

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
1.1	Konzeptioneller Rahmen: Politische Mikroökonomie der Vermarktlichung	6
1.1.1	Neue Schauplätze der Entscheidungsfindung jenseits der bekannten Welt der (Arbeits-) Marktregulierung	8
1.1.2	Marktregulierung als Geflecht informeller und formeller, öffentlicher und privater Normen	9
1.1.3	„Engineering“ von Vermarktlichung: Design und praktische Dilemmata der Spielregeln des ökonomischen Austauschs	11
1.1.4	Dezentrierung: Die Außenseite von Neoliberalismus und Vermarktlichung	13
1.1.5	Depolitisierung oder Repolitisierung? Zur Rolle von Politik im demokratischen Kapitalismus	15
1.2	Kurzüberblick: Untersuchungsdesign und empirische Grundlage	22
1.3	Gliederung und Kernbefunde des Buches	24
	Literatur	30

Teil I Vergabepolitik

2	Einführung: Vergaberechtsreformen: Paradigmenwechsel, „langer Schatten“ marktliberaler Rechtsprechung oder „institutional layering“?	39
	Literatur	41

3	Architektur der Vermarktlichung: Die Institutionalisierung und Konstitutionalisierung des Wettbewerbsprinzips	43
3.1	Haushaltsrecht und korporatistische Steuerung: Zwischen Preiswettbewerb, Mittelstandsförderung und weiteren ‚vergabefremden‘ Zwecken	44
3.2	Paradigmenwechsel: Wettbewerbsrecht und Bieterschutz als Meilensteine der Vermarktlichung	48
3.3	Neue Akteure und Verfahren: Die Verrechtlichung des Konfliktaustrags	51
3.4	Regulative Expansion und ‚Kolonialisierung‘ des Unterschwellenrechts	54
3.5	Regulative Verdichtung und Konstitutionalisierung des Wettbewerbsprinzips	57
3.6	Fazit: Vermarktlichung im Modus der Verrechtlichung	64
	Literatur	66
4	Sozialpolitisierung: Der Einzug von sozialen Kriterien ins Vergaberecht	71
4.1	Juridische Europäisierung und Gegenbewegungen – Thesen und Befunde zum Einfluss des Europäischen Gerichtshofs	72
4.2	Kodifizierung von Kompromissen: Europäische Vergaberichtlinien und der ‚lange Schatten‘ der EuGH-Rechtsprechung	74
4.3	Politisierung der Rechtsprechung und der Nachhall von Staatsschulden- und Flüchtlingskrise	83
4.3.1	Korrekturen in der EuGH-Rechtsprechung: ‚RegioPost‘ und ‚Elektrobudowa‘	84
4.3.2	Die Reform der Entsenderichtlinie	88
4.4	Vergabepolitik in Deutschland: Schauplatz und Vehikel für den Wandel der industriellen Beziehungen	92
4.4.1	Tariftreuegesetze vor und nach ‚Rüffert‘: Wechselnde Allianzen und Zielverschiebung	95
4.4.2	Schritte aus dem ‚Rüffert‘-Schatten heraus: Die Entwicklung nach 2015	100
4.5	Fazit: Institutionalisiertes Nebeneinander von Vermarktlichung und Sozialpolitisierung	119
	Literatur	125

Teil II Vergabep Praxis

5	Einführung: Vergabep Praxis als ‘Street-level Market Making’	135
5.1	Street-level bureaucracy – Grundzüge eines alternativen Bürokratiemodells	136
5.2	Heuristik für die Analyse des ‘street-level market making’	139
5.3	Vermarktlichung und berufliches Ethos in der öffentlichen Beschaffung – Forschungsstand und offene Fragen	141
5.3.1	Zum Aufgabenverständnis von öffentlich Bediensteten unter dem Einfluss von ‘Ökonomisierung’ und ‘Managerialisierung’	141
5.3.2	Vergabespezifisches Berufsethos: jenseits der Dichotomie von ‘traditionellem’ und ‘ökonomisiertem’ Aufgabenverständnis	146
5.4	Methoden und empirische Grundlage	151
5.4.1	Lokale Intensivfallstudien – Auswahlkriterien und Hintergrundinformationen	152
5.4.2	Datengrundlage – Erhebung und Auswertung	155
	Literatur	157
6	Politische Professionalisierung: Deutungs- und Beratungsangebote für die Vergabep Praxis	163
6.1	Öffentliche, private und gemeinnützige Beratungs- und Deutungsangebote: Ein Kurzüberblick über den neuen Beratungsmarkt	165
6.2	Professionalisierung des öffentlichen Einkaufs und der neue Standard der strategischen Beschaffung	170
6.2.1	Professionalisierung ‘von oben’: Soft Law-Strategie der EU	170
6.2.2	Professionalisierung durch Fachverbände und akademische Betriebswirtschaftslehre	176
6.3	Professionalisierung der Dienstleistungen und neue Standards guter Dienstleistungen – die Rolle von Verbänden	181
6.3.1	Professionalisierung durch Verbände und ‘Korporatismus light’: Der Fall der Sicherheitsdienstleistungen	182

6.3.2	Professionalisierung durch Verordnungen und Verbraucherschutzverbände: Der Fall Schulverpflegung	192
6.4	Fazit: Das neue Leitbild des ‚Guten Dienstleisters‘ – Türöffner für soziale Kriterien?	196
	Literatur	200
7	Zielppluralismus, Zielkonflikte und berufliche Werthaltungen in der Vergabepraxis	207
7.1	Das primäre Leitbild ‚Guter Dienstleister‘: branchenspezifische Ziele und Dilemmata	208
7.1.1	Der ‚Gute Dienstleister‘ in der Schulverpflegung	209
7.1.2	Der ‚Gute Dienstleister‘ in den Sicherheitsdienstleistungen	214
7.2	Sekundäre Leitbilder: Hürde, Wahlverwandtschaft oder Erfüllungsgehilfe für mehr Qualität?	223
7.2.1	Der ‚Hüter des Wettbewerbs‘: Zwischen Hürde und Erfüllungsgehilfe	224
7.2.2	Der ‚Gute Auftraggeber‘ in der Schulverpflegung ...	226
7.2.3	Der ‚Gute Auftraggeber‘ bei den Sicherheitsdienstleistungen	229
7.3	Fazit: Auftragsvergabepraxis im Ziel-Trilemma	232
	Literatur	238
8	Qualitative Wende in der Auftragsvergabe: Neue Entscheidungsstrukturen und -strategien auf dem Weg zu ‚mehr Qualität‘	241
8.1	Strukturen: Professionalisierung im Spannungsfeld von Rechtskonformität und Rechtsunsicherheit	244
8.1.1	Das Beispiel Schulverpflegung	246
8.1.2	Das Beispiel Sicherheitsdienstleistungen für Flüchtlingsunterkünfte	259
8.2	Strategien: Gute Qualität statt billigster Preis – aber wie?	273
8.2.1	Das Beispiel Schulverpflegung	274
8.2.2	Das Beispiel Sicherheitsdienstleistungen für Flüchtlingsunterkünfte	284
8.3	Fazit: Politisierung der Vergabepraxis und Lernprozesse unter dem Primat der Qualität	295
	Literatur	299

9	Industrielle Beziehungen und Arbeitsregulierung im neuen ‚Experimentierraum‘	303
9.1	Wechselwirkungen zwischen alten Arenen industrieller Beziehungen und neuem ‚Experimentierraum‘	304
9.2	Branchenspezifische industrielle Beziehungen: Lücken und Schatten für den neuen Experimentierraum	308
9.2.1	Schulverpflegung	309
9.2.2	Sicherheitsdienstleistungen	313
9.3	Vergabepraktiken, Aushandlungs- und Lernprozesse zu angemessenen Löhnen	321
9.3.1	Catering: Begrenzte Wirkung externer Lohnstandards	321
9.3.2	Sicherheitsdienstleistungen: Anwendung externer Lohnstandards mit ‚Mut zum Risiko‘	327
9.4	Vergabepraktiken, Aushandlungs- und Lernprozesse zu angemessenen Preisen	332
9.4.1	Catering: Zwischen Erfahrungswerten, Wunschpreisen und wissenschaftlicher Expertise	333
9.4.2	Sicherheitsdienstleistungen: Kalkulationsvorgaben mit Signalwirkung	344
9.5	Vergabepraktiken, Aushandlungs- und Lernprozesse zu Arbeitszeit und Einsatz von Subunternehmen	348
9.5.1	Arbeitszeit: Kundenbedarfe versus Beschäftigtenbedarfe	349
9.5.2	Einsatz von Subunternehmen: Lernprozesse im engen rechtlichen Rahmen	354
9.6	Vergabepraktiken, Aushandlungs- und Lernprozesse zur Kontrolle sozialer Vergabekriterien	359
9.7	Fazit: Potenziale und Grenzen des neuen ‚Experimentierraums‘ in der Vergabepraxis	364
	Literatur	372
10	Fazit: Repolitisierung der ‚tiefen‘ Vermarktlichung – das Beispiel öffentliche Auftragsvergabe	379
10.1	Doppelbewegung: ‚Tiefe‘ Vermarktlichung und Repolitisierung	379
10.2	‚Variegated de-marketization‘: Erscheinungsformen und Entwicklungsdynamiken nicht-neoliberaler Politik und Praxis	383

10.3	Gesetzgebung: Regulative Experimente und Lernprozesse	386
10.3.1	Entwicklungsdynamiken: Kumulativ, kontingent, verteilt und ‚variegated‘	386
10.3.2	Politisierung von ‚innen‘ und ‚außen‘	388
10.3.3	Politisierung der Rechtsprechung	390
10.4	Vergabep Praxis: Praktische Experimente beim ‚Street-level Market Making‘	392
10.5	Sozialpolitisierung der Auftragsvergabe: Defizite und Gestaltungsoptionen	396
10.6	Eine Ausnahme, die die Regel bestätigt? Lehren für die Reichweite real existierender, nicht-neoliberaler Politik und Praxis	402
	Literatur	406
Anhang	411