

Das Geschäft mit der Sicherheit

Aufträge aus den Bereichen Verteidigung und Sicherheit unterliegen im Vergaberecht besonderen Bestimmungen.

von Marcus Dischinger

Panzer, Kampfflugzeuge, Munition, Fregatten – für die einen ist das die beeindruckende Welt des Militärgeräts, für andere ist es Kriegsgerät, das Menschen umbringen kann. Die Spannweite der unterschiedlichen Meinungen zu diesem Thema könnte nicht größer sein. Erst recht dann, wenn es um Rüstungsexporte ins Ausland geht, bei denen am Ende nicht immer klar ist, ob die Güter in Hände gelangen, in denen sie besser nicht wären. Doch der Export ist nur das eine bedeutende Feld. Auch im Inland gibt es große Nachfrage in diesem Bereich. Größter Auftraggeber ist dabei naturgemäß die Bundeswehr. Hinzu kommen aber weitere Behörden und Institutionen in Deutschland, die sicherheitsrelevante Güter beschaffen. Granaten oder militärische Transporthubschrauber werden dann zu fast herkömmlichen Beschaffungsgegenständen, deren Kauf festgelegten Regularien des Vergaberechts unterliegt – allerdings einem besonderen Vergaberecht. Ob ein Auftrag nach diesen besonderen Kriterien behandelt werden muss, legt Paragraph 104 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) fest.

VSVgV – eine Art „Vergaberecht light“

Es ist eine Art „Vergaberecht light“, das die Bundesrepublik resultierend aus der Richtlinie 2009/81 der Europäischen Union für diese Zwecke geschaffen hat: die „Vergabeverordnung für die Bereiche Verteidigung und Sicherheit“ (VSVgV). Sie wendet die Grundprinzipien der allgemeinen Vergabeverordnung (VgV) und des GWB wie fairer Wettbewerb oder Mittelstandsförderung zwar an, berücksichtigt aber die durchaus besonderen Bedingungen der Rüstungsbeschaffung in puncto Sicherheit und Verlässlichkeit. Ein zentraler Unterschied: Während im herkömmlichen Bereich das offene Verfahren die Regel ist, ist es in der VSVgV das Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb. Ein offenes Verfahren ist aufgrund der besonderen Umstände gar nicht vorgesehen. „Es geht eben nicht, dass Ausschreibungsunterlagen bei einem Auftrag mit dem Vermerk ‚Verschlussache‘ jedem öffentlich über die Vergabeplattformen zugänglich gemacht werden“, sagt Marc Gabriel, Fachanwalt für Vergaberecht bei der Berliner Kanzlei Baker McKenzie.

In der Praxis ist es so, dass nach Bekanntmachung einer Ausschreibung die Unternehmen ihr Interesse bekunden können, dann ein Teilnahmewettbewerb durchgeführt wird und eine bestimmte Anzahl von Firmen ein Angebot abgeben kann. Die Zuschlagserteilung am Ende des Verfahrens wiederum unterliegt der allgemeinen Vorgabe, dass das wirtschaftlichste Angebot zum Zuge kommen muss. Eine weitere Vergabeart, das Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb, bildet auch in der VSVgV die Ausnahme. Unterschiedlich sind auch die Schwellenwerte, die bei Überschreiten eine europäische Ausschreibung des Auftrags erforderlich machen. Sie liegen in der VgV bei aktuell 209.000 Euro, wenn es um Lieferaufträge geht, bei der VSVgV steigt der Wert auf 418.000 Euro. Der Wert hat in der Regel eher symbolischen Charakter: Militärische Beschaffung ist eine teure Angelegenheit.

Ein Beispiel: Für drei Einsatzschiffe der Bundespolizei, für die vor Kurzem der Zuschlag durch das Beschaffungsamt des Bundesinnenministeriums an die Fassmer-Werft in Berne bei Bremen erteilt wurde, hatte der Deutsche Bundestag zuvor eine Summe von 165 Mio. Euro bewilligt. Der geschätzte Wert in der Ausschreibung lag bei 138 Mio. Euro. Oder: Die Beschaffung und Umrüstung eines gebrauchten Airbus A321 für die Flotte der Flugbereitschaft des Verteidigungsministeriums schlägt mit knapp 90 Mio. Euro zu Buche – die Lieferung von Ersatzteilen ist da schon miteingerechnet.

Auch das Vergabeverfahren gestaltet sich im Detail ein wenig anders. Während beim Bau einer Schule eine möglichst ausführliche Leistungsbeschreibung schon bei der Bekanntmachung mitgeliefert wird, geht es bei Rüstungsaufträgen ein wenig zurückhaltender zu. Hier werden zunächst einige wenige Angaben öffentlich gemacht, sodass Unternehmen wissen, ob sie für einen Auftrag infrage kommen. Erst im weiteren Verlauf des Verfahrens, beispielsweise nach einer Reduzierung der Teilnehmerfirmen, geht es dann ins Detail. Zwar ist Vertraulichkeit auch bei herkömmlichen Vergabeverfahren ein wesentlicher Bestandteil, insbesondere im Bereich der VSVgV hat dies noch einmal