



# Vergaberecht im Wandel

Strategische EU-Entwicklungen und ihre Folgen für grenzüberschreitende Beschaffung

## Sehr geehrte\*r Leser\*in,

das Vergaberecht in der EU steht vor tiefgreifenden Veränderungen: Reformen der EU-Vergaberichtlinien, neue Vorgaben zu Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Compliance sowie geopolitische Entwicklungen prägen die öffentliche Beschaffung zunehmend strategisch.

Dieses Whitepaper bietet Ihnen einen kompakten Überblick über die wichtigsten Trends und zeigt, wie Sie regulatorische Anforderungen sicher umsetzen, Risiken frühzeitig erkennen und neue Chancen im europäischen Beschaffungsmarkt gezielt nutzen.



Dieses Whitepaper wurde mithilfe des KI-Tools DeepResearch von OpenAI erstellt.

Die Inhalte basieren auf aktuellen Entwicklungen im EU-Vergaberecht, einschliesslich Reforminitiativen, neuer regulatorischer Vorgaben sowie strategischer Trends in den Bereichen Nachhaltigkeit, Digitalisierung und grenzüberschreitende Beschaffung.

## Einführung

Öffentliche Auftragsvergaben sind ein zentraler Wirtschafts- und Steuerungsfaktor in der EU. Jährlich tätigen rund 250.000 öffentliche Auftraggeber EU-weit Beschaffungen im Wert von ca. 2 Billionen Euro – etwa 14 % des EU-Bruttoinlandsprodukts. Über Vergabeverfahren steuern Staaten und Kommunen Ausgaben in Sektoren von Verkehr über Energie bis Gesundheit. Entsprechend groß ist das Potential, durch strategische Vergaben politische Ziele zu fördern von Innovation und Wirtschaftswachstum bis hin zu Nachhaltigkeit und sozialer Inklusion.

Gleichzeitig befindet sich das Vergaberecht im Wandel: EU-weit werden Reformen vorbereitet, um Beschaffungsregeln zu modernisieren und an neue Herausforderungen anzupassen. Zugleich führen „Buy national“-Tendenzen wichtiger Handelspartner, wie verschärfte US- und chinesische Bevorzugungsregeln, zu zusätzlichem Druck, europäische Märkte offen zu halten und zugleich strategisch zu schützen. Vor diesem Hintergrund richtet sich dieses Whitepaper an Geschäftsführerinnen, Inhouse-Juristinnen und strategische Entscheider\*innen mit internationalem Bezug. Es bietet einen strategischen Überblick über die aktuellen Entwicklungen auf EU-Ebene im Vergaberecht und beleuchtet deren Auswirkungen auf grenzüberschreitende Beschaffungen. Im Folgenden werden zentrale Themenfelder von Harmonisierungstendenzen und der kommenden Reform der Vergaberichtlinien bis hin zu Nachhaltigkeit, Digitalisierung sowie neuen EU-Regularien – strukturiert aufbereitet.

## Harmonisierung vs. Divergenzen im EU-Vergaberecht

Das europäische Vergaberecht beruht auf harmonisierten Richtlinien, die in allen Mitgliedstaaten für gleiche Wettbewerbsbedingungen sorgen sollen. In der Praxis gibt es jedoch weiterhin nationale Unterschiede in der Umsetzung und Anwendung, die zu Unsicherheiten bei grenzüberschreitenden Verfahren führen können. Die folgende Übersicht zeigt, in welchen Bereichen bereits einheitliche Regeln bestehen, wo Abweichungen auftreten und welche Reformansätze derzeit diskutiert werden

Aspekt	Harmonisierung (EU-weit einheitlich)	Divergenzen (nationale Unterschiede)	Aktuelle/Geplante Reformmaßnahmen
<b>Rechtsgrundlagen</b>	Richtlinien 2014/24/EU, 2014/25/EU, 2014/23/EU legen zentrale Prinzipien wie Transparenz, Wettbewerb, Nichtdiskriminierung fest.	Nationale Umsetzung teils unterschiedlich, z. B. „Gold-Plating“ mit zusätzlichen Anforderungen.	Evaluation der Richtlinien, Vereinfachung und Klarstellungen geplant.
<b>Schwellenwerte</b>	EU-weit festgelegt für Bau-, Liefer- und Dienstleistungsaufträge.	Unterhalb der Schwellenwerte gelten rein nationale Regeln, teils mit abweichenden Verfahren.	Prüfung einer möglichen Anhebung der Schwellenwerte.
<b>Nachprüfungsverfahren</b>	Mindeststandards durch EU-„Remedies“-Richtlinien.	Unterschiede bei Fristen, Zuständigkeiten und Rechtsmitteln.	Förderung vergleichbarer Rechtsschutzstandards EU-weit.

<b>Zugang zu Vergaben</b>	Pflicht zur Veröffentlichung auf TED (Tenders Electronic Daily).	Ausschreibungsunterlagen oft nur in Landessprache, unterschiedliche Nachweispflichten.	Ausbau von eCertis, mehrsprachige Bekanntmachungen.
<b>Vertragsverletzungen</b>	Vertragsverletzungsverfahren bei fehlerhafter Umsetzung.	Beispiele: Klage gegen Deutschland wegen unvollständiger Umsetzung.	Stärkere Durchsetzung und Überwachung der Einhaltung.

Aktuelle Initiativen zielen darauf ab, den nationalen Spielraum und die EU-weite Vereinheitlichung neu auszubalancieren. Kommissionspräsidentin von der Leyen kündigte 2025 eine „Omnibus-Initiative“ zur Entbürokratisierung an. Parallel evaluiert die Kommission die Vergaberichtlinien (Konsultation bis März 2025), um Zielerreichung und Anpassungsbedarf zu prüfen. Themen sind u. a. Wettbewerb, KMU-Beteiligung, Transparenz und ökologisch-soziale Beschaffung. Erste Einschätzungen zeigen Handlungsbedarf: Die Mitgliedstaaten sehen die Ziele als verfehlt und fordern einen strategischen EU-Aktionsplan. Die Harmonisierung soll gezielt dort vertieft werden, wo Divergenzen oder Überkomplexität den Binnenmarkt behindern.

## Ausblick: Reform der EU-Vergaberichtlinien

Vor dem skizzierten Hintergrund laufen die Vorbereitungen für eine umfassende Vergaberechtsreform auf EU-Ebene. Sowohl das Europäische Parlament als auch die Europäische Kommission arbeiten an konzeptionellen Grundlagen:

Parlamentarische Initiative (2025) – Der Ausschuss für Binnenmarkt und Verbraucherschutz (IMCO) des EU-Parlaments hat am 7. Juli 2025 einen Bericht mit Empfehlungen für die Reform der Vergaberichtlinien vorgelegt. Dieser Bericht deutet einen Paradigmenwechsel an, weg vom bisherigen Primat des niedrigsten Preises hin zu einer ganzheitlichen Bewertung von Angeboten. Zentralpunkte sind u. a.:



Diese Position des Parlaments wird von vielen Stakeholdern begrüßt – etwa der Bundesingenieurkammer, die insbesondere die Losvergabe als „größten Segen für den Mittelstand“ ansieht. Sie markiert vermutlich die Stoßrichtung der kommenden Richtlinienreform.

## **Initiative der EU-Kommission**

Parallel zum Parlament treibt die Kommission die angekündigte Modernisierung des Vergaberechts voran. Bereits im Dezember 2024 kündigte sie an, Start-ups und Innovatoren in der EU stärker zu berücksichtigen. In strategischen Sektoren soll zudem ein Vorrang für europäische Produkte bei öffentlichen Aufträgen möglich werden.

## **Strategische Neuausrichtung**

Dies deutet auf einen Wandel hin: weg von strikt technologieneutralen Ausschreibungen, hin zu einer gezielten Förderung europäischer Schlüsselindustrien. Hintergrund sind die wachsende globale Konkurrenz und sicherheitspolitische Überlegungen.

## **Ergebnisse der Evaluation**

Die laufende Evaluation der Vergaberichtlinien wird zeigen, ob zentrale Ziele wie mehr Wettbewerb und grenzüberschreitende Beteiligung erreicht wurden. Bestätigen sich die Befunde des EU-Rechnungshofs sinkender Wettbewerb und geringe Auslandsbeteiligung, sind gesetzgeberische Maßnahmen zu erwarten.

## **Mögliche Maßnahmen**

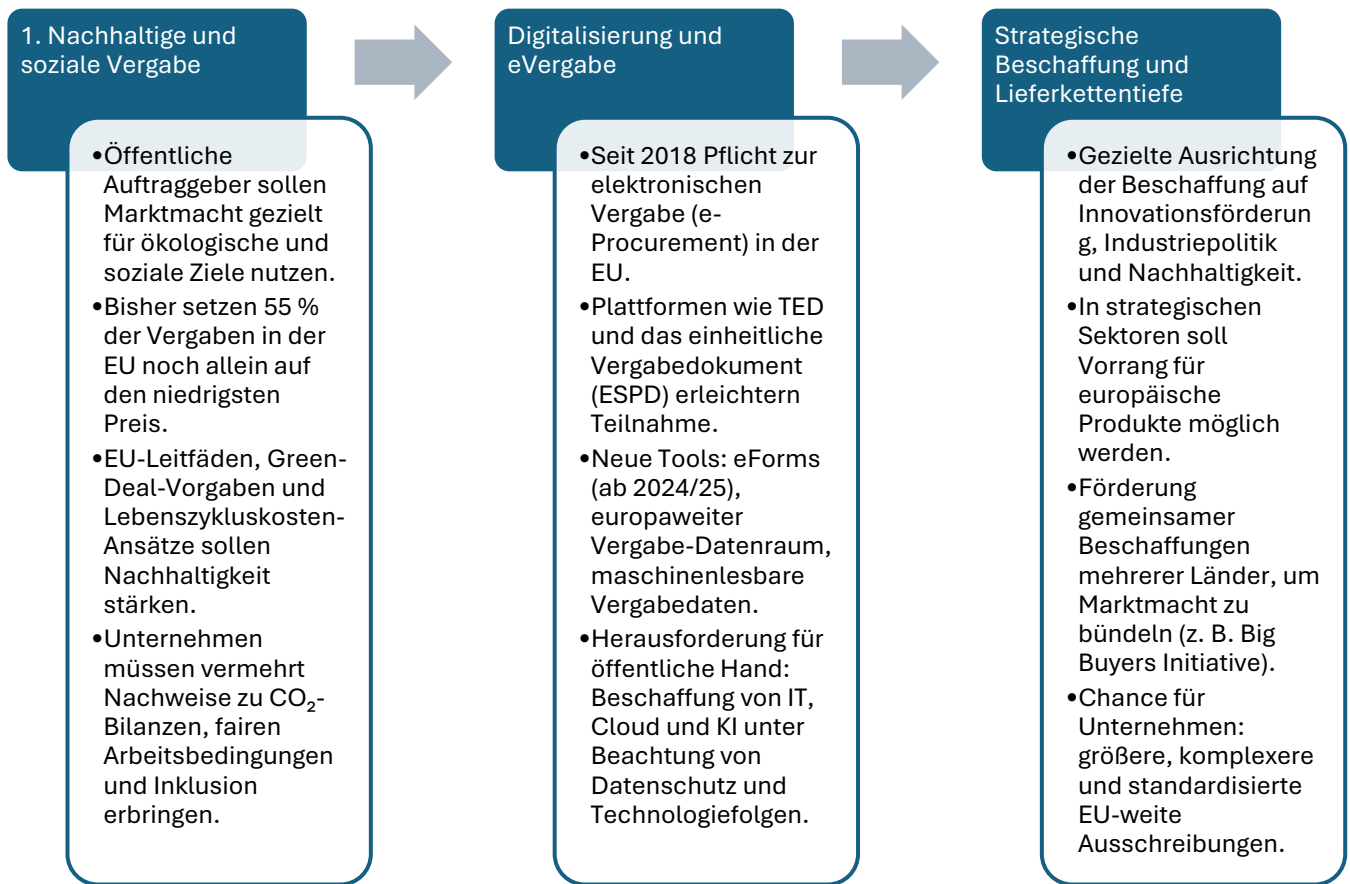
Der Rat fordert einen EU-weiten Aktionsplan, um Hürden für KMU und Auslandsanbieter zu senken sowie den Anteil offener Verfahren zu erhöhen. Diskutiert werden unter anderem Klarstellungen zu Verhandlungsverfahren, strengere Kontrollen bei Direktvergaben und Anreize für grenzüberschreitende Kooperationen öffentlicher Auftraggeber.

## **Bedeutung für Unternehmen**

Die nächste Reform dürfte eine Balance zwischen vereinfachter Binnenmarktorientierung und strategischer Steuerung bringen: weniger Bürokratie, mehr Einheitlichkeit – zugleich eine bewusstere Lenkung öffentlicher Aufträge zur Erreichung politischer Ziele. Unternehmen und Beschaffungsverantwortliche sollten diese Weichenstellungen genau verfolgen, da sie mittelfristig die Spielregeln bei EU-weiten Ausschreibungen grundlegend verändern werden.

## **Nachhaltigkeit, Digitalisierung und strategische Beschaffung im EU-Kontext**

Schon die Reformagenda verdeutlicht es: Vergaberecht wird zunehmend als strategisches Instrument verstanden, um politische Prioritäten voranzutreiben. Insbesondere die Nachhaltigkeit, die fortschreitende Digitalisierung sowie das Konzept der strategischen (gezielten) Beschaffung prägen aktuell die Diskussion auf EU-Ebene.



## Neue EU-Regelungen und ihr Einfluss auf die Beschaffung

Neben der direkten Vergabegesetzgebung wirken neue EU-Verordnungen auf das Umfeld der öffentlichen Beschaffung ein. Drei aktuelle Rechtsakte – die *Foreign Subsidies Regulation*, der *Data Act* und die *Corporate Sustainability Due Diligence Directive* sind besonders relevant, da sie den Rechtsrahmen für Bieter und Vergabestellen in grenzüberschreitenden Kontexten verändern:

### Foreign Subsidies Regulation (EU 2022/2560)

Seit 2023 kann die EU-Kommission wettbewerbsverzerrende Subventionen aus Drittstaaten im Binnenmarkt unterbinden. Für Ausschreibungen ab 250 Mio. € müssen Bieter ausländische Zuwendungen offenlegen. Die Kommission prüft mögliche Vorteile, und bis zum Abschluss darf kein Zuschlag erfolgen. Verstöße führen zu hohen Geldbußen. Ziel ist Chancengleichheit, indem subventionierte Anbieter aus Drittstaaten keine Dumpingangebote mehr abgeben können.

### EU Data Act (EU 2023/1542)

Seit Januar 2024 in Kraft, ab September 2025 anwendbar: Der Data Act schafft einheitliche Regeln für Datenzugang und -weitergabe. Er verpflichtet Unternehmen in bestimmten Fällen, Daten an öffentliche Stellen zu liefern, stärkt Nutzerrechte an von Geräten erzeugten Daten und erleichtert den Wechsel von Cloud-Anbietern. Öffentliche Auftraggeber können so mehr Datensouveränität und interoperable Lösungen einfordern.

## Corporate Sustainability Due Diligence Directive (CSDDD)

Seit Juli 2024 gilt eine EU-weite Pflicht für große Unternehmen, menschenrechtliche und ökologische Risiken in ihren Lieferketten zu identifizieren, zu minimieren und zu berichten. Betroffen sind zunächst Unternehmen mit über 1000 Mitarbeitenden und 450 Mio. € Umsatz, später auch kleinere. In Vergabeverfahren können diese Pflichten als Auswahlkriterium oder Ausschlussgrund wirken. Die CSDDD vereinheitlicht nationale Regelungen wie das deutsche LkSG und stärkt Nachhaltigkeitsstandards im Binnenmarkt.

Zusammengefasst schaffen diese neuen EU-Vorgaben einen ergänzenden Regulierungsrahmen, der öffentliche Beschaffung beeinflusst. Die Foreign-Subsidies-Verordnung schützt vor unfairen Angeboten aus dem Ausland, der Data Act regelt den Umgang mit dem „Rohstoff“ Daten in Beschaffungsprojekten, und die CSDDD zwingt zu Verantwortung entlang der Lieferkette. Internationale Unternehmen sollten diese Entwicklungen genau beobachten und in ihre Ausschreibungsstrategien einbeziehen, um Compliance-Risiken zu minimieren und zugleich Chancen etwa den Vertrauensvorsprung durch vorbildliche Nachhaltigkeit zu nutzen.

## Grenzüberschreitende Vergaben: Herausforderungen und Perspektiven

Ein Kernanliegen des EU-Vergaberechts ist es, grenzüberschreitende Beteiligungen an öffentlichen Ausschreibungen zu erleichtern. In der Praxis bleibt echter grenzüberschreitender Wettbewerb jedoch weiterhin begrenzt. Studien zeigen, dass bislang nur ein kleiner Anteil der öffentlichen Aufträge an Bieter aus anderen EU-Staaten geht. So erhielten zwischen 2016 und 2019 *nur rund 7 % der öffentlichen Auftraggeber überhaupt Angebote von ausländischen Unternehmen* – entsprechend niedrig ist die Quote erfolgreich grenzüberschreitend vergebener Aufträge. Die Gründe dafür sind vielfältig:

- **Sprach- und Informationsbarrieren:** Trotz EU-weiter Veröffentlichungspflicht (TED) gibt es nach wie vor Hürden bei Sprache und Zugang zu Detailinformationen. Ausschreibungsunterlagen werden oft nur in der Landessprache bereitgestellt, was für auswärtige Firmen Übersetzungskosten und Fehlinterpretationsrisiken bedeutet. Zwar sind maschinelle Übersetzungen besser geworden, aber juristische Nuancen können Wettbewerber abschrecken.
- **Komplexität und administrativer Aufwand:** Gerade KMU scheuen oft den Schritt ins Ausland, da jedes Land eigene Verfahrensbesonderheiten hat. Unterschiedliche Formblätter, Nachweisforderungen (z. B. diverse Bescheinigungen über Steuer- und Sozialabgaben) und nationale Zertifikate erschweren die Teilnahme. Die EU hat mit Instrumenten wie *eCertis* (einer Online-Datenbank zum Vergleich von Nachweisen) und dem einheitlichen Eigenerklärungsformular ESPD zwar Hilfsmittel geschaffen, doch bleiben Vergabeverfahren insbesondere für Neulinge auf fremden Märkten aufwendig.
- **Rechtliche Unsicherheiten:** Divergierende Rechtsauslegungen und fehlende Kenntnis der lokalen Rechtsschutzsysteme wirken abschreckend. Ein Bieter aus Land A weiß oft nicht genau, welche Nachprüfungsfristen oder Klagerechte in Land B gelten und wie verlässlich der Rechtsschutz dort ist. Die Komplexität der EU-Richtlinien (siehe oben) trägt ebenfalls dazu bei, dass viele Unternehmen primär im Heimatmarkt bleiben die Risiken eines Fehlers bei einer Auslandsvergabe werden höher eingeschätzt als der potenzielle Gewinn.
- **Heimatmarkt-Bias und inoffizielle Hürden:** Trotz EU-Regeln besteht teils ein *Home Bias*: Öffentliche Einkäufer favorisieren implizit lokale Anbieter, sei es aus Vertrauen, politischen Erwägungen oder weil man den Aufwand scheut, Auslandsangeboten zu prüfen. Auch praktische

Punkte wie lokale Normen und Standards (etwa andere elektrische Spezifikationen, Bauzulassungen oder Sprachvorgaben bei Dokumentation) können faktisch ausländische Bieter benachteiligen, selbst wenn formal alle gleich behandelt werden.

Die EU-Institutionen erkennen diese Herausforderungen an. Der Europäische Rechnungshof und der Rat haben explizit den niedrigen Anteil grenzüberschreitender Vergaben kritisiert und als Handlungsfeld benannt. In den kommenden Jahren sind daher mehrere Entwicklungen zu erwarten, die *grenzüberschreitende Beschaffung* attraktiver machen sollen:

- **Weitere Standardisierung und Anerkennung:** Im Zuge der nächsten Richtlinienreform könnte verpflichtend eingeführt werden, dass bestimmte Zertifikate und Nachweise EU-weit anerkannt werden müssen, um Doppelseinreichungen zu vermeiden. Einheitliche digitale Nachweisregister (z. B. EU-weite Unternehmensregister oder Vergabedatenbanken) könnten den Verwaltungsaufwand reduzieren.
- **Förderung gemeinsamer Ausschreibungen:** Die EU-Kommission will die Zahl grenzüberschreitender Konzertvergaben erhöhen. Durch *Kooperation mehrerer öffentlicher Auftraggeber aus verschiedenen Ländern* bei einer Ausschreibung steigt automatisch die grenzüberschreitende Beteiligung, da bspw. ein Konsortium aus Lieferanten aus unterschiedlichen Staaten zum Zuge kommen kann. Beispiele wie die EU-weiten Gemeinschaftsbeschaffungen von medizinischer Ausrüstung, während der COVID-19-Pandemie zeigen, dass dies praktisch funktioniert. Künftig könnten EU-Förderprogramme oder rechtliche Anreize solche Modelle pushen.
- **Intensivierung der Beratung und Marktinformation:** Sowohl die Kommission als auch nationale Stellen könnten Informationsplattformen ausbauen, die ausländischen Firmen den Marktzugang erleichtern. Denkbar sind mehrsprachige Beratungshotlines, Vorab-Markterkundungsveranstaltungen in verschiedenen Ländern und *Matchmaking-Plattformen*, um Bietergemeinschaften aus mehreren Ländern zu bilden. Gerade KMU profitieren von Netzwerken und Unterstützung, um sich zusammen mit Partnern auf größere EU-weite Lose zu bewerben.
- **International Procurement Instrument (IPI):** Ein weiterer Aspekt betrifft zwar primär Drittstaaten, hat aber indirekt Rückwirkung auf EU-Bieter. Mit dem *Internationalen Beschaffungsinstrument* (IPI), das seit 2022 gilt, kann die EU ausländische Unternehmen von Vergaben ausschließen oder benachteiligen, wenn deren Heimatländer EU-Firmen aus ihren öffentlichen Aufträgen ausschließen. Dieser Reziprozitätsmechanismus soll Druck auf Länder wie China machen, ihre Märkte zu öffnen. Für EU-Unternehmen könnte das neue Chancen in bislang verschlossenen Auslandsmärkten bedeuten. Zugleich wird so signalisiert, dass die EU den Grundsatz der Gegenseitigkeit höher gewichtet was langfristig auch den Binnenmarkt prägen könnte (Stichwort "Buy European" in strategischen Bereichen).

In Summe bleibt festzuhalten: Grenzüberschreitende Vergaben sind noch kein Selbstläufer im EU-Binnenmarkt, doch die Weichen werden gestellt, um sie zu fördern. Für international aufgestellte Unternehmen lohnt es sich, diese Entwicklungen aktiv zu begleiten. Wer frühzeitig die Herausforderungen adressiert z. B. durch mehrsprachige Teams, Kenntnis unterschiedlicher Vergabeverfahren, lokale Partnerschaften in Zielmärkten und konsequente Compliance kann vom schrittweisen Abbau der Barrieren profitieren. Mittel- bis langfristig dürfte sich der Trend zu offeneren, EU-weit integrierten Beschaffungsmärkten fortsetzen, was neue Geschäftschancen jenseits des Heimatmarkts eröffnet.

## Fazit

Das EU-Vergaberecht steht an der Schwelle bedeutender Veränderungen. „Vergaberecht im Wandel“ bedeutet, dass öffentliche Beschaffung sich von einem technokratischen Verfahren zur reinen Mittelverwendung immer mehr zu einem strategischen Steuerungsinstrument entwickelt. Die kommenden Jahre werden geprägt sein von *Reformprozessen*, die einerseits Bürokratie abbauen und den Binnenmarkt effektivieren, andererseits neue politische Zielsetzungen in den Mittelpunkt rücken Qualität, Nachhaltigkeit, Digitalisierung, strategische Autonomie. Für Führungskräfte und Jurist\*innen in international tätigen Unternehmen ergibt sich daraus die Notwendigkeit, das Vergaberecht proaktiv strategisch zu managen:

Unternehmen sollten neue Pflichten frühzeitig umsetzen und Chancen durch Innovationen oder EU-weite Kooperationen nutzen. Wer die EU-Agenda antizipiert, kann sich als bevorzugter Partner öffentlicher Auftraggeber positionieren.

Für die öffentliche Hand gilt es, Beschaffung gezielter als Steuerungsinstrument einzusetzen, unterstützt durch Professionalisierung, digitale Infrastruktur und Marktkenntnis.

Das Vergaberecht bleibt ein Spagat zwischen Binnenmarktöffnung und politischer Steuerung. Ein moderner, strategisch ausgerichteter Rahmen kann sowohl wirtschaftliche Effizienz als auch gesellschaftlichen Mehrwert schaffen, wenn Unternehmen und Auftraggeber diesen Wandel aktiv mitgestalten.

## Passende Weiterbildungen finden Sie hier:

### Weiterbildung zum Thema Recht

Finden Sie aus unserem erstklassigen Weiterbildungsangebot die für Ihre Bedürfnisse passende Fortbildung. Profitieren Sie von unseren maßgeschneiderten Seminaren und Lehrgängen mit erfahrenen, hochkarätigen Experten rund um das Thema Recht. [Jetzt informieren.](#)

### e-Learning – Klicken und Lernen

Das FORUM Institut bietet mit hochwertigen e-Learning-Programmen eine flexible Weiterbildungsform. Entscheiden Sie selbst, wann und wo Sie lernen. [Jetzt testen.](#)

### Inhouse-Seminare – Maßgeschneiderte Lösungen

Alle unsere Seminare eignen sich auch hervorragend als [Inhouse-Training](#). Jetzt individuelles [Angebot anfordern](#).

Wir garantieren fachlich hochwertige Weiterbildung für Ihren Erfolg – unsere ISO-Zertifizierungen nach 9001 und 21001 unterstreichen dies. [Jetzt informieren](#)