

# **Anlage A: Marktplatz der Zukunft (MdZ) – Konzept und Umsetzungsplan**

Version 1.0

Stand: 11.02.2025

## Inhaltsverzeichnis

<b>Management Summary</b>	<b>5</b>
<b>1. Einleitung</b>	<b>6</b>
<b>2. Nutzende des MdZ</b>	<b>8</b>
<b>3. Zugang und Labeling</b>	<b>11</b>
<b>4. Use Cases auf dem MdZ</b>	<b>15</b>
<b>5. Umsetzungsoptionen</b>	<b>25</b>
<b>6. Governance</b>	<b>39</b>
<b>7. Wireframes</b>	<b>40</b>

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Systematisierung der Use Cases entlang der strategischen Ziele.....	8
Abbildung 2:	Fiktive Persona 1: Kundin aus Kommune .....	10
Abbildung 3:	Fiktive Persona 2: Anbieterin öffentlicher IT-Dienstleister.....	10
Abbildung 4:	Fiktive Persona 3: Anbieter privater IT-Dienstleister .....	10
Abbildung 5:	Zugang für Anbieter mit fakultativer Präqualifizierungsoption.....	11
Abbildung 6:	Initiale Produktportfoliokategorien in Anlehnung an DVC .....	15
Abbildung 7:	Vereinfachte Darstellung der Vertragsverhältnisse .....	25
Abbildung 8:	Umsetzungsoptionen im Zeitverlauf.....	34
Abbildung 9:	Kostenaufwände der Umsetzungsoptionen in Tausend Euro .....	35
Abbildung 10:	Governance-Strukturen in Anlehnung an FITKO-PM-Modell.....	39
Abbildung 11:	Produktübersicht .....	41
Abbildung 12:	Produktdetails für unentgeltliche Produkte .....	42
Abbildung 13:	Produktdetails für den Direktauftrag .....	43

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Glossar .....	4
Tabelle 2:	Interessen der Kunden und Anbieter .....	9
Tabelle 3:	Darstellung der Verzahnung zwischen Funktionen und Use Cases.....	21
Tabelle 4:	Beschreibung der Umsetzungsoptionen .....	26
Tabelle 5:	Bewertung der Umsetzungsoptionen.....	30
Tabelle 6:	Qualitative Betrachtung der Finanzierungsoptionen.....	37

Tabelle 1: Glossar

Begriff	Erläuterung
CSP	Abkürzung für Cloud-Service-Portal. Zentraler Anlaufpunkt für die öffentliche Verwaltung und deren IT-Dienstleister zur Beschaffung und Verwaltung von Cloud-Services.
DVC	Abkürzung für Deutsche Verwaltungscloud. Künftig wird die DVC zu einem Produkt des IT-Planungsrats. Sie umfasst Cloud-Service-Angebote, die von den öffentlichen IT-Dienstleistern und perspektivisch auch verwaltungsexternen Anbietern gemäß DVC-Konformitätsstandards über das CSP allen Verwaltungen, ihren öffentlichen IT-Dienstleistern und anderen öffentlichen Einrichtungen in Bund, Ländern und Kommunen angeboten werden.
EfA-Marktplatz	Eine Plattform zur Bereitstellung und Nachnutzung digitaler Verwaltungsleistungen gemäß dem „Einer für Alle“-Prinzip (EfA-Prinzip). Eine EfA-Leistung ist eine digitale Verwaltungsleistung, die von einem Bundesland zentral entwickelt und anderen zur Nachnutzung bereitgestellt wird. Es handelt sich um ein IT-PLR-Produkt.
IT-PLR	Abkürzung für IT-Planungsrat. Als IT-PLR-Produkte werden demnach alle offiziellen Produkte des IT-Planungsrats bezeichnet.
Label	Standardisierte Kennzeichnung für ein Produkt oder eine Dienstleistung, die bestimmte technische, qualitative oder inhaltliche Kriterien erfüllt und eine transparente Kategorisierung sowie eine schnelle Nutzendenorientierung ermöglicht.
Lösung	Softwareprodukt oder softwarenahe Dienstleistung, die über das MdZ vertrieben wird.
MdZ	Abkürzung für Marktplatz der Zukunft, der in dem vorliegenden Konzept beschrieben wird. Das Ziel des IT-PLR mit dem MdZ ist die Konsolidierung föderaler Marktplätze sowie die Öffnung für private Anbieter und marktplatzähnliche Portale.
Präqualifizierung	Standardisierter, vorgelagerter Prozess zur Eignungsprüfung von Unternehmen, um sicherzustellen, dass Anbieter die erforderlichen fachlichen, finanziellen und rechtlichen Voraussetzungen gemäß festgelegter Kriterien erfüllen.
Steuerungsansätze (entsprechend dem Produktmanagement-Modell)	Festlegung des Verhältnisses der FITKO zu der Organisation, die anteilig Verantwortung und Aufgaben der Steuerung oder des Betriebs eines IT-PLR-Produkts übernehmen. Es wird zwischen drei Steuerungsansätzen unterschieden, die anhand des Grads der Verantwortungsübernahme durch die FITKO abgestuft werden.
Use Case	Ein konkreter Anwendungsfall oder ein Szenario, das beschreibt, wofür Nutzende den MdZ einsetzen können.
Wireframe	Schematische Entwürfe von Benutzeroberflächen, die die Struktur und Funktionalität einer digitalen Anwendung visualisieren.

## Management Summary

In seiner 44. Sitzung hat der IT-Planungsrat (IT-PLR) die Föderale IT-Kooperation (FITKO) mit der Entwicklung eines **Konzepts für den Marktplatz der Zukunft (MdZ)** auf Grundlage des Diskussionspapiers der Arbeitsgruppe „*Marktplatz*“ beauftragt ([Beschluss 2024/23](#)). Ausgangspunkt ist der Anspruch des IT-PLR, die **öffentliche Beschaffung von Software und IT-Dienstleistungen in Deutschland** im Einklang mit den Anforderungen der relevanten Stakeholder-Gruppen zu unterstützen (insbesondere: Vereinfachung und Beschleunigung). Aus der Gegenüberstellung dieser übergeordneten Ambition mit dem Status quo wurden **drei Ziele** für den MdZ abgeleitet:

- 1. die technische Konsolidierung der föderalen Marktplätze des IT-PLR,**
- 2. die Öffnung für private Anbieter und**
- 3. die Integration weiterer Marktplätze und marktplatzähnlicher Portale.**

Das vorliegende Umsetzungskonzept entwirft den MdZ als strategisches Instrument zur Befähigung von **verschiedenen Use Cases**. Flankiert von **komplementären Services** (insbesondere: regelbasierte Kuration des Angebots und Präqualifizierung durch eine neutrale Instanz) zahlen diese auf jeweils eines der zuvor genannten Ziele ein.

Drei Optionen für die Umsetzung des MdZ werden entlang von fünf Kriterien miteinander verglichen und qualitativ bewertet:

- **Option 1A:** Das Cloud-Service-Portal (CSP) der Deutschen Verwaltungscloud (DVC) wird zum MdZ weiterentwickelt, mit prognostizierter Umsetzung erster Use-Cases bis Ende 2025. Die Finanzierung erfolgt 2025 budgetneutral, indem die bestehenden Budgets der DVC und des EfA-Marktplatzes zusammengefasst und auf die Verwirklichung des MdZ ausgerichtet werden.
- **Option 1B:** In Abweichung zur Option 1A erfolgt die Weiterentwicklung des CSP der DVC zum MdZ mit zusätzlichen Ressourcen aus dem Budget für Digitalisierungsprojekte beschleunigt.
- **Option 2:** Der MdZ wird mit höherem Mitteleinsatz als neues Produkt entwickelt, mit Umsetzung erster Use-Cases in 2027 und der Finanzierung durch ein eigenes Budget.

**Option 1A** erweist sich entlang der Bewertungskriterien (i) *Souveränität und Akzeptanz*, (ii) *strategische Zielerreichung und Reichweite*, (iii) *Steuerungskomplexität*, (iv) *Umsetzbarkeit* und (v) *Kosten* als die **insgesamt empfehlenswerte Vorgehensweise** zur Verwirklichung des MdZ. Diese Option erlaubt es dem IT-PLR, die wesentlichen Bestandteile des zugrunde liegenden Zielbilds von 2025 bis 2026 **ohne den Einsatz zusätzlicher Ressourcen** zu realisieren.

Die Berichterstatter ersuchen den IT-PLR, die FITKO mit der Umsetzung des Konzepts gemäß einer der dargelegten Optionen zu beauftragen (präferiert wird Option 1A).

## 1. Einleitung

Digitale Marktplätze können ein wirksames Instrument zur Unterstützung der öffentlichen Beschaffung von Software und softwarenahen IT-Dienstleistungen in Deutschland werden. Diesem Bereich der öffentlichen Beschaffung kommt eine herausragende Bedeutung für die Modernisierung der deutschen Verwaltung im Sinne eines handlungsfähigen Staats zu. Umso wichtiger ist ein funktionierender Markt auf dem öffentliche Bedarfsträger passgenaue Lösungen (rechts-)sicher, schnell und kostengünstig von geeigneten Anbietern beziehen können. Dass ein solcher Markt aktuell nicht existiert, ist vor allem auf drei strukturelle Herausforderungen zurückzuführen:

- 1. Ausgeprägte Fragmentierung:** Eine singuläre Plattform für die öffentliche Beschaffung von Software und softwarenahen IT-Dienstleistungen gibt es nicht. Stattdessen besteht ein Nebeneinander zahlreicher Marktplätze und marktplatzähnlicher Portale, oft mit unterschiedlicher Schwerpunktsetzung. Im Ergebnis führt diese Fragmentierung zu Intransparenz. Sowohl eine aussagekräftige Markterkundung als auch eine bedarfsgerechte Beschaffung sind somit nur schwer (effizient) möglich. Aus Sicht der Anbieter erfordert diese Fragmentierung den Aufbau eigener sowie die simultane Bespielung mehrerer externer Vertriebskanäle – Aufwand, den insbesondere kleine und junge Unternehmen nur eingeschränkt erbringen können.
- 2. Mangelnde Marktgängigkeit:** Eine Vielzahl der einschlägigen Onlineportale sind vielmehr Schaufenster als Markt. Eine direkte Beschaffung von Software und softwarenahen IT-Dienstleistungen ist über sie nicht möglich. Diese erfolgt stattdessen im Dialog mit den Anbietern außerhalb des jeweiligen Portals und daher nichtstandardisiert zu erhöhten Prozesskosten für beide Seiten.
- 3. Eingeschränkte Abdeckung:** Marktplätze der öffentlichen Hand bilden Angebote der Privatwirtschaft oftmals nur unzureichend ab. Unter öffentlichen Bedarfsträgern genießen diese Marktplätze in der Regel hohe Visibilität und Vertrauen, dienen jedoch nahezu ausschließlich der öffentlich-öffentlichen Beschaffung. Diese Einschränkung wird in der Praxis regelmäßig dazu führen, dass konkurrenzfähige(re) Angebote privater IT-Dienstleister nicht in die Markterkundung öffentlicher Bedarfsträger einbezogen werden. Mit limitierter Auswahl sinkt somit nicht nur das Vertriebspotenzial privater Anbieter, sondern auch die Wahrscheinlichkeit einer optimalen Beschaffungsentscheidung aus Sicht der Bedarfsträger.

Die Notwendigkeit des MdZ wird insbesondere angesichts seines Wirkungspotenzials vis-à-vis der zuvor genannten Herausforderungen deutlich. Das vorliegende Umsetzungskonzept entwirft den MdZ als *die* föderale Onlineplattform zur Unterstützung der öffentlichen Beschaffung von Software und softwarenahen IT-Dienstleistungen. In Anlehnung an die bestehenden Konsolidierungsanstrengungen des IT-PLR, sollen seine eigenen Marktplätze – das CSP der DVC und der EfA-Marktplatz inklusive der bereits begonnenen Integration des FIT-Stores – im MdZ aufgehen. Um die herrschende Fragmentierung der einschlägigen Vertriebsstrukturen zusätzlich zu reduzieren, wird darauf hingewirkt, im gegenseitigen Einvernehmen weitere öffentliche Marktplätze und marktplatzähnliche Portale wie Deutschland.Digital oder



Abbildung 1: Systematisierung der Use Cases entlang der strategischen Ziele

Die Entwicklung dieses Umsetzungskonzepts erfolgte unter Einbindung der wesentlichen Stakeholder-Gruppen. Arbeitsergebnisse wurden auf Grundlage von 19 Interviews mit Kommunen, Verbänden, Start-ups und bestehenden Marktplätzen empirisch angereichert und in gemeinsamen Workshops mit der govdigital und dem Databund kontinuierlich weiterentwickelt (vgl. Folie 8 in Anlage C). Das resultierende Umsetzungskonzept gliedert sich in sechs Kapitel mit den folgenden Schwerpunkten:

- **Kapitel 2 („Nutzen des MdZ“)** charakterisiert die wesentlichen Nutzengruppen und ihre Anforderungen an einen MdZ.
- **Kapitel 3 („Zugang und Labeling“)** skizziert die Ausgestaltung und den Prozess für den Zugang zum und die Produktkategorisierung auf dem MdZ.
- **Kapitel 4 („Use Cases auf dem MdZ“)** identifiziert jene Use Cases, die sich gemäß ihrer Potenziale und Umsetzbarkeit für den MdZ empfehlen.
- **Kapitel 5 („Umsetzungsoptionen“)** bestimmt drei Optionen zur Verwirklichung des MdZ und bewertet ihre relativen Vor- und Nachteile für die Entscheidungsfindung des IT-PLR.
- **Kapitel 6 („Governance“)** skizziert die Rahmenbedingungen zur künftigen Ausgestaltung der Governance des MdZ im Einklang mit dem Produktmanagement-Modell der FITKO.
- **Kapitel 7 („Wireframes“)** visualisiert den konzipierten MdZ anhand von ausgewählten Wireframes.

## 2. Nutzen des MdZ

Die Nutzengruppe des MdZ setzt sich aus Kunden und Anbietern zusammen, die unterschiedliche Anforderungen formulieren. Auf der Grundlage von Interviews und Workshops wurden die Bedarfe beider Gruppen erhoben. Darüber hinaus dienten die Interviews der Gewinnung von Informationen zur Validierung der Use Cases.

### Kunden

Kunden beziehen die auf dem Marktplatz angebotenen IT-Lösungen und softwarenahen Dienstleistungen. Zu ihnen zählen Kommunen, Länder und der Bund sowie öffentliche IT-Dienstleister. Primäre Zielgruppe sind jedoch die Kommunen, da die finanzielle, technische und rechtliche Komplexität der öffentlichen Beschaffung für sie eine besondere Herausforderung darstellen. Übergreifendes Ziel der Kunden ist es, ihre spezifischen IT-Bedarfe passgenau und effizient zu decken (u.a. Prozesskostenreduktion), während sie die rechtlichen Rahmenbedingungen einhalten.

### Anbieter

Anbieter bieten ihre IT-Lösungen sowie softwarenahen Dienstleistungen auf dem Marktplatz an und verantworten die Leistungserbringung (inkl. des Betriebs der angebotenen Services). Anbieter umfassen sowohl öffentliche als auch private IT-Dienstleister, wobei auch Länder im Rahmen von EfA-Leistungen als Anbieter auftreten können.

Ziel der Anbieter ist es, sich am Markt zu etablieren und ihre Lösungen zu vertreiben.

In der nachstehenden Übersicht werden die Interessen und Bedarfe dieser Nutzendengruppen zusammengefasst.

Tabelle 2: *Interessen der Kunden und Anbieter*

Kunden		Anbieter	
Kommunen, Länder, Bund	Öffentliche IT-Dienstleister	Private IT-Dienstleister	Öffentliche IT-Dienstleister
<p><b>Geteilte Interessen</b></p> <p>Einfache Möglichkeit, sich auf einer Plattform eine Marktübersicht zu verschaffen und Produkte von öffentlichen sowie von privaten Anbietern vergleichen zu können (u.a. hinsichtlich Preis, Funktionalitäten)</p> <p>Gewährleistung, dass angebotene Lösungen technische sowie qualitative Mindestanforderungen erfüllen; Minimierung von rechtlichen sowie verfahrensbezogenen Risiken (u.a. durch Redaktion und Präqualifizierung)</p>		<p><b>Geteilte Interessen</b></p> <p>Vertrieb ihrer Lösungen auf einem hochfrequentierten Marktplatz, um das eigene Vertriebspotential zu steigern</p> <p>Steigerung der Reichweite und des Zugangs zu Kunden</p> <p>Transparente und faire Wettbewerbsbedingungen</p> <p>Anpassung der Angebote an die Bedürfnisse öffentlicher Kunden, um Wettbewerbsvorteile zu sichern und auszubauen</p> <p>Minimierung von rechtlichen sowie verfahrensbezogene Risiken (u.a. durch Redaktion und Präqualifizierung)</p>	
<p><b>Spezifische Interessen</b></p> <p>Produktspezifische Austauschmöglichkeiten</p> <p>Koordinationsarme Zusammenarbeit mit Anbietern</p> <p><i>Spezifisch für Bund und Länder, da sie größere Bedarfe bündeln: Konsolidierte Übersicht über abrufbare Rahmenverträge</i></p>		<p><b>Spezifische Interessen</b></p> <p>Aufwandsreduktion in Bezug auf Einreichung von Eignungsnachweisen</p> <p>Niedrigschwelliger Zugang zum MdZ</p> <p>Sichtbarkeit und Vertrieb der Lösungen auch von jungen Unternehmen</p>	

Nachstehende fiktive Personas illustrieren initial die Bedürfnisse und Erwartungen der Nutzenden an einen Marktplatz und vermitteln ein Verständnis für konkrete Anwendungsfälle. Es besteht ein hohes Maß an Abstraktion, da die individuellen Nutzendenmerkmale verallgemeinert und zu Veranschaulichungszwecken verdichtet wurden.





Initial erfolgt für den Zugang zum MdZ eine Registrierung und Authentifizierung der Anbieter mit Basisinformationen (insb. Kontaktdaten und wesentliche Unternehmensinformationen) und der Zustimmung zu den Nutzungsvereinbarungen einschließlich der Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB). Derzeit erfolgt die Authentifizierung auf dem CSP über ein eigenes IAM-System. Perspektivisch könnte jedoch eine einheitliche Authentifizierung über das Unternehmenskonto auf Basis von ELSTER erfolgen. Durch die Nachnutzung solcher Basis-komponenten ließe sich Komplexität reduzieren, da keine neuen, komplexen IAM-Systeme parallel (weiter-)entwickelt werden müssen. Über eine Selbsterklärung müssen potentielle Anbieter anschließend bestätigen, dass alle im MdZ von ihnen angebotenen Lösungen das technische Basiskriterium der DSGVO-Konformität erfüllen. Zusätzlich können weitere technische Basiskriterien definiert werden (z.B. eine Transport-Verschlüsselung gemäß BSI TR-02102 oder ein geeignetes Autorisierungsverfahren), die als Zugangsvoraussetzung fungieren. Dies ist im Rahmen der konkreten Anforderungserhebung gemeinsam mit Kunden und Anbietern zu prüfen und zu validieren. Nach Nachweis der technischen Basiskriterien erfolgt die Abgabe einer rechtsverbindlichen Verpflichtungserklärung hinsichtlich der Ausschlusskriterien nach §§ 123, 124 GWB. Anbieter können nur dann vom MdZ ausgeschlossen werden, wenn die gesetzlichen Voraussetzungen eines zwingenden oder fakultativen Ausschlusses erfüllt sind.<sup>3</sup> Diese Schritte bilden den obligatorischen Teil des Zugangs zum MdZ.

### **Fakultative Zugangsvoraussetzungen und Lösungskategorisierung**

Erfüllen Anbieter die obligatorischen Zugangsvoraussetzungen, besteht die Möglichkeit des Nachweises der Eignung der Anbieter über die Abgabe einer Einheitlichen Europäischen Erklärung (EEE) gemäß Artikel 59 der Richtlinie 2014/24/EU.<sup>4</sup> Alternativ ist auch die Einreichung individueller Eignungsnachweise gemäß § 44 VgV, § 45 VgV, § 46 VgV möglich.<sup>5</sup> Die Nachweise müssen regelmäßig erbracht werden und stellen nur einen Teil der erforderlichen Unterlagen dar.<sup>6</sup> Dies ist im Einzelfall von der beschaffenden Stelle individuell zu prüfen.

---

<sup>3</sup> Zwingende Ausschlussgründe gemäß § 123 GWB greifen bei rechtskräftigen Verurteilungen des Leitungspersonals eines Unternehmens wegen schwerer Straftaten. Hierzu zählen unter anderem Geldwäsche, Bildung krimineller Vereinigungen, Betrug, Terrorismus-finanzierung, Bestechung, Menschenhandel oder Steuerhinterziehung. Diese Ausschlussgründe sind für einen Zeitraum von bis zu fünf Jahren nach rechtskräftiger Verurteilung relevant. Fakultative Ausschlussgründe gemäß § 124 GWB setzen hingegen eine Ermessensentscheidung des öffentlichen Auftraggebers voraus und umfassen eine Reihe von Verfehlungen, wie beispielsweise Verstöße gegen arbeits-, sozial- oder umweltrechtliche Verpflichtungen, Insolvenz oder drohende Zahlungsunfähigkeit, schwere berufliche Verfehlungen, kartellrechtliche Verstöße wie wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen oder Interessenkonflikte im Zusammenhang mit dem Vergabeverfahren. Darüber hinaus können Wettbewerbsverzerrungen durch frühzeitige Beteiligung eines Bieters am Vergabeverfahren, wesentliche Vertragsverletzungen in der Vergangenheit, Täuschungen über Ausschlussgründe oder Eignungskriterien sowie unzulässige Einflussnahmen oder der Versuch, vertrauliche Informationen zu erlangen, fakultative Ausschlussgründe darstellen. Diese fakultativen Gründe sind für einen Zeitraum von bis zu drei Jahren relevant. In allen Fällen ist gemäß § 125 GWB zu prüfen, ob das betroffene Unternehmen wirksame Selbstreinigungsmaßnahmen ergriffen hat, wie etwa die Erstattung von Schadensersatz, eine umfassende Aufklärung des Fehlverhaltens oder organisatorische Maßnahmen zur Verhinderung weiterer Verstöße.

<sup>4</sup> Öffentliche Auftraggeber müssen die EEE akzeptieren, wenn sie vom Unternehmen vorgelegt wird.

<sup>5</sup> Eignungskriterien müssen transparent gemacht werden (Bekanntmachung der Vergabe), dürfen nicht willkürlich herangezogen werden (müssen Bezug zur Vergabe haben) und dürfen nicht diskriminierend wirken (z. B. für ausländische Bieter oder bestimmte Arten von Unternehmen etc.). Der Beleg der Eignung und des Nichtvorliegens von Ausschlussgründen ist vergaberechtlich klar normiert und im Einzelfall jeweils zu prüfen.

<sup>6</sup> Diese Nachweise müssen entweder regelmäßig aktualisiert vorliegen oder bei jedem Beschaffungsvorgang über den Markt- platz eingereicht werden. Dies hängt davon ab, ob die Eignungsnachweise standardisiert werden oder ob Nachfragende die Möglichkeit erhalten, individuelle Eignungskriterien für die jeweilige Beschaffung festzulegen. Letzteres würde jedoch die Komplexität erheblich erhöhen und dem Ziel der Verfahrensvereinfachung durch den Markt- platz entgegenwirken. Eine standardisierte Eignungsprüfung erscheint aus Effizienzgründen als vorzuzugewärtig.

Im finalen Schritt können Lösungen in einen bestehenden Produktportfoliakatalog eingeordnet (analog zum DVC-Katalog) und zum Beispiel gemäß der Standardtaxonomie des OZG-Katalogs qualifiziert werden. Letztere umfasst Verwaltungsleistungen in 14 Themenfeldern, 35 Lebenslagen und 17 Unternehmenslagen. Dies gewährleistet eine strukturierte und einheitliche Zuordnung von Lösungen mit Fokus auf Nutzendenzentrierung.

Die Nachnutzung bestehender Taxonomien reduziert zusätzlich Komplexität und ermöglicht Anschlussfähigkeit, da perspektivisch auch Taxonomien zusätzlicher Marktplätze integriert werden können. Ergänzend lassen sich Zertifizierungen im Anbieterprofil oder auf der jeweiligen Produktseite durch die Anbieter hinterlegen. Zudem stehen erweiterte Labelingfunktionen zur Verfügung, die technische, funktionale, rechtliche sowie servicebezogene Kriterien abdecken. Zu den initialen Labelingfunktionen gehören unter anderem:

- Technische Kriterien: IT-Standards, Sicherheit, Interoperabilität, Leistungen und Sichtbarkeit, Cloud-Fähigkeit
- Funktionale Kriterien: Benutzerfreundlichkeit, Funktionstiefe, Datenverwaltung, Anwendungsbereich
- Rechtliche Kriterien: Datenschutz, Revisionssicherheit, Vertragsgestaltung
- Servicekriterien: Support, Wartung, Dokumentation, Schulungen
- Zertifizierungen: Informationssicherheitsmanagement, Qualitätsmanagement, Barrierefreiheit, digitale Identitäten, Signaturen

Kunden erhalten dadurch eine bessere Übersicht über Detailinformationen zu den jeweiligen Lösungen. Sie haben somit die Gewissheit, dass die angebotenen Lösungen hohe technische sowie qualitative Mindestanforderungen einhalten, Eignungskriterien grundsätzlich und ggf. zusätzliche Nachweise und Zertifizierungen vorliegen.

Der fachliche Betrieb des MdZ umfasst auch Aufgaben der Autorisierung durch eine einzu-richtende Stelle, die stichprobenartig die Lösungskategorisierung prüft und bei begründeten Zweifeln entsprechende Nachweise anfordert.

### **Präqualifikation und Aufbau eines Präqualifizierungsregisters**

In Deutschland existiert derzeit kein Präqualifizierungsregister für Anbieter von Softwarelösungen oder softwarenahen Dienstleistungen. Ein solches amtliches Verzeichnis qualifiziert Anbieter auf Grundlage einheitlicher Kriterien vorab und erleichtert Vergabeverfahren durch erhöhte Transparenz und Effizienz. Die rechtliche Grundlage ergibt sich aus der Richtlinie 2014/24/EU in Verbindung mit §§ 48 VgV und 35/36 UVgO, die eine Anerkennung solcher Register durch öffentliche Auftraggeber vorschreiben, sofern Transparenz, Objektivität, Nichtdiskriminierung und Verhältnismäßigkeit gewährleistet sind. Ein Präqualifizierungsregister qualifiziert Anbieter, keine Lösungen.

Die Einführung eines Präqualifizierungsregisters für Softwareanbieter kann im Rahmen des MdZ umgesetzt werden. Dazu sollte die technische Infrastruktur so ausgestaltet sein, dass ein entsprechendes Verzeichnis eingerichtet werden kann. Ergänzend müsste eine zuständige

Stelle errichtet werden, die für die Durchführung der Präqualifizierung verantwortlich ist.<sup>7</sup> Diese könnte mit der Autorisierungsstelle sinnvoll verzahnt werden. Sobald eine entsprechende Einrichtung erfolgt ist, könnte das Präqualifizierungsregister an den Onlinedienst „PQ-Portal“ angebunden werden.<sup>8</sup> Das PQ-Portal, entwickelt vom Land Bremen im Rahmen des OZG-Umsetzungsprojekts „Vergabe“, dient als zentraler, digitaler und intuitiv nutzbarer Zugang zur Präqualifizierung von Unternehmen. Da Unternehmen sich über das Unternehmenskonto beim PQ-Portal anmelden, würde dies zusätzliche Synergien heben, da auch der Zugang zum MdZ über das Unternehmenskonto ermöglicht werden kann.

Die Präqualifizierung von Anbietern ließe sich in den fakultativen Teil des Zugangsprozesses als zusätzliches Angebot integrieren. Die Präqualifizierung erfolgt dann durch die Einreichung und Prüfung relevanter Nachweise u. a. im Bereich Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit (z. B. Unternehmensregistrierung, Referenzprojekte, Bonitätsnachweis, Tariftreue und Sozialstandards), die Ausstellung eines Präqualifikationszertifikats bei erfolgreicher Prüfung, die Listung im Präqualifizierungsregister und die regelmäßige Aktualisierung oder Verlängerung der Qualifikation in einem festgelegten Turnus. Präqualifizierte Anbieter würden auf dem MdZ durch die Bezeichnung „präqualifiziert“ gekennzeichnet werden.

Die Einrichtung eines Präqualifizierungsregisters für Softwarelösungen würde die Vergabeverfahren standardisieren und vereinfachen, da Auftraggeber auf Lösungen vorab geprüfter Anbieter zurückgreifen könnten. Gleichzeitig wird der Prüfaufwand für die Anbieter erheblich reduziert, da Nachweise nicht mehrfach eingereicht werden müssen. Ein solches Register könnte dazu beitragen, die Qualität und Sicherheit von Softwarelösungen im öffentlichen Beschaffungswesen zu gewährleisten und rechtliche sowie verfahrensbezogene Risiken für alle Beteiligten zu reduzieren.

### **Zugang für Kunden<sup>9</sup>**

Kunden des MdZ sind ausschließlich Behörden der Bundes-, Landes- und Kommunalverwaltung sowie öffentliche IT-Dienstleister<sup>10</sup>. Initial registrieren sich Kunden mit relevanten Basisinformationen auf dem MdZ und erhalten individuelle Zugangsdaten. Die Authentifizierung erfolgt über ein geeignetes IAM-System. Perspektivisch wäre hier eine Anbindung über das Unternehmenskonto auf Basis von ELSTER sinnvoll.<sup>11</sup> Eine Nutzung ist auch durch Behörden im Sinne von § 1 Abs. 4 Verwaltungsverfahrensgesetz (VwVfG) möglich. Hierfür ist die Beantragung eines ELSTER-Organisationszertifikats notwendig. Die Nutzung des Unternehmenskontos hat den Vorteil, dass neben der eindeutigen Authentifizierung auch die Über-

---

<sup>7</sup> Diese Stelle könnte berechtigt werden, Gebühren für die Präqualifizierung zu erheben. Solche Gebührenstrukturen, wie sie beispielsweise in der Baubranche etabliert sind, orientieren sich am administrativen Aufwand sowie den spezifischen Anforderungen des Marktes. Siehe hierzu weiterführend Einnahmoptionen in Kapitel 5.

<sup>8</sup> Weiterführende Informationen zum Präqualifizierungs-Portal: <https://www.mitnutzungsportal.bremen.de/onlinedienste/online-dienste-fuer-unternehmensfuehrung-und-entwicklung/praequalifizierungs-portal-25108>.

<sup>9</sup> Derzeit erfolgt der Zugang zur DVC über ein eigenes Identity Access Management (IAM). Damit Kunden Zugang zum Cloud-Service-Portal erhalten, müssen sie ihren Identity Provider an das DVC-IAM anbinden. Hierfür sind bestimmte Anbindungsvoraussetzungen zu erfüllen. Zur Komplexitätsreduktion sowie um einen möglichst niederschweligen Zugang zum MdZ zu gewährleisten, sollen die Standardisierungspotenziale des Unternehmenskontos (Produkt des IT-PLR) vollständig ausgeschöpft werden. Bei einer Integration der DVC in den MdZ soll das Unternehmenskonto das DVC-IAM-System ablösen.

<sup>10</sup> Umfasst IT-Dienstleister, die ausschließlich unmittelbar oder mittelbar im Eigentum beziehungsweise in Trägerschaft von Bund, Ländern und Kommunen stehen beziehungsweise Teil dieser Gebietskörperschaften und ihrer Untergliederungen sind.

<sup>11</sup> Siehe hierzu weiterführend: <https://info.mein-unternehmenskonto.de/>.



ist in einem nächsten Schritt auf Basis der gewählten Umsetzungsoption konkret auszugestalten (vgl. Kapitel 5).

Die Umsetzung der Use Cases Unentgeltliche Produkte (IT-PLR-Produkte) sowie die Nachnutzung von eFA-Leistungen tragen insbesondere zur Konsolidierung föderaler Marktplätze bei. Die Use Cases Direktaufträge, Bestehende Rahmenverträge (Bund, Länder, Kommunen) sowie die Verhandlungsvergaben mit und ohne Teilnahmewettbewerb ermöglichen die Öffnung für private Anbieter. Der Use Case Integration weiterer ausgewählter Marktplätze (v. a. Deutschland.Digital, Marktplatz der KI-Möglichkeiten, ggf. ITVSH) zielt wesentlich auf das dritte strategische Ziel der weiteren Marktplatzintegration ein. Dabei ist zu betonen, dass eine Integration auch durch automatisierten Datenaustausch zwischen den Marktplätzen gestaltet werden kann, falls die betreibende Stelle eine vollständige Übertragung des eigenen Angebots auf den MdZ nicht beabsichtigt (z.B. bestehende Kommunal- und Ländermarktplätze mit stark differenzierten Funktionsanforderungen).

Die Ausgestaltung von Community-Funktionen für den Austausch und Wissenstransfer ist querschnittlich über alle Use Cases hinweg zu verorten. Initial liegt der Fokus der Community-Funktionen auf der Integration und Harmonisierung bestehender Angebote für IT-PLR-Produkte. Perspektivisch besteht die Möglichkeit für erweiterte Funktionalitäten und den Aufbau einer originären Marktplatz-Community.

Der MdZ soll sowohl Beschaffungsvorgänge abbilden, die – je nach Umfang und rechtlicher Dimension – im Rahmen regulärer Vergabeverfahren erfolgen, als auch solche, die auf der Basis rechtssicherer Inhouse-Ketten vergaberechtsfrei durchgeführt werden können. Die parallele Abbildung beider Beschaffungswege auf einer Plattform kann durch verschiedene technische und organisatorische Maßnahmen gewährleistet werden. So können beispielsweise Filteroptionen eine gezielte Steuerung ermöglichen, indem präferierte Beschaffungswege, wie etwa Rahmenverträge oder Direktaufträge, voreingestellt werden.

Entscheidend ist, dass Kunden jederzeit klar erkennen, ob sie private oder öffentliche Lösungen einsehen, da sich der Weg zum Vertragsabschluss dadurch erheblich unterscheidet.

### **Systematisierung der Use Cases**

Die Use Cases, die perspektivisch über den MdZ realisiert werden sollen, wurden hinsichtlich rechtlicher, technischer und betrieblicher Aspekte qualitativ bewertet. Die rechtliche Einordnung umfasst insbesondere die Prüfung gesetzlicher Vorgaben und regulatorischer Anforderungen, die für die Umsetzung der Use Cases relevant sind.

Mit der technischen Bewertung werden insbesondere die Systemkomplexität und die Integrationsfähigkeit der Use Cases in bestehende IT-Landschaften, wie beispielsweise Anknüpfungspunkte zum Cloud-Service-Portal oder die Verknüpfung mit dezentralen Anwendungen von Kunden und Anbietern betrachtet.

Die betriebliche Bewertung fokussiert die organisatorische Machbarkeit für die Implementierung und den laufenden Betrieb der Use Cases.

Nachfolgend erfolgt eine Einordnung der jeweiligen Use Cases.

### Strategisches Ziel 1: Technische Konsolidierung der föderalen Marktplätze des IT-PLR

Derzeit existieren verschiedene Marktplätze, marktplatzähnliche Portale und Produkte des IT-PLR, wie beispielsweise der EfA-Marktplatz, der unter anderem Leistungen aus dem ehemaligen FIT-Store umfasst. Eine technische Konsolidierung dieser und weiterer, bestehender Marktplätze des IT-PLR bietet zahlreiche Vorteile: Redundanzen lassen sich reduzieren, Skaleneffekte ausschöpfen und die Nutzerfreundlichkeit verbessern. Gleichzeitig wird die Steuerungs- und Prozesskomplexität vereinfacht. Zwei Use Cases zahlen besonders auf dieses strategische Ziel ein: Die unentgeltlichen Produkte des IT-PLR sowie die Nachnutzung von EfA-Leistungen.

#### *Use Case: Unentgeltliche Produkte (IT-PLR-Produkte)*

Der erste Use Case betrifft IT-PLR-Produkte und Entwicklungsressourcen aus dem Föderalen Entwicklungsportal. Die Machbarkeit dieser Umsetzung ist in allen Bereichen – rechtlich, technisch und betrieblich – als unkompliziert einzustufen. Rechtlich ist die Umsetzung unproblematisch, da IT-PLR-Produkte bereits in einem etablierten Rahmen zentral verfügbar sind und niedrigschwellig beschafft werden können. Technisch ist die Integration einfach, da die IT-PLR-Produkte standardisierte Schnittstellen und bestehende Anbindungsmöglichkeiten nutzen. Betrieblich ist der Aufwand als gering einzustufen, da die Bereitstellung der genannten IT-PLR-Produkte durch vorhandene Strukturen und Prozesse abgedeckt werden kann.

Der Use Case kann daher mit geringem Aufwand auf dem MdZ abgebildet werden. Hinsichtlich der Zielerreichung leistet er nur einen begrenzten Beitrag zur Konsolidierung oder Integration bestehender Marktplätze, da IT-PLR-Produkte bereits gebündelt angeboten und beschafft werden können. Eine Öffnung für private Anbieter wird mit diesem Use Case nicht realisiert.

#### *Use Case: Nachnutzung von EfA-Leistungen*

Der zweite Use Case bezieht sich auf EfA-Leistungen aus dem EfA-Marktplatz. Auch hier ist die rechtliche Machbarkeit insofern als unproblematisch einzustufen, als dass die bestehenden rechtlichen Rahmenbedingungen und komplexen Vertragskonstruktionen für den MdZ sinnvoll nachgenutzt werden können. Technisch ist von einem signifikanten Aufwand auszugehen, der sich jedoch durch eine stufenweise Integration des EfA-Marktplatzes in den MdZ reduzieren ließe.<sup>13</sup> Grundsätzlich wäre in einem ersten Schritt die Integration des Frontends des EfA-Marktplatzes in den MdZ anzustreben, sodass Kunden Lösungen einsehen und vergleichen können. Perspektivisch ließen sich anschließend die komplexeren Backend-Funktionen und -Prozesse nachziehen. Die Integration würde folglich mit entsprechendem Ressourcenaufwand einhergehen. Dennoch bleibt dieser Aufwand vor dem Hintergrund der Zielerreichung in einem vertretbaren Rahmen, da die Integration des EfA-Marktplatzes erheblich zur Konsolidierung bestehender Marktplätze beiträgt. Betrieblich sind bei der Anpassung bestehender Prozesse bzw. organisatorischer Aufwände grundsätzlich keine signifikanten Änderungen erforderlich. Eine Öffnung für Private wird hierdurch nicht realisiert.

#### Strategisches Ziel 2: Öffnung für private Anbieter

---

<sup>13</sup> Ein solches stufenweises Vorgehen bezieht sich lediglich auf die Differenzierung zwischen Frontend und Backend. Die EfA-Leistungen selbst sind gesamthaft zu einem gemeinsamen Stichtag zu überführen, ab dem sie ausschließlich über den MdZ anzufragen sind.

Um föderale Marktplätze stärker für private Anbieter zu öffnen, stehen verschiedene Instrumente zur Verfügung. Dies ist insbesondere wichtig, um junge Unternehmen und den Mittelstand gezielt zu fördern. Kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) sowie Start-ups spielen eine entscheidende Rolle als Innovationstreiber, da sie mit neuen Technologien und Lösungen zur Digitalisierung und Modernisierung der öffentlichen Verwaltung beitragen können. Allerdings haben sie häufig Schwierigkeiten, sich in komplexen Vergabeverfahren durchzusetzen, da sie nicht über die personellen und finanziellen Ressourcen großer Unternehmen verfügen.

Der MdZ könnte hier durch eine Prozesskostenreduktion perspektivisch Verbesserungen erreichen. Eine gezielte Öffnung der Marktplätze für diese Anbieter kann den Wettbewerb fördern, innovative Lösungen schneller in den Markt bringen und eine größere Vielfalt an Dienstleistungen für die öffentliche Hand bereitstellen.

Bereits heute werden Leistungen privater Anbieter mittelbar auf föderalen Marktplätzen angeboten. So stehen beispielsweise hinter den Entwicklungsleistungen des Produkts „FIT-Connect“ auf dem Föderalen Entwicklungsportal private Unternehmen.

Ebenso basiert eine große Anzahl der EfA-Leistungen auf dem EfA-Marktplatz auf Lösungen privater Anbieter. Die Bedarfsträger gehen dabei formal keinen direkten Kaufvertrag mit einem privaten Unternehmen ein, um diese Lösungen zu nutzen.

Um Produkte privater Anbieter auf föderalen Marktplätzen auch unmittelbar zur Beschaffung anbieten zu können, müssen jedoch Instrumente des Vergaberechts genutzt werden. Dazu zählen insbesondere Direktaufträge gemäß § 14 UVgO, die eine schnelle und unkomplizierte Vergabe ermöglichen, sowie bestehende Rahmenverträge in Bund, Ländern und Kommunen, über die bereits viele Leistungen abgedeckt werden.

Allerdings ist bei Direktaufträgen zu beachten, dass die Wertgrenzen je nach zugrundeliegendem Schwellenwert deutlich begrenzt ausfallen. Bei kostenintensiveren Beschaffungen bieten daher insbesondere Verhandlungsvergaben erweiterte Möglichkeiten, um flexibler und wettbewerbsorientierter am Markt zu beschaffen.

Andere Use Cases, wie die Abbildung von öffentlichen Ausschreibungen, wurden aufgrund rechtlicher, technischer und betrieblicher Komplexität depriorisiert und nicht für dieses Umsetzungskonzept berücksichtigt.

#### *Use Case: Direktaufträge*

Die Umsetzung von Direktaufträgen auf dem MdZ bietet sich besonders an. Direktaufträge gemäß § 14 UVgO sind rechtlich einfach möglich, technisch unkompliziert innerhalb eines Marktplatzes mit Kauffunktion umsetzbar und betrieblich mit mittlerem Aufwand verbunden. Sie tragen nicht direkt zur Konsolidierung der Marktplätze bei, ermöglichen jedoch eine moderate Öffnung für private Anbieter, insbesondere in Kommunen, wo Direktaufträge aufgrund kleinteiliger und modularer IT-Beschaffungen häufiger genutzt werden.

Auch eine schrittweise Umsetzung dieses Use Cases wäre möglich. So könnten Detailinformationen und Preisangaben privater Lösungen unter Berücksichtigung der Wertgrenzen bereits

vor der Einführung der Funktionen für einen Direktbezug im MdZ dargestellt werden. Die eigentliche Beschaffung würde so zunächst außerhalb des Marktplatzes erfolgen bis der Direktbezug funktional im MdZ ermöglicht würde.

*Use Case: Bestehende Rahmenverträge (Bund, Länder, Kommunen)*

Auch die Bereitstellung bestehender Rahmenverträge von Bund, Ländern und Kommunen für Abrufe über den MdZ durch abrufberechtigte Stellen ist rechtlich unproblematisch und technisch innerhalb eines Marktplatzes mit Kauffunktion leicht umsetzbar. Betriebliche Herausforderungen ergeben sich vor allem bei der Verwaltung der Zugriffsmöglichkeiten auf diese Rahmenverträge sowie der Verknüpfung mit dem Vertragsmanagement. Insbesondere muss sichergestellt werden, dass bestehende Abrufkontingente eingehalten werden, noch verfügbares Volumen im Rahmenvertrag besteht und rechtzeitig geprüft wird, ob eine Verlängerung erforderlich ist.

Hinsichtlich der Zielerreichung trägt dieser Use Case nicht unmittelbar zur Konsolidierung bestehender Marktplätze bei. Der wesentliche Mehrwert der Bereitstellung von Rahmenverträgen liegt in der erhöhten Transparenz für abrufberechtigte Stellen. Derzeit fehlt es oft schon innerhalb einer einzelnen Gebietskörperschaft an Übersicht über bestehende Rahmenverträge – erst recht über Ressortgrenzen hinweg. Eine Abbildung über den MdZ könnte hier erheblich zur Transparenz beitragen.

In Bezug auf die Einbindung bestehender Rahmenverträge ist es erforderlich, ein Anreizsystem für öffentliche Bedarfsträger und öffentliche IT-Dienstleister zu schaffen, damit sie ihre Verträge in föderalen Marktplätzen einstellen und während der Vertragslaufzeit effektiv verwalten können. Dies könnte beispielsweise durch vereinfachte Klick-out-Mechanismen zur Kontaktaufnahme im Marktplatz realisiert werden.

Insgesamt tragen diese Maßnahmen dazu bei, private Anbieter stärker in föderale Marktplätze zu integrieren, den Zugang für KMU und Start-ups zu erleichtern und somit Innovation und Wettbewerb zu fördern.

*Use Case: Verhandlungsvergaben mit und ohne Teilnahmewettbewerb*

Ein weiteres potenzielles Instrument zur Öffnung der Marktplätze für private Anbieter sind Verhandlungsvergaben innerhalb des Marktplatzes, die eine Mindestanzahl an Produkten pro Produktkategorie voraussetzen. Bei Verhandlungsvergabe mit Teilnahmewettbewerb werden zunächst mehrere Unternehmen öffentlich zur Teilnahme aufgefordert. Interessierte Anbieter müssen sich bewerben und die Vergabestelle wählt geeignete Unternehmen aus, mit denen anschließend verhandelt wird. Bei einer Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb wird direkt mit einem oder mehreren gezielt ausgewählten Unternehmen verhandelt, ohne dass zuvor ein offenes Bewerbungsverfahren stattfindet. Der wesentliche Vorteil einer Verhandlungsvergabe gegenüber einem Direktauftrag bei der Beschaffung von IT-Lösungen liegt in den höheren Wertgrenzen, wodurch umfassendere und komplexere Leistungen vergaberechtskonform beauftragt werden können, während gleichzeitig eine gewisse Flexibilität bei der Anbieterwahl und Vertragsgestaltung erhalten bleibt.

Die technische Umsetzung erfordert einen mittleren Aufwand, da Bewertungsmatrizen hinterlegt sowie Wertungen und Zuschläge dokumentiert werden müssen. Der MdZ könnte den

Prozess der Angebotsabgabe sowie die Verhandlungsphasen digital unterstützen. Verhandlungen könnten strukturiert und nachvollziehbar dokumentiert werden. Die rechtskonforme Umsetzung – insbesondere hinsichtlich der präzisen Abbildung vergaberechtlicher Anforderungen - wäre aufwendig, aber auf dem MdZ grundsätzlich möglich.

Analog zum Use Case Direktaufträge ist auch bei Verhandlungsvergaben eine gestufte Umsetzung denkbar. Um die Komplexität zu reduzieren, könnten Verhandlungsvergaben zunächst über ein Schaufenster mit einer Dokumentationsfunktion realisiert werden, wobei der überwiegende Beschaffungsprozess weiterhin außerhalb des MdZ stattfinden würde. In einem zweiten Schritt würden Verhandlungsvergaben einschließlich der Backend-Prozesse vollständig auf dem MdZ abgebildet sein.

### Strategisches Ziel 3: Integration weiterer Marktplätze und marktplatzähnlicher Portale

Dem dritten strategischen Ziel ist der Use Case der Integration anderer Marktplätze und marktplatzähnlicher Portale, wie etwa Deutschland.Digital oder der Marktplatz der KI-Möglichkeiten (MaKI) des Bundesministeriums des Innern und für Heimat (BMI), zuzuordnen.

Für Nutzende von Bund, Ländern und Kommunen hätte eine Integration den Vorteil, alle Ressourcen und Produkte an einem zentralen Ort leicht auffindbar und vergleichbar vorzufinden. Dies würde informierte und nachhaltige Entscheidungen erleichtern. Gleichzeitig können die Träger der Marktplätze durch eine Zusammenführung der verschiedenen Portale Kosten senken und die Wirksamkeit erhöhen. Eine solche Integration könnte sich zudem an erfolgreichen Modellen, wie dem Marktplatz der Kommunen (ProVitako) oder dem Kaufhaus des Bundes, orientieren und diese ergänzen.

#### *Use Case: Integration weiterer ausgewählter Marktplätze*

Die Machbarkeit im Sinne der Realisierung des Use Cases auf dem MdZ ist rechtlich, technisch sowie betrieblich als einfach einzustufen. Rechtlich ist die Umsetzung unproblematisch, da viele dieser Marktplätze bereits in etablierten regulatorischen Rahmen eingebettet sind. Technisch ist die Integration mit geringem Aufwand umsetzbar, da auf bestehender technischer Infrastruktur aufgebaut werden kann. Betrieblich erfordert die Umsetzung nur geringe Anpassungen, da die bestehenden Strukturen und Prozesse der jeweiligen Marktplätze nachgenutzt werden können. Das Konsolidierungs- und Integrationspotenzial bestehender Marktplätze wird bei diesem Use Case als hoch bewertet. Eine Öffnung für Private steht hierbei nicht im Fokus.

#### *Use Case: Community-Funktionen für den Austausch und Wissenstransfer*

Der Fokus der Community-Funktionen liegt auf der Integration und Harmonisierung bestehender Angebote für IT-PLR-Produkte, gegebenenfalls ergänzt um die Entwicklung und Implementierung ausgewählter neuer, skalierbarer Funktionen für den MdZ.

Die für den MdZ vorgesehenen Community-Funktionen konzentrieren sich auf produktbezogene Interaktionsmöglichkeiten. Die Entwicklung dieser Funktionalitäten würde über die kommenden Jahre hinweg iterativ vorangetrieben, mit einem klaren Schwerpunkt auf der Bündelung und Strukturierung bestehender Angebote (vgl. Folie 16 in Anlage C).

Zu den Bestandsfunktionen für die Community-Funktionen für IT-PLR-Produkte gehören unter anderem:

- die Möglichkeit der Registrierung zu Produktinformationsveranstaltungen (An- und Abmeldung),
- die Verlinkung diverser Angebote (u. a. auf Plattformen Dritter und Entwicklungs-Communities),
- die Durchführung von Community-Events sowie
- die Bereitstellung von Produktinformationen und Kommunikationsmöglichkeiten.

Perspektivisch könnten erweiterte Funktionen aufgebaut und entwickelt werden, die es zu validieren gilt. Hierzu gehören:

- Partizipationsformate mit Produktverantwortlichen (Produktleitung anzeigen, Veranstaltungsplanung, funktionale Anforderungen),
- Teilnehmermanagement und -orchestrierung (Registrierung, Webinare, Gebührenerhebung, Ticketsystem) sowie
- Feedbackmechanismen für Wissensmanagement (Mehrwertbeschreibungen, qualitätsgesichertes „Wiki“, Feedback für Lösungen).

## Verzahnung von Funktionen und Use Cases

Die verschiedenen Use Cases lassen sich in mehrere Kategorien unterteilen, die jeweils spezifische Funktionen erfordern. Nachfolgende Tabelle illustriert die Zuordnung:

Tabelle 3: Darstellung der Verzahnung zwischen Funktionen und Use Cases

Use Cases	Funktionen (Auswahl)	
	Frontend-Funktionen	Backend-Funktionen
<b>Übergreifend: Informationskanal und Schaufenster</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Kataloge</li> <li>– Suchfunktionen</li> <li>– Detailansichten</li> <li>– Produktvergleiche</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Scoring-Mechanismen</li> <li>– Eintragung neuer Produkte</li> </ul>
<b>Direktvergaben und Rahmenverträge</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Kataloge</li> <li>– Suchfunktionen</li> <li>– Detailansichten</li> <li>– Produktvergleiche</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Scoring-Mechanismen</li> <li>– Pflege von Katalogen</li> <li>– Berechtigungs- und Rollenzuweisungen</li> </ul>
<b>Unentgeltliche Produkte</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Kataloge</li> <li>– Suchfunktionen</li> <li>– Detailansichten</li> <li>– Produktvergleiche</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Anpassung von Katalogen und Detailansichten</li> </ul>
<b>Nachnutzung von EFA-Leistungen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Kataloge</li> <li>– Suchfunktionen</li> <li>– Vergleichsfunktionen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Anpassung von Katalogen und Detailansichten</li> <li>– Zahlungs- und Rechnungsfunktionen</li> </ul>

<b>Verhandlungsvergaben</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Kataloge</li> <li>– Suchfunktionen</li> <li>– Produktvergleiche</li> <li>– Module für Leistungsbeschreibungen, Bewertungsmatrizen, Anbieterabfragen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Mechanismen für Angebotsabgabe und Zuschlagserteilung</li> <li>– Technische Voraussetzungen für Ausschreibungen</li> <li>– Schnittstellen zu Vergabeplattformen</li> </ul>
-----------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

*Übergreifend: Informationskanal und Schaufenster*

Ein Informationskanal oder Schaufenster würde als zentrale Plattform für Produktinformationen dienen. Im Frontend wären hierfür Funktionen, wie Katalog, Suchfunktionen, Detailansichten und Produktvergleiche, erforderlich, während im Backend Scoring-Mechanismen sowie die Möglichkeit zur Eintragung neuer Produkte bereitgestellt werden könnten.

*Direktaufträge und Rahmenverträge*

Für Direktaufträge von Lösungen privater Anbieter sowie für Rahmenverträge wären ähnliche Frontend-Funktionen notwendig, ergänzt um spezifische Backend-Funktionen, wie Scoring-Mechanismen, die Pflege von Katalogen sowie Berechtigungs- und Rollenzuweisungen.

*Unentgeltliche Produkte*

Ein weiterer Anwendungsfall betrifft unentgeltliche Produkte, bei denen weitgehend die gleichen Frontend- und Backend-Funktionen erforderlich wären, zusätzlich jedoch Möglichkeiten zur individuellen Anpassung von Katalogen und Detailansichten integriert werden müssten.

*Nachnutzung von EfA-Leistungen*

Auch für die Nachnutzung von EfA-Leistungen und anderen Lösungen wären ein Katalog sowie Such- und Vergleichsfunktionen essenziell. Eine wichtige Backend-Funktion bestünde hier in der flexiblen Anpassung von Katalogen und Detailansichten, um die individuellen Anforderungen der Bedarfsträger abzubilden.

Zudem sollten die derzeit für den EfA-Marktplatz konzipierten Zahlungs- und Rechnungsfunktionen auch für den MdZ genutzt werden und weitere Erfahrungswerte aus dem Betrieb des FIT-Stores und des EfA-Marktplatzes in die Weiterentwicklung zum MdZ einfließen.

*Verhandlungsvergaben innerhalb des MdZ*

Verhandlungsvergaben innerhalb des MdZ erfordern darüber hinaus zusätzliche Funktionen. Neben den klassischen Katalog-, Such- und Vergleichsfunktionen müsste das Frontend auch Module für detaillierte Leistungsbeschreibungen, Bewertungsmatrizen und Anbieterabfragen enthalten. Angebote sollten direkt über die Plattform abgegeben und Zuschläge erteilt werden können. Denkbar wären zudem Funktionen zur digitalen Steuerung von Verhandlungsrunden sowie transparenten Dokumentation der Verhandlungsverläufe.

Eine mögliche Option wäre hier unter anderem technische Schnittstellen zu bestehenden Vergabeplattformen zu etablieren, um eine Integration in bestehende Prozesse zu gewährleisten.

**Vertiefung I: Preisstrukturen auf dem MdZ**

Auf dem MdZ sollen Lösungen verschiedener Anbieter und Produktkategorien verfügbar sein. Hierfür müssen unterschiedliche Preismodelle und -strukturen abgebildet werden. Dabei gilt es, eine Balance zwischen Transparenz und dem Schutz von Geschäftsgeheimnissen zu wahren. Ein durchdachtes Rollen- und Rechtekonzept muss sicherstellen, dass Anbieter keine Preisrecherchen bei der Konkurrenz durchführen können, während Kunden gleichzeitig eine indikative Preisübersicht erhalten.

Entgegen der ursprünglichen Annahme formulierten auch private Anbieter während der Bedarfserhebung das Bedürfnis beziehungsweise zeigten die Offenheit, Kunden Einsicht in ihre Preisstrukturen zu ermöglichen. Da jedoch insbesondere bei nichtstandardisierten Produkten Preisangaben von zusätzlichen Parametern, wie beispielsweise der Einwohnerzahl einer Kommune, oder von der Implementierungskomplexität abhängen, sind auf dem MdZ unterschiedliche Umsetzungsoptionen für Preisangaben denkbar:

- **Angabe von Festpreisen:** Die Angabe von Festpreisen eignet sich insbesondere für standardisierte Lösungen und IT-Dienstleistungen, bei denen der Leistungsumfang klar definiert ist. Dies betrifft beispielsweise Standardsoftware, Pauschalangebote sowie Tagessätze für Beratungs- und Implementierungsleistungen.

Festpreise ermöglichen eine transparente und vergleichbare Kostenstruktur für die Kunden und erleichtern die Beschaffungsentscheidung.

- **Angaben von Preiskorridoren:** Preiskorridore bieten sich für Lösungen an, deren Kosten je nach individuellen Anforderungen variieren können. Diese Option erlaubt es Anbietern, eine realistische Preisspanne für ihre Lösungen anzugeben, ohne sich auf einen festen Preis festlegen zu müssen, ohne die konkreten Anforderungen für individuelle Aufträge zu kennen.

Sie ist besonders vorteilhaft für individuelle Softwarelösungen mit spezifischen Kundenanforderungen, modulare Angebote mit flexibel kombinierbaren Komponenten oder Lösungen, deren Kosten von projektbezogenem Aufwand, Nutzungsumfang oder individuellen Anpassungen abhängen. Kunden erhalten dadurch eine erste Orientierung zu den Kosten, während Anbieter die notwendige Flexibilität behalten, um auf projektspezifische Anforderungen einzugehen.

- **Anzeige individueller Preisberechnungen:** Die Bepreisung bestimmter Lösungen hängt von variablen Faktoren ab, wie der Anzahl der Nutzenden oder strukturellen Kennzahlen, etwa der Einwohnerzahl einer Kommune. In solchen Fällen können Anbieter keine pauschalen Festpreise angeben, da die Preisgestaltung stark von individuellen Parametern abhängt. Hier könnte die automatisierte Berechnung individueller Preise Abhilfe schaffen.

Da die Registrierung und Authentifizierung auf dem MdZ über das Unternehmenskonto erfolgen könnte, könnten relevante Informationen automatisch übermittelt werden. Bei Kommunen wäre es auf diese Weise möglich, die Postleitzahl zu erfassen und damit eine präzise Zuordnung der Einwohnerzahl vorzunehmen.

Um dies zu ermöglichen, könnte auf dem MdZ ein Backend-Prozess etabliert werden, der die übermittelten Informationen je nach Ausgestaltung korrekt zuordnet. Anbieter wären dazu verpflichtet, ihre Berechnungsformeln und -grundlagen für die Preisgestaltung an

den MdZ zu übermitteln. Diese Daten würden anschließend gegebenenfalls automatisiert mit den Kundendaten synchronisiert.

Diese Lösung stellt zwar die technisch und administrativ aufwendigste Form der Preisangabe dar, ermöglicht jedoch eine detaillierte, präzise und individuelle Preiskalkulation für die Kunden.

## **Vertiefung II: Rechtlicher Rahmen und Vertragsbeziehungen**

Die Ausgestaltung des MdZ erfolgt innerhalb eines komplexen vergabe-, wettbewerbs- und kartellrechtlichen Rahmens. Vor diesem Hintergrund gelten besonders strenge Vorgaben, um die Transparenz, Gleichbehandlung und Nichtdiskriminierung gemäß § 97 GWB zu gewährleisten.

Auf dem MdZ sollen sowohl öffentlich-öffentliche als auch öffentlich-private Geschäftsbeziehungen vollzogen werden. Daher sind organisatorische und technische Vorkehrungen zu treffen, die jegliche Form der Vorteilsnahme oder auch nur den Eindruck mangelnder Neutralität verhindern. Dies betrifft insbesondere, aber nicht ausschließlich, die Beteiligung privater Anbieter an der Produktsteuerung (vgl. Verweis auf Governance in Kapitel 6).

Die Use Cases auf dem MdZ lassen sich grundsätzlich in zwei Kategorien unterteilen: solche, die dem Vergaberecht unterliegen und solche, die außerhalb des Vergaberechts liegen. Grundsätzlich vom Vergaberecht ausgenommen sind alle Use Cases, die unentgeltlich erfolgen. Alle Use Cases, die private Anbieter umfassen, unterliegen grundsätzlich dem Vergaberecht.

Beim entgeltlichen Leistungsaustausch zwischen öffentlichen Gebietskörperschaften ist die Anwendung vergaberechtlicher Grundsätze komplex. Grundsätzlich bilden Länder und Kommunen in Deutschland rechtlich unabhängige juristische Personen, sodass ihr Leistungsaustausch in den Anwendungsbereich des öffentlichen Vergaberechts fallen kann. Allerdings befreit § 108 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) bestimmte Formen der öffentlich-öffentlichen Zusammenarbeit von der Einhaltung des Vergaberechts. Dafür müssen spezifische Tatbestände erfüllt sein. Dies ist jeweils individuell zu prüfen.

Auf dem MdZ könnte die Abbildung von zwei Vertragsmodellen ermöglicht werden (siehe Abbildung 7):



- **Option 2 (geprüft und nicht empfohlen):** Der MdZ wird mit höherem Mitteleinsatz als neues Produkt entwickelt, mit Umsetzung erster Use-Cases in 2027 und der Finanzierung durch ein eigenes Budget.

Die Ausgestaltung und Einschätzung der Umsetzungsoptionen in Kapitel 5 basiert auf den aktuellen konzeptionellen Überlegungen zum MdZ und ist in einem nächsten Schritt für die gewählte Option organisatorisch auszuarbeiten.

Die Umsetzungsoptionen werden in Tabelle 4 beschrieben. Sofern sich die grundsätzlich ähnlich gelagerten Optionen 1A und 1B in einem Gestaltungsparameter unterscheiden, ist dies nachfolgend aufgeführt.

Tabelle 4: Beschreibung der Umsetzungsoptionen

Gestaltungsparameter	Option 1 (Weiterentwicklung des CSP der DVC zum MdZ)		Option 2 (Aufbau des MdZ als neues Produkt)
	Option 1A	Option 1B	
<b>Narrativ</b>	Verwirklichung der strategischen Zielstellungen mit effizienter Umsetzung durch direkte Integration des EfA-Marktplatzes und der DVC, Nutzung bestehender Strukturen sowie umfangreicher Erfahrungen beim EfA-Marktplatz in Konzeptions-, Community- und Entwicklungsarbeit, frühzeitige Realisierung erster Use Cases in 2025 und Finanzierung (der technischen Umsetzung) aus vorhandenen Budgets sowie potenzielle Kosteneinsparungen durch Ausschreibung des Produktteils (technischer Betrieb und Entwicklung)	Siehe Option 1A sowie:  Aufwendung zusätzlicher Ressourcen zur Beschleunigung der Migration bei Ausschreibung des Produktteils (technischer Betrieb und Entwicklung) sowie frühere Realisierung von Use Cases	Aufbau eines maßgeschneiderten Produkts für 2027 mit hohem Bedarfsdeckungsgrad bei einer umfassenden strategischen und finanziellen Weichenstellung; DVC und EfA-Marktplatz könnten perspektivisch in diesem Produkt aufgehen; partielle Kosteneinsparungen durch Ausschreibung des Produktteils (technischer Betrieb und Entwicklung) bei gleichzeitig anfallenden Investitionsbedürfnissen für das neue Produkt
<b>Technische Umsetzung</b>	Technische Umsetzung auf Grundlage des weiterzuentwickelnden CSP	Siehe Option 1A	Aufbau des MdZ auf neuer und eigenständiger technischer Basis

Gestaltungsparameter	Option 1 (Weiterentwicklung des CSP der DVC zum MdZ)		Option 2 (Aufbau des MdZ als neues Produkt)
	Option 1A	Option 1B	
<b>Sourcing-Optionen Betrieb</b>	Fortführung des Betreibermodells der DVC für 2025; ab Q1 2026 Ausschreibung des Produktteils (technischer Betrieb und Entwicklung) und Verlagerung (Insourcing) der technischen Betriebssteuerung zur FITKO, während die Verantwortung für den Serviceteil bei der govdigital verbleibt <sup>14</sup>	Siehe Option 1A	Aufsetzen eines größtenteils neuen Betreibermodells; Anforderungsdefinition voraussichtlich ab Q4 2025; externe Ausschreibung des Produktteils (technischer Betrieb und Entwicklung) in H1 2026; Betriebsstart in H1 2027 denkbar; keine Ausschreibung des fachlichen Betriebs, der bei der govdigital verbleibt
<b>Steuerungsansatz</b>	In 2025 gilt der für die DVC avisierte Steuerungsansatz (voraussichtlich Steuerungsansatz 3); zu H1 2026 voraussichtliche Überführung in Steuerungsansatz 2 (abhängig von Entscheidungen des IT-PLR)	Siehe Option 1A	Steuerungsansatz 2 aufgrund geteilter Verantwortlichkeit zwischen FITKO und Servicepartner durch Verortung des fachlichen Betriebs bei der govdigital (abhängig von Entscheidungen des IT-PLR)
<b>Prognostizierte Umsetzung der Services</b>	<p>2025:</p> <p>H2: Redaktion H2: Präqualifizierung</p> <p>2026:</p> <p>H2: Vergabefunktion</p>	<p>2025:</p> <p>H2: Redaktion H2: Präqualifizierung</p> <p>2026:</p> <p>H1: Vergabefunktion</p>	<p>2025:</p> <p>Keine Angabe</p> <p>2026:</p> <p>Keine Angabe</p> <p>2027:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Redaktion</li> <li>- Präqualifizierung</li> <li>- Vergabefunktion</li> </ul>

<sup>14</sup> In der Praxis erfolgt zwischen FITKO und Servicepartner eine produkt- und serviceübergreifende Arbeitsteilung bzw. Zusammenarbeit.

Gestaltungsparameter	Option 1 (Weiterentwicklung des CSP der DVC zum MdZ)		Option 2 (Aufbau des MdZ als neues Produkt)
	Option 1A	Option 1B	
<b>Prognostizierte Umsetzung der Use Cases</b>	<p>2025:</p> <p>H2: Unentgeltliche Produkte (IT-PLR-Produkte) H2: Direktaufträge</p> <p>2026:</p> <p>H1: Community-Funktionen (IT-PLR-Produkte) H2: Nachnutzung von Efa-Leistungen H2: Bestehende Rahmenverträge (Bund, Länder, Kommunen) H2: Verhandlungsvergaben ohne Teilnahmewettbewerb H2: Integration weiterer ausgewählter Marktplätze</p> <p>2027 ff.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Verhandlungsvergabe mit Teilnahmewettbewerb</li> <li>- Integration weiterer ausgewählter Marktplätze</li> <li>- Gegebenenfalls Erweiterung der Community-Funktionen</li> </ul>	<p>2025:</p> <p>Siehe Option 1A sowie Beschleunigung der Migration bei Ausschreibung des Produktteils (technischer Betrieb und Entwicklung) und mögliche Umsetzung weiterer Use Cases</p> <p>2026:</p> <p>H1: Nachnutzung von Efa-Leistungen H1: Bestehende Rahmenverträge (Bund, Länder, Kommunen) H2: Verhandlungsvergaben ohne Teilnahmewettbewerb H2: Gegebenenfalls Erweiterung der Community-Funktionen H2: Gegebenenfalls weitere Integration von Marktplätzen</p> <p>2027 ff.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Verhandlungsvergabe mit Teilnahmewettbewerb</li> <li>- Integration weiterer ausgewählter Marktplätze</li> <li>- Gegebenenfalls Erweiterung der Community-Funktionen</li> </ul>	<p>2025:</p> <p>Keine Angabe</p> <p>2026:</p> <p>Keine Angabe</p> <p>2027:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Unentgeltliche Produkte (IT-PLR-Produkte)</li> <li>- Community-Funktionen (IT-PLR-Produkte)</li> <li>- Nachnutzung von Efa-Leistungen</li> <li>- Integration weiterer ausgewählter Marktplätze</li> <li>- Direktaufträge</li> <li>- Bestehende Rahmenverträge (Bund, Länder, Kommunen)</li> <li>- Verhandlungsvergabe ohne Teilnahmewettbewerb</li> </ul> <p>2028 ff.:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Verhandlungsvergabe mit Teilnahmewettbewerb</li> <li>- Integration weiterer ausgewählter Marktplätze</li> <li>- Gegebenenfalls Erweiterung der Community-Funktionen</li> </ul>
<b>Budget</b>	<p>Finanzierung durch Budgets der DVC und des Efa-Marktplatzes für 2025 und 2026 sowie potenzielle Kosteneinsparungen durch Ausschreibung des Produktteils (technischer Betrieb und Entwicklung)</p>	<p>Siehe Option 1A sowie zusätzliche Mittel für Beschleunigung der Migration bei Ausschreibung des Produktteils (technischer Betrieb und Entwicklung) und mögliche Umsetzung weiterer Use Cases</p>	<p>Finanzierung der Entwicklung in 2026 über (Teil-)Umwidmung des Entwicklungsbudgets der DVC und des Efa-Marktplatzes; darüber hinausgehende Kosten sind durch zusätzliche Mittel zu decken; teilweise Einsparungen durch Ausschreibung des Produktteils (technischer Betrieb und Entwicklung)</p>

## Vergleichs- und Bewertungsmethodik

Die drei Umsetzungsoptionen werden nachfolgend entlang ausgewählter Kriterien qualitativ bewertet, um so ihre Vor- und Nachteile gegeneinander abwägen und eine Empfehlung für eine Option ableiten zu können (vgl. Folie 19 in Anlage C).

Zu diesem Zwecke werden nachfolgend zunächst die Kriterien sowie ihre jeweilige Definition dargestellt, bevor in Tabelle 5 eine Gegenüberstellung der Analyse je Kriterium und Option erfolgt. Dabei stellt das Kriterium *Souveränität und Akzeptanz* aufgrund seiner Bedeutung für die Zielsetzung des MdZ ein zu erfüllendes Ausschlusskriterium dar, während das Kriterium *Kosten* gegenüber den übrigen drei Kriterien als prioritär betrachtet wird.

- **Souveränität und Akzeptanz** (Ausschlusskriterium)

*Definition:* Souveränität des IT-PLR in Bezug auf den Durchgriff und die Steuerung der Dienstleister sowie Akzeptanz des MdZ aus Sicht der Nutzenden durch Neutralität bei der Steuerung der Autorisierungsstelle auf der strategischen und koordinierenden Ebene.

- **Strategische Zielerreichung und Reichweite**

*Definition:* Erreichung der strategischen Ziele des MdZ (Konsolidierungswirkung, Öffnung des MdZ für private Anbieter, Angebot zur Integration weiterer Marktplätze und markt-platzähnlicher Portale) und Schaffung einer reichweitenstarken Beschaffungsmöglichkeit (öffentlich-öffentlich sowie öffentlich-privat).

- **Steuerungskomplexität**

*Definition:* Komplexität bei der politischen Governance des MdZ sowie Aufwand der Koordinierung und Produktsteuerung.

- **Umsetzbarkeit**

*Definition:* Operative Aufwände zur Umsetzung des MdZ (technische sowie personelle Ressourcen) sowie Umsetzungsdauer.

- **Kosten** (prioritäres Kriterium)

*Definition:* Finanzielle Aufwände der Entwicklung und des Betriebs (inkl. Migrationskosten).

Bei der nachfolgenden Bewertung der Umsetzungsoptionen in Tabelle 5 wird nur dann eine separate Bewertung für Option 1B ausgeführt, wenn diese von der ähnlich gelagerten Option 1A abweicht.

Tabelle 5: Bewertung der Umsetzungsoptionen

Kriterien	Option 1 (Weiterentwicklung des CSP der DVC zum MdZ)		Option 2 (Aufbau des MdZ als neues Produkt)
	Option 1A	Option 1B	
<p><b>Souveränität und Akzeptanz</b></p> <p><i>Definition:</i> Souveränität des IT-PLR in Bezug auf den Durchgriff und die Steuerung der Dienstleister sowie Akzeptanz des MdZ aus Sicht der Nutzenden durch Neutralität bei der Steuerung der Autorisierungsstelle auf der strategischen und koordinierenden Ebene.</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <p>Perspektivisch ab H1 2026 erfolgt eine Verlagerung (Insourcing) der technischen Betriebssteuerung zur FITKO im Rahmen der Beschaffung des technischen Betriebs sowie der Entwicklung und erhöht damit mittelbar die formelle Souveränität der Umsetzungsoption</p> <p>Erhöhte Akzeptanz durch die Anwendung eines Rollen- und Rechtenkonzepts analog zur DVC, in dem die FITKO bei strategischen und koordinierenden Entscheidungen der Autorisierungsstelle zustimmen muss</p> <p><b>Nachteile</b></p> <p>/</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <p>Siehe Option 1A</p> <p><b>Nachteile</b></p> <p>/</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <p>Bei perspektivischer Anwendung von Steuerungsansatz 2 liegt die technische Betriebssteuerung bei der FITKO und erhöht damit mittelbar die formelle Souveränität der Umsetzungsoption</p> <p>Erhöhte Akzeptanz bei den Nutzenden möglich, sofern beim neuen Produkt ein Rollen- und Rechtenkonzept angewendet wird, in dem die FITKO bei strategischen und koordinierenden Entscheidungen der Autorisierungsstelle zustimmen muss</p> <p><b>Nachteile</b></p> <p>/</p>

Kriterien	Option 1 (Weiterentwicklung des CSP der DVC zum MdZ)		Option 2 (Aufbau des MdZ als neues Produkt)
	Option 1A	Option 1B	
<p><b>Strategische Zielerreichung und Reichweite</b></p> <p><i>Definition:</i> Erreichung der strategischen Ziele des MdZ (Konsolidierungswirkung, Öffnung des MdZ für private Anbieter, Angebot zur Integration weiterer Marktplätze und marktplatzähnlicher Portale) und Schaffung einer reichweitenstarken Beschaffungsmöglichkeit (öffentlich-öffentlich sowie öffentlich-privat).</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <p>Hohe Konsolidierungswirkung von Beginn an durch Integration bestehender Marktplatzinitiativen (auch vor dem Hintergrund von Budgetrestriktionen); Aufbau des MdZ mit einer Öffnung auch für private Anbieter schafft breitere Integrationswirkung</p> <p>Beteiligung der bestehenden Verträge erlaubt Inhouse-Kette zu öffentlichen Bedarfsträgern für die Beschaffung ohne Vergabeverfahren im Rahmen eines bestehenden und bewährten Modells (DVC)</p> <p><b>Nachteile</b> /</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <p>Siehe Option 1A; zusätzlich dazu schnellere Erreichung der strategischen Ziele aufgrund eines höheren Ressourceneinsatzes und Beschleunigung von Migration und Use Cases potenziell möglich</p> <p><b>Nachteile</b> /</p>	<p><b>Vorteile:</b></p> <p>Aufsetzen eines komplett neuen Produkts schafft potenzielle Gestaltungsspielräume durch Abwesenheit bisheriger Pfadabhängigkeiten</p> <p><b>Nachteile:</b></p> <p>Keine unmittelbare Konsolidierungswirkung in 2025 und 2026, da zunächst die Schaffung eines zusätzlichen Angebots ohne Konsolidierung bestehender Marktplätze erfolgt, bis dann DVC und EfA-Marktplatz perspektivisch in neuem Produkt aufgehen würden</p> <p>Ziel der reichweitenstarken Beschaffungsmöglichkeit erfordert Schaffung eines neuen Rollenkonstrukts und neuer Vertragsbeziehungen mit zunächst erhöhter Ausgestaltungskomplexität im Vergleich zum bewährten Modell in den Optionen 1A und 1B</p>

Kriterien	Option 1 (Weiterentwicklung des CSP der DVC zum MdZ)		Option 2 (Aufbau des MdZ als neues Produkt)
	Option 1A	Option 1B	
<p><b>Steuerungskomplexität</b></p> <p><i>Definition:</i> Komplexität in der politischen Governance des MdZ sowie Aufwand der Koordinierung und Produktsteuerung.</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <p>Aufsetzen auf bestehenden Governance-Strukturen der DVC ermöglicht eine konsolidierte Gesamtsteuerung unter Vermeidung von Parallelstrukturen; im Rahmen von Steuerungsansatz 3 erfolgt in 2025 nur Steuerung der govdigital als Produktbeauftragter, was zu geringerer Steuerungskomplexität führt</p> <p><b>Nachteile</b></p> <p>Perspektivischer Wechsel zu Steuerungsansatz 2 erhöht zunächst Steuerungskomplexität durch Steuerung des technischen Dienstleisters sowie zusätzlichen Koordinierungsaufwand mit Serviceteil</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <p>Siehe Option 1A</p> <p><b>Nachteile</b></p> <p>Siehe Option 1A</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <p>Aufbau neuer Governance-Strukturen ohne etwaige bestehende Pfadabhängigkeiten zu bisherigen Strukturen</p> <p><b>Nachteile</b></p> <p>Erhöhte Steuerungskomplexität durch Notwendigkeit des Aufbaus zunächst separater Governance-Strukturen für das neue Produkt unter Fortführung von Parallelstrukturen</p>
<p><b>Umsetzbarkeit</b></p> <p><i>Definition:</i> Operative Aufwände zur Umsetzung des MdZ (technische sowie personelle Ressourcen) sowie Umsetzungsdauer.</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <p>Effiziente Nutzung bestehender Strukturen der CSP auf Basis von dessen funktionaler Flexibilität; vollumfängliches Aufsetzen auf technischen und personellen Ressourcen und Integration des EfA-Marktplatzes und der DVC</p> <p>Frühzeitige Realisierung erster Use Cases durch Nutzung bestehender Strukturen bereits in 2025 möglich</p> <p><b>Nachteile</b></p> <p>/</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <p>Siehe Option 1A sowie zusätzlich Mehrwert einer zeitlich beschleunigten Umsetzung, die eine potenziell frühere Migration und Umsetzung von Use Cases ermöglichen würde</p> <p><b>Nachteile</b></p> <p>/</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <p>/</p> <p><b>Nachteile</b></p> <p>Deutlich spätere Umsetzung von Use Cases, da erst nach Ende der vorläufigen Haushaltsführung eine Definition von Anforderungen und eine Ausschreibung möglich wären, was die Umsetzung frühestens ab 2027 ermöglicht</p> <p>Zusätzliche technische und personelle Ressourcenaufwände, da keine Nachnutzung verfügbarer Ressourcen erfolgt und in 2026 aufgrund der Parallelität mehrerer Produkte zusätzlicher operativer Aufwand entsteht</p>

Kriterien	Option 1 (Weiterentwicklung des CSP der DVC zum MdZ)		Option 2 (Aufbau des MdZ als neues Produkt)
	Option 1A	Option 1B	
<p><b>Kosten</b></p> <p><i>Definition:</i> Finanzielle Aufwände der Entwicklung und des Betriebs (inkl. Migrationskosten).</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <p>Ermöglicht eine budgetneutrale Umsetzung des MdZ (unter Umwidmung bestehender Budgets von DVC und EfA-Marktplatz)</p> <p>Mit Steuerungsansatz 2 ab H1 2026 entstehen durch Ausschreibung des Produktteils (technischer Betrieb und Entwicklung) potenzielle Kosteneinsparungen</p> <p>Denkbare Repriorisierung innerhalb des DVC- und EfA-Anforderungsmanagements schafft zusätzlichen positiven Kostenfaktor (abhängig von Entscheidungen des Produktboards)</p> <p><b>Nachteile</b></p> <p>/</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <p>Mit Steuerungsansatz 2 ab H1 2026 entstehen durch die Ausschreibung des Produktteils (technischer Betrieb und Entwicklung) potenzielle Kosteneinsparungen</p> <p>Denkbare Repriorisierung innerhalb des DVC- und EfA-Anforderungsmanagements schafft zusätzlichen positiven Kostenfaktor (abhängig von Entscheidungen des Produktboards)</p> <p><b>Nachteile</b></p> <p>Zusätzliche Kosten für die Beschleunigung bei Migration und Entwicklung, wodurch keine Budgetneutralität gegeben ist</p>	<p><b>Vorteile</b></p> <p>Ausschreibung des Produktteils (technischer Betrieb und Entwicklung) generiert potenzielle Kosteneinsparungen (allerdings keine gesamthaften Einsparungen, siehe Nachteile)</p> <p><b>Nachteile</b></p> <p>Grundsätzlich erhebliche Investitionserfordernisse und zusätzliche Budgetaufwände</p> <p>Entstehung paralleler Kostenaufwände für einerseits MdZ in 2026 (Entwicklungskosten) und andererseits für DVC und EfA-Marktplatz (teils Entwicklungskosten sowie Betriebskosten); budgetäre Umwidmungen in Teilen aber möglich</p>
<b>Gesamteinschätzung</b>	<p><b>Empfehlenswerte Umsetzungsoption</b></p> <p>Ermöglicht dem IT-PLR eine größtmögliche Realisierung von Bestandteilen des Zielbilds von 2025 bis 2026 ohne den Einsatz zusätzlicher Ressourcen und stellt damit eine kostenneutrale und zügig umsetzbare Option zum Aufbau des MdZ unter Wahrung von Souveränität und Akzeptanz dar</p>	<p><b>Beschleunigte Handlungsalternative</b></p> <p>Stellt durch die Aufwendung zusätzlicher Mittel eine beschleunigte Handlungsalternative, insbesondere bei der Migration und Entwicklung, zur Option 1A zulasten der Kostenneutralität dar</p>	<p><b>Keine empfohlene Handlungsalternative</b></p> <p>Ermöglicht den Aufbau eines neuen passgenauen Produkts unter Aufwendung signifikanter zusätzlicher Investitionen und Strukturen auf einer operativ deutlich nach hinten verlagerten Zeitschiene</p>



Alle Use Cases bis auf die Verhandlungsvergabe mit Teilnahmewettbewerb könnten im Jahr 2027 realisiert werden. Ein wesentlicher Nachteil besteht darin, dass die Umsetzung erst verzögert möglich wird. Erst nach Abschluss der vorläufigen Haushaltsführung können Anforderungen für ein neues Projekt definiert und Ausschreibungen durchgeführt werden.

Aufgrund der hohen inhaltlichen Zusammenhänge sowie Pfadabhängigkeiten zwischen dem Thema Budgetplanung und der Integration des Vorhabens in die DVC und den EfA-Markt- platz ist die Zeitplanung zwischen den Produktboards in jedem Fall abzustimmen und iterativ weiterzuentwickeln.

**Kosten**

Die Kostenschätzung differenziert zwischen den bereits genannten Umsetzungsoptionen 1A, 1B und 2 und umfasst den Zeithorizont von 2025 bis 2029, wobei die Kosten für den Zeitraum 2027 bis 2029 indikativ auf Basis einer linearen Fortschreibung berechnet werden. Der nachfolgende Abschnitt legt mithilfe von Abbildung 9 die wesentlichen Ergebnisse aus den zugrundeliegenden Berechnungen dar. Detaillierte Ergebnisse und Erläuterungen können der Anlage B entnommen werden.

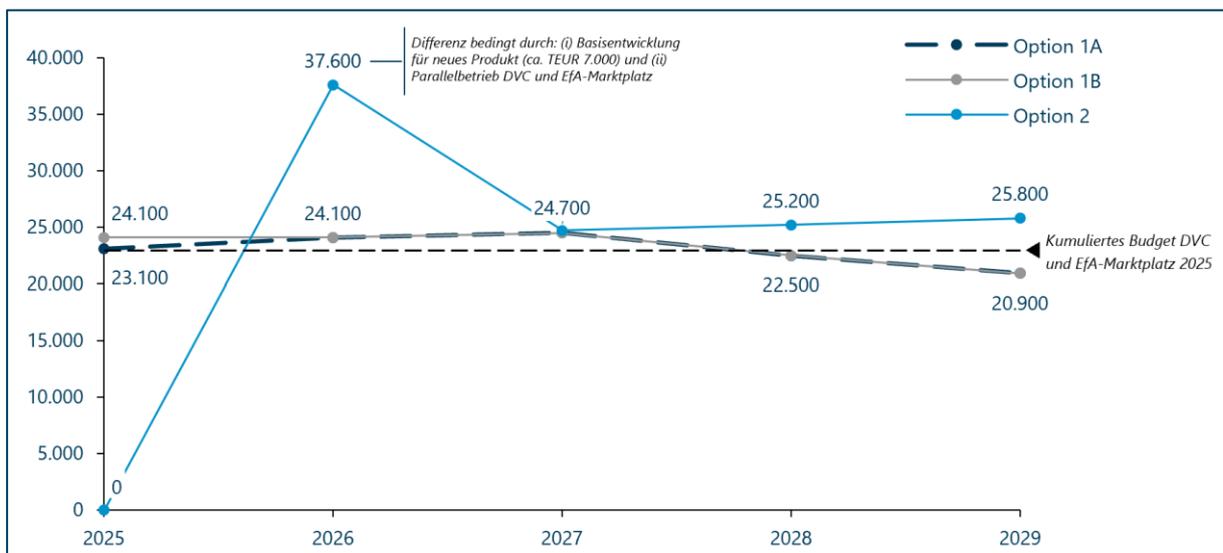


Abbildung 9: Kostenaufwände der Umsetzungsoptionen in Tausend Euro

**Option 1A**

Im Rahmen der Option 1A wird das kumulierte Budget von DVC und EfA-Marktplatz (inklusive FIT-Store) genutzt und eine budgetneutrale Umsetzung des MdZ realisiert. Durch Ausschreibung und Repriorisierung können eine budgetneutrale Umsetzung unter Einsatz von mehr VZÄ realisiert werden.<sup>15</sup> Die prognostizierten Kosten für Option 1A betragen für 2025 insgesamt 23,1 Millionen Euro und steigen 2026 auf 24,1 Millionen Euro. 2027 wird ein Kostenanstieg auf 24,5 Millionen Euro prognostiziert. Da das Gros der Entwicklungsarbeit in den

<sup>15</sup> Das Einsparpotenzial durch die Ausschreibung des Produktteils (technischer Betrieb und Entwicklung) wurde auf Basis des IT-Service Preisspiegel 2024 berechnet.

Zeitraum 2025 bis 2027<sup>16</sup> fällt, ist in den Jahren ab 2028 von einer Reduzierung der Entwicklungskosten auszugehen.

#### *Option 1B*

Anders als unter Option 1A wird in dieser Berechnungsvariante von der Verfügbarkeit zusätzlicher Projektmittel in 2025 in Höhe von 1 Million Euro ausgegangen, die eine beschleunigte Migration und Entwicklung ermöglichen. Dadurch entstehen im Jahr 2025 und 2026 Aufwände von je 24,1 Millionen Euro. Analog zur Option 1A sind durch Ausschreibung und etwaige Repriorisierung die Finanzierung von mehr VZÄ möglich. Wie zuvor fällt der überwiegende Anteil der Entwicklungsarbeit in die Jahre 2025 bis 2027.<sup>17</sup> Folglich wird auch für Option 1B eine sukzessive Reduzierung der Entwicklungskosten ab 2028 angesetzt.

#### *Option 2*

Im Rahmen dieser Variante erfolgt eine vollständige Neukonzeption des MdZ als eigenständiges Produkt außerhalb der bestehenden Marktplätze unter Ausschreibung sämtlicher Entwicklungs- und technischer Betriebsleistungen. Diese Option verursacht 2025 keine zusätzlichen Kosten, da die Ausschreibung erst 2026 greift. Im Jahr 2026 belaufen sich die Kosten auf 37,6 Millionen Euro, während sie 2027<sup>18</sup> auf 24,7 Millionen Euro sinken. Die erhöhten Kosten resultieren aus einer vollständigen Neuentwicklung des Produktes, der erforderlichen Basisentwicklung sowie einem temporären Parallelbetrieb mit der DVC und dem EfA-Marktplatz. Dennoch können durch die Ausschreibung mehr VZÄ als im Status quo realisiert werden.

### **Potenzielle Finanzierungsoptionen für den MdZ**

Die unterstützende Anschubfinanzierung des MdZ muss in den ersten Jahren aus dem Budget des IT-PLR übernommen werden. Langfristig besteht jedoch die Möglichkeit, den Marktplatz teilweise selbsttragend zu gestalten. Hierfür stehen verschiedene Finanzierungsoptionen zur Verfügung, die sorgfältig geprüft werden sollten.

Ein entscheidendes Erfolgskriterium für einen Marktplatz ist das ausgewogene Zusammentreffen von ausreichendem Angebot und ausreichender Nachfrage. Für jede potenzielle Finanzierungsoption sollten daher Annahmen und Risiken über deren Auswirkungen auf Angebot und Nachfrage auf dem Marktplatz getroffen werden.

Darüber hinaus empfiehlt es sich, auch den organisatorischen, technischen und betrieblichen Aufwand sowie die potenziellen Auswirkungen der jeweiligen Option zu berücksichtigen. Dies betrifft insbesondere Aspekte wie Regelmäßigkeit, Verlässlichkeit, Einnahmepotenziale, rechtliche Umsetzbarkeit sowie die Komplexität der jeweiligen Option. So kann für jede potenzielle Einnahmequelle eine fundierte Wirtschaftlichkeitsanalyse erstellt werden.

Übergreifend ist auf der Ebene der Finanzierung des MdZ sicherzustellen, dass nur eine Kostenerstattung im Rahmen des preisrechtlich Zulässigen erfolgt und damit die Grenze des öf-

---

<sup>16</sup> Mit Ablauf der Übergangsfrist für §2b UStG unterliegen juristische Personen des öffentlichen Rechts ab 2027 der Umsatzsteuerpflicht, wenn sie mit privaten Anbietern konkurrieren. Die Auswirkungen auf öffentliche IT-Dienstleistungen, insbesondere mögliche Kostensteigerungen wären zu prüfen.

<sup>17</sup> Ibid.

<sup>18</sup> Ibid.

fentlichen Interesses im Sinne des § 108 Absatz 6 GWB gewahrt bleibt (Kostendeckungsprinzip), damit jegliche Form einer unzulässigen Wettbewerbsbeschränkung durch den Staat ausgeschlossen werden kann. Da sowohl öffentliche als auch private Anbieter ihre Lösungen auf dem MdZ präsentieren, ist ein fairer und gleichberechtigter Zugang zu den Marktplatzbereichen unbedingt sicherzustellen.

Der IT-Planungsrat hat mit seinem Beschluss 2024/22 die Ausarbeitung eines langfristigen Finanzierungsmodells für die DVC in Auftrag gegeben. Der parallellaufende Befassungsprozess kommt unter Beachtung einer Vielzahl der zuvor genannten Faktoren zu dem Schluss, dass sich vor allem eine Transaktionsgebühr in Form einer Servicepauschale als Refinanzierungsinstrument eignet.

Konkret soll diese Servicepauschale als prozentualer Aufschlag auf die DVC-Services erhoben werden. Für jeden über die DVC vermittelten Vertrag erhält die DVC von den Transaktionspartnern eine Vergütung. Die Servicepauschale dient der Deckung sowohl des technischen als auch des fachlichen Betriebs.

Sofern die Servicepauschale formal durch den IT-PLR beschlossen und umgesetzt wird, könnte sie als Grundlage für ein Finanzierungsmodell des MdZ dienen. Dabei sind jedoch vergabe- und kartellrechtliche Implikationen zu berücksichtigen, insbesondere im Hinblick auf die im Vergleich zur DVC abweichenden Marktstruktur des MdZ, die sowohl private als auch öffentliche Anbieter umfasst. Vor diesem Hintergrund werden nachfolgend weitere Finanzierungsoptionen systematisiert und hinsichtlich ihrer Risiken im Kontext des MdZ initial bewertet. Diese Einschätzung kann der Ausgangspunkt für eine künftige Detailanalyse sein, sollte es perspektivisch einer ergänzenden Einnahmeoption bedürfen.

Tabelle 6: Qualitative Betrachtung der Finanzierungsoptionen

Finanzierungsoptionen	Beschreibung	Risiken
<i>Kontinuierliche Einnahmen (Einnahmen, die regelmäßig und planbar anfallen, da sie in definierten Intervallen oder auf wiederkehrender Basis generiert werden):</i>		
<b>Mitgliedsbeiträge</b>	Zahlungen von Mitgliedern für die Mitgliedschaft in einer separaten Organisationsstruktur, die den Betrieb und die Weiterentwicklung des MdZ finanziert. Mitgliedsbeiträge sind in der Regel nicht direkt leistungsbezogen, sondern dienen der allgemeinen Finanzierung des Marktplatzes und seiner Ziele.	Die langfristige Kommunikation des Mehrwerts und die Gewinnung neuer Mitglieder sind herausfordernd. Der Aufbau und die Verwaltung einer Mitgliederstruktur erfordern hohe administrative Ressourcen. Eine exklusive Zugangsbindung zum Marktplatz nur für Mitglieder könnte zudem vergaberechtlich unzulässig sein. <sup>19</sup>
<b>Abonnementmodell</b>	Regelmäßige Zahlungen von Kunden oder Anbietern für den (Teil-)Zugriff auf den MdZ und seine Dienste, z. B. für Premium-Funktionen oder Anzahl an Zugriffen. In Abgrenzung zu einer Mitgliedschaft ermöglicht ein Abo-Modell den	Abonnementkosten können den Zugang zum Marktplatz für bestimmte Nutzengruppen erschweren. Die Verwaltung und Differenzierung von Abonnements erfordert einen erheblichen Aufwand. Es

<sup>19</sup> Gemäß § 41 Abs. 1 VgV und § 29 Abs. 1 UVgO müssen Vergabeunterlagen uneingeschränkt und unentgeltlich zugänglich sein, sodass eine Beschränkung rechtliche Risiken birgt.

Finanzierungs- optionen	Beschreibung	Risiken
	Nutzenden durch Zahlung den Zugang zu spezifischen Leistungen und Funktionen.	besteht die Gefahr der rechtlichen Unzulässigkeit für Anbieter. <sup>20</sup>
<i>Variierende Einnahmen (Einnahmen, die unregelmäßig und abhängig von spezifischen Projekten, Dienstleistungen oder einmaligen Gebühren anfallen):</i>		
<b>Leistungsvergütung</b>	Bezahlung für spezifische Dienstleistungen, z. B. Unterstützung bei der Präqualifikation. Hier zahlen entweder Kunden oder Anbieter für die in Anspruch genommenen Leistungen direkt an den Betreiber.	Schwankende Nachfrage erschwert die Einnahmenplanung. Individuell angepasste Dienstleistungen führen zu einem hohen operativen Aufwand. Die Abhängigkeit von spezifischen Leistungen begrenzt die Skalierbarkeit.
<b>Zugangslizenzen</b>	Einmalige oder wiederkehrende Gebühren, die Anbieter oder Behörden für den technischen Zugang zum MdZ zahlen, um ihre Lösungen einzustellen oder zu nutzen. In Abgrenzung zu einer Mitgliedschaft oder einem Abonnement ermöglichen Lizenzen die Nutzung einer spezifischen Ressource oder Leistung.	Einmalige Gebühren sind wirtschaftlich weniger nachhaltig. Wiederkehrende Lizenzgebühren können Anbieter und Behörden abschrecken. Finanzielle Unterschiede zwischen Nutzenden können die Attraktivität des Marktplatzes mindern. Weniger finanzstarke Akteure könnten durch die Lizenzgebühren relativ benachteiligt werden. Es besteht die Gefahr der rechtlichen Unzulässigkeit für Anbieter (siehe Mitglieder- oder Abonnementmodell).
<b>Projektbezogene Kostenbeteiligung</b>	Anbieter oder Kunden finanzieren spezifische Weiterentwicklungen oder Anpassungen des MdZ gemeinsam mit dem Betreiber auf projektbezogener Basis.	Je nach spezifischer Ausgestaltung sind Verhandlungen und organisatorische Abwicklungen aufwendig. Unklare Kosten-Nutzen-Verteilungen können Konflikte verursachen.
<b>Datenanalyse-dienste</b>	Einnahmen aus der Bereitstellung anonymisierter Datenanalysen oder Marktberichte sowie von Analyseprodukten (z. B. Nutzendenzahlen, Nachfragestruktur, nachgefragte Produktkategorien). Dies könnte potenziell insbesondere für größere Behörden und Kunden interessant sein.	Datenschutzanforderungen erfordern einen hohen technischen und rechtlichen Aufwand. Der Nutzen der Analysen muss klar vermittelt werden, um eine Zahlungsbereitschaft zu sichern.

<sup>20</sup> Vgl. § 41 Abs. 1 VgV, § 29 Abs. 1 UVgO.



Ausgehend von den dargestellten Umsetzungsoptionen für den MdZ ergeben sich grundlegende Fragen für die zukünftigen Governance-Strukturen, die sich insbesondere zwischen den Umsetzungsoptionen 1A und 1B einerseits und der Umsetzungsoption 2 andererseits unterscheiden. Nachfolgend wird die Governance für die Umsetzungsoptionen dort weiter detailliert, wo substantielle Unterscheidungen zwischen den Optionen auftreten.

### **Umsetzungsoptionen 1A und 1B**

Für die Umsetzungsoptionen 1A und 1B bestehen ab April 2025 Produktboards der DVC und des EfA-Marktplatzes, die für die Initiierung des MdZ zu berücksichtigen sind und auf denen dieser aufsetzen soll. Dies soll mit Blick auf die Umsetzung des MdZ einen möglichst effektiven Rückgriff auf gemeinsame Ressourcen sowie eine gemeinsame Entscheidungsfindung ermöglichen. Dabei soll die FITKO, unter Beteiligung der bereits bestehenden Produktboards der genannten IT-PLR-Produkte, die Ausgestaltung zeitlich sowie organisatorisch ausarbeiten, um die Konzeption des MdZ-Produktboards und die Governance dem IT-PLR vorlegen zu können.

### **Umsetzungsoption 2**

In der Umsetzungsoption 2, dem Aufbau des MdZ als neues Produkt, besteht nicht die Möglichkeit eines direkten Aufsatzes auf den bestehenden Governance-Strukturen von DVC und EfA-Marktplatz. Aufgrund der für die Umsetzungsoption 2 nötigen umfassenden Ausschreibung in H1 2026 wird hierbei zunächst eine Projektstruktur für den MdZ notwendig, die neben den schon bestehenden Produktstrukturen von DVC und EfA-Marktplatz entstehen würde.

Frühestens mit der Etablierung einer vollwertigen Produktstruktur ab 2027 für das neue MdZ-Produkt wäre eine Ausgestaltung des Übergangs von bestehenden Strukturen unter Beteiligung der Boards möglich. Die Ausgestaltung im Zielzustand würde dabei jener unter Option 1A/1B entsprechen, könnte jedoch für die Umsetzungsoption 2 erst mit deutlichem zeitlichem Versatz erfolgen.

Die den Umsetzungsoptionen zugrundeliegenden Steuerungsansätze des PM-Modells sind neben der Beschreibung der Umsetzungsoptionen im Kapitel 5 zusätzlich im Folienanhang der Beschlussvorlage grafisch dargestellt worden (vgl. Folien 25-27 in Anlage C).

## **7. Wireframes**

Wireframes dienen dazu, das grundlegende Layout und die Funktionalitäten einer Website oder Anwendung darzustellen und helfen dabei, die Benutzerinteraktionen und den Ablauf von Funktionen zu visualisieren.

Zur Veranschaulichung der Produktübersicht sowie der Produktdetailseiten für die Use Cases „Unentgeltliche Produkte“ und „Direktauftrag“ wurden initiale Wireframes angelehnt an die DVC entwickelt. Die visuellen Darstellungen ließen sich auch auf die übrigen Use Cases übertragen. Die Wireframes implizieren keine Vorabentscheidung für das UX-Design des MdZ, sondern dienen lediglich Illustrationszwecken.

### **Produktübersicht**





