

Schneller, grüner, innovativer: Herausforderungen für die IT-Beschaffung

Die Beschaffung von IT und IT-Dienstleistungen wird durch die aktuellen Digitalisierungsvorhaben der öffentlichen Hand, unter anderem durch die Umsetzungsbemühungen zum Erfüllen des Onlinezugangsgesetzes, immer bedeutender. Vier Spezialisten für Beschaffungsfragen erörtern die derzeitigen Herausforderungen für öffentliche Beschaffer und diskutieren, warum die Zusammenarbeit mit Partnern aus der Privatwirtschaft sowie mit Start-ups immer wichtiger wird, wie es gelingen kann, Nachhaltigkeitsaspekte und innovative Ansätze bei der Beschaffung zu berücksichtigen und über welche Plattformen die Beschaffungsvorgänge verbessert werden können.

Die Digitalisierung der Verwaltung ist das Megavorhaben für den öffentlichen Sektor. Zur Verabschiedung der neuen Digitalstrategie der Bundesregierung forderte Bundesdigitalminister Volker Wissing im Sommer 2022 einen „umfassenden digitalen Aufbruch für Deutschland“. Um digitaler zu werden, braucht es modernere Hard- und Software sowie IT-Infrastruktur. Was bedeutet dies für die öffentliche IT-Beschaffung in Deutschland?

Henrik-Christian Baumann: Welche positiven Entwicklungen nehmen Sie im Bereich der öffentlichen IT-Beschaffung aktuell wahr?

Prof. Dr. Michael Eßig: Die Krisen der vergangenen Jahre (Pandemie, Ukraine, Klima) haben sicherlich nichts Gutes – aber sie haben zwei Dinge gezeigt: Erstens, die Gesellschaft braucht einen leistungsfähigen Staat, eine leistungsfähige öffentliche Verwaltung. Zweitens, es existieren Defizite bei der Digitalisierung im öffentlichen Sektor – obwohl gerade staatliche Dienstleistungen für Digitalisierung geradezu prädestiniert sind. In meiner Wahrnehmung kann die öffentliche Beschaf-

fung „Motor“ in diesem Bereich sein – als Schnittstelle zu den Beschaffungsmärkten und seinen Lieferanten, welche oftmals mit innovativen Produkten neue Lösungsansätze liefern. Viele engagierte Einkäuferinnen und Einkäufer möchten diese Chance nutzen, nun geht es darum, dies auch zu ermöglichen. Die Europäische Kommission hat dazu schon 2017 eine Professionalisierungsinitiative für den öffentlichen Einkauf propagiert und seitdem konkrete Vorschläge zur Umsetzung erarbeitet – und diese Anstrengungen tragen Früchte.

Anja Theurer: IT-Beschaffung ist ein anspruchsvolles Feld, daher ist gerade hier Professionalisierung dringend nötig. Andererseits treten neben die großen, komplexen IT-Systemlösungen vermehrt sehr einfach zu handhabende „Software as a Service (SAAS)“-Angebote, häufig aus der Start-up-Welt, die per se einfacher zu durchdringen und so auch zu beschaffen sind. Voraussetzung dafür, solche Lösungen einzubinden, ist aber, dass man sie seitens der Fachabteilung auch kennt. Hier sind wir dann im Bereich der Marktbeobachtung. Es gibt erste Ansätze, wie etwa bei der Bundeswehr, spezielle Innovationseinheiten mit dem Auftrag auszustatten, innovative



Prof. Dr. Michael Eßig ist seit 2003 als Professor für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre mit besonderem Fokus auf Beschaffung und Supply Management an der Universität der Bundeswehr München tätig und leitet dort das Arbeitsgebiet Beschaffung, unter anderem mit der Forschungsgruppe für Recht und Management öffentlicher Beschaffung (FoRMöB). Seine Forschungsschwerpunkte liegen in den Bereichen Strategisches Beschaffungsmanagement, Supply Chain Management, öffentliche Beschaffung, Digitalisierung und Innovationen im Einkauf.



Henrik-Christian Baumann ist Partner bei der KPMG Law Rechtsanwalts-gesellschaft mbH und Fachanwalt für Vergaberecht und Informationstechnologierecht. Er berät und vertritt Auftraggeber und Unternehmen bei der öffentlichen Auftragsvergabe insbesondere in den Bereichen Informationstechnologie, Bau, Immobilien und Infrastruktur.

(IKT-)Technologien zu scouten, zu beschaffen und versuchsweise mit Nutzenden zu testen und weiterzuentwickeln. Ein zweiter von mir beobachteter Trend, wenn auch ein erst zaghaft ausgeprägter, ist die Beauftragung von Entwicklerteams, die mit agilen Methoden, zum Beispiel SCRUM, an nutzerfreundlichen Lösungen für die ausgeschriebene Aufgabenstellung arbeiten. Bislang regierte hier eher generelle Zurückhaltung öffentlicher Auftraggeber gegenüber dem Abschluss von Dienst- anstelle von Werkverträgen. Einen dritten Trend erkenne ich in der vermehrten Nutzung dynamischer Beschaffungssysteme, jedenfalls im Bereich von Beratung und Konzeptionierung im Zusammenhang mit der Implementierung von IT-Systemarchitekturen.

Baumann: Und gibt es auch Tendenzen, die Ihnen Sorgen bereiten?

Prof. Dr. Eßig: Beschaffung vermittelt generell zwischen den Möglichkeiten des Beschaffungsmarkts einerseits und den internen (Kunden-)Anforderungen andererseits, weshalb auch von der „Bipolarität der Beschaffungsaufgabe“ gesprochen wird. Mit größeren Sorgen sehe ich im Moment auf die Beschaffungsmärkte: Kapazitätsengpässe in der Zulieferindustrie (beispielsweise „Chipkrise“), fehlende Resilienz in komplexen Lieferketten, Abhängigkeit von globalen Digitalkonzernen, die reale Gefahr eines wirtschaftlichen Abschwungs mit Lieferanteninsolvenzen etc. machen Anstrengungen zu einer verbesserten „digitalen Resilienz“ erforderlich. Wir müssen Lieferketten für digitale Produkte verstehen (Stichwort „Software Supply Chain“) und versuchen, innovative Lieferanten etwa aus der Start-up-Szene zu finden. Das Vergaberecht lässt Markterkundung zu und empirische Untersuchungen zeigen, dass eine funktionale, wettbewerbsfördernde Ausschreibung die Chance für leistungsfähige Anbieter unabhängig von Unternehmensgröße und Marktmacht signifikant verbessert. Damit wird deutlich, dass „intern“ das Vergaberecht selbstverständlich zu beachten ist, aber kein Selbstzweck werden darf – es soll helfen, dieses faire, transparente Verfahren zu ermöglichen.

Theurer: Ich nehme eine sträfliche Vernachlässigung des Transformationsaspekts der Beschaffung innovativer Technologien durch die Führungskräfte öffentlicher Institutionen wahr. Die digitale Welt „tickt“ gänzlich anders als die analoge: Digitale Produkte zeichnen sich dadurch aus, dass sie niemals „fertig“ sind, sondern laufend agil weiterentwickelt werden. Größe ist kein Vorteil mehr. Durch zunehmende Transparenz und abnehmende Losgrößen schwindet der bisherige Vorteil des öffentlichen Sektors: Größe. Der neue Erfolgsfaktor heißt Änderungsfähigkeit, also die Fähigkeit, Veränderungen unter Unsicherheit und sich schnell ändernden Rahmenbedingungen mittels neuer technischer Möglichkeiten in den Alltag zu überführen. Erfolgreiche neue Marktteilnehmer setzen ihre – teils ausländischen – De-facto-Standards durch, die Verhandlungsmacht des Staats für Individuallösungen schwindet. Um mit diesen Herausforderungen der digitalen Welt im Bereich der Beschaffung umzugehen, bedarf es des dedizierten Engagements der – gerne auch obersten – Führungsebenen von Behörden. Tatsächlich aber wird Beschaffung weiterhin überall als rein operatives Thema der Arbeitsebene behandelt. So werden wir hier nicht weiterkommen. Das Problem verschärft sich dadurch, dass organisatorische Strukturen unserer Behörden sowie Prozesse, die sich über Jahrzehnte eingespielt haben, allenfalls an die analoge Welt, ihren Bedarf an Laufruhe, Rechtssicherheit etc. angepasst sind. Auf die „VUCA“-Welt mit ihrer Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und ihren Ambiguitäten hingegen passen sie nicht. Beredtes Beispiel hierfür sind die zahlreichen staatlichen Mittel der letzten Jahre, mit denen digitale Lösungen beschafft und Bürgern sowie Bürgerinnen zugänglich gemacht werden sollten, die aber im System „hängengeblieben“ sind, ohne auch nur in die Nähe der Bedarfsdeckung zu kommen – man denke nur an den „Digital-Pakt Schule“.

Baumann: Wenn Sie auf heutige öffentliche IT-Beschaffung schauen: Wo sehen Sie die größten Herausforderungen?

Sascha Soyk: IT-Beschaffung benötigt zwei wesentliche Kompetenzen: IT-fachliche Expertise und prozessuale, verga-



@Michael Seiler

Anja Theurer ist Vorständin bei Staat-up e.V., einem Zusammenschluss von Angehörigen des öffentlichen Sektors, die den Wandel der öffentlichen Verwaltung vorantreiben wollen. Die Vergabekjuristin ist auf Fragen der Agilisierung von Beschaffungsstrukturen und die Beschaffung innovativer Technologien von Start-ups spezialisiert. Als CFO des Bundeswehr Cyber Innovation Hubs verantwortete sie von 2019 bis 2020 den Aufbau der Innovationseinheit mit und etablierte für die Bundeswehr schlanke Einkaufswege zum Start-up-Marktsegment.



© GovRadar GmbH

Sascha Soyk ist Gründer und Geschäftsführer der GovRadar GmbH. Nach Stationen in der Strategieberatung bei Roland Berger, im Aufbauteam des Cyber Innovation Hubs der Bundeswehr sowie beim amerikanischen Softwarekonzern Palantir liegt seine Passion in der Transformation des öffentlichen Sektors.

berechtliche Kompetenz. Wir beobachten auf allen Ebenen – von Bundesbehörden bis zu den kleinsten Kommunen – signifikante personelle Engpässe. Es fehlt an qualifiziertem Personal, um die zunehmend komplexeren Beschaffungen durchzuführen. Nach unserer Einschätzung werden die limitierte Vergütung und der demografische Wandel diese Personallücke in den kommenden Jahren weiter anwachsen lassen: Es wird für öffentliche Auftraggeber zunehmend schwerer, fachspezifisch qualifiziertes und juristisch ausgebildetes Personal an sich zu binden. Wir sehen in Automatisierungslösungen samt künstlicher Intelligenz den Hebel, um diese Lücke zu verkleinern, und konzentrieren uns auf die Schaffung solcher Lösungen.

Die Bedeutung der IT-Beschaffung für den „digitalen Aufbruch“

Baumann: Einen „digitalen Aufbruch“ schafft der öffentliche Sektor nicht allein, er braucht die Zusammenarbeit mit privaten Partnern. Welche Bedeutung kommt der öffentlichen IT-Beschaffung zu, damit der „digitale Aufbruch“ gelingt?

Prof. Dr. Eßig: Wenn beschafft wird, ist die sogenannte „Make or Buy“-Frage bereits zugunsten des Fremdbezugs beantwortet. Das bedeutet, dass Lieferanten für die Leistungserstellung und ihre Qualität verantwortlich sind – und die (öffentliche) Beschaffung steuert sie strategisch. Konkret nutzt man die Innovationskraft der Lieferanten, sie werden zur Quelle digitaler Innovationen. Ich sehe das als große Chance, die öffentliche Beschaffung strategisch zu positionieren und ihre Aufgaben viel umfassender zu verstehen als „nur“ im Sinne einer Administration von Vergaben.

Baumann: Mit „Aufbruch“ ist auch eine Abkehr von etablierten Strukturen gemeint. Und dafür braucht es Innovationen. In der Ende Juli 2022 vorgelegten „Start-up-Strategie“ der Bundesregierung heißt es, man werde die rechtliche Verbindlichkeit innovativer Aspekte stärken. Was muss sich in der Praxis der öffentlichen IT-Beschaffung ändern, damit die Innovationspotenziale von Start-ups im öffentlichen Sektor stärker nutzbar werden?

Theurer: Schon bislang stellt das Vergaberecht alle Möglichkeiten zur Beschaffung innovativer Lösungen aus der Start-up-Welt bereit. Verbindlichkeit bekommen wir am schnellsten in das tatsächliche Beschaffungsgeschehen, wenn sich die einzelnen Institutionen strategische Ziele mit Blick darauf setzen, wie viel Innovation sie mindestens möchten und wie beim Weg in die innovative Beschaffung auf Beschafferebene konkret vorgegangen wird. Hierbei kann der Start-up-Beschaffungsindex helfen, der in der zitierten „Start-up-Strategie“ der Bundesregierung ebenfalls genannt ist. Beim Beschaffungsindex handelt es sich um ein Vorhaben, das vom Verein Staat-up e.V. und dem Kompetenzzentrum innovative Beschaffung (KOINNO) umgesetzt wird. Vergabestellen sollen motiviert werden nachzuhalten, welcher Anteil ihrer Aufträge bzw. ihres Beschaffungsvolumens an Start-ups geht und wie sich der



Anteil im Zeitablauf entwickelt. Damit verbunden ist das Commitment der Leitungsebene öffentlicher Auftraggeber, das Thema Beschaffung von Innovationen bei Start-ups zu fokussieren, in ihren Häusern entsprechende strategische Weichen zu stellen und der Arbeitsebene so konkrete Hilfestellung zu geben.

Soyk: Neben dem Hinterfragen etablierter Strukturen wünsche ich mir das Hinterfragen etablierter Mindsets: Öffentliche Beschaffer nehme ich regelmäßig in einer Haltung der absoluten Risikovermeidung wahr. Ich plädiere für eine Adjustierung in Richtung eines gesunden Risikomanagements. Start-ups werden neue Lösungen anbieten, die in den Verwaltungen noch gänzlich unbekannt sind. Sie werden auch per Definition wenige oder keine Referenzen anbieten können und sie werden kaum vertraut sein mit vorgegebenen Beschaffungsaufgaben. Wenn man der höheren Unsicherheit aber den höheren Innovationsgrad und bessere Kostenstrukturen gegenüberstellt und in einem Portfolioansatz denkt – gegebenenfalls also sogar mehrere Start-ups für bestimmte Bedarfe beauftragt –, ist das Gesamtrisiko sehr gut kalkulierbar, mit langfristigen Vorteilen hinsichtlich der Performance eines solchen Portfolios.

Die Zukunft im Blick haben: strategisch und nachhaltig beschaffen

Baumann: Die Anforderungen an den öffentlichen Sektor sind immens: Er muss Anbietermärkte erreichen, Lösungen identifizieren und auswählen, mit sich ändernden Marktbedingungen umgehen. Strategische Beschaffung gewinnt so zunehmend an Relevanz: Wie kann der öffentliche Einkauf seine Kompetenz in der „strategischen Beschaffung“ weiterentwickeln?

Prof. Dr. Eßig: In der Tat reden wir schon viele Jahre über die sogenannten strategischen Ziele der öffentlichen Beschaffung und verstehen darunter meist inhaltliche Aspekte wie Innovationsförderung oder Nachhaltigkeit. Um wirklich strategisch einkaufen zu können, sind aber meines Erachtens drei zusätzliche Aspekte erforderlich:

Prozessual geht es um eine möglichst frühzeitige Einbindung des Einkaufs in den Beschaffungsprozess. Bedarfentstehung und Markterkundung sind wesentliche frühe Phasen für den Beschaffungserfolg – und die Beschaffungsfunktion wird häufig erst viel zu spät involviert, sodass marktkonforme, wettbewerbsfördernde Ausschreibungen erschwert werden. Strukturell ist das aber nur möglich, wenn die Beschaffungsfunktion ressourcenseitig entsprechend ausgestattet ist. Dazu gehört die Schaffung größerer Einheiten, um das erforderliche Spezialwissen in Produkten, Märkten und Vergabeverfahren bereitzustellen.

Institutionell gilt es, das Berufsbild der Profession „öffentliche/r Einläufer/-in“ voranzutreiben. Beispielhaft sei der Fachanwalt/die Fachanwältin für Vergaberecht oder der Kompetenzrahmen der EU für öffentliche Einkäufer und Einkäuferinnen (ProcurCompEU) genannt. Könnten wir nicht auch über die Einführung von „Public Chief Procurement Officers“ analog den Ansätzen des hierarchisch hoch angesiedelten CPO in der Privatwirtschaft nachdenken?

Baumann: Die öffentliche Hand hat eine Vorbildfunktion im Hinblick auf die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten. Die IT birgt hier großes Potenzial, da die Beschaffung von IT für alle öffentlichen Auftraggeber relevant ist und Herstellung, Betrieb und Entsorgung von IT-Produkten gravierende Auswirkungen auf Menschen und Umwelt haben können. Informationsplattformen und Quellen mit Hilfsmitteln für nachhaltige IT-Beschaffung gibt es zahlreich. Wie können aus Ihrer Sicht Nachhaltigkeitsaspekte bei der IT-Beschaffung in der Praxis noch stärker berücksichtigt werden?

Prof. Dr. Eßig: Die Digitalisierung bietet enorme Nachhaltigkeitspotenziale: Denken wir nur an die Möglichkeit, die Lebensdauer von Produkten zu verlängern, indem wir über Software-Funktionen nachrüsten – wie man es beispielsweise aus der Smartphone-Welt kennt. Wenn man den Gedanken der Kreislaufwirtschaft ernst nehmen will, bedeutet das langfristig, dass wir weniger und nicht mehr einkaufen und der Natur

keinerlei „klassische“ Rohstoffe mehr entnehmen müssen. Das sind gravierende Veränderungen in unserem Wirtschaftssystem, die noch viel zu wenig diskutiert werden.

Aber einen Schritt nach dem anderen: Es gibt heute bereits hervorragende Hilfsmittel, etwa den „Kompass Nachhaltigkeit“ oder die Angebote der Kompetenzstelle für nachhaltige Beschaffung. Es muss nun darum gehen, den Vergabestellen durch die bereits oben angesprochenen prozessualen, strukturellen und institutionellen Maßnahmen den Spielraum zu geben, diese Instrumente auch zum Einsatz zu bringen.

Theurer: Das Thema „Nachhaltigkeit“ sollte letztlich genauso angegangen werden wie das Thema „Innovation“, nämlich durch strategische Zielsetzungen. Für Fachabteilungen und Vergabestellen ist die Verknüpfung mit konkreten Zielen ihrer jeweiligen Organisation wichtig, um mit Überzeugung an die Sache heranzugehen zu können.

Rahmenbedingungen verbessern und Prozesse vereinfachen

Baumann: Vielfach wird bemängelt, dass öffentlicher Einkauf und geeignete Anbieter „nicht zusammenkommen“. Die Gründe können unterschiedlicher Natur sein – unzureichender Informationsaustausch untereinander, komplexe Angebotsanforderungen oder auch Mentalitätsunterschiede. Muss sich aus Ihrer Sicht die Kommunikation zwischen öffentlichen Beschaffungsstellen und Anbietern bei der öffentlichen IT-Beschaffung ändern? Könnten Weiterentwicklungen und weitergehende Ausprägungen von Vergabe-Plattformen eine Vision für die künftige öffentliche IT-Beschaffung sein – als eine Möglichkeit, den Einkauf neu zu „organisieren“?

Soyk: Die bestehenden Vergabe-Plattformen adressieren für mich ganz offensichtlich nicht die Kernprobleme öffentlicher Beschaffung. Sonst wäre es ja zum Beispiel ein Leichtes, Großsysteme für die Bundeswehr innerhalb der Budgets und Zeitrahmen zu beschaffen oder 6,5 Milliarden Euro zur Digitalisierung von Schulen zeitgerecht auszubringen. Wir sehen den Hebel weniger im Prozess der Vergabe – und hierauf





fokussieren die bestehenden Plattformen –, sondern vielmehr in den Inhalten von Ausschreibungen: Was brauche ich eigentlich, um mein Problem zu lösen, und wie beschreibe ich das vergaberechtskonform und so, dass Marktteilnehmer auch auf die Ausschreibung antworten können? Solche Inhalte zu definieren, braucht in der Regel die Beteiligung mehrerer Stakeholder in den Häusern. Diese in der Phase der Markterkundung zusammenzubringen und ihnen die Ausschreibung inhaltlich so einfach wie möglich zu machen, ist daher unser Fokus mit GovRadar.

Baumann: Für den Bereich der Beschaffung von Cloudlösungen und -leistungen wurde im März 2022 die „EVB-IT Cloud“ – die ergänzenden Vertragsbedingungen für die Beschaffung von Cloudleistungen – bereitgestellt. Wie wichtig und hilfreich sind nach Ihrer Wahrnehmung Standards und Leitfäden wie beispielsweise EVB-IT und UfAB für die IT-Beschaffung?

Theurer: Standardisierte Vertragsunterlagen sind für die Beschaffer- wie auch für die Lieferantenseite generell hilfreich, das gilt auch für die EVB-IT. Gleichwohl sind die Vertragstexte der EVB-IT letztlich keine leichte Kost, insbesondere für nicht juristische Bearbeitende. Schulungen zu Nutzung und Umgang mit den Mustern bleiben daher notwendig. Die UfAB ist mit ihren zwischenzeitlich 649 Seiten zu einem wahren „Opus magnum“ des Vergaberechts mutiert. Vermutlich findet sich darin an irgendeiner Stelle für (fast) jede Frage eine Antwort. Als Handreichung für den Überblick über das Thema „IT-Vergabe“ oder die Einführung hierin taugt es hingegen meines Erachtens schon aufgrund des Umfangs nicht mehr.

Baumann: Zentral im föderalen Digitalisierungsprogramm, insbesondere im Zusammenhang mit dem Onlinezugangsgesetz (OZG), ist das Motto „Einer für Alle“ – kurz: „EfA“. Jedes Land sollte Leistungen so digitalisieren, dass andere Länder sie nachnutzen können und den Onlineprozess nicht noch einmal selbst entwickeln müssen. Welche Chancen und welche Herausforderungen sehen Sie in der Umsetzung eines solchen Prinzips für die öffentliche IT-Beschaffung?

Prof. Dr. Eßig: Es gibt viele gute Gründe für den Föderalismus und natürlich ist es politisch geboten, Entscheidungen wo immer möglich bürgernah zu fällen. Gleichzeitig braucht eine leistungsfähige Verwaltung und damit eine leistungsfähige

Beschaffung einheitliche Verfahren und größere Einheiten, um der immer komplexeren Aufgabe gerecht zu werden. Das von Ihnen genannte EfA-Prinzip ermöglicht Spezialisierung und damit „Einheit in Vielfalt“. Ich verstehe das als Vorstufe für „Shared Service Center“ und damit als hervorragende Möglichkeit, öffentliche Beschaffung auch in einem föderalen System weiterzuentwickeln – aber nur, wenn die Spielregeln klar sind und sich tatsächlich alle daran halten.

Den digitalen Aufbruch zum Gelingen bringen

Baumann: Zurück zum „digitalen Aufbruch“: Was wünschen Sie der öffentlichen Beschaffung, damit der digitale Aufbruch gelingt?

Prof. Dr. Eßig: Jetzt ist die Chance, nicht immer nur von der Bedeutung und der Verantwortung der Beschaffung für 25 Prozent der Staatsausgaben und 15 Prozent des Bruttoinlandsprodukts zu reden, sondern ihr auch die Möglichkeit zu geben, den „krisenfesten Staat“ digital aus- und aufzurüsten. Bürgerinnen und Bürger erwarten zu Recht, dass staatliche Dienstleistungen keine langwierigen Behördengänge mehr erfordern und gleichzeitig Datensicherheit und -integrität gewährleistet sind. Lassen Sie uns die Chance nutzen, die Innovationskraft der besten Lieferanten im Wettbewerb auszunutzen – nichts anderes ist „gut einzukaufen“.

Theurer: Mein ceterum censeo bleibt: Wir brauchen ein dediziertes Engagement der Führungsebene und die radikale Entschlackung überkommener Strukturen und Prozesse. Relevant für die Beschaffung muss das „nackte“ Gesetzesrecht sein, zu viel zusätzliches, häufig überschießendes „Binnenrecht“ verkompliziert die Prozesse, schürt Angst vor Rechtsbrüchen, führt zu Verantwortungsdiffusion und verhindert so die Bedarfsdeckung. Hiervon muss die Beschaffung wegkommen.

Soyk: Ich wünsche der öffentlichen Beschaffung, dass sie den Mut aufbringt, kalkulierbare Risiken einzugehen, im Rahmen des heute bestehenden Vergaberechts. Und ich wünsche mir von der öffentlichen Beschaffung, dass sie bestehende Auflagen im Operativen regelmäßig hinterfragt und reduziert – im Sinne der Innovationsbeschaffung von Start-ups. Wir Start-ups können Deutschland in großer Geschwindigkeit nach vorne bringen – man muss uns aber auch lassen. |