



II

**Neue Vergabekultur
für neue Mobilität.
Leitanbieter und
Leitmarkt Schiene 4.0.**

Deutschland und Europa sollen 2030 Leitanbieter und Leitmarkt sein für Schiene 4.0. Der Anspruch: Globaler Vorreiter bleiben für Green Mobility.

Leitanbieter: Klimaschutz braucht Klimaindustrie. Europa muss seine industrielle Führungsrolle behaupten. Sonst wird es in einer neuen Weltwirtschaft nach der COVID-19-Krise keine prägende Rolle mehr spielen. In einigen digitalen Sektoren ist Europa der Größe nach deutlich hinter andere

Politischer Gestaltungswille braucht den Mut, neue Wege zu gehen. Green Technology ist weltweit gefragt. Darin liegt eine enorme industrielle Chance für Deutschland und Europa. Doch der Ordnungsrahmen muss stimmen: klare Wettbewerbsregeln für alle und eine klimafreundliche, innovationsorientierte Vergabekultur. Beides muss die nächste Bundesregierung sofort angehen.

Weltregionen zurückgefallen. Am globalen Börsenwert von Online-Plattformen zum Beispiel haben EU-Unternehmen einen Anteil von 3 Prozent (2018, EU-Kommission). Zur globalen Halbleiterproduktion trägt die EU nur 8 Prozent bei (2019, GTAI). Jetzt geht es um die Konvergenz klassischer Industrien, in denen Europa und Deutschland herausragend stark sind, mit der digitalen Welt. So entstehen Zukunftsindustrien. Neue Mobilität „Made in Germany“ und „Made in Europe“ braucht fairen Wettbewerb. Der Weltmarkt ist Maßstab. Dafür muss die EU den Wettbewerbsrahmen kalibrieren. Für außereuropäische Staatskonzerne greift heute im Binnenmarkt die – absolut fundamentale – EU-Beihilfenkontrolle nicht. So unterspült die EU selbst die

Basis eines freien, marktkonformen Wettbewerbs. Deshalb fordert das Europäische Parlament in seiner „Resolution on the European Rail Supply Industry“: vorhandene Instrumente des EU-Acquis nutzen, Beihilfestandards und Reziprozität für Europas Bahnindustrie sichern. Geschehen ist bisher viel zu wenig. Dabei bietet geltendes EU-Vergaberecht längst sehr kluge Abhilfe: Eine Regel der EU-Sektorenrichtlinie für das „Level Playing Field“. Deutschland kann – und muss – sie einfach anwenden.

Leitmarkt: Best Value durch klimaschonende Vergabe. Deutschland muss neue Mobilität rascher auf die Schiene bringen. Doch darüber entscheidet oft das rechtliche Detail in öffentlichen Ausschreibungen. Bei der Hälfte aller Vergaben in der EU ist das der niedrigste Anschaffungspreis. Billigst- statt Bestanbieter? Das passt nicht ins 21. Jahrhundert. Denn kreative, nachhaltig wirtschaftliche Lösungen fallen so leicht durch den Rost. Innovation braucht mehr Raum. Die richtigen Vergabeverfahren bringen innovative, komfortable und effiziente Züge schneller in den Markt. Technologie und Design machen Zugfahren mehr denn je zum Erlebnis. Und nur wenn der gesamte Lebenszyklus bewertet wird, kann eine Klimateffizienz gelingen, die auch den Umgang mit Rohstoffen und die Energiebilanz spiegelt. Das EU-Vergaberecht weist den Kurs: MEAT-Vergaben für Green Public Procurement (GPP). Wenn öffentliche Ausschreibungen das Beste aus dem Geld der Steuerzahler machen, tragen sie maximal zur Lebensqualität und zum Klimaschutz bei. Deutschland muss diesen Hebel jetzt nutzen für den Leitmarkt Schiene 4.0. Entscheidend ist dafür auch, gute Beispiele in unseren Nachbarländern zu analysieren – und davon zu lernen.

1 Auf Klimaindustrie „Made in Europe“ setzen, nicht auf Subventionen aus Drittstaaten. Level Playing Field für Unternehmen der Bahnindustrie, die in Deutschland und Europa forschen, Know-how entwickeln, nachhaltig produzieren, Jobs sichern und Steuern bezahlen.

Warum ist es wichtig?

Freihandel schafft Wohlstand. Weltweite Partnerschaft und offene Märkte sind eine Win-win-Strategie. Die weitere regelbasierte Liberalisierung des Welthandels, nicht protektionistische Ideen, globale Verflechtung, nicht Abschottung dienen den Menschen. Resiliente europäische Klimaschutzindustrien entstehen nicht durch Protektion, sondern durch faire Regeln in globaler Offenheit. Es geht nicht um Schutz vor, sondern die Ermöglichung von fairem Wettbewerb. Als Klimaindustrie hat die Bahnindustrie für viele Regionen der Welt höchste industriestrategische Priorität.

Subventionen kosten Wohlstand. Wenn Europa auf externe Subventionen baut, droht eine schleichende Erosion industrieller Wertschöpfung – der Verlust von Arbeitsplätzen, kritischem Know-how und Wohlstand. Genau das hat das Europäische Parlament schon 2016 besorgt festgestellt. Krisenzeiten beleuchten die Bedeutung resilienter Industriekapazitäten und robuster globaler Lieferketten, aber auch die Gefahr strategischer Abhängigkeiten der EU.

Asymmetrie durch die EU-Beihilfelücke. In EU-Vergaben gilt heute eine Komplettbefreiung vom EU-Beihilferecht – für außereuropäische Staatskonzerne. Die marktwirtschaftliche EU-Beihilfenkontrolle greift hier nicht. Das beschert außereuropäischen State Owned Enterprises (SOE) eine Carte blanche: Mit subventionierten Preisen können sie EU-Vergaben gewinnen. Doch Staatseingriffe werden nicht dadurch wettbewerbskonformer, dass sie aus Drittstaaten kommen. Diese in der EU hausgemachte strukturelle Wettbewerbsungleichheit ist inakzeptabel. Europa ist keine Insel, sondern muss den Weltmarkt spiegeln.

Asymmetrie durch ungleiche Transparenzpflichten. Mit Recht greifen in Europa strikte Transparenzpflichten für öffentliche Unternehmen im Hinblick auf Finanzierungsströme der öffentlichen Hand. Allein: Auch diese gelten nicht für Non-EU-Staatskonzerne. Zweierlei Maß funktioniert nicht für die EU.

Asymmetrie durch mangelhafte Reziprozität. Globale Lokalisierung ist Teil der Globalisierungsstrategie der Bahnindustrie. Doch verpflichtende, extrem hohe Local Content Requirements (LCR) schwächen europäische Standorte und bewirken eine Parzellierung der Weltwirtschaft. Die Öffnung von Schienenmärkten darf keine Einbahnstraße sein. Europa muss die weltweite Marktöffnung voranbringen.

Asymmetrie für die Beschäftigten. Wer Subventionsstrategien Tür und Tor öffnet, tut dies auf dem Rücken der Beschäftigten. Der VDB ist überzeugt: Europäische Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer haben faire Löhne für gute Arbeit verdient, keine drittstaatlich künstlich querfinanzierten Billigstspiralen.

Asymmetrie für die Steuerzahler. Auch Europas Steuerzahlerinnen und Steuerzahler haben ein Anrecht darauf, dass ihr Geld zumindest teilweise in Europas Zukunft reinvestiert wird. Aber wegen strategischer Non-EU-Subventionen können Milliarden steuerfinanzierter EU-Mittel aus Kohäsions- und Strukturfonds, CEF und Recovery-Fazilitäten (NextGenerationEU) aus der EU abfließen.

Deutschland kann handeln. Art. 85 Sektorenrichtlinie anwenden. Richtigerweise arbeitet die EU derzeit an zusätzlichen rechtlichen Möglichkeiten (vgl. Kapitel VI, Europäische Souveränität). Ordnungspolitisch kluge Instrumente umfasst der EU-Acquis indes schon. Deutschland muss sie nutzen. Ein ums andere Mal hat das Europäische Parlament (Resolution 2016, zu CEF 2018) ein klares Mandat gegeben: sowohl für striktes EU-Beihilferecht als auch für mehr Reziprozität gemäß dem Government Procurement Agreement (GPA) der WTO. Beides bewirkt Art. 85 der Sektorenrichtlinie. Wer seine Vergabemärkte unzureichend öffnet, sollte künftig nicht mehr davon ausgehen können, mit subventionierten Angeboten freien Zugang zu europäischen Vergabemärkten zu erhalten: „We need to get, what we give.“ (Jean-Claude Juncker).

Was ist jetzt zu tun?

50 Prozent „Made in Europe“ ab 2022 in Deutschlands öffentlichen Schienenvergaben bundesgesetzlich verbindlich implementieren, EU-Subventionskontrolle und reziproke Marktöffnung stärken (Art. 85 2014/25/EU).

- Mit der EU-Mindestwertschöpfungsregel (50 Prozent „Made in Europe“) aus Art. 85 der Sektorenrichtlinie enthält der EU-Acquis eine ordnungspolitisch sehr kluge Regel. Dieser Artikel sieht vor: Für öffentliche Schienenvergaben wird auch Angeboten Marktzugang gewährt, die Erzeugnisse aus Drittländern umfassen, die weder dem GPA beigetreten sind noch mit der EU entsprechende Freihandelsabkommen geschlossen haben. Insoweit verzichtet die EU also auf den Grundsatz der Gegenseitigkeit. Übersteigt indes die Wertschöpfung in solchen Drittstaaten 50 Prozent des Gesamtwerts des Angebots, können öffentliche Auftraggeber in der EU diese Angebote ablehnen. Das gilt ausdrücklich nicht für Angebote aus Staaten, die reziproken Marktzugang gewähren. Nationale Alleingänge sind rechtlich ausgeschlossen.

- Der Ansatz ist doppelt richtig: Erstens bedeutet mindestens 50 Prozent „Made in Europe“ 50 Prozent EU-Beihilfenkontrolle für jedes Angebot. Zweitens stärkt die Regel die Reziprozität – und damit die internationale Verhandlungsposition der EU, um tatsächliche Öffnungen von Vergabemärkten zu erreichen (Grundsätze des GPA).
- Der Bund muss die EU-Mindestwertschöpfungsregel (Art. 85 2014/25/EU, analog § 55 SektVO) als „zwingend zu berücksichtigende Ausführungsbedingung“ für Ausschreibungen von öffentlichen Auftraggebern und Sektorenauftraggebern im Schienensektor mittels eines Bundesgesetzes noch 2022 verbindlich vorschreiben (vgl. § 129 Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, GWB). In Ausschreibungen lässt sich die „Made in Europe“-Klausel dann einfach aufnehmen.
- Hilfsweise ist eine gesetzliche Soll-Regelung vorzusehen im Sinne eines „comply or explain“. Demnach soll der Auftraggeber im Schienensektor Angebote zurückweisen, die die EU-Mindestwertschöpfungsregel nicht einhalten. Tut er dies nicht, müsste er dokumentieren, warum er ausnahmsweise Angebote beauftragt, obwohl er festgestellt hat, dass die EU-Mindestwertschöpfungsregel nicht eingehalten wird.
- Die rechtssichere Anwendung von § 55 SektVO belegt die Praxis schon: Eine beschaffende Stelle in Frankfurt/Oder schloss auf dieser Rechtsgrundlage 2020 einen Non-EU-Staatskonzern von einer Tramausschreibung aus. Das OLG Brandenburg gab dem Ausschluss statt, weil mehr als 50 Prozent des angebotenen Produktes von außerhalb der EU stamme und es nach Einschätzung des OLG keine Reziprozität auf den Beschaffungsmärkten gebe. Entscheidend sei hierbei nicht, wo der Bieter seinen Sitz habe, sondern allein der nicht-europäische Wertschöpfungsanteil.

50 Prozent „Made in Europe“ (Art. 85 2014/25/EU) und EU-Vergabe-Guidelines für – mit europäischen Steuermitteln finanzierte – EU-Schienenprojekte zwingend vorsehen (CEF, NGEU).

- Von den Steuerzahlerinnen und Steuerzahlern in der EU finanzierte Fördermittel sollten generell nur zur Verfügung stehen, wenn das Vorhaben an Unternehmen aus der EU, dem EWR oder aus Drittländern vergeben wird, die Mitglied des GPA sind oder mit der EU ein Freihandelsabkommen mit Kapiteln zum öffentlichen Beschaffungswesen geschlossen haben.
- Für EU-Projekte, die europäische Steuerzahlende durch EU-Strukturfonds finanzieren, muss zwingend eine partielle „Made in Europe“-Verknüpfung gelten. Dies gilt sowohl für die EU-Strukturfonds als auch für die mit 750 Mrd. Euro dotierten EU-Wiederaufbaufonds (NGEU/ insbes. RRF) zur Überwindung der Corona-Krise. Darauf sollte Deutschland gemeinsam mit dem Europäischen Parlament, der EU-Kommission und im Schulterschluss v. a. mit Frankreich aktiv hinwirken. Das EP hat 2018 eine strikte Anwendung von Art. 85 für transeuropäische Projekte (CEF) klar gefordert.
- Bei einigen EU-kofinanzierten Projekten, v. a. in Mittel- und Osteuropa, sind EU-Steuermittel an Bieter aus Drittstaaten abgeflossen, ohne Subventionen einen Riegel vorzuschieben und ohne Anreize für die reziproke internationale Marktöffnung zu setzen – also ohne europäisches Steuergeld adäquat in Europas Zukunft zu reinvestieren. Das darf nicht europäische Politik sein.

Geltende EU-Vergabe-Guidelines ab 2022 in Deutschland europarechtskonform als Ultima Ratio prüfen.

- Die EU-Kommission hat 2019 mit den Guidelines „zur Teilnahme von Bietern und Waren aus Drittländern am EU-Beschaffungsmarkt“ (C(2019) 5494 final) folgende Option geschaffen: Von einzelnen Vergaben ausgeschlossen werden dürfen Staatskonzerne aus Drittstaaten, die weder Mitglied des GPA sind, noch mit der EU ein Freihandelsabkommen zum öffentlichen Beschaffungswesen geschlossen haben, die also ihrerseits keinen freien Marktzugang bieten. Die Guidelines spiegeln das Ziel der globalen gegenseitigen Marktöffnung wider. Von dieser Option machen einige EU-Länder (z. B. Slowenien, Italien) für einzelne Projekte schon Gebrauch. Deutschland muss ab 2022 diese Option bei mangelhafter Reziprozität der Marktöffnung grundsätzlich in öffentlichen Schienenvergaben als europarechtliche Ultima Ratio sorgfältig prüfen. Nach Art. 23 GG wäre eine Fortwirkung des Drei-Minister-Erlasses von 1960 nicht nachvollziehbar. Um Zweifel auszuschließen, wäre eine klarstellende Erklärung der deutschen Vergaberessorts zur Auslegung des § 97 Abs. 2 GWB sinnvoll.

2 Best Value for Taxpayers' Money (MEAT): Innovation durch klimagerechte Vergabe beschleunigen.

Warum ist es wichtig?

Ohne Evolution der Schiene keine Pariser Klimaziele. Nur Schiene 4.0 ermöglicht das nächste Level eines Angebots, das für jeden individuellen Anspruch und jeden Lebensstil überzeugt.

Wo öffentliche Vergaben starr auf den Anschaffungspreis fixiert sind, werden Innovationen oft aussortiert. Sie kommen nicht zur Anwendung. Der Status quo in Deutschland und Europa zeigt enorme Unterschiede. Zahlreiche hochmoderne Vergaben machen Schule. Aber noch zu viele Vergaben bauen kurzatmig bis zu 80 Prozent einzig auf den Initialpreis. Dann reicht oft das Billigste. Tut es aber nicht. Denn so bleibt die Schiene unter ihrem Potenzial – und machbarer Klimaschutz auf der Strecke. Best Value for Taxpayers' Money: Innovation macht den Unterschied. Kommt der Zug pünktlich (weil Vergaben intelligente Wartung fordern, die Ausfälle zu fast 100 Prozent verhindert)? Fährt die Metro in Stoßzeiten häufiger (weil Vergaben automatisiertes Fahren belohnen)? Folgt die neue Tram einer klaren Designsprache (weil die in Vergaben bewertet wird)? Ist der Bahnhof spät abends noch sicher (weil digitales Monitoring das Sicherheitspersonal unterstützt)? – Vergabekriterien entscheiden

über tägliche Lebensqualität und kommerziellen Erfolg. Bestanbieter müssen zum Zug kommen, nicht Billigstanbieter. Innovationen brauchen doppeltes Tempo.

Die Steuerzahlenden haben ein Anrecht darauf, dass ihr Geld das Maximum bewirkt. Deshalb wirbt die EU für eine moderne Vergabekultur. Dreh- und Angelpunkt: das MEAT-Prinzip („Most Economically Advantageous Tender“). MEAT sorgt für Green Public Procurement (GPP), weil nur mit MEAT-Kriterien in öffentlichen Vergaben die klimafreundlichste Lösung gewinnt. Die Methodik? – Wirtschaftlichkeit ganzheitlicher definieren, Ideenwettbewerb und Pioniergeist entfachen, gesellschaftliche Ansprüche besser aufnehmen, keine Schablonen, keine Momentaufnahmen. Qualität und Klimaschutz – auch die Vereinten Nationen fordern in ihren Sustainable Development Goals (UNSDG) eine durchgängig nachhaltige öffentliche Beschaffung. Zeit, sie umzusetzen.

Was ist jetzt zu tun?

Innovationsbonus Schiene 4.0: MEAT-Kriterien in öffentlichen Vergaben ab 2023 mit 70 Prozent gewichten für Green Public Procurement (GPP).

- Eine Fixierung auf den Anschaffungspreis begrenzt das Entwicklungspotenzial der Schiene. Deshalb markieren sowohl die EU-Sektorenrichtlinie (Art. 82f. 2014/25/EU) als auch die Sektorenverordnung (§ 52f. SektVO) Wege zu einer progressiveren Vergabekultur. Die dort definierten MEAT-Kriterien müssen ab 2023 in öffentlichen Ausschreibungen in Deutschland flächendeckend neuer Standard werden. Sinnvoll ist eine Gewichtung von MEAT-Kriterien mit 70 Prozent. Nur dann werden sich nachhaltige klimaschonende Lösungen durchsetzen (GPP, TCO). Der Bund hat eine orchestrierende Verantwortung in Partnerschaft mit Ländern, Aufgabenträgern und dem Sektor.
- Zu MEAT gehört a) das beste Preis-Leistungs-Verhältnis (Best Price-Quality Ratio). Künftig sollen technische Innovation, Kundenqualität, Ästhetik u. a. zentrale Zuschlagskriterien sein, um den Marktanteil zu maximieren. Zu MEAT-Kriterien gehören b) die Life Cycle Costs (LCC). Also – jenseits des Anschaffungspreises – auch Recycling, maximale Energieeffizienz, Rohstoffeffizienz, Nutzungs- und Wartungskosten sowie externe Umwelteffekte. Es geht um nachhaltige Kostenwahrheit. Neue Lösungen senken über den gesamten Lebenszyklus signifikant Energie-, Wartungs- und Ausfallkosten.
- Vorbildliche Unternehmensethik, Corporate Social Responsibility (CSR), sollte perspektivisch schon in der Präqualifizierung zwingend gefordert werden.

Ideenwettbewerb und Innovationspartnerschaft stärken.

- Geben Ausschreibungen sehr kleinteilige Vorgaben, werden genau die Angebote gemacht, die gefragt sind. Es kann aber sein, dass es völlig andere Lösungen gibt. Die wären zwar besser, würden so aber leicht durch das Bewertungsraster fallen. Deshalb ist es entscheidend, primär im Vorfeld von Ausschreibungen kreativen Ideenwett-

bewerb zu nutzen. Durch Entwicklungspartnerschaften lassen sich Sprunginnovationen ex ante in den Blick nehmen und vergaberelevant als Wertungskriterium integrieren. Parallel dazu sollten Vergaben die Möglichkeit von Nebenangeboten wesentlich besser nutzen. Stärker funktionale Ausschreibungen öffnen Raum für neue kreative Ideen.

- Damit dem Schienenverkehr einzigartige Erst-Innovationen nicht vergaberechtlich durch die Lappen gehen, darf ein (im Markt immer vorübergehendes) Alleinstellungsmerkmal nicht als Single Sourcing missdeutet werden. Wer auf andere warten muss, hat keinen Anreiz vorweg zu gehen.

Von den Besten lernen: Internationales Best Practice für MEAT deutlich systematischer nutzen.

- Deutschland sollte sowohl national als auch international von Best Practice Beispielen deutlich gezielter lernen. Um optimale Ergebnisse zu erreichen, müssen Benchmarks systematischer evaluiert und übertragen werden. In Deutschland gibt es sehr progressive Vergaben. Gleichviel gehören Benchmark-Ausschreibungen anderer Länder in den Blick. So gewichten z. B. moderne Ausschreibungen in der Schweiz, Norwegen, Schweden und den Niederlanden Qualitätskriterien schon sehr prominent – mit höchst beachtlichen Ergebnissen. Gerade in Skandinavien gibt es zudem sehr gute Erfahrungen mit Designkriterien.

Verfügbarkeitsmodelle mit Predictive Maintenance in MEAT-Vergaben konsequenter nutzen.

- In Verfügbarkeitsmodellen liefert der Hersteller nicht nur ein hochwertiges Produkt, sondern übernimmt mit der (prädiktiven) Wartung auch eine Produktgarantie. Der Vorteil: Die Industrie garantiert vertragsgerecht eine extrem hohe Verfügbarkeit für den gesamten Produktlebenszyklus (LCC). Folge: mehr Effizienz, mehr Pünktlichkeit. Sehr erfolgreiche Business Cases gibt es zunehmend, zum Beispiel mit dem Rhein-Ruhr-Express (RRX), dem ENNO-Zug in Niedersachsen oder dem Thameslink in London.

Modularisierung und Standardisierung voranbringen.

- Modulare Fahrzeugkonzepte können Qualität, individualisierte Systemlösungen und hohe Updatefähigkeit mit Standardisierung, Skaleneffekten und Kostenvorteilen verbinden. Zugplattformen, multifunktionales Interieur – modulare Architekturen wirken wie Katalysatoren für MEAT-Vergaben.

Kreatives Design und Ästhetik rechtssicher prämiieren.

- Faszination, die Kunden gewinnt, basiert oft auch auf Design. Die Evolution des Zugdesigns (Licht, Sitzkomfort, Ästhetik etc.) prägt das Reiseerlebnis. Weil das für den Markterfolg immer relevanter wird, gehört Design in den Blick. Festgelegte Kriterien, standardisierte Ausschreibungsunterlagen sowie eine Fachjury garantieren eine objektive Bewertung des Designs, die rechtssicher ist.

Unkonventionelle Leuchttürme prüfen, z. B. Internet-Abstimmungen über Tram- oder Metro-Design.

- Die kanadische Metropole Calgary hat kurzerhand die Bürgerinnen und Bürger der Stadt gefragt: Stimmen Sie über das Exterior Design der neuen Stadtbahn per Internet ab. Der Gewinner? „The Mask“ – so nennt man vor Ort den, vom Eishockey inspirierten, prämierten Entwurf. Calgary verfügt über populäre Damen- und Herren-Eishockeyteams – und über einen populären Zug. Für ausgesuchte Projekte sind unkonventionelle Wege, die die Identifikation mit dem ÖPNV erhöhen, ergebnisoffen zu prüfen.

Innovationsbudget für schnelle Upgrade-Fähigkeit über den Lebenszyklus einsetzen.

- Züge zeichnen sich durch eine – sehr nachhaltige, ressourcenschonende – jahrzehntelange Lebensdauer aus. Aber sie müssen das Tempo technischer Updates (bspw. Monitore, intelligente Türen, Ticketing, Fahrgastinformation) aufnehmen. Deshalb sollten Innovationsbudgets, über deren Verwendung sich Aufgabenträger und Verkehrsunternehmen verständigen, schon bei der Vergabe in bestimmter Höhe mitgedacht werden. Züge sollen über die volle Vertragslaufzeit State of the Art sein.

Kompetenznetz MEAT-Vergabe auf Bundesebene ab 2022 schaffen und europäisch verknüpfen.

- Erfahrung teilen, um Vergaben zu optimieren: Der Bund sollte in Abstimmung mit Ländern und Aufgabenträgern einen – zum Beispiel interministeriellen (BMW, BMVI, BMU) – Helpdesk etablieren, um Beratung anzubieten für ausschreibende Stellen, wie MEAT-Kriterien rechtssicher gestaltet werden.
- Das nationale muss mit einem europäischen Kompetenznetzwerk verbunden sein für den Austausch von Wissen und die Unterstützung beim Kompetenzaufbau (Training) für EU-kofinanzierte Projekte.