

# 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 Bauhaupt- gewerbes . . . . .	16
1.4.2 Der Baubetrieb und seine Auftragsbe- schaffung . . . . .	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 Auftrag- geber . . . . .	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 einwand- freien 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 mangelbehaftete Leistungserstellung . . . . .	39
4.2.3 Differenzen zwischen Gesamtpreis und Angebotssumme . . . . .	41
4.2.3.1 Angebotssumme > Gesamtpreis . . . . .	41
4.2.3.2 Angebotssumme < Gesamtpreis . . . . .	42
4.2.3.3 Gründe für Wettbewerbsausschluß von Bietern, 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 mangelbehaftete 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