

STELLUNGNAHME

zu einer möglichen EU-Präferenz-Regelung im EU-Vergaberecht

Berlin, 21.10.2025

Der Verband kommunaler Unternehmen e. V. (VKU) vertritt 1.592 Stadtwerke und kommunalwirtschaftliche Unternehmen in den Bereichen Energie, Wasser/Abwasser, Abfallwirtschaft sowie Telekommunikation. Mit rund 309.000 Beschäftigten wurden 2022 Umsatzerlöse von 194 Milliarden Euro erwirtschaftet und mehr als 17 Milliarden Euro investiert. Im Endkundensegment haben die VKU-Mitgliedsunternehmen signifikante Marktanteile in zentralen Ver- und Entsorgungsbereichen: Strom 66 Prozent, Gas 65 Prozent, Wärme 91 Prozent, Trinkwasser 88 Prozent, Abwasser 40 Prozent. Die kommunale Abfallwirtschaft entsorgt jeden Tag 31.500 Tonnen Abfall und hat seit 1990 rund 78 Prozent ihrer CO2-Emissionen eingespart – damit ist sie der Hidden Champion des Klimaschutzes. Immer mehr Mitgliedsunternehmen engagieren sich im Breitbandausbau: 220 Unternehmen investieren pro Jahr über 912 Millionen Euro. Künftig wollen 90 Prozent der kommunalen Unternehmen den Mobilfunkunternehmen Anschlüsse für Antennen an ihr Glasfasernetz anbieten.

[Zahlen Daten Fakten 2024](#)

Wir halten Deutschland am Laufen – denn nichts geschieht, wenn es nicht vor Ort passiert: Unser Beitrag für heute und morgen: #Daseinsvorsorge. Unsere Positionen: <https://www.vku.de/vku-positionen/>

Interessenvertretung:

Der VKU ist registrierter Interessenvertreter und wird im Lobbyregister des Bundes unter der Registernummer: R000098 geführt. Der VKU betreibt Interessenvertretung auf der Grundlage des „Verhaltenskodex für Interessenvertreterinnen und Interessenvertreter im Rahmen des Lobbyregistergesetzes“.

Verband kommunaler Unternehmen e.V. · Invalidenstraße 91 · 10115 Berlin

Fon +49 30 58580-0 · info@vku.de · www.vku.de

Der VKU ist mit einer Veröffentlichung seiner Stellungnahme (im Internet) einschließlich der personenbezogenen Daten einverstanden.

Der VKU bedankt sich für die Möglichkeit, eine Einschätzung abgeben zu können zur Eignung von möglichen EU-Präferenzregeln in Form eines Ausschlusses von Bietern aus Drittstaaten sowie von „local content“-Vorgaben.

Wir bitten darum, unsere Hinweise und Anregungen zu berücksichtigen.

I. Grundsätzliche Bedeutung des Vorhabens für kommunale Unternehmen

Der VKU vertritt ca. 1.600 kommunale Unternehmen, die vor allem in den Bereichen der Energieversorgung, der Trinkwasserversorgung und der Abwasserbeseitigung, der Abfallwirtschaft sowie der Telekommunikation tätig sind.

Die im VKU organisierten Unternehmen sind im absoluten Regelfall Auftraggeber im Sinne des § 98 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) und wenden bei der Vergabe von Aufträgen, deren Auftragswerte die Schwellenwerte gemäß § 106 GWB übersteigen, die Vorgaben des GWB und der Sektorenverordnung (SektVO) bzw. der Vergabeverordnung (VgV) und gegebenenfalls die Vorgaben der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen - Teil A (VOB/A) an. Bei Vergaben von Aufträgen im sog. Unterschwellenbereich müssen kommunale Unternehmen die Landesvorgaben beachten.

1. Grundsätzliche Einordnung

Der VKU unterstützt die Schaffung eines resilienten EU-Binnenmarktes mit leistungsstarken Fertigungskapazitäten. Ob die Einführung eines vergaberechtlichen Resilienz-Kriteriums zur Erreichung dieses Ziels erforderlich ist und ob das Vergaberecht das richtige Mittel zur Lösung struktureller Abhängigkeiten ist, sehen wir aber skeptisch.

Wir halten die Stärkung der Resilienz des EU-Binnenmarktes für richtig, soweit sie mit Augenmaß erfolgt. Jedenfalls sollte der Versuch der Stärkung der Resilienz nicht zu Lücken in der Bedarfsdeckung oder zu höheren Preisen zu Lasten der öffentlichen Auftraggeber bzw. der Sektorenauftraggeber führen. Denn bezüglich etlicher zu beschaffender Güter, z. B. in der Energiebranche, fehlt ein geeignetes oder zumindest marktkompatibles europäisches Angebot entweder weitestgehend (z. B. bei Netzstationen) oder es ist unverhältnismäßig teuer (z. B. bei PV-Modulen).

2. Beispiel Beschaffung von Photovoltaik-Anlagen

Rechtliche Vorgaben zur bevorzugten Beschaffung europäischer Produkte führen in der Praxis zu einer massiven Kostensteigerung. Da letztere nur oder jedenfalls in stärkerem Ausmaß die öffentlichen Auftraggeber und die Sektorenauftraggeber treffen und nicht die rein privaten Unternehmen würden diese Kostensteigerungen auch eine Ungleichbehandlung im Wettbewerb privater und öffentlicher Unternehmen bedeuten. Diese Folge

zeigt der folgende Kostenvergleich bezüglich der Beschaffung von PV-Anlagen bei Anbietern aus der EU bzw. auf internationalen Märkten:

- PV-Module aus europäischer Produktion sind im Vergleich zu chinesischen Produkten um rund 150 % teurer (z. B. 28 ct/Wp vs. 11 ct/Wp).
- Wechselrichter kosten bei deutschen Herstellern etwa 1.470 €, während vergleichbare chinesische Produkte bei 700 € liegen – sind also gut doppelt so teuer.
- Hauptkomponenten wie Module und Wechselrichter sind insgesamt 100–150 % teurer.
- Unterkonstruktionen und Kabel sind preislich vergleichbar, stellen aber keinen Hebel zur Kompensation dar.
- Speicherlösungen sind in Europa derzeit nicht flächendeckend verfügbar, was die Projektplanung bei bevorzugt europäischer Beschaffung zusätzlich erschwert.

Selbst bei funktionierenden europäischen Lieferketten würde der Gesamtpreis für PV-Anlagen nahezu doppelt so hoch ausfallen wie bei internationaler Beschaffung. Diese Preisunterschiede stellen damit nicht nur eine wirtschaftliche Belastung dar, sondern führen auch zu einer Verzerrung der Marktmechanismen. Der Druck auf die konventionelle Energieerzeugung würde dadurch abnehmen, sich möglicherweise sogar umkehren, da Erneuerbare-Energien-Projekte wirtschaftlich weniger attraktiv werden.

3. Erfahrungen mit der Netto-Null-Industrieverordnung

Der VKU hat bereits in dem Diskussionsprozess zur Erstellung der Netto-Null-Industrieverordnung¹ (Net Zero Industry Act – NZIA) Vorgaben für eine Präferenzregelung zugunsten von in der EU hergestellten Produkten kennengelernt. Konkret geht es um das in Art. 25 Abs. 7 und 11 NZIA verankerte Resilienz-Kriterium, das bei der Beschaffung von sog Netto-Null-Technologien gem. Art. 4 Abs. 1 lit. a) bis k) NZIA zu berücksichtigen ist.

Das Resilienz-Kriterium soll – vereinfacht gesagt – zur Anwendung kommen, wenn marktstarke Länder bezüglich einer bestimmten relevanten Technologie besonders hohe Importquoten aufweisen und damit Abhängigkeiten bezüglich der Beschaffung verursachen. Stellt die EU-Kommission eine entsprechend hohe Importquote fest, so sind die öffentlichen Auftraggeber und die Sektorenauftraggeber angehalten, sich vorrangig um die Beschaffung von in der EU oder anderen WTO-GPA-Mitgliedstaaten hergestellten Gütern zu bemühen.

Dieses Vorgehen ist aus der Perspektive der Verringerung von Abhängigkeiten in strategisch bedeutsamen Beschaffungsmärkten im Grundsatz verständlich. Wichtig ist es aber, die Eingriffe in das Beschaffungswesen insgesamt gering zu halten; den Auftraggebern

¹ VERORDNUNG (EU) 2024/1735 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 13. Juni 2024 zur Schaffung eines Rahmens für Maßnahmen zur Stärkung des europäischen Ökosystems der Fertigung von Netto-Null-Technologien und zur Änderung der Verordnung (EU) 2018/1724.

muss es weiterhin möglich sein, mit vertretbarem Aufwand und Kosten den jeweiligen Beschaffungsbedarf zu decken.

Für den Fall des NZIA ist allerdings zweifelhaft, ob die Eingriffe in das Beschaffungswesen nicht weniger belastend ausgestaltet werden könnten. Anders als bei den weiteren Nachhaltigkeitsanforderungen, die Art. 25 NZIA vorgibt, gibt es hinsichtlich des Resilienzkriteriums nicht die Möglichkeit, Mehrkosten in Höhe von 20% als unzumutbar zu betrachten.

Zudem macht Art. 25 Abs. 11 NZIA deutlich, dass Auftraggeber zunächst ein Vergabeverfahren mit Resilienzvorgaben durchführen müssen und erst bei Ergebnislosigkeit erneut ohne Resilienzvorgaben ausschreiben dürfen. Weniger Aufwand dürfte es verursachen, Angebote mit und ohne Resilienzerfordernis in einem Vergabeverfahren abfragen zu dürfen. Dies gilt umso mehr, da völlig offensichtlich ist, dass die Anteile der EU-Produktion in bestimmten Bereichen äußerst gering sind und nur kleine Teile der Gesamtnachfrage decken können (so z. B. bei PV-Modulen, Wechselrichtern oder Windrädern).

Das Beispiel NZIA macht somit deutlich, dass EU-Präferenzregeln einseitig die öffentlichen Auftraggeber und die Sektorenauftraggeber mit den Mehrkosten belasten. Sachgerecht wäre es daher, entsprechende Vorrangregeln durch Fördermittel zu flankieren, die den höheren Kostenaufwand für den Erwerb von EU-Produkten ausgleichen.

II. Fragen des BMWF zu möglichen EU-Präferenz-Vorgaben

1. Halten Sie Regelungen zur EU-Präferenz auf EU-Ebene grundsätzlich für zielführend (und praktikabel)?

Wir halten dieser Regelungsansatz für ausgesprochen schwierig, da nicht praktikabel. Wir sehen bereits keine Notwendigkeit, diese Ziele mit dem Instrument des EU-Vergaberechts zu erreichen. Das primäre Ziel des Vergaberechts ist es, durch seine Vorgaben Wettbewerb zu fördern, und nicht einzuschränken. Außerdem machen die aufgeführten Urteile des EuGH (Kolin und Qingdao) deutlich, dass Nicht-EU-Bieter sich nicht auf den Gleichheitsgrundsatz berufen können und die öffentlichen Beschaffer bereits Möglichkeiten haben, einer regionalen (d. h. europäischen) Beschaffung den Vorzug zu geben.

Daneben würden solche Regelungen dazu beitragen, dass die auf dem EU-Binnenmarkt aktiven öffentlichen Beschaffer nicht mehr am Technologiefortschritt von Drittstaaten partizipieren könnten (z.B. bei IT, Solar, Windkraft), was unmittelbar zu Wohlfahrtsverlusten führt.

- Welche Ziele sollten mit derartigen EU-Präferenzregeln verfolgt werden?

Eine mögliche EU-Präferenzregel sollte ihren Fokus auf reine Sicherheitsfragen legen, um hier Resilienz zu stärken (insb. Verteidigung oder digitale Infrastruktur). Eine generelle Einschränkung des Wettbewerbs darf nicht erfolgen, da ansonsten ganze Märkte unverhältnismäßig beeinträchtigt würden.

- **Wie bewerten Sie das Risiko von Gegenmaßnahmen von Drittstaaten nach einem Ausschluss ihrer Bieter, bzw. „local content“-Vorgaben durch die EU? Könnten verpflichtende EU-Präferenzregeln den Zugang deutscher Unternehmen zu den Beschaffungsmärkten in Drittstaaten gefährden?**

Protektionistische Maßnahmen gehören nicht zur Identität deutscher und europäischer Handelspolitik. Wir stehen für offene Märkte, um den Wettbewerb nach den besten Technologien zu fördern. Protektionismus wird zu Wohlfahrtsverlusten führen, zum einen durch Preissteigerungen (etwa durch Gegenzölle und Einschränkung des Wettbewerbs) und zum anderen durch nicht antizipierte Innovationen.

- **Wie schätzen Sie den mit EU-Präferenzregeln verbundenen Verwaltungsaufwand für Unternehmen und Auftraggeber ein?**

Der Verwaltungsaufwand für solche EU-Präferenzregeln wird erfahrungsgemäß unverhältnismäßig hoch sein. Diese Regeln würde das Beschaffungswesen weiter verkomplizieren, Auftragsvergabe verlangsamen und Projekte verteuern. Aktuell ist es bereits schwer, eine durchgängige Transparenz hinsichtlich der Produktionsstätten und deren Auslastung unserer Geschäftspartner zu schaffen. Ähnliche Probleme bestanden bereits bei den ursprünglich geplanten Vorgaben zu den Lieferkettensorgfaltspflichten. Unnötige Nachweispflichten wären die Folge, die selbst von Bieterseite nicht mehr darstellbar wären.

2. Mit Blick auf die möglichen Ausgestaltungsformen einer EU-Präferenz:

a) Ausschluss von Bietern aus Drittstaaten

- **Wie bewerten Sie verbindliche EU-Regelungen, durch die Bieter aus Drittstaaten (mit denen keine internationale Beschaffungsvereinbarung besteht) von Vergabeverfahren von Auftraggebern aus der EU ausgeschlossen werden?**

Bereits heute besteht die Möglichkeit, Bieter aus Drittstaaten ungleich zu behandeln bzw. von der Teilnahme an Vergabeverfahren auszuschließen. Dies geschieht auf freiwilliger Basis durch den Auftraggeber. Verbindlichkeit dagegen schränkt Wettbewerb und Vertragsfreiheit des Auftragsgebers überproportional ein. Es sollte die freiwillige Entscheidung des Auftraggebers bleiben. (In einigen Bereichen wird der Ausschluss von Bietern aus Drittstaaten als vorteilhaft, wenn nicht sogar geboten angesehen, wie z.B. in KRITIS-Bereichen).

- **Sollte der Ausschluss von Bietern aus Drittstaaten für die einzelnen Öffentlichen Auftraggeber freiwillig sein (so aktuelle Rechtslage nach Kolin-Urteil, vgl. oben) oder befürworten sie verbindliche Vorgaben auf EU-Ebene?**

Es sollte die freiwillige Entscheidung des Auftraggebers geben. Zwingende Vorgaben würden die Einschätzungsprärogative der Auftraggeber hinsichtlich des Beschaffungsgegenstandes unnötig einschränken. Beschaffungsverbote bei Drittländern (wie diskutiert bei Beschaffungen im Bereich KRITIS) sollten außerhalb des Vergaberechts geregelt werden.

- **Sollten Regelungen den Ausschluss von Drittstaatsbietern oder eine Benachteiligung von Drittstaatsanbietern vorsehen (etwa im Rahmen der Gewichtung der Zuschlagskriterien)?**

Entscheidend bleibt die Freiwilligkeit solcher Vorgaben. Sollte die EU dennoch zwingende Ausschlussvorgaben vorsehen, sollten diese die öffentlichen Beschaffer nicht einseitig belasten. Dazu wären dann Förderprogramme wichtig, die den höheren Kostenaufwand ausgleichen, sowie die Gewährleistung für die weiterhin bestehende Durchführbarkeit der betroffenen Beschaffungen. Soweit sich die EU mit den vorgenannten Aspekten nicht auseinandersetzen, sollten entsprechende Vorgaben dringend optional ausgestaltet sein.

- **Sollten EU-Präferenzregeln über allgemeine Regelungen Bieter aus sämtlichen Drittstaaten benachteiligen oder über gezielte Maßnahmen nur Bieter aus bestimmten Drittstaaten?**

Der Mechanismus, den Art. 29 NZIA für die Anwendbarkeit des Resilienz Kriteriums auf bestimmte Drittstaaten vorsieht, könnte durchaus weiterverwendet bzw. -entwickelt werden. Denn Präferenzkriterien machen nur Sinn gegenüber marktstarken Drittstaaten, gegenüber denen Abhängigkeiten abgebaut werden sollen. Sind weder Abhängigkeiten noch sonstige wirtschaftliche oder geostrategische Nachteile gegenüber Importen aus bestimmten Drittstaaten zu besorgen, so ergäben Präferenzregeln gegenüber derartigen Drittstaaten keinen Sinn. Es sollte somit die Möglichkeit geben, Drittstaaten unterschiedlich zu behandeln. Im Grundsatz sollten aber die Auftraggeber über die Anwendbarkeit von Präferenzkriterien im konkreten Fall entscheiden können.

- **Wie schätzen Sie mögliche Auswirkungen ein, dass infolge von Ausschlüssen von Drittstaatsanbietern der Wettbewerb verengt wird bzw. nicht genügend Angebote abgegeben werden?**

Die Wahrscheinlichkeit solcher Auswirkungen ist sehr hoch. Eine Verengung des Wettbewerbs ist eine zwingende Folge von protektionistischen Maßnahmen. Ein Beispiel ist der Solarmodulmarkt, auf dem keine marktfähigen Preise auf dem EU-Binnenmarkt bestehen. Es besteht zudem die Gefahr, dass durch den steigenden Verwaltungsaufwand weniger Angebote abgegeben werden.

- **Wie bewerten sie den mit der Umsetzung des Bieterausschlusses verbundenen bürokratischen Aufwand?**

Bereits die Prüfung der Nachweise stellt einen unverhältnismäßig hohen Verwaltungsaufwand dar. Dazu kommt Mehraufwand bei der Suche nach Bietern sowie für die zu erwartenden Mehrfach-Ausschreibungen aufgrund von Ergebnislosigkeit.

- **Wie schätzen Sie die Umgehungsgefahr ein, indem Bieter aus Drittstaaten ihre Produkte über Niederlassungen in der EU anbieten oder sich an EU-Unternehmen beteiligen?**

Bereits heute besteht diese Gefahr. Im Endeffekt wird die Gefahr der Umgehung größer, wenn die Bieter aus Drittstaaten keine andere Möglichkeit mehr haben, an interessanten Ausschreibungen teilzunehmen. Eine Lösungsmöglichkeit wäre es, den Auftraggebern zu erlauben, Nachforschungen zu den Beteiligungsverhältnissen anzustellen sowie gegebenenfalls einen Ausschluss alleine auf Basis eines Verdachts der Beteiligung eines Drittstaats durchzuführen.

- **Wie bewerten Sie das Erfordernis eines Ausschlusses von indirekten Beteiligungen durch Drittstaatsunternehmen?**

Wir sehen ein solches Erfordernis skeptisch, da wir optionale Präferenzvorgaben vorziehen. Oftmals besteht das Interesse, Bieter aus Drittstaaten die Teilnahme zu ermöglichen, da der Kreis der Bieter aus EU-Mitgliedstaaten bei öffentlichen Ausschreibungen zu gering ist.

- **Wie wären verpflichtende Regelungen zum Ausschluss von indirekt beteiligten Drittstaatsunternehmen praktikabel umsetzbar? Wie bewerten Sie den hiermit verbundenen Verwaltungsaufwand (z. B. Nachweis über Sitz der Muttergesellschaft, über Beteiligungsverhältnisse)?**

Wir präferieren optionalen Präferenzvorgaben. Vermutlich wären entsprechende Vorgaben wegen des zu erwartenden hohen Aufwandes nicht praktikabel umsetzbar.

b) „Local content“-Vorschriften

- **Wie bewerten Sie verbindliche „local content“-Vorschriften, nach denen ein bestimmter Anteil an Produkten ihren Ursprung in der EU (oder in Ländern des GPA und entsprechenden Freihandelsabkommen) haben muss?**

Wir gehen davon aus, dass es in einigen Bereichen nicht ausreichende oder nur unwirtschaftliche local content Angebote gäbe. Dadurch wird der Wettbewerb bzw. der Kreis der Bieter eingeschränkt. Es ist daher wichtig, dass mögliche Vorgaben nicht für Bereiche gelten, in den öffentliche Auftraggeber im Wettbewerb mit privaten Unternehmen stehen. Zudem können solche Vorgaben nicht für alle Produkte und die komplette Produktlinie gelten. Wie bereits erläutert, sind wir der Auffassung, dass das Vergaberecht das falsche Instrument zur Erreichung dieser durchaus nachvollziehbaren politischen Ziele ist.

- **Sollten „local content“-Vorschriften für die einzelnen öffentlichen Auftraggeber freiwillig oder verpflichtend anzuwenden sein?**

„Local content“-Vorschriften sollten ausschließlich freiwillig einzubeziehen sein. Der öffentliche Auftraggeber vor Ort kennt seine Märkte am besten, um zu entscheiden, wo die Anwendung solcher Vorschriften sinnvoll ist.

- **Sollte für ein Angebot, das die „local content“-Kriterien nicht erfüllt, der Ausschluss des Angebots oder nur eine Schlechterstellung des Angebots vorgesehen sein (etwa im Rahmen der Gewichtung der Zuschlagskriterien)?**

Folge sollte nur die Schlechterstellung sein. Wichtig ist aber weiterhin Freiwilligkeit der Nutzung von local content Vorgaben.

- **Wie schätzen Sie die Gefahr ein, dass infolge von „local content“-Vorgaben der Wettbewerb verengt wird bzw. nicht genügend Angebote abgegeben werden?**

Die Verengung des Wettbewerbs und die Verringerung der Zahl geeigneter Angebote wäre die zwingende Folge der Einführung strenger local content Vorgaben.

- **Sollten Produkte aus der EU über allgemeine Präferenzregeln gegenüber Produkten aus sämtlichen Drittstaaten bevorzugt werden oder über gezielte Maßnahmen nur gegenüber Produkten aus bestimmten Drittstaaten?**

Präferenzkriterien machen nur Sinn gegenüber marktstarken Drittstaaten, gegenüber denen Abhängigkeiten abgebaut werden sollen. Sind weder Abhängigkeiten noch sonstige wirtschaftliche oder geostrategische Nachteile gegenüber Importen aus bestimmten Drittstaaten zu besorgen, so ergeben Präferenzregeln gegenüber derartigen Drittstaaten keinen Sinn. Es sollte somit die Möglichkeit geben, Drittstaaten unterschiedlich zu behandeln. Um den Aufwand durch die differenzierte Behandlung von Drittstaaten gering zu halten, ist es zwingend notwendig, Präferenzvorgaben sehr sparsam zu nutzen. Zudem bleibt es u. E. dabei, dass diese Vorgaben optional sein sollten.

- **Wie bewerten Sie die Einführung von Vorschriften, bei denen der Anteil eines Produktes aus einem einzelnen Drittland beschränkt wird (sog. Resilienzkriterium, vgl. Art. 25 Abs. 7 VO (EU) 2024/1735)?**

Ob dieses Vorgehen praktikabel ist, muss sich in der Praxis noch zeigen. Um Bürokratie zu vermeiden, müsste dieses Instrument sehr sparsam eingesetzt werden.

- **Wie bewerten Sie den bürokratischen Aufwand, der mit der Umsetzung verbunden ist (z.B. Nachweise für den Ursprung von Produktelementen, Verfolgung der Lieferketten, umfangreiche Produktlisten)? Wie ließe sich dieser gegebenenfalls sinnvoll begrenzen? Könnte es angesichts des mit EU-Präferenzregeln verbundenen Verwaltungsaufwandes sinnvoll sein, EU-Präferenzregeln nur für größere**

Auftraggeber vorzusehen und kleine und mittlere Auftraggeber („KMAs“) auszunehmen?

Die Einführung der local content Vorschriften würde zu einem enormen Anstieg des Bürokratieaufwandes der Vergabestellen führen; denn um eine sinnvolle Anwendung dieser Vorschriften zu gewährleisten, müssten die Bieterangaben auch überprüft werden. Dies führt zu einer deutlichen Verzögerung in den EU-weiten Ausschreibungen. Eine ernsthaft gemeinte Überprüfung kann nur im Bereich der Herstellung stattfinden, eine Eigenerklärung reicht hierfür nicht aus.

Das geeignetste Mittel zur Begrenzung von Bürokratie wäre u. E. der Einsatz optionaler Präferenzvorgaben. Denkbar wäre auch, kleine und mittlere Auftraggeber oder aber „subzentrale Auftraggeber“ auszunehmen. Möglich wäre auch, so wie in der Regelung zum Inkrafttreten des NZIA in Art. 49 Abs. 3 NZIA einen deutlich höheren Mindestauftragswert anzusetzen. Art. 49 Abs. 3 NZIA sieht einen Mindestauftragswert von 25 Mio. Euro vor.

3. Anwendungsbereich: Bestimmung der einschlägigen Sektoren

a) Wie bewerten Sie EU-Präferenzmaßnahmen in folgenden kritischen Sektoren?

- **Schutz von sicherheitsrelevanter kritischer Infrastruktur,**

Es sollte dem Auftraggeber weiterhin die freiwillige Anwendung ermöglicht sein, wenn dieser zum Schluss kommt, dass dies dem Schutz kritischer Infrastruktur dient. Nur der jeweilige Auftraggeber kann einschätzen, ob Gefahren aufgrund der Beteiligung ausländischer Unternehmen an Ausschreibungsverfahren bestehen. Die definitorische Abgrenzung von kritischer Infrastruktur ist bisweilen schwierig.

- **Sicherstellung der Verfügbarkeit kritischer Arzneimittel**

(keine Angaben)

- **Absicherung der digitalen oder technologischen Souveränität der EU etwa beim Aufbau einer souveränen Cloud- und KI-Infrastruktur –**

(keine Angaben)

- **Sehen Sie weitere kritische Sektoren, zu denen EU-Präferenzregeln erlassen werden sollten?**

Nein.

b) Sehen Sie darüber hinaus eine Notwendigkeit, EU-Präferenz auch in strategischen Sektoren einzuführen? Wie bewerten Sie EU-Präferenzmaßnahmen in folgenden strategischen Sektoren?

- **Stärkung der resilienten und diversifizierten Versorgung mit Netto-Null-Technologien (wie z.B. im NZIA in Art. 25 Abs. 7 VO (EU) 2024/1735)**

Ob der NZIA zu einer Stärkung der Resilienz bei der Beschaffung der betreffenden Güter führt, bleibt abzuwarten. Bislang hat sich der Mechanismus gem. Art. 25 Abs. 7 i.V.m. Art. 29 NZIA nach unserem Kenntnisstand noch nicht auf die Praxis ausgewirkt. Der NZIA hat aber bereits zu erheblicher Rechtsunsicherheit bei zahlreichen mit dem Vergaberecht befassten Akteuren geführt.

- **Anreizung von Leitmärkten für klimafreundlichen Stahl und Zement -
Sehen Sie weitere strategische Sektoren, zu denen EU-Präferenzregeln erlassen werden sollten?**

Nein.

- c) **Die EU-Kommission plant dem Vernehmen nach, für die Festlegung der für eine EU-Präferenz in Frage kommenden Sektoren die Kommissionsempfehlung C(2023) 6689 von Oktober 2023 zu kritischen Technologiebereichen für die Wirtschaftssicherheit der EU zugrunde zu legen.²**

- **Halten Sie eine EU-Präferenz in den genannten Sektoren für sinnvoll? Wenn ja, in welchen?**

Für den Bereich der Energietechnologien enthält der NZIA mit dem Resilienzkriterium bereits eine Regelung, die einer Präferenzregelung sehr nahekommt. Wir würden eine weniger belastende, möglichst optionale Regelung vorziehen.

- **Falls Sie eine EU-Präferenz in den genannten Sektoren für sinnvoll halten: Sollte diese als Bieterausschluss oder „local content“-Regel ausgestaltet sein? In welcher konkreten Ausgestaltung?**

Wir können hier keine konkreten Angaben machen. Es müsste aber auf die Freiwilligkeit der Vorgaben geachtet werden.

- **Halten Sie eine EU-Präferenz in den genannten Sektoren für praktikabel? Wie bewerten Sie den Verwaltungsaufwand für Auftraggeber und Unternehmen mit Blick auf die einzelnen Sektoren?**

Wir gehen von einem hohen Verwaltungsaufwand auf. Die Netto-Null-Technologien, die ebenfalls von der Empfehlung umfasst werden und bereits Gegenstand des NZIA sind, machen bereits jetzt deutlich, dass die vergaberechtlichen Anforderungen deutlich komplexer werden.

² https://defence-industry-space.ec.europa.eu/document/download/67446b95-3992-461b-a02a-e9426d97626b_en?file-name=C_2023_6689_1_DE_annexe_acte_autonome_part1_v2_0.pdf.