

PRVA Roundtable beleuchtet „Spannungsfeld Ausschreibungen“: Branche fordert mehr Fairness, Transparenz und Qualität bei Pitch und Vergaberecht

Wien, 26. Februar 2026 – Der Public Relations Verband Austria (PRVA) lud am 25. Februar 2026 zum Roundtable „Spannungsfeld Ausschreibungen“ ein, um die komplexen Beziehungen zwischen Pitch-Verfahren und öffentlichen Ausschreibungen zu diskutieren. Unter der Moderation von PRVA-Präsidentin Ingrid Gogl beleuchteten Expert:innen aus Agenturen, öffentlicher Verwaltung und Unternehmen die Herausforderungen für alle Beteiligten und erarbeiteten Lösungsansätze für mehr Fairness, Qualität und Rechtssicherheit.

Herausforderungen für Agenturen und Auftraggeber im Fokus

Die Diskussion machte deutlich, dass sowohl Agenturen als auch Auftraggeber mit spezifischen Schwierigkeiten konfrontiert sind.

Für Agenturen ergeben sich primär folgende Problemfelder:

- **Mangelndes Feedback bei privaten Pitches:** Während öffentliche Verfahren nachvollziehbare und offenzulegende Entscheidungskriterien vorsehen, fehlt bei privaten Pitches oftmals ein strukturiertes Feedback, was ein wichtiges Lernpotenzial ungenutzt lässt.
- **Hohe Einstiegshürden:** Stark spezifizierte Referenz- oder Schlüsselpersonal-Anforderungen in Ausschreibungen können qualifizierte, insbesondere junge Agenturen systematisch benachteiligen und wirken mitunter wie eine faktische Vorselektion.
- **Bewertung der „Chemistry“:** Während Sympathie und Teamdynamik im privaten Pitch eine Rolle spielen dürfen, ist die objektive Bewertung von „Chemistry“ in öffentlichen Verfahren rechtlich problematisch.
- **Dumpingpreise:** Es gibt Fälle wirtschaftlich kaum darstellbarer Angebote, was den fairen Wettbewerb gefährdet. Hier ist eine vertiefte Preisprüfung bei auffälligen Abweichungen rechtlich verpflichtend.
- **Symbolische Abstandshonorare:** Abstandshonorare sind oft symbolischer Natur und decken den tatsächlichen Aufwand nicht. Sie sind zwar ein wichtiges Zeichen der Wertschätzung, jedoch kein primärer Grund für die Teilnahme an einem Pitch.

Für Auftraggeber stellen sich insbesondere folgende Herausforderungen:

- **Balance zwischen Kosteneffizienz und Leistungsqualität:** Die unterschiedlichen Zielsetzungen von Einkauf (Kosteneffizienz) und Fachbereich (Leistungsqualität) führen naturgemäß zu Spannungen.
- **Rechtliche Verpflichtungen:** Transparenz, Gleichbehandlung und die rechtliche Anfechtbarkeit von Entscheidungen sind Kernelemente des Vergaberechts und erfordern unter anderem auch detailliert begründete Zuschlagsentscheidungen.
- **Objektivierung subjektiver Kriterien:** Die objektive Bewertung von „Chemistry“ oder anderen subjektiven Kriterien innerhalb eines Punktesystems bleibt eine Herausforderung.

Wege zu besseren Prozessen und Ergebnissen

Ein erfreulicher Befund ist die Verbesserung des Preis-Qualitäts-Verhältnisses, bei dem der Preisanteil in der Bewertung oft nur noch 30-40 Prozent ausmacht.

Die Verbandsarbeit wird von folgenden Wirtschaftspartnern unterstützt:

[A1](#), [APA-COMM](#), [Brau Union](#), [DORDA](#), [IFES](#), [IKEA](#), [IMWF](#), [Observer](#), [Wiener Stadtwerke](#)

Der Roundtable betonte zudem die Notwendigkeit einer engen Abstimmung zwischen Einkauf, Jurist:innen und Kommunikationsverantwortlichen. Eine konstruktive Zusammenarbeit führt zu klareren Kriterien, durchdachteren Prozessen und besseren Ergebnissen für beide Seiten.

Die Panelist:innen formulierten klare Wünsche für die Zukunft: Konsequente Fairness und Gleichbehandlung, niedrigere Einstiegshürden, mehr Transparenz und qualitätsvolles Feedback, vereinfachte Prozesse sowie mehr gegenseitiger Respekt und Wertschätzung.

Fazit: Der PRVA-Roundtable zeigte, dass die Spannungsfelder in Pitch und öffentlicher Ausschreibung keine Gegensätze von „richtig“ oder „falsch“ sind, sondern Ausdruck unterschiedlicher Systemlogiken. Entscheidend ist die Qualität des Verfahrens: klare Kriterien, nachvollziehbare Entscheidungen, faire Behandlung der Anbieter:innen und eine ausgewogene Balance zwischen Preis und Leistung.

Der PRVA wird diesen wichtigen Dialog aktiv weiterführen, um gemeinsame Standards zu fördern und die Branche voranzubringen.

Über den PRVA (Public Relations Verband Austria)

Der Public Relations Verband Austria ist der Verband für Kommunikationsexpert:innen mit einem ganzheitlichen Verständnis für professionelle und strategische Kommunikation in Österreich. Als freiwillige Interessenvertretung und zentrale Vernetzungsplattform für seine rund 800 Mitglieder unterstreicht der PRVA die gesellschaftspolitische Relevanz und Verantwortung professioneller Public Relations. Seit 1975 engagiert sich der PRVA für Aus- und Weiterbildung von PR-Treibenden, die Etablierung von Qualitäts-Standards sowie für Bewusstseinsbildung und ethische Richtlinien in der Branche.

PRESSEKONTAKT:

Public Relations Verband Austria (PRVA)

Tel.: +43 1 715 15 40

E-Mail: office@prva.at

Website: www.prva.at

Die Verbandsarbeit wird von folgenden Wirtschaftspartnern unterstützt:

[A1](#), [APA-COMM](#), [Brau Union](#), [DORDA](#), [IFES](#), [IKEA](#), [IMWF](#), [Observer](#), [Wiener Stadtwerke](#)