

# Präqualifikation in der Bauwirtschaft

Erfahrungen und Perspektiven aus Sicht der Beteiligten

- Kurzbericht -



**WEBER+PARTNER**

Institut für Stadtplanung und Sozialforschung  
Stuttgart/Berlin 2008



# Präqualifikation in der Bauwirtschaft

Erfahrungen und Perspektiven aus Sicht der Beteiligten

- Kurzbericht -

Juli 2008

Dr.-Ing. Hannes Weeber  
Dipl.-Ing. Simone Bosch-Lewandowski

Mit Förderung  
des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung,  
des Hauptverbands der Deutschen Bauindustrie e.V. und  
des Zentralverbands des Deutschen Baugewerbes e.V.

## **WEBER+PARTNER**

Institut für Stadtplanung und Sozialforschung  
Mühlrain 9 70180 Stuttgart, Tel. 0711 62009360  
wpstuttgart@weeberpartner.de  
Emser Straße 18 10719 Berlin, Tel. 030 8616424  
wpberlin@weeberpartner.de  
www.weeberpartner.de

Die vorliegende Arbeit wurde mit Mitteln der Forschungsinitiative "Zukunft Bau" des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung unter dem Förderkennzeichen Z 6 - 10.08.18.7 - 07.02 / II 2 - F20-07-010 gefördert.  
Sie wurde außerdem vom Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V. und dem Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e.V. unterstützt.  
Für den Inhalt sind allein die Verfasser verantwortlich.

Projektbegleitende Arbeitsgruppe  
im Auftrag des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung:

Herr Regierungsdirektor Michael Alvermann  
Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung

Herr Thies Claußen  
Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V.

Herr Ministerialrat Dr. Rüdiger Kratzenberg  
Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung

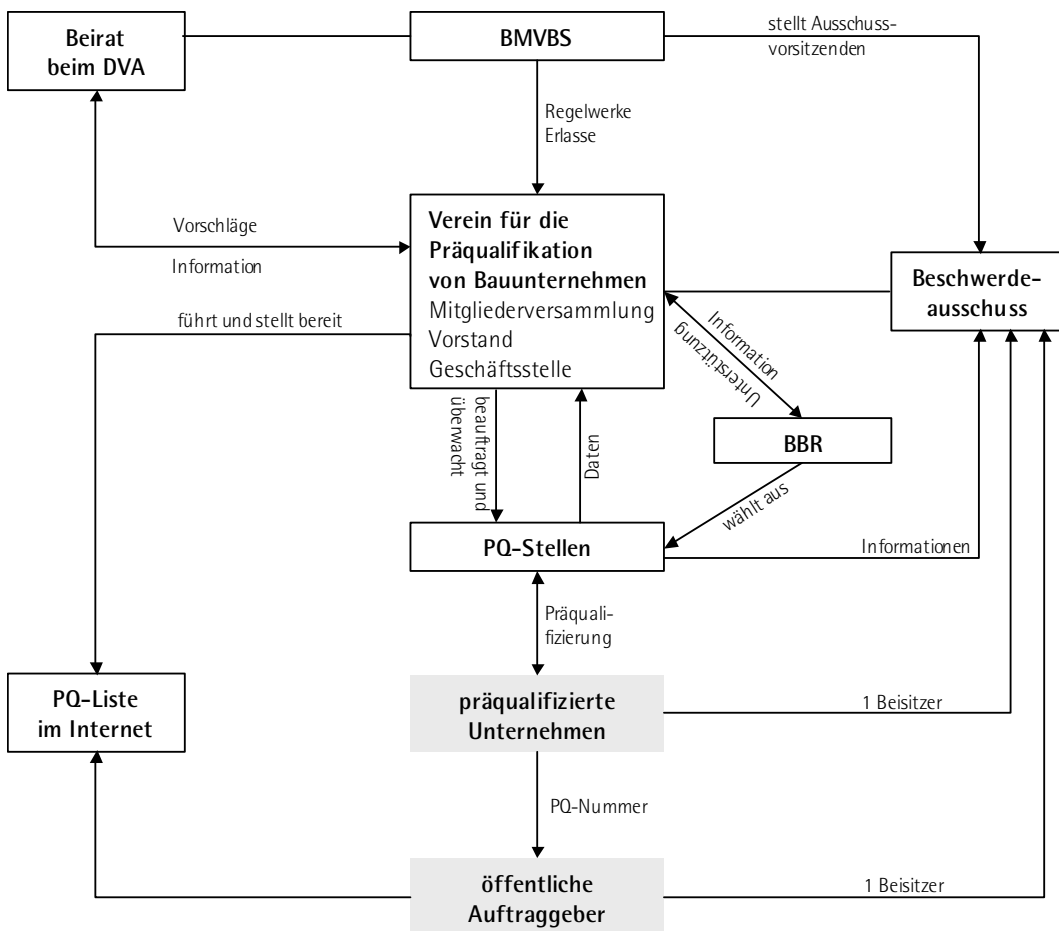
Die Verfasser möchten der Arbeitsgruppe, den Teilnehmerinnen und Teilnehmern des Expertengesprächs und allen Gesprächspartnern an dieser Stelle für ihre Beratung und Hilfe herzlich danken.

Kurzbericht

## Präqualifikation in der Bauwirtschaft Erfahrungen und Perspektiven aus Sicht der Beteiligten

Präqualifikation war in Deutschland lange in der Diskussion, nicht zuletzt mit Blick auf andere europäische Länder, wo unterschiedliche Präqualifikationssysteme bestehen. Anfang 2006 wurde in Deutschland mit Erlass des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung ein nationales Präqualifikationsverfahren für die Bauwirtschaft eingeführt (PQ VOB). Bis Anfang Juni 2008 haben sich gut 500 Unternehmen bei einer der sechs Präqualifizierungsstellen präqualifizieren und in die im Internet beim Verein für die Präqualifikation von Bauleistungen e.V. bereitgestellte PQ-Liste eintragen lassen. Parallel haben sich über 1200 Vergabestellen beim Verein für die Präqualifikation von Bauleistungen e.V. registriert und eine Zugangsberechtigung zur PQ-Liste erhalten. Die Verbreitung der Präqualifikation liegt damit zweieinhalb Jahre nach ihrer Einführung weit hinter den ursprünglichen Erwartungen zurück. Verschiedene Maßnahmen wurden ergriffen, um die Präqualifikation voranzubringen. Unter anderem wird die als ein freiwilliges Verfahren eingeführte Präqualifikation zum 1. Oktober 2008 für Hochbaumaßnahmen des Bundes mit Beschränkten Ausschreibungen ohne öffentlichen Teilnahmewettbewerb und Freihändigen Vergaben verpflichtend, gleiches wird für die Bereiche Wasserbau und Straßenbau gelten.

Organe der Präqualifikation:



## Forschungsansatz und Untersuchungsmethodik

Mit der Präqualifikation wurden hohe Erwartungen verbunden:

- ▶ Hohe Verlässlichkeit in Bezug auf die Eignung des Bieters für eine definierte Bauleistung.
- ▶ Vereinfachung und rechtssichere Strukturierung des Vergabeverfahrens sowie geringere Kosten und Risiken für Auftraggeber, die sich die Prüfung der Eignung im Einzelfall sparen.
- ▶ Vereinfachung und rechtssichere Strukturierung des Angebotsverfahrens sowie Kosteneinsparungen für Bieter, die sich regelmäßig an öffentlichen Ausschreibungen beteiligen.
- ▶ Imagegewinn für Bieter durch die Bestätigung ihrer grundsätzlichen Eignung.
- ▶ Ergänzung des reinen Preiswettbewerbs um einen Qualitätswettbewerb.
- ▶ Bekämpfung illegaler Praktiken in der Bauwirtschaft, besonders im Nachunternehmerwesen

Das Forschungsvorhaben geht auf solider empirischer Basis den Fragen nach:

- ▶ Wie erfüllen sich diese Erwartungen in der Praxis?
- ▶ Welche Entwicklungsperspektiven ergeben sich?

Gleichzeitig werden Informationen erfasst und gebündelt, die allen am Thema Interessierten eine Hilfe sein können.

Alle Beteiligten – Bieter und ihre Verbände, Auftraggeber und ihre Planer, Zertifizierungsstellen, Organisatoren – haben mittlerweile Erfahrungen mit dem Präqualifikationsverfahren gemacht. Empirie und Analyse zum jetzigen Zeitpunkt geben einen Überblick über Funktionalität, Akzeptanz und Wirkungsweise des eingeführten Präqualifikationsverfahrens in ihren gegenwärtigen Bandbreiten. Gleichzeitig zeigt sie Perspektiven für künftige Entwicklungen auf. Die Sicht der Beteiligten hat als wesentliche Orientierung dafür zu gelten.

Die Forschungsarbeit gliedert sich in sechs Teile:

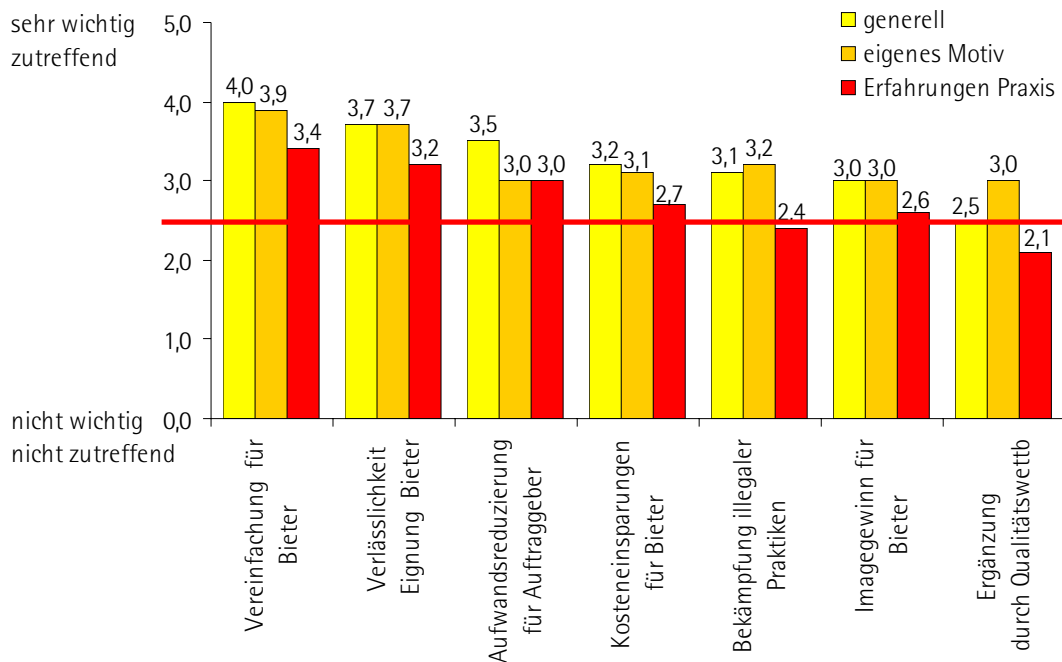
1. Zweck, Entstehung, Grundlagen der Präqualifikation
2. Instrumente, Daten und Verfahren zur Präqualifikation
3. Meinungsforschung und Marktforschung
4. Wirkungsforschung
5. Perspektiven der Präqualifikation aus Sicht der Beteiligten
6. Schlussfolgerungen.

Die Datenerhebung erfasst einen Erfahrungszeitraum von zwei Jahren seit Einführung der Präqualifikation. Wir haben mit über 100 aktuell Beteiligten sowie potenziellen – noch außenstehenden – Marktteilnehmern aus allen Bereichen ausführliche Fachgespräche nach standardisierten Gesprächsleitfäden geführt. Die Ergebnisse wurden qualitativ und – so weit sinnvoll – quantitativ ausgewertet. Ergänzend haben wir zusammen mit dem Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V. eine repräsentative, schriftliche Kurzbefragung der präqualifizierten Unternehmen durchgeführt, 64 Prozent der Unternehmen haben daran teilgenommen. Abschließend haben wir die Perspektiven der Präqualifikation mit Experten bei einem Kolloquium im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung diskutiert. Die Ergebnisse dieses Gesprächs sind in den Bericht integriert.

## Bewertung der Argumente zur Einführung der Präqualifikation

In den Fachgesprächen haben alle Beteiligten zuerst bewertet, wie wichtig sie die Argumente zur Einführung der Präqualifikation generell finden. Anschließend haben sie ihre Wichtigkeit als eigene Motive für die Präqualifikation eingestuft und dann beurteilt, wie weit ihre Erwartungen in der Praxis erfüllt werden. Was den Beteiligten wichtig ist, sieht man am deutlichsten daran, wie weit die Bewertungen den mittleren Skalenwert von 2,5 übersteigen.

Generelle Wichtigkeit, eigene Motive, Erfahrungen in der Praxis – alle Gesprächspartner



Quelle: Weeber+Partner 2007, Fachgespräche

Bei der *generellen* Gewichtung der Argumente stehen drei im Vordergrund:

- ▶ Das Angebotsverfahrens für Bieter zu vereinfachen.
- ▶ Für hohe Verlässlichkeit in Bezug auf die Eignung des Bieters zu sorgen.
- ▶ Den Aufwand auf Auftraggeberseite zu reduzieren.

Bei der Gewichtung der Argumente *als Motiv für eine Präqualifikation* sind am wichtigsten:

- ▶ Das Angebotsverfahrens für Bieter zu vereinfachen.
- ▶ Für hohe Verlässlichkeit in Bezug auf die Eignung des Bieters zu sorgen.
- ▶ Unter den Motiven rückt die Bekämpfung illegaler Praktiken an die dritte Stelle auf.

Im Schnitt bleiben bei der *Praxisbeurteilung* die gleichen drei Argumente im positiven Bereich, die auch bei der generellen Wichtigkeit die Hauptrolle gespielt haben. Hier sind die Mittelwerte allerdings weniger aufschlussreich, denn die Unterschiede in den Bewertungen durch die unterschiedlichen Befragtengruppen lassen die Einschätzungen der jeweils unmittelbar betroffenen Gruppe nicht so deutlich zur Geltung kommen, dazu gibt es detaillierte Auswertungen:

- ▶ Zum insgesamt stärksten Argument – Vereinfachung für Bieter – ist anzumerken, dass gerade die präqualifizierten Bieter selbst hier einen starken Einbruch wahr-

nehmen. Ihre Akzeptanz fällt von 4,8 bei den Motiven auf 3,3 bei den Praxiserfahrungen. Die nicht präqualifizierten nehmen ihre Einschätzungen noch deutlich stärker zurück – Motiv 3,7; Praxis 2,4.

- ▶ Beim Motiv Verlässlichkeit in Bezug auf die Eignung der Bieter zeigen die Unternehmen ein etwas höheres Zutrauen zur Präqualifikation als die Vergabestellen. Auch bei der Praxisbewertung nehmen die Unternehmen ihre Einschätzung weniger weit zurück als die Vergabestellen.
- ▶ Beim Motiv Bekämpfung illegaler Praktiken fällt die Beurteilung der Praxis am deutlichsten ab. Besondere Beiträge zu diesem Minus leisten sowohl die präqualifizierten und nicht präqualifizierten Unternehmen als auch die Vergabestellen ohne Registrierung und die befragten Schlüsselpersonen.
- ▶ In welchem Maß der Aufwand auf der Auftraggeberseite reduziert werden kann, wurde besonders von den Schlüsselpersonen überschätzt, von den registrierten Vergabestellen nur geringfügig; die nicht registrierten Vergabestellen glauben sogar, das Potenzial unterschätzt zu haben.

## Wie kann Präqualifikation wichtiger werden?

### *Das System Präqualifikation braucht Zeit*

Die Präqualifikation ist nicht unbedingt eine Erfindung, die völlig Neues schafft oder an manchen Stellen die Effizienz vervielfacht – sie kann als eine Konsolidierung im Bereich der Erstellung und Übermittlung von Eignungsnachweisen verstanden werden. Dabei ist sie fokussiert auf den Bedarf öffentlicher Auftraggeber, formalisiert für die Handhabung in öffentlichen und anderen Bauverwaltungen und für diesen Kontext als zertifizierte Dienstleistung für Bauunternehmen ausgestaltet. Diese Rahmenbedingungen suggerieren, obwohl sie schon einige Grenzen aufzeigen, einen großen Markt. Dieser Markt ist zwar groß sowohl nach der Zahl von Vergaben als auch der Höhe des Umsatzes, aber er ist derart heterogen und fragmentiert (nach Leistungsbereichen, Regionen, beherrschenden Auftraggebern usw.), dass es realistischer ist, gleich von einer Vielzahl von Märkten auszugehen. Deren Durchdringung mit dem Produkt 'PQ-VOB' muss sicher auf verschiedenen Wegen erfolgen, benötigt unterschiedliche Multiplikatoren und vor allem Zeit.

Es sollte aus all diesen Gründen nicht verwundern, dass es nicht gleich zu einem Boom und Durchbruch gekommen ist. Aber die Präqualifikation braucht einen sicheren, sichtbaren Aufwärtstrend, damit mehr und mehr Unternehmen und Vergabestellen auch dabei sein wollen.

### *Präqualifikation braucht Kommunikation*

Präqualifikation ist nicht sehr weit bekannt und oft sind die Kenntnisse auch vage. Auf dieser Basis ein deutliches Wachstum zu erwarten erschien problematisch. Die potenziellen Multiplikatoren drängen sich nicht danach, tätig zu werden, die meisten benennen einen anderen, der dafür eher zuständig und besser aufgestellt sei. Dabei kann gar nicht bestritten werden, dass einiges unternommen wurde und noch wird, aber es sind nicht die "breite Front" und die "vereinten Kräfte", die da in Erscheinung treten. Als gemeinsame Überzeugung aller Initiatoren und Unterstützer – offensiv und mit



Stetigkeit nach vorn gebracht – könnte die Präqualifikation voraussichtlich noch viele Teilnehmer finden.

Zur einer Qualität der Kommunikation, die dem Anliegen der Initiatoren und dem Potenzial des "Produkts" Präqualifikation gerecht wird, gibt es anscheinend keine expliziten, zumindest keine gemeinsamen Konzepte. Stichworte der Kritik sind: kurzlebig, nachrangig, zersplittert, bürokratisch, nutzerfeindlich, unattraktiv. Hält man sich dann noch vor Augen, dass die Baubranchen aufgrund ihres komplexen und anhaltend schwierigen Geschäfts eine Menge anderes zu tun haben, ist es plausibel, dass sie ohne eine gleichermaßen sensible und offensive Strategie der Kommunikation schwer ansprechbar bleiben werden.

### *Einbinden der Konkurrenz*

Es gibt bei Auftraggebern aller Art einen sehr großen Bedarf an Informationen über Firmen, die in der Lage sind Aufträge fach-, kosten- und termingerecht auszuführen. Dieser Bedarf wird von verschiedensten Stellen und in unterschiedlichster Qualität bedient. Aus Sicht der sich bewerbenden Firmen ist allein der Akquisitionserfolg entscheidend, sie unterziehen sich keinen Prüfungen, soweit ein für sie effizienter Vermittler diese nicht verlangt. Zulauf von Seiten der Firmen haben diese Angebote oft auch deshalb, weil sie kostenlos oder billig und vor allem unbürokratisch sind.

Die Frage ist, wie mit dem Vertrauen von Auftraggebern umzugehen ist. Soweit für die anfragenden Auftraggeber nicht die PQ-VOB Kriterien im Vordergrund stehen, sind es bei der Präqualifikation doch mindestens die geprüften Referenzen, die ein bestimmtes Maß an Sicherheit bieten. Einige Angebote heben auch auf Einbindung der VOL ab, worauf zum Beispiel das Hessische Präqualifikationsregister einen Teil seines schnellen Erfolges zurückführt.

Zwischen den Anbietern – den Betreibern der PQ-VOB, von weiteren Präqualifikationssystemen in einzelnen Bundesländern, von Auftragsberatungsstellen, von Unternehmer- und Lieferanten-Verzeichnissen – wird diskutiert und ist weiter zu diskutieren, wie man dem Vertrauen der Auftraggeber gerecht werden, qualitätsbewusste Anbieter fördern und einen Wettbewerb auf hohem marktwirtschaftlichem Niveau erzielen kann.

Ein erster Schritt zur Kooperation und Harmonisierung wäre zumindest, dass die anderen Anbieter das Vorliegen einer PQ-VOB stets berücksichtigen und dabei deren Bedeutung den Anfragern erklären.

### *Präqualifikation muss einen Schwellenwert erreichen*

Um einen Trend erzeugen zu können, muss die Bekanntheit und Akzeptanz der Präqualifikation einen Mindestlevel erreicht haben, bei dem man von Präsenz reden kann. Erst diese Präsenz in der Wahrnehmung der potenziellen Teilnehmer kann der Präqualifikation auch die Eigendynamik verleihen, auf die sie offensichtlich angewiesen ist.

### *Anreize zur Präqualifizierung*

Als Anreize zur Präqualifizierung wurden eine Bevorzugung und finanzielle Vorteile für präqualifizierte Unternehmen diskutiert. Solche Anreize konform mit dem Vergaberecht zu schaffen, wird für kaum möglich gehalten. Präqualifizierten Unternehmen

könnten wenigstens die Verdingungsunterlagen, die sonst bezahlt werden müssten, kostenlos überlassen werden, weil sie der Vergabestelle weniger Arbeit machen. Eine andere Überlegung – die allerdings die Einbeziehung der wirtschaftlichen Stabilität in die Kriterien Präqualifikation voraussetzt – war, dass Vergabestellen auf eine Vertragserfüllungsbürgschaft und eine Mängelbeseitigungsbürgschaft verzichten könnten, wenn ein Unternehmen in dieser Vollständigkeit präqualifiziert wäre. Dieser Vorschlag war schon früher gemacht worden, aber spätestens mit dem Verzicht auf die Prüfung der wirtschaftlichen Stabilität musste dieser interessante Anreiz entfallen.

### *Zwang zur Präqualifizierung*

Einzelne Auftraggeber könnten erklären, dass sie nur präqualifizierte Unternehmen zum Wettbewerb zulassen – das BMVBS hat dies für bestimmte Vergabeverfahren für Hochbaumaßnahmen des Bundes auch schon erklärt.

Auftraggeber, die so vorgehen, müssen sicher sein, dass sie auf ein ausreichendes Reservoir an Bieter in allen Gewerken (beim Hochbau in der Regel über 30 Gewerke) zugreifen können, und ausreichend heißt hier, dass die Bieter auch nicht verleitet werden, sich mit einer allzu übersichtlichen Konkurrenz abzusprechen.

Somit wäre Voraussetzung für einen Zwang eine sehr zügige und fast flächendeckende Präqualifizierung aller im umgangssprachlichen Sinne überhaupt qualifizierten Firmen; Voraussetzung dafür wäre wohl eine bundesgesetzliche Regelung, zu deren Realisierbarkeit hier nichts gesagt werden kann.

### *Kosten der Präqualifikation und angemessene Gebühren*

Eine Präqualifikation ist nicht billig, wenn ein Unternehmen sie für viele Leistungsbe- reiche benötigt und besonders dann, wenn die Zahl der Bewerbungen und die Größe der Umsätze gering ist. Hinzu kommt die begrenzte Dauer der Gültigkeit, also die häufig notwendige Erneuerung der Präqualifikation. Eine generelle Gebührensenkung steht aufgrund der Kosten und Abgaben bei den Präqualifizierungsstellen wohl nicht zur Diskussion. Eine Umverteilung durch eine umsatzabhängige Gebührenstaffelung könnte aber in Frage kommen. Auch könnten sich die Mitglieder des PQ-Vereins an der Kostendeckung bei der Präqualifikation des genannten preiseempfindlichen Segments der Unternehmen beteiligen. Die Verbände könnten so etwa die im Verhältnis zu ihrer Zahl und Präsenz im Markt auffallend abstinenteren kleineren Unternehmen verstärkt zu einer Teilnahme motivieren.

Die Präqualifizierungsstellen haben aus den Gebühren relativ hohe Abgaben zur Finanzierung des PQ-Vereins, insbesondere dessen Geschäftsstelle, zu leisten. Die Rentabilität des Geschäftszweigs Präqualifikation erscheint des öfteren fraglich. Die Motivation und die Mittel der Präqualifizierungsstellen für Öffentlichkeitsarbeit sind entsprechend begrenzt. Für die Präqualifizierungsstellen Rentabilität herzustellen sollte ein wichtiges Ziel sein.

Gemessen an den ihr bisher zugedachten Aufgaben und dem Eingang von Präqualifi- kationen, der nur einen Bruchteil der prognostizierten ausmacht (und ausmachen wird) sind die Kosten für den Betrieb einer eigenständigen Geschäftsstelle unverhält- nismäßig. Es wurde deshalb vorgeschlagen, diese Aufgaben in eine größere und fach- lich gleichermaßen geeignete Institution einzubringen.

### *Mehr Dynamik für die Präqualifikation*

So lange die heute gegebenen Merkmale und Rahmenbedingungen der Präqualifikation weiter bestehen, dürfte der weitere Zuwachs an Teilnehmern im bisherigen Rahmen bleiben. Ein Multiplikator-Effekt aus den bisherigen Präqualifikationen, der einmal zu einer Art Durchbruch führen könnte, ist nicht zu erkennen. Dämpfend wirkt selbstverständlich auch, dass mit fortschreitender Marktdurchdringung das Potenzial an Teilnehmern schwindet, die sich von der Präqualifikation Vorteile versprechen.

Um mehr Bewegung, also eine Beschleunigung in diese Prozesse zu bringen, müssten alle fördernden Maßnahmen und der Abbau von Hemmnissen gebündelt und synchronisiert werden, aber gleichzeitig der Einsatz für die Präqualifikation insgesamt verstärkt werden. Das bedeutet einen hohen Einsatz von Ressourcen. Von den in Betracht kommenden Maßnahmen sollten deshalb die wichtigsten vor einem Einsatz im Großen auf ihre Tauglichkeit geprüft werden. Dies könnte an Modellfällen geschehen, deren Ziel zugleich die Optimierung des Aufwands mit den Erfolgsaussichten ist. Wo solche Modellversuche positive Aussichten eröffnen, können die Maßnahmen auf die Gesamtheit ausgedehnt werden. Vermieden werden hierdurch eventuelle Rückschläge auf breiter Front, aber auch schon ein suboptimales Aufwand-Wirkungsverhältnis.

Als Rahmenbedingungen bzw. Gegenstände solcher Tests kämen in Betracht:

- ▶ begrenzte Zeit
- ▶ ausgewählte Marktsegmente
- ▶ regionale Schwerpunkte
- ▶ Mittel der Information und Werbung.

Beispiele:

Ein Kernmarktsegment, in dem die Präqualifikation bereits Fuß gefasst hat, wäre der Tiefbau, eher zurückstehende wären das Bauhauptgewerk Hochbau und die Sammelleistungsbereiche im Hochbau.

Regionale Schwerpunkte wären zum Beispiel Bundesländer wie Bayern und Nordrhein-Westfalen, in denen die Verwaltungen schon aktiver sind, Hessen, in dem ein abweichendes System schon erfolgreich ist, Rheinland-Pfalz mit einer relativ sehr geringen Zahl von Präqualifikationen.

Zur Erreichbarkeit der Zielgruppen und zur Effizienz der Ansprache kommen zahlreiche Mittel der Information und Werbung in Betracht: Veranstaltungen, Printmedien, IT-Medien, individuell adressierte Nachrichten usw., die sehr unterschiedliche Kosten-Nutzen-Verhältnisse aufweisen können.

### **Wo kann die Präqualifikation "PQ-VOB" unwichtig bleiben?**

#### *Traditionelle Präqualifikation*

Präqualifikation hat es schon immer gegeben. Sie bestand und besteht darin, dass ein Unternehmen einen guten Ruf hat, für gute Leistungen und produktive Zusammenarbeit mit den anderen Projektbeteiligten bekannt ist. Selbst eine verlässlich faire Preisgestaltung kann dazu gehören.

Hier sind also Qualitäten eines Unternehmens angesprochen, an die eine PQ-VOB gar nicht herankommt. Es sind auch Qualitäten, die ein teureres Angebot zum wirtschaftlichsten machen. Nicht umsonst bezweifeln viele Gesprächspartner, dass die PQ-VOB den Qualitätsaspekt im Wettbewerb verstärken könnte.

Traditionelle Präqualifikation gibt es in allen Branchen und Betriebsgrößen, auch denen, die von der PQ-VOB normalerweise nicht erreicht werden. Für sie ist ihr Renommé der eigentliche Wettbewerbsvorteil, der sie auch in die Lage versetzt, durch kostendeckende Preise ihre Existenz zu sichern.

Kriterien der traditionellen Präqualifikation bilden auch den Standard für die Auswahl von Teilnehmern an beschränkten Ausschreibungen und erst recht für freihändige Vergaben.

#### *Auftragnehmer-Pools großer Auftraggeber*

Große Auftraggeber mit häufig ähnlichen Vorhaben führen regelmäßig Akten über die Firmen, die sie beauftragt haben, um sich bei weiteren Ausschreibungen und Vergaben an gemachten Erfahrungen zu orientieren. Solche Auftragnehmer-Pools sind nicht nur typisch für die Deutsche Bahn AG, die Fraport AG und andere große Auftraggeber im Infrastrukturbereich. Große Bauunternehmen halten sie sich (zum Beispiel als "Premium-Partner") für ihre häufigen Vergaben an Subunternehmer ebenso wie Wohnungsunternehmen für die laufende Instandhaltung und Instandsetzung ihrer Bestände. Unter den dabei erfassten und beachteten Kriterien spielen diejenigen aus der PQ-VOB nur eine nebensächliche Rolle. Auch diese Auftraggeber werden sich allerdings bei ihren Vergaben sehr stark an der VOB orientieren, so dass zumindest bei den größten eine gewisse Integration der PQ-VOB in deren Vergabeverfahren vielleicht erreichbar wäre.

#### *Lokale und regionale Wirtschaftsförderung*

Es ist sehr verbreitet, dass Gebietskörperschaften Vergaben auf in ihrem Bereich ansässige Unternehmen konzentrieren wollen. Das ist als Teil einer legitimen Wirtschaftsförderung hinzunehmen, solange marktwirtschaftlich verantwortungsvoll gehandelt wird. Schwieriger ist das, wenn der Bieterkreis sehr klein wird und für einzelne Gewerke immer der gleiche bleibt. Solche Situationen werden aber noch verschlimmert, wenn durch bestimmte formale Anforderungen der Bieterkreis noch weiter eingeschränkt wird.

Es gibt im Übrigen Vernunftgründe wie Logistik, Erreichbarkeit, Vernetzung in der lokalen Wirtschaft, Kenntnis lokaler Gegebenheiten, mit denen die Ortsbezogenheit von Vergaben gerechtfertigt sein kann, die eine Beschränkung des Kreises der Anbieter auf präqualifizierte Unternehmen problematisch machen würden.

Zitierweise:

Weeber+Partner: Präqualifikation in der Bauwirtschaft. Erfahrungen und Perspektiven aus Sicht der Beteiligten. Kurzbericht zum Forschungsvorhaben. Stuttgart 2008.

---

Das Forschungsvorhaben "Präqualifikation in der Bauwirtschaft. Erfahrungen und Perspektiven aus Sicht der Beteiligten" wurde mit Mitteln der Forschungsinitiative "Zukunft Bau" des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung gefördert. Es wurde außerdem vom Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V. und dem Zentralverband des Deutschen Baugewerbes e.V. unterstützt. Für den Inhalt sind allein die Verfasser verantwortlich.

Der Hauptbericht umfasst 152 Seiten.

Inhalt:

- 1 Zweck, Entstehung und Grundlagen der Präqualifikation
- 2 Das Präqualifizierungsverfahren
- 3 Präqualifikation in der Praxis: Erfahrungen und Meinungen der Beteiligten
- 4 Wirkung der Präqualifikation
- 5 Perspektiven für die Präqualifikation und das Verfahren aus Sicht der Beteiligten
- 6 Wichtig und unwichtig

## **WEEBER+PARTNER**

Institut für Stadtplanung und Sozialforschung

Das Institut, seit 1969 in Stuttgart, seit 1988 auch in Berlin ansässig, verbindet die Disziplinen Architektur, Stadtplanung und Sozialwissenschaften in Praxis und Forschung.

---

Bitte die vorstehenden Informationen jeder Veröffentlichung beifügen.