



# Verband der Bahnindustrie

SCHIEFER  
VERGABE · RECHT · ANWÄLTE

**EUROPE FIRST**

**POSITIONSPAPIER**

## 1. Warum Europe First?

Die österreichische und europäische Bahnindustrie steht im globalen Wettbewerb unter massivem Druck durch Anbieter aus Drittstaaten – insbesondere China und Indien. Diese profitieren von staatlichen Subventionen, geringeren Standards und verzerren zunehmend den europäischen Markt.

### Ziel des Europe First-Ansatzes

Faire Wettbewerbsbedingungen schaffen, europäische Wertschöpfung sichern und kritische Infrastruktur schützen.

### 1.1 Drei Kernaussagen des Europe First-Ansatzes

#### 1. Zulässige Beschränkung von Drittstaat-Anbietern

- Geltendes Recht erlaubt den Ausschluss von Anbietern aus nicht GPA-Drittländern.
- Bieter mit über 50 % nicht-europäischem Warenanteil können ausgeschlossen werden.
- Die Umwandlung der Kann- in eine Muss-Bestimmung zum Schutz europäischer Standards (Soziales, Sicherheit, Umwelt) ist notwendig.

#### 2. Europäische Wertschöpfung = europäische Sicherheit

- Im Rahmen von Vergabeverfahren können verpflichtende Mindestanteile an europäischer Wertschöpfung festgelegt werden.
- Funktionale Leistungsbeschreibungen ermöglichen ökologische, soziale und resilienzbezogene Anforderungen.
- Gerade in der kritischen Infrastruktur Bahn gilt: Europäische Wertschöpfung schützt Versorgungssicherheit und Unabhängigkeit sowie digitale Souveränität. Die Möglichkeit des Ausschlusses von „high risk supplier“ (zB solche aus Ländern ohne Schutzstandards, die jenen aus dem Leitprinzip "Made in Europe & Partner Countries vergleichbar sind), deren Einsatz die berechtigten Sicherheitsinteressen gefährdet, ist deshalb entscheidend.

#### 3. Zukunftspreis (echtes Bestbieterprinzip) verhindert Billigstbieter-Dumping

- Der Zukunftspreis erweitert den Angebotspreis um Lebenszyklus- und Resilienz Kosten.
- Erzeugnisse für die Bahnindustrie sind jahrzehntelang im Einsatz. Deshalb ist Lebenszyklusbetrachtung entscheidend. Lebenszykluskosten werden minimiert durch Einbeziehung interner und externer Kosten.
- Die gesetzliche Verankerung eines verpflichtenden TCO-/Zukunftspreis-Modells für alle relevanten Beschaffungen ist notwendig.

### 1.2 Drei politische Handlungsempfehlungen

#### Gesetzliche Muss-Regel für Drittstaaten-Ausschluss

Verpflichtender Ausschluss von Angeboten mit >50 % Warenanteil außerhalb von europäischen Ländern.

#### Verbindliche Mindestanteile europäischer Wertschöpfung im Bahnsektor

Verankerung europäischer Wertschöpfung als Vergabekriterium - insbesondere für kritische Infrastruktur.

#### Zukunftspreis (TCO) als gesetzlicher Standard

Einführung eines verpflichtenden Lebenszyklus-Kostenansatzes für Beschaffungen.

### 1.3 Kernanliegen des VBI

Schutz einer strategisch wichtigen Industrie
Sicherung europäischer Arbeitsplätze
Stärkung der Versorgungssicherheit in kritischer Infrastruktur

## 2. Drei Kernaussagen des Europe First-Ansatzes

Im nachfolgenden Thesenpapier wird ausführlich dargestellt, wie der Verzerrung des Wettbewerbs durch Unternehmen aus Drittstaaten mittels des Europe First-Ansatzes entgegen gewirkt werden kann. Mit „Europa“ sind im Folgenden alle Staaten des Europäischen Wirtschaftsraums sowie jene europäischen Partnerländer gemeint, die vergleichbare Schutzstandards gewährleisten und dem Leitprinzip der AT-Industriestrategie „**Made in Europe & Partner Countries**“ entsprechen.

Die drei Kernaussagen lassen sich zusammenfassen wie folgt:

### 2.1 Erlaubte Diskriminierung gegenüber Drittstaatsangehörigen

Eine offene Diskriminierung von drittstaatsangehörigen Bieter ist nicht rechtswidrig. Bieter aus EU-Drittstaaten, mit welchen keine besonderen Vereinbarungen (wie zB das General Procurement Agreement [GPA]) bestehen, haben kein Recht auf freien Zugang zu Ausschreibungen von EU-Staaten; dies betrifft vor allem Bieter aus China und Indien. Soweit keine unions- oder völkerrechtlichen Bestimmungen bestehen, welche die Pflicht eines gleichberechtigten Zugangs anordnen, obliegt es also dem Auftraggeber, über den Zugang von aus dem Ausland stammenden Bietern zum Vergabeverfahren zu entscheiden.

Auftraggeber können daher grundsätzlich in den Ausschreibungsunterlagen festlegen, dass drittstaatsangehörige Bieter – sofern sie nicht durch völkerrechtliche Verträge gleichgestellt sind (wie zB die Schweiz) – von der Teilnahme am Vergabeverfahren ausgeschlossen werden oder dass diese Bieter einen bestimmten nicht-ausländischen Warenteil (gemäß § 303 BVergG) nachweisen müssen. Konkret ist es derzeit möglich, Bieter auszuschließen, deren Warenanteil zu über 50 % aus Drittländern ohne vergleichbaren Schutz stammt. Durch einen solchen Ausschluss können die hohen europäischen Schutzstandards – zB im Arbeitnehmerschutzrecht und bei Menschenrechten – bewahrt werden: Europäische Unternehmen haben sich an strenge Regeln zu halten – es ist nur angemessen, dieselben strengen Regeln, auf welche sich die europäische Wertegemeinschaft geeinigt hat, auch von Drittstaatsangehörigen ohne vergleichbaren Schutz zu verlangen.

Anzustreben ist darüber hinaus, dass aus der oben genannten Kann-Bestimmung eine Muss-Bestimmung wird, sodass Angebote mit einem Warenanteil von über 50 % aus Drittstaaten ohne vergleichbaren Schutz zwingend auszuschneiden wären. Dafür wäre eine Gesetzesänderung notwendig.

### 2.2 Funktionale Leistungsbeschreibung –europäische Wertschöpfung

Auf der Ebene der Leistungsbeschreibung (Produktebene) kann ein bestimmter Anteil an (europäischer) Wertschöpfung festgelegt werden. Diese Begrifflichkeit ist im Unionsrecht nicht einheitlich festgelegt. Gemein ist den Ansätzen, dass sie den Anteil der in Europa sowie in Ländern mit vergleichbarem Schutzstandard erbrachten Wertschöpfung widerspiegeln. Es gibt verschiedene Methoden um den Anteil der Wertschöpfung auszugestalten, insbesondere die Anknüpfung am präferenziellen Ursprung, die Anknüpfung am nicht-präferenziellen Ursprung und dem Sektoralen Beschaffungsrecht.

Daneben ist gesetzlich verankert, dass Leistungen in einem Vergabeverfahren nach Wahl des Auftraggebers konstruktiv oder funktional beschrieben werden können. Im Rahmen der funktionalen Leistungsbeschreibung kann durch verschiedene Vehikel bei der Festlegung von Leistungs- und Funktionsanforderungen der Europe First-Ansatz hervorgehoben werden.

Die Berücksichtigung ökologischer Aspekte (beispielsweise Langlebigkeit, Werthaltigkeit, Energieeffizienz, Materialeffizienz, Abfall- und Emissionsvermeidung sowie Bodenschutz) oder sozialer Aspekte ist im Rahmen der Festlegung technischer Spezifikationen, konkreter Zuschlagskriterien und von Bedingungen im Leistungsvertrag, aber auch bei der Leistungsbeschreibung zulässig. Vor dem Hintergrund, dass gegenständlich die kritische Infrastruktur betroffen ist – deren Versorgungssicherheit, Resilienz und Unabhängigkeit im Vordergrund steht – dient eine Verpflichtung zur Nutzung der europäischen Wertschöpfung auch europäischer Sicherheit. Europäische Wertschöpfung ist hier – kurz gesagt – nämlich mit europäischer Sicherheit gleichzusetzen.

### **2.3 Zukunftspreis und Bestangebotsprinzip**

Im Rahmen des Zukunftspreises wird das Preiskriterium des Vergabeverfahrens um Resilienz Aspekte erweitert. Es handelt sich um ein unmittelbar preiswirksames Instrument. Der Zukunftspreis schafft Transparenz hinsichtlich der tatsächlichen Kosten, wodurch Auftraggeber Risiken vorzeitig (vor Zuschlagserteilung) einpreisen und besser steuern können.

Der Zukunftspreis beinhaltet deshalb nicht nur den Angebotspreis, sondern wird durch Faktoren, welche sich positiv oder negativ auf die Beschaffungskosten über die Laufzeit der beschafften Dienstleistung oder Ware auswirken können, erweitert. Der Zukunftspreis soll also die wahren Kosten einer Beschaffung berücksichtigen. So werden etwa externalisierte Kosten wie THG-Emissionen in Produktion und Lieferung bepreist und auf den Angebotspreis aufgeschlagen. Demgegenüber werden auch positive Eigenschaften wie etwa ein Entsorgungskonzept entsprechend berücksichtigt.

Der Europe First-Ansatz findet sich daher auch auf Angebotsebene wieder. Ohne Zukunftspreis besteht die Gefahr, in einem aktuell strukturell aufgrund Billigstangeboten von Drittstaatsangehörigen verzerrten Markt den Billigstbieter dem wirtschaftlich besten Bieter vorzuziehen. Es wäre daher uE geboten, den Zukunftspreis (oder ein vergleichbares Konzept) als verpflichtende Preisermittlungsmethode im Gesetz zu verankern. Als praxistaugliche Berechnung bietet sich ein Lebenszyklus-Kostenansatz (Total Cost of Ownership, TCO) an.

## **3. Executive Summary**

### **3.1 Ausgangssituation**

- Die europäische Bahnindustrie ist maßgeblich am ökonomischem Wohlstand, am Dekarbonisierungspfad, an der Versorgungssicherheit und an der Gewährleistung der inneren und äußeren Sicherheit von Europa beteiligt.
- Aktuell steht sie durch asymmetrischen Wettbewerb aus Drittstaaten ohne vergleichbares Schutzniveau allerdings zwei großen Herausforderungen gegenüber: Einerseits verzerren ausländische Unternehmen durch scheinbar günstige Preise – die aber insbesondere nicht ausreichend Lebenszykluskosten und externalisierte Kosten (wie THG-Emissionen) berücksichtigen – den europäischen Wettbewerb. Andererseits kaufen Unternehmen aus Drittstaaten laufend europäische Bahninfrastruktur auf. Beides bewirkt, dass die Mitgliedstaaten Versorgungssicherheit und Hoheit über ihre kritische Infrastruktur verlieren und die Lebenszykluskosten letztlich steigen.
- Mit dem gezielten Einsatz von Europe First im Vergabeverfahren kann beidem entgegengewirkt werden. Dieses Positionspapier stellt im Detail dar, welche Möglichkeiten es dafür gibt. In der Folge werden die wichtigsten Handlungsempfehlungen vorweg zusammengefasst.

### 3.2 Zehn Thesen für Europe First

Gesetzlich vorgesehene Möglichkeiten	
1	Zwingendes Recht bevorzugt schon jetzt Europe First
2	Hinzu kommen rechtssichere und freiwillige Maßnahmen
3	Systematische Integration von Recht und Maßnahmen
4	Saubere Planung ab der Konzeptionsphase
5	Transparentes Framing als Schlüssel
Verbesserungsvorschläge	
6	Novellierung des § 303 BVergG
7	Beweislastumkehr bei Subventionen
8	Schwellenwert bei FSR senken
9	Vollkostenrechnung
10	Musterklauseln

### 3.3 Scope 0: Konzeptionsebene

- Rechtliche Prüfung, welche Sondergesetze – von FSR über Sanktionenrecht bis zur RED III – auf die Vergabe anwendbar sind. Diese Sondergesetze erzwingen oder begünstigen Europe First.
- Strategische Entscheidung, welche zusätzlichen Tools eingesetzt werden sollen, um Europe First zu verankern. Die Tools reichen vom gänzlichen Ausschluss von Unternehmen, über Anforderungen an das Unternehmen bis zu Anforderungen an die Leistung und an den Vertrag.

### 3.4 Scope 1: Unternehmensebene

- Der EuGH erlaubt den gänzlichen Ausschluss von Bietern aus Nicht-GPA-Drittstaaten. Darunter fallen auch China und Indien. Bieter aus diesen Staaten können von vornherein erst gar nicht zugelassen werden. Begleitend könnte dazu begründet werden, dass es sich um kritische Infrastruktur handelt, welche insbesondere aus Sicherheitsgründen aus bestimmten Drittstaaten ohne vergleichbaren Rechtsschutz nicht bezogen werden soll. Rechtlich ist eine besondere Begründung aber gar nicht notwendig.
- Daneben ist es denkbar, dass von Unternehmen aus Drittstaaten Nachweise gefordert werden, welche von europäischen Unternehmen schon deshalb nicht erbracht werden müssen, weil sie bei der Ausübung ihrer Tätigkeit ohnehin den strengen Vorschriften der Heimatländer unterliegen.
- Neben dem gänzlichen Ausschluss bestimmter Unternehmen können materielle Kriterien an das Unternehmen angelegt werden. Diese Kriterien können darauf abstellen, dass es sich regelmäßig um sicherheitsrelevante Anschaffungen mit langer Lebensdauer (zB Waggon 30 bis 40 Jahre) handelt und deshalb ein Fokus auf Werthaltigkeit und auf nachhaltige Möglichkeit von Reparaturen gelegt werden muss. Beispiele: Finanzielle Stabilität (zB Bonität, wirtschaftlicher Eigentümer in Europa) und sonstige Stabilität (zB Lieferkettenresilienz). Auch Berücksichtigung von vergangener Zusammenarbeit, von Innovationskraft und von qualitativ aussagekräftigen Referenzen in Europa ist möglich.
- Außerdem kann auf Unternehmensebene insbesondere mit der FSR (bei Volumen über EUR 250 Millionen) und der NIS2 (Cybersicherheitsanforderungen) gearbeitet werden.

### 3.5 Scope 2: Angebotsebene

- Auf Angebotsebene können Leistungsbeschreibungen an Europe First anknüpfen.
- Leistungsbeschreibungen können Resilienz fordern. Zum Beispiel im Erzeugungsprozess (Ökodesign-Vorgaben wie THG-arme Produktion und Lieferung) und in der Lieferkette (transparente und sorgfältig gesteuerte Lieferkette; Fokus auf bestimmte Werte wie Menschenrechte und Arbeitnehmerrechte, die bei Unternehmen in Europa aufgrund der strengen Regulierung vorausgesetzt werden dürfen).
- Leistungsbeschreibungen können auch an die Wertschöpfung anknüpfen. Das Argument: Es handelt sich um kritische Infrastruktur, die von vornherein langlebig (werthaltig) sein muss und auch lange gewartet werden können muss – europäische Wertschöpfung ist deshalb gleichzusetzen mit europäischer Sicherheit. Vorgaben können sein, den Wagenkasten vollständig in Europa zu bauen oder die Lieferung mit der Instandhaltung (plus entsprechend rascher Reaktionszeit vor Ort und europäischem Ersatzteillager) zu verknüpfen. Schließlich kann auch europäische Wertschöpfungsquote vorgegeben werden (Berechnung analog zu präferenziellem Ursprung nach dem Unionszollkodex in Prozent – vgl EUR.1-Formular).
- Außerdem kann auch auf Angebotsebene wieder mit Sondergesetzen wie insbesondere der NIS2, dem NZIA, dem CBAM und dem CRMA gearbeitet werden.
- Der von uns entwickelte Zukunftspreis bildet auf Preisebene eine transparent handhabbare Möglichkeit, den bei Bietern aus Drittstaaten systematisch verzerrten Wettbewerb strukturell fairer zu gestalten. Externalisierte Kosten wie THG-Emissionen in Produktion und Lieferung werden bepreist und auf den Angebotspreis aufgeschlagen; positive Eigenschaften wie Entsorgungskonzept werden ebenfalls bepreist und umgekehrt vom Angebotspreis abgezogen. Es handelt sich um ein unmittelbar preiswirksames Instrument.

### 3.6 Scope 3: Leistungsebene

- Auf der Leistungsebene werden die konkreten Anforderungen ausformuliert.
- Bezogen auf Resilienz kann das sein, den Anteil an Grünstahl im Kontext der Beschaffung festzulegen oder welche IP-/Design-Rechte (samt Backups) in Europa verbleiben sollen.
- Bezogen auf Wertschöpfung kann qualitativ festgelegt werden, welche Produktteile in Europa zu fertigen sind und quantitativ, welcher Wertschöpfungsanteil durchgerechnet auf Leistungen von Subauftragnehmern vorliegen muss.
- Für die Berechnung des Zukunftspreises ist es wichtig, die Preisfaktoren zu bestimmen. Darunter können THG-Emissionen, positive/negative Umweltauswirkungen, Anforderungen an Lebenszyklus oder an die Reparierbarkeit sowie Demontage fallen.
- Weitere Anforderungen können die sondergesetzlichen Anforderungen (zB von NIS2) spiegeln.

### 3.7 Scope 4: Vertragsebene

- Die in den Scopes 1 bis 3 bestimmten Anforderungen müssen im Vertrag umgesetzt werden. Wir haben in der Folge verschiedene thematisch gegliederte Musterklauseln ausgearbeitet. Entscheidend ist die genaue Festlegung des Referenzrahmens (was bedeutet zB „europäische Wertschöpfung“) sowie die Festlegung der Folgen bei Nichteinhaltung.

### 3.8 Europe First – heute und morgen

- Das geltende Vergaberecht erlaubt also bereits die Verankerung von Europe First.
- Trotzdem ist der Gesetzgeber gefordert, die Rahmenbedingungen weiter zu verbessern. Dazu gehört unter anderem die Novellierung der FSR (geringerer Schwellenwert, Beweislastumkehr), Vollkostenrechnung zB auf Basis des Zukunftspreises, sowie das verpflichtende Ausscheiden bei europäischer Wertschöpfung unter einem bestimmten Prozentsatz (zB 50 %) und die (Erweiterung) der Möglichkeit zum Ausschluss von „high risk supplier“ (zB solche aus Ländern ohne vergleichbare Schutzstandards) im Bereich der kritischen Infrastruktur.

#### 4. Zehn Thesen für Europe First

Das geltende Vergaberecht erlaubt mehr, als Auftraggeber faktisch nutzen:

- Zwingendes Recht bevorzugt schon jetzt Europe First:

Das europäische und nationale Vergaberecht enthält bereits verbindliche Vorgaben, die den Vorrang europäischer Anbieter sicherstellen. Dazu gehören etwa Ursprungsregeln, Schwellenwerte und Ausschlussmechanismen für Drittstaaten, die keinen vergleichbaren Marktzugang gewähren. Schon auf dieser Grundlage ergibt sich ein faktisches Europe First, das sicherstellt, dass europäische Wertschöpfung bevorzugt behandelt werden kann.

- Hinzu kommen rechtssichere und freiwillige Maßnahmen:

Neben den zwingenden Vorschriften können Auftraggeber auch freiwillige Maßnahmen ergreifen, die Europe First stärken. Beispiele sind Preis- oder Innovationsauszeichnungen wie der Zukunftspreis, die Anreize für europäische Unternehmen schaffen. Solche Instrumente ergänzen den rechtlichen Rahmen und tragen dazu bei, dass Aufträge stärker in Europa verankert werden.

- Systematische Integration von Recht und Maßnahmen:

Entscheidend ist, dass dieser Mix aus zwingendem Recht und freiwilligen Maßnahmen nicht zufällig oder punktuell eingesetzt wird. Vielmehr muss er von Beginn bis Ende eines Vergabeverfahrens durchgängig berücksichtigt werden. Und zwar von der Bedarfserhebung über die Ausschreibungsunterlagen bis hin zur Zuschlagsentscheidung. Nur so entsteht eine klare, konsistente Linie, die sowohl rechtssicher als auch wirksam ist.

- Saubere Planung ab der Konzeptionsphase:

Damit Europe First tatsächlich Wirkung entfaltet, braucht es eine sorgfältige Planung bereits in der Frühphase. Schon bei der Konzeption des Beschaffungsvorhabens müssen die relevanten rechtlichen Rahmenbedingungen und Gestaltungsspielräume analysiert und eingeplant werden. Wer erst im laufenden Verfahren über europäische Wertschöpfung nachdenkt, verschenkt wichtige Möglichkeiten.

- Transparentes Framing als Schlüssel:

Neben den juristischen und organisatorischen Aspekten ist auch die Kommunikation entscheidend. Europe First darf nicht als Protektionismus erscheinen, sondern muss als Beitrag zur europäischen Sicherheit, digitalen Souveränität und zur Optimierung der Lebenszykluskosten verstanden werden. Im Zentrum steht die Versorgungssicherheit – also die Fähigkeit, kritische Leistungen, Produkte und Technologien in Europa selbst bereitzustellen. Ein transparentes Framing macht diesen sicherheitspolitischen Kern für alle Beteiligten nachvollziehbar.

Gleichzeitig gibt es noch konkreten Verbesserungsbedarf. Aufbauend auf unserer Analyse sind fünf wichtige Änderungsvorschläge:

- Novellierung des § 303 BVergG:

Wie bereits erwähnt, ermöglicht der § 303 Sektorenauftraggebern den Ausschluss von Bietern, deren Warenanteil zu über 50 % aus Ländern stammt, die nicht Teil der EU sind und auch keinen gleichwertigen Schutz bieten. Stattdessen sollte die Formulierung zu einer Ausschlusspflicht hin ausgeweitet werden, um eine höhere Versorgungssicherheit und Wertschöpfung in Europa sicherzustellen – aus „kann“ wird „muss“.

- Beweislastumkehr bei Subventionen:

Handelt es sich um ein Vergabeverfahren mit einem Auftragswert von über EUR 250 Millionen, sind Bieter aktuell zu einer Meldung verpflichtet, wenn sie drittstaatliche Subventionen in Höhe von mindestens EUR 4 Millionen erhalten haben. Dies soll dahingehend geändert werden, dass sich Bieter aus Drittstaaten in Zukunft von der Annahme, dass Subventionen in dieser Höhe vorliegen, freibeweisen müssen. Europäische Bieter sollten umgekehrt keine vergleichbaren Pflichten haben, weil bei europäischen Bietern ohnehin der strenge unionsrechtliche Rahmen greift.

- Schwellenwert bei FSR senken:

Die FSR greift erst bei einem Auftragsvolumen von mehr als EUR 250 Millionen. Aus der Praxis ist bekannt, dass das häufig zu hoch ist. Die Auftragswerte in der Bahnindustrie sind nämlich recht breit gestreut. Gerade wenn es nicht um Schienenfahrzeugausschreibungen geht, sondern zB um Zugsicherungstechnik/Signalisierung oder reine Wartungs-/Ersatzteilausschreibung, wird der Schwellenwert der FSR selten erreicht. Großprojekte und Rahmen-Ausschreibungen in großen Ländern erreichen als einzige ein Niveau, bei dem die FSR zur Anwendung kommt. Alle Rahmenausschreibungen kleinerer Länder als Deutschland, Frankreich und Italien liegen unter dem Schwellwert.

Besonders in sehr kleinen Ländern wie Österreich wird dieser Wert fast nie erreicht. Das benachteiligt strukturell gerade Beschaffungen in solchen kleineren Ländern. Entweder der Wert wird in absoluten Zahlen auf ein Level gesenkt, dass die FSR auch bei typischen Beschaffungsvorgängen in kleineren Ländern greift. Oder der Wert wird nicht in absoluten Zahlen festgelegt, sondern relativ zu einem aussagekräftigen nationalen Wert (zB BIP), sodass auch Beschaffungen kleinerer Länder mit regelmäßig kleineren Auftragsvolumina dieselbe Chance haben, den Anwendungsbereich der FSR auszulösen.

Ergänzend könnte auch ein temporäres Blacklisting implementiert werden: Wer bei einer von der FSR erfassten Ausschreibung teilnimmt und trotzdem keine Nachweise liefert, soll für eine gewisse Zeit von Ausschreibungen gesperrt werden. Angeforderte Unterlagen nicht zu übermitteln, ist dann ein Indiz dafür, dass der Nachweis der FSR-Konformität nicht erbracht werden kann.

- Vollkostenrechnung:

Der Zukunftspreis sollte als gesetzlich zwingende Vollkostenrechnung etabliert werden, sodass die tatsächlich auf den Auftraggeber zukommenden Kosten im Sinne einer wirtschaftlichen und nachhaltigen Vergabe bekannt sind. Europäische Bieter könnten hier entlastet werden, weil sie ohnehin strengen Regeln – wie CBAM – unterliegen. Zugunsten von europäischen Bietern könnten Pauschalwerte angenommen werden, welche für bestimmte Produktgruppen angewendet werden. Bieter aus Drittstaaten ohne vergleichbaren Schutz hingegen müssten ihre Rechnungen selbst anstellen und nachweisen. So würden die ohnehin streng regulierten europäischen Bieter auch bürokratisch entlastet.

Aktuell ist eine Herausforderung bei Vollkostenrechnungen, dass Bieter starke Abzinsungseffekte verwenden, was bei längeren Lebenszyklen dazu führt, dass zukünftige Kosten (Betrieb, Wartung, Entsorgung) im Vergabeverfahren „fast verschwinden“ und damit der Fokus übermäßig auf die einmaligen Anschaffungskosten gelegt wird. Das kann Investitionen in Qualität, Energieeffizienz oder Resilienz systematisch benachteiligen. Gesetzlich könnte festgelegt werden, dass nur ein sehr niedriger oder überhaupt kein Abzinsungssatz verwendet werden darf oder alternativ, dass die Betriebskosten nicht abzuzinsen, sondern in Jahreskosten umzurechnen sind (Annuitätenmethode).

- Musterklauseln:

Für resiliente Vergaben in der Bahnindustrie sind Standardisierung und Musterklauseln nötig. Musterklauseln sollten auch Bestimmungen enthalten, wonach bei Beschaffungen, die unmittelbar oder mittelbar europäische Versorgungssicherheit betreffen, europäische Bieter immer zu priorisieren sind und ein hoher Anteil an europäischer Wertschöpfung sowie Re-Investition in Europa zu fordern ist. Solche Musterklauseln nützen nicht nur der Bahnindustrie, sondern dienen auch maßgeblich der europäischen Sicherheit.