

Inhalt

Vorwort	5
1. Charakteristika des Baumarktes	6
1.1 Grundlagen des Wettbewerbs auf dem Baumarkt	6
1.2 Die öffentliche Ausschreibung	8
1.3 Das Vergabeverhalten der Auftraggeber	12
1.3.1 Private Auftraggeber	12
1.3.2 Die Auftraggeber der öffentlichen Hand	14
1.4 Die Anbieter von Bauleistungen	16
1.4.1 Strukturelle Gegebenheiten des Bauhauptgewerbes	16
1.4.2 Der Baubetrieb und seine Auftragsbeschaffung	18
2. Die Wettbewerbsverhältnisse auf dem Tiefbaumarkt	21
2.1 Grundlagen der Untersuchungen	21
2.2 Die Aktionsradien	22
2.2.1 Regional bedingte Aktionsradien	22
2.2.2 Die Beeinflussung der Aktionsradien durch die Auftragsgröße	23
2.3 Die Häufigkeit der Angebotsabgaben auf einzelnen regionalen Märkten	23
2.4 Die Auftragsgebiete	23
2.4.1 Die räumliche Lage von Auftragsgebieten	23
2.4.2 Die Bedeutung der Unternehmensgröße für das Auftragsgebiet	24
3. Probleme des Baumarktes und daraus resultierende Fehlentwicklungen	25
3.1 Die Unsicherheit in der Kapazitätsplanung der Unternehmen	25
3.2 Wettbewerbsverzerrende Maßnahmen der Unternehmen	26
3.2.1 Hereinnahme von Subunternehmen	26
3.2.2 Die Preisabsprachen	26
3.2.2.1 Grundlagen	26
3.2.2.2 Wilde Preisabsprachen	26
3.2.2.3 Gelenkte Preisabsprachen	27
3.2.2.4 Das Unterbieten einer Absprache durch Außenseiter	28
3.2.2.5 Die Störung einer Preisabsprache durch den Auftraggeber	29
3.3 Wettbewerbsverzerrende Maßnahmen der Auftraggeber	29
3.3.1 Unzulässige Nachverhandlungen	29
3.3.2 Örtliche Präferenzen	30
3.3.3 Risikoabwälzung auf den Auftragnehmer	31
3.3.4 Das Zusammenspiel zwischen Präferenzen und Risikoabwälzung	31
3.3.5 Die preistreibende Wirkung von nicht einwandfreien Leistungsverzeichnissen	32
3.4 Monopolistische Verhaltensweisen der Auftraggeber	33

4. Maßnahmen zur Verbesserung des Wettbewerbs und zur Realisierung eines reinen Preiswettbewerbs	34
4.1 Das Problem der angemessenen und auskömmlichen Preise	34
4.2 Preismanipulationen der Bieter und Maßnahmen zu ihrer Bekämpfung	35
4.2.1 Die Nachtragsforderungen	35
4.2.1.1 Unzulässige Praktiken bei Nachtragsforderungen	35
4.2.1.2 Möglichkeiten zur Einschränkung unberechtigter Nachtragsforderungen	36
4.2.1.3 Die Preisliste für die zusätzliche Bereitstellung von Produktionsfaktoren	37
4.2.2 Bewußt mängelbehaftete Leistungserstellung	39
4.2.3 Differenzen zwischen Gesamtpreis und Angebotssumme	41
4.2.3.1 Angebotssumme > Gesamtpreis	41
4.2.3.2 Angebotssumme < Gasamtpreis	42
4.2.3.3 Gründe für Wettbewerbsausschluß von BieterInnen, bei denen Gesamtpreis und Angebotssumme nicht übereinstimmen	42
4.3 Die Angebotsprüfung	44
4.3.1 Verfahren zur Bestimmung des Auftragnehmers	44
4.3.2 Der Preisspiegel	45
4.3.3 Voraussetzungen für die Vergleichbarkeit der Angebotssummen	46
4.4 Die technische und wirtschaftliche Qualifikation des Auftragnehmers	49
4.5 Die Absicherung des Auftraggebers vor wirtschaftlichem Schaden durch den Auftragnehmer	50
4.5.1 Der Schutz gegen mängelbehaftete Leistungen durch fachkundige Bauleitung	50
4.5.2 Sicherheitsleistungen des Auftragnehmers	51
4.5.2.1 Einführung	51
4.5.2.2 Eine allgemeine Pflichtsicherheitsleistung	52
4.5.2.3 Die Vorteile und Realisierung einer Pflichtsicherheitsleistung für den Auftraggeber	53
4.5.2.4 Die Realisierung der Pflichtsicherheitsleistung	54
4.6 Die Auftragserteilung an den Niedrigstbietenden	55
4.6.1 Einführung	55
4.6.2 Die Problematik des auskömmlichen Preises	56
4.6.3 Voraussetzungen für die Auftragserteilung an den Niedrigstbietenden	59
4.6.4 Auftragserteilung an den Niedrigstbietenden und ruinöser Wettbewerb	60
Anmerkungen	62
Abbildungen	68