

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 Beterschutz als Meilensteine der Vermarktlichung	48
3.3 Neue Akteure und Verfahren: Die Verrechtlichung des Konfliktvertrags	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 Tarifreuegesetze 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: Institutionalisierter Nebeneinander von Vermarktlichung und Sozialpolitisierung	119
Literatur	125

Teil II Vergabepraxis

5 Einführung: Vergabepraxis 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 Vergabepraxis	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	Zielpluralismus, Zielkonflikte und berufliche Werthaltungen in der Vergabapraxis	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: Auftragsvergabapraxis 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 Vergabapraxis 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	Entwicklungs dynamiken: Kumulativ, kontingent, verteilt und ‚variegated‘	386
10.3.2	Politisierung von ‚innen‘ und ‚außen‘	388
10.3.3	Politisierung der Rechtsprechung	390
10.4	Vergabapraxis: 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