

Stellungnahme VDMA e.V.

30. September 2026

Stellungnahme des VDMA e.V. (Lobbyregister: R000802) zum EU Public Procurement Act

Der VDMA vertritt rund 3.500 deutsche und europäische Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus. Die Industrie steht für Innovation, Exportorientierung und Mittelstand. Die Unternehmen beschäftigen insgesamt rund 3 Millionen Menschen in der EU-27, davon mehr als 1,2 Millionen allein in Deutschland. Damit ist der Maschinen- und Anlagenbau unter den Investitionsgüterindustrien der größte Arbeitgeber, sowohl in der EU-27 als auch in Deutschland. Er steht in der Europäischen Union für ein Umsatzvolumen von geschätzt rund 870 Milliarden Euro. Rund 80 Prozent der in der EU verkauften Maschinen stammen aus einer Fertigungsstätte im Binnenmarkt.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat um Einschätzung zum Entwurf eines Public Procurement Act der Europäischen Kommission vom 9. September 2026 [COM(2026) 590 final] mit Frist zur Stellungnahme bis 30. September 2026 gebeten. Unsere Stellungnahme ist nicht als abschließend zu verstehen und wir behalten uns vor, ggf. weitere Punkte vorzubringen.

Gerne nehmen wir nachfolgend zu den vorgelegten Regelungsvorschlägen in der gewünschten Tabellenform wie folgt Stellung:

Norm	Anmerkung / Änderung / Vorschlag
Allgemein	Der VDMA begrüßt das Ziel der Europäischen Kommission, das europäische Vergaberecht zu vereinfachen, zu harmonisieren und stärker auf Digitalisierung, Innovation und Wettbewerbsfähigkeit auszurichten. Zahlreiche Elemente des Vorschlags gehen in die richtige Richtung und sind grundsätzlich positiv zu bewerten. Gleichzeitig sehen auch wir in mehreren Bereichen Anpassungsbedarf, insbesondere im Hinblick auf den Mittelstandsschutz.
Beibehaltung der europäischen Schwellenwerte (Art. 2 und 3 PPA)	Der VDMA befürwortet eine Beibehaltung der bestehenden europäischen Schwellenwerte. Diese waren in der Vergangenheit ohnehin schon zu hoch angesetzt worden.
Digitalisierung (Art. 1 Abs. 2, Art. 127–136)	Die Digitalisierung des europäischen Vergabewesens wird von der Industrie ausdrücklich begrüßt. Es wird ein Augenmerk darauf zu legen sein, dass die neuen Instrumente tatsächlich zu einer Verringerung administrativer Belastungen führen. Außerdem sollten bestehende nationale Systeme interoperabel eingebunden werden können.
Verordnung statt Richtlinien (Art. 1)	Grundsätzlich begrüßen wir den Ansatz, die bisherigen Vergaberichtlinien durch eine Verordnung zu ersetzen. Es muss allerdings vermieden werden, dass Bieterschutzinstrumente, etwa der Mittelstandsschutz, zurückgedrängt werden. Das deutsche Vergaberecht widmet dem Mittelstandsschutz eine zentrale Stellung (vgl. § 97 Abs. 4 GWB). Dies muss erhalten bleiben. Auch im PPA sollten mittelständische Interessen vornehmlich berücksichtigt werden. Dies hat auch Auswirkungen auf den Umgang mit dem Losgrundsatz.
KMU-Zugang und Innovationsförderung (Art. 22, 23, 27, 59 ff.)	Die vorgesehenen Maßnahmen zur Verbesserung des Zugangs von KMU, Start-ups und innovativen Unternehmen zu öffentlichen Aufträgen werden als positives Signal bewertet. Sie sind allerdings nicht ausreichend. Es fehlt eine gewisse Verbindlichkeit. Gerade mittelständische Interessen sollten weiterhin „vornehmlich“ (vgl. § 97 Abs. 4 GWB) oder zumindest aber „besonders“ berücksichtigt werden. Denn KMU spielen eine entscheidende Rolle in der Wirtschaft der Union (vgl. insoweit auch ErwGr 43).

Losvergabe (Art. 100, ErwGr 43)	Insbesondere die Aufteilung von Aufträgen in Lose bleibt eines der wichtigsten Instrumente, um die Beteiligung von KMU an öffentlichen Ausschreibungen zu erleichtern und die Lieferantenbasis zu diversifizieren (so auch ErwGr 43). Über die unterschiedlich strengen Regelungen in der EU zur Losvergabe scheint sich die KOM bewusst zu sein (vgl. ErwGr 43 aE und Art. 100 Abs. 7). Im weiteren Gesetzgebungsprozess muss einerseits darauf geachtet werden und sichergestellt sein, dass Abweichungen von der Losvergabe nicht erleichtert möglich sind (vgl. die deutsche Diskussion zur Einführung „zeitlicher Gründe“). Zudem sollte eine Losvergabe – wie im nationalen Recht – grundsätzlich zwingend zu erfolgen haben und nicht im Ermessen des Auftraggebers stehen. Auch Art. 100 Abs. 2 sollte dergestalt gefasst werden, dass eine Aufteilung in Lose grundsätzlich vorzunehmen ist, es sei denn, es liegen (technische oder wirtschaftliche) Gründe vor, die eine Abweichung ausnahmsweise rechtfertigen (vgl. § 97a Abs. 1 und 2 GWB). Allein zeitliche Gründe dürfen für eine Abweichung nicht ausreichen. Folglich sollten Art. 100 Abs. 1 und 2 strenger gefasst werden. Passend wäre: “Public contracting authorities must divide contracts into lots, unless there are technical or economic reasons not to do so.”
Schutz geistigen Eigentums (Art. 62-64)	Der VDMA befürwortet die ausdrückliche Absicherung vorbestehender geistiger Eigentumsrechte sowie die Begrenzung von Rechteübertragungen auf das tatsächlich Erforderliche. Dies kann einen Beitrag dazu leisten, dass sich innovative Unternehmen an öffentlichen Vergabeverfahren beteiligen. Auch der VDMA spricht sich dafür aus, den Schutz von Quellcodes, Algorithmen, technischen Daten und Know-how im weiteren Gesetzgebungsverfahren weiter zu präzisieren und zu stärken. Die in Art. 62 bis 64 enthaltenen Regelungen bilden hierfür eine gute Grundlage.
Sicherheit und Resilienz (Art. 66–69)	Der VDMA begrüßt grundsätzlich, dass Versorgungssicherheit, Resilienz und wirtschaftliche Sicherheit künftig stärker im Vergaberecht berücksichtigt werden sollen. Es muss allerdings sichergestellt sein, dass Sicherheits- und Resilienzkriterien risikobasiert, verhältnismäßig und sektorspezifisch ausgestaltet

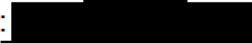
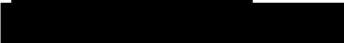
	werden. Zusätzliche Anforderungen dürfen nicht zu unverhältnismäßigen Belastungen oder neuer Rechtsunsicherheit für Unternehmen führen. Besondere Aufmerksamkeit gilt den vorgesehenen Delegationsbefugnissen der Kommission in den Bereichen Sicherheit, Resilienz und Lieferketten. Diese sollten auf das zur Erreichung der jeweiligen Zielsetzung erforderliche Maß begrenzt werden. Die Einführung zusätzlicher Ausschluss- und Sicherheitsmechanismen, insbesondere für kritische Infrastrukturen und digitale Systeme (Art. 66 Abs. 5), sollte mit hoher Rechtsklarheit und vorhersehbaren Kriterien verbunden werden.
European Preference (Art. 70–77)	Offene Märkte, wettbewerbliche Verfahren und international verflochtene Wertschöpfungsketten bleiben essenzielle Voraussetzungen für die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie. Angesichts der sich geänderten handelspolitischen Herausforderungen und insbesondere den Wettbewerbsverzerrungen durch chinesische Unternehmen verfolgt der VDMA einen Reziprozitätsansatz: Öffentliche Aufträge und staatliche Förderprogramme in Europa sollten nur Unternehmen aus Ländern offenstehen, die europäischen Anbietern einen gleichwertigen Zugang zu öffentlichen Aufträgen und Förderprogrammen gewähren. Das vorgeschlagene Instrument der „European Preference“ kann hierzu beitragen. Zielbild sollte die gegenseitige Öffnung von Märkten sein. Folglich sollte das „European Preference“-Instrument als Verhandlungshebel zur gegenseitigen Marköffnung genutzt werden. Etwaige Präferenzregelungen sollten in jedem Fall zielgerichtet, verhältnismäßig, rechtssicher, WTO-konform und möglichst bürokratiearm ausgestaltet werden. Unterschiedliche Herkunftsregeln oder Präferenzmechanismen in verschiedenen europäischen Rechtsakten müssen vermieden werden. Unter den Begriff „europäische Präferenz“ müssen auch Drittländer fallen, mit denen die EU ein Freihandelsabkommen mit einem Kapitel über das öffentliche Beschaffungswesen geschlossen hat oder die Vertragspartei des Übereinkommens über das öffentliche Beschaffungswesen der WTO sind. Auch sind die Regelungen des PPA kohärent mit den entsprechenden Bestimmungen des Industrial Accelerator Act (IAA) auszugestalten. Bei der Herkunftsbestimmung befürworten wir den Ansatz der Europäischen Kommission, der sich auf die

	Verordnung (EU) Nr. 952/2013 (Zollkodex der Union) stützt, da er auf einem bewährten System aufbaut, das den Unternehmen bekannt ist.
Nicht mehr nur der Preis, sondern Preis-Leistung (Art. 98, 99)	Der VDMA begrüßt die stärkere Orientierung am Preis-Leistungs-Verhältnis (Art. 98) sowie die Verankerung von Lebenszykluskosten (Art. 99), lehnt eine generelle, verbindliche Mindestgewichtung von Qualitätskriterien jedoch ab. In der praktischen Anwendung müssen qualitative Zuschlagskriterien praktikabel, transparent, bürokratiearm und rechtssicher anwendbar bleiben. Sie sollten nicht zum Einsatz kommen, wenn dies zu unverhältnismäßigen Mehrkosten für den Auftraggeber führt. Standardvergaben, die ohne weiteres nach Preis entschieden werden könnten, dürfen nicht unnötig verkompliziert werden. In strategisch relevanten Bereichen und Technologien (inkl. kritischer Rohstoffe) kann es sinnvoll sein, nicht preisbezogene Kriterien stärker zu berücksichtigen. Strategisch relevante Technologien müssen eng und transparent definiert bleiben. Sie unterstützen die sicherheitspolitischen Interessen und die Lebensgrundlagen Europas. Sie tragen zur Erreichung der klimaneutralen Transformation, zur Energiesicherheit oder zur Verteidigung bei. Sicherheits-, Resilienz-, Herkunfts-, Umwelt- und Sozialanforderungen müssen dabei verhältnismäßig, technologieneutral, rechtssicher und eng am Auftragsgegenstand ausgerichtet bleiben. Die Nutzung solcher Kriterien sollte einer gewissen Flexibilität unterliegen und deren Anwendung im Ermessen des öffentlichen Auftraggebers stehen. Das Erfordernis einer Tarifbindung ist vollends abzulehnen.

Kontakt:



Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt)

 Recht /  LegalTelefon: E-Mail: 

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt)

Abteilung Recht

Telefon: E-Mail: 