

DATEN | FAKTEN | ARGUMENTE

THEMA DES MONATS

America First & Co.: Das Ende der globalen Beschaffung?

Offene Beschaffungsmärkte
– gut für Wirtschaft und
Steuerzahler

■ Waren, Bauten und Dienstleistungen: Öffentliche Beschaffung macht 15 bis 20 Prozent der Weltwirtschaftsleistung aus. Allein die Auftragschancen des Beschaffungsübereinkommens, das seit 1981 Unternehmen einen fairen, diskriminierungsfreien Zugang zu öffentlichen Aufträgen in mittlerweile 47 WTO-Mitgliedern garantiert, liegen bei rund zwei Billionen Euro pro Jahr. Weltweit greifen Staaten aber immer stärker auf politische Vorgaben zurück, die nationale Anbieter durch „Buy national“/„Buy local“-Gesetze bevorzugen. Die Zukunft der globalen Beschaffung sowie der wirtschaftliche und sparsame Einsatz von Steuermitteln erscheinen derzeit unsicher.

■ Die EU hat mit 352 Mrd. Euro Volumen pro Jahr einen der größten öffentlichen Beschaffungsmärkte der Welt und ist daher weltweit Taktgeber mit Vorbildfunktion. Ihr Markt für öffentliche Aufträge ist weitgehend für Unternehmen aus aller Welt geöffnet. Vergabestellen erhalten damit eine Vielzahl von Leistungen und Produkten. So erhöht sich die Qualität der Angebote. Der daraus entstehende Preiswettbewerb kann zu günstigen Auftragskonditionen führen, die wiederum die öffentlichen Haushalte weniger belasten. Die beschaffungsrechtlichen Vorschriften der EU-Vergaberichtlinien schaffen damit Transparenz, Effizienz und Gleichbehandlung bei der Verwendung öffentlicher Mittel.

USA: Noch mehr Buy
American

■ Buy-American-Regeln sind kein neues Konzept: Das erste verabschiedete US-Präsident Herbert Hoover 1933. Seit der Amtseinführung von Donald Trump hat sich der Fokus auf Buy American wieder verstärkt. Infolge einer aktuellen Executive Order stellen die USA derzeit bereits existierende Buy-American-Regeln auf den Prüfstand, um gegebenenfalls den US-Beschaffungsmarkt noch stärker abzuschotten. Zukünftig will die US-Regierung amerikanische Unternehmen im Bereich öffentliche Beschaffung bevorzugter behandeln. Allerdings ist Buy American nicht nur die Priorität der Trump-Administration. Alleine 28 Gesetzentwürfe in der laufenden Legislaturperiode des US-Kongresses enthalten Buy-American-Klauseln. Bundesstaaten wie New York, Maine, Texas und Illinois haben im vergangenen Jahr eigene Buy-American-Gesetze eingeführt. Auch weltweit sind diese Ideen auf dem Vormarsch. So hatte etwa der französische Präsident Macron im Wahlkampf ein „Buy European“ gefordert, das der grundsätzlichen EU-Offenheit widerspricht.

Offenes Europa sollte
Vorbildrolle gegen
Protektionismus
verteidigen

■ Die EU-Kommission versucht derzeit erneut, eine Verordnung zur Begrenzung des Marktzugangs aus Drittstaaten zu öffentlichen Beschaffungsmärkten in der EU voranzutreiben. Dieses sogenannte International-Procurement-Instrument soll den EU-Beschaffungsmarkt für Drittstaaten beschränken, wenn deren Vergabemärkte selbst geschlossen sind. Dieses Konzept aber bedroht die Errungenschaften eines offenen Europas: Eine Marktregulierung ist Ausdruck von Protektionismus und widerspricht dem Verständnis der EU von offenen Märkten. Die Positionen und Erfahrungen Deutschlands mit einem interessanten und offenen Markt für öffentliche Aufträge sollten ein gutes Beispiel für die EU sein, von Zugangsregelungen für Unternehmen aus bestimmten Drittstaaten (zum Beispiel Japan, China, Indien) Abstand zu nehmen. Die EU muss mit starken Partnern vorangehen und für offene Märkte eintreten. Denn auch die außenwirtschaftlichen Erfolge der deutschen Wirtschaft sind bei Weitem kein Selbstläufer.

■ Fragen zum Thema des Monats?

Christian Beck, IHK-Pressestelle, Telefon: 07721 922-174, E-Mail: beck@vs.ihk.de.