
Baubetriebswesen und Bauverfahrenstechnik

Reihe herausgegeben von

Peter Jehle, Dresden, Deutschland

Jens Otto, Dresden, Deutschland

Die Schriftenreihe gibt aktuelle Forschungsarbeiten des Instituts Baubetriebswesen der TU Dresden wieder, liefert einen Beitrag zur Verbreitung praxisrelevanter Entwicklungen und gibt damit wichtige Anstöße auch für daran angrenzende Wissensgebiete.

Die Baubranche ist geprägt von auftragsindividuellen Bauvorhaben und unterscheidet sich von der stationären Industrie insbesondere durch die Herstellung von ausgesprochen individuellen Produkten an permanent wechselnden Orten mit sich ständig ändernden Akteuren wie Auftraggebern, Bauunternehmen, Bauhandwerkern, Behörden oder Lieferanten. Für eine effiziente Projektabwicklung unter Beachtung ökonomischer und ökologischer Kriterien kommt den Fachbereichen des Baubetriebswesens und der Bauverfahrenstechnik eine besonders bedeutende Rolle zu. Dies gilt besonders vor dem Hintergrund der Forderungen nach Wirtschaftlichkeit, der Übereinstimmung mit den normativen und technischen Standards sowie der Verantwortung gegenüber eines wachsenden Umweltbewusstseins und der Nachhaltigkeit von Bauinvestitionen.

In der Reihe werden Ergebnisse aus der eigenen Forschung der Herausgeber, Beiträge zu Marktveränderungen sowie Berichte über aktuelle Branchenentwicklungen veröffentlicht. Darüber hinaus werden auch Werke externer Autoren aufgenommen, sofern diese das Profil der Reihe ergänzen. Der Leser erhält mit der Schriftenreihe den Zugriff auf das aktuelle Wissen und fundierte Lösungsansätze für kommende Herausforderungen im Bauwesen.

Norbert Zeglin

Gestaltungsmöglichkeiten bei der öffentlichen Ausschreibung von Bauleistungen

 Springer Vieweg

Geleitwort der Herausgeber

Die inhaltliche Gestaltung sowie die Art der Durchführung von öffentlichen Verfahren für die Vergabe von Bauleistungen sind in der Regel entscheidend für den Projekterfolg größerer Bauvorhaben. Die einschlägigen Vergabevorschriften geben dazu in sehr umfangreicher Art die zu beachtenden Randbedingungen für öffentliche Auftraggeber aber auch für private Bieter vor. Dies führt in der Regel zu sehr langwierigen und administrativ aufwändigen Verfahren mit nur bedingt erfolgsversprechenden Ergebnissen. Im Vergleich zu Vergabeverfahren privater Bauherren führt dies neben der deutlichen Verlängerung der Bauzeit auch häufig zu höheren Baupreisen und suboptimalen Verträgen. Besonders unter Beachtung der aktuellen Marktsituation stellt sich daher die Frage, welche alternativen Beschaffungsmodelle geeignet sind. Alternativ ist zu prüfen, welche Gestaltungs- und Beurteilungsspielräume auch das aktuelle Vergaberecht zulässt, um den Vergabe- und Projekterfolg zu steigern. An dieser Stelle setzt die Arbeit von Herrn Dr. Norbert Zeglin an und geht im Einzelnen konkret auf Potenziale bei der Initiierung, der Durchführung und dem Abschluss von Vergabeverfahren ein. In diesem inhaltlichen Kontext hat das Werk ein Alleinstellungsmerkmal und bietet einen signifikanten Mehrwert für den interessierten Leser im Rahmen der Buchreihe „Baubetriebswesen und Bauverfahrenstechnik“.

Die Inhalte dieses Buches sind im Rahmen der Promotion von Herrn Dr. Zeglin am Institut für Baubetriebswesen der TU Dresden entstanden. Seine Arbeit wurde im Juni 2022 an der Fakultät Bauingenieurwesen öffentlich vorgestellt und erfolgreich verteidigt. Die Herausgeber wünschen diesem Werk eine weite Verbreitung und den Lesern einen umfangreichen Erkenntnisgewinn beim Lesen dieser Promotionsarbeit. Weiterhin gehen sie davon aus, dass die Inhalte auch Ausgangspunkt und Motivation für die erforderliche Novellierung des Vergaberechts sind.

Dresden, Mai 2023

Prof. Dr.-Ing. Peter Jehle

Institut für Baubetriebswesen
der Technischen Universität Dresden i. R.

Prof. Dr.-Ing. Dipl.-Wirt.-Ing. Jens Otto

Direktor des Instituts für Baubetriebswesen
der Technischen Universität Dresden

Vorwort des betreuenden Hochschullehrers

In den zehn Büchern über die Architektur berichtet der römische Architekt und Ingenieur Vitruv bereits im 1. Jahrhundert vor Christus über die strengen Regeln, die bei der Vergabe von öffentlichen Bauleistungen in der griechischen Stadt Ephesos in noch früheren Zeiten galten und wie diese umgesetzt wurden. Erste Regeln des Vergaberechts können somit weit über 2.000 Jahre zurückverfolgt werden.

Das moderne Vergaberecht lässt sich bis in das 16. Jahrhundert zurückverfolgen und wird heute maßgeblich durch die europäische Rechtsprechung geprägt. Generell kann festgehalten werden, dass das Vergaberecht in den vergangenen Jahrzehnten in mehreren Richtungen stark ausdifferenziert wurde und den ausschreibenden Stellen relativ enge Handlungskorsette vorgibt, in denen sie sich bewegen können.

Aus Sicht eines öffentlichen Auftraggebers stellt sich somit die Frage, in welchem Rahmen er agieren kann, um einerseits geplante Baumaßnahmen schnell und sicher realisieren und andererseits die Vergabe nach seinen Vorstellungen gestalten zu können. Aus den Handlungsvarianten ergeben sich Chancen und Risiken, die zu bewerten sind.

In der vorliegenden Arbeit analysiert Herr Zeglin in einem ersten Untersuchungsschritt die möglichen Gestaltungspotenziale bei Vergabeverfahren. Mittels einer mehrstufigen empirischer Untersuchung bei Auftraggebern und Auftragnehmern werden danach die Gestaltungspotenziale detailliert überprüft und schließlich hinsichtlich der praktischen Umsetzbarkeit bewertet.

Im vorletzten Kapitel der Arbeit werden die Ergebnisse praxisorientiert aufgearbeitet und zusammengefasst. Für den Praktiker ergeben sich hieraus eine Vielzahl von Hinweisen und Aspekte, welche Gestaltungsspielräume sich ihm ergeben und wie er eine erfolgreiche Ausschreibung und Vergabe absichern kann.

Insoweit stellt die vorliegende Arbeit nicht nur aus vergabetheoretischer Sicht sondern auch für den Praktiker eine sehr wertvolle Arbeit dar, die relativ einzigartig ist und insbesondere verschiedene rechtswissenschaftliche Arbeiten, die sich mit dem Vergaberecht beschäftigen, sinnvoll ergänzt. Somit bleibt zu hoffen, dass diese Arbeit eine weite Verbreitung findet und dazu beiträgt, Vergaben sicherer und erfolgreicher gestalten zu können.

Dresden, Mai 2023

Prof. Dr.-Ing. Rainer Schach

Direktor des Instituts für Baubetriebswesen
der Technischen Universität Dresden i. R.

Vorwort des Verfassers

Die Idee zu dieser anwendungswissenschaftlichen Promotionsarbeit reifte während meiner langjährigen beruflichen Tätigkeit als verantwortlicher Ingenieur für die Vergabe von Bau-, Architekten- und Ingenieurleistungen bei einem Öffentlichen Auftraggeber heran.

Immer häufiger stellte sich die Frage, welche Gestaltungs- und Beurteilungsspielräume im Vergaberecht gesamthaft vorhanden sind und inwiefern Auftraggeber und Bieter davon Kenntnis haben und dieses Wissen praktisch nutzen. Nach vielen Gesprächen mit am Vergabeprozess beteiligten Personen und einer unbefriedigenden Literaturrecherche stieg das persönliche Erkenntnisinteresse so stark an, dass ich entschied, mich mit diesem Thema in der Form einer wissenschaftlichen Qualifizierungsarbeit profund auseinanderzusetzen. Die selbst initiierte Forschungsstudie förderte beachtenswerte Erkenntnisse zutage, die alle am Ausschreibungs- und Vergabeprozess Mitwirkenden interessieren sollten, insbesondere diejenigen, die mit der öffentlichen Auftragsvergabe unmittelbar befasst sind. Sie sind die Zielgruppe dieser Arbeit.

Mein Dank gilt allen, die mich bei der Entstehung dieser Dissertation unterstützt haben. Besonderer Dank gebührt meinem Doktorvater und Erstgutachter, Prof. Dr.-Ing. Rainer Schach für die ausgezeichnete Betreuung am Institut für Baubetriebswesen der Technischen Universität (TU) Dresden. Er gab mir die Möglichkeit, als externer Doktorand zu promovieren, unterstützte meine wissenschaftliche Arbeit mit großem Engagement und räumte mir alle notwendigen Freiheitsgrade einer selbstständigen Bearbeitung ein. Zu Dank verpflichtet bin ich gleichsam Herrn Rechtsanwalt Dr. Urban Schraner, dessen wertvolle Erfahrungen und Kenntnisse im Vergabe- und Baurecht der Entstehung dieser Qualifizierungsarbeit eine sichere Grundlage verliehen, und Herrn Dr. Ekkehard Münzing für die konzeptionelle Hilfestellung. Bedanken möchte ich mich ferner bei allen Teilnehmern der Experteninterviews der ersten qualitativen Teilstudie und jenen der Befragung der zweiten quantitativen Teilstudie mittels Fragebogen.

Die höchste Anerkennung gilt meiner Frau und meinen wundervollen Kindern – ihnen möchte ich diese Arbeit widmen.

Berlin, Mai 2023

Dr.-Ing. M.Sc. Norbert Zeglin

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wurde im Text überwiegend die männliche Form gewählt, die sich immer zugleich auf weibliche/männliche/diverse Personen bezieht und keinesfalls geschlechterdiskriminierend zu verstehen ist.

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	IX
Tabellenverzeichnis	XI
Abkürzungsverzeichnis.....	XV
1 Einleitung	1
1.1 Thematische Einordnung und Fallauswahl/Abgrenzung	1
1.2 Ausgangssituation, Problemstellung und Erkenntnisinteresse.....	2
1.3 Aktueller Forschungsstand und wissenschaftliche Kenntnislücke.....	4
1.4 Untersuchungsleitende Forschungsfragen.....	7
1.5 Zielsetzung, Lösungsansatz und Ergebnisausblick	8
1.6 Aufbau und methodische Vorgehensweise	9
2 Grundlagen des Vergaberechts und der öffentlichen Auftragsvergabe.....	13
2.1 Begriffsbestimmung	13
2.2 Ökonomische Bedeutung der öffentlichen Auftragsvergabe	15
2.3 Intention und Grundsätze des Vergaberechts.....	16
2.4 Öffentliche Auftragsarten.....	17
2.5 Aktuelle Vergaberechtsstruktur.....	17
2.5.1 Regierungsbeschaffungsabkommen der WTO.....	19
2.5.2 „Verfassungsrecht“ der Europäischen Union.....	19
2.5.3 EU-Vergaberichtlinien.....	20
2.5.4 Richtlinie 2014/24/EU über die öffentliche Auftragsvergabe.....	20
2.5.5 EU-Schwellenwerte	21
2.5.6 Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen.....	22
2.5.7 Vergabeverfahrensarten.....	23
2.5.7.1 Nationale Vergabeverfahren unterhalb der EU- Schwellenwerte	23
2.5.7.2 EU-Vergabeverfahren ab Erreichen der EU-Schwellenwerte.....	25

2.5.8	Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge	27
2.5.9	Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen	28
2.5.10	Vergabehandbuch des Bundes	29
2.6	Kapitelzusammenfassung.....	30
3	Analyse möglicher Gestaltungspotenziale im Vergabeverfahren.....	31
3.1	Initiierung des Vergabeverfahrens	31
3.1.1	Beschaffungsbedarf und Leistungsbestimmungsrecht des AG	32
3.1.2	Strategische Grundsatzfestlegungen	33
3.1.2.1	Inhouse-Vergabe	33
3.1.2.2	Interkommunale Zusammenarbeit	34
3.1.2.3	Öffentlich-Private-Partnerschaft	35
3.1.3	Taktische Lenkung	36
3.1.3.1	Schätzung des Auftragswertes	36
3.1.3.2	Zuordnung der formal richtigen Vergabeordnung	37
3.1.3.3	Bildung von Teil- und Fachlosen	38
3.1.3.4	Gesamtvergabe der Bauleistung.....	38
3.1.3.5	Markterkundung	39
3.1.3.6	Wahl der Vergabeverfahrensart	39
3.1.3.7	Bestimmung der Verfahrensfristen	40
3.1.3.8	20-Prozent-Kontingent	42
3.1.4	Operative Detailsteuerung.....	42
3.1.4.1	Bestimmung unternehmensbezogener Eignungskriterien.....	42
3.1.4.2	Festlegung und Gewichtung auftragsbezogener Zuschlagskriterien	45
3.1.4.3	Aufstellung der Wertungsmethode	47
3.1.4.4	Zulassung und Ausschluss von Nebenangeboten	48
3.1.4.5	Erstellung der Vergabeunterlagen.....	50
3.1.4.6	Beschreibung des Leistungsgegenstandes.....	50
3.1.4.7	Produktneutralität, Produktspezifikation, Leitfabrikate	51
3.1.5	Bildung von Bieter- und Arbeitsgemeinschaften	52
3.1.6	Einsatz von Nachunternehmern	53
3.2	Durchführung des Vergabeverfahrens	53
3.2.1	Auftragsbekanntmachung.....	54

3.2.2	Entscheidung über die Teilnahme an einer Ausschreibung.....	54
3.2.3	Kommunikation zwischen Auftraggeber und Bewerbern/Bietern	54
3.2.4	Angebotserstellung und -eingang	55
3.2.4.1	Rücknahme des Angebots	56
3.2.4.2	Angebotsöffnung.....	56
3.2.5	Angebotsprüfung und -wertung.....	56
3.2.5.1	Erste Stufe – Formale Prüfung der Angebote	57
3.2.5.2	Zweite Stufe – Rechnerische, technische und wirtschaftliche Prüfung der Angebote	60
3.2.5.3	Dritte Stufe – Eignungsprüfung	62
3.2.5.4	Vierte Stufe – Wertung der Angebote.....	63
3.3	Abschluss des Vergabeverfahrens.....	63
3.3.1	Aufklärung der Angebotsinhalte	64
3.3.2	Verhandlungsverbot	64
3.3.3	Abschließender Prüfbericht mit Vergabevorschlag.....	65
3.3.4	Vergabeentscheidung – Zuschlag oder Aufhebung.....	65
3.3.5	Vorinformation an Bieter hinsichtlich der Zuschlagsabsicht	66
3.3.6	Zuschlag nach Wartefrist.....	67
3.3.7	Vergabedokumentation.....	67
3.4	Rechtsschutz im Vergabeverfahren.....	69
3.4.1	Rechtsschutz unterhalb der EU-Schwellenwerte.....	69
3.4.2	Rechtsschutz ab Erreichen der EU-Schwellenwerte	70
3.5	Ermessensspielraum der Auftraggeber.....	70
3.6	Kapitelzusammenfassung.....	71
4	Untersuchungskonzeption	73
4.1	Forschungsdesign, Fall- und Methodenauswahl	73
4.1.1	Empirische Grundausrichtung.....	74
4.1.2	Qualitatives und quantitatives Wissenschaftsverständnis	74
4.1.3	Implementierung kombinierter Forschungsmethodik	75
4.1.4	Qualitätsindikatoren der Untersuchung.....	76
4.1.5	Datenerhebungsmethodik	77
4.1.6	Vertraulichkeit und Datenschutz	77
4.1.7	Stichprobenbestimmung für beide Teilstudien.....	78

4.2 Kapitelzusammenfassung.....	80
5 Empirisch-qualitative Teilstudie.....	81
5.1 Grundformen des Interviews.....	81
5.2 Konfiguration des Interviews.....	83
5.2.1 Maß der Standardisierung – halbstrukturiertes Interview.....	83
5.2.2 Zu Befragende: einzelne Interviewpartner.....	84
5.2.3 Modus des Interviews: persönliches Gespräch.....	84
5.2.4 Interviewer: einzelner Interviewer.....	84
5.2.5 Status der Befragten und des Interviewers: sachkundige Experten.....	84
5.2.6 Grad der Fokussierung: inhaltliche Zentrierung.....	86
5.3 Vorbereitung und Durchführung der Interviews.....	87
5.3.1 Strategischer Aufbau und Ablauf der Interviews.....	87
5.3.1.1 Vorgesprächsphase.....	87
5.3.1.2 Prolog und Gesprächseröffnung.....	88
5.3.1.3 Hauptgesprächsphase mit Fragen und Nachfragen.....	88
5.3.1.4 Gesprächsabschluss.....	89
5.3.1.5 Nachgesprächsphase.....	89
5.3.2 Geeignete Fragen für Experteninterviews.....	90
5.3.2.1 Prämissen für die Formulierung von Interviewfragen.....	90
5.3.2.2 Einsatz verschiedener Fragearten.....	91
5.3.2.3 Anzahl der Interviewfragen und Dauer der Befragung.....	92
5.3.2.4 Arbeitsschritte bei der Formulierung von Fragen.....	93
5.3.2.5 Formulierung von Fragen und Nachfragen.....	93
5.3.3 Testweise Befragung.....	97
5.3.4 Instrumente zur Datenerfassung.....	98
5.3.4.1 Konzeption des Interviewleitfadens.....	98
5.3.4.2 Audioaufzeichnung der Experteninterviews.....	98
5.3.4.3 Gesprächsprotokollierung durch Interviewberichte.....	99
5.3.5 Situative Gesprächsführung des Interviewers.....	99
5.3.6 Kritische Aspekte der Interviewführung.....	100
5.4 Erhebung qualitativer Interviewdaten.....	102
5.4.1 Ansprache von Interviewteilnehmern.....	102
5.4.2 Ort des Interviews.....	103

5.4.3	Eindrücke aus den Experteninterviews.....	104
5.5	Transkription und Bereinigung erhobener Interviewdaten	104
5.5.1	Verschriﬂichung der Interviews	104
5.5.2	Bereinigung von Interviewdaten	106
5.5.3	Anonymisierung aufbereiteter Datensätze.....	106
5.5.4	Revision der Abschriften durch die Interviewten.....	107
5.6	Auswertung und Ergebnisse der qualitativen Teilstudie.....	107
5.6.1	Überblick über qualitative Auswertungsmethoden	107
5.6.2	Qualitative Inhaltsanalyse.....	109
5.6.2.1	Inhaltsanalytisches Extraktionsverfahren.....	111
5.6.2.2	Theoretische Annahmen und Forschungsfragen	112
5.6.2.3	Vorbereitung der Extraktion.....	112
5.6.2.4	Extraktion der Daten	114
5.6.2.5	Aufbereitung extrahierter Daten.....	115
5.6.2.6	Auswertung und Interpretation der Resultate.....	115
5.6.3	Auswirkungen auf Theorie und quantitative Teilstudie	128
5.6.4	Bezug auf Vorannahmen und Fragestellungen.....	130
5.7	Kapitelzusammenfassung.....	131
6	Theoretische Fundierung.....	133
6.1	Bildung des Theoriemodells.....	133
6.1.1	Soziologische Theorien	133
6.1.2	Handlungstheoretischer Ansatz rational agierender Akteure	134
6.1.3	Das Makro-Mikro-Makro-Wannenmodell	135
6.1.4	Begründung des Theoriemodells und Abgrenzung	137
6.2	Hypothesenbildung.....	137
6.2.1	Formulierung der Annahme.....	137
6.2.2	Aufstellung von spezifischen Forschungshypothesen.....	138
6.2.2.1	Erster Themenkomplex: Demografie	139
6.2.2.2	Zweiter Themenkomplex: Öffentliche Auftragsvergabe	139
6.2.2.3	Dritter Themenkomplex: A – Bildung von Teil- und Fachlosen.....	141
6.2.2.4	Vierter Themenkomplex: B – Vergabeverfahrensarten	142
6.2.2.5	Fünfter Themenkomplex: C – Angebotsfrist/zeitliche Lage.....	142

6.2.2.6	Sechster Themenkomplex: D – Unternehmensbezogene Eignungskriterien	143
6.2.2.7	Siebter Themenkomplex: E – Einsatz von Wertungssystemen..	143
6.2.2.8	Achter Themenkomplex: F – Kommunikation in der Angebotsphase	144
6.2.3	Aufstellung von Zusammenhangsvermutungen.....	144
7	Empirisch-quantitative Teilstudie	147
7.1	Vorbereitung der quantitativen Befragung.....	147
7.1.1	Erhebungsmethode und -instrument.....	147
7.1.2	Konstruktion des Fragebogens	148
7.1.2.1	Titelseite und Einleitung	148
7.1.2.2	Anleitung zum Ausfüllen des Fragebogens	149
7.1.2.3	Fragen-Antworten-Sequenz	149
7.1.2.4	Fragebogen-Feedback	150
7.1.2.5	Schluss	150
7.1.3	Gestaltung des Fragebogens.....	150
7.1.4	Festlegung von Fragen, Items und Antwortmöglichkeiten	150
7.1.4.1	Fragenanzahl und Fragebogenumfang	150
7.1.4.2	Prämissen für die Formulierungsarbeit	151
7.1.4.3	Einsatz verschiedener Frage- und Antwortformate.....	152
7.1.4.4	Nachteilige Antwortpräferenzen und typische Fehler.....	153
7.1.4.5	Formulierung von Einzelfragen und Beurteilungsmöglichkeiten	154
7.1.4.6	Erster Themenkomplex: Demografische Angaben	155
7.1.4.7	Zweiter Themenkomplex: Öffentliche Auftragsvergabe	155
7.1.4.8	Dritter Themenkomplex: A – Bildung von Teil- und Fachlosen	156
7.1.4.9	Vierter Themenkomplex: B – Vergabeverfahrensart.....	157
7.1.4.10	Fünfter Themenkomplex: C – Angebotsfrist/Zeitliche Lage	157
7.1.4.11	Sechster Themenkomplex: D – Unternehmensbezogene Eignungskriterien	158
7.1.4.12	Siebter Themenkomplex: E – Einsatz von Wertungssystemen..	158
7.1.4.13	Achter Themenkomplex: F – Kommunikation in der Angebotsphase	159

8.1.1.3	A – Bildung von Teil- und Fachlosen: Fragen 15 bis 16.....	231
8.1.1.4	B – Vergabeverfahrensart: Fragen 17 bis 18.....	232
8.1.1.5	C – Angebotsfrist/Zeitliche Lage: Fragen 19 bis 21	233
8.1.1.6	D – Unternehmensbezogene Eignungskriterien: Fragen 22 bis 25.....	234
8.1.1.7	E – Einsatz von Wertungssystemen: Frage 26.....	237
8.1.1.8	F – Kommunikation in der Angebotsphase: Frage 27	238
8.1.2	Besprechung der Ergebnisreflexion durch Studienteilnehmer.....	238
8.2	Implikationen für die Ausschreibungs- und Vergabepaxis.....	241
8.2.1	Anwendungsorientierte Folgerungen und Handlungsempfehlungen	241
8.2.2	Ideen zur Weiterentwicklung der aktuellen Vergabesituation	255
8.3	Beantwortung der Forschungsfragen	258
8.4	Eruierung der Zielerreichung anhand der Zielsetzung.....	259
9	Schlussbetrachtung	263
9.1	Zusammenfassung und Abschlussresümee	263
9.2	Limitationen und kritische Reflexion	267
9.3	Ausblick auf weiterführende Forschung	268
	Literaturverzeichnis.....	271
	Anlagen.....	281

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Gliederung der methodenkombinierten Studie	10
Abbildung 2:	Baufauftragsbezogene Struktur des Vergaberechts	18
Abbildung 3:	Nationale und EU-Vergabeverfahrensarten	23
Abbildung 4:	Regelfristen für Bauleistungen im Offenen Verfahren	41
Abbildung 5:	Expertendefinition gemäß Macht-Wissen-Konfiguration.....	85
Abbildung 6:	Vorgehen bei der qualitativen Inhaltsanalyse	109
Abbildung 7:	Zusammenfassende Inhaltsanalyse in fünf Schritten	111
Abbildung 8:	Vorgehensweise inhaltsanalytisches Extraktionsverfahren	112
Abbildung 9:	Makro-Mikro-Makro-Wannenmodell des sozialen Erklärens	135
Abbildung 10:	Adaptiertes Theoriemodell auf Makro-Mikro-Makro-Grafik	136
Abbildung 11:	Fragebogenrücklauf im Erhebungszeitraum 19.2. – 12.3.2020	165
Abbildung 12:	Schwerpunkte beruflicher Tätigkeit	169
Abbildung 13:	Vorhandene Berufserfahrung im Bauwesen	171
Abbildung 14:	Anzahl der Bauausschreibungen pro Jahr	172
Abbildung 15:	Häufigkeit externer Unterstützung	173
Abbildung 16:	Praxistauglichkeit des Vergaberechts	175
Abbildung 17:	Nutzen durch Rechtsprechung und Urteilscommentare	176
Abbildung 18:	Informationsquellen vergaberechtliche Entwicklungen.....	178
Abbildung 19:	Vorhandensein nutzbringender Gestaltungspotenziale	179
Abbildung 20:	Einflussmöglichkeiten bei Ausschreibung und Vergabe	181
Abbildung 21:	Maß des Wissens vorhandener Gestaltungsmöglichkeiten	183
Abbildung 22:	Einsatz unstatthafter Einflussoptionen	185
Abbildung 23:	Finessen bei Öffentlichen Auftraggebern	187

Abbildung 24:	Finessen bei Bauunternehmen	187
Abbildung 25:	Einsatz unstatthafter Finessen.....	189
Abbildung 26:	Wirksamkeit der Losbildung.....	190
Abbildung 27:	Etablierung von Teillosen	192
Abbildung 28:	Leistungsbündelung an Generalunternehmen.....	194
Abbildung 29:	Tragweite der Vergabeverfahrenswahl	196
Abbildung 30:	Einflussmöglichkeiten nach Vergabeverfahrensarten.....	198
Abbildung 31:	Bedeutsamkeit der zeitlichen Lage von Ausschreibungen	200
Abbildung 32:	Taktische Relevanz kalendarischer Zeiträume	201
Abbildung 33:	Minstdauer zwischen Zuschlagserteilung und Baubeginn.....	203
Abbildung 34:	Bedeutung unternehmensbezogener Eignungskriterien.....	204
Abbildung 35:	Bedeutsamkeit von Kriterien für die Prüfung der Bietereignung	205
Abbildung 36:	Vermischung von Eignungs- und Zuschlagskriterien.....	207
Abbildung 37:	Bestrebung der Kriterienvermischung	208
Abbildung 38:	Angemessenheit von Preis und Leistung	209
Abbildung 39:	Bedeutung der Kommunikation während der Angebotsphase.....	211
Abbildung 40:	Streudiagramm mit Wertepaaren zu F 10 und F 15.....	215

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Klassifizierungskriterien für Forschungsdesigns	73
Tabelle 2:	Merkmale qualitativer und quantitativer Forschung	75
Tabelle 3:	Einzelfragestellungen im Experteninterview	93
Tabelle 4:	Umgangsoptionen mit schwierigen Befragungspersonen	101
Tabelle 5:	Einordnung qualitativer Datenanalyseverfahren	107
Tabelle 6:	Relevanz der Ergebnisse der Fragenkomplexe Fragen 5 bis 14	126
Tabelle 7:	Darstellung der Ergebnisse mit abnehmender Relevanz.....	127
Tabelle 8:	Rücklaufquote Fragebogenerhebung.....	164
Tabelle 9:	Zugehörigkeit der Befragten	168
Tabelle 10:	Schwerpunkte beruflicher Tätigkeit	169
Tabelle 11:	Vorhandene Berufserfahrung	170
Tabelle 12:	Anzahl der Bauausschreibungen pro Jahr	172
Tabelle 13:	Häufigkeit externer Unterstützung	173
Tabelle 14:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 5	174
Tabelle 15:	Praxistauglichkeit des Vergaberechts	175
Tabelle 16:	Nutzen durch Rechtsprechung und Urteilscommentare	176
Tabelle 17:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 7	176
Tabelle 18:	Informationsquellen zu vergaberechtlichen Entwicklungen	177
Tabelle 19:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 8	178
Tabelle 20:	Vorhandensein nutzenbringender Gestaltungspotenziale	179
Tabelle 21:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 9	180
Tabelle 22:	Einflussmöglichkeiten bei Ausschreibung und Vergabe	180
Tabelle 23:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 10 – Teil A.....	181

Tabelle 24:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 10 – Teil B.....	182
Tabelle 25:	Maß des Wissens vorhandener Gestaltungsmöglichkeiten.....	182
Tabelle 26:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 11.....	183
Tabelle 27:	Einsatz unstatthafter Einflussoptionen.....	184
Tabelle 28:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 12.....	185
Tabelle 29:	Finessen bei Öffentlichen Auftraggebern und Bauunternehmen.....	186
Tabelle 30:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 13 – Teil A u. B.....	188
Tabelle 31:	Einsatz unstatthafter Finessen.....	189
Tabelle 32:	Wirksamkeit der Losbildung.....	190
Tabelle 33:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 15 – Teil A.....	191
Tabelle 34:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 15 – Teil B.....	191
Tabelle 35:	Bildung von marktgemäßen Teilleistungen.....	192
Tabelle 36:	Leistungsbündelung an Generalunternehmen.....	193
Tabelle 37:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 16 – Teil A.....	194
Tabelle 38:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 16 – Teil B.....	195
Tabelle 39:	Tragweite der Vergabeverfahrenswahl.....	196
Tabelle 40:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 17 – Teil A.....	196
Tabelle 41:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 17 – Teil B.....	197
Tabelle 42:	Einflussmöglichkeiten nach Vergabeverfahrensarten.....	197
Tabelle 43:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 18.....	199
Tabelle 44:	Bedeutsamkeit der zeitlichen Lage von Ausschreibungen.....	199
Tabelle 45:	Taktische Relevanz kalendarischer Zeiträume.....	201
Tabelle 46:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 20.....	202
Tabelle 47:	Minstdauer zwischen Zuschlagserteilung und Baubeginn.....	202
Tabelle 48:	Bedeutung unternehmensbezogener Eignungskriterien.....	203
Tabelle 49:	Bedeutsamkeit von Prüfkriterien zur Bietereignung.....	205
Tabelle 50:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 23.....	206
Tabelle 51:	Vermischung von Eignungs- und Zuschlagskriterien.....	206
Tabelle 52:	Bestrebung der Kriterienvermischung.....	207

Tabelle 53:	Angemessenheit von Preis und Leistung	209
Tabelle 54:	Ergebnisse der Hypothesentests zu Frage 26	210
Tabelle 55:	Bedeutung der Kommunikation während der Angebotsphase.....	210
Tabelle 56:	Korrelation zwischen den Fragen 3 und 4.....	212
Tabelle 57:	Korrelation zwischen den Fragen 3 und 6.....	213
Tabelle 58:	Korrelation zwischen den Fragen 9 und 12.....	214
Tabelle 59:	Korrelation zwischen den Fragen 11 und 14.....	214
Tabelle 60:	Korrelation zwischen den Fragen 10 und 15.....	215
Tabelle 61:	Korrelation zwischen den Fragen 24 und 25.....	216
Tabelle 62:	Korrelation zwischen den Fragen 27 und 3.....	216

Abkürzungsverzeichnis

ABl.	Amtsblatt
Abs.	Absatz
AEUV	Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union
AG	Auftraggeber
AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen
AN	Auftragnehmer
Anm. d. Verf.	Anmerkung des Verfassers
ARGE	Arbeitsgemeinschaft
AVA	Ausschreibung, Vergabe und Abrechnung von Bauleistungen
Az.	Aktenzeichen
B	Befragter
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBI	Bundesgesetzblatt
BGH	Bundesgerichtshof
BHO	Bundeshaushaltsordnung
BiGe	Bietergemeinschaft
BKR	Baukoordinierungsrichtlinie
BMJV	Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz
BMUB	Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit
BMVI	Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Energie
BU	Bauunternehmen
BVB	Besondere Vertragsbedingungen
BVerfG	Bundesverfassungsgericht
CPV	Common Procurement Vocabulary – Gemeinsames Vokabular für öffentliche Aufträge
DeGEval	Gesellschaft für Evaluation e. V.
DStGB	Deutscher Städte- und Gemeindebund
DIN	Deutsche Normierung gemäß dem Deutschen Institut für Normung
DVA	Deutscher Vergabe- und Vertragsausschuss für Bauleistungen
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
Ebd.	Ebenda
EEE	Einheitliche Europäische Eignungserklärung
EN	Europäische Normierung
et al.	et alii (lateinisch für „und andere“)
EG	Europäische Gemeinschaft
EU	Europäische Union
EU-Abl.	Amtsblatt der Europäischen Union
EuG	Europäisches Gericht
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EUR-Lex	Europäisches Vergaberecht ab Erreichen des EU-Schwellenwertes
f.	folgende oder fehlt
ff.	fortfolgende
GAT	Gesprächsanalytisches Transkriptionssystem
ggf.	gegebenenfalls

GPA	Government Procurement Agreement
GRM	Gewichtete Richtwertmethode
MED	Gewichtete Medianmethode
GWB	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
GWB-E	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen im (Referenten-)Entwurf
GU	Generalunternehmer
GÜ	Generalübernehmer
HGrG	Haushaltsgrundsätzegesetz
I	Interviewer
i. d. R.	in der Regel
IKZ	Interkommunale Zusammenarbeit
IPA	Internationales Phonetisches Alphabet
insg. oder i.	insgesamt
IWF	Internationaler Währungsfonds
KMU	Kleine und mittelständische Unternehmen
KT	Kalendertage
LHO	Landeshaushaltsordnung
LV	Leistungsverzeichnis
MiLoG	Mindestlohnengesetz
Mw	Mittelwert
N	Grundgesamtheit
N-Lex	Nationales Vergaberecht unterhalb des EU-Schwellenwertes
n	Stichprobe
NaN	Nachauftragnehmer
NU	Nachunternehmer
ÖAG	Öffentlicher Auftraggeber
ÖPP	Öffentlich-Private-Partnerschaft
OLG	Oberlandesgericht
P	Phänomen
RdErl.	Runderlass
RL	Richtlinie
RüM	Rückmeldung
s.	siehe
S.	Seite
Sd	Standardabweichung
sog.	sogenannte
SektVO	Sektorenverordnung
SRZ	Sonderziehungsrechte
StGB	Strafgesetzbuch
TED	Tenders Electronic Daily: Online-Plattform der Europäischen Union (EU) zur Veröffentlichung öffentlicher Aufträge
TTIP	Transatlantische Handels- und Investitionspartnerschaft
TU Dresden	Technische Universität Dresden
TU	Totalunternehmer
TÜ	Totalübernehmer
U	Ursache
u. a.	unter anderem
u. g.	unten genannt
UG	Untersuchungsgruppe
UVgO	Verfahrensordnung für die Vergabe öffentlicher Liefer- und Dienstleistungsaufträge unterhalb der Schwellenwerte (Unterschwellvergabeordnung – UVgO)

UWG	Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb
VergModG	Vergabemodernisierungsgesetz
vgl.	vergleiche
VgV	Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge (Vergabeverordnung)
VHB	Vergabe- und Vertragshandbuch für die Baumaßnahmen des Bundes
VK	Vergabekammer
VOB	Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen
VOB/A	Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen, Teil A: Allgemeine Bestimmungen für die Vergabe von Bauleistungen (Abschnitt 1)
VOB/A-EU	Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen, Teil A: Allgemeine Bestimmungen für die Vergabe von Bauleistungen, Vergabebestimmungen in Anwendungsbereich der Richtlinie 2014/24/EU (Abschnitt 2)
VOB/A VS	Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen, Teil A: Allgemeine Bestimmungen für die Vergabe von Bauleistungen, Vergabebestimmungen in Anwendungsbereich der Richtlinie 2009/81/EG (Abschnitt 3) Verteidigung und Sicherheit
VOB/B	Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen, Teil B: Allgemeine Vertragsbedingungen für die Ausführung von Bauleistungen
VOB/C	Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen, Teil C: Allgemeine Technische Vertragsbedingungen für Bauleistungen
VSVgV	Vergabeverordnung Verteidigung und Sicherheit
VÜA	Vergabeüberwachungsausschuss
W	Wirkung
WE	Werterwartung
WTO	World Trade Organisation
WuM	Werk- und Montageplanung
z. B.	zum Beispiel
ZPO	Zivilprozessordnung
ZTV	Zusätzliche technische Vertragsbedingungen
ZVB	Zusätzliche Vertragsbedingungen