



**DIE DEUTSCHE
BAUINDUSTRIE**

STAND / VERSION
2011-04-18

**Hauptverband der
Deutschen Bauindustrie e.V.**

*German Construction
Industry Federation*

Hauptabteilung Wirtschaft

*Main Department
Commercial Affairs*

Kurfürstenstraße 129
D - 10785 Berlin
Deutschland / Germany

Tel.: (00 49 30) 2 12 86-1 30

Fax: (00 49 30) 2 12 86-1 29

e-mail:

ha.wirtschaft@bauindustrie.de

ERSTEINSCHÄTZUNG
DER DEUTSCHEN BAUINDUSTRIE
BETREFFEND

GRÜNBUCH DER EUROPÄISCHEN KOMMISSION

**„MODERNISIERUNG DES
ÖFFENTLICHEN AUFTRAGSWESENS
IM EUROPÄISCHEN BINNENMARKT“**

KOM(2011) 15 endgültig, 27. Januar 2011

A. VORBEMERKUNGEN

Die Deutsche Bauindustrie umfasst rund 3.000 mittlere und große Bauunternehmen.

Diese Bauunternehmen erbringen national, europa- sowie weltweit Bauaufträge jeder Art.

Für diese Aufträge sind Bauunternehmen darauf angewiesen, mit anderen Unternehmen zusammen zu arbeiten, etwa

- Bauprodukte zu kaufen
- Baugeräte zu kaufen, leasen oder mieten
- Ingenieur- oder Planungsleistungen erbringen zu lassen etc.

INITIAL OPINION
OF GERMAN CONSTRUCTION INDUSTRY
REGARDING

GREEN PAPER FROM EUROPEAN COMMISSION

**“MODERNISATION OF
PUBLIC PROCUREMENT WITHIN
THE EUROPEAN INTERNAL MARKET”**

COM(2011) 15 final, 27 January 2011

A. INTRODUCTORY NOTES

The German Construction Industry includes around 3,000 medium-sized and large construction enterprises. These enterprises perform at national and European level, as well as world wide all types of construction contracts.

For these contracts, construction enterprises need to co-operate with other enterprises, for example to

- purchase construction products
- purchase, lease or rent equipment
- have engineering or design tasks performed etc.

Um einen öffentlichen Auftrag zu erhalten,

- müssen deutsche Bauunternehmen nach eigenen Angaben durchschnittlich 10 Angebote für öffentliche Beschaffungsvorhaben abgeben.

Außerdem ist folgender Gesichtspunkt wichtig:

- Je weiter entfernt von ihrem Sitz Bauunternehmen Aufträge erbringen, um so teurer wird der Transport ihres Personals und Baugeräts (= Distanzkosten).

Um wettbewerbsfähig zu bleiben, ist daher - abgesehen von der wirtschaftlich nicht immer sinnvollen Möglichkeit, eine dauerhafte Niederlassung vor Ort zu gründen - die Zusammenarbeit mit anderen Bauunternehmen als

- Arbeitsgemeinschaft oder
- Nachunternehmern

von grundlegender Bedeutung.

In order to receive one public contract,

- German construction enterprises need to submit according to their own statements an average of 10 offers for public procurements.

In addition, the following aspect is important:

- The further away from their corporate domicile construction enterprises perform contracts, the more expensive a transport of their personnel and equipment gets (= distance costs).

In order to stay competitive - and beside the commercially not always sensible option of establishing a permanent subsidiary in place - the co-operation with other construction enterprises as

- joint venture or
- subcontractors

is of fundamental significance.

Ein Europäischer Binnenmarkt im öffentlichen Auftragswesen kann nur funktionieren, wenn Unternehmen die notwendige Möglichkeit einer flexiblen Zusammenarbeit haben.

A European Internal Market for public procurement will only be operational, if enterprises are granted the necessary opportunity of co-operating in a flexible way.

B. Unsere allgemeine Position

Wir begrüßen den ungewöhnlich umfassenden Fragenkatalog der Europäischen Kommission.

Zugleich bitten wir um Verständnis, dass es keinem Bauunternehmen oder Verband möglich ist, alle 114 Fragen umfassend zu beantworten.

Zudem möchten wir einen Gesichtspunkt hervorheben, den der Fragebogen nicht erwähnt:

- Die beste Förderung eines Europäischen Binnenmarktes ist ein stabiler, transparenter und nicht-diskriminierender Rechtsrahmen, auf den Mitgliedstaaten, Vergabestellen und Unternehmen langfristige Investitionen in Ausbildung, Personal und Gerät stützen können.

B. Our general Position

We appreciate the unusually comprehensive Questionnaire of the European Commission.

At the same time we apologize that no construction enterprise or federation is able to comprehensively answer all 114 questions.

Moreover, we should like to stress an aspect, which the Questionnaire does not mention:

- The best promotion of a European Internal Market is a stable, transparent and non-discriminatory legal framework, upon which the Member States, procuring entities and enterprises can base long term investments in education, personnel and equipment.

Erst im Jahre 2004 bzw. 2008 wurden die EU Richtlinien zum Öffentlichen Beschaffungswesen und zum Rechtsschutz für diese Beschaffungen umfassend überarbeitet.

Diese Regeln haben die Mitgliedstaaten zeitversetzt übernommen.

Just in 2004 and in 2008 respectively the EU directives on public procurement and on remedies for such procurements have been comprehensively amended.

The Member States have introduced these rules with a lapse of time.

Aus unserer Sicht wäre eine Konsolidierung der bestehenden Regeln wirkungsvoller, als die gegenwärtige europäische Rechtsetzung in Frage zu stellen oder auszudehnen.

- Eine ständige Änderung europäischer Regeln verursacht Kosten, Aufwand und Rechtsunsicherheit für Mitgliedstaaten, Gerichte, Vergabestellen und Unternehmen. **Nicht einmal die bestehenden Regeln sind allen Vergabestellen und Unternehmen bekannt!**

From our point of view, a consolidation of the existing rules would be much more effective than calling the current European legislation into question or extending it.

- Permanent changes of European rules entail permanent costs, effort and legal uncertainty for Member States, Courts, contracting entities and enterprises. **Not even the existing rules are known to all procuring entities and contractors!**

Abschließend der allgemeine Hinweis, dass

- einige Beschaffungen den Eindruck vermitteln, als werde ein wirksamer Wettbewerb nicht als Chance sondern Problem angesehen.

Möglicherweise wäre sinnvoll, auch diese „psychologischen Hindernisse“ des öffentlichen Auftragswesens anzusprechen und zu versuchen, diese abzubauen.

Finally our general remark that

- in some procurements effective competition does not seem to be regarded as an opportunity but as a problem.

Maybe it would be sensible to address also these “psychological barriers” of public procurement and try to decrease them.

B. UNSERE POSITION IM EINZELNEN

B. OUR POSITION IN DETAIL

VORAB

Aus unserer Sicht sind die bestehenden europäischen Regeln ausreichend, um einen transparenten, effektiven und nicht diskriminierenden Wettbewerb im öffentlichen Beschaffungswesen zu erreichen.

- Probleme bestehen in der teilweise fehlenden Kenntnis und einer teilweise unzureichenden Anwendung der europäischen Regeln.

PREFACE

From our point of view, the existing European rules are sufficient to achieve a transparent, effective and non-discriminatory competition in public procurement.

- Problems exist, since the European rules are sometimes unknown or insufficiently applied.

ZU FRAGE 14

Während des Vergabeverfahrens ist eine faire, transparente und nicht-diskriminierende Behandlung der Unternehmen unerlässlich.

- Insbesondere müssen alle Unternehmen über die gleichen Informationen der Vergabestelle verfügen, bevor sie ihren Antrag auf Teilnahme bzw. ihr Angebot abgeben.

Aus unserer Sicht hat sich bewährt, dass die Vergabestelle innerhalb einer bestimmten Frist nach Veröffentlichung einer Ausschreibungsmitteilung alle Fragen von Unternehmen zu den Vergabeunterlagen sammelt und diese Fragen gegenüber allen Unternehmen einheitlich und zeitgleich beantwortet, ehe Angebote (bzw. Teilnahmeanträge) abzugeben sind.

- Nach der Auswahl von Unternehmen (Teilnahmeanträge) sowie bevor ein Auftrag vergeben wird, sind die nicht erfolgreichen Unternehmen so zu informieren, dass sie die rechtmäßigen Gründe für die Entscheidung verstehen können und in der Lage sind, die Entscheidung bei Bedarf überprüfen zu lassen.

ZU FRAGEN 15-18

Elektronische Auktionen begegnen grundsätzlichen Bedenken und sind für öffentliche Baubeschaffungen ungeeignet.

- Bauunternehmen können ihre Angebote für individuelle Bauvorhaben nicht seriös kalkulieren, wenn eine anschließende „Auktion“ diese Preise in Frage stellt.

ZU FRAGE 19

Ein Verhandlungsverfahren ist das am wenigsten transparente und „fehleranfälligste“ Beschaffungsverfahren. Es stellt besonders hohe Anforderungen an die Erfahrung und Integrität der Vergabestelle.

Häufig wird das Verhandlungsverfahren als „Preisverhandlungsverfahren“ missverstanden. Dies widerspricht den Verfahrensregeln der Richtlinie 2004/18/EG (Artikel 30 Absätze 2-4).

ON QUESTION 14

During the procurement procedure, a fair, transparent and non-discriminatory treatment of enterprises is imperative.

- In particular, all enterprises must have available identical information from the procuring entity, before they submit their request of participation and/or their offer.

From our point of view, good results have been achieved, where contracting entities - within a specified time upon publication of a procurement notice - collected all questions of enterprises with regard to the procurement documents and submitted a uniform and simultaneous answer to all enterprises, before offers (or participation requests) should be submitted.

- After the selection of participants (following their request of participation) as well as before a contract is awarded, the unsuccessful enterprises need to be informed in a way, which allows them to understand the legitimate reasons for the decision and – where necessary – have the decision legally reviewed.

ON QUESTIONS 15-18

Electronic auctions are subject to fundamental concerns and are unsuitable for public construction procurements.

- Construction enterprises cannot calculate their prices of individual construction projects in a serious way, if a subsequent “auction” calls such prices into question.

ON QUESTION 19

A negotiated procedure is the least transparent and most “accident prone” procurement procedure. It requires a particularly high standard of experience and integrity on behalf of the procuring entity.

The negotiated procedure is often misunderstood as a “price negotiation procedure”. This contradicts the procedural rules of Directive 2004/18/EC (Article 30 (2)-(4)).

Das Prinzip der Vertraulichkeit von Angeboten und Lösungsvorschlägen, die Unternehmen der Vergabestelle übermitteln, ist unerlässlich, um „Ideendiebstahl“ zu verhindern.

- Dies gilt im Verhandlungsverfahren (siehe Artikel 6 und Artikel 30 Absatz 3 der Richtlinie 2004/18/EG) und auch im „wettbewerblichen Dialog“ (siehe Artikel 29 Absatz 3 Unterabsatz 3 der Richtlinie 2004/18/EG).

Um Missverständnisse zu vermeiden, wäre dringend die folgende Fußnote 22 aus den Erläuterungen der Europäischen Kommission zum Wettbewerblichen Dialog zu streichen:

„Die Auftraggeber haben die Möglichkeit ... anzugeben, dass die ... Teilnahme gleichbedeutend ist mit der Zustimmung zu einem „gemeinsamen Dialog“ [d. h. gleich bedeutend mit Zustimmung zum „Ideendiebstahl“]“

ZU FRAGEN 22-25

Das Prinzip der Verhältnismäßigkeit von Eignungsanforderungen, die Unternehmen zur Teilnahme an einem öffentlichen Beschaffungsverfahren erfüllen müssen, sowie der entsprechend vorzulegenden Nachweise ist von grundlegender Bedeutung für einen effektiven und nicht-diskriminierenden Wettbewerb.

- Das Prinzip ist in Richtlinie 2004/18/EG ausdrücklich festgehalten (siehe Artikel 44 Absatz 2), wird von Vergabestellen aber nicht immer ausreichend beachtet.

Feste europäische Umsatz-Obergrenzen, die eine Vergabestelle verlangen kann (wie beispielsweise ein bestimmtes Umsatz-Vielfaches des Auftragswertes) laufen Gefahr, den Wettbewerb unangemessen zu beschränken und neu gegründeten Unternehmen den Marktzugang zu verwehren („geschlossener Markt“).

ZU FRAGEN 30-33

Die Beschränkungen der Richtlinie 2004/18/EG sind zu beachten (insbesondere Artikel 18: Dienstleistungsaufträge, die aufgrund eines abschließlichen Rechts vergeben werden).

The general principle of confidentiality of offers and solutions, which enterprises submit to the procuring entity, is indispensable to avoid a “theft of ideas”.

- This is important for the negotiated procedure (see Article 6 and Article 30 (3) of Directive 2004/18/EC) and also for a “competitive dialogue” (see Article 29 (3) sub paragraph 3 of Directive 2004/18/EC).

In order to avoid misunderstandings, the following footnote 21 of the European Commission’s Explanatory note on Competitive Dialogue should urgently be deleted:

“It would be possible for contracting authorities to stipulate ... that acceptance of the invitation to participate implies consent” [to participate in “collective dialogues”, for instance, and hereby authorizing a “theft of ideas”]

ON QUESTIONS 22-25

The general principle of proportionate selection requirements, which contractors have to comply with in order to participate in a public procurement, as well as proportionate documentation to prove compliance with the requirements is of fundamental importance for an effective and non-discriminatory competition.

- This general principle is explicitly established in Directive 2004/18/EC (see Article 44 (2)), but is in practice often not respected by contracting entities.

A fixed European upper limit concerning turnover, which a procuring entity may require (such as a certain multiple turnover of the contract value procured) establishes the risk of being used as a rule, hereby unduly restricting competition and excluding newly-established enterprises from the market (“closed shop”).

ON QUESTIONS 30-33

The restrictions of Directive 2004/18/EC must be respected (in particular Article 18: Service contracts awarded on the basis of an exclusive right).

ZU FRAGEN 34-38

In den wenigen bestehenden Fällen (z. B. grenzüberschreitende Brücken) vereinbaren die betroffenen Mitgliedstaaten, welcher von ihnen das Vergabeverfahren durchführen soll.

ZU FRAGEN 46-52

Wir begrüßen das Ziel, europaweit wirksam für transparenten und nicht-diskriminierenden Wettbewerb zu sorgen.

- Bedenken haben wir, dieses Ziel an der Größe von Unternehmen auszurichten, die einen öffentlichen Auftrag erhalten. Dadurch würden am Markt erfolgreiche Unternehmen, die aufgrund ihres Erfolgs die vorgegebene Größe überschreiten, benachteiligt und in ihrer Wettbewerbsfähigkeit beeinträchtigt.

ON QUESTIONS 34-38

In the few existing cases (e. g. cross-border bridges), the Members States concerned agree upon which of them should deal with the procurement.

ON QUESTIONS 46-52

We welcome the aim to effectively safeguard a transparent and non-discriminatory competition in European public procurement.

- We have doubts, whether this aim should be oriented by the size of enterprises, which receive a public contract. Such an approach would discriminate enterprises, which are otherwise successful on the market and due to their success exceed the prescribed size, hereby impairing their competitiveness.

Die derzeitige europäische Definition „kleiner und mittlerer Unternehmen“ (KMU) wurde für Beihilfen zu Forschung und Entwicklung erstellt.

- Folglich ist die Definition nicht „maßgeschneidert“ für das öffentliche Beschaffungswesen, wo beispielsweise auch familiengeführte Unternehmen nicht benachteiligt werden dürfen und wo abhängig vom betroffenen Marktsegment die Auftragswerte und Unternehmensgrößen erheblich variieren können.

Ziel des öffentlichen Auftragswesens ist es, fairen Wettbewerb nicht nur für einige, sondern für alle Unternehmen zu sichern.

- Jeder Ansatz, fairen Wettbewerb auf einige Unternehmen zu beschränken, wird unweigerlich andere erfolgreiche Unternehmen „bestrafen“ und deren Wettbewerbsfähigkeit nicht nur in Europa, sondern weltweit schwächen.

The current European definition of “small and medium-sized enterprises” (SME) has been developed in the context of subsidies for research and development.

- As a consequence, the definition is not “tailor-made” for public procurement, where - for example family-run enterprises - may not be disadvantaged and where depending on the market segment concerned, the contract values and sizes of enterprises may vary considerably.

Public procurement aims at safeguarding fair competition not only for some, but for all enterprises.

- Any approach to restrict fair competition only to some enterprises will inevitably “punish” other successful enterprises and weaken their competitiveness not only in Europe, but world wide.

ZU FRAGEN 55-57

Es gibt keine offizielle Statistik, wie viele öffentliche Aufträge in Europa grenzüberschreitend vergeben werden.

ON QUESTIONS 55-57

There are no official statistics, how many cross-border public contracts are awarded in Europe.

- Soweit es Zahlen gibt, ist zu berücksichtigen, dass nicht jedes grenzüberschreitende Angebot, das Unternehmen für einen öffentlichen Auftrag abgeben, erfolgreich sein kann.

Die Zahl grenzüberschreitender Angebote ist daher wesentlich größer als eine (statistisch bislang nicht offiziell erfasste) grenzüberschreitende Auftragsvergabe.

Für Unternehmen ist zeit- und kostenaufwändig, die Vergabeunterlagen aus anderen Mitgliedstaaten zu übersetzen. Schmerzlich sind diese Kosten, wenn die Teilnahme an einem Vergabeverfahren nicht zu einem Auftrag führt.

- Gute Erfahrungen wurden mit öffentlichen Beschaffungsverfahren gemacht, die die EU in Mittel- und Osteuropa vor dem Beitritt dieser Staaten zur EU gefördert hat. Voraussetzung für die EU Förderung war, sämtliche Vergabeunterlagen in Englisch verfügbar zu machen.

Könnte man diese gute Erfahrung generell für öffentliche Beschaffungsvorhaben beibehalten, die die EU fördert?

ZU FRAGEN 58-59

Wir gehen davon aus, dass ein transparenter, effizienter und nicht diskriminierender Wettbewerb (einschließlich Rechtsmittel) der beste Weg ist, um Manipulationen zu vermeiden.

ZU FRAGEN 74-76

Wir möchten unterstreichen, dass alle Unternehmen die allgemein geltende europäische und/oder nationale Sozial- und Umweltrechtsetzung einhalten müssen (siehe Artikel 27 der Richtlinie 2004/18/EG).

- Für Unternehmen, die nicht in der EU ansässig sind, müsste die Vergabestelle sicherstellen, dass diese Unternehmen nicht weniger strengen Regeln unterliegen als denjenigen, die für Unternehmen aus der EU gelten. Vor allem in diesem Zusammenhang hat Artikel 26 aus unserer Sicht Bedeutung.

- To the extent that figures are available, it needs to be considered that not every cross-border offer, which an enterprise submits for a public procurement, can be successful.

The number of cross-border offers is therefore significantly higher than any (statistically so far not officially registered) cross-border contract awards.

For enterprises, it is time consuming and costly to translate the procurement documents from other Member States. Such effort and costs are painful, if the participation in a procurement is not successful.

- Good results have been achieved in the context of public procurements, which the EU funded in Middle and Eastern Europe, before these countries joined the EU. A requirement for EU funding was that all procurement documents needed to be made available in English.

Could this good experience be generally maintained for public procurements, which the EU is funding?

ON QUESTIONS 59

From our point of view, a transparent, effective and non-discriminatory competition (including remedies) is the best way to prevent manipulations.

ON QUESTIONS 74-76

We would like to emphasize that all enterprises have to comply with the generally applicable European and/or national social and environmental legislation (see Article 27 of Directive 2004/18/EC).

- For enterprises, which are not established in the EU, the contracting entity would need to safeguard that such enterprises are not subject to more lenient rules than those applying to enterprises established within the EU. Mainly in this context, Article 26 of Directive 2004/18/EC should apply.

An Unternehmen aus der EU Anforderungen zu stellen, die über die allgemein geltende EU und/oder nationale Sozial- und Umweltrechtsetzung hinausgehen, ist problematisch.

- Auf der Grundlage des bestehenden Rechts organisieren Unternehmen ihren Betrieb langfristig. Entsprechende Investitionen in Ausbildung, Personal, Gerät etc. können nicht von Auftrag zu Auftrag geändert werden.

Es ist nicht Aufgabe des öffentlichen Auftragswesens, die allgemein geltende Sozial- und Umweltrechtsetzung zu ändern oder die Organisation von Unternehmen, die für ihre Investitionen in Ausbildung, Personal, Gerät etc. diese Rechtsetzung beachten.

- Über diese Rechtsetzung hinausgehende Verpflichtungen verursachen zusätzlichen Aufwand, den Vergabestellen für einen fairen Wettbewerb einheitlich vergüten müssten.

ZU FRAGEN 74-76

Maßnahmen zur Eingliederung in den Arbeitsmarkt sind problematisch.

- Eine Ausführungsbedingung, wie beispielsweise die Ausbildung von Langzeitarbeitslosen oder arbeitslosen Jugendlichen, betrifft eine zusätzliche Dienstleistung, die neben dem eigentlichen Auftragsgegenstand erbracht und daher gesondert vergütet werden müsste.

Wird verlangt, einen bestimmten Prozentsatz lokaler (arbeitsloser) Personen zu beschäftigen, besteht die Gefahr einer Diskriminierung, weil diese Bedingung leichter von lokalen Unternehmen erfüllt werden könnte und zugleich (arbeitslose) Personen benachteiligt, die in anderen Teilen der EU ansässig sind.

- Zudem dürfen solche Anforderungen nicht dazu führen, dass ein Unternehmen Personal entlassen muss, um dieses durch Personal aus den vorgegebenen Zielgruppen zu ersetzen oder denjenigen Unternehmen ein ungerechtfertigter Vorteil verschafft wird, die personell unterbesetzt sind.

To impose requirements on enterprises from the EU, which exceed the generally applicable EU and/or national social and environmental legislation, is problematic.

- On the basis of the existing legislation, enterprises organize their business on a long term basis. Corresponding investments in education, personnel, equipment etc. cannot be changed from contract to contract.

It is not the purpose of public procurement to change the generally applicable social and environmental legislation or the organisation of enterprises, which for their investments in education, personnel, equipment etc. respect such legislation.

- Obligations beyond such legislation entail additional costs, which the procuring entities would need to compensate in a uniform way in order to safeguard fair competition.

ON QUESTIONS 74-76

Labour market insertion measures are problematic.

- A performance condition like, for example, providing vocational training for long-term or young unemployed people concerns an additional service, which would need to be provided beside the actual subject matter of the contract and therefore require additional remuneration.

If required to have a certain percentage of local (unemployed) people employed, there is a danger of discrimination, because such a condition would be easier to fulfil for local enterprises and at the same time (unemployed) people would be disadvantaged, which are located in other areas of the EU.

- In addition, such requirements may neither cause the dismissal of personnel in order to replace them by new personnel from the required target groups nor provide an unjustified advantage to the most understaffed enterprises.

Außerdem erfordert die Überwachung des zusätzlichen Personals zusätzlichen Aufwand auf der Baustelle und wirft Haftungsfragen auf, die die Vergabestelle übernehmen müsste.

ZU FRAGEN 74-76

Auch zusätzliche Anforderungen an Arbeitssicherheit und Gesundheit sind problematisch.

- Entsprechende Ausführungsbedingungen dürfen keine Unternehmen diskriminieren, die der Europäischen und/oder nationalen Arbeitssicherheits- und Gesundheitsrechtsetzung entsprechen.

Nicht begründen lässt sich, warum der Grad an Arbeitssicherheit und –gesundheit davon abhängen sollte, ob ein Auftrag von einer öffentlichen Stelle vergeben wurde.

ZU FRAGEN 111-112

Das europäische Recht verlangt nicht, Unternehmen aus Staaten zum Wettbewerb zuzulassen, mit denen die EU keine Abkommen zum öffentlichen Auftragswesen geschlossen hat. Überlegt werden könnte, dies gegenüber den EU Mitgliedstaaten zu erläutern.

Ergänzend ließe sich überlegen, die Gewährung von EU Fördermitteln zu öffentlichen Beschaffungen der Mitgliedstaaten davon abhängig zu machen, dass der Auftrag an Unternehmen aus der EU vergeben wird (bzw. aus Staaten, mit denen die EU ein Abkommen über das öffentliche Beschaffungswesen geschlossen hat).

Im Übrigen unterstützen wir die Überlegungen des Europäischen Bauwirtschaftsverbands (FIEC) und des Bundesverbands der Deutschen Industrie (BDI).

Moreover, the management on site of such additional personnel requires additional effort and raises questions of liability, which the procuring entity would need to cover.

ON QUESTIONS 74-76

Additional requirements concerning occupational health and safety are also problematic.

- Corresponding performance conditions may not discriminate enterprises, which are in full compliance with European and/or national occupational health and safety legislation.

There is no reason, why the level of occupational health and safety should depend on whether a contract has been awarded by a public entity.

ON QUESTIONS 111-112

European legislation does not require that enterprises are admitted to compete from countries, which have not concluded an agreement with the EU concerning public procurement. It could be considered to clarify this situation towards the EU Member States.

In addition, it could be considered that EU funds are only granted to public procurements of Member States, if the contract is awarded to enterprises from the EU (respectively from countries, with which the EU has concluded an agreement concerning public procurement).

Moreover, we support the considerations of the European Construction Industry Federation (FIEC) and the German Industries Confederation (BDI).

Im Interesse eines transparenten und nicht-diskriminierenden Europäischen Binnenmarktes würden wir uns sehr freuen, wenn dieser Beitrag Berücksichtigung und Unterstützung fände.

Für Rückfragen stehen wir gerne zur Verfügung. Wir behalten uns vor, bei Bedarf den Inhalt dieses Beitrags zu ergänzen.

Soweit Gelegenheit dazu besteht, werden wir an der weiteren Diskussion sehr gerne teilnehmen.

In the interest of a transparent and non-discriminatory European Internal Market, we would very much appreciate, if this contribution could be considered and supported.

Concerning questions, we are available to answer. Where necessary, the contents of this contribution is subject to subsequent complements.

If an opportunity is granted, we would very much appreciate to participate in the further discussion.

Berlin, 2011-04-18