

BEHÖRDENGESCHÄFT/JAHRESBILANZ

## Starke Leistung des Fachhandels

Der Fachhandel war im Jahr 2025 der dominante Akteur im öffentlichen Beschaffungswesen für MFPs, Drucker, Scanner und sonstige Leistungen der Papierausgabe. Dieser verbuchte nicht nur den höchsten Auftragsanteil, sondern positionierte sich auch beim Umsatz mit einem Rekordwert deutlich vor dem Herstellervertrieb, der signifikante Rückgänge bei den Erlösen hinnehmen musste.

„In 2025 wurden nur 162 Ausschreibungen mit 188 Losen veröffentlicht. Die Anzahl der Ausschreibungen liegt damit unter der Anzahl in den Vorjahren. Es bleibt abzuwarten, ob sich daraus ein Trend zur Verringerung der Anzahl der europaweiten Ausschreibungen ergibt. Die ersten Hochrechnungen aus 2026 zeigen jedoch wieder steigende Zahlen“, berichtet Dr. Robert Dekena, Geschäftsführer der Dokulog Dokumentenlogistik & Managementberatung in Bergisch Gladbach.

Dokulog wertet die Ausschreibungen der öffentlichen Hand in Deutschland für MFPs, Drucker,

Scanner und sonstige Leistungen der Papierausgabe aus und veröffentlicht sie als Kennzahlen alle drei Monate. Für die letzten Jahre liegen relativ stabile Daten vor. Die Hochrechnungen für 2025 sind allerdings noch mit Unsicherheiten verbunden. Denn durch nachträglich veröffentlichte zusätzliche Angaben können sich auch im Folgejahr noch Änderungen ergeben – zum Beispiel, wenn Ausschreibungen aufgehoben oder Gewinner nachträglich veröffentlicht werden.

**Zur Umsatz- und Geräteentwicklung:** Die im Behördengeschäft aktiven Unternehmen



**Dokulog-Geschäftsführer Dr. Robert Dekena:** „Beim hochgerechneten Gesamtumsatz verliert der Hersteller-Direktvertrieb sehr deutlich trotz mehr gewonnener Aufträge. Dafür kann der Fachhandel den Umsatz stark steigern.“

(Foto: Dokulog)

erzielten im Jahr 2025 ein Umsatzvolumen von 532,5 Millionen Euro (→ Tabelle 1). Das entspricht einem Zuwachs von 4 Prozent gegenüber dem Vorjahr (2024: 511,8 Millionen Euro). Der Umsatz pro Gerät fiel in den letzten beiden Jahren mit 3.642 Euro (2024) und 3.537 Euro (2025) sehr hoch aus. Diese Werte

Tabelle 1 **Dokulog-Kennzahlen für europaweite öffentliche Ausschreibungen\* aus Deutschland**

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Anzahl Ausschreibungen	227	226	198	226	192	194	206	224	222	162
Anzahl ausgeschriebener Geräte	120.882	152.347	193.162	185.950	179.987	135.348	131.313	179.201	140.547	150.573
Anteil Mietverträge < 60 Monate	29%	32%	26%	27%	31%	27%	26%	24%	27%	22%
Anteil Mietverträge ≥ 60 Monate	54%	50%	56%	53%	46%	55%	55%	46%	48%	49%
Anteil Kaufverträge + Rahmenverträge	18%	18%	18%	20%	23%	18%	19%	31%	25%	29%
Umsatzvolumen in Mio. Euro	215,2	313,6	174,7	284,1	410,9	152,8	375,1	436,1	511,8	532,5
Umsatzveränderung gegenüber Vorjahr	-22%	46%	-44%	63%	45%	-63%	145%	16%	17%	4%
Umsatz pro Gerät in Euro	1.780	2.059	905	1.528	2.283	1.129	2.857	2.434	3.642	3.537
Umsatzanteil Fachhandel	21%	10%	24%	29%	38%	25%	26%	44%	30%	60%
Umsatzanteil Herstellervertrieb	48%	45%	45%	48%	58%	55%	48%	29%	65%	9%

Quelle: Dokulog, ohne Gewähr, Stand 31.03.2026

\*für MFP, Drucker, Scanner und sonstige Leistungen der Papierausgabe (ohne separate Toner-/Tinten-Ausschreibungen)

sind deutlich höher als alle vorherigen Dokulog-Angaben. Vor 10 Jahren (2015) lag der Umsatz pro Gerät gerade einmal bei 1.622 Euro. Eine Ursache für den Preisanstieg könnte eine Konzentration auf teurere Etagensysteme in Verbindung mit weniger Arbeitsplatzgeräten sein. Auch die gestiegene Inflation schlägt hier wohl mit einer gewissen Verzögerung zu. Die Menge an ausgeschriebenen Geräten wuchs im letzten Jahr zwar insgesamt auf 150.573 (2024: 140.547 Geräte). Jene Zahl liegt dennoch unter so manchem Wert aus der Vergangenheit (etwa 2018: 193.162 Geräte).

**Zum Vergleich Direktvertrieb/Fachhandel:** Die Direktvertriebsorganisationen konnten 40 Prozent aller öffentlichen Aufträge in 2025 für sich entscheiden. Dabei entfallen auf den Hersteller-Direktvertrieb 35 Prozent – etwa Ricoh (10 Prozent), TA Triumph-Adler

(9 Prozent), Konica Minolta (8 Prozent) und Canon (5 Prozent) – und auf den sonstigen Direktvertrieb 5 Prozent. Der Fachhandel verzeichnet demgegenüber einen Auftragsanteil von 56 Prozent (2024: 59 Prozent). Bei der Auftragsvergabe liegt der indirekte Vertrieb somit vorne. „Die Verteilung der Gewinner ähnelt dem Vorjahr. Der Hersteller-Direktvertrieb gewinnt 2 Prozent mehr Ausschreibungen, der Fachhandel verliert 3 Prozent. In zentralen Druckeinrichtungen dominiert weiterhin der Direktvertrieb das Geschäft. Der Fachhandel kann hier nur punktuell Ausschreibungen für sich entscheiden“, konstatiert Dekena.

Auch beim Umsatzanteil positioniert sich der Fachhandel mit 60 Prozent (Vorjahr: 30 Prozent) weit vor dem gesamten Direktvertrieb (inklusive sonstiger Direktvertrieb) mit 31 Prozent (Vorjahr: 69 Prozent). Die 60 Prozent sind ein abso-

luter Rekordwert (→ Tabelle 1). Zum Vergleich: Vor 10 Jahren (2015) verzeichnete der Fachhandel lediglich einen Umsatzanteil von 21 Prozent.

In 2025 gewannen Fachhändler (→ Tabelle 2) zahlreiche Aufträge und Rahmenverträge mit über 1 Million Euro Umsatz – darunter beispielsweise eine Rahmenvereinbarung für Managed Print Services der DVZ Datenverarbeitungszentrum Mecklenburg-Vorpommern GmbH (Sieger: PR-DV-Systeme GmbH & Co. KG/Wert: 11,2 Millionen Euro), eine Ausschreibung des Zweckverbands Digitale Kommunen Brandenburg über 1.500 Kopierer/MFPs (Sieger: L und M Büroinformationssysteme GmbH/Wert: 8 Millionen Euro) oder ein Rahmenvertrag des Landes Hessen mit 1.500 Kopier- und Drucksystemen (Sieger: Weinrich GmbH & Co. KG/Wert: 7,4 Millionen Euro). Derlei Aufträge gingen früher eher an den Direktvertrieb – so die Marktbeobachtung von Dokulog.

In absoluten Zahlen erreichte der Fachhandel Erlöse in Höhe von 317,1 Millionen Euro (Vorjahr: 154,5 Millionen Euro). Der Umsatz des Direktvertriebs verkleinerte sich hingegen signifikant von 353,3 auf 165,6 Millionen Euro (→ Grafik 1). Den restlichen Umsatz in Höhe von 49,7 Millionen Euro erwirtschafteten Systemhäuser, die rund 5 Prozent der Aufträge gewinnen konnten.

„Beim hochgerechneten Gesamtumsatz verliert der Hersteller-Direktvertrieb sehr deutlich trotz mehr gewonnener Aufträge. Dafür kann der Fachhandel den Umsatz stark steigern. Es deutet sich an, dass inzwischen auch der Fachhandel größere Projekte gewinnt. Außerdem scheinen sich

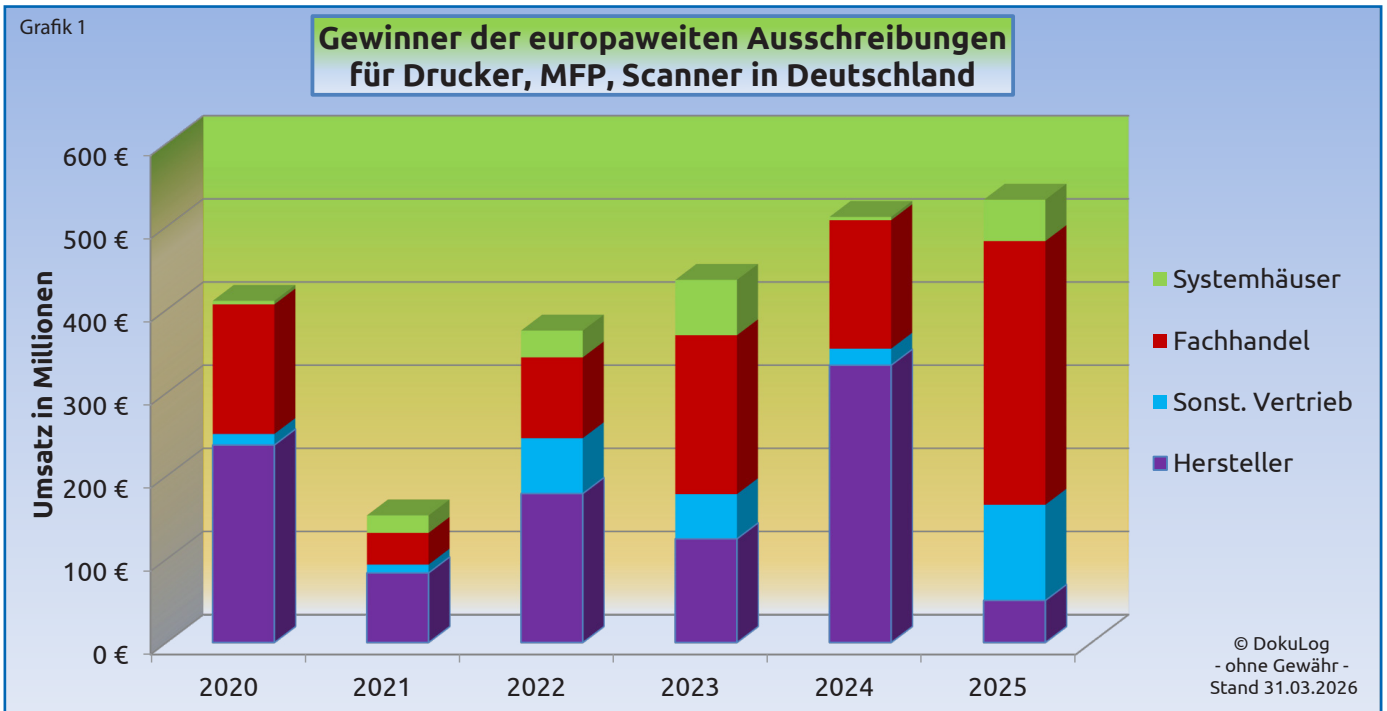
Tabelle 2

**Gewinner aus dem Fachhandel auf Ausschreibungen 2025 (teilweise mehrfach):**

– Stand 31.03.2026 – keine Garantie auf Vollständigkeit

ACP Print & Mobility GmbH	Kappel & Dierolf GmbH & Co KG
ALOS GmbH	KKS Kemmler Kopier Systeme GmbH
Arktis IT solutions GmbH	Kunze & Ritter GmbH
bbt Barth Büro Technik GmbH & Co. KG	L und M Büroinformationssysteme GmbH
Bents Büro GmbH	Microbox GmbH
DATAWIN GmbH	MODOX – Modern Documents GmbH
DATEC IT Solutions GmbH	Morgenstern AG
Dirsuweit Büroelektronik GmbH	MR Datentechnik GmbH
DONSZICK Berlin, Inh. Detlev Donszick druckerfachmann.de GmbH & Co. KG	Münstermann GmbH
Fischer Business GmbH	PR-DV-Systeme GmbH & Co. KG
Green IT GmbH	Printcom GmbH
H&G Hansen & Gieraths EDV Vertriebsgesellschaft mbH	reitzner AG
Heinr. Hünicke GmbH & Co. KG	Ribbex GmbH
Heinrich Wietholt GmbH	SAFETEC IT-SYSTEME Vertriebs GmbH
Hofmann Büroorganisation GmbH	Schön Bürosysteme GmbH
HP Schmitz X Digital GmbH	TecService Reparatur elektronischer Systeme Leipzig GmbH
Kaiser Bürotechnik GmbH & Co. KG	Weinrich GmbH & Co. KG
	Werner Tantzky GmbH

Quelle: Dokulog, ohne Gewähr



verschiedene Fachhändler auf das Behördengeschäft zu spezialisieren, denn die Anzahl der unterschiedlichen Fachhändler, die Ausschreibungen gewinnen, reduziert sich deutlich. Gleichzeitig bewirbt sich der Hersteller-Direktvertrieb auch auf kleinere Projekte. Zusätzlich können der sonstige Direktvertrieb und die Systemhäuser zwar wenige, aber dafür umsatzstarke Ausschreibungen für sich gewinnen“, erklärt der Dokulog-Geschäftsführer.

**Zu zwei interessanten Zusatzauswertungen:** In 2025 ging auf 37 Prozent der vergebenen Ausschreibungen jeweils nur ein einziges gültiges Angebot ein (2024: 27 Prozent). Bei lediglich 9 Prozent der Verfahren sind mehr als 5 Angebote bewertet worden (2024: 8 Prozent). Ein Grund dafür, warum nur so wenige Angebote

innerhalb von öffentlichen Vergabeverfahren abgegeben werden, ist, dass Ausschreibungen oftmals auf bestimmte potenzielle Auftragnehmer zugeschnitten sind. Auch Folgeaufträge werden nicht selten wieder an dieselben Unternehmen vergeben.

Darüber hinaus bemerkenswert: Nachdem in 2024 bei 26 Prozent der Ausschreibungen ausschließlich nach dem Preis gewertet wurde, stieg deren Anteil in 2025 leicht auf 29 Prozent – ein hoher Anteil, wenn man bedenkt, dass öffentliche Auftraggeber eine Vielzahl von zentralen Kriterien definieren können, die über den Zuschlag bei einer Ausschreibung entscheiden. Im Allgemeinen sind hier ein schlüssiges Gesamtkonzept sowie ein adäquates Preis-Leistungs-Verhältnis zu nennen. Unter anderem spielen die Hardware-/Software-Quali-

tät, die Service-Kompetenz, ein dedizierter Behördensupport, Service-/Wartungs-/Logistikkosten, die Nachhaltigkeit bei Geräten und Verbrauchsmaterialien, die IT-Sicherheit, individualisierte Vertrags- und Abrechnungsformen oder auch flexible Finanzierungsformen eine Rolle.

**Zur Art und Laufzeit der Ausschreibungen:** Die einzelnen Ausschreibungen teilen sich mitunter in verschiedene Lose auf, die getrennt voneinander vergeben werden können. Im vergangenen Jahr betrug der Anteil der Mietverträge mit einer Laufzeit von mindestens 60 Monaten oder länger 49 Prozent (→ Tabelle 1). Der Anteil an Mietverträgen unter 60 Monaten lag bei 22 Prozent. Und der Anteil der Kauf- und Rahmenverträge erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr von 25 auf 29 Prozent. ■