

Wien, 17. September 2026

Wettbewerbsfähigkeit als Voraussetzung für effektive öffentliche Vergabe

UNIV.-PROF. DR. MONIKA KÖPPL-TURYNA

Direktorin, ECO / AUSTRIA

Öffentliche Beschaffung als **Nachfragefaktor**

0,9

BIP-Multiplikator der Bundesbeschaffung

(Klien et al., 2023)

Ø Multiplikator (Gesamtwirtschaft): 0,8

Multiplikator privater Konsum: 0,9

- Öffentliche Nachfrage mitunter ein bedeutender Teil regionaler Nachfrage
- Eine hohe spezifische öffentliche Nachfrage vor Ort beeinflusst die Standortentscheidungen internationaler Unternehmen: langfristige Rahmenverträge geben Planungssicherheit, regionale Nähe senkt Service- und Ausfallkosten und wird über Lebenszykluskosten bewertbar, und der erste öffentliche Auftrag dient als Referenz für Drittmärkte.
- Klimek & Friesenbichler (2026):
 - extreme Konzentration der Aufträge: 0,6 Prozent der Aufträge = 50 Prozent des Volumens
 - wenige staatsnahe Unternehmen relevant: ASFINAG, ÖBB und SCHIG
 - liefert eine erste systematische Vollerhebung des österreichischen Beschaffungsmarktes



Öffentliche Beschaffung als Nachfragefaktor

Volumina und Wirkungskanäle

	Klimek & Friesenbichler (2026)	Klien et al. (2023) <i>naBe-Studie</i>
Abgrenzung	Alle österreichischen TED-/e-Forms-Vergaben (Bund, Länder, Gemeinden, staatsnahe Betriebe)	Bundesbeschaffung (inkl. ausgegliederter Unternehmen)
Zeitraum	2023 - 2025	2015 – 2019 Hochrechnung bis 2030
Volumen	93,6 Mrd. EUR erfasst (TED/E-Forms: Ø 31,2 Mrd. EUR/Jahr)	21,3 Mrd. EUR/Jahr
Gesamtmarkt	67 Mrd. EUR/Jahr (Ø 2015–2020), zitiert nach Bröthaler (2017) und Klien (2023)	2020: 54 Mrd. EUR gesamtstaatlicher Beschaffungswert 2020, 70 Mrd. Eur inkl. Öffentlicher Unternehmen



Staatliche Nachfrage und **Innovation**

Staatliche Nachfrage als Innovationstreiber

- Edler & Georghiou (2007): öffentliche Beschaffung kann ein wichtiges nachfrageseitiges Politikinstrument sein; **Innovationen verbessern öffentliche Leistungen** und wirkt als **Nachfrageimpuls für Innovation bei Unternehmen** (Spill-Over-Effekt)
- Ghisetti (2017): dies gilt **nicht im Allgemeinen**, sondern **bei gezielten** Beschaffungsprogrammen

Staat als Innovationsakteur

- Mazzucato: **Staatliche Innovationsagenturen können** z.T. auch nachfrageseitig **Innovationen anstoßen**, d.h. Staat gibt Innovationsrichtung vor → gesamte Supply Chain richtet sich danach → Problem: sehr starke Annahme
- Yerger (2024): **Supply Chain Fallacy** – nicht jede staatliche Beteiligung in der Kette löst kausal eine Innovation aus, wie Mazzucato postuliert

CROWDING OUT als Gegenargument

Niederlande: Designwettbewerb des Landwirtschaftsministeriums für ein energieerzeugendes Gewächshaus, mit unabhängiger Jury und eingebundenen Landwirten.

Hamburg: gemeinsame Beschaffung eines stromsparenden Beleuchtungssystems, getragen von zentralisiertem Technologiewissen der beteiligten Stellen.



Die Vergabedaten auch als **Standortbefund**

Einzelbieteranteil, Bieterzahl, AT-Vergabequote und KMU-Volumenanteil messen nicht, wie gut ausgeschrieben wird. Sie messen, wie viele wettbewerbsfähige heimische Anbieter es überhaupt gibt.

40 %

aller Vergaben erreichen nur einen einzigen Bieter, in spezialisierten Kategorien sogar 55,7 %.

2,39

Bieter im Schnitt in spezialisierten Kategorien, gegenüber 5,15 in generischen.

84,2 %

AT-Vergabequote in spezialisierten Kategorien — bei Laborgeräten nur 9,0 %.

35 %

des Vergabevolumens gehen an KMU, bei 64 % der Aufträge nach Anzahl.

Niedriger Bieterwettbewerb hat verschiedene Ursachen:

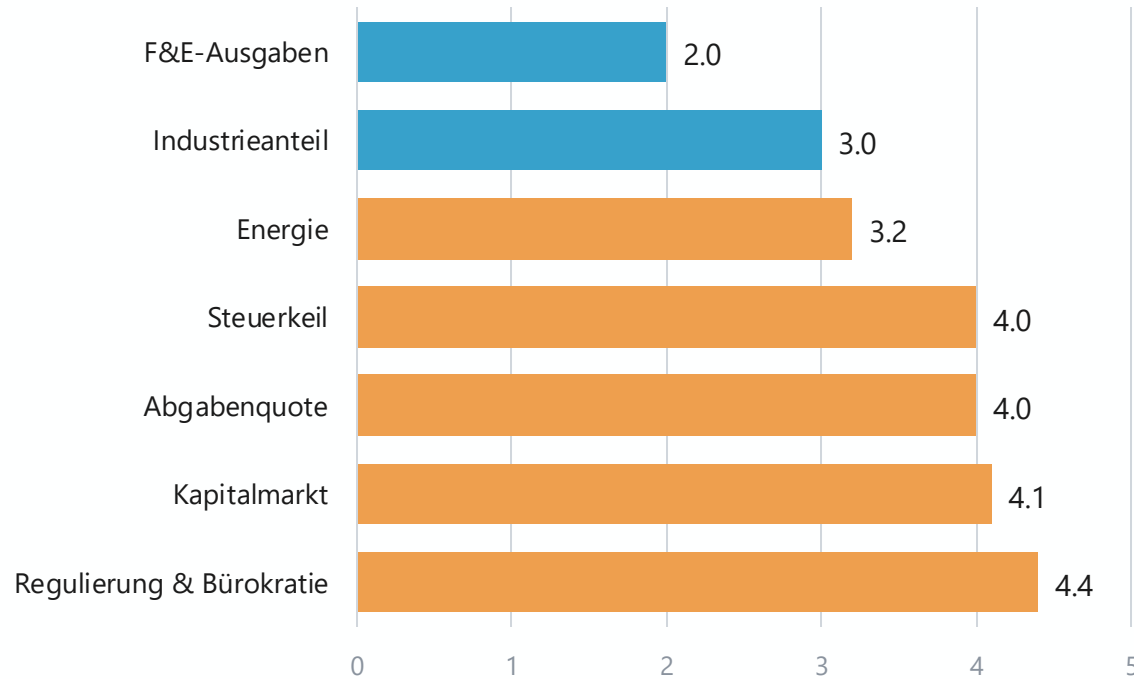
- **Dünne Anbieterbasis:** der Standortbefund, um den es hier geht
- **Innovationsführerschaft:** in der Frühphase eines Technologiezyklus gibt es naturgemäß nur einen Anbieter
- **Rechtliche Exklusivität:** Patente, proprietäre Medizintechnik, Arzneimittel
- **Wettbewerbswidriges Verhalten:** Preisabsprachen, Deckangeboten und Marktaufteilung

These: Wo kein zweiter Anbieter existiert, kann Ausschreibungsdesign keinen Wettbewerb herstellen.



Das Standortprofil: **starke Basis, schwache Rahmenbedingungen**

Bewertung je Standortfaktor (1 = Stärke ... 5 = Schwäche)



Quelle: Graf & Köppl-Turyna (2026), EcoAustria-Studie für das BMWET.

Stärken

Hohes Produktivitätsniveau, breite industrielle Basis, komplexe Exportstruktur, F&E, Umwelttechnologien, duale Ausbildung.

F&E-Förderung und Beschaffung verzahnen:

Drei mögliche Instrumente: vorkommerzielle Beschaffung, Innovationspartnerschaft nach BVerG, Beschaffung innovativer Lösungen als Erstreferenz.

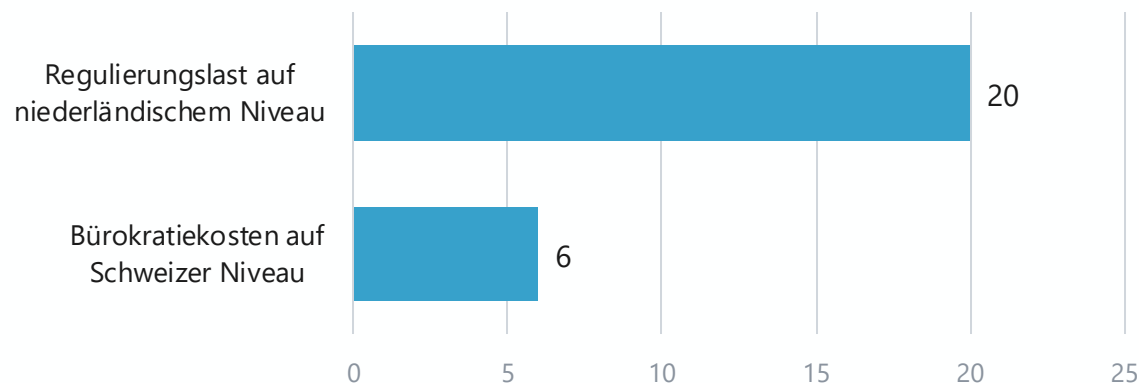
Schwächen

Abgabenquote 43,5 % gegenüber 40,6 % im Euroraum, steigende Lohnstückkosten, teure Industriestrompreise, schwerfällige Verfahren, unterentwickelter Kapitalmarkt, sehr wenige schnell wachsende Jungunternehmen.



Bürokratie ist eine Markteintrittsbarriere ins Vergabeverfahren

Zusätzliches BIP durch Deregulierung bis 2032, in Mrd. Euro



7 %

der Personalkapazitäten österreichischer Unternehmen binden administrative Anforderungen.

20 Mrd. €

Bürokratiekosten pro Jahr — ein direkter Kostenblock in jedem Angebotspreis.

Quellen: Köppl-Turyna, Graf & Koch (2026), EcoAustria; Klimek & Friesenbichler (2026), ASCII.

Warum das die Bieterzahl senkt

Die ASCII-Studie nennt als Ursache hoher Einzelbieteranteile ausdrücklich, dass **Unternehmen den bürokratischen Aufwand öffentlicher Ausschreibungen meiden.**

Weniger problematisch in der Direktvergabe

Sind bereits 7 % der Personalkapazität durch Administration gebunden, ist die Teilnahme an einem aufwändigen Verfahren mit unsicherer Zuschlagschance für ein KMU eine negative Erwartungswertrechnung.

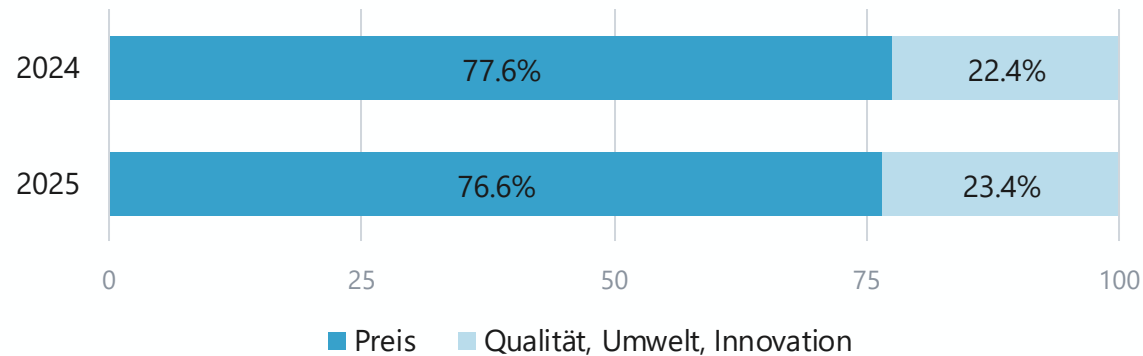
Der Verfahrensaufwand ist damit nicht nur lästig — er selektiert die Bieterstruktur zugunsten größeren Bietern.

Bietergemeinschaften ermöglichen die Zusammenarbeit von KMU und Generalunternehmern. Sie erzeugen aber selbst Koordinations-, Haftungs- und Dokumentationsaufwand



Bei rund drei Vierteln Preisgewicht entscheidet die **Kostenposition**

Volumengewichtete Zuschlagskriterien, in %



Bauarbeiten kommen sogar auf 84,7 % Preisgewicht, generische Kategorien auf 76,5 %, spezialisierte auf 58,5 %.

Quellen: Klimek & Friesenbichler (2026), ASCII; Graf & Köppl-Turyna (2026), EcoAustria.

Der Preis eines heimischen Bieters

Abgabenquote 43,5 % gegenüber 40,6 % im Euroraum

Lohnstückkosten mit international überdurchschnittlichem Anstieg

Gewerbe- und Industriestrompreise über dem Wettbewerberniveau

7 % der Personalkapazität für Administration

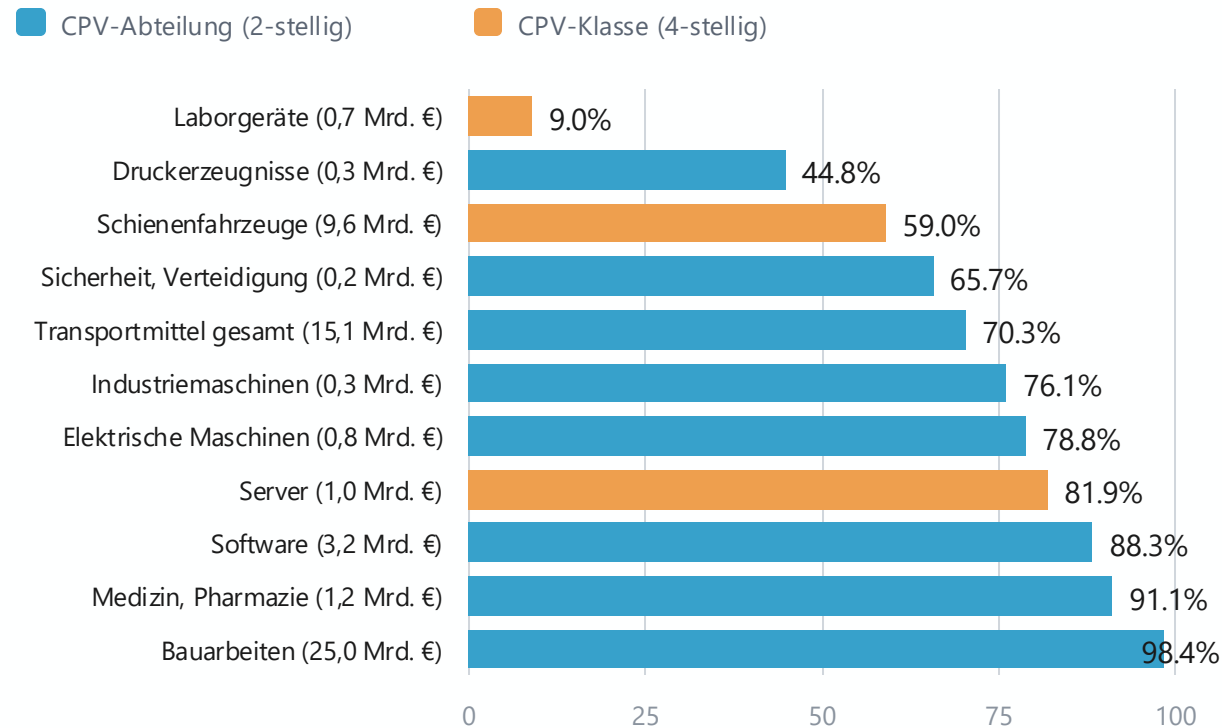
Ein preisdominiertes Vergaberegime verschiebt Wertschöpfung genau dann nach außen, wenn die heimische Kostenposition schwach ist. Das Bestbieterprinzip kann das zum Teil kompensieren aber darf nicht zu „Symptombekämpfung“ werden

Der Zielkonflikt: Mehr Qualitätskriterien bedeuten mehr Bewertungsaufwand, längere Verfahren und höheres Anfechtungsrisiko.



Die Lücke ist dort, wo Industriepolitik wirken soll

Anteil der an österreichische Bieter vergebenen Volumina, in %, 2023–2025



Quelle: Klimek & Friesenbichler (2026), ASCII, Tabellen 10 und 11; volumengewichtet. Volumina in Klammern.

- **Europäische Integration statt nationaler Skalierung:** die richtige Bezugsgröße für Leitmärkte ist der Binnenmarkt: gemeinsame technische Spezifikationen, Bündelung über Beschaffergemeinschaften, EU-weit interoperable Anforderungen
- **Kapitalmarkt als Engpass:** Beschaffung kann hier die Erstreferenz, die einem jungen Anbieter den Zugang zu Drittmärkten öffnet schaffen.
- **Schlüsseltechnologien fokussieren:** Felder, in denen Österreich Anschluss hat: dekarbonisierte Baustoffe, Energiespeicher, emissionsfreie Kommunalfahrzeuge



Beschaffung ermöglicht Wettbewerb und hilft der Innovation aber sie ersetzt keine **Wettbewerbsfähigkeit**

Was die öffentliche Beschaffung leisten kann

Verfahren vereinfachen und den Markteintritt erleichtern

Großaufträge häufiger in Lose teilen

Bestbieterprinzip und Lebenszykluskosten ernsthaft nutzen

Erstreferenzen schaffen — ein Hebel in einem kleinen Markt uns für KMUs & Start-UPs

Skaleneffekte auf die EU-Ebene suchen

Bieterwettbewerb und KMU-Einbindung systematisch monitorieren

Was sie nicht leisten kann

Die Kostenposition heimischer Anbieter — Abgaben, Lohnstückkosten, Energie

Die Regulierungsdichte, die 7 % der Personalkapazität bindet

Den Kapitalmarkt, der Skalierung finanzieren müsste
Anbieter erzeugen, wo es keine gibt



ECO

AUSTRIA INSTITUT FÜR
WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

DANKE!

EcoAustria – Institut für Wirtschaftsforschung

+43 (0) 1 388 55 11

office@ecoaustria.ac.at

www.ecoaustria.ac.at

@Eco_Austria

@monikaturyna

