

01
17

LP-Magazin

LEINEMANN PARTNER
RECHTSANWÄLTE



Nase vorn in Frankfurt

Interview

Torsten R. Boeger
zu den Chancen der neuen
Autobahngesellschaft

Privatisierung

Leinemann führt
ersten Prozess um
Autobahn ÖPP

Trends

Alles auf Null
beim neuen
Bauvertragsrecht

Liebe Leserinnen und Leser,

diese erste Ausgabe unseres LP-Magazin ist für alle ein Novum. Es ist keine Fachzeitschrift und auch kein Wirtschaftsmagazin. Wir wollen damit ein Medium finden, mit dem wir Mandanten, Geschäftsfreunden, angehenden Juristinnen und Juristen und allen anderen, die sich für die Tätigkeit einer großen wirtschaftsberatenden Anwaltssozietät interessieren, Einblick in die Welt von Leinemann Partner Rechtsanwälte geben.

Wir haben dabei eine möglichst breite Auswahl an Themen getroffen und sind selbst neugierig, wie unsere erste Ausgabe von Ihnen angenommen wird. Ganz bewusst beschäftigen wir uns aber nicht ausschließlich mit unserem Unternehmen, sondern haben mit interessanten Gesprächspartnern Interviews zu fachlich relevanten Themen

geführt und wichtige News aus dem Bereich des Bauens, der Immobilienwirtschaft und der öffentlichen Auftragsvergabe mit aufgenommen. „Was macht ihr eigentlich noch außerhalb eines Mandats?“ werden wir immer wieder gefragt. Auch hierzu finden sich im Heft einige Beispiele.

Bei der Vorbereitung unserer ersten Ausgabe fanden wir kaum Vorbilder für Zeitschriften, die eine Anwaltskanzlei für ihre Mandanten und ihre Zielgruppen in der Branche gestaltet. Deswegen handelt es sich auch um eine Art Pilotprojekt. Das LP Magazin wird in Zukunft zweimal jährlich erscheinen. Wir sind deswegen sehr an Ihrem Feedback interessiert. Änderungs-, und Ergänzungswünsche, Lob und Kritik helfen uns, dieses Magazin für Sie noch besser zu gestalten. Schreiben Sie uns bitte unter LPMagazin@leinemann-partner.de. 

Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Lektüre unserer ersten Ausgabe.



Ihr Ralf Leinemann



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

Inhalt

01/2017



03 Editorial

von Ralf Leinemann

04 Inhalt/Impressum

06 Nase vorn in Frankfurt

Porträt Standort Frankfurt und Interview mit Jarl-Hendrik Kues
von Marcus Creutz

14 Trends

Aktuelle Meldungen aus Politik und Verbänden zur Bau- und Immobilienwirtschaft und zu Vergaben

17 Notariat bei Leinemann

Dr. Eva-Dorothee Leinemann in Berlin zur Notarin ernannt





18 **Florian Jacoby zum neuen Bauvertragsrecht**

20 **Meinung & Analyse**

Jochen Lüders und Dr. Marc Steffen: Anordnungsrecht neu geregelt

Marcus Creutz zum Insolvenzanfechtungsrecht

Dr. Oliver Homann: E-Vergabe ändert Verfahren auch bei kleinen Vergaben

24 **Prof. Torsten R. Böger über die Zukunft der Autobahnen**

28 **Aktuelle Mandate**

Dr. Thomas Kirch: nextbike

Andreas Jacob: Siemens Windturbinenfabrik Cuxhaven

Robert Janitzek: Architektenwettbewerb für Tempelhof Dachterasse

31 **Ausser Haus: Events und Karriere**

33 **Veranstaltungen**

34 **Über Kunstsammler**

Impressum

Herausgeber

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

Redaktionsleitung (v.i.S.d.P.)

Dr. David Goertz,
Manager PR/Marketing bei
Leinemann & Partner

Redaktion und Realisierung

Wirtschaftsjournalist/
Rechtsanwalt Marcus Creutz
Hauptmann-Bauer-Weg 2 1/2
82418 Murnau am Staffelsee
Telefon: 08841-6788055
racreutz@aol.com

Art Direction

Daniel Bognár,
danielbognar@damentennis.com

Mitwirkende dieser Ausgabe

Prof. Torsten R. Böger
Marcus Creutz (crz)
Dr. David Goertz
Bastian Haverland
Dr. Oliver Homann
Andreas Jacob
Prof. Dr. Florian Jacoby
Robert Janitzek
Quirin Klein
Dr. Thomas Kirch
Jarl-Hendrik Kues
Dr. Eva-Dorothee Leinemann
Prof. Dr. Ralf Leinemann (RL)
Jochen Lüders
Simon Parviz
Dr. Marc Steffen

Lektorat & Schlussredaktion

Jutta Zollt

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

Von Frankfurt in die weite Welt

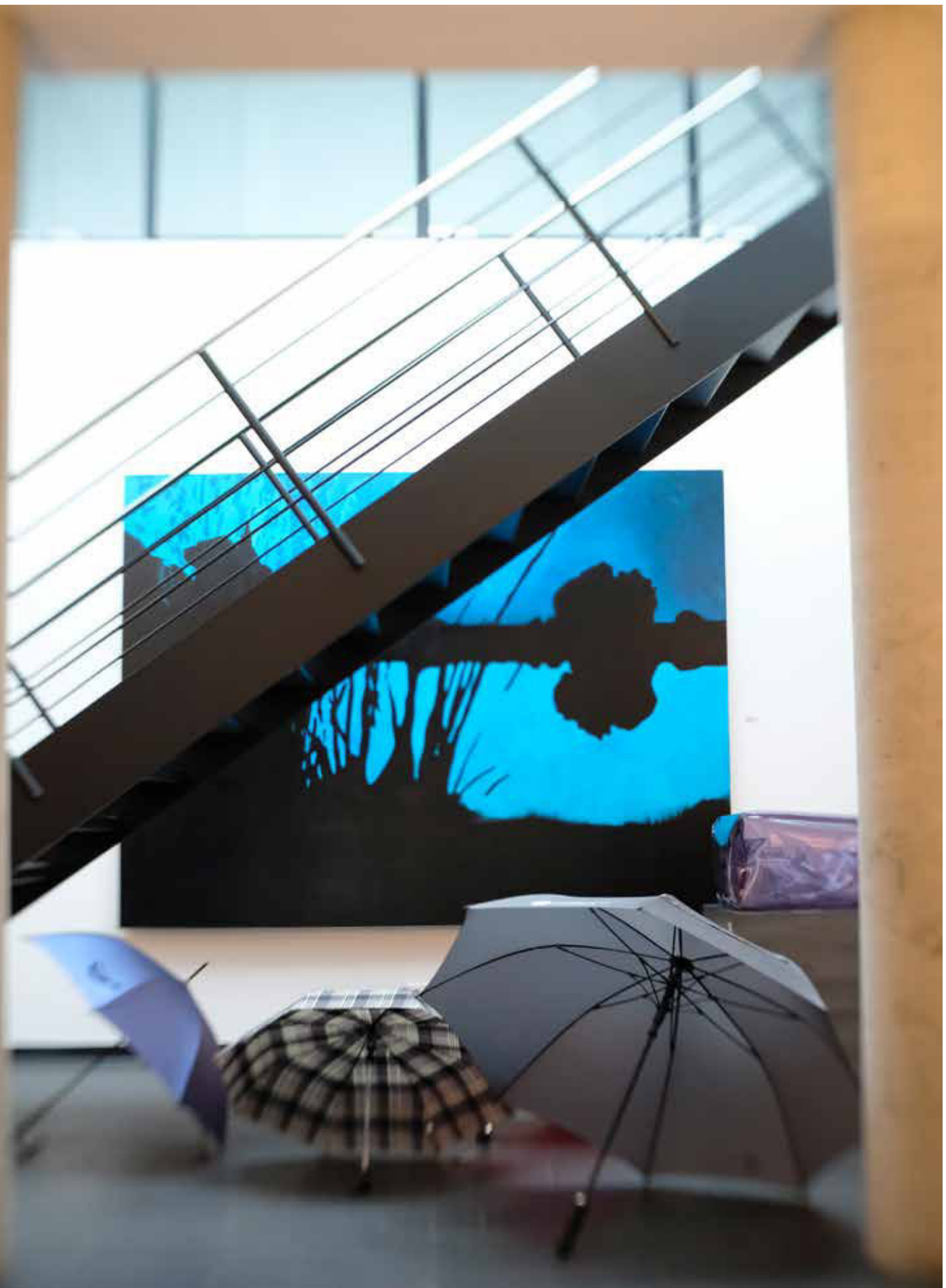
Der Megatrend »Erneuerbare Energien« beschert Leinemann Partner mit dem Bau der weltweit größten Windturbinenfabrik ein weiteres Prestigemandat, an dem das Frankfurter Büro maßgeblichen Anteil hat. Aber auch bei großen Infrastrukturprojekten nimmt das Anwaltsteam vom Main erheblich an Fahrt auf. Und im Vergaberecht betreuen die Frankfurter Anwälte als externe Vergabestelle Entwicklungshilfeprojekte auf der ganzen Welt.

Reportage Marcus Creutz // Fotos Tim Wegner



Mitte September macht sich in Frankfurt ungemütliches Herbstwetter breit. Ein Sturmtief fegt mit 70 Stundenkilometern durch die Eschersheimer Landstraße, reißt Passanten den Regenschirm aus der Hand und peitscht den Regen unerbittlich gegen die Büroscheiben. Doch im sechsten Stock der Hausnummer 6 schaut Jarl-Henrik Kues dem Treiben des Sturms aus seinem Büro mit einem vergnügten Lächeln zu, ganz so als verwandelte draußen strahlender Altweibersommer die Skyline der Bankenmetropole in ein expressionistisches Kunstwerk.

Genau genommen kann der Sturm für Anwalt Kues gar nicht stark genug sein. Das hat weniger mit Heimweh nach seiner Geburtsstadt Hamburg zu tun. Dem Wind verdankt der 45-Jährige Standortleiter >>>



8 LP-MAGAZIN

vielmehr eines seiner bislang größten Mandate, die er für Leinemann Partner und dessen Frankfurter Büro an Land gezogen hat.

Im rund 500 Kilometer entfernten Cuxhaven hat Siemens gerade eine 200 Mio. Euro teure Wind-Fabrik in Betrieb genommen, wo Windturbinen der nächsten Generation hergestellt werden. Und Leinemann Partner haben bei dem Projekt den Generalunternehmer, eine Arbeitsgemeinschaft aus einer deutschen und niederländischen Bauunternehmung des türkischen Baukonzerns Renaissance, umfassend juristisch beraten. Die Windenergieanlagen sind für den Einsatz auf dem Meer konzipiert und haben eine Leistung von sieben Megawatt. Auf einer Fläche von 170.000 Quadratmetern, was 24 Fußballfeldern entspricht, wurden in Cuxhaven in nur 11 Monaten Bauzeit 120 Mio. Euro Bausumme umgesetzt. Weil die weltweit größte Windkraft-Fabrik direkt neben der Hafenkante gebaut wurde, können die schweren Komponenten gleich über die Nordsee verschifft werden. Teure LKW-Schwertransporte über Land braucht es damit nicht mehr. Das dürfte mit ein Grund gewesen sein, warum Siemens nach über 20 Jahren wieder ein komplettes Werk in Deutschland errichtet hat, wo rund 1.000 neue Arbeitsplätze entstanden sind.

Eine aufregende Zeit

»Wir haben die Vertragsunterlagen geprüft, auf Risiken bewertet, dann auch in Hannover bei Siemens in zwei aufeinander folgenden Terminen jeweils bis 2 Uhr nachts den Vertrag endverhandelt und danach baubegleitend beraten«, lässt Anwalt Kues die aufregenden letzten zwölf Monate noch einmal Revue passieren. Angesichts der wohl zu knapp bemessenen Bauzeit gab es unter den Baubeteiligten immer wieder Klärungsbedarf. »Da habe ich an so vielen Telefonkonferenzen wie noch nie teilgenommen, weil man sich doch immer wieder kurzfristig abstimmen musste«. Um juristische Brennpunkte möglichst gleich zu löschen, saß ein Kollege aus dem Berliner Büro, Andreas Jacob, über vier

Monate an vier Tagen die Woche im Baustellencontainer vor Ort. Bundesweit wurden weitere Rechtsberater aus den sechs Standorten der Kanzlei hinzugezogen – je nachdem, welche Expertise gerade gefragt war.

Und wie so oft bei großen privaten Bauprojekten gab es auch im Fall Cuxhaven mehr oder weniger nur eine kursorische Ausschreibung. Konsequenz: Den Bauplänen fehlte teilweise die nötige Detailtiefe.

Deshalb kam es wie es kommen musste: Während der Bauphase stellte der Auftraggeber fest, dass er die Zeiten für die Installation der im neuen Werk noch einzubauenden Riesenkräne für die spätere Produktion mit dem Generalunternehmer nicht hinreichend abgestimmt hatte. Aber ohne die Kräne hätten die großen Turbinen gar nicht fortbewegt werden können. Ein termingerechter Beginn der Produktion wäre damit in weite Ferne gerückt. Auch hierüber führte Kues im April 2017 die Verhandlungen. Anfangs

zierte sich Siemens, den fest vereinbarten Pauschalpreis noch um die Mehrarbeiten zu erweitern. Um Siemens wieder an den Verhandlungstisch zu bringen, wählte Kues einen cleveren Weg: »Wir haben von Siemens eine Bürgschaft über einen mehrstelligen Millionenbetrag gefordert, nicht weil wir befürchteten, dass Siemens insolvent geht, sondern einfach deshalb, um den Fall auf eine andere Entscheidungsebene zu bringen. Da wird dann wohl auch der Vorstand kurz hellhörig, wenn er über eine Bürgschaft dieser Größenordnung informiert wird.« Der Plan geht auf und man einigt sich letztlich mit Siemens über die Nachtragsforderung.

Strategisches und vorausschauendes Denken hat sich Kues beim Schachspiel angeeignet. Von Bobby Fischer, dem ehemaligen Schachweltmeister, hat er sich ein Zitat gemerkt: »Die Drohung ist stärker als die Ausführung«. »Lieber erst mal die Schritte androhen, aber noch nicht direkt Klage einrei-



Terminabstimmung am Empfang des Frankfurter Leinemann Büros



»Angesichts der oft sehr knapp bemessenen Bauzeit gibt es unter den Baubeteiligten immer wieder Klärungsbedarf.«

Simon Parviz, Partner am Standort Frankfurt am Main und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht



chen«, das ist die Maxime der baubegleitenden Beratung, erklärt Kues.

Streit um Bürgschaftskosten

Nachdem Siemens die eigentliche Nachtragsforderung des Generalunternehmers akzeptiert hatte, entzündete sich anschließend ein Streit um die Kosten der Bürgschaft. Die wollte Siemens erstattet bekommen. Der Generalunternehmer sah es aber partout nicht ein, auch noch die Anwaltskosten des Vertragspartners in Höhe von rund 20.000 Euro zu tragen. »In der Situation war das unterschiedliche Temperament der Beteiligten einer der tückischen Momente«, erinnert sich Kues. Fast wären daran die Verhandlungen gescheitert. Deshalb wurden diese erst einmal unterbrochen. »Ich bin ein großer Freund von Unterbrechungen, weil man sich immer neu sortieren kann. Für den Folgetag habe ich in unser Hamburger Büro eingeladen mit Blick auf die Alster, ein gutes Catering bestellt und am Ende hat man sich geeinigt. Der Mandant hat das richtiggemacht, hier einen Punkt zu setzen, der sehr wichtig war«

Beruhigen, moderieren und vorausschauend strategisch im Interesse des Mandanten denken - das hat Jarl-Hendrik Kues im Laufe seines abwechslungsreichen Anwaltslebens gelernt - mal auf Seiten der Auftraggeber, mal für Auftragnehmer. Schon als Junge schaute er seinem Vater über die Schultern, der ebenfalls als Anwalt in Hamburg tätig ist. Doch statt in dessen Kanzlei einzusteigen entscheidet sich Kues nach abgeschlossenem Jura-Studium und Referendarzeit dazu, in Glasgow den Master of Law zu machen. Ein Jahr später wird er Anwalt in einer Bonner Baurechtskanzlei und betreut für die Auftraggeberseite den Bau des Post-Towers. 2005 wechselt er zu Leinemann Partner nach Berlin. Dort arbeitet er zunächst für die Partnerin Dr. Birgit Franz und später für den Kanzleigründer Professor Dr. Ralf Leinemann, bevor er vor drei Jahren in das Frankfurter Büro der Kanzlei wechselt, um dort die Standortleitung zu übernehmen.

Hier arbeiten derzeit acht fest angestellte Anwälte und neben >>>

Kues der zweite Frankfurter Partner Simon Parviz. Auch Parviz berät in allen Fragen des Bau-, Architekten-, Sachverständigen- und Vergaberechts. In fünf Jahren könnten im Frankfurter Büro bis zu 20 Berufsträger tätig sein. Kues und Parviz legen Wert auf organisches Wachstum. Junge Anwälte sollen peu a peu an große Mandate herangeführt werden. »Die Branchenerfahrung, zu wissen, wie ein Bauvorhaben abläuft, das kann man weder im Studium noch in einer internationalen Kanzlei lernen. Dort weiß man mangels Spezialisierung nicht, wo die praktischen Probleme im Bau auftauchen. Das sind hervorragende Juristen, aber die machen kaum baubegleitende Beratung. Du kannst einen solchen Langzeitvertrag, der der Bauvertrag nun einmal ist, nur formulieren, wenn Du weißt, wie ein Bauvorhaben abläuft und wo die praktischen Schwierigkeiten auftreten«, erläutert Kues. Als er 2014 nach Frankfurt kam, be-

stand sein Auftrag darin, in Frankfurt die Mandatsstruktur zu ändern und deutlich mehr Großbauvorhaben, Industriemandate und größere Infrastrukturprojekte zu akquirieren. Neben Cuxhaven beraten die Frankfurter Anwälte heute beispielsweise Bieter bei Stuttgart 21, die chemische Industrie in Ludwigshafen und ein anspruchsvolles Autobahnprojekt mit zwei größeren Brückenbauvorhaben. Den entsprechenden Auftrag von über 100 Mio. Euro erhielt der Mandant Ende letzten Jahres. »Der Kick-off-Termin ist demnächst angesagt. Das ist schon ein Riesenprojekt«.

Eine abwechslungsreiche und spannende Mandatsbeziehung unterhält das Frankfurter Büro von Leinemann Partner auch zur Deutschen Gesellschaft für internationale Zusammenarbeit (GIZ), deren alleinige Gesellschafterin die Bundesrepublik Deutschland ist. Hauptauftraggeber

ist das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ). Die GIZ koordiniert weltweit Projekte der Wirtschafts- und Beschäftigungsförderung für eine nachhaltige Entwicklung und für eine lebenswerte Zukunft gerade in ärmeren Ländern dieser Welt. Leinemann Partner fungieren für die GIZ als externe Vergabestelle. Aktuell betreuen die beiden Anwälte, die eigens für das Projekt abgestellt wurden, zwischen 10 und 15 laufende Vergabeverfahren rund um den Globus – natürlich in englischer Sprache.

Jonas Deppenkemper, einer der beteiligten Anwälte, berichtet über die spannendsten Vergaben »Die Spannweite reicht von kleinen Krediten für Bauern zum Erhalt oder Aufbau ihrer Existenz bis hin zu großen Ingenieurleistungen. Derzeit suchen wir Ingenieure, die den Mekong bändigen, also Flutmanagement, weil der Mekong zu Flutzeiten regelmäßig über die Ufer trifft und kleinere Städte überschwemmt. Und das möchte man nach und nach besser in den Griff bekommen«. An der Elfenbeinküste wiederum geht es um Kakaoanbau, sprich: Wie können Kakaobauern, die sich persönlich nicht einmal eine Tafel Schokolade leisten können, mehr an ihren Ernten partizipieren? Und in Tadschikistan werden Gesundheitsexperten gesucht. Sie sollen Krankenhäuser beraten, wie die überdurchschnittlich hohe Kindersterblichkeit zurückgeführt werden kann.

Neben dem Aufbau des eigenen Geschäfts unterstützen die Frankfurter Anwälte Leinemann Partner aber auch bei standortübergreifenden Projekten – sei es im Anlagebau, bei Infrastrukturprojekten oder Industriemandanten wie beispielsweise Leoni und Lidl. Dazu gehört auch ein großes Schiedsverfahren für Uniper, vormals E.ON, gegen den Kesselbauer des Steinkohle-Kraftwerks im niederländischen Maasvlakte. Dort wie auch in neueren deutschen Kraftwerken wurde eine neue Stahllegierung im Kesselbau eingesetzt. Deren neue Eigenschaften verursachten dann aber bei der Montage erhebliche Probleme. Insgesamt wird um einen dreistelligen Millionenbetrag gestritten.



Flur in der Eschersheimer Landstraße 6: Platz für Kunst und Anwaltsroben

»Häufig werden wir Anwälte zu spät eingeschaltet«

Wo für Baufirmen die größten rechtlichen Risiken lauern, wie die Digitalisierung die Rechtsberatung künftig verändern wird und wie sich der Brexit auf den Frankfurter Immobilienmarkt auswirkt – darüber sprach Marcus Creutz mit Standortleiter Jarl-Hendrik Kues.



LP-MAGAZIN: Was macht es eigentlich so schwierig, gute Bauverträge zu formulieren?

Jarl-Hendrik Kues: Ein Vertrag, der einseitig hart formuliert ist, wird von der anderen Seite nicht unterschrieben. Der Anwalt muss seine Punkte mit einem gewissen Fingerspitzengefühl platzieren. Das ist eine Sache, die man nur in der Praxis lernt.

Welche Risiken und Nebenwirkungen hat es, wenn ein Vertragspartner den Vertrag selbst formuliert?

So manches Unternehmen bastelt sich einen Bauvertrag in Eigenregie mit alten Klauseln aus dem firmeninternen Intranet selbst zusammen. Nach dem

Motto: »Es gab da mal einen Vertrag, den haben wir bei dem Fabrikneubau ‚anno dazumal‘ benutzt. Der hat sich bewährt, lass uns den wieder verwenden.« Das kommt leider genauso in großen börsennotierten Konzernen wie auch bei mittelständischen Investoren vor. Das Problem ist, dass diese Vertragsformulare veraltet sind. So hat sich etwa bei Sicherheiten und Bürgschaften die Rechtsprechung alle paar Jahre verändert; viele Klauseln sind dadurch unwirksam geworden. Bei alten »Schubladenverträgen« sind unwirksame Klauseln häufig anzutreffen. Und da wird, glaube ich, am falschen Ende gespart. Der Auftraggeber, der für 20 Mio. Euro einen Neu- >>>

Jarl-Hendrik Kues,
Partner am Standort
Frankfurt am Main
und Fachanwalt für Bau-
und Architektenrecht
sowie für Vergaberecht

bau macht, sollte auch seine Verträge regelmäßig überprüfen lassen, d.h. mindestens einmal pro Jahr.

Welche Risiken gehen Mandanten sonst noch ein, die sie vermeiden könnten?

Es ist einfach Fakt, dass Bauen heutzutage nicht mehr eine reine Ingenieurstätigkeit ist, sondern auch eine kaufmännische und eine juristische Komponente hat. Gerade bei Großprojekten ist das vertragsrechtliche Thema zwar sehr bedeutend, wird aber oft vernachlässigt. Sehr wichtig wäre, dass die Mandanten ihre Mitarbeiter mehr vertragsrechtlich schulen lassen, auch für den maßgeblichen Schriftverkehr. Dazu kommt: Häufig werden wir Anwälte einfach zu spät eingeschaltet. Das Kind ist bereits in den Brunnen gefallen. Natürlich kann man nicht jede Standardbaumaßnahme mit Anwälten begleiten, es kostet ja auch. Aber lieber einmal den Anwalt früher anrufen, als sich später ärgern.

Wird die Digitalisierung des Rechtsmarkts, die unter dem Schlagwort Legal Tech geführt wird, auch in Ihrem Bereich die Beratung verändern oder gar den Anwalt ersetzen?

Bei Standardmietverträgen ja, bei Gewerbemietverträgen beispielsweise. Aber bei »individuellen« Bauverträgen, die häufig Besonderheiten haben, jedenfalls spätestens in den Baubeschreibungen, hilft juristische Software sicherlich irgendwann nicht mehr. Was Legal Tech nie wird ersetzen können, ist die klassische baubegleitende Beratung. Und im Prozess eine Geschichte zu erzählen und sie richtig, nämlich im Interesse des Mandanten, zu bewerten, das kann keine Software.

Was meinen Sie damit genau?

Ein guter Schriftsatz besteht aus Bildern. Folgendes Beispiel: Wir haben einen Mandanten, der hat sich eine neue Firmenzentrale bauen lassen. Dazu hat er extra etwas mehr Geld in die Hand genommen, es sollte repräsentativ sein. Und dann ist der Eingangsbereich mit Mängeln behaftet. Da muss man als Anwalt natürlich auch mal für das Gericht die Bedeutung dieses Vorha-

bens erzählen: Es handelt sich um ein renommiertes internationales Unternehmen mit einer (geplanten) repräsentativen Firmenzentrale. Dann beschreibt man die Architektenpläne und baut in den Schriftsatz Vergleichsfotos ein: Zuerst Fotos, wie es laut Planung hätte aussehen sollen und dann kommen die Fotos, wie es tatsächlich aussieht. Strategie und Psychologie kann Legal Tech nicht liefern. Wir Anwälte wissen, wie man solche Geschichten rüberbringt.

Wie stark müssen Sie als Anwalt in die Bautechnik einsteigen?

Ich muss es verstehen. Weil ich es im worst case einem Gericht erklären muss. Ich habe als Anwalt das Privileg, meinen Mandanten anrufen zu können, zu ihm hinzufahren und auch mehrfach nachzufragen und es mir erklären zu lassen. Und genau das habe ich mir auch angewöhnt. Da werden Bilder gemacht, Skizzen angefertigt, um es im Ernstfall in einem Schreiben an das Gericht zu vermitteln. Gute Schreiben sind teilweise auch Bilder Geschichten. Jedenfalls hat ein Richter oder Schiedsrichter keinen, den er direkt fragen kann. Und deswegen müssen wir es mit Blick auf den »Empfängerhorizont« aufbereiten. Denn Dinge, die wir nicht verstehen, legen wir gern zur Seite. Und dann habe ich als Anwalt auch schon alles falsch gemacht, weil ich beim Leser keine Neugierde für den Sachverhalt geweckt habe. Unser Leser ist der, der die Sache entscheidet: der Richter.

Was sind außer den Bauverzögerungen die Hauptprobleme, die die Mandanten haben?

Derzeit wandelt sich der Bedarf. Bei der aktuell guten Konjunktur streiten sich die Baufirmen nicht so viel, sondern akquirieren viele neue Aufträge und achten eher bei der Vertragsanbahnung auf juristische Unterstützung - also Vertragsprüfung und eben Angebotsbegleitung bei öffentlichen Ausschreibungen. Auch bei uns in Frankfurt stellen wir das vermehrt fest. Während der Ausführung versucht man, vertragsrechtliche Streitigkeiten gering zu halten - es gibt einfach auf dem Bau zu viel zu tun.

Insofern fördert die Hochkonjunktur den professionellen Umgang der Vertragsparteien. Ansonsten gilt: Mandanten kommen zu uns, wenn es ums Geld geht. Die großen Prozesse um Baumängel finden zwar noch statt, gehen aber zurück. Es geht in erster Linie um die Vergütung und zwar entweder aus Nachträgen oder auch aus gestörten Bauabläufen.

Wie wird sich der Brexit auf Ihr Beratergeschäft in Frankfurt auswirken?

Wir unterstützen gern jeden, der hier einen neuen Tower bauen will. In Frankfurt wird - wie in ganz Deutschland - weiter gebaut werden. Wegen des Zuzugs dürfte der Bedarf steigen. Wie viele Menschen das am Ende sind, wird man sehen. Aber ich gehe davon aus, dass das Bauvolumen überproportional steigen wird. Ich möchte auch persönlich nach dem Posttower in Bonn ein weiteres Hochhausprojekt in Frankfurt juristisch begleiten.

Dann werden Sie wohl noch weniger Zeit haben, Ihrem Hobby Schachspiel nachzugehen...

Alle vierzehn Tage verbringe ich einen geselligen Abend im Frankfurter Schachverein, an dem auch mal ein Bier getrunken und eine Zigarette geraucht wird. Und wir spielen Blitzschach, man hat dann fünf Minuten pro Partie. Dabei kann ich wunderbar entspannen und bekomme den Kopf wieder frei für aktuelle und neue Mandanten.



Das Leinemann-Team in Frankfurt.

LEINEMANN PARTNER
RECHTSANWÄLTE
Eschersheimer Landstraße 6
60322 Frankfurt am Main

**»Ich habe als Anwalt das Privileg,
meinen Mandanten anrufen zu
können, zu ihm hinzufahren und
auch mehrfach nachzufragen
und es mir erklären zu lassen.«**





13,9 Billionen Euro stecken in Immobilien

Das Gutachten »Immobilienfaktor Deutschland 2017« des Instituts der Deutschen Wirtschaft (DIW) und der International Real Estate Business School (IRE/BS) belegt: Die deutsche Immobilienbranche ist deutlich größer als der gesamte Automobilsektor.

Im Zuge des Dieselskandals und der Energiewende diskutiert ganz Deutschland derzeit über die Anfälligkeit der rund 800.000 Arbeitsplätze, die direkt oder indirekt vom Wohl und Wehe der Automobilbranche abhängen. Ihre Krisenfestigkeit hat eine andere Branche längst unter Beweis gestellt: Die Immobilienwirtschaft ist eine der größten und wichtigsten Branchen für die deutsche Volkswirtschaft. Mit über 500 Mio. Euro entfallen danach 18,2 Prozent der gesamten Wertschöpfung auf die Immobilienwirtschaft. Damit ist sie laut Gutachten des DIW deutlich größer als etwa die Automobilwirtschaft oder der Einzelhandel. Die Immobilienwirtschaft ist gleichzeitig eine äußerst kleinteilige Branche mit über 815.000 Unternehmen und zusätzlichen 3,9 Mio. privaten Vermietern. Vom gesamten Bruttoanlagevermögen zu Wiederbeschaffungspreisen in Höhe von 17,3 Bill. Euro zum Jahresende 2016 entfielen 80,3 Prozent oder 13,9 Bill. Euro auf Bauten aller Art. Nach Abzug von Abschreibungen be-

läuft sich das gesamte deutsche Nettoanlagevermögen in Bauten auf knapp 8 Bill. Euro, wovon circa 4,8 Bill. Euro in Wohnbauten und 3,2 Bill. Euro in Nichtwohnbauten gebunden sind. Das gesamte in Immobilien enthaltene Vermögen übertrifft laut des Immobilienfaktors Deutschland 2017 das Nettonationaleinkommen Deutschlands im Jahr 2015 um mehr als das Dreifache. Weiteres Ergebnis der Studie: Der Durchschnitt der Haushalte in Deutschland verfügt über ein Nettoimmobilienvermögen von 125.000 Euro. Dieses liegt über dem Wert in Griechenland oder Portugal, aber unter dem Wert in Frankreich, Italien oder Belgien. Maßgeblich hierfür ist die geringe Wohneigentumsquote in Deutschland. Die Wohneigentumsquote in Deutschland ist in den letzten Jahren leicht gestiegen. Sie liegt aber mit etwa 45,5 Prozent im europäischen Vergleich noch immer am unteren Rand und stagnierte zuletzt bzw. geht für die jüngeren Altersgruppen unter 45 Jahre seit 2013 sogar leicht zurück.

crz

Neues Vergaberecht verfehlt Ziele

Einfach, anwenderfreundlich und unbürokratisch sollte das neue Vergaberecht nach dem Willen des damaligen Bundeswirtschaftsministers Sigmar Gabriel werden. Was daraus in der Praxis geworden ist, hat die EY Real Estate GmbH unter Hundert privaten und öffentlichen Bauherren eruiert. Das Umfrageergebnis ist verheerend: 86 Prozent unter ihnen halten die gesetzgeberischen Ziele für verfehlt. Außerdem haben 62 Prozent der Befragten Angst vor Nachprüfungsverfahren, weil dadurch die Bauprojekte verzögert und in akute wirtschaftliche

Schiefelage gebracht würden. 65 Prozent der Befragten glauben, dass es in den Vergabeverfahren primär um maximale Rechtssicherheit statt der Suche nach dem besten Gebot geht. Das steht im Widerspruch zu dem weiteren Umfrageergebnis, dass nur 37 Prozent der Befragten ihre Vergabe mit einem Juristen abstimmen. Jeder zweite Teilnehmer (51 Prozent) gibt an, zumindest manchmal Juristen zu vergaberechtlichen Fragen einzubinden. Etwa jeder zehnte Befragte (12 Prozent) verzichtet komplett auf vergaberechtliche Unterstützung. **crz**

Dachaufstockungsgeschäft boomt

In Zeiten hoher Grundstückspreise und fehlender Bauflächen wird die Aufstockung von bestehenden Gebäuden immer attraktiver. Dabei werden entweder vorhandene Dachgeschosse zu Wohnungen ausgebaut oder Dachgeschosse aufgesetzt. Die Technische Universität Darmstadt und das Pestel Institut Darmstadt haben dazu die Deutschland-Studie »Wohnraumpotenziale durch Aufstockungen« erstellt. Das Ergebnis: Insgesamt ergibt sich bei 0,58 Mio. aufstockbaren Mehrfamilienhäusern in ausgewiesenen Regionen mit erhöhtem Wohnbedarf ein Potenzial von rund 1,1 Mio. zusätzlichen Wohnungen mit 84,2 Mio. m² zusätzlicher Wohnfläche. Zudem lässt sich durch diese Aufstockungsmaßnahmen ein Flächenbedarf von 102 Mio. m² bis 246 Mio. m² für Gebäude-, Frei- und Verkehrsflächen vermeiden. **crz**

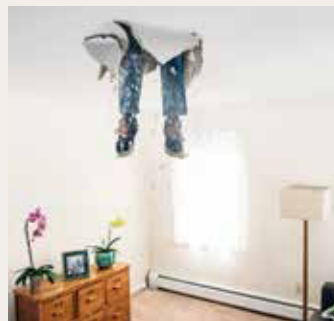


Aufstockung bestehender Gebäude bietet großes Potenzial



Nur gut 1/3 aller Befragten stimmt ihre Vergabe mit einem Juristen ab

Verjährungsfrist kann bleiben



90 Prozent aller Schadensfälle ereignen sich innerhalb der ersten fünf Jahre

Muss die Verjährungsfrist für Mängelansprüche bei Bauwerken von fünf auf zehn Jahre verlängert werden, um möglichst alle Baufehler zu erfassen? „Nein!“ lautet die Antwort in der Studie des Instituts für Bauforschung, Hannover, im Auftrag des Bundesjustizministeriums. Unter dem Titel »Untersuchung der Erforderlichkeit einer Verlängerung der Verjährungsfrist für Mängelansprüche bei Bauwerken« stellen die Autoren nicht nur die Rechtslage in den anderen europäischen Ländern dar, sondern kommen bezogen auf Deutschland zu dem klaren Ergebnis, dass es bei der bisherigen fünfjährigen Verjährungsfrist für Mängelansprüche an Bauwerken bleiben sollte. Der Grund: Etwa 90 Prozent aller Schadensfälle treten laut der Studie innerhalb der ersten fünf Jahre nach der Baufertigstellung auf. Und der Beseitigungsaufwand der nach Ablauf der fünfjährigen Verjährungsfrist aufgetretenen Mängel macht weniger als ein Prozent der Herstellungskosten aus. **crz**

Vergaberechtliche Mindestlöhne steigen

Im Land Berlin ist durch die »Verordnung zur Anhebung des vergaberechtlichen Mindestentgelts« der ab 1.8.2017 von Bietern um öffentliche Aufträge einzuhaltende Mindestlohn auf 9 Euro pro Stunde festgesetzt worden.

Damit müssen Auftragnehmer des Landes Berlin ein höheren Mindestlohn zusichern, als er nach dem Mindestlohngesetz des Bundes besteht. Dort wurde der Mindestlohn ab 1.1.2017 auf 8,84 Euro festgesetzt. Damit ist der Wettbewerb um den höchsten Mindestlohn aber noch nicht zu Ende: in Schleswig-Holstein ist für Landesaufträge ab dem 1.2.2017 ein Mindestlohn von 9,99 Euro pro Stunde zu zahlen, die übrigen Länder finden sich dazwischen.

RL



Bietern müssen höhere Mindestlöhne zusichern

Unterschwellen-Vergabeordnung in Kraft gesetzt



UVgO:
Neue Regeln für Vergaben
unterhalb von 209.000 Euro

Auf Bundesebene ist nun die VOL/A endgültig Geschichte: Seit dem 2.9.2017 ist für die Ausschreibung und Vergabe von Lieferungen und Dienstleistungen unterhalb der EU-Schwellenwerte (209.000 Euro) nur noch die Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) anzuwenden. Die UVgO war zwar schon im Februar im Bundesanzeiger bekannt gemacht worden, die Bundesregierung hatte jedoch übersehen, dass zum Inkrafttreten zuerst noch Gesetzesänderungen

erforderlich waren. Bisher war nämlich im Haushaltsgrundsatzgesetz vorgesehen, dass vorrangig eine öffentliche Ausschreibung durchgeführt werden muss und nur in besonderen Fällen eine beschränkte Ausschreibung mit Teilnahmewettbewerb stattfinden dürfte. Mit der UVgO werden diese beiden Vergabearten nun gleichgestellt, was erst nach Änderung der Gesetze möglich war. Auftraggeber können nun zwischen diesen beiden Verfahrensarten frei wählen. Die UVgO gilt aber bisher nur auf Bundesebene. Lediglich in Hamburg war man mit der Anpassung der Landesgesetze schnell genug, um die UVgO dort zum 1.10.2017 verbindlich einzuführen. In allen anderen Bundesländern gilt derzeit noch die VOL/A für Vergaben unterhalb der EU-Schwellenwerte.

RL

PQ-Verzeichnis nun auch für Liefer- und Dienstleistungen

Beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag ist mittlerweile nach § 48 Absatz 8 VgV ein amtliches Verzeichnis für die Präqualifikation von Unternehmen eingerichtet worden. Unternehmen können sich präqualifizieren lassen und so in vereinfachter Form bei der Beteiligung an öffentlichen Vergabeverfahren ihre Eignung nachweisen. Der Link dazu: www.amtliches-Verzeichnis.IHK.de

RL

Adjudikation hilft schneller

Statt sich jahrelang vor Gericht zu streiten und damit Bauverzögerungen und am Ende vielleicht sogar verbrannte Erde zu hinterlassen, sollten die Bauvertragsparteien ein Adjudikationsverfahren vereinbaren. Streitigkeiten werden dann durch einen oder mehrere vorher namentlich benannte(n) Streitschlichter kurzfristig und vorläufig bindend gelöst, so dass auf der Baustelle zügig weitergearbeitet werden kann. Das ist das Ergebnis einer neuen Studie des Instituts für Technologie und Management im Baubetrieb des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT), die im Auftrag des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie erstellt wurde. Schon ab einer Bausumme von 15 Mio. Euro lohnt es sich laut der Studie, ein Standing Board zu berufen, ein Gremium also, das die Parteien durch alle Bauphasen im Konfliktfall begleitet.

crz

Neu: Das Notariat bei Leinemann

Seit Mai 2017 kann man bei Leinemann Partner nicht nur Verträge prüfen, erstellen und verhandeln lassen, sondern es gibt nun auch die Möglichkeit der notariellen Beurkundung. Frau Rechtsanwältin Dr.

Eva-Dorothee Leinemann ist im Mai 2017 von der Präsidentin des Landgerichts Berlin zur Notarin ernannt worden. Dafür mussten ein Vorbereitungskurs durchlaufen, sodann eine notarielle Fachprüfung bestanden und noch 160 Praxisstunden bei einer befreundeten Notarin abgeleistet werden. Frau Dr. Leinemann bleibt natürlich auch als Rechtsanwältin tätig und wird das Notariat mit eigens dafür spezialisierten Mitarbeiterinnen führen. Dafür wurde am Sitz der Notarin im Berliner Büro ein spezielles Notariats-Sekretariat eingerichtet. Hier wickeln die erfahrenen Notariatsfachangestellte Kirsten Mackenow und die schon lange für Leinemann Partner tätige Rechtsanwalts- und Notariatsfachangestellte Sandra Winkler die Beurkundungen ab.

Ein Notariat hat wesentlich mehr Facetten als nur die Beurkundung von Verträgen, auch wenn der Kauf und Verkauf von Grundstücken/Immobilien ein wesentlicher Schwerpunkt sind. Im Notariat werden auch zahlreiche andere Dokumente und Erklärungen beurkundet, die für jeden Einzelnen persönlich von Bedeutung sind, wie zum Beispiel Testamente, Erbverträge, Erbteilskaufverträge, Schenkungsversprechen, Eheverträge, Scheidungs- und Trennungsvereinbarungen, die Bestellung von Grundschulden oder eines Nießbrauchs.

Daneben fallen auch alle gesellschaftsrechtlichen Angelegenheiten in die Zuständigkeit des Notariats, wie etwa die Gründung von Kapitalgesellschaften, die Anmeldung von Prokura oder Geschäftsführerbestellungen beim Handelsregister oder die Übertragung von Anteilen an GmbHs.

Frau Dr. Leinemann wird damit künftig als Rechtsanwältin und Notarin erheblich über ihren bisherigen Tätigkeitsschwerpunkt im Vergabe- und Baurecht hinaus tätig und kann im Notariat auch solche Geschäftsbereiche der Mandanten abdecken, die bisher von Leinemann Partner Rechtsanwälte nicht betreut wurden. »Wir freuen uns sehr, mit dem Notariat allen Unternehmen aus unserem Mandantenkreis sowie deren Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen eine umfassende Dienstleistung anbieten und durch eine notarielle Be-

treuung aller persönlichen Angelegenheiten ergänzen zu können«, sagt Prof. Dr. Ralf Leinemann, Seniorpartner der Kanzlei. Und wenn es dann doch zu viel wird: Die Rechtsanwältinnen Gesine Dechow und Sarah Scherwitzki aus dem Berliner Leinemann-Büro haben die Notarprüfung ebenfalls bestanden und erwarten demnächst ihre Ernennung.

Dienstsitz der Notarin Frau Dr. Leinemann ist Berlin. Hier können aber notarielle Beurkundungen und Beglaubigungen für alle Angelegenheiten in ganz Deutschland vorgenommen werden. Es kommt also nicht darauf an, wo das zu verkaufende Grundstück liegt, die betreffende Gesellschaft ihren Sitz hat oder wo der Wohnsitz eines Testamentsverfassers liegt.

crz

Dr. Eva-Dorothee Leinemann,
Notarin und Partnerin am Standort
Berlin, Fachanwältin für Vergaberecht



Kirsten Mackenow, Notariatsfachangestellte vor dem Notariatssafe

»Die Rechtsfragen werden nicht komplexer«

Mit der Reform des Bauvertragsrechts soll das Werkvertragsrecht modernisiert werden. Es betrifft Verträge, die ab dem 1.1.2018 geschlossen werden.

Im Vordergrund steht dabei auch der Verbraucherschutz. Im Interview äußert Jura-Professor Dr. Florian Jacoby Zweifel, ob die Verbraucher davon wirklich profitieren.

Interview Marcus Creutz

LP-MAGAZIN: Herr Professor Jacoby, wenn Sie das neue Bauvertragsrecht in einer Tageszeitung vorstellen müssten, welche Headline würden Sie wählen?

Florian Jacoby: »Der Vorhang zu und alle Fragen offen«

Die Bauindustrie begegnet der Gesetzesnovelle zurückhaltend bis negativ. Wer sind aus Ihrer Sicht Gewinner und Verlierer der Gesetzesnovelle?

Verlage, Seminaranbieter, Autoren und Referenten, deren Arbeit wird bei der Fülle an neuen Rechtsfragen nachgefragt werden. Aber im Ernst: Ich erkenne keine rechtspolitische Stoßrichtung, wenn man davon absieht, dass

das auch für den Verbraucherschutz zuständige Ministerium ein neues Verbraucherbaurecht entworfen hat.

Muss man als Bauunternehmer nicht ein Jurastudium absolviert haben, um die juristischen Risiken, die im neuen Bauvertragsrecht lauern, bestmöglich zu managen?

Rechtsberatung hat ja noch nie geschadet, natürlich ändern sich auch die Rechtsfragen, sie werden aber nicht komplexer, sind jetzt allerdings erst mal neu, ihre Lösung muss daher erst entwickelt werden. Im Vergleich zu den »guten alten Zeiten« hat sich freilich geändert, dass die juristische Durchdringung viel höher ist, man es eher mal auch auf eine juristische Aus-

einandersetzung ankommen lässt. Das hat aber mit der Reform nichts zu tun.

Mit der Reform des Bauvertragsrechts wurde gleichzeitig beschlossen, bei den Landgerichten Baukammern zu schaffen. Wird das die Verfahrenslaufzeiten verkürzen und die Qualität der Richtersprüche verbessern?

Die Entwicklung der Justiz in den letzten Jahren muss man sich vor Augen führen. Es hat ein deutlicher Stellenabbau stattgefunden, die Besoldung wurde im Vergleich jedenfalls zu Spitzenanwälten nur sehr moderat angehoben. Schließlich hat man am Volljuristentum festgehalten, dass jeder Richter breit in Justiz und Justizverwaltung einsetzbar sein soll. Spezialisierung ist der Justizkarriere nicht förderlich. Auf Bausachen spezialisierte Kammern gab es bereits an einigen Landgerichten. Meiner Erfahrung nach waren die angesichts der dicken Akten nicht sonderlich beliebt.

Anwälte legen quasi noch ein drittes Staatsexamen zum Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht ab, um die Rechtsprobleme in der Baubranche professionell lösen zu können. Müsste diese Zusatzqualifizierung nicht parallel auch in der Richterschaft stattfinden?

Wie gerade angedeutet, ist ein solcher Ansatz zur Spezialisierung der Justiz fremd. Gute Richter haben aber auch Bausachen sicher im Griff.

Warum hat der Gesetzgeber die Adjudikation nicht gesetzlich gere-



Florian Jacoby, Jahrgang 1971, ist seit 2006 Jura-Professor in Bielefeld. Dort hat er den Lehrstuhl für Bürgerliches Recht, Zivilverfahrens-, Insolvenz- und Gesellschaftsrecht inne. Von Oktober 2014 bis Oktober 2016 war er Dekan der rechtswissenschaftlichen Fakultät der Universität Bielefeld. Seit 2014 ist Prof. Dr. Jacoby Vorsitzender des Arbeitskreises Insolvenzrecht OWL und Mitglied des wissenschaftlichen Beirats des ESWiD, Evangelischer Bundesverband für Immobilienwesen in Wissenschaft und Praxis e.V. Prof. Jacoby ist außerdem Mitglied des Herausgeberbeirats der Zeitschrift für Wirtschaftsrecht (ZIP) und des Redaktionsbeirats der Zeitschrift für Miet- und Raumrecht (ZMR). Er ist verheiratet und Vater von zwei Kindern.

gelt? Derzeit ist diese nur möglich, wo die Parteien dies vertraglich vereinbaren.

Mit dem Gewaltmonopol geht einher, dass der Staat dem einzelnen Bürger effektiven Rechtsschutz zur Durchsetzung seiner Rechte einräumen muss. Streitbeilegungsmechanismen wie die Adjudikation bedürfen daher einer besonderen Rechtfertigung. Wer sich darauf nicht einlassen will, muss vor die Gerichte ziehen können. Das folgt aus dem Grundgesetz.

Zurück zum Bauvertrag: Neu ist auch die Kündigung aus wichtigem Grund sowie die Möglichkeit, eine Teilkündigung auszusprechen. Ist hier nicht neuer Ärger vorprogrammiert?

Die außerordentliche Kündigung lässt sich jetzt im Gesetz nachlesen, in § 648a BGB. Zuvor war die Möglichkeit der außerordentlichen Kündigung aber doch auch anerkannt. Ich denke nicht, dass sich hier viel ändert.

Was sind denn typische wichtige Gründe, bei denen einer Vertragspartei das Festhalten am Vertrag nicht mehr zumutbar ist, wie es der § 648a BGB vorsieht?

Auch hier können wir auf das Bekannte zurückgreifen: Schlechte Leistungen, Nichtleistungen, aber auch inakzeptables Verhalten gegenüber dem Vertragspartner (üble Nachrede etc.).

Wer sich im Anschluss an eine Kündigung der gemeinsamen Feststellung des Leistungsstandes entzieht, muss als Bauunternehmer künftig

mit einer Beweislastumkehr rechnen. Das klingt sehr nach zusätzlichem Bürokratieaufwand, von der Planung bis zur Baustelle schon prophylaktisch alles lückenlos zu dokumentieren, um später ja nicht ins Hintertreffen zu geraten.

Nach jeder Kündigung muss das bereits Erstellte bezahlt werden. Dann ist es doch vernünftig anzuordnen, dass sich zunächst die Vertragsparteien abstimmen sollen, was errichtet ist.

Auch beim neuen Anordnungsrecht des Bestellers sieht die Bauindustrie dunkle Konfliktwolken aufziehen. Werden hier nicht insbesondere kleinere Bauunternehmen überfordert? Wenn der Bauherr plötzlich ein Stockwerk höher bauen will, stehen andere Baustellen schnell still... Wann ist die Zumutbarkeitsgrenze erreicht?

Es ist doch zu begrüßen, dass das BGB endlich eine Regelung für nachträgliche Planänderungen des Auftraggebers enthält. Ein offener Begriff wie der der Zumutbarkeit ermöglicht es, im Einzelfall angemessene Lösungen zu entwickeln. Rechtsprechung und Wissenschaft sind aufgefordert, hier Fallgruppen zu entwickeln, die diesen Begriff konkretisieren.

Ist es beim Anordnungsrecht und der Vergütungsanpassung nicht besser, wenn die Parteien auf die entsprechenden VOB/B-Regelungen einigen?

Ob ein solcher Verweis heute noch der AGB-Kontrolle standhält, ist zweifelhaft.

An welchen Stellen müssen die AGB in den Bauverträgen der Bauunternehmer bis zum Jahresende geändert werden?

Ja, auch das ist ein spannendes Problem, inwieweit die Regelungen der VOB/B künftig der Inhaltskontrolle standhalten werden. Wirklich Probleme sollte es aber nur bei dem angesprochenen Anordnungsrecht geben.

Beim Verbraucherbauvertrag hat man fast den Eindruck, der Bauunternehmer wird angesichts einer Vielzahl von Aufklärungsdokumenten zum Rechtsberater des Bestellers. Kann das richtig sein?

Daran krankt meiner Sicht nach das gesamte Verbraucherrecht. Das System entstammt europäischen Vorgaben für andere Rechtsbereiche. Ob der Verbraucher davon wirklich profitiert, steht auf einem anderen Blatt.

In der Beschlussempfehlung des Rechtsausschusses des Deutschen Bundestages heißt es, dass die Kosten, die das neue Bauvertragsrecht verursacht, im Ausschuss nicht diskutiert wurden. Da stellt sich doch abschließend die Frage, was die Reform die Praxis am Ende kosten wird. Was schätzen Sie?

Ich kann nur aus meiner Perspektive sagen, dass die Universitätsbibliotheken erhebliche Mittel aufwenden müssen, um die vielen neuen Publikationen anzuschaffen. Die Auswirkungen für die Baupraxis vermag ich nicht abzuschätzen.

Das neue Bauvertragsrecht

§ 650 b und c BGB - Anordnungsrecht des Bestellers und die Vergütungsfolgen

Das »Gesetz zur Reform des Bauvertragsrechts und zur Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung« tritt am 01.01.2018 in Kraft. Hiermit wird dem Bedürfnis Rechnung getragen, den Bauvertrag mit seinen speziellen Anforderungen als Unterfall des Werkvertrages selbstständig im BGB zu regeln. In § 650 a BGB wird der Bauvertrag legal definiert. In § 650 b BGB wird mit der Regel gebrochen, dass ein Vertrag nur durch Angebot und Annahme zu Stande kommt. Die neue Vorschrift fixiert erstmals ein einseitiges Anordnungsrecht des Bestellers im BGB.

§ 650 b Änderung des Vertrages/ Anordnungsrecht des Bestellers

Mit § 650 b BGB i.V.m. § 650 c BGB wird erstmals ein einseitiges Anordnungsrecht des Bestellers gesetzlich geregelt. Es wird allgemein hin angenommen, dass Bauvorhaben nur außerordentlich selten so umgesetzt werden können wie ursprünglich geplant. Es besteht daher ein Bedarf für ein einseitiges Anordnungsrecht des Bestellers.

Die Systematik

Der Gesetzgeber hat dem Anordnungsrecht des Bestellers das sogenannte »Einigungsmodell« vorweggeschaltet. Erst wenn ein zwingender Einigungsversuch unter engen, einige Fragen offen lassenden Voraussetzungen scheitert, ist eine Anordnung des Bestellers möglich.

Differenziert wird zwischen einer Änderung des vereinbarten Werkerfolgs (§ 650 b Abs. 1 Nr. 1 BGB) und Änderungen, die zur Erreichung des vereinbarten Werkerfolgs notwendig sind (§ 650 b Abs. 1 Nr. 2 BGB). In Bezug auf Änderungen, die zur Erreichung des vereinbarten Werkerfolgs notwendig sind (Abs. 1 Nr. 2), wird wiederum differenziert zwischen Fällen, in denen der Besteller die Planungsverantwortung trägt oder Konstellationen, in denen der Unternehmer die Planungsverantwortung vertraglich mitübernommen hat.

Einigungsmodell

§ 650 b Abs. 1 bis 3 BGB verlangt vor der Anordnung den Versuch der Einigung der Parteien. Begehrt der Besteller eine Änderung, so sollen die Parteien sich über den Grund und die Höhe der Vergütung einigen. Unterliegt die Planungsverantwortung dem Besteller, so ist der Unternehmer vor



Dr. Marc Steffen,
Rechtsanwalt am Standort
Berlin und Fachanwalt für
Bau- und Architektenrecht



Jochen Lüders,
Partner am Standort Berlin
und Fachanwalt für Bau-
und Architektenrecht

dem Einigungsverfahren dazu verpflichtet, nach Vorlage der geänderten Planung durch den Besteller ein nicht zu vergütendes Angebot über die Mehr- oder Mindervergütung vorzulegen. Eine Einigung soll binnen 30 Tagen nach Zugang des Änderungsbegehrens von Seiten des Bestellers erzielt werden. Einigt man sich nicht, gilt das Anordnungsrecht.

Die Änderungsbefugnisse

Das Gesetz differenziert zwischen dem Recht eine *Änderung des vereinbarten Werkerfolgs* anzuordnen sowie eine *Änderung*, die zur *Erreichung des vereinbarten Werkerfolgs notwendig* ist, da der verpreiste Leistungsumfang und der geschuldete Erfolg auseinanderfallen können. Bei dem Fall »*Änderungen, die zur Erreichung des vereinbarten Werkerfolgs notwendig sind*«, geht es um nicht beschriebene, aber zur funktionsfähigen Herstellung erforderliche Leistungen. Hiervon zu unterscheiden ist der Fall der »*Änderung des vereinbarten Werkerfolgs*«. Eine sehr weite Formulierung, wonach der Besteller mehr, weniger oder einfach etwas anderes als das ursprünglich Vereinbarte verlangen können soll. Anders als beim ersten Fall, hängt das Änderungsrecht in Bezug auf den Werkerfolg selbst von der *Zumutbarkeit* ab, dies sowohl für die Verpflichtung ein Angebot im Rahmen des Einigungsmodells abgeben zu müssen, als auch auf das Recht überhaupt eine Änderung anordnen zu dürfen. Schließlich differenziert der Gesetzgeber weiter, wer >>>

die konkrete Planungsverantwortung trägt. Schuldet der Unternehmer nicht nur die Ausführung, sondern auch die Planung des zu errichtenden Gewerkes, so geht der Gesetzgeber davon aus, dass er ohnehin zur mangelfreien Leistung in Bezug auf die Planung und die Werkleistung verpflichtet ist, sodass ihm keine zusätzliche Vergütung zusteht.

§ 650 c - Vergütungsanpassung

Aus § 650 c BGB ergibt sich als Folge des Anordnungsrechts des Bestellers der dazugehörige Vergütungsanspruch des Unternehmers. Hierbei wird das aus der VOB/B (§ 2 Abs. 5 und 6) bekannte System der Vergütung von geänderten und zusätzlichen Leistungen grundsätzlich aufgegeben. Auf eine Fortschreibung der kalkulierten Preise des Unternehmers soll es zukünftig grundsätzlich nicht mehr ankommen.

Hinsichtlich der Vergütung der Änderungsleistungen wird auf die »tatsächlich erforderlichen Kosten mit angemessenen Zuschlägen für allgemeine Geschäftskosten, Wagnis und Gewinn« abgestellt. Zur Berechnung der anzupassenden Vergütung hat der Unternehmer zukünftig ein Wahlrecht. Entweder legt er tatsächliche Kosten zu Grunde, hinsichtlich derer er darlegungs- und beweisbelastet ist (Abs. 1) oder

er greift auf eine vereinbarungsgemäß hinterlegte Urkalkulation zurück (Abs. 2). Stellt der Unternehmer zur Berechnung der Vergütung auf die »vereinbarungsgemäß hinterlegte Urkalkulation« ab, wird von Gesetzes wegen vermutet, dass die in der hinterlegten Urkalkulation veranschlagten Preise im Sinne des § 650 c Abs. 1 BGB die tatsächlichen Kosten widerspiegeln. Die Vermutungsregelung führte zu Gunsten des Unternehmers zu einer Umkehr der Darlegungs- und Beweislast.

Eine interessante Regelung findet sich in § 650 c Abs. 3 BGB. Der Unternehmer kann bei Abschlagszahlungen 80 % der gemäß § 650 b Abs. 1 S. 2 BGB angebotenen Mehrvergütung verlangen, wenn die Parteien sich nicht auf die Höhe der Vergütung geeinigt haben. Der Unternehmer kann so Liquidität erlangen. Hält der Besteller diese 80 % des angebotenen Preises für überhöht, muss er gerichtliche Hilfe in Anspruch nehmen.

Für die Praxis bleiben viele Fragen offen. Es ist gleichwohl zu begrüßen, dass der Gesetzgeber erstmalig der Bedeutung des Bauvertragsrechts mit einer eigenen gesetzlichen Regelung Rechnung trägt.

Zur rechtlichen Vertiefung vgl. *Leinemann NJW 2017, 3113*.

Insolvenzanfechtungsrecht

Bekommen Sie auch Post vom Insolvenzverwalter?

Seit gut einem halben Jahr ist das neue Insolvenzanfechtungsrecht in Kraft. Davor mussten gutmütige Unternehmer, die mit ihrem Geschäftspartner eine Ratenzahlung vereinbart hatten, um diesem so mehr finanzielle Luft zu verschaffen, noch bis zu zehn Jahre später die vom Schuldner gezahlten Raten an den Insolvenzverwalter zurückzahlen. Die Bundesregierung hat ihr im letzten Koalitionsvertrag enthaltenes Versprechen gehalten, diese für viele Unternehmen existenzbedrohende Falle zu entschärfen. Dabei wurde nicht nur die Anfechtungsfrist auf vier Jahre verkürzt. Im Gesetz steht jetzt auch, dass der Insolvenzverwalter dem Gericht nachweisen muss, dass der Unternehmer trotz erkannter Zahlungsunfähigkeit eine



Marcus Creutz, Rechtsanwalt und Wirtschaftsjournalist, war unter anderem zehn Jahre lang Korrespondent des Handelsblatts für die Themen Recht und Steuern.

Ratenzahlung mit dem Schuldner vereinbart hatte. Diese Beweislastumkehr dürfte dafür sorgen, dass Insolvenzverwalter die Vorsatzanfechtung nicht mehr vorschnell raushauen, um so früheren Vertragspartnern des Schuldners faule Kompromisse abzutrotzen, sprich: sie zu Zahlungen an die Insolvenzmasse zu bewegen.

Ist damit alles geklärt bei der Vorsatzanfechtung? Können gutgläubige Unternehmer also Post vom Insolvenzverwalter ungeöffnet in den Papierkorb werfen? Nein, ganz so einfach ist es nicht. Denn das neue Gesetz wirft, wie leider so oft bei Gesetzesreformen, neue Rechtsfragen auf. Ein Beispiel: Bargeschäfte, damit sind nach der Insolvenzordnung Überweisungen, Lastschrifteinzüge oder auch Schecks gemeint, sollen durch den Insolvenzverwalter künftig nach § 140 Absatz 1 der Insolvenzordnung nur noch anfechtbar sein, wenn der Unternehmer erkannt hat, dass sein Gegenüber unlauter gehandelt hat.

Doch wann handelt der Schuldner unlauter? Diesen unbestimmten Rechtsbegriff wird die Rechtsprechung anstelle des Gesetzgebers erst noch mit Leben füllen müssen. Bis dahin verbleibt also ein gewisses Restrisiko bei Geschäften mit klammen Kunden. Umsichtige Unternehmer sollten

deshalb Vorsichtsmaßnahmen ergreifen: Zwischen Leistung und Gegenleistung sollte immer ein wirtschaftliches Gleichgewicht bestehen und der Austausch in unmittelbarem zeitlichen Zusammenhang, also binnen zwei bis vier Wochen erfolgen. Damit Großzügigkeit nicht bestraft wird, sollten die Leistungen außerdem so ausgetauscht werden, wie sie vertraglich vereinbart wurden. Spätere Ratenzahlungsvereinbarungen oder Stundungen erhöhen das Insolvenzrisiko. Wer seinem Kunden die fällige Forderung dennoch stundet oder mit ihm eine Ratenzahlung vereinbart, besteht am besten darauf, dass der Schuldner schriftlich erklärt, mit der Vereinbarung seine fälligen Verbindlichkeiten in Zukunft erfüllen zu können.

Reicht dem Insolvenzverwalter das alles nicht und ficht er das Geschäft später an, heißt es erst einmal Ruhe bewahren und ohne anwaltlichen Rat nicht gleich zahlen. Denn oft stellt der Insolvenzverwalter die Berechtigung seiner Forderung positiver dar als sie tatsächlich ist. Lenkt der Insolvenzverwalter außergerichtlich nicht ein, kann man

es eventuell auf eine Klage ankommen lassen. Die neue Rechtslage dürfte nämlich dazu führen, dass die Gerichte Insolvenzanfechtungen kritischer begegnen. Im Übrigen lässt sich im Prozess meist immer noch ein Vergleich mit dem Insolvenzverwalter aushandeln.

Vorsicht ist auch bei Geschäftspartnern geboten, die Insolvenz angemeldet haben und das Geschäft jetzt zusammen mit einem vom Gericht vorläufig bestellten Sachwalter in Eigenverwaltung fortführen (Schutzschirmverfahren). Am besten fährt hier, wer sich vom Sachwalter bzw. vorläufigen Insolvenzverwalter zusichern lässt, dass keine spätere Anfechtung erfolgt. Für Rechtshandlungen von besonderer Bedeutung hat der Schuldner nach § 276 InsO die Zustimmung des Gläubigerausschusses einzuholen. Ist im Antragsverfahren ein vorläufiger Gläubigerausschuss eingesetzt, so findet diese Vorschrift auch schon vor der Verfahrenseröffnung Anwendung. Auch die Zustimmung des Gläubigerausschusses für die Zahlungserleichterungen dürfte großzügige Unternehmer absichern.

Vergaberecht

E-Vergabe ändert das Verfahren auch bei kleinen Vergaben!

Die Umstellung auf die E-Vergabe bringt für öffentliche Auftraggeber einige Änderungen bei der Durchführung eines Vergabeverfahrens. In einem Jahr ist es soweit – dann sollen alle Vergabeverfahren vollelektronisch durchgeführt werden. Das bringt Änderungen mit sich, um auch künftig den Geheimwettbewerb zu gewährleisten. So ist bei elektronischer Verhandlungsvergabe die bislang bei freihändigen Vergaben geübte Praxis »offener« Angebote künftig nicht mehr zulässig.

Für die Vergabe von Liefer- und Dienstleistungen unterhalb des Schwellenwertes von 209.000 Euro netto (135.000 Euro bei den obersten Bundesbehörden) ist im Februar 2017 die Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) verabschiedet worden. Sie gilt bisher nur für die Behörden des Bundes und der Freien und Hansestadt Hamburg. Die übrigen Bundesländer werden in den nächsten Monaten folgen. Viele Auftraggeber haben bei freihändigen Vergaben



Dr. Oliver Homann,
Rechtsanwalt am Standort
Köln und Fachanwalt für
Vergaberecht

- insbesondere bei niedrigen Auftragswerten - Bieter telefonisch oder auch per E-Mail aufgefordert, ein Angebot zu unterbreiten. Dementsprechend haben die Bieter ihre Angebote oft auch per E-Mail eingereicht. Diese Angebote werden unmittelbar mit Eingang, oftmals am Bildschirm des jeweiligen Sachbearbeiters, zur Kenntnis genommen und nach Ablauf der Angebotsfrist ausgewertet. Die mit der UVgO eingeführte, neue Vergabeart der Verhandlungsvergabe – die die bisherige freihändige Vergabe ablöst – lässt das nicht mehr zu.

Der Auftraggeber darf nun nämlich nach § 40 Abs. 1 UVgO vom Inhalt der Teilnahmeanträge und Angebote erst nach Ablauf der entsprechenden Fristen Kenntnis nehmen. Vor dem Ablauf der Angebotsfrist darf der Auftraggeber also nicht erkennen, wer ein Angebot abgegeben hat und erst recht nicht, was der Inhalt der Angebote ist. Das muss bis zum Öffnungstermin geheim bleiben. »Offene« Angebote sind also künftig auch bei der Verhandlungsvergabe (früher freihändige Vergabe) nicht mehr zulässig. Vielmehr müssen öffentliche Auftraggeber auch bei einer Verhandlungsvergabe gewährleisten, dass sie bei einer Abfrage von Angeboten per E-Mail eine verbindliche Angebotsfrist festlegen und sie erst nach Ablauf dieser Frist Kenntnis von den elektronischen Angeboten nehmen können. Die erste Kenntnisnahme dieser Angebote muss dann – wie im Oberschwellenbereich – immer unter Beachtung des Vieraugenprinzips erfolgen (§ 40 Abs. 2 UVgO).

Leinemann führt ersten Prozess um *Autobahn ÖPP*

Kurz vor der Bundestagswahl sorgte ein von Leinemann Partner betriebenes Verfahren für große Schlagzeilen: Der private Autobahnbetreiber A1 mobil GmbH & Co. KG klagt gegen den Bund und fordert rund 778 Millionen Euro Vergütungsanpassung aus dem ÖPP-Vertrag über den sechsstreifigen Ausbau, die Erhaltung und den Betrieb der Autobahn A 1 zwischen Hamburg und Bremen.

Anders als teilweise berichtet, geht es in dem Prozess nicht um staatliche Hilfe für einen fehlkalkulierten Auftrag. Vielmehr sind die beiderseits bei Vertragsschluss zugrunde gelegten Entwicklungen des LKW-Verkehrs auf der Strecke nicht eingetreten. Aufgrund der auch vom Bund prognostizierten und erwarteten Steigerung des LKW-Verkehrsaufkommens wurde der Ausbau der A 1 beschlossen. Auch das Vergütungsmodell des ÖPP-Vertrags setzte diese Steigerung voraus. Der Bund behält von den LKW-Mauteinnahmen auf der Strecke einen fixen Betrag ein und gibt an die A1 mobil lediglich den darüberhinausgehenden, variablen Anteil weiter. Der seit der Finanzkrise ab Herbst 2008 zu verzeichnende Rückgang der Mauteinnahmen ging daher allein zu Lasten des privaten Betreibers, fiel aber viel stärker aus als jede frühere Negativprognose. Niemand hatte erwartet, dass der Hafenumschlag und damit der LKW-Verkehr auf der A1 um über 20 Prozent einbrechen könnte. Nur die A 1 war durch ihre enge Anbindung an die deutschen Seehäfen derart stark betroffen. Das hatte ein prominent besetztes Schlichtergremium schon vor Klageerhebung festgestellt und einen Anspruch der A 1 mobil auf Vertragsanpassung bejaht.



Der private Autobahnbetreiber A1 Mobil fordert einen Ausgleich für den unvorhersehbaren Einbruch des LKW Verkehrs

Der Bund als Vertragspartner lehnte aber das Schlichtungsergebnis ab – Leinemann Partner wurden dann mit der Klageerhebung beauftragt.

Meldungen, dass ein Erfolg der Klage hohe Mehrkosten für den Steuerzahler bedeuten würde, sind unrichtig. Die Autobahn ist bis heute nicht einmal zur Hälfte bezahlt, weil so wenig Maut geflossen ist. Das wäre nicht anders, wenn der Ausbau nicht als ÖPP-Modell finanziert worden wäre. Dann wäre der Mautrückgang zu Lasten des Bundes gegangen. Jetzt leidet allein der private Partner darunter. Ein Team von acht Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten aus mehreren Leinemann-Büros hat es unternommen, das Landgericht Hannover von der Sache der A 1 mobil GmbH & Co KG zu überzeugen. Übrigens hat der Bund längst die Fehlerhaftigkeit des

eigenen Vertragswerks erkannt: Nach den ersten vier Autobahn-Pilotprojekten hat man sich vom damaligen Vertragsmodell verabschiedet und schreibt Autobahn ÖPP's schon seit Jahren nur noch nach dem Verfügbarkeitsmodell aus. Die Vergütung des Betreibers richtet sich nur jetzt noch nach den Zeiten der freien Verfügbarkeit der Strecke für den Verkehr, gleich, wie viele LKW dort fahren.

Die A1 mobil mandatierte Leinemann Partner vor allem wegen der marktführenden Stellung im Bundesfernstraßenbau. Leinemann Partner verfügt über beträchtliche Erfahrung in Schlichtungs- und Nachprüfungsverfahren rund um ÖPP-Projekte, wie auch in der immer häufiger anzutreffenden Dispute Resolution (Prozessführung, Adjudication und Schiedsverfahren) bei Bauprojekten der Infrastruktur. **crz**

»ÖPP im Bundesfernstraßenbau ist ein großer Erfolg«

Trotz aller Kritik an den öffentlich-privaten Partnerschaften – Professor Torsten R. Böger hält ÖPPs als Effizienztreiber für die künftige Bundesautobahngesellschaft für unverzichtbar. Der Grund: Sie fördern den Wettbewerb, erklärt der Geschäftsführer der Verkehrsinfrastrukturfinanzierungsgesellschaft (VIFG) im Gespräch mit Marcus Creutz.

Interview Marcus Creutz



Herr Professor Böger, was hat Sie an der öffentlichen Diskussion im Zusammenhang mit der neuen Autobahngesellschaft in den letzten Wochen und Monaten gestört?

Prof. Böger: Ich finde es absolut positiv, dass wir in Deutschland den Mut haben, eine Infrastrukturgesellschaft für Autobahnen und andere Bundesfernstraßen zu gründen. Ein wenig zu kurz gekommen ist in der öffentlichen Diskussion jedoch die Frage, welchen Charakter die neue Gesellschaft hat. Ist das eher eine Staatsgesellschaft im Fokus des Parlaments oder ist das eine Gesellschaft, die zwar parlamentarisch kontrolliert wird, aber doch weitestgehend eigenständig in der Bewirtschaftung des Netzes nach klaren Vorgaben und Kriterien agieren kann?

Welche konkreten Aufgaben hat die neue Autobahngesellschaft?

Auch wenn noch keine Satzung vorliegt - die Gesellschaft hat einen ganz klaren gesetzlichen Auftrag: Bewirtschaftung des Fernstraßennetzes des Bundes in dem Zuschnitt, wie er dann übergeht. Die Autobahn wird auf jeden Fall dabei sein. Und die Länder haben jetzt die Möglichkeit, Teile der Bundesstraßen auch zurückzugeben.

In welcher Größenordnung beläuft sich das Potenzial an Bundesstraßen, das die Bundesländer theoretisch auf den Bund übertragen können?

Grundsätzlich kann das ganze Netz von zirka 39.000 Kilometern zurückgegeben werden. Wir gehen davon aus, dass tatsächlich zirka 1.500 Kilometer an den Bund gegeben werden.

Die Bodewig-Kommission hatte 2013 den Sanierungsbedarf mit 40 Milliarden Euro beim Autobahnnetz beziffert. Ist diese Zahl noch aktuell?

Um das exakt zu bewerten, bräuchte es ein geschlossenes Rechnungswesen, in dem die Autobahnen und Bundesstraßen als Vermögenswerte erfasst werden. Dann kann man sagen, wie es um den Zustand der Straßeninfrastruktur bestellt ist und wie hoch der Sanierungsbedarf ist. Diese Information haben wir derzeit bei dem Bundesfernstraßenverkehr noch nicht, >>>



Prof. Torsten R. Böger ist seit dem Jahr 2003 neben Martin Friewald Geschäftsführer der VIFG. Nach dem Studium der Volkswirtschaftslehre an den Universitäten Münster und Köln erwarb Böger den akademischen Grad des Diplom-Volkswirts. Seine berufliche Laufbahn begann bei der Bayerischen Vereinsbank (heute: Unicredit) mit der Betreuung von Mandanten bei Projektfinanzierungen, M&A und strategischen Finanzierungsfragen. Daran schlossen sich leitende Funktionen bei zwei international tätigen Unternehmensberatungen in den Geschäftsfeldern Projekt Finance und Public Private Partnership an. Torsten R. Böger wurde als Mitglied in die Daehre Kommission »Zukunft der Verkehrsinfrastrukturfinanzierung«, in die Bodewig Kommission »Nachhaltige Verkehrsinfrastrukturfinanzierung« und in die Reformkommission »Bau von Großprojekten« berufen.

Lesen Sie das ganze Interview auf www.leinemann-partner.de/interview.

so dass man auf Schätzungen von Kommissionen und Gutachtern angewiesen ist. Fakt ist, dass wir durchaus erkennen können, dass die bisherige Finanzierung zu einem starken Substanzverzehr geführt hat. Das sehen wir bei den normalen Fahrbahnen, das sehen wir bei Sonderbauwerken, das sehen wir im Ausbauzustand. Die Diskussion zeigt, dass wir den Straßenbau mit der Infrastrukturgesellschaft nicht nur besser organisieren müssen, sondern auch stärker betriebswirtschaftlich betreiben müssen. Dazu gehören betriebswirtschaftliche Steuerungssysteme, Controlling und die Bilanzierung des Anlagevermögens, nämlich der Straßen.

Rund 40 Milliarden Euro nimmt der Staat jährlich über die Mineralölsteuern ein, fast neun Milliarden an Kfz-Steuern, 5 Mrd. für die LKW Maut, davon fließen nur rund sieben Milliarden in den Straßenbau. Muss diese Quote nicht wesentlich erhöht werden?

Ich bin schon sehr froh, dass es Verkehrsminister Dobrindt in der letzten Legislaturperiode im Zusammenspiel mit dem Bundesfinanzminister und dem Parlament gelungen ist, die Mittel für die Verkehrsinfrastruktur deutlich und langfristig zu erhöhen. Wir haben über die vergangenen Jahre eher zwischen fünf und sechs Milliarden Euro zugewiesen bekommen - trotz der erheblichen Preissteigerungen im Straßenbau.

Hätte es nicht viel mehr sein müssen?

Nein, denn sowohl die Länder als Auftraggeber wie auch die Bauwirtschaft haben sich in den vergangenen Jahren an der Höhe der Finanzlinie von ca. fünf Milliarden Euro ausgerichtet. Daher sind auf beiden Seiten die Kapazitäten schon ausgelastet. Und ja, wenn wir uns auf den Weg machen wollen, den Sanierungsstau aufzulösen und die Qualität und Verfügbarkeit unserer Bundesfernstraßen dauerhaft auf einem Top-Niveau zu stabilisieren. Ich gehe daher künftig eher von acht Milliarden Euro aus.

Was ist denn der eigentliche Mehrwert einer zentralen Autobahngesellschaft?

Der Mehrwert ist zunächst einmal der einheitliche Organisationsrahmen. In der Vergangenheit hat sich immer wieder gezeigt, dass die Interessen des Bundes und der Länder beim Straßenbau nicht kongruent waren. Wenn ein Land bei einem für den Bund wichtigen Projekt nicht genügend Planungskapazitäten hatte, um dieses zeitnah umzusetzen, konnte der Bund nicht auf vorhandene Ressourcen in anderen Bundesländern zugreifen. Das wird künftig besser.

Gibt es weitere Vorteile?

Die zentrale Autobahngesellschaft kann ein einheitliches Rechnungswesen aufsetzen und vermehrt auf betriebswirtschaftliche Steuerungsinstrumente setzen, d.h. es wird eine ganz andere Form der Steuerung geben. So lassen sich auch einheitliche Prozesse für das Management der Bundesfernstraßen entwickeln und umsetzen, d.h. die Art und Weise wie gewirtschaftet und das Netz bewirtschaftet wird, wird einheitlich strukturiert und dementsprechend auch effizienter gestaltet werden, als das heute mit 16 unterschiedlichen Organisationen in den Ländern der Fall ist.

Reicht das, um effizienter zu werden?

Es braucht einen Effizienztreiber, das ist nicht die zentrale Organisation, sondern das ist der Wettbewerb. Deswegen bin ich persönlich auch sehr froh darüber, dass der Gesetzgeber auch das Thema ÖPP geregelt hat. Es soll zwar keine Projekte über 100 Kilometer geben. Aber ÖPP ist eine wichtige Beschaffungsform. Und die kann auch weiter genutzt werden. Aus unserer Sicht heraus ist das ein extrem wichtiges Thema, um in diese extrem große Organisation auch entsprechenden Wettbewerb zu installieren.

Bisher werden wohl erst rund 380 von 13.000 Autobahnkilometern auf ÖPP-Basis betrieben. Wie viele könnten es denn einmal werden bzw. wären betriebswirtschaftlich sinnvoll?

ÖPPs sind komplexe Großprojekte. Daher ist ein gewisses Leistungsvolumen aus Bau, Betrieb und Erhaltung notwendig, um wirtschaftlich zu sein.

Ein Projekt mit diesen Leistungsmerkmalen muss gemeinsam mit den Straßenbauverwaltungen entwickelt werden. Man kann schon davon ausgehen, dass deutlich mehr ÖPP-Projekte als bisher möglich sind.

Wie geht es jetzt weiter?

Die Gesellschaft soll Mitte 2018 gegründet werden. Und die VIFG wird dann mit dieser neuen Gesellschaft verschmolzen, zum 1.01.2019. Unsere Aufgabe in der VIFG ist es jetzt, unseren Auftrag weiterzuführen und den Verschmelzungsprozess so zu organisieren, dass diese neue Gesellschaft die Aufgaben der VIFG erfolgreich weiter durchführen kann.

Bei den ÖPP-Projekten scheint sich noch keine Blaupause herauskristallisiert hat, die für beide Seiten als Win-win-Situation eingeschätzt wird. Oder täuscht der Eindruck?

Also, wir haben ja auf Bundesseite 2005 mit vier Pilotprojekten begonnen, darunter auch die A1, über die ja auch gerade intensiv in der Presse berichtet wurde. Das waren Projekte, die darauf abzielten, eine Vergütung über die Verkehrsmenge zu generieren. Und das ist sicherlich ein schwieriger Mechanismus, gerade in einem Land wie Deutschland, wo wir auf der einen Seite zwar extrem viel Verkehr haben, aber der einzelne Betreiber mit seinem Angebot die Verkehrsmenge selber gar nicht groß beeinflussen kann. Das Mo-

dell ist damals aus der Einführung der LKW-Maut geboren worden. Es gab eine Blaupause, neben vielen internationalen Projekten die sogenannten F-Modelle in Deutschland. F-Modelle wurden in den neunziger Jahren in Lübeck und in Rostock als separate Tunnelstrecken umgesetzt, für deren Nutzung eine Maut zu zahlen ist. Später kam dann der Gedanke auf, aus der die LKW-Maut, die auf der Strecke anfällt, den Betreiber zu vergüten. Das ist aber insofern kompliziert, weil wir eben halt eine Gesamtnetzmaut haben und keine streckenbezogene Maut für ein ÖPP-Projekt auf den Bundesautobahnen.

Trotzdem hat man dieses Modell umgesetzt?

Man hat das ausprobiert und festgestellt, dass das auch funktionieren kann, ist aber sehr komplex und sorgt dafür, dass dieses Verkehrsmengenrisiko bei nachlassenden Verkehren relativ schnell auf die Liquidität des privaten Betreibers durchschlägt. Der Bund hat dann eine zweite Staffel aufgesetzt, die sich lediglich an der Verfügbarkeit der Strecke orientiert. Kurz gesagt, wenn der private Betreiber eine vertraglich festgelegte Verfügbarkeit und Qualität leistet, erhält er seine dafür vereinbarte Vergütung. Wenn wir jetzt mehr oder weniger Verkehr haben, wirkt sich das für den Bieter nicht mehr so stark aus. Und dieser Mechanismus funktioniert extrem gut. Damit will ich aber nicht

sagen, dass der andere Mechanismus nicht funktioniert. Was wir aber festgestellt haben, ist, dass der Risikoappetit der Investoren durchaus sehr unterschiedlich ist. Und entsprechend haben wir auch bei den Verkehrsmengenprojekten einige, die sehr erfolgreich sind und ein, zwei Projekte, die eher schwierig sind. Aus Sicht des Marktes und auch des öffentlichen Auftraggebers muss man sagen: Das, was geleistet wird in den Projekten, an Termintreue, Bauqualität, Unterhaltungsqualität, an Betriebsqualität, das ist einwandfrei. ÖPP im Bundesfernstraßenbau ist damit zweifellos ein großer Erfolg.

Glauben Sie, dass die öffentliche Skepsis eines Tages in Zustimmung umschlägt?

Das ist eine ganz schwierige Geschichte. Ich selber verfolge die Diskussion seit 1998. Da ging es in Deutschland mit den ÖPPs los. Schon damals haben wir eine sehr intensive Fachdiskussion geführt, aber auch eine sehr intensive gesellschaftspolitische Diskussion. Und man fragt sich ja manchmal, warum die so heftig ist. Als Außenstehender denkt man ja, was ist denn da eigentlich los. Da scheint es um die wichtigsten Fragen der Republik zu gehen. Da prallen zwei Welten aufeinander, nämlich ein öffentlicher Bereich, der sagt, wir können das doch eigentlich alles genauso gut wie ein Privater. Und dann haben wir auch noch billigere Finanzierungskosten.

Eine Autofahrt von München nach Frankfurt zeigt überdeutlich, dass die öffentliche Hand Nachholbedarf hat.

Vier Jahre Bauzeit für beispielsweise 60 Kilometer Ausbau plus 30 Jahre Betrieb auf einem bestimmten Niveau wie in einem ÖPP-Projekt, da stößt die öffentliche Hand einfach an ihre Grenzen und kann das bisher so nicht leisten. Hier fehlen die Managementkapazitäten, um so etwas überhaupt umsetzen zu können. Das ist dann auch zum Teil eine bittere Wahrheit, festzustellen, wir rechnen das zwar, wir tun jetzt mal so als ob wir das selber könnten. Und selbst dann ist der Private sogar ein paar Punkte besser.

»Das, was geleistet wird in den Projekten, an Termintreue, Bauqualität, Unterhaltungsqualität, an Betriebsqualität, das ist einwandfrei.«

nextbike

Gutes Rad!

Öffentliche Fahrradverleihsysteme haben in den vergangenen Jahren extrem an Bedeutung gewonnen. Als Ergänzungsangebot zum ÖPNV stellen sie eine sinnvolle Lösung dar, um die Herausforderungen der moder-



nextbike setzte sich mit Leinemann-Unterstützung bei der Vergabe des Fahrradverleihsystems in Berlin gegen die Konkurrenz durch

nen Mobilität mit dem Klimaschutz unter einen Hut zu bringen. Leinemann Partner begleiten diese Entwicklung auf Seiten eines der wichtigsten deutschen Marktteilnehmer, der international agierenden nextbike GmbH aus Leipzig. Die nextbike GmbH setzte sich mit Leinemann-Unterstützung bei der Vergabe des Fahrradverleihsystems in Berlin im Jahr 2016 gegen die engagierte Konkurrenz aus dem Deutsche Bahn-Konzern durch. Ein von der Bahn-Tochter DB Rent GmbH eingeleitetes Vergabenausschreibungsverfahren blieb in der ersten Instanz erfolglos. Auch die zunächst gegen die Entscheidung der Vergabekammer eingelegte sofortige Beschwerde wurde später zurückgenommen. Seither prägen auch die nextbike-Räder den Verkehr in Berlin. Ralf Kalupner (CEO nextbike GmbH) über das Leinemann-Team: »Die kurzen Reaktionszeiten und praxistauglichen Empfehlungen der anwaltlichen Beratung haben mich überzeugt.«

Die anwaltliche Beratung beschränkt sich nicht nur auf das reine Vergabeverfahren, sondern deckt zunehmend auch strategische Elemente ab. Nach Medienberichten fluten in dem unregulierten asiatischen Markt Billiganbieter die Städte mit tausenden von Leihfahrrädern, die dann »sich selbst überlassen« werden. Dort stapeln sich in manchen Städten schon die Fahrräder auf öffentlichen Straßen, sind nicht mehr benutzbar und von der öffentlichen Hand zu beseitigen. Auch in Deutschland und Europa könnte es zu solchen Szenarien kommen. Erste Berichte über derartige Effekte liegen schon vor und der finanzstark ausgestattete Wettbewerb aus Fernost macht aus seinen Expansionsplänen keinen Hehl. Es sind daher rasch intelligente Lösungen umzusetzen, die einem Wildwuchs begegnen, der die ganze Branche zu Unrecht in Verruf bringen kann. Zwar ist das Aufstellen von Leihfahrrädern nach dem aktuellen Stand der Rechtsprechung grundsätzlich vom sogenannten Gemeingebrauch des Straßenraums gedeckt. Wenn auf Grund der Masse der in den öffentlichen Raum eingebrachten Fahrräder erhebliche Störungen für die anderen Nutzer zu erwarten sind, schlägt es jedoch in eine erlaubnispflichtige Sondernutzung um. Hier müssen die Städte frühzeitig einschreiten, um chaotische Zustände zu verhindern.



Dr. Thomas Kirch,
Partner am Standort
Berlin und Fachanwalt
für Vergaberecht

Siemens Cuxhaven

Beratung beim Bau der größten Windturbinenfabrik



Siemens Cuxhaven: In nur 10 Monaten sollten Produktionshalle samt Nebengebäude fertig gestellt sein.

Im Siemens-Konzern hat man sich viel vorgenommen mit der Offshore-Windkraft. Am Standort Cuxhaven möchte man ab 2017 Maschinenhäuser mit einer Länge von ca. 15 m und einem Durchmesser von ca. 6,5 m bei einem Gewicht von 200 t (sogenannte D7-Plattform) für Offshore Windkraftanlagen bauen. Mit dem Bau der Produktionshalle inklusive aller Nebengebäuden wurde im Sommer 2016 eine Arbeitsgemeinschaft beauftragt. ARGE-Partner sind die Heitkamp Ingenieur- und Kraftwerksbau sowie die Ballast Nedam Infra B.V. Die künftigen Windkraftanlagen aus dieser Fabrik leisten bis zu 7 Megawatt und produzieren bis zu 32 Mio. kWh an elektrischer Energie pro Jahr. Ebenso riesig wie die Maschinenhäuser ist auch die Produktionshalle, die - ohne Nebengebäude - auf einer Grundfläche von ca. 332 x 156 m steht und eine Höhe von mehr als 30 m hat.

Für die Realisierung des Bauvorhabens war ein ambitionierter Ausführungszeitraum vorgegeben: In nur 10 Monaten nach Beauftragung sollten Produktionshalle samt Nebengebäude fertig gestellt sein. Ganz frühzeitig schon wurden Leinemann Partner mit der rechtlichen Begleitung der ARGE beauftragt. Im Anschluss an die Vergabe stellten sich dann einige Planungsdefizite heraus, deren Behebung das Projekt verzögerte – obwohl es keine Terminverschiebung vertragen konnte. Ungünstige Witterungsbedingungen sowie Konflikte mit der separat vergebenen Montage der Hallenkräne bilde-



Andreas Jacob,
Rechtsanwalt am Standort
Berlin und Fachanwalt für
Bau- und Architektenrecht

ten weitere, zeitlich negative Faktoren. Trotz dieser widrigen Umstände unterstützte die ARGE den Bauherrn nach besten Kräften, um die Auswirkungen auf den Termin so gering wie möglich zu halten. Wegen des hohen Beratungsaufwands, des knappen Zeitplans und der damit verbundenen Risiken entschied man sich, mit Andreas Jacob einen Leinemann-Anwalt an mehreren Tagen pro Woche vor Ort auf der Baustelle zu platzieren. Direkt bei der Projektleitung eingesetzt, entwickelte sich zwischen Ingenieuren, Kaufleuten und Rechtsanwalt ein effektives, gemeinsames Verständnis der Bauaufgabe und der vertraglichen Notwendigkeiten. Nahezu täglich wurden die Köpfe zusammengesteckt und ad hoc Lösungen für akute Fragen gefunden, zum Bauherrn transportiert und so das Projektrisiko entscheidend begrenzt. So unmittelbar kann der Anwalt nur unterstützen, wenn er direkt im Container der Projektleitung mit einem „Außenbüro“ sitzt. Für alle Beteiligten war das eine Erfahrung, die Appetit auf mehr gemacht hat.

Tempelhof

Architektenwettbewerb für Tempelhof-Dachterasse

Der ehemalige Flughafen Tempelhof ist ein Ort mit einzigartiger Geschichte. Von 1936 bis 1942 als monumentaler NS-Bau errichtet, diente er von 1945 bis 1993 der US Airforce als Basis und wurde vor allem im Zusammenhang mit der Luftbrücke in den Jahren 1948/49 als das Symbol der Freiheit berühmt. 1951 begann hier der zivile Flugverkehr, der im Jahr 2008 eingestellt wurde.

Der alte Flughafen wird nun in weiten Teilen auch für Freizeit und Erholung genutzt. Das alte Flugfeld ist schon jetzt ein riesiges Freigelände für diverse sportliche Aktivitäten geworden. Demnächst wird die Dachfläche



Robert Janitzek,
Rechtsanwalt am Standort
Berlin

des Flughafengebäudes zugänglich gemacht. Auf dem 60.000 m² großen Dach des Flughafens soll eine Dachgalerie entstehen, die einen spektakulären Blick auf das ehemalige Flugfeld und darüber hinaus auf die Stadt bietet. Die aktuelle Planung sieht vor, im rückwärtigen Bereich des Laubengangs eine Dachgalerie zu realisieren, die sich über die Länge des 1,2 km langen Daches erstrecken soll. Die Dachgalerie soll damit zum verbindenden Element zwischen den künftigen touristischen Highlights werden, nämlich der Dachterrasse am Kopfgebäude West und der Museumsnutzung in Hangar 7.

Leinemann Partner unterstützt vergaberechtlich für die landeseigene Tempelhof Projekt GmbH den initiierten Architektenwettbewerb nach RPW 2013 und das daran anschließende Verhandlungsverfahren nach der Vergabeverordnung. Die Federführung bei der Rechtsberatung liegt bei Dr. Eva-Dorothee Leinemann, als Projektanwalt ist Robert Janitzek verantwortlich.



Raus aus dem Büro

Social Events und Karriere



Fit für den Rechtsmarkt: Über 90 Anwältinnen und Anwälte von Leinemann Partner trafen sich im Mai in der Schorfheide zu dem traditionellen jährlichen Strategieworkshop. Hier der große Hörsaal.



Der Hamburger Partner und Hobbykapitän Anush Rienau gibt mit Unterstützung von Eva Bouchon und Katharina Holzhausen Orientierung mit dem Walkie-Talkie im Hafen anlässlich des Kanzlei Ausflugs.



Zur zehnten Auflage des Velothons Berlin nahm auch wieder ein Radsportteam von Leinemann Partner teil.

Berufseinstieg im Vergaberecht



Quirin Klein, Rechtsanwalt am Standort München

Die Mühlen der Justiz mahlen langsam? Von wegen. Nach meinem Berufseinstieg Ende 2015 als Rechtsanwalt bei Leinemann Partner in München konnte ich schnell feststellen, dass dieser Allgemeinplatz auf die Arbeit in einer auf das Vergaberecht fokussierten Sozietät nicht zutrifft. Für Bieter in öffentlichen Vergabeverfahren bleiben oft nur wenige Tage oder gar Stunden, notwendige Schritte einzuleiten, um die Chancen auf den Erhalt eines interessanten öffentlichen Auftrags zu wahren. Die anwaltliche Begleitung - von der rechtlichen Beurteilung oft sehr technischer Sachverhalte über das Verfassen eines Schriftsatzes bis zur mündlichen Verhandlung vor der Vergabekammer - muss sich eben nach dem kurzen Zeitfenster richten, das den Bietern in solchen Situationen zur Verfügung steht. Da wird auf Wochenenden und Feiertage keine Rücksicht genommen. Dank der Kanzleiphilosophie von Leinemann Partner, Berufseinsteiger von Beginn an umfassend in die Mandats- und Mandantenarbeit und das jeweilige Projektteam einzubinden und nicht im Backoffice zu verstecken, war ich von Anfang an ganz vorne dabei. Mittlerweile bin ich eigenständiger Ansprechpartner für Bieter (insbesondere bei Bauleistungen), aber auch für öffentliche Auftraggeber (insbesondere bei der Vergabe von Liefer- und Dienstleistungen). Mit unserem Büro sind wir Ansprechpartner in allen das Vergaberecht betreffenden Aufgabenstellungen. Neben dem raschen Erfahrungsgewinn bringt die Rasanz des Rechtsgebiets noch einen weiteren Vorteil mit sich: Ob und dass sich die gute Arbeit auch für den Mandanten auszahlt, erfährt man sofort.

Neu bei Leinemann Partner



Seit Januar am Standort Berlin:
Rechtsanwältin Anna Sophie Schulz



Rechtsanwältin Sandra Jurke ist seit Januar am Berliner Standort tätig



Rechtsanwalt Pedram Dehghani wechselte im April in das Büro Hamburg



Rechtsanwalt Nikola Petkovic verstärkt seit Mai als Rechtsanwalt den Standort Berlin



Rechtsanwältin Franziska Bouchard ist seit Juni als am Standort Berlin tätig



Rechtsanwalt Christian Kirschberger arbeitet seit September in Düsseldorf



Rechtsanwalt Dr. Dirk-Fabian Lange verstärkt seit September den Standort Berlin



Rechtsanwältin Jerusha Oduah ist seit Oktober am Berliner Standort tätig

Seminarreihe zum neuen Bauvertragsrecht

Das »Gesetz zur Reform des Bauvertragsrechts und zur Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung« tritt am 01.01.2018 in Kraft. Es wird erhebliche Auswirkungen auf die Praxis aller Baubeteiligten haben. Damit Sie sich frühzeitig auf die geänderten Anforderungen vorbereiten, bieten Leinemann Partner Rechtsanwälte eine Seminarreihe »Das neue Bauvertragsrecht« an. Im Spätherbst bieten wir noch Seminare in München am 16.11.2017 und in Berlin am 27.11.2017 an.



Berliner Brandschutztreff 2017

Am Donnerstag, 23. November 2017, findet der 6. Berliner Brandschutztreff im Marriott-Hotel zum Thema »Brandschutz in komplexen Gebäuden« von 15:00 – 19:30 Uhr statt. Wie gewohnt erwarten Sie interessante Fachvorträge, spannende Diskussionen und ein entspannter Abendausklang mit kulinarischer Unterstützung.



Bundeskongress Infrastruktur

Am 30. November 2017 findet in Berlin der vom Behörden Spiegel veranstaltete »Bundeskongress öffentliche Infrastruktur« statt. Leinemann Partner bietet ein Fachforum zum künftigen Rechtsrahmen an, das RA Jarl-Hendrik Kues leiten wird.

Prof. Dr. Ralf Leinemann nimmt außerdem an der Abschlussdiskussion zur Zukunft der kommunalen Infrastruktur teil.

Die Veranstaltung findet statt in Adel's Hotel, Landsberger Allee 106, 10369 Berlin.

Fachvortrag: Die Reform des Bauvertragsrechts 2018

Am Donnerstag, den 07. Dezember 2017, lädt Leinemann Partner Rechtsanwälte und Bosch Sicherheitssysteme ab 17:30 Uhr zu einem kostenfreien Fachvortrag von Prof. Dr. Ralf Leinemann

in die Robert Bosch Repräsentanz Berlin, Bismarckstraße 71, 10627 Berlin, ein. Im Anschluss an den Vortrag besteht die Möglichkeit zum gemeinsamen Austausch.

Einen aktuellen Überblick über alle Seminare von Leinemann Partner Rechtsanwälte sowie die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie unter: www.leinemann-partner.de/veranstaltungen

Wenn aus Kunstsammlern Förderer werden

von Marcus Creutz

Anwälte umgeben sich in ihren Kanzleiräumen gern mit Kunst. Aber oft haben die ausgestellten Kunstgegenstände keinen Bezug zum Anwaltsberuf. Das spräche eher für Marketing als für Leidenschaft zum Sammeln. Wer gar nur Werke zum Verkauf ausstellt, kann per se schon kein Sammler sein. Das ist bei der Sammlung von Eva und Ralf Leinemann und ihrer Stiftung sichtbar anders. Seit 2005 sind sie Kunstsammler, aber noch immer ist sich Eva Leinemann nicht ganz sicher, ob sie sich schon als Sammlerin sieht. »Für mich heißt Sammeln, dass man etwas wirklich Seltenes sammelt und zusammenfügt. Ich bin mir deshalb nicht sicher, ob wir die Schwelle zwischen ‚Kunst kaufen‘ und ‚Kunst sammeln‘ wirklich schon überschritten haben. Das Zusammenfügen dauert noch an«, äußert sie sich in einem Interview mit dem Architekten und Hochschullehrer Friedrich von Borries.

Einen Großteil der zumeist den Themen Bauen, Konstruieren und Architektur gewidmeten Kunstwerke können Mandanten, aber auch alle anderen Kunstinteressierte in den deutschlandweit sechs Büros der Kanzlei in Hamburg, Berlin, Düsseldorf, Köln, Frankfurt am Main und München besichtigen. Aber nun ist auch ein 210-seitiges, großformatiges Buch über die Sammlung erschienen. Es hat den Titel »im Bau - die Sammlung Leinemann«. Werke von über 60 Künstlern wie Francis Alÿs, Martin Borowski, Tony Cragg, Markus Huemer, Jörg Immendorff, Maki Na Kamura, Olaf Holzapfel, Jan Muche oder Bettina Pousttchi zeigen, wie vielschichtig die Welt »im Bau« sein kann. »Lichtstrahl ist allein die Begeisterung für und die Neugier auf unerwartete künstlerische Erkundungen, die das Denken öffnen und den Blick weiten«, beschreibt der Herausgeber Roland Nachtigäller im Einführungsbeitrag die geistigen Verbindungslinien der imposanten Sammlung. Der künstlerische Direktor des Museums Marta in Herford hat auch die Auswahl aus den Beständen der

Leinemann'schen Sammlung getroffen und diese im Buch in sieben Themengruppen sortiert.

Die Bilder und Skulpturen sind zumeist Eigentum der 2008 gegründeten Leinemann-Stiftung für Bildung und Kunst. Die Stiftung fördert einerseits Kunst und Kultur, insbesondere die bildenden Künste, aber auch die Bildung und Erziehung, aktuell vor allem im Bauingenieurwesen und im Bau- und Vergaberecht.

Bei Leinemanns erwachte die Leidenschaft für die darstellenden Künste um das Jahr 2005, nachdem Eva Leinemann dem Verein der Freunde der Nationalgalerie in Berlin beigetreten war. »So wie ich selbst in größeren Serien und Werkkomplexen arbeite, so verfolgen auch Eva und Ralf Leinemann ‚ihre‘ Künstler mit langem Atem, schauen genau hin, interessieren sich für Weiterentwicklungen und Veränderungen gerade bei denen, die sie einmal für interessant befunden haben«, sagt der österreichische Künstler Markus Huemer, der schon lange in Berlin lebt und arbeitet. »Und nicht selten war eine Bemerkung, ein Hinweis oder schlicht einfach nur eine Frage plötzlich Inspirationsquelle für eine ganze Reihe von Werken – wie beispielsweise meine mir inzwischen sehr wichtige Serie mit Architekturmotiven, die definitiv auch auf Gespräche mit Ralf und Eva Leinemann zurückgeht. So ist

ein für mich sehr wichtiges, teils sogar nonverbales Verhältnis mittels Gemälden zu zwei Menschen entstanden, die sich für mein Werk interessieren, es sammeln und vor allem nicht nach Wert und Renommee schauen, sondern die Kunst, die Künstler und die Auseinandersetzung lieben«. Kunst schafft eben auch Verbindungen.

Apropos Liebe: Natürlich hat das Ehepaar Leinemann auch Kunst im Schlafzimmer. Und wer schläft mit? Nur fünf Zeichnungen von Francis Alÿs. Markus Huemer hat daraus einen Running Gag gemacht und sagt »Eines Tages will ich noch bei Euch ins Schlafzimmer kommen«. Woraufhin Ralf Leinemann entgegnet: »Das wird nicht leicht«. Ein Trost für Huemer: Viele Bilder von ihm hängen in den Leineman-Büros.



Bezugsquelle:

»im Bau« - die Sammlung Leinemann
Herausgeber: Roland Nachtigäller
Kerber Verlag 2017, € 40
ISBN 978-3-7356-0368-5