und eine Arbeit zu machen, in der ich einen Sinn sehe. Mein späteres betriebswirtschaftliches Studium hatte schließlich die Motivation, mehr für eine gute Patientenversorgung im Krankenhaus erreichen zu können. Ich bin also tatsächlich »Überzeugungstäterin« in dem, was ich tue und vertrete. Das ist bis heute so. Und deshalb arbeite ich noch immer – und vor allem gern – im Gesundheitswesen. Zudem hat dieser Werdegang eine nützliche Nebenerscheinung: Ich bin jetzt in einer Management-Funktion, in der ich gestalten kann.

**Wer im Internet nach den Sana Kliniken recherchiert, findet dort die Sana Kliniken AG und die Sana Ein-**

**kauf & Logistik GmbH, deren Geschäftsführerin Sie sind. Beide sind Privatunternehmen. Wie kommt es, dass Sie gleichwohl öffentlich nach Vergaberecht ausschreiben?**

Kurz zum Hintergrund: Die Sana Kliniken AG ist der drittgrößte private Klinikbetreiber in Deutschland und besitzt über ein Dutzend Tochterunternehmen für Serviceleistungen. Dazu zählt die Sana Einkauf & Logistik GmbH, SEL. Sie leistet den kompletten strategischen und operativen Einkauf für die eigenen 53 Krankenhäuser und für externe Kooperationspartner: Über



**Adelheid Jakobs-Schäfer,** ist seit 2014 Generalbevollmächtigte Einkauf und Logistik, Sana Kliniken AG. Zuvor war sie CEO der ROESER Medical Group. Davor hatte sie fast zehn Jahre den Konzerneinkauf der HELIOS Kliniken GmbH geleitet.

300 externe Kliniken sind an die Einkaufskooperation angebunden. Für alle diese Kliniken verhandelt SEL Preise und Konditionen mit den Lieferanten der Industrie. Da zu unseren Kooperationspartnern Gesundheitseinrichtungen aller Trägerschaften in allen Versorgungsstufen gehören, vom Grund- und Regelversorger bis hin zu Universitätsklinik, müssen viele nach Vergaberecht ausschreiben. Entsprechend vielschichtig sind unsere Ausschreibungsprozesse.

**Wie viele Mitarbeiter sind in Ihrem Unternehmen für den Einkauf insgesamt und für die Beschaffung nach Vergaberecht zuständig?**

Vergabeverfahren gibt es in verschiedenen Dienstleistungsbereichen – u. a. im strategischen Einkauf, im Bau, in der Medizintechnik und in den Kliniken selbst. An diesem arbeitsteiligen Prozess wirken viele Mitarbeiter direkt oder indirekt mit. Die Aufgaben reichen vom Erstellen der Leistungsverzeichnisse über die Ausschreibung des Bedarfs, die Vergabe und so fort. Entsprechend steigt unser Bedarf an Mitarbeitern. Organisatorisch ist das Vergaberecht in der Sana Einkauf & Logistik GmbH dem Bereich Akquise- und Vertragsmanagement zugeordnet. Hier befassen sich insgesamt sieben

Kolleginnen und Kollegen mit vergaberechtskonformer Beschaffung. Wir agieren dabei nicht nur als ausschreibungs koordinierende Stelle – z. B., wenn wir für unsere Kunden europaweite Vergabeverfahren für Medizinprodukte vorbereiten und durchführen –, sondern auch als Bieter bei der Vergabe von Beschaffungsdienstleistungen von Gesundheitseinrichtungen.

**Wie bewerten Sie in diesem Kontext die Zusammenarbeit mit einer spezialisierten Rechtsanwaltskanzlei wie Leinemann Partner Rechtsanwälte?**

Vergaberecht ist eine absolute Spezialdisziplin in den Rechtswissenschaften. Es braucht Expertenwissen für die verschiedenen Anwendungsgebiete, das zudem stets auf dem aktuellen Stand sein muss. Aus diesem Grund freuen wir uns, mit einer so renommierten Kanzlei zusammenzuarbeiten. Wir fühlen uns gut beraten. In puncto Verfahren bedeutet das ein hohes Maß an Zuverlässigkeit und Sicherheit für uns und unsere Kooperationspartner.

**Wie viele öffentliche Kliniken machen denn von Ihrem Angebot als Einkaufsdienstleister Gebrauch?**

Von dem Angebot unserer Ausschreibungen können alle teilnehmenden Kliniken profitieren. Die Nutzung hängt von dem Bedarf der jeweiligen Klinik ab. Aktuell beteiligen sich bis zu 60 Kliniken an den von uns angebotenen Vergabeverfahren. Die Entscheidung, an einem Vergabeverfahren teilzunehmen, bemisst sich am ausgeschriebenen Portfolio und den für den Auftragszeitraum prognostizierten Umsätzen in diesem Portfolio.

**Worin liegen die Vorteile bei der Beschaffung mit Unterstützung durch Sana Einkauf & Logistik?**

Unsere Kooperationspartner profitieren von der Bündelung von ca. 2,5 Mrd. Euro Einkaufsvolumen und erhalten zudem beste Konditionen in rechtssicheren Verfahren. Das ist viel, reicht heute aber allein nicht mehr aus. Durch intelligente IT-Prozesse ermöglichen wir ein verbessertes Einspielen der Konditionen in die Materialwirtschaftssysteme der Kliniken



Ein offenes Verfahren benötigt drei bis vier Monate, vom ersten Entwurf der Vergabeunterlagen bis zur Bezuschlagung einer Rahmenvereinbarung.

und zeigen Produktalternativen bei Lieferschwierigkeiten an.

**Welche Produkte/Dienstleistungen kaufen Sie über förmliche Vergabeverfahren ein?**

Von rein medizinischem Verbrauchsmaterial, wie beispielsweise Spritzen und Kanülen, über Medikamente bis hin zu hochwertigen Investitionsgütern beschaffen wir die gesamte Bandbreite an Medizinprodukten in vergaberechtskonformen Ausschreibungen.

**Wie lange dauern die Vergabeverfahren?**

Dies hängt ganz von der Wahl der Vergabeart und dem ausgeschriebenen Portfolio ab. In der Regel führen wir die Ausschreibung im offenen Verfahren durch. Ein offenes Verfahren benötigt ca. drei bis vier Monate, vom ersten Entwurf der Vergabeunterlagen bis zur Bezuschlagung einer Rahmenvereinbarung.

**In der Vergangenheit war immer wieder von überpreuerten Herzklappen, mangelhaften Prothesen oder sündhaft teuren Medikamenten zur Bekämpfung von beispielsweise Hepatitis-C-Erkrankungen zu lesen. Wird die Medizin immer teurer, und können Sie über strikte Einkaufsdisziplin gegensteuern?**

Wir sollten unterscheiden, welche Produkte für die Routine der Krankenhausversorgung notwendig sind und auch vom Produktlebenszyklus bereits einen ausgereiften Innovationsgrad haben. Diese Produkte sind in den letzten Jahren stetig durch das InEK (Institut für das Entgeltsystem im Krankenhaus) abgewertet worden. Wirkliche Innovationen mit Mehrwert für den Patienten kosten anfänglich mehr Geld als die Routineprodukte. Das ist aber völlig normal. Der Preis wird durch die entsprechenden Rahmenbedingungen des jeweiligen Landes beeinflusst.

**Welche ethischen Maßstäbe kommen bei Ihrer Tätigkeit zum Tragen?**

Der Einkauf in einer Klinik muss vor allem den medizinischen Anforderungen für das Wohl des Patienten Rechnung tragen, und zwar im Einklang mit Compliance und wirtschaftlichen Überlegungen. Ich habe in meiner beruflichen Zeit keine Situation erlebt, die nicht zu handeln war. Man darf dazu einerseits nicht zu verkopft sein bei der Befolgung von Regeln. Andererseits braucht es Regeln, um Sicherheit bei den Entscheidungen von Vergaben zu haben – damit jeder mit öffentlichen Geldern sowohl sachgerecht als auch verantwortungsbewusst umgeht.

# Schenken und Vererben: rechtzeitig notariell regeln

**M**it der Einrichtung des Notariats bei Leinemann Partner erweitert sich unser Beratungsangebot auf Fragen jenseits der angestammten Rechtsgebiete Vergaberecht, Baurecht und Immobilienrecht.

Gerade das Erben und Vererben und eine eventuell vorweggenommene Vermögensübertragung durch Schenkung an Kinder und andere Erben ist in der Beratungspraxis unserer Notarinnen von besonderer Bedeutung. Hier gibt es einige Aspekte, die vielen nicht hinreichend bekannt sind, aber gerade bei Erbschafts- und Schenkungssteuer hohe Relevanz haben können. Denn der Staat besteuert Erbschaften ebenso wie Schenkungen.

Steuerklasse	Verwandtschaftsverhältnis zum Erblasser oder Schenker	Freibetrag in EUR
I	Ehegatte/eingetragener Lebenspartner	500.000 €
	Kinder (egal ob ehelich, unehelich, Stiefkinder od. Adoptivkinder), Kinder verstorbener Kinder	400.000 €
	Enkel und deren Abkömmlinge	200.000 €
	Eltern, Großeltern, Urgroßeltern etc. (nur im Erbfall)	100.000 €
II	Eltern, Großeltern etc. (nur im Schenkungsfall)	20.000 €
	Geschwister, Geschwisterkinder, Stief- und Schwiegereltern, Geschiedene, Schwiegertöchter und -söhne	20.000 €
III	Alle anderen (z. B. Freunde, nicht eheliche Partner)	20.000 €

Manchmal ist es angebracht, bei Testamenten, Erbverträgen und Schenkungen strategisch vorzugehen. Dafür ist die steuerliche Einstufung von großer Bedeutung. Je näher verwandt man zum verstorbenen Erblasser ist, desto niedriger liegen die Steuerklasse und die Steuersätze und desto höher ist auch der Freibetrag, bei dem gar keine Steuer auf die Erbschaft oder Schenkung zu zahlen ist. Hier eine grobe Übersicht:

Wenn absehbar ist, dass ein etwas größeres Vermögen jenseits der Freibeträge vererbt wird, macht es Sinn, den eng verwandten Erben eventuell schon vorab im Wege einer Schenkung einen Teil des zu erwartenden Erbes zuzuwenden. Hält man dabei die Freibeträge ein (es sind bei Schenkungen dieselben Freibeträge wie bei der Erbschaftssteuer), kann das steuerlich sehr at-

traktiv sein. Für den steuerlichen Freibetrag bei Schenkungen werden alle Zuwendungen von einer Person innerhalb von zehn Jahren zusammengerechnet. Alle zehn Jahre kann also der persönliche Freibetrag neu genutzt werden. So kann etwa ein Vater seinen Kindern an seinem 60. und 70. Geburtstag jeweils Vermögen im Wert von 400.000 Euro steuerfrei übertragen, bei Ehegatten beträgt der Freibetrag für die Schenkungssteuer sogar 500.000 Euro.

Wenn die Schenkung Grundstücke oder Gesellschaftsanteile an einer GmbH umfasst, bedarf es zur Wirksamkeit einer notariellen Beurkundung. Auch das bloße Versprechen einer Schenkung jeglicher Vermögensgegenstände muss notariell beurkundet werden, wenn die Schenkung nicht sofort durch Übertragung des Vermögens vollzogen wird. Schließlich muss darauf geachtet werden, ob durch eine Schenkung die Pflichtteile der sonstigen Erben relevant vermindert werden. Ist dies der Fall, muss gegebenenfalls ein notarieller Erbvertrag geschlossen oder ein Pflichtteilsverzicht der Berechtigten bei der Notarin erklärt werden. Und natürlich muss man immer eines bedenken: Vermögen, das einmal verschenkt worden ist, kann man in aller Regel nicht mehr zurückverlangen, und der Beschenkte kann damit nach Belieben verfahren.

Es gibt allerdings Möglichkeiten, auch bei der Schenkung Vorbehalte zu machen. Bei Häusern kann beispielsweise ein sogenannter Nießbrauch zugunsten des Schenkers eingetragen werden. Dann erhält der Beschenkte zwar das Eigentum, der Schenker kann jedoch ein im Grundbuch abgesichertes Nutzungsrecht erhalten. Auch andere Auflagen sind möglich. Das sollte im Einzelnen mit unseren Notarinnen besprochen werden.



Notarin Dr. Eva-Dorothee Leinemann, Berlin



Notarin Gesine Dechow, Berlin

Quelle: Bayerischer Notarverein e. V.; Fotos: Leinemann Partner

## IMMER IM FOKUS

# SUPPLY

Fachmagazin für Beschaffung & öffentlichen Einkauf



Jetzt  
kennenlernen:  
Deutschlands  
einziges Fachmagazin  
für Beschaffung,  
öffentlichen Einkauf  
und Vergaberecht  
[www.supply-magazin.de](http://www.supply-magazin.de)

Holsten-Brauerei

# Hopfen und Malz, Gott erhalt's!

Leinemann Partner Rechtsanwälte beraten die Carlsberg-Gruppe baubegleitend beim Neubau der Holsten-Brauerei.



Am neuen rund 55.000 Quadratmeter **großen Standort** werden künftig rund eine Million Hektoliter Bier pro Jahr produziert.

Den ersten Spatenstich für den Neubau der Holsten-Brauerei im Heykenaukamp 13 (Hamburg-Hausbruch) setzte am 5. Oktober 2017 neben Sebastian Holtz (CEO Carlsberg Deutschland) und Iain Gow (Vice President Western Europe der Carlsberg Group) kein Geringerer als der ehemalige Oberbürgermeister der Freien Hansestadt Hamburg, Olaf Scholz. Die hochkarätige Beteiligung verwundert angesichts des historisch bedeutenden und ambitionierten Projekts nicht. In der Hansestadt Hamburg soll eine der modernsten Brauereien Europas entstehen.

Allein die Größe des Vorhabens hat Seltenheitswert. Am neuen rund 55.000 Quadratmeter großen Standort werden künftig rund eine Million Hektoliter Bier pro Jahr produziert. Täglich könnten somit bis zu einhundert Lkw mit Bier beladen werden. Allein die Produktionshalle nimmt dabei eine Fläche von 25.000 Quadratmetern ein. Zugleich wird mit dem Neubau der Holsten-Brauerei das Ende des seit weit über hundert Jahren bestehenden Traditionsstandortes in Hamburg-Altona eingeläutet, an dem nun unter anderem dringend benötigter Wohnraum geschaffen wird.



**Roman Schlagowsky,**  
Fachanwalt für Bau- und  
Architektenrecht, Hamburg



**Gerrit Frömming,**  
Rechtsanwalt, Hamburg

Neben der Größe des Projekts muss auch der Zeitplan als ambitioniert bezeichnet werden: Nur knapp zwei Jahre blieben vom Baubeginn bis zum Umzug, was für ein Projekt dieser Dimension kein einfaches Unterfangen ist. Klar, dass ein solcher Plan allen Beteiligten höchste Professionalität und Einsatzbereitschaft abverlangen würde. Diese Ansprüche erfüllend, konnten sich Leinemann & Partner Rechtsanwälte gegen ihre Mitbewerber um dieses Prestige-Mandat durchsetzen.

Seit August 2018 und damit seit Beginn der heißen Phase des Bauvorhabens ist unser Hamburger Team, bestehend aus den Kollegen Roman Schlagowsky, Gerrit Frömming und Bastian Haverland, in dieses prestigeträchtige Bauvorhaben eingebunden. Neben der schriftlichen Rechtsberatung in Form von internen Stellungnahmen und Schriftverkehr mit Dritten nimmt Leinemann Partner auch an der wöchentlichen Baubespre-



**Lukasz Gladysz,** Project Director - New Holsten Brewery,  
Carlsberg Supply Company Deutschland GmbH:

»L&P team have been recommended to Carlsberg and without any doubt they fulfilled in 110% the already very positive recommendation. L&P have been essential not only in legal support but also in establishing very successful contract management strategies, procedures and processes helping to manage this very complex and fast paced project consisting 150+ contracts, where production process suppliers interface heavily with the general contractor. Project Braveheart is the blend of many nationalities and experiences, thanks to L&P we have been able to secure that international stakeholder's have proper understanding of the German law and its differences to other countries.

Both, Mr. Schlagowsky and Mr. Frömming, have an exceptional blend of technical and legal experiences, which without any doubt separates them from other law firms I have been personally working with. I therefore do not hesitate to endorse L&P fully and pass recommendation to whoever considers support for projects similar to ours.«

chung auf der Baustelle teil. Diese Teilnahme ermöglicht den disziplinübergreifenden Austausch mit Bauleitung, Architekten und Bauüberwachern, welcher in der Aufbereitung rechtlicher Fragestellungen den erforderlichen fachlich-technischen Unterbau bietet. Darüber hinaus ermöglicht die Ad-hoc-Beratung den Vorteil einer Bindung an Mandant und Projekt. Dabei stellt es angesichts der Beteiligung des Global Players Carlsberg eine Selbstverständlichkeit dar, dass unsere Experten die Rechtsberatung sowohl in deutscher als auch in englischer Sprache durchführen.

Aufgrund der baurechtlichen Expertise von Leinemann Partner sowie bestehender umfangreicher Erfahrungen gelingt unserem Team so eine erfolgreiche Baubegleitung. Dies sieht auch die Projektleitung von Carlsberg so.





Die **MS Münsterland** wird im Frühjahr 2021 den Fährdienst wieder aufnehmen.

## MS Münsterland

# Grüne Welle - Umrüstung der MS Münsterland

Die Diskussion über Klimaziele, CO<sub>2</sub>-Bilanz und Schadstoffausstoß hat seit einiger Zeit auch den Schiffsverkehr erfasst. Während die großen Kreuzfahrtschiffe massiv in der Kritik stehen, setzt die Reederei AG Ems im Fährbetrieb schon länger auf einen umwelt-

freundlichen Antrieb mit Liquefied Natural Gas (LNG). Nachdem mit der »Helgoland« ein Schiffsneubau auf der Strecke Cuxhaven-Helgoland unterwegs ist, lässt die Reederei im Anschluss an die »Ostfriesland« die Borkum-Fähre »Münsterland« umrüsten.

Der Aufwand der Umrüstung ist immens, wie sich auch an den Umbaukosten von 17,5 Mio. Euro zeigt. Um den erhöhten Platzbedarf für den Brennstoff und die Antriebsanlage ohne Einschränkungen bei der Passagierkapazität zu realisieren, wird das Achterschiff einschließlich Antrieb neu gebaut und das Schiff um 18 Meter verlängert. Der Ausfall für den Fährverkehr soll möglichst gering gehalten werden, sodass das neue Achterschiff, welches für sich bereits eine Länge von gut 39 Metern aufweist, auf

der Werft Koninklijke Niestern Sandern BV in Delfzijl (Niederlande) vorgefertigt und vormontiert wird. Erst wenn diese Arbeiten abgeschlossen sind, muss das Schiff selbst in das Dock, wo dann das alte Achterschiff abgetrennt und der vordere Schiffsteil mit dem Neubau »verheiratet« wird.

Den Vorstand der AG Ems, Dr. Bernard Brons, ficht dieser Aufwand nicht an: »Als First Mover wollen wir mit der zweiten Umrüstung innerhalb unserer Borkum-Flotte ein weiteres Zeichen für nachhaltige Umweltfreundlichkeit im Schiffsverkehr setzen.«

Erwartet werden Reduktionen des Kohlendioxidstoßes von 20 Prozent, der Stick- und Stickoxide um wenigstens 90 Prozent und eine Herabsetzung der Feinstaubbelastung auf fast null, wovon nicht nur das Reinluftgebiet Borkum profitieren wird. Auch die Überfahrt für die Fahrgäste wird komfortabler. Es entstehen Flächen für ca. 15 weitere Pkw-Stellplätze sowie zwei neue Salonbereiche und ein größeres Sonnendeck. Im Rahmen des Umbaus wird daher auch das Gastronomiekonzept neu aufgestellt. Menschen mit eingeschränkter Mobilität erhalten mehr Komfort durch einen Lift.

Unterstützung erhält das Projekt durch eine Förderung des Bundes für die LNG-Technik. Zur Umsetzung der mit dieser Förderung verbundenen vergaberechtlichen Vorgaben hat die Reederei auf Leinemann Partner Rechtsanwälte als externe Vergabestelle gesetzt. Auch der Geschäftsführer der erfolgreichen Werft, Wietse Holmann, lobt: »Es waren lange Verhandlungen, aber durch faire und offene Gespräche haben wir ein gutes Ergebnis erzielt.« Die Vorbereitungen für den Neubau des Achterschiffes laufen bereits. Im Herbst 2020 soll die MS Münsterland dann aus dem Betrieb genommen werden. Wenn alles plangemäß läuft, wird das umfassend modernisierte Schiff im Frühjahr 2021 den Fährdienst wieder aufnehmen. Also: Schiff ahoi!



Laura Jentzsch,  
Rechtsanwältin, Berlin



Dr. Thomas Kirch,  
Fachanwalt für Vergaberecht, Berlin

Fotos: Leinemann Partner, P. Andry

## Aktuelle Mandate

### Olympisches Dorf

# Olympische Spiele mal anders - das olympische Dorf bei Berlin

Seit 2017 berät Rechtsanwalt Michael Göger vom Leinemann-Standort in Berlin mit Unterstützung der Rechtsanwältinnen Shushanik Roecker und Lamia Özal verschiedene Tochterunternehmen der Deutschen Kreditbank Berlin im Rahmen der Entwicklung des olympischen Dorfes von 1936 bei Berlin.

Das olympische Dorf liegt in Elstal, einem Ortsteil der Gemeinde Wustermark, circa zehn Kilometer westlich von Berlin. Das olympische Dorf ist ein Denkmal von besonderer Bedeutung sowohl für die deutsche als auch die olympische Geschichte. Es wurde für die XI. Olympischen Sommerspiele von 1936 errichtet und diente seinerzeit als Wohnort für die männlichen Olympiateilnehmer. Architekt des olympischen Dorfes war Werner March, derselbe Architekt, nach dessen Plänen auch das Olympiastadion in Berlin errichtet wurde.

Als Unterkunft für die olympischen Athleten wurde das olympische Dorf jedoch nur kurz genutzt. Bereits kurz nach Ende der Olympischen Spiele wurde das gesamte Areal für militärische Zwecke verwendet. Zunächst als Kaserne eines Infanterielehrregiments der deutschen Wehrmacht und später als Lazarett. Nach dem Zweiten Weltkrieg nutzten es die sowjetischen Streitkräfte. In dieser Zeit erfuhren die historischen Gebäude starke Eingriffe in ihre Bausubstanz, und das gesamte Gelände wurde in Mitleidenschaft gezogen. Nach der Wende lagen das Gelände und die Gebäude brach. Der damit einhergehende Verfall beeinträchtigte den Zustand des olympischen Dorfes weiter.

Seit der Wende hat sich das Umfeld des olympischen Dorfes dank einer Vielzahl von städtebaulichen Konzepten und Planungen für die Ortslandschaft entwickelt - Wohn-



Das **olympische Dorf** wurde für die XI. Olympischen Sommerspiele von 1936 errichtet.

raum wurde geschaffen. Und auch für das olympische Dorf wurde ein neues städtebauliches Nutzungskonzept mit der Schaffung von Wohnraum für mehrere Tausend Menschen gefunden. Dessen Umsetzung ist derzeit sicherlich eines der prestigeträchtigsten Wohnbauvorhaben in Deutschland. Inzwischen ist ein erster Bebauungsplan in Kraft getreten, die Baumaßnahmen sind in vollem Gange, und ein zweiter Bebauungsplan ist in Vorbereitung.

Bei Leinemann Partner freuen wir uns, ein solch spannendes Vorhaben rechtlich unterstützen zu können. Wir beraten dabei in allen Fragen der Entwicklung des Geländes, so unter anderem der Planung und Herstellung zahlreicher Infrastrukturmaßnahmen, wie Straßen, Grünflächen und Versorgungsanlagen, sowie bei der Baurechtschaffung im Bebauungsplanverfahren. Ferner beraten wir bei der Gestaltung von Bau-, Architekten- und Planerverträgen sowie beim Abschluss von Erschließungsverträgen mit der Gemeinde, dem Wasser- und Abwasserverband oder sonstigen Versorgern. Der rechtliche Themenbereich deckt weite Teile des privaten Bau- und Architektenrechts ab sowie zahlreiche Fragen des öffentlichen Rechts - so u. a. des Bauplanungs- und Bauordnungsrechts - bis hin zu Belangen des Natur-, Tier- und Denkmalschutzes. Ferner beraten wir beim Verkauf von Teilflächen an Bauträger und Investoren und den damit verbundenen Due-Diligence-Prozessen und Kaufvertragsverhandlungen bis hin zur notariellen Beurkundung.



Michael Göger,  
Rechtsanwalt, Berlin



Lamia Özal,  
Rechtsanwältin, Berlin

Fotos: Leinemann Partner

Kaufhaus Jandorf

# Cooler Büro-Chic im alten Kaufhaus Jandorf in Berlin



In das Jugendstilgebäude mit der imposanten Turmhaube ist das **Mobilitäts-Joint-Venture** von Daimler und BMW eingezogen.

Nach langen Jahren des Leerstands gibt es einen neuen Nutzer für das ehemalige Kaufhaus Jandorf. In das beeindruckende Jugendstilgebäude mit der imposanten Turmhaube an der Brunnen-/Ecke Veteranenstraße ist das Mobilitäts-Joint-Venture von Daimler und BMW eingezogen. Unter dem Joint-Venture-Verbund YOUR NOW werden die Angebote Share Now, Free Now, Reach Now, Park Now und Charge Now angesiedelt.

Das unter Denkmalschutz stehende Kaufhaus Jandorf ist ab sofort »globales Headquarter« der Kooperation zwischen BMW und Daimler, die ihre Mobilitätsdienste in einem Verbund aus fünf Joint Ventures gebündelt haben. Mehr als zwei Jahre wurde eifrig geplant, saniert und gebaut. Jetzt sind die Gerüste weg. Leinemann Partner Rechtsanwälte haben den Eigentümer des Gebäudes, Herrn Jacob Schultz aus Frankfurt am Main, bei der kompletten

Umbaumaßnahme von Anfang bis Ende beraten. Die Vertragsgestaltung für die Planungs- und partnerschaftlichen Bauverträge für die Altbausubstanz oblag der Partnerin Dr. Eva-Dorothee Leinemann. Baubegleitend berieten Philipp Buslowicz und Dr. Dirk-Fabian Lange im privaten sowie Christoph Conrad im öffentlichen Baurecht.

Das in neuem Glanz erstrahlende Baudenkmal wird der Arbeitsplatz für rund 500 Mitarbeiter/-innen, die sich dort der Zukunft der Mobilität widmen.

Über Jahrzehnte stand das Gebäude meist leer, war in Berlin aber durchaus als Veranstaltungsort für Messen und Präsentationen bekannt. Da hatte es noch den morbiden Charme mit rohen Wänden und schmucklosen Stützen. Die CDU hatte im Wahlkampfjahr 2017 ihr »begehbare Wahlprogramm« im Erdgeschoss installiert.

Errichtet wurde das Kaufhaus Jandorf in den Jahren 1903 bis 1904 als Universalkaufhaus, Architekten waren



**Dr. Eva-D. Leinemann,**  
Notarin und Fachanwältin für Vergaberecht, Berlin



**Dr. Dirk-Fabian Lange,**  
Rechtsanwalt, Berlin

das Büro Lachmann & Zaubler. Der Bau hat fünf Etagen mit einer ursprünglichen Verkaufsfläche von etwa 10.000 Quadratmetern. An den jeweils zwei Pfeilern, die die ursprünglichen Eingänge an beiden Straßenseiten flankieren, befinden sich Kartuschen mit Bienen als Symbole des Fleißes. Die oberen Fenster weisen Elemente des Jugendstils auf. Adolf Jandorf hatte nicht nur dieses Kaufhaus; 1907 baute er das KaDeWe. Der Warenhausbetrieb lief auch nach dem Verkauf in den Zwanzigerjahren an Hermann Tietz (Hertie) bis 1945 weiter. Das Haus überstand den Zweiten Weltkrieg weitgehend unbeschadet. Ab 1953 unterhielt die DDR dort das Institut für Modegestaltung. Der Hotelier Jacob Schultz erwarb das Gebäude nach der Wende von der Treuhand und setzte jetzt seine Pläne für eine neue Nutzung als hippe Bürofläche um.

Fotos: Leinemann Partner

Großschadensfall im internationalen Industriebau

# Gut versichert?

Leinemann Partner Rechtsanwälte sind auch im internationalen Bereich gut aufgestellt. Von der deutschen Konzernholdinggesellschaft eines US-amerikanischen Mischkonzerns wurden wir mit der Geltendmachung von Ansprüchen aus einer Industriehaftpflichtversicherung beauftragt. Der Mandatierung lag ein internationaler Sachverhalt zugrunde. Ein englisches Konzernunternehmer der Mandantin hat für einen saudi-arabischen Auftraggeber Sortiermaschinen für Silikatsande hergestellt und geliefert. Der Kunde nahm das Unternehmen vor dem High Court of Justice des Vereinigten Königreichs Großbritannien und Nordirland - Technology and Construction Court auf Schadensersatz in zweistelliger Millionenhöhe wegen angeblicher Nichterreichung der geforderten Leistungswerte in Anspruch. Wie sich im Laufe des Rechtsstreits herausstellte, waren die Anlagen korrekt spezifiziert worden und auch in der Lage die geforderten Leistungswerte zu erreichen, allerdings waren falsche Siebe eingebaut worden. Obschon die Verteidigung gegen die Klage erfolgreich war, verblieb ein nicht unerheblicher Schaden, überwiegend wegen der ganz erheblichen Rechtsverteidigungskosten, die sich allein auf einen mittleren siebenstelligen Betrag beliefen. Unsere Mandantin beanspruchte Deckung über ihre Industriehaftpflichtversicherung. Der Versicherer lehnte eine Einstandspflicht bereits dem Grunde nach ab.

Wir haben für unsere Mandantin unter hohem Zeitdruck die Erfolgsaussichten einer Klage gegen den Industriehaftpflichtversicherer geprüft, den Entwurf einer Deckungsklage erstellt und der Versicherung übermittelt. Schnell wurde offensichtlich, dass eine Berufung auf Planungsfehler bei der Spezifizierung der Anlage keine Erfolgsaussichten haben würde. Zwar waren Schäden aus Planungsfehlern von der Versicherungspolice mit umfasst. Indes hätten solche nicht innerhalb des Versicherungszeitraums gelegen; zudem, und dies war entscheidend,



**Stephan Kaminsky,**  
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, München



**Patrick Böck,**  
Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, München



Wie sich herausstellte, waren die Anlagen korrekt spezifiziert worden, allerdings **falsche Siebe** eingebaut worden.

deckte die Versicherung bei Planungsfehlern keine Schäden wegen Produktionseinbußen. Wir haben daher die zuvor verfolgte Strategie aufgegeben und für unsere Mandantin dargelegt, dass tatsächlich ein Fall der Produkthaftung (Schäden durch mangelhafte Erzeugnisse) vorlag, dessen einheitliches Schadensereignis in den Versicherungszeitraum fällt.

Unser Klageentwurf öffnete die Tür zu Vergleichsgesprächen mit dem Industriehaftpflichtversicherer, die bezüglich des technischen Sachverhalts auf Englisch und wegen dessen rechtlicher Bewertung in deutscher Sprache geführt worden sind. Im Ergebnis konnten binnen weniger Wochen die zuvor festgefahrenen Positionen im Sinne unserer Mandantin aufgeklärt, eine ansprechende Zahlung seitens der Versicherung sichergestellt und Rechtsstreit vermieden werden.

Leinemann Partner Rechtsanwälte verfügen über ausgewiesene Kompetenzen im Bereich des nationalen wie internationalen Anlagenbaus und sind regelmäßig auch in Auseinandersetzungen mit versicherungsrechtlichem Bezug involviert. Am Standort Berlin stehen darüber hinaus mit den Herren Rechtsanwälten Igor Zarva, LL.M., und Jasper Strehlow (Fachanwalt für Versicherungsrecht) Experten mit versicherungsrechtlicher Expertise zur Verfügung.

Fotos: sangriana/shutterstock.com, Leinemann Partner

Vergabeverfahren

# Möbelkauf ist Vertrauenssache



In Ausschreibungen ist **Produktneutralität** zu bewahren.

Die Gemeindeprüfungsanstalt Nordrhein-Westfalen (gpaNRW) hat die Aufgabe, die Haushaltswirtschaft der Gemeinden und Kommunen in NRW zu prüfen und Letztere entsprechend zu beraten. Aktuell ist sie selbst öffentliche Auftraggeberin in einem Vergabeverfahren und muss die Spielräume des Vergaberechts bestmöglich nutzen. Die Bürofläche der Zentrale der gpaNRW in Herne soll mit neuen Büromöbeln ausgestattet werden. Hier handelt es sich keinesfalls nur um die klassische Ausstattung von Arbeitsplätzen mit Tisch und Stuhl. Vielmehr werden unter höchsten Qualitätsanforderungen unterschiedliche Arten der Möblierung für die Einrichtung von Lounge-, Archiv- und Wartebereichen sowie Bibliotheks-, Konferenz- und Präsidiumsräumen benötigt.

Die größte Herausforderung bestand darin, die herausragenden qualitativen Anforderungen der gpaNRW in einer Leistungsbeschreibung für die Bieter nachvollziehbar und transparent darzustellen, ohne die Wahl der einzelnen Möbelstücke bereits durch die Ausschreibungsunterlagen zu sehr einzuengen. Natürlich hat die Auftraggeberin in so einer Situation ein detailliertes Bild der Wunscheinrichtung vor Augen, sie darf sich jedoch nicht auf bestimmte Produkte festlegen. Denn in Ausschreibungen ist Produktneutralität zu bewahren. Das bedeutet, abgefragte Leistungen müssen grundsätzlich so ausgeschrieben werden, dass auch faktisch keine Festlegung auf ein bestimmtes Produkt eines bestimmten Herstellers erfolgt. Gleichzeitig muss die Beschreibung aber so genau sein, dass die Bieter wissen, was sie anzubieten haben, um entsprechend kalkulieren zu können. Die Vorstellungen der Auftraggeberin dann so zu beschreiben, dass sie ein geeignetes und vergaberechtskonformes Leistungsverzeichnis darstellen, war eine umfangreiche Aufgabe mit viel Abstimmungsbedarf – und der Spagat zwischen detaillierter, aber nicht zu produktspezifischer Beschreibung eine Herausforderung.

Auch musste zur Bewertung der Angebote eine praktische und rechtssichere Bewertungsmatrix erstellt werden. Denn neben dem Preis sollen auch Qualität, Funktionalität und Ästhetik der Möbelstücke bewertet werden. Dabei ist insbesondere darauf zu achten, dass die gewählten Bewertungskriterien nachvollziehbar und möglichst objektivierbar sind. Da die Bewertung von Design und Ästhetik regelmäßig sehr individuell und zudem wenig fassbar ist, mussten entsprechende Unterkriterien erarbeitet werden, die für die Bieter erkennen lassen, worauf die Auftraggeberin Wert legt und nach welchen Maßstäben eine Bewertung erfolgt. Letztendlich konnte auch diese Hürde genommen werden, sodass die Bewertung der Kriterien, die je nach Produktart unterschiedlich gewichtet werden sollen, ermöglicht wird.



**Dr. Oliver Homann,**  
Fachanwalt für Vergaberecht sowie für Bau- und Architektenrecht, Köln



**Kristin Beckmann,**  
Rechtsanwältin, Köln

Bei der europaweiten Ausschreibung zur Beschaffung der Möbel wird die gpaNRW von Dr. Oliver Homann und Kristin Beckmann am Kölner Standort von Leinemann Partner Rechtsanwälte vergaberechtlich beraten und begleitet.



## ZUKUNFT BAUEN.

Mit 95 Professionals gehören wir zu den führenden deutschen Wirtschaftskanzleien im Bau-, Immobilien- und Vergaberecht. Wir begleiten große Bau-, Anlagenbau- und Infrastrukturprojekte und beraten bei Immobilientransaktionen sowie im gewerblichen Mietrecht, häufig auch mit internationalem Bezug. Bei der Vergabe öffentlicher Aufträge begleiten wir die Beschaffung von Leistungen, Dienstleistungen, Konzessionen und Bauleistungen mit dem größten Team an Fachanwälten für Vergaberecht.

[leinemann-partner.de](http://leinemann-partner.de)

BERLIN | DÜSSELDORF | FRANKFURT | HAMBURG | KÖLN | MÜNCHEN

# »Freut euch, dass das gesamte angesammelte theoretische Wissen endlich Außenwirkung erfährt«

Lamia Özal, seit Februar 2019 als Rechtsanwältin in Berlin bei Leinemann Partner tätig, erklärt im Interview, wie ihre tägliche Arbeit aussieht und weshalb gerade das Immobilienrecht so spannend ist.

Interview David Goertz



Lamia Özal, seit Februar 2019 Rechtsanwältin in Berlin

**LP-Magazin: Warum haben Sie sich bei ihrer Berufswahl für Leinemann Partner Rechtsanwälte entschieden?**

**Lamia Özal:** Im Bewerbungsprozess habe ich mehrere Kanzleien kennengelernt und bin unterschiedlichen Anwaltspersönlichkeiten begegnet. Mir wurde oft signalisiert, dass der Leistungsdruck und die Notenorientierung im Vordergrund stehen. Bei Leinemann Partner hatte ich gleich das Gefühl, dass es hier auch um mich geht, und zwar nicht nur um meine Erfolge im Studium, sondern auch um meine vielen Erfahrungen aus anderen Lebensbereichen, wie etwa meine gesellschaftspolitischen Aktivitäten beispielsweise im Bereich des Konfliktmanagements.

**Wie sieht Ihre tägliche Arbeit im Immobilienrecht als Berufseinsteigerin aus?**

Ich bin morgens am produktivsten. Daher bin ich gerne früher im Büro und nutze die Ruhe, um anzukommen. In den Tag starte ich mit dem Checken meiner E-Mails und Absprachen, was am jeweiligen Tag so ansteht. Wobei man das natürlich auch nicht so planen kann. Das Immobilienrecht ist voller Überraschungen. Der E-Mail-Check am Morgen kann schon mal den Tag bestimmen, wenn es um dringende Auskunftersuchen der Behörden geht oder der Mandant sich Risiken

ausgesetzt fühlt, weil große Immobilientransaktionen eben viele Risiken mit sich bringen. Oft prüfe ich Kaufverträge, Bebauungspläne oder auch sehr alte Grundbücher, die älter sind als ich. Und häufig telefoniere ich mit Behörden und bringe so Dinge in Erfahrung, die nur zwischen den Zeilen stehen.

**Wie sind Sie überhaupt mit dem Immobilienrecht in Berührung gekommen?**

Mit meinem Schwerpunktbereich Handels- und Gesellschaftsrecht kam ich oft im Rahmen von Transaktionen mit dem Immobilienrecht in Berührung. Oft ging es darum, die Gesellschafter von Immobiliengesellschaften zu beraten, beispielsweise im Rahmen eines Share Deals bei der Übertragung von Anteilen an die Gesellschaft.

**Was ist das Interessante an Immobiliendeals?**

Ich finde Immobiliendeals spannend und liebe es, Risiken aufzuspüren und ihnen auf den Grund zu gehen. Der Erfolg einer Immobilientransaktion ist oft bis zum endgültigen Beurkundungstermin nicht sicher - der Deal kann nämlich jederzeit platzen. Damit verbunden tragen wir auch enorme Verantwortung, den Mandanten bestens zu beraten, da es sich um große Beträge handelt. An Risikobewusstsein darf es uns nicht mangeln, da un-

sere wichtigste Aufgabe darin besteht, unsere Mandanten zu schützen.

**Welche Qualifikationen bzw. Vorkenntnisse sollte ein Berufseinsteiger im Bereich Immobilienrecht mitbringen?**

So, wie ich Leinemann Partner in den letzten Monaten kennenlernen durfte, werden von Berufseinsteigern keine tief greifenden Kenntnisse und Qualifikationen im jeweiligen Bereich zwingend vorausgesetzt - obgleich diese aber natürlich wünschenswert sind. Die Details lernt man im Job. Wichtig ist insbesondere, ein Verständnis und ausgeprägtes Interesse für das Immobilienrecht mitzubringen. Ausgeprägtes Interesse deshalb, da man in unserem Bereich auch oft mit anderen Rechtsgebieten zu tun hat, die man im Studium gerne gemieden hat. Ich kann aber sagen, dass der Umgang mit im Studium unbeliebt gebliebenen Themen im Beruf viel einfacher ist und sogar Spaß macht, weil man als Rechtsanwältin einen ganz anderen Hut aufhat.

**Wie werden junge Anwältinnen und Anwälte bei Leinemann Partner gefördert?**

Die Förderung von jungen Anwältinnen und Anwälten ist bei Leinemann Partner sehr ausgeprägt. Die Leinemann Academy bietet viele Seminare und Workshops an, die nicht nur zur fachlichen, sondern auch zur persönlichen Entwicklung als Rechtsanwalt/Rechtsanwältin beitragen. Darüber hinaus ermöglichen diese Seminare die Vernetzung der Kollegen untereinander, insbesondere standortübergreifend. Das Ganze bildet eine gute Mischung, eine erfolgreiche Anwaltpersönlichkeit zu formen.

**Zum Abschluss: Welchen Tipp würden Sie Nachwuchsjuristern gern mitgeben?**

Freut euch, dass das gesamte angesammelte theoretische Wissen endlich Außenwirkung erfährt, und seid dankbar für die Fähigkeiten, wie beispielsweise Ausdauer, Resilienz und schematisches Denken, die wir im Studium erlernt haben. Seht das Examen als letzte Hürde an, bevor ihr mit eurem Tatendrang Dinge bewirkt.

## Neue Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte



Kristin Beckmann,  
Köln



Moritz Breuer,  
Köln



Eric Bruhnke, LL.M.  
Hamburg



Petra Gorny, LL.M.  
Berlin



Kai Linnemannstons,  
Hamburg



Lucas Orf,  
Berlin



Jantje Paetsch,  
Hamburg



Gordon Riedel,  
Berlin



Edith Scheuermann,  
Frankfurt am Main



Jasper Strehlow,  
Berlin

## Neue Azubis:

Sümeyra Atik, Dejan Stanojevic (Berlin), Jessica Grasl (Düsseldorf)

# Neue Partnerinnen und Partner in Hamburg und Berlin

Am Hamburger Standort sind Dr. Amneh Abu Saris, Julia Barnstedt, LL.M. und Roman Schlagowsky zu Partnern ernannt worden.

Im Berliner Büro die Notarin Gesine Dechow. Mit 95 Berufsträgern hat die Kanzlei damit ein Allzeithoch im Personalstand erreicht und plant, sich weiterhin an allen Standorten zu verstärken.

**D**r. Amneh Abu Saris ist seit November 2014 am Hamburger Standort schwerpunktmäßig in der baubegleitenden Rechtsberatung sowie der gerichtlichen Vertretung von Mandanten im Bereich des privaten Baurechts und des Bauträgerrechts tätig. Sie begleitet unter anderem bei Großbauvorhaben wie der Sanierung des Vorfeldes am Flughafen Hamburg, der Aufstockung des Hochbunkers St. Pauli und der Planung und Errichtung eines sportmedizinischen Kompetenzzentrums. Julia Barnstedt, LL.M., schloss sich Anfang 2011 dem Hamburger Standort von Leinemann Partner Rechtsanwälte an. Sie war im Rahmen ihrer langjährigen Tätigkeit bereits in zahlreiche Großprojekte wie den Flughafen Berlin Brandenburg sowie PPP-Projekte wie den Bau eines Partikeltherapiezentrum in Kiel und den Bau ei-

ner Feuerwache in Hannover involviert. Roman Schlagowsky stieß 2013 zum Team am Standort Hamburg. Sein Tätigkeitsfeld umfasst vorwiegend das private Baurecht sowie das Vergaberecht. Zuletzt führte Herr Schlagowsky u. a. die baubegleitende Rechtsberatung bei internationalen Großprojekten wie dem Neubau der Produktionsstätte der Vossloh GmbH in Kiel und dem aktuell laufenden Neubau der Holsten-Brauerei in Hamburg. Die Berlinerin Gesine Dechow kam vor über zehn Jahren zu Leinemann Partner. Der Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt im Baurecht, wobei sie sowohl baubegleitend beratend als auch prozessrechtlich tätig ist. Seit Dezember 2017 ist Frau Dechow außerdem als Notarin in Berlin zugelassen. Alle neuen Partnerinnen und Partner sind Fachanwälte für Bau- und Architektenrecht.



Dr. Amneh Abu Saris, Hamburg



Julia Barnstedt, LL.M., Hamburg



Roman Schlagowsky, Hamburg



Gesine Dechow, Berlin

Fotos: Leinemann Partner

# Social Events



Über 90 Anwältinnen und Anwälte von Leinemann Partner erlebten auf der jährlichen **Strategietagung** ein ebenso schönes wie interessantes und geselliges Wochenende.



Auch in diesem Jahr waren zahlreiche Kolleginnen und Kollegen von Leinemann Partner beim traditionellen **Wiesnbesuch** dabei.



Bei der **JurStart** in Münster, der größten deutschen Jobmesse an einer Rechtswissenschaftlichen Fakultät, waren Leinemann Partner natürlich mit einem Messestand vertreten.



Der diesjährige **Kanzleiausflug** führte die Berliner Kolleginnen und Kollegen in das I-land im Tempelhofer Hafen.

Fotos: Leinemann Partner

# Leinemann-Stiftung für Bildung und Kunst



## Kunst im VOB/B-Kommentar

Auch in der neuen 7. Auflage des VOB/B-Kommentars von Leinemann ist ein Kunstwerk aus der Sammlung Leinemann in einem Druck abgebildet. Es handelt sich um das Werk „Raster“ von Jan Muche aus dem Jahr 2011. Das Bild hängt am Berliner Standort. Es zeigt eine Baustelle, die schon aus Arbeitsschutzgründen nicht in Deutschland sein kann. Jan Muche, geb. 1975 in Herford, lebt und arbeitet in Berlin. Mehrere seiner kontrastreichen konstruktivistisch-abstrakten Gemälde befinden sich in der Sammlung. Abstrakte Architekturen, oft in konträren Farben sind sein Thema. Die Leinemann-Stiftung von Bildung und Kunst finanziert den nächsten Katalog von Jan Muche. **el**

Fotos: Leinemann Partner, Helmut Claus



Francis Alÿs: ohne Titel (After the Rain), 1997

Die Ausstellung »Haltung und Fall – die Welt im Taumel« fand vom 29. Juni bis 6. Oktober 2019 im Museum MARTA in Herford statt. Die Leinemann-Stiftung unterstützte sie mit der Ausleihe von fünf Werken des Künstlers Francis Alÿs. Die gut besuchte Schau in dem spektakulären Museumsbau des Architekten Frank Gehry hätte kaum ein aktuelleres Thema haben können. In einer scheinbar ins Wanken geratenen Welt wird der Blick auf künstlerische Arbeiten geworfen, mit und in denen Orientierung gesucht wird. Haltung und Fall liegen nah beieinander. Je größer die Anspannung, desto schneller läuft man Gefahr, ins Taumeln zu geraten und die Kontrolle zu verlieren. Mit Francis Alÿs hat die Stiftung einen Künstler in ihrer Sammlung, der sich vielfältig mit Desorientierung und auch den Motiven von Flucht und Heimatsverlust beschäftigt. Leinemann-Büros haben in den vergangenen Monaten gern einige Alÿs-Werke entbehrt, um »Haltung und Fall« im Museum MARTA zu unterstützen. **dg**

## Besuch der Deutschlandstipendiatin Mara Hähle

Die Leinemann-Stiftung für Bildung und Kunst vergibt seit einigen Jahren auch Deutschlandstipendien. In diesem Jahr wurde Mara Hähle ausgewählt. Sie studiert im fünften Semester den dualen Studiengang Bauingenieurwesen an der HWR Berlin. Nach ihrem Bachelorabschluss plant sie, an der Universität Bologna ihren Masterabschluss im Studiengang »Historic Building Rehabilitation« zu machen. Das Deutschlandstipendium ist das größte öffentlich-private Stipendienprogramm in Deutschland. **dg**

Sigrun Brinkmann, Eva-D. Leinemann (beide Leinemann Partner) und Mara Hähle (v. l. n. r.)



## Ausleihen an das Museum MARTA

## KONGRESS



# 3. Berliner VergabeKongress

effizient · vernetzt · exklusiv

25. März 2020 | Berlin

PARTNER:  
DEUTSCHES VERGABEPORTAL | LEINEMANN PARTNER RECHTSANWÄLTE  
KOINNO | MÜLLER-WREDE & PARTNER RECHTSANWÄLTE | DTAD  
VERWALTUNGS- & BESCHAFFERNETZWERK

Ab 299,- € zzgl. MwSt.  
inkl. Vorabendprogramm

Melden Sie sich  
noch heute an!

Möchten Sie mehr erfahren?

[vergabe-kongress.de](http://vergabe-kongress.de)

NEU

Werner Verlag

# State of the Art im Bauvertragsrecht



Inkl. FIDIC conditions of contract

Wesentliche Basis eines Bauvertrags ist in der Praxis nach wie vor die VOB/B. Der Leinemann-Kommentar ist dank eines renommierten Autorenteam aus führenden BaurechtsanwältInnen, RichterInnen und Sachverständigen eine Autorität auf diesem Gebiet.

### Neu in der 7. Auflage:

- Bezüge zum neuen Bauvertragsrecht
- Zahlreiche Änderungen in der Rechtsprechung des BGH

### Der Herausgeber:

Herausgeber und Mitkommentator, Rechtsanwalt *Prof. Dr. Ralf Leinemann*, Berlin, ist einer der profiliertesten deutschen Baurechtler und renommiert für seine Expertise bei Großprojekten und in der Bau-Prozessführung.

### Aus dem Inhalt:

- Auswirkungen des neuen Bauvertragsrechts auf den VOB-Vertrag
- Kommentierung der geänderten BGH-Rechtsprechung zu § 642 BGB, zu unwirksamen spekulativen Preisen, zur Auslegung funktionaler Leistungsbeschreibungen und zu unwirksamen Bauvertragsklauseln
- OLG- und LG-Urteile werden aktuell und gewohnt praxisnah erörtert und kritisch gewürdigt.
- Detaillierte Erläuterung der internationalen Bauvertragsmuster der FIDIC conditions of contract.

Leinemann (Hrsg.)  
**VOB/B Kommentar**  
mit FIDIC conditions of contract

### Gebundene Ausgabe

7. Auflage 2019  
1.576 Seiten  
€ 179,-  
ISBN 978-3-8041-5310-3

 **Sofortiger Zugriff auf die digitalen Inhalte:**  
[wolterskluwer-online.de/baurecht](http://wolterskluwer-online.de/baurecht)

 **Im Modul**  
• Privates Baurecht

 Wolters Kluwer

 Versandkostenfrei bestellen  
[shop.wolterskluwer-online.de](http://shop.wolterskluwer-online.de)