

Verträge sind zu halten!

Kündigung? – Ausnahmsweise ja!

Ein Chef eines größeren Ingenieurbüros zu einem Mitarbeiter: „Die besten Verträge sind gekündigte Verträge. Dann erhält man ohne Haftung eine große Vergütung!“ Was daran stimmt und was nicht, wird nachfolgend genauer betrachtet.

Frage 1: Ein Ingenieur: Ich habe einen Auftraggeber, der ärgert mich ohne Ende. Ständig will er Änderungen, will sich gleichzeitig aber auf nichts festlegen und am liebsten möchte er, dass ich nur für ihn da bin und an seinem Projekt arbeite. Ich habe genug. Ich kann ihm doch sicher kündigen, oder?

Frage 2: Eine Ingenieurin: Wir sind als ARGE in einem großen VgV-Verfahren bereits in Stufe 2 und haben unser finales Angebot abgegeben. Nun teilt uns der Auftraggeber mit, dass er auf Grund der unklaren Haushaltslage des Bundes nicht vergeben könne. Kann er das Verfahren einfach so aufheben? Und wenn ja, habe ich einen Anspruch auf entgangenen Gewinn oder wenigstens auf meine Angebotskosten, die sich mittlerweile auf rund 20.000 € aufsummieren?

Frage 3: Ein Ingenieur: Ich habe einen Planungsauftrag über alle Leistungsphasen. Nach Erhalt der Genehmigung teilt mir die Auftraggeberin mit, sie hätte das Grundstück verkauft und wolle nicht mehr bauen. Das kann ich doch als Kündigung werten und entgangenen Gewinn abrechnen, oder?

Frage 4: Ein Auftraggeber: Mein Tragwerksplaner kommt einfach nicht in die Puschen. Ich habe ihn schon mehrfach

aufgefordert, Schal- und Bewehrungspläne zu liefern. Entweder sie kommen zu spät oder haben wiederholt Mängel. Ich möchte ihm nun kündigen. Kann ich das einfach so?

Frage 5: Eine Auftraggeberin: Mein Wunsch war es immer ein eigenes kleines Häuschen zu haben. Jetzt habe ich einen Architekten beauftragt, auf einem mir gehörenden Grundstück ein Haus zu planen. Die Kosten, die er ermittelt hat, kann ich mir jedoch nicht leisten. Komme ich aus dem geschlossenen Vertrag wieder heraus?

Frage 6: Ein Ingenieur: Mein Auftraggeber kündigt mir mitten in der Leistungsphase 4 und bezieht sich auf ein Sonderkündigungsrecht und bietet mir nur eine sehr geringe Vergütung an. Geht das und habe ich nicht den Anspruch auf Vergütung für die erbrachten Leistungen und entgangenen Gewinn?

Frage 7: Eine Ingenieurin: Mein Planungsvertrag über alle Leistungsphasen einer Tragwerksplanung wurde vom Auftraggeber nach Leistungsphase 4 gekündigt. Dieser will mir unstrittig das vergüten, was ich geleistet habe. Für die gekündigte Leistung will er mir jedoch nur 5 % vergüten, weil das gesetzlich so geregelt sei. Stimmt

das? Wie müsste denn ansonsten meine Schlussrechnung aussehen und muss ich mir meine Leistungen trotz Kündigung noch abnehmen lassen?

Frage 8: Mein Auftraggeber erklärt mir mitten im Auftrag die Kündigung „aus wichtigem Grund“, nennt den Grund aber nicht und ist nun der Meinung, er müsse entgangenen Gewinn gar nicht zahlen, nicht einmal 5%. Stimmt das?

Vorab: Will man aus einem Vertrag, oder wie zur Frage 2 noch dargelegt, aus einem vorvertraglichen Vertrauensverhältnis aussteigen, ist das komplex und bedarf der Betrachtung des Einzelfalls und sollte deshalb regelmäßig nur mit anwaltlicher Beratung erfolgen. Entsprechend sind die nachfolgenden Antworten als grundsätzliche Antworten gegeben worden mit dem Hinweis, diese konkret anwaltlich prüfen zu lassen.

Antwort 1: Das Werkvertragsrecht im BGB regelt das „freie“ Kündigungsrecht nur für die Auftraggebenden (§ 648 BGB; Auftraggebende = Besteller). Dem Ingenieur als Auftragnehmer steht dasselbe Recht nicht zu. Der Werkvertrag zwischen Auftraggebenden und Planenden ist darauf ausgerichtet, dass Planende ihre Leistung erfolgreich abschließen, wofür sie dann das vereinbarte Honorar erhalten. Zwar gibt es ein Recht auf Kündigung „aus wichtigem Grund“ (§ 648a BGB), dieses greift aber nur, wenn ein solcher wichtiger Grund tatsächlich vorliegt. Lt. Gesetz (§ 648a Abs. 1 S. 2 BGB) liegt ein wichtiger Grund nur dann vor, wenn dem Planenden „unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls und unter Abwägung der beiderseitigen Interessen“ das

Vertragsverhältnis „unzumutbar“ geworden ist. Hieran werden konkrete hohe Anforderungen gestellt.

So gilt die Nichtzahlung von fälligen Abschlagsrechnungen als Rechtfertigung einer Kündigung. Die Gründe, die der Ingenieur nennt, dürften jedoch nicht reichen. Was er tun könnte, ist, den Auftraggeber an seine (Mitwirkungs-)Pflichten zu erinnern. Hat er ihm zu Beginn eine Planungsgrundlage und Kosteneinschätzung zur Zustimmung vorgelegt (§ 650p BGB), kann er für die Zustimmung eine angemessene Frist setzen und bei ausbleibender Zustimmung sein Sonderkündigungsrecht (§ 650r BGB) ziehen. Dies kann er auch jederzeit noch nachholen. Nutzt der Auftraggeber dann sein Sonderkündigungsrecht, erhält der Ingenieur Vergütung nur für seine Leistungen zur Planungsgrundlage und Kosteneinschätzung. Andererseits kann sich der Auftraggeber bei fehlender Planungsgrundlage auch stets auf diese berufen und muss auch dann die Vergütung für diese zahlen. Im vorliegenden Fall war man bereits in der Leistungsphase 5, so dass der Ingenieur abwägen muss, ob ihm die Kündigung ein nur reduziertes Honorar wert ist.

Alternativ könnte der Ingenieur vom Auftraggeber auch Mitwirkung wie z.B. Entscheidungen einfordern und beim Ausbleiben „Behinderung“ anmelden (§ 642 BGB), also eine Frist für eine Entscheidung setzen und darauf hinweisen, dass er bei Ausbleiben einer Entscheidung kündigen werde (§ 643 BGB). Kündigt er dann, erhält er allerdings auch nur Vergütung für mangelfrei erbrachte Leistungen. Weiter könnte er aber auch eine Sicherung seines Vergütungsanspruchs von

seinem (privaten) Auftraggeber fordern (§ 650f BGB) und beim Ausbleiben den Vertrag kündigen. Das hätte sogar den Vorteil, dass er dann die volle Vergütung, wie bei einer freien Kündigung des Auftraggebers verlangen kann (§ 650f Abs. 5 BGB) (siehe nachfolgend in Antwort 7).

Trifft der Auftraggeber allerdings nach Aufforderung doch eine Entscheidung, kommt dann auch noch einem Sicherungsverlangen rechtzeitig nach, hat der Planer keine Möglichkeit aus dem Vertrag herauszukommen, denn ja: Verträge sind zu halten!

Und kündigt er selbst und ein triftiger Grund ist tatsächlich nicht gegeben, wird er schadensersatzpflichtig (§ 648a Abs. 6 BGB). Als Schadensersatz könnte dann der Auftraggeber Mehrkosten, die ein anderer Planer fordert oder Mehrkosten aus längerer Finanzierung als Schadensersatz ihm gegenüber geltend machen. Das ist meist keine gute Wahl.

Antwort 2: Es ist gerichtlich entschieden, dass mit einem öffentlichen Vergabeverfahren ein „vorvertragliches Schuldverhältnis“ zu Stande kommt, bei dem ein Bieter darauf vertrauen darf, dass Auftraggebende einer Rücksichtnahmepflicht nachkommen (§ 241 Abs. 2 BGB), die darin besteht, dass die Vergabevorschriften eingehalten werden. Dazu gehört, so der BGH, dass keine Vergabe ohne schwerwiegenden Grund aufgehoben werden könne (§ 63 Abs. 1 S. 1 Nr. 4 VgV). Zwar sei der Auftraggeber grundsätzlich nicht verpflichtet, den Zuschlag zu erteilen (§ 63 Abs. 1 S. 2 VgV = kein „Kontrahierungszwang“), jedoch brauche er einen triftigen Grund außerhalb

seiner Einflussosphäre. So dürfe er erst dann mit einer Vergabe auf den Markt gehen, wenn er auch sicher sei, innerhalb der angegebenen Fristen den Auftrag tatsächlich auch erteilen zu können.

Gerade an dieser Sicherheit dürfte es aber im vorliegenden Fall fehlen. Und bisherige Zusagen des Bundes sind dem Einflussbereich der Vergabestelle zuzurechnen, liegen also nicht „außerhalb der Einflussosphäre“ des Auftraggebers. Wann ein schwerwiegender Grund vorliegt, hat der BGH auch entschieden. So müsse das Gewicht des schwerwiegenden Grundes so groß sein, dass „eine Bindung des Auftraggebers an die Bedingungen der Ausschreibung mit Recht und Gesetz unvereinbar wäre“.

Das ist hier jedenfalls nicht erkennbar. Zwar wäre lt. BGH auch ein Wegfall des Beschaffungsbedarfes ein solcher Grund. Bei einer Infrastrukturmaßnahme, um die es hier geht, ist dies offensichtlich nicht anzunehmen. So ist vielmehr zu erwarten, dass dann, wenn das aktuell beschlossene Konjunkturpaket für die Infrastruktur greift auch wieder Gelder „frei“ sind.

Der BGH hat zudem entschieden, dass als Folge einer nicht berechtigten Aufhebung die Kosten für die Angebotserstellung als Schadensersatz geltend gemacht werden können (§§ 280 Abs. 1, 311 Abs. 2, 249 Abs. 1 BGB). In Vergabeverfahren wird dieser Anspruch als „negatives Interesse“ bezeichnet; der Bieter soll so gestellt werden, als hätte er von dem Auftrag nicht gewusst und sich nicht beworben. Zu diesen Kosten gehören, so der BGH, alle Kosten für die Angebotserstellung,

die der Ingenieur darlegen kann, im vorliegenden Fall also die rund 20.000 €. Allerdings hat der BGH auch klargestellt, dass Ansprüche aus „entgangenem Gewinn“, in Vergabeverfahren als „positives Interesse“ bezeichnet, regelmäßig nicht gegeben sind. Ein Vergabeverfahren diene nicht dem Bieterinteresse, sondern allein der Befriedigung des öffentlichen Beschaffungsbedarfs. Und wenn die Vergabestelle, aus welchen Gründen auch immer, sich entscheiden würde nicht zu vergeben, würden dadurch keine weiteren Bieterrechte verletzt. Es bestehe eben kein Recht auf Auftragserteilung.

Als einzige Ausnahme erkennt der BGH an, wenn der Auftraggeber zu Unrecht aufhebt, um dann weiter zu Unrecht einem anderen Bieter den Auftrag zu erteilen. Dazu ist im vorliegenden Fall nichts erkennbar, hat die Vergabestelle doch aktuell „nur“ ein Problem mit der Verfügbarkeit der Mittel. Die Ingenieurin hat also gute Chancen ihre Angebotskosten (negatives Interesse) erstattet zu bekommen, jedoch kaum eine Chance auf Zahlung entgangenen Gewinns (positives Interesse).

Antwort 3: Hier heißt es für den Ingenieur aufpassen. Ein Verkauf ist keine Kündigung. Denn grundsätzlich könnte die Auftraggeberin auch weiterhin an einer Planung Interesse haben und sei es nur, um sich schöne Pläne an die Wand zu hängen. Eine Kündigung eines Architekten- oder Ingenieurvertrags bedarf zur Kündigung zudem der Schriftform (§ 650h BGB über § 650q Abs. 1 BGB). So sollte der Planer, nachdem er vom Verkauf erfahren hat, nachfragen, ob er weiter tätig werden soll, oder ob man ihm kündigen

wolle. Dann kann er die Kündigung entspannt abwarten oder besser noch seinen weiteren vertraglich vereinbarten Vergütungsanspruch absichern, wie in Antwort 2 beschrieben und seinerseits kündigen, wenn dann die Absicherung ausbleibt. Dann kann er auch „entgangenen Gewinn“, meist als „große Kündigungsvergütung“ bezeichnet, fordern, wie in Antwort 7 genauer beschrieben.

Antwort 4: Auf Nachfrage teilt der Auftraggeber mit, dass er an eine Kündigung gedacht hat, bei der er nur das bezahlen muss, was der Planer bisher mangelfrei geleistet hat, meist als „kleine Kündigungsvergütung“ bezeichnet. Das wäre allerdings nur mit einer Kündigung aus wichtigem Grund (§ 648a BGB) möglich. Hier gilt, wie bei Antwort 1 auch, dass tatsächlich wichtige Gründe vorliegen müssen (§ 648a Abs. 1 S. 2 BGB). Auch dies ist in der Rechtsprechung bereits recht umfassend behandelt.

Demnach reicht eine „einfache“ Vertragsverletzung nicht aus, jedenfalls nicht ohne Kündigungsandrohung. Der Auftraggeber hätte also dem Tragwerksplaner zunächst einen eindeutigen „Warnschuss“ geben müssen, indem er dem Planer mitteilt, dass er (nach den möglichst detailliert aufgeführten Mängeln) nun eine Frist zur mangelfreien Nacherfüllung erhalte und wenn diese dann erneut nicht eingehalten wird, der Vertrag gekündigt werde. Denn die Rechte des Auftraggebers bei Mängeln sind gesetzlich klar geregelt (§ 634 BGB) und das vereinfacht mit folgender Reihenfolge:

1. Nacherfüllung (§ 634 Nr. 1 BGB)
2. Selbstbeseitigung (§ 634 Nr. 2 BGB)

3. Rücktritt oder Minderung (§ 634 Nr. 3 BGB)
4. Schadensersatz (§ 634 Nr. 4 BGB).

Der Rücktritt vom Vertrag (gleichbedeutend mit der Kündigung) kommt also erst an dritter Stelle. Eine Fristsetzung mit Kündigungsandrohung ist nur dann verzichtbar, wenn „besonders schwerwiegende Vertragsverletzungen“ vorliegen (Fn. 7). Auch für den Auftraggeber sind nachvollziehbar die Hürden hoch, denn auch für ihn gilt: „Verträge sind zu halten“.

Antwort 5: Auf Nachfrage teilt die Auftraggeberin mit, dass sie für sich privat eine Planung für ein Gebäude beauftragt hätte. Dann ist sie „Verbraucherin“ (§ 13 BGB) und unterliegt einem besonderen Schutz. Das beginnt mit umfassenden Möglichkeiten, sich vom Vertrag zu lösen bei außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen oder bei fehlender Belehrung zu Rücktrittsrechten (§§ 312 ff. BGB). Davon umfasst ist auch ein langlaufendes Kündigungsrecht bei fehlender Aufklärung über dieses Sonderkündigungsrecht nach Vorlage der Planungsgrundlage und Kosteneinschätzung (§ 650r Abs. 1 S. 2 BGB). Auf weitere Nachfrage teilt die Auftraggeberin mit, dass sie weder bei Vertragsanbahnung zum Rücktritt noch zum Sonderkündigungsrecht nach BGB belehrt worden sei. Damit wird sie recht einfach und mit nicht mehr Kosten, als die Planungsgrundlage und Kosteneinschätzung wert ist, aus dem Vertrag herauskommen. Auch ihr wurde eine rechtliche Beratung empfohlen.

Antwort 6: Wie bereits in den Antworten zuvor dargelegt, gibt es seit

Inkrafttreten des „neuen“ BGB für alle Verträge ab dem 01.01.2018 eine substantiell wichtige Regelung, nämlich das Sonderkündigungsrecht (§ 650r BGB). Auf Nachfrage teilt der Ingenieur mit, dass er seinem Auftraggeber keine Planungsgrundlage und auch keine Kosteneinschätzung vorgelegt und ihn auch nicht auf sein Sonderkündigungsrecht hingewiesen hätte. Vielmehr seien ihm alle drei Begriffe unbekannt. Dann hat er in der Tat ein Problem.

Denn sind ihm die Regelungen von § 650p Abs. 2 BGB und § 650r BGB unbekannt und handelt er nicht danach, läuft er ins offene Messer des hier wahrscheinlich versierten oder rechtlich gut beratenen Auftraggebers. So hat gerade der BGH in einem ähnlichen Fall entschieden, dass das Sonderkündigungsrecht nicht erlischt, wenn weder Planungsgrundlage noch Kosteneinschätzung vorgelegt wurden. Hierzu sei erneut auf die Publikation der Autoren lt. Fn. 1 verwiesen. Der Ingenieur wird wohl auf erheblichen Kosten sitzen bleiben.

Antwort 7: Zunächst ist klar, dass es sich hier im eine „freie“ Kündigung des Auftraggebers handelt (§ 648 BGB). In § 648 S. 2 und 3 BGB heißt es zur Vergütung:

„Kündigt der Besteller, so ist der Unternehmer berechtigt, die vereinbarte Vergütung zu verlangen; er muss sich jedoch dasjenige anrechnen lassen, was er infolge der Aufhebung des Vertrags an Aufwendungen erspart oder durch anderweitige Verwendung seiner Arbeitskraft erwirbt oder zu erwerben böswillig unterlässt. Es wird vermutet, dass danach dem Unternehmer 5 vom Hundert der auf den noch nicht

erbrachten Teil der Werkleistung entfallenden vereinbarten Vergütung zustehen.“

In der Tat könnte die Ingenieurin, wenn Sie keine weiteren Darlegungen mehr vornehmen möchte, die gesetzliche Vermutungsregelung nach Satz 3 ziehen und eine Vergütung für die erbrachten Leistungen und 5 % der noch offenen Vergütung verlangen. Das wäre hier die kleine Kündigungsvergütung. Dies war ihr auf Nachfrage allerdings zu wenig, weil sie keinen Füllauftrag hat und Ihre Mitarbeitenden nicht mehr ausgelastet sind. Auf weitere Nachfrage hat sie ihren Vertrag geprüft, dort sei keine Regelung einer Vergütung im Falle einer Kündigung enthalten. Das war in früheren Vertragsmustern teilweise anders, es gab dort oft eine 60 %-Klausel für die ersparten Aufwendungen.

Die aktuelleren Vertragsmuster verwenden diese Klausel überwiegend nicht mehr, sondern nehmen auf die gesetzlichen Ansprüche Bezug. Dem Gesetz folgend, hat also die Ingenieurin einen Anspruch auf volle Vergütung, muss sich jedoch einerseits „ersparte Aufwendungen“, andererseits „andere Verwendung“ anrechnen lassen. Ausgangspunkt ist die gesamte Vergütung. Die Ingenieurin hat vorzutragen, was die gesamte Vergütung wäre, wenn sie den Vertrag umfassend erfüllt hätte. Wurde keine anderslautende Vereinbarung getroffen, ist dies der Basissatz nach der HOAI.

Dann hat sie zunächst abzugrenzen, was sie bereits geleistet hat. Eine Abnahme und eine prüfbare Schlussrechnung gelten auch nach einer Kündigung als Fälligkeitsvoraussetzung. Die

Planerin sollte sich also die Leistungen der Leistungsphasen 1 bis 4 abnehmen lassen. Bei dem hier (auf Nachfrage) vorliegenden Vertrag, der sich in Leistung und Vergütung an der HOAI orientiert und der dann abgenommenen Leistungsphasen 1 bis 4 einer Tragwerksplanung, sind das nach § 51 Abs. 1 HOAI 58 % der Vergütung. 42 % der Vergütung stehen also als volle Vergütung für die gekündigte Leistung noch aus. Dafür lohnt sich meist eine weitere Darlegung von dem, was sich die Ingenieurin anrechnen lassen muss.

Jedenfalls kann sie im vorliegenden Fall deutlich mehr als die gesetzlich geregelten 5 % erhalten. Bis vor kurzem war es noch so, dass bei der Schlussrechnung zu unterscheiden war zwischen Vergütung aus erbrachter Leistung, die mit Umsatzsteuer abzurechnen war und Vergütung aus gekündigter Leistung, die ohne Umsatzsteuer zu berechnen war. Durch den EuGH ist das nun anders entschieden und zwar so, dass auch eine Kündigungsvergütung als Entgelt für eine Dienstleistung anzusehen ist und der Steuerpflicht unterliegt. Hier sollte die Ingenieurin nochmal Rücksprache mit ihrer Steuerberatung nehmen.

Nun muss die Ingenieurin zu den beiden Faktoren „ersparte Aufwendungen“ und „anderweitiger Erwerb“ vortragen. Das muss mit einer gewissen Substanz erfolgen, jedenfalls ist der Vortrag einer Gesamtpauschale nicht ausreichend. Entschieden ist, dass allgemeine Geschäftskosten keine ersparten Aufwendungen darstellen, weil diese auch nach Kündigung des Projekts weiterlaufen. Dazu gehören Gehälter der ständigen Mitarbeiter, Miete,

Versicherungen oder allgemeine Sachkosten. Ersparte Kosten freier Mitarbeiter oder Subunternehmer muss die Ingenieurin konkret ermitteln und darlegen. Auch hier ist ein nur berechneter durchschnittlicher Stundensatz nicht ausreichend. Anderweitiger Erwerb ist nach dem Urteil des BGH in Fn. 14 „nachvollziehbar“ anzugeben, eine Offenlegung der Geschäftsstruktur würde aber zu weit gehen.

In einem anderen Fall ließ der BGH auch den Vortrag genügen, dass die Arbeiten vom vorhandenen Personal „nebenbei“ durchgeführt worden wären. In der aktuelleren Rechtsprechung werden zunehmend höhere Ansprüche an die Erstdarlegungslast gestellt, so dass der Ingenieurin anwaltliche Beratung für die Aufstellung der Schlussrechnung anzuraten ist. Sind allerdings, wie hier, noch hohe Summen offen und liegen keine Füllaufträge vor, muss die Ingenieurin selbst oder ihre Mitarbeitenden vielmehr „Däumchen drehen“, lohnt sich eine aufwändigere Darlegung. Denn sie hat Anspruch auf eine große Kündigungsvergütung und muss sich nicht unbedingt nur mit der kleinen Kündigungsvergütung, wie der Auftraggeber meint, zufriedengeben.

Antwort 8: Es ist grundsätzlich zutreffend, dass bei einer Kündigung des Vertrages der Grund nicht genannt werden muss. Allerdings trägt der Auftraggeber das „Risiko“, dass der wichtige Grund (z.B. Nichteinhaltung von Fristen trotz Ermahnung) nicht vorliegt. Wenn der Ingenieur bisher ordnungsgemäß geleistet hat, hat er auch einen Anspruch auf die große

Kündigungsvergütung (Antwort 7). Im Zweifel würde die erklärte Kündigung aus wichtigem Grund in eine freie Kündigung umgedeutet.

Fazit:

Verträge sind zu halten. Läuft es mal nicht rund, ist eine Kündigung zumindest nicht die erste Wahl. Vielmehr sind beide Parteien gefordert aktiv dafür zu sorgen, dass es rund läuft. Die Seite der Auftraggebenden sollten rechtzeitig und aktiv notwendige Entscheidungen treffen und die Seite der Planenden rechtzeitig und ordentlich leisten. Erst bei „Unzumutbarkeit“ ist eine Kündigung auf beiden Seiten möglich. Das könnten ausbleibende Zahlungen sein. Vergütet wird dann nur die mangelfrei erbrachte Leistung. Öffentliche Vergabeverfahren begründen ein vorvertragliches Schuldverhältnis. Wird ohne Grund aufgehoben, besteht grundsätzlich ein Anspruch auf Vergütung des negativen Interesses. Verbraucher*innen kommen regelmäßig einfach wieder aus den Verträgen heraus, weil Belehrungen in der Praxis immer noch selten sind. Da müssen Planende besser werden. Das Sonderkündigungsrecht im „neuen“ BGB findet auch nur langsam Beachtung bei beiden Parteien. Auch hier gibt es große Kenntnislücken. Auftraggebenden steht zudem jederzeit ein Recht auf freie Kündigung zu, dem folgt aber ein Anspruch seitens der Planenden auf eine große Kündigungsvergütung. Insofern hat der im Teaser genannte Chef recht, dass ein gekündigter Vertrag wirtschaftlich interessant sein kann.

Autoren

Dipl.-Ing. Peter Kalte, öffentlich bestellter und vereidigter Honorarsachverständiger, zertifizierter Mediator, Beisitzer der Vergabekammern Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz, Geschäftsführer der GHV Gütestelle Honorar- und Vergaberecht e. V., www.ghv-guestelle.de.

Dr. Alexander Petschulat, Justiziar, Beisitzer der Vergabekammer Westfalen, Leiter Rechtsreferat Ingenieurkammer-Bau Nordrhein-Westfalen, www.ikbaunrw.de.

Veröffentlicht im Deutschen Ingenieurblatt, Ausgabe 3/2025, Seiten 47-51