

# **Der Wettbewerbliche Dialog im Kontext der Partnerschaftsmodelle**

Entwicklung von Leitfäden und Empfehlungen  
für die Handhabung und die Teilnahme am Wettbewerblichen Dialog  
unter Berücksichtigung und Weiterentwicklung  
der Partnerschaftsmodelle der Deutschen Bauindustrie

Von der Fakultät für Bauingenieurwesen  
der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen  
zur Erlangung des akademischen Grades  
eines Doktors der Ingenieurwissenschaften  
genehmigte Dissertation

vorgelegt von

Denis Jan Christian Loskant

Berichter: Universitätsprofessor Dr.-Ing. Rainard Osebold  
Professor Dr.-Ing. Fritz Gehbauer, M.S.

Tag der mündlichen Prüfung: 16. November 2010



Schriftenreihe des  
Lehrstuhls für Baubetrieb und Projektmanagement  
ibb - Institut für Baumaschinen und Baubetrieb

**Denis Loskant**

**Der Wettbewerbliche Dialog im Kontext der  
Partnerschaftsmodelle**

Entwicklung von Leitfäden und Empfehlungen für die  
Handhabung und die Teilnahme am Wettbewerblichen Dialog  
unter Berücksichtigung und Weiterentwicklung der  
Partnerschaftsmodelle der Deutschen Bauindustrie

Shaker Verlag  
Aachen 2010

**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

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

Zugl.: D 82 (Diss. RWTH Aachen University, 2010)

Herausgeber:

Univ.-Professor Dr.-Ing. Rainard Osebold

für die Gesellschaft zur Förderung des Baubetriebs Aachen e.V.

Copyright Shaker Verlag 2010

Alle Rechte, auch das des auszugsweisen Nachdruckes, der auszugsweisen oder vollständigen Wiedergabe, der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und der Übersetzung, vorbehalten.

Printed in Germany.

ISBN 978-3-8322-9633-9

ISSN 1612-2798

Shaker Verlag GmbH • Postfach 101818 • 52018 Aachen

Telefon: 02407 / 95 96 - 0 • Telefax: 02407 / 95 96 - 9

Internet: [www.shaker.de](http://www.shaker.de) • E-Mail: [info@shaker.de](mailto:info@shaker.de)

## Vorwort

Für technisch, wirtschaftlich oder rechtlich besonders komplexe Projekte steht dem öffentlichen Auftraggeber nach der VOB seit September 2005 der Wettbewerbliche Dialog (WD) als neuartiges und innovatives Vergabeverfahren zur Verfügung, bei dem die Unternehmen ihre Planungskompetenzen und ihr Know-how zur Produktgestaltung projektoptimierend einsetzen können. Trotz der für die Auftraggeber und die Bauunternehmen mit dem WD verbundenen Möglichkeiten und Chancen wird das Verfahren jedoch auch mehr als 5 Jahre nach seiner Einführung bisher nur in einem sehr geringen Umfang und teilweise nicht optimal eingesetzt. Gründe hierfür sind vor allem weiterhin bestehende Anwendungsunsicherheiten und geringe Kenntnisse um den WD.

Die für nicht öffentliche Auftraggeber von der Deutschen Bauindustrie propagierten Partnerschaftsmodelle weisen weitgehende Parallelen, aber auch gleichzeitig deutliche Unterschiede zum WD auf. Ein Kernelement dieser Modelle ist ebenso wie beim WD die frühe Einbeziehung der Bauunternehmen in die Planungsphase der Projekte. Auch wenn die Partnerschaftsmodelle bereits seit einigen Jahren von den Bauunternehmen verstärkt vermarktet werden und sie Gegenstand zahlreicher Veröffentlichungen und Tagungen waren, so haben auch diese sich immer noch nicht etabliert. Ein wesentlicher Grund hierfür ist die verhaltene Akzeptanz der Auftraggeber diesen Modellen gegenüber, die vor allem durch den fehlenden Wettbewerb in der Planungsphase und im Regelfall auch in der Angebotsphase hervorgerufen wird.

Herr Loskant setzt sich innerhalb seiner Arbeit wechselseitig mit den beiden zuvor genannten Modellen mit dem Ziel der gegenseitigen Nutzensteigerung intensiv auseinander. Er entwickelt zum einen umfassende strategische Leitfäden und Empfehlungen sowohl für öffentliche Auftraggeber als auch die beteiligten Bauunternehmen, mit deren Hilfe sie den WD zukünftig in optimaler Weise für Ihren Projekterfolg einsetzen können. Dabei berücksichtigt Herr Loskant neben den vergaberechtlichen Vorgaben vor allem baupraktische Aspekte und Fragestellungen. Zum anderen konzipiert Herr Loskant ein neuartiges Gestaltungsmodell, das das oben beschriebene Manko des fehlenden Wettbewerbs der privatwirtschaftlichen Partnerschaftsmodelle behebt und ein deutlich höheres auftraggeberseitiges Akzeptanzpotential aufweist.

Die im Rahmen der Arbeit generierten Erkenntnisse zeigen, dass der WD und das konzipierte privatwirtschaftliche Gestaltungsmodell die Auftraggeber und die Bauunternehmen besonders durch ihre konstruktive Zusammenarbeit miteinander verbinden und mehr Raum für ein partnerschaftliches Miteinander lassen. Die Arbeit leistet in diesem Zusammenhang einen wichtigen Beitrag dazu, dass der WD und die partnerschaftlichen Modelle für nicht öffentliche Auftraggeber bei geeigneten Projekten zukünftig deutlich häufiger als bisher eingesetzt werden.



## Inhaltsverzeichnis

<b>Inhaltsverzeichnis</b> .....	<b>I</b>
<b>Darstellungsverzeichnis</b> .....	<b>V</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....	<b>VI</b>
<b>1. Einleitung</b> .....	<b>1</b>
1.1 Ausgangssituation und Problemstellung.....	1
1.2 Zielsetzungen der Arbeit.....	3
1.3 Forschungsmethodik und Aufbau der Arbeit .....	3
<b>2. Vergaberechtliche Grundlagen</b> .....	<b>5</b>
2.1 Entwicklung des Vergaberechts .....	5
2.1.1 Entwicklung des europäischen Vergaberechts.....	5
2.1.2 Intentionen der EU zur Einführung des Wettbewerblichen Dialogs .....	8
2.1.3 Einfluss des europäischen Vergaberechts .....	9
2.1.4 Entwicklung des deutschen Vergaberechts.....	10
2.1.5 Intentionen zur Übernahme des Wettbewerblichen Dialogs.....	13
2.2 Grundlagen und Aufbau des deutschen Vergaberechts .....	15
2.2.1 Schwellenwerte .....	15
2.2.2 Vergabe von Aufträgen unterhalb und oberhalb der Schwellenwerte.....	16
2.2.3 Öffentlicher Auftraggeber .....	18
2.2.4 Öffentlicher Bauauftrag und Abgrenzung zu weiteren Auftragsarten.....	21
2.2.5 Rechtsschutz.....	23
2.3 Grundsätze der Vergabe .....	24
2.3.1 Ziele des öffentlichen Beschaffungswesens.....	25
2.3.2 Wettbewerb .....	26
2.3.2.1 Chancengleicher Zugang .....	26
2.3.2.2 Geheimhaltung.....	26
2.3.2.3 Wettbewerbsbeschränkungen .....	27
2.3.2.4 Trennung von Planung und Ausführung.....	27
2.3.3 Transparenz .....	28
2.3.4 Diskriminierungsverbot und Gleichbehandlung .....	30
2.3.5 Berücksichtigung mittelständischer Interessen.....	31
2.3.6 Eignungs- und Vergabekriterien .....	32
2.4 Bestehende Vergabeverfahren.....	33
2.4.1 Offenes Verfahren .....	34
2.4.2 Nichtoffenes Verfahren.....	34
2.4.3 Verhandlungsverfahren .....	35
2.4.4 Wettbewerblicher Dialog im Vergleich zu den übrigen Verfahren.....	36
2.4.5 Auswahl des Vergabeverfahrens.....	37

<b>3. Vergaberechtliche Vorgaben zum Wettbewerblichen Dialog</b> .....	<b>39</b>
3.1 Anwendungsvoraussetzungen .....	39
3.1.1 Staatlicher Auftraggeber und Auftrag oberhalb der Schwellenwerte .....	39
3.1.2 Besonderheiten bei der Vergabe von Konzessionen.....	40
3.1.3 Komplexität.....	41
3.1.3.1 Kriterium der Objektivität .....	42
3.1.3.2 Technische Komplexität .....	42
3.1.3.3 Rechtliche oder finanzielle Komplexität.....	43
3.1.3.4 „Standardfälle“ der besonderen Komplexität und Teilkomplexität .....	44
3.1.4 Überschneidung mit dem Verhandlungsverfahren .....	44
3.2 Aufforderungs- und Auswahlphase .....	45
3.2.1 Bekanntmachung .....	45
3.2.2 Beschreibung .....	49
3.2.3 Auswahl der Dialogteilnehmer.....	50
3.3 Dialogphase .....	51
3.3.1 Aufforderung zur Teilnahme am Dialog.....	51
3.3.2 Ziel und mögliche Gegenstände der Dialogphase.....	51
3.3.3 Gestaltung der Dialogphase .....	53
3.3.4 Wahrung der Gleichbehandlung .....	56
3.3.5 Wahrung der Vertraulichkeit und des Wettbewerbs .....	57
3.3.6 Abschluss der Dialogphase .....	59
3.4 Angebotsphase .....	60
3.5 Wertungsphase .....	61
3.6 Zuschlag.....	64
3.7 Aufhebung des Vergabeverfahrens.....	64
3.8 Kostenerstattung .....	65
<b>4. Wettbewerblicher Dialog in der Praxis</b> .....	<b>66</b>
4.1 Untersuchung veröffentlichter Bekanntmachungen.....	66
4.1.1 Relative Einsatzhäufigkeit des Wettbewerblichen Dialogs .....	66
4.1.2 Verteilung des Wettbewerblichen Dialogs nach Auftragsarten .....	67
4.1.3 Ausgeschriebene Bauaufträge mit ÖPP-Elementen.....	68
4.1.4 Im Wettbewerblichen Dialog ausgeschriebene Baukonzessionen .....	69
4.1.5 Zusammenfassung der Untersuchungsergebnisse .....	74
4.2 Analyse durchgeführter Vergabeverfahren.....	75
4.2.1 Grundgesamtheit der Erhebung .....	75
4.2.2 Untersuchte Verfahren .....	76
4.2.3 Erhebungsmethode und Durchführung der Erhebung.....	77
4.2.4 Auswertung und Ergebnisse der Erhebung .....	78
4.2.4.1 Auftraggeber und Verfahrensteilnehmer .....	78
4.2.4.2 Anwendungsvoraussetzungen und Verfahrensauswahl.....	80
4.2.4.3 Aufforderungsphase.....	81
4.2.4.4 Auswahlphase.....	83
4.2.4.5 Dialogphase .....	83

4.2.4.6	Angebotsphase .....	89
4.2.4.7	Wertungsphase, Zuschlag, gewählte Vertragsform .....	89
4.2.4.8	Kostenerstattung .....	90
4.2.4.8	Bewertung des WD .....	92
4.2.5	Zusammenfassung der wesentlichen Ergebnisse und Erkenntnisse .....	97
<b>5.</b>	<b>Partnerschaftsmodelle in Abgrenzung zum Wettbewerblichen Dialog .....</b>	<b>99</b>
5.1	Grundlagen des Partnering und der Partnerschaftsmodelle .....	99
5.1.1	Grundgedanken des Partnering .....	99
5.1.2	Varianten des Partnering .....	100
5.1.3	Entwicklung des Partnering in der deutschen Bauwirtschaft .....	104
5.1.4	Partnerschaftsmodelle als definierte Form des Partnering .....	105
5.2	Instrumente der Partnerschaftsmodelle .....	108
5.2.1	Definieren gemeinsamer Projektziele .....	109
5.2.1.1	Partnerschaftsvereinbarung .....	109
5.2.1.2	Projekthandbuch .....	110
5.2.1.3	Zielkostenmanagement .....	110
5.2.2	Streben nach kontinuierlicher Verbesserung .....	112
5.2.2.1	Anreizregelungen .....	112
5.2.2.2	Simultaneous Engineering .....	113
5.2.2.3	Wertanalyse .....	114
5.2.2.4	Lebenszyklusansatz .....	115
5.2.3	Methoden zur Problemlösung .....	115
5.2.3.1	Transparenz der Kosten .....	115
5.2.3.2	Außergerichtliche Konfliktschlichtung .....	116
5.3	Praxiserfahrungen mit Partnerschaftsmodellen .....	118
5.3.1	Durchgeführte Erhebungen .....	118
5.3.2	Ergebnisse der Erhebungen .....	119
5.3.2.1	Verbreitung Partnerschaftsmodelle/Partnering .....	119
5.3.2.2	Geeignete Bauunternehmen und Auftraggeber .....	120
5.3.2.3	Geeignete Projektarten und Projektvolumen .....	121
5.3.2.4	Bewertung der Instrumente der Partnerschaftsmodelle .....	122
5.3.2.5	Einbindung der Unternehmen und Vertragsgestaltung .....	123
5.3.2.6	Vergütung der Planungsleistungen .....	124
5.3.2.7	Chancen und Risiken der frühzeitigen Einbindung .....	124
5.3.2.8	Erfolg mit Partnerschaftsmodellen .....	127
5.3.2.9	Zukunftsaussichten der Partnerschaftsmodelle .....	128
5.4	Adaptionspotentiale für den Wettbewerblichen Dialog .....	128
5.5	Partnerschaftliche Projektabwicklung bei Infrastrukturprojekten .....	132
<b>6.</b>	<b>Leitfäden und Empfehlungen für die Handhabung des WD aus Auftraggebersicht ..</b>	<b>135</b>
6.1	Eignung des Wettbewerblichen Dialogs für das zu vergebende Projekt .....	135
6.2	Begründung der Komplexität .....	138
6.3	Kostenerstattung .....	140
6.3.1	Gründe für das Zahlen einer angemessenen Kostenerstattung .....	140
6.3.2	Gezahlte Kostenerstattungen in der Praxis .....	141
6.3.3	Bestimmen der Höhe angemessener Kostenerstattungen .....	141

6.3.4 Gestaltung der Kostenerstattung teilweise als Incentive .....	145
6.4 Erforderliche Vorgaben und Vorplanungen .....	146
6.4.1 Planungsstand vor Beginn des Wettbewerblichen Dialogs .....	146
6.4.2 Art der Definition der Anforderungen und übergeordneter Projektziele .....	147
6.4.3 Mögliche Einbindung eines Planungswettbewerbs.....	148
6.5 Wahl der Eignungskriterien und Festlegung eventueller Ausschlusskriterien.....	149
6.6 Treffen von Budgetvorgaben .....	152
6.7 Zu gestaltender Zeitrahmen .....	153
6.8 Gestaltung der Dialogphase .....	156
6.8.1 Vertraulichkeit und Vertrauensbildung.....	156
6.8.2 Partnerschaftlicher Umgang .....	157
6.8.3 Ablaufgestaltung.....	158
6.8.4 Kommunikation.....	159
6.8.5 Festlegung der Zuschlagskriterien .....	161
6.8.6 Sicherung der Vergleichbarkeit der Angebote .....	163
6.9 Begegnung der Baurechtsproblematik .....	164
6.10 Vertragsgestaltung .....	167
<b>7. Leitfäden und Empfehlungen für die Teilnahme am WD aus Auftragnehmersicht ....</b>	<b>169</b>
7.1 Treffen der Entscheidung zur Teilnahme an einem Vergabeverfahren im WD.....	170
7.2 Herangehensweise an das Vergabeverfahren .....	172
7.2.1 Zusammenstellung eines Bewerber- bzw. Bieterteams.....	172
7.2.2 Aufforderungs- und Auswahlphase .....	174
7.2.3 Dialogphase .....	174
7.2.4 Angebotsphase .....	178
7.3 Rückgriff auf den Rechtsschutz.....	178
<b>8 Weiterentwicklung der Partnerschaftsmodelle .....</b>	<b>180</b>
8.1 Unterschiede Wettbewerblicher Dialog und Partnerschaftsmodelle .....	180
8.2 Ansätze für die Weiterentwicklung .....	183
8.3 Grundsätze und Ablauf des weiterentwickelten Modells .....	185
8.4 Praxiseinsatz des Modells am realisierten Beispielprojekt .....	188
<b>9. Fazit und Ausblick .....</b>	<b>191</b>
<b>Anhang I: Vertraulichkeitserklärung.....</b>	<b>195</b>
<b>Anhang II: Partnerschaftvereinbarung .....</b>	<b>196</b>
<b>Anhang III: Vertragliche Vereinbarung zur Streitbeilegung.....</b>	<b>198</b>
<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>199</b>
<b>Quellenverzeichnis .....</b>	<b>209</b>

**Darstellungsverzeichnis**

Darstellung 1: Vergleich europäische und deutsche Haltung zur Einführung des WD	14
Darstellung 2: Übersicht über das Vergaberecht oberhalb der Schwellenwerte	18
Darstellung 3: Zuordnung der AG zur anzuwendenden Verordnung bei Bauaufträgen	21
Darstellung 4: Bestehende Vergabeverfahren	33
Darstellung 6: Phasen des Wettbewerblichen Dialogs	45
Darstellung 8: Verteilung des WD auf Auftragsarten	67
Darstellung 9: kumulierte Verteilung des WD nach Auftragsarten zum Stichtag 30.09.2008	68
Darstellung 10: Verteilung des WD auf Bauaufträge ohne und mit ÖPP-Elementen	69
Darstellung 11: Verteilung der Baukonzessionen auf die Vergabeverfahren	70
Darstellung 12: Verteilung der Baukonzessionen auf die Vergabeverfahren	71
Darstellung 13: Gründe für den Vorzug des Verhandlungsverfahrens bei Baukonzessionen	73
Darstellung 14: Projektgegenstände der Grundgesamtheit der Erhebung	75
Darstellung 15: Auftragsvolumina der untersuchten Verfahren	77
Darstellung 16: Merkmale der in der Erhebung erfassten Verfahrensteilnehmer	79
Darstellung 17: Anzahl der Verfahrensteilnehmer der betrachteten Verfahren	82
Darstellung 18: festgelegte Bewertungskriterien und deren Gewichtungen	87
Darstellung 19: gewährte Kostenerstattungen bei den betrachteten Verfahren	91
Darstellung 20: in der Erhebung genannte mit dem WD verbundene Chancen und Risiken	96
Darstellung 21: übergeordnete Partnering-Varianten	100
Darstellung 22: Entwicklungsstufen des Partnering	102
Darstellung 23: Ablauf des Partnerschaftsmodells der Deutschen Bauindustrie	106
Darstellung 24: für Partnering geeignete Streitschlichtungsmodelle	117
Darstellung 25: Eignung der Projektarten für Partnerschaftsmodelle aus AN-Sicht	121
Darstellung 26: Bewertung der Chancen der Partnerschaftsmodelle durch die AN	125
Darstellung 27: Bewertung der Risiken der Partnerschaftsmodelle durch die AN	126
Darstellung 28: Flussdiagramm zu den Anwendungsvoraussetzungen des WD	136
Darstellung 29: Fragebogen zur Feststellung der Eignung des WD	137
Darstellung 30: Tabellen zur Festlegung der Kostenerstattung je Verfahrensteilnehmer	143
Darstellung 31: beispielhafte kategorisierte Erfassung von Projektanforderungen	148
Darstellung 32: Musterterminplan eines zweiphasigen WD	155
Darstellung 33: Musterbewertung anhand ausgewählter Zuschlagskriterien	162
Darstellung 34: objektives Bewertungsschema für das Kriterium Angebotspreis	163
Darstellung 35: Verfahrensschritte bei der Teilnahme an einem WD	169
Darstellung 36: Checkliste für den Verkaufs- und Planungsprozess in der Dialogphase	175
Darstellung 37: Vor- / Nachteile der Partnerschaftsmodelle der Deutschen Bauindustrie	182
Darstellung 38: Vor- / Nachteile des neuen Modells „Partnerschaft im Wettbewerb“	185
Darstellung 39: unterschiedliche Phasen des Modells „Partnerschaft im Wettbewerb“	186

## Abkürzungsverzeichnis

Abl.	Amtsblatt
AG	Auftragsgeber; Aktiengesellschaft
AGBG	Gesetz über allgemeine Geschäftsbedingungen
Abs.	Absatz
AN	Auftragnehmer
ARGE	Arbeitsgemeinschaft
Art.	Artikel
Aufl.	Auflage
Az.	Aktenzeichen
BAnz.	Bundesanzeiger
BayObLG	Bayrisches Oberstes Landesgericht
bearb.	bearbeitet
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBI	Bundesgesetzblatt
BGH	Bundesgerichtshof
BHO	Bundeshaushaltsordnung
BKR	Baukoordinierungsrichtlinie
BMVBS	Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung
BMWi	Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie
BRD	Bundesrepublik Deutschland
BT-Drs.	Bundestags-Drucksache
CC	Classification Code
Co	Compagnie
DFA	Design for Assembly
DFM	Design for Manufacture
Diss.	Dissertation
DKR	Dienstleistungskordinierungsrichtlinie
DVBl	Deutsche Verwaltungsblatt
EG	Europäische Gemeinschaft
EGV	Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft
erw.	erweitert
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
FB	Finanzbehörde
FMEA	Fehler-, Möglichkeits- und Einflussanalyse
fortgef.	fortgeführt
GMP	Guaranteed Maximum Price, Garantierter Maximalpreis
GU	Generalunternehmer
GWB	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen

---

HGrG	Haushaltsgrundsätzegesetz
HOAI	Honorarordnung für Architekten und Ingenieure
Hrsg.,hrsg.	Herausgeber, herausgegeben
i.S.	im Sinne
i.V., i.V.m.	in Verbindung, in Verbindung mit
ibr	Immobilien- & Baurecht (Zeitschrift)
idF	in der Fassung
IT	Informationstechnologie
KG	Kommanditgesellschaft
KMU	klein- und mittelständische Unternehmen
KOM	(Europäische) Kommission
lat.	lateinisch
lit.	litera
LKR	Lieferkoordinierungsrichtlinie
m.W.v.	mit Wirkung vom
MMR	Multimedia und Recht (Zeitschrift)
n.F.	neue Fassung
NBN	National Bibliography Number
NpV	Nachprüfungsverordnung
NU	Nachunternehmer
NZBau	Neue Zeitschrift für Baurecht und Vergaberecht
OLG	Oberlandesgericht
ÖPP	Öffentlich Private Partnerschaften
PPP	Public Private Partnership
QFD	Quality Function Deployment
RAW	Regeln für die Auslobung von Wettbewerben
rd.	rund
rev	Revision
Rn	Randnummer
RPW	Richtlinien für Planungswettbewerbe
Rs.	Rechtssache
s.	siehe
Slg.	Sammlung
sog.	sogenannt
SKR	Sektorenrichtlinie
Slg.	Sammlung der Entscheidungen des Europäischen Gerichtshofes
SPD	Sozialdemokratische Partei Deutschlands
SPV	Special Purpose Vehicle, Zweckgesellschaft
TED	Tenders Electronic Daily
TGA	Technische Gebäudeausrüstung
TK	Telekommunikation
u.a.	unter anderem

Uabs.	Unterabsatz
überarb.	überarbeitet
Univ.	Universität
URN	Uniform Resource Names
UWG	Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb
VDI	Verein Deutscher Ingenieure
VergabeR	Vergaberecht (Zeitschrift)
vgl.	vergleiche
VgK	Vergabekammer
VgRÄG	Vergaberechtsänderungsgesetz
VgV	Vergabeverordnung
VHB	Vergabehandbuch
VK	Vergabekammer
VKR	Vergabekoordinierungsrichtlinie
VOB	Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen
VOL	Verdingungsordnung für Leistungen
VOF	Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen
vs.	versus (gegen, lat.)
WD	Wettbewerblicher Dialog
WTO	World Trade Organization, Welthandelsorganisation
ZfBR	Zeitschrift für deutsches und internationales Bau- und Vergaberecht
zugl.	zugleich