



## **Das neue WTO-Beschaffungsübereinkommen und internationales Vergaberecht**

**Veranstaltung des forum vergabe e.V.  
in Kooperation mit dem Forschungskolleg der Universität Siegen  
am 19. Oktober 2012 in Berlin**

### **Thesen**

**erstellt und verantwortet vom forum vergabe**

#### **Erster Block: Das „neue“ WTO-Beschaffungsübereinkommen (GPA)**

##### **1. Das „neue“ WTO-Beschaffungsübereinkommen (GPA)**

Rechtsanwalt Dr. Christian Pitschas, LL.M., BERNZEN SONNTAG, Genf

- Die Bekanntmachung des neuen GPA steht demnächst bevor. Das neue GPA tritt 30 Tage nachdem zwei Drittel der GPA-Parteien ihre Ratifikationsurkunde hinterlegt haben in Kraft.
- Die Neufassung ist keine Totalüberholung. Sie bringt deutlich mehr Rechtsklarheit und Transparenz. Besonders wichtig sind die Vereinbarungen zum erweiterten Marktzugang.
- Zugunsten von Entwicklungsländern besteht eine bedingte Pflicht zur Meistbegünstigung, also zur Gewährung der bestmöglichen Marktzugangsmöglichkeiten. Diese und weitere Regelungen sollen das GPA für Entwicklungsländer attraktiver machen.
- Erstmals enthält das GPA Legaldefinitionen für wichtige Begriffe und Vergabeverfahren. Auch die Anlage 7 zu Anhang 1 mit „allgemeinen Anmerkungen“ ist neu, diese enthält für bilaterale Verhältnisse Ausschlüsse und Sonderregeln.
- Teilnahmebedingungen für Unternehmen sollen auf das beschränkt werden, was unabdingbar ist.
- Vergabeunterlagen sollen alle Informationen enthalten, die für ein „responsive tender“ erforderlich sind.
- Die Regelungen zu technischen Spezifikationen sind im wesentlichen unverändert geblieben.
- Das GPA sieht die Bereitstellung von Rechtsschutz vor. Es steht den Mitgliedsstaaten frei, diesen verwaltungsintern oder durch Gerichte

vorzusehen. Ein automatischer Suspensiveffekt ist nicht zwingend vorgesehen.

## **2. Der Abschluss der Neuverhandlungen des GPA: Auswirkungen auf den Marktzugang**

Anna Caroline Müller, WTO-Sekretariat, Genf

- Mit einem Inkrafttreten des GPA wird Mitte oder Ende 2013 gerechnet.
- Wesentlicher Motivationsfaktor der Mitgliedsstaaten bei den Neuverhandlungen war, dass die Zukunft des Abkommens abhängig vom Erfolg der Verhandlungen war.
- Die Neuverhandlungen waren im GPA 1994 angelegt; auch die Neufassung sieht diese bereits vor. Die 1994 vorgegebenen Ziele wurden erreicht.
- Insbesondere wurde der Marktzugang deutlich erhöht, in einem Umfang von geschätzten 80-100 Mrd. \$ bzw. um mindestens 400 zusätzliche Rechtsträger. Der Anwendungsbereich wurde im Bereich Waren und Dienstleistungen erweitert.
- Das GPA wird mehr und mehr als Instrument zur Förderung der „good governance“ angesehen und ist kompatibel mit international anerkannten „best practices“ wie dem INCITRAL Model Law 2011.
- Die zukünftigen Arbeitsprogramme betreffen u.a. kleine und mittelständische Unternehmen, nachhaltiges Beschaffungswesen, Statistiken, Sicherheitsstandards.
- Das WTO-Sekretariat wird einen verbesserten Zugang zu den Informationen hinsichtlich Marktzugang bereitstellen, in Form einer online-Datenbank.
- Bei Marktzugangsproblematiken gibt es einen doppelten Rechtsschutz, nämlich den nationalen nach GPA und das WTO-Streitbeilegungsverfahren.

## **3. Chinas anstehender Beitritt zum GPA: neue Marktzugangschancen für europäische Unternehmen?**

Friedolin Strack, Sprecher der Geschäftsführung, APA – Asien-Pazifik-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft, Berlin

- China liefert spürbare Impulse für die gesamte Weltwirtschaft. Der Einfluß von Staatsunternehmen ist auf ca. 20-25 % zurückgegangen. Der chinesische Markt ist aufgrund seiner Dynamik für exportorientierte Unternehmen äußerst interessant.

- Exportiert nach China werden vor allem High-Tech-Produkte, insbesondere Maschinenteknik. Aus China importiert werden veredelte Güte, zu einem großen Teil Elektronikprodukte.
- Mittlerweile investieren auch chinesische Unternehmen in Deutschland, 2010 immerhin 775 Mio €. Die Investitionen deutscher Unternehmen in China lagen 2010 bei 22 Mrd €.
- Das 12. Fünfjahresprogramm sieht eine Förderung von Innovation und technologischer Entwicklung vor. Konkret werden z.B. Fördermaßnahmen nach der Anzahl von Patenten sowie Geschmacksmustern gewährt.
- Die Marktzugangsprobleme sind teils erheblich. Lokale Unternehmen werden bevorzugt, z.B. durch Forderungen nach einem teils extrem hohen Grad an lokaler Fertigung. Diese und weitere Maßnahmen führen zu einem faktischen erzwungenen Technologietransfer. Demgegenüber sind die Probleme beim Schutz geistigen Eigentums zurückgetreten.
- Korruption spielt angesichts der bekannten Zero-Tolerance-Haltung deutscher Unternehmen keine Rolle mehr.
- Auch lokale Unternehmen in ausländischem Besitz werden oft als ausländische Unternehmen angesehen.
- Unregelmäßigkeiten wie ungleicher Zugang zu Informationen, Bevorzugung lokaler Unternehmern oder intransparenten Vorgehensweisen bei Vergabeverfahren werden meist von den Bietern nicht nachverfolgt.

## **Zweiter Block: Internationales Vergaberecht außerhalb des GPA**

### **4. Das öffentliche Beschaffungswesen in den EU-Freihandelsabkommen: Aktueller Stand und Zukunftsperspektiven**

Prof. Dr. Marc Bungenberg, LL.M., Universität Siegen

- Der EU-Markt ist seit vielen Jahren einseitig für Unternehmen aus Drittstaaten geöffnet. Umgekehrt sind viele Drittstaatsmärkte nach wie vor abgeschottet.
- Bilaterale Abkommen mit dem Ziel, EU-Unternehmen Zugang zu Drittstaatsmärkten zu verschaffen, sind regelmäßiger Bestandteil der EU-Außenwirtschaftspolitik.
- Die EU-Beschaffungsabkommen sind teils Bestandteil weitergehender Assoziierungs- oder Freihandelsabkommen, teils „nur“ Briefwechsel und teils eigenständige umfassende Beschaffungsabkommen.

- Inhaltlich vertiefen bzw. erweitern sie teilweise Verpflichtungen aus dem GPA, andere legen eigenständige Beschaffungsverpflichtungen fest. Eine Reduzierung bzw. Einschränkung der Verpflichtungen aus dem GPA ist ausdrücklich ausgeschlossen.
- Das Freihandelsabkommen mit Südkorea beispielsweise geht bei Baukonzessionen und Build-Operate-Transfer-Verträgen über die GPA-Verpflichtungen hinaus.
- In der Verhandlung sind Freihandelsabkommen u.a. mit dem Golf Cooperation Council, Kanada, Singapur und Indien. Über erste Gespräche mit den USA wurde berichtet.

#### **5. Der Vorschlag der Kommission von 2012 zum Zugang von Waren und Dienstleistungen aus Drittstaaten auf den Binnenmarkt bei der öffentlichen Auftragsvergabe**

Prof. Dr. Frank Hoffmeister, Deputy Head of Cabinet to Commissioner Karel De Gucht, Brüssel

- Marktöffnungen erfolgen erst aufgrund wirtschaftlichen oder politischen Drucks. So öffnete Kanada seine Märkte erst, als kanadische Unternehmen von den 2009 in den USA eingeführten Konjunkturmaßnahmen ausgeschlossen waren.
- Die EU benötigt zusätzliche Instrumente, um politischen Druck auf Länder mit geschlossenen Märkten aufzubauen. Fortschritte in Freihandelsabkommen konnten bisher immer nur im Rahmen von Paketlösungen erreicht werden.
- Die bisher schon geltenden Regeln in Art. 58/59 SKR werden wohl in der Praxis gar nicht angewandt.
- Weil die Vergaberichtlinie 2004/18 zu Reziprozitätsvorbehalten schweigt, haben Mitgliedsstaaten nicht harmonisierte Regelungen in ihre nationalen Gesetze aufgenommen. Die Kommission sieht die Richtlinienkonformität dieser Regelungen kritisch.
- Der Vorschlag der Kommission sieht zwei Säulen vor, ein dezentrales und ein zentrales Verfahren. Dabei greifen alle Regelungen nur für Aufträge oberhalb von 5 mio €, der übrige EU-Markt ist und bleibt offen. Für Aufträge über dieser Grenze soll eine politische Drohkulisse möglich sein, wobei diese nicht allein in den Händen der einzelnen Auftraggeber liegen soll. Die Kommission schätzt, dass pro Jahr 30 bis 40 Verträge betroffen sein könnten.
- Das dezentrale Verfahren wird nur auf Antrag einer Vergabestelle eingeleitet und die Prüfung wird nur durch die Kommission erfolgen. Die Umsetzung erfolgt durch einen nach allgemeinen Rechtsschutz-Regeln anfechtbaren Umsetzungsakt der Kommission.

- Beim zentralen Verfahren wird die Kommission bei Vorliegen von entsprechenden Beschwerden tätig. Vorgesehen sind neben der Prüfung auch Konsultationen mit dem betroffenen Land.
- Die Gefahr einer Protektionismusspirale wird von der Kommission sehr ernst genommen. Sie sieht aber einen deutlichen Unterschied zwischen der Drohung und der Anwendung eines politischen Instruments.

## **6. Projekte und Ausschreibungen öffentlicher Auftraggeber von Drittstaaten und das Informationsangebot der GTAI**

Kirsten Hungermann, Bereichsleiterin Internationale Projekte und Ausschreibungen, Germany Trade and Invest - Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH, Bonn

- Die GTAI ist die Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing der Bundesrepublik Deutschland. Alleinigter Gesellschafter ist das BMWi.
- Die GTAI verfügt über ein Netz von 45 Auslandsbüros.
- Sie bietet Informationen zu Vorhaben der multilateralen Entwicklungszusammenarbeit, Projekten und Ausschreibungen der Europäischen Union in Drittstaaten, Projekten und Ausschreibungen der Weltbankgruppe (Umfang 2011: 43 Mrd.) sowie der Inter-Amerikanischen und der Asiatischen Entwicklungsbank, der Afrikanischen Entwicklungsbank und anderer Partner.
- Informatiert wird soweit möglich über den Finanzierungsantrag, die Finanzierungsbewilligung und Ausschreibungen. 2011 wurden 21.800 Ausschreibungshinweise veröffentlicht.
- Die GTAI bietet, auch in Zusammenarbeit mit ihren Partnern, ein weitverzweigtes Informations- und Kontaktnetz. Sie ist dabei ein neutraler Mittler.