

Rechtsprechungsreport Ausgabe 01/2022**Zur Angemessenheit einer Referenz als Eignungskriterium***OLG Frankfurt a.M., Beschl. v. 23.12.2021 – 11 Verg 6/21*

Das Land Hessen schrieb ein datenschutzkonformes Videokonferenzsystem für alle 2.000 hessischen Schulen aus. Das System sollte Distanzunterricht für die Schulen und eine gleichzeitige Teilnahme von bis zu 450.000 Schülern zu Spitzenzeiten ermöglichen. Unter Ziffer III.1.3 der EU-Bekanntmachung legte das Land fest, dass Bieter zum Nachweis ihrer Eignung eine Referenz über die „Bereitstellung und Betrieb einer Videokonferenzsystem-Umgebung inklusive technischem Support“ einreichen müssen mit einem Umfang von mindestens 10.000 Nutzern. Eine Mitbieterin reichte eine Referenz über eine Softwarelösung zur Fernwartung ein, die im Rahmen einer Produktsuite, die jedoch nicht Gegenstand des Referenzprojekts war, auch eine Videokonferenzlösung für jedenfalls 10 Teilnehmer beinhaltet. Gegen die Entscheidung des Landes Hessen, einer Mitbieterin den Zuschlag zu erteilen, wendete sich die Antragstellerin mit Erfolg vor der Vergabekammer des Landes Hessen. Die sofortige Beschwerde des Landes Hessen gegen die Entscheidung der Vergabekammer hatte vor dem OLG Frankfurt keinen Erfolg.

Die Akzeptanz der Referenz der Beigeladenen als ausreichender Eignungsnachweis sei vergaberechtswidrig. Das Land Hessen sei bei der Eignungsprüfung von einem unzutreffenden Begriffsverständnis eines Videokonferenzsystems ausgegangen. Das von der Beigeladenen im Vergabeverfahren eingereichte Referenzprojekt erfülle nicht die Kernelemente der ausgeschriebenen Leistung. Aus den Eignungskriterien, die sich hier in der Forderung einer Referenz erschöpften, müsse jedenfalls der Schluss gezogen werden können, dass ein Unternehmen fachkundig

und leistungsfähig ist. Sind dafür keine ausdrücklichen Anforderungen bekannt gemacht, ist aus Sicht eines durchschnittlichen Bieters auszulegen, welche Eignungskriterien mit der Referenzanforderung verbunden sind. Heißt: Selbst wenn nicht konkret festgelegt, können nur solche Referenzprojekte zum Beleg der Eignung dienen, bei denen jedenfalls ein Mindestmaß an Vergleichbarkeit zwischen der referenzierten Leistung und der ausgeschriebenen Leistung bestehe. Kernelemente, die sich aus der Leistungsbeschreibung ergeben, wie z. B. Umfang und Komplexität der Leistung, müssten daher auch mit der Referenz belegt werden. Die von der Beigeladenen eingereichte Referenz ließ diesen Schluss nicht zu.

PRAXISHINWEIS: Die Festlegung der Eignungskriterien verfolgt keinen Selbstzweck. Auftraggeber müssen Kriterien festlegen, die tatsächlich geeignet sind, fachkundige und leistungsfähige Unternehmen bei der Eignungsprüfung auszusieben. Eignungskriterien müssen mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehen und angemessen sein. Diese Angemessenheit geht jedoch in zwei Richtungen. Je komplexer der Auftrag, desto höher können und sollten die Anforderungen an die Eignung der Unternehmen sein. Es ist daher ratsam, sorgfältig vor Beginn des Vergabeverfahrens festzulegen, welche Anforderungen an die Eignung gestellt werden sollen – und diese entsprechend in der Auftragsbekanntmachung aufzuführen. Die Entscheidung hat jedoch eine weitere Konsequenz: Nach Ansicht des Gerichts müssen Bieter mit den Referenzen nachweisen, die Kernbestandteile des ausgeschriebenen Auftrags bereits in der Vergangenheit erbracht zu haben. Schlechte Nachrichten für Newcomer auf dem Markt, die nach dieser Auffassung stets ungeeignet wären.

Kein Anspruch auf entgangenen Gewinn bei Aufhebungsvertrag

BGH, Urt. v. 23.11.2021 – XIII ZR 20/19

Eine Stadt schrieb Bodenbelagsarbeiten nach Abschnitt 1 VOB/A 2012 aus. An der Ausschreibung beteiligten sich unter anderem der Kläger und ein Mitbieter. Eine Position des mit den Vergabeunterlagen bekanntgegebenen Leistungsverzeichnisses enthielt eine falsche Flächenangabe (230 m² statt richtigerweise 4.480 m²). Die Bieter wurden über diese zu geringe Massenvorgabe vor Angebotsabgabe aufgeklärt.

Bei der Angebotsprüfung fiel der Stadt nicht auf, dass dem Angebot des vermeintlich bestbietenden Mitbieters die fehlerhafte Mengenvorgabe immer noch zugrunde lag. Sie bezuschlagte das Angebot des Mitbieters, da sein Angebot als geringfügig günstiger als das des Klägers erschien. Nachdem die Stadt den Fehler bemerkte, schloss sie mit dem vermeintlich bestbietenden Mitbieter einen Aufhebungsvertrag. Daraufhin führte sie ein neues Vergabeverfahren durch, an dem sich der Kläger und der Mitbieter beteiligten. Der Mitbieter erhielt erneut den Zuschlag.

Der Kläger macht gegenüber der Stadt einen Anspruch auf den entgangenen Gewinn wegen des ihm entgangenen Auftrags geltend. Das Landgericht wies die Klage ab. Die dagegen gerichtete Berufung des Klägers hatte zwar Erfolg, der BGH wies die Berufung des Klägers in der Revision indessen zurück.

Der BGH führt aus, dass dem Kläger unter diesen Umständen kein Anspruch auf den entgangenen Gewinn zusteht. Der Schadensersatzanspruch nach § 280 Abs. 1, § 311 Abs. 2, § 241 Abs. 2 BGB umfasst zwar ausnahmsweise den entgangenen Gewinn wegen einer verfahrensfehlerhaften Vergabe, wenn der übergangene Bieter den Auftrag bei ordnungsgemäßer Vergabe hätte erhalten müssen und der Zuschlag tatsächlich an einen anderen Bieter erteilt worden ist. Ein Anspruch auf entgangenen Gewinn ist hierbei aber nur gegeben, wenn der „falsche“ Bieter den Auftrag tatsächlich erhält. Ein Anspruch auf den Ersatz des entgangenen Gewinns ist mithin ausgeschlossen, wenn der Auftraggeber ein mit einer Aufhebung des ersten

Vergabeverfahrens und einer fehlerfreien Neuvergabe wirtschaftlich und wertungsmäßig entsprechendes Ergebnis herbeiführt. Bieterschützende vergaberechtliche Vorschriften schützen nämlich nur den Anspruch auf ein fehlerhaftes Vergabeverfahren, umfassen aber nicht einen Anspruch auf die Auftragsvergabe selbst. Dem Recht eines übergangenen Bieters ist Genüge getan, wenn der Auftraggeber mit dem bezuschlagten Bieter einen Aufhebungsvertrag schließt und den gleichen Auftrag in einem neuen verfahrensfehlerfrei Verfahren vergibt.

PRAXISHINWEIS: Der BGH bekräftigt seine Rechtsprechung, wonach der Ersatz des entgangenen Gewinns eine Ausnahme darstellt. Der entschiedene Fall hat jedoch die Besonderheit, dass die Stadt nicht das ursprüngliche Vergabeverfahren, sondern erst den zustande gekommenen Vertrag mit dem vermeintlichen Bestbieter aufgehoben und den Auftrag neu ausgeschrieben hat. Diese Vorgehensweise sollten öffentliche Auftraggeber bei Möglichkeit nutzen, um bei einem bereits verfahrensfehlerhaft erfolgten Zuschlag keinen entgangenen Gewinn an den übergangenen Bieter zahlen zu müssen. Übergangene Bieter sind hingegen gut beraten, neben dem Anspruch auf entgangenen Gewinn (positives Interesse) wenigstens hilfsweise einen Anspruch auf Ersatz der vergeblichen Aufwendungen für die Teilnahme am ursprünglichen Vergabeverfahren geltend zu machen (negatives Interesse). Diese Aufwendungen sind nämlich auch in solchen Konstellationen regelmäßig ersatzfähig.

Anforderungen an die Auswahl der Unternehmen im Rahmen eines Verhandlungsverfahrens ohne Teilnahmewettbewerb

BayObLG, Beschl. v. 20.01.2022 – Verg 7/21

Gegenstand des Beschwerdeverfahrens war die Wirksamkeit der Durchführung eines Verhandlungsverfahrens ohne Teilnahmewettbewerb aus Dringlichkeitsgründen zur Beschaffung von Antigen-Schnelltests durch den Freistaat Bayern.

Ende Januar 2021 führte der Antragsgegner eine Markterkundung durch, an der ca. 40 Unternehmen, hierunter auch der Antragssteller und die Beigeladene, beteiligt wur-

den. Im anschließenden Vergabeverfahren wurden die Beigeladene sowie zwei weitere Unternehmen zur Abgabe von Angeboten aufgefordert. Der Antragsteller selbst wurde nicht zur Abgabe eines Angebots aufgefordert. Der Auftrag wurde letztlich an die Beigeladene vergeben. Von der erfolgten Auftragsvergabe erlangte der Antragsteller durch die Ex-Post Bekanntmachung Kenntnis.

Der Antragsteller reichte daraufhin einen Nachprüfungsantrag bei der Vergabekammer Südbayern ein und machte insbesondere geltend, dass er dadurch, dass er nicht zur Teilnahme an dem Verhandlungsverfahren ausgewählt worden sei, in seinen Rechten verletzt worden sei. Die Verfahrensart sei genutzt worden, um ihn von der Teilnahme an dem Vergabeverfahren auszuschließen. Der Antragsteller rügte die fehlende Transparenz und eine Ungleichbehandlung.

Der Antragsgegner führte an, dass das Verfahren ordnungsgemäß durchgeführt worden sei und sich die Auswahlentscheidung an objektiven Gesichtspunkten – Zulassung des Produkts durch das BfArM steht unmittelbar bevor – orientiert habe und der Gleichheitsgrundsatz somit gewahrt sei. Mit der Auswahl von drei Unternehmen seien zudem die Verfahrensvoraussetzungen eingehalten worden. Aus Dringlichkeitsgründen habe man drei Unternehmen zur Abgabe von Angeboten aufgefordert.

Die Vergabekammer kam schließlich zu der Entscheidung, dass der Vertrag zwischen dem Antragsgegner und der Beigeladenen von Anfang an unwirksam sei und stützte sich insbesondere darauf, dass die Auswahlgründe durch den Antragsgegner im Laufe des Verfahrens mehrfach revidiert worden seien und dies nicht dem Grundsatz eines transparenten Vergabeverfahrens genügt habe. Zudem sei der Gleichbehandlungsgrundsatz verletzt. Der Antragsteller sei durch die ermessensfehlerhafte Auswahl in seinen Rechten nach § 97 Abs. 6 GWB verletzt.

Hiergegen wandte der Antragsgegner sich mit der sofortigen Beschwerde. Mit überwiegendem Erfolg!

Der Vergabesenat des BayObLG war der Auffassung, der Nachprüfungsantrag sei unbegründet, soweit er darauf gerichtet war, die Unwirksamkeit des Vertrags nach § 135 Abs. 1 Nr. 2 GWB festzustellen:

Zunächst habe ein Fall der äußeren Dringlichkeit vorgelegen. Die Coronapandemie stelle ein unvorhersehbares und unvorhergesehenes Ereignis dar, das zu kurzfristigem Beschaffungsbedarf führen könne. Eine äußere Dringlichkeit habe im Streitfall vorgelegen. Dies hatte die Vergabekammer noch offengelassen.

Sodann habe der Antragsgegner ausreichenden Wettbewerb hergestellt, indem er drei Bieter zur Abgabe von Angeboten aufgefordert habe. Die Begrenzung der Anzahl der Bieter auf drei Unternehmen sei aus Sicht des Vergabesenats vergaberechtlich nicht zu beanstanden; ein Mindestmaß an Wettbewerb sei hierdurch gewahrt.

Zustimmend äußert sich der Vergabesenat jedoch in Bezug auf die ermessensfehlerhafte Auswahl der Unternehmen. Der Antragsgegner habe seinen Ermessensspielraum bei der Auswahl der zur Abgabe eines Angebots aufgeforderten Unternehmen nicht ordnungsgemäß ausgeübt. Hinzu kam vorliegend, dass eine ordnungsgemäße Auswahlentscheidung nicht im Rahmen der Dokumentation im Vergabevermerk nachvollzogen werden konnte. Da dies nicht nachvollzogen werden könne, könne der Senat auch nicht von der Rechtmäßigkeit der getroffenen Auswahlentscheidung ausgehen.

Anders als nach der Entscheidung der VK Südbayern führt dies nach Auffassung des Vergabesenats jedoch nicht zur Unwirksamkeit des Vertrags gemäß § 135 Abs. 1 Nr. 2 GWB. Für diese Konstellation sieht es der Senat als nicht gerechtfertigt an, über den Gesetzeswortlaut des § 135 Abs. 1 S. 2 GWB hinausgehend, die Unwirksamkeit des Vertrags anzunehmen. In diesem Fall bleibe lediglich eine gesonderte Feststellung der Rechtswidrigkeit der Vorgehensweise. Die Zulässigkeit eines solchen Feststellungsantrags folge aus einer entsprechenden Anwendung des § 168 Abs. 2 Satz 2 GWB i.V.m. § 178 Satz 4 GWB.

PRAXISHINWEIS: Die vorliegende Entscheidung betont einmal mehr, dass auch bei einer Dringlichkeitsvergabe ein ausreichender Wettbewerb durch den öffentlichen Auftraggeber herzustellen ist.

Darüber hinaus zeigt die Entscheidung auf, wie wichtig eine ausführliche und nachvollziehbare Dokumentation

der Gründe ist, die zu der Auswahl der Unternehmen geführt haben. Ist die Auswahlentscheidung nicht nachvollziehbar, kann hieraus im Rahmen eines Nachprüfungsverfahrens die Feststellung resultieren, dass der Antragssteller in seinen Rechten verletzt ist.

Es ist daher zu raten, die Gründe, die zur Auswahl der Unternehmen geführt haben, im Einzelfall ausführlich zu dokumentieren.

Reichweite des Leistungsbestimmungsrechts

OLG Brandenburg, Beschl. v. 08.07.2021 – 19 Verg 2/21

Als Teil des „Digitalpakts Schule“ schrieb ein öffentlicher Auftraggeber europaweit in zwei Losen ca. 1200 Apple iPads nebst Zubehör aus. Die Produktvorgabe begründete er damit, dass er in einem Vorprojekt bereits 200 iPads beschafft hatte: Die neuen Tablets sollten sich technisch und organisatorisch nahtlos in die seit Jahren implementierte, erprobte, weiterentwickelte und speziell auf die Nutzungsanforderungen ausgerichtete (iOS)-IT-Infrastruktur einfügen. Ein Unternehmen, das mit dem Betriebssystem Android ausgestattete Tablets vertreibt, wandte sich gegen die Produktvorgabe. Android-Produkte seien gleichwertig und ließen sich ohne zu großen Aufwand in die vorhandene IT-Landschaft integrieren und parallel mit den iOS-Geräten betreiben. Der Auftraggeber habe insbesondere auch keinen Vergleich zwischen den verschiedenen Geräten im Rahmen einer Markterkundung vorgenommen.

Das OLG Brandenburg hat die Einwände des Unternehmens zurückgewiesen:

Aus dem Leistungsbestimmungsrecht folgt, dass Auftraggeber grundsätzlich selbst bestimmen, was sie beschaffen möchten. Für einen möglichst breiten Wettbewerb unterliegen Auftraggeber zwar dem Gebot der produktneutralen Ausschreibung nach § 31 Abs. 6 VgV. Eine Produktvorgabe ist jedoch unter anderem ausnahmsweise zulässig, wenn nachvollziehbare objektive und auftragsbezogene Gründe vorliegen. Die im Beurteilungsspielraum stehende Entscheidung muss nachvollziehbar begründet und dokumentiert sein. Eine vorherige Markterkundung ist hierzu grundsätzlich nicht erforderlich ist. Bei IT-Beschaffungen ist eine Produktvorgabe im Interesse der Systemsicherheit und

-funktion gerechtfertigt, um das Risikopotential für Fehlfunktionen oder Kompatibilitätsprobleme zu verringern. Dies gilt auch bei IT-Beschaffungen von Schulen, da die Nutzung im Unterricht die zuverlässige und gleichförmige Funktion einer Vielzahl von Endgeräten voraussetzt. Die zu beschaffenden Tablets sollen in eine bereits geschaffene, mehrjährig erprobte und bewährte Systemarchitektur integriert werden und verfügen – anders als das Konkurrenzprodukt – zudem über besondere Funktionalitäten. Die Geräte sollen im Schulbetrieb Verwendung finden und damit in einem durch eine Vielzahl von Nutzern mit sehr unterschiedlichem technischen Verständnis geprägten Umfeld. Zugleich ist für die Umsetzung des Bildungsauftrags die gleichförmige, komplikationslose und zuverlässige Bedienbarkeit der im Unterricht verwendeten Geräte von zentraler Bedeutung. Auch der mit dem Mischbetrieb von unterschiedlichen Systemen verbundene Mehraufwand rechtfertigt im vorliegenden Fall die Produktvorgabe, da er über den typischen Migrationsaufwand hinausgeht.

PRAXISHINWEIS: Die Entscheidung stärkt das Leistungsbestimmungsrecht und stellt die Hürden für eine Produktvorgabe bei IT-Beschaffungen klar heraus. Trotzdem bleiben Auftraggeber gut beraten, nur zurückhaltend bestimmte Produkte vorzugeben. Die zu vermeidenden Kompatibilitätsprobleme und unverhältnismäßige Mehraufwände muss der Auftraggeber dokumentieren und notfalls beweisen. Bietern ist zu raten, sich nicht auf der Feststellungs- und Darlegungslast des Auftraggebers für die rechtfertigenden Gründe der Produktvorgabe auszuruhen. Sie sollten soweit möglich mit technischen Einzelheiten darlegen, dass die Gründe die Produktvorgabe nicht rechtfertigen, da bei dem von ihnen angebotenen Produkt keine Kompatibilitätsprobleme oder Mehraufwände entstehen. Insbesondere ist hierbei auch zu beachten, dass der Auftraggeber nicht per se zu einer Markterkundung verpflichtet ist.

Grundsätzlich keine Rügepräklusion bei Unklarheiten in den Vergabeunterlagen!

OLG Celle, 12.10.2021 – 13 Verg 7/21

Der Auftraggeber schrieb einen Bauauftrag über die Errichtung eines Glasfasernetzes im Offenen Verfahren aus. Hin-

sichtlich des Nachweises der wirtschaftlichen und finanziellen Leistungsfähigkeit verlangte der Auftraggeber eine Erklärung des Bieters über den Umsatz seines Unternehmens und legte einen Mindestjahresumsatz fest. Diesen Mindestjahresumsatz erreichte ein Bieter alleine nicht. Die erforderlichen finanziellen Kapazitäten sollten allerdings durch den Einsatz eines Nachunternehmens im Wege der Eignungslleihe erreicht werden. Der Auftraggeber schloss aber das Angebot des Bieters aus, da diesem weder eine vollständige Verpflichtungserklärung noch eine Mithaftungserklärung des Nachunternehmers beigefügt waren. Ohne näher auf die Einzelheiten einzugehen, ging aus den Vergabeunterlagen nicht eindeutig hervor, zu welchem Zeitpunkt die gemeinsame Haftungserklärung abzugeben war. In der Aufforderung zur Angebotsabgabe hieß es, dass diese Erklärung „ausgefüllt mit dem Angebot“ abzugeben sei. Gemäß einem den Vergabeunterlagen beigefügten Formblatt hieß es, die Erklärung sei nur auf Anforderung des Auftraggebers einzureichen. Der Auftraggeber schloss den Bieter mit der Begründung aus, der Bieter erfülle nicht den Mindestjahresumsatz, da die finanziellen Kapazitäten des Nachunternehmers aufgrund der fehlenden Haftungserklärung nicht berücksichtigt werden könnten.

Hiergegen ging der Bieter mit Erfolg vor.

Das OLG Celle bestätigte die Entscheidung der VK Niedersachsen. Dem Argument des Auftraggebers, die Unklarheit sei bereits in der Auftragsbekanntmachung ersichtlich, folgte das Gericht nicht. Der Bieter, der den Vergabeverstoß erst nach Kenntnisnahme des Informationsschreibens rügte, hielt das OLG damit nicht für präkludiert. Im Gegenteil: Der Auftraggeber trüge das Risiko unklarer Vergabeunterlagen. Dieses Risiko könne nicht über die Vorschriften zur Rügepräklusion auf den Bieter verlagert werden. Ein Ausschluss des Bieters sei damit rechtswidrig, weil für Bieter nicht ausreichend klar gewesen sei, welche Erklärungen von ihnen im Zusammenhang mit der Angebotsabgabe verlangt würden.

PRAXISHINWEIS: Die Unklarheiten gehen zu Lasten des Auftraggebers. Daraus folgt, dass Auftraggeber ihre Vergabeunterlagen regelmäßig auf derartige Unklarheiten überprüfen sollten. Dies gilt insbesondere für Formblätter. Die Praxis zeigt, dass diese häufig veraltet und widersprüchlich

sind. Wo kein Anwendungszwang besteht, sollte daher geprüft werden, ob derartige Formblätter tatsächlich notwendig sind. Interessant sind zudem weitere Aspekte, auf den das OLG Celle nur am Rande eingeht: Das Gericht verweist auf – nicht zitierte – Rechtsprechung, dass bereits aus der Auftragsbekanntmachung ersichtlich werden müsse, welche Unterlagen mit der Angebotsabgabe verlangt werden. Ob dies tatsächlich die herrschende Meinung ist, mag mangels dogmatischer Anknüpfung bezweifelt werden. Der sichere Weg erscheint dennoch, die einzureichenden Unterlagen in der Bekanntmachung aufzuführen.

Update zum Wettbewerbsregister

Nachdem wir bereits mehrfach über den aktuellen Stand des Wettbewerbsregisters an dieser Stelle berichtet haben, wollen wir an die herannahende **Abfragepflicht** für Auftraggeber ab dem **1. Juni 2022** erinnern. Dem muss eine Registrierung bei der Registerbehörde sowie die Schaffung sicherer Übermittlungswege vorausgehen. Weitere Informationen hierzu auf der Webseite des Bundeskartellamts über folgenden [Link](#).

Die mit der [Wettbewerbsregisterverordnung](#) festgelegten Details für die Kommunikation mit der Registerbehörde betreffen allerdings nicht nur den Austausch mit Behörden und Auftraggebern, sondern auch mit Unternehmen. Gerade für Letztere soll das Wettbewerbsregister eine zentrale Anlaufstelle sein, um durch den Nachweis einer erfolgreichen Selbstreinigung i.S.d. § 123 Abs. 4 S. 2 GWB und § 125 GWB Einträge, die zum Ausschluss von Vergabeverfahren führen können, vorzeitig löschen zu lassen. Unternehmen haben auch die Möglichkeit, zu Einträgen eine Mitteilung zu bereits unternommenen Selbstreinigungsmaßnahmen zentral hinterlegen zu lassen und darüber zu informieren, ob Auftraggeber diese Selbstreinigungsmaßnahmen bereits für (nicht) ausreichend erachtet haben.

PRAXISHINWEIS: Die Registerbehörde hat im November 2021 [Leitlinien](#) zur vorzeitigen Löschung einer Eintragung aus dem Wettbewerbsregister wegen Selbstreinigung sowie [praktische Hinweise](#) zur Antragstellung veröffentlicht. Diese erläutern die Erwartungshaltung der Registerbehörde und geben auch Hinweise zu Möglichkeiten, Maßnahmen zu belegen, die natürlich in erster Linie relevant

für Unternehmen sind, die Selbstreinigungsmaßnahmen oder Anträge vorbereiten. Da die Entscheidung über einen Ausschluss von konkreten Vergabeverfahren weiterhin in der Verantwortung des jeweiligen Auftraggebers liegt, sind diese Dokumente auch für die Auftraggeberseite interessante Lektüre.

**Dr. Oliver Heinrich**

Partner

Oliver.Heinrich@bho-legal.com

☎ + 49 (0) 221 270 956 200

**Dr. Roderic Ortner LL.M.**

Partner

Roderic.Ortner@bho-legal.com

☎ + 49 (0) 221 270 956 120

**Jan Helge Mey LL.M. (McGill)**

Partner

Jan.Mey@bho-legal.com

☎ + 49 (0) 221 270 956 220

**Felix Schwarz**

Rechtsanwalt

Felix.Schwarz@bho-legal.com

☎ + 49 (0) 221 270 956 230

**Dr. Christina Kreissl**

Rechtsanwältin

Christina.Kreissl@bho-legal.com

☎ + 49 (0) 221 270 956 170

**Machmud Gadjisade**

Rechtsanwalt

Machmud.Gadjisade@bho-legal.com

☎ + 49 (0) 221 270 956 195

BHO Legal berät europäische und nationale Behörden, öffentliche Auftraggeber und private Unternehmen in allen Fragen des Technologierechts. Wir fokussieren uns auf die Sektoren Luft- und Raumfahrt, Forschung und Entwicklung, IT und Digitalisierung sowie Sicherheit und Verteidigung. Unsere Tätigkeitsschwerpunkte sind das nationale und internationale Vergaberecht, Vertragsrecht, Luft- und Weltraumrecht, IT- und Datenschutzrecht, Gewerblicher Rechtsschutz, sowie das Zuwendungs- und Beihilferecht.

www.bho-legal.com

Folgen Sie uns auf LinkedIn

Standort Köln

Hohenstaufenring 29-37

50674 Köln

☎ + 49 (0) 221 270 956 0

☎ + 49 (0) 221 270 956 222

cologne@bho-legal.com

Zweigstelle München

Hermann-Schmid-Str. 10

80336 München

☎ + 49 (0) 89 200 626 92

☎ + 49 (0) 89 200 626 93

munich@bho-legal.com

Zweigstelle Brüssel

Rue Jenneval 6

B-1000 Bruxelles

☎ + 49 (0) 221 270 956 0

☎ + 49 (0) 221 270 956 222

brussels@bho-legal.com