

# Bauexport in die Nachbarstaaten: Branchenstruktur und Vergabep Praxis

Recht





## Grußwort

von Dr. Philipp Rösler

**Bundesminister für Wirtschaft und Technologie**

Die Kreativität, Dynamik und Leistung unserer Wirtschaft haben Deutschland zur führenden Exportnation gemacht. Waren „made in Germany“ und Dienstleistungen deutscher Anbieter sind international anerkannt und gefragt. Internationaler Handel und grenzüberschreitende Investitionen tragen bei uns erheblich zu Wachstum, Beschäftigung und Wohlstand bei.

Die Bundesregierung unterstützt auf vielfältige Weise die Bemühungen deutscher Unternehmen, ausländische Märkte zu erschließen und zu sichern. Hierzu gehört auch die Öffnung der Märkte für öffentliche Aufträge in der EU und in Drittstaaten. Davon profitieren nicht nur Großunternehmen, sondern auch leistungsstarke mittelständische Firmen in der Bauwirtschaft.

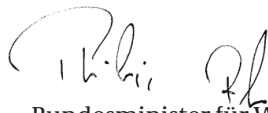
Im internationalen Rahmen sind wir daher in einem bewussten Vorreitersschritt dem Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen in der Welthandelsorganisation beigetreten. Andere Länder wollen wir auf diese Weise ermuntern, es uns gleichzutun.

Innerhalb der EU sind die Regeln zur Vergabe öffentlicher Aufträge schon seit vielen Jahren vereinheitlicht. Sie gewähren die Gleichstellung von in- und ausländischen Bietern und eröffnen Rechtsschutz. Bis heute ist jedoch die Zahl der grenzüberschreitenden Bewerbungen um öffentliche Aufträge in der EU sehr gering. Hier gibt es Potenzial, das auch die Bauwirtschaft ausbauen und nutzen kann.

Die jetzt vom Hauptverband der Deutschen Bauindustrie gemeinsam mit den Auslandshandelskammern verschiedener Länder und mit Unterstützung von Germany Trade & Invest vorgelegte Broschüre zur Vergabep Praxis in wichtigen Nachbarländern soll Informationsdefizite beseitigen und Chancen aufzeigen.

Ich hoffe, dass die Broschüre viele Unternehmen ermutigt, sich an der Ausschreibung öffentlicher Bauaufträge unserer Nachbarn zu beteiligen und wünsche hierzu viel Erfolg.

Ihr



Bundesminister für Wirtschaft und Technologie

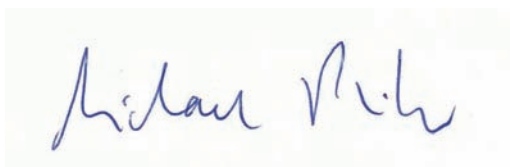


Die Vergabe von Bauaufträgen auf Rechnung der öffentlichen Hand basiert in den EU-Mitgliedstaaten - sofern bestimmte Schwellenwerte überschritten werden - auf Richtlinien, insbesondere auf der Richtlinie 2004/18/EG. Aber auch im Bereich der nationalen Auftragsvergabe ist der Staat ein wichtiger Auftraggeber gerade für kleine und mittlere deutsche Unternehmen.

Komplexe Vergabeverfahren schrecken diese jedoch oft ab mit der Folge, dass von einer Beteiligung an öffentlichen Ausschreibungen in unseren Nachbarstaaten abgesehen wird. So werden zahlreiche Chancen vergeben. Kleine und mittlere Unternehmen, gesehen auch als potenzielle Subunternehmer größerer Bieter, benötigen daher Zugang zu Informationen über den jeweiligen Ausschreibungsmarkt und eine ausreichende Kenntnis der formalen Anforderungen an öffentliche Aufträge vor Ort.

Um auf dieses Marktpotenzial hinzuweisen und auf eine erfolgreiche Teilnahme an Vergabeverfahren in unseren Nachbarländern Belgien, Dänemark, Frankreich, Niederlande, Österreich, Polen, Tschechien und der Schweiz vorzubereiten, unterstützen die Herausgeber dieses Leitfadens die heimischen Unternehmen mit umfangreichen Informationen zur aktuellen wirtschaftlichen Lage sowie zur Konjunktur und Struktur der Baubranche.

Darüber hinaus werden in der Publikation Vergabeportale in unseren Nachbarstaaten vorgestellt. Die neuen Techniken der Online-Beschaffung haben die Suche nach Ausschreibungen vereinfacht, aber auch die Informationsbeschaffung generell erleichtert. Natürlich gilt es darüber hinaus, sich mit den rechtlichen Grundlagen der einzelnen Vergabeverfahren in den Nachbarländern vertraut zu machen. So muss bekannt sein, welche Voraussetzungen zu erfüllen sind, um überhaupt ein Angebot abgeben zu können und welche Qualität die Ausschreibungsunterlagen haben müssen. Die Kenntnis der gesetzlichen Zuschlagskriterien wie auch deren Anwendung in der Praxis können sowohl im Vorfeld einer Beteiligung wichtig sein als auch für den Fall, dass Rechtsschutz vonnöten ist und etwa Schiedsgerichts- und Schlichtungsdienste in Anspruch genommen werden müssen.



Michael Pfeiffer

Geschäftsführer  
Germany Trade & Invest





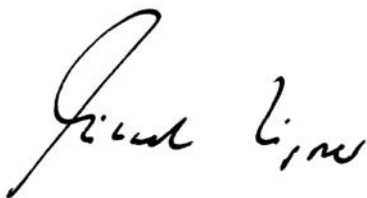
Am 1. Mai 2011 sind die Übergangsfristen für die Dienstleistungsfreiheit in der Europäischen Union ausgelaufen. Damit wächst der europäische Baumarkt noch enger zusammen und eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit ins benachbarte EU-Ausland wird zunehmend interessant. Bei ihren Auslandsaktivitäten kann sich die deutsche Bauindustrie weiterhin auf ihre bewährten Wettbewerbsvorteile wie tiefes Ingenieurwissen, umfassende Planungs- und Ausführungskompetenz, nachhaltiges Projektmanagement, Termintreue sowie das Angebot einer kundenspezifischen Finanzierungsstruktur stützen.

Aus unternehmerischer Sicht ist eine Vorbedingung des Auslandsengagements – das im Vergleich zum Baugeschäft in Deutschland mit zusätzlichen Risiken behaftet ist – die intensive Befassung mit den Chancen und Risiken in den einzelnen Zielmärkten. Das betrifft neben der Informationssammlung über die aktuelle bauwirtschaftliche Lage und die Wettbewerbssituation im Land vor allem die sorgfältige Analyse der örtlichen

Vergabepraxis bei öffentlichen Bauaufträgen.

Auf Grund der besonderen Risiken des Auslandsbaugeschäfts und der im Vergleich zu den Großfirmen vergleichsweise knappen Ressourcen stellen Auslandsaktivitäten für kleine und mittelständische Bauunternehmen eine besondere Herausforderung dar. Um auf diesen erhöhten Bedarf an Information und Orientierung zu reagieren, hat der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie gemeinsam mit der GTAI und den Auslandshandelskammern eine umfangreiche Recherche zur Branchenstruktur sowie zur Geschäfts- und Ausschreibungspraxis in unseren Nachbarländern durchgeführt. Einen wichtigen Beitrag haben jene Mitgliedsunternehmen geleistet, die in den dargestellten Ländern bereits aktiv sind und über Erfahrungswerte als Exporteur und/oder über lokale Tochter- und Beteiligungsfirmen verfügen.

Wir hoffen, dass diese Publikation interessierten deutschen Baufirmen einen guten Überblick über das Marktpotential und die lokalen Besonderheiten vermittelt und einige wichtige Hinweise bereithält, um sich erfolgreich in den angrenzenden Baumärkten zu bewegen.



Michael Knipper

Hauptgeschäftsführer  
Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V.



## **Grußwort**

## **Vorworte**

### **A. Belgien**

- I. Wirtschaftsdaten kompakt: Belgien 11
- II. Branche kompakt: Belgien – Bauwirtschaft (Hochbau/Gebäudebau) 15
- III. Belgien: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis 20

### **B. Dänemark**

- I. Wirtschaftsdaten kompakt: Dänemark 24
- II. Branche kompakt: Dänemark – Bauwirtschaft (Hochbau/Gebäudebau) 28
- III. Branche kompakt: Dänemark – Bauwirtschaft (Tiefbau/Infrastrukturbau) 33
- IV. Dänemark: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis 38

### **C. Frankreich**

- I. Wirtschaftsdaten kompakt: Frankreich 44
- II. Branche kompakt: Frankreich – Bauwirtschaft (Hochbau/Gebäudebau) 48
- III. Branche kompakt: Frankreich – Bauwirtschaft (Tiefbau/Infrastrukturbau) 53
- IV. Frankreich: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis 57

### **D. Niederlande**

- I. Wirtschaftsdaten kompakt: Niederlande 63
- II. Branche kompakt: Niederlande – Bauwirtschaft 67
- III. Niederlande: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis 72

### **E. Österreich**

- I. Wirtschaftsdaten kompakt: Österreich 78
- II. Branche kompakt: Österreich – Bauwirtschaft (Hochbau/Gebäudebau) 82
- III. Branche kompakt: Österreich – Bauwirtschaft (Tiefbau/Infrastrukturbau) 86
- IV. Österreich: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis 92

## **F. Polen**

I.	Wirtschaftsdaten kompakt: Polen	99
II.	Branche kompakt: Polen – Bauwirtschaft (Hochbau/Gebäudebau)	103
III.	Branche kompakt: Polen – Bauwirtschaft (Tiefbau/Infrastrukturbau)	108
IV.	Polen: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis	113

## **G. Schweiz**

I.	Wirtschaftsdaten kompakt: Schweiz	121
II.	Branche kompakt: Schweiz – Bauwirtschaft (Hochbau/Gebäudebau)	125
III.	Branche kompakt: Schweiz – Bauwirtschaft (Tiefbau/Infrastrukturbau)	130
IV.	Schweiz: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis	134

## **H. Tschechische Republik**

I.	Wirtschaftsdaten kompakt: Tschechische Republik	139
II.	Branche kompakt: Tschechische Republik – Bauwirtschaft	143
III.	Tschechische Republik: Öffentliche Aufträge – Recht und Praxis	148

	<b>Ansprechpartner auf einen Blick</b>	154
--	--	-----



Foto: © Bernd Kröger - Fotolia.com



## Über uns

*Germany Trade & Invest* ist die Gesellschaft zur Außenwirtschaftsförderung der Bundesrepublik Deutschland. Sie unterstützt deutsche Unternehmen, die ausländische Märkte erschließen wollen, mit Außenwirtschaftsinformationen.

*Germany Trade & Invest* wird gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie und vom Beauftragten der Bundesregierung für die neuen Bundesländer aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.

**Germany Trade and Invest**  
Gesellschaft für Außenwirtschaft  
und Standortmarketing mbH

Villemombler Straße 76  
53123 Bonn

T. +49 (0)228 24993-0  
F. +49 (0)228 24993-212  
info@gtai.de

[www.gtai.de](http://www.gtai.de)