



VERGABERADAR 2030

ZUKUNFTSSTUDIE ZUM ÖFFENTLICHEN BESCHAFFUNGSWESEN IN ÖSTERREICH

Juni - September 2026



UNTERSUCHUNGSDESIGN

Studientitel	Vergaberadar 2030 - Zukunftsstudie zum öffentlichen Beschaffungswesen in Österreich
Instrument	Fragebogen mit offenen und geschlossenen Fragestellungen
Zielgruppe	Auftraggeber:innen, Kanzleien/Wissenschaft/Legislative/Medien
Methode	CAWI - Computer Assisted Web Interviews
Sample	211 Interviews
Schwankungsbreite	± 7 Prozentpunkte (bei $n = 211$)
Untersuchungszeitraum	23.06.2026 - 30.09.2026
Auswertung	Tabellenband, Chartband inkl. statistischer Analyse und Summary
Auftraggeber	Schramm Öhler Rechtsanwälte Business Circle
Auftragnehmer	TQS Research & Consulting



STATISTISCHE MERKMALE

	Basis	%
Gesamt	211	100,0%
Gruppe		
Auftraggeber:innen	160	75,8%
Kanzleien/Wissenschaft/ Legislative/Medien	51	24,2%
Welcher Gruppe ordnen Sie sich primär zu?		
Öffentliche Auftraggeber:in	127	60,2%
Sektorenauftraggeber:in	26	12,3%
Staatsnahes Unternehmen	7	3,3%
Kanzlei / Rechtsberatung	20	9,5%
Unternehmensberatung	9	4,3%
Wissenschaft / Forschung	4	1,9%
Gerichtbarkeit / Kontrolle	2	,9%
Verband / Interessenvertretung	3	1,4%
Sonstige	13	6,2%
Ihre Organisationsebene:		
Bund	41	19,4%
Land	35	16,6%
Gemeinde	30	14,2%
Ausgegliederte Einrichtung	20	9,5%
Staatsnahes Unternehmen/Sektorauftrag- geber:in	31	14,7%
Privatwirtschaft	39	18,5%
Sonstige	15	7,1%

	Basis	%
Gesamt	211	100,0%
Wie viele Jahre Erfahrung haben Sie mit Vergabeverfahren?		
bis 10 Jahre	96	45,5%
11 bis 20 Jahre	64	30,3%
21 bis 30 Jahre	40	19,0%
31 bis 40 Jahre	11	5,2%
Wie hoch ist das jährliche Vergabevolumen Ihrer Organisation ungefähr?		
unter € 1 Mio.	8	3,8%
€ 1–10 Mio.	47	22,3%
€ 10–100 Mio.	61	28,9%
über € 100 Mio.	50	23,7%
keine Angabe	45	21,3%

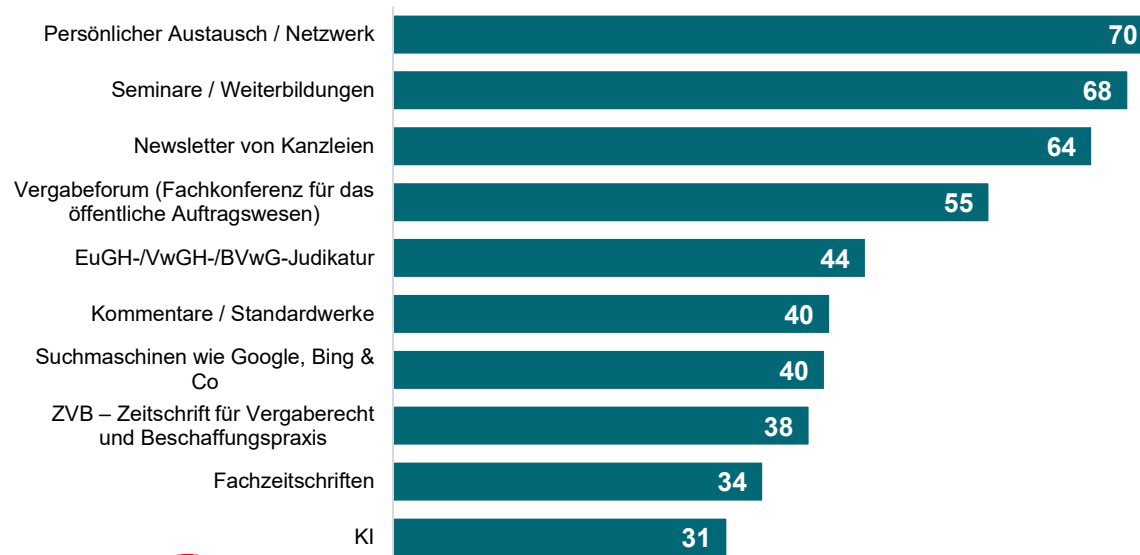
INFORMATIONSQUELLEN

TOP 10



Frage A05: „Welche Informationsquellen nutzen Sie regelmäßig, um sich über Entwicklungen im Vergaberecht zu informieren?“

Angaben in %, Mehrfachnennungen, n = 211



INFORMATIONQUELLEN

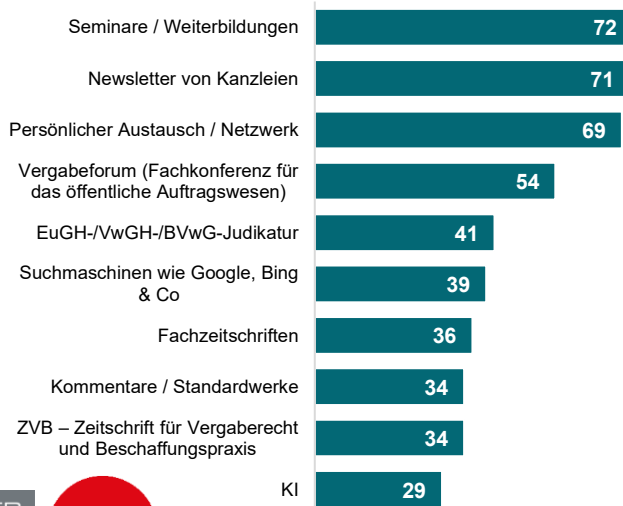
TOP 10 - GRUPPENVERGLEICH



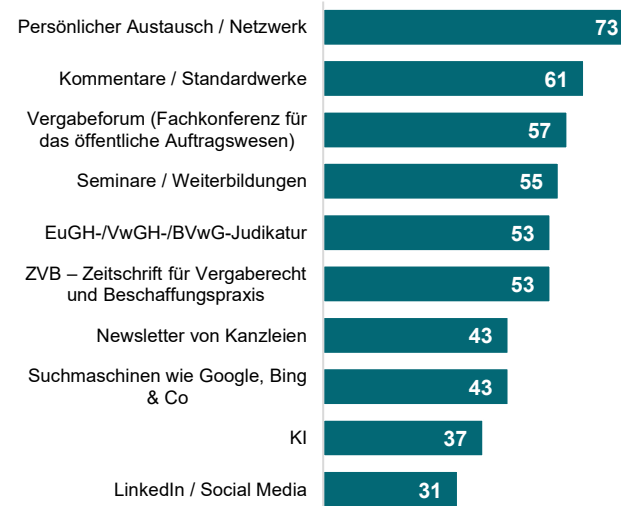
Frage A05: „Welche Informationsquellen nutzen Sie regelmäßig, um sich über Entwicklungen im Vergaberecht zu informieren?“

Angaben in %, Mehrfachnennungen, $n_{\text{Auftraggeber:innen}} = 160$, $n_{\text{Kanzleien/Wissenschaft/Legislative/Medien}} = 51$

Auftraggeber:innen



Kanzleien/Wissenschaft/Legislative/Medien

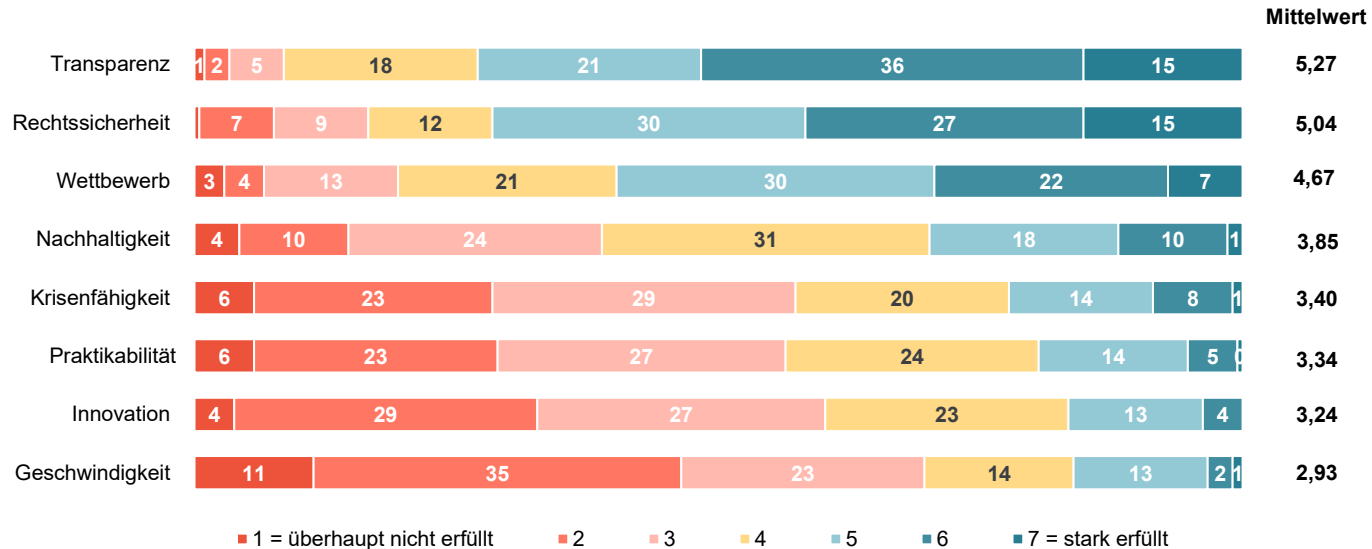


ZIELERFÜLLUNG



Frage B01: „Wie gut erfüllt das derzeitige Vergaberecht folgende Ziele?“

Angaben in %, Sortierung: Top-Box absteigend (6. + 7. Wert), n = 211



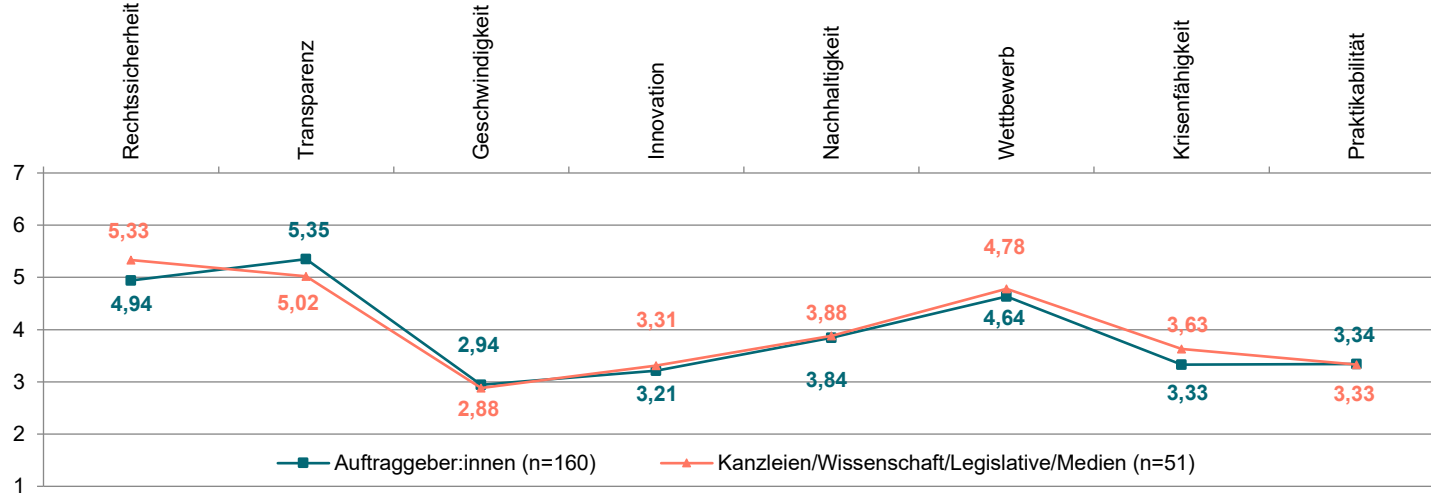
ZIELERFÜLLUNG

GRUPPENVERGLEICH



Frage B01: „Wie gut erfüllt das derzeitige Vergaberecht folgende Ziele?“

Mittelwerte, Skala: „1 = überhaupt nicht erfüllt“ bis „7 = stark erfüllt“

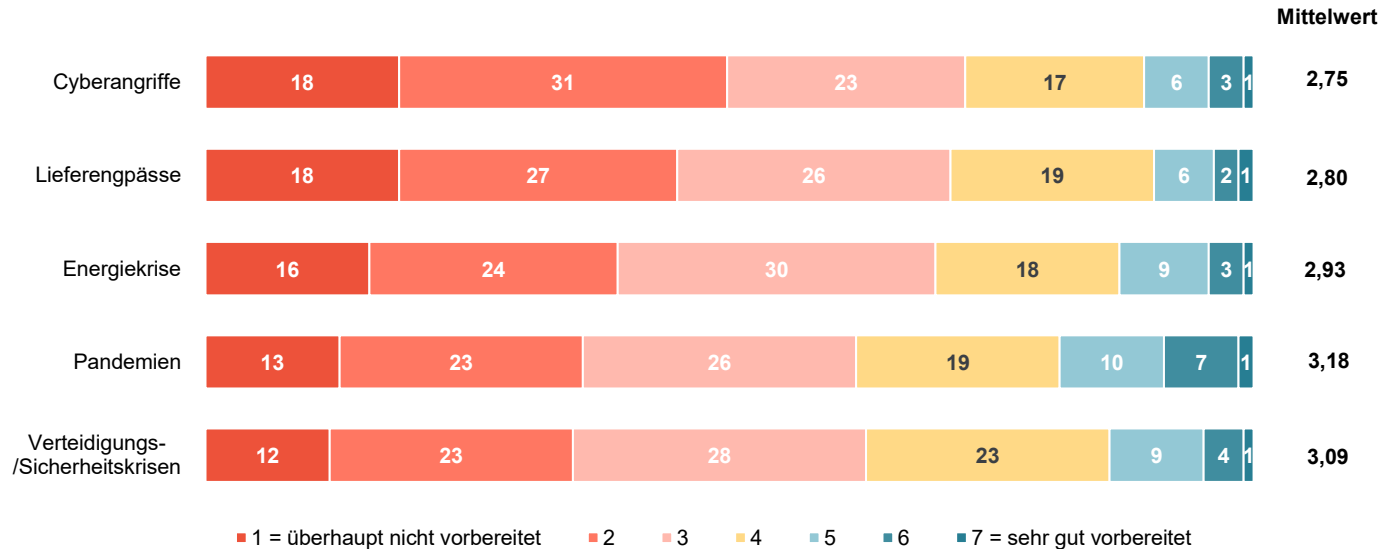


VORBEREITUNG AUF MÖGLICHE SZENARIEN



Frage B02: „Wie gut wäre das aktuelle System auf folgende Szenarien vorbereitet?“

Angaben in %, Sortierung: Top-Box absteigend (1. + 2. Wert), n = 211



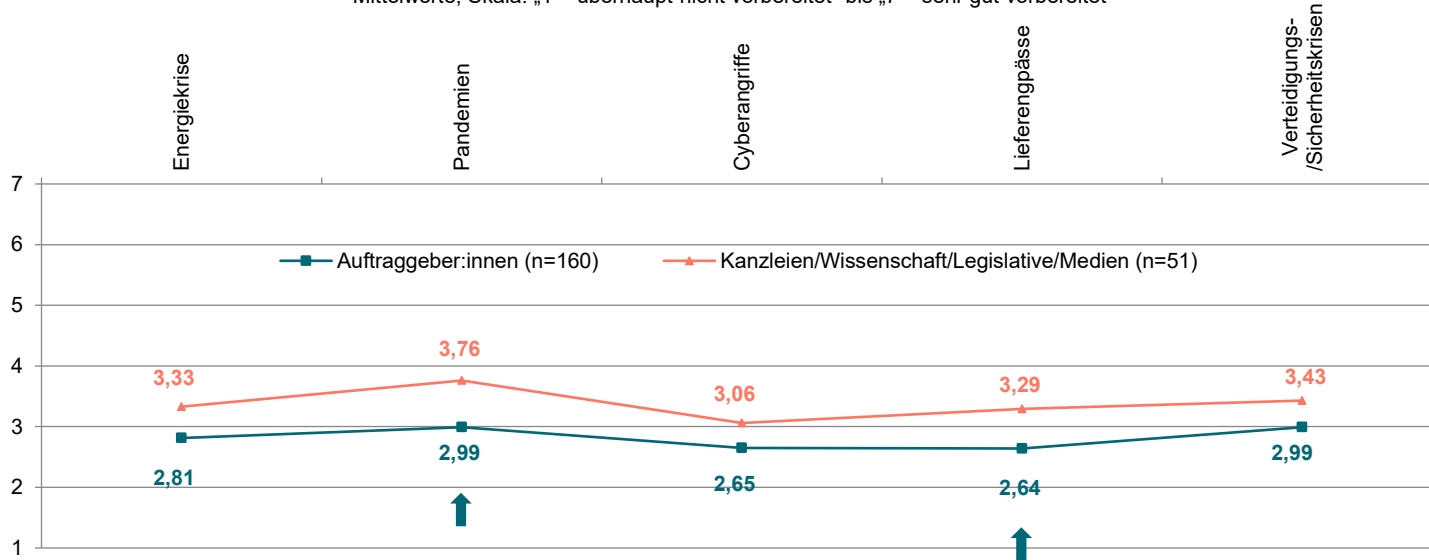
VORBEREITUNG AUF MÖGLICHE SZENARIEN

GRUPPENVERGLEICHE



Frage B02: „Wie gut wäre das aktuelle System auf folgende Szenarien vorbereitet?“

Mittelwerte, Skala: „1 = überhaupt nicht vorbereitet“ bis „7 = sehr gut vorbereitet“

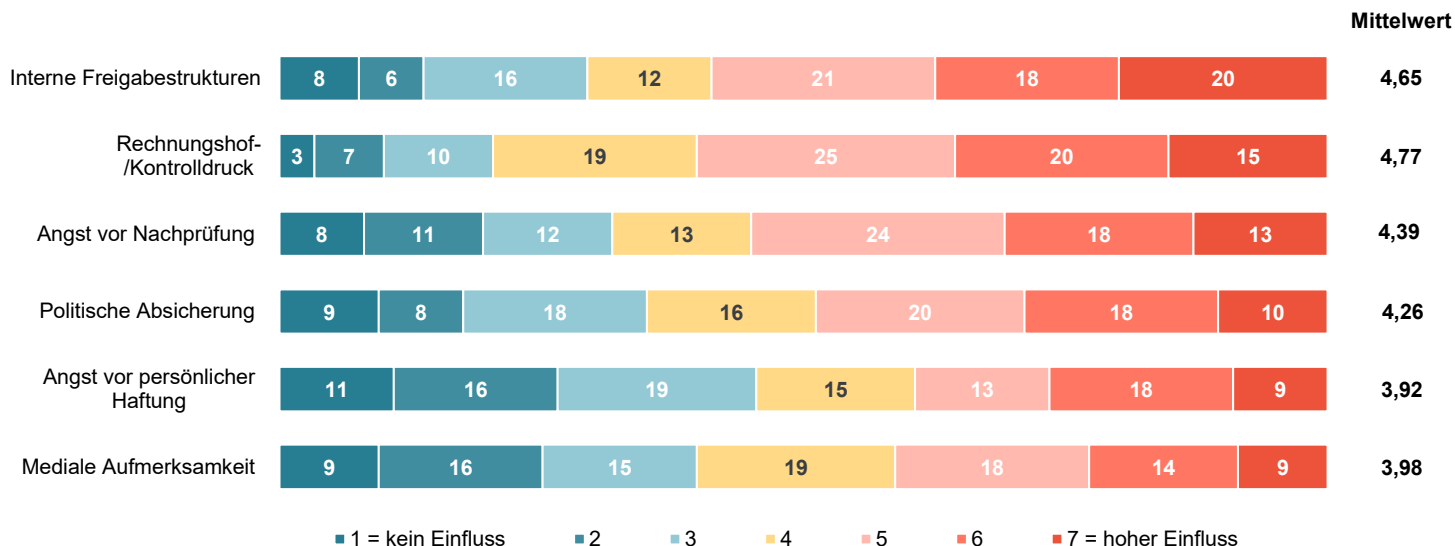


EINFLUSSFAKTOREN



Frage C01: „Wie stark beeinflussen folgende Faktoren Entscheidungen in Vergabeverfahren?“

Angaben in %, Sortierung: Top-Box absteigend (6. + 7. Wert), n = 211



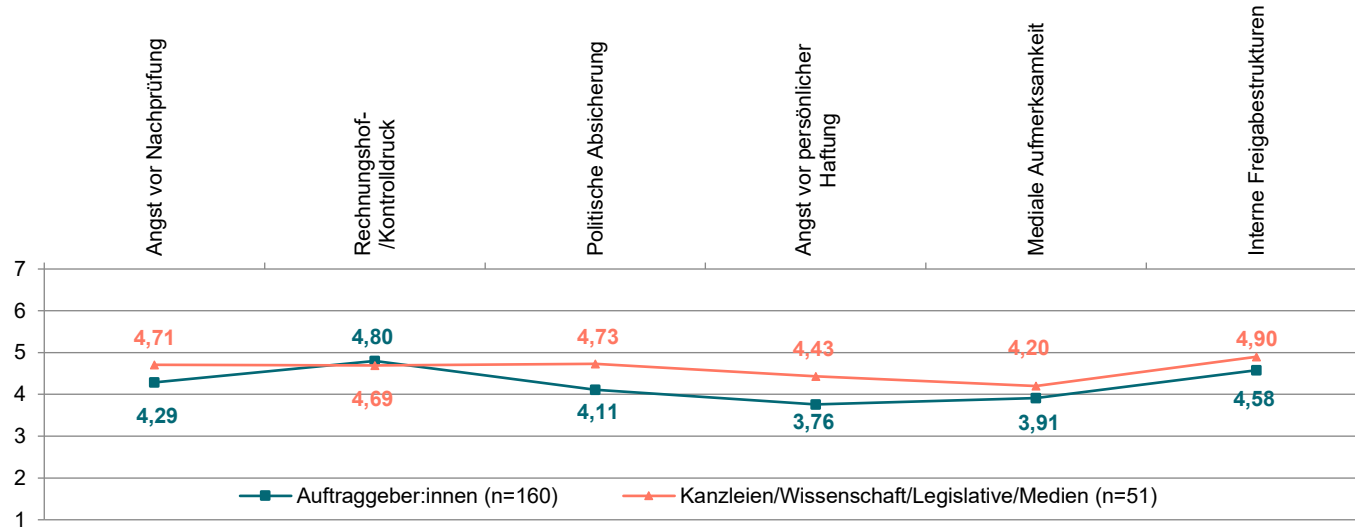
EINFLUSSFAKTOREN

GRUPPENVERGLEICHE



Frage C01: „Wie stark beeinflussen folgende Faktoren Entscheidungen in Vergabeverfahren?“

Mittelwerte, Skala: „1 = kein Einfluss“ bis „7 = hoher Einfluss“



RECHTLICHE SPIELRÄUME

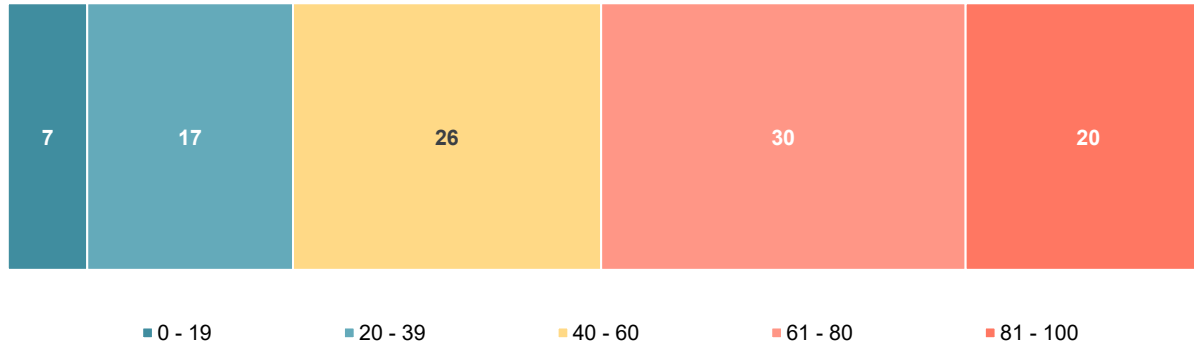


Frage C02: „Wie stark werden bestehende rechtliche Spielräume in der Praxis tatsächlich genutzt?“

Angaben in %, n = 211

0 = praktisch nie

100 = sehr konsequent

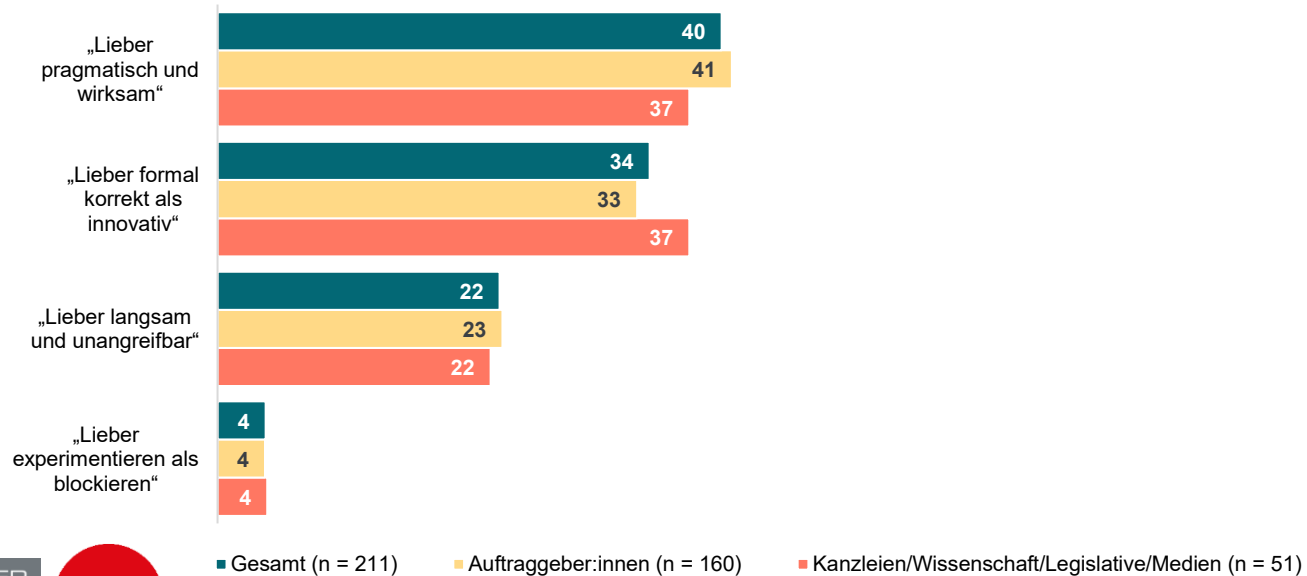


Mittelwert:
58,55
Skala: 0-100



Frage C03: „Welche Aussage beschreibt die Praxis am besten?“

Angaben in %

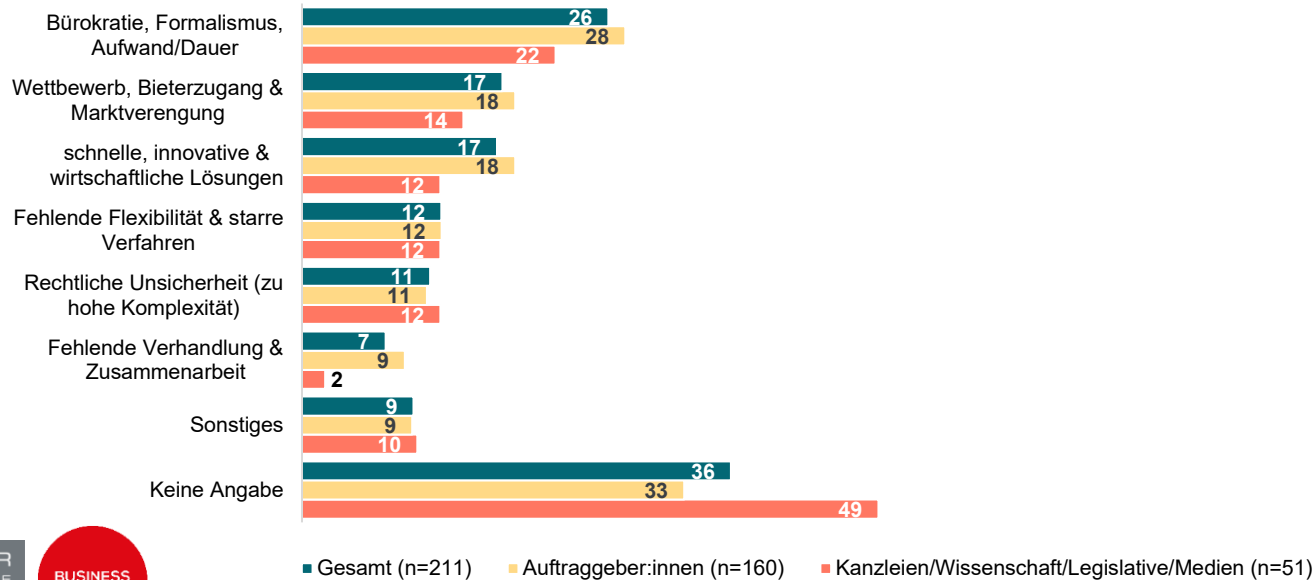


SYSTEMBEDINGTE HINDERNISSE



Frage C04: „Wo verhindert das aktuelle System aus Ihrer Sicht gute Lösungen?“

Angaben in %, offene Frage, Mehrfachnennungen

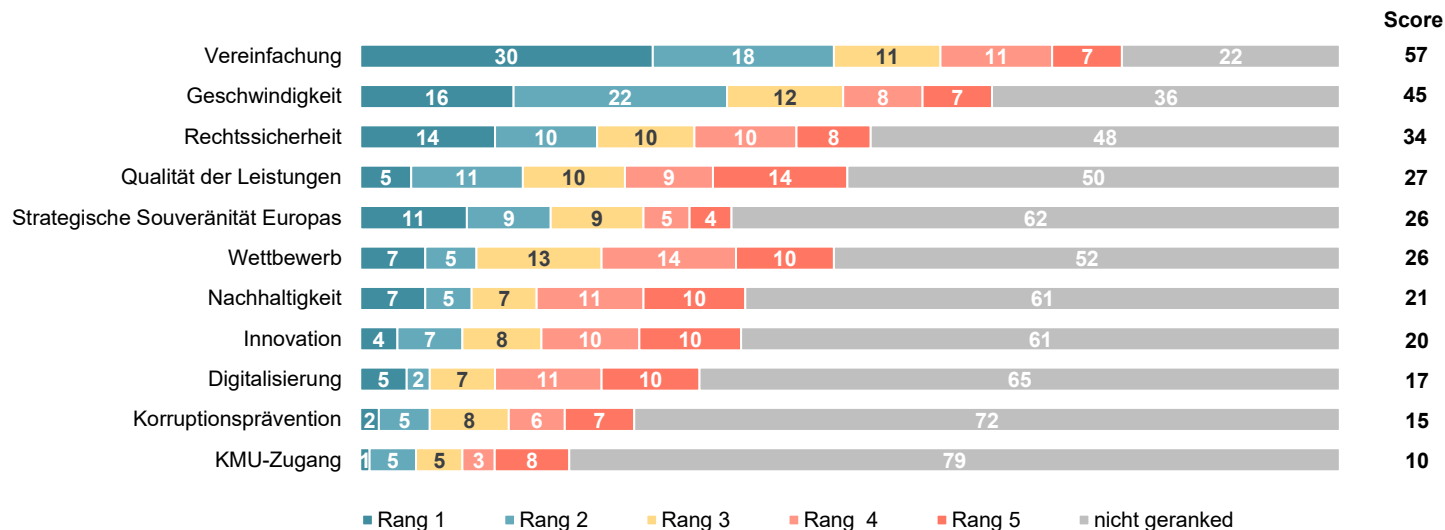


ENTWICKLUNG BIS 2030



Frage D01: „Wohin soll sich das Vergaberecht bis 2030 entwickeln?“

Angaben in %, Ranking, Sortierung: Score absteigend, max. 5 Nennungen



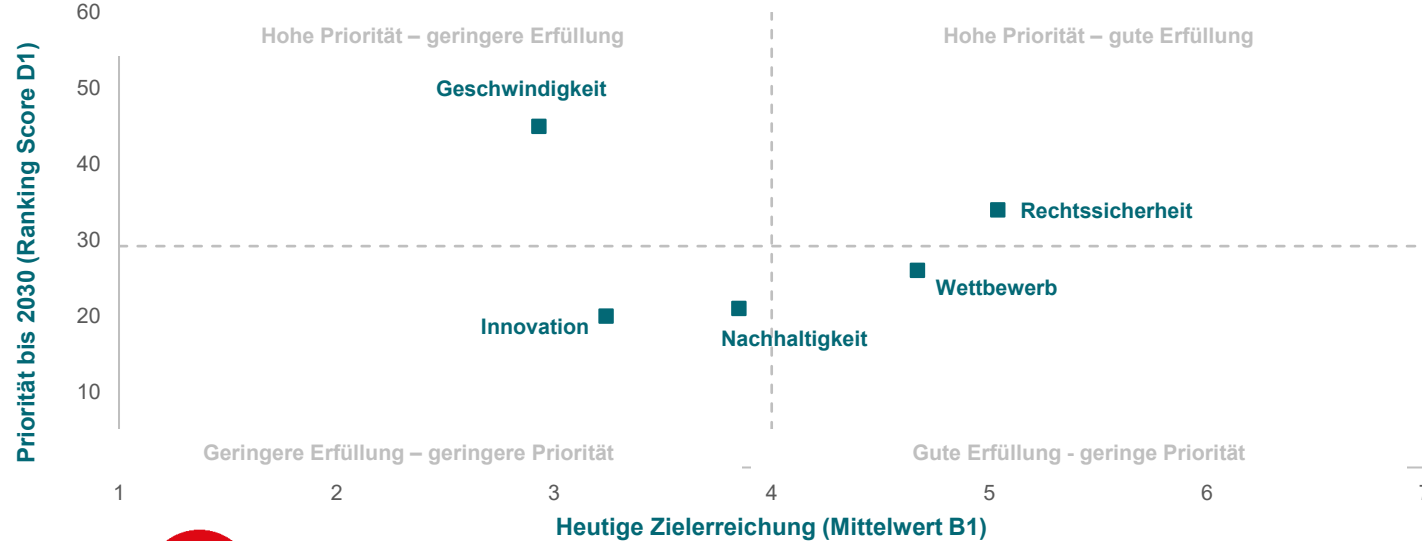
Ranking-Score: Rang 1 = 100 Punkte, Rang 2 = 80, Rang 3 = 60, Rang 4 = 40, Rang 5 = 20; nicht geranked = 0 Punkte.

HEUTIGE ZIELERREICHUNG UND PRIORITÄTEN BIS 2030



Der größte Reformdruck zeigt sich bei der Geschwindigkeit. Rechtssicherheit bleibt trotz bereits guter Zielerreichung eine zentrale Priorität bis 2030.

Vertikale Referenzlinie: Skalenmitte B1 = 4,0; Horizontale Referenzlinie: durchschnittlicher D1-Ranking-Score der fünf dargestellten, in B1 und D1 vergleichbaren Ziele = 29,2.

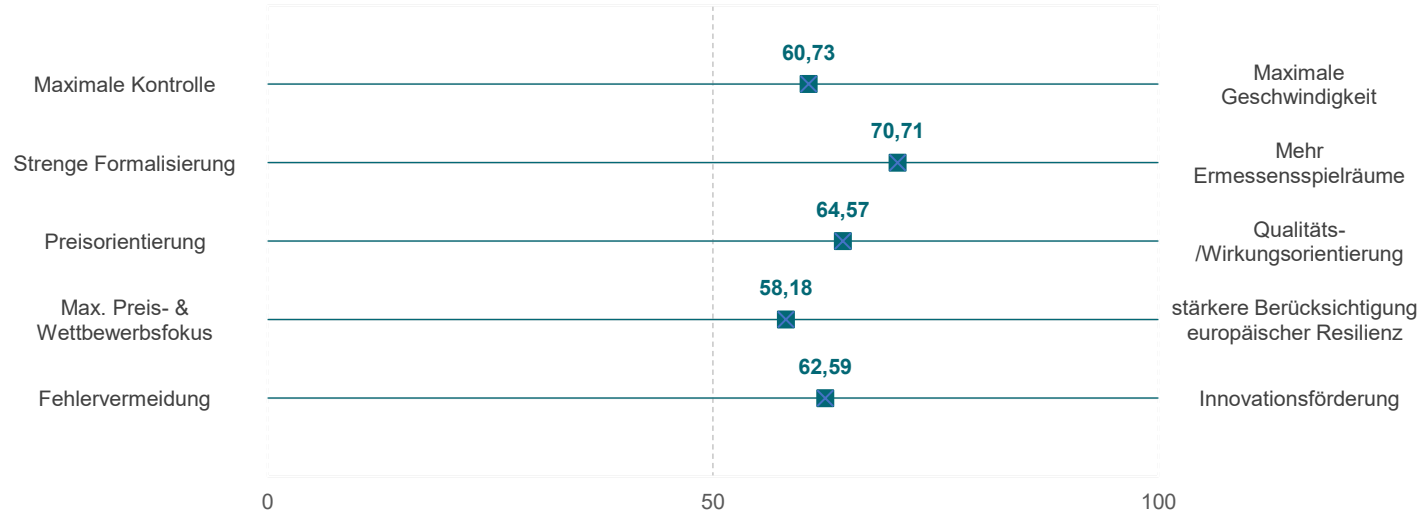


POSITIONIERUNG



Frage D02: „Wo sollte sich das Vergaberecht 2030 positionieren?“

Mittelwerte auf einer Skala von 0 bis 100, wobei die Skalenendpunkte den jeweils dargestellten Gegenpolen entsprechen



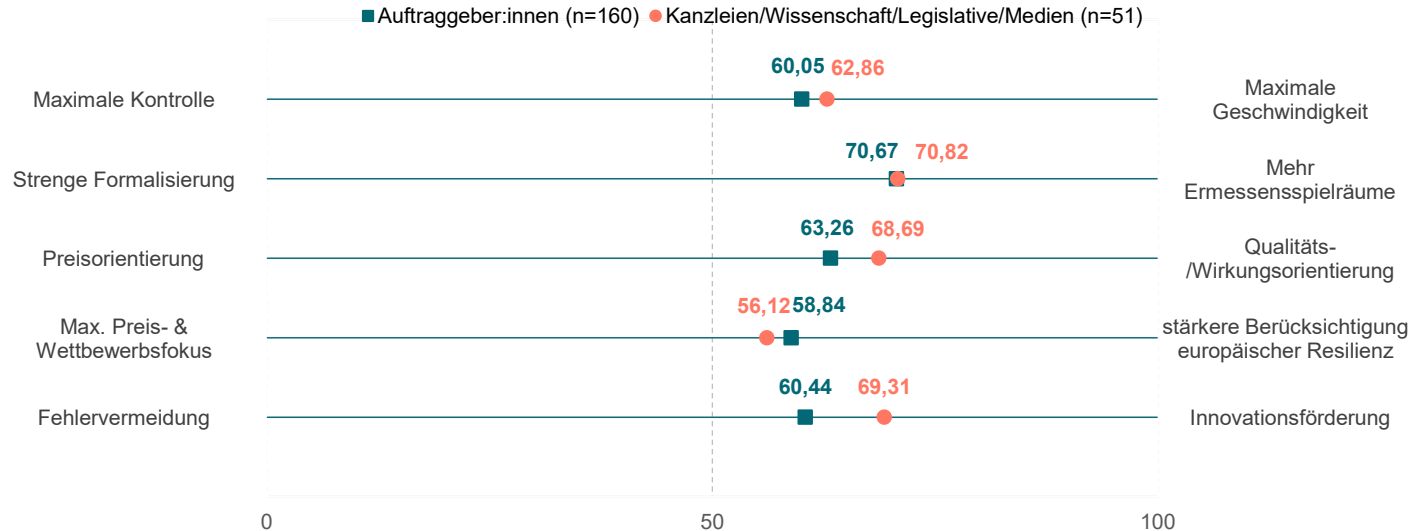
POSITIONIERUNG

GRUPPENVERGLEICH



Frage D02: „Wo sollte sich das Vergaberecht 2030 positionieren?“

Mittelwerte auf einer Skala von 0 bis 100, wobei die Skalenendpunkte den jeweils dargestellten Gegenpolen entsprechen

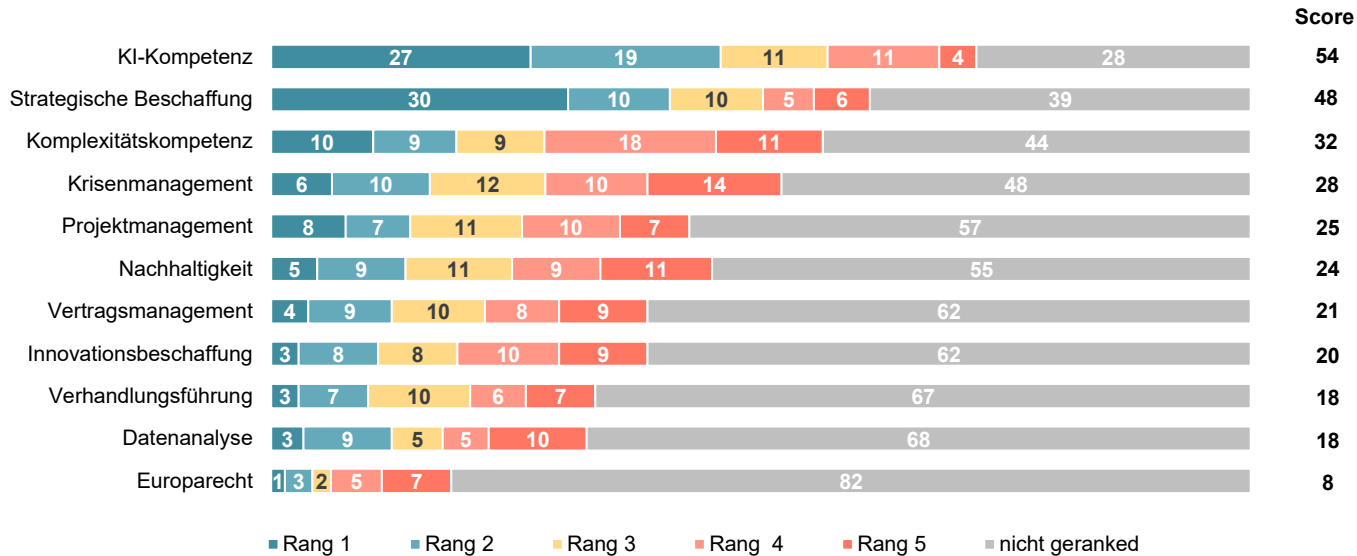


KOMPETENZENTWICKLUNG BIS 2030



Frage D03: „Welche Kompetenzen werden bis 2030 besonders wichtig?“

Angaben in %, Ranking, Sortierung: Score absteigend, max. 5 Nennungen



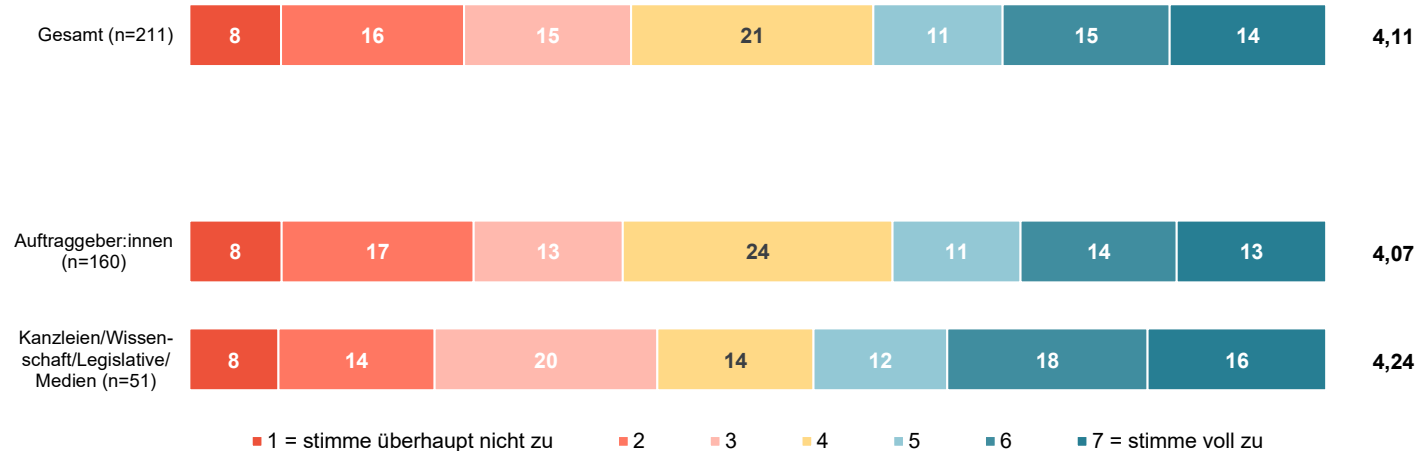
Ranking-Score: Rang 1 = 100 Punkte, Rang 2 = 80, Rang 3 = 60, Rang 4 = 40, Rang 5 = 20; nicht geranked = 0 Punkte.

EUROPÄISCHE AUSBILDUNGS- UND ZERTIFIZIERUNGSSTANDARDS



Frage D04: „Europaweit standardisierte Ausbildungs- oder Zertifizierungsmodelle würden die Professionalität öffentlicher Beschaffung verbessern.“

Angaben in %

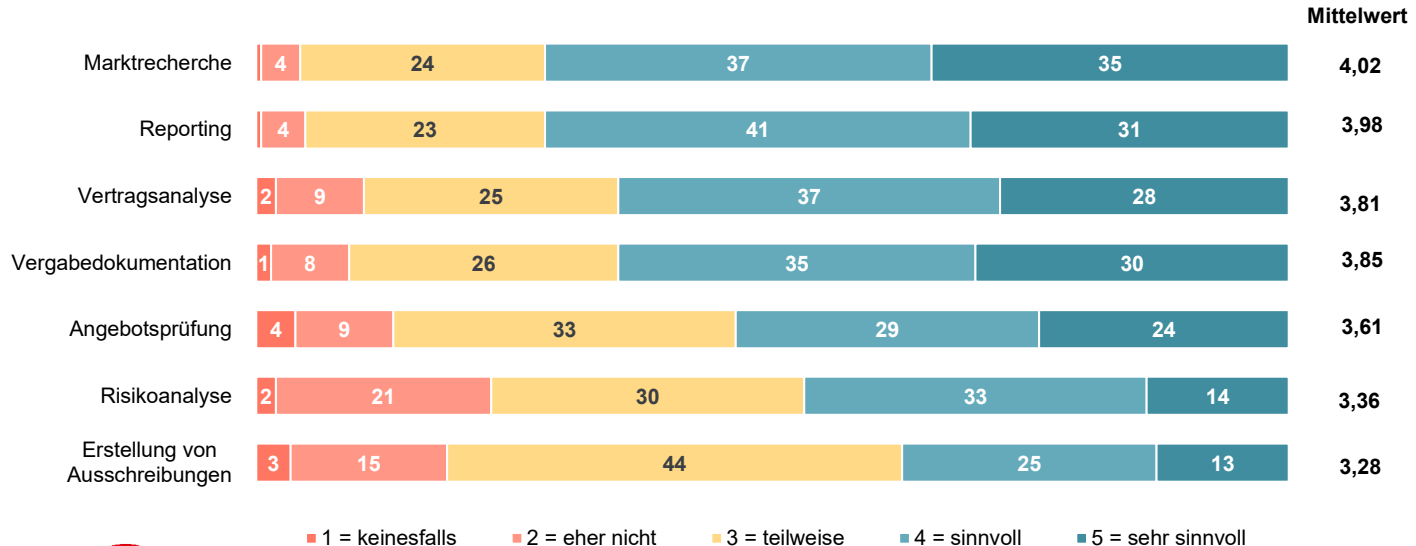


EINSATZ VON KI



Frage D05: „In welchen Bereichen kann KI sinnvoll unterstützen?“

Angaben in %, Sortierung: Top-Box absteigend (4. + 5. Wert), n = 211



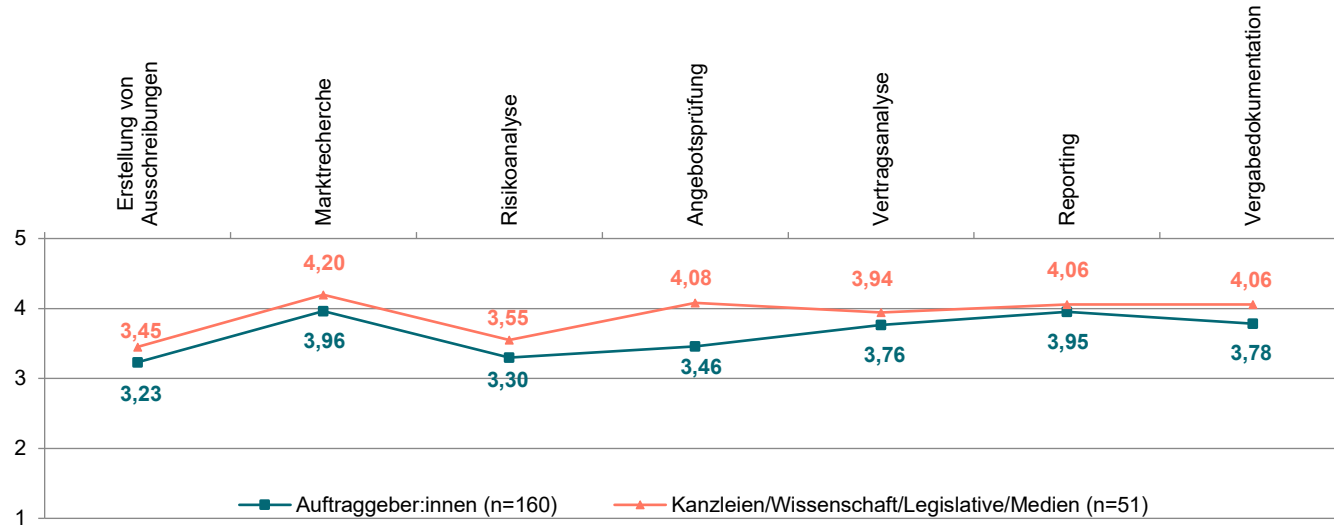
EINSATZ VON KI

GRUPPENVERGLEICHE



Frage D05: „In welchen Bereichen kann KI sinnvoll unterstützen?“

Mittelwerte, Skala: „1 = keinesfalls“ bis „5 = sehr sinnvoll“

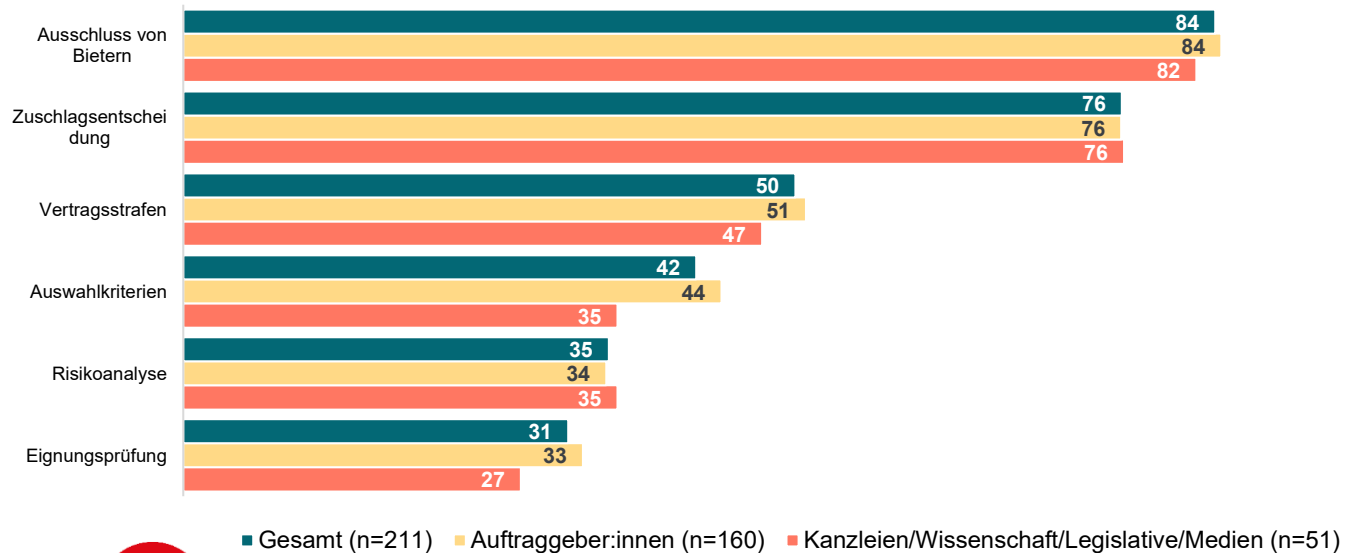


GRENZEN AUTOMATISIERTER ENTSCHEIDUNGEN



Frage D06: „Welche Entscheidungen sollten niemals automatisiert werden?“

Angaben in %, Mehrfachnennungen

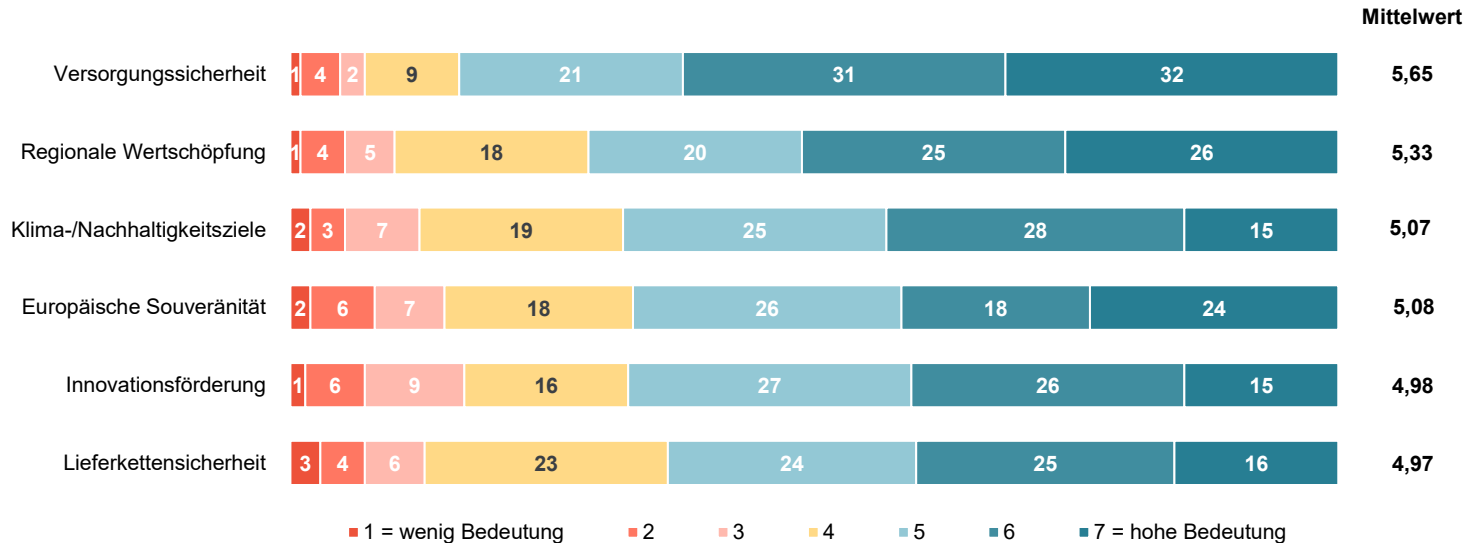


BEDEUTUNG DES VERGABERECHTS



Frage D07: „Welche Bedeutung sollte Vergaberecht künftig für folgende Ziele haben?“

Angaben in %, Sortierung: Top-Box absteigend (6. + 7. Wert), n = 211

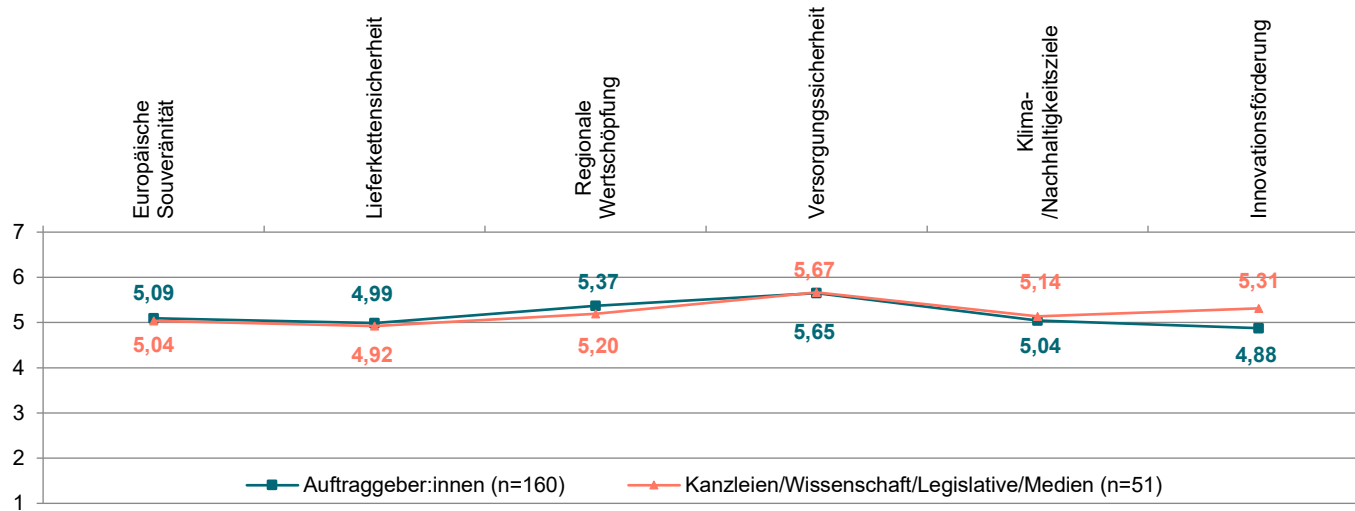


BEDEUTUNG DES VERGABERECHTS



Frage D07: „Welche Bedeutung sollte Vergaberecht künftig für folgende Ziele haben?“

Mittelwerte, Skala: „1 = wenig Bedeutung“ bis „7 = hohe Bedeutung“

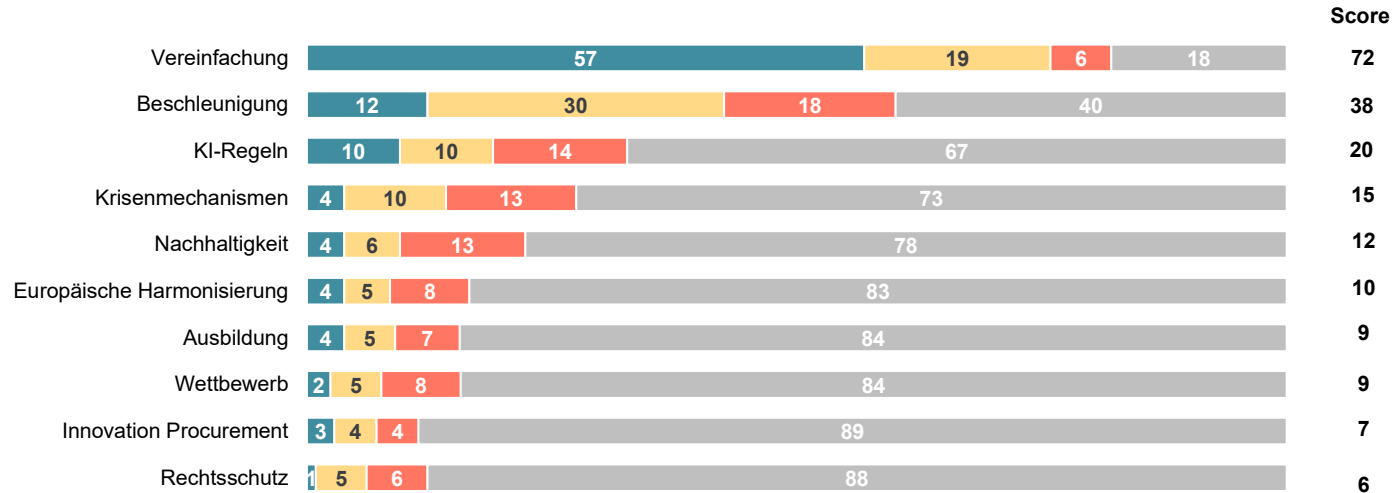


REFORMBEDARF



Frage D08: „Wo besteht bis 2030 der dringendste Reformbedarf?“

Angaben in %, Ranking, Sortierung: Score absteigend, max. 3 Nennungen



■ Rang 1 ■ Rang 2 ■ Rang 3 ■ nicht geranked

Ranking-Score: Rang 1 = 100, Rang 2 = 66,7 und Rang 3 = 33,3 Punkte; nicht geranked = 0 Punkte.

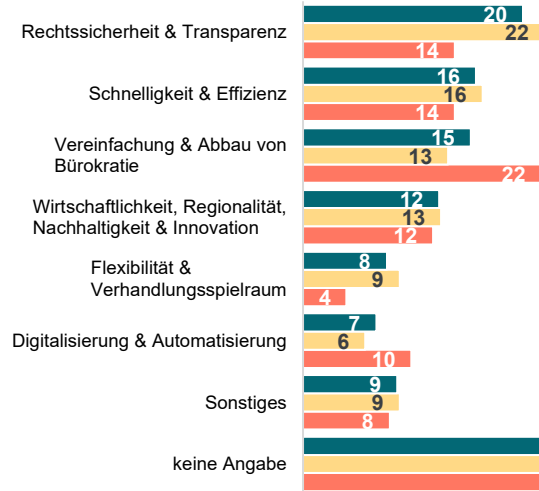
WUNSCHBILD 2030

„EINFACHER – SCHNELLER – KRISENSICHER – INNOVATIONSFREUNDLICHER – RECHTSSICHER“



Frage D09: „Wie würde ein ideal funktionierendes Vergabesystem 2030 aussehen?“

Angaben in %, offene Frage, Mehrfachnennungen



„So viel Rechtssicherheit und Wettbewerb wie notwendig, so wenig Bürokratie wie möglich und so viel Flexibilität wie sinnvoll.“

„Weniger Formalismus, dafür mehr Pragmatismus.“

„Im Jahr 2030 ermöglicht das Vergabesystem die Auswahl der besten Versorgungslösung – nicht bloß des formal besten Angebots.“

■ Gesamt (n=211) ■ Auftraggeber:innen (n=160) ■ Kanzleien/Wissenschaft/Legislative/Medien (n=51)

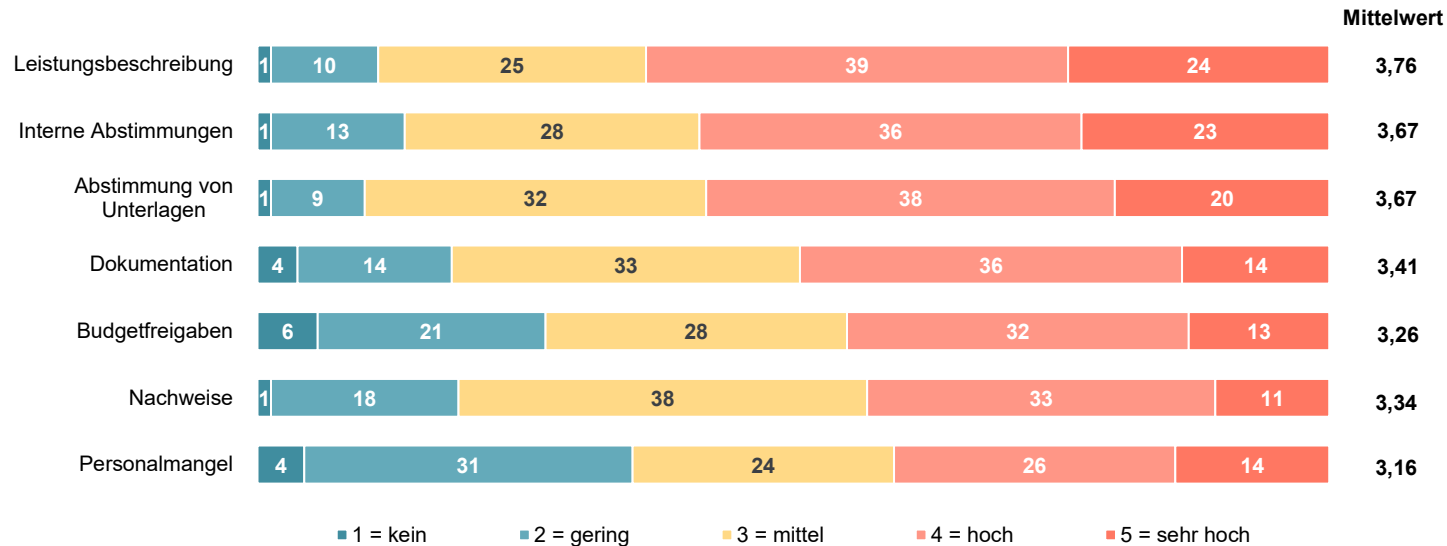
Auftraggeber:innen

INTERNE VERZÖGERUNGEN (1/2)



Frage X01: „Welche internen Faktoren verzögern Verfahren am stärksten? Welche Bereiche verursachen den größten Aufwand?“

Angaben in %, Sortierung: Top-Box absteigend (4. + 5. Wert), Basis: Auftraggeber:innen, n = 160

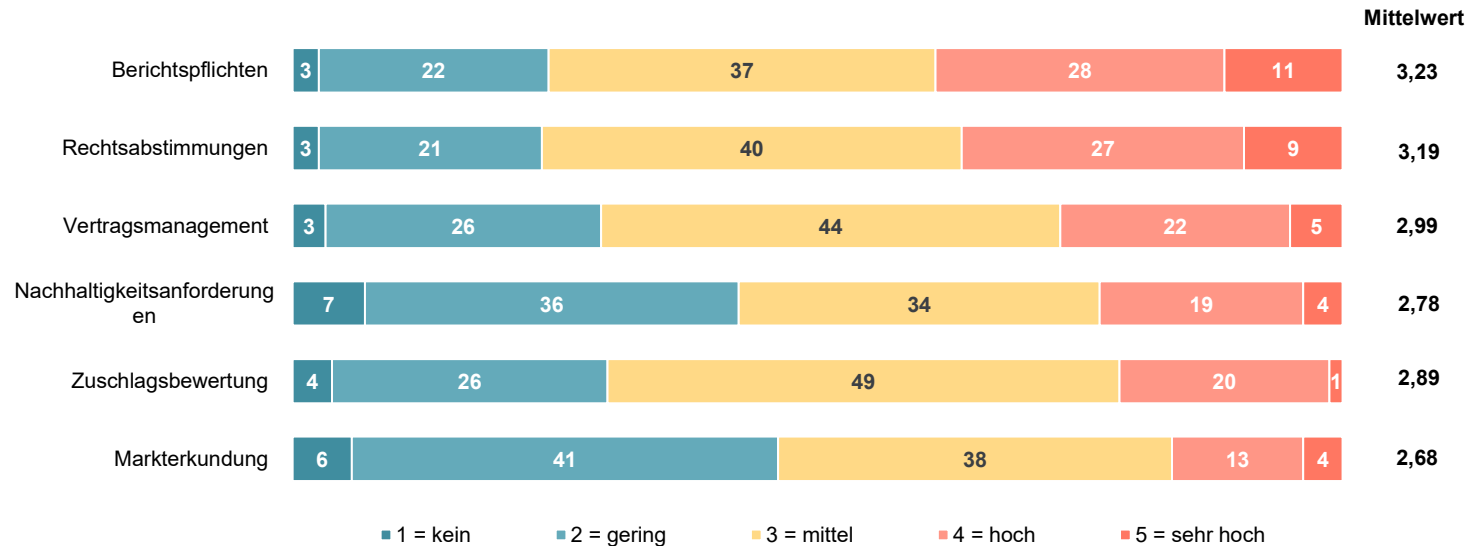


INTERNE VERZÖGERUNGEN (2/2)



Frage X01: „Welche internen Faktoren verzögern Verfahren am stärksten? Welche Bereiche verursachen den größten Aufwand?“

Angaben in %, Sortierung: absteigend nach Aufwand, Basis: Auftraggeber:innen, n = 160



HOHER AUFWAND BEI GERINGEM MEHRWERT



Frage X.Anm: „Welche Regelung erzeugt in der Praxis den größten Aufwand bei gleichzeitig geringem Mehrwert?“

Angaben in %, offene Frage, Mehrfachnennungen, Basis: Auftraggeber:innen, n = 160

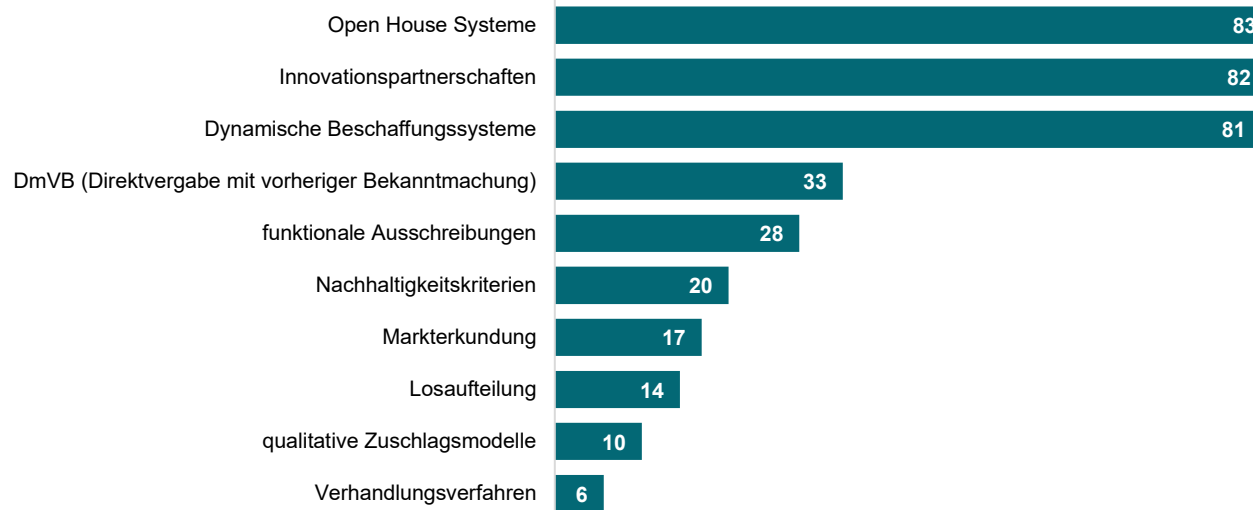


NUTZUNG VON INSTRUMENTEN



Frage X02: „Welche Instrumente werden in Ihrer Organisation selten oder gar nicht genutzt?“

Angaben in %, Mehrfachnennungen, Basis: Auftraggeber:innen, n = 160

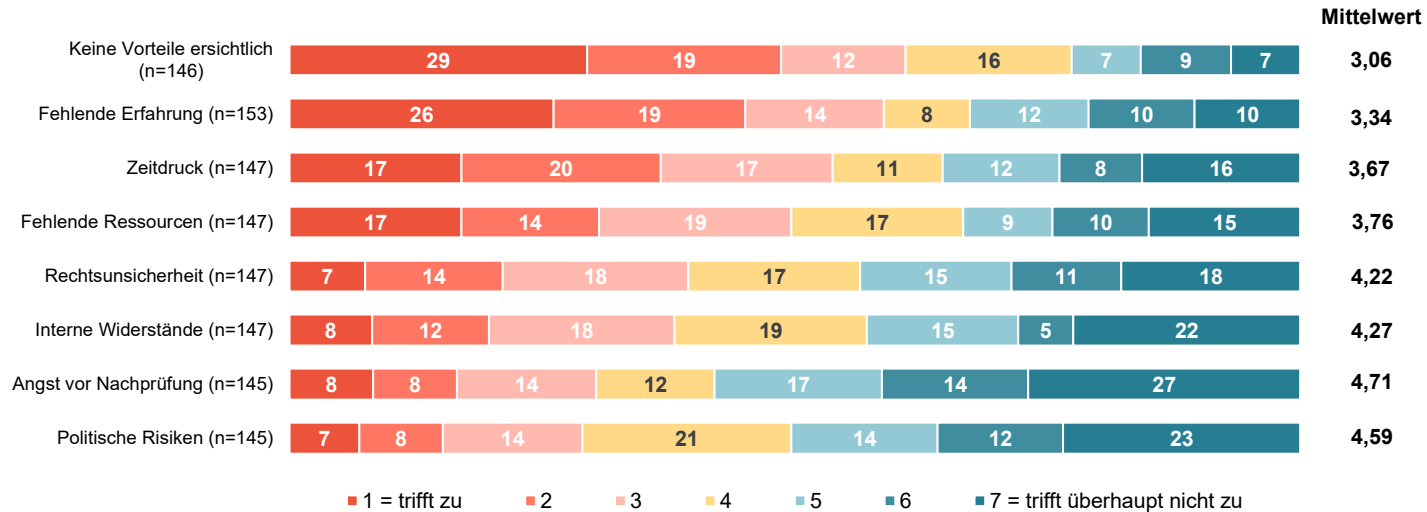


GRÜNDE FÜR DIE SELTENE NUTZUNG



Frage X03: „Warum werden diese Instrumente selten genutzt?“

Angaben in %, Sortierung: Top-Box absteigend (1. + 2. Wert), Basis: Auftraggeber:innen



EINFLUSS DER POLITIK

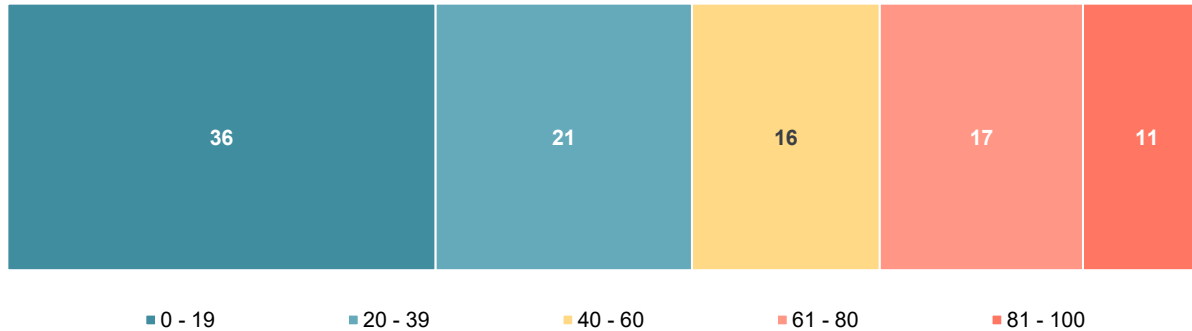


Frage X04: „Wie stark beeinflussen politische Einflüsse Verfahren?“

Angaben in %, Basis: Auftraggeber:innen, n = 160

0 = gar nicht

100 = sehr stark



Mittelwert:

37,71

Skala: 0-100

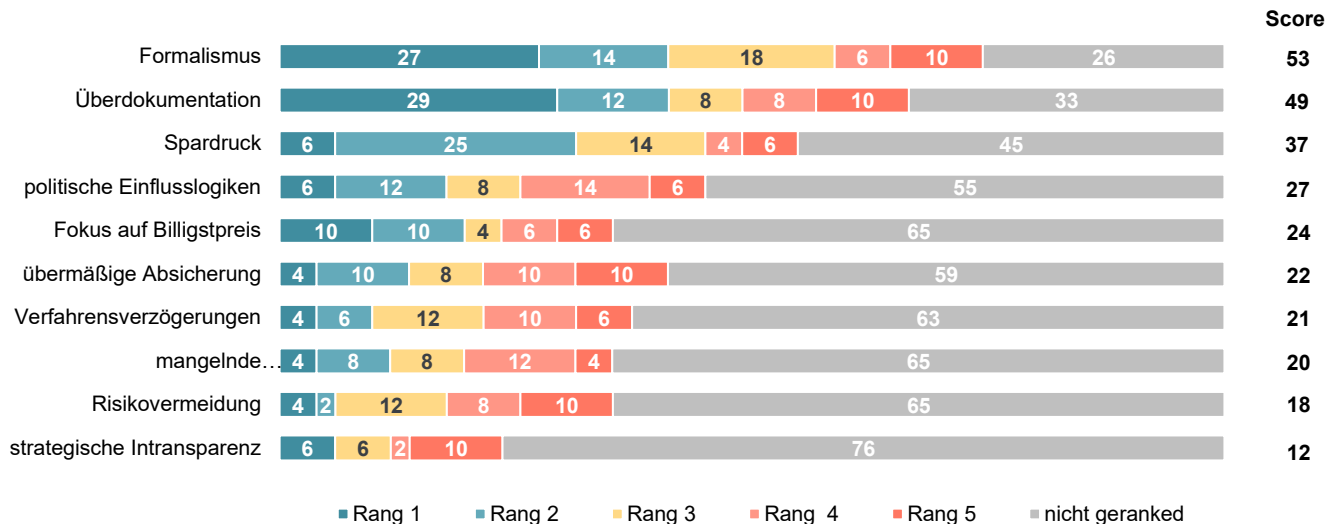
Kanzleien/Wissenschaft/ Legislative/Medien

PROBLEMATISCHE THEMEN



Frage Y01: „Welche dieser Themen sind derzeit besonders problematisch?“

Angaben in %, Ranking, Sortierung: Score absteigend, Basis: Kanzleien, Wissenschaft, Legislative, Medien, n = 51, max. 5 Nennungen



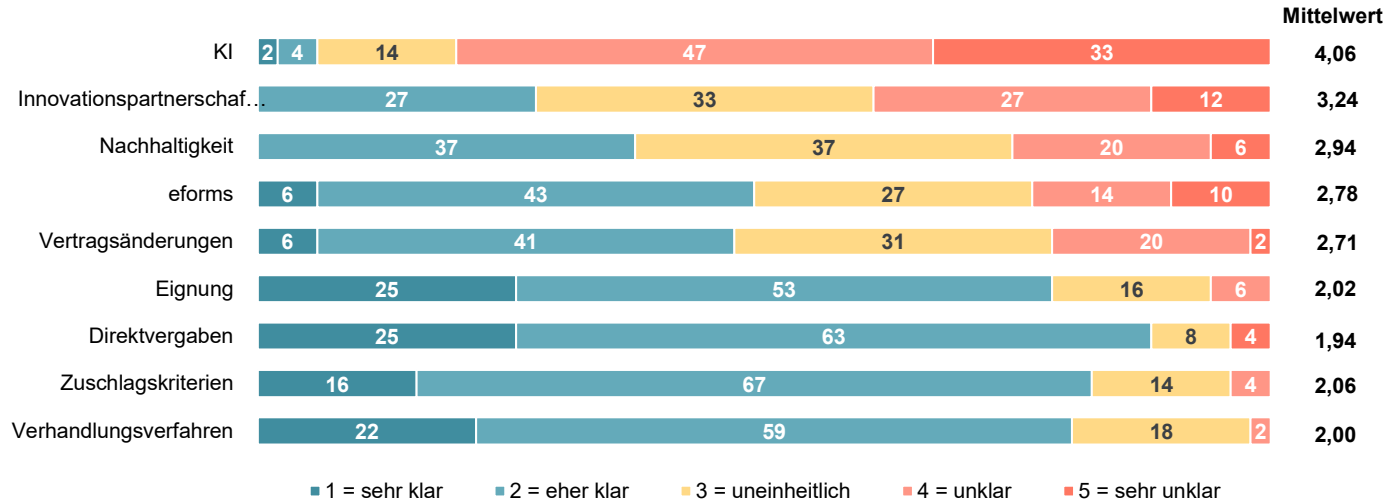
Ranking-Score: Rang 1 = 100 Punkte, Rang 2 = 80, Rang 3 = 60, Rang 4 = 40, Rang 5 = 20; nicht geranked = 0 Punkte.

INKONSISTENTE/UNKLARE RECHTSLAGE



Frage Y02: „Wo ist die Rechtslage besonders unklar oder inkonsistent?“

Angaben in %, Sortierung: Top-Box absteigend (4. + 5. Wert), Basis: Kanzleien, Wissenschaft, Legislative, Medien, n = 51

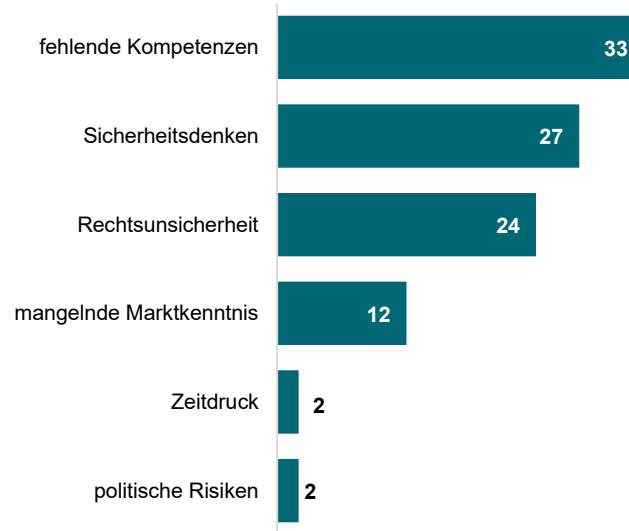


GRÜNDE FÜR DIE STANDARDLÖSUNG



Frage Y03: „Ein/e öffentliche/r Auftraggeber/in möchte ein innovatives KI-System beschaffen. Aufgrund möglicher Nachprüfungsrisiken entscheidet er/sie sich letztlich für eine etablierte Standardlösung.“ Was wäre aus Ihrer Sicht die Hauptursache für diese Entscheidung?

Angaben in %, Basis: Kanzleien, Wissenschaft, Legislative, Medien, n = 51





- Die Auftraggeber:innen berichten im Vergleich zu Personen aus den Bereichen „Kanzleien/Wissenschaft/Legislative/Medien“ signifikant eher, dass das aktuelle System nicht auf **Lieferengpässe** (Cohen's $d = .54$, $p < .01$, mittlerer Effekt) oder **Pandemien** (Cohen's $d = .49$, $p < .01$, kleiner Effekt) vorbereitet ist.
- Auftraggeber:innen stimmen im Vergleich zu Befragten aus den Bereichen „Kanzleien/Wissenschaft/Legislative/Medien“ signifikant seltener zu, dass die Künstliche Intelligenz bei der **Angebotsprüfung** sinnvoll unterstützen kann (Cohen's $d = .60$, $p < .01$, mittlerer Effekt).



ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE

- **Persönlicher Austausch bleibt die zentrale Informationsquelle zu Entwicklungen im Vergaberecht** und hat in beiden betrachteten Gruppen einen besonders hohen Stellenwert.
- **Das Vergaberecht wird grundsätzlich als transparent und rechtssicher wahrgenommen, weist aber deutliche Schwächen bei Geschwindigkeit, Innovationsfähigkeit und Praktikabilität auf.** In dieser Einschätzung stimmen Auftraggeber:innen und die Gruppe aus Kanzleien, Wissenschaft, Legislative und Medien weitgehend überein.
- **Besonderer Handlungsbedarf zeigt sich bei der Krisenfestigkeit des Systems.** Vor allem im Umgang mit Cyberangriffen und Lieferengpässen wird das Vergaberecht als unzureichend vorbereitet eingeschätzt. Auftraggeber:innen schätzen vor allem die Vorbereitung auf Lieferengpässe signifikant kritischer ein. Insgesamt besteht über alle abgefragten Krisenszenarien hinweg deutliches Verbesserungspotenzial.
- **Entscheidungen in Vergabeverfahren werden vor allem durch interne Freigabestrukturen und externen Kontrolldruck durch den Rechnungshof geprägt.** Die Gruppe aus Kanzleien, Wissenschaft, Legislative und Medien misst darüber hinaus nahezu allen abgefragten Einflussfaktoren eine etwas stärkere Bedeutung bei.



ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE

- **Bestehende rechtliche Spielräume werden bislang nur teilweise ausgeschöpft.** Insgesamt bewegt sich ihre Nutzung im mittleren Bereich; lediglich rund ein Fünftel der Befragten gibt an, die vorhandenen Spielräume (nahezu) vollständig zu nutzen.
- **Die Vergabepaxis ist stärker von Pragmatismus und formaler Absicherung als von Innovationsorientierung geprägt.** Experimentierfreude bleibt mit 4 % die Ausnahme. Innovation hat damit gegenwärtig einen untergeordneten Stellenwert.
- **Bürokratie, Formalismus sowie hoher Zeit- und Verfahrensaufwand werden als zentrale Hürden für gute Lösungen wahrgenommen.** Die Kritik richtet sich gegen die Komplexität und Schwerfälligkeit des Systems insgesamt.
- **Für 2030 ergibt sich daraus ein klarer Reformauftrag: Das Vergaberecht soll einfacher und schneller werden.** Entbürokratisierung bzw. Vereinfachung und eine Beschleunigung der Verfahren stehen im Zentrum der Erwartungen – insbesondere bei der Geschwindigkeit zeigt sich hoher Reformdruck.
- **Das gewünschte Zielbild ist ein flexibleres und stärker wirkungsorientiertes Vergaberecht:** mehr Ermessensspielraum sowie eine stärkere Orientierung an Qualität, Innovation und Geschwindigkeit werden gegenüber strenger Formalisierung, Preisfokus und maximaler Kontrolle bevorzugt.



ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE

- **KI wird als wichtige Zukunftskompetenz gesehen, ihr sinnvoller Einsatz konzentriert sich jedoch vor allem auf unterstützende Tätigkeiten.** Besonders bei Marktrecherche, Reporting, Vertragsanalyse und Vergabedokumentation sehen die Befragten Potenzial. Die Gruppe aus Kanzleien, Wissenschaft, Legislative und Medien bewertet diese Einsatzmöglichkeiten tendenziell noch positiver.
- **Bei Entscheidungen mit unmittelbaren Konsequenzen für Bieter:innen werden hingegen klare Grenzen gezogen.** Insbesondere ein automatisierter Ausschluss von Bieter:innen sowie automatisierte Zuschlagsentscheidungen werden von einer deutlichen Mehrheit abgelehnt.
- **Das Vergaberecht soll künftig stärker zur Versorgungssicherheit und regionalen Wertschöpfung beitragen.** In dieser strategischen Rolle besteht zwischen den beiden betrachteten Gruppen weitgehend Übereinstimmung.
- **Der Reformauftrag für 2030 ist eindeutig: weniger Komplexität und schnellere Verfahren.** Vereinfachung und Beschleunigung werden als die dringendsten Reformfelder identifiziert und bestätigen damit die bereits zuvor geäußerten Erwartungen an die zukünftige Ausrichtung des Vergaberechts.
- **Das Zielbild für 2030 verbindet Rechtssicherheit und Transparenz mit deutlich mehr Effizienz und Geschwindigkeit.** Ein ideales Vergabesystem soll Bürokratie reduzieren und Prozesse vereinfachen und die zentralen Prinzipien von Rechtssicherheit und Transparenz beibehalten.



ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE

Auftraggeber:innen

- **Der größte Aufwand entsteht bei der Vorbereitung und internen Abstimmung von Vergabeverfahren.** Besonders aufwendig werden die Leistungsbeschreibung, interne Abstimmungsprozesse sowie die Abstimmung von Unterlagen wahrgenommen. Markterkundung und Zuschlagsbewertung verursachen demgegenüber vergleichsweise wenig Aufwand.
- **Als besonders ineffizient werden formale Verfahrens- und Prüfanforderungen wahrgenommen.** Sie stehen aus Sicht der Auftraggeber:innen für hohen Aufwand bei zugleich geringem Mehrwert.
- **Innovativere bzw. weniger etablierte Beschaffungsinstrumente werden bislang kaum genutzt.** Open-House-Systeme, Innovationspartnerschaften und dynamische Beschaffungssysteme kommen nur selten zum Einsatz. Als Hauptgründe nennen die Auftraggeber:innen fehlende erkennbare Vorteile, mangelnde Erfahrung sowie Zeitdruck.
- **Politischer Einfluss spielt eine eher untergeordnete Rolle.** Der Einfluss auf Vergabeverfahren wird überwiegend als gering bis mittel eingeschätzt.



ZUSAMMENFASSUNG DER ERGEBNISSE



Kanzleien/Wissenschaft/Legislative/Medien

- **Die zentralen Problembereiche bestätigen das bisherige Gesamtbild:** Formalismus und Überdokumentation gelten als wesentliche Schwachstellen des aktuellen Systems.
- **Besonders große Rechtsunsicherheit besteht beim Einsatz Künstlicher Intelligenz.** 80 % der Befragten bewerten die Rechtslage in diesem Bereich als unklar.
- **Dass öffentliche Auftraggeber:innen innovative KI-Lösungen meiden, wird vor allem auf fehlende Kompetenzen, Sicherheitsbedenken und Rechtsunsicherheit zurückgeführt.** Die Zurückhaltung liegt damit eher weniger in einer grundsätzlichen Ablehnung begründet, sondern ist eher eine Folge fehlenden Know-Hows und Absicherung.



Dr. Dieter Scharitzer

+43 664 358 23 58
dieter.scharitzer@tqs.at



Stefan Schwaiger, MSc

+ 43 664 425 83 94
stefan.schwaiger@tqs.at

