

Vergaberecht. Immer wieder machen chinesische Anbieter das Rennen um wichtige Großaufträge. Experten fordern daher neue Vergabekriterien bei öffentlichen Aufträgen - mit mehr Fokus auf die langfristige Wirtschaftlichkeit.

VON CHRISTINE KARY

Wien. Elektrobusse für Salzburg, die in der zentralchinesischen Millionenstadt Zhengzhou produziert wurden. Züge für die Westbahn, die aus der Produktion des Weltmarktführers mit Sitz in Peking stammen: Immer wieder haben in letzter Zeit chinesische Anbieter das Rennen gemacht, wenn in Österreich wichtige private Großaufträge vergeben wurden. Wird das bald auch bei öffentlichen Aufträgen so sein? Einfach, weil europäische Hersteller im Preiswettbewerb mit Konkurrenten aus China nicht mithalten können?

Geht es nach der kürzlich veröffentlichten Industriestrategie, sollte das nicht so bald passieren. „Wir etablieren ‚Made in Europe & Partner Countries‘ als Leitprinzip für öffentliche Beschaffungsvorhaben und Förderpolitik“, ist da unter dem Titel „Europa & geopolitische Herausforderungen“ zu lesen. Und Wirtschaftsminister Wolfgang Hattmannsdorfer (ÖVP) ließ kürzlich sogar mit dem Ruf nach einem „patriotischen“ Vergaberecht und Beschaffungswesen aufgehören.

WIRTSCHAFTS RECHT

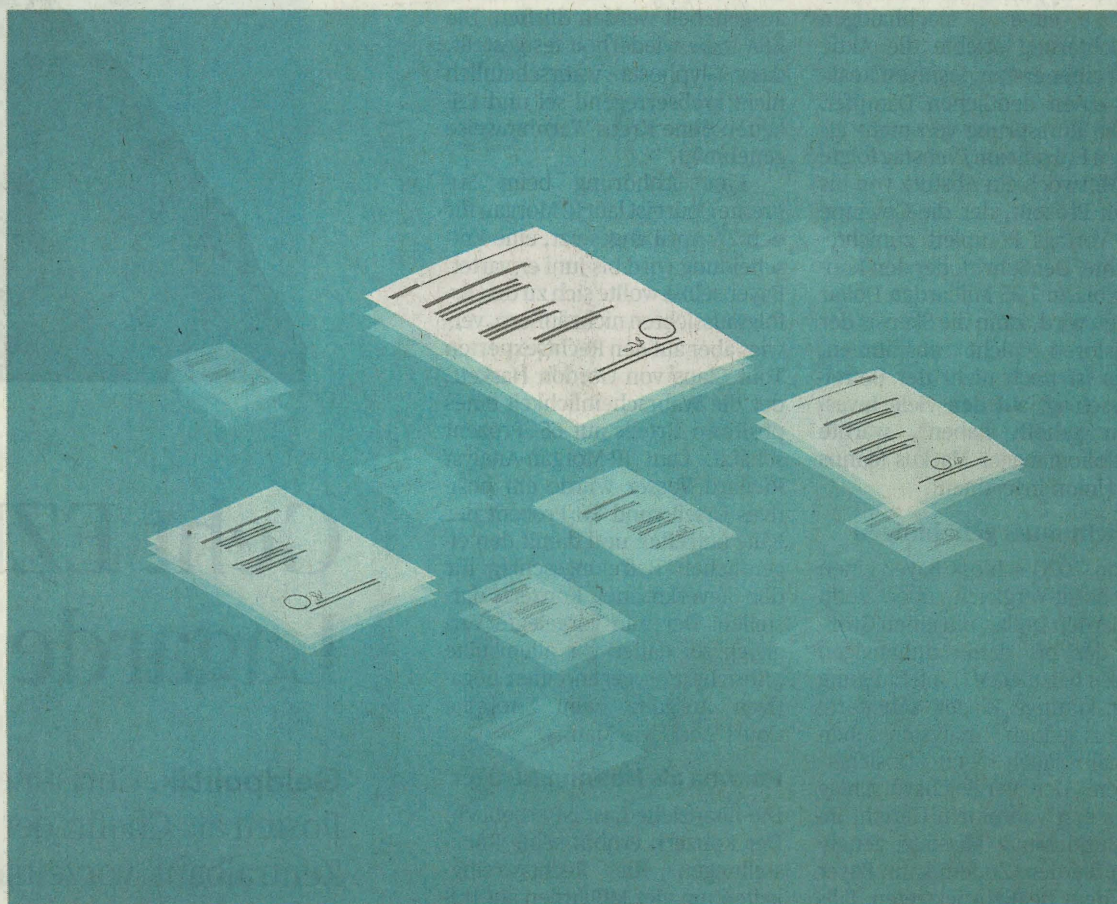
diepresse.com/wirtschaftsrecht

Als Antwort auf den Protektionismus der USA und auf Chinas massive Übersubventionierung der eigenen Industrie „müssen auch wir schauen, dass dort, wo staatliche Mittel im Einsatz sind, diese Mittel der europäischen, der rot-weiß-roten, der regionalen Wertschöpfung dienlich sind“, sagte Hattmannsdorfer im Jänner. Die Gewerkschaft Bau-Holz wiederum hat eine Initiative „Rot-Weiß-Rot Bauen“ gestartet.

Wirtschaftlichstes Angebot

Aber wie verträgt sich „Patriotismus“ mit vergaberechtlichen Grundsätzen und dem Binnenmarkt? Und muss bei öffentlichen Aufträgen - bei gleicher Qualität - nicht letztlich doch der Preis den Ausschlag geben? „Die Presse“ hat darüber mit Martin Schiefer und Christian Richter-Schöller aus der auf Vergaberecht fokussierten Kanzlei Schiefer Rechts-

„Die öffentliche Hand kann sich den billigsten Preis nicht mehr leisten“



MGO

anwälte gesprochen. Sie sehen hier keinen Widerspruch - ganz im Gegenteil.

„Die öffentliche Hand kann sich den billigsten Preis nicht mehr leisten“, sagt Schiefer. Nicht das billigste Angebot gelte es herauszufiltern, sondern „das wirtschaftlichste“, erläutern die beiden Anwälte und bringen einen Begriff ins Spiel, der bislang im Vergaberecht nicht geläufig war: den „Zukunftspreis“. Erst dieser mache die wahren Kosten sichtbar.

Der klassische Angebotspreis wird dabei um Lebenszykluskosten und CO₂-Kosten ergänzt. Abhängig

vom konkreten Produkt kommen weitere Faktoren dazu. „Etwa bei IT-Produkten muss die öffentliche Hand immer auch mitdenken, wie resilient und langlebig servicierbar die Lösung ist“, sagt Schiefer. Auch die Produktsicherheit ist wichtig - siehe die irritierenden Berichte über E-Busse in Oslo, die der chinesische Hersteller habe fernsteuern können.

Wie sicher ist die Lieferkette?

Insbesondere bei Bauleistungen werden wiederum Regionalität und Kreislaufwirtschaftsfähigkeit zum Thema. Und auch Zusatzleistungen können eine Rolle spielen - etwa,

wenn einer der Bieter die Rücknahme seines Produkts zusagt, sobald dieses am Ende seines Lebenszyklus angekommen ist. Auch das müsste man bei der Gesamtbewertung mit einpreisen, weil es dem Auftraggeber irgendwann später den Aufwand für Entsorgung und Recycling erspart. Dass gerade da regionale Anbieter tendenziell im Vorteil sind, allein schon aufgrund der kürzeren Transportwege, versteht sich von selbst. Bei alledem gehe es nicht um Ideologie, betont Richter-Schöller. „Sondern um Ökonomie.“

Ein weiterer Aspekt sind wirtschaftliche und rechtliche Risiken,

vor allem im Zusammenhang mit der Lieferkette. Geopolitische Spannungen machen Störungen globaler Lieferbeziehungen wahrscheinlicher, auch Zölle haben wieder mehr Bedeutung. Hier kommt das Thema Lieferkettenresilienz ins Spiel. Lieferkettenunterbrechungen sind inzwischen so häufig geworden, dass man diese Gefahr aus Sicht der Juristen zwingend berücksichtigen muss, um kein Haftungsrisiko einzugehen.

„Markt ist strukturell verzerrt“

Und auch das EU-Lieferkettengesetz wird kommen, wenn auch in abgeschwächter Form. „Europe First ist kein Protektionismus, sondern Konsequenz“, sagt Schiefer. Europa habe für sich verbindliche Umwelt- und Menschenrechtsstandards beschlossen. Wer diese Standards ernst nimmt, dürfe sie gerade dann nicht relativieren, wenn Lieferketten oder Preise unter Druck geraten. „Ein ‚race to the bottom‘ stärkt nicht den Wettbewerb, sondern schwächt nur uns als Wertegemeinschaft.“

Stichwort Wettbewerb: Auch da müsse das Vergaberecht als Korrektiv fungieren, meinen die Juristen mit Blick auf die massive Subventionierung der chinesischen Industrie. „Der internationale Markt ist strukturell verzerrt“, sagt Richter-Schöller. „Vergaberecht muss diesen Markt entzerren, damit Preise wirklich vergleichbar werden. Alles andere wäre diskriminierend.“ Auch auf Unionsebene sei eine Neuinterpretation der entsprechenden Richtlinien vorgesehen, ergänzt Schiefer. Und auch die in Österreich bevorstehende Vergaberechtsnovelle sei „ein ganz wichtiger Schritt in die richtige Richtung“. Durch flexiblere Regeln für den Unterschwellenbereich eröffnen sich dadurch vor allem für kleine Gemeinden mehr Möglichkeiten, Aufträge regional zu vergeben.

Für die Bewertung von Angeboten nach dem „Zukunftspreis“ brauche es indes keine neuen gesetzlichen Regelungen, betonen die Juristen, das sei bereits nach der derzeitigen Rechtslage möglich und entspreche dem Bestbieterprinzip. Die regionale Wertschöpfung zu berücksichtigen, sei nach der Judikatur des Verwaltungsgerichtshofs ebenfalls erlaubt. Ganz wesentlich seien bei alledem auch die konkreten Ausschreibungskriterien. Diese lassen sich in vielen Fällen so gestalten, dass Bieter aus China sich schwertun.