

# GovTech Startup Monitor 2026

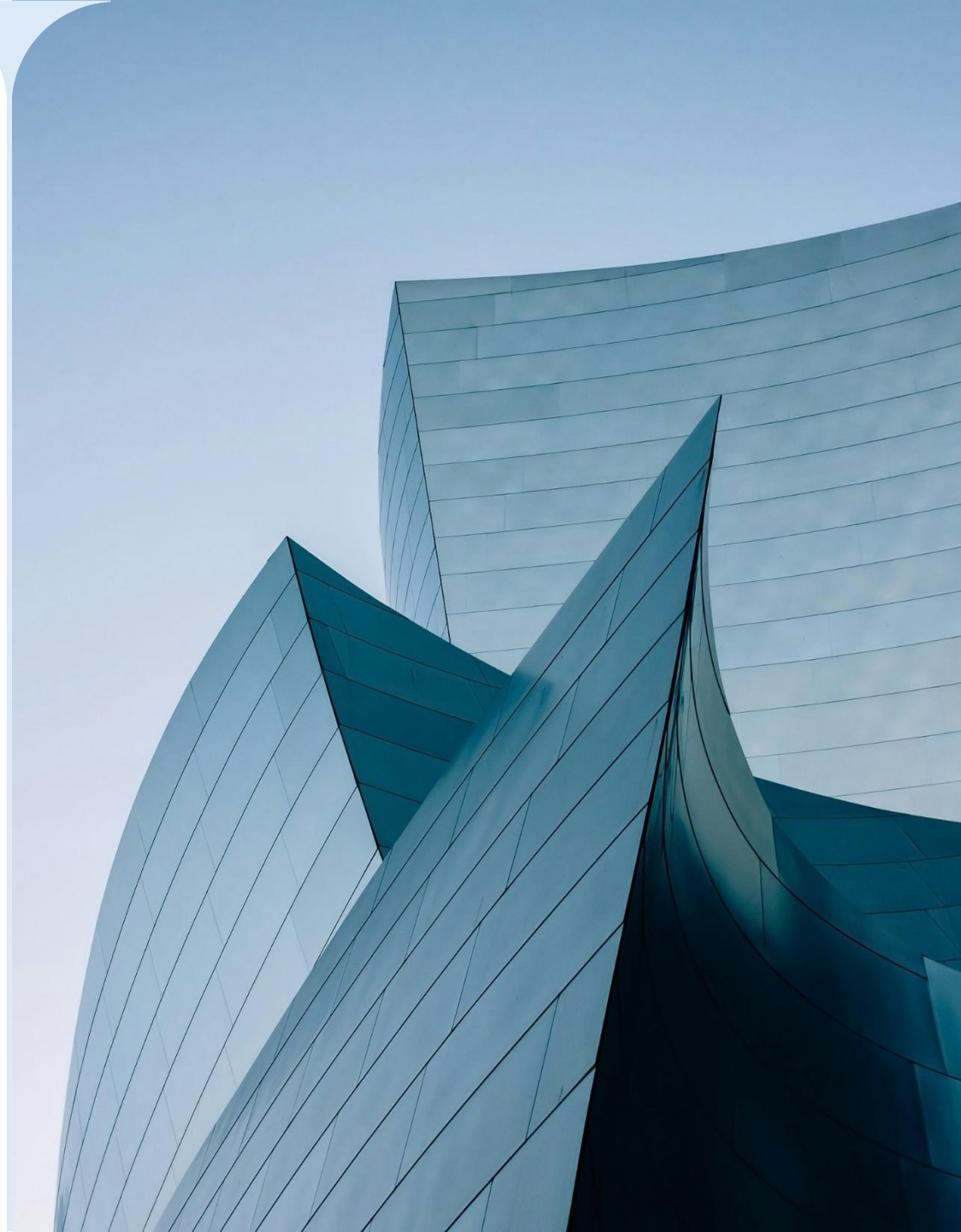
Wie der Staat vom Förderer zum Kunden wird

2026

**accenture**

 **STARTUP  
VERBAND**

 **Hertie School**  
Centre for  
Digital Governance



# Nicht Innovation ist das Problem, sondern die Umsetzung

Eins kann man vorweg stellen: Deutschland mangelt es nicht an GovTech-Lösungen. Gleichzeitig ist der Bedarf nach innovativen Lösungen so groß wie nie. Doch zu oft kommen beide Seiten nicht zusammen, obwohl sie es eigentlich wollen.

Es ist nicht die grundsätzliche Bereitschaft und auch der Markt ist aus Startup-Perspektive attraktiv. Doch es fehlt ein System, das vorhandene Innovationen von jungen Unternehmen konsequent in Beschaffung, Betrieb und Skalierung überführt.

Startups und Verwaltung erkennen dieselben Potenziale und benennen zugleich ähnliche Hürden. Das neue Vergabebeschleunigungsgesetz und diverse Initiativen auf Landesebene gehen in die richtige Richtung – doch wir brauchen noch mehr Ambition.

Der vorliegende Report zeigt drei Dinge ganz deutlich:

1. Es gibt keine Angebotslücke im GovTech-Sektor, aber der Zugang funktioniert zu selten.
2. Der Staat ist als Kunde strategisch attraktiv, stellt Startups aber operativ vor Hürden.
3. Deutschland leidet nicht an einem Erkenntnisdefizit, sondern an einem Umsetzungsdefizit.



© Patricia Lukas

„Wir reden viel über digitale Souveränität, aber dafür brauchen wir im ersten Schritt deutlich startup-freundlichere Bedingungen bei öffentlichen Ausschreibungen. Tausende Startups stehen bereit und haben genau die Technologien parat, die ein moderner Staat braucht. Wenn wir das Vergaberecht jetzt anpassen, wird aus öffentlicher Beschaffung ein Hebel für Wachstum und Souveränität.“

[Verena Pausder, Vorstandsvorsitzende des Startup-Verbands](#)



„Das Problem ist nicht der kulturelle Unterschied zwischen Verwaltung und Startups, es sind die Verfahren. Komplexe Ausschreibungen und lange Entscheidungswege sortieren junge Anbieter aus, bevor es überhaupt um die beste Lösung geht. Die Verwaltung sieht das Problem genauso und an Lösungen wird gearbeitet. Der Agentic AI Hub des Bundesministeriums für Digitales und Staatsmodernisierung ist ein Beispiel, wie es funktionieren kann. Jetzt braucht es mehr Tempo, sowohl auf fachlicher als auch auf regulatorischer Ebene. Denn die Strukturen lassen sich ändern – und beide Seiten wollen das.“

[Sebastian Günther, Strategy Innovation Lead für Mittel- und Osteuropa Accenture](#)



„Die Idee einer stärkeren Einbindung von Startups bei der Verwaltungsdigitalisierung wird schon länger diskutiert. Die Umsetzung kommt aber nur schleppend voran. Ein besseres Verständnis nicht nur für die Potentiale und konkreten technologischen Lösungen der Startups, sondern gerade auch für die konkreten Herausforderungen der Startups im Umgang mit der öffentlichen Verwaltung, ist notwendig. Und der Monitor leistet hier einen wichtigen Beitrag.“

[Prof. Dr. Gerhard Hammerschmid, Hertie School](#)

# Kein Angebotsproblem: GovTech scheitert an Struktur und Tempo, nicht an neuen Lösungen und Bereitschaft, sie einzusetzen

01

## Der Engpass liegt vor dem Wettbewerb

Lediglich 11 % der Startups sehen das GovTech-Potenzial in Deutschland als ausgeschöpft. Dabei halten 83 % der Befragten ihre Lösung für in der Verwaltung einsetzbar, 42 % haben sich um Aufträge beworben und nur 24 % haben welche erhalten.

02

## Strategisch relevanter Markt, aber als Kunde unattraktiv

78 % der GovTech-affinen Startups sehen das große Marktpotenzial des Staates und 71 % schätzen ihn als Referenzkunden – trotzdem bewerten obgleich ihrer GovTech-Nähe nur 11 % den öffentlichen Markt attraktiver als den privaten Markt.

03

## Angebotspotenzial bleibt bisher ungenutzt

Der öffentliche Sektor ist ein hochgradig fragmentierter Markt, der für Startups nicht leicht zu erfassen ist. So bewerten 81 % es als (sehr) schwer, den richtigen Ansprechpartner auf Verwaltungsseite zu finden.

04

## Vergabe belohnt formale Kriterien, nicht Ergebnisse

Ein Großteil der Startups diagnostiziert, dass die aktuellen Vergabeverfahren etablierte Anbieter begünstigen (77 %) und wünschen sich einen stärkeren Fokus auf Ergebnisse statt Prozesse (92 %).

05

## Beschaffung als Souveränitätsfrage

Beiden Seiten ist klar, was auf dem Spiel steht und 86 % der Startups verstehen Beschaffung nicht nur als ein Thema von Effizienz und Wettbewerb, sondern auch als Souveränitätsfrage.

06

## Die Bereitschaft ist da, das Betriebssystem fehlt

71 % der Startups würden sich bei besseren Rahmenbedingungen stärker auf den öffentlichen Sektor fokussieren – zentral für Startups wären schnellere Entscheidungsprozesse (73 %).



# Agenda

- 01 Einstieg: GovTech – ein Innovations- und Wachstumstreiber
- 02 These 1: Das Problem beginnt vor der Vergabe
- 03 These 2: Attraktiver Markt, aufwendiger Kunde
- 04 These 3: Ein Ökosystem braucht ein Betriebssystem
- 05 Fazit: Ein Blick in die Zukunft – was können wir tun?
- 06 Methode: Forschungsdesign und Team





# 01

## Einstieg: GovTech – ein Innovations- und Wachstumstreiber



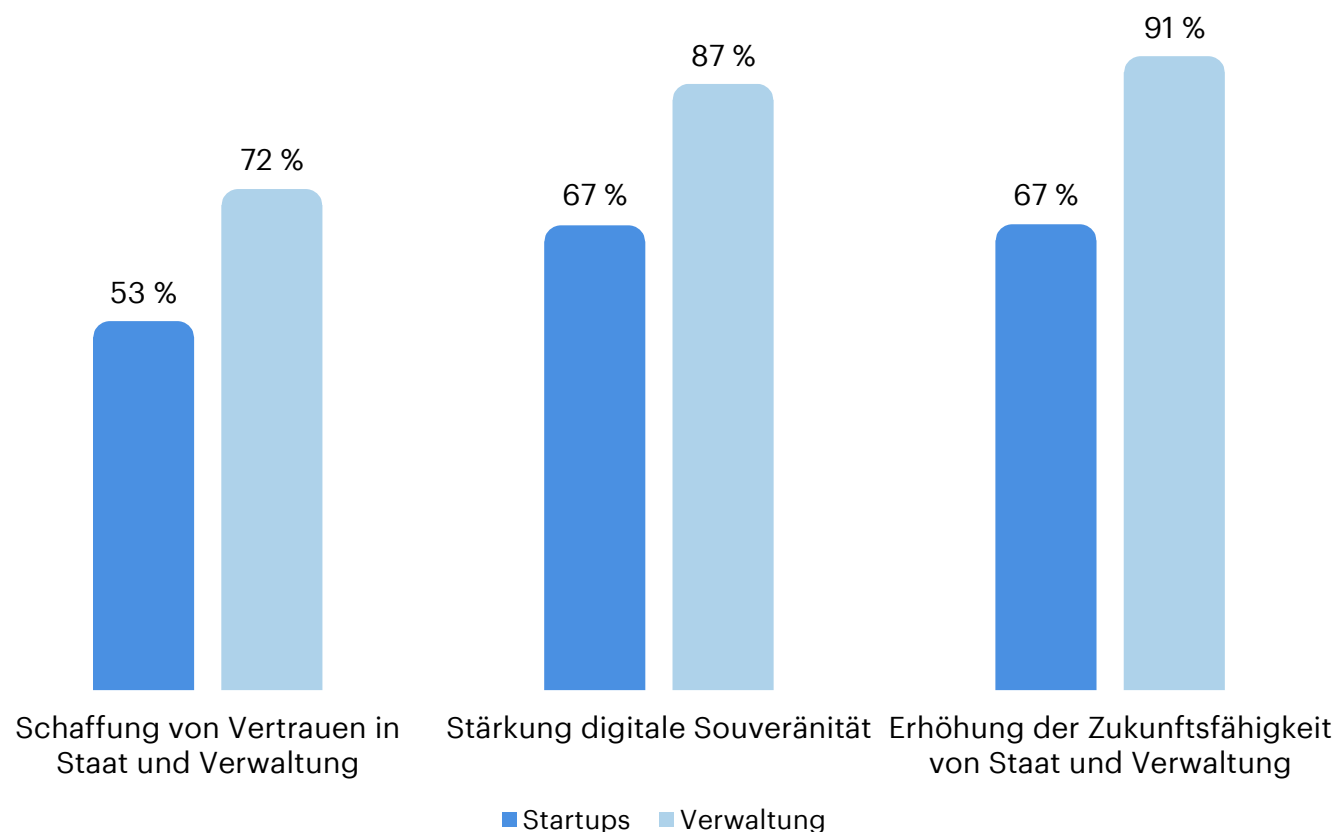
# Startups und Verwaltung sind sich einig: In der Zusammenarbeit liegt der Hebel für mehr digitale Souveränität und für einen zukunftsfähigen Staat

Der Staat steht vor vielfältigen Herausforderungen: Bürger\*innen erwarten einfache und digitale Prozesse und der Fachkräftemangel trifft insbesondere den IT-Bereich. Gleichzeitig soll Abhängigkeit von außereuropäischer Software reduziert werden. Doch bisher liegt Deutschland im europäischen Vergleich bei der Digitalisierung der Verwaltung nur auf Platz 21 von 27.<sup>1</sup> Startups können hier eine wichtige Antwort auf die vielfältigen Herausforderungen sein.

Bemerkenswert ist, dass beide Seiten, Startups wie Verwaltung, das Potenzial der Zusammenarbeit durchweg positiv bewerten. Die größten Chancen werden in der Zukunftsfähigkeit von Staat und Verwaltung sowie in der Stärkung digitaler Souveränität gesehen, während die Wirkung auf das Vertrauen in staatliche Institutionen etwas zurückhaltender eingeschätzt wird. Um diese Potenziale zu nutzen, bedarf es einer Beschaffungsstrategie und Prozesse, die Startups gezielt berücksichtigen.

Die Schaffung des Bundesministeriums für Digitales und Staatsmodernisierung 2025 war ein wichtiges Signal und zugleich ein Eingeständnis: Es braucht einen zentralen Ort, an dem Digitalisierungs- und Innovationsinitiativen gebündelt und mit einem entsprechenden Mandat vorangetrieben werden können.

## Potenzial der Zusammenarbeit von Startups und öffentlicher Verwaltung



# Das B2G-Geschäft ist für deutsche Startups wichtiger geworden, doch das GovTech-Potenzial wird noch nicht ausreichend gehoben

Der öffentliche Sektor entwickelt sich zunehmend zu einem festen Umsatzpfeiler für deutsche Startups. Das Geschäft mit der öffentlichen Hand wächst dynamisch: Während 2021 noch rund 4,7 % des Umsatzes aus dem B2G-Geschäft stammte, lag der Wert 2025 schon bei 7,0 % – ein deutlicher Anstieg.<sup>1</sup>

Gleichzeitig wächst der GovTech-Markt weltweit und auch Felder wie SpaceTech oder DefenseTech, in denen der Staat eine wichtige Rolle spielt, werden für Startups immer wichtiger. So sind sich Startups und Verwaltung einig, dass wir in Deutschland das Potenzial von Startups für die Verwaltung bei weitem noch nicht ausschöpfen.

Reine GovTech-Startups bleiben bisher noch die Ausnahme: Nur 2,2 % der Startups erzielen ihre Umsätze vollständig mit der öffentlichen Hand, weitere 5,5 % zu mindestens der Hälfte und 7,9 % zu weniger als 50 %. Es ist also noch viel Potenzial für mehr GovTech-Startups als auch mehr B2B-Startups, die den GovTech-Markt fokussieren, vorhanden.

„Wir schöpfen das GovTech-Potenzial von Startups in Deutschland aktuell aus.“

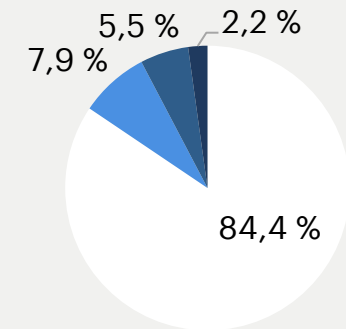


Zustimmung  
Startups



Zustimmung  
Verwaltung

Startups nach B2G-Anteil an ihren Umsätzen<sup>1</sup>



Keine B2G-Umsätze      Weniger als 50 %  
50 % bis weniger als 100 %      100 % B2G-Umsatz

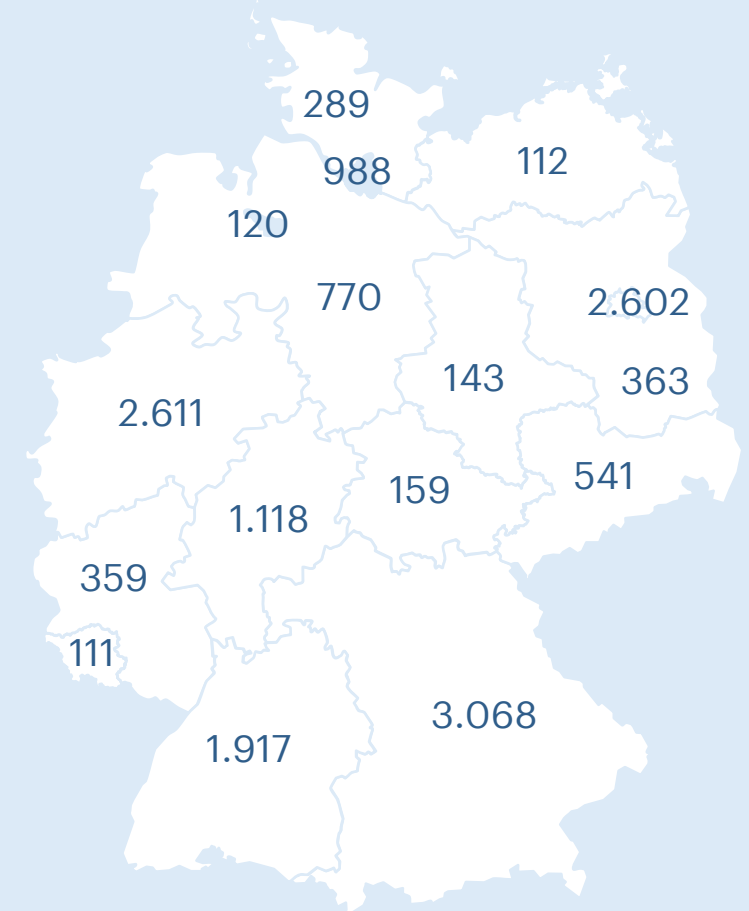
# In Deutschland gibt es rund 15.000 Startups mit B2B-Fokus: Hier liegen Chancen für mehr Zusammenarbeit zwischen Staat und Startups

Wenn über das Thema GovTech gesprochen wird, rücken natürlich erst einmal die GovTech-Startups in den Fokus. Diese Gruppe ist zwar noch vergleichsweise klein, aber gleichzeitig ist der Markt für viele andere Unternehmen relevant. So haben in den letzten Jahren auch immer mehr B2B-Startups Angebote für den öffentlichen Sektor geschaffen.

Wenn wir also über die Zahl der Startups sprechen, die für den öffentlichen Sektor relevant werden können, rücken alle Unternehmen, die keinen ausschließlichen B2C-Fokus haben, ins Zentrum. Insgesamt gibt es in Deutschland zurzeit rund 15.000 junge Unternehmen, auf die genau das zutrifft.

Schon unsere Studie [Collaborate to Innovate](#) hat aber gezeigt, wie schwer sich selbst etablierte Unternehmen tun, sich im komplexen Startup-Ökosystem zurechtzufinden. Die öffentliche Verwaltung, gerade auf Landes- oder kommunaler Ebene, steht hier vor besonderen Herausforderungen.

Anzahl aktiver Startups ohne B2C-Fokus<sup>1</sup>

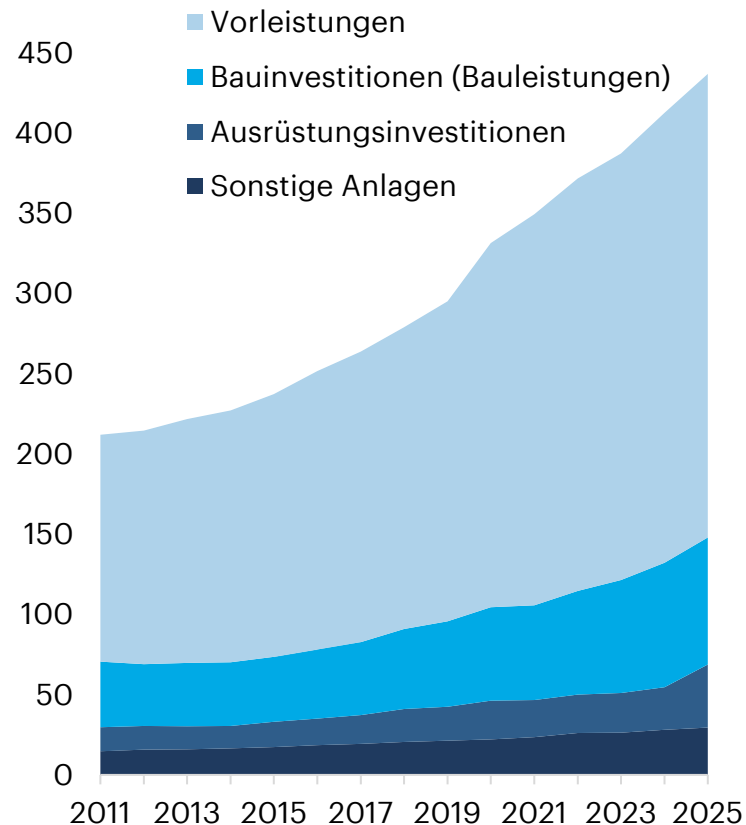


# Öffentliche Beschaffung ist ein großer Markt: Nicht alles ist für Startups relevant, aber die Umsatzpotenziale sind groß

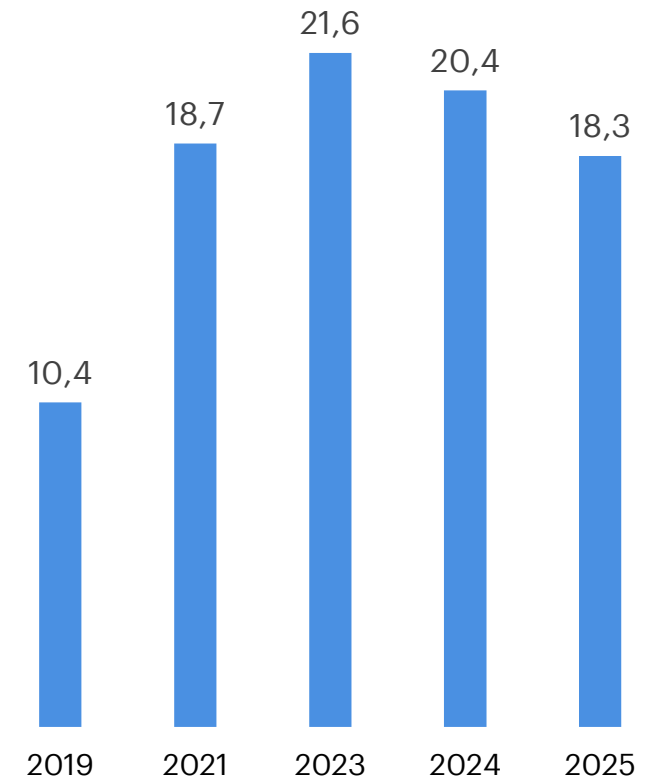
Der Staat steht heute vor vielfältigen Herausforderungen, die von der hier beschriebenen Digitalisierung des Staates über die Modernisierung der Infrastruktur bis zu erheblichen Investitionen im Sicherheitsbereich reichen. Neben der gesellschaftlichen Bedeutung dieser Projekte liegt hier auch ein riesiger und wachsender Markt: Nicht jede staatliche Ausgabe ist für Startups relevant, doch viele können es werden.

2025 gab allein die Bundesverwaltung über 600 Mio. € für Softwarelizenzen aus, ein erheblicher Teil davon fließt an einige wenige große Anbieter.<sup>1</sup> Der öffentliche Sektor ist damit einer der größten und verlässlichsten Softwarekunden in Deutschland, doch dieser Markt ruht auf einer schmalen Lieferantenbasis. Darin liegt das eigentliche Potenzial: Ein offener, breiter aufgestellter Beschaffungsmarkt, in dem auch kleinere und junge Anbieter eine faire Chance auf öffentliche Aufträge haben, verteilt Risiken besser und stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der gesamten Branche. Inländische digitale Wertschöpfung wirkt dabei als wirtschaftlicher Hebel für Standort, Arbeitsplätze und künftige Innovationskraft.

Jährliches Beschaffungsvolumen Deutschland in Mrd. Euro<sup>2</sup>



Geplante Digitalausgaben im Bundeshaushalt in Mrd. Euro<sup>3</sup>



# Trotz des Bedarfs nach innovativen Lösungen und dem Momentum durch KI ist die Bereitschaft für Startup-Kooperationen noch nicht hoch genug

In den letzten Monaten verging keine Woche, in der nicht neue KI-Lösungen in der öffentlichen Debatte als neue Produktivitätsfaktoren diskutiert wurden. So ist es nicht verwunderlich, dass 57 % der Startups im aktuellen KI-Boom ein Zeitfenster sehen, um öffentliche Aufträge zu gewinnen.

Doch dieses Momentum übersetzt sich bisher nicht in die Praxis: Nur jedes fünfte Startup bewertet die Bereitschaft der Verwaltung zur Zusammenarbeit als hoch.

In unserem Stimmungsbild unter 33 startup-affinen Verwaltungsmitarbeitenden zeigen sich diese etwas optimistischer: 44 % berichten von einer größeren Offenheit für die Zusammenarbeit mit Startups. Dennoch erscheint dieser Wert mit Blick auf die befragte Gruppe der innovationsorientierten Verwaltungsmitarbeitenden gering und zeugt von einem selbstkritischen Blick.

Startup-Perspektive



KI schafft Momentum

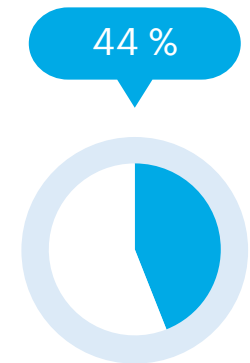
Der KI-Boom der letzten Jahre verändert die Nachfrage nach Lösungen, für die Startups besonders gut positioniert sind. Mehr als die Hälfte der Startups sieht hier ein gutes Zeitfenster.

## Hohe Bereitschaft zur Zusammenarbeit

Startup-Perspektive



Verwaltungs-Perspektive



Doch in der Praxis hapert es

Obwohl der Druck durch neue Technologien, aber auch die Erwartungshaltung der Bevölkerung an einen digitalen Staat, zunehmen, sehen sowohl Startups als auch die befragten Verwaltungsmitarbeitenden im öffentlichen Sektor noch selten eine gestiegene Bereitschaft für mehr Startup-Kooperationen.

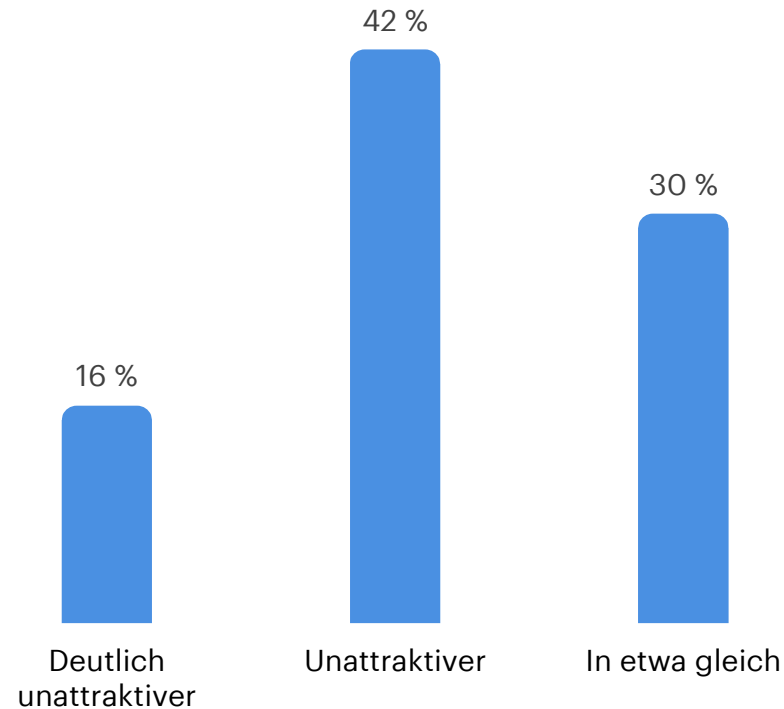
# Nach Jahren des GovTech-Diskurses: Nur jedes zehnte GovTech-affine Startup bewertet den B2G-Markt als attraktiver als den B2B-Markt

Der Staat investiert immer mehr. Das Momentum durch KI und der Diskurs um digitale Souveränität sowie eine über viele Jahre geführte Debatte rund um GovTech-Startups müssten eigentlich dazu führen, dass der B2G-Markt aus Startup-Sicht attraktiver wird.

Doch im Vergleich zum klassischen B2B-Geschäft ist die Attraktivität des öffentlichen Marktes aus Startup-Sicht sehr gering: In unserer Befragung zum GovTech Startup Monitor bewerten nur 11 % der Unternehmen die Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor als attraktiver als den B2B-Markt – und das, obwohl die Befragung tendenziell eher den GovTech-affinen Teil des Startup-Ökosystems erreicht hat.

Dieser Report richtet den Blick dabei klar nach vorne und fragt, wie wir Staat und Startups besser zusammenbringen können. Denn gemeinsam kann nicht nur der öffentliche Sektor moderner werden, sondern auch das B2G-Geschäft zu einem Wachstumstreiber für junge Unternehmen werden. Doch dazu muss der Staat zukünftig deutlich stärker als Ankerkunde von Startups auftreten.

## Attraktivität Zusammenarbeit öffentliche Hand im Vergleich zum privaten Markt



Nur rund jedes zehnte Startup bewertet die Zusammenarbeit mit der Verwaltung als attraktiver als den privaten Markt.

# Aktueller Kontext zeigt: Wer früh als Ankerkunde auftritt, baut Märkte und Fähigkeiten aktiv mit auf

## SPACEX

### SpaceX: Staatliche Nachfrage als Skalierungshebel

SpaceX zeigt im Prozess, wie öffentliche Nachfrage Technologieunternehmen groß machen kann. In einer frühen, riskanten Phase erhielt das Unternehmen 2006 einen NASA-COTS-Auftrag über **278 Mio. US-Dollar** zur Entwicklung von Falcon und Dragon. 2008 folgte ein NASA-Vertrag über **1,6 Mrd. US-Dollar** für zwölf ISS-Versorgungsmissionen. Diese Aufträge waren nicht nur Finanzierung, sondern auch Vertrauenssignal, Anwendungskontext und Referenzmarkt. Der Staat trat damit nicht nur als Förderer auf, sondern als Ankerkunde für eine Technologie, die heute Infrastruktur, Raumfahrt und Konnektivität prägt. Der aktuelle Börsengang macht sichtbar, wie groß privatwirtschaftliche Technologieanbieter werden können, wenn öffentliche Nachfrage früh Skalierung ermöglicht.

#### Für Deutschland heißt das

Wenn der Staat strategische Technologie nur fördert, aber nicht kauft, entsteht selten ein skalierbarer Markt. Öffentliche Beschaffung kann europäischen Startups genau das geben, was junge Anbieter brauchen: Umsatz, Referenzwirkung, Produktreife und Vertrauen.

<sup>1</sup> Spiegel Online (2011, 2012)



# Eine Startup-Befragung und ein Verwaltungs-Spotlight sind die Basis für drei Thesen zur Entwicklung des GovTech-Sektors

## 01

### Das Problem beginnt vor der Vergabe

Viele Startups bieten Lösungen an, die für den öffentlichen Sektor eine hohe Relevanz haben. Doch in der Praxis bewerben sich tatsächlich nur wenige um öffentliche Aufträge.

## 02

### Attraktiver Markt, aufwendiger Kunde

Der öffentliche Sektor ist ein großer und zugleich wachsender Markt, doch aus Startup-Sicht bleibt die Zusammenarbeit oft zu kompliziert und unflexibel.

## 03

### Ein Ökosystem braucht ein Betriebssystem

Beide Seiten wollen Zusammenarbeit: Doch bisher fehlt es an einem funktionierenden Modus und einfachen Prozessen – diese gilt es zu schaffen.



# 02

These 1:  
Das Problem beginnt  
vor der Vergabe

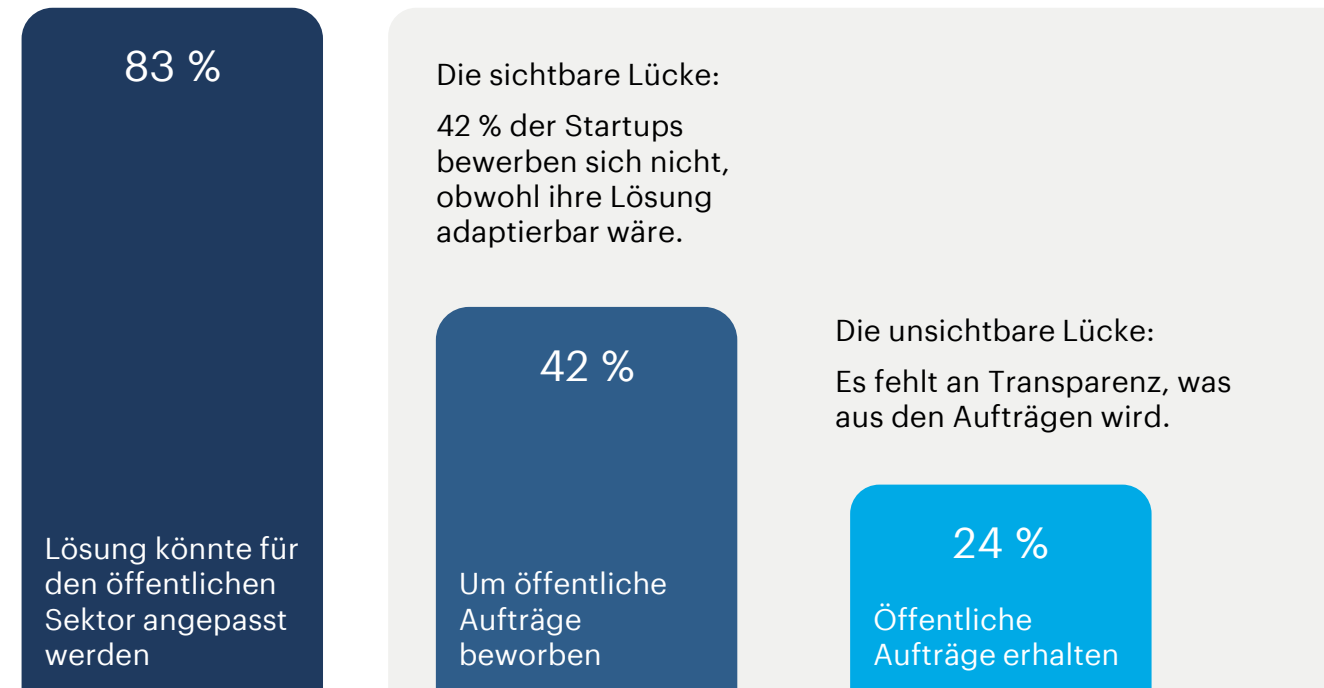
# Zentrale Hürde ist für viele Startups bereits der Markteintritt – hier gilt es, besser zu informieren und einfachere Zugänge zu schaffen

83 % der befragten Startups bewerten ihre Lösung als für den öffentlichen Sektor geeignet oder adaptierbar. Aber nur 42 % haben sich bisher um einen öffentlichen Auftrag beworben und nur 24 % haben einen erhalten.

Wenn Startups sich für einen öffentlichen Auftrag bewerben, sind sie durchaus konkurrenzfähig: So zeigen Zahlen des Kompetenzzentrum Innovative Beschaffung, dass sich Startups in etwa genauso häufig wie etablierte Anbieter durchsetzen.<sup>1</sup>

Es ist also die Hürde des Markteintritts, die bei B2G besonders hoch ist. Nicht immer ist klar, ob die eigene Lösung wirklich auf sehr konkrete Anforderungen hin adaptiert werden kann bzw. erscheinen die Aufwände dafür zu hoch. Umso wichtiger ist es, dass der Staat Ausschreibungen stärker vom zu lösenden Problem her denkt. Eine Möglichkeit wäre, die Ausschreibungsinstrumente um eine Art Startup-Challenge zu erweitern.

## Das unerschlossene GovTech-Potenzial



Unabhängig davon, ob Startups bereits B2G-Erfahrung gesammelt haben, können sie sich eine Bewerbung um öffentliche Aufträge grundsätzlich vorstellen.

**86 %**

B2G-erfahren

**64 %**

B2G-unerfahren

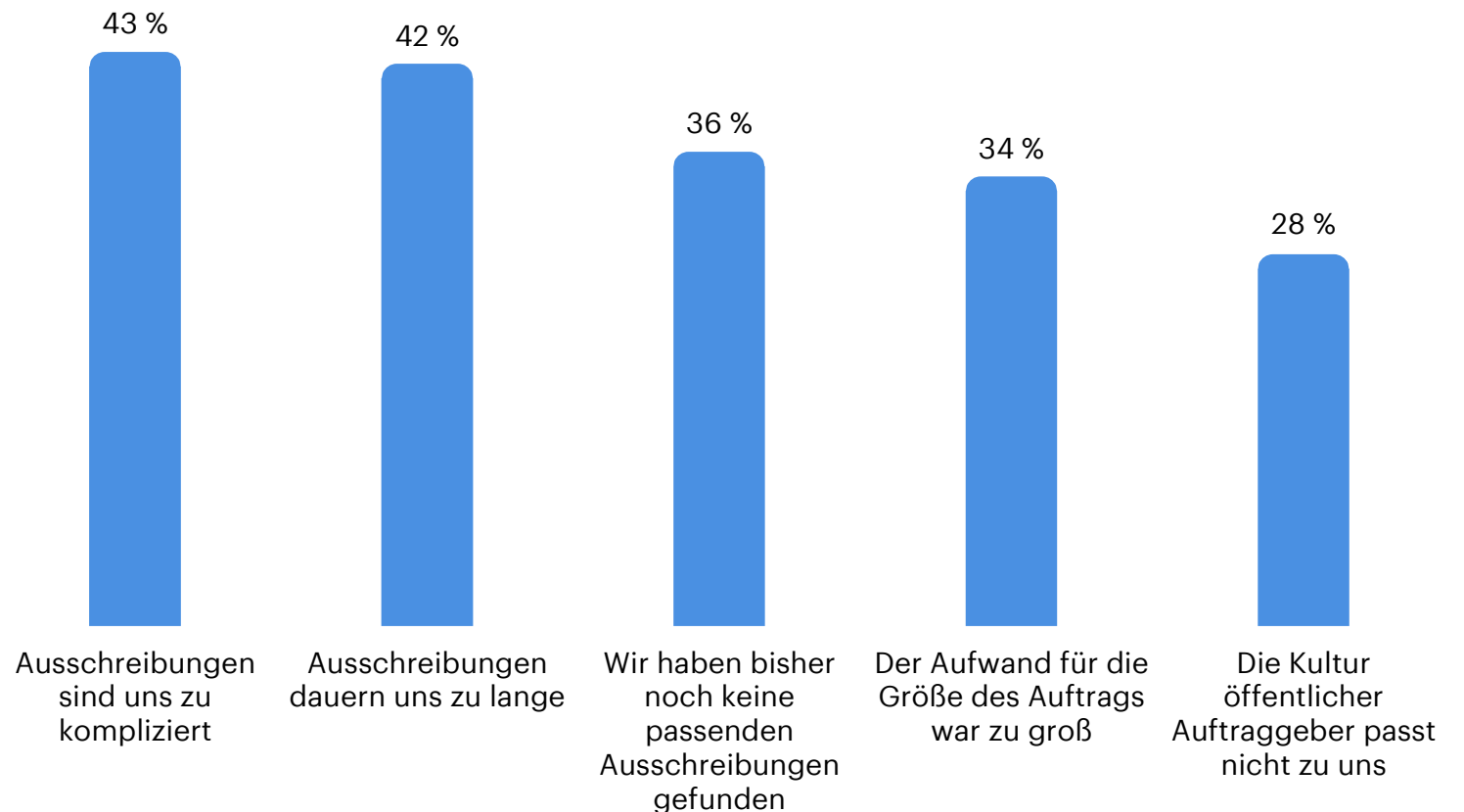
# Vor allem die hohen Kosten stellen für viele Startups schon vor der Ausschreibung die Teilnahme in Frage

Bei Startups, die sich bisher nicht um öffentliche Aufträge beworben haben, obwohl das Interesse da ist, dominieren verfahrensbezogene Hürden: zu komplexe Ausschreibungen, zu lange Verfahren und ein ungünstiges Verhältnis zwischen Aufwand und erwartetem Ertrag.

Insgesamt nennt mehr als jedes zweite Startup mindestens einen dieser drei Punkte als Grund. Hinzu kommen produktseitige Faktoren: 36 % haben bisher keine passenden Ausschreibungen gefunden. Dagegen schätzen nur 19 % ihr Produkt als noch nicht reif genug ein.

Das System filtert dadurch nicht zwingend schlechte Lösungen heraus, sondern oft jene Anbieter, die sich einen langen Verkaufszyklus im öffentlichen Sektor nicht leisten können.

## Top-5: Warum habt ihr euch bisher nicht um öffentliche Aufträge beworben?



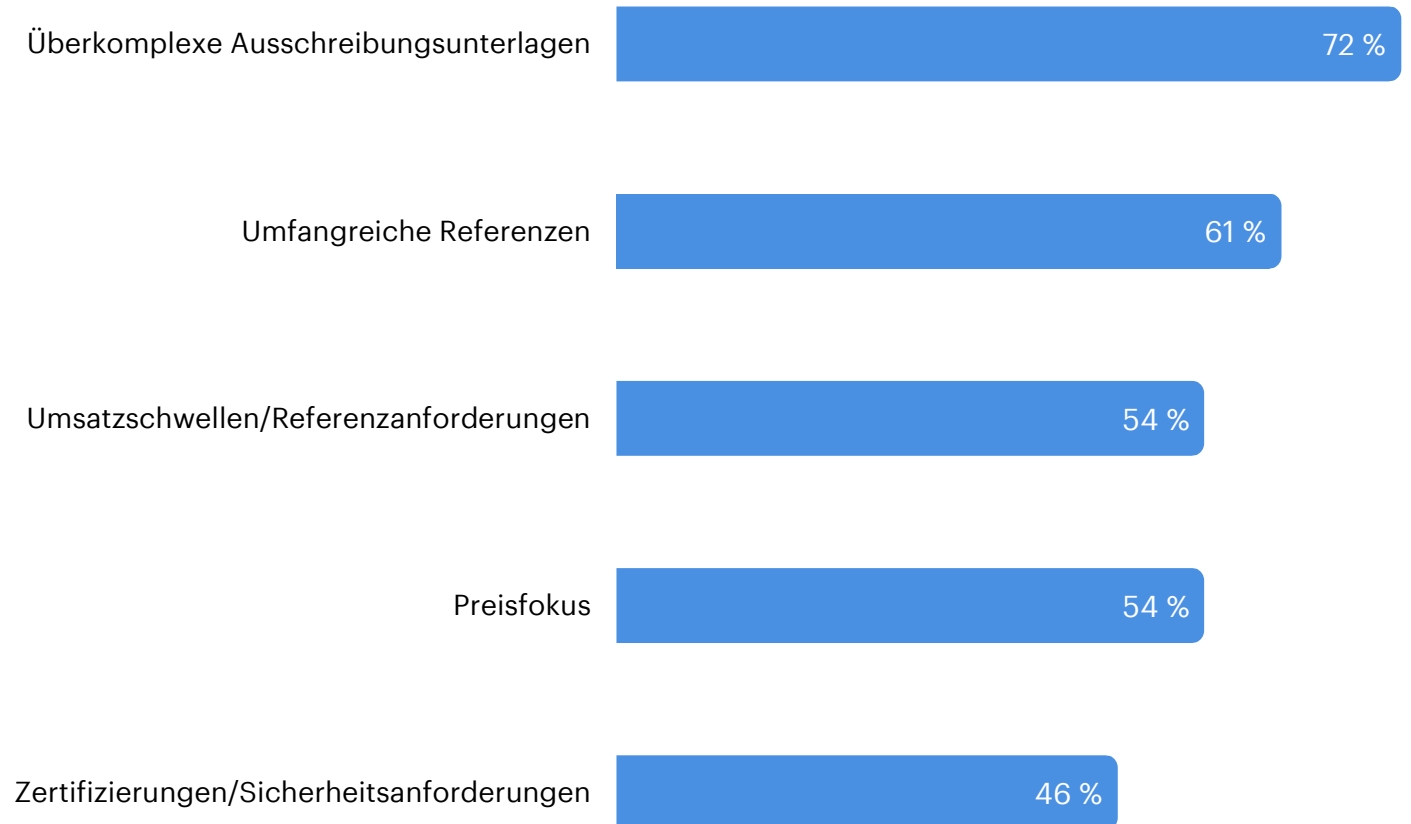
# Viermal zu lang: Zu komplexe und langwierige Ausschreibungen verhindern, dass Startups sich um öffentliche Aufträge bewerben

Für viele Startups könnte der öffentliche Sektor ein spannender Markt sein, denn viele Produkte eignen sich für dieses Feld. Doch schon vor der Zusammenarbeit offenbaren sich Schwierigkeiten: Für fast drei Viertel sind überkomplexe Ausschreibungsunterlagen eine Hürde, daneben werden Themen wie umfangreiche Referenzanforderungen sowie Umsatzschwellen genannt. Auch das Kriterium Preis ist für junge Unternehmen eine besondere Herausforderung und macht öffentliche Aufträge unattraktiv.

Startups berichten insgesamt von zu langen Vergabedauern: Im Median geben sie an, dass die Vergabeverfahren 24 Wochen gedauert haben. Akzeptabel aus Startup-Sicht wären sechs Wochen. Gerade für junge Unternehmen ist ein Verkaufszyklus, der im Vergleich mit dem Privatkundengeschäft deutlich länger ist, eine enorme Herausforderung.

Die Probleme betreffen sowohl Prozesse als auch Strukturen. Prozessuale Hürden lassen sich leichter überwinden und können durch kleinere Anpassungen in bestehenden Verfahren adressiert werden. Strukturelle Eignungskriterien wie Referenz- und Umsatzanforderungen schließen junge Unternehmen dagegen per Definition aus.

## Hürden vor der Zusammenarbeit



# Verantwortungs-Ping-Pong: Den richtigen Ansprechpartner zu finden, fällt beiden Seiten schwer – vor allem den Startups fehlen die Zugänge

Doch natürlich gibt es nicht die eine öffentliche Verwaltung: Sie reicht vom Bund über die Länder zur kommunalen Ebene. Rund 11.000 Gemeinden in Deutschland könnten Auftraggeber für Startups sein.

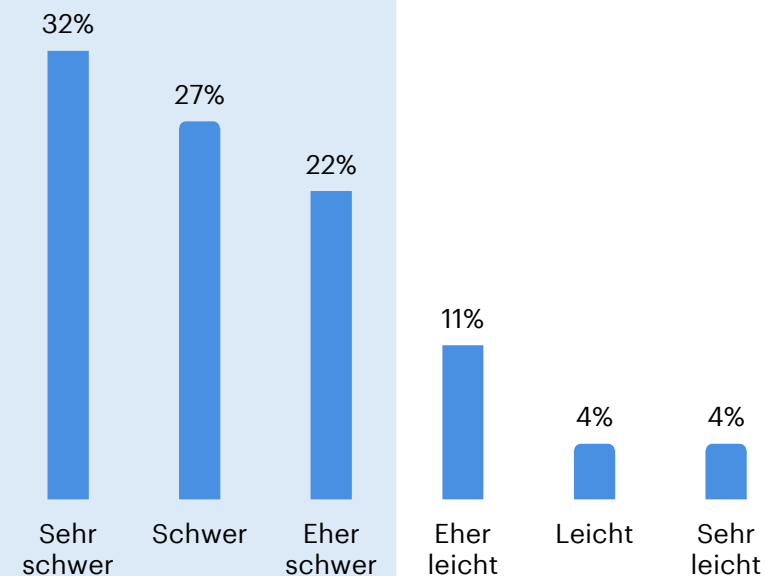
Entsprechend ist es nicht nur für die öffentliche Verwaltung eine Herausforderung, das richtige Startup als Partner zu finden. Gründer\*innen, gerade wenn sie keine B2G-Erfahrung haben, sehen hier noch größere Probleme und Zugangsbarrieren.

Acht von zehn Startups empfinden es als (eher) schwer, den richtigen Ansprechpartner in der Verwaltung zu finden – 32 % sogar als sehr schwer. Nur 19 % nehmen es als (eher) leicht wahr. Klare Anlaufstellen und mehr Sichtbarkeit auf beiden Seiten würden das Zusammenbringen spürbar erleichtern.

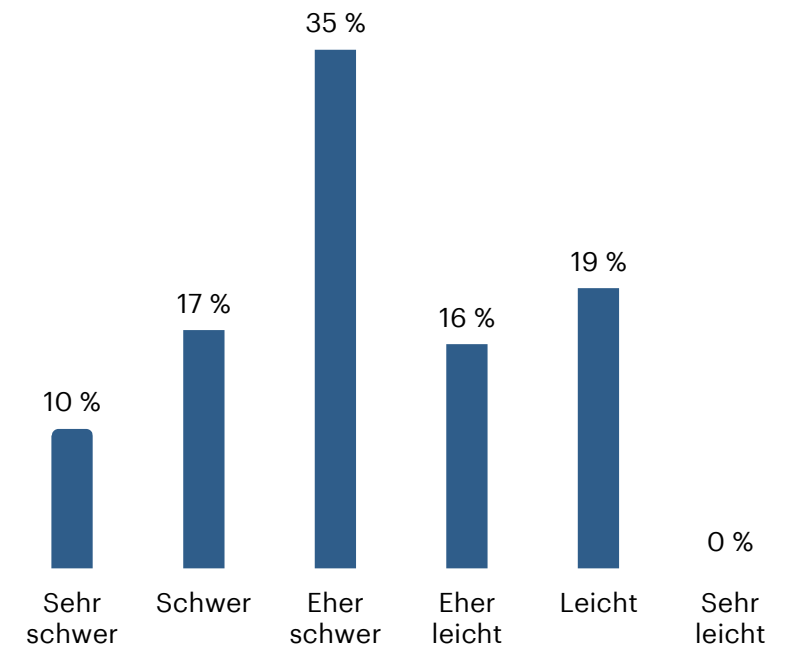
## Wie schwierig ist es, den richtigen Partner auf der anderen Seite zu finden?

### Startups

Acht von zehn Startups tun sich schwer, die richtigen Ansprechpartner zu finden.



### Verwaltung



# Mit KI-Prozessen die öffentliche Verwaltung effizienter machen



Das 2022 in München gegründete GovTech SUMM AI macht die Verwaltung, vor allem im kommunalen Bereich, mit Künstlicher Intelligenz effizienter. Eine KI-Software für Prozessmanagement macht das Dokumentieren, Simulieren und Optimieren von Prozessen schnell und einfach. So entsteht die erste, potenzial- und datenbasierte Roadmap für Digitalisierungsvorhaben im kommunalen Bereich. Bottom-up sorgt SUMM AI mit neuester Technologie für eine KPI-basierte Steuerung der Verwaltungsdigitalisierung ohne Blindflug und Bauchgefühl. Über 250 öffentliche Verwaltungen und Organisationen setzen die Technologie bereits ein. Das Startup beschäftigt heute bereits mehr als 20 Personen und ist zum vertrauensvollen und etablierten KI-Anbieter für Behörden geworden.

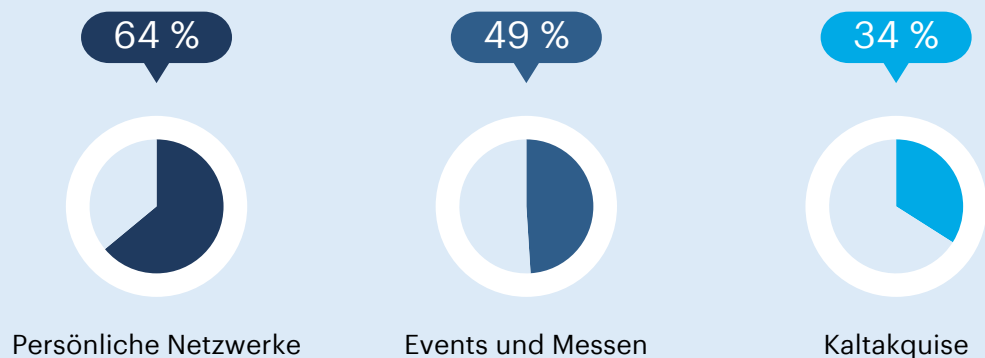


„Manche warnen ja vor dem Staat als Kunden: zu langsam, zu kompliziert. Bei uns war es anders. In Hamburg hat uns eine feste Anlaufstelle durch den Kennenlern- und Vergabeprozess geführt. Vom ersten Gespräch bis zum Auftrag verging wenig Zeit. Heute arbeiten über 250 Verwaltungen mit unserer Software. Damit das öfter gelingt, braucht es vor allem klare Ansprechpersonen in der Verwaltung und Prozesse, die nicht bei jeder Ausschreibung wieder von vorne beginnen.“

**Flora Geske**  
CEO & Co-Founderin, SUMM AI

# Auch im öffentlichen Sektor ist der persönliche Kontakt wichtig – hier fehlen bisher strukturierte Formate für mehr Austausch

Top 3 Wege von **Startups**, Partner in der öffentlichen Verwaltung kennenzulernen



Top 3 Wege der **Verwaltung**, Startups als Partner kennenzulernen



Der erste Kontakt zwischen Startups und Verwaltung entsteht überwiegend informell: Auf beiden Seiten sind persönliche Netzwerke die wichtigste Methode, einander als mögliche Partner kennenzulernen. Auch Events und Messen spielen eine große Rolle.

Startups gehen manchmal auch proaktiver vor: 34 % knüpfen Kontakte über Kaltakquise, zudem nutzen sie Ausschreibungsplattformen (25 %) und Innovationspartnerschaften (24 %).

Der Kontakt hängt damit stark von individuellen Netzwerken ab. Zudem gilt: Wer Verwaltungskontakte, Beratungserfahrung oder Nähe zu etablierten Ökosystemen der öffentlichen Verwaltung hat, kommt früher in Gespräche, versteht Ausschreibungslogiken besser und kann Bedarfe eher mitprägen.

Strukturierte, leicht auffindbare Kanäle – etwa zentrale Plattformen oder feste Anlaufstellen –

könnten die Zusammenarbeit verlässlicher und weniger unabsichtlich selektiv machen. Bisher bleiben sie jedoch die Ausnahme. Dies ist umso wichtiger, wenn man mehr klassische B2B-Startups erreichen möchte.

# Was nehmen wir mit?

Startups und Verwaltung passen zusammen: Doch es fehlt der Überblick und ein systematischer Zugang.

1. **Das latente Innovationspotenzial ist enorm.** Die Anzahl der Startups, die für den öffentlichen Sektor adaptierbare Produkte haben, ist rund doppelt so hoch wie die Gruppe, die an Vergabeverfahren teilgenommen hat.
2. **Marktzugang ist das Kernproblem.** Hohe Kosten, lange Verfahren und strukturelle Eignungskriterien wie Referenz- und Umsatznachweise schließen junge Unternehmen schon vor dem Markteintritt aus.
3. **Es braucht Touchpoints.** Klare Anlaufstellen, einfachere Verfahren und neue Formate würden Startups und Verwaltung helfen, sich zu finden und zusammenzuarbeiten.

# 03

These 2:  
Attraktiver Markt,  
aufwendiger Kunde



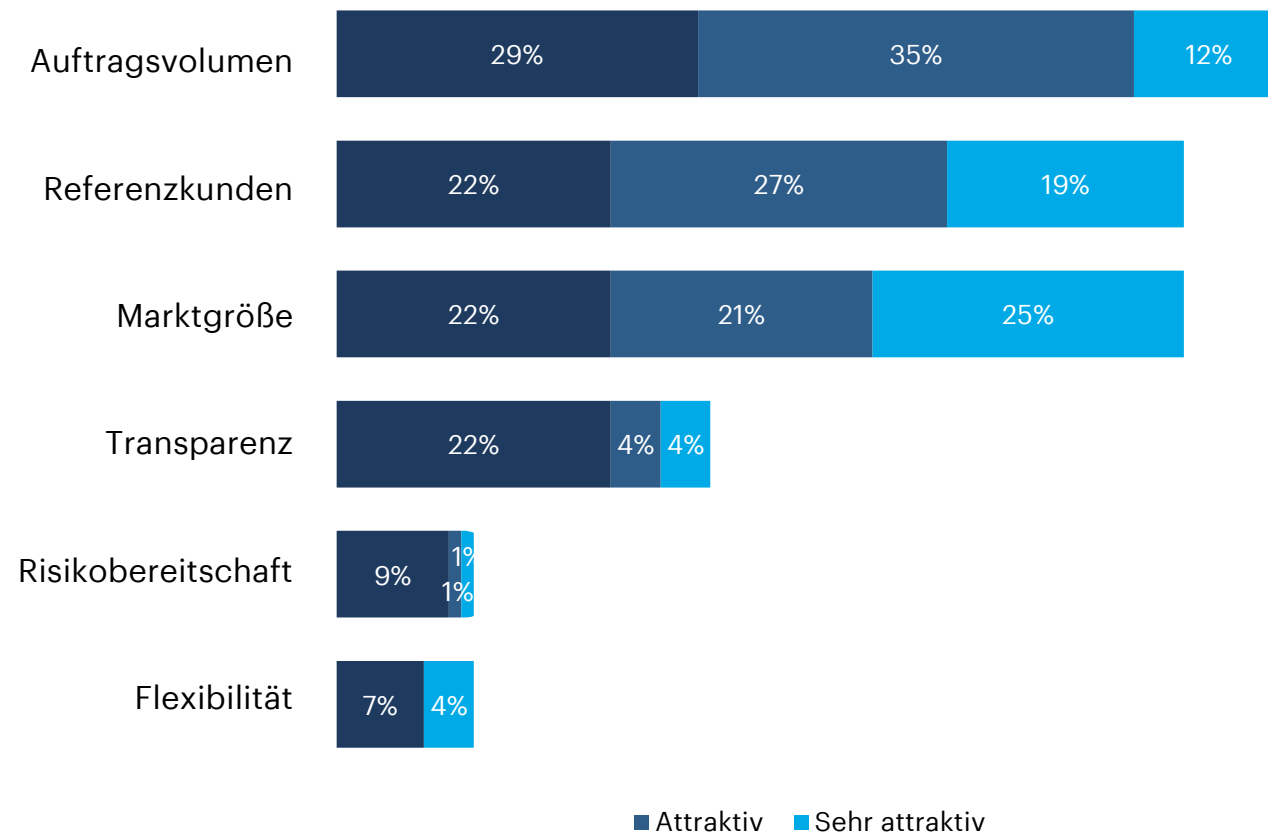
# Der öffentliche Sektor ist als großer Markt für Startups attraktiv, aber als Kunde in der Praxis oft kompliziert und risikoavers

Der öffentliche Sektor hat klare Vorteile: Er bietet große Aufträge und einen insgesamt sehr breiten Markt. Daneben gelten aus Startup-Sicht öffentliche Auftraggeber als Referenzen, die auch an anderer Stelle genutzt werden können.

Der Bruch entsteht dann in der Praxis: Vor allem bei Risikobereitschaft und Flexibilität wird der B2G-Markt von Gründer\*innen kritisch bewertet. Genau in diesen beiden Dimensionen brauchen junge Unternehmen Kunden und Partner, die eine gewisse Offenheit mit sich bringen.

Hier lässt sich durchaus von einem Systemproblem sprechen: In Vergaben werden oft aufwendige Leistungsbeschreibungen definiert, während Startups mit skalierbaren Produkten nur bedingt individuelle Anpassungen vornehmen können. Es gilt daher, Aspekte wie die Innovationsqualität und die Chancen iterativer, kontinuierlicher Updates stärker in den Fokus zu rücken.

## Attraktivität des B2G-Marktes aus Startup-Sicht



# Nur drei von zehn Startups bewerten die Arbeit mit der Verwaltung positiv – das erschwert es, mehr Startups für den Sektor zu gewinnen

Startups sind schon heute der Ansicht, dass der öffentliche Sektor ein großer und attraktiver Markt ist. Dennoch versucht nur ein kleiner Teil, hier Kunden zu gewinnen. In diesem Kontext ist vor allem die Bewertung der Zusammenarbeit wichtig, die vor dem Hintergrund der beschriebenen Hürden bisher eher durchmischt ausfällt: 30 % bewerten die bisherige Zusammenarbeit positiv – zu ähnlich großen Teilen wird die Erfahrung als befriedigend (32 %) oder sogar als (sehr) schlecht (38 %) bewertet.

Damit untermauert dieser Indikator die zweite These der Studie: Der GovTech-Markt ist grundsätzlich sehr attraktiv, doch die öffentliche Hand ist als Kunde bisher noch schwierig. Die Diskrepanz zwischen Marktpotenzial und Problemen in der Zusammenarbeit bleibt die zentrale Hürde, die mehr Engagement von GovTech-Startups im Wege steht.

Solange dieser Reibungsverlust besteht, droht ein erheblicher Teil des Marktpotenzials ungenutzt zu bleiben – der Schlüssel liegt also nicht nur darin, die Prozesse vor der Vergabe zu verbessern, sondern auch die Zusammenarbeit erfolgreicher und skalierbarer zu machen. Sonst werden Gründer\*innen anderen Startups diesen Markt nicht empfehlen.

## Zufriedenheit der Startups mit der Zusammenarbeit



# Erfolgreich Brücken bauen zwischen Startups und der öffentlichen Verwaltung

GovTecHH >

GovTecHH bringt Startups und die Hamburger Verwaltung zusammen. Die Einheit der Senatskanzlei – die erste ihrer Art in Deutschland – ist seit 2022 zentrale Anlaufstelle für junge Unternehmen, die mit der Stadt arbeiten wollen. Sie findet heraus, wo in den Behörden Bedarf besteht, sucht passende Lösungen am Markt und begleitet die Zusammenarbeit von der ersten Idee bis zum fertigen Projekt.



„Als Kunde ist der Staat oft noch attraktiver, als es von außen wirkt: Hier gibt es nicht nur echten Innovationsbedarf, sondern auch die Chance auf langfristige, verlässliche Partnerschaften. Hier setzen wir in Hamburg mit GovTecHH an: Wir holen Startups früh an Bord, begleiten sie vom ersten Bedarf bis zur Vergabe und haben den Einkauf deutlich einfacher gemacht. Mein Anspruch ist, voranzugehen, Brücken zu bauen und zu zeigen, dass Verwaltung und Startups gemeinsam schneller besser werden.“

Dr. Annika Busse  
CIO, Freie und Hansestadt Hamburg

# Die Zusammenarbeit scheitert nicht am Willen oder der Kompetenz, sondern an den bestehenden Strukturen

## Hürden in der Zusammenarbeit aus Startup-Sicht

Lange Entscheidungsprozesse 86 %

Hohe Risikoaversion 63 %

Unklare Zuständigkeiten 49 %

Fehlende technische Kompetenz 46 %

## Hürden in der Zusammenarbeit aus Verwaltungssicht

Fehlende politische Rückendeckung 44 %

Lange Entscheidungsprozesse 38 %

Unsicherheit Unternehmensentwicklung 38 %

Unklare Verantwortlichkeiten nach Pilotphase 31 %

Aus Startup-Sicht wird die Zusammenarbeit vor allem dort schwierig, wo Entscheidungen zu lange dauern: 86 % nennen lange Entscheidungsprozesse als Hürde. Hinzu kommen hohe Risikoaversion (63 %), unklare Zuständigkeiten (49 %) und fehlende technische Kompetenz (46 %). Für junge Unternehmen entsteht dadurch Planungsunsicherheit: Sie investieren Zeit in Gespräche und Verfahren, ohne zu wissen, wer entscheidet, nach welchen Kriterien bewertet wird und ob aus einem Pilot ein Auftrag entstehen kann.

Die Verwaltung beschreibt die Herausforderung aus einer anderen Perspektive: An erster Stelle steht fehlende politische Rückendeckung (44 %), gefolgt von langen Entscheidungsprozessen und Unsicherheit über die Unternehmensentwicklung. Auch unklare Verantwortlichkeiten nach der Pilotphase (31 %) zeigen: Neue Lösungen bedeuten mehr Erklärungsaufwand und mehr persönliches Risiko, besonders dann, wenn nicht klar geregelt ist, wer nach dem Pilot Verantwortung übernimmt.

# Kulturelle Unterschiede und strukturelle Barrieren sind Herausforderungen, bei gleichzeitig hoher Bereitschaft beider Seiten zur Überwindung

Kulturunterschiede zwischen Verwaltung und Startups gelten als zentrale Hürde. Doch die Daten relativieren dieses Bild: Nur gut ein Viertel der Startups nennt sie als Grund für eine Nicht-Bewerbung.

Die eigentlichen Barrieren liegen in der Komplexität der Ausschreibungsverfahren. Auch in der laufenden Zusammenarbeit sind es langsame Entscheidungen und fehlende Führungsunterstützung, die bremsen.

Gleichzeitig muss bei der Bewertung dieses Ergebnisses berücksichtigt werden, dass viele der genannten Herausforderungen Teil der Organisationskultur sind. Aber: Beide Seiten kennen diese Unterschiede, wollen sich darauf einlassen und sie überwinden.

## Kultur als Problem in der Zusammenarbeit

Kulturunterschiede als Bremse



Kein Faktor der viele abschreckt

Startups, die sich bisher nicht um öffentliche Aufträge beworben haben, führen nur selten Kulturprobleme als Grund für diese Entscheidung an.

Startup-Perspektive



Verwaltungs-Perspektive



**Kulturunterschiede: In der Praxis nicht die zentrale Hürde**

In der Zusammenarbeit gibt es vielfältige Herausforderungen – beide Seiten sind sich einig: Kultur ist nicht das übergeordnete Problem. Dieser Befund soll aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass Hürden wie lange Entscheidungswege, fehlender Support der Führung oder Risikoaversion eine Mischung aus Kultur und Struktur sein können.

# Was nehmen wir mit?

Der öffentliche Sektor ist ein für Startups attraktiver Markt, aber operativ ist die Zusammenarbeit noch zu aufwendig.

1. **Öffentliche Aufträge sind attraktiv.** Großes Auftragsvolumen, relevante Märkte und starke Referenzen machen den Staat als Markt grundsätzlich interessant. Die meisten Startups sehen hier echtes Potenzial.
2. **Die Zufriedenheit fällt aber gemischt aus.** Ein erheblicher Teil der Startups erlebt die Zusammenarbeit in der Praxis als ernüchternd – wichtig sind schnellere Entscheidungswege und mehr Offenheit für Neues.
3. **Neues tun, muss belohnt werden.** Risikoaversion und komplexe Verfahren bremsen die Zusammenarbeit; politische Rückendeckung und eine moderne Fehlerkultur sind die Beschleuniger für mehr gemeinsame Projekte.



# 04

These 3:  
Ein Ökosystem braucht  
ein Betriebssystem



# Beide Seiten wollen enger zusammenarbeiten – Voraussetzung dafür sind jedoch bessere Rahmenbedingungen

Die gute Nachricht zum Schluss: Die Bereitschaft zur Zusammenarbeit ist auf beiden Seiten klar vorhanden – vorausgesetzt, die Rahmenbedingungen verbessern sich.

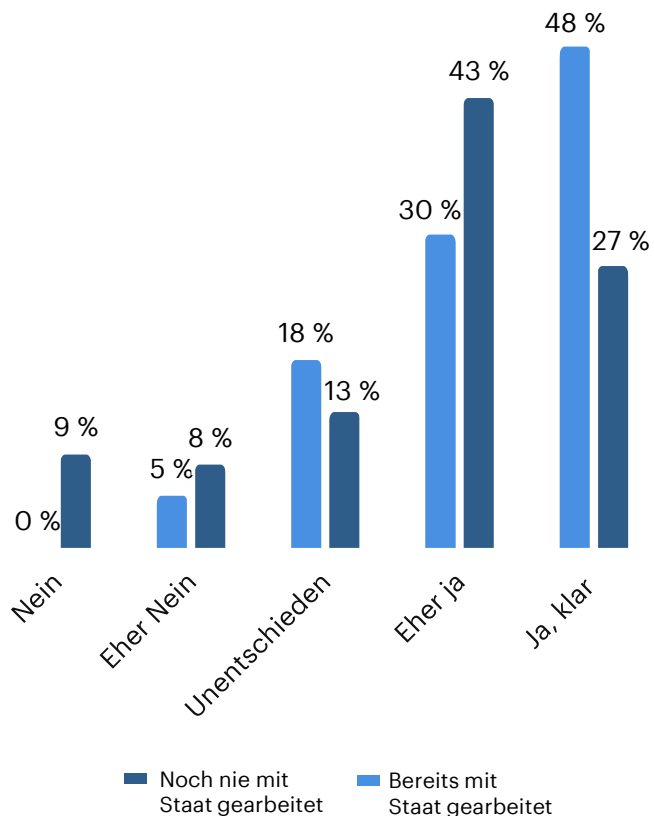
Rund acht von zehn Startups, die bereits öffentliche Aufträge erhalten haben, würden sich bei besseren Rahmenbedingungen noch stärker auf dieses Feld fokussieren. Und auch die Verwaltung zieht mit: 71 % würden künftig (eher) stärker mit Startups zusammenarbeiten wollen.

## Großes ungenutztes Potenzial:

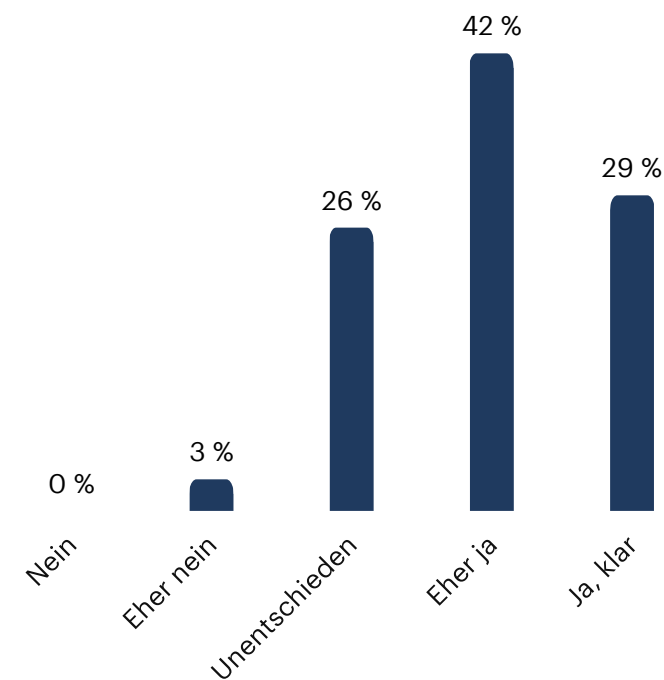
Unter den Startups, die noch nie mit dem Staat zusammengearbeitet haben, kann sich eine deutliche Mehrheit von 70 % einen Eintritt in das B2G-Geschäft vorstellen, wenn die Rahmenbedingungen angepasst werden. Hier liegt mit Blick auf die 15.000 B2B-Startups im Land enormes Potenzial.

## Bereitschaft zu stärkerer Zusammenarbeit bei besseren Rahmenbedingungen

### Startups

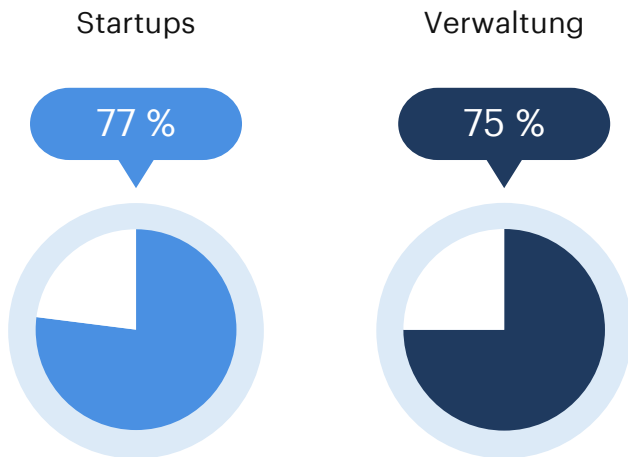


### Verwaltung



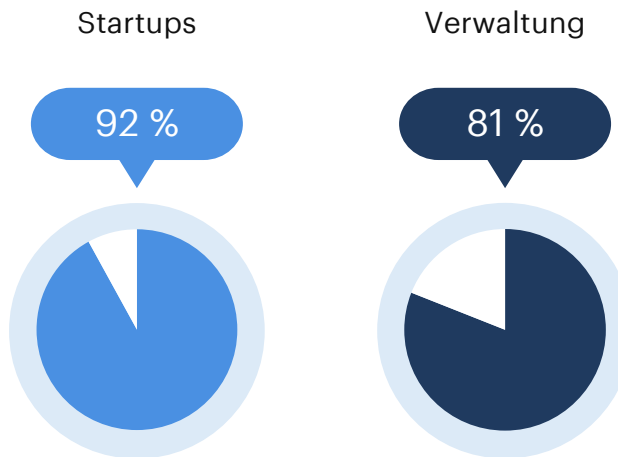
# Bisher sind Vergabeprozesse zu sehr auf formale Vorgaben und etablierte Anbieter ausgerichtet – die Wirkung kommt zu kurz

Vergabe ist auf etablierte Player ausgerichtet



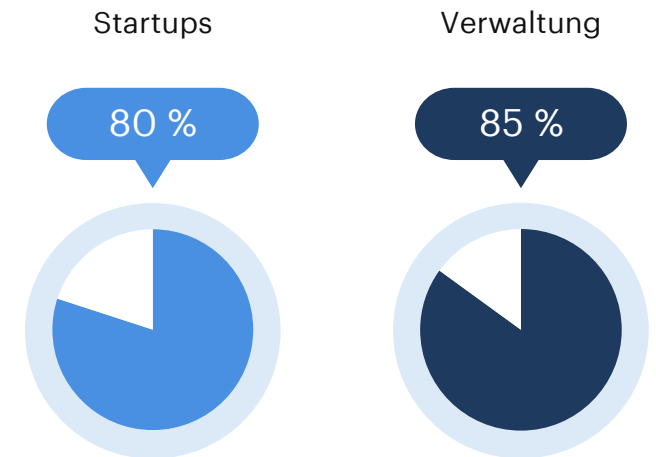
Startups und Verwaltung sind sich einig: Vergabeverfahren begünstigen bisher klar etablierte Anbieter und vernachlässigen Innovationen junger Unternehmen.

Formale Anforderungen sind wichtiger als die Wirkung



Im Fokus der Vergabe stehen bisher formale Anforderungen – sowohl Startups als auch Verwaltung wünschen sich eine stärkere Wirkungsorientierung.

Öffentliche IT-Dienstleister sollten eine Brücke zu Startups bauen



Öffentliche IT-Dienstleister spielten in der Vergangenheit in der Zusammenarbeit von Startups und Verwaltung eine untergeordnete Rolle. Dabei wünschen sich beide Seiten genau sie als Brückenbauer.

# Vergabeverfahren KI-gestützt vorbereiten – als gemeinsamer Standard für die öffentliche Verwaltung

# GovRadar

Das Münchener Scale-up GovRadar wurde 2020 von Sascha Soyk gegründet. Im Mittelpunkt steht eine cloudbasierte KI-Software, mit der öffentliche Verwaltungen ihre Vergabeverfahren vorbereiten – etwa beim Formulieren von Leistungsbeschreibungen für Ausschreibungen. Als Software-as-a-Service ist die Lösung sofort einsetzbar und wird fortlaufend weiterentwickelt, statt in jeder Behörde neu gebaut zu werden – ein gemeinsamer Standard über Verwaltungsebenen hinweg. Zum Einsatz kommt sie von Kommunen über Länder bis zum Bund. Betrieben wird die Anwendung auf Servern in Deutschland. Heute arbeiten über 650 öffentliche Auftraggeber mit GovRadar, darunter das Land Nordrhein-Westfalen und die Bundeswehr.



„Auf dem Weg zu einem moderneren Staat müssen wir zuerst umständliche Prozesse vereinfachen. Das ist der Ausgangspunkt für uns bei GovRadar: Wir automatisieren die Vorbereitung von Vergabeverfahren – damit Behörden mehr Zeit für das Wesentliche haben. Wirklich effizient wird es aber erst, wenn nicht jede Behörde ihre eigene Lösung baut, sondern alle denselben Standard nutzen. Genau dafür steht Software-as-a-Service: sofort einsetzbar, überall nutzbar und mit Marktgeschwindigkeit weiterentwickelt.“

Sascha Soyk  
Gründer und CEO

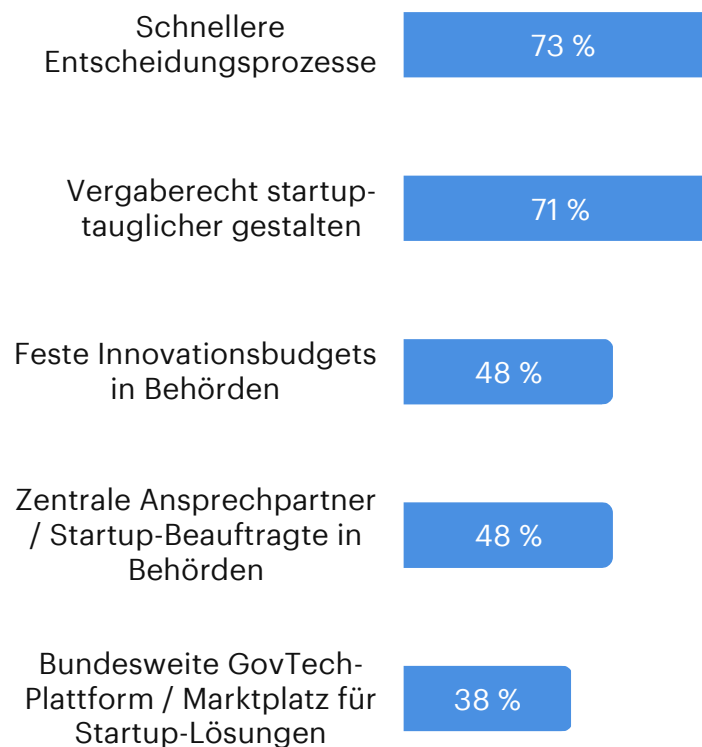
# Beide Seiten nennen ähnliche Hebel für mehr Zusammenarbeit – jetzt müssen sie gemeinsam genutzt werden

Beide Seiten sehen vor allem bei den formalen Rahmenbedingungen den größten Hebel für mehr Zusammenarbeit. Für Startups sind schnellere Entscheidungsprozesse (73 %) und ein startup-taugliches Vergaberecht (71 %) die zentralen Stellschrauben. Die Verwaltung priorisiert die Anpassung des Vergaberechts (69 %) und feste Innovationsbudgets (63 %).

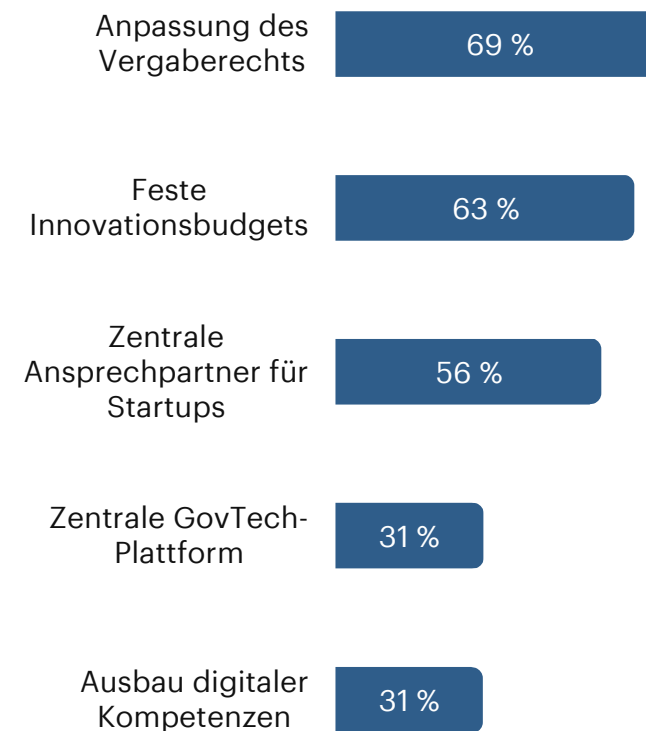
Vorschläge hierzu liegen schon länger auf dem Tisch, wie etwa ein deutschlandweit harmonisiertes Vergaberecht und ein einheitliches, digitales Ausschreibungssystem, das Hürden senkt und Innovationen im öffentlichen Sektor fördert. Auf Bundesebene wird das Vergabebeschleunigungsgesetz erste Verbesserungen liefern, wobei an anderer Stelle, etwa durch das Tariftreuegesetz, potentielle neue Hürden entstehen können.

## Welche Maßnahmen hätten den größten Effekt für mehr Zusammenarbeit?

### Startups



### Verwaltung



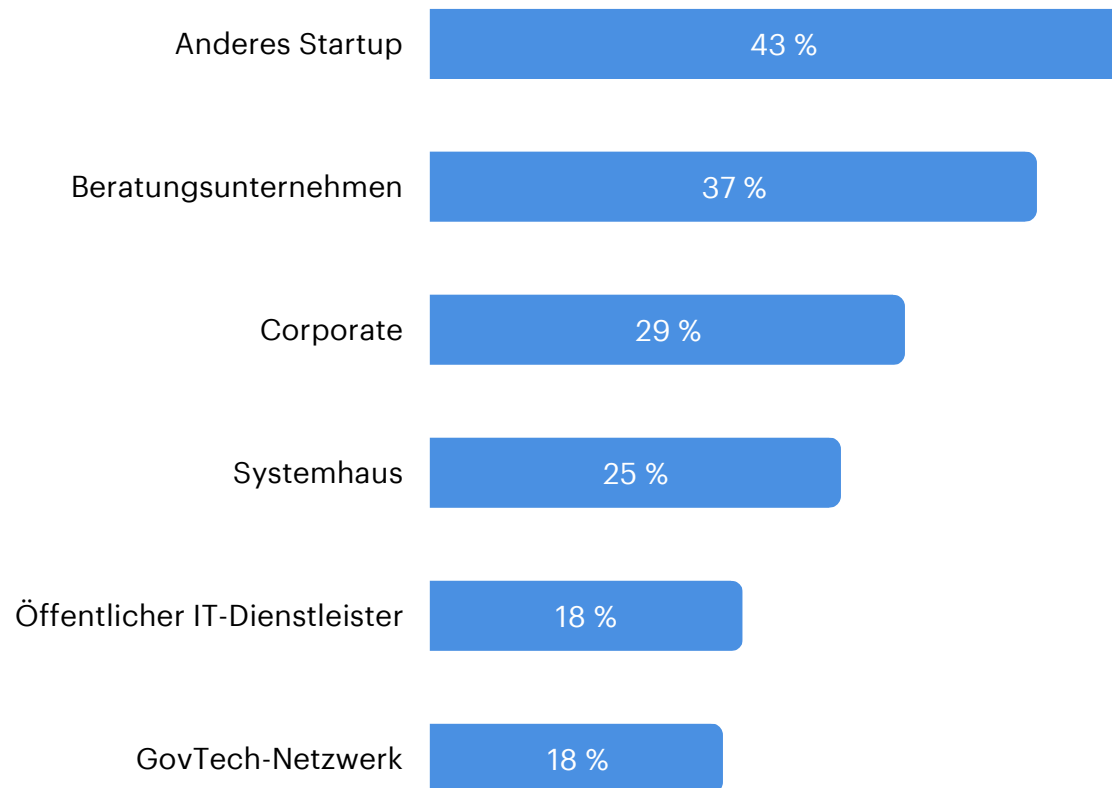
# Bei öffentlichen Aufträgen arbeiten Startups bislang am häufigsten mit anderen Startups und Beratungen zusammen

Startups arbeiten oft mit Partnern zusammen, wenn sie ihr Produkt vermarkten. Das gilt für den B2B-Sektor genauso wie für den Bereich der öffentlichen Verwaltung.

Im Zentrum steht dabei die Zusammenarbeit mit anderen Startups, aber auch Beratungen oder Corporates nehmen eine wichtige Rolle ein. Öffentliche IT-Dienstleister und GovTech-Netzwerke spielen dagegen noch eine untergeordnete Rolle.

Einerseits ist Zusammenarbeit wichtig, um Zugänge zu öffnen, effizient zu arbeiten und Ressourcen zu bündeln. Andererseits können nicht startup-taugliche Verfahren aber auch dazu führen, dass Prozesse erschwert werden und Vertrauen in neue Lösungen fehlt. In diesem Kontext sind Startups auf Partner angewiesen, was auch Nachteile, wie etwa geringere Margen, mit sich bringen kann. Perspektivisch könnten gerade die öffentlichen IT-Dienstleister stärker die Brücke in das Startup-Ökosystem bauen.

## Zusammenarbeit mit ... bei öffentlichen Aufträgen



# Startups wollen einen modernen und bürokratiearmen Staat: Basis dafür ist ein startup-freundlicheres Vergaberecht

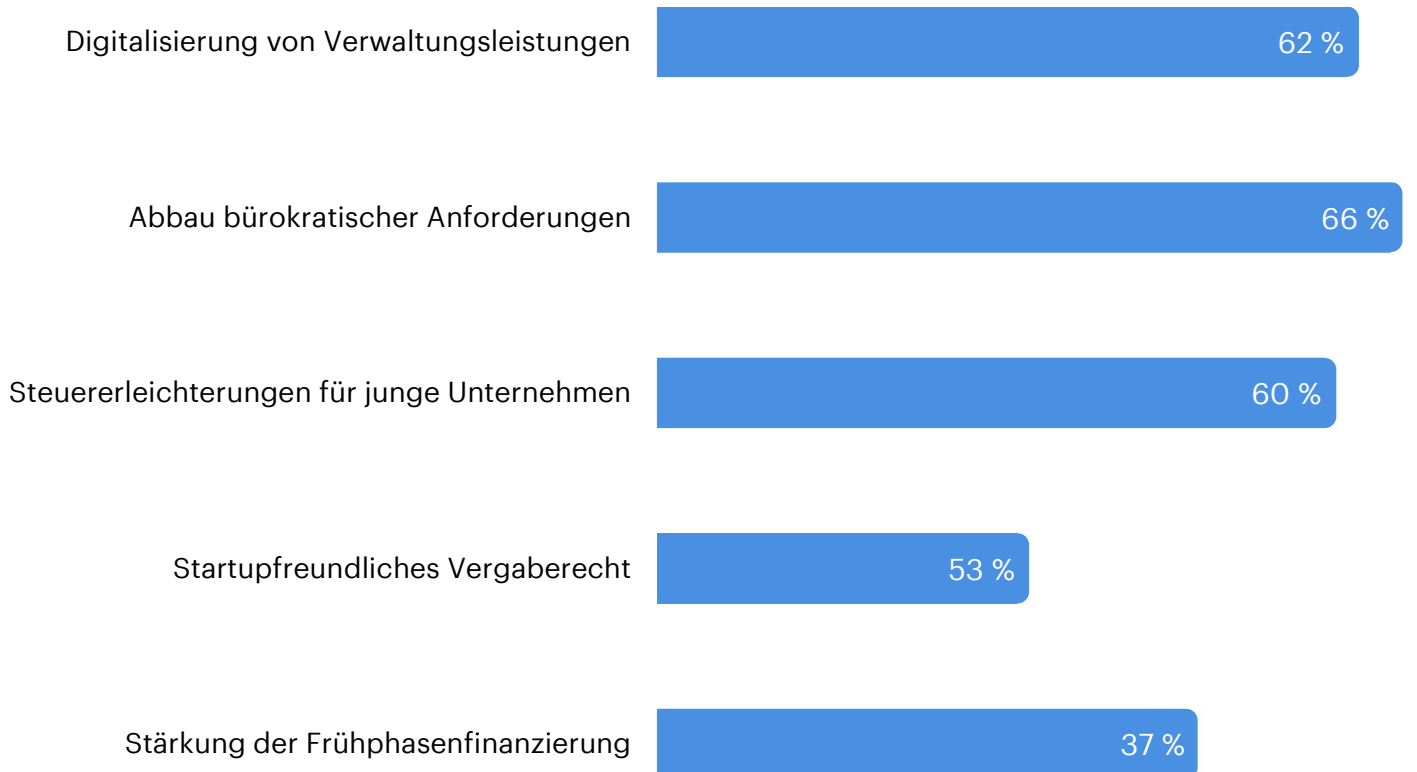
Für Startups mit B2G-Fokus sind die politischen Prioritäten klar: Sie liegen auf der Modernisierung der öffentlichen Verwaltung. Genau hier wollen die jungen Unternehmen ansetzen und selbst aktiver Teil der Transformation werden.

Wichtigste Hebel sind die Digitalisierung von Verwaltungsleistungen und der Abbau bürokratischer Anforderungen. Beide rangieren mit 62% und 66% an der Spitze und bilden die Grundlage für eine schnellere und einfachere Zusammenarbeit mit der öffentlichen Hand.

Besonders wichtig ist ein startup-freundlicheres Vergaberecht, denn Hürden wie umfangreiche Nachweispflichten und Altersgrenzen schließen junge Anbieter faktisch aus. Ihr Abbau würde den Marktzugang spürbar erleichtern.

Mit der Verabschiedung des Vergabebeschleunigungsgesetz hat die Bundesregierung hier Verbesserungen vorgenommen, deren Wirksamkeit in der Praxis aber erst in einigen Monaten bewertbar sein wird.

## Top-5: Politische Prioritäten von Startups mit B2G-Umsatz<sup>1</sup>



# Was nehmen wir mit?

Vertrauen in Kooperation  
übersetzen: Das Momentum  
ist da – jetzt muss das  
Betriebssystem nachziehen.

1. **Beide Seiten wollen enger zusammenarbeiten.** Bei besseren Rahmenbedingungen würden sich Startups deutlich stärker auf den öffentlichen Sektor konzentrieren und die Verwaltung sich mehr für Startups öffnen.
2. **Wirkungsorientierung als Grundlage.** Das Vergaberecht ist eine entscheidende Stellschraube und sollte in der Praxis auf Wirkung statt reine Formalerfüllung ausgerichtet werden.
3. **Kooperationen breiter denken.** Bislang arbeiten Startups vor allem mit anderen Startups und Beratungen. Öffentliche IT-Dienstleister und GovTech-Netzwerke sollten als strategische Partner stärker genutzt werden.

# 05

Fazit:  
Ein Blick in die Zukunft –  
was können wir tun?



# Eine Startup-freundliche Beschaffungsstrategie kann zum Innovationstreiber werden und die digitale Souveränität stärken

Lange und aufwendige Vergabeprozesse widersprechen dem schnellen Skalierungsgedanken, der für VC-Investoren wichtig ist: Solange dies so bleibt, fehlt dem GovTech-Markt eine wichtige Wachstumsquelle.

Gleichzeitig ist die politische Bedeutung des Themas hoch. Öffentliche Beschaffung ist weit mehr als Einkauf: Sie entscheidet darüber, welche Abhängigkeiten mit Blick auf Technologien und Anbieter bestehen. Eigene GovTech-Lösungen sind wichtig, um Auswahl und einseitigen Abhängigkeiten entgegenzuwirken.

Eine Startup-freundliche Beschaffungsstrategie kann also nicht nur heimische Innovationskraft stärken, sondern schafft auch die Grundlage für einen Staat, der die Kontrolle über die eingesetzten Lösungen behalten möchte.

## Beschaffung als Souveränitätsfrage

Startup-Perspektive



VC ist nicht optimal für GovTech

Lange Vergabezyklen und kleinteilige öffentliche Märkte passen oft nicht zu Wachstums- und Renditeerwartungen klassischer VC-Fonds.

Startup-Perspektive



Beschaffung bei europäischen Startups für mehr Souveränität und Wettbewerbsfähigkeit

Eine Mehrheit von Startups und Verwaltung befürwortet es, Aufträge gezielt an europäische Anbieter zu vergeben und so Abhängigkeiten zu reduzieren. Bei der Stärkung digitaler Souveränität sollte nicht nur an die großen IT-Player in Europa gedacht werden, sondern dies mit einer Wachstumsstrategie für europäische Startups verknüpft werden.

Verwaltungs-Perspektive



# Suchmaschine und KI-Anwendungen made in Europe

**ECOSIA**

Ecosia ist die größte europäische Suchmaschine, der größte europäische Browser und die größte europäische B2C-KI-Anwendung. Das Unternehmen investiert 100 % seiner Überschüsse in Klima- und Umweltschutz und hat bereits die Pflanzung von über 250 Millionen Bäumen weltweit finanziert. Gemeinsam mit einem französischen Partner baut Ecosia zudem mit der European Search Perspective einen souveränen europäischen Webindex als kritische digitale Infrastruktur für Such- und KI-Anwendungen auf – die Grundlage für echten Datenschutz, Wettbewerb und digitale Souveränität in Europa.



„In der Plattformökonomie ist digitale Souveränität vor allem eine Frage von Macht, nämlich die der überragenden Vertriebsmacht von Multiplattform-Monopolen. Wenn Europa seine Souveränität zurückgewinnen will, dann muss es seine eigenen Plattformen stärker nutzen. Die Politik sagt, dass sie das erkannt hätte. Vor allem in Deutschland und abgesehen von rühmlichen Ausnahmen, schafft sie aber nicht einmal, selbst nur die einfachsten Schritte umzusetzen.“

Wolfgang Oels  
COO

# Andere Länder zeigen, wie man den öffentlichen Sektor für junge Unternehmen erfolgreich öffnen kann

Die Herausforderung, den öffentlichen Sektor für junge Unternehmen zu öffnen, ist keine rein deutsche – sie wird international breit diskutiert. Deutschland ist zwar föderal fragmentiert und vergaberechtlich komplexer organisiert als viele andere Staaten, dennoch lohnt der Blick ins Ausland: Was lässt sich von anderen lernen?

Dabei gibt es nicht die eine einfache Lösung, sondern verschiedene Ansätze, um bestehende Brüche im Vergabesystem zu überwinden – etwa durch den Aufbau von Vertrauen, mehr Dynamik in den Verfahren und eine problem- und wirkungsorientierte Ausschreibungspraxis. Bund und Länder können hier Impulse aufnehmen, um ihre Verfahren startup-tauglicher zu gestalten. Das Vergabebesleunigungsgesetz, das am 1. Juli in Kraft tritt, und verschiedene Landesinitiativen gehen in diese Richtung, sind aber kaum aufeinander abgestimmt, sodass Startups sich durch eine Vielzahl unterschiedlicher Regelungen navigieren müssen.

## Großbritannien

**UK Dynamic Markets:  
Offener Marktzugang statt  
geschlossener Rahmenlogik**

### Was ist es?

Dynamic Markets sind im britischen Procurement Act 2023 vorgesehene Listen qualifizierter Anbieter, die während der Laufzeit offen bleiben. Neue Anbieter können beitreten, sobald sie die Kriterien erfüllen. Damit unterscheiden sie sich von klassischen Rahmenverträgen, die Anbieter oft über Jahre ausschließen.

### Was bedeutet das?

Für Deutschland ist das relevant, weil Innovationsmärkte schneller sind als viele Beschaffungszyklen. Wenn neue Anbieter erst bei der nächsten Rahmenvertragsrunde eine Chance bekommen, bleibt GovTech strukturell deutlich zu langsam. Das dynamische Beschaffungssystem in Deutschland ist bisher nicht innovations-offen angelegt und greift bei Startups kaum.

## Frankreich

**Mission French Tech, UGAP &  
Achat innovant: Zugang und  
Beschaffung vereinfachen**

### Was ist es?

Mission French Tech versucht in der Station F, Startups und den öffentlichen Sektor zusammenzubringen. UGAP erlaubt Startups eine Listung, sodass sie schnell und einfach direkt beauftragt werden können. Achat innovant ermöglicht eine vereinfachte Direktvergabe unterhalb von 100.000 € Auftragswert – im Sicherheitsbereich sogar noch mehr.

### Was bedeutet das?

Während in Deutschland GovTech-Netzwerke den Zugang ähnlich aufbauen, erlauben die beiden weiteren Schritte es Frankreich, schneller und leichter, Aufträge an junge Startups zu vergeben. Hier kann Deutschland viel lernen, steht dabei aber vor der Herausforderung eines föderalen Systems mit einer Vielzahl von Regelungen.

## Europäische Union

**Startup-freundliche  
Beschaffung sollte der Standard  
und nicht die Ausnahme sein**

### Was ist es?

Die EU-Kommission beschreibt Innovationsbeschaffung als Investition, nicht nur als Einkauf. Sie empfiehlt, Bedarfe funktional zu formulieren, Marktkonsultationen zu nutzen, Eignungskriterien proportional zu halten und Zahlungen so zu gestalten, dass kleinere Anbieter nicht Liquiditätsrisiken ausgesetzt werden.

### Was bedeutet das?

Die EU-Kommission macht deutlich, dass startup-freundliche Beschaffung eine zentrale Frage europäischer Innovationspolitik ist und gleichzeitig auch Abhängigkeiten von nicht-europäischen Technologieanbietern abgebaut werden sollen: Es ist daher Aufgabe der Mitgliedsstaaten die eigene Vergabepaxis an diesem Ziel zu orientieren.

# Gemeinsam tätig werden – sechs Empfehlungen für mehr Wirkung

Bisher bleiben erfolgreiche Projekte von Startups und der öffentlichen Verwaltung die Ausnahme. Die gute Nachricht:

# 70 %

der Startups ohne bisherige Erfahrung im öffentlichen Sektor wollen bei besseren Rahmenbedingungen einen stärkeren Fokus auf den öffentlichen Sektor legen.

## Transparenz und Zielgröße schaffen

- 1 Bisher fehlt es an Wissen, welcher Anteil geeigneter Beschaffungen an Startups geht und was nach dem Zuschlag passiert – hier gilt es eine Datenbasis zu schaffen und eine Zielmarke festzulegen.

## Vergaberecht Startup-freundlicher gestalten

- 2 Vergabeprozesse verschlanken, sodass Prozesse schneller werden, der Aufwand für Startups reduziert wird, Bewerbungskriterien praktikabler und neben den Formalien auch der Mehrwert berücksichtigt wird.

## Champions mit Mandat ausstatten

- 3 GovTech berührt Digitalisierung, Wirtschaft und Haushalt zugleich und braucht ein ressortübergreifendes Mandat. Promotoren für das Thema (z.B. Startup-Beauftragte) brauchen einen echten Hebel und Budget.

## Lebendes Produkt statt fixer Leistungsbeschreibung

- 4 Moderne Software verändert sich schnell, während langfristige Vergabe dies nur begrenzt abbildet: Hier müssen dynamische Verfahren gefunden werden.

## Verantwortung vor dem Piloten klären

- 5 Bereits vor dem Piloten sollte festgelegt werden, wer Betrieb, Wirkungsmessung und Folgeentscheidung zu Anschlussoptionen verantwortet, um Skalierbarkeit von Projekten möglich zu machen.

## Erfolge sichtbar machen

- 6 Gelungene Kooperationen sichtbar machen, Best-Practices erläutern und als Vorbild kommunizieren, um Vertrauen und Nachahmung zu fördern und gezielt Fähigkeiten zu entwickeln.

# 06

Methode:  
Forschungsdesign  
und Team



# Dieser Report kombiniert eine breite Startup-Befragung und ein Meinungsbild aus der öffentlichen Verwaltung

## Welche Daten nutzen wir?

Die in diesem Report dargestellten Daten wurden von den Projektpartnern im Rahmen von zwei Online-Befragungen erhoben, die zwischen März und Juni 2026 durchgeführt wurden. Dank einer Vielzahl etablierter Kommunikationskanäle konnte ein breiter Rücklauf aus dem Startup-Ökosystem erreicht werden, der durch ein Verwaltungs-Spotlight ergänzt wird.

Der finale Datensatz, der den dargestellten Ergebnissen zugrunde liegt, basiert auf den Rückmeldungen von 225 Startups sowie 33 Verwaltungsmitarbeitenden. Die Verwaltungsbefragung erreichte insbesondere startup-affine Mitarbeitende und wird als zusätzliche Perspektive an einzelnen Stellen integriert.

## Was ist ein Startup?

Startups sind junge, innovative Unternehmen, die in der Regel jünger als zehn Jahre sind. Sie zeichnen sich durch eine starke Wachstumsorientierung sowie einen schlanken, agilen Ansatz aus, der es ihnen ermöglicht, neue Technologien schnell auf den Markt zu bringen. Die Zusammenarbeit mit etablierten Unternehmen erlaubt es Startups, ihre Lösungen effektiver zu skalieren, während etablierte Unternehmen von frischen Ideen, Tempo und unternehmerischem Antrieb profitieren.

## Startups sind...



Zehn Jahre oder jünger



Wachstumsorientiert bei Umsatz und/oder Mitarbeitenden



Innovativ bei Produkten, Dienstleistungen oder Geschäftsmodellen

# Ein Blick auf die beteiligten Unternehmen

## Accenture

Accenture ist ein weltweit führender Managementberatungs-, Technologie- und Outsourcing-Dienstleister.

Als Partner für große Business-Transformationen bringt das Unternehmen umfassende Projekterfahrung, fundierte Fähigkeiten über alle Branchen und Unternehmensbereiche hinweg und Wissen aus qualifizierten Analysen der weltweit erfolgreichsten Unternehmen und öffentlichen Organisationen in eine partnerschaftliche Zusammenarbeit ein.

So schafft Accenture für seine Kunden nachhaltigen Markterfolg und bringt sie auf ihrem Weg zum High Performance-Unternehmen nach vorn.

## Startup-Verband

Der Startup-Verband (Bundesverband Deutsche Startups e. V.) ist die Stimme der Startups in Deutschland. Er vertritt ihre Interessen gegenüber Politik, Wirtschaft und Öffentlichkeit. In seinem Netzwerk mit 1.200 Mitgliedern schafft der Verband einen Austausch zwischen Startup, Scaleups, Investoren und etablierter Wirtschaft. Ziel des Startup-Verbandes ist es, Deutschland und Europa zu gründungsfreundlicheren Standorten zu machen.

## Hertie School

Die Hertie School im Herzen Berlins und Europas ist eine international renommierte Hochschule für Politikgestaltung und gute Regierungsführung. In Masterstudiengängen, Doktorandenprogrammen und Executive Education-Kursen bildet sie Führungskräfte für Politik, Wirtschaft und Zivilgesellschaft aus. Unter dem Leitgedanken „Understand today. Shape tomorrow.“ forscht die Hertie School international, lehrt praxisnah und gestaltet ein Forum für die öffentliche Diskussion. Sechs Kompetenzzentren stärken die Expertise der Universität in den Bereichen Europa, Internationale Sicherheit, Grundrechte, Nachhaltigkeit, Digitale Steuerung und Datenwissenschaft. Die Hertie School wurde 2004 von der Gemeinnützigen Hertie-Stiftung gegründet und wird seither maßgeblich von ihr getragen. Sie ist Mitglied der Europäischen Hochschulallianz CIVICA, ist staatlich anerkannt und vom Akkreditierungsrat sowie vom Wissenschaftsrat akkreditiert.

# Projektteam

**accenture**



**Sebastian  
Guenther**

Strategy Innovation Lead CEE  
Accenture



**Dinah  
Schmechel**

Innovation Senior Manager  
Accenture



**Ruby  
Hawliczek**

Innovation  
Consultant  
Accenture



**Björn  
Hofmann**

Innovation  
Consultant  
Accenture



**Stella  
Reuss**

Innovation  
Consultant  
Accenture

**STARTUP  
VERBAND**



**Dr. Alexander  
Hirschfeld**

Leiter Research  
Startup-Verband



**Jannis  
Gilde**

Projektleiter Research  
Startup-Verband



**Vanusch  
Walk**

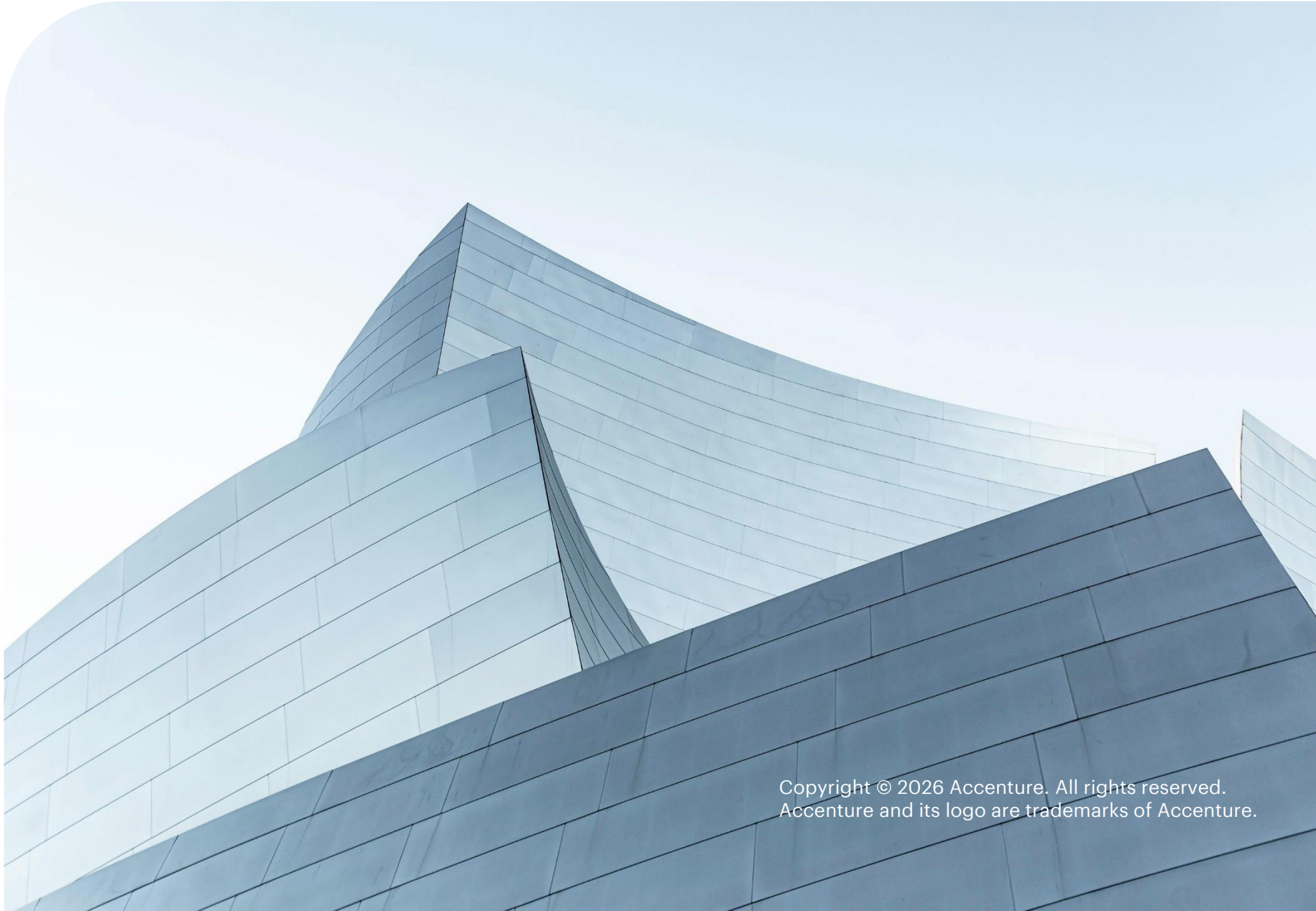
Senior Researcher  
Startup-Verband

**Hertie School**  
Centre for  
Digital Governance



**Prof. Dr. Gerhard  
Hammerschmid**

Professor of Public and Financial Management  
Hertie School



Copyright © 2026 Accenture. All rights reserved.  
Accenture and its logo are trademarks of Accenture.



STARTUP  
VERBAND



**Hertie School**  
Centre for  
Digital Governance