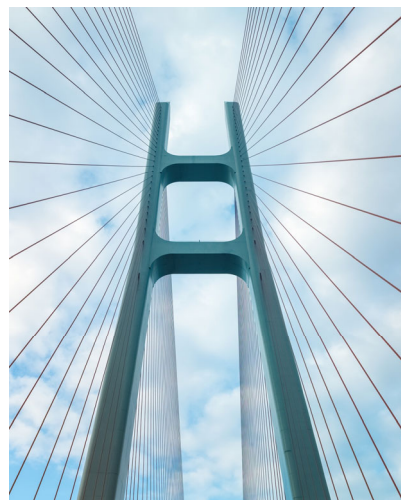




Positionspapier

Vergaberecht

Februar 2026

Türlenstraße 6 | 70191 Stuttgart | Telefon +49 711 21050 -0 | www.suedwesttextil.de

SÜDWESTTEXTIL – VERBAND DER SÜDWESTDEUTSCHEN TEXTIL- UND BEKLEIDUNGSINDUSTRIE E.V.



Inhaltsverzeichnis

1. Präambel.....	3
2. Aktuelle Situation	3
2.1. Ausschreibungen mit reinem Preisfokus	3
2.2. Fachkompetenz ausschreibender Stelle	4
2.3. Fehlende Spezifikation für hochwertige / langwertige Produkte.....	5
2.4. Keine Sanktion bei nicht eingehaltenen Lieferzeiten.....	5
2.5. Zu hohe Anforderungen bei sehr geringen Auftragsvolumen	6
2.6. Überprüfung Qualitäts- und Nachhaltigkeitssiegel	6
2.7. Ausschreibungszyklen.....	6
3. Position SWT – Nutzung Spielräume vergaberechtlicher Grundsätze.....	7
3.1. Qualifiziertes Fachpersonal ausschreibender Stellen	7
3.2. Eignungsprüfung	7
3.3. Leistungsbeschreibung der Ausschreibung.....	8
3.4. Qualitätssicherung durch Erweiterung des technischen Kriterienkatalogs.....	9
3.5. Nachweis Ausschreibungsanforderungen durch Gütezeichen und deren Kontrolle	13
3.6. Verlängerung Ausschreibungszyklen	14
3.7. Änderung Leitfäden von Bund und Ländern.....	14
4. Fazit Südwesttextil	14



1. Präambel

In der Textil- und Bekleidungsindustrie gibt es im Bereich der Arbeits- und Schutzbekleidung eine sehr große Produktvielfalt, die durch viele Unternehmen mit Betriebssitz in Baden-Württemberg hergestellt werden. Das Produktsortiment beginnt bei der Arbeits- und Schutzbekleidung, wie z.B. Warn-, Flamm-, Chemikalien- und Schnittschutz, der Medizin- und Pflegebekleidung wie z.B. OP- und Krankenhausbekleidung für Bedienstete und Patienten, der Hygienebekleidung wie Überkittel und Schürzen und erstreckt sich bis zur Outdoorbekleidung.

2. Aktuelle Situation

Textile Beschaffungen insbesondere im Bereich der Berufsbekleidung, wie z.B. für den Polizeivollzugsdienst, die Bundeswehr, die Feuerwehr und Krankenhäuser erfolgen über öffentliche Ausschreibungsverfahren. Hinzu kommt aktuell ein gigantisches Investitionsvolumen im Bereich der Rüstung. Bis zum Jahr 2000 gab es hier gute Erfolgsaussichten für Unternehmen aus Baden-Württemberg. In den letzten Jahren -insbesondere seit dem Jahr 2000 - ist jedoch festzustellen, dass Unternehmen mit Sitz in Baden-Württemberg regelmäßig öffentliche Ausschreibungen verlieren und Zuschläge nicht mehr an ansässige Unternehmen vergeben werden. Gewinner dieser Ausschreibungen sind immer häufiger asiatische Mitbewerber beziehungsweise Firmen, die in Asien produzieren.

Dies ist insbesondere im Bereich der Verteidigung auch aus sicherheitspolitischer Sicht nicht unproblematisch. Es werden Abhängigkeiten geschaffen, die im Falle einer Änderung der politischen Ausrichtung des Bezugslandes schwierig werden können; dies hat insbesondere auch schon die prekäre Lage zum Bezug von Masken in Zeiten von Corona gezeigt. Die Gefahr, dass diese Abhängigkeiten genutzt und politisch instrumentalisiert werden, ist nicht von der Hand zu weisen.

2.1. Ausschreibungen mit reinem Preisfokus

Die Erfahrung der jüngeren Vergangenheit zeigt, dass viele Ausschreibungen den Fokus verstärkt auf den Preis legen und wenig bis keine anderen Kriterien wie Qualität, sichere oder sogar europäische Produktion berücksichtigen. Dies führt dazu, dass Mitglieder von Südwesttextil mittlerweile Ausschreibungen mit einem reinen Preisfokus ablehnen, da sie diese regelmäßig gegen ausländische Mitbewerber verlieren. Produzenten aus Deutschland haben hier aufgrund der hohen Abgabenlast einen erheblichen Standortnachteil.



Um es an einem fiktiven Beispiel zu illustrieren: Bei einem textilen Produkt mit einem unterstellten Preis von 79,90 € gehen allein ca. 61,2 %, d.h. 48,92 € des Endverkaufspreises an den deutschen Staat.

Den größten Anteil nimmt die Lohnsteuer ein, die sich auf 14,82 Euro summiert. Sie entsteht vor allem dort, wo deutsche Arbeitskraft eingesetzt wird, etwa beim Stricken, der Veredelung, bei Dienstleistungen und im Handel. Hinzu kommen Sozialabgaben in Höhe von 19,45 €, die Arbeitgeber- und Arbeitnehmerbeiträge einschließen und ebenfalls an die deutsche Wertschöpfung gebunden sind.

Ein weiterer wesentlicher Posten ist die Mehrwertsteuer, die mit 12,76 € zu Buche schlägt und direkt beim Verkauf anfällt. Zusätzlich werden 1,75 € an Gewerbe- bzw. Einkommensteuer fällig, die durch die wirtschaftliche Tätigkeit der beteiligten Unternehmen entstehen. Die Stromsteuer von 0,14 € und die neue CO² Abgabe trägt ebenfalls zum staatlichen Gesamtanteil bei.

Insgesamt bedeutet dies, dass 61,2 % des gesamten Verkaufspreises an staatliche Stellen abgeführt werden. Damit übersteigt der staatliche Anteil den Betrag, der für Material, Herstellung, Transport, Löhne, Handel und Gewinnspanne zusammen zur Verfügung steht. Die Zahlen zeigen somit eindrucksvoll, wie groß der Wettbewerbsnachteil bei einer Produktion in Deutschland ist. Wenn Unternehmen in Deutschland stricken, veredeln und verkaufen, dann verbleibt nur eine geringe Marge für ein Unternehmen neben den notwendigen Herstellungskosten. Dies gilt umso mehr, wenn Materialien aus Deutschland im Endprodukt eingesetzt werden wie z.B. Gestricke und Gewebe in einer Uniform.

Konkret hat dies zur Folge, dass aufgrund der hohen Abgabenlast Produktionsvorgänge wie das Spinnen, die Garnherstellung, das Zwirnen, das Stricken und das Veredeln wie die Konfektion in Deutschland kaum noch rentabel sind. Je mehr Fertigungsstufen in Deutschland vorgenommen werden, desto höher ist die Abgabenlast. Dies ist ein standortfeindliches Ergebnis.

Diese Abgabenlast sind Kosten, die der ausländische Mitbewerber nicht zu tragen hat und begründet einen deutlichen Wettbewerbsnachteil für Unternehmen aus Baden-Württemberg.

2.2. Fachkompetenz ausschreibender Stelle

Problematisch erweist sich auch die Mitarbeiterkonstanz der ausschreibenden Stellen. Langjährige qualifizierte Mitarbeiter gehen in den Ruhestand oder wechseln den Arbeitgeber. Eine ausreichende Nachbesetzung für diese Mitarbeiter findet oft nicht statt. Aufgrund dieser fehlenden



Mitarbeiterkonstanz fehlt es oft an der notwendigen Fachkompetenz, um das ausgeschriebene Produkt in der notwendigen Detailtiefe zu beurteilen. Hier sind besondere Erfahrungswerte bei den technischen Leistungsmerkmalen der eingesetzten Materialien wie der Reißfestigkeit, der Farbechtheit, der Funktionen und der Performance erforderlich. Ohne die notwendige Fachkompetenz und Erfahrungswerte können in den Ausschreibungen die nachfolgend dargestellten notwendigen Spezifikationen nicht herausgearbeitet werden.

2.3. Fehlende Spezifikation für hochwertige / langwertige Produkte

In den Ausschreibungen fehlen in vielen Fällen konkrete Spezifikation für hochwertige und langlebige Produkte: Nur ein hochwertig verarbeitetes Produkt mit belastbaren Materialien z.B. Waschechtheit bei Warnfarben ist langlebig und verliert bei Einsatz der Bekleidung nicht die notwendige Warn- und Hinweisfunktion.

Nur ein nachgewiesen belastbares Produkt kann den Anforderungen eines Polizei- oder eines Kampfeinsatzes bei der Bundeswehr standhalten. D.h. Hochwertigkeit an sich stellt einen Kostenfaktor dar, der aber nur dann in der Zuschlagsentscheidung ausreichend berücksichtigt werden kann, wenn er in der Ausschreibungskriterien entsprechend beschrieben wird.

Hinzu kommt, dass selbst in Ausschreibungen mit vorab fixten Ausschreibungskriterien, die beschriebenen Spezifikationen seitens der Anbieter oft gar nicht eingehalten, Abweichungen seitens der entscheidenden Stelle, ggfs. auch unbeabsichtigt aufgrund fehlenden Detailwissens, akzeptiert werden.

2.4. Keine Sanktion bei nicht eingehaltenen Lieferzeiten

Ausschreibungen beinhalten regelmäßig auch Lieferzeitvorgaben. Teilweise ist jedoch festzustellen, dass diese von den Unternehmen, welche die Ausschreibung gewinnen, nicht eingehalten und Konsequenzen hieraus kaum gezogen bzw. einfach einkalkuliert werden. Außerdem zeigt die Erfahrung, dass ausländische Mitbewerber, auch aus Gründen der Verfolgbarkeit, nur im Einzelfall Pönalen zahlen. Dies führt dazu, dass Mitbewerber regelmäßig versuchen, nur über den Preis den Zuschlag zu erhalten, oft im Wissen, dass die Lieferzeitvorgaben nicht eingehalten werden können und sich darauf verlassen, dass keine oder zumindest keine empfindlichen Konsequenzen gezogen werden.



2.5. Zu hohe Anforderungen bei sehr geringen Auftragsvolumen

Problematisch erweist sich auch, dass bei kleineren Ausschreibungen mitunter zu weitreichende Anforderungen gestellt werden. Z.B. ist die Forderung nach einem Co² Fußabdruck und einem Life Cycle Assessment für Handschuhe mit einem Bestellwert von 54.000,00 € insgesamt zu hoch. Müssen für Handschuhe im Rahmen eines Life Cycle Assessment alle Phasen des Produkts wie Beschaffung, Betrieb, Wartung und Außerbetriebnahme geplant und überwacht werden, ist der Aufwand für eine solche Ausschreibung für regionale mittelständische Unternehmen nicht darstellbar. Werden für solche Ausschreibungen mit einem sehr geringen Umfang zu hohe Nachweispflichten oder Anforderungen gestellt, sind diese wirtschaftlich nicht mehr attraktiv.

2.6. Überprüfung Qualitäts- und Nachhaltigkeitssiegel

Für den Nachweis der geforderten Nachhaltigkeit wird regelmäßig mit Qualitäts- und Nachhaltigkeitssiegeln gearbeitet. Dies ist grundsätzlich nicht zu beanstanden, sondern durchaus im Sinn der Textil- und Bekleidungsindustrie, die vielfach auf Basis seriöser Siegel arbeitet. Allerdings wird hier zwar die Nachweiserbringung gefordert, diese in vielen Fällen aber nicht bzw. nicht ausreichend überprüft.

Der Nachweis über Siegel erbringt die gewünschte Nachhaltigkeit oft auch nur scheinbar, da diese mitunter nicht echt sind bzw. die vorgegebenen Anforderungen nur auf dem Papier aufweisen. Eine wirkliche inhaltliche Überprüfung der Nachhaltigkeitssiegel findet in vielen Fällen nicht statt; ausreichend ist regelmäßig eine formelle Bescheinigung ohne wirklichen Beweiswert. Es gewinnt somit derjenige die Ausschreibung, der u.a. einen „grünen Zettel“ am Produkt hat.

2.7. Ausschreibungszyklen

Viele Ausschreibungszyklen erfolgen auf einen Zeitraum von maximal sechs Monaten; ein Zeithorizont, der für eine europäische Produktion in der Regel nicht ausreicht, da die Anforderungen an die Produktentwicklung bei modernen Textil- und Bekleidungsprodukten sehr hoch sind.

Um es beispielhaft darzustellen: Zur Produktentwicklung ist die Erstellung eines Designs, dessen technische Ausarbeitung, die Kostenkalkulation, Materialauswahl, Schnittentwicklung, das Prototyping, die Produktion und das Testen der fertigen Produkte erforderlich. Diese Prozesse sind sehr zeitaufwändig. Kurze Ausschreibungszyklen von sechs Monaten sind somit für viele Unternehmen nicht darstellbar. Es ist auch nicht nachvollziehbar, dass diese kurzen Zyklen



inhaltlich erforderlich sind. Durch eine langfristige Planung könnten hier Entwicklungs- und Produktionskapazitäten aufgebaut und am Standort Baden – Württemberg gesichert werden.

3. Position SWT – Nutzung Spielräume vergaberechtlicher Grundsätze

Vergabeverfahren laufen in verschiedenen Verfahrensabschnitten ab. Die Ausgestaltung hängt von den verschiedenen Verfahrensarten ab, wie z.B. dem offenen Verfahren, nichtoffenen Verfahren, Verhandlungsverfahren, wettbewerblicher Dialog oder der Innovationspartnerschaft.

Dabei können die einzelnen Schritte in die Bedarfsanalyse bzw. Verfahrensvorbereitung, die Bekanntmachung/Ausschreibung, die Angebotsphase, die Einigungsprüfung und Wertung der Angebote anhand der festgeschriebenen Zuschlagskriterien sowie die Zuschlagserteilung aufgliedert werden. Besondere Bedeutung hat dabei die Ausschreibung sowie die Prüfung und Wertung der Angebote.

3.1. Qualifiziertes Fachpersonal ausschreibender Stellen

Problematisch erweist sich die schwindende Fachkompetenz der ausschreibenden Stellen. Das Einzel-Know-how ist zwar derzeit noch vorhanden, allerdings demografiebedingt ist bereits heute absehbar, dass viele kompetente Mitarbeiter kurz vor dem Eintritt in den Ruhestand sind. Diese müssen qualifiziert nachbesetzt werden, damit eine detaillierte Ausschreibung mit einer Leistungsbeschreibung erfolgen kann, die hochwertige und langlebige Produkte sicherstellt. Wir brauchen hier Neueinstellungen von qualifiziertem Personal, um die schwindende Fachkompetenz zu kompensieren.

3.2. Eignungsprüfung

Wenn ein Bieter an dem Ausschreibungsverfahren teilnimmt, findet zunächst eine Eignungsprüfung statt. Der Bieter ist gemäß § 122 Abs. 2 Satz 1 GWB im Oberschwellenbereich geeignet, wenn er die durch den Auftraggeber im Einzelnen zur ordnungsgemäßen Erfüllung des Auftrags festgelegten Kriterien (Eignungskriterien) erfüllt. Dabei betreffen die Eignungskriterien nach § 122 Abs. 2 Nr. 1-3 die Befähigung und Erlaubnis, die wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit und die technische und berufliche Leistungsfähigkeit. Des Weiteren ist zu prüfen, ob Ausschlussgründe im Sinne des § 123 GWB vorliegen.

Bei Mitbewerbern, die Qualitätsbedingungen nicht einhalten oder gefälschte Siegel vorlegen, kann von einer fehlenden Eignung ausgegangen werden. Firmen, welche hier wiederholt



auffällig geworden sind, darf keine Eignung mehr zuerkannt werden; ein Ausschluss aus dem Vergabeverfahren wäre unter Wettbewerbsgesichtspunkten konsequent.

3.3. Leistungsbeschreibung der Ausschreibung

Die Leistungsbeschreibung ist der wichtigste Teil des Vergabeverfahrens. Sie enthält die Angaben zum Inhalt der Leistung, die der Auftragnehmer zu erbringen hat.

Dabei ist der Oberschwellenbereich und der Unterschwellenbereich zu unterscheiden. Wie genau die Leistungsbeschreibung zu erfolgen hat, richtet sich im Oberschwellenbereich (der Bereich, in dem der geschätzte Nettoauftragswert öffentlicher Aufträge den EU-Schwellenwert erreicht oder übersteigt) bei Dienstleistungen und Lieferverträgen nach § 31 VgV (Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge). Im Unterschwellenbereich richten sich die Vorgaben für die Leistungsbeschreibung nach § 23 UVgO (Unterschwellenvergabeordnung).

Die Funktionsanforderungen bzw. die Beschreibungen sind dabei so genau wie möglich zu fassen, damit sie ein klares Bild vom Auftragsgegenstand vermitteln. Von besonderer Bedeutung ist dabei, dass in der Leistungsbeschreibung nach § 31 VgV in Verbindung mit der Anlage 1 der VgV technische Spezifikationen zu beschreiben sind. Diese sind sehr detailliert zu fassen. Konkret wird eine technische Spezifikation bei Liefer- und Dienstleistungen in der Anlage 1 der VgV exakt definiert:

*„eine Spezifikation sind Merkmale für ein Produkt (...) wie Qualitätsstufen, Umwelt- und Klimaleistungsstufen, (...) und Konformitätsbewertung, Leistung, Vorgaben für Gebrauchstauglichkeit, Sicherheit oder Abmessungen des Produkts, einschließlich der Vorschriften über Verkaufsbezeichnung, Terminologie, Symbole, Prüfungen und Prüfverfahren, Verpackung, Kennzeichnung und Beschriftung, Gebrauchsanleitungen, **Produktionsprozesse und -methoden in jeder Phase des Lebenszyklus** der Liefer- oder Dienstleistung sowie über Konformitätsbewertungsverfahren;“*

Das bedeutet, dass ein sehr hoher Grad an Spezifikation in der Leistungsbeschreibung vorgegeben werden kann, der sich auch auf die Produktionsverfahren bezieht. Dabei kann auch eine Analyse der Lebenszykluskosten des Produktes abgefragt werden.



3.4. Qualitätssicherung durch Erweiterung des technischen Kriterienkatalogs

Zuschlagskriterien müssen zumindest mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung stehen. Dabei ist eine solche Verbindung auch dann anzunehmen, wenn sich ein Zuschlagskriterium auf Prozesse im Zusammenhang mit der Herstellung, Bereitstellung oder Entsorgung der Leistung, auf den Handel mit der Leistung oder auf anderen Stadien im Lebenszyklus bezieht.

Allerdings gibt es auch Grenzen für eine solche Verbindung.

Für die zulässige Einbeziehung von qualitativen, umweltbezogenen oder sozialen Kriterien müssen nach der Rechtsprechung des EuGH nämlich verschiedene Aspekte berücksichtigt werden:

- / sachlicher Zusammenhang mit dem Auftragsgegenstand
- / keine uneingeschränkte Entscheidungsfreiheit des Auftraggebers unabhängig von Kriterien
- / Kriterien in der Leistungsbeschreibung oder Bekanntmachung hinreichend konkret benannt
- / dem allgemeinen Grundsatz des Gemeinschaftsrechts (insbesondere dem Diskriminierungsverbot) entsprechend.

Insbesondere die Gleichbehandlung aller Teilnehmer beim Vergabeverfahren ist zwingend für einen offenen und freien Wettbewerb. Diese wurde dementsprechend noch einmal ausdrücklich in § 127 Abs. 4 GWB im Oberschwellenbereich aufgenommen, gilt aber bei allen Vergaben und Entscheidungen auch im Unterschwellenbereich.

Somit ist eine direkte Diskriminierung unzulässig. Bei dieser wird an die Staatsangehörigkeit angeknüpft. Unzulässig ist aber auch eine mittelbare Diskriminierung, wodurch ausländische Unternehmen faktisch benachteiligt werden, z. B. bei einem Zuschlagskriterium, wie die Nähe des Firmensitzes zum Leistungsort. (EuGH, Urteil vom 04.12.2003 – C-488/01 = NVWZ 2004, 2001).

Zulässig ist hingegen, die Qualifizierung als Fair Trade Produkt bei einem Zuschlag zu berücksichtigen (EuGH 10.05.2012 C 368/10).



Außerdem hat das OLG Rostock bei einem Auftrag zur Restabfallentsorgung die Transportentfernung als zulässiges Wertungskriterium erachtet (OLG Rostock 30.05.2005 – 17 VersG 15/16).

Wichtig ist hier festzustellen, dass die Berücksichtigung von Umweltaspekten im Rahmen der Lebenszykluskosten auch beim Zuschlag berücksichtigt werden darf. Lebenszykluskosten umfassen dabei alle Kosten, die für Anschaffung, Verbrauch, Nutzung und Entsorgung des Produktes anfallen.

Das bedeutet im Detail:

- / Nach § 127 Abs. 1 Satz 2 GWB wird der Zuschlag an das **wirtschaftlichste Angebot** erteilt. Allerdings ist der Preis nicht das alleinige zwingende Zuschlagskriterium. Zunächst bestimmt sich zwar das wirtschaftlichste Angebot nach dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis. Hier kann aber auch die Langlebigkeit und somit die Qualität eines Produktes berücksichtigt werden. Außerdem können neben dem Preis oder den Kosten auch qualitative, umweltbezogene und soziale Aspekte nach § 127 Abs. 1 Satz 3 GWB berücksichtigt werden und darauf basierend der Zuschlag auch an hochwertige Produkte vergeben werden. Beim Preisvergleich wird dabei regelmäßig nicht berücksichtigt, dass in Deutschland entstehende Kosten (Lohnnebenkosten, Energieentgelte, Sozialabgaben, etc.) in den Verkaufspreisen berücksichtigt werden müssen. Wird ein Auftrag aber an einen Anbieter mit beispielsweise asiatischer Wertschöpfungskette vergeben, wird die Abgabenlast in Deutschland (Sozialabgaben, Netzentgelte, etc.) nicht gedeckt.
- / Bei einer Ausschreibung ist ein **technischer Kriterienkatalog** heranzuziehen. In diesem technischen Kriterienkatalog werden Produkte auch derzeit schon spezifiziert. Aus Sicht der Textil- und Bekleidungsindustrie in Baden-Württemberg ist aber die Aufnahme von zusätzlichen Kriterien notwendig, um eine höhere Qualität sicherzustellen und damit auch bessere Chancen von regionalen Unternehmen zu ermöglichen. Z.B. könnte die Verarbeitung (saubere Nähte, gut befestigte Knöpfe und Reißverschlüsse) sowie die Materialeigenschaften (gleichmäßige Struktur, angenehme Haptik, Farbechtheit) als Qualitätskriterien aufgenommen werden. Die Einbindung von Produzenten wäre zwar sinnvoll, allerdings ist eine Vorfeldberatung nach den vergaberechtlichen Vorgaben in der Regel rechtlich schwierig.



- / Die **Entwicklungsarbeit bzw. die Erarbeitung von Prototypen** müssen in Merkmale umgewandelt werden, die bei der Ausschreibung zu berücksichtigen sind. Entwicklungskosten stellen eine erhebliche Vorleistung des Unternehmens dar, bei der immer das Risiko besteht, dass ein entwickeltes Produkt kopiert und dann -ohne Berücksichtigung der Entwicklungskosten- mit einem niedrigeren Preis verkauft wird. Konkret kann die Entwicklungsleistung durch eine genauere Beschreibung der qualitativen Anforderungen und einen Nachweis des Entwicklungsprozesses bewertet werden. Auch könnte eine ergänzende Beschreibung hierzu in den Leitfäden des Bundes und der Länder vorgenommen werden.
- / Die **erweiterte Herstellerverantwortung** und das Thema Nachhaltigkeit beziehungsweise Kreislaufwirtschaft sollten eingebunden werden. Es ist rechtlich möglich, Nachhaltigkeitskriterien in die Ausschreibung mit aufzunehmen und als Zuschlagskriterien zu berücksichtigen. Diese Möglichkeiten räumt das Vergaberecht sogar in den gesetzlichen Regelungen, konkret in § 127 Abs. 1 S. 3 GWB, ausdrücklich ein. Dies erfolgt aber viel zu selten, insbesondere wenn die Ausschreibung allein preisbezogen erfolgt.
- / Auch die Spezifikation für **hochwertige, langlebige Produkte** muss als Kriterien in die Ausschreibung eingebunden werden. Dies entspricht auch langfristig einer gesunden Kostenstrategie, wenn die ausgeschriebenen Produkte langlebiger und qualitativ hochwertiger sind. Letztlich würde dies zumindest mittelfristig zu einer Kostenersparnis führen, was sowohl kaufmännisch sinnvoll als auch einem sparsamen Umgang mit öffentlichen Mitteln entspricht. Die Spezifikation darf sich daher nicht allein auf Verfahrensabläufe oder oberflächliche Beschreibungen beschränken.

Eine solches Kriterium kann objektiv gemessen werden mittels textiler Prüfungen, aber auch mit eingebundenen Trageversuchen durch den Endanwender bzw. mit dem Martindale-Test. Der Martindale-Test misst die Abriebfestigkeit von Textilien. Dabei werden die Scheuertouren gezählt, bis ein definierter Verschleiß sichtbar wird. Dieser international anerkannter Abriebtest bietet ein objektives Verfahren mit einer objektiven Messgröße an. Eine entsprechende Spezifikation kann rechtlich und sollte auch tatsächlich in die Ausschreibung aufgenommen werden. So setzt sich das qualitativ hochwertigere Produkt durch. Diese Vorgaben könnten in die Leitfäden oder direkt in die Ausschreibungen aufgenommen werden. Dies würde einen Wettbewerbsvorteil für mittelständische Unternehmen bedeuten, da das Produkt asiatischer Mitbewerber häufig kein



entsprechend langlebiges Produkt ist. Solche Messungen müssen dann aber auch konsequent und regelmäßig durchgeführt werden.

- / Mittlerweile sind auch erste Vorgaben bezogen auf eine **europäische Produktion** in Ausschreibungen erkennbar. Konkret die EU-Ausschreibung mit der Ausschreibungsnummer 744796-2025 vom 10.11.2025 in welcher der Sicherheitsaspekt berücksichtigt und Produktionsorte vorgegeben wurden. In dieser Ausschreibung wird gefordert, dass der Bewerber sowie die von ihm eingesetzten Nachunternehmer ihren Sitz nur in Staaten haben, die Mitglied der Europäischen Union, der Europäischen Freihandelszone oder der NATO sind, oder mit denen ein Abkommen der Europäischen Union über den wechselseitigen Marktzugang geschlossen worden ist, dass die Beschaffung durch Auftraggeber im Verteidigungs- und Sicherheitsbereich umfasst. Dies ist ein Schritt in die richtige Richtung, welcher unbedingt beibehalten und ausgebaut werden muss.
- / Die **Gewichtung der Kriterien** muss verändert werden. Wenn eine Gewichtung überwiegend in puncto Preis erfolgt, dann sind Qualitätskriterien nachrangig. Je kleiner der Preis gewichtet wird, desto eher bestehen Chancen für regionale Unternehmen. Hier sind vergaberechtlich andere Bemessungen notwendig und erforderlich als z.B. 60 % Preis 30 % Qualität 10 % Lieferzeit. Wer diese Gewichtung setzt, ist sich bewusst, dass von vornherein der regionale Anbieter, der in Deutschland Steuern und Sozialabgaben zahlt, ins Hintertreffen gerät. Hier ist eine direkte Berücksichtigung der ausschreibenden Stellen möglich und könnte jederzeit umgesetzt werden.
- / Zu fordern ist außerdem zumindest die partielle **Offenlegung der Lieferkette**, auch wenn hier keine übertriebenen Anforderungen gestellt werden sollten. Das Kriterium der Lieferkette darf vergaberechtlich gefordert werden und stellt einen umweltbezogenen Aspekt dar. Somit würden durch die Berücksichtigung dieses Kriteriums reine Händler, die keine Kontrolle über ihre Produzenten haben, herausfallen. Wer lediglich ein- und verkauft, ohne in die Lieferkette einbezogen zu sein, der kann regelmäßig überhaupt keine Angaben zu seiner Lieferkette tätigen. Der sorgfältig arbeitende Mittelständler, der auf seine Lieferkette achtet, würde hingegen eine echte Chance für den Zuschlag erhalten.



3.5. Nachweis Ausschreibungsanforderungen durch Gütezeichen und deren Kontrolle

Wenn Umwelt- und Nachhaltigkeitsanforderungen gestellt werden, kann ein Nachweis dieser Anforderungen durch Gütezeichen erfolgen. Solche Gütezeichen müssen bestimmte Voraussetzungen nach § 34 Abs. 2 VgV bzw. 24. Abs. 2-5 UVgO erfüllen. In diesen Vorschriften sind folgende Voraussetzungen ausdrücklich bestimmt:

- / Anforderungen des Gütezeichens sind für die Bestimmung der Merkmale der Leistung geeignet und stehen mit dem Auftragsgegenstand in Verbindung,
- / Anforderungen des Gütezeichens beruhen auf objektiv nachprüfbaren und nichtdiskriminierenden Kriterien,
- / Gütezeichen wurde im Rahmen eines offenen und transparenten Verfahrens entwickelt
- / Alle betroffenen Unternehmen haben Zugang zu diesem Gütesiegel,
- / Anforderungen wurden von Dritten festgelegt, auf den das Unternehmen, welches das Gütesiegel erwirbt, keinen Einfluss hat.

Es gibt zwar eine sehr hohe Anzahl von Siegeln. Die Prüfung dieser ist jedoch erforderlich bzw. zwingend notwendig, auch wenn sich dies in der Praxis als Herausforderung darstellt.

Als problematisch erweist sich, dass im Leitfaden der Bundesregierung für eine nachhaltige Textilbeschaffung in der Bundesverwaltung aufgeführt wird, dass der Bietende für die Qualität des Siegels und die Einhaltung der Anforderungen beweispflichtig ist. Dies kann und darf aber nicht dazu führen, dass die ausschreibende Stelle keine volle Nachprüfung der Angaben und der Echtheit der vorgelegten Siegel mehr durchführt und sich blind auf die Angaben des Bietenden verlässt. Dies insbesondere vor dem Hintergrund, dass immer wieder Fälschungen bei ausländischen Mitbewerbern festzustellen sind.

Demzufolge ist eine echte Kontrolle der Qualitäts- und Nachhaltigkeitssiegel erforderlich. Es widerspricht einem fairen Wettbewerb, dass mittelständische Unternehmen aus der Region, den enormen Aufwand einer regulären Zertifizierung auf sich nehmen, die entsprechenden Siegel erhalten und ausländische Mitbewerber zwar Siegel vorlegen, die häufig nicht überprüft werden bzw. deren Bescheinigung von vornherein nur auf dem Papier erfolgt.



3.6. Verlängerung Ausschreibungszyklen

Weiterhin ist zu fordern, dass eine Erhöhung der Auftragsdauer erfolgt und verstärkt langjährige Aufträge ausgeschrieben werden. So können sich die mittelständischen Unternehmen auf diese Zyklen einstellen. Die Produktentwicklung ist im textilen Bereich aufwändig und kostenintensiv. Hier sind berechenbare und vor allem längere Vorlaufzeiten erforderlich. Mittelständische Unternehmen benötigen auch eine gewisse Sicherheit, dass die hohen Entwicklungskosten nicht nur für einen kurzen Auftragszyklus eingesetzt worden sind.

3.7. Änderung Leitfäden von Bund und Ländern

Auf Basis dessen wäre eine Abkehr von Kriterien, die nur Abläufe spezifizieren, sinnvoll. Die Ausschreibungen bzw. deren Kriterienkataloge benötigen qualitative Anforderungen für die angeforderten Produkte, insbesondere Vorgaben zu den Lebenszykluskosten. Wenn die Ausschreibungen solche qualitativen Kriterien enthalten, setzt sich das qualitativ bessere aber ggf. auch etwas teurere Produkt in dem Ausschreibungsverfahren leichter durch.

Diese Problematik ist gut erkennbar im Leitfaden der Bundesregierung für eine nachhaltige Textilbeschaffung in der Bundesverwaltung. Hier wird auf soziale und umweltbezogene Aspekte abgestellt. Allerdings fehlen Ausführungen zur Langlebigkeit der Produkte. Dies ist ein umweltbezogener Aspekt, der im Leitfaden keine ausreichende Beachtung findet.

Konkreter ist hier der Leitfaden zur nachhaltigen Beschaffung von Textilprodukten des Landes Hessen. Dieser stellt unter Absatz 3.2.3. auf die Gebrauchstauglichkeit ab und führt Grenzwerte für Maßänderung nach der Wäsche und dem Trocknen auf. Dieser Ansatz sollte vertieft und zusätzliche Qualitätswerte mit aufgenommen werden. Wenn in den Leitfaden des Bundes und der Länder konkrete Qualitätsvorgaben an Produkte gestellt werden, dann ist nicht allein der Preis, sondern auch die Qualität des Produktes maßgeblich. Nur so kann neben hoher Qualität auch eine lange Haltbarkeit der Produkte sichergestellt werden.

4. Fazit Südwesttextil

Europas Wirtschaft kann 100 % der Kapazität öffentlicher Ausschreibungen allein gar nicht abdecken; insofern ist vergaberechtlich die Einbeziehung ausländischer Mitbewerber sinnvoll und auch notwendig, vorausgesetzt sie erfolgt zu gleichen Bedingungen.



Europa, Deutschland, Baden-Württemberg, das von ihren eigenen Unternehmen u.a. unter umweltbezogenen Aspekten die Produktion nachhaltiger Produkte fordert, agiert aber kontraproduktiv, wenn aufgrund der Ausschreibungspraxis regelmäßig die Unternehmen unterliegen, die der europäischen Forderung zur Produktion nachhaltiger Produkte nachgekommen sind. Wer nachhaltige Produkte fordert, kann nicht in öffentlichen Ausschreibungen reine Preisaspekte berücksichtigen. Wenn sich qualitativ hochwertige Produkte mit einem Entwicklungszyklus in Europa durchsetzen, dann bedeutet Nachhaltigkeit in diesem Sinne auch, Produktion sowie Arbeitsplätze in Europa und Deutschland zu erhalten. I.ü. hat Corona gezeigt, wohin es führt, wenn Produktionskapazitäten in Europa derart reduziert werden, dass die Abhängigkeit von globalen Anbietern, insbesondere in Krisenzeiten lebensbedrohlich wird.

Derzeit findet jedoch eine höchst bedenkliche Entwicklung statt. Die Produktentwicklung erfolgt zwar regelmäßig noch in Europa, allerdings kopieren außereuropäische Wettbewerber häufig das Produkt, sparen sich Entwicklungskosten und gewinnen auf Basis dessen deutsche öffentliche Ausschreibungen, weil die Auswahlentscheidung überwiegend kostenbezogen erfolgt und keine ausreichende Berücksichtigung z.B. eines Kriteriums wie Langlebigkeit stattfindet.

Zudem bezieht sich europäische Regulatorik durch REACH, ECHA, Nachweispflichten etc. nur auf die Herstellung in Europa, was den Wettbewerb mit einem ausländischen Mitbewerber regelmäßig verzerrt.

Die nun eingeleitete Vergaberechtsreform greift die beschriebenen Problematiken bedauerlicherweise nicht auf, sondern geht teilweise sogar in eine falsche Richtung. Auch wenn grundsätzlich zu begrüßen ist, dass Vereinfachungen und Beschleunigungen des Vergabeverfahrens angedacht sind, so ist gerade die Einschränkung der rechtlichen Nachprüfbarkeit ein Nachteil für kleine und mittlere Unternehmen. Hier ist angesichts der teilweise gefälschten Siegel eine Nachprüfbarkeit dringend erforderlich und notwendig.

Die Ausschreibungen sollten zumindest anteilig europäische Produktion fordern und fördern, um die noch bestehenden Kapazitäten in Europa zu erhalten. Das beinhaltet u.a. die Themen Versorgungssicherheit, globale Abhängigkeiten reduzieren, Standorte und Arbeitsplätze sichern.



Herausgeber:**SÜDWESTTEXTIL – VERBAND DER SÜDWESTDEUTSCHEN TEXTIL - UND BEKLEIDUNGSINDUSTRIE E.V.**

Türlenstraße 6

70191 Stuttgart

Telefon: +49 711 21050-0

E-Mail: info@suedwesttextil.de

Internet: www.suedwesttextil.de

Amtsgericht Stuttgart: Vereinsregister-Nr. 95

Verantwortlich für den Inhalt

Edina Brenner

Hauptgeschäftsführerin

Ansprechpartner*innen

Nathan Binkowski

Rechtsanwalt (Syndikusrechtsanwalt)

Fachanwalt für Arbeitsrecht

Stv. Hauptgeschäftsführer

Leiter Recht + Tarif

binkowski@suedwesttextil.de

