

EU will Bieterkreis bei öffentlichen Aufträgen stützen

Neuer Gesetzesvorschlag für das öffentliche Beschaffungswesen zielt auf strategischere Nutzung – Qualitätskriterien werden gestärkt

Die EU-Kommission fasst die Vorgaben für das Beschaffungswesen neu. Die EU-Behörde versteht dabei öffentliche Auftragsvergabe als wirksames wirtschaftspolitisches Instrument. So erhalten Auftraggeber zum Beispiel erweiterte Möglichkeiten, die Teilnahme von Bietern aus bestimmten Ländern zu beschränken.

Börsen-Zeitung, 9.9.2026

Brüssel – Die EU-Kommission präsentiert am Mittwoch den Vorschlag, drei EU-Richtlinien zum Beschaffungswesen durch eine neue EU-Verordnung zu ersetzen. Ein Entwurf des Gesetzespakets war vor wenigen Tagen in Brüssel herumgereicht worden.

Dabei passt die EU-Kommission die Vorgaben auch inhaltlich an. „Mit der vorgeschlagenen Neufassung des EU-Vergaberechts wird aus Verfahrensregeln zur Vergabe öffentlicher Mittel ein strategisches wirtschaftspolitisches Instrument“, beschreibt Salomo Ortega Sawal, Senior Associate bei der Wirtschaftskanzlei Noerr, den Ansatz der EU-Behörde. Die EU wolle die großen Summen des öffentlichen Vergabewesens nutzen, um den europäischen Binnenmarkt zu stärken – und sie wolle dazu beitragen, dass Europa wirtschaftlich stärker unabhängig sowie technologisch souverän werde, erläutert der Experte in Regulatory and Governmental Affairs. Immerhin macht das öffentliche Beschaffungswesen 15% des EU-Bruttoinlandsprodukts aus.

Zu diesem Zweck schlägt die EU-Kommission vor, dass öffentliche Auftraggeber Angebote aus Vergabeverfahren ausschließen können, wenn kein ausreichender Teil der Wertschöpfung in der Europäischen Union stattgefunden hat. Der EU-Gerichtshof habe in zwei Entscheidungen in den vergangenen Jahren festgestellt, dass bei der öffentlichen Auftragsvergabe durchaus Bewerber aus bestimmten Drittstaaten ausgeschlossen werden könnten, ruft Ortega Sawal in Erinnerung. Der neue Vorschlag für die neue EU-Verordnung geht noch einen Schritt weiter. Denn ihm zufolge könnten „sowohl die Herkunft des Bieters als auch das Herkunftsland maßgeblicher Teile der Wertschöpfung die Teilnahme an einem Vergabeverfahren beschränken“.

Die Möglichkeit eines Ausschlusses, so stellt der Anwalt klar, bestehe allerdings nicht für Unternehmen aus den Staaten, die die Vereinbarung über das öffentliche Beschaffungswesen der Welthandelsorganisation unterzeichnet haben. Dazu zählen neben allen EU-Staaten auch beispielsweise Japan, die USA, Kanada, Israel oder Australien.

Umgehung verhindern

Um Umgehungsstrategien vorzubeugen und beispielsweise Angebote über in der EU beheimatete Briefkastenfirmen zu verhindern, sollten die EU-Vorgaben künftig nicht mehr nur auf den Sitz des Unternehmens abstellen, sondern auch zur Bedingung machen, dass dort in erheblichem

Maße Geschäftstätigkeit verrichtet werde, oder die Gesellschafterstruktur in den Blick nehmen, erklärt Ortega Sawal.

Was die konkreten Anpassungen angeht, so weist der Jurist darauf hin, dass die EU-Kommission den auftraggebenden Stellen mehr Flexibilität und zugleich mehr Verantwortung geben wolle. Das Standardverfahren, das so genannte offene Verhandlungsverfahren, lasse den Auftraggebern die Möglichkeit, Angebote auszuwählen, so wie sie sind – oder über sie noch mit den Anbietern zu verhandeln. Im Falle wiederkehrender Beschaffung sei ein dynamisches vereinfachtes Verfahren

vorgesehen. Und für sogenannte gesellschaftliche Herausforderungen, bei denen noch gar nicht ganz klar ist, welche Lösung genau gesucht werde, führe der Verordnungsvorschlag das Format eines Innovationsverfahrens ein.

Verfahren beschleunigen

Die neue EU-Regulierung soll Verfahren beschleunigen und bürokratischen Aufwand reduzieren. Vor allem bei zeitkritischen Infrastrukturvorhaben habe es bislang Verfahren an dem erforderlichen Tempo gefehlt, berichtet Ortega Sawal.

Zentrale Elemente der neuen EU-Verordnung

Öffentliche Auftragsvergabe wird nicht nur als eine administrative Funktion verstanden, sondern als wirksames wirtschaftspolitisches Instrument. Die neue EU-Verordnung ersetzt zudem drei bisherige EU-Richtlinien. Sie erlaubt öffentlichen Auftraggebern, die Vergabeanforderungen mit Blick auf eine europäische Präferenz zuzuschneiden. Eine Beschränkung der Teilnahme ist möglich, indem etwa ein Mindestanteil an Wertschöpfung in der EU vorgeschrieben wird. Es geht also nicht mehr nur darum, wo ein Unternehmen, das sich an einem Vergabeverfahren beteiligt, seinen offiziellen Sitz (Briefkastenfirma) hat. Eine neue gemeinsame digitale Plattform soll es Bietern vereinfachen, auch grenzüberschreitend Angebote abzugeben. Das Standardverfahren (open negotiated procedure) wird flexibler. Im Falle wiederkehrender Beschaffung können Auftraggeber ein vereinfachtes Verfahren nutzen. Die neuen Vorgaben beschleunigen das Verfahren und verringern den bürokratischen Aufwand.

Ob die neue EU-Verordnung schlussendlich zu einer Reduzierung der Komplexität führen werde, müsse sich erst noch zeigen. Zwar seien verfahrensvereinfachende Schritte vorgesehen. Aber angesichts der zusätzlichen flexiblen Spielräume könnte die Komplexität im Laufe des Verfahrens wieder zunehmen.

Bisher ist nach Darstellung des Noerr-Anwalts der grenzüberschreitende Wettbewerb in der Vergabep Praxis wenig ausgeprägt. Auf die weit überwiegende Zahl von Ausschreibungen würden sich nur Anbieter aus dem Heimatland des Auftraggebers bewerben. „Und jene Anbieter, die es im EU-Ausland versuchen, kommen meist nicht zum Zuge.“ Eine digitale europäische Plattform solle Bewerbungen auf Ausschreibungen in anderen EU-Ländern erleichtern, etwa durch das Once-only-Prinzip bei der Vorlage bestimmter Dokumente.

Aus Sicht der Unternehmen, die sich um den Zuschlag in öffentlichen Vergabeverfahren bemühen, sei interessant, dass mit der EU-Verordnung die Berücksichtigung von Qualitätskriterien gestärkt werden solle. In Zukunft solle ausgeschlossen werden, dass einzig der günstigste Preis darüber entscheidet, welches Unternehmen beauftragt werde. Ebenfalls von Bedeutung für die sich bewerbenden Unternehmen sei, dass die öffentlichen Stellen, die regelmäßig Aufträge vergeben, jährlich indikative Bedarfspläne präsentierten. Dadurch könnten Firmen besser planen, auf welche Ausschreibungen sie sich konzentrieren.