

ARBEITSGEMEINSCHAFTEN

# Bildung aus bauwirtschaftlicher Sicht

Für die Mehrheit der kleinen und mittelständischen Bauunternehmen ist die Bildung von Arbeitsgemeinschaften ein unverzichtbares Mittel für die Abwicklung großer und komplexer Bauaufträge. Insbesondere Bauvorhaben des Verkehrswegebbaus und andere Infrastrukturbaumaßnahmen, aber auch des Hochbaues werden in Österreich und in Deutschland oft in Arbeitsgemeinschaften abgewickelt. Welche Vor- und Nachteile die Bildung von Arbeitsgemeinschaften aus bauwirtschaftlicher Sicht für Bauunternehmen und für Auftraggeber bringt, soll im Folgenden aufbauend auf das vor wenigen Wochen von der VIBÖ veröffentlichte Gutachten „Arbeitsgemeinschaften in der Bauwirtschaft – Kartell-, vergaberechtliche und betriebswirtschaftliche Aspekte“ [1] zusammenfassend dargestellt werden. Details über die wettbewerbs- und vergaberechtliche Zulässigkeit von Arbeitsgemeinschaften können in [1] nachgelesen werden.

## Marktmechanismen am Bau

Der Baumarkt ist kein Markt wie jeder andere. Bedingt durch starke Normierung und die Vergabepaxis der öffentlichen Auftraggeber findet ein Wettbewerb über Produktdifferenzierung und speziell über Qualität nur am Rande statt. Der Preis wird leider viel zu oft zum einzigen ausschlaggebenden Wettbewerbsfaktor.

Dabei werden am Baumarkt fast nur Unikate angefertigt und jeder Auftrag muss von den Bauunternehmen neu erkämpft werden. Hier ist ein erheblicher Unterschied zu anderen Märkten festzustellen, denn beim Bau tritt der Auftraggeber sozusagen für jeden einzelnen Auftrag als Monopolist auf. Bei allen öffentlichen Aufträgen hat der Staat das Nachfragemonopol und legt auch die Marktregeln fest.

Bauer [2] geht bei seinen Betrachtungen über den Baumarkt davon aus, dass in der Bauwirtschaft großteils die volkswirtschaftlichen Regeln des vollkommenen Marktes gelten. Er begründet dies damit, dass die Homogenität der gehandelten Güter durch das Ausschreibungsverfahren erzwungen wird und somit alle Güter mehr oder weniger gleich sind. Weiters existieren

nach Bauer keine regionalen Märkte, da der Markt durch Einzelprodukte gekennzeichnet ist, es herrscht volle Information über die Qualität der Produkte für alle Marktteilnehmer (bewirkt durch die Ausschreibungsmethode), und alle Marktteilnehmer handeln nach dem Erwerbprinzip, das heißt sie kaufen zum billigsten und verkaufen zum teuersten Preis. Das billigste (und nicht das günstigste) Angebot erhält üblicherweise den Zuschlag, Qualität und Termintreue werden nach Bauer durch einen entsprechenden Vertrag erzwungen.

Nach unserer Meinung gibt es einen umfassenden bzw. einheitlichen nationalen oder europäischen Baumarkt nur theoretisch, denn praktisch zerfällt der Baumarkt in viele regionale und sektorale Märkte mit unterschiedlichen, wenn auch teilweise regionalmarktübergreifenden Marktteilnehmern. Zudem bewirkt das Ausschreibungsverfahren, für das meist eine Leistungsbeschreibung als Grundlage dient, in erster Linie eine Homogenisierung der Angebote zwecks Vergleichbarkeit und Transparenz im Vergabeverfahren und erst in weiterer Folge eine Homogenisierung der gehandelten Güter bzw. der Qualität.

Der Auftraggeber kennt zwar die Unternehmen, die für die Errichtung seines Bauwerkes grundsätzlich infrage kommen, jedoch wird er in der Regel trotzdem mehrere Angebote einholen (müssen), um sich so für das jeweilige Bauvorhaben einen speziellen Überblick über die Marktsituation zu verschaffen. Dabei muss der Auftraggeber darauf achten, dass in Abhängigkeit des Marktvolumens eine entsprechende Bieteranzahl zur Verfügung steht, um einen

Wettbewerb sicherzustellen. Üblicherweise sind dies mindestens drei bis fünf Bieter.

## Statistik als Grundlage

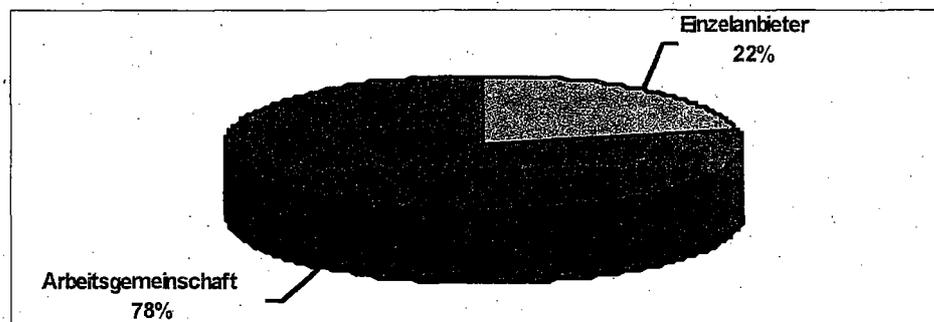
Ein Blick in die Geschäftsberichte der großen österreichischen Baukonzerne lässt erkennen, dass im Durchschnitt ca. 20 Prozent der Gesamtleistungen in Arbeitsgemeinschaften erwirtschaftet werden, in manchen Sparten sogar mehr (z. B. im Tunnelbau ca. 50 Prozent). Bei den mittelständischen Bauunternehmen liegt dieser Anteil bei ca. 50 Prozent bis maximal 80 Prozent. Eine Auswertung von Submissionsergebnissen im Hoch- sowie im Tief- und Infrastrukturbau am Institut für Baubetrieb, Bauwirtschaft und Baumanagement der Universität Innsbruck hat einen stark unterschiedlichen Stellenwert der Arbeitsgemeinschaft aufgezeigt.

Im Tief- und Infrastrukturbau wurden bei 45 untersuchten Projekten in Summe 297 Angebote abgegeben, sodass durchschnittlich 6,6 Angebote je Projekt vorlagen. 61 Prozent der Angebote wurden von Bietergemeinschaften, 39 Prozent von Einzelanbietern abgegeben. In 78 Prozent der Fälle wurde das billigste Angebot von einer Arbeitsgemeinschaft vorgelegt.

Die Fortsetzung lesen sie in Ausgabe 21

**Dr. Thomas Mathoi**  
**Dr. Wolfgang Leitner**

Universität Innsbruck – Institut für  
Konstruktion und Materialwissenschaften  
Arbeitsbereich für Baubetrieb,  
Bauwirtschaft und Baumanagement  
Technikerstrasse 13, A 6020 Innsbruck



**Abbildung 1:** Verhältnis Arbeitsgemeinschaft zu Einzelanbieter hinsichtlich Abgabe des billigsten Angebotes im Tief- und Infrastrukturbau.

FORTSETZUNG AUS BAU.ZEITUNG 20: ARBEITSGEMEINSCHAFTEN  
**Bildung aus bauwirtschaftlicher Sicht**

Im Hochbau hat eine ähnliche Untersuchung ergeben, dass bei acht Bauprojekten in drei Fällen die Baumeisterarbeiten an Arbeitsgemeinschaften vergeben wurden. In Summe wurden dafür 67 Angebote abgegeben. In den drei Fällen, in denen je eine Bietergemeinschaft den Zuschlag erhielt, wurden in Summe 26 Angebote abgegeben. Hinsichtlich der Abgabe des billigsten Angebotes liegt der Arbeitsgemeinschaftsanteil im Hochbau gegenüber den Einzelanbietern bei ca. 37 Prozent.

glieder gegenüber dem Auftraggeber sowie die Reduktion der Schnittstellen für verschiedenartige technische Leistungen, was bei großen Bauprojekten auch zu einer Reduktion des Aufwandes auf Auftraggeberseite führen kann.

Insbesondere ist die Bildung von Bieter- bzw. Arbeitsgemeinschaften zu begrüßen, wenn dadurch kleine und mittelständische Unternehmen überhaupt erst in die Lage versetzt werden, sich an einer Ausschreibung zu beteiligen. Die Gründe dafür liegen oft im Umfang der ausgeschriebenen Baumaß-

von Arbeitsgemeinschaften aus bauwirtschaftlicher Sicht wird im Nachfolgenden in Form einer Zusammenfassung der wesentlichen Ergebnisse aus [1] näher eingegangen. Vor- und Nachteile von Arbeitsgemeinschaften.

Aus der Sicht des Bauunternehmens lassen sich die Vorteile einer Arbeitsgemeinschaft in drei Gruppen unterteilen:

- unternehmerische und betriebliche Vorteile
- technische Vorteile
- wirtschaftliche und finanzielle Vorteile

Neben einer Risikominimierung für die einzelnen Mitglieder der Arbeitsgemeinschaft durch breitere Risikostreuung innerhalb der Arbeitsgemeinschaft und einer Verbesserung der Markteintrittschancen vor allem für kleine und mittlere Unternehmen (Stichwort: Referenzprojekte) bieten insbesondere die Synergieeffekte, wenn Unternehmen an mehreren gleichartigen Arbeitsgemeinschaften beteiligt sind, entscheidende unternehmerische und betriebliche Vorteile. Zu den technischen Vorteilen zählen unter anderem die Bündelung personeller Ressourcen, sowie die Optimierung der Verfahrenstechnik und der organisatorischen Abwicklung des Bauprojektes durch den Input mehrerer Partner.

Bessere Einkaufsbedingungen durch die Übernahme eventuell besserer Einkaufskonditionen größerer Partner und das größere Einkaufsvolumen sowie die Erleichterung der Vorfinanzierung von Baustellen können unter den wesentlichen wirtschaftlichen und finanziellen Vorteilen summiert werden. Als nachteilig erweisen sich unter Umständen eventuell erhöhte Aufwendungen in der Kontrolle der Kooperationspartner. In Österreich ist dieser Aufwand jedoch aufgrund des allgemein akzeptierten Mustervertrages und der standardisierten Geschäftsbedingungen der VIBÖ [3,4] für Arbeitsgemeinschaften verhältnismäßig gering, so dass lediglich für Unternehmen, die sich zum ersten Mal an einer Arbeitsgemeinschaft betei-

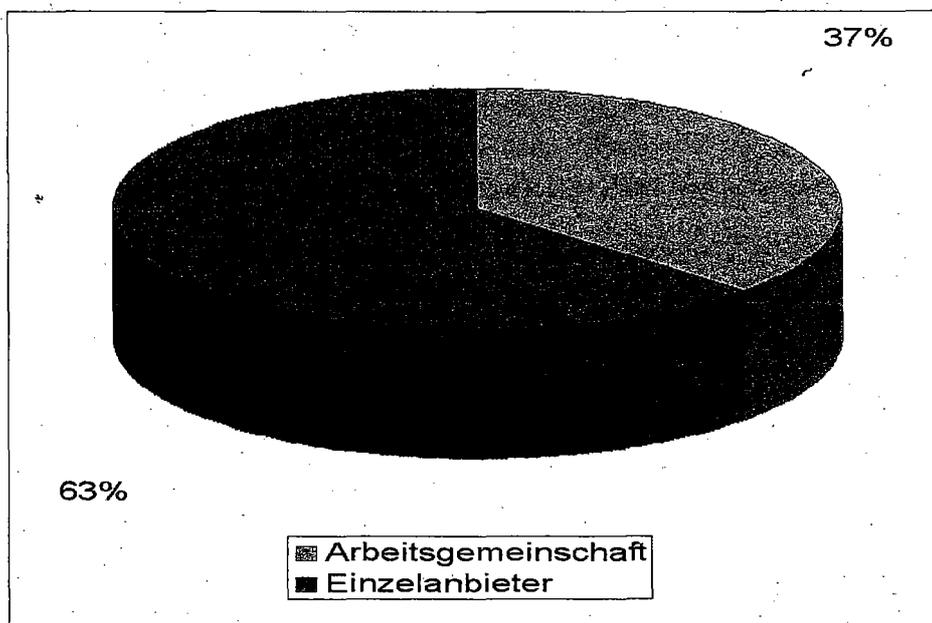


Abbildung 2: Verhältnis Arbeitsgemeinschaft zu Einzelanbieter hinsichtlich Abgabe des billigsten Angebotes im Hochbau.

Gründe für die Bildung von Arbeitsgemeinschaften:

Im bereits erwähnten Gutachten werden für die Bildung einer Bieter- und in weiterer Folge daraus resultierenden Arbeitsgemeinschaft vorwiegend Motive aus der Sicht des Auftragnehmers angegeben. Neben Argumenten wie Kapazitätserhöhung bei Großprojekten werden aber auch einige Gründe genannt, die es aus Sicht des Auftraggebers durchaus überlegenswert machen, ein Projekt mit einer Arge abzuwickeln. Dazu gehören vor allem die solidarische Haftung aller Arge-Mit-

nahme, der die finanzielle, maschinelle und personelle Kapazität des einzelnen Unternehmens übersteigt und somit eine Bewerbung um den Auftrag nur in Form einer Bietergemeinschaft ermöglicht. Dies kann auch zu einer Vergrößerung des Wettbewerbes führen. Erst wenn wenige Anbieter in einem Vergabeverfahren zur Verfügung stehen, die sich dann zu einer Bietergemeinschaft zusammenschließen, ist der „freie und lautere“ Wettbewerb, wie ihn das Bundesvergabegesetz vorschreibt (siehe §19, Abs. 1, BVerGG 2006), gefährdet. Auf die wesentlichen Vor- und Nachteile

ligen und somit erst mit den administrativen Abläufen vertraut werden müssen, ein tatsächlich erhöhter Aufwand entsteht.

### Nachteil Solidarhaftung

Als weitere Nachteile aus der Sicht des Bauunternehmens muss die Solidarhaftung aller Partner in der Arbeitsgemeinschaft, die einer Risikoübernahme für fremdes Handeln gleichkommt, erwähnt werden. Daraus kann bei öffentlichen Bauaufträgen auch der Ausfall eines Partners (z. B. durch Insolvenz) nach der Angebotsabgabe und vor Zuschlagserteilung als Nachteil abgeleitet werden, da eine nachträgliche Änderung der Bietergemeinschaft vergaberechtlich unzulässig ist. Die Solidarhaftung ist allerdings nur bei einer so genannten „Verlust-Arge“ von Nachteil. Bei Arbeitsgemeinschaften, die sich in der Gewinnzone bewegen, kann der Ausfall eines Partners für die übrigen Partner sogar von Vorteil sein.

Aus dem Blickwinkel des Auftraggebers ist die Solidarhaftung hingegen ein nennenswerter Vorteil, weil die Basis für die Haftung breiter und größer ist. Die Position des Auftraggebers ist zudem gegenüber einer Arbeitsgemeinschaft, die aus mehreren Firmen besteht, im Allgemeinen besser als gegenüber einem starken Großunternehmer. Dies wird am Beispiel des Konkurses eines am Bau beteiligten Unternehmens deutlich: Im Falle der Vergabe an eine Arbeitsgemeinschaft wäre der Auftraggeber theoretisch vom Konkurs eines Partners der Arbeitsgemeinschaft nicht betroffen, hingegen trifft ihn der Konkurs bei Vergabe an ein einzelnes Unternehmen voll umfänglich, unter Umständen sogar in Form von teuren Maßnahmen zur Leistungsfeststellung und Ersatzvornahme samt zugehöriger Nebenkosten.

Jedenfalls bedenklich erscheinen Arbeitsgemeinschaften aus Sicht der Auftraggeber nur dann, wenn sie so viele Unternehmen in sich vereinen, dass von vornherein ersichtlich der Wettbewerb

eingeschränkt wird und in weiterer Folge das Preisniveau steigt.

### Stärkung für KMU

Einer der wesentlichsten Vorteile, die aus volkswirtschaftlicher Sicht durch die Bildung von Arbeitsgemeinschaften entstehen, ist die Stärkung der nationalen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) in der Bauwirtschaft. KMU haben als Partner einer Arbeitsgemeinschaft die Möglichkeit, auch bei größeren Bauprojekten mitzuwirken und so durch höhere Umsätze, Verbesserung der Ertragssituation, Spezialisierung, Zugang zu und Entwicklung von anspruchsvolleren Technologien direkt zu profitieren. Einem kleinen Unternehmen, das sich allein um einen großen Auftrag bewirbt, würden diese Möglichkeiten unter Umständen verwehrt bleiben. Dies nicht zuletzt auch auf Grund der anspruchsvolleren Eignungs- und Auswahlkriterien bei der Ausschreibung im öffentlichen Auftragswesen, die ein KMU allein nicht immer erfüllen kann. Auch aus Sicht der öffentlichen Auftraggeber ist die Stärkung der KMU sinnvoll und wird sogar durch das Bundesvergabegesetz verlangt. Diese können aber nur in Arbeitsgemeinschaften – oft mit den Großen der Branche zusammen – bei komplexen und großen Projekten anbieten. Eine Schwächung des Mittelstandes liefe auf eine Stärkung der wenigen Großunternehmen hinaus, die dann ihrerseits zu Monopolisten würden und versucht wären, den Markt unter sich aufzuteilen.

### Fazit

Die angeführten Gründe und Vorteile, die hier überblicksartig zusammengefasst wurden, sollen Auftraggeber und Auftragnehmer gleichermaßen dazu motivieren, vor allem größere Bauprojekte über Arbeitsgemeinschaften abzuwickeln bzw. abwickeln zu lassen. Die Nachteile, die ebenfalls dargestellt wurden, müssen dabei mit entsprechender Sorgfalt berücksichtigt werden, wenngleich die Vorteile klar überwiegen. Die

statistischen Daten zeigen auch, dass es durch die Bildung von Bieter- bzw. Arbeitsgemeinschaften nicht automatisch zu einer Reduktion des Wettbewerbes kommen muss. Vielmehr wirken sie sogar markterschließend, weil sie kleinen und mittelständischen Unternehmen die Teilnahme am Wettbewerb überhaupt erst ermöglichen.

**Dr. Thomas Mathoi**  
**Dr. Wolfgang Leitner**

Universität Innsbruck – Institut für  
Konstruktion und Materialwissenschaften  
Arbeitsbereich für Baubetrieb,  
Bauwirtschaft und Baumanagement  
Technikerstraße 13, A-6020 Innsbruck

### Literatur- und Quellenverzeichnis

- [1] E. Schneider, H. Wollmann, W. Leitner, Th. Mathoi, U. Sehrschn: „Arbeitsgemeinschaften in der Bauwirtschaft – Kartell, vergaberechtliche und betriebswirtschaftliche Aspekte“, Gutachten im Auftrag der Vereinigung Industrieller Bauunternehmungen Österreichs (VIBÖ), Wien, 2006 ([http://www.viboe.at/downloads/25/gutachten\\_argen\\_2\\_2006\\_endfassung.pdf](http://www.viboe.at/downloads/25/gutachten_argen_2_2006_endfassung.pdf))
- [2] Bauer, T.: „Marktmechanismen und Wertemanagement in der Bauwirtschaft“, Vortrag an der Universität Innsbruck, November 2002
- [3] VIBÖ, Vereinigung Industrieller Bauunternehmungen Österreichs: Handbuch für Bauarbeitsgemeinschaften, 2. Auflage, Wien 1999
- [4] VIBÖ, Vereinigung Industrieller Bauunternehmungen Österreichs: Geschäftsordnung für Arbeitsgemeinschaftsverträge, Wien 1998