

IT-Ausschreibungshölle

Kolumne: Zwischen Wahnsinn und Methode

Category: Opinion

geschrieben von Tobias Hager | 12. März 2026



IT-Ausschreibungshölle

Kolumne: Zwischen Wahnsinn und Methode

Herzlich willkommen in der IT-Ausschreibungshölle – wo Bürokratie, Inkompetenz und absurde Prozesse sich gegenseitig überbieten. Wenn du dachtest, der digitale Fortschritt würde irgendwann auch öffentliche Ausschreibungen erreichen, dann hast du vermutlich noch nie versucht, eine IT-Lösung für eine Behörde zu verkaufen. In dieser Kolumne nehmen wir das System gnadenlos auseinander: Warum IT-Ausschreibungen in Deutschland oft zum selbstverschuldeten Totalschaden mutieren, wer daran verdient und wie du als Anbieter trotzdem nicht durchdrehst. Bereit für ein Reality-Check mit Methode? Dann schnell dich an.

- Warum IT-Ausschreibungen in Deutschland meistens ein einziges Desaster sind
- Die größten technischen und organisatorischen Stolperfallen – und warum sie systemisch sind
- Wie der Ausschreibungsprozess Innovation killt und Mittelständler ausbremst
- Welche absurden IT-Anforderungen und Buzzwords regelmäßig für Kopfschütteln sorgen
- Wie sich Ausschreibungsportale, Dokumentationspflichten und Vergaberecht zum bürokratischen Endgegner aufschaukeln
- Strategien, wie Anbieter trotzdem überleben: Technische Checklisten, Bid-Management und Pre-Sales-Tricks
- Die Wahrheit über Losaufteilung, Eignungskriterien und Bewertungsmatrix
- Warum der günstigste Anbieter oft die größte IT-Katastrophe auslöst
- Wie du aus der Ausschreibungshölle wenigstens mit Restwürde rauskommst

IT-Ausschreibungen in Deutschland sind ein Lehrstück in Sachen institutionalisierter Wahnsinn. Wer einmal versucht hat, eine public sector IT-Lösung über eine öffentliche Ausschreibung zu verkaufen, weiß: Hier gelten andere Regeln – und zwar keine, die irgendetwas mit technischer Logik, Innovation oder gesundem Menschenverstand zu tun hätten. Das System ist durch Bürokratie, absurde Compliance-Anforderungen und eine toxische Mischung aus Inkompetenz und Vermeidungsstrategie geprägt. Das Resultat: IT-Projekte, die Jahre zu spät, Millionen zu teuer und technisch schon bei der Inbetriebnahme veraltet sind. Und das alles, während Buzzwords wie „Digitalisierung“, „Cloud“ und „Open Source“ als Feigenblatt für echten Fortschritt missbraucht werden.

Die öffentliche Ausschreibung im IT-Bereich ist ein Prozess, der sowohl Anbieter als auch Auftraggeber systematisch in den Wahnsinn treibt. Der Fehler liegt nicht bei Einzelpersonen – das Konstrukt ist von Anfang an so designed, dass am Ende alle verlieren: Die Anbieter, weil sie sich in endlosen Papierkriegen und unmöglichen Anforderungen aufreiben. Die Auftraggeber, weil sie eine Lösung bekommen, die entweder niemand will oder die niemand wirklich versteht. Und die Steuerzahler, weil sie das alles finanzieren. Willkommen in der Ausschreibungshölle – der einzigen Hölle, in der immer wieder dieselben Fehler gemacht werden, weil das System sie belohnt.

IT-Ausschreibungen: Wie die deutsche Bürokratie Innovation systematisch verhindert

Beginnen wir mit dem Kernproblem: Dem Ausschreibungsprozess selbst. Öffentliche IT-Vergaben sind in Deutschland durch das Vergaberecht reglementiert – mit dem erklärten Ziel, Transparenz, Chancengleichheit und Wirtschaftlichkeit zu sichern. Klingt gut, ist in der Praxis aber ein

Bumerang. Das Verfahren ist eine hochkomplexe Mischung aus formalen Vorgaben, absurden Fristen und einer Dokumentationspflicht, die jede agile Idee schon im Keim erstickt. Die Folge: Wer als Anbieter nicht einen eigenen Juristen, einen Dokumentationsmanager und einen Bid-Manager beschäftigt, hat schon verloren.

Das eigentliche Ziel, innovative Lösungen zu bekommen, wird in der Praxis konterkariert. Stattdessen dominieren Checklisten, Mindestanforderungen, Eignungskriterien und Bewertungsmatrix das Geschehen. Der Ausschreibungsprozess ist so starr, dass jede kreative oder disruptive Idee an der Wand aus Paragraphen zerschellt. Agilität? Fehlanzeige. Technische Exzellenz? Nett, aber Hauptsache, die Referenzprojekte sind exakt so, wie die Behörde es definiert hat. Und wehe, du hast einen Punkt in der Leistungsbeschreibung übersehen – dann bist du raus, egal wie gut deine Lösung ist.

Die Ironie: Gerade der Mittelstand – das Rückgrat der deutschen IT-Landschaft – wird durch das System systematisch benachteiligt. Die Großen können sich die Ausschreibungsteams leisten, die Kleinen bleiben auf der Strecke. So entstehen Monokulturen von Anbietern, die sich auf Ausschreibungen spezialisiert haben, aber selten technologisch führend sind. Am Ende bekommt die Verwaltung, was sie verdient: Austauschbare Lösungen von Ausschreibungsprofis, die zwar alle Formulare ausfüllen können, aber Innovation eher als Risiko denn als Chance sehen.

Das System belohnt nicht die beste Lösung, sondern den besten Papierkrieg. Wer die komplexesten Checklisten, die ausgefallensten Eignungsnachweise und die absurdesten Preisblätter liefern kann, gewinnt. Das technische Niveau? Zweitrangig. Hauptsache, alles ist dokumentiert. Willkommen in der Berater-Republik, in der jede neue Ausschreibung mehr Verwaltungsaufwand als Fortschritt bringt.

Technische Absurditäten: Wenn IT-Anforderungen zum Buzzword-Bingo werden

Wenn du schon mal eine IT-Ausschreibung gelesen hast, weißt du: Die Leistungsbeschreibungen sind oft ein Sammelsurium aus technischen Schlagworten, die selten in einen sinnvollen Kontext gebracht werden. Da werden „Cloud“, „verschlüsselte Datenübertragung“, „Single Sign-On“, „Open Source“, „RESTful APIs“ und „modulare Microservice-Architektur“ in einem Atemzug gefordert – egal, ob sie zur Problemstellung passen oder nicht. Hauptsache, das Lastenheft ist dick.

Der Grund dafür ist simpel: Viele Auftraggeber schreiben ab, was sie in anderen Ausschreibungen gesehen haben. Oder sie lassen sich von „Beratern“ inspirieren, die ihre Lieblingsbuzzwords unterbringen wollen. Das Ergebnis: Technische Pflichtenhefte, die mehr Verwirrung stiften als Klarheit schaffen.

Es wird gefordert, was gerade in Mode ist, ohne Rücksicht auf die tatsächliche Umsetzbarkeit oder Sinnhaftigkeit. Niemand prüft, ob die Kombination der Anforderungen überhaupt möglich ist – Hauptsache, es klingt modern.

Für Anbieter heißt das: Du musst entweder eine Eierlegende Wollmilchsau bauen oder mit kreativen Interpretationen arbeiten. Häufig bleibt nur, im Angebot zu erklären, warum einige Anforderungen technisch unsinnig oder sogar widersprüchlich sind. Aber Vorsicht: Kritik am Pflichtenheft wird oft als Inkompetenz ausgelegt. Also lieber Buzzword-Bingo spielen und hoffen, dass der Bewertungsbogen gnädig ist. Die technische Qualität leidet – aber das System will es so.

Typische Stolperfallen, die regelmäßig für Kopfschütteln sorgen:

- Verlangt wird „Cloud only“, aber der Server muss im eigenen Rechenzentrum der Behörde stehen.
- RESTful APIs werden gefordert, aber gleichzeitig SOAP-Kompatibilität mit 20 Jahre alten Legacy-Systemen vorausgesetzt.
- Open Source soll es sein, aber ohne jegliche Anpassung oder Veröffentlichung des Quellcodes.
- 100% DSGVO-Konformität – ohne zu spezifizieren, welches Level an Anonymisierung oder Verschlüsselung wirklich gebraucht wird.
- Zero Downtime bei Updates, aber Wartungsfenster von 2 Stunden pro Nacht sind „ok“.

Der Weg durch die Ausschreibungshölle: Prozessorientierung, Bid-Management und technische Checklisten

Wer als Anbieter nicht untergehen will, braucht mehr als nur technisches Know-how. Gefragt ist ein Mix aus Prozessorientierung, juristischem Grundwissen und der Fähigkeit, bürokratische Hürden mit Methode zu nehmen. Der Schlüssel heißt: Bid-Management. Gemeint ist die systematische Planung und Steuerung aller Aktivitäten rund um das Angebot – von der Analyse der Ausschreibungsunterlagen über die Kalkulation bis zur Einreichung und Nachverhandlung.

Die erste Regel: Lies die Ausschreibung mindestens dreimal. Beim ersten Mal, um überhaupt zu begreifen, was verlangt wird. Beim zweiten Mal, um die Stolperfallen und Widersprüche zu identifizieren. Und beim dritten Mal, um sicherzustellen, dass keine formalen Vorgaben übersehen wurden. Nichts killt ein Angebot schneller als ein fehlendes Dokument oder ein falsch gesetztes

Kreuz im Formular.

Ein erfolgreicher Angebotsprozess sieht so aus:

- Ausschreibungsanalyse: Identifiziere alle Muss- und Kann-Kriterien. Prüfe die Eignungsanforderungen, Referenzprojekte und Bewertungsmatrix kritisch.
- Technische Machbarkeitsprüfung: Stelle sicher, dass die geforderten Features technisch umsetzbar sind – idealerweise mit einer Checkliste, die alle Hauptanforderungen abdeckt.
- Preisstrategie und Kalkulation: Definiere eine Preisstruktur, die Spielraum für Nachverhandlungen lässt, aber nicht ruinös ist.
- Dokumentation und Nachweise: Erstelle alle erforderlichen Nachweise, Zertifikate und Referenzen. Prüfe, ob alles formal korrekt und aktuell ist.
- Bid-Review: Lass das Angebot von mindestens zwei unabhängigen Kollegen gelesen – Fehlerfreiheit ist Pflicht.
- Fragen und Rügen: Nutze die Fragemöglichkeit im Ausschreibungsprozess, um technische Widersprüche oder Unklarheiten anzusprechen – aber professionell und lösungsorientiert.

Werden diese Schritte eingehalten, steigt die Chance, mit einem technisch und formal schlüssigen Angebot zu punkten. Und ganz wichtig: Auch nach Abgabe gilt es, den Prozess weiter zu begleiten. Rückfragen, Präsentationen und Pre-Sales-Support gehören zum Pflichtprogramm, wenn man in der Ausschreibungshölle nicht untergehen will.

Vergaberecht, Bewertungsmatrix und Preisfalle: Warum der billigste Anbieter meist verliert

Das Vergaberecht schreibt vor, dass der wirtschaftlichste Anbieter gewinnt – nicht zwingend der billigste. In der Praxis wird diese Differenzierung aber selten verstanden. Viele Auftraggeber setzen auf den niedrigsten Preis und hoffen, dass die technische Qualität irgendwie mitkommt. Das Ergebnis: Anbieter kalkulieren auf Kante, kürzen bei Entwicklung, Support und Wartung. Die Folge? IT-Projekte, die schon nach zwei Jahren reif für den nächsten Relaunch sind.

Die Bewertungsmatrix ist dabei ein eigenes Minenfeld. Hier entscheidet sich, wie technische und preisliche Kriterien gewichtet werden. Häufig ist die Matrix so gestrickt, dass der Preis mit 60% oder mehr eingeht – während die technische Qualität mit vagen Kriterien wie „Konzeptqualität“ oder „Designansatz“ bewertet wird. Wer die Matrix versteht, kann sein Angebot darauf optimieren. Wer sie ignoriert, setzt sich dem Glücksspiel der

subjektiven Bewertung aus.

Die Losaufteilung – also die Aufspaltung von Projekten in mehrere Teilprojekte – ist ein beliebtes Mittel, um Wettbewerb zu schaffen. In der Praxis führt sie aber oft zu Schnittstellenproblemen, Verantwortungsdiffusion und Kompatibilitätschaos. Für Anbieter heißt das: Du musst entweder für jedes Los ein eigenes Angebot schreiben (mit eigenen Eignungsnachweisen), oder du riskierst, nur Teile des Projekts zu bekommen. Beides ist teuer und ineffizient.

Die Preisfalle lauert überall: Niedrig kalkuliert und gewonnen? Gratulation, jetzt bist du für die nächsten Jahre an ein ruinöses Projekt gebunden, aus dem du nur mit juristischem Aufwand wieder rauskommst. Zu hoch angesetzt? Dann wirst du nicht mal eingeladen, dein Angebot zu präsentieren. Die Wahrheit ist: Das System zwingt Anbieter zum Pokern – und am Ende verlieren fast immer beide Seiten.

Wie man aus der Ausschreibungshölle mit Restwürde rauskommt – und was sich ändern müsste

Das System der IT-Ausschreibungen in Deutschland ist nicht nur überreguliert, sondern an vielen Stellen schlichtweg dysfunktional. Wer als Anbieter bestehen will, braucht mehr als nur technische Exzellenz: Prozesssicherheit, Frustrationstoleranz und ein robustes Bid-Management sind das Minimum. Technische Lösungen müssen so modular und flexibel gebaut werden, dass sie auch unter absurdesten Anforderungen noch funktionieren. Gleichzeitig gilt es, die eigenen Ressourcen im Blick zu behalten: Nicht jede Ausschreibung lohnt sich, nicht jeder Kunde ist es wert, in den Wahnsinn einzusteigen.

Was müsste sich ändern? Erstens: Weniger Bürokratie, mehr technische Expertise in den Ausschreibungsstellen. Zweitens: Bewertungsmatrizen, die echte Qualität und Innovationskraft belohnen – nicht nur den niedrigsten Preis und das vollständigste Formular. Drittens: Mut zu agilen Vergabeverfahren, die Pilotprojekte und Proof-of-Concepts ermöglichen. Und viertens: Konsequente Einbindung von Experten aus der Praxis – nicht nur von Beratern, die seit 20 Jahren dieselben Buzzwords predigen.

Bis dahin bleibt die IT-Ausschreibungshölle ein Ort, an dem Methode und Wahnsinn nebeneinander existieren. Wer das System versteht, kann es zumindest zu seinem Vorteil nutzen – oder mit Restwürde überstehen. Alle anderen lernen auf die harte Tour: In der öffentlichen IT-Vergabe gewinnt selten die beste Lösung, sondern meistens der, der sich am besten im Bürokratie-Dschungel zurechtfindet.

Fazit: IT-Ausschreibungen sind ein Spiegelbild der deutschen Digitalrealität

– kompliziert, bürokratisch und häufig am Ziel vorbei. Wer hier überleben will, braucht mehr als nur Technik – er braucht Nerven aus Stahl, einen langen Atem und das Talent, aus Chaos Methode zu machen. Veränderung ist möglich, aber solange das System sich selbst schützt, bleibt Innovation auf der Strecke. Willkommen in der Ausschreibungshölle – und viel Erfolg beim nächsten Bid.