 Bundesanstalt
für Agrarwirtschaft
und Bergbauernfragen

WIFO

 ÖSTERREICHISCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG
AUSTRIAN INSTITUTE OF ECONOMIC RESEARCH

Im Auftrag von:

 **Bundesministerium**
Landwirtschaft, Regionen
und Tourismus

Michael Klien
Franz Sinabell

RESILIENZ

Corona-Krise und land- und
forstwirtschaftliche Wertschöpfungsketten
Lessons Learnt

Teilprojekt:
Die öffentliche Beschaffung von Lebensmitteln in Österreich

Endbericht

Wien, August 2021

Impressum:

Medieninhaber und Herausgeber:

Bundesanstalt für Agrarwirtschaft und Bergbauernfragen

1030 Wien, Dietrichgasse 27

E-Mail: office@bab.gv.at

Web: www.bab.gv.at

Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

1030 Wien, Arsenal, Objekt 20

Web: www.wifo.ac.at

AutorInnen:

KLIEN, Michael, michael.klien@wifo.ac.at

SINABELL, Franz, franz.sinabell@wifo.ac.at

Projektleitung: KLIEN, Michael

Copyright und Haftung:

Auszugsweiser Abdruck ist nur mit Quellenangabe gestattet, alle sonstigen Rechte sind ohne schriftliche Zustimmung des Medieninhabers unzulässig.

Es wird darauf verwiesen, dass alle Angaben in dieser Publikation trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung der Bundesanstalt für Agrarwirtschaft und Bergbauernfragen und der Autorin/des Autors ausgeschlossen ist. Rechtausführungen stellen die unverbindliche Meinung der Autorin/des Autors dar und können der Rechtsprechung der unabhängigen Gerichte keinesfalls vorgreifen.

Zusammenfassung

In diesem Bericht wird erstmalig für Österreich eine Beschreibung des öffentlichen Beschaffungswesens für Lebensmittel vorgelegt. Die Datengrundlage basiert auf öffentlich verfügbaren Informationsquellen, aus denen Details der Nachfrage, der Gewichtung von verschiedenen Kriterien und der Zuschläge zugänglich sind. Die vorgestellten Ergebnisse einer deskriptiven Untersuchung decken den Zeitraum 2006 bis 2021 ab. Neben den Besonderheiten der öffentlichen Beschaffung werden sowohl die Nachfrager als auch die Anbieter nach verschiedenen Kriterien kategorisiert. Es sind vor allem Spitäler, die öffentliche Ausschreibungen nutzen, um den Bedarf an Lebensmitteln zu decken. Das gesamte Marktvolumen der öffentlichen Beschaffung kann auf der Grundlage der genutzten Daten nicht abgeschätzt werden, da nur Oberschwellenbeschaffungen verfügbar sind. Neben den Charakteristika der Nachfrager wurden auch jene der Anbieter differenziert. Handelsunternehmen, sowohl international als auch ausschließlich national tätige, sind dabei von besonderer Relevanz, und zwar wegen ihres Marktanteils. Dies erschwert die Zuordnung in regionaler Hinsicht, da Lebensmittel international gehandelt werden und somit aus dem Standort des Anbieters nicht zuverlässig auf die regionale Herkunft geschlossen werden kann. Die deskriptive Analyse zeigt, dass die Zuschläge zunehmend nach dem Bestbieterprinzip erteilt werden. Das Gewicht des Preises hat dabei im Zeitablauf gegenüber anderen Kriterien wie Qualitätssiegel (z.B. AMA Kennzeichen) abgenommen. Die Ergebnisse des vorliegenden Berichts zeigen die Bedeutung, aber auch die Grenzen der öffentlichen Beschaffung als Instrument zur Erreichung politischer Ziele, die über Sparsamkeit, Zweckmäßigkeit und Wirtschaftlichkeit hinausgehen. Diese Kriterien bekommen aber ein besonderes Gewicht, wenn bisher externe Kosten nach und nach in das Preissystem internalisiert werden und somit nachhaltigere Lebensmittel zunehmend stärker nachgefragt werden.

Executive Summary

In this report, a description of public procurement for food is presented for the first time for Austria. The data are publicly available information sources from which details of demand, the weighting of various criteria and the awards are accessible. The presented results of a descriptive study cover the period 2006 to 2021. In addition to the specifics of public procurement, both demanders and suppliers are categorised according to various criteria. It is mainly hospitals that use public tenders to meet the demand for food. The total market volume of public procurement cannot be estimated on the basis of the data used, as only upper-tier procurements are available for the analysis. In addition to the characteristics of the demanders, those of the suppliers were also differentiated. Trading companies, both international and exclusively national ones, are of particular relevance because of their market share. This complicates the classification of regional sourcing, since food is traded internationally and thus the regional origin cannot be reliably inferred from the location of a supplier. The descriptive analysis shows that awards are increasingly made according to the best bidder principle. The weight of price has decreased over time and other criteria such as quality seals (e.g. AMA Qualitätsgütesiegel). The results of the present report show the importance but also the limits of public procurement as an instrument for achieving political goals that go beyond economy, expediency and efficiency. However, these criteria take on particular importance when previously external costs are increasingly internalised into the price system and thus more sustainable food is increasingly in demand by public procurement.

Inhalt

Zusammenfassung	2
Executive Summary	2
Abbildungsverzeichnis	4
Tabellenverzeichnis	4
1. Problemstellung und Ziel der Studie	5
2. Grundlagen der öffentlichen Beschaffung	5
3. Stilisierte Fakten zur Lebensmittelbeschaffung in Österreich	7
3.1. Datengrundlage	7
3.2. Die Nachfrageseite der Lebensmittelbeschaffung in Österreich	7
3.3. Die Angebotsseite der Lebensmittelbeschaffung in Österreich	9
4. Zuschlagskriterien bei der öffentlichen Beschaffung von Lebensmitteln	12
5. Schlussfolgerungen	16
6. Literaturverzeichnis	18
7. Appendix	19

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Anteile an öffentlichen Vergaben im Bereich der Lebensmittel nach Lieferantentyp, Anzahl und Volumen 2006-2020.....	10
Abbildung 2: Anteil der öffentlichen Vergaben nach dem Bestangebotsprinzip und nach Leistungsbereichen 2006 bis 2020	12
Abbildung 3: Verteilung der Anzahl der öffentlichen Vergaben im Bereich Lebensmittel nach Gewicht des Preises in den Jahren 2014 - 2020	13
Abbildung 4: Anzahl und Gewicht der Kriterien bei der öffentlichen Beschaffung von Lebensmittel	14
Abbildung 5: Verteilung der Zuschlagskriterien in der öffentlichen Beschaffung von Lebensmitteln	15
Abbildung 6: Ablauf Datenaufbereitung Kerndaten.....	19

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Volumen und Anzahl der Vergaben von Lebensmittel im Oberschwellenbereich in Österreich in den Jahren 2018 bis 2020	8
Tabelle 2: Anteil der öffentlichen Beschaffungen im Lebensmittelbereich nach Gütergruppen	8
Tabelle 3: Öffentliche Lebensmittelbeschaffungen nach Auftraggeberarten.....	9
Tabelle 4: Distanz zwischen Auftraggeber und Lieferant bei der öffentlichen Beschaffung im Bereich Lebensmittel nach Lieferantentyp 2006-2020	11
Tabelle 5: Verteilung der Anzahl an öffentlichen Vergaben im Lebensmittelbereich nach Unternehmensgröße und Lieferantentyp 2006 bis 2020.....	11

1. Problemstellung und Ziel der Studie

In entwickelten Volkswirtschaften wie Österreich erfüllt der Sektor Staat eine Reihe von Aufgaben, die über die eines reinen Nachtwächterstaates deutlich hinausgehen. Neben den Grundaufgaben wie Militär, Sicherheit und öffentliche Verwaltung erbringt die öffentliche Hand umfassende Leistungen der Daseinsvorsorge: von der Bereitstellung von Dienstleistungen im Gesundheits- und Bildungsbereich bis hin zu zahlreichen sozialen Leistungen.

Zur Erbringung dieser Leistungen beschaffen der Staat und seine Teilorganisationen daher auch eine Vielzahl von Vorleistungen am privaten Markt. Die Schätzungen zum Ausmaß dieser Beschaffungen liegen bei rund 14% des BIP in der EU¹, und umfassen praktisch alle Güterbereiche: Büromaterial, IT-Dienstleistungen, Bauaufträge und alle möglichen Güter, darunter auch die Beschaffung von Lebensmitteln.

Ein zentrales Ziel dieser Studie ist es, die Lebensmittelbeschaffung in Österreich zum ersten Mal quantitativ, d.h. auf Basis einer größeren Zahl an vorliegenden Einzelvergaben, zu erfassen und zu beschreiben. Die in der Datenbank Tenders Electronic Daily (TED) enthaltenen Daten erlauben es, die Oberschwellenvergaben² für alle EU-Länder auszuwerten, und damit erstmals quantitativ belastbare Aussagen über die Vergabepraktiken im Bereich Lebensmittel zu treffen. Für Österreich umfasst dieser Datensatz über 50.000 Einzelvergaben seit 2006, wobei der Lebensmittelbereich rund 2.000 Vergaben umfasst (rund 150 jährlich). Diese Daten wurden bisher nicht ausgewertet und somit liefert der vorliegende Bericht erste Einblicke in einen Bereich, der zunehmend ins Licht der Öffentlichkeit rückt (vgl. aiz, 2020). Ein Grund dafür ist, dass der Anteil der Lebensmittel, die außer Haus verzehrt werden kontinuierlich zugenommen hat (Sinabell und Henn, 2018) und der öffentliche Sektor ein wichtiger Dienstgeber ist und somit viele Beschäftigte in Kantinen verköstigt oder Betreute in Einrichtungen wie Spitälern, Kindergärten und Schulen mit Essen versorgt.

In dem folgenden Abschnitt werden grundlegende Vorgänge in der öffentlichen Beschaffung beschrieben bevor in weiterer Folge stilisierte Fakten zur Beschaffung von Lebensmitteln in Österreich vorgestellt werden. In diesem Kapitel werden die zur Analyse herangezogenen Datengrundlagen beschrieben und die Nachfrage- und Angebotsseite vorgestellt. In einem eigenen Kapitel werden die Zuschlagskriterien bei der öffentlichen Beschaffung von Lebensmitteln genannt und kritisch diskutiert. Das abschließende Kapitel präsentiert Schlussfolgerungen.

2. Grundlagen der öffentlichen Beschaffung

Vor einer detaillierten Darstellung der öffentlichen Lebensmittelbeschaffung in Österreich, ist es sinnvoll, zunächst auf die Spezifika der öffentlichen Beschaffung einzugehen. Im Unterschied zu privaten Akteuren, die im Wesentlichen frei in der Auswahl ihrer Lieferanten sind, ist der öffentliche Sektor einer umfassenden Regulierung in Form des Bundesvergabegesetzes (BVergG 2018) unterworfen. Diese Vorgaben, die weitgehend durch EU-Richtlinien³ festgelegt sind, bestimmen teils sehr genau den Ablauf und die Form von

¹ Europäische Kommission (2019).

² Das sind alle Vergaben ab einem gewissen Auftragswert, die aufgrund ihrer Größe den europäischen Vergaberegeln unterliegen. Siehe Abschnitt 3.1.

³ Die drei zentralen Vergaberichtlinien sind: Richtlinie 2014/24/EU, 2014/25/EU, und 2014/23/EU.

Vergaben. Zudem stehen unterlegenen Bietern Rechtsmittel zur Verfügung, um gegen Entscheidungen bei Vergaben vorzugehen⁴.

Hintergrund dieser Regelungen ist die grundsätzliche Vorgabe, dass öffentliche Gebarungen den Zielen der „Sparsamkeit“, „Wirtschaftlichkeit“ und „Zweckmäßigkeit“ zu genügen haben, und damit ein verantwortungsvoller Umgang mit Steuergeld sichergestellt werden soll. Auch gilt es, durch möglichst klare und transparente Vergabeprozesse Korruption und Vetternwirtschaft zu unterbinden. Die Schattenseite dieser Vorgaben ist jedoch der teils sehr enge regulatorische Rahmen: Die teils starren und formalen Regelungen stehen nämlich in der Kritik, überbordende Anforderungen an die Administration und die Lieferanten zu stellen, was beispielsweise KMU benachteiligen dürfte (siehe Klien et al., 2020). Speziell aufwendige Vergabeverfahren, die hohe juristische, aber auch formale Anforderungen stellen, erschweren tendenziell den Markteintritt neuer Anbieter. Ein Vergleich mit privaten Beschaffungsvorgängen zeigt zudem, dass Direktvergaben, d.h. ohne formales Auswahlverfahren, im privaten Bereich vorherrschend sind, wogegen diese im öffentlichen Sektor nur in Ausnahmefällen zur Anwendung kommen dürften. Diese Formalität geht mit Effizienzverlusten einher (siehe Tadelis, 2012).

Die Diskussion zu Reformen des Vergaberechts in Österreich waren daher in den letzten Jahren von der Frage gekennzeichnet, ob die bestehenden Vergaberegeln zu strikt sind und zu wenig Spielraum für öffentliche Auftraggeber bieten. In rezenten WIFO Studien wurde jedoch festgestellt (Hölzl et al., 2017; Klien et al., 2020), dass der rechtliche Rahmen in Österreich grundsätzlich vorhanden ist, jedoch die öffentlichen Auftraggeber vielfach keinen Gebrauch vom gegebenen diskretionären Spielraum machen.

Die folgende Analyse der Lebensmittelbeschaffung soll daher speziell untersuchen, inwieweit die regulatorischen Spielräume von den auftraggebenden Stellen genutzt werden. Herausragende Bedeutung kommt dabei den sogenannten Zuschlagskriterien zu, d.h. welche Maßstäbe verwendet werden, um das „beste“ Angebot auszuwählen. Die Frage, ob neben dem Preis noch andere Kriterien verwendet werden hat in den letzten Jahren viel Aufmerksamkeit bekommen. Unter dem Stichwort „Billigstbieter vs. Bestbieter“ sind dabei folgende Fragen zu analysieren:

- Wie oft werden neben dem Preis auch andere Zuschlagskriterien verwendet?
- Welches Gewicht erhalten diese Zuschlagskriterien?

Die Frage des „Ausnutzens des rechtlichen Spielraums“ ist besonders vor dem Hintergrund der zunehmenden wirtschaftspolitischen Zielsetzungen relevant. So wird sowohl auf europäischer Ebene als auch in vielen Mitgliedsstaaten, die öffentliche Beschaffung zusehends als Hebel zur Verfolgung von unterschiedlichsten Zielsetzungen gesehen. Neben dem genuinen Zweck öffentlicher Beschaffung – d.h. der Deckung eines öffentlichen Bedarfs – erlaubt beispielsweise auch das BVergG explizit die Verfolgung unterschiedlichster wirtschaftspolitischer Ziele⁵. Die Aktualisierung des Aktionsplans für nachhaltige öffentliche Beschaffung soll zudem ab 2021 verstärkt verbindliche Vorgaben für die öffentliche Beschaffung bringen. Für den Bereich Lebensmittel sind dabei die folgenden beiden Ziele speziell relevant:

1. Umweltgerechtigkeit, ökologische Aspekte, Tierschutz (§20 Abs 5 BVergG)

⁴ Die zentrale Richtlinie in diesem Bereich ist 2007/66/EC.

⁵ Neben den beiden genannten wird in §20 Abs 8 BVergG noch die Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen, sowie Innovative Aspekte (§20 Abs 7 BVergG) genannt. Bei ersterem sind jedoch nur die allgemeinen Rahmenbedingungen angesprochen, und aufgrund von Gleichbehandlungsgesichtspunkten wohl keine expliziten Zuschlagskriterien.

2. Sozialpolitische Belange, wie z.B. Beschäftigung von Frauen, Personen im Ausbildungsverhältnis, Langzeitarbeitslosen, Menschen mit Behinderung und älteren Arbeitnehmern (§20 Abs 6 BVergG)

Eine im folgenden Kapitel vorgestellte detaillierte Analyse der Zuschlagskriterien soll herausarbeiten, inwiefern die genannten Ziele im Bereich Lebensmittel verfolgt wurden und aktuell verfolgt werden. In weiterer Folge kann dies dazu beitragen Ansatzpunkte und Hebel für etwaige Reformen bei den Vergabepraktiken zu identifizieren.

3. Stilisierte Fakten zur Lebensmittelbeschaffung in Österreich

3.1. Datengrundlage

Dieser Abschnitt soll einen ersten deskriptiven Überblick über Lebensmittelbeschaffungen in Österreich bieten. Als Datengrundlage wird dabei ein am WIFO aufbereiteter Datensatz der Tenders Electronic Daily (TED) Daten verwendet, die alle Oberschwellenvergaben in Österreich von 2006 bis 2018 beinhalten. Für die umfassende Analyse wurde der Datensatz einerseits bereinigt und aufbereitet, andererseits auch mit weiteren Datenbasen verknüpft. Um Informationen zu den Lieferanten zu erhalten, wurden die TED Daten mit den Unternehmensdaten in der Firmendatenbank AMADEUS verschnitten. Dadurch lassen sich Aussagen darüber treffen, ob das beauftragte Unternehmen ein KMU ist und ob ein Unternehmen teil eines (internationalen) Firmennetzwerks ist. Des Weiteren wurden die Daten geocodiert, wodurch Informationen zum Standort von Auftraggeber und Lieferanten nutzbar gemacht wurden. Dafür wurden die allgemein zugängliche Daten des Anbieters GEONAMES⁶ herangezogen, der Geokoordinaten auf Ebene der Postleitzahlebene zur Verfügung stellt. Für Details zu diesen Schritten siehe Abbildung 6: Ablauf Datenaufbereitung Kerndaten Abbildung 6 im Appendix.

Die TED Daten sind mit über 50.000 Vergaben seit 2006 der umfangreichste Datensatz zu Vergaben in Österreich, umfassen aber dennoch nur einen Teilbereich. Da die Oberschwellenvergaben⁷ per Konstruktion nur große Vergaben erfassen, stellt die nachfolgende Analyse daher eine Partialanalyse dar, die nicht notwendigerweise repräsentativ für das gesamte Vergabespektrum ist. Besonders augenscheinlich ist dies bei regionalen Auswertungen, wo in einzelnen (kleineren) Bundesländern nur sehr wenige Vergaben im Lebensmittelbereich verzeichnet wurden. Dies hat teilweise aber auch mit unterschiedlichen Vergabepraktiken in den Bundesländern zu tun.

3.2. Die Nachfrageseite der Lebensmittelbeschaffung in Österreich

Die Auswertung der TED Daten zeigt, dass die öffentliche Beschaffung von Lebensmitteln eine quantitativ bedeutsame Nachfragekomponente darstellt. Mit mehr als 150 Einzelvergaben pro Jahr wurde im Oberschwellenbereich in den Jahren 2018 und 2019 ein jährliches Vergabevolumen von nahezu bzw. über

⁶ <https://www.geonames.org>

⁷ Die Oberschwellengrenzen lagen im Jahr 2020 bei 5.350.000 € für Bauaufträge, bei 5.350.000 € für Konzessionen, bei 214.000 € für Dienst- und Lieferaufträge sonstiger öffentlicher Auftraggeber, bei 139.000 € für Dienst- und Lieferaufträge oberer und oberster Bundesbehörden, bei 428.000 € für Dienst- und Lieferaufträge von Sektorenauftraggebern und bei 428.000 € für Dienst- und Lieferaufträge im Verteidigungsbereich.

150 Mio. € beauftragt. Trotz einer steigenden Anzahl an Vergaben im Bereich Lebensmittel im Jahr 2020, zeigte sich (vermutlich) Corona-bedingt ein deutlicher Einbruch im Vergabevolumen.⁸

Tabelle 1: Volumen und Anzahl der Vergaben von Lebensmittel im Oberschwellenbereich in Österreich in den Jahren 2018 bis 2020

	Volumen In Mio. €	Anzahl
2018	130,0	152
2019	166,5	179
2020	53,2	296

Q: TED (2021).

Wenn man sich die Struktur der beschafften Güter ansieht, zeigt sich die große Heterogenität in der Lebensmittelbeschaffung (siehe Tabelle 2): Größte Einzelkategorie sind tierische Erzeugnisse, Fleisch und Fleischerzeugnisse mit knapp 30% der Vergaben (gemessen an der Anzahl)⁹. Obst, Gemüse und zugehörige Erzeugnisse repräsentieren 15%, Molkereierzeugnisse rund 9%, Gartenbau und forstwirtschaftliche Erzeugnisse rund 8%. Der Rest der beschafften Güter (38%) entfällt auf die Sammelkategorie diverse Nahrungsmittel, wo neben Getränken auch Tiefkühlprodukte, Backwaren und Gewürze eingehen.

Tabelle 2: Anteil der öffentlichen Beschaffungen im Lebensmittelbereich nach Gütergruppen

Gütergruppen im Bereich Lebensmittel	Anteil In %
Tierische Erzeugnisse, Fleisch und Fleischerzeugnisse	29
Obst, Gemüse und zugehörige Erzeugnisse	15
Molkereierzeugnisse	9
Gartenbau und Forstwirtschaftliche Erzeugnisse	8
Diverse Nahrungsmittel (Backwaren, Kaffee, Tee, Tiefkühlprodukte, Suppen, Gewürze)	38

Quelle: TED (2021).

Bezogen auf die Auftraggeber zeigen die Daten eine herausragende Bedeutung des Gesundheitssektors. Über 40% der Vergaben entfallen auf Krankenhäuser, die Großteils der Länderebene zuzuordnen sind. Hinzu kommen weitere 23% auf Ebene der Länder und Gemeinden, die neben der allgemeinen Verwaltung zumeist Bereiche der Daseinsvorsorge betreffen. Auf Bundesebene und über die Bundesbeschaffungsgesellschaft – die jedoch teilweise auch Beschaffungen für Länder und Gemeinden durchführen – entfallen 29%. Das Spektrum reicht hier von Ministerien, Hochschulmensen bis zum Bundesheer. Des Weiteren verbleiben noch 6%, die von öffentlichen Einrichtungen wie Seniorenheimen oder Sektorauftraggebern (v.a. Verkehr- und Energiebereich) direkt Beschaffungen durchführen.

⁸ Das mit den TED Daten abgedeckte Spektrum an Lebensmittelvergaben dürfte damit bei knapp 50% der gesamten öffentlichen Nachfrage nach Lebensmitteln liegen, und somit durchaus aussagekräftig für die zugrundeliegende Population sein. So beziffert das BMLRT im Rahmen der Initiative „Österreich isst regional“ den Gesamtwert der Lebensmittelbeschaffungen mit 330 Mio. € pro Jahr.

⁹ Im Folgenden wird vorwiegend die Anzahl der Vergaben und nicht das Volumen der Lebensmittelvergaben analysiert. Die Ergebnisse sind weitgehend qualitativ ähnlich, größere Abweichungen werden gegebenenfalls erwähnt.

Tabelle 3: Öffentliche Lebensmittelbeschaffungen nach Auftraggeberarten

Art der Auftraggeber	Anteile
	In %
Krankenhäuser	42
Bund und BBG (Ministerien, Mensen, Bundesheer)	29
Land/Gemeinde	23
Andere (Seniorenheime, Sektorauftraggeber usw.)	6

Quelle: TED (2021).

3.3. Die Angebotsseite der Lebensmittelbeschaffung in Österreich

Auf der Angebotsseite geht es primär um die Frage, welche Firmen mit der Lieferung von Lebensmitteln beauftragt werden. Aus den Daten lassen sich dabei Rückschlüsse in mehreren Dimensionen ableiten. Da im Bereich der Lebensmittelbeschaffung die Frage der „Regionalität“¹⁰ besondere Bedeutung genießt, soll zunächst die Frage der Nationalität der beauftragten Unternehmen aufgegriffen werden. Dabei ist jedoch zu beachten, dass die Nationalität des beauftragten Unternehmens nur wenig über die Herkunft der Produkte aussagt. So ergehen zwar über 98% der Vergaben an Unternehmen mit (einem) Sitz in Österreich, dies spiegelt jedoch keinesfalls den Ursprung aller beschafften Güter wider. Im Bereich der Lebensmittelbeschaffung spielen nämlich Handelsunternehmen eine große Rolle, auf diese entfallen über 50% der Vergaben. Verglichen mit Produktionsbetrieben ist bei Handelsunternehmen grundsätzlich kein Konnex zwischen Produktionsort und Sitz des Unternehmens gegeben. Tendenziell kann bei kleinen Ländern wie Österreich zudem angenommen werden, dass der Importgehalt von Handelsunternehmen über jenem lokaler Produzenten liegt. Hinzu kommt, dass auch im Lebensmittelbereich ausländische Unternehmen häufig mit lokalen Tochterunternehmen operieren. Direkte „cross-border“ Vergaben an ausländische Unternehmen kommen praktisch nicht vor, sondern fast ausschließlich Vergaben an lokale Tochterunternehmen, die über das spezifische Know-How verfügen, um dieses Nachfragesegment zu bedienen. Um diese verschiedenen Firmenkonfigurationen soweit als möglich zu berücksichtigen, werden die Lieferanten daher in folgende Typen eingeteilt:

1. Produktionsbetriebe: Firmen mit österreichischer Nationalität (AT) im Produktionssektor (NACE <45), unabhängig vom Eigentümer einer allfälligen Muttergesellschaft.
2. Lokale Handelsunternehmen: Firmen mit österreichischer Nationalität (AT) im Handels- oder Dienstleistungssektor (NACE >45), wenn keine ausländische Eigentümerschaft besteht¹¹.
3. EU-Unternehmen: Firmen aus EU-Ländern sowie Firmen mit österreichischer Nationalität (AT) im Handels- oder Dienstleistungsbereich (NACE >45), wenn eine EU-Eigentümerschaft der Mutter vorliegt.
4. Extra-EU-Unternehmen: Extra-EU Firmen sowie Firmen mit österreichischer Nationalität (AT) im Handels- oder Dienstleistungsbereich (NACE >45), wenn eine Extra-EU-Eigentümerschaft der Mutter vorliegt.

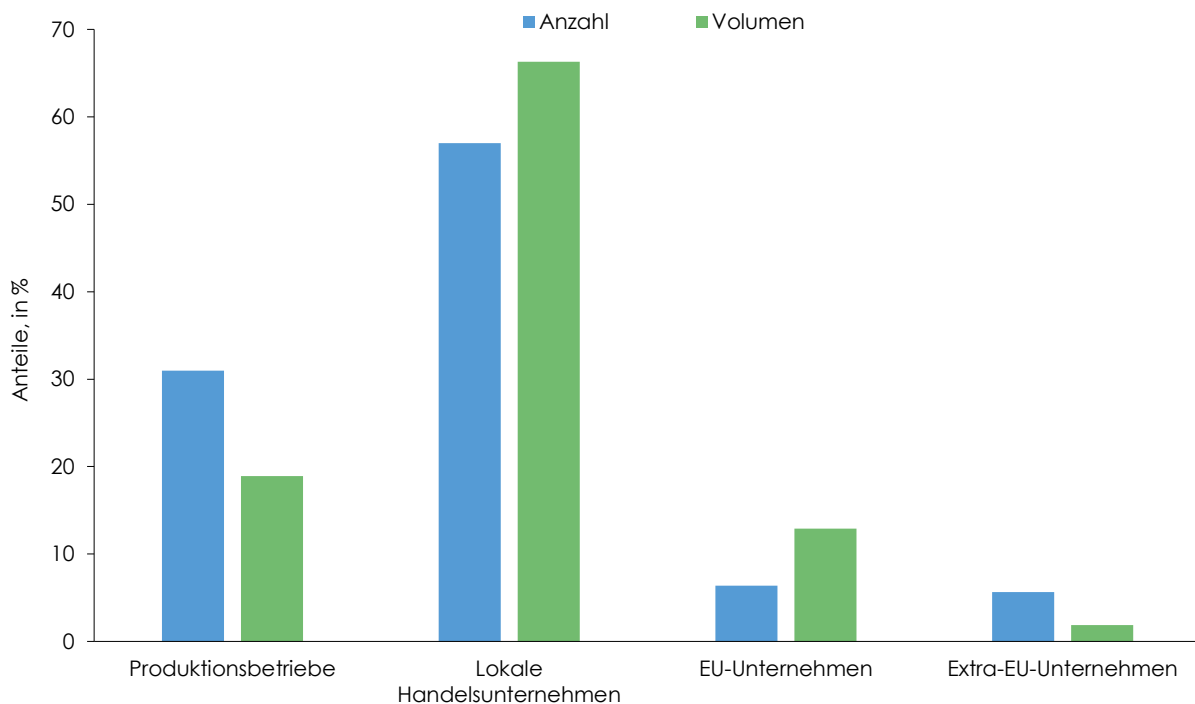
Die Ergebnisse dieser Klassifikation sind in Abbildung 1 dargestellt. So zeigt sich, dass im Lebensmittelbereich die Lieferanten zu großen Teilen lokale Unternehmen sind, wobei rund 31% auf Produktionsbetriebe

¹⁰ Beispielhaft wären hier die Initiative des BMLRT „Österreich isst regional“ zu nennen.

¹¹ Oder zumindest aus den AMADEUS Daten ersichtlich ist.

entfallen (unabhängig von einer etwaigen ausländischen Eigentümerschaft), und 57% lokale Handelsunternehmen sind. Rund 12% der Aufträge gehen an Firmen mit EU- oder Extra-EU Hintergrund, wobei EU-Firmen etwas stärker vertreten sind. Diese 12% entfallen zudem fast ausschließlich auf Handelsunternehmen. Im Vergleich zu anderen Segmenten der öffentlichen Beschaffung ist die Lebensmittelbeschaffung damit zwar lokal geprägt, der hohe Anteil von Handelsunternehmen lässt aber unklar erscheinen, wie hoch der Anteil regionaler Produkte im Sinne von lokaler Wertschöpfung tatsächlich ist. Bei einer Analyse des Vergabevolumens verstärkt sich das Gewicht der Handelsunternehmen zusätzlich, was bedeutet, dass die direkte Beauftragung von Produktionsunternehmen zumeist eher unterdurchschnittlich große Aufträge betrifft.

Abbildung 1: Anteile an öffentlichen Vergaben im Bereich der Lebensmittel nach Lieferantentyp, Anzahl und Volumen 2006-2020



Q: TED (2021).

Ein weiterer Aspekt von Regionalität ist die Distanz zwischen Auftraggeber und Lieferant. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund des Ziels, Transportwege zu reduzieren, ist die Entfernung zwischen den beiden Vertragsparteien eine relevante Größe. Die entsprechenden Ergebnisse, getrennt nach den beschriebenen Unternehmenstypen, sind in Tabelle 3 dargestellt. So zeigen sich tendenziell lokale Produktionsunternehmen als jene Gruppe, mit der geringsten Entfernung zum Auftraggeber. Lokale Produktionsunternehmen sind am häufigsten innerhalb derselben NUTS-3 Region angesiedelt und weisen die geringsten durchschnittlichen Distanzen aus (Median wie Mittelwert). Eine etwas höhere Entfernung weisen lokale Handelsunternehmen aus, die zwar selten in unmittelbarer Nähe der Auftraggeber sitzen, aber sich in fast 60% der Fälle in einer Entfernung von unter 100km befinden. Wiederum etwas höhere Entfernungen weisen internationale Handelsunternehmen aus (sowohl EU- als auch Extra-EU), die zumeist über ihre lokalen Tochterfirmen mit Sitz in Österreich anbieten.

Tabelle 4: Distanz zwischen Auftraggeber und Lieferant bei der öffentlichen Beschaffung im Bereich Lebensmittel nach Lieferantentyp 2006-2020

	Distanz zwischen Auftraggeber und Lieferant														
	Selbe NUTS- 3 Re- gion	Unter 100km	100km - 250km	Über 250km	Insge- samt		Mittelwert	Median							
									Anteile, in %					In km	
Produktionsunterneh- men	30,7	33,6	30,5	5,3	100,0		115,8	77,6							
Lokale Handelsunter- nehmen	20,0	38,3	34,2	7,6	100,0		123,0	116,1							
EU-Unternehmen	24,7	30,3	37,1	7,9	100,0		138,8	159,1							
Extra-EU-Unterneh- men	6,7	23,6	51,7	18,0	100,0		191,2	160,4							

Anmerkung: Rundungsdifferenzen können auftreten.

Q: TED (2021).

Ähnlich vom Muster, aber noch deutlicher sind die Ergebnisse wiederum bei Betrachtung der Auftragswerte. Vergaben innerhalb derselben NUTS-3 Region spielen kaum eine Rolle, aber lokale Produktionsunternehmen weisen wiederum die höchsten Anteile an Vergaben innerhalb von 100km aus.

Zuletzt soll in diesem Abschnitt noch auf die Frage der Unternehmensgröße eingegangen werden. Grundsätzlich ist auch die öffentliche Beschaffung mit unterdurchschnittlichen Anteilen von KMU, relativ zu ihrem Gewicht in der Gesamtwirtschaft, konfrontiert (siehe Klien et al., 2021). Wie die Daten in Tabelle 5 zeigen, ist dies grundsätzlich auch im Falle der Beschaffung von Lebensmitteln gegeben. Großunternehmen repräsentieren hierbei fast 50% der Vergaben. Bezogen auf den Auftragswert liegt der Anteil sogar bei über 80%. Dabei zeigen sich auch erneut deutliche Unterschiede zwischen den Unternehmenstypen. Besonders der Handelsbereich ist dominiert von Großunternehmen, und besonders stark ist dieser Zusammenhang bei EU- oder Extra-EU Unternehmen. Weitaus geringer sind die Anteile bei Produktionsunternehmen, wo Klein- und Kleinstunternehmen, d.h. unter 50 Mitarbeiter, über 50% der Vergaben auf sich vereinen.

Tabelle 5: Verteilung der Anzahl an öffentlichen Vergaben im Lebensmittelbereich nach Unternehmensgröße und Lieferantentyp 2006 bis 2020

	Kleinstun- ternehmen	Kleinunter- nehmen	Mittelunter- nehmen	Großunter- nehmen	Insgesamt
	Anteile, in %				
Produktionsunternehmen	15,9	34,8	27,7	21,5	100,0
Lokale Handelsunterneh- men	9,9	24,1	16,1	49,9	100,0
EU-Unternehmen	2,5	1,7	5,9	89,9	100,0
Extra-EU-Unternehmen	0,0	0,0	1,9	98,1	100,0
Insgesamt	10,7	24,6	18,3	46,4	100,0

Anmerkung: Rundungsdifferenzen können auftreten.

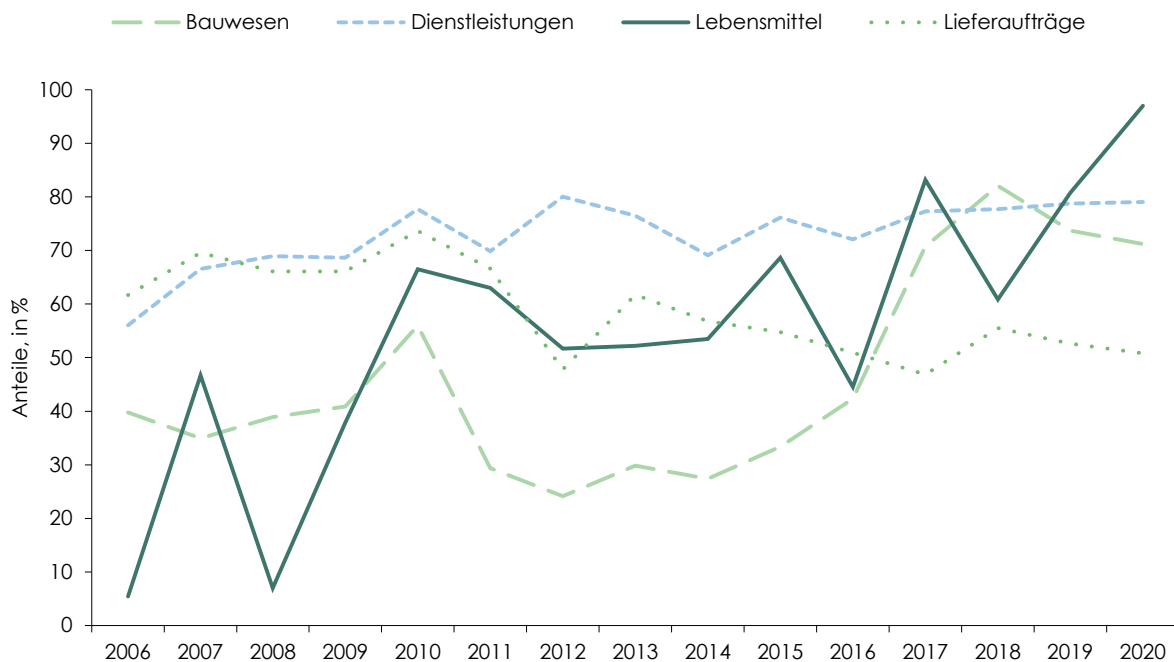
Q: TED (2021).

4. Zuschlagskriterien bei der öffentlichen Beschaffung von Lebensmitteln

Ein zentrales Bindeglied zwischen dem öffentlichen Bedarf und dem Angebot am Markt sind die verwendeten Zuschlagskriterien. Die Zuschlagskriterien sind jene Kriterien, die vom Auftraggeber ex-ante mit der Ausschreibung bekannt gegeben werden (müssen), und mit welchen das technisch und wirtschaftlich günstigste Angebot ausgewählt wird (siehe BVergG 2018 §2 Abs. 22d). Bei **Billigstangebotsausschreibungen** kommt ausschließlich der Preis bei der Bewertung der Angebote zum Tragen, in **Bestangebotsausschreibungen** dagegen zwei oder mehrere Kriterien. Durch die Zuschlagskriterien artikuliert sich die öffentliche Nachfrage am Markt, indem für unterschiedliche Kriterien Gewichte verwendet werden. Hohe Preisgewichte signalisieren tendenziell eine andere Nachfrage als Ausschreibungen, wo neben dem Preis auch andere gewichtige Kriterien zum Einsatz kommen.

Die Verwendung von mehreren Zuschlagskriterien anstelle des alleinigen Preiskriteriums wurde in den letzten Jahren von verschiedenen Stakeholdern unterstützt, und sowohl in der Novelle des BVergG im Jahr 2016, als auch im neuen BVergG 2018 gestärkt. Das Bestangebotsprinzip gilt mittlerweile als Standard-Zuschlagsprinzip, Billigstangebotsvergaben sollen nur mehr die Ausnahme sein. Die Analyse der Daten zeugt von diesem Trend, der sich auch im Bereich Lebensmittel eindeutig feststellen lässt (siehe Abbildung 2). Lag der Anteil von Vergaben nach dem Bestangebotsprinzip in den Jahren vor 2010 noch unter 50%, so repräsentierten diese in den Jahren von 2010 bis 2015 zwischen 50% bis 60%. Seit 2016 stieg der Anteil nochmals deutlich, und in den Jahren 2019 und 2020 repräsentierten Bestangebotsverfahren bereits über 80% aller Ausschreibungsverfahren. Ein Zusammenhang mit den gesetzlichen Änderungen, die das Bestangebotsverfahren deutlich gesetzlich gestärkt haben, ist also erkennbar. Mittlerweile ist das Bestangebotsverfahren klar der Standard bei der Wahl des Zuschlagsprinzips.

Abbildung 2: Anteil der öffentlichen Vergaben nach dem Bestangebotsprinzip und nach Leistungsbereichen 2006 bis 2020

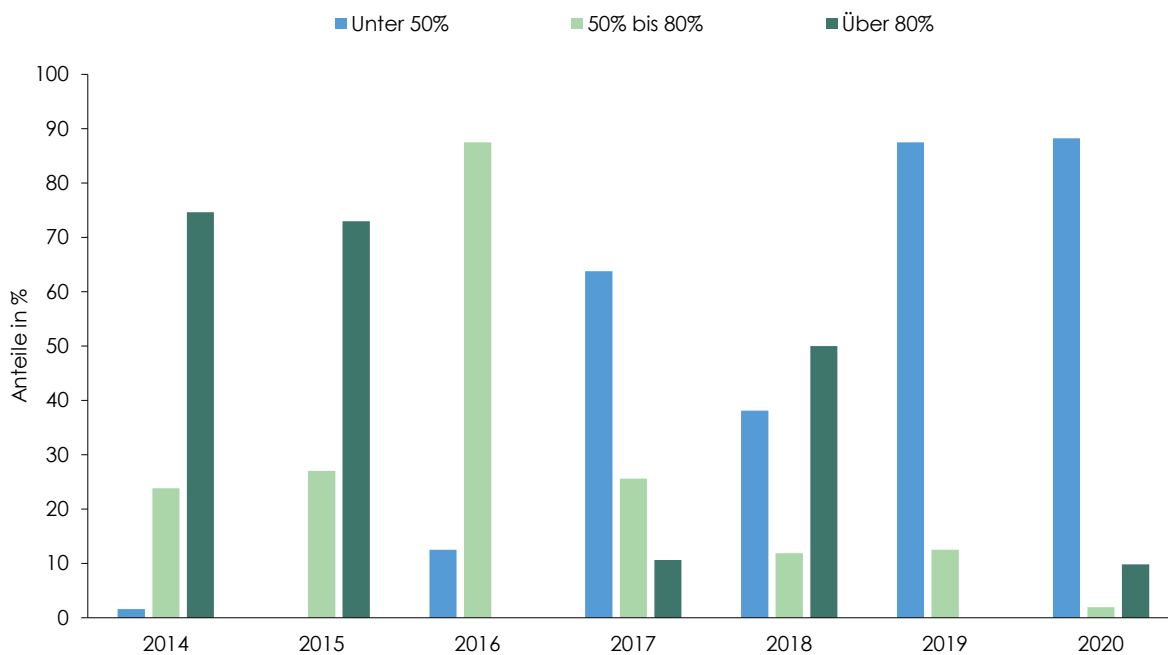


Q: TED (2021).

Im Vergleich zu anderen Leistungsbereichen war die Veränderung bei der Lebensmittelbeschaffung zudem überdurchschnittlich dynamisch, und hatte zuletzt die höchsten Anteile. Dagegen weisen beispielsweise Lieferaufträge insgesamt (Lebensmittel sind ein Teil davon) eine tendenziell sogar rückläufige Tendenz aus und lagen früher deutlich über dem Niveau des Lebensmittelbereichs.

Zusätzlich zur rein polaren Unterscheidung, ob Billigstbieter- oder Bestangebotsprinzip, kann auch das Gewicht des Preises analysiert werden. Speziell vor dem Hintergrund, dass in Österreich viele Bestangebotsvergaben mit sehr hohen Preisgewichten durchgeführt werden (siehe Hölzl et al., 2016) ist diese Unterscheidung hilfreich.

Abbildung 3: Verteilung der Anzahl der öffentlichen Vergaben im Bereich Lebensmittel nach Gewicht des Preises in den Jahren 2014 - 2020



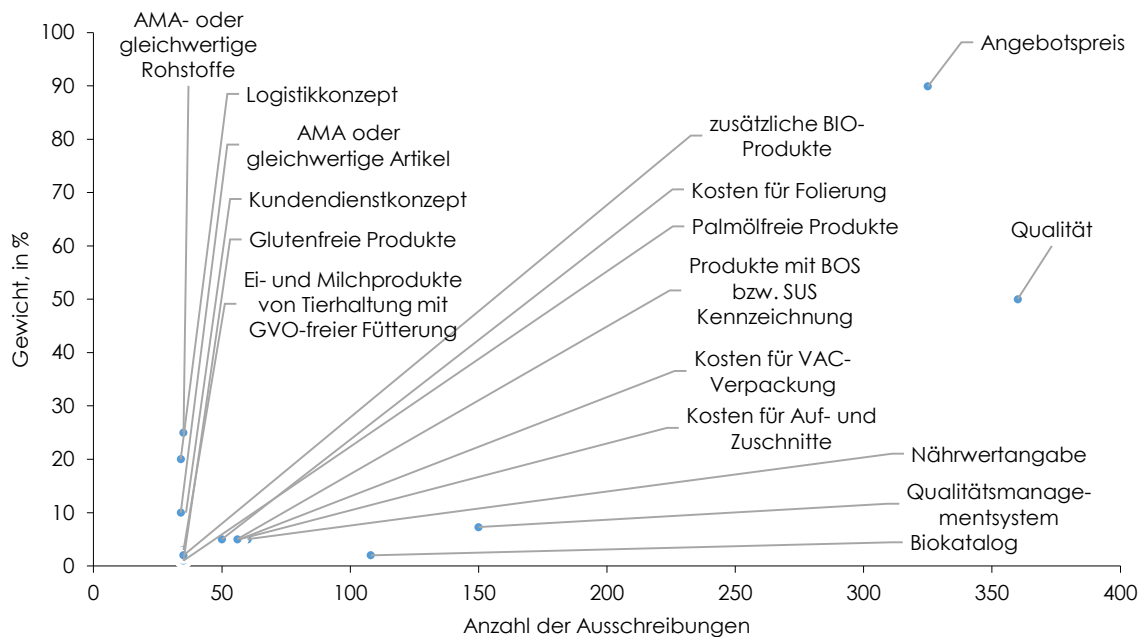
Q: TED (2021).

Wie in Abbildung 3 zu sehen, haben die **Preisgewichte im Lebensmittelbereich stark abgenommen**. Waren Vergaben mit hohen Preisgewichten über 80% noch die deutlich häufigste Gruppe in den Jahren 2014 und 2015, so vollzog sich in den Folgejahren ein deutlicher Wandel¹². In den Jahren 2019 und 2020 waren Vergaben mit Preisgewichten von 50% und weniger bereits die größte Gruppe. Es werden demnach nicht nur weniger reine Preisvergaben durchgeführt, sondern auch bei Bestbietervergaben hat das Gewicht der Preise in den letzten Jahren abgenommen.

Interessant ist auch eine Analyse, welche Nicht-Preiskriterien häufig verwendet werden und mit welchem Gewicht diese versehen werden (siehe Abbildung 4). So ist Qualität ein häufig verwendetes allgemeines Kriterium mit einer hohen Gewichtung – im Median mit 50%. Andere häufig verwendete Kriterien wie die Frage nach Qualitätsmanagementsystemen, der Kennzeichnung von Nährwerten oder Herkunfts- oder Qualitätsangaben erhalten im Mittel rund 10%. Weniger häufig ist die Verwendung von BIO- oder Fair-trade Anforderungen an die Produkte, was ebenfalls nur Gewichte bis maximal 20% (im Mittel) erhält.

¹² Die Daten sind erst ab 2014 dargestellt, da in den Jahren davor nur wenige Bestangebotsvergaben vorliegen.

Abbildung 4: Anzahl und Gewicht der Kriterien bei der öffentlichen Beschaffung von Lebensmittel



Q: TED (2021).

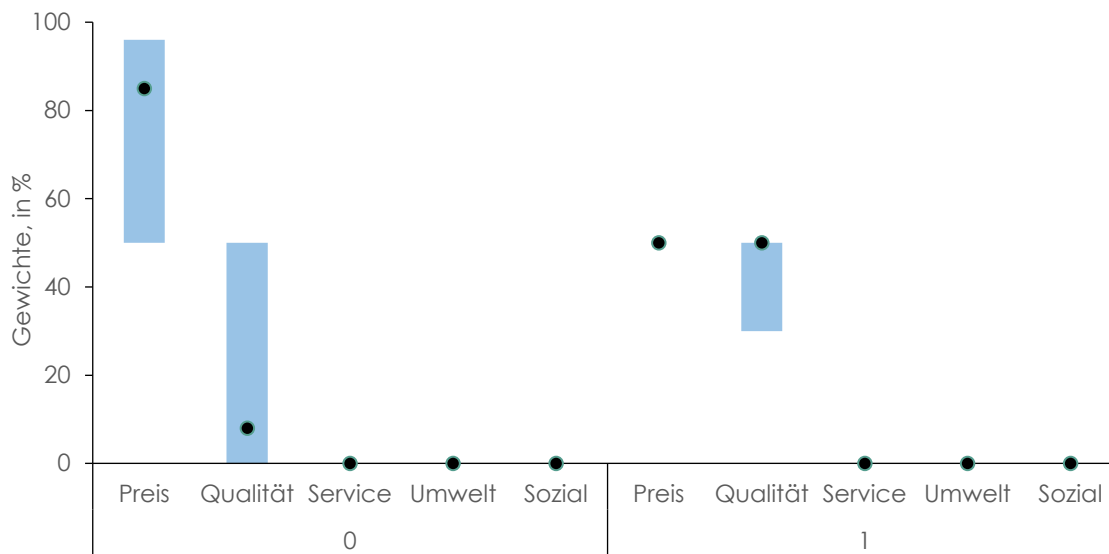
Bei einer manuellen Gruppierung der Zuschlagskriterien im Bereich Lebensmittel (Details siehe Infobox 1) ergibt sich für 5 Gruppen das folgende Bild.

Infobox 1: Gruppierung der Zuschlagskriterien

Zur Gruppierung der Zuschlagskriterien wurden die rund 200 Zuschlagskriterien im Bereich Lebensmittel in 5 Gruppen eingeteilt. Die Wahl der Gruppierungen erfolgte dabei einerseits unter Berücksichtigung der Klassifikation in Hölzl et al. (2017) und den in BVerfGG 2018 § 20 angeführten berücksichtigbaren Grundsätzen. Dies ergibt folgende Einteilung:

- **Preis:** Alle Kriterien im Zusammenhang mit dem Preis der Beschaffung, inklusive Kosten während der Betriebsphase, wenn angegeben (z.B. Gesamtpreis, Rabatt, Betriebskosten).
- **Qualität:** Objektive und subjektive Qualitätskriterien, die in direktem Zusammenhang mit der Leistung stehen, und falls nicht in Kategorien 4 und 5 bereits zugeordnet (z.B. Funktionalität, Design, Qualitätsmanagement, Produktions- und Dienstleistungseigenschaften).
- **Service:** Kriterien, die mit Lieferung, Service, oder Gewährleistung während der Betriebsphase in Zusammenhang stehen (Wartung, Reparatur, Ersatzteile, Pönale, Abrufbereitschaft, Zeit/Dauer, Garantien, Garantieverlängerung).
- **Ökologie:** Ökologische Kriterien betreffend Herstellung, Tierwohl oder Transportwege. (z.B. Anteil Bioprodukte, spezielle Kennzeichnung oder Tierhaltung, Länge des Transportwegs).
- **Soziale Gesichtspunkte:** Berücksichtigung von sozialpolitischen Belangen bei der Herstellung oder im Betrieb (z.B. Fairtrade-Anteil, Beschäftigung Lehrlinge, vormals Arbeitslose, Gleichstellungsstrategie).

Abbildung 5: Verteilung der Zuschlagskriterien in der öffentlichen Beschaffung von Lebensmitteln



Anmerkung: Die Kastenoberkante repräsentiert das 75. Perzentil, die Unterkante das 25. Perzentil. Die schwarzen Punktmarker stellen den Median dar. Das linke Panel (0) zeigt die Vergaben bis inkl. 2015, das rechte Panel die Vergaben ab 2016.

Q: TED (2021).

Die Ergebnisse zeigen einerseits erneut, dass im Bereich Lebensmittel das Preisgewicht sehr deutlich abgenommen hat. Interessanterweise liegen 25., 50. (Median), und 75. Perzentil bei einem Wert von 50, was impliziert, dass derzeit in der deutlich überwiegenden Zahl der Lebensmittelvergaben der Preis ein Gewicht von 50% erhält. Die zweite wesentliche Verschiebung findet in der allgemeinen Gruppe „Qualität“ statt. War das Mediengewicht vor 2016 noch bei rund 10%, so lag dies zuletzt bei fast 50%. Qualitätsgewichte unter 30% waren in den letzten Jahren relativ selten.

Die Kategorie Service hat im Bereich Lebensmittel, abgesehen von ein paar Ausreißern, auch weiterhin kein großes Gewicht bei den Vergaben. Interessanterweise ist aber auch kaum eine Veränderung bei ökologischen und sozialen Kriterien zu sehen. Obwohl diese Aspekte im BVergG 2018 dezidiert erwähnt werden, ist bisher zumindest keine wesentliche Verschiebung erkennbar. Gleichzeitig muss aber betont werden, dass derartige Aspekte nicht nur mittels Zuschlagskriterien, sondern auch durch die Beschreibung der zu beschaffenden Güter direkt angesprochen werden können – z.B. direkt Bio-Produkte auszusprechen. Des Weiteren ist noch zu erwähnen, dass bei den im Bereich „Qualität“ genannten Kriterien zum Teil ökologische Aspekte mitumfasst werden können. Beispielsweise wenn ein Qualitätsmanagementsystem eingefordert wird.

Nichtsdestotrotz zeigen die Ergebnisse, dass ökologische und soziale Aspekte selten als Zuschlagskriterium eingesetzt werden, und selbst wenn, dann eher geringe Gewichte verwendet werden.

5. Schlussfolgerungen

Die Studie zeigt, dass die öffentliche Beschaffung von Lebensmitteln ein quantitativ bedeutender Teil der Nachfrage ist. Allein in TED, das mit den Oberschwellenvergaben nur einen Teil des Gesamtvolumens abdeckt, summieren sich die Volumina auf über 150 Mio. € pro Jahr. Die Coronakrise hat jedoch auch hier Spuren hinterlassen – durch die schwächere Nachfrage im Zuge der Schließungen und Maßnahmen zur Pandemiebekämpfung sank das Vergabevolumen gegenüber den Vorjahren deutlich.

Die Studie liefert zudem erstmalig Detailinformationen zur öffentlichen Nachfrage und dem Angebot von Lebensmitteln. Auf der Nachfrageseite zeigt sich, dass neben diversen Lebensmitteln und Getränken die Nachfrage nach tierischen Produkten und Fleisch bzw. Fleischprodukten quantitativ besonders bedeutend ist. Bei den nachfragenden Einheiten zeigt sich zudem eine herausragende Rolle des Gesundheitsbereichs. Daneben spielen aber auch Einrichtungen des Bundes eine große Rolle.

Die Analyse des Angebots hat untersucht, welche Lieferantentypen mit öffentlichen Aufträgen beauftragt werden, und wie stark regionalisiert die Lieferstruktur ausgestaltet ist. Es zeigen sich mehrere strukturelle Muster: Handelsunternehmen spielen eine große Rolle als Lieferanten von Lebensmitteln bei öffentlichen Beschaffungen. Ein direkter Bezug von Produzenten ist dagegen nur in rund 30% der Fälle zu beobachten. Der weitaus überwiegende Teil der Vergaben geht an Lieferanten aus Österreich (über 98%), wobei es sich in rund 12% der Fälle um Töchter von EU- oder Extra-EU-Unternehmen handelt. Diese Tochterunternehmen sind fast durchwegs als Handelsunternehmen in Österreich tätig. Trotz der kleinteiligen Vergaben entfällt ein Anteil von mehr als 45% der Lebensmittelvergaben auf Großunternehmen. Besonders Kleinunternehmen (unter 10 Mitarbeiter) weisen unterdurchschnittliche Anteile aus.

Das hohe Gewicht der Handelsunternehmen verdeutlicht auch, dass die Wertschöpfungsketten in der öffentlichen Beschaffung relativ schwer nachvollziehbar sind. Ein gesamthaftes Monitoring des Warenursprungs, zumindest für größere Warengruppen, ist damit eigentlich eine Vorbedingung, um die Resilienz der Lebensmittelbeschaffung erhöhen zu können. Ein unmittelbarer Bezug zur Herkunft aus Österreich lässt sich allenfalls feststellen durch Zusatzattribute wie AMA-Gütesiegel, sus, ovum, bos Qualität (dabei handelt es sich um AMA Marketing zertifizierte Kennzeichnungen). Das AMA-Gütesiegel kann von Unternehmen beliebiger Herkunft verwendet werden, de facto sind es nur Unternehmen aus Österreich, die ein solches Zertifikat erwerben.

Ein zentraler Fokus der Studie war die Frage, inwiefern die öffentlichen Auftraggeber Zuschlagskriterien jenseits des Preises verwenden, um die öffentliche Beschaffung am Markt zu positionieren. Dabei zeigt die Untersuchung, dass sich der Bereich der Lebensmittelvergaben in den letzten Jahren stark verändert hat. Waren in der Vergangenheit kaum Nicht-Preiskriterien bei öffentlichen Lebensmittelbeschaffungen zu finden, so hat sich die Situation in den letzten Jahren deutlich verändert. Die erweiterten rechtlichen Möglichkeiten zur Verwendung von alternativen Zuschlagskriterien im Vergaberecht werden primär für allgemeine Qualitätskriterien verwendet. Kriterien im Zusammenhang mit Ökologie oder sozialen Gesichtspunkten spielen demgegenüber weiterhin eine untergeordnete Rolle: Sie werden nur in einem geringen Anteil der Bestbieterausschreibungen verwendet, und die Gewichte der Kriterien sind zumeist markant niedriger als jene von Preis oder Qualität. Die empirischen Befunde zeigen allerdings, dass das Gewicht des Preises im Vergleich zu anderen Kriterien im Verlauf der letzten Jahre abgenommen hat.

In der österreichischen Agrarpolitik hat seit dem EU-Beitritt eine umweltfreundliche Produktionsweise einen hohen Stellenwert. Dieser wird – neben regulatorischen Eingriffen – auch über Anreizsysteme verfolgt. Das österreichische Agrarumweltprogramm ist dabei das zentrale Instrument. Es fördert unter an-

derem die biologische Produktionsweise von Agrargütern. In der EU wurde ab 2005, also mit etwa 10jähriger Verzögerung, ein analoger Weg beschritten, indem die zweite Säule der Gemeinsamen Agrarpolitik (GAP) etabliert wurde, in der durch Fördermaßnahmen besonders umweltfreundliches Verhalten honoriert wurde (Sinabell, 2020). Seit der Reform der GAP im Jahr 2015 deckt die Förderung jedoch nur noch die Zusatzkosten bzw. Opportunitätskosten. Somit besteht für umwelt-indifferente Produzenten kein besonderer Anreiz, umweltfreundliche Praktiken anzuwenden, vor allem wenn sie mit Anlaufkosten verbunden sind. Ein höherer Preis – ausgelöst durch vermehrte Nachfrage nach umweltfreundlicheren Produkten – könnte in diesen Fällen den Ausschlag geben. Mit der Farm-to-Fork-Strategie und der Strategie zur Biologischen Landwirtschaft wird auf EU-Ebene eine nachhaltigere und klimafreundliche Agrarproduktion angestrebt. Konkret umgesetzt werden können solche Strategien nicht nur über die Mittel der Agrarpolitik, sondern auch über Weichenstellungen in der öffentlichen Beschaffung. Dabei gilt es allerdings abzuwägen zwischen den gleichrangigen Zielen der Wirtschaftlichkeit, der Zweckmäßigkeit und Sparsamkeit. Definiert man Sparsamkeit – aus dem Blickwinkel eines sozialen Planers – nicht nur sektor- und politikfeldspezifisch, so kann die öffentliche Beschaffung ein wichtiges Instrument werden, soziale Ziele zu verfolgen.

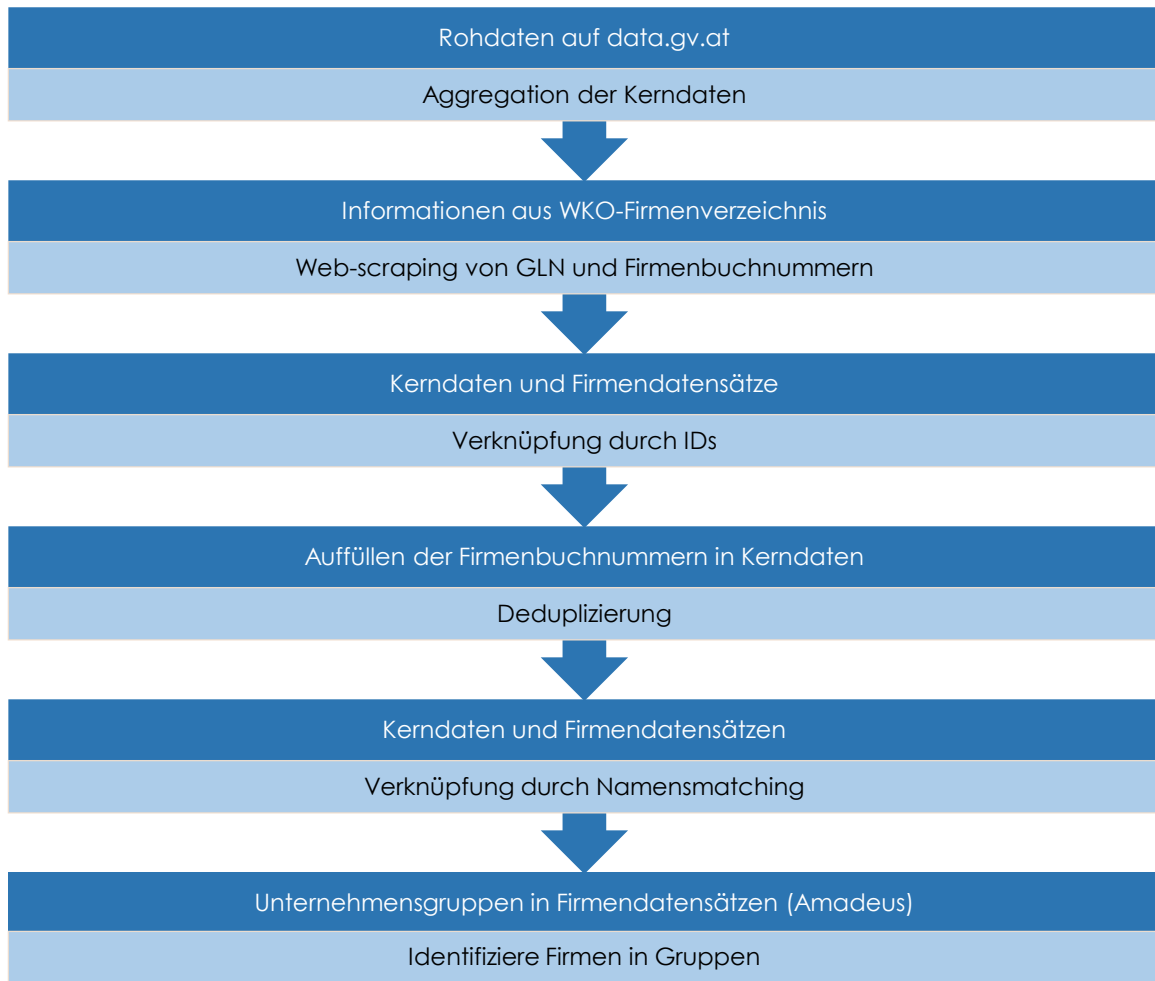
Die vorliegende Studie liefert dazu erste Einblicke, ist jedoch nicht geeignet, konkrete Politikempfehlungen zu ermöglichen, die darüber hinausgehen, bestehende Qualitätssysteme (z.B. AMA-Gütesiegelprogramme, Bio-Kennzeichnung) zu stärken und weitere Optionen mit wissenschaftlichen Methoden auszuloten. Ein konkreter Ansatz dazu ist, Anbieter und Nachfrager im Zuge einer qualitativen Befragung nach ihren Erfahrungen, Motiven und Schlussfolgerungen zu befragen, um weitere Aufschlüsse zu diesem bisher kaum beachteten Segment des Lebensmittelsektors zu gewinnen.

6. Literaturverzeichnis

- aiz, 2020, Köstinger stellt Projekt "Österreich isst regional" vor. Agenturmeldung vom 30.11.2020. Online verfügbar unter: <https://aiz.info/?+Koestinger-stellt-Projekt-OEsterreich-isst-regional-vor+&id=2500,,,2028,,Y2lkPTExNTk2MjE>
- Europäische Kommission (2019): Annual report on European SMEs. SME Performance Review 2018/2019, DG for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs, Brussels.
- Hölzl, W., Böheim, M., Klien, M., Pichler, E. (2017): Das öffentliche Beschaffungswesen im Spannungsfeld zwischen Billigst- und Bestbieterprinzip, WIFO-Monographien, Wien.
- Klien, M., Böheim, M., Firgo, M., Reinstaller, A., Reschenhofer, P., Wolfmayr, Y. (2021): Stärkung der Unabhängigkeit des Wirtschaftsstandorts Österreich bei kritischen Produkten, WIFO-Monographien, Wien.
- Klien, M., Böheim, M., Hölzl, W. (2020): Erstellung eines strategischen Konzepts zur Verbesserung der Rahmenbedingungen für KMU bei öffentlichen Aufträgen, WIFO-Monographien, Wien.
- Sinabell, F. D. Henn, 2018, Land- und Forstwirtschaft in Österreich. Fachliche Grundlagen für eine differenzierte Bewertung. WIFO-Monographien, Eigenverlag, Wien, Juni 2018.
- Sinabell, F., 2020, 25 Jahre EU-Mitgliedschaft Österreichs – der Agrarsektor und die Lebensmittelwirtschaft im Gemeinsamen Markt. ÖGFE Policy Brief, April 6 2020. Online verfügbar unter: <https://www.oegfe.at/policy-briefs/25-jahre-eu-agrarsektor/>
- Tadelis, S. (2012): Public procurement design: Lessons from the private sector. *International Journal of Industrial Organization*, 30(3), 297-302.
- TED (2021): Tenders electronic daily – Supplement to the Official Journal of the EU, <https://ted.europa.eu/>

7. Appendix

Abbildung 6: Ablauf Datenaufbereitung Kerndaten



Q: WIFO-Darstellung.