

Analytische Vergabe von Bauleistungen



Schriftenreihe Bau- und Immobilienmanagement
herausgegeben von Bernd Nentwig

Band 11



Bernd Hausteин

Analytische Vergabe von Bauleistungen

Ein Beitrag für die Verbesserung von öffentlichen Vergabeprozessen durch die systematische Berücksichtigung der Einflüsse von sekundären Kriterien auf öffentliche Vergabeentscheidungen und die Bauqualität

VDG

Das Digitalisat dieses Titels finden Sie unter:
<http://dx.doi.org/10.1466/20100520.01>

© Verlag und Datenbank für Geisteswissenschaften, Weimar 2010
www.vdg-weimar.de

Kein Teil dieses Werkes darf ohne schriftliche Einwilligung des Verleges in irgendeiner Form (Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Gestaltung & Satz: Julia Thomas, Bert Liebold, Alexandra Pommer
Druck: VDG

ISBN 978-3-89739-685-2

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.



Was man lernen muss, um es zu tun, das lernt man, indem man es tut.

(Aristoteles)

Vorwort des Herausgebers

Die Auseinandersetzung mit den Grundsätzen der Vergabe öffentlicher Auftraggeber ist seit Jahren ein von zahlreichen Diskussionen betroffenes Thema. Die stark am Preis orientierte grundsätzliche Haltung der mit Vergaben betrauten Institutionen beeinträchtigt das Verhältnis der Öffentlichkeit, der beteiligten Firmen und der Nutzer zu den erstellten Bauwerken.

In dieser Publikation wird die Fragestellung systematisch und gleichzeitig sehr praxisorientiert angegangen. Der umfassende Rahmen ist der Bezug zur Nachhaltigkeit und Belastbarkeit öffentlicher Vergabeentscheidungen.

Der vorliegende Beitrag liefert einen konsistenten, strukturierten und anwendungsbezogenen Rahmen für die Auseinandersetzung mit Vergabekriterien. Er ist geeignet, einen Paradigmenwechsel in der Vergabepolitik einzuleiten.

Weimar, November 2010

Prof. Dr.-Ing. Bernd Nentwig

Vorwort des Autors

Meine berufliche Tätigkeit begann mit einer knapp 8-jährigen Anstellung auf der bauausführenden Auftragnehmerseite. Hier habe ich mich zunächst als Bauleiter im Bereich Umwelttechnik und später auch in der Angebotsbearbeitung über die Art der Auftragsvergaben öffentlicher Auftraggeber gewundert und die Folgen der ausschließlichen Vergabe auf Grundlage des geringsten Angebotspreises erlebt. Bei bereits selbst äußerst risikoreich und knapp kalkulierten Angeboten habe ich mir in der Folge die laufenden Maßnahmen der Wettbewerbsgewinner angesehen und die vorhersehbaren Folgen in Bezug auf personelle und qualitative Defizite wahrgenommen. Zum heutigen Zeitpunkt arbeite ich nun weitere 8 Jahre als Projektleiter in einer städtischen Gesellschaft als „öffentlicher“ Auftraggebervertreter im Bereich von Tief- und Hochbaumaßnahmen. Hier konnte ich nun auf der „anderen“ Seite erleben und nachvollziehen, was die öffentlichen Auftraggeber im Rahmen der Vergabeverfahren in ihren Verhaltensweisen bewegt. Mir wurde deutlich, wie es geschehen kann, dass sich die öffentlichen Auftraggeber scheinbar sehenden Auges und sicher wider besseren Wissens einen Teil ihrer Probleme mit prekären Arbeitsverhältnissen und mangelnden Qualitäten um den Preis eines einfachen, juristisch einwandfreien Vergabeverfahrens selbst schaffen.

Die aus dem erlebten Vergabeverhalten entstehenden Folgen sind nicht neu oder unbekannt. Die folgenden Worte von John Ruskin beschreiben dabei den Beweggrund für diese Arbeit:

Betrachtung zur Qualität

Es gibt kaum etwas auf dieser Welt,
das nicht irgendjemand ein wenig schlechter machen und etwas billiger verkaufen könnte.
Die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die rechte Beute solcher
Machenschaften.
Es ist unklug, zu viel zu bezahlen, aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen.
Wenn sie zu viel bezahlen, verlieren sie etwas Geld, das ist alles.
Wenn sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren sie manchmal alles, da der gekaufte Gegen-
stand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann.
Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten.
Nehmen sie das billigste Angebot an, müssen sie für das Risiko, das sie eingehen, etwas
hinzurechnen.
Und wenn sie das tun, haben sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen.

John Ruskin, Englischer Sozialreformer
(1819–1900)

Bremen, Mai 2010

Dipl.-Ing. (FH) Bernd Haustein

Zum Autor

Haustein, Bernd, Dipl.-Ing. (FH):
Studium des Bauingenieurwesens (Fachhochschule Aachen und Fachhochschule Nordost-
niedersachsen), weiterbildendes Studium „Baumanagement“ (Bauhaus-Universität Weimar);
Projektleiter Überseestadt Erschließung/Hochbau der WfB – Wirtschaftsförderung Bremen
GmbH