

Frankfurt
12.03.2025

Langfristige Geschäfts- modelle für die Deutsche Verwaltungscloud

Version 1.0

Version	Datum	Autor:in	Aktion
1.0	12.03.2025	FITKO (Föderale IT-Kooperation)	Freigabe für die Vorlage zur Beschlussfassung

Inhaltsverzeichnis

1	Management Summary	4
2	Status Quo und Unterstützungsbedarfe	5
	2.1 Einleitung	5
	2.2 Unterstützungsbedarfe	6
3	Mehrwert und Nutzen der DVC	8
	3.1 Nutzenbetrachtung	8
	3.2 Reife des relevanten Cloud-Marktes für die öffentliche Hand	9
4	Langfristige Finanzierung der DVC	11
	4.1 Finanzierungsoptionen	11
	4.2 Marktannahmen	12
	4.3 DVC Business Case	16
	4.3.1 Finanzierungsmodell	16
	4.3.2 Preismodell der Servicepauschale	17
	4.3.3 Einnahmen- und Ergebnisprojektion	17
	4.4 Langfristige Wirtschaftlichkeit der DVC	18
5	Ergebnis	19
6	Glossar	20

1 Management Summary

Die Deutsche Verwaltungscloud (DVC) bietet eine interoperable, dezentrale Cloud-Infrastruktur, die Standardisierung, Austausch- und Kooperationsplattformen sowie die Förderung von Inhouse-Vergabemöglichkeiten ermöglicht. Dabei fördert sie vor allem **Effizienz und Flexibilität für die öffentliche Verwaltung (ÖV)** als Kunden und unterstützt den **IT-Planungsrat in der IT-Steuerung. IT-Dienstleister der öffentlichen Verwaltung profitieren von vereinfachten Vergaben und Betriebsplattformen**, sehen sich aber auch Herausforderungen wie erhöhtem Wettbewerb und höheren Kosten durch zusätzliche Entwicklungsaufwände für DVC-konforme Produkte ausgesetzt. Kunden ziehen ihren Nutzen vor allem aus einer deutlich vereinfachten Auswahl der Cloud-Lösungen auf der DVC. Da aktuell noch kein übergreifender Cloud-Markt von Bund und Ländern für die Angebote der öffentlichen IT-Dienstleister existiert, wird die Unterstützung des IT-Planungsrats als steuerndem Gremium benötigt, um die Rahmenbedingungen für die DVC bestmöglich auszugestalten.

Die langfristige Finanzierung der DVC soll im Rahmen der verfügbaren Haushaltsmittel über zwei Instrumente erfolgen. Das **Stammbudget** der FITKO soll die Steuerung, Koordinierungsstelle und Weiterentwicklung der DVC finanzieren (ca. 5,8 Mio. EUR in 2025). Der größere Teil des Finanzierungsbedarfs für den Betrieb der DVC soll perspektivisch durch eine **Servicepauschale** als prozentualen Aufschlag auf die DVC-Services gedeckt werden (Deckungslücke von ca. 7 Mio. EUR in 2025, die bis 2029 auf 0 abschmelzen soll).

Basierend auf Marktkennzahlen und den Rahmenbedingungen der existierenden Wirtschaftlichkeitsuntersuchung wurde ein Business Case erstellt. Dieser zeigt, dass sich der **Betrieb der DVC ab dem Jahr 2029 selbst tragen** kann. Hierfür ist eine **Servicepauschale i. H. v. 8 – 9 %** erforderlich. Da diese Pauschale voraussichtlich über den Erwartungen des Markts liegt, kommt der **Unterstützung durch den IT-Planungsrat** eine besondere Bedeutung zu. Durch Maßnahmen wie die Anpassung der normativen Rahmenbedingungen für IT-Dienstleister oder die konsequente Berücksichtigung der DVC bei IT-Beschaffungen können die **erwarteten Umsätze deutlich gesteigert werden und ggf. zu einem späteren Zeitpunkt die Servicepauschale weiter abgesenkt** werden. Auch die Öffnung der DVC für **Angebote des Marktes** würde zusätzliche Umsatzpotenziale mit sich bringen. Mögliche Synergien zwischen der DVC und dem „Marktplatz der Zukunft“ werden aufgrund des parallel laufenden Befassungsprozesses des IT-Planungsrats in diesem Dokument nicht betrachtet. Dies soll erfolgen, sobald die (Entwicklungs-)Planungen für den Marktplatz der Zukunft in abgestimmter Form vorliegen.

2 Status Quo und Unterstützungsbedarfe

2.1 Einleitung

Die DVC markiert einen bedeutenden Schritt zur Stärkung der digitalen Souveränität der öffentlichen Verwaltung in Deutschland. Mit der Beschlussfassung der Umsetzung und Finanzierung des DVC-Umsetzungsprojekts in der 41. Sitzung des IT-Planungsrats haben sich Bund und Länder das Ziel gesetzt, durch die Bereitstellung der DVC insbesondere die Wechsellmöglichkeiten zwischen Anbietern, die Gestaltungsfähigkeit der Cloud-Transformation durch Bund und Länder sowie den Einfluss auf die Anbieter von Cloud-Diensten zu verbessern und Abhängigkeiten zu reduzieren ([Beschluss 2023/19](#)).

Die Deutsche Verwaltungscld als interoperable und modulare föderale Cloud-Infrastruktur operationalisiert diese Ziele durch sehr unterschiedliche Teilfunktionalitäten:

- (1) Standardisierung von Cloud-Angeboten und ihrer Nutzung (Reifegrade, einheitliche AGB)
- (2) Bereitstellung von Austausch- und Kooperationsplattformen und -infrastrukturen (Cloud Service Portal, Identity und Access Management)
- (3) Aktive Förderung von Cloud-Angeboten öffentlicher IT-Dienstleister, unter anderem durch Bereitstellung einer Inhouse-Bezugsmöglichkeit
- (4) Vorbereitung gemeinsamer Betriebsangebote (in Form von PoCs)
- (5) Vorbereitung der Anbindung von Public-Cloud-Angeboten und cloudbasierten Fachverfahren (Standards und rechtliche Vorbereitungen)

Mögliche Synergien zwischen der DVC und dem „Marktplatz der Zukunft“ werden aufgrund des parallel laufenden Befassungsprozesses des IT-Planungsrats in diesem Dokument nicht betrachtet. Dies soll erfolgen, sobald die (Entwicklungs-)Planungen für den Marktplatz der Zukunft in abgestimmter Form vorliegen.

2.2 Unterstützungsbedarfe

Damit der Business Case der DVC realisiert werden kann, wird ein klares Bekenntnis des IT-Planungsrats zur DVC benötigt. Im Folgenden werden wesentliche Unterstützungsbedarfe skizziert:

- I. **Beachtung der Vorgaben der DVC:** Um die Akzeptanz und Nutzung der DVC zu fördern, sollten die Vorgaben der Deutschen Verwaltungscloud bei der Entwicklung von nachnutzbaren Fachverfahren umgesetzt werden. Dies deckt sich mit dem MPK-Beschluss vom 06.11.2023 (TOP 7.1)¹ und dem Beschluss in TOP 4 der 2. Digitalministerkonferenz vom 18.10.2024. Der MPK-Beschluss setzt das Ziel, „[...] dass neu beauftragte IT-Lösungen für Verwaltungsaufgaben möglichst cloudfähig hergestellt werden und von allen föderalen Ebenen genutzt werden können“. Das bisherige Angebotsportfolio der DVC muss diese Beschlüsse noch reflektieren. Gleichzeitig kann der IT-Planungsrat durch die gezielte Förderung weiterer notwendiger IT-Lösungen dazu beitragen, das Portfolio der angebotenen Software-Lösungen einer realen Nachfrage auf den föderalen Ebenen anzupassen.
- II. **Anpassung der normativen Rahmenbedingungen:** Die Mitglieder des IT-Planungsrats als Träger der öffentlichen IT-Dienstleister müssen diesen ermöglichen, ohne vorherigen Kundenauftrag Investitionen in die DVC tätigen zu können. Eine solche Flexibilität würde es den Anbietern ermöglichen, notwendige Investitionen in das DVC-Portfolio zeitnah umzusetzen.
- III. **DVC-konforme Beauftragungen (sofern I. Anwendung findet):** Bei Beauftragungen der Öffentlichen Hand sowie bei Ausschreibungen für cloudfähige Fachverfahren, die nicht-öffentliche IT-Dienstleister betreffen, sollten die Minimalkriterien des DVC-Reifegradmodells berücksichtigt werden. Damit wäre sichergestellt, dass die Angebote in Einklang mit den Zielen der DVC stehen und die Nutzung dieser Infrastruktur begünstigen. Das DVC-Reifegradmodell kann entsprechenden Ausschreibungen beigelegt werden.

¹ „Der Bundeskanzler und die Regierungschefinnen und Regierungschefs der Länder vereinbaren, dass neu beauftragte IT-Lösungen für Verwaltungsaufgaben möglichst cloudfähig hergestellt werden und von allen föderalen Ebenen genutzt werden können. Die Vorgaben der Deutschen Verwaltungscloud werden dabei umgesetzt. Bund und Länder streben an, solche Lösungen anderen Stellen der öffentlichen Verwaltung standardmäßig zur Mitnutzung zur Verfügung zu stellen.“

- IV. **Konsequente Berücksichtigung der DVC in der Entwicklungsplanung (sofern I. Anwendung findet):** Bei der Planung größerer IT-Vorhaben sollte die DVC in Übereinstimmung mit dem MPK Beschluss zu TOP 7.1 des Ergebnisprotokolls vom 06.11.2023 berücksichtigt werden. Dies würde dazu beitragen, dass neue Entwicklungen von Anfang an auf die DVC ausgerichtet sind und die Integration in bestehende Systeme erleichtert wird.
- V. **Aktive Motivierung der öffentlichen Dienstleister und Förderung nachgefragter Cloud-Services:** Die Länder und Träger sollten aktiv ihre öffentlichen Dienstleister motivieren, Cloud-Services deutschlandweit und über die DVC anzubieten. Hierfür könnten Anreizsysteme oder Förderprogramme aufgelegt werden, welche die Entwicklung und Bereitstellung innovativer Cloud-Lösungen unterstützen. Ebenso sollten gezielt Fördermaßnahmen für nachgefragte Cloud-Services aufgesetzt werden, um den Bedürfnissen der Öffentlichen Verwaltung gerecht zu werden.

3 Mehrwert und Nutzen der DVC

3.1 Nutzenbetrachtung

Aus ökonomischer Perspektive stellt sich der Mehrwert der verschiedenen Leistungsbereiche einer erfolgreichen DVC wie folgt dar:

- (1) **Standardisierung und Portfoliokoordinierung** sind insbesondere für die Kunden in der öffentlichen Verwaltung von großem Vorteil. Sie profitieren von transparenten und vergleichbaren Cloud-Services, die eine höhere Flexibilität und Effizienz ermöglichen. Die öffentliche Verwaltung kann IT-Beschaffungen schneller, effektiver und effizienter durchführen sowie dabei die Wechselfähigkeit insbesondere auch zwischen den Angeboten verschiedener Anbieter verbessern. Für Kunden vereinfacht sich die Auswahl und Integration von Cloud-Lösungen in die behördeneigenen Beschaffungsprozesse. Über standardisierte Leistungen aus der Deutschen Verwaltungscld kann zudem der IT-Planungsrat als steuerndes Gremium seine Gestaltungsfähigkeit entscheidend erhöhen. Die Anbieterseite dagegen hat weniger Interesse an diesem Leistungsbereich der DVC, da sie dadurch einem höheren Marktdruck gegenübersteht.
- (2) **Gemeinsame Infrastrukturen** des DVC-Ökosystems, d. h. insbesondere das Cloud-Service-Portal, sind initial vor allem für die staatliche IT-Steuerung von Interesse. Diese ermöglichen eine einheitliche und effiziente Verwaltung von Cloud-Services. Für die Kundenseite wird die gemeinsame Infrastruktur erst attraktiv, wenn ein signifikanter Anteil der Beschaffungstransaktionen über diese abgewickelt wird. Öffentliche IT-Dienstleister als Anbieter in der DVC zeigen nur begrenzt Interesse, da der Markt für den Verkauf öffentlicher IT-Dienstleistungen über die eigenen Träger hinaus noch wenig entwickelt ist. Private Anbieter dürften die Kerninfrastrukturen erst dann als nutzbringend empfinden, wenn ein vergaberechtlich belastbares Instrument gefunden wurde, ihre Reichweite in die DVC zu verlängern. Rechtliche und technische Standardisierung sowie Bedarfsbündelung über die DVC wirken aus Sicht der Anbieter zunächst nur kostentreibend und preisdrückend.
- (3) **Inhouse-Vergabemöglichkeit:** Die Unterhaltung der Inhouse-Vergabemöglichkeit, wie sie die govdigital innerhalb ihrer Mitgliedschaft bereitstellt, ist in erheblichem Interesse der Kunden und der (öffentlichen) Anbieter. Insbesondere die Kundenseite kann durch die Inhouse-Vergabe die Kosten und den Aufwand einer Ausschreibung einsparen; auch für die

Anbieterseite reduziert die erleichterte Vergabemöglichkeit die Kosten deutlich. Für private Anbieter ist dieser Vorteil nicht relevant, sofern Vergabeverfahren nicht verzichtbar sind.

- (4) **Betriebsplattformen:** Das Einbringen gemeinschaftlicher Betriebsplattformen in die DVC ist vor allem im Interesse der Anbieterseite, die über die DVC die Kosten solcher Plattformen leichter refinanzieren kann und einen größeren möglichen Kundenkreis erhält. Auch die staatliche IT-Steuerung profitiert von gemeinschaftlichen Betriebsplattformen, da auf dieser Basis länderübergreifende Vorhaben leichter realisiert werden können.
- (5) **Anbindung privater Anbieter:** Eine Anbindung von Public Cloud-Anbietern und von Fachverfahrensanbietern an die DVC ist vor allem im Interesse der Kundenseite und des IT-Planungsrats. Bei einem Bezug über die DVC wird das zentrale Ziel der Wechselfähigkeit und des (verstärkten) Einflusses auf private Anbieter leichter erreichbar. Die privaten Anbieter selbst haben nur eingeschränktes Interesse an dem Vertrieb über die DVC – nur, wenn die Beschaffung vergaberechtlich erleichtert ist (s. o., Nr. 3), wird eine DVC-Anbindung als attraktiv empfunden.

3.2 Reife des relevanten Cloud-Marktes für die öffentliche Hand

Die Bereitstellung der DVC ist eingebettet in die Cloud-Transformation der IT der öffentlichen Verwaltung. Es existiert aktuell kein funktionierender verwaltungsinterner Cloud-Markt im öffentlichen Sektor in Deutschland, weil wesentliche Voraussetzungen noch nicht gegeben sind:

- (a) Die öffentlichen IT-Dienstleister bieten nur einen kleinen Teil ihrer Software-Lösungen als Software-as-a-Service auf Cloud-Plattformen an. Sie müssen erhebliche Investitionen aufbringen, um ihre Software as-a-Service neu zu entwickeln. Diese Neuentwicklung erfolgt sukzessive und anforderungsgetrieben, aktuell aber noch langsam aufgrund begrenzter Umsetzungskapazitäten.
- (b) Die privaten Fachverfahrensanbieter der öffentlichen Verwaltung bieten nur einen kleinen Teil ihrer Software-Lösungen als Software-as-a-Service auf Cloud-Plattformen an. Auch sie müssen erhebliche Investitionen aufbringen, um ihre Software neu zu entwickeln. Nur wenige der vor allem mittelständisch geprägten Unternehmen sind hierzu in der Lage.
- (c) Die öffentlichen IT-Dienstleister haben ihre Betriebsplattformen – auch wegen (a) und (b) – nur sehr eingeschränkt auf moderne Cloud-Architekturen umgestellt.

- (d) Die politischen und strategischen Entscheidungen in Bund, Ländern und Kommunen, welche Cloud-Plattformen und Cloud-Angebote genutzt werden können und sollen, stehen in vielen Fällen noch aus.
- (e) Eine Cloud-Transformation ist sowohl eine technische Transformation als auch insbesondere auch eine organisatorische und kulturelle. Die entsprechende Umgestaltung bei den IT-Dienstleistern und den IT-Steuerungen in Bund, Ländern und Kommunen muss zukünftig weiter vorangetrieben werden.

Eine Anschubfinanzierung ist erforderlich, um die DVC und damit den Cloud-Markt für die öffentliche Verwaltung in Deutschland zu entwickeln. Ohne diese Investitionen drohen Ineffizienzen und höhere Kosten. Die Förderung kann technische, organisatorische und kulturelle Transformationen beschleunigen. Der Ansatz der langfristigen Finanzierung ermöglicht einen geregelten Übergang in einen sich selbst tragenden Betrieb der DVC.

4 Langfristige Finanzierung der DVC

Die Kostenseite der DVC setzt sich aus Kosten für den Betrieb sowie Kosten für Weiterentwicklung, Koordinierungsstelle und Steuerung zusammen. Wie im Beschluss 2024/22 des IT-Planungsrats gefordert, sollen Finanzierungsmodelle für den langfristigen Regelbetrieb ausgearbeitet werden. Während sich der Regelbetrieb durch eigene Einnahmen tragen soll, wird die Weiterentwicklung der DVC hinsichtlich zusätzlicher Funktionalitäten des CSP-Ökosystems gemäß dem vorliegenden Vorschlag über das FITKO-Stammbudget abgedeckt.

4.1 Finanzierungsoptionen

Zur langfristigen Finanzierung der DVC werden zwei Modelle genutzt:

1. **Kostenübernahme** durch das FITKO-Stammbudget: Im Rahmen der verfügbaren Haushaltsmittel übernehmen Bund und Länder übernehmen die Finanzierung basierend auf dem Zweiten IT-Änderungsstaatsvertrag (Anteil Bund 25%) ;
2. **Servicepauschale**, d. h. Kunden und/oder Anbieter zahlen beim Kauf eines Service einen Aufschlag in prozentualem Anteil der Kosten des Service. Für jeden über die DVC vermittelten Vertrag erhält die DVC von einem/den Transaktionspartner(n) eine Vergütung. Dieser Aufschlag reflektiert die o. g. Mehrwerte, welche die DVC-Kunden und IT-Dienstleistern bietet;

Aktuell werden folgende Optionen nicht weiterverfolgt:

1. **Kunden und/oder Anbieter zahlen Mitgliederbeiträge** für die Teilnahme an der DVC: Es werden jährliche oder monatliche Pauschalen entsprechend der Zahl der Nutzer, welche einen Mehrwert aus den DVC-Services ziehen können, erhoben. Mitgliederbeiträge können jedoch erst in Betracht gezogen werden, wenn die DVC so weit etabliert ist, dass es keine Hürde mehr darstellt, hierüber Cloud-Services zu beziehen oder anzubieten.
2. **Anbieter zahlen für die Aufnahme eines Service in die DVC**: Bei diesem Szenario würde sich das Geschäftsrisiko einseitig auf den Anbieter verschieben, da der Anbieter in Vorleistung gehen muss wodurch sich die Akzeptanz der DVC verringern könnte. Dies gilt insbesondere in der Anlaufphase, in der das Angebot und Nachfrage auf der DVC noch begrenzt sind.

3. **Kunden und/oder Anbieter zahlen Mitgliederbeiträge für Zusatzfunktionen und -services des CSP-Ökosystems:** Da keine konkreten Konzepte für die Entwicklung von zusätzlichen Funktionen des Cloud-Service-Portals vorliegen, kann die Option aktuell nicht weiterverfolgt werden.
4. **Werbeeinnahmen aus dem Cloud-Service-Portal:** Da die werblich relevante Reichweite des CSP noch nicht gesichert ist, wird auch diese Option zurückgestellt.
5. **Kunden und/oder Anbieter zahlen beim Kauf eines Service eine Pauschale für jeden potenziellen IAM-Nutzer des Service.** Da die Nutzerpauschale (Option 2 „Servicepauschale“ oben) in der Praxis einfacher umsetzbar ist, wird sie dem Pauschalzuschlag vorgezogen.

4.2 Marktannahmen

Der Business Case² nähert sich für die Ermittlung der Umsatzpotenziale der über die DVC vermittelten Verträge von der Kundenseite aus an. Dabei handelt es sich um die Entwicklung eines Szenarios basierend auf einer Markteinschätzung.

Der Markt für die über die DVC angebotenen Services ist die öffentliche Verwaltung. Als Annäherung an die Marktstruktur werden für den Zweck des Business Case für die über die DVC zustande kommenden Verträge zwei Kundentypen unterschieden, bei denen unterschiedliche Lizenzmodelle für Cloud-Services zur Anwendung kommen:

- Großkunden, beziehen Services mit nutzerbasierten Lizenzmodellen für durchschnittlich ca. 2.300 Nutzende.³ Der monatliche Servicepreis je Nutzendem beträgt 7,50€ im Jahr 2025 und steigt dann um 4% pro Jahr. Bis zum Jahr 2029 soll ein Vertragsbestand von 355 Verträgen mit Großkunden erreicht werden, der im Anschluss konstant bleibt (dies entspricht einer Marktdurchdringung von 35% bezogen auf die 1.157 Behörden der Länder⁴).
- Standardkunden beziehen Services zu einem monatlichen Pauschalpreis für ihre Organisation unabhängig von der Zahl der Nutzenden. Bis zum Jahr 2029 soll ein Vertragsbestand von 665 Verträgen mit Standardkunden erreicht werden.

² Siehe zur detaillierten Betrachtung die beigefügte Excel-Datei, Blatt ‚Business Case‘

³ Dies entspricht der für eine durchschnittliche Landesbehörde ermittelten Anzahl Mitarbeitende (vgl. Excel-Modell Reiter „Eingangswerte“ Zeile 37 bzw. auch die Tabelle „Marktannahmen“).

⁴ Das heißt im Durchschnitt beziehen 35% der Landesbehörden genau einen DVC Service. Dies dient als Näherungsgröße, da es auch kleine Landesbehörden sowie große Kommunen und Bundesbehörden gibt.

Marktannahmen	Insgesamt	Bund	Land	Kommunen
Anzahl Behörden/Organisationen ⁵	12.895	966	1.157	10.772
Anzahl MA ⁶	4.892.300	524.700	2.628.900	1.738.700
Ø MA je Behörde/Organisation	379	543	2.272	161

Tabelle 1: Marktannahmen

Für den Business Case ist die Anzahl von 1.157 Behörden/Organisationen der Länder sowie die durchschnittliche Anzahl von 2.272 Mitarbeitenden einer Behörde bzw. Organisation auf Landesebene relevant, die als Referenzgrößen für das Großkunden verwendet werden.

Die der Kalkulation zu Grunde liegenden Preise für Services stellen die Einnahmen der Anbieter beim Verkauf dieser Services dar. Die dahinter liegenden Lizenz- und Vertragsmodelle können sich unterscheiden und haben keine Relevanz für die Kalkulation des Business Case.⁷

Im Unterschied zu den Servicepreisen für Großkunden, welche auf einen monatlichen Betrag pro Nutzer ausgerichtet sind, basieren die Einnahmen durch Services für Standardkunden auf einem durchschnittlichen Preis für die Organisation in Abhängigkeit der Größenklasse (S/M/L) des Service:

⁵ Bund: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/1128113/umfrage/bundesbehoerden-in-deutschland-nach-behoerden-art/>

Land: Hochrechnung auf Basis Behördenplan NRW: https://www.im.nrw/system/files/media/document/file/1906aufbaulandesverwaltung_0.pdf

Kommunen: https://www.destatis.de/DE/Themen/Laender-Regionen/Regionales/Gemeindeverzeichnis/Administrativ/Archiv/Verwaltungsgliederung/31122023_Jahr.html dort in der Excel-Datei Blatt 2, Summe aus Zellen P24:Q24

⁶ <https://www.destatis.de/DE/Themen/Staat/Oeffentlicher-Dienst/Tabellen/beschaefigte-aufgaben.html>

⁷ Ein Service kann beispielsweise einen Fixpreis für eine Organisation haben, nach Nutzendenlizenzen oder auch nach Anzahl Aufrufen berechnet werden. Für den Zweck des Business Case ist lediglich die Generierung der entsprechenden Einnahmen relevant.

Preisannahmen Services brutto	Basis Abrechnung	Preis Monat	Preisbasis 2025 danach +4% p.a.
Großkunden	je Nutzer	17.041€	= 7,50 € * 2.272 Nutzer
Standardkunde Service Größe S	durchschnittlich	120€	70% aller Standardkunden
Standardkunde Service Größe M	durchschnittlich	1.200€	20% aller Standardkunden
Standardkunde Service Größe L	durchschnittlich	7.000€	10% aller Standardkunden

Tabelle 2: Preisannahmen Services (brutto)

Es ist grundsätzlich möglich, dass ein Anbieter für einen Service verschiedene Lizenzmodelle anbietet, sodass große Organisationen mit vielen Nutzenden als Großkunden abgerechnet werden. Kleine Kommunen könnten alternativ als Standardkunden mit einer Obergrenze der Nutzenden zum monatlichen Pauschalpreis abgerechnet werden.

Die Budgetierung der DVC geht davon aus, dass ab dem Jahr 2028 jährlich 500 neue Bestellungen abgewickelt werden. Der Business Case nimmt eine Abgangsquote von 10% des Vertragsbestands an (Kündigungen). Unter Verwendung der oben beschriebenen Annahmen ergibt sich folgendes Bild:

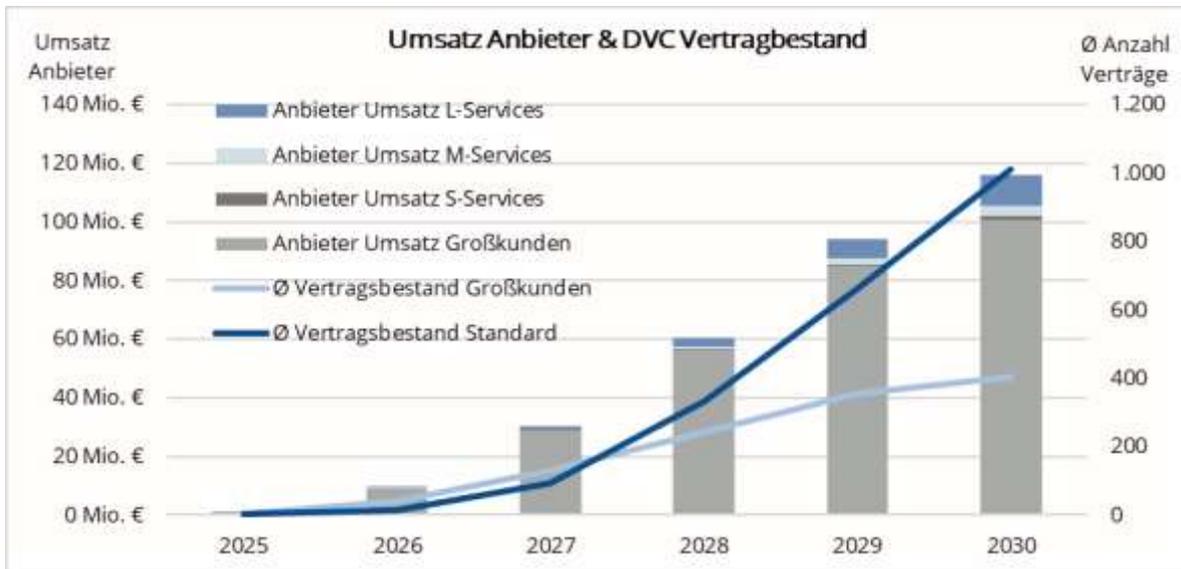


Abbildung 1: Umsatz Anbieter und DVC Vertragsbestand

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die oben dargestellte Projektion des Gesamtumsatzes der Anbieter im Betrachtungszeitraum 2025 bis 2030 die Grundlage für die Anwendung der Servicepauschale im Business Case ist.

Der oben dargestellte Umsatzverlauf kann durch einzelne, für große Nutzergruppen besonders attraktive Services maßgeblich positiv beeinflusst werden (z. B. Open Desk). Beispielhaft würde ein Service, der für 5% der 5,3 Mio. Mitarbeitenden der öffentlichen Verwaltung mit Lizenzkosten von 7,50 € je Monat und Nutzendem beschafft wird, bereits 23,85 Mio. € jährlichen Umsatz beim Anbieter generieren. Weitere Services mit einem hohen Umsatzpotenzial könnten beispielsweise ein IaaS-Angebot (virtuelle IT-Infrastrukturressourcen), ein KI-Angebot (LLM-as-a-Service) oder ein Container-Dienst (Kubernetes-as-a-Service) sein.

4.3 DVC Business Case

Der Business Case betrachtet die Jahre 2025 bis 2030. Dabei basiert er auf den prognostizierten Potenzialen der Gesamtumsätze der Anbieter und der existierenden DVC-Budgetierung 2025 bis 2028. Die in Kapitel 4.1 beschriebenen Finanzierungsoptionen aus FITKO Stammbudget in Kombination mit dem Instrument der ab dem Jahr 2026 zu entrichtenden Servicepauschale bilden die Finanzierungsgrundlage.

4.3.1 Finanzierungsmodell

Zur Deckung spezifischer Kostenblöcke werden die Servicepauschale sowie das FITKO-Stammbudget kombiniert:

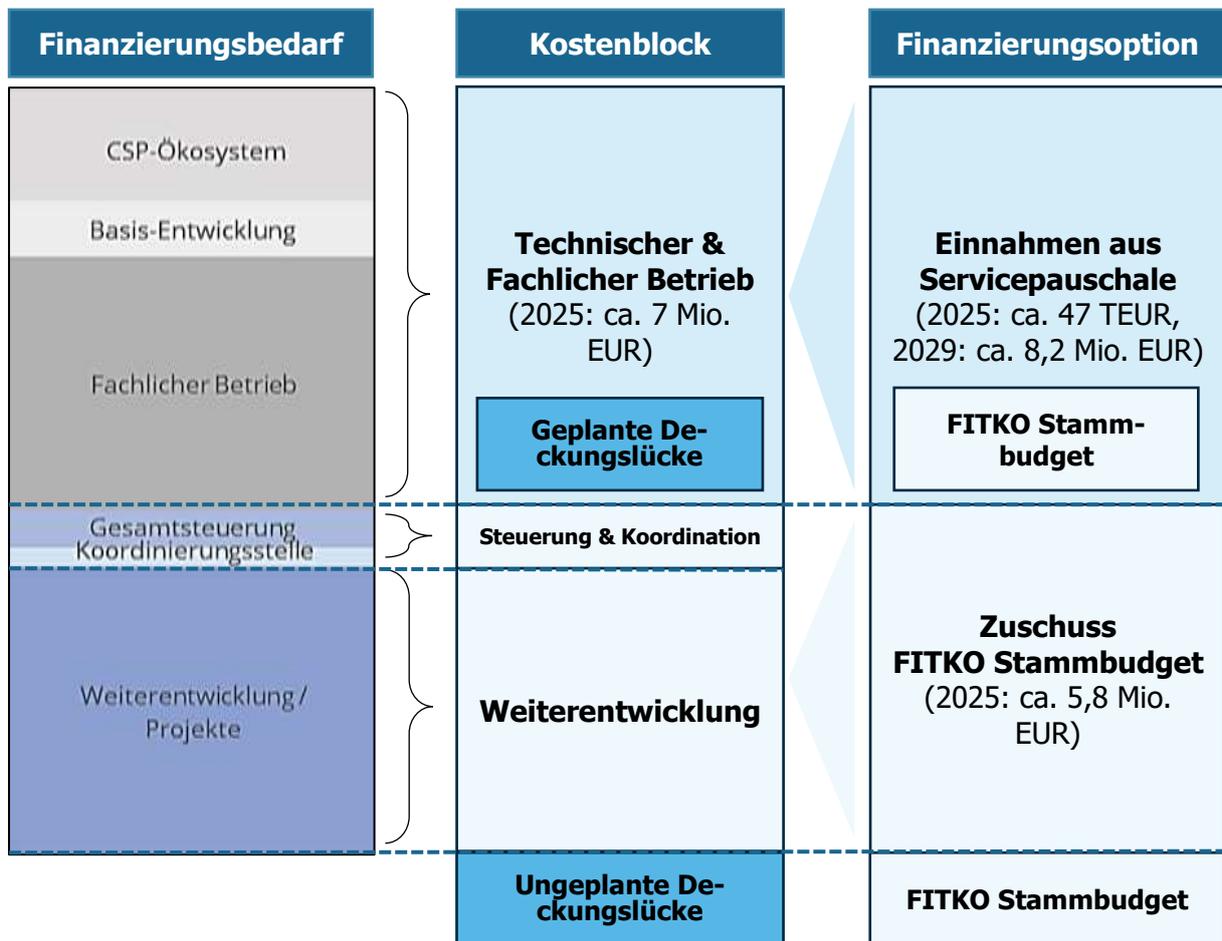


Abbildung 2: Finanzierungsmodell der DVC – illustrative Darstellung

Sowohl der technische als auch der fachliche Betrieb werden durch Einnahmen aus einer Servicepauschale gedeckt. Zu diesen Betriebskosten zählen außer dem Betrieb des CSP-Ökosystems auch die Basisentwicklung und der fachliche Betrieb. Für jeden über die DVC vermittelten Vertrag erhält die DVC eine Servicepauschale von einem bzw. den Transaktionspartner(n) als Vergütung in Form eines Aufschlags in prozentualer Höhe der Brutto-Kosten der Services. Die Einführung der Servicepauschale erfolgt unter der Grundannahme, dass die Transaktionspartner den Mehrwert honorieren, der aus dem Betrieb der DVC für sie entsteht.

Die bei der FITKO angesiedelte Gesamtsteuerung und Koordinierungsstelle sowie die funktionale Weiterentwicklung des Cloud-Service-Portal-Ökosystems werden über das FITKO-Stammbudget gedeckt. Dies erlaubt dem IT-Planungsrat eine entsprechende Gestaltungsfähigkeit. Auch eine geplante oder ungeplante Deckungslücke wird über das FITKO-Stammbudget ausgeglichen. Die geplanten Deckungslücken werden in der Anlaufphase des Produkts entstehen, wenn die Anzahl der geschlossenen Verträge noch unter dem Niveau des Regelbetriebs im Jahr 2029 liegen wird. Bei der Anwendung eines konstanten prozentualen Aufschlags werden die Einnahmen aus der Servicepauschale in dieser Phase nicht zur Kostendeckung genügen.

4.3.2 Preismodell der Servicepauschale

Die Kalkulation der Servicepauschale basiert darauf, dass die geplanten Brutto-Kosten für den technischen und fachlichen Betrieb ab dem Jahr 2029 vollständig gedeckt werden sollen. Der Business Case geht für das Jahr 2029 von einem Gesamtumsatz der Service-Anbieter in Höhe von 94,4 Mio. € und Kosten des technischen und fachlichen Betriebs in Höhe von 8,2 Mio. € aus. Die kostendeckend kalkulierte Servicepauschale beträgt 8,7 % und liegt somit in einer Größenordnung zwischen 8 und 9 %. Dieser Satz, der in einem noch festzulegenden Verhältnis von Anbietern und/oder Kunden zu tragen ist (d. h. als Anteil von oder Aufschlag auf den Servicepreis), wird ab dem Jahr 2026 erhoben und bleibt im betrachteten Zeitraum bis 2030 konstant.

4.3.3 Einnahmen- und Ergebnisprojektion

Aufbauend auf den Marktannahmen, dem Finanzierungsmodell und dem Preismodell der Servicepauschale sowie den Kostenannahmen aus der Budgetierung ergibt sich folgendes Bild für Einnahmen und Ergebnis der DVC:

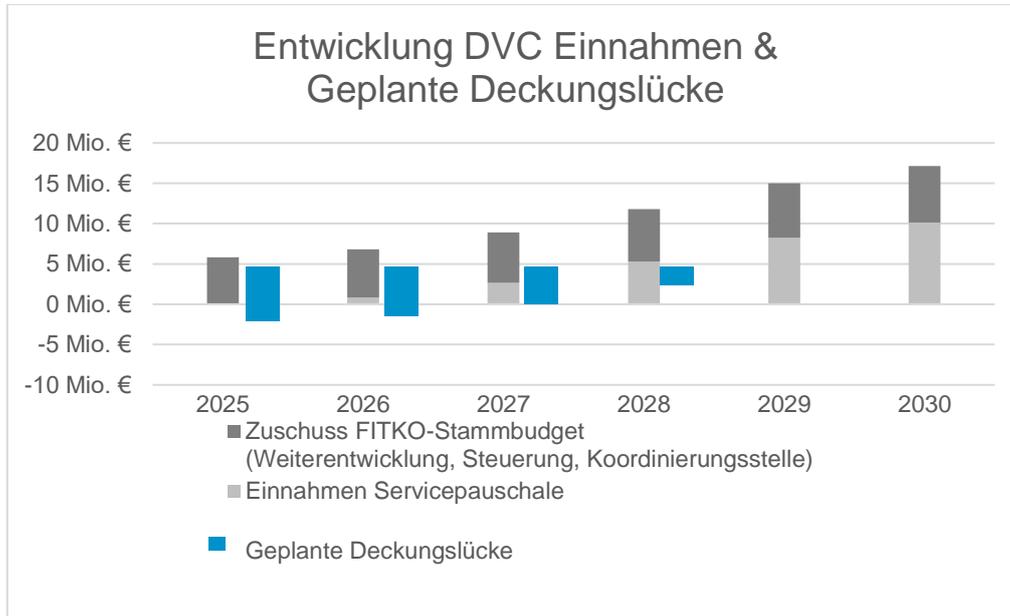


Abbildung 3: Entwicklung DVC Einnahmen & Geplante Deckungslücke

Ab dem Jahr 2029 decken die Einnahmen aus der Servicepauschale die geplanten Brutto-Kosten für den technischen und fachlichen Betrieb vollständig. Die Steuerung und Koordinierungsstelle sowie die funktionale Weiterentwicklung des Cloud-Service-Portal-Ökosystems werden durch das FITKO-Stammbudget gedeckt. Die DVC wird damit vollständig finanziert sein. Geplante Deckungslücken, d. h. negative Ergebnisse entstehen in der Anlaufphase 2025 bis 2028, die im Rahmen verfügbarer Haushaltsmittel aus dem FITKO-Stammbudget finanziert werden

4.4 Langfristige Wirtschaftlichkeit der DVC

Die wirtschaftliche Tragfähigkeit der DVC wird schrittweise durch ein steigendes, attraktives Cloud-Service-Angebot, sowie durch eine stetig wachsende Nachfrage durch Bund, Länder und Kommunen erreicht. Ziel ist es, dass die DVC ihre laufenden Betriebskosten für den technischen und fachlichen Betrieb ab 2029 vollständig deckt.

Die Betriebskosten der DVC werden durch eine Servicepauschale refinanziert, die auf den Preis des bezogenen Cloud-Services erhoben wird. Ziel ist, die Preisgestaltung der Cloud-Services, einschließlich der Service-Pauschale wettbewerbsfähig zu gestalten.

Eine jährliche Aktualisierung des Business Cases soll sicherstellen, dass die Plattform langfristig attraktiv und wirtschaftlich nachhaltig betrieben werden kann.

5 Ergebnis

Der Business Case zeigt, dass mit den hinterlegten Parametern und einer Servicepauschale in Höhe von 8 bis 9 % sich der Betrieb der DVC bereits ab 2029 vollständig selbst tragen kann. Die Höhe der Servicepauschale liegt wahrscheinlich über der Erwartungshaltung der Marktteilnehmer, die sich eher im Bereich von 4 bis 6 % bewegen dürfte. Das Angebot hochwertiger Dienste, die entsprechend höhere Einnahmen nach sich ziehen, oder die verstärkte Nutzung der DVC könnte ausreichend Umsätze generieren, um die Servicepauschale entsprechend absenken zu können. Hierfür sind die in Kapitel 0 aufgeführten Unterstützungsbedarfe essenziell.

6 Glossar

Begriff	Erläuterung
(Service-)Anbieter	Sie bieten Services auf dem Cloud-Service-Portal in verschiedenen Vertragsmodellen an. Anbieter können aktuell sein: öffentliche Stellen i. S. v. § 1 Abs. 1 OZG, Rechtsträger von Behörden i. S. v. § 2 Abs. 9 OZG, öffentliche Auftraggeber im Sinne des § 99 Nr. 1 bis 3 GWB und juristische Personen des öffentlichen oder privaten Rechts, hinsichtlich derer die Voraussetzungen des § 108 Abs. 1 oder Abs. 4 GWB vorliegen. Anbieter kann nicht sein, wer 20 % oder mehr seiner Tätigkeiten am offenen Markt erbringt (vgl. § 108 Abs. 1 Nr. 2, Abs. 4 Nr. 2 bzw. Abs. 6 Nr. 3 GWB; siehe hierzu auch <u>CSP-AGB</u>).
Cloud-Service	Ein Cloud-Service ist ein internetbasierter Dienst in den Servicemodellen Infrastructure-as-a-Service (IaaS), Platform-as-a-Service (PaaS) oder Software-as-a-Service (SaaS).
Container-Dienst	Ein Container-Dienst wie bspw. Kubernetes ermöglicht die Verwaltung und Orchestrierung von Containern. Container sind Pakete von Softwarecode, die alle für die Ausführung erforderlichen Komponenten, wie Libraries, Frameworks, und andere Abhängigkeiten enthalten.
IaaS / Infrastructure-as-a-Service	Infrastructure-as-a-Service ist ein Cloud-Service-Modell, das über das Internet bedarfsgerechte IT-Infrastrukturressourcen, wie Rechenleistung, Speicher und Netzwerkdienste, bereitstellt.
LLM-as-a-Service / Large Language Model-as-a-Service	Large Language Model as a Service ermöglicht den Zugang zu KI-Sprachmodellen, ohne diese selbst entwickeln und warten zu müssen.
Servicepauschale	Kunden und/oder Anbieter zahlen beim Kauf eines Service einen Aufschlag in prozentualem Anteil der Kosten des Service. Für jeden über die DVC vermittelten Vertrag erhält die DVC von einem/den Transaktionspartner(n) eine Vergütung.
Cloud-Service-Portal Ökosystem (CSP-Ökosystem)	Zentraler Anlaufpunkt für die Öffentliche Verwaltung und deren IT-Dienstleister zur Beschaffung und Verwaltung von Cloud-Services. Es soll seinen Nutzenden ermöglichen, Cloud-Services zu bestellen, zu kündigen und Informationen über bereitgestellte Cloud-Services zu erhalten. Das Cloud-Service-Portal besteht aus mehreren technischen Komponenten (wie z. B. IAM), die gemeinsam das CSP-Ökosystem bilden.

Begriff	Erläuterung
(Geplante/Ungeplante) Deckungslücke	Geplante Deckungslücken werden in der Anlaufphase des Produkts entstehen, wenn die Anzahl der geschlossenen Verträge noch unter dem Niveau des Regelbetriebs im Jahr 2029 liegt und die Einnahmen aus der Servicepauschale nicht ausreichen, um die Kosten des technischen und fachlichen Betriebs zu decken. Ungeplante Deckungslücken entstehen, wenn Mehrkosten oder Mindereinnahmen auftreten.
Minimalkriterien DVC-Reifegradmodell	Mit der Deutschen Verwaltungscloud (DVC) sollen verbindliche Mindestanforderungen für alle teilnehmenden Cloud-Service-Anbieter eingeführt werden, die in einem Reifegradmodell abgebildet sind. Ziel des Reifegradmodells ist es, Kunden und Anbietern eine Information zum Stand der Umsetzung der DVC-Kriterien durch einen angebotenen Cloud-Service zu geben.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Umsatz Anbieter und DVC Vertragsbestand.....	14
Abbildung 2: Finanzierungsmodell der DVC – illustrative Darstellung	16
Abbildung 3: Entwicklung DVC Einnahmen & Geplante Deckungslücke.....	18

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Marktannahmen	13
Tabelle 2: Preisannahmen Services (brutto)	14