



MARKTSTUDIE OKTOBER 2026

Öffentliche Aufträge im Bereich IT und Software

Marktvolumen, Nachfrage, Wettbewerb und Chancen für IT-Dienstleister und Softwareanbieter in Deutschland

Zeitraum

Oktober 2025 bis September 2026

Datenbasis

5.874 Ausschreibungen

Stichprobe Zuschläge

1.200 Bekanntmachungen

INHALT

Was diese Studie zeigt

Die Studie wertet sämtliche EU-weiten Ausschreibungen und eine Stichprobe von Zuschlagsbekanntmachungen im Bereich IT und Software mit Erfüllungsort Deutschland aus. Sie richtet sich an IT-Dienstleister und Softwareanbieter, die den öffentlichen Markt als Vertriebskanal erschließen oder ausbauen möchten.

01 Management Summary	3
02 Marktabgrenzung und Methodik	4
03 Marktvolumen und Entwicklung	5
04 Teilmärkte	6
05 Regionale Verteilung	7
06 Nachfrager und Verfahren	8
07 Wettbewerbsintensität	9
08 Führende Auftragnehmer	10
09 Auftragswerte	11
10 Europäischer Vergleich	12
11 Rahmenbedingungen und Trends	13
12 Handlungsempfehlungen	14
13 Methodik, Glossar und Hinweise	15

Auf einen Blick

5.874Ausschreibungen in zwölf
Monaten**774 Tsd. €**

mittlerer Zuschlagswert (Median)

3,4

Angebote je Los im Durchschnitt

01 · MANAGEMENT SUMMARY

Ein großer, offener Markt mit planbarer Nachfrage

5.874EU-weite Ausschreibungen, Oktober
2025 bis September 2026**+4,0 %**Veränderung gegenüber dem
Vorjahreszeitraum**10,5 Mrd. €**

hochgerechnetes Zuschlagsvolumen

774 Tsd. €

mittlerer Zuschlagswert (Median)

3,4

Angebote je Los im Durchschnitt

57 %Zuschläge an kleine und mittlere
Unternehmen

Kernaussagen

- Im Betrachtungszeitraum erschienen 5.874 EU-weite Ausschreibungen mit Erfüllungsort Deutschland, ein Plus von 4,0 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum.
- Hochgerechnet aus der Zuschlagsstichprobe entspricht das einem dokumentierten Zuschlagsvolumen in der Größenordnung von 10,5 Mrd. € über 4.011 Zuschlagsbekanntmachungen.
- Der größte Teilmarkt ist Softwarepakete und Lizenzen mit 2.928 Ausschreibungen, gefolgt von Softwareentwicklung und Beratung.
- Die drei nachfragestärksten Länder Nordrhein-Westfalen, Bayern und Berlin vereinen 46 % aller Ausschreibungen.
- Der Wettbewerb ist überschaubar: Im Durchschnitt gehen 3,4 Angebote je Los ein, bei 39 % der Lose genau eines.
- Kleine und mittlere Unternehmen gewinnen 57 % der Zuschläge mit bekannter Unternehmensgröße. Die zehn häufigsten Auftragnehmer vereinen nur 13 % der Zuschläge.

WAS DAS FÜR IT-DIENSTLEISTER UND SOFTWAREANBIETER BEDEUTET

Der öffentliche Markt im Bereich IT und Software bietet eine breite, über das Jahr verteilte Nachfrage bei moderatem Wettbewerb. Wer Ausschreibungen früh erkennt, gezielt auswählt und Eignungsnachweise griffbereit hat, verbessert seine Zuschlagschancen deutlich.

02 · MARKTABGRENZUNG UND METHODIK

Worauf die Zahlen beruhen

Grundlage sind amtliche Bekanntmachungen aus dem Amtsblatt der Europäischen Union (Tenders Electronic Daily, TED). Ausgewertet wurde der Zeitraum Oktober 2025 bis September 2026 mit Erfüllungsort Deutschland.

Marktabgrenzung

IT-Dienstleistungen (CPV 72) und Softwarepakete (CPV 48), von Softwareentwicklung und Beratung über Rechenzentrumsbetrieb bis zu Lizenzen. Maßgeblich ist die Klassifikation nach dem Gemeinsamen Vokabular für öffentliche Aufträge (CPV).

Ausschreibungen

Gezählt werden Aufrufe zum Wettbewerb: Auftragsbekanntmachungen, Vorinformationen mit Aufruf zum Wettbewerb und Bekanntmachungen über Qualifizierungssysteme. Eine Bekanntmachung kann mehreren Teilmärkten zugeordnet sein.

Zuschlagsstichprobe

Für Wettbewerb, Auftragswerte und Auftragnehmer wurden 1.200 Zuschlagsbekanntmachungen ausgewertet, gleichmäßig verteilt über alle zwölf Monate (bis zu 100 je Monat). Davon enthielten 1.359 Lose Angaben zur Zahl der Angebote und 563 Bekanntmachungen einen Zuschlagswert.

Hochrechnung

Das Zuschlagsvolumen wird über den gestutzten Mittelwert der Zuschlagswerte (ohne die jeweils höchsten und niedrigsten fünf Prozent) multipliziert mit der Gesamtzahl der Zuschlagsbekanntmachungen geschätzt.

Rahmenverträge werden mit ihrem Höchstwert gemeldet, die Schätzung ist daher als Größenordnung zu verstehen.

Grenzen der Auswertung

Nationale Vergaben unterhalb der EU-Schwellenwerte erscheinen nicht vollständig im EU-Amtsblatt. Die Zahlen bilden daher eine Untergrenze des gesamten öffentlichen Marktes. validait bezieht zusätzlich den Datenservice Öffentlicher Einkauf und weitere Portale ein.

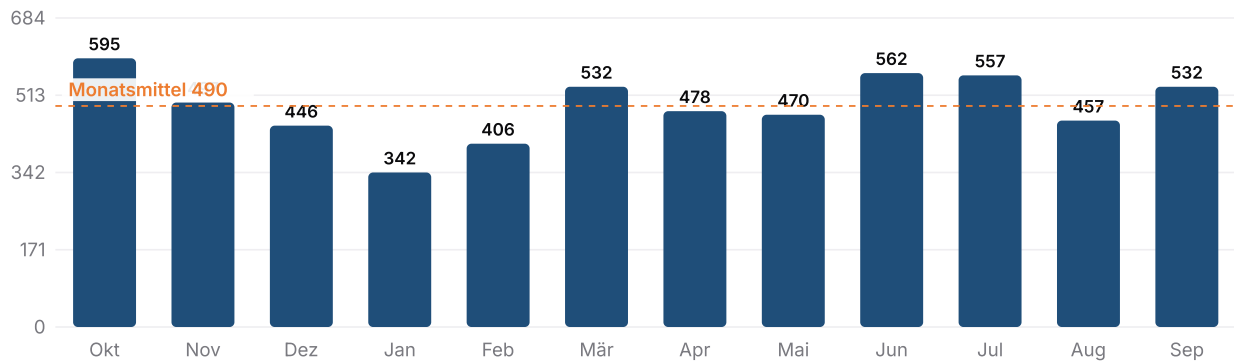
03 · MARKTVOLUMEN UND ENTWICKLUNG

5.874 Ausschreibungen in zwölf Monaten

Im Vorjahreszeitraum waren es 5.647. Die Nachfrage ist damit um 4,0 % gewachsen. Pro Monat erscheinen durchschnittlich 490 neue Verfahren.

Ausschreibungen je Monat

EU-weite Aufrufe zum Wettbewerb, Erfüllungsort Deutschland



Vorjahresvergleich

Ausschreibungen je Zwölfmonatszeitraum



Saisonalität

Stärkster und schwächster Monat

Am meisten Ausschreibungen erschienen im Okt (595), am wenigsten im Jan (342). Eine Angebotsplanung entlang dieser Spitzen hilft, Kapazitäten rechtzeitig bereitzustellen.

Ausschreibungen je Quartal

Summe der Monate

1.538

Q4 2025

1.280

Q1 2026

1.510

Q2 2026

1.546

Q3 2026

EINORDNUNG

Die Nachfrage verteilt sich über das ganze Jahr. Das erlaubt eine gleichmäßige Vertriebsplanung: Wer Ausschreibungen laufend beobachtet, findet in jedem Monat rund 490 neue Gelegenheiten.

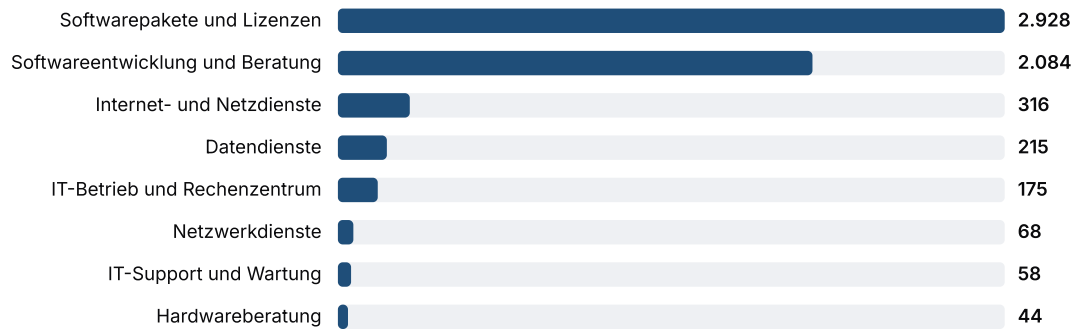
04 · TEILMÄRKTE

Wo die Nachfrage liegt

Die Aufteilung nach CPV-Gruppen zeigt, welche Leistungen am häufigsten ausgeschrieben werden. Softwarepakete und Lizenzen führt mit 2.928 Ausschreibungen.

Ausschreibungen nach Teilmarkt

Anzahl, Oktober 2025 bis September 2026, Mehrfachzuordnung möglich



Teilmärkte im Überblick

Anteil an allen Ausschreibungen des Bereichs

Teilmarkt	Ausschreibungen	Anteil	je Monat
Softwarepakete und Lizenzen	2.928	50 %	244
Softwareentwicklung und Beratung	2.084	35 %	174
Internet- und Netzdienste	316	5 %	26
Datendienste	215	4 %	18
IT-Betrieb und Rechenzentrum	175	3 %	15
Netzwerkdienste	68	1 %	6
IT-Support und Wartung	58	1 %	5
Hardwareberatung	44	1 %	4

EINORDNUNG

Große Teilmärkte bieten viele Gelegenheiten, ziehen aber auch mehr Wettbewerber an. Kleinere, spezialisierte Teilmärkte eignen sich besonders für Anbieter mit klarem Profil, weil dort Fachkompetenz stärker ins Gewicht fällt.

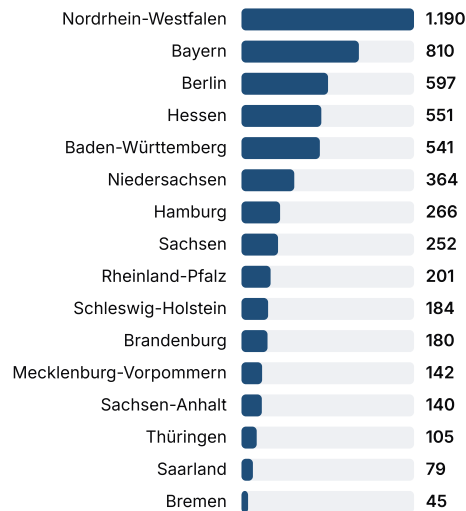
05 · REGIONALE VERTEILUNG

Nordrhein-Westfalen führt die Nachfrage an

Absolut liegen die bevölkerungsreichen Länder vorn. Bezogen auf die Einwohnerzahl zeigt sich, wo die Ausschreibungsdichte besonders hoch ist: an der Spitze steht Berlin mit 15,4 Ausschreibungen je 100.000 Einwohner.

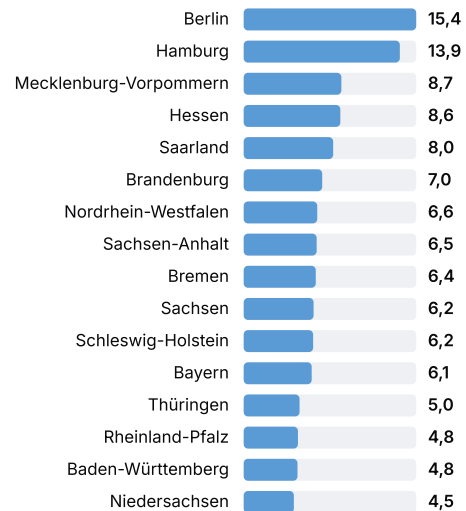
Ausschreibungen je Bundesland

Anzahl nach Erfüllungsort



Je 100.000 Einwohner

Ausschreibungsdichte



EINORDNUNG

Die regionale Verteilung folgt im Kern der Wirtschaftskraft und dem Sitz großer Auftraggeber. Für regional tätige Anbieter lohnt sich der Blick auf die Dichte: Länder mit vielen Ausschreibungen je Einwohner bieten kurze Wege zu einem überdurchschnittlich aktiven Markt.

Einwohnerzahlen: Statistisches Bundesamt, Bevölkerungsstand 2023, gerundet. Bekanntmachungen mit mehreren Erfüllungsorten zählen in jedem genannten Land.

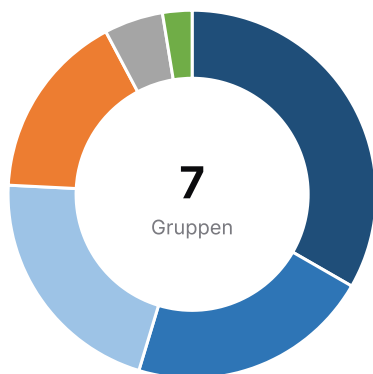
06 · NACHFRAGER UND VERFAHREN

Wer ausschreibt und wie

53 % der ausgewerteten Zuschläge stammen aus offenen Verfahren, an denen sich jedes geeignete Unternehmen beteiligen kann. 34 % der Ausschreibungen sind als Rahmenvereinbarung angelegt, 34 % enthalten Lose, die ausdrücklich für kleine und mittlere Unternehmen geeignet sind.

Auftraggeber

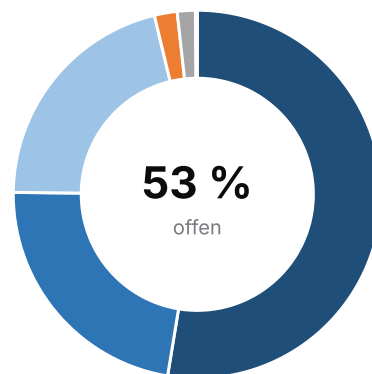
Anteil an den Zuschlägen der Stichprobe



■ Länder	33 %
■ Kommunen	21 %
■ Bund	21 %
■ Öffentliche Unternehmen und Sektoren	16 %
■ Sonstige	5 %
■ Auftraggebergemeinschaften	3 %

Verfahrensarten

Anteil an den Zuschlägen der Stichprobe



■ Offenes Verfahren	53 %
■ Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb	23 %
■ Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb	21 %
■ Sonstige Verfahren	2 %
■ Nicht offenes Verfahren	2 %
■ Wettbewerblicher Dialog	0 %

Die Verfahrensarten kurz erklärt

Offenes Verfahren

Jedes Unternehmen kann ein Angebot abgeben. Eignung und Angebot werden zusammen geprüft.

Nicht offenes Verfahren

Erst Teilnahmewettbewerb, dann geben ausgewählte Unternehmen ein Angebot ab.

Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb

Ausgewählte Unternehmen verhandeln mit dem Auftraggeber über Angebote, häufig bei komplexen Leistungen.

Verhandlungsverfahren ohne Teilnahmewettbewerb

Direkte Verhandlung mit einem oder wenigen Unternehmen, nur in begründeten Ausnahmefällen.

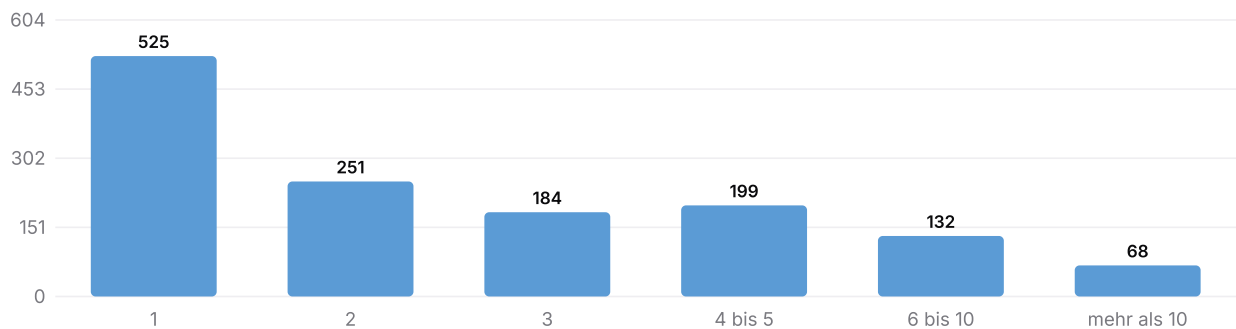
07 · WETTBEWERBSINTENSITÄT

Im Schnitt 3,4 Angebote je Los

Die Zahl der eingegangenen Angebote ist der direkteste Maßstab für den Wettbewerb. Der Median liegt bei 2 Angeboten. 39 % der Lose erhielt genau ein Angebot, dort entscheidet allein die eigene Eignung.

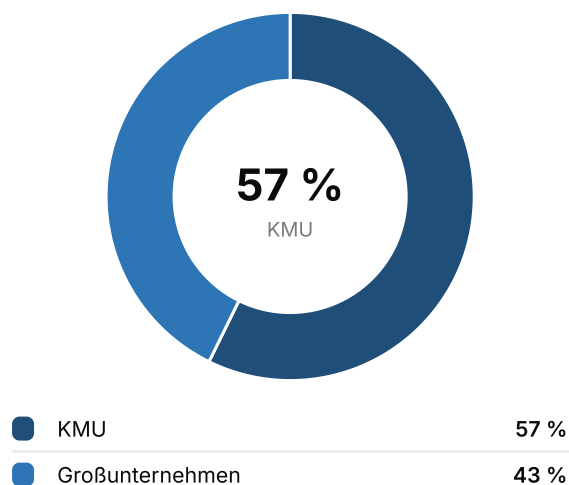
Lose nach Zahl der Angebote

Anzahl Lose in der Zuschlagsstichprobe



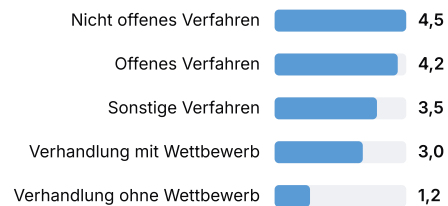
Auftragnehmer nach Größe

Zuschläge mit bekannter Unternehmensgröße



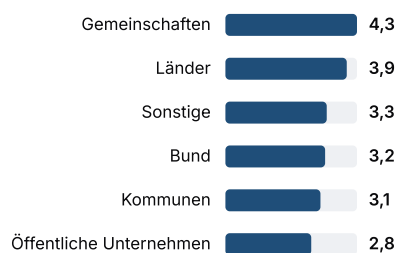
Angebote je Los nach Verfahrensart

Durchschnitt, mindestens 12 Lose je Gruppe



Angebote je Los nach Auftraggeber

Durchschnitt, mindestens 12 Lose je Gruppe



EINORDNUNG

Ein Durchschnitt von 3,4 Angeboten bedeutet: Wer die formalen Anforderungen sicher erfüllt und gezielt bietet, hat realistische Chancen. Offene Verfahren ziehen die meisten Angebote an, Verfahren mit Teilnahmewettbewerb begrenzen das Feld bereits vor der Angebotsphase.

08 · FÜHRENDE AUFTRAGNEHMER

Ein breit verteilter Anbietermarkt

In der Stichprobe erhielten 892 verschiedene Unternehmen Zuschläge. Die zehn häufigsten Auftragnehmer vereinen 13 % aller Zuschläge, der Markt ist damit wenig konzentriert.

Häufigste Auftragnehmer

Anzahl Zuschlagsbekanntmachungen in der Stichprobe (1.200 Bekanntmachungen)

Rang	Unternehmen	Zuschläge
1	SVA System Vertrieb Alexander GmbH	31
2	SoftwareONE Deutschland GmbH	25
3	adesso SE	19
4	SAP Deutschland SE & Co. KG	18
5	Computacenter AG & Co. oHG	17
6	Bechtle GmbH	16
7	ACP IT Solutions GmbH	12
8	CANCOM GmbH	11
9	Telekom Deutschland GmbH	11
10	Materna Information & Communications SE	9
11	PRISMA European Capacity Platform GmbH	9
12	Deloitte Consulting GmbH	6
13	Sopra Steria SE	6
14	Microsoft Deutschland GmbH	6
15	Fsas Technologies GmbH	6

892

verschiedene Auftragnehmer in der Stichprobe

82 %

davon mit genau einem Zuschlag

6 %

Anteil der drei häufigsten Auftragnehmer

Namen wie in den Bekanntmachungen veröffentlicht, Schreibvarianten zusammengeführt. Die Rangfolge beruht auf der Stichprobe und ist als Orientierung zu verstehen.

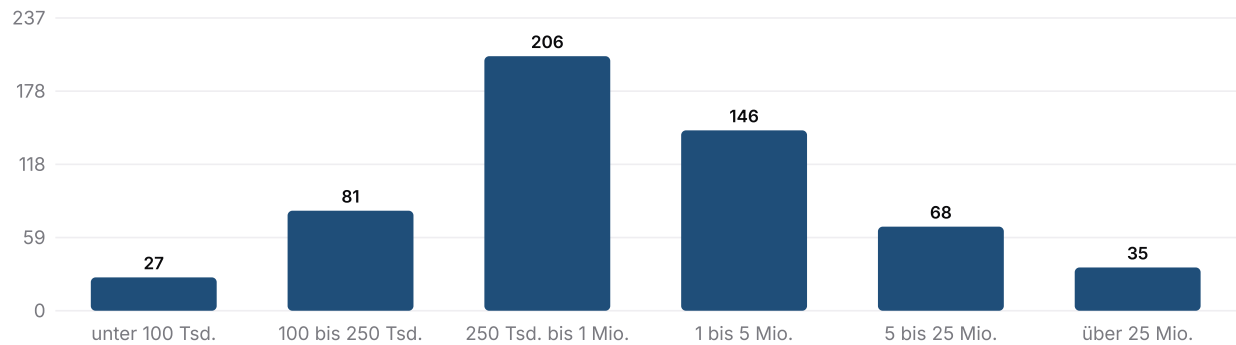
09 · AUFTRAGSWERTE

Mittlerer Zuschlagswert: 774 Tsd. €

Die Hälfte der Zuschläge liegt zwischen 300 Tsd. € und 3,0 Mio. €. Hochgerechnet ergibt sich ein dokumentiertes Zuschlagsvolumen in der Größenordnung von 10,5 Mrd. €.

Zuschläge nach Wertklasse

Anzahl Bekanntmachungen mit Zuschlagswert in der Stichprobe (563)

**300 Tsd. €**

unteres Quartil

774 Tsd. €

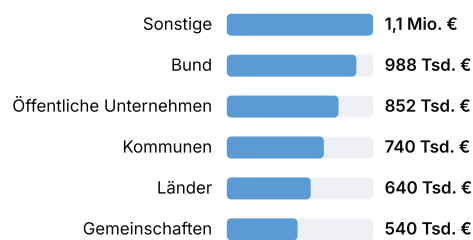
Median

3,0 Mio. €

oberes Quartil

Median-Zuschlagswert nach Auftraggeber

mindestens 10 Zuschläge je Gruppe



KMU-Anteil nach Wertklasse

Anteil der Zuschläge an KMU in Prozent



Zuschlagswerte ohne Umsatzsteuer, wie in den Bekanntmachungen angegeben. Rahmenverträge mit ihrem Höchstwert. Werte unter 1.000 Euro und über 2 Mrd. Euro wurden als nicht plausibel ausgeschlossen.

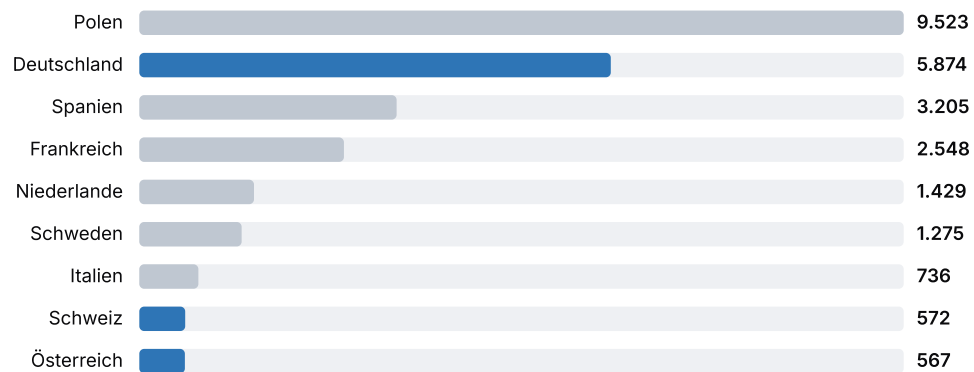
10 · EUROPÄISCHER VERGLEICH

Deutschland auf Rang 2 in Europa

Im Vergleich ausgewählter europäischer Länder liegt Deutschland bei den EU-weiten Ausschreibungen im Bereich IT und Software auf Rang 2. Für Anbieter aus dem deutschsprachigen Raum sind Österreich und die Schweiz naheliegende Ergänzungsmärkte.

EU-weite Ausschreibungen nach Land

Anzahl nach Erfüllungsort, Oktober 2025 bis September 2026



CHANCEN IM DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM

Österreich und die Schweiz bieten vergleichbare Vergabekulturen, Deutsch als Verfahrenssprache und kurze Wege. validait bindet neben TED auch die österreichischen und schweizerischen Plattformen ein, darunter data.gv.at, das Bieterportal von ÖBB und ASFINAG und simap.ch.

Die Veröffentlichungspraxis unterscheidet sich zwischen den Ländern, etwa bei der Losaufteilung und der Nutzung nationaler Portale. Der Vergleich zeigt daher die EU-weite Sichtbarkeit, nicht den gesamten nationalen Markt. Die Schweiz veröffentlicht ihre Ausschreibungen vorrangig auf simap.ch.

11 · RAHMENBEDINGUNGEN UND TRENDS

Was den Markt prägt

Standardisierte Vertragsmuster

Öffentliche Auftraggeber beschaffen IT überwiegend auf Basis der Ergänzenden Vertragsbedingungen für IT-Leistungen (EVB-IT). Die Muster legen Leistung, Haftung und Abnahme weitgehend fest. Wer die Muster kennt, kalkuliert Risiken präziser und spart Zeit bei der Angebotserstellung.

Bewertung nach Preis und Qualität

Für die Bewertung von IT-Angeboten ist die Unterlage für Ausschreibung und Bewertung von IT-Leistungen (UfAB) verbreitet. Neben dem Preis zählen Konzepte, Referenzen und die Qualifikation des Teams. Gut strukturierte Konzepte sind damit ein echter Hebel im Wettbewerb.

Rahmenverträge und zentrale Beschaffung

Ein großer Teil des Volumens läuft über Rahmenvereinbarungen von Bund, Ländern und zentralen Beschaffungsstellen. Einzelaufträge werden daraus abgerufen. Für Anbieter lohnt sich der Blick auf Laufzeiten bestehender Rahmenverträge, weil Neuausschreibungen planbar wiederkehren.

Trends

Digitale Verwaltung

Die Digitalisierung von Verwaltungsleistungen treibt die Nachfrage nach Fachverfahren, Schnittstellen und Plattformen auf allen Ebenen.

Digitale Souveränität

Offene Standards, Datenhaltung in Deutschland und der EU sowie Open-Source-Komponenten gewinnen in Leistungsbeschreibungen an Gewicht.

Betrieb statt Einmalprojekt

Managed Services, Cloud-Betrieb und langfristige Wartung machen einen wachsenden Teil der Vergaben aus.

Informationssicherheit

Anforderungen an Sicherheitskonzepte und Nachweise steigen, etwa durch die Umsetzung der NIS-2-Richtlinie.

12 · HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN

So erschließen Sie den Markt

Aus den Marktdaten und den Rahmenbedingungen leiten sich konkrete Schritte für IT-Dienstleister und Softwareanbieter ab.

- 01 Rahmenverträge mit Laufzeitende im Blick behalten und Folgeausschreibungen frühzeitig vorbereiten.
- 02 EVB-IT-Muster und UfAB-Bewertungsschema als feste Bausteine der eigenen Angebotsvorlagen nutzen.
- 03 Referenzen aus dem öffentlichen Sektor gezielt dokumentieren, sie entscheiden häufig über die Eignung.
- 04 Bei geringer Bieterzahl gezielt bieten: 39 % der Lose erhalten nur ein einziges Angebot.
- 05 Teilnahmewettbewerbe ernst nehmen, sie sind der Zugang zu Verhandlungsverfahren mit hohem Volumen.
- 06 Für große Lose Bietergemeinschaften oder Unteraufträge mit spezialisierten Partnern prüfen.

WIE VALIDAIT UNTERSTÜTZT

validait findet passende Ausschreibungen in 54 Vergabeportalen, prüft die Vergabeunterlagen gegen Ihr Unternehmensprofil und zeigt zu jedem Kriterium die Fundstelle. So entscheiden Sie in Minuten, welche Ausschreibungen sich lohnen. Kostenlos testen unter www.validait.de.

13 · METHODIK, GLOSSAR UND HINWEISE

Begriffe und Hinweise

Begriff	Bedeutung
TED	Tenders Electronic Daily, die Datenbank des Amtsblatts der EU für öffentliche Aufträge
CPV	Gemeinsames Vokabular für öffentliche Aufträge, EU-weite Klassifikation der Leistungen
Aufruf zum Wettbewerb	Bekanntmachung, mit der ein Auftraggeber Angebote oder Teilnahmeanträge anfordert
Zuschlagsbekanntmachung	Veröffentlichung über die Vergabe eines Auftrags mit Auftragnehmer und Wert
Los	Teil eines Auftrags, der getrennt vergeben werden kann
Rahmenvereinbarung	Vertrag, aus dem während der Laufzeit Einzelaufträge abgerufen werden
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen nach EU-Definition, hier laut Angabe in der Bekanntmachung
Median	Wert, der die geordneten Daten in zwei gleich große Hälften teilt
Erfüllungsort	Ort, an dem die Leistung erbracht wird, nach NUTS-Regionen

Datenstand

Abfrage über die öffentliche Suchschnittstelle von TED im Oktober 2026. Zeitraum der Veröffentlichung: Oktober 2025 bis September 2026, Vorjahresvergleich Oktober 2024 bis September 2025.

Haftungsausschluss

Diese Studie wurde mit Sorgfalt erstellt. Sie beruht auf öffentlich zugänglichen Daten, deren Vollständigkeit und Richtigkeit validait nicht garantieren kann. Die Angaben dienen der Orientierung und ersetzen keine rechtliche oder betriebswirtschaftliche Beratung.

Herausgeber

validait, Löffler & Tradler GbR, Innstraße 22, 83022 Rosenheim · kontakt@validait.de · www.validait.de