Bitkom

Wo klappt die Vergabe an Start-ups?

[18.12.2025] Komplexe, aufwendige Vorgaben für die Beschaffung erschweren jungen, innovativen Unternehmen den Zugang zum Public Sector. Eine neue interaktive Vergabe-Landkarte des Bitkom zeigt, welche Bundesländer die Vergabe an Start-ups gezielt erleichtern und wo es besonders hohe Hürden gibt.

Start-ups können bei der digitalen Transformation der öffentlichen Verwaltung Innovationsimpulse, Geschwindigkeit und neue Ansätze wie auch konkrete Lösungen liefern. Bei Vergabeverfahren bleiben junge, innovative Unternehmen aber oft außen vor – obwohl die öffentliche Hand jedes Jahr Aufträge in dreistelliger Milliardenhöhe vergibt. Mit einer neuen interaktiven Vergabe-Landkarte macht der Digitalverband Bitkom sichtbar, wie unterschiedlich die Bundesländer jungen, innovativen Unternehmen den Zugang zu öffentlichen Aufträgen ermöglichen – oder eben erschweren.

„Wer die Verwaltung digitalisieren will, sollte auch auf Innovationen von Start-ups setzen. Das bedeutet unter anderem, auf die besonderen Bedingungen von jungen Unternehmen Rücksicht zu nehmen und langwierige Vergabeverfahren zu vermeiden“, sagt Bitkom-Präsident Ralf Wintergerst. „Wenn Direktaufträge für junge, innovative Unternehmen gut geregelt und transparent eingesetzt werden, gewinnen alle: Verwaltungen kommen schneller zu digitalen Lösungen, Start-ups zu Referenzen und die Steuerzahlerinnen und Steuerzahler zu besseren Services. Daran sollten sich alle Länder orientieren und entsprechende Regelungen für Start-ups schaffen“, so Wintergerst.

Bundeseinheitliche Vergaberegeln fehlen

Im Zentrum der Untersuchung stehen die Wertgrenzen für Direktaufträge, also der Betrag, bis zu dem Behörden ohne aufwendiges Vergabeverfahren direkt beauftragen können, sowie spezielle Regelungen für die Vergabe an Start-ups. Niedersachsen zeigt, was das in der Praxis bedeutet: Bis 20.000 Euro sind Direktaufträge möglich, darüber hinaus können Projekte bis 100.000 Euro über vereinfachte Verfahren wie Verhandlungsvergabe oder beschränkte Ausschreibung vergeben werden. Erst darüber wird es formal – und zeitaufwendiger. Baden-Württemberg schöpft die von der EU vorgegebene Direktauftragsgrenze von 221.000 Euro mit einer Sonderregelung für Start-ups aus, Hamburg erlaubt über ein vereinfachtes Verfahren für Start-ups Aufträge bis 100.000 Euro ohne Ausschreibung, im Saarland gilt diese Grenze für alle Unternehmen. Das Gegenbeispiel ist Sachsen: Hier liegt die allgemeine Wertgrenze, die eben auch für Start-ups gilt, bei 500 Euro – schon für Aufträge von 501 Euro muss ein aufwendigeres Verfahren durchlaufen werden.

Wie ein Direktauftrag Start-ups helfen kann

Für Start-ups ist der Direktauftrag ein wichtiger Einstieg in die Zusammenarbeit mit der Verwaltung: Die Behörde kann bis zu einer bestimmten Grenze direkt kaufen, nach einer kurzen Marktprüfung und mit schlanker Dokumentation. So lassen sich erste bezahlte Piloten oder Proof-of-Concepts schnell und mit wenig Bürokratie umsetzen. Darauf aufbauend können dann weitere, immer noch vergleichsweise unaufwendige Verfahren wie Verhandlungsvergabe oder die beschränkte Ausschreibung zum Einsatz kommen. Die Bitkom-Vergabe-Landkarte macht die unterschiedlichen Vergaberegeln der Bundesländer

vergleichbar. Der Verband weist explizit darauf hin, dass seine Karte zwar eine Orientierung bietet, aber eine rechtliche Prüfung im Einzelfall nicht ersetzen kann.

(sib)

Stichwörter: CMS | Portale, Bitkom, Start-up, Vergabe