

VergabeReport Oktober 2026

Streit um die Wiesn-Zelte: BayObLG lässt Vergabefrage offen – Aufbau für 2026 darf beginnen

BayObLG, Beschluss v. 18.06.2026 – Verg 5/26 e

Die Vergabe von Standplätzen für gastronomische Großbetriebe auf dem Münchner Oktoberfest beschäftigt inzwischen auch die Vergabegerichte. Im Mittelpunkt steht die Frage, ob die Stadt München die Zulassung für große Festzelte nach den Vorschriften des europäischen Vergaberechts ausschreiben muss oder weiterhin nach ihrem bislang praktizierten Zulassungs- und Bewertungssystem vergeben darf. Auslöser des Verfahrens war die Bewerbung eines Münchner Gastronomen. Dieser betrieb bislang ein kleines Festzelt, aber bewarb sich für das Oktoberfest 2026 um Standplätze für deutlich größere gastronomische Betriebe. Für das Oktoberfest 2026 sollen insgesamt 14 gastronomische Großbetriebe zugelassen werden. Dazu zählen sieben Brauereizelte, zwei Schützenzelte und fünf sonstige gastronomische Großbetriebe. Die Stadt München sieht hierfür ein vom Stadtrat beschlossenes Bewertungssystem vor – ein Vergabeverfahren nach dem GWB bislang nicht.

Dagegen wandte sich der Gastronom. Er machte geltend, dass die Verträge über die Zulassung der großen Festhallen als Dienstleistungskonzession i. S. v. § 105 Abs. 1 Nr. 2 GWB anzusehen seien. Aufgrund des wirtschaftlichen Volumens müssten die Standplätze deshalb nach den §§ 97 ff. GWB sowie den Vorschriften der Konzessionsvergabeverordnung europaweit ausgeschrieben werden.

Nachdem die Stadt München die Rüge zurückgewiesen hatte, stellte der Gastronom am 16. April 2026 einen Nachprüfungsantrag bei der Vergabekammer Südbayern. Gegenstand des Nachprüfungsverfahrens war die Zuteilung zweier Standplätze für gastronomische Großbetriebe. Die aufgeworfene Rechtsfrage betrifft allerdings das Zulas-

sungssystem des Oktoberfests insgesamt. Die Auseinandersetzung betrifft damit eine historisch gewachsene Vergabepaxis. Der Antragsteller beanstandete insbesondere die fehlende Transparenz und Nachvollziehbarkeit des bestehenden Systems.

Die Vergabekammer verwarf den Nachprüfungsantrag als unzulässig. Die Zulassungsverträge seien keine Dienstleistungskonzession, der Rechtsweg zu den Nachprüfungsinstanzen nicht eröffnet.

Das daraufhin mit der sofortigen Beschwerde befasste Bayerische Oberste Landesgericht lehnte mit Beschluss vom 18. Juni 2026 den Antrag auf Verlängerung der aufschiebenden Wirkung der sofortigen Beschwerde ab. Ob die sofortige Beschwerde in der Hauptsache Erfolg haben wird, ließ der Senat offen; dies bedürfe einer weiteren Prüfung. Selbst wenn zugunsten des Gastronomen unterstellt werde, dass die Standplatzvergabe als Dienstleistungskonzession einzuordnen und die Beschwerde begründet sei, überwiegen im Rahmen der Interessenabwägung nach § 173 Abs. 2 GWB die Interessen an einer Vergabe ohne weitere Verzögerung. Entscheidend war, dass eine unionsweite Ausschreibung nach den §§ 97 ff. GWB i. V. m. der KonzVgV und der anschließende Aufbau einer großen Festhalle bis zum Beginn des Oktoberfests am 19. September 2026 zeitlich nicht mehr möglich seien. Der Antragsteller könne daher selbst bei einem Obsiegen in der Beschwerdeinstanz ihr Primärrechtsschutzziel für das Oktoberfest 2026 nicht mehr erreichen.

PRAXISHINWEIS:

Die Entscheidung ist vor allem deshalb bemerkenswert, weil das Bayerische Oberste Landesgericht die zentrale vergaberechtliche Frage zunächst offenlässt. Nicht entschieden ist damit bislang, ob die Zulassungsverträge für gastronomische Großbetriebe auf dem Oktoberfest als Dienstleistungskonzession nach § 105 Abs. 1 Nr. 2 GWB

einzuordnen sind. Maßgeblich wird unter anderem sein, ob die Stadt durch die Verträge eine Dienstleistung beschafft und dem Betreiber als Gegenleistung ein Verwertungsrecht eingeräumt wird und auf den Betreiber das Betriebsrisiko im Sinne des § 105 Abs. 2 GWB übergeht. Sollte eine Dienstleistungskonzession vorliegen und der maßgebliche Schwellenwert überschritten sein, wären grundsätzlich die vergaberechtlichen Vorgaben der §§ 97 ff. GWB und der KonzVgV zu beachten. Der Beschluss vom 18. Juni 2026 beantwortet diese Grundsatzfrage jedoch gerade nicht, sondern betrifft allein den vorläufigen Rechtsschutz für das Oktoberfest 2026. Ob diese Voraussetzungen erfüllt sind, wird das Bayerische Oberste Landesgericht entscheiden, welches bereits am 11. September 2026 mit den Verhandlungen begonnen hat. Es bleibt abzuwarten.

Mehr Transparenz im Vergabeverfahren: Kammergericht Berlin stärkt Informationsrechte unterlegener Bieter

KG Berlin, Beschluss v. 14.04.2026 - Verg 13/25

Ein öffentlicher Auftraggeber hatte am 31. März 2025 Aufträge für Betriebsleistungen in verschiedenen Flüchtlingsunterkünften europaweit ausgeschrieben. Zuschlagskriterium war ausschließlich der Preis. Nach Abschluss der Angebotswertung erhielt ein unterlegener Bieter die Mitteilung, dass sein Angebot teurer gewesen sei, den zwölften Rang belege und deshalb ein anderer Bieter den Zuschlag erhalten werde.

Der Antragsteller hielt diese Informationen für unzureichend. Er vermutete insbesondere, dass der Auftraggeber die Angemessenheit der angebotenen Preise sowie die Leistungsfähigkeit des Zuschlagsprätendenten nicht ausreichend geprüft habe. Da der Auftraggeber weitergehende Auskünfte verweigerte, leitete der Antragsteller am 26. Juni 2025 ein Nachprüfungsverfahren bei der zuständigen Vergabekammer ein.

Die Vergabekammer folgte dem Antrag des unterlegenen Bieters, da der öffentliche Auftraggeber seiner Informationspflicht nach § 134 Abs. 1 S. 1 GWB nicht hinreichend nachgekommen sei. Mittels der sofortigen Beschwerde bekräftigte der Auftraggeber nochmals seine Ansicht, dass die in der Mitteilung enthaltenen Informationen den verga-

berechtigten Vorgaben entsprächen. Es bestehe kein Anspruch auf darüberhinausgehende Informationen, wie beispielsweise zum Angebotspreis des vorgesehenen Zuschlagsbieters, da es sich dabei um ein Geschäfts- und Betriebsgeheimnis handele.

Das Kammergericht Berlin bestätigte, dass die Transparenzrüge des Antragstellers zulässig und begründet war. Die sofortige Beschwerde des Auftraggebers hatte allerdings insoweit Erfolg, als die Vergabekammer das Vergabeverfahren in den Stand vor der Angebotswertung zurückversetzt hatte. Insoweit hob das Kammergericht die Entscheidung der Vergabekammer auf und verwies die Sache zurück.

Gem. § 134 Abs. 1 S. 1 GWB müssen die unterlegenen Bieter über den Namen des Unternehmens, dessen Angebot angenommen werden soll, die Gründe der Nichtberücksichtigung und den frühesten Zeitpunkt des Vertragschlusses unverzüglich in Textform informiert werden. Bei einer reinen Preiswertung genüge die bloße Mitteilung, dass ein anderes Angebot günstiger gewesen sei, nicht. Vielmehr müsse jedenfalls der Angebotspreis des Zuschlagsprätendenten mitgeteilt werden.

Werden qualitative Zuschlagskriterien berücksichtigt, seien darüber hinaus zumindest die Bewertungen des eigenen Angebots und des für den Zuschlag vorgesehenen Angebots offenzulegen. Geschäftsgeheimnisse stünden dem jedenfalls hinsichtlich der angebotenen Gesamtpreise nicht entgegen, weil das Transparenzinteresse nach der Zuschlagsentscheidung insoweit das Geheimhaltungsinteresse überwiege. Dies ändere aber nichts daran, dass nach § 5 VgV diese Informationen vertraulich zu behandeln seien. Darüber hinaus ergebe sich, über § 134 GWB hinaus, aus dem allgemeinen Transparenzgrundsatz nach § 97 Abs. 1 S. 1 Alt. 2 GWB bei berechtigtem Interesse ein subjektives Recht des Bieters, darüber informiert zu werden, ob, inwieweit und mit welchem Ergebnis der öffentliche Auftraggeber Gesichtspunkte berücksichtigt hat, die gegen eine Zuschlagserteilung an den vorgesehenen Zuschlagsbieter sprechen. Dieser Anspruch könne nach vorheriger Transparenzrüge im Nachprüfungsverfahren durchgesetzt werden. Verlangt ein unterlegener Bieter

nachvollziehbar Auskunft darüber, ob z. B. eine Preisprüfung durchgeführt, Zweifel an der Leistungsfähigkeit des Zuschlagsbieters geprüft oder Ausschlussgründe berücksichtigt worden sind, so müsse der Auftraggeber diese Informationen grundsätzlich bereitstellen, soweit keine überwiegenden Geheimhaltungsinteressen entgegenstehen. Nur auf dieser Grundlage könne ein Bieter beurteilen, ob ein Vergabeverstoß vorliegt und ob vergaberechtlicher Rechtsschutz in Anspruch genommen werden sollte.

Vorliegend genügte die Mitteilung des Auftraggebers vom 16. Juni 2025 diesem Maßstab nicht. Zwar seien der Name des Unternehmens, dessen Angebot den Zuschlag erhalten solle, dem Antragsteller mitgeteilt worden; jedoch seien keine Gründe für die Nichtberücksichtigung, vorliegend der Preis des für den Zuschlag vorgesehenen Angebots, benannt worden. Auch sei der Transparenzgrundsatz nach § 97 Abs. 1 S. 1 Alt. 2 GWB verletzt worden, da der Auftraggeber in seiner Mitteilung die Gründe für seine Zuschlagsentscheidung nicht in einem ausreichenden Umfang dargelegt habe. Ein pauschaler Hinweis auf eine durchgeführte Preisprüfung genügt nicht, da der unterlegene Bieter damit nicht selbst nachvollziehen könne, ob seine vergaberechtlichen Rechte verletzt worden seien. Das Kammergericht erklärte zudem, dass bereits dann ein drohender Schaden i. S. d. § 160 Abs. 2 Satz 2 GWB vorliegen könne, wenn die teilnehmenden Unternehmen derart unzureichend informiert seien, dass sie nicht erkennen könnten, ob ein möglicher Vergabeverstoß ihre Zuschlagschancen beeinträchtigt haben könnte. Ein Unternehmen habe daher in einem Verfahren auch nur das darzulegen, was für dieses nach seinem Kenntnisstand möglich sei.

PRAXISHINWEIS:

Die Entscheidung des Kammergerichts Berlin weitet die Informationspflicht des Auftraggebers erheblich aus. Selbst bei einem reinen Preiswettbewerb soll es nicht genügen, auf den höheren Preis und den Rang (Platz 12!) zu verweisen.

Für Bieter wiederum ist diese Entwicklung – so sie denn bei einer etwaigen Divergenzvorlage vor dem Bundesgerichtshof bestand hätte – positiv, da die Entscheidung die Möglichkeiten der Bieter stärkt, ihre strukturellen Informationsdefizite auszugleichen und Zuschlagsentscheidungen

effektiver überprüfen zu lassen. Werden vergaberechtlich gebotene Informationen vorenthalten und kann ein Bieter deshalb mögliche, seine Zuschlagschancen beeinträchtigende Vergabeverstöße nicht erkennen, kann bereits ein drohender Schaden i. S. d. § 160 Abs. 2 Satz 2 GWB vorliegen.

Wettbewerbsbeschränkende Eignungsanforderungen und Wahl des Verhandlungsverfahrens müssen besonders begründet werden

OLG Naumburg, Beschluss v. 20.02.2026 – 6 Verg 5/25

Eine obere Landesbehörde beabsichtigte eine IT-Leistung auszuschreiben. Bis dahin hatte die Antragstellerin bereits mehrere Jahre entsprechende Dienst- und Beratungsleistungen für die Auftraggeberin erbracht. Die erste Ausschreibung erfolgte 2024 europaweit im offenen Verfahren, woraufhin sich zwei Bieter bewarben – darunter auch die Antragstellerin. Nachdem die Antragstellerin über die Nichtberücksichtigung informiert worden war, stellte sie einen Nachprüfungsantrag. Wegen im Raum stehender zwingender Ausschlussgründe hinsichtlich der abgegebenen Angebote wurde das Vergabeverfahren durch die Auftraggeberin Anfang 2025 aufgehoben.

Mitte 2025 erfolgte eine zweite Ausschreibung als Verhandlungsverfahren mit vorherigem Teilnahmewettbewerb. In der Auftragsbekanntmachung wurde der Dienstleistungsauftrag umfassender und komplexer als bei der ersten Ausschreibung beschrieben und auf eine besondere Dringlichkeit verwiesen, weshalb der Zuschlag noch bis Ende Oktober 2025 erfolgen sollte. Es wurden fünf Eignungskriterien veröffentlicht, u. a. der Nachweis eines Mindestjahresumsatzes von 1 Mio. Euro in den letzten drei Jahren im Bereich der IT-Systementwicklung. Noch vor Ablauf der Bewerbungsfrist rügte die Antragstellerin die Vergaberechtswidrigkeit der Eignungsanforderungen, da diese unverhältnismäßig und diskriminierend seien.

Nach einem zunächst erfolglos durchgeführten Nachprüfungsverfahren vor der Vergabekammer, hielt das OLG Naumburg die sofortige Beschwerde für begründet und beanstandete sowohl die Ausgestaltung der Eignungskriterien als auch die Wahl des Verfahrens. Hinsichtlich des geforderten „spezifischen Jahresumsatzes“ stellte das

Oberlandesgericht klar, dass die Forderung eines bestimmten Mindestumsatzes zwar grundsätzlich zulässig sei, vgl. § 45 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 VgV. Eignungsanforderungen müssten jedoch nach § 122 Abs. 4 GWB in einem angemessenen Verhältnis zum Auftragsgegenstand stehen und zugleich den Wettbewerbs- sowie den Verhältnismäßigkeitsgrundsatz gem. § 97 Abs. 1 GWB berücksichtigen. Je stärker eine Eignungsanforderung den Wettbewerb beschränke, desto gewichtiger müssten die Gründe sein, die diese rechtfertigen. Diesen Anforderungen genüge die Festlegung des Mindestjahresumsatzes nicht.

Dem Antragsgegner war aus dem ersten Vergabeverfahren bekannt, dass die Antragstellerin Jahresumsätze von weniger als 1 Mio. Euro erzielte und das Kriterium somit nicht erfüllen würde. Da sich im ersten Verfahren nur zwei Unternehmen beteiligt hatten, musste dem Antragsgegner außerdem bewusst gewesen sein, dass die Anforderung den Wettbewerb erheblich einschränken würde. Die zur Rechtfertigung angeführte Marktanalyse war jedoch nicht ausreichend dokumentiert. Insbesondere fehlte eine nachvollziehbare Auseinandersetzung mit den wettbewerbsbeschränkenden Auswirkungen der Anforderung. Hinzu kam, dass nach den Erkenntnissen des Antragsgegners im Wesentlichen nur zwei passende Softwarelösungen am Markt vorhanden waren. Das Oberlandesgericht Sachsen-Anhalt kam daher zu dem Ergebnis, dass durch die konkrete Ausgestaltung des zweiten Vergabeverfahrens die Antragstellerin objektiv benachteiligt und die Beigeladene zugleich begünstigt worden war.

Das Oberlandesgericht beanstandete außerdem die Wahl des Verhandlungsverfahrens nach § 14 Abs. 3 VgV. An dem Vorliegen eines dafür notwendigen gesetzlichen Zulässigkeitsgrundes bestünden erhebliche Zweifel. So spreche gegen eine Heranziehung von § 14 Abs. 3 Nr. 5 VgV, dass sich der Beschaffungsgegenstand gegenüber dem vorangegangenen Verfahren deutlich verändert habe. Die Vorschrift knüpfe dagegen an nicht ordnungsgemäße oder unannehmbare Angebote im vorausgegangenen offenen oder nicht offenen Verfahren an. Gegen die Heranziehung von § 14 Abs. 3 Nr. 3 VgV spreche zudem, dass sich der Antragsgegner den Zuschlag auf das Erstante vorbe-

halten hatte, obwohl diese Vorschrift einen objektiven Verhandlungsbedarf voraussetzt.

Unabhängig von dem Vorliegen eines Zulässigkeitsgrundes fehlte es jedenfalls an der erforderlichen Ermessensausübung. Nach Auffassung des Oberlandesgerichts führt das Vorliegen eines Tatbestands des § 14 Abs. 3 VgV nicht automatisch zur Zulässigkeit des Verhandlungsverfahrens. Der Antragsgegner müsse abwägen, ob die Vorteile in einem angemessenen Verhältnis zu den Nachteilen stünden, insbesondere zur Einschränkung von Wettbewerb und Transparenz. Dies sei aber vor Einleitung des Vergabeverfahrens weder vorgenommen noch dokumentiert worden.

PRAXISHINWEIS:

Die Entscheidung verdeutlicht die Grenzen des Bestimmungs- und Beurteilungsspielraums des Auftraggebers bei wettbewerbsbeschränkenden Eignungskriterien. Ein Kriterium, wie z. B. ein Mindestumsatz, ist nicht bereits rechtmäßig, nur weil das Gesetz dessen Verwendung grundsätzlich zulässt. Entscheidend sind seine tatsächlichen Auswirkungen auf den konkreten Markt. Je stärker der Kreis potenzieller Bieter reduziert wird, desto höher sind die Anforderungen an eine sachliche Rechtfertigung und die Dokumentation. Problematisch ist eine Anforderung insbesondere dann, wenn der Auftraggeber aufgrund seiner Marktkenntnisse weiß, dass durch das gewählte Eignungskriterium einer von nur wenigen realistischen Wettbewerbern ausgeschlossen wird.

Daneben konkretisiert die Entscheidung die Anforderungen an die Wahl des Verhandlungsverfahrens nach § 14 Abs. 3 VgV. Das Oberlandesgericht versteht die Prüfung nicht als reine Tatbestandskontrolle, sondern fordert zusätzlich eine eigenständige Abwägung seitens des Auftraggebers. Die Vorteile des Verhandlungsverfahrens müssen den Nachteilen eines weniger transparenten und potenziell wettbewerbsbeschränkenden Verfahrens gegenübergestellt werden. Diese Entscheidung muss zudem rechtzeitig, also grundsätzlich bereits vor Beginn des Vergabeverfahrens, nachvollziehbar dokumentiert werden. Öffentliche Auftraggeber sind daher angehalten, die eingesetzten Kriterien sowie das Verfahren mit Bedacht zu wählen und die Umstände im Vorfeld sorgfältig zu prüfen.

Loslimitierung bindet den Auftraggeber – Teilaufhebung eines „verklammerten“ Vergabeverfahrens rechtswidrig

OLG Schleswig-Holstein, Urt. v. 21.11.2025, 54 Verg 4 25

Gegenstand des Verfahrens war die teilweise Aufhebung einer Ausschreibung über Verkehrsleistungen im Schienenpersonennahverkehr des Landes Schleswig-Holstein. Die Leistungen waren zwar in zwei Lose aufgeteilt („Mitte“ und „Süd-West“), die Vergabeunterlagen sahen jedoch eine Loslimitierung vor. Den Bietern stand dabei die Möglichkeit offen, sich auf beide Lose zu bewerben. Allerdings sollten die Bieter nur den Zuschlag für eines der beiden Lose erhalten können.

Alleiniges Zuschlagskriterium war der Preis. Entscheidend war aber nicht allein das jeweils günstigste Angebot für ein einzelnes Los. Vielmehr sollte der Auftraggeber sämtliche zulässigen Kombinationen der Angebote für beide Lose betrachten und die Kombination mit der insgesamt niedrigsten Wertungssumme bezuschlagen.

Ergebnis der Angebotsauswertung war, dass das für die maßgebliche Angebotskombination berücksichtigte Angebot der Antragstellerin im Los „Mitte“ die Schätzung erheblich überschritt. Der Auftraggeber hob deshalb im April 2025 allein die Ausschreibung für das Los „Mitte“ auf. Das Los „Süd-West“ wurde dagegen fortgeführt; der Zuschlag ging dort an eine andere Bieterin. Die Antragstellerin wandte sich gegen dieses Vorgehen. Sie machte insbesondere geltend, dass die Lose aufgrund der von dem Auftraggeber selbst vorgegebenen Loslimitierung und der gemeinsamen Wertung nicht nachträglich voneinander getrennt werden könnten.

Die angerufene Vergabekammer hielt die Teilaufhebung jedoch für rechtmäßig. Das Oberlandesgericht Schleswig-Holstein stellte hingegen fest, dass die Aufhebung des Vergabeverfahrens für das Los „Mitte“ rechtswidrig war und die Antragstellerin in ihren Rechten verletzte. Soweit sich die Antragstellerin gegen die Vergabe des Loses „Süd-West“ wandte, blieb ihr Rechtsmittel dagegen ohne Erfolg. Hinsichtlich der Teilaufhebung des Loses „Mitte“ stellte das Gericht zunächst fest, dass eine Teilaufhebung auch einzelner Lose grundsätzlich zulässig sei. Voraussetzung

dafür sei aber, dass der aufzuhebende Teil von dem verbleibenden Vergabeverfahren tatsächlich abtrennbar ist. Der verbleibende Teil müsse nach der Aufhebung weiterhin entsprechend den ursprünglich bekannt gemachten Vergabebedingungen durchgeführt werden können. Dabei seien insbesondere die Grundsätze der Transparenz, Gleichbehandlung und Vorhersehbarkeit des Vergabeverfahrens zu beachten. Eine Vergabeentscheidung dürfe grundsätzlich nur auf Kriterien beruhen, die den Bietern bereits bei der Angebotsabgabe bekannt waren. Die beiden Lose seien durch die vom Auftraggeber gewählte Wertungssystematik nicht voneinander abtrennbar. Daher sei die Ausschreibung für das Los „Mitte“ nicht von derjenigen für das Los „Süd-West“ trennbar. Die Loslimitierung habe sich nicht darauf beschränkt zu verhindern, dass ein Bieter beide Lose erhalte. Vielmehr verlangten die Vergabeunterlagen ausdrücklich eine gemeinsame Betrachtung der Angebotskombinationen beider Lose.

Der Zuschlag sollte auf die Kombination mit der niedrigsten Wertungssumme erfolgen. Nach der isolierten Aufhebung des Loses „Mitte“ war eine solche Kombination jedoch nicht mehr möglich. Deswegen konnte das verbleibende Los „Süd-West“ nicht mehr nach derselben Wertungsmethode vergeben werden, auf deren Anwendung die Bieter bei Erstellung und Kalkulation ihrer Angebote vertrauen durften. Das Oberlandesgericht ließ offen, ob die Angebote für das Los „Mitte“ tatsächlich so unwirtschaftlich waren, dass grundsätzlich ein Aufhebungsgrund nach § 63 Abs. 1 Satz 1 Nr. 3 oder Nr. 4 VgV bestanden habe. Selbst ein sachlicher Aufhebungsgrund berechtigte den Auftraggeber unter den gewählten Vergabebedingungen nicht dazu, nur eines der miteinander verbundenen Lose herauszulösen. Nach der Gestaltung der Ausschreibung wäre aus Gründen der Unwirtschaftlichkeit allenfalls eine Gesamtaufhebung in Betracht gekommen, sofern sich das Gesamtvorhaben anhand der Angebotskombination als unwirtschaftlich erwiesen hätte. Die rechtswidrige Teilaufhebung verletze die Antragstellerin zudem in eigenen Bieterrechten, da nicht objektiv ausgeschlossen werden könne, dass die Aufhebung ihre Zuschlagschancen beeinträchtigt habe.

Anders beurteilte das Gericht die Rechtsverletzung der Antragstellerin im Hinblick auf das Los „Süd-West“. Zwar sei die Zuschlagserteilung objektiv vergaberechtswidrig gewesen, weil nach der rechtswidrigen Teilaufhebung eine Vergabe entsprechend den ursprünglichen Vergabeunterlagen nicht mehr möglich gewesen wäre. Die Antragstellerin sei dadurch allerdings nicht in ihren eigenen Zuschlagschancen beeinträchtigt worden, da sie bei ordnungsgemäßer Durchführung des Verfahrens das Los „Mitte“, nicht jedoch das Los „Süd-West“, erhalten hätte. Hinsichtlich des Loses „Süd-West“ sei sie daher nicht in eigenen Rechten verletzt.

PRAXISHINWEIS:

Die Entscheidung betont die Bindung öffentlicher Auftraggeber an die eigenen Vergabeunterlagen. Wer eine Teilaufhebung beabsichtigt, kann diese zwar grundsätzlich durchführen, muss jedoch bereits bei der Gestaltung der Ausschreibung darauf achten, dass eine unabhängige Behandlung der betreffenden Auftragsgegenstände möglich bleibt. Bei Losen, die durch eine gemeinsame Wertungssystematik miteinander verbunden werden, ist nach Eingang der Angebote eine Abtrennung nicht ohne Weiteres möglich. Auftraggeber müssen daher bereits bei Erstellung der Vergabeunterlagen berücksichtigen, wie sich die Aufhebung eines einzelnen Loses auf die Wertungsmechanik auswirkt.

Buy European und die Reform des EU-Vergaberechts – Strategische Beschaffung zwischen Wettbewerb, Resilienz und europäischer Präferenz

Mit dem am 9. September 2026 vorgelegten Vorschlag für eine Verordnung über öffentliche Aufträge und Konzessionen – dem sogenannten „Public Procurement Act“ – schlägt die Europäische Kommission eine grundlegende Neuordnung des europäischen Vergaberechts vor. Der Vorschlag geht deutlich über eine punktuelle Anpassung der bestehenden Regelungen hinaus.

Die bisherigen Richtlinien 2014/23/EU, 2014/24/EU und 2014/25/EU sollen durch eine einheitliche und unmittelbar geltende Verordnung ersetzt werden. Zugleich sollen die Vergabeverfahren flexibler ausgestaltet, strategische Beschaffungsziele stärker berücksichtigt und der Zugang

von Unternehmen und Produkten aus Drittstaaten neu geregelt werden.

Hintergrund der Reform ist die zunehmende wirtschafts- und industriepolitische Bedeutung der öffentlichen Beschaffung. Nach Angaben der Kommission entspricht das öffentliche Beschaffungsvolumen rund 15 Prozent des Bruttoinlandsprodukts der Europäischen Union. Öffentliche Beschaffung wird nicht mehr ausschließlich als Instrument zur wirtschaftlichen Deckung des staatlichen Bedarfs verstanden. Sie soll zugleich zur Stärkung der europäischen industriellen Basis, zur Förderung von Innovation, zur Sicherung von Lieferketten und zur Verringerung strategischer Abhängigkeiten beitragen. Geopolitischer Wettbewerb, Störungen internationaler Lieferketten und Fragen der wirtschaftlichen Sicherheit bilden damit einen wesentlichen Hintergrund der Reform.

Der Vorschlag berührt nahezu sämtliche Bereiche des europäischen Vergaberechts. Besonders praxisrelevant sind der Wechsel von Richtlinienrecht zu einer unmittelbar geltenden Verordnung, die Neuordnung der Verfahrensarten, die stärkere Gewichtung qualitativer Zuschlagskriterien, die Einführung einer „European Preference“, neue Anforderungen an wirtschaftliche Sicherheit und Resilienz sowie die weitere Digitalisierung des Vergabewesens.

1. Von drei Richtlinien zu einer unmittelbar geltenden Verordnung

Die strukturell wohl weitreichendste Änderung liegt zunächst in dem gewählten Instrument. Das europäische Vergaberecht wird derzeit im Wesentlichen durch EU-Richtlinien geprägt: die allgemeine Vergaberichtlinie 2014/24/EU, die Sektorenrichtlinie 2014/25/EU und die Konzessionsrichtlinie 2014/23/EU. Diese Vorgaben bedürfen der Umsetzung in nationales Recht. In Deutschland erfolgt dies insbesondere durch den vierten Teil des GWB und die darauf beruhenden Vergabeverordnungen.

Nach dem Vorschlag sollen die drei Richtlinien aufgehoben und durch eine einheitliche EU-Verordnung ersetzt werden. Diese wäre nach Art. 288 Abs. 2 AEUV unmittelbar in allen Mitgliedstaaten anwendbar und bedürfte hinsichtlich ihrer materiellen Vorgaben grundsätzlich keiner Umsetzung durch die nationalen Gesetzgeber. Die Kommission zielt damit insbesondere darauf ab, Unterschiede zwischen den

nationalen Vergaberechtsordnungen zu reduzieren und grenzüberschreitende Beschaffungen zu erleichtern.

Für das deutsche Vergaberecht wäre diese Änderung erheblich. Die bisherigen Vorschriften der VgV, der SektVO und der KonzVgV beruhen zu wesentlichen Teilen auf der Umsetzung der europäischen Richtlinien. Sollte die Verordnung in der vorgeschlagenen Form verabschiedet werden, müsste das nationale Vergaberecht daher umfassend an den unmittelbar geltenden unionsrechtlichen Rahmen angepasst werden. Das GWB bliebe zwar insbesondere für nationale Organisations-, Rechtsschutz- und Zuständigkeitsfragen von Bedeutung. Die materiellen und verfahrensrechtlichen Regelungen oberhalb der unionsrechtlichen Schwellenwerte würden jedoch wesentlich stärker unmittelbar durch das Unionsrecht bestimmt.

Die Vereinheitlichung hat damit zwei Seiten. Einerseits kann eine unmittelbar geltende Verordnung Rechtsunterschiede zwischen den Mitgliedstaaten reduzieren und Unternehmen den Zugang zu grenzüberschreitenden Vergabeverfahren erleichtern. Andererseits verringert sie den nationalen Gestaltungsspielraum.

2. Flexiblere Verfahrensarten und ein „neues“ Innovationsverfahren

Auch das System der Vergabeverfahren soll vereinfacht werden. Der Entwurf sieht insbesondere ein offenes und ein dynamisches Verfahren vor, die flexibler ausgestaltet werden können. Beide Verfahren sollen grundsätzlich mit oder ohne Auswahlkriterien sowie mit oder ohne Verhandlungen durchgeführt werden können. Die gegenwärtig stärker voneinander abgegrenzten Verfahrensarten werden damit teilweise zusammengeführt.

Das offene Verfahren soll weiterhin jedem interessierten Unternehmen die Abgabe eines Angebots ermöglichen. Neu ist insbesondere die größere Flexibilität des Auftraggebers bei der weiteren Verfahrensgestaltung. Verhandlungen sollen unter den vorgesehenen Voraussetzungen auch innerhalb dieses Verfahrens möglich werden. Der bisherige Grundsatz, nach dem im offenen Verfahren nicht über die Angebote verhandelt werden darf, würde damit deutlich gelockert.

Daneben soll das dynamische Verfahren als vollständig

elektronischer Beschaffungsmechanismus gestärkt werden. Wirtschaftsteilnehmer sollen während der Laufzeit in einen Bieterpool aufgenommen werden können, aus dem heraus bei konkretem Bedarf Einzelaufträge vergeben werden. Damit soll insbesondere die fortlaufende Beschaffung marktgängiger Leistungen vereinfacht werden.

Für innovative Beschaffungen sieht der Vorschlag ein eigenständiges Innovationsverfahren vor. Dieses soll zur Anwendung kommen können, wenn für eine öffentliche oder gesellschaftliche Herausforderung noch keine geeignete Lösung auf dem Markt verfügbar ist. Der Auftraggeber beschreibt dabei zunächst die zu lösende Herausforderung. Unternehmen entwickeln, erproben und validieren anschließend mögliche Lösungen. Eine erfolgreiche Lösung kann im Anschluss beschafft werden. Forschung, Entwicklung, Erprobung und spätere Beschaffung sollen damit enger miteinander verbunden werden.

3. Stärkere Gewichtung von Qualität gegenüber dem reinen Preis

Eine weitere wesentliche Änderung würde die Zuschlagswertung betreffen. Der Public Procurement Act soll eine bisherige Fokussierung auf den niedrigsten Angebotspreis weiter zurückdrängen. Grundsätzlich soll der Zuschlag nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis erfolgen. Dabei sieht der Vorschlag quantitative Mindestvorgaben für qualitative Zuschlagskriterien vor. Qualitätskriterien sollen grundsätzlich mindestens 30 Prozent der Gesamtwertung ausmachen. Bei arbeitsintensiven Aufträgen soll die Mindestgewichtung qualitativer Kriterien auf 50 Prozent steigen. Berücksichtigt werden können insbesondere Umwelt-, Sozial-, Innovations-, Sicherheits- und Resilienz Aspekte. Damit soll der Wirtschaftlichkeitsbegriff stärker von einer rein kurzfristigen Betrachtung des Angebotspreises gelöst werden. Berücksichtigt werden können beispielsweise Lebenszykluskosten, Umweltwirkungen, Versorgungssicherheit, Innovationsfähigkeit und die Widerstandsfähigkeit von Lieferketten. Der niedrigste Anschaffungspreis muss danach nicht zwangsläufig das langfristig wirtschaftlichste Ergebnis darstellen.

Die Mindestgewichtung qualitativer Kriterien soll allerdings nicht ausnahmslos gelten. Ist die erforderliche Qualität be-

reits durch die Leistungsbeschreibung, technische Spezifikationen oder Ausführungsbedingungen hinreichend sichergestellt, kann nach dem Entwurf eine stärker preisorientierte Wertung weiterhin möglich sein. Eine Abweichung von der vorgesehenen Mindestgewichtung bedarf dann jedoch einer entsprechenden Begründung.

4. „European Preference“: Neuer Rahmen für den Zugang von Drittstaaten

Zu den politisch und vergaberechtlich bedeutendsten Vorschlägen gehören die Entwürfe zur sogenannten „European Preference“. Damit wird der seit einiger Zeit diskutierte und diversen Rechtsakten bereits zu findende „Buy European“-Ansatz erstmals umfassend in den allgemeinen vergaberechtlichen Rahmen integriert.

Der Entwurf unterscheidet zunächst zwischen „covered“ und „non-covered“ Wirtschaftsteilnehmern und Leistungen aus Drittstaaten. „Covered“ sind insbesondere Unternehmen, Waren oder Dienstleistungen, denen aufgrund des WTO-Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen – Government Procurement Agreement (GPA) – oder aufgrund anderer bilateraler oder multilateraler Handelsabkommen Marktzugang zum europäischen Vergabemarkt zu gewähren ist. Bestehende internationale Verpflichtungen der Europäischen Union bleiben damit grundsätzlich maßgeblich.

Für Unternehmen und Leistungen aus Drittstaaten, die nicht von solchen Marktzugangsrechten erfasst werden, eröffnet der Vorschlag dagegen weitergehende Beschränkungsmöglichkeiten. Eine European Preference kann dabei auf mehreren Ebenen ansetzen.

Zunächst kann die Teilnahme an einem Verfahren auf Unternehmen aus der Europäischen Union und entsprechend privilegierte Unternehmen aus „covered“ Drittstaaten beschränkt werden. Angebote nicht-erfasster Unternehmen können damit bereits auf der Ebene des Marktzugangs ausgeschlossen werden.

Daneben können Herkunftsanforderungen an Waren, Dienstleistungen und Bauleistungen gestellt werden. Vorgaben können sich sowohl auf die Gesamtleistung als auch auf einzelne Komponenten oder Teilleistungen beziehen. Nach dem Entwurf kann insbesondere verlangt werden, dass ein bestimmter Anteil der angebotenen Leistungen

aus der Union beziehungsweise aus einem aufgrund internationaler Verpflichtungen erfassten Staat stammt.

Zusätzlich sind Präferenzen innerhalb der Angebotswertung vorgesehen. Europäische beziehungsweise privilegierte Angebote können etwa durch rechnerische Preisabschläge oder zusätzliche Wertungsvorteile begünstigt werden. Der rechnerische Abschlag verändert dabei nicht den tatsächlich zu zahlenden Preis, sondern ausschließlich die für die Zuschlagsentscheidung maßgebliche Wertung.

Von besonderer Bedeutung ist zudem die vorgesehene Möglichkeit einer Mindestquote. Ein Angebot kann nach dem Vorschlag ausgeschlossen werden, wenn der Anteil von Waren, Dienstleistungen oder Bauleistungen aus der Europäischen Union beziehungsweise entsprechend privilegierten Staaten weniger als 50 Prozent des maßgeblichen Angebotswerts beträgt. Die jeweilige Anforderung muss für die Unternehmen bereits aus der Bekanntmachung beziehungsweise den Vergabeunterlagen erkennbar sein. Der Vorschlag enthält damit kein ausnahmsloses Gebot „europäisch einzukaufen“. Vielmehr entsteht ein differenziertes System, das zwischen dem Zugang zum Vergabeverfahren, der Herkunft der Leistung und einer bevorzugenden Angebotswertung unterscheidet.

5. European Preference kann auch verbindlich werden

Der Entwurf möchte den öffentlichen Auftraggebern nicht nur zusätzliche Gestaltungsmöglichkeiten einzuräumen. Nach den Vorstellungen der Kommission soll sie die Anwendung von European Preference auch verbindlich vorgeben können. Insbesondere soll die Kommission durch delegierte Rechtsakte Präferenzmaßnahmen gegenüber Unternehmen, Subunternehmern, Waren oder Dienstleistungen aus nicht-erfassten Drittstaaten anordnen können, wenn dies im Interesse der Union erforderlich ist.

Damit würde die Frage, ob eine europäische Präferenz eingesetzt wird, in bestimmten Konstellationen nicht mehr allein beim jeweiligen Auftraggeber liegen. Die Beschaffungspolitik könnte unionsweit stärker zentral gesteuert und insbesondere für strategisch bedeutsame Waren oder Dienstleistungen vereinheitlicht werden.

Auch bestehende Marktzugangsrechte aus Drittstaaten sollen nicht in jedem Fall uneingeschränkt bleiben. Nach

den vorliegenden Regelungen können insbesondere fehlende Gegenseitigkeit beim Marktzugang, kritische wirtschaftliche Abhängigkeiten oder Belange der wirtschaftlichen Sicherheit eine Rolle spielen.

Zugleich sieht der Vorschlag Ausnahmen vor. Präferenzanforderungen sollen insbesondere dann zurücktreten können, wenn kein geeigneter europäischer beziehungsweise privilegierter Anbieter vorhanden ist, keine angemessene Alternative besteht oder die Anwendung der Präferenz unverhältnismäßige Kosten verursachen würde. Auch für Krisen- und Notfallbeschaffungen bestehen besondere Regelungen. Diese Ausnahmen sind vergaberechtlich von erheblicher Bedeutung. Ohne entsprechende Korrektive bestünde die Gefahr, dass Herkunftsvorgaben einen wirtschaftlichen oder tatsächlichen Beschaffungsbedarf nicht mehr angemessen berücksichtigen. Der Vorschlag versucht deshalb, strategische Industriepolitik und Funktionsfähigkeit der öffentlichen Beschaffung miteinander zu verbinden.

6. Wirtschaftliche Sicherheit, Resilienz und Lieferketten

Die European Preference ist Teil eines breiteren Ansatzes zur wirtschaftlichen Sicherheit. Fragen der Sicherheit und Resilienz sollen künftig stärker Bestandteil des allgemeinen Vergaberechts werden.

Öffentliche Auftraggeber sollen bei bestimmten Beschaffungen Anforderungen an die Diversifizierung von Lieferketten, die geografische Verteilung von Produktionskapazitäten, die Begrenzung strategischer Abhängigkeiten und die Versorgungssicherheit stellen können. Denkbar sind etwa Vorgaben zu Lagerkapazitäten, Krisenvorsorge, Wiederanlaufplänen und zur Nachverfolgbarkeit von Lieferketten. Damit verschiebt sich die Beschaffungsentscheidung weiter von einer isolierten Betrachtung des einzelnen Auftrags hin zu einer Risikobetrachtung der gesamten Liefer- und Versorgungskette. Bei kritischen Infrastrukturen oder sicherheitsrelevanten Leistungen kann es wirtschaftlich gerade nicht ausreichen, lediglich das günstigste aktuelle Angebot zu betrachten. Entscheidend kann vielmehr sein, ob die Leistung auch im Krisenfall verfügbar bleibt, ob Lieferanten kurzfristig ersetzt werden können und welche Abhängigkeiten von bestimmten Produktionsstandorten oder Drittstaaten bestehen.

In dieselbe Richtung gehen die vorgesehenen Regelungen zu ungewöhnlich niedrigen Angeboten. Angebote mit auffällig niedrigen Preisen sollen näher geprüft werden können, wenn Zweifel daran bestehen, dass diese unter normalen Wettbewerbsbedingungen zustande gekommen sind. Hier können insbesondere staatliche Unterstützungen und andere marktverzerrende Faktoren Bedeutung erlangen. Der Vorschlag sei dabei ausdrücklich nicht gegen einen bestimmten Drittstaat gerichtet. Seine Instrumente knüpfen allgemein an Marktzugangsrechte, strategische Abhängigkeiten, Sicherheitsinteressen und die Herkunft der Leistungen an. Zugleich müssen bestehende internationale Verpflichtungen, insbesondere aus dem GPA und einschlägigen Handelsabkommen, berücksichtigt werden.

7. Digitalisierung und Once-Only-Prinzip

Neben den industrie- und sicherheitspolitischen Elementen verfolgt die Reform eine weitere Vereinheitlichung und Digitalisierung des Vergabewesens. Unternehmen sollen Informationen und Eignungsnachweise künftig stärker über digitale Unternehmensprofile bereitstellen können. Nach dem „Once-Only“-Prinzip sollen bestimmte Unterlagen grundsätzlich nur einmal hinterlegt und anschließend in unterschiedlichen Vergabeverfahren wiederverwendet werden können. Der administrative Aufwand insbesondere für Unternehmen soll dadurch reduziert werden.

Zugleich sollen nationale elektronische Vergabesysteme besser miteinander verknüpft werden. Gemeinsame technische und semantische Standards sollen die grenzüberschreitende Teilnahme erleichtern. Das betrifft einen wesentlichen praktischen Hemmschuh des europäischen Vergabemarktes: Auch wenn die materiellen Vergaberegeln weitgehend harmonisiert sind, unterscheiden sich elektronische Plattformen, Registrierungsanforderungen und Nachweissysteme zwischen den Mitgliedstaaten bislang erheblich. Mit der Digitalisierung geht zugleich eine stärkere Erfassung von Vergabe- und Vertragsdaten einher. Diese Daten sollen insbesondere für die Analyse von Marktstrukturen, Wettbewerb, strategischen Abhängigkeiten und der Beteiligung kleiner und mittlerer Unternehmen genutzt werden.

Für Auftraggeber verspricht der Ansatz eine Reduzierung

administrativer Abläufe. Gleichzeitig werden Anforderungen an Datenqualität, Interoperabilität und IT-Sicherheit steigen. Für Unternehmen dürfte insbesondere das Once-Only-Prinzip eine erhebliche Erleichterung darstellen, sofern die verschiedenen nationalen Register tatsächlich miteinander kompatibel ausgestaltet werden.

PRAXISHINWEIS:

Der Vorschlag für den Public Procurement Act stellt noch kein geltendes Recht dar. Er muss zunächst das europäische Gesetzgebungsverfahren durchlaufen und kann dabei noch erheblichen Änderungen unterliegen. Gleichwohl ist eine erste Stoßrichtung für öffentliche Auftraggeber und Unternehmen bereits erkennbar.

Die Reform würde das europäische Vergaberecht nicht von seinen bisherigen Grundprinzipien lösen. Wettbewerb, Transparenz, Gleichbehandlung und Verhältnismäßigkeit bleiben maßgebliche Anforderungen. Der Entwurf führt zahlreiche Regelungen und bekannte Strukturen des europäischen Vergaberechts fort.

Hinsicht der Änderungsvorschläge ist insbesondere die European Preference hervorzuheben. Bislang waren Forderungen nach „Buy European“ häufig politische Leitbegriffe oder Gegenstand sektorspezifischer Regelungen. Der Public Procurement Act würde daraus ein allgemeines vergaberechtliches Instrumentarium entwickeln. Die Herkunft eines Wirtschaftsteilnehmers oder einer Leistung könnte künftig bereits über die Teilnahme am Vergabeverfahren entscheiden, in die Zuschlagswertung einfließen oder über verbindliche Mindestanteile europäischer beziehungsweise privilegierter Wertschöpfung berücksichtigt werden. Herkunftsanforderungen müssen hinreichend bestimmt und überprüfbar ausgestaltet werden. Auftraggeber müssen feststellen können, welchen Ursprung Waren, Dienstleistungen und einzelne Komponenten haben und ob Unternehmen aufgrund internationaler Abkommen einen unionsrechtlich geschützten Marktzugang besitzen. Das Zusammenspiel zwischen EU-Vergaberecht, GPA, Freihandelsabkommen und sektorspezifischen Präferenzregelungen dürfte dadurch erheblich an praktischer Bedeutung gewinnen. Auch die stärkere Berücksichtigung von Versorgungssicherheit und Resilienz ist aus vergaberechtlicher

Sicht konsequent. Fallen kritische Lieferanten aus oder bestehen im Krisenfall keine alternativen Bezugsquellen, können die wirtschaftlichen Folgekosten einen ursprünglichen Preisvorteil deutlich übersteigen oder gänzlich prohibitiv sein. Die Einbeziehung entsprechender Risiken in die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung kann daher sachgerecht sein. Gleichzeitig darf strategische Beschaffung nicht zu einer undifferenzierten Einschränkung des Wettbewerbs führen. Ein kleinerer Bieterkreis kann höhere Preise, geringeren Innovationsdruck und eine stärkere Abhängigkeit von einzelnen europäischen Anbietern zur Folge haben. Von zentraler Bedeutung werden daher die vorgesehenen Ausnahmen und der Verhältnismäßigkeitsgrundsatz sein. Fehlen geeignete europäische Angebote oder verursacht eine Präferenz unverhältnismäßige Mehrkosten, muss die Beschaffungsfähigkeit des Auftraggebers erhalten bleiben.

Für die Vergabepaxis ebenfalls erheblich ist die stärkere Gewichtung qualitativer Kriterien. Die vorgesehene Mindestgewichtung von grundsätzlich 30 Prozent und 50 Prozent bei arbeitsintensiven Aufträgen würde viele bislang stark preisorientierte Beschaffungen verändern. Gleichzeitig steigt damit das Risiko von Wertungsfehlern. Auftraggeber müssen qualitative Zuschlagskriterien so ausgestalten, dass die Bewertungsmaßstäbe für die Bieter vorhersehbar und die spätere Wertung nachvollziehbar bleiben. Schließlich ist die geplante Verfahrensflexibilisierung nicht mit einem Abbau vergaberechtlicher Anforderungen gleichzusetzen. Werden Verhandlungen leichter zugelassen und Verfahrensarten stärker zusammengeführt, verlagert sich die rechtliche Kontrolle zunehmend von formalen Verfahrensvorgaben auf die konkrete Ausgestaltung des jeweiligen Verfahrens. Transparenz, Gleichbehandlung, Dokumentation und eine sachgerechte Ausübung bestehender Gestaltungsspielräume dürften daher eher an Bedeutung gewinnen.

Der Public Procurement Act steht damit für eine strategische Weiterentwicklung des europäischen Vergaberechts. Die klassische Marktöffnungsfunktion bleibt bestehen, wird aber zusehends um industrie- und sicherheitspolitische Ziele ergänzt. Für Auftraggeber und Bieter dürfte künftig weniger die Frage entscheidend sein, ob „Buy European“ und offener Wettbewerb miteinander vereinbar

sind. Maßgeblich wird vielmehr sein, unter welchen Voraussetzungen europäische Präferenzen, Resilienzanforderungen und wirtschaftliche Sicherheitsinteressen den offenen Wettbewerb rechtmäßig beschränken dürfen.

Sollte der Vorschlag in seiner gegenwärtigen Grundstruktur verabschiedet werden, wären die Auswirkungen auf das deutsche Vergaberecht erheblich. Neben einer Anpassung des nationalen Rechts müssten öffentliche Auftraggeber ihre Beschaffungsstrategien, Wertungsmechaniken, Lieferkettenprüfungen und Dokumentationsprozesse neu ausrichten. Unternehmen wiederum müssten sich verstärkt mit Herkunftsnachweisen, europäischen Wertschöpfungsanteilen und der Einordnung ihrer Lieferketten auseinandersetzen.

Der Public Procurement Act würde damit nicht lediglich einzelne Vergaberegeln ändern, sondern den rechtlichen Bezugsrahmen öffentlicher Beschaffung insgesamt neu fassen.

Unsere Expertinnen und Experten für Vergaberecht**Dr. Jan Helge Mey, LL.M. (McGill)**

Rechtsanwalt | Partner

Fachanwalt für Vergaberecht

Jan.Mey@bho-legal.com

☎ + 49 (0) 221 270 956 220

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

Rechtsanwalt | Partner

Fachanwalt für Vergaberecht

Fachanwalt für IT-Recht

Roderic.Ortner@bho-legal.com

☎ + 49 (0) 221 270 956 120

**Dr. Oliver Heinrich**

Rechtsanwalt | Partner

Oliver.Heinrich@bho-legal.com

☎ + 49 (0) 221 270 956 200

**Felix Schwarz**

Rechtsanwalt | Counsel

Fachanwalt für Vergaberecht

Felix.Schwarz@bho-legal.com

☎ + 49 (0) 221 270 956 230

**Dr. Christina Kreissl**

Rechtsanwältin | Counsel

Christina.Kreissl@bho-legal.com

☎ + 49 (0) 221 270 956 170

**Machmud Gadjisade**

Rechtsanwalt | Counsel

Fachanwalt für Vergaberecht

Machmud.Gadjisade@bho-legal.com

☎ + 49 (0) 221 270 956 195

**Aeneas Niklas Marxen, LL.M.**

Rechtsanwalt | Senior Associate

Fachanwalt für Vergaberecht

Aeneas.Marxen@bho-legal.com

☎ + 49 (0) 221 270 956 245

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. Mehr über uns:

www.bho-legal.com[LinkedIn-Profil](#)**BHO Legal – Baumann, Heinrich, Ortner
Rechtsanwälte Partnerschaft mbB**

Hohenstaufenring 29-37

50674 Köln

☎ + 49 (0) 221 270 956 0

☎ + 49 (0) 221 270 956 222

cologne@bho-legal.com

