



Mittelstand baut Straße

Mittelständische Unternehmen sind entscheidend für Wachstum und Wohlstand einer Volkswirtschaft. Sie schaffen Arbeitsplätze, bilden junge Menschen aus und prägen durch Investitionen die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands.

Bauwirtschaft = Mittelstand

Die mittelständischen Bauunternehmen in Deutschland

- beschäftigen über 70 % aller Arbeitnehmer am Bau
- bilden mehr als 80 % aller gewerblichen Lehrlinge aus
- erwirtschaften mehr als 75 % des Umsatzes
- leisten rund 70 % des Unternehmenssteueraufkommens.

Über 96 % der mittelständischen Bauunternehmen in Deutschland haben weniger als 50 Beschäftigte, knapp 99 % weniger als 100 Beschäftigte. Diese Unternehmen stellen damit den bedeutenden Adressatenkreis einer mittelstandsgerechten Auftragsvergabe dar.

Die Zahlen machen deutlich, wie wichtig die mittelständischen Unternehmen für die Bauwirtschaft sind. Nicht nur, weil sie besonders viele gut ausgebildete Arbeitnehmer beschäftigen und besonders viele Lehrlinge ausbilden, sondern auch, weil sie mit hoher Qualität bauen und viele technische Innovationen entwickeln.

Breiter Wettbewerb erforderlich

Will man die immensen Bauaufgaben der kommenden Jahre bewältigen, kann das nur gelingen, wenn man diese tausenden mittelständischen Unternehmen durch eine mittelstandsgerechte Auftragsvergabe einbezieht. Nur dann können die Aufträge in einem breiten Wettbewerb mit vielen innovativen Anbietern zu guten Preisen und mit hoher Qualität vergeben und ausgeführt werden.

Deswegen ist die öffentliche Hand gehalten, ihre Bauaufträge mittelstandsgerecht auszuschreiben. Nur so ist es der deutschen Bauwirtschaft möglich, sich in diesem schwierigen Umfeld auch noch gegen die Konkurrenz von Großkonzernen sowie in Deutschland tätigen ausländischen Unternehmen zu behaupten. Ein gesunder Baumittelstand kann nur dann weiter existieren, wenn er eine Chance hat, erfolgreich an öffentlichen Vergabeverfahren teilzunehmen. Dies liegt auch im ureigenen Interesse der öffentlichen Auftraggeber, wie der Autobahn GmbH des Bundes. Nur ein funktionierender Wettbewerb und eine größtmögliche Zahl von Bietern sichert auf Dauer den Leistungs- und Preiswettbewerb zugunsten der öffentlichen Auftraggeber. Eine Einschränkung des Wettbewerbs, vor allem durch die **funktionale Ausschreibung**, schwächt nicht nur zwangsläufig die Marktposition der öffentlichen Hand als Nachfrager von Bauleistungen, sondern geht zulasten kleiner und mittlerer Unternehmen, welche die geforderten Planungsleistungen nicht erbringen können.

Besser und innovativer Bauen durch Einbindung des unternehmerischen Know-hows

Der öffentliche Auftraggeber kann für seine Infrastrukturprojekte unternehmerisches Know-how einbinden, um intelligent und innovativ zu bauen. Hierzu kann er auf zwei bewährte Methoden zurückgreifen, die einen breiten Wettbewerb gewährleisten und hohe Mehrkosten vermeiden.

Zulassung von Nebenangeboten = mehr Wettbewerb ohne Mehrkosten!

Bei der Zulassung von Nebenangeboten gibt der Auftraggeber ein detailliertes Leistungsverzeichnis vor, ermöglicht es aber jedem Unternehmer, eigene Planungsideen in Form von Nebenangeboten in den Wettbewerb einzubringen.

Anders als bei der funktionalen Ausschreibung sind bei dieser Vorgehensweise jedoch nicht alle Bieter zu eigenen Planungsleistungen verpflichtet.

Bei einer **funktionalen Ausschreibung** gibt der Auftraggeber keinen detaillierten Leistungskatalog vor, sondern definiert die zu erbringende Leistung nach dem zu erreichenden Ziel. Er beschreibt nur die Anforderungen an die Funktion und überlässt die konkrete Ausgestaltung der Leistung dem Bieter. Von den Unternehmen wird hier also neben der eigentlichen Bauleistung eine eigene Planungsleistung verlangt.

Bei der Zulassung von Nebenangeboten hingegen kann jeder Bieter selbst entscheiden, ob er auf das Leistungsverzeichnis des Auftraggebers anbietet, oder ob er stattdessen oder zusätzlich ein Nebenangebot abgibt, mit dem er eine technische, wirtschaftliche oder rechtliche Alternative anbietet.

Hierdurch vergrößert sich der Bieterkreis auf all die innovativen und fachkundigen kleinen und mittleren Unternehmen, die sich bei einer funktionalen Ausschreibung nicht am Vergabeverfahren beteiligen können. Auch entstehen dem Auftraggeber, anders als bei der funktionalen Ausschreibung, keine hohen Mehrkosten durch Mehrfachplanung.

Durch die Zulassung von Nebenangeboten erhält der Auftraggeber innovative und qualitativ hochwertige Angebote, die ihm zeigen, wie die von ihm gewünschte Leistung auch auf anderem Weg erbracht werden kann. Immer wieder führt dies in der Praxis dazu, dass Auftraggeber die von ihnen zu beschaffenden Bauleistungen innovativer, rationeller und kostensparender erhalten, da nicht nur der Bieterkreis, sondern auch die Ausführungsvarianten deutlich erhöht werden.

Mehr Wettbewerb = mehr Auswahl

Planungswettbewerbe

Die Idee der Einbindung unternehmerischen Know-hows kann der Auftraggeber auch in der Planungsphase für sich nutzen. Um intelligente Planungsergebnisse zu erreichen, kann er einen Planungswettbewerb durchführen, mit dem er sich das Know-how verschiedener Planer zunutze machen kann. Auf der Grundlage dieser Planung kann er dann in einem zweiten Schritt die Bauausführung unter Zulassung von Nebenangeboten ausschreiben.

So profitiert er sowohl bei der Planung als auch bei der Bauausführung von den vielen innovativen Ideen der mittelständischen Unternehmen. Dabei kommt ihm ein breiter Wettbewerb zugute, der ihm eine preiswerte und qualitativ hochwertige Realisierung seiner Projekte gewährleistet.

Setzt der Auftraggeber seine Projekte nach der beschriebenen Methode um, ist das in der Praxis für ihn rationeller und kostensparender als die funktionale Ausschreibung.

Bauherrenkompetenz aufbauen

In Deutschland kommt es bei der Realisierung öffentlicher Bauprojekte immer häufiger zu Qualitätseinbußen sowie Kosten- und Zeitüberschreitungen. Dies ist maßgeblich auf den erheblichen Personalabbau in den öffentlichen Bauverwaltungen und den in den vergangenen Jahren erfolgten Investitionsrückstand im Infrastrukturbereich zurückzuführen. Um den bestehenden Defiziten entgegenzuwirken, ist ein Kapazitätsaufbau sowie die verstärkte Nutzung der eigenen Ressourcen auf der Seite der Bauverwaltungen gefordert.

Nachteile der funktionalen Ausschreibung

Erhebliche Mehrkosten durch „Mehrfachplanung“

Einen gravierenden Nachteil der funktionalen Ausschreibung stellen die erheblichen Mehrkosten dar, die durch diese Ausschreibungsmethode verursacht werden.

Der Auftraggeber muss daher bei seiner Abwägung berücksichtigen, dass allen Bietern, die sich an der Ausschreibung beteiligen, durch ihre Planungsleistungen erhebliche Kosten entstehen, für die der Auftraggeber auch alle Bieter angemessen entschädigen muss. Die funktionale Ausschreibung ist daher regelmäßig deutlich teurer. Außerdem werden hierdurch die ohnehin knappen Planungsressourcen unnötig beansprucht.

Einschränkung des Wettbewerbs

Ein zentraler Nachteil der funktionalen Ausschreibung besteht darin, dass der Wettbewerb zulasten kleiner und mittlerer Unternehmen eingeschränkt wird, die die geforderten Planungsleistungen nicht erbringen können.

Der Auftraggeber muss deswegen prüfen, ob nicht die funktionale Leistungsbeschreibung den Wettbewerb unangemessen einschränkt und insbesondere die Marktteilnahmemöglichkeiten von kleineren und mittleren Unternehmen unangemessen behindert.

In jedem Fall muss sichergestellt werden, dass genügend Bewerber in der Lage sind, über die Bauausführung hinaus auch die Planungsleistung zu übernehmen. Der Wettbewerb darf nicht dadurch eingeschränkt werden, dass nur wenige große Bewerber in der Lage sind, die Planungsleistung anzubieten.

Baumängel, Mehrkosten und Konflikte

Der Auftraggeber geht mit einer funktionalen Ausschreibung auch Risiken ein. Diese resultieren aus der Umsetzung letztlich ungenau beschriebener Leistungen. Der Auftraggeber muss bei einer funktionalen Ausschreibung sämtliche Leistungen für das Bauvorhaben in einem sehr frühen Projektstadium definieren und vertraglich festlegen. Da er die Leistung zu diesem Zeitpunkt aufgrund fehlender Planung nicht detailliert beschreiben kann, verursachen die hierdurch entstehenden Auslegungsspielräume das Risiko von Baumängeln, Mehrkosten und Konflikten.

Insbesondere läuft der Auftraggeber bei funktionalen Ausschreibungen Gefahr, dass er am Ende nicht die Qualität erhält, die er sich vorgestellt hat. Sobald der Auftraggeber die Planungsverantwortung abgibt, werden Standard und Qualität maßgeblich vom Bieter entwickelt und vorgegeben.

Mangels eigener Planung und technischer Detailkenntnis ist es dem Auftraggeber außerdem kaum möglich, die Angebote im Hinblick auf Qualität und Wirtschaftlichkeit valide miteinander zu vergleichen. Damit bleibt die optimale und wirtschaftlichste Lösung oftmals auf der Strecke. Nur eine konkrete Planung des Auftraggebers kann am Ende die gewünschten Ergebnisse gewährleisten. Der Auftraggeber sollte daher mit dem Bau erst nach Erstellung einer lückenlosen Ausführungsplanung für das gesamte Projekt sowie detaillierten Angaben zu Kosten, Risiken und Zeitplan beginnen. So können Zeitverzögerungen und Kostensteigerungen effektiv verhindert werden.