Zentraler Marktplatz für cloudbasierte IT im öffentlichen Sektor

Positionspapier

bitkom

Das Wichtigste auf einen Blick

Ziel dieses Positionspapiers ist es, die aktuellen Bemühungen für die Einführung eines Marktplatzes für die Beschaffung cloudbasierter IT in Deutschland zu bewerten und einen Vorschlag für eine effektive und realistische Umsetzung zu erarbeiten. Ein solcher Marktplatz ist entscheidend, um die Digitalisierung der Verwaltung zu beschleunigen, Standards und offene Schnittstellen für den Deutschland-Stack zu etablieren und die Entwicklung digitaler Innovationen am Standort Deutschland und Europa zu fördern.

Die bisherigen Ansätze greifen jedoch zu kurz und drohen an rechtlichen sowie strukturellen Hürden zu scheitern. Die digitale Wirtschaft schlägt daher einen **Marktplatz für cloudbasierte IT auf Basis eines Dynamischen Beschaffungssystems (DBS)** vor, der flächendeckend für private Anbieter geöffnet werden kann und durch das Bundesministerium für Digitales und Staatsmodernisierung (BMDS) verwaltet wird. Ein DBS schafft das Potenzial für kontinuierliche technologische Innovation und ist somit viel mehr als nur eine vergaberechtliche Optimierung. Die Nutzung eines DBS steht nicht in Konkurrenz zum Konzept eines »Marktplatzes der Zukunft« (MdZ) des IT-Planungsrats, sondern erweitert vielmehr die bestehenden Vergabemechanismen um eine Möglichkeit zur einfachen und effizienten Einbindung der Lösungen privater Anbieter. In einem ersten Schritt kann ein DBS bis Ende 2025 für die Behörden des Bundes bereitgestellt werden. Die Teilnahmekriterien werden zentral durch das BMDS vorgegeben. Dadurch ist sichergestellt, dass die im Koalitionsvertrag angelegte Öffnung des Deutschland-Stacks für die Lösungen privater Anbieter transparent, kosteneffizient und unter fairen Wettbewerbsbedingungen erfolgen kann. Perspektivisch könnte in einem zweiten Schritt der Bezug digitaler Lösungen über das DBS für Behörden der Länder und Kommunen geöffnet werden.

Inhalt

1 Hintergrund: Warum Deutschland einen Marktplatz für cloudbasierte IT braucht 4

1.1 Gescheiterte Digitalisierung: Software-Silos und fragmentierte Prozesse 4

1.2 Der Digitalisierungs-Turbo: Cloud-Lösungen für den öffentlichen Sektor 5

1.3 Das Hindernis für SaaS-Nutzung: Komplexe IT-Beschaffungsprozesse 6

1.4 Die Lösung: Ein Marktplatz für cloud-basierte IT in der öffentlichen Verwaltung 6

1.5 Vorbild Großbritannien: Der »G-Cloud« Marktplatz 7

1.6 Vorbild Portugal: Zentralisierung und Digitalisierung der öffentlichen Beschaffung 7

2 Aktuelle politische Bemühungen für einen föderalen Marktplatz für cloudbasierte IT 9

2.1 Der Koalitionsvertrag von CDU, CSU und SPD 9

2.2 Der »Marktplatz der Zukunft« (MdZ) des IT-Planungsrates 10

2.3 Weitreichende Kompetenzen des Bundesministeriums für Digitales und Staatsmodernisierung (BMDS) für IT-Beschaffung 10

3 Analyse: Warum die aktuellen Ansätze zu kurz greifen 11

3.1 Rechtliche Blockaden für einen zentralen Marktplatz für IT 11

3.2 Herausforderungen bei der Beschaffung digitaler Lösungen privater Anbieter auf dem »Marktplatz der Zukunft« (MdZ) 12

3.2.1 Fokus auf »Inhouse-Fähigkeit« 12

3.2.2 Kritische Betrachtung der Mechanismen zur Einbindung privater Anbieter im MdZ-Konzept - 15

3.2.3 Festhalten am Status Quo: Rahmenvereinbarungen weisen als Basis für einen interförderalen IT-Marktplatz einige strukturelle Herausforderungen auf 15

3.3 Zusammenfassung der Take-Aways für einen erfolgreichen Marktplatz 17

4 Handlungsempfehlungen: Ein Dynamisches Beschaffungssystem als Game-Changer 18

4.1 Vorteile des Dynamischen Beschaffungssystems (DBS) 18

4.2 Beispielhafter Ablauf der Beschaffung über ein DBS 19

4.3 Etappenweise Umsetzung zur Beschleunigung der Verwaltungsdigitalisierung 21

5 Wirtschaftliches Potenzial und Fazit 23

1 Hintergrund: Warum Deutschland einen Marktplatz für cloudbasierte IT braucht

1.1 Gescheiterte Digitalisierung: Software-Silos und fragmentierte Prozesse

Die Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung in Deutschland hinkt trotz erheblicher finanzieller Investitionen (ca. 60 Milliarden Euro durch den Bund im Zeitraum 2019-2024)[1] den internationalen Standards und den Erwartungen von Bürgerinnen und Bürgern sowie Unternehmen weit hinterher. Ein Kernproblem ist der **fragmentierte föderale Ansatz**: Kommunen, Länder und der Bund entwickeln und betreiben Insellösungen – oft kostspielige Software-Eigenentwicklungen – ohne ausreichende Koordinierung, übergreifende Standards oder eine zentrale Projektsteuerung.

Viele dieser Projekte verschlingen Summen im dreistelligen Millionenbereich und sind nach Fertigstellung bereits wieder veraltet. Dies führt zu **redundanten und nicht interoperablen Software-Silos** sowie einem Mangel an einheitlichen technischen Standards, **hohen Entwicklungs- und Betriebskosten** für dutzende Eigenentwicklungen mit faktisch derselben Funktionalität sowie einem **frustrierendem Nutzererlebnis** für Bürgerinnen, Bürger und Unternehmen.

Verschärft wird diese Situation durch den drohenden **Fachkräftemangel** im öffentlichen Sektor: Bis 2030 könnten im öffentlichen Sektor über eine Million Beschäftigte fehlen[2], was das Wirtschaftswachstum und den gesellschaftlichen Zusammenhalt gefährdet. Eine massive Beschleunigung der Verwaltungsdigitalisierung ist deshalb unerlässlich. Mehr finanzielle Mittel allein werden diese strukturellen Probleme jedoch nicht lösen können. Es bedarf eines fundamental **anderen Digitalisierungsansatzes**.

Die Digitalisierung hat darüber hinaus die **Landschaft der IT-Angebote** radikal verändert. Wo früher einige wenige große Anbieter den Markt dominierten, sehen wir heute eine **vielfältige und dynamische Landschaft, insbesondere im Bereich der Software-as-a-Service (SaaS)-Produkte**. Um dieses Potenzial voll ausschöpfen zu können, sollte der öffentliche Sektor seine Beschaffungsgrundlagen umfassend modernisieren. Die bisherige Praxis, die u.a. die Vereinfachung des Bezugs durch Konditionenrahmenverträge für spezifische Softwareprodukte umfasst, sollte

[1] ↗https://doi.org/10.5281/zenodo.14844304
[2] ↗https://www.pwc.de/de/branchen-und-markte/oeffentlicher-sektor/pwc-fachkraeftemangel-im-oeffentlichen-sektor.pdf

entsprechend weiterentwickelt werden. Die aktuellen Strukturen führen immer wieder zu Pfadabhängigkeiten. Rahmenverträge, die auf bestimmte Produkte zugeschnitten sind, schaffen oft eine Situation, in der entweder alle öffentlichen Einrichtungen an die Konditionen einzelner Anbieter gebunden sind, oder sie müssen aufwändige Ausnahmen und Sonderregelungen finden.

Die Antwort liegt in der Schaffung eines **dynamischen Marktplatzes.** Statt starren Rahmenverträgen sollte der öffentliche Sektor verstärkt auf **offene Plattformen** setzen, auf denen Anbieter ihre (neuen) Produkte platzieren können und zugleich **einheitliche und transparente Zugangskriterien** geschaffen werden. Ein gutes Beispiel für die Vorteile von Branchenstandrads im Bereich der IT-Beschaffung ist die Einführung der EVB-IT Cloud. Diese haben eine solide rechtliche Basis für den Bezug von Cloud-Diensten geschaffen, während sie gleichzeitig die Flexibilität bewahren, die für die Integration unterschiedlicher Angebote erforderlich ist.

Ein solcher Marktplatz würde nicht nur den **Wettbewerb fördern** und die Auswahl für den öffentlichen Sektor erheblich erweitern, sondern auch eine konsolidierte Skalierbarkeit ermöglichen. Anstatt unzählige Einzelverträge zu verhandeln, könnte der Staat durch die Bündelung von Bedarfen auf einer zentralen Plattform bessere Konditionen erzielen und gleichzeitig die administrative Last reduzieren. Dies würde eine agile Anpassung an sich ändernde Anforderungen ermöglichen und den Weg für eine effizientere und zukunftsfähigere digitale Verwaltung ebnen.

Die **Modernisierung der Beschaffungsgrundlagen** ist keine Option, sondern eine Notwendigkeit. Nur so kann der öffentliche Sektor die Potenziale der vielfältigen Angebotslandschaft voll ausschöpfen und die Digitalisierung im Sinne der Bürgerinnen und Bürger vorantreiben.

1.2 Der Digitalisierungs-Turbo: Cloud-Lösungen für den öffentlichen Sektor

In der Privatwirtschaft hat der Einsatz von cloudbasierter Software (IaaS, PaaS und SaaS) zu einer massiven Beschleunigung der Digitalisierung geführt und ist längst Standard. Auch für die moderne Verwaltung bieten Cloud- Lösungen entscheidende Vorteile: Sie sind sofort **einsatzbereit, skalierbar, KI-fähig** und werden kontinuierlich **weiterentwickelt**. Zudem basieren sie auf **einheitlichen Standards** und setzen auf **offene Schnittstellen** (APIs).

Zahlreiche IT-Unternehmen, darunter viele innovative deutsche und europäische Startups und KMU, bieten bereits heute eine **breite Palette an Cloud- und Plattformlösungen für den öffentlichen Sektor** an. Dennoch ist ihre Nutzung in der deutschen Verwaltung **verschwindend gering**. Im Jahr 2024 verfügten lediglich 25 % der befragten öffentlichen Stellen über eine eigene Cloud-Strategie[3].

[3] Die Cloud als Wegbereiter für die digitale Zukunft der Verwaltung: Chancen und Herausforderungen.

1.3 Das Hindernis für SaaS-Nutzung: Komplexe IT-Beschaffungsprozesse

Der Hauptgrund für die zögerliche Adaption von Cloud-Lösungen liegt in der aktuellen Beschaffungspraxis: Jede einzelne Kommune, jede Landes- und jede Bundesbehörde muss Softwarelösungen **individuell über langwierige und komplexe Ausschreibungsverfahren** beschaffen.

Vergleichbar in der Welt eines Privatkonsumenten wäre dies damit, dass ein Smartphone-Nutzer bei jeder neuen App-Installation zunächst eine ausführliche Beschreibung aller App-Funktionen erstellen und dann aus zahlreichen Bewerbern auswählen müsste. Aufgrund **fehlender personeller Ressourcen, mangelnder Fachexpertise und der Komplexität des Vergaberechts** wählen viele Verwaltungen daher weiterhin den vermeintlich sicheren, aber ineffizienten Weg über Eigenentwicklungen. Diese müssen in der Regel jedoch genauso in langwierigen und komplexen Ausschreibungsverfahren beschafft werden.

Die daraus resultierende mangelnde Nutzung moderner Cloud-Lösungen **verlangsamt die Digitalisierung** der Verwaltung dramatisch, **schadet dem Wirtschaftsstandort Deutschland** und lässt das **enorme Innovationspotenzial** deutscher und europäischer IT-Anbieter, insbesondere von KMU und Startups, ungenutzt.

1.4 Die Lösung: Ein Marktplatz für cloud-basierte IT in der öffentlichen Verwaltung

Um den Einsatz von Cloud-Lösungenin der öffentlichen Verwaltung entscheidend zu fördern und die Digitalisierung nachhaltig zu beschleunigen, benötigt Deutschland einen **Marktplatz für cloudbasierter IT**. Über diesen könnten Kommunen, Länder und der Bund bereits geprüfte und zugelassene cloudbasierte Infrastruktur, Software und dazugehörige Dienstleistungen einfach und ohne die Notwendigkeit wiederholter, eigener Ausschreibungsverfahren beschaffen. Zudem können direkte Vertragsbeziehungen zwischen Technologieanbieter und Software-Nutzer ermöglicht werden.

Ein Marktplatz für cloudbasierte IT würde auf mehrere strategischen Ziele einzahlen:

1. **Digitalisierungsturbo für die Verwaltung**: Schneller und einfacher Zugang zu modernen, sofort einsatzbereiten, interoperablen und skalierbaren Cloud-Lösungen.
2. **Durchsetzung offener Schnittstellen und einheitlicher IT-Standards**: Durch klar definierte Eignungs- und Qualitätskriterien für Anbieter und Lösungen, die auf dem Marktplatz gelistet werden wollen.
3. **Förderung der deutschen und europäischen Digitalwirtschaft**: Schaffung fairer Wettbewerbsbedingungen und Erleichterung des Marktzugangs für innovative Unternehmen, insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), beispielsweise durch eine KMU-Quote oder eine mittelstandsfreundliche Ausgestaltung der Teilnahmebedingungen.

1.5 Vorbild Großbritannien: Der »G-Cloud« Marktplatz

In Großbritannien wurde 2012 mit der »Government-Cloud« (Teil des »Digital Marketplace« des Crown Commercial Service) ein **zentraler Marktplatz für Cloud-Software, -Infrastruktur und -Services** für die Verwaltung geschaffen[4]. Behörden können über die G-Cloud eine vorgeprüfte Liste an Leistungen mit sog. »Call-off Contracts« ohne zusätzliche Ausschreibung beziehen.

Zusammen mit der Cloud-first-Pflicht für Behörden seit Mai 2013[5] hat die »G-Cloud« die Digitalisierung der Verwaltung erheblich beschleunigt und den digitalen Wirtschaftsstandort gestärkt. Bis 2024 wurden fast **£19 Milliarden Cloud-Leistungen** über die G-Cloud beschafft, wobei etwa **40% der Aufträge an kleine und mittelständische Unternehmen gingen**[6].

Diese Erfolgsgeschichte unterstreicht das immense Potenzial eines Marktplatzes für cloud-basierte IT sowohl für die Digitalisierung der Verwaltung als auch für die Stärkung der heimischen Digitalwirtschaft.

1.6 Vorbild Portugal: Zentralisierung und Digitalisierung der öffentlichen Beschaffung

Portugal hat in den letzten Jahren erhebliche Fortschritte bei der **Effizienz der öffentlichen Beschaffung** gemacht und kann in bestimmten Bereichen als Vorbild dienen, ähnlich dem britischen »G-Cloud«-Modell. Während es in Portugal keinen direkten 1:1-Nachbau der G-Cloud gibt, wurden dennoch zentrale Plattformen und Prozesse etabliert, die die Beschaffung modernisiert und transparenter gestaltet haben.

Historisch gesehen war die öffentliche Beschaffung in Portugal oft fragmentiert und komplex. In den letzten Jahren hat sich dies jedoch durch eine stärkere Zentralisierung und Digitalisierung verändert.

Agência Nacional de Compras Públicas (ANCIP): Eine Schlüsselrolle spielt die ANCIP, die nationale Agentur für öffentliche Beschaffung. Sie agiert als zentrale Beschaffungsstelle für eine Vielzahl von Gütern und Dienstleistungen für die öffentliche Verwaltung. Ähnlich wie der Crown Commercial Service in Großbritannien bündelt die ANCIP die Nachfrage und verhandelt Rahmenvereinbarungen, von denen die einzelnen Behörden dann profitieren können. Dies führt zu Skaleneffekten und Kosteneinsparungen.

Digitalisierung und E-Procurement: Portugal hat massiv in E-Procurement-Plattformen investiert. Seit 2008 ist die Nutzung elektronischer Beschaffungsplattformen für öffentliche Auftraggeber und Bieter verpflichtend. Diese Plattformen decken den gesamten Beschaffungszyklus ab, von der Veröffentlichung von Ausschreibungen bis

[4] Digital Marketplace
[5] Government adopts 'Cloud First' policy for public sector IT
[6] G-Cloud 15 FAQs

zur Vertragsunterzeichnung. Dies erhöht die Transparenz, reduziert den Verwaltungsaufwand und minimiert Korruptionsrisiken.

Vereinfachte Verfahren für geringwertige Beschaffungen: Um die Beschaffung zu beschleunigen, wurden auch Verfahren für geringwertige Aufträge vereinfacht. Dies ermöglicht es Behörden, kleinere Anschaffungen schneller und mit weniger bürokratischem Aufwand zu tätigen, ähnlich den "Call-off Contracts" der G-Cloud, auch wenn sie nicht explizit Cloud-Services betreffen.

Mit Blick auf die Weiterentwicklung und Modernisierung der öffentlichen Beschaffung in Deutschland könnten die folgenden Erfahrungen aus Portugal mögliche Entwicklungspfade aufzeigen:

- **Zentralisierung und Bündelung:** Die Rolle der ANCIP bei der Bündelung der Nachfrage und dem Abschluss von Rahmenvereinbarungen ist ein klares Vorbild. Sie ermöglicht es, bessere Konditionen zu erzielen und den Beschaffungsprozess für einzelne Behörden zu vereinfachen.
- **Obligatorische E-Procurement-Nutzung:** Die flächendeckende und verpflichtende Nutzung elektronischer Beschaffungsplattformen ist ein entscheidender Faktor für Transparenz und Effizienz. Dies reduziert Aufwände, beschleunigt Prozesse und macht die Vergabe nachvollziehbarer.
- **Fokus auf Transparenz und Wettbewerb:** Durch die digitalen Plattformen wird ein fairer Wettbewerb gefördert, da alle relevanten Informationen für potenzielle Bieter an einer Stelle zugänglich sind.
- **Förderung von KMU:** Ähnlich wie die G-Cloud, die einen hohen Anteil an KMU-Aufträgen aufweist, konnten auch die portugiesischen Plattformen durch ihre Zugänglichkeit und die Vereinfachung der Verfahren dazu beitragen, dass Startups und KMU besser an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen können.

2 Aktuelle politische Bemühungen für einen föderalen Marktplatz für cloudbasierte IT

Die Notwendigkeit und das Potenzial eines zentralen IT-Marktplatzes sind auch von der Politik erkannt worden. Entsprechende Absichtserklärungen finden sich im Koalitionsvertrag der neuen Bundesregierung, und mit dem Konzept des »Marktplatz der Zukunft« (MdZ) des IT-Planungsrates gibt es konkrete Ausarbeitungen. Auch die Bündelung der IT-Beschaffungskompetenzen beim neuen Bundesministerium für Digitales und Staatsmodernisierung (BMDS) stimmt hoffnungsvoll.

2.1 Der Koalitionsvertrag von CDU, CSU und SPD

Der Koalitionsvertrag »Verantwortung für Deutschland«[7] enthält mehrere Passagen, die die Absicht zur Schaffung eines föderalen Marktplatzes für cloudbasierte IT und ähnliche Leistungen von privaten Anbietern erkennen lassen.

Passage im Koalitionsvertrag	Zeile
»Behörden sollen künftig auf Rahmenverträge anderer öffentlicher Dienststellen und auf zentrale Einkaufsplattformen zurückgreifen dürfen.«	2077-2078
»Die Bestellplattform des Bundes (Kaufhaus des Bundes) machen wir zu einem digitalen Marktplatz für Bund, Länder und Kommunen und konsolidieren die Vergabeplattformen.«	2078-2080
»Den Staat machen wir zum Ankerkunden für die digitale Wirtschaft und wollen vorrangig private IT-Dienstleister zur Stärkung der digitalen Souveränität nutzen.«	2168-2169
»Ländern und Kommunen wird die Nutzung folgender Lösungen ermöglicht, die prioritär umgesetzt werden: Ein interoperabler und europäisch anschlussfähiger souveräner Deutschland-Stack integriert KI, Cloud-Dienste sowie Basiskomponenten.«	2159-2161

[7] Verantwortung für Deutschland. Koalitionsvertrag zwischen CDU, CSU und SPD.

Diese Aussagen signalisieren den politischen Willen, die IT-Beschaffung zu zentralisieren, zu vereinfachen, strategisch auszurichten und für moderne Lösungen von privaten Anbietern zu öffnen.

2.2 Der »Marktplatz der Zukunft« (MdZ) des IT-Planungsrates

Das vom IT-Planungsrat vorangetriebene Konzept für einen »Marktplatz der Zukunft« (MdZ), dessen Umsetzung mit Beschluss 2025/08 vom 26. März 2025 konkretisiert wurde, zielt darauf ab, bestehende föderale Marktplätze wie den **FIT-Store, den EfA-Marktplatz** und das **Cloud Service Portal** der Deutschen Verwaltungscloud (DVC) zu **konsolidieren**[8]. Angestrebt wird zudem eine **Öffnung für private Anbieter** und die Integration weiterer Plattformen wie Deutschland.Digital. Der favorisierte Umsetzungsplan (Option 1A des Konzepts) sieht vor, das bestehende Cloud-Service-Portal der DVC bis Ende 2025 budgetneutral zum MdZ weiterzuentwickeln.

Der IT-Planungsrat hat in seinem Konzept die Herausforderungen der öffentlichen IT-Beschaffung treffend benannt: die Fragmentierung der bestehenden Marktplätze, die oft mangelnde Marktgängigkeit der Angebote auf den Marktplätzen und deren lückenhafte Abdeckung in Deutschland. Auch die Vorteile eines zentralen IT-Marktplatzes – einheitliche Standards, offene Schnittstellen und eine beschleunigte Beschaffung – werden klar identifiziert.

2.3 Weitreichende Kompetenzen des Bundesministeriums für Digitales und Staatsmodernisierung (BMDS) für IT-Beschaffung

Die Schaffung eines handlungsfähigen Bundesministeriums für Digitales und Staatsmodernisierung (BMDS) ist ein weiterer positiver Schritt. Es erhält unter anderem Zuständigkeit für die digitale Verwaltung einschließlich der OZG-Steuerung, das ITZ Bund, einen Zustimmungsvorbehalt für alle wesentliche IT-Ausgaben der unmittelbaren Bundesverwaltung und – am wichtigsten – Zuständigkeit für die allgemeine IT-Beschaffung (ZIB).

Die Kombination aus dem politischen Willen im Koalitionsvertrag, dem MdZ-Konzept und den gestärkten ministeriellen Kompetenzen des BMDS lässt die Realisierung eines föderalen digitalen Marktplatzes erstmals in greifbare Nähe rücken. Zuvor müssen jedoch strukturelle Hürden beseitigt werden.

[8] IT-Planungsrat. Marktplatz der Zukunft (MdZ): Konzept und Umsetzung.

3 Analyse: Warum die aktuellen Ansätze zu kurz greifen

Trotz der positiven Entwicklungen bestehen erhebliche Zweifel, ob ein zentraler Marktplatz für cloudbasierte IT in der aktuell diskutierten Form und unter den gegebenen rechtlichen Rahmenbedingungen erfolgreich sein kann. Mindestens drei rechtliche Blockaden müssen adressiert werden:

3.1 Rechtliche Blockaden für einen zentralen Marktplatz für IT

Ein zentraler Marktplatz, der von Bund, Ländern und Kommunen gleichermaßen genutzt werden kann, steht vor erheblichen juristischen Hürden im deutschen Recht:

Blockade	Beschreibung	Rechtliche Abklärung
Verbot der Mischverwaltung und Mischfinanzierung	Eine zentrale Beschaffungsstelle ist nach §120 Abs. 4 Satz 1 GWB möglich, aber eine gebündelte Beschaffung für Kommunen, Länder und Bund könnte eine unzulässige Mischverwaltung darstellen (BVerfGE 63, 1/119, 331) wenn sie direkt Aufträge für alle Ebenen bündelt und vergibt.	Dringender Klärungs- und ggf. Änderungsbedarf (evtl. Grundgesetzänderung mit Zweidrittelmehrheit nötig).
Verbot unzulässiger Einkaufskartelle	Einkaufskooperationen der öffentlichen Hand sind nicht per se verboten, können aber gegen §1 GWB (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen) verstoßen, wenn sie zu einer spürbaren Wettbewerbsbeschränkung führen, z.B. durch zu hohe kumulierte Marktanteile (kritische Schwelle wird oft bei 15% Nachfragemacht gesehen).	Klare rechtliche Rahmenbedingungen und ggf. Ausnahmeregelungen sind nötig, um Rechtssicherheit zu schaffen.
Verbot »doppelter« Rahmenvereinbarungen	Viele Gebietskörperschaften haben bereits eigene Rahmenvereinbarungen mit IT-Dienstleistern. Würden sie über einen zentralen Marktplatz Zugang zu identischen oder stark ähnlichen Leistungen erhalten, könnte dies als unzulässige Umgehung der ursprünglichen Rahmenvereinbarung oder als parallele, nicht vorgesehene Beschaffung gewertet werden (vgl. z.B. Ausführungen zu § 21 VgV, etwa Wichmann, in: Beck'scher Online-Kommentar Vergaberecht)[9].	Es bedarf Regelungen, wie mit bestehenden Verträgen umgegangen wird und wie Mehrfachbeauftragungen vermieden werden.

[9] Deutscher Bundestag. Rahmenvereinbarungen und Einzelauftragsvergaben. Grundzüge der vergaberechtlichen Regelugen.

Insbesondere das im Grundgesetz verankerte Verbot der Mischverwaltung stellt eine hohe Hürde dar und bedarf einer sorgfältigen verfassungsrechtlichen Prüfung und möglicherweise einer Anpassung der gesetzlichen Grundlagen, um einen echten föderalen Marktplatz zu ermöglichen.

3.2 Herausforderungen bei der Beschaffung digitaler Lösungen privater Anbieter auf dem »Marktplatz der Zukunft« (MdZ)

3.2.1 Fokus auf »Inhouse-Fähigkeit«

Im Konzept zum »Marktplatz der Zukunft« (MdZ)[10] stellt der IT-Planungsrat zwei grundlegende Vertragsmodelle zur Diskussion: Das erste Modell sieht einen öffentlichen, intermediären Broker vor, der mittels sogenannter Umklappverträge die »Inhouse-Fähigkeit« für öffentliche Auftraggeber gewährleistet. Das zweite Modell verzichtet auf einen solchen Broker und setzt stattdessen auf Direktverträge zwischen Anbietern und öffentlichen Kunden; dieses Modell bietet jedoch keine »Inhouse-Fähigkeit«.

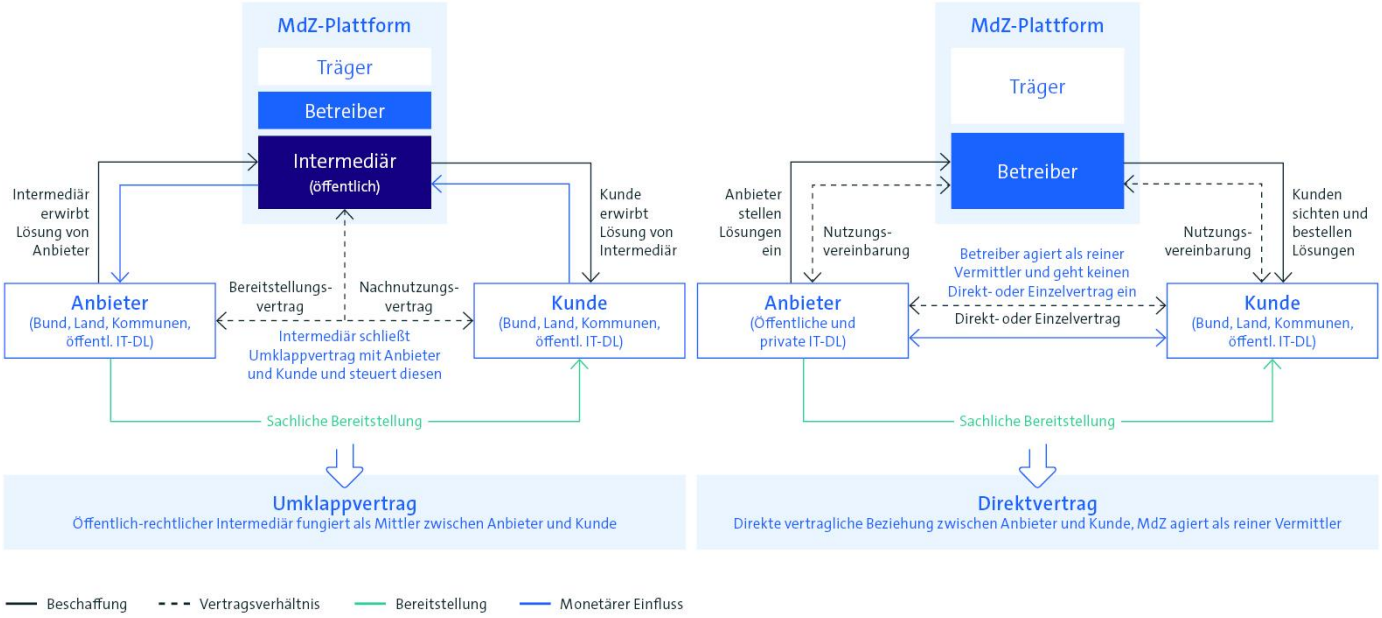

Abbildung 1: Die vom IT-Planungsrat vorgestellten Vertragsmodelle für den MdZ

[10] IT-Planungsrat. Marktplatz der Zukunft (MdZ) – Konzept und Umsetzungsplan.

Die Sicherstellung der »Inhouse-Fähigkeit« (IHF) erscheint zunächst für einen digitalen Marktplatz attraktiv. Sie ermöglicht öffentlichen Auftraggebern, IT-Leistungen gemäß § 108 GWB schnell und ohne erneute, eigene Ausschreibung abzurufen. Eine genauere Analyse offenbart jedoch, dass die strengen Anforderungen der IHF und die daraus folgenden Vertragsstrukturen die angestrebte Öffnung des Marktplatzes für private Anbieter maßgeblich behindern.

Um die Kriterien einer Inhouse-Vergabe zu erfüllen, dürfen öffentliche Auftraggeber Leistungen im Wesentlichen nur von Anbietern (oder öffentlichen Gesellschaften) beziehen, die sie wie eine eigene Dienststelle kontrollieren und die über **80 % ihrer Tätigkeiten** für eben diese kontrollierenden öffentlichen Auftraggeber oder für von diesen kontrollierte Einrichtungen erbringen. Diese Bedingungen **schließen in der Praxis nahezu alle privatwirtschaftlichen IT-Dienstleister von einer direkten Teilnahme aus**. Sollen private Dienstleistungen dennoch über einen Marktplatz mit IHF-Anspruch angeboten werden, erfordert dies komplexe rechtliche Konstruktionen und den Einsatz von Intermediären.

Ein Beispiel hierfür ist der bestehende »govdigital Cloud-Broker Marktplatz«[11]. Über diesen können öffentliche Stellen Cloud-Leistungen beziehen. Damit dies im Rahmen einer vergaberechtskonformen Inhouse-Beschaffung erfolgen kann, müssen Verträge und Rechnungen einen verschachtelten Weg über mehrere zwischengeschaltete Akteure nehmen (Kommune → Kommunaler IT-Dienstleister → govdigital → Cloud-Broker → Cloud-Anbieter und zurück), bevor Leistung und Rechnung die beschaffende Kommune erreichen.

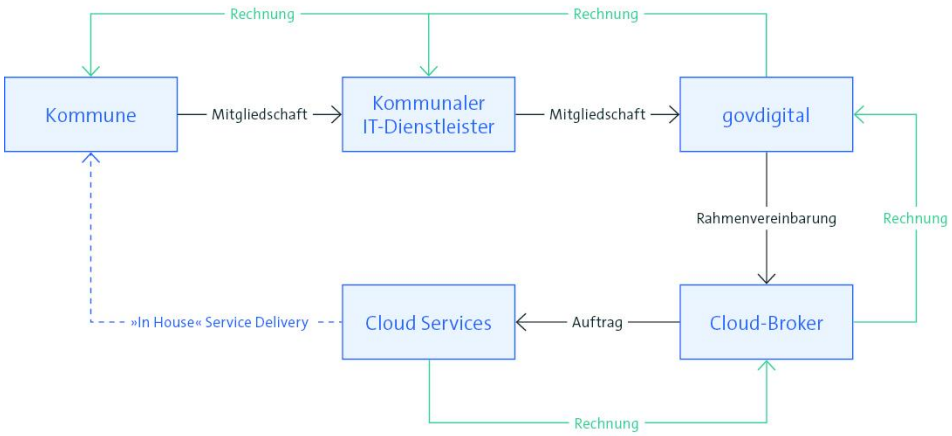

Abbildung 2: Bezug von Cloud-Leistungen einer Kommune über einen Cloud-Broker mit »In-House« Fähigkeit

[11] gd.Cloud-Broker: Der schnelle und unkomplizierte Weg in die Cloud

Eine Öffnung des Marktplatzes für private Anbieter und somit für gesteigerten Wettbewerb und mehr Innovation ließe sich leichter mit dem zweiten vom IT-Planungsrat vorgeschlagenen Vertragsmodell realisieren: Direktverträge zwischen den privaten Anbietern und dem jeweiligen öffentlichen Auftraggeber, ohne die Zwischenschaltung eines verpflichtenden öffentlichen Brokers. In diesem Szenario würde die MdZ-Plattform als reiner Vermittler und technischer Dienstleister auftreten.

Zwar müsste hierbei auf die spezifischen Vorteile einer »Inhouse-Vergabe« verzichtet werden, doch sollte dies kein unüberwindliches Hindernis sein. Wie in Abschnitt 4 dieses Papiers ausgeführt, stehen mit dem Dynamischen Beschaffungssystem (DBS) vergaberechtskonforme alternative Beschaffungsmethoden zur Verfügung. Diese ermöglichen einen schnellen und effizienten Zugang zu Leistungen und verursachen dabei kaum zusätzlichen Aufwand für die ausschreibenden Stellen.

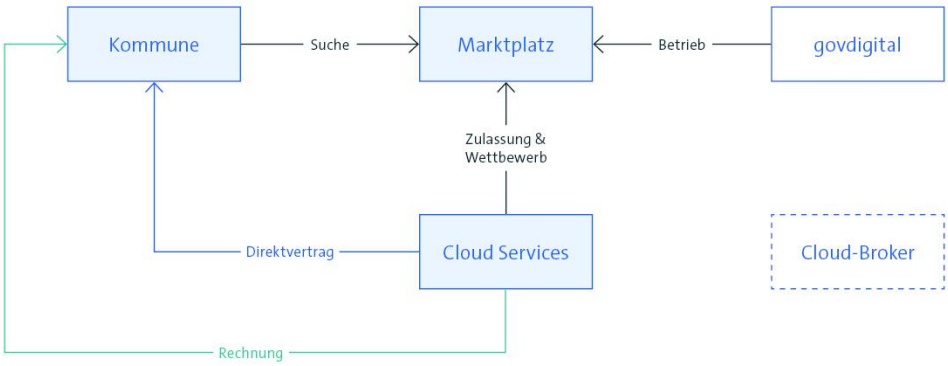

Abbildung 3: Bezug von Cloud-Leistungen einer Kommune über Direktverträge

3.2.2 Kritische Betrachtung der Mechanismen zur Einbindung privater Anbieter im MdZ-Konzept -

Die im MdZ-Konzept angedachten Vergabemechanismen zur Einbindung privater Anbieter müssten aus Sicht der digitalen Wirtschaft ergänzt bzw. erweitert werden, um einen wirklich offenen Marktplatz für Cloudbasierte IT im öffentlichen Sektor zu schaffen.

Vorgeschlagener Vergabemechanismus für private Anbieter im MdZ	Problematik für einen offenen Marktplatz
Einbindung über Direktvergaben	Direktaufträge sind nach § 14 UVgO nur bis zu einem Schwellenwert von 1.000 Euro (netto) ohne weitere Verfahrensschritte möglich. Dies ist für die meisten relevanten Cloud-SaaS-Lösungen völlig unzureichend und würde den Marktplatz für private Anbieter weitgehend irrelevant machen.
Einbindung über bestehende Rahmenverträge (RV)	Die Nutzung bestehender RV setzt voraus, dass sowohl der Anbieter als auch der abrufende öffentliche Auftraggeber bereits Partei dieses spezifischen RV sind. Dies widerspricht dem Gedanken eines offenen Marktplatzes, der neue Anbieter und Nachfrager flexibel zusammenbringen soll. Zudem sind RV mit eigenen strukturellen Problemen behaftet (siehe 3.2.3.)
Einbindung über Verhandlungsvergaben mit oder ohne Teilnahmewettbewerb	Verhandlungsvergaben sind komplexe Verfahren, die typischerweise für individualisierte IT-Projekte (z.B. Eigenentwicklungen) genutzt werden. Verhandlungsvergaben ohne Teilnahmewettbewerb sind zudem nur unter sehr eng begrenzten Ausnahmebedingungen zulässig und für einen breiten Marktplatz ungeeignet.

3.2.3 Festhalten am Status Quo: Rahmenvereinbarungen weisen als Basis für einen interförderalen IT-Marktplatz einige strukturelle Herausforderungen auf

Sowohl der Koalitionsvertrag als auch das MdZ-Konzept nennen Rahmenvereinbarungen (RV) als zentrales Instrument für die Beschaffung über den Marktplatz. Dies ist problematisch, da RV für einen dynamischen, offenen Marktplatz, der dauerhaft für eine Vielzahl von öffentlichen Auftraggebern und IT-Anbietern (insbesondere KMU und Startups) zugänglich sein soll, Nachteile aufweisen.

Die Hauptprobleme von Rahmenvereinbarungen in diesem Kontext sind:

Strukturelles Problem von Rahmenvereinbarungen (RV)	Beschreibung und rechtlicher Hintergrund
Detaillierte Bedarfsabfrage vor Abschluss notwendig	Gemäß § 21 Abs. 1 Satz 2 VgV muss das geplante Auftragsvolumen einer RV vor deren Abschluss »so genau wie möglich« ermittelt werden. Für einen Marktplatz, dessen Nutzungsvolumen und Nutzerkreis sich dynamisch entwickeln sollen, ist dies unrealistisch und kaum praktikabel.
Limitierte Zahl an Anbietern/ kein offener Zugang	Eine RV wird typischerweise mit einer begrenzten Anzahl von Unternehmen geschlossen, die nach einem Wettbewerb den Zuschlag für das »wirtschaftlichste Angebot« erhalten (§§ 97 ff. GWB). Eine nachträgliche Öffnung der RV für neue Anbieter, die bestimmte Eignungskriterien erfüllen, ist während der Laufzeit der RV grundsätzlich nicht vorgesehen. Dies widerspricht dem Konzept eines offenen Marktplatzes.
Keine nachträgliche Teilnahmemöglichkeit für neue Behörden	Gemäß § 21 Abs. 2 Satz 2 VgV können nur diejenigen öffentlichen Auftraggeber Einzelaufträge aus einer RV vergeben, die bereits zum Zeitpunkt der Auftragsbekanntmachung der RV als abrufberechtigt benannt wurden. Ein späterer Beitritt weiterer Behörden zu einer bestehenden RV ist somit in der Regel ausgeschlossen.
Keine dynamische Aufnahme neuer Anbieter/Lösungen	Da RV für eine feste Laufzeit (meist max. 4 Jahre, bei IT oft kürzer) geschlossen werden und währenddessen keine neuen Unternehmen beitreten können, kann der Marktplatz für längere Zeit keine neuen, innovativen Anbieter oder Lösungen aufnehmen. Dies behindert die Aktualität und Attraktivität des Angebots.
Potenzieller Verstoß gegen das Mittelstandsgebot (§ 97 Abs. 4 GWB)	Um ein breites Angebot auf dem Marktplatz abzubilden, könnten RV mit sehr großen Losen ausgeschrieben werden. Dies birgt die Gefahr, dass KMU aufgrund der hohen geforderten Volumina oder Referenzen Schwierigkeiten haben, den Zuschlag zu erhalten, was dem Gebot der Losaufteilung und Mittelstandsförderung widersprechen könnte.

3.3 Zusammenfassung der Take-Aways für einen erfolgreichen Marktplatz

Für einen erfolgreichen Marktplatz für cloudbasierte IT ist entscheidend, dass:

- die **rechtlichen Blockaden** durch das Verbot der Mischverwaltung und die Regelungen zum Einkaufskartell geklärt und ggf. beseitigt werden.
- **nicht ausschließlich auf eine Struktur mit Umklappverträgen** gesetzt wird, die primär der Sicherstellung der »Inhouse-Fähigkeit« dient, aber private Anbieter unter Umständen diskriminiert. Vielmehr sollten **private Anbieter flächendeckend und einfach Zugang** zu öffentlichen Aufträgen über den Marktplatz erhalten können. Dabei sollte man sich nicht auf Direktvergaben, bestehende Rahmenvereinbarungen und Verhandlungsvergaben beschränken.
- der Marktplatz auf einer **Multi-Cloud-Strategie** aufsetzt, um eine strategische Anbieterabhängigkeit (Vendor-Lock-in) zu verhindern. Die Qualifizierung von Anbietern und Diensten setzt daher die nachgewiesene Einhaltung offener, international etablierter Standards voraus, insbesondere bei **Schnittstellen (APIs), Datenformaten und in der Container-Orchestrierung**.
- das Vertrauen der öffentlichen Hand und der Bürgerinnen und Bürger in die angebotenen Lösungen durch ein nachweisbar **hohes und transparentes Sicherheitsniveau** sichergestellt wird. Daher müssen alle angebotenen Dienste verbindliche Mindeststandards erfüllen.
- **weiteren Akteuren aus dem GovTech-Ökosystem – wie Systemhäusern, Managed-Service-Providern und spezialisierten Software-Anbietern (ISVs)** – ermöglicht wird, ihre Dienstleistungen und Lösungen auf Basis der gelisteten Cloud-Infrastrukturen anzubieten. Dies schafft lokale Wertschöpfung und fördert das **deutsche und europäische GovTech-Ökosystem**.

4 Handlungsempfehlungen: Ein Dynamisches Beschaffungssystem als Game-Changer

Um die genannten Hürden zu überwinden und einen wirklich leistungsfähigen zentralen digitalen Marktplatz zu schaffen, schlägt die digitale Wirtschaft die Nutzung eines **Dynamischen Beschaffungssystems (DBS)** vor, das idealerweise direkt beim Bundesministerium für Digitales und Staatsmodernisierung (BMDS) angesiedelt ist und ohne den Umweg über »Inhouse-Konstruktionen« auskommt. Ein DBS eignet sich insbesondere für die Beschaffung von **standardisierten, marktgängigen IT - Produkten und GovTech-Lösungen** (z.B. Office-Anwendungen, Sicherheitssoftware, Kollaborationstools, Datenanalyse, Terminbuchungssysteme oder KI-Assistenten).

Es kann in einem ersten Schritt zur Bereitstellung von IT-Lösungen für Bundesbehörden durch das BMDS genutzt werden und später auf weitere föderale Ebenen ausgeweitet werden. Die Nutzung eines DBS steht nicht in Konkurrenz zum Konzept eines »Marktplatzes der Zukunft« (MdZ) des IT-Planungsrats, sondern erweitert vielmehr die bestehenden Vergabemechanismen um eine Möglichkeit zur einfachen und effizienten Einbindung der Lösungen privater Anbieter.

4.1 Vorteile des Dynamischen Beschaffungssystems (DBS)

Ein DBS ist ein vollelektronisches Verfahren für die Beschaffung marktüblicher Leistungen, das speziell dafür konzipiert ist, öffentlichen Auftraggebern einen flexiblen und fortlaufenden Zugang zu einem breiten Anbieterkreis zu ermöglichen. Es ist Rahmenvereinbarungen für den Zweck eines offenen Marktplatzes deutlich überlegen:

Vorteil des Dynamischen Beschaffungssystems (DBS)	Beschreibung und rechtlicher Hintergrund (§§ 22-25 VgV; §§ 17-19 UVgO)
Einrichtung und Betrieb vollständig mit elektronischen Mitteln	Das DBS ist explizit für den digitalen Betrieb vorgesehen (§ 22 Abs. 1 VgV) und eignet sich daher ideal für einen digitalen Marktplatz.
Keine detaillierte Bedarfsabfrage vorab notwendig	Für die Einrichtung eines DBS ist keine detaillierte Abfrage des exakten zukünftigen Bedarfs aller potenziellen Nutzer notwendig. Es genügt die Angabe der Art und des geschätzten Umfangs der zu beschaffenden marktüblichen Leistungen sowie der allgemein auf dem Markt verfügbaren Merkmale (§ 23 Abs. 1 VgV).

Vorteil des Dynamischen Beschaffungssystems (DBS)	Beschreibung und rechtlicher Hintergrund (§§ 22-25 VgV; §§ 17-19 UVgO)
Unterteilung in Leistungskategorien ohne Mittelstandsdiskriminierung	Ein DBS kann gemäß § 23 Abs. 4 VgV in sachlich gerechtfertigte Kategorien von Leistungen unterteilt werden, für die jeweils spezifische Eignungskriterien gelten können. Da für die initiale Zulassung zum DBS (noch) keine verbindlichen Leistungsvolumina angeboten oder nachgewiesen werden müssen, können beliebig viele Unternehmen (auch KMU) zugelassen werden, die die Eignungskriterien erfüllen. Sie konkurrieren dann später in Mini-Wettbewerben um konkrete Einzelaufträge.
Jederzeitige Teilnahme für neue Anbieter möglich	Das herausragendste Merkmal: Das DBS steht während seiner gesamten Laufzeit allen Unternehmen offen, die die festgelegten Eignungskriterien erfüllen und einen Teilnahmeantrag stellen (§ 24 Abs. 1 VgV). Die Zahl der zugelassenen Bewerber darf nicht begrenzt werden (§ 22 Abs. 1 Satz 3 VgV). Neue, innovative Anbieter können also jederzeit dem Marktplatz beitreten.
Nachträgliche Teilnahme für neue öffentliche Stellen prinzipiell möglich	Im Gegensatz zu Rahmenvereinbarungen enthält die VgV keine expliziten Beschränkungen für die nachträgliche Aufnahme weiterer öffentlicher Auftraggeber als Nutzer eines bereits bestehenden DBS. Es wird in der Literatur vertreten, dass dies zulässig ist, sofern die ursprüngliche Auftrags-bekanntmachung des DBS dies potenziell abgedeckt hat[12]. Dies ermöglicht eine wachsende Nutzerbasis.

4.2 Beispielhafter Ablauf der Beschaffung über ein DBS

Die Beschaffung beispielsweise von Cloud-Speicher über ein beim BMDS angesiedelten IT-Markplatz mit DBS könnte wie nachfolgend beschrieben ablaufen. Viele der Schritte können (teil-) automatisiert erfolgen und dadurch eine faire, transparente und effiziente Vergabe sicherstellen.

[12] Praktische Anwendungsmöglichkeiten für das dynamische Beschaffungssystem.

Schritt	Beschreibung
1. Einrichtung des DBS für IT-Dienstleistungen durch das BMDS	Das BMDS (als zentraler Betreiber) richtet das DBS für gängige IT-Dienstleistungen (z.B. Cloud-SaaS in verschiedenen Kategorien) ein. Eine einfache Teilnahme der Marktakteure aus der Privatwirtschaft muss dabei sichergestellt werden. Das DBS wird deshalb vollständig digital betrieben. Der Zugang steht während der gesamten Laufzeit allen interessierten Unternehmen offen, die die Eignungskriterien erfüllen.
1.1 *(Optionale)* Registrierung der Behörde / der Kommune als Nutzer im DBS	Eine Kommune (oder Landes-/Bundesbehörde) registriert sich beim BMDS als abrufberechtigte Stelle für das DBS. Dies kann auch später erfolgen, wenn ein konkreter Bedarf entsteht.
2. Auftragsbekanntmachung des DBS durch das BMDS	Das BMDS veröffentlicht eine EU-weite Auftragsbekanntmachung (bei Überschreitung der Schwellenwerte) oder eine nationale Bekanntmachung über das Bestehen des DBS. Diese informiert über Art der Leistungen (z.B. Kategorie »Cloud-Speicher«), Teilnahmebedingungen (Eignungskriterien) und Laufzeit.
3. Teilnahmeantrag eines Anbieters für die Kategorie »Cloud-Speicher«	Ein Unternehmen stellt während der Laufzeit des DBS einen Antrag auf Teilnahme für die relevante(n) Leistungskategorie(n) und reicht die geforderten Eignungsnachweise ein (§ 24 Abs. 1 VgV).
4. Prüfung und Zulassung des Anbieters zum DBS durch das BMDS	Das BMDS prüft den Teilnahmeantrag anhand der Eignungskriterien (§ 24 Abs. 2 VgV, § 122 GWB). Bei Erfüllung wird das Unternehmen für die entsprechende Kategorie zugelassen und muss sich nicht immer wieder neu darauf bewerben. Die Prüfung muss zügig erfolgen (i.d.R. innerhalb von 10 Arbeitstagen, § 24 Abs. 3 VgV).
5. Bedarfsfall: Aufforderung zur Angebotsabgabe durch die Behörde / die Kommune	Entsteht bei der Behörde ein konkreter Bedarf an Cloud-Speicher, fordert sie alle im DBS für die Kategorie »Cloud-Speicher« zugelassenen Unternehmen zur Abgabe eines Angebots für diesen spezifischen Einzelauftrag auf (Mini-Wettbewerb, § 25 Abs. 1 VgV). Die Behörde übermittelt eine detaillierte Leistungsbeschreibung und die Zuschlagskriterien für diesen Einzelabruf. Die Erstellung der Vergabeunterlagen sollte weitestgehend standardisiert und automatisiert erfolgen.

Schritt	Beschreibung
6. Angebotsabgabe der zugelassenen Anbieter im Mini-Wettbewerb	Alle zur Angebotsabgabe aufgeforderten Unternehmen können ihre Angebote elektronisch über das DBS einreichen (§ 25 Abs. 2 VgV).
7. Angebotswertung und Zuschlagserteilung durch die Kommune	Die Behörde prüft und wertet die eingegangenen Angebote anhand der zuvor bekanntgemachten Zuschlagskriterien (z.B. Preis, Qualität, Sicherheit) und erteilt den Zuschlag auf das wirtschaftlichste Angebot (§ 25 Abs. 3 VgV, § 127 GWB, § 58 VgV).
8. Vertragsabschluss direkt zwischen Behörde / Kommune und ausgewähltem Anbieter	Nach der Zuschlagsentscheidung schließt die Behörde einen direkten Vertrag mit dem erfolgreichen Bieter für die Nutzung des Cloud-Speichers. Die Vertragsbedingungen müssen den Vorgaben des Vergabeverfahrens entsprechen. Eine Bekanntmachung über den vergebenen Auftrag ist erforderlich (§ 39 VgV). Möglichkeiten zur Rüge beim Verstoß gegen Vergaberechtsvorschriften bleiben unberührt.

4.3 Etappenweise Umsetzung zur Beschleunigung der Verwaltungsdigitalisierung

Um schnellstmöglich positive Effekte zu erzielen und gleichzeitig die komplexen rechtlichen Fragen sorgfältig zu klären, empfehlen wir eine etappenweise Einführung des zentralen digitalen Marktplatzes auf DBS-Basis:

1. **Marktplatz auf Bundesebene (Launch bis Q4 2025)**
   - Einrichtung eines ersten DBS durch das BMDS als »Minimum Viable Marketplace« (MVP) mit initialem Fokus auf hoch standardisierten Cloud-Lösungen.
   - Auftragsbekanntmachung und Öffnung für den Teilnahmewettbewerb.
   - Schneller Start des Pilotbetriebs, um durch erste Einzelabrufe durch Bundesbehörden frühzeitig Akzeptanz und »Quick Wins« zu erzielen.
   - Kontinuierliche Evaluation und Optimierung des Systems. Kontinuierliche Erweiterung um komplexere SaaS-Anwendungen und spezifische KI-Fachanwendungen (z.B. für Dokumentenanalyse, Übersetzung etc.).

2. **Parallele Vorbereitung und sukzessive Duplizierung für Länder und Kommunen (bis Q4 2026)**
   - Intensive rechtliche Klärung der Mischverwaltungsproblematik (siehe Punkt 3).
   - Parallel dazu könnten Länder (einzeln oder in Kooperation) eigene, zum Bundes-DBS interoperable DBS-Instanzen aufbauen oder eine Lösung suchen, wie sie das Bundes-DBS (ggf. als Dienstleistung des Bundes) mitnutzen können, sobald rechtlich möglich.
   - Erfahrungstransfer aus dem Bundespiloten.
3. **Notwendige Gesetzesänderungen und rechtliche Klärungen (bis Q2 2027)**
   - **Priorität 1: Klärung oder grundgesetzliche Anpassung des Verbots der Mischverwaltung**, um eine echte ebenenübergreifende Nutzung eines zentralen DBS durch eine zentrale Stelle (z.B. BMDS/KdFBund) für alle Gebietskörperschaften zu ermöglichen.
   - Schaffung klarer **Regelungen für föderale Einkaufskooperationen** im Kontext des Kartellrechts (§1 GWB), um Rechtssicherheit zu gewährleisten.
   - Entwicklung von **Lösungen zur Vermeidung von Konflikten mit bestehenden Rahmenvereinbarungen** (z.B. klare Abgrenzung der Leistungsgegenstände, Auslaufregelungen).
4. **Zusammenführung zu einem zentralen Marktplatz für cloudbasierte IT (bis Q4 2027)**
   - Nach erfolgreicher rechtlicher Klärung: Neue, umfassende Auftragsbekanntmachung für das zentrale, föderale DBS durch das BMDS.
   - Formale Integration von Kommunen und Ländern als voll abrufberechtigte Stellen.
   - Überführung bzw. Zusammenlegung der bis dahin ggf. entstandenen separaten DBS-Strukturen in den einheitlichen föderalen Marktplatz.

5 Wirtschaftliches Potenzial und Fazit

Die erfolgreiche Etablierung eines zentralen digitalen Marktplatzes für Cloud-SaaS-Lösungen und andere IT-Dienstleistungen für die Verwaltung auf Basis eines Dynamischen Beschaffungssystems birgt ein enormes Potenzial. Eine Studie des ifo Instituts deutet darauf hin, dass allein durch Bürokratieabbau und eine effizientere Verwaltung, zu der die Digitalisierung maßgeblich beiträgt, volkswirtschaftliche Gewinne im Bereich von bis zu 146 Milliarden Euro jährlich für Deutschland realisiert werden könnten[13]. Ein leistungsfähiger digitaler Marktplatz würde hierzu signifikant beitragen, indem er:

- Die **Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung massiv beschleunigt** und modernisiert
- **Interoperabilität und einheitliche IT-Standards** fördert
- **I**nsbesondere KMU und Startups, durch fairen Marktzugang und reduzierte Bürokratie unterstützt
- Die **digitale Souveränität** Deutschlands und Europas durch die Förderung eines vitalen GovTech-Ökosystems und die Nutzung sicherer, transparenter Lösungen erhöht

Die Bundesregierung sollte dieses strategisch wichtige Vorhaben mit höchster Priorität verfolgen. Die zeitnahe Abklärung und Anpassung der rechtlichen Rahmenbedingungen, insbesondere im Hinblick auf das Verbot der Mischverwaltung und das Kartellrecht, ist unerlässlich, um den Weg für einen echten Digitalisierungsturbo in der deutschen Verwaltung freizumachen und Deutschland im internationalen Vergleich auf ein Spitzenniveau zu heben.

[13] Bürokratie in Deutschland kostet jährlich 146 Milliarden Euro an Wirtschaftsleistung.

Bitkom vertritt mehr als 2.200 Mitgliedsunternehmen aus der digitalen Wirtschaft. Sie generieren in Deutschland gut 200 Milliarden Euro Umsatz mit digitalen Technologien und Lösungen und beschäftigen mehr als 2 Millionen Menschen. Zu den Mitgliedern zählen mehr als 1.000 Mittelständler, über 500 Startups und nahezu alle Global Player. Sie bieten Software, IT-Services, Telekommunikations- oder Internetdienste an, stellen Geräte und Bauteile her, sind im Bereich der digitalen Medien tätig, kreieren Content, bieten Plattformen an oder sind in anderer Weise Teil der digitalen Wirtschaft. 82 Prozent der im Bitkom engagierten Unternehmen haben ihren Hauptsitz in Deutschland, weitere 8 Prozent kommen aus dem restlichen Europa und 7 Prozent aus den USA. 3 Prozent stammen aus anderen Regionen der Welt. Bitkom fördert und treibt die digitale Transformation der deutschen Wirtschaft und setzt sich für eine breite gesellschaftliche Teilhabe an den digitalen Entwicklungen ein. Ziel ist es, Deutschland zu einem leistungsfähigen und souveränen Digitalstandort zu machen.

Herausgeber
Bitkom e.V.
Albrechtstr. 10 | 10117 Berlin

Ansprechpartner
Marc Danneberg | Leiter Public Sector
T 030 27576-526 | m.danneberg@bitkom.org

Esther Steverding | Bereichsleiterin Public Sector
T 030 27576-216 | e.steverding@bitkom.org

Verantwortliches Bitkom-Gremium
AK Öffentliche Aufträge

Copyright
Bitkom 2025

Diese Publikation stellt eine allgemeine unverbindliche Information dar. Die Inhalte spiegeln die Auffassung im Bitkom zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wider. Obwohl die Informationen mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurden, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität, insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalles Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt daher in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung wird ausgeschlossen. Alle Rechte, auch der auszugsweisen Vervielfältigung, liegen beim Bitkom oder den jeweiligen Rechteinhabern.