

„Regional, wo möglich, global, wo nötig“

Vergaberecht, neu gedacht: Wer Lebenszykluskosten statt Anschaffungspreise bewertet, stärkt heimische Unternehmen, fördert Innovationen und macht Europa unabhängiger, sagt Vergaberechterspezerte Martin Schiefer.

TREND: Sie bringen mit Ihren Diskussionsrunden Menschen aus Wirtschaft und Gesellschaft mit Politikern zusammen. Was ist der Hintergrund?

MARTIN SCHIEFER: Vom Klima über die Konjunktur bis zur sozialen Gerechtigkeit: Wir stehen als Gesellschaft vor großen Herausforderungen. Sich für deren Lösung nur auf die Politik zu verlassen und sich bequem zurückzulehnen, wird nicht ausreichen. Denn es werden im Interesse des Ganzen auch einige unpopuläre Entscheidungen getroffen werden müssen, und dafür müssen wir als Zivilgesellschaft den Politikerinnen und Politikern den Rücken stärken. Es geht also sowohl um den Gedankenaustausch als auch um Ermutigung.

Ermutigung wofür? Wenn wir aus der gegenwärtigen Krise herauswollen, müssen wir Dinge neu denken. Es gibt ja durchaus Lösungen für die aktuellen Herausforderungen, es gibt erfolgreiche Beispiele für nachhaltiges Wirtschaften. Aber es braucht Menschen, die dafür ihre Stimme erheben und neue Wege gehen. Diese möchte ich ermutigen.

Welche Rolle kann das Vergaberecht dabei spielen? Eine zentrale Rolle, schließlich vergeben Bund, Länder und Gemeinden pro Jahr rund 70 Milliarden Euro an öffentlichen Aufträgen. Richtig angewendet, kann daraus ein Belohnungstool werden für Unternehmen, die zum Beispiel aktiven Klimaschutz betreiben, oder auch eine Unterstützung für die regionale Wirtschaft.

Also eine „patriotische“ Auftragsvergabe? Nein, es geht nicht darum,

sich abzuschotten und alles abzulehnen, was von außen kommt. Es geht darum, eine bewusste Entscheidung zu treffen: Wollen wir mit öffentlichen Aufträgen staatlich subventionierte Billigprodukte aus China fördern, die oft nicht den europäischen Standards entsprechen und deren Entsorgung der österreichische Steuerzahler tragen muss? Ich hoffe nicht, denn das schadet der europäischen Wirtschaft massiv. Deshalb muss das Motto heißen: regional, wo möglich, global, wo nötig.

Was bedeutet das konkret für die Auftragsvergabe? Wir müssen wegkommen vom Billigbieter-Prinzip und stattdessen den gesamten Lebenszyklus eines Produkts oder Gebäudes betrachten, auch unter dem Aspekt der Kreislaufwirtschaft. Und wenn man das ehrlich macht, wird man oft darauf kommen, dass die Herstellungskosten nur einen geringen Anteil an den Gesamtkosten haben und dass „Billig“ in der langen Perspektive nicht immer günstig ist.

Wie kann eine Alternative aussehen? Wir haben als Kanzlei den „Zukunftspreis“ entwickelt, im Einklang mit entsprechenden Initiativen der EU. Dieser berücksichtigt eben Aspekte wie den Ressourcenverbrauch, die mögliche Wiederverwertung oder auch soziale Folgekosten.

Ist eine Bevorzugung der heimischen Unternehmen rechtlich möglich? Ja, die EU denkt in dieselbe Richtung, nämlich durch gezielte Auftragsvergaben die Resilienz der europäischen Wirtschaft zu stärken. Europa muss unabhängiger werden von den USA und von China,

und das wird nur über die Stärkung der europäischen Wirtschaft gelingen. Und auch das mit Anfang März in Kraft getretene neue Bundesvergabegesetz schafft entsprechende rechtliche Rahmenbedingungen, etwa für die Förderung der regionalen Wirtschaft. Das ist wirklich ein großer Wurf und ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung, über den die Regierung leider zu wenig spricht. Dafür haben die Regierenden Lob verdient

Braucht die öffentliche Hand als Auftraggeber ein anderes Selbstverständnis? Die öffentliche Hand muss viel stärker als Innovationstreiber auftreten, aktuell bleibt dieses Potenzial weitgehend ungenutzt. Dazu gehört auch, viel stärker als bisher in Kooperationen zu denken

Klingt gut, aber wie kann das in der Praxis aussehen? Es müssen das Ziel und der Rahmen definiert werden, um dann gemeinsam mit Unternehmen die ideale Lösung zu entwickeln. Dazu muss das Verhältnis von Zulieferern zu Produzenten, von Auftraggebern und Auftragnehmern neu gedacht werden. Es wird viel zu sehr in Freund-Feind-Kategorien gedacht, Auftraggeber gegen Dienstleister, Geldgeber gegen Geldnehmer. Das spiegelt sich auch in den Vertragswerken wider, in denen es oft vor allem darum geht, das Risiko auf den jeweils anderen abzulenken. Aber so etwas passt nicht mehr in unsere Zeit, passt nicht mehr zu unseren Herausforderungen. Gegeneinander werden wir kaum innovative Lösungen finden. Ein solcher Zugang wäre auch eine Alternative zum Aufstellen seitenlanger Leis-



ZUR PERSON. MARTIN SCHIEFER ist Gründer der auf Vergaberecht spezialisierten Kanzlei Schiefer Rechtsanwälte mit rund 50 Mitarbeitenden an sechs Standorten in ganz Österreich. Sein spezieller Ansatz: über die Paragraphen hinaus in wirtschaftlichen Zusammenhängen zu denken und das Vergaberecht zu nutzen, um die Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft Richtung Nachhaltigkeit voranzutreiben.

tungsverzeichnisse mit fixen, vorgegebenen Lösungen

Jetzt sind gerade Anwaltskanzleien Experten darin, Dinge kompliziert zu machen und Leistungsverzeichnisse möglichst detailliert zu formulieren. Wir haben ein anderes Selbstverständnis. Für uns kommt es nicht darauf an, dass ein Vertrag möglichst umfangreich ist, sondern dass er regelt, worauf es ankommt, nämlich wie man zu einer partnerschaftlichen Zusammenarbeit kommt und damit zu einer guten Grundlage für ein erfolgreiches Projekt. Neues Denken im Vergaberecht bedeutet, in Partner- und Risikogemeinschaften zu denken. Und es bedeutet auch, gemeinsam neue Wege zu beschreiten.

Ob Windräder oder eine neue Schnellbahn: Gerade im Infrastrukturbereich scheitern viele Projekte am Widerstand der Bevölkerung. Was ist da passiert? Dass größere Infrastrukturvorhaben in diesem Land nicht zu realisieren sind, ist nicht nur ein Drama für die langfristige Perspektive des Wirtschaftsstandorts, sondern gerade auch in der aktuellen wirtschaftlichen Rezession fatal, weil von solchen Projekten wichtige Impulse ausgehen, weit über die Baubranche hinaus. Hintergrund ist eine bedrohliche Vertrauenskrise. Viele Menschen glauben der Politik nicht mehr, aber auch nicht den Expertinnen und Experten. Das bedeutet in der Konsequenz, dass man in Diskussionen mit Fakten und sachlichen Argumenten nichts mehr erreicht

Ihr Gegenrezept? Die Lösung aller Probleme nicht nur der Politik zu überlassen, sondern als Zivilgesellschaft Verantwortung zu übernehmen. Unternehmen, Forschungseinrichtungen, wir als Kanzlei – wir alle müssen initiativ werden und aktiv an Lösungen arbeiten und diese auch umsetzen. Dazu gehört auch, den Entscheidungsträgern den Rücken zu stärken für unpopuläre, aber notwendige Entscheidungen. Auf das Vergaberecht bezogen bedeutet das, sich nicht nur dem jeweiligen Auftraggeber verpflichtet zu fühlen, sondern auch der Gesellschaft insgesamt. Und so Projekte zu realisieren, von denen auch unsere Kinder und Enkelkinder noch profitieren. ■