Der Standard 06.05.2025
Erscheinungsland: Österreich | Auflage: 43.003 | Reichweite: 529.000 (6,8) | Artikelumfang: 62.138 mm² | AVE: 17.353 € | Erscheinungsform: täglich Seite: 18 1/2

Thema: Theresa Karall
Autor: Theresa Karall

Aus für Staatsaufträge an USA und China?

Im Handelskonflikt könnten EU-Staaten abseits von Gegenzöllen Maßnahmen im Vergaberecht treffen. Doch nicht alles ist erlaubt.

Theresa Karall

Der prognostizierte Handelskrieg der USA gegen den Rest der Welt hat zwar einen Aufschub bekommen, vom Tisch sind Abschottungsgedanken gegenüber unliebsamer Konkurrenz aus Drittstaaten aber nicht. Innerhalb der EU gibt es jedenfalls Möglichkeiten, den Wirtschaftsraum Europa zu schützen – auch abseits von Zöllen. Denkbar wäre es etwa, Unternehmen aus bestimmten Ländern von staatlichen Aufträgen auszuschließen. Doch es gibt Hürden.

Weltweit sind nahezu alle Staaten Mitglieder der Welthandelsorganisation (WTO) und damit dem internationalen Freihandel verpflichtet. Darüber hinaus haben die EU und 21 weitere WTO-Mitglieder das Übereinkommen über das öffentliche Beschaffungswesen (GPA) unterzeichnet. Damit verpflichten sich diese Länder zur Gewährung des gleichen und wechselseitigen Zugangs zu öffentlichen Aufträgen. Um den eigenen Binnenmarkt zu stärken, ohne einen Handelskrieg vom Zaun zu brechen, braucht es daher klare Argumente und effektive Mechanismen. Ganz ohne leere Hände steht die EU dabei nicht da.

Gleichbehandlung?

EU-Staaten müssen nur Bietern aus GPA-Mitgliedsstaaten oder Drittstaaten, die ein entsprechendes Abkommen mit der EU geschlossen haben, die gleichen Rechte bei öffentlichen Vergabeverfahren einräumen wie Bietern aus EU-Staaten. Zu diesem Schluss kommt der Europäische Gerichtshof (EuGH) in zwei kürzlich erschienenen Entscheidungen. Im ersten Fall bekämpfte ein Unternehmen aus der Türkei unter anderem unter Berufung auf den Grundsatz der Gleichbehandlung eine Zuschlagsentscheidung für den Bau einer Eisenbahninfrastruktur in Kroatien. Im zweiten Fall setzte eine Bietergemeinschaft, der auch ein Unternehmen aus China angehörte, rechtliche Schritte gegen eine Ausscheidungsentscheidung eines rumänischen öffentlichen Auftraggebers. Der EuGH stellte in beiden Fällen klar, dass Unternehmen aus Drittstaaten bei Fehlen eines entsprechenden Abkommens (zum Beispiel GPA) keinen Anspruch auf Gleichbehandlung in EU-Vergabeverfahren haben.

Anders stellt sich die Situation für die 21 GPA-Staaten dar. Während US-Unternehmen auf Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung bestehen können, weil die USA das GPA unterzeichnet haben, gilt dies nicht für China, das nur Beobachterstatus hat. Das Bundesministerium für Justiz hält in einem Rundschreiben an öffentliche Auftraggeber vom Dezember 2024 fest, dass es den Auftraggebern obliegt, Angebote von Drittstaatsunternehmen zuzulassen oder zum Beispiel eine Bewertungsanpassung vorzunehmen, wenn kein entsprechendes Abkommen vorliegt, und empfiehlt, dies in den Vergabeunterlagen festzulegen.

Die Anfang 2023 in Kraft getretene EU-Verordnung über den Binnenmarkt verzerrende drittstaatliche Subventionen setzt etwa hochsubventionierten E-Autos aus China Grenzen. Demnach müssen Unternehmen gewisse finanzielle Zuwendungen aus Drittstaaten offenlegen, wenn sie an öffentlichen Vergabeverfahren teilnehmen. Dies ermöglicht öffentlichen Auftraggebern und der EU-Kommission als Hüterin des fairen Wettbewerbs, eine mögliche Wettbewerbsverzerrung zu prüfen und gegebenenfalls Abhilfemaßnahmen zu verhängen bis hin zur Untersagung der Zuschlagserteilung.

Best- statt Billigstbieter

Unbegründeten Herkunftsbeschränkungen schiebt das Vergaberecht, das insbesondere vom Grundsatz des fairen Wettbewerbs und der Gleichbehandlung aller Bieterinnen und Bieter geprägt ist, einen Riegel vor. Allerdings können bei Wahl des Bestbieterprinzips (im Gegensatz zum Billigstbieterprinzip) neben dem Preis auch für die Qualität des Auftrages wesentliche Kriterien von Bieterinnen und Bietern verlangt und geprüft werden. Klassische Beispiele sind etwa Gütesiegel, ein Nachhaltigkeitskonzept, Transportwege und CO_2-Emission, aber auch Referenzen oder die Qualifikation von Mitarbeitenden. Auch hier gilt: Die Kriterien müssen transparent und objektivierbar sein und dürfen nicht diskriminieren.

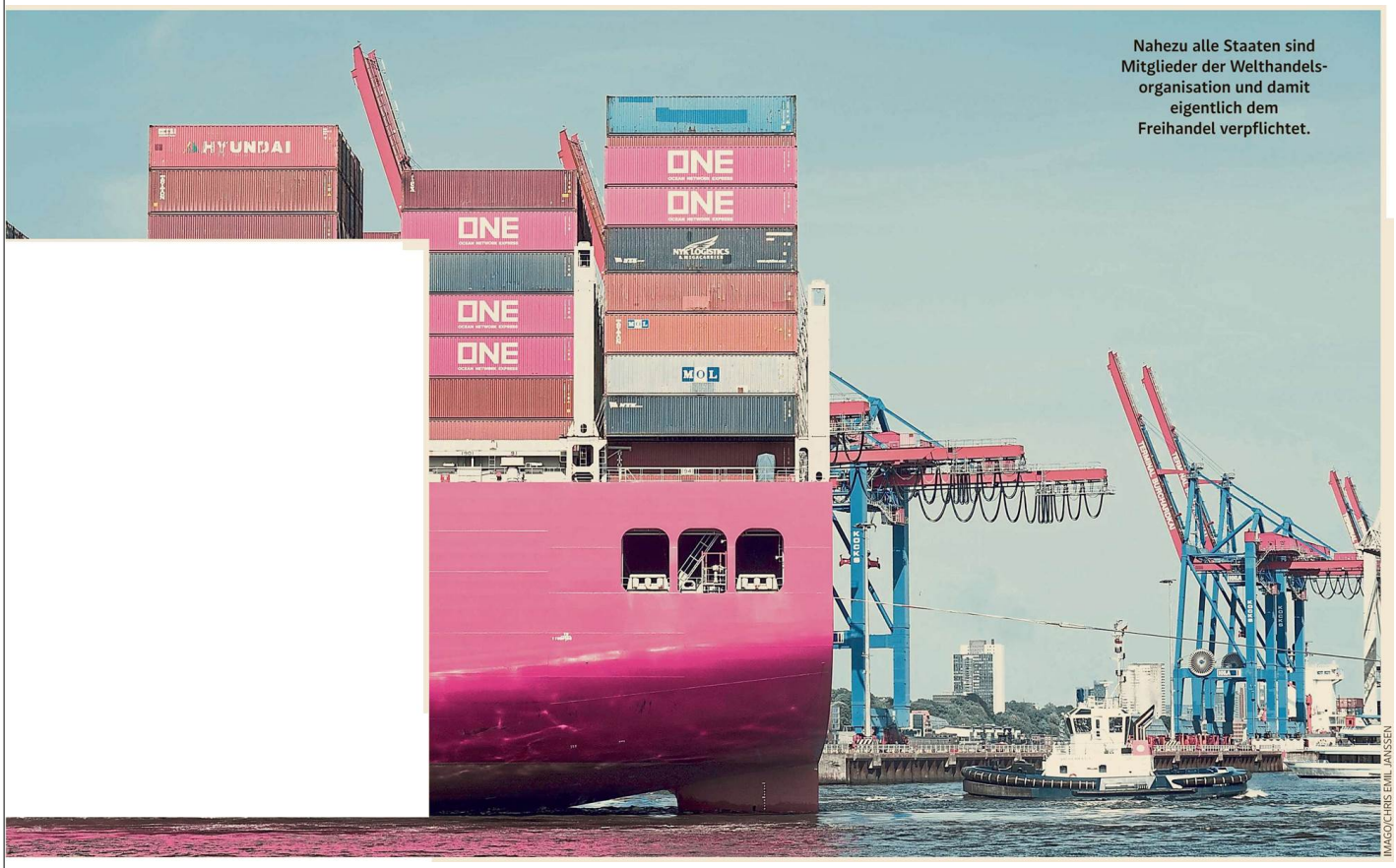
Die rechtlichen Werkzeuge für eine Stärkung des EU-Binnenmarkts sind also durchaus vorhanden. Auch ohne Zollkriege können die EU-Staaten die ihnen wichtigen Werte verteidigen. Es liegt an den öffentlichen Auftraggebern, an den Unternehmen und wohl schlussendlich auch an den Konsumenten, ob sie diese Möglichkeiten nutzen und auch beim Einkauf honorieren.

THERESA KARALL ist Rechtsanwältin bei PHH und Spezialistin für Vergaberecht.

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag
Presseclipping erstellt am 06.05.2025 für PHH Rechtsanwält:innen GmbH zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG. © CLIP Mediaservice 2025 - www.clip.at

Thema: Theresa Karall

Autor: Theresa Karall



Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag

Presseclipping erstellt am 06.05.2025 für PHH Rechtsanwält:innen GmbH zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.

© CLIP Mediaservice 2025 - www.clip.at