

GovMind

# Die Lage von GovTech in Deutschland

Eine repräsentative Umfrage unter deutschen GovTech-Startups

November 2022

# Vorwort

Startups können mit ihren Lösungen einen wichtigen Beitrag zur Digitalisierung von Staat und Verwaltung leisten. Für sie hat sich der Sammelbegriff GovernmentTech bzw. GovTech etabliert, welcher sich mittlerweile immer größerer Beliebtheit erfreut. Wie aber steht es um den Einsatz von GovTech abseits der Begrifflichkeit?

Eben dieser Frage sind das beim Staatsministerium Baden-Württemberg angesiedelte InnoLab\_bw und das junge Technologieunternehmen GovMind in einer im Sommer 2022 durchgeführten Umfrage mit GovTech-Gründenden aus Deutschland nachgegangen. Mithilfe von 23 Fragen haben wir unter anderem herausgefunden, welche Geschäftsmodelle GovTech-Startups verfolgen, auf welcher vergaberechtlichen Grundlage sie mit öffentlichen Kunden zusammenarbeiten und mit wem sie am meisten im Wettbewerb stehen.

Das Ergebnis ist ein nuancierter Blick auf den GovTech-Standort Deutschland. Er ermöglicht es allen Interessierten, besser und präziser zu verstehen, wie Startups auf die Zusammenarbeit mit dem öffentlichen Sektor blicken. Damit wollen wir einen Beitrag dazu leisten, die Kooperation zwischen GovTech-Startups und Kunden im öffentlichen Sektor zu verbessern.

Wir wünschen viel Spaß bei der Lektüre!



**Jan Seifert**

Leiter | InnoLab\_bw



**Manuel Kilian**

Gründer und CEO | GovMind

# Executive Summary: Die Lage von GovTech in Deutschland (1)

## Erkenntnis- interesse

Die Umfrage stellt eine wichtige Bestandsanalyse zur Zusammenarbeit deutscher GovTech-Startups mit der öffentlichen Verwaltung dar, die es in dieser Form für Deutschland noch nicht gab. Sie ist somit Ansatzpunkt für die Steigerung des Einsatzes von GovTech-Lösungen in der Verwaltung und die Stärkung des GovTech-Startup-Ökosystems.

## Hohe Relevanz von öffentlichen Kunden

Bei deutlich mehr als der Hälfte der teilnehmenden GovTech-Startups liegt der Umsatzanteil mit öffentlichen Kunden bei mindestens 50 Prozent. Bei 21 Prozent der Firmen entfällt der Umsatz sogar gänzlich auf öffentliche Kunden.

## Längerer Verkaufsprozess bei öffentlichen Kunden

Der Verkaufsprozess bei öffentlichen Kunden wird von 77 Prozent der GovTech-Startups langwieriger empfunden als bei privaten Kunden. Bei der Frage, wie viel länger der Verkaufsprozess bei öffentlichen Kunden dauert, liegt der Median der Antworten bei achteinhalb Monaten.

## Hauptkundenfokus Kreise und Kommunen

Für 52 Prozent der GovTech-Startups sind Kommunen und Kreise die Hauptkundengruppe, während dies für Länder und den Bund nur für 14 bzw. 12 Prozent der Startups zutrifft. Öffentliche und europäisch bzw. internationale Einrichtungen sind als Kundenkreis der deutschen GovTechs bisher vergleichsweise vernachlässigbar.

## Eigeninitiative bei Kundengewinnung

Um ihre Produkte an öffentliche Kunden zu verkaufen, gehen 59 Prozent der GovTech-Startups proaktiv auf diese zu. Aber auch das Netzwerk spielt eine relevante Rolle, um auf Aufträge aufmerksam zu werden. 48 Prozent hören durch das eigene Netzwerk von passenden Ausschreibungen.

## Gezielte Geschäftsbeziehungen

Seit Anfang 2020 haben knapp zwei Drittel der GovTech-Startups von maximal 20 Kunden Aufträge erhalten. Auf Ausschreibungen haben sich in 2021 33 Prozent der Startups gar nicht bzw. 50 Prozent auf nur wenige beworben (1-5 Ausschreibungen). Dies deutet darauf hin, dass die große Mehrzahl der Startups keine Produkte für das Massengeschäft anbietet und sich auf bestimmte Aufträge konzentriert.

# Executive Summary: Die Lage von GovTech in Deutschland (2)

## **Keine vorrangige Grundlage für die Zusammenarbeit**

So vielfältig wie die GovTech-Angebote sind auch die Grundlagen, auf denen GovTech-Startups mit dem öffentlichen Sektor zusammenarbeiten. Es lässt sich keine prägende Ausschreibungsart erkennen, die zur Zusammenarbeit führt.

## **Preisstruktur auf Vergabegrenzen optimiert**

Knapp 41 Prozent der GovTech-Startups optimieren die Preisstruktur ihrer Angebote auf Vergabegrenzen. Dies deutet auf eine vorhandene Sensibilität dieser MarktteilnehmerInnen für die Funktionsweisen des deutschen Vergaberechts.

## **Hauptkonkurrenten IT- und Software-Unternehmen**

40 Prozent der GovTech-Startups geben an, vor allem mit IT- und Software-Unternehmen zu konkurrieren. Jedoch werden auch öffentliche IT-Dienstleister von 19 Prozent als Konkurrenten wahrgenommen. Andere GovTechs werden im Vergleich von nur 14 Prozent als Konkurrenten gesehen, was darauf hindeutet, dass die Startups relativ spezialisierte Lösungen anbieten, die so unterschiedliche Probleme adressieren, dass es wenig Berührungspunkte untereinander gibt.

## **Relevanter GovTech-Markt Baden-Württemberg**

In der Datenbank von GovMind sind aktuell 40 GovTech-Startups (gegründet nach 2011) aus Baden-Württemberg gelistet. Dies entspricht ca. 9 Prozent der GovTech-Startups aus Deutschland. Baden-Württemberg ist jedoch nicht nur Hauptsitz zahlreicher GovTechs, sondern auch ein wichtiger Kunde: Rund jedes zweite Startup gibt an, bereits mit öffentlichen Kunden aus Baden-Württemberg zusammengearbeitet zu haben.

## **Repräsentativität der Umfrage**

Die Grundgesamtheit der Studie bilden 372 in der Datenbank von GovMind gelistete deutsche GovTech-Startups. Der Vergleich dieser mit den UmfrageteilnehmerInnen bzgl. verschiedener Attribute wie thematischer Fokus, Hauptsitz und Alter zeigt, dass die Stichprobe eine vergleichbare Zusammensetzung wie die Grundgesamtheit aufweist. Somit kann von Repräsentativität der Umfrageergebnisse gesprochen werden.



# Untersuchungsdesign für die Umfrage

- > **Auftraggeber:** InnoLab\_bw
- > **Durchführung:** GovMind
- > **Methodik:** Anonyme, strukturierte Online-Befragung
- > **Befragungszeitraum:** 15. August - 17. September 2022
- > **Zielgruppe für Befragung:** Management bzw. Gründerteam von deutschen GovTech-Startups, die die folgenden Kriterien erfüllen:
  - Gegründet nach 2011
  - Hauptsitz in Deutschland
  - Verfügbarkeit eines marktfähigen digitalen oder anderweitig innovativen Produkts, das im Kontext der öffentlichen Verwaltung zum Einsatz kommt
- > **Anzahl der UmfrageteilnehmerInnen:** n=66, entspricht einer Rücklaufquote von 18 Prozent
- > **Repräsentativität:** Repräsentativität ist gegeben, da beim Abgleich mit Informationen zu 372 deutschen GovTech-Startups keine deutlichen Abweichungen auffallen.

# Über das Alter und die Größe der teilnehmenden GovTech-Startups...

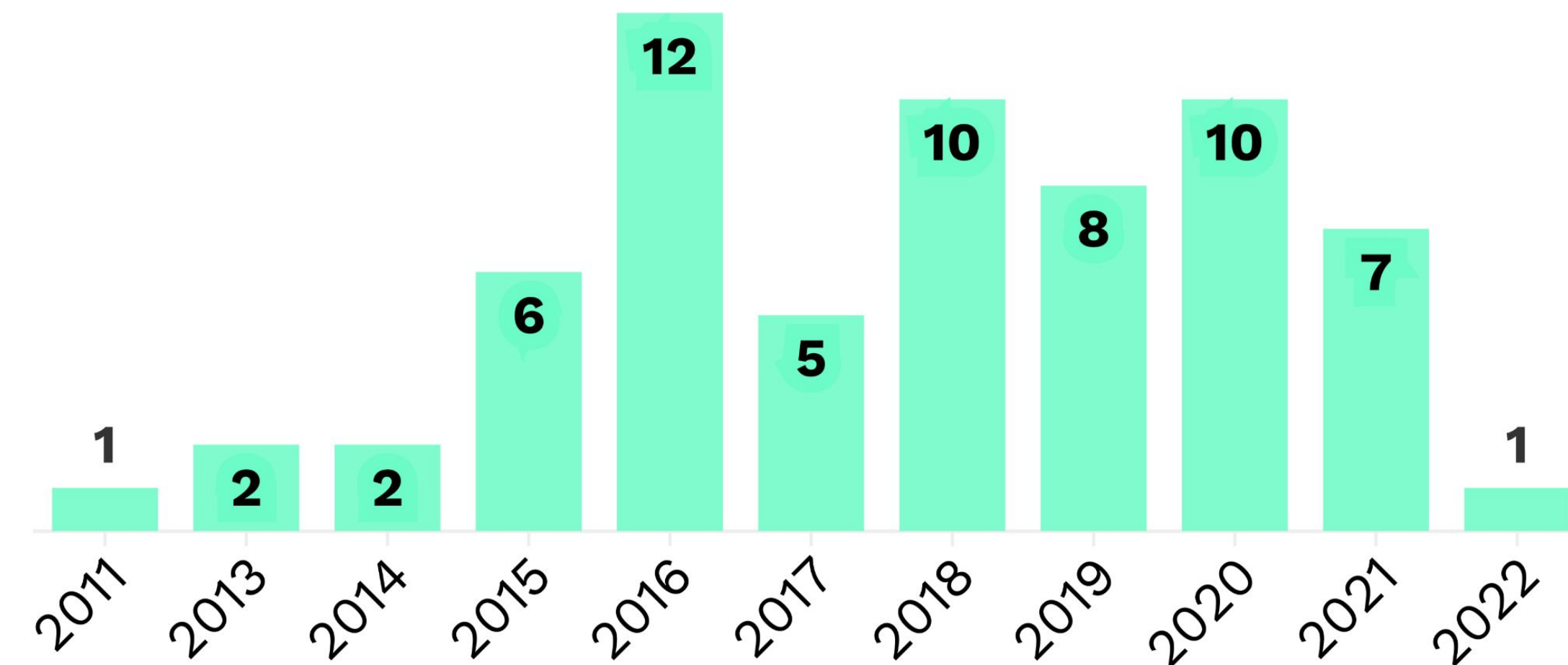
>>> Die Gründungsdaten der teilnehmenden GovTech-Startups zeigen: Der GovTech-Standort Deutschland ist in den letzten Jahren merklich gewachsen und umfasst zugleich auch Startups, die schon seit mehreren Jahren aktiv sind. Diese Verteilung der Startup-Gründungen deckt sich mit internen Analysen von GovMind, die auf 372 deutschen GovTech-Startups beruhen.

Der vermeintliche Rückgang der Gründungsdynamik in 2021 und 2022 lässt sich durch die Zielgruppe der vorliegenden Befragung erklären. TeilnehmerInnen der Umfrage sind Startups, die bereits über ein marktfähiges Produkt verfügen und nicht jene, die zwar schon gegründet wurden, aber das Stadium der Marktreife noch nicht erreicht haben.

Bei der Anzahl der Mitarbeitenden zeigt sich, wie divers der deutsche GovTech-Standort ist: Es finden sich Startups mit kleineren Teams genauso wieder wie solche, die bereits deutlich über 100 Mitarbeitende beschäftigen. Im Schnitt entfallen auf ein Startup knapp 23 Mitarbeitende.

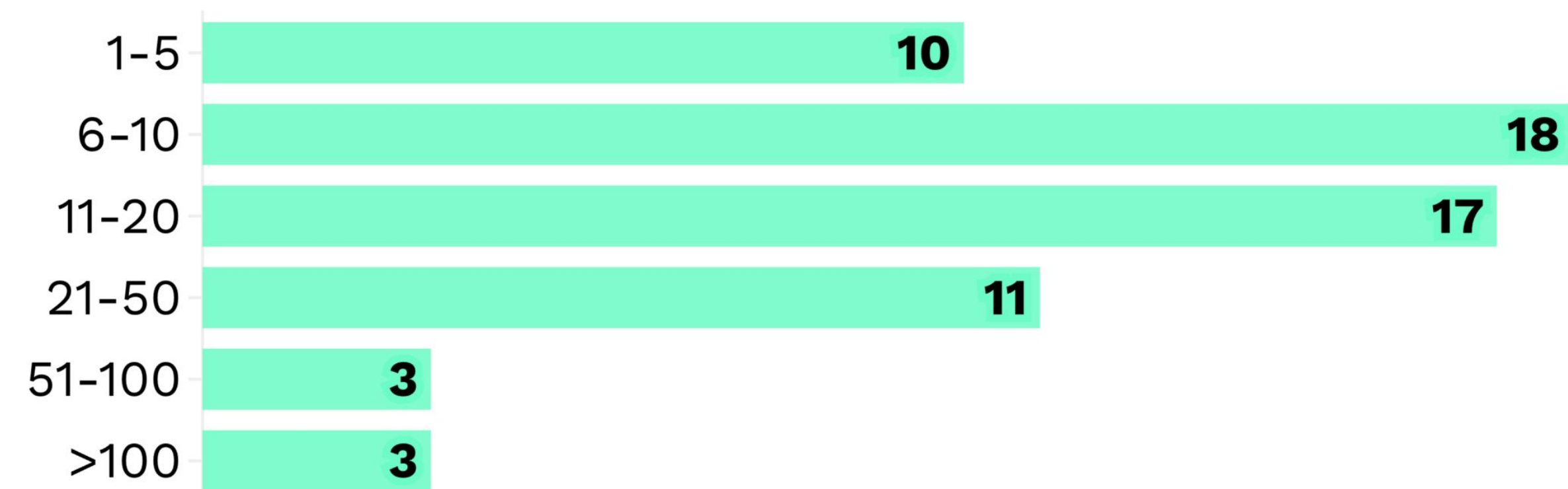
## In welchem Jahr wurde euer Startup gegründet?

n=64\*



## Wie viele Mitarbeitende arbeiten bei euch?

n=62\*



\* n<66 auf dieser und allen folgenden Folien ist dadurch zu erklären, dass nicht alle TeilnehmerInnen alle Fragen beantwortet haben.

# ...sowie über ihre Herkunft und ihren Finanzierungsstatus.

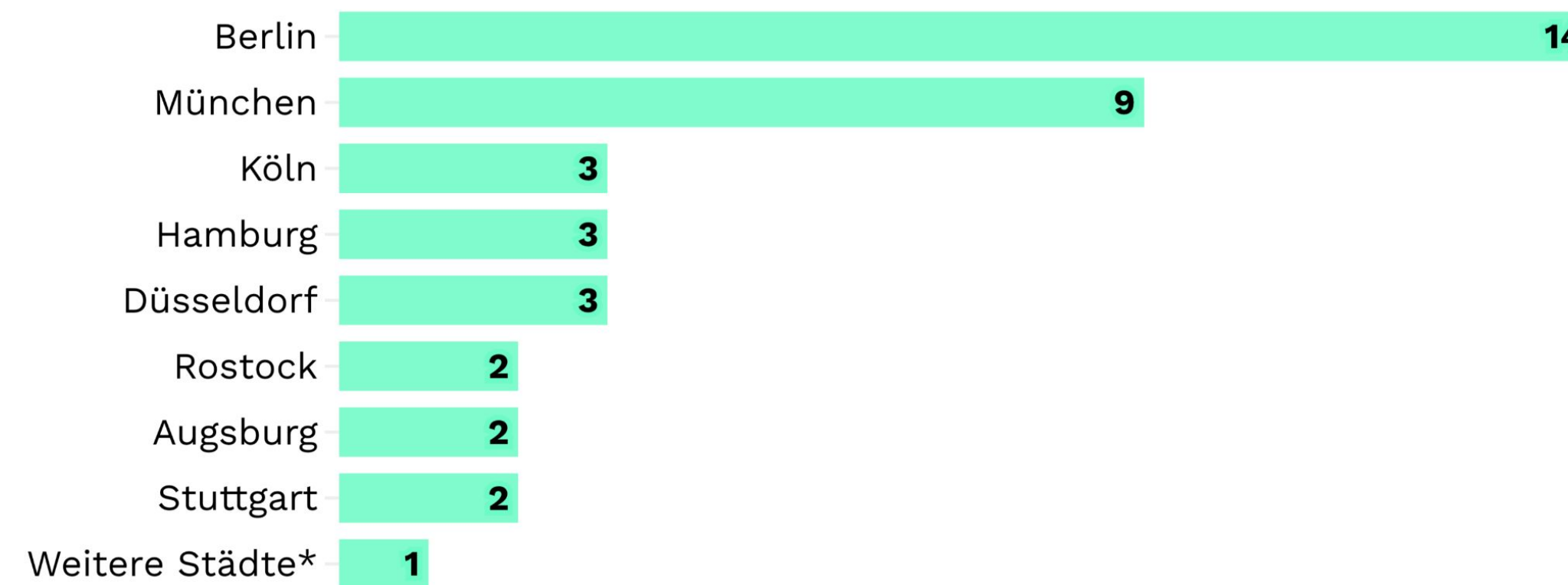
>>> Bei der regionalen Verteilung belegen Berlin und München, also zwei der wichtigsten Startup-Ökosysteme in Deutschland, wenig überraschend die ersten Plätze. GovTech-Startups finden sich aber nicht nur in diesen beiden Großstädten, sondern sind über ganz Deutschland verteilt und haben ihren Hauptsitz mitunter auch in ländlichen Regionen wie zum Beispiel Biberach an der Riß.

Mit Blick auf die Finanzierung von GovTech-Startups ergibt sich ein geteiltes Bild: Über die Hälfte der teilnehmenden Startups ist nicht oder zumindest noch nicht wagniskapitalfinanziert. Dem stehen 36 Prozent der Startups gegenüber, die eine Wagniskapitalbeteiligung erhalten haben.

Dieser eher geringe Anteil wagniskapitalfinanzierter Startups kann ein Indiz dafür sein, dass GovTech bisher nicht im Fokus von WagniskapitalgeberInnen stand – oder aber, dass GovTech-Startups ihre Geschäftsmodelle auch ohne Wagniskapitalfinanzierung erfolgreich aufbauen können.

## In welcher Stadt ist euer Hauptsitz?

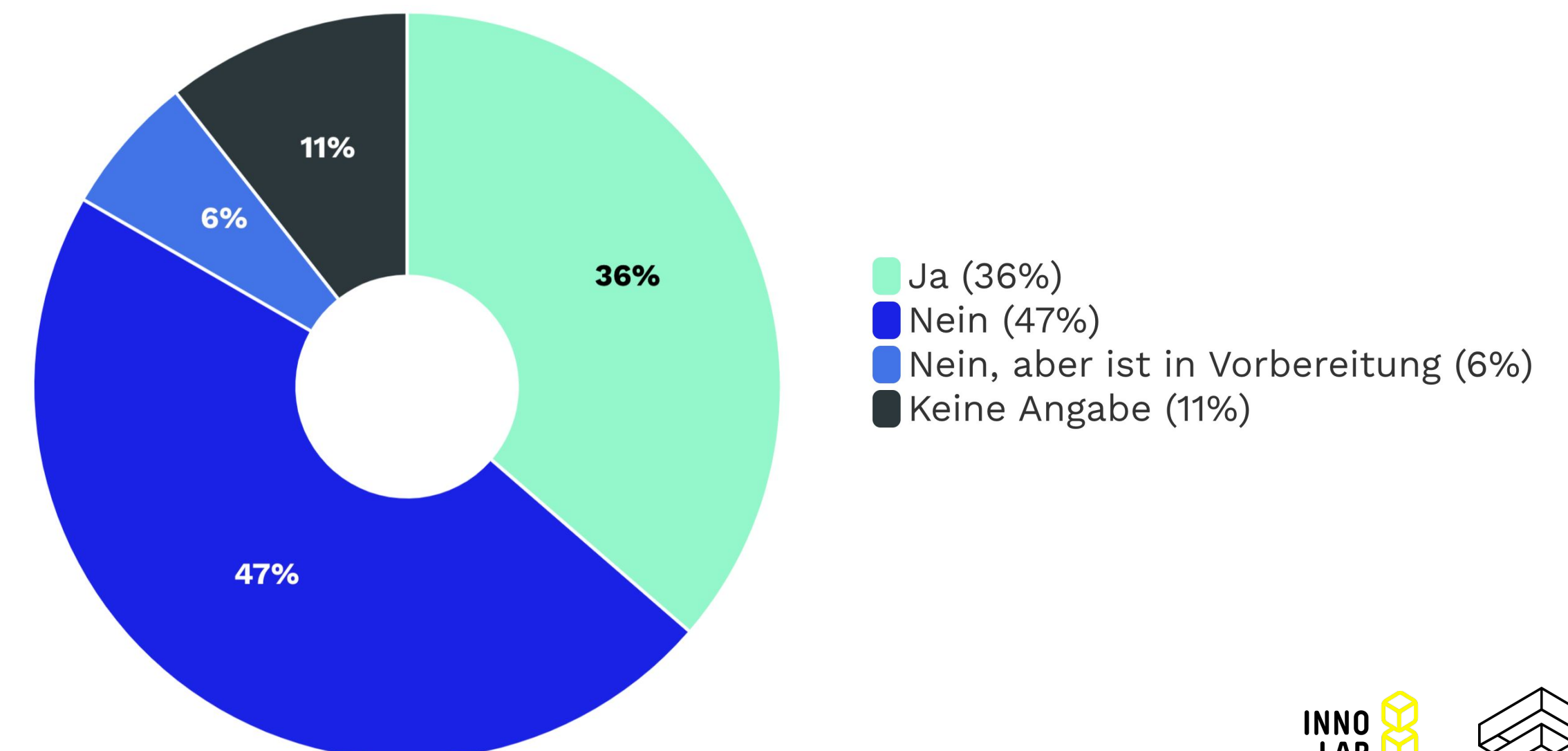
n=59



\*Aachen, Biberach an der Riß, Bochum, Castrop-Rauxel, Dresden, Flensburg, Frankfurt, Gelsenkirchen, Hanau, Heidelberg, Leipzig, Lübeck, Kleve, Koblenz, Konstanz, Magdeburg, Offenburg, Reutlingen, Sankt Augustin, Seefeld bei München, Sörup

## Seid ihr wagniskapitalfinanziert?

n=66





# Über die inhaltliche Verortung der Startups innerhalb des GovTech-Universums.

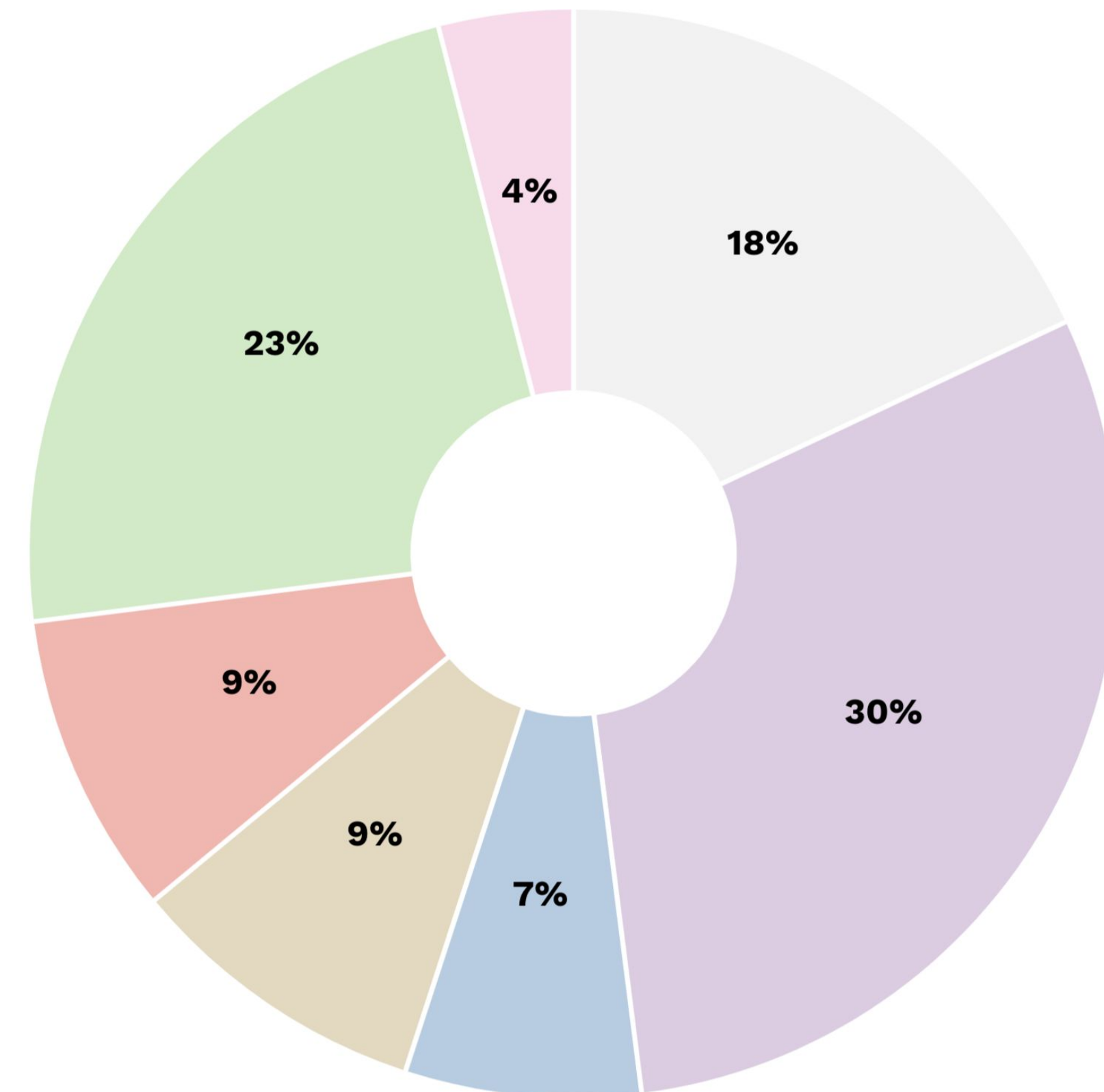
>>> GovTech-Lösungen sind so facettenreich wie die Aufgaben von Staat und Verwaltung selbst. Diese Verteilung entlang vieler Verwaltungsbereiche deckt sich, wenn auch die genaue Gewichtung nicht identisch ist, mit der thematischen Verteilung der 372 GovTech-Startups, die GovMind hierzu analysiert hat.

Die Lösungen setzen dabei bei universellen verwaltungs-internen Themen an, wie zum Beispiel der Beschaffung oder der Personalplanung, und besetzen ebenso zentrale Themen in der Interaktion mit BürgerInnen und Organisationen. Hinzu kommen Lösungen, die sich konkret auf bestimmte Politikfelder wie Sicherheit, Gesundheit oder Bildung fokussieren oder das Themenfeld Smart City im Blick haben.

Aus dieser Verteilung wird ersichtlich: Es gibt nicht das eine typische GovTech-Startup, sondern vielmehr einen großen Blumenstrauß sehr unterschiedlicher Geschäftsmodelle.

## Welchem Bereich der öffentlichen Verwaltung würdet ihr eure Lösung(en) am ehesten zuordnen?

n=65



- Innere Verwaltung (18%)
- Digitale Dienste für BürgerInnen und Organisationen (30%)
- Sicherheit und Ordnung (7%)
- Bildung und Kultur (9%)
- Gesundheit und Soziales (9%)
- Smart City (23%)
- Finanzleistungen (4%)



# Über die Relevanz des öffentlichen Sektors als Kunde von GovTech-Startups...

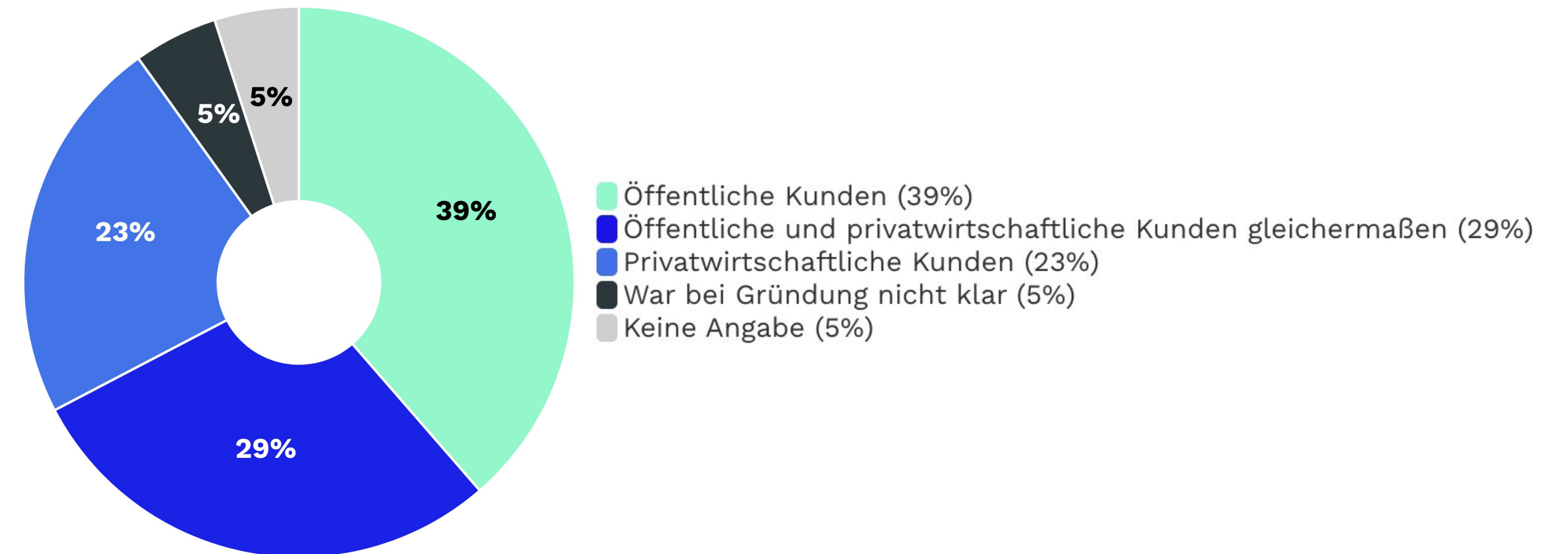
>>> Die teilnehmenden GovTech-Startups wurden in knapp 40 Prozent der Fälle mit einem Kundenfokus auf den öffentlichen Sektor gegründet. Das bedeutet im Umkehrschluss, dass bei über der Hälfte der Startups öffentliche Kunden zunächst gar nicht oder zumindest nicht ausschließlich im Fokus standen.

Dies deutet darauf hin, dass die Gründungen von GovTech-Startups inhaltlich motiviert sind und der konkrete Kundenfokus eher zweitrangig ist.

Ist der Markteintritt in den öffentlichen Sektor jedoch geglückt, erlangt diese Kundengruppe eine hohe, wenn auch nicht ausschließliche Relevanz: Für den Zeitraum seit Anfang 2020 haben 57 Prozent der UmfrageteilnehmerInnen angegeben, dass sie ausschließlich oder vorwiegend an öffentliche Kunden verkaufen.

## Was war der Kundenfokus bei der Gründung eures Startups?

n=66



## Welche Relevanz hat der öffentliche Sektor\* als Kunde seit Anfang 2020 für euch?

n=62

Sehr hoch - wir verkaufen ausschließlich an öffentliche Kunden

26%

Hoch - wir verkaufen vorwiegend an öffentliche Kunden

31%

Mittel - wir verkaufen gleichermaßen an privatwirtschaftliche als auch an öffentliche Kunden

24%

Gering - wir verkaufen nur in geringem Maße an öffentliche Kunden

19%

\* Der öffentliche Sektor umfasst hier und im Folgenden alle öff. Akteure, darunter auch Anstalten und Körperschaften des öffentlichen Rechts und Kapitalgesellschaften in öffentlicher Hand (z.B. Stadtwerke).

# ...und wie sich dies im Umsatz widerspiegelt.

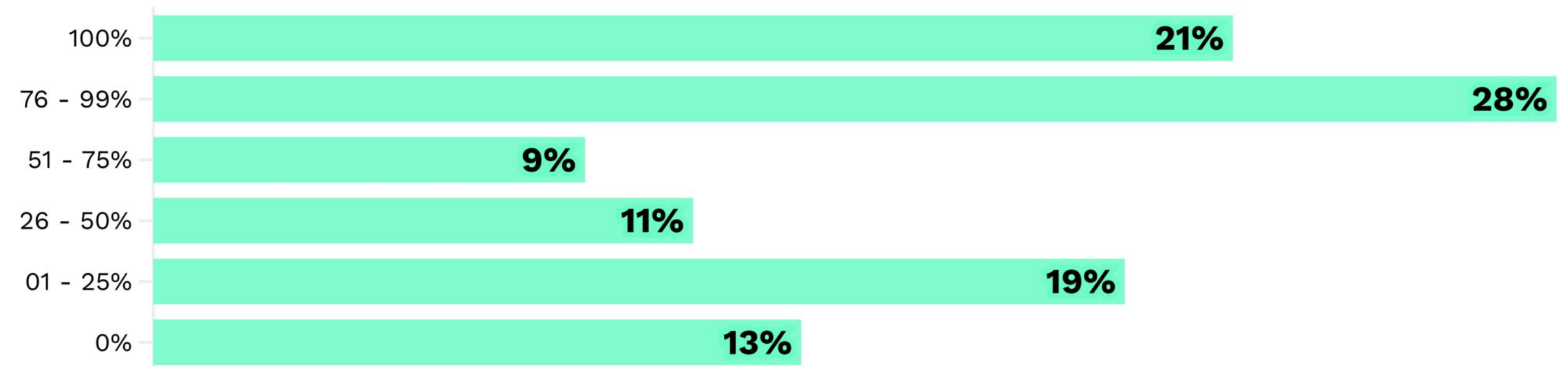
>>> Die hohe, aber nicht ausschließliche Relevanz von öffentlichen Kunden für GovTech-Startups spiegelt sich im Umsatz des letzten Kalenderjahres wider. Nur bei einem guten Fünftel der teilnehmenden GovTech-Startups entfällt der Umsatz komplett auf öffentliche Kunden. Zugleich liegt bei deutlich mehr als der Hälfte der Startups der Umsatzanteil mit öffentlichen Kunden zugleich bei mindestens 50 Prozent.

Mit Blick auf das erwartete zukünftige Umsatzwachstum scheint sich diese zweigleisige Strategie mit einem Fokus sowohl auf öffentliche als auch auf privatwirtschaftliche Kunden nicht deutlich zu verändern.

Für öffentliche Auftraggeber bedeutet dies im Umkehrschluss: Es ist eher die Regel, dass sie mit Startups zusammenarbeiten, die ihre Lösungen nicht ausschließlich an öffentliche Kunden verkaufen.

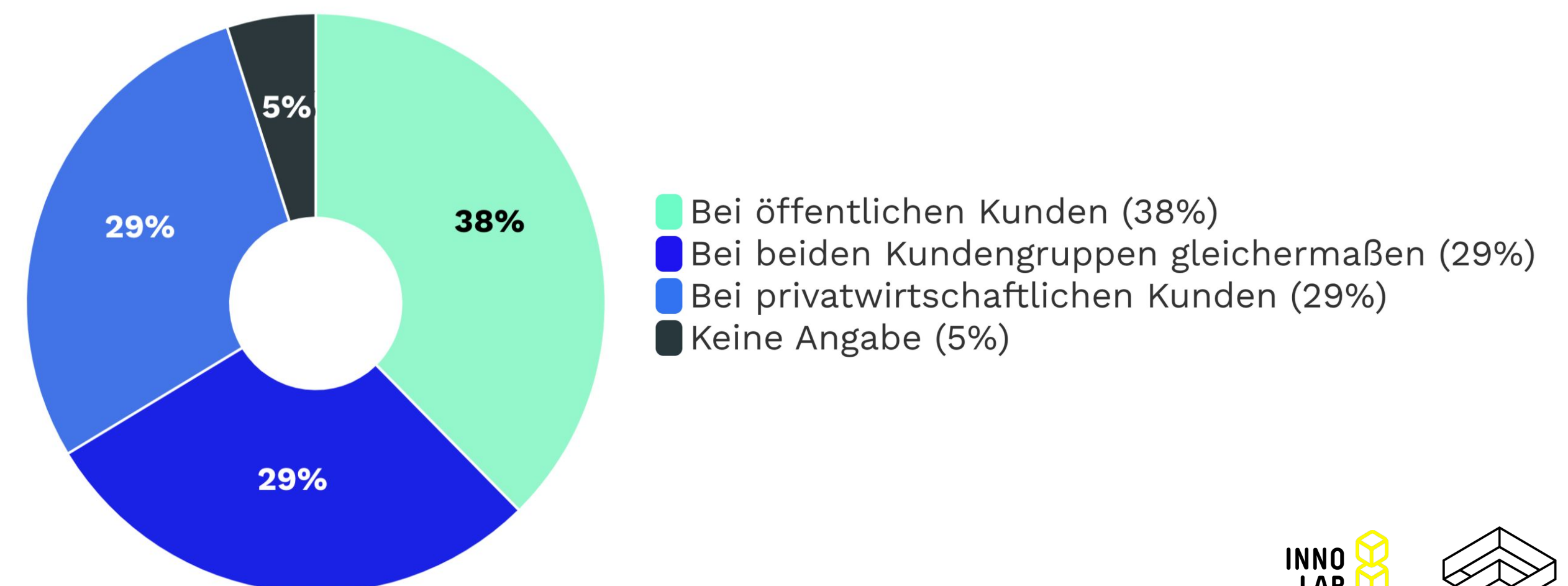
## Wie viel Prozent eures Umsatzes entfielen in 2021 auf Kunden aus dem öffentlichen Sektor?

n=47



## Seht ihr euer zukünftiges Umsatzwachstum mehrheitlich bei öffentlichen oder privatwirtschaftlichen Kunden?

n=66





# Über den Verkaufsprozess mit öffentlichen Kunden...

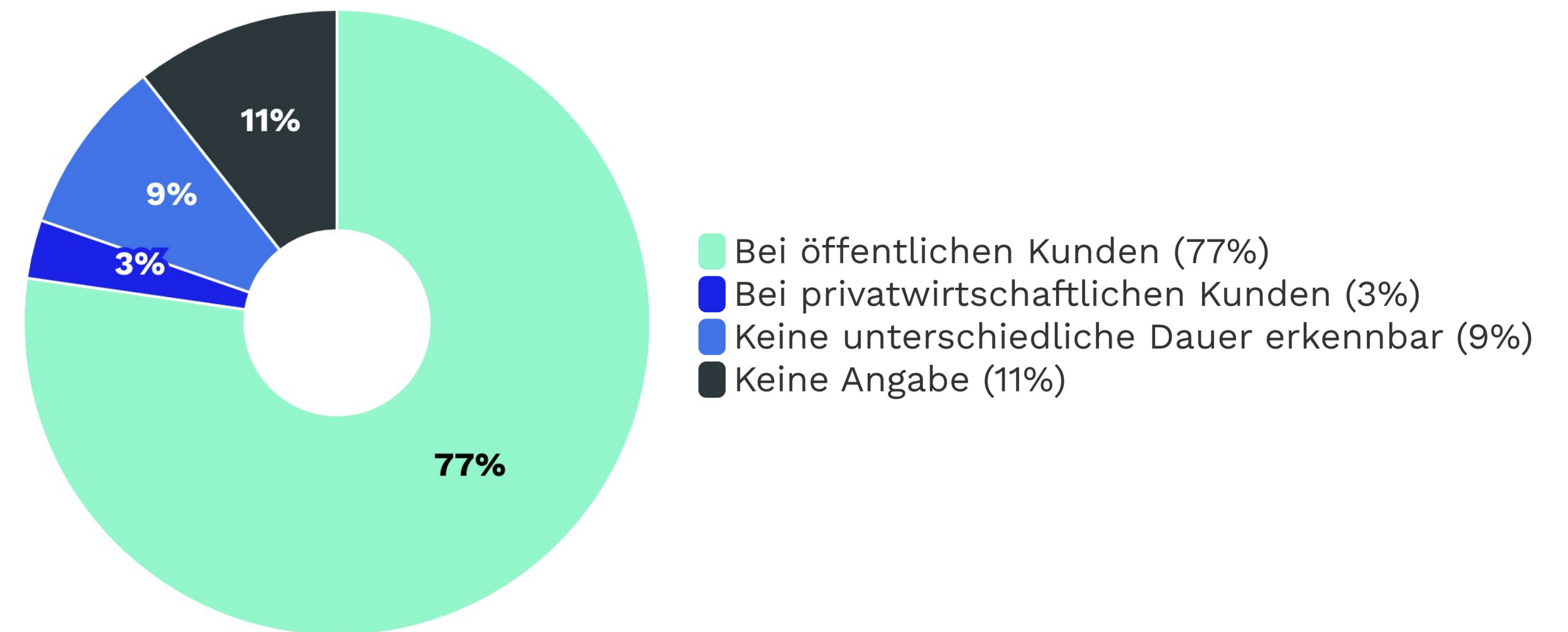
>>> Weitestgehend Einigkeit besteht, wenn es um die Dauer des Verkaufsprozesses mit öffentlichen Kunden geht. Diesen empfinden mehr als drei Viertel der GovTech-Startups langwieriger als Verkaufsprozesse mit der Privatwirtschaft.

Eine Schlussfolgerung könnte lauten, dass dies am Charakter öffentlicher Ausschreibungen liegt. Allerdings erscheint der Verkaufsprozess mit Kunden aus dem öffentlichen Sektor auch denjenigen TeilnehmerInnen der Umfrage länger, die nicht an öffentlichen Ausschreibungen teilnehmen.

Die Umfrageergebnisse legen daher nahe, dass die niedrigere Geschwindigkeit im Verkaufsprozess eine strukturelle Eigenheit der öffentlichen Verwaltung darstellt. UmfrageteilnehmerInnen, die den Verkaufsprozess im Vergleich zu privatwirtschaftlichen Kunden als langsamer einschätzen, attestieren ihm im Mittel eine längere Dauer von knapp neuneinhalb Monaten.

## Bei welchen Kunden dauert der Verkaufsprozess länger?

n=66



## Wie viel länger dauert der Verkaufsprozess\* bei öffentlichen Kunden?

n=40 (inkl. der Angabe "Null Monate")

x ≤ 6 Monate    7 ≤ x ≤ 12 Monate    x > 12 Monate



Unteres Quartil: 5 Monate  
Median: 8,5 Monate  
Oberes Quartil: 12 Monate

\* Der Zeitraum eines Verkaufsprozesses beginnt mit Erstkontakt und endet mit Beauftragung.



# ...und die bestehenden Kundenbeziehungen.

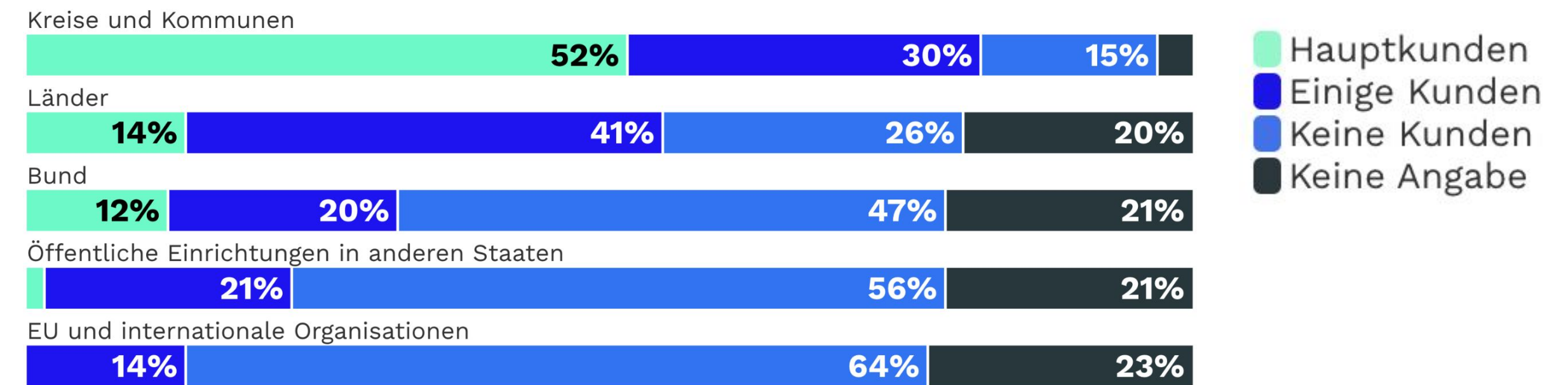
>>> Bereits die Herkunft der Startups hat gezeigt, dass GovTech ein Flächenphänomen ist - überall dort, wo Verwaltung ist, gibt es auch Startup-Aktivitäten. Hierzu passt, dass die TeilnehmerInnen Kunden über alle staatlichen Ebenen hinweg haben.

Der Kundenfokus auf Kreise und Kommunen lässt sich dabei durch das Lösungsportfolio erklären: Bedeutende Teile des GovTech-Universums, wie zum Beispiel der Bereich Smart City, konzentrieren sich primär auf den kommunalen Kontext – und werden folglich von kommunalen Kunden in Auftrag gegeben.

Knapp zwei Drittel der teilnehmenden GovTech-Startups haben seit Anfang 2020 von maximal 20 Kunden Aufträge erhalten. Auffallend ist, dass knapp jedes zweite Startup angibt, bereits mit kommunalen öffentlichen Kunden aus Baden-Württemberg zusammengearbeitet zu haben. Das macht 'the Länd' zu einem wichtigen GovTech-Markt.

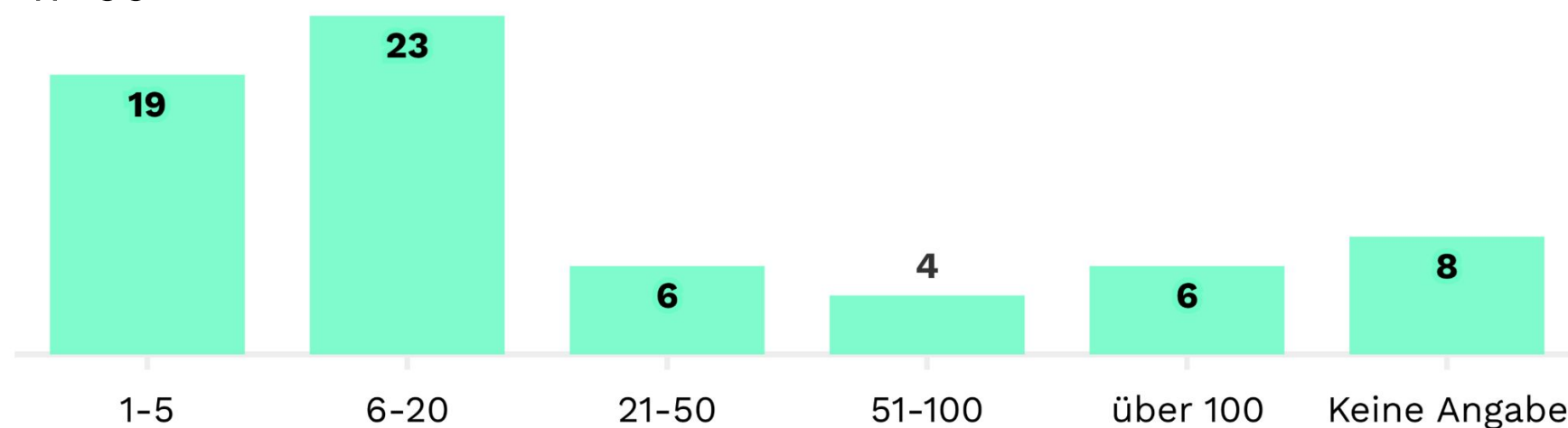
## Auf welcher staatlichen Ebene befinden sich eure bisherigen öffentlichen Kunden?

n=66



## Von wie vielen unterschiedlichen öffentlichen Kunden habt ihr seit Anfang 2020 Aufträge erhalten?

n=66



## Habt ihr bereits Aufträge von öffentlichen Kunden aus Baden-Württemberg gewonnen?

n=66



# Über die Geschäfts- anbahnung von GovTech-Startups...

>>> Um ihre Produkte an öffentliche Kunden zu verkaufen, gehen GovTech-Startups am häufigsten proaktiv auf diese zu. So können Startups vor einer eigentlichen Ausschreibung ihre innovativen Lösungsansätze vorstellen. Verwaltungen erhalten im Gegenzug die Chance, die eigenen Marktkenntnisse zu erweitern und gegebenenfalls in Ausschreibungen einzubringen. Das Kompetenzzentrum innovative Beschaffung (KOINNO) hat dies bereits als zentralen Punkt für die Zusammenarbeit zwischen Verwaltung und Startups identifiziert (siehe [Link](#)).

Öffentliche Ausschreibungsportale und kommerzielle Dienste werden deutlich weniger häufig von Startups genutzt. Das zeigt: Die Geschäftsanbahnung ist stark abhängig vom persönlichen Netzwerk der Mitarbeitenden eines Startups.

Diese Netzwerke können jedoch nur schwerlich alle potenziellen Kunden abdecken. Dementsprechend geben über die Hälfte der Startups an, oft oder manches Mal erst nach einer Vergabe an einen anderen Anbieter von einer Ausschreibung erfahren zu haben.

## Wie werdet ihr auf mögliche Aufträge öffentlicher Kunden aufmerksam?

n=66, Mehrfachnennungen möglich

Wir gehen proaktiv auf mögliche Kunden zu

59%

Wir hören über unser Netzwerk von passenden Ausschreibungen

48%

Wir werden um Abgabe eines Angebots / Bewerbung auf eine Ausschreibung gebeten

45%

Wir informieren uns auf öffentlichen Ausschreibungsportalen

40%

Wir nutzen kommerzielle Dienste, die uns passende Ausschreibungen vorschlagen

9%

Keine Angabe

10%

## Wie oft erfahrt ihr erst nach Vergabe an einen anderen Anbieter von einer Ausschreibung, auf die möglicherweise auch eure Lösung gepasst hätte?

n=66

Oft Manchmal Selten Nie Keine Angabe

20%

32%

15%

17%

17%



# ...und auf welcher Grundlage GovTech-Startups am häufigsten mit öffentlichen Kunden zusammenarbeiten.

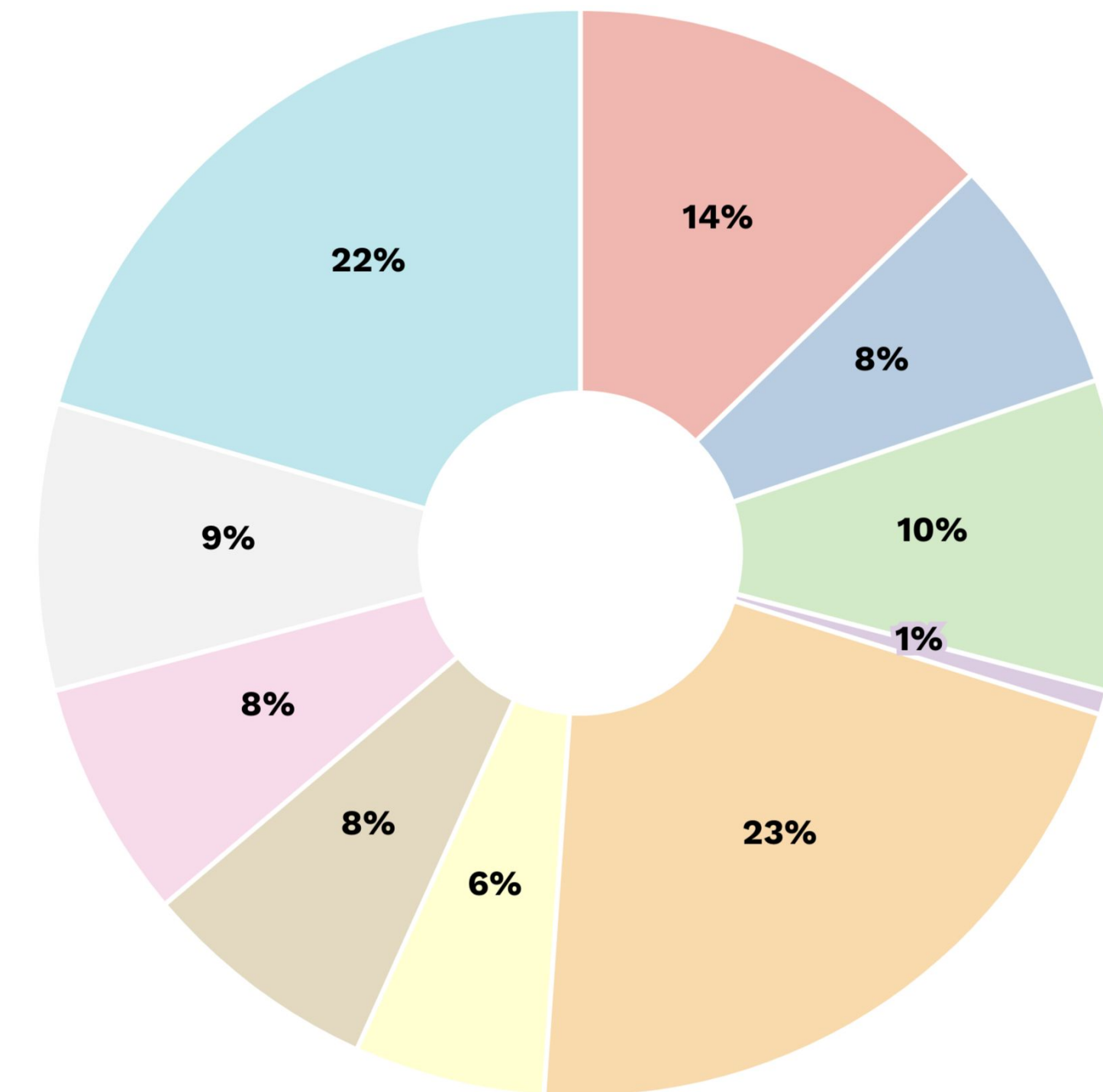
>>> Der Blick auf die Ausschreibungsarten, auf deren Grundlage GovTech-Startups mit dem öffentlichen Sektor zusammenarbeiten, zeigt: GovTech ist angekommen in der Vielfältigkeit des deutschen Vergabewesens. Aus den Antworten der teilnehmenden Startups lässt sich nicht die eine für eine Zusammenarbeit prägende Ausschreibungsart herauslesen. Auch mit Blick auf ein spezifisches thematisches GovTech-Feld (vgl. Folie 7) ändert sich daran nichts.

Das bedeutet auch, dass es für öffentliche Akteure nicht die eine vergaberechtliche Blaupause gibt, um erfolgreich mit GovTech-Startups zusammenzuarbeiten.

In dieser Betrachtung spiegelt sich auch die Komplexität von GovTech wider; denn wo eine große inhaltliche Bandbreite der Lösungen besteht, wäre auch der Fokus auf eine Ausschreibungsart überraschend.

## Auf welcher Grundlage erhaltet ihr eure Aufträge am häufigsten von Kunden aus dem öffentlichen Sektor?

n=66, Mehrfachnennungen möglich



- Öffentliche Ausschreibung (national) (14%)
- Offenes Verfahren (EU-weit) (8%)
- Beschränkte Ausschreibung (national) (10%)
- Nicht offenes Verfahren (EU-weit) (1%)
- Verhandlungsvergabe bzw. freihändige Vergabe (national) (23%)
- Verhandlungsvergabe (mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb) (6%)
- Wettbewerblicher Dialog (8%)
- Innovationspartnerschaft (8%)
- Abruf aus Rahmenvereinbarung (9%)
- Keine Angabe und weiß ich nicht (22%)



# Über das Interesse von GovTech-Startups an Ausschreibungen und die Rolle von Vergabegrenzen.

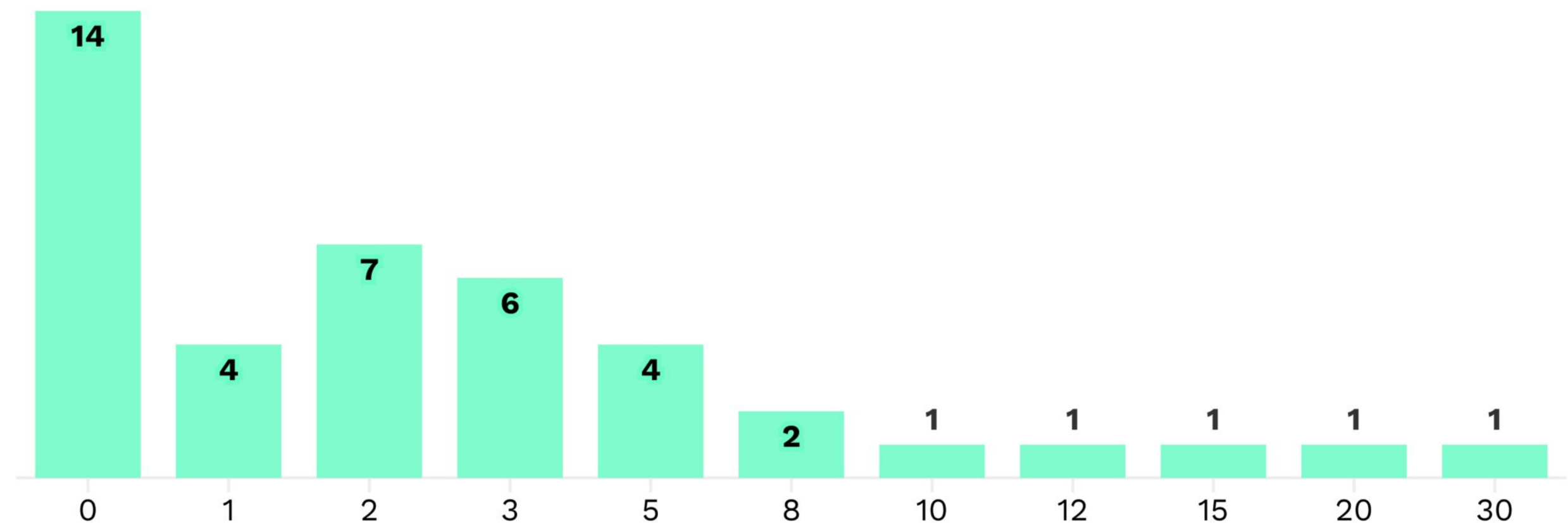
>>> Der Detailblick auf öffentliche Ausschreibungen, die eine mögliche Grundlage der Zusammenarbeit mit öffentlichen Kunden darstellen können (vgl. Seite 13), zeigt: Die teilnehmenden GovTech-Startups bewerben sich oftmals nicht auf Ausschreibungen oder mehrheitlich nur in überschaubarem Maße.

Ein Grund dafür könnte sein, dass die innovativen GovTech-Angebote nicht auf Leistungsverzeichnisse passen, die oftmals auf traditionelle Lösungsanbieter ausgerichtet sind, oder dass Eignungskriterien hohe Hürden für Startups darstellen.

Dass Startups dabei eine Sensibilität für die Funktionsweisen des Vergaberechts haben, zeigt, dass 41 Prozent von ihnen die Preisstruktur ihrer Angebote auf Vergabegrenzen hin optimieren – vermutlich mit dem Ziel, weniger aufwendige oder erfolgversprechendere Vergabearten zu nutzen.

## Auf wie viele Ausschreibungen im öffentlichen Sektor habt ihr euch in 2021 beworben?

n=42



## Ist die Preisstruktur eurer Angebote an öffentliche Kunden auf die Vergabegrenzen optimiert?

n=66

■ Ja ■ Nein ■ Keine Angabe



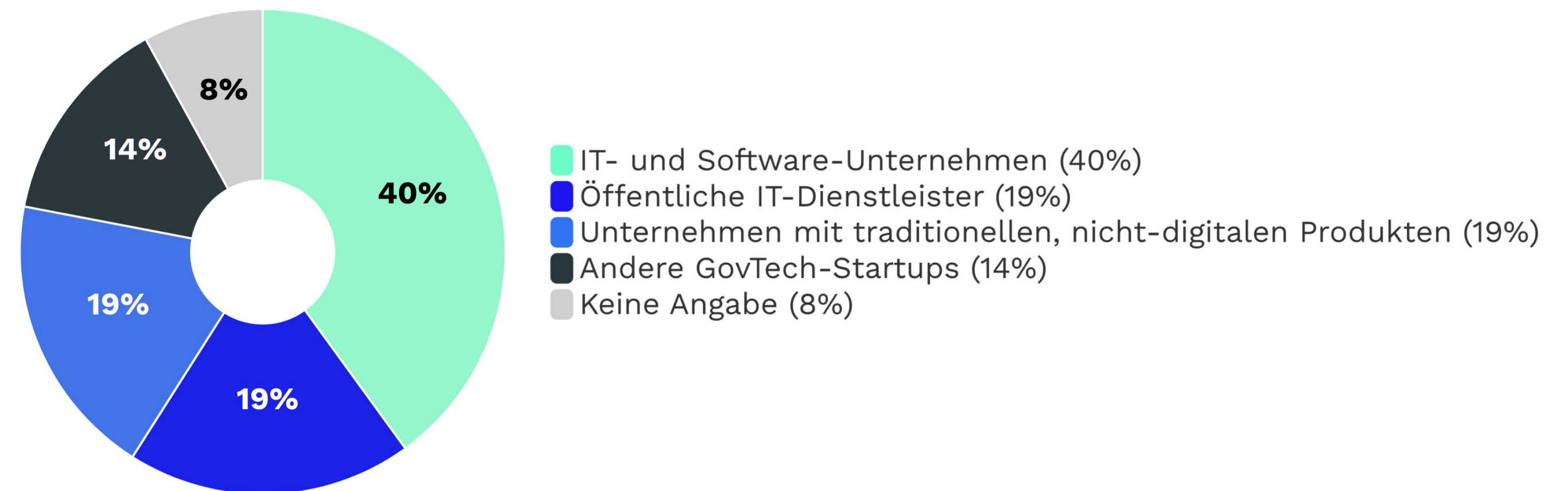
# Über die Konkurrenz von GovTech-Startups und den Eindruck einer Benachteiligung.

>>> Nach Angaben der GovTech-Startups konkurrieren sie am häufigsten mit IT- und Software-Unternehmen. Da sich diese, ähnlich wie GovTech-Startups, auf digitale Lösungen fokussieren, scheint der direkte Wettbewerb unvermeidlich. Zudem erfüllen größere Unternehmen häufig die durch die öffentlichen Auftraggeber formulierten Eignungskriterien, an denen GovTech-Startups oftmals scheitern.

Interessant ist, dass auch öffentliche IT-Dienstleister als Konkurrenz wahrgenommen werden – und zwar zu einem höheren Grad als andere GovTech-Startups. Damit besteht nicht nur eine Konkurrenzsituation mit anderen Marktteilnehmern, sondern auch mit quasi verwaltungs-internen Akteuren.

## Mit wem konkurriert ihr am meisten um Kunden in der öffentlichen Verwaltung?

n=66, Mehrfachnennungen möglich



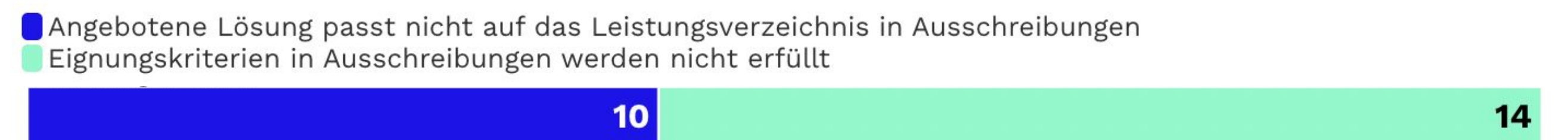
## Bei wie vielen Vergaben hattet ihr den Eindruck, dass ihr gegenüber Mitbewerbern benachteiligt wurdet?

n=66



## Sofern ihr euch bei Vergaben benachteiligt fühlt, woran liegt das?

n=24



# Schlusswort

Diese Umfrage ist selbst das Produkt einer Zusammenarbeit zwischen öffentlicher Verwaltung und einem GovTech-Startup. Sie zeigt: Die Zusammenarbeit zwischen Verwaltung und Startup kann gut funktionieren.

Diese Formen der Zusammenarbeit, bei denen die beiden Seiten voneinander lernen können, kommen allerdings nach wie vor selten vor. Damit bleibt wertvolles Potenzial für die Digitalisierung von Staat und Verwaltung ungenutzt.

Mit den Umfrageergebnissen ist nun klarer geworden, wo Hürden und Hindernisse aus Sicht der Startups liegen. Ebenfalls haben die Ergebnisse verdeutlicht, dass es nicht die eine Form von GovTech gibt und folglich kann es auch nicht das eine Patentrezept geben, um mehr GovTech-Lösungen in den Einsatz zu bringen.

Vielmehr braucht es eine größere, strukturelle Offenheit in der öffentlichen Verwaltung für Innovationen – und damit auch für GovTech-Lösungen. Nachdem mit dieser Umfrage die Seite der Startups gesprochen hat, liegt der Ball nun im Feld von Politik und Verwaltung. Hier müssen die Gedanken der Umfrage aufgenommen und in konkrete Aktivitäten überführt werden, das Potenzial von GovTech auszuschöpfen.

## Über das InnoLab\_bw

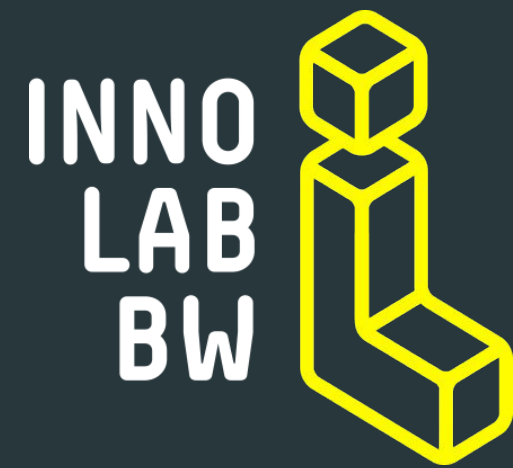
Das InnoLab\_bw ist eine interdisziplinäre Plattform in der Landesregierung von Baden-Württemberg, um Innovationen „Made in BW“ schneller zum Durchbruch zu verhelfen. Dabei unterstützt das InnoLab\_bw die Landesministerien, Innovationen in wichtigen Zukunftsthemen zügig und wirkungsvoll zu etablieren.

## Über GovMind

GovMind ist ein junges Technologieunternehmen mit Hauptsitz in Berlin, das systematisch Informationen zu GovTech-Lösungen erfasst, analysiert und interpretiert. Auf dieser Grundlage entwickelt GovMind skalierbare Wissensprodukte. Seit der Gründung im Jahr 2020 bringt GovMind so innovative Lösungen in den Einsatz bei Staat und Verwaltung.



# Ansprechpartner



## Jan Seifert

Leiter | [InnoLab bw](#)

jan.seifert@stm.bwl.de | [LinkedIn](#)



GovMind

## Manuel Kilian

Gründer und Geschäftsführer | [GovMind](#)

manuel.kilian@govmind.tech | [LinkedIn](#)

**Weitere Mitwirkende:** Eva Sonnenmoser (InnoLab\_bw) & Anna Alles (GovMind)