

# IT-Ausschreibungshölle

## Bewertung: Klartext für Entscheider

Category: Opinion

geschrieben von Tobias Hager | 11. März 2026



IT-Ausschreibungshölle Bewertung: Klartext für Entscheider – Warum Ihr nächstes IT-Projekt schon vor dem Start scheitern könnte (und wie Sie es verhindern)

- Warum IT-Ausschreibungen in Deutschland oft im Chaos enden – und wie Sie sich als Entscheider davor schützen
- Die zentralen technischen, organisatorischen und rechtlichen Stolperfallen moderner IT-Ausschreibungen
- Wie Ausschreibungsportale, eVergabe & Co. die Digitalisierung eher sabotieren als beschleunigen
- Welche Fehler in der Leistungsbeschreibung und Bewertung zu katastrophalen Projekten führen
- Warum “Preis gewinnt” immer noch das falsche Dogma ist – und wie Sie stattdessen Qualität bewerten
- Die wichtigsten Tools, Frameworks und Standards für erfolgreiche IT-Ausschreibungen
- Konkrete Best-Practices und eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, um

Ausschreibungen endlich sinnvoll zu gestalten

- Die Wahrheit über IT-Ausschreibungsberatung: Was Agenturen und Berater Ihnen verschweigen
- Ein Fazit, das Sie nie von einer klassischen IT-Zeitschrift lesen würden

Sie wollen Ihr nächstes IT-Projekt professionell ausschreiben und glauben, die Digitalisierung würde dadurch Fahrt aufnehmen? Willkommen in der IT-Ausschreibungshölle. Zwischen Vergaberecht, völlig veralteten Portalen, absurden Bewertungsmatrizen und beratungsresistenten Gremien geht mehr schief, als Sie sich vorstellen können. Hier bekommen Sie die schonungslose Bewertung der IT-Ausschreibungspraxis in Deutschland – technisch, juristisch und organisatorisch. Und nein, Sie werden danach nicht ruhiger schlafen. Aber wenigstens wissen Sie, worauf es ankommt.

# IT-Ausschreibungshölle: Wie der digitale Wahnsinn in deutschen Organisationen beginnt

IT-Ausschreibungen sind das Nadelöhr jeder digitalen Transformation. Klingt harmlos, ist aber in Wirklichkeit das Einfallstor für chaotische Projekte, Ressourcenverschwendung und Innovationsstau. In der Praxis sind öffentliche und private Ausschreibungen meist ein bürokratisches Minenfeld, in dem technische Anforderungen auf juristische Spitzfindigkeiten und politische Eitelkeiten treffen. Das Ergebnis? Komplexitäts-Overkill, Frust bei allen Beteiligten – und IT-Lösungen, die am Ende niemand wirklich will oder braucht.

Der Begriff “IT-Ausschreibungshölle” ist keine Polemik, sondern bittere Realität für Entscheider, IT-Leiter und Projektmanager. Wer einmal versucht hat, eine komplexe Softwareentwicklung, IT-Infrastruktur oder Cloud-Lösung über klassische Vergabeprozesse zu beschaffen, weiß, wovon die Rede ist. Zwischen eVergabe-Plattformen, Formularlawinen, nichtssagenden Leistungsbeschreibungen und undurchsichtigen Bewertungssystemen bleibt meist nur eines auf der Strecke: der eigentliche Projekterfolg.

Das Grundproblem: Die Prozesse sind auf Papierlogik und juristische Absicherung ausgerichtet, nicht auf technische Realität und Projekterfolg. Wer heute noch glaubt, mit ein paar Seiten Anforderungskatalog und einem “Preis gewinnt”-Kriterium IT-Innovation einzukaufen, hat die Digitalisierung nicht verstanden. Die Ausschreibungshölle ist das Resultat jahrzehntelanger technischer Inkompetenz in Gremien und einer Beratungsbranche, die davon bestens lebt.

Die Folgen sind messbar: Projekte, die mit Jahren Verspätung, massiv über Budget und mit völlig unbrauchbarer Software enden. Und das ist nicht die

Ausnahme, sondern der Normalfall. Willkommen im Alltag deutscher IT-Ausschreibungen.

# Die zentralen Stolperfallen: Woran IT-Ausschreibungen technisch und organisatorisch scheitern

Warum scheitern IT-Ausschreibungen so oft? Die Antwort ist eine toxische Mischung aus juristischer Überregulierung, fehlender technischer Kompetenz und absurden Bewertungsmodellen. Die wichtigsten Stolperfallen im Überblick:

- Fehlende technische Expertise bei der Erstellung der Ausschreibung: Anforderungen werden häufig von Gremien, Einkauf oder Verwaltung formuliert – ohne Beteiligung echter IT-Architekten oder Entwickler. Das Ergebnis sind Leistungsbeschreibungen, die an der Realität vorbeigehen.
- Unklare oder widersprüchliche Anforderungen: Oft werden Anforderungen “Copy-Paste” aus alten Projekten übernommen oder von Beratern ohne tiefes Systemverständnis zusammengeworfen. Damit ist der Grundstein für Missverständnisse und Streitigkeiten im Projekt gelegt.
- Fokus auf Formalismen statt auf Qualität: Bewertungsmatrizen, die zu 80 % auf Preis und zu 20 % auf “Konzept” setzen, führen dazu, dass Anbieter kreativ im Schönschreiben werden, aber nicht im Liefern.
- Veraltete Ausschreibungsportale und Prozesse: Die meisten eVergabe-Plattformen sind usability-technisch ein Desaster. Sie behindern echte Digitalisierung, fördern Intransparenz und schrecken innovative Anbieter ab.
- Fehlende Flexibilität und Innovationsfeindlichkeit: Starre Verträge, keine Change Requests, keinerlei Agilität. Wer heute noch Wasserfall-Ausschreibungen verlangt, bekommt auch 2025 noch IT von 2005.

Technisch betrachtet sind viele Ausschreibungen bereits in der Planungsphase tot. Das beginnt bei der fehlenden Definition von Schnittstellen, geht über veraltete Security-Anforderungen (man denke an “muss mit Internet Explorer 11 laufen”) bis hin zu unsinnigen SLAs. Die Bewertungskriterien sind oft so gestaltet, dass der günstigste Anbieter gewinnt – unabhängig von Qualität, Architekturansatz oder tatsächlicher Erfahrung.

Organisatorisch werden Ausschreibungen selten durch echte interdisziplinäre Teams begleitet. Stattdessen dominiert der Einkauf, unterstützt von juristischen Beratern, während die IT-Abteilung am Rand zuschauen darf. Das führt dazu, dass Projekte schon in der Ausschreibungsphase an den tatsächlichen Anforderungen der Anwender vorbeigehen. Die Folge: Change Requests, Nachträge, Streit, Verzögerungen. Willkommen im Vergabewahnsinn.

Wer als Entscheider nicht gegensteuert, zahlt am Ende den Preis – mit

gescheiterten Projekten, politischem Schaden und explodierenden Kosten.

# Leistungsbeschreibung, Bewertung, Tools: Der technische Kern der Ausschreibungshölle

Die Leistungsbeschreibung ist das Herzstück jeder IT-Ausschreibung. Und genau hier beginnt das Desaster. In der Praxis sind die meisten Leistungsbeschreibungen ein Mix aus juristischen Floskeln, nichtssagenden Buzzwords und längst überholten technischen Vorgaben. Das Ergebnis: Anbieter verstehen nicht, was wirklich gebraucht wird – und bieten das, was sie sowieso schon haben. Innovation? Fehlanzeige.

Technisch sauber wäre eine Leistungsbeschreibung, die auf modularen, klaren Anforderungen basiert, Schnittstellen offenlegt, Standards (wie REST, GraphQL, OAuth, OpenID Connect, Docker, Kubernetes, etc.) explizit benennt und Use Cases über technische Features stellt. Die Realität: “Die Software muss eine Benutzerverwaltung, ein Reporting und eine Suchfunktion haben.” Bravo. Damit können Sie auch ein Faxgerät beauftragen.

Die Bewertung ist das nächste Minenfeld. Bewertungsmatrizen sind meist ein schlechter Witz. 50 % Preis, 30 % Konzept, 20 % Erfahrung – und alles ohne technische Tiefenprüfung. Das Killerargument “wirtschaftlich günstigstes Angebot” führt dazu, dass Anbieter mit Dumpingpreisen kalkulieren, um später über Change Requests ihr Geld zu verdienen. Die wahren Kosten entstehen erst nach Zuschlag.

Tools und Frameworks, die wirklich helfen, sind Mangelware. Die meisten Ausschreibungsplattformen sind usability-technisch eine Katastrophe, unterstützen keine technischen Anhänge in modernen Formaten oder bieten keine Schnittstellen zu Requirements-Management-Tools. Wer als Entscheider nicht auf eine technische Ausschreibungsbegleitung besteht und moderne Requirements-Tools wie Jira, Confluence, UML-Modellierer oder API-Dokumentationsplattformen wie Swagger/OpenAPI einfordert, bleibt im Papierkrieg stecken.

Die juristische Seite verschärft das Ganze: Vergaberecht zwingt zu Gleichbehandlung, aber nicht zu Qualität. Wer die Bewertungsmatrix nicht technisch und methodisch sauber aufsetzt, bekommt das, was alle bekommen – Mittelmaß zum Höchstpreis. Willkommen in der Ausschreibungshölle.

# Best-Practices und Schritt-für-Schritt-Anleitung: Wie Sie der IT-Ausschreibungshölle entkommen

Es gibt einen Ausweg aus der IT-Ausschreibungshölle – aber er ist unbequem. Entscheider müssen bereit sein, Prozesse zu sprengen, technische Expertise einzubinden und juristische Komfortzonen zu verlassen. So funktioniert's:

- 1. Interdisziplinäres Team bilden
  - IT-Architekten, Entwickler, Fachbereich, Einkauf und Recht an einen Tisch holen.
  - Kein Gremium, keine Einzelkämpfer – echte Kollaboration ist Pflicht.
- 2. Technische Anforderungen sauber definieren
  - Use Cases, Schnittstellen, Datenformate und Security-Standards detailliert ausarbeiten.
  - Keine Buzzwords, keine Floskeln, sondern konkrete User Stories und technische Spezifikationen.
- 3. Bewertungsmatrix technisch ausrichten
  - Qualitative Kriterien (Architektur, Erfahrung, Referenzen, Security, Skalierbarkeit) gewichten – Preis ist nur ein Teil.
  - Proof-of-Concept, Demos, technische Workshops als Bestandteil der Bewertung festlegen.
- 4. Moderne Tools und Schnittstellen nutzen
  - Requirements-Management-Tools (Jira, Confluence), API-Dokumentation (Swagger), Versionskontrolle (Git), automatisierte Testumgebungen einfordern.
  - Keine PDF-Schlachten, sondern echte technische Dokumentation.
- 5. Agilität und Change Requests vertraglich zulassen
  - Agile Vertragsmodelle (z.B. EVB-IT Dienstvertrag mit agilen Modulen) prüfen.
  - Flexible Änderungsmechanismen für Anforderungen und technische Entwicklungen einbauen.
- 6. Ausschreibungsprozess technisch begleiten
  - IT-Architekten oder externe Technical Consultants als Sparringspartner in der Wertung einbinden.
  - Technische Demos und Code-Reviews vor Zuschlag durchführen.
- 7. Monitoring und Nachsteuerung einplanen
  - Regelmäßige Reviews, technische Audits und Feedback-Loops im Vertrag verankern.
  - Erfolge und Fehler dokumentieren und Lessons Learned für künftige Ausschreibungen nutzen.

Wer diese Schritte konsequent umsetzt, transformiert die Ausschreibung von der juristischen Pflichtübung zur echten Innovationsmaschine. Es ist

unbequem, kostet Zeit und Nerven – spart aber Millionen an Folgekosten und Projektdesastern.

# Die Wahrheit über Ausschreibungsberatung: Was Ihnen niemand sagt

Die Beratungsbranche verdient prächtig an der Ausschreibungshölle. Doch die meisten Berater sind Generalisten – keine IT-Architekten, keine Softwareentwickler, keine Experten für moderne Cloud-Infrastrukturen oder DevOps. Ihr Ziel: Möglichst wenig Risiko, möglichst wenig Verantwortung, maximaler Umsatz. Deshalb werden juristische Floskeln, Copy-Paste-Anforderungen und Standardprozesse zum Mantra erhoben.

Was Ihnen niemand sagt: Die meisten Beratungsunternehmen übernehmen keine Verantwortung für Projekterfolg, technische Qualität oder Innovationsgrad. Sie liefern Papier, keine Lösungen. Und sie profitieren davon, dass Projekte schiefgehen – denn Nachträge, Change Requests und “Rettungspakete” sind ihr Geschäftsmodell. Wer sich als Entscheider auf klassische Beratung verlässt, bekommt Mittelmaß nach Vorschrift – aber keine Zukunftsfähigkeit.

Die wirklich erfolgreichen Organisationen holen sich technische Expertise ins Haus – temporär, projektbezogen oder dauerhaft. Sie lassen Anforderungen von Entwicklern schreiben, nutzen moderne Tools, setzen auf agile Prozesse und machen die Qualität der Lösung zum zentralen Bewertungskriterium. Wer das nicht tut, bleibt in der Ausschreibungshölle gefangen – und wundert sich über explodierende Kosten, frustrierte Nutzer und veraltete Systeme.

## Fazit: IT-Ausschreibungshölle überwinden – Digitalisierung endlich richtig machen

Die IT-Ausschreibungshölle ist real – und sie ist hausgemacht. Wer sich nur auf juristische Prozesse, Standardfloskeln und den billigsten Anbieter verlässt, wird auch 2025 noch IT-Projekte produzieren, die keiner braucht. Die Digitalisierung wird so nicht schneller, sondern teurer und ineffizienter. Entscheider müssen raus aus der Komfortzone, technische Kompetenz einbinden und Bewertungsmodelle radikal neu denken. Das ist der einzige Weg, Innovation zu gewinnen statt zu verlieren.

Die bittere Wahrheit: Wer weiter wie bisher ausschreibt, produziert digitale Rohrkrepierer im Akkord. Wer aber die Ausschreibung als technischen und organisatorischen Kernprozess begreift – und endlich Expertise, Tools und echte Kollaboration einfordert – hat die Chance, Projekte zu liefern, die

Bestand haben. Alles andere ist Zeit- und Geldverschwendung. Willkommen im echten digitalen Zeitalter – raus aus der Ausschreibungshölle.