

Positionspapier

Auswirkungen steigender Inflationsraten auf die Vergabe öffentlicher Aufträge im ITK-Bereich

Zusammenfassung

Der russische Angriffskrieg auf die Ukraine hat zu erheblichen Preissteigerungen geführt. Weltweite Lieferverzögerungen, Rohstoffknappheit und Pandemiefolgen setzen viele Unternehmen zusätzlich unter Druck. Dies führt zu erheblichen Unsicherheiten bei der Planung und Kalkulation von Aufträgen. Die Vergabe öffentlicher Aufträge ist davon aufgrund langfristig angelegter Ausschreibungsprozesse sowie mehrjähriger Rahmenverträge in besonderer Weise betroffen. Preisanpassungen (u.a. durch die Verwendung von Preisgleitklauseln) stellen eine hilfreiche und gangbare Möglichkeit dar, um den negativen Auswirkungen stark steigender Preise auf die Vergabe öffentlicher Aufträge im ITK-Bereich zu begegnen. Vor diesem Hintergrund werden im vorliegenden Positionspapier Vorschläge für die Ausgestaltung von Preisgleitklauseln gemacht sowie Referenzindizes vorgestellt, die sich grundsätzlich für die Ermittlung des Preisanpassungsbedarfs im ITK-Umfeld eignen.

Marc Danneberg
Bereichsleiter
Public Sector

T +49 30 27576-526
m.danneberg@bitkom.org

Albrechtstraße 10
10117 Berlin

Die Inflation trifft die Volkswirtschaft in unerwartetem Ausmaß.

Die Inflation in Deutschland hat im Oktober 2022 die Marke von zehn Prozent überschritten. Die Verbraucherpreise legten gegenüber dem Vorjahresmonat um 10,4 Prozent zu - der stärkste Anstieg seit etwa 70 Jahren.¹ Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung ist der russische Angriffskrieg auf die Ukraine, der zu einer drastischen Erhöhung der Energie-, Rohstoff- und Lebenshaltungskosten geführt hat. Die Entwicklung in den nächsten Monaten und Jahren bleibt ungewiss, da sie stark durch

10,4%

Veränderung des
Verbraucherpreisindex
im Oktober 2022 zum
Vorjahresmonat (Quelle:
Statistisches Bundesamt)

¹ https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2022/10/PD22_458_611.html [21.11.2022]

den weiteren Verlauf des Kriegsgeschehens beeinflusst sein wird. Mit einem schnellen Rückgang auf das vorherige Niveau kann derzeit jedoch nicht gerechnet werden, da

- viele Auswirkungen (insb. Gehaltsanpassungen) noch nicht durchschlagen,
- dämpfende Maßnahmen wie das 9 Euro Ticket oder der Tankrabatt auslaufen und
- sich die Energiekrise im Winter zu verschärfen droht.

Auch ist zum aktuellen Zeitpunkt noch nicht absehbar, welche Maßnahmen seitens der Zentralbanken in den nächsten Monaten forciert werden, um den steigenden Inflationsraten entgegenzuwirken. Vor diesem Hintergrund muss damit gerechnet werden, dass die Preise noch weiter steigen werden. Weltweite Lieferverzögerungen, Rohstoffknappheit und Pandemiefolgen tragen zudem dazu bei, dass viele Unternehmen bei der kostendeckenden Leistungserbringung schon heute erheblich unter Druck stehen.

Daraus ergibt sich ein für Volkswirtschaften gefährliches Szenario: Steigende Inflationsraten führen bei den Unternehmen zu starken Belastungen, wenn sie bei der Auftragsausführung über lange Laufzeiten auf Fixpreisbasis arbeiten. Zugleich führen die aktuellen Entwicklungen zu erheblichen Unsicherheiten bei der Planung und Kalkulation von neuen Aufträgen.

Weshalb die zunehmende Inflation die Vergabe öffentlicher Aufträge vor neue Herausforderungen stellt.

Die aktuellen Preistreiber im IKT-Umfeld sind vielfältig: Kostensteigerungen bei Energie, Rohstoffen (insb. bei Metallen, elektronischen Bauteilen, Kabeln) und der globalen Logistik schlagen in (lang) laufenden Verträgen schon heute voll durch. Bei den Logistikkosten sind neben Preissteigerungen beim Transport von Waren (u.a. Containerkosten, Treibstoffkosten, Mangel an LKW-Fahrern) auch die Lagerkosten deutlich gestiegen. Diese resultieren aus einem infolge der Unsicherheiten veränderten Abrufverhalten der Kunden, das eine verstärkte Einlagerung von Waren erforderlich macht. Diese Entwicklungen stellen vor allem Unternehmen aus dem Hardwarebereich vor große Herausforderungen. Für Unternehmen aus dem (IT-) Dienstleistungsbereich sind die Gehälter die zentralen Kostentreiber. Bei diesen sind

deutliche Kostensteigerungen zeitlich versetzt nach dem Anstieg der Inflationsrate zu erwarten. Speziell bei den Tagessätzen von Unterauftragnehmern sind bereits heute deutliche Preissteigerungen die Regel.

Aufgrund der hohen Inflationsraten und einer zunehmend unter Druck stehenden Geldwertstabilität ist die Kalkulation mittel- und langfristig tragfähiger Preise derzeit kaum noch realisierbar. Die Vergabe öffentlicher Aufträge ist davon in besonderer Weise betroffen:

1. Ausschreibungs- und Vergabeprozesse können viel Zeit in Anspruch nehmen und die Preiskalkulation muss lange vor Vertragsschluss erfolgen. Zudem nutzt die öffentliche Hand häufig mehrjährige Rahmenverträge, was die Planungsunsicherheiten zusätzlich verschärft. Erschwerend kommt hinzu, dass Preisindizes als ex-post-Betrachtung immer nachlaufend sind. Werden dem Auftraggeber Verlängerungsoptionen eingeräumt, kann der Auftragnehmer nach Ablauf der Grundlaufzeit in der Regel nicht einseitig kündigen (einseitige Bindung).
2. Bei Planungsunsicherheiten reagieren seriös kalkulierende Unternehmen mit hohen Risikoaufschlägen, um die Auskömmlichkeit ihrer Angebote sicherstellen zu können. In der Konsequenz werden sich besonders risikoaffine Angebote zunehmend durchsetzen. Das gilt insbesondere, da das Preiskriterium zunehmend an Bedeutung gewinnt und häufig allein ausschlaggebend ist bei der Vergabe eines öffentlichen Auftrags. Es resultiert die Gefahr einer Marktverengung, bei der Unternehmen ihre Beteiligung an öffentlichen Ausschreibungsverfahren einschränken.
3. Es besteht die Gefahr, dass der Wettbewerb zugunsten großer Anbieter verzerrt wird, die sich (ggf. für einen gewissen Zeitraum) Negativmargen leisten können. Besonders betroffen durch die steigenden Inflationsraten sind hingegen kleine und mittelständische Unternehmen sowie Startups, deren Interessen der Auftraggeber per Gesetz (§ 97 Abs. 4 GWB) besonders zu berücksichtigen hat. Sie haben in der Regel weniger finanzielle Spielräume und eine höhere Abhängigkeit von einzelnen Aufträgen als global tätige Unternehmen.
4. Liegen die tatsächlichen Inflationsraten später über den Risikoaufschlägen, kann dies zu Komplikationen bei der Leistungserbringung führen. Für Dienstleister ist die Bedienung von Rahmenverträgen, die auf angesichts der Inflation obsolet gewordenen Preisen beruhen, ggf. sogar ruinös. Im schlimmsten Falle können Unternehmen ihre vertraglichen Verpflichtungen nicht mehr erfüllen – mit harten Konsequenzen auf Beschaffer- und Anbieterseite.

Aufgrund der hohen Inflationsraten ist die Kalkulation mittel- und langfristig tragfähiger Preise derzeit kaum noch realisierbar.

Vor diesem Hintergrund stärken Instrumente zur Preisanpassung bei öffentlichen Aufträgen die Planungssicherheit für Auftraggeber und Auftragnehmer in volkswirtschaftlich stürmischen Zeiten.

Die Öffentliche Hand hat die Gefahr einer sich verschärfenden Inflation für die Vergabe öffentlicher Aufträge erkannt – jetzt muss die Vergabepaxis nachziehen.

Mit dem Erlass des Bundesministeriums für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (BMWSB) vom 25. März 2022 (aktualisiert am 22. Juni 2022) reagiert die Bundesregierung und macht für Bauleistungen für den Bund Stoffpreisgleitklauseln für bestimmte Baustoffe für neue und laufende Vergabeverfahren zur Pflicht. Der Erlass soll die Preissteigerungen im Baubereich in Folge des Angriffs auf die Ukraine gerechter zwischen öffentlichen Auftraggeber und Auftragnehmer aufteilen.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) veröffentlichte am 24. Juni 2022 ein Schreiben zum Umgang mit Preissteigerungen in der öffentlichen Auftragsvergabe. Der russische Angriffskrieg wird darin als außergewöhnliches Ereignis beschrieben, das von Vergabestellen unter bestimmten Umständen als Begründung für Vertragsanpassungen bzw. die Aufnahme von Preisgleitklauseln bei der Vergabe öffentlicher Aufträge genutzt werden kann. Das Rundschreiben bietet eine Zusammenstellung einschlägiger Normen und führt aus, dass angesichts der durch den Ukraine-Krieg verursachten Inflation eine Preisanpassung vorgenommen werden kann. Sie verdeutlicht damit den öffentlichen Vergabestellen, dass Preisanpassungen in laufenden Verträgen sowie die Aufnahme von Preisgleitklauseln in neuen Verträgen vorgenommen werden können. Die Entscheidung, dies auch zu tun, bleibt den öffentlichen Auftraggebern vorbehalten. Konkrete Umsetzungshinweise für die beschaffenden Stellen zur Adressierung der aktuellen Herausforderungen in den Vergabeverfahren (z.B. Formulierungsvorschläge für Preisgleitklauseln, Vorschläge für neue Obergrenzen etc.) sind dem BMWK-Schreiben nicht zu entnehmen. Das BMWK-Schreiben ist ein guter Startpunkt für eine Diskussion über Preisanpassungen bei öffentlichen Aufträgen. Grundsätzlich sollte jedoch nicht aus dem Blick geraten, dass eine angemessene Reaktion auf die aktuellen ökonomischen Entwicklungen nicht nur als Maßnahme zum Ausgleich eines außergewöhnlichen Ereignisses erforderlich ist, sondern auch zum Schutz von kleinen und mittelständischen Unternehmen sowie Startups und zur Sicherung der Innovationskraft am Standort Deutschland.

Das Niedersächsische Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Digitalisierung hebt in einem Schreiben vom 29. Juni 2022 hervor, dass eine seriöse Angebotskalkulation aufgrund des Krieges in der Ukraine derzeit kaum möglich ist. Um einen angemessenen Ausgleich der Interessen von öffentlichen Auftraggebern und Auftragnehmern herzustellen, besteht laut dem Schreiben die Möglichkeit der Verwendung von Preisgleitklauseln bzw. Preisanpassungsmechanismen. In einem Merkblatt werden die Instrumente kurz erklärt und verdeutlicht, dass die aktuellen besonderen Umstände einzelfallabhängig ein Abweichen von gewohnten Verfahren rechtfertigen können. Zudem wird mit Blick auf die Ausgestaltung von

Preisanpassungsmechanismen auf die Hilfestellungen in der „Unterlage für Ausschreibung und Bewertung von IT-Leistungen (UfAB) 2018“ verwiesen.

In der Praxis reflektiert die öffentliche Hand diese Entwicklung nach Erfahrung der Bitkom-Mitgliedsunternehmen bisher jedoch kaum in ihren Vergaben, und Bieterfragen zur Aufnahme von Preisgleitklauseln in Rahmenvereinbarungen werden von ausschreibenden Stellen in der Regel abgelehnt. Die Ablehnung erfolgt zumeist grundlos und eröffnet nicht mal den hier erforderlichen sachgerechten und fairen Diskurs mit den Anbietern. Mit den Ergänzenden Vertragsbedingungen für die Beschaffung von IT-Leistungen (EVB-IT) können Preisanpassungen im ITK-Bereich zwar grundsätzlich vereinbart werden, es findet jedoch eine Deckelung bei jährlich maximal 3 % statt. Zudem kommen die EVB-IT nicht bei allen Ausschreibungen zum Tragen und häufig wird die Option zur Berücksichtigung von Preisanpassungen nicht genutzt, d.h. es werden Festpreise über die gesamte Laufzeit des Vertrags vereinbart. Die 3 %-Regelung hat sich über viele Jahrzehnte einer vergleichsweise stabilen Entwicklung des Preisniveaus bewährt, spiegelt in Anbetracht ausufernder Inflationsraten jedoch die Realität keinesfalls wider.

In der Praxis reflektiert die öffentliche Hand diese Entwicklung bisher jedoch kaum in ihren Vergaben.

Was aus Sicht der Digitalwirtschaft getan werden kann.

Eine wichtige Einordnung vorweg: Da die Inflation v.a. von steigenden Energie-, Rohstoff- und Lebenshaltungskosten befeuert wird, sind verschiedene Wirtschaftsbereiche unterschiedlich stark betroffen – auch mit Blick auf die diversen Produkt- und Dienstleistungsmodelle der digitalen Wirtschaft zeigt sich ein vielschichtiges Bild. Maßnahmen zur Abmilderung der negativen Auswirkungen steigender Inflationsraten auf die Vergabe von ITK-Aufträgen müssen deshalb sorgfältig abgewogen und an den Rahmenbedingungen des konkreten Ausschreibungsverfahrens ausgerichtet sein.

Die nachfolgenden Erläuterungen sollen skizzieren wie die heute bereits existierenden vergaberechtlichen Möglichkeiten genutzt werden können, um die Planungssicherheit zu erhöhen und die negativen Auswirkungen steigender Inflationsraten abzumildern. Dies folgt der Logik eines fairen Umgangs mit eingetretenen unvorhersehbaren Risiken seitens Auftraggeber und Auftragnehmer. Darüber hinaus können die Maßnahmen einen nicht zu unterschätzenden Beitrag zur Sicherung der Innovationsfähigkeit am Standort Deutschland leisten: Auf dem Arbeitsmarkt für IT-Fachkräfte herrscht schon seit einiger Zeit ein enormer Preisdruck. Um die Qualität im Interesse des Auftraggebers aufrechterhalten zu können, muss der Auftragnehmer die Gehälter von Mitarbeitenden erhöhen, wenn die Lebenshaltungskosten steigen. Andernfalls erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass sich Fachkräfte um Alternativen in Ländern bemühen, in denen die gestiegenen Lebenshaltungskosten durch entsprechende Lohnzuwächse

ausgeglichen werden. Unternehmen mit einem hohen Fachkräftebedarf stehen dann unter Umständen vor der unternehmerischen Abwägung, ob die Bedienung des öffentlichen Sektors perspektivisch überhaupt noch ein tragfähiges Geschäftsmodell darstellt oder die Beschäftigten stattdessen in anderen Bereichen eingesetzt werden.

Anpassung von Verträgen bei längeren Restlaufzeiten

Für Verträge mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr sollten im Dialog zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer notwendige Vertragsanpassungen geprüft werden. Aufgrund der höchsten Inflation der letzten 50 Jahre, die neben dem Ukraine-Krieg auch die Corona-Pandemie verursacht wurde, ist das wirtschaftliche Gleichgewicht zu Lasten des Auftragnehmers verschoben (§ 132 Abs. 1 Nr. 2 GWB und § 132 Abs. 2 Nr. 3 GWB). Dies kann durch eine angemessene Preisanpassung wieder korrigiert werden, um ungewollte Folgeeffekte (z.B. Qualitätsverlust beim Personal, Ausfall von Unternehmen) zu vermeiden. Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass Unternehmen die Notwendigkeit für Vertragsanpassungen nachvollziehbar darlegen müssen (Preisanpassungen konkret bezogen auf den Leistungsbereich und die Auswirkungen auf den angebotenen Preis). Viele Unternehmen bieten an, konkretere Einblicke in interne Kalkulationen zu gewähren als üblich. Im Gegenzug ist hier aber die Gesprächsbereitschaft der öffentlichen Hand unabdingbar, um eine tragfähige Lösung zu finden.

Für Verträge mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr sollten im Dialog zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer notwendige Vertragsanpassungen geprüft werden.

Aufnahme von Preisleitklauseln in Neuverträge

Die Aufnahme von Preisleitklauseln in Neuverträge ist - unabhängig vom Eintreten eines außergewöhnlichen Ereignisses - grundsätzlich möglich und nach Einschätzung der Digitalwirtschaft auch dazu geeignet Unsicherheiten bei der Planung und Kalkulation (mehrjähriger) Aufträge zu verringern. Bei der Verwendung von Preisleitklauseln sind folgende Aspekte zu berücksichtigen:

Die Anpassung von Preisen regelt in Deutschland das Preisklauselgesetz (PreisKIG). Erforderlich ist eine Kostenelementeklausel, die sich auf ausgewählte Kostenelemente des Preises bezieht (bspw. Arbeitskosten, Hardwarekosten, Strompreisentwicklung bei Serverhousing etc.) und an einen hierzu passenden Index gekoppelt wird. Der Auftragnehmer muss den Preis entsprechend aufschlüsseln bzw. prozentual angeben, welchen Anteil die indexierten Kosten am Gesamtpreis ausmachen (z.B. Kopplung des Personalkostenanteils des Gesamtpreises an einen Index zur Abbildung der Gehaltsentwicklung). Preisleitklauseln erfordern somit in der Regel eine entsprechende Offenlegung der Preiskalkulation seitens der Unternehmen und können unter Umständen auch zu Preisreduzierungen führen. Eine vollumfängliche Preisanpassung der Leistung ist nur dann möglich, wenn ein der Leistung vergleichbarer Index überhaupt existiert. Dies ist im Einzelfall anhand der konkreten Leistung im Vergleich zu den verfügbaren Indizes zu prüfen (vgl. Folgeabschnitt zu geeigneten Preisindizes).

Potenzielle Elemente einer Preisanpassungsklausel

Reichweite des Anspruchs	<ul style="list-style-type: none"> ■ Anspruch auf Preisanpassung ■ Anspruch auf Überprüfung der Preise ohne verbindliche Rechtsfolge
Zeitpunkt der erstmaligen Anpassung	<ul style="list-style-type: none"> ■ nach x Monaten
Ermittlung der Anpassung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Indexierung ausgewählter Kostenelemente ■ Indexierung des Gesamtpreises
Beschränkung der Anpassung	<ul style="list-style-type: none"> ■ keine Beschränkung ■ Kappung des Volumens der Preiserhöhungen ■ Kappung der Anzahl der Preiserhöhungen

Bei der Ausformulierung einer Preisgleitklausel können z.B. die nachfolgenden Textabschnitte als Orientierungspunkte dienen

Formulierungsvorschlag für eine Indexierung des Gesamtpreises:

„Wir werden sämtliche in dieser Vergütungsvereinbarung festgelegten Stundensätze / Tagessätze jeweils zum [Datum] entsprechend der prozentualen Veränderung des[Index], basierend auf dem jeweils zuletzt veröffentlichten Indexwert, einseitig anpassen. Die aktuelle Bezugsgröße für die jeweilige Anpassung ist der jeweils zuletzt geltende Stundensatz / Tagessatz (exklusive Umsatzsteuer).“

Formulierungsvorschlag für eine Indexierung nach Kostenbestandteilen:

„Die vereinbarten Preise sind bis zum [Datum] fest vereinbart. Jeder Vertragspartner kann nach dem vorgenannten Datum jährlich eine Anpassung sämtlicher Netto-Preise in der Höhe verlangen, in der sich die Teil-Indizes des [Index] für [Indexbestandteil A], [Indexbestandteil B] und [Indexbestandteil C] während der vorangegangenen zwölf Kalendermonate verändert haben. Maßgeblich ist die Summe der genannten Teil-Indizes mit folgender Gewichtung: [Indexbestandteil A (X Prozent)], [Indexbestandteil B (Y Prozent)] und [Indexbestandteil C (Z Prozent)].“

Geeignete Referenzindizes für Preisanpassungen

Bei der Auswahl eines Index (für einzelne Kostenelemente ebenso wie für den Gesamtpreis) können folgende Überlegungen hilfreich sein:

- Bildet der Warenkorb des Index die Leistungen gut ab?
- Inwiefern sind Verzerrungen zu befürchten (z.B. durch einen besonders hohen Preisdruck auf einzelnen Warenkorbelementen)?
- Welche Volatilität hat der Index in der Vergangenheit aufgewiesen?
- Ist der Index bzw. Index-Mix einfach erhebbar und verfügbar? Wird er in einem kontinuierlichen und ausreichend häufigen Intervallen aktualisiert und veröffentlicht? Eine monatliche Veröffentlichung, wie etwa der allgemeine Verbraucherpreisindex, erleichtert die Vereinbarung eines Startpunktes und einer Überprüfung zu einem frei wählbaren Monat.

Der Allgemeine Verbraucherpreisindex des Statistischen Bundesamts misst monatlich die durchschnittliche Preisentwicklung aller Waren und Dienstleistungen, die private Haushalte in Deutschland für Konsumzwecke kaufen. Die Veränderung des Verbraucherpreisindex zum Vorjahresmonat bzw. zum Vorjahr wird als Teuerungsrate oder als Inflationsrate bezeichnet. V.a. bei IT-Dienstleistungsunternehmen stellen die Beschäftigtengehälter in der Regel den größten Kostenblock dar. Diese korrelieren wiederum stark mit den Lebenshaltungskosten und der Kaufkraft der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie der allgemeinen Wettbewerbssituation. Aufgrund seiner Bekanntheit und der Breite des zugrunde gelegten Warenkorbs ist der Allgemeine Verbraucherpreisindex deshalb gut geeignet, um im Sinne einer einfachen und transparenten Handhabung angemessene Preisanpassungen (bei IT-Dienstleistungen) vorzunehmen. Allerdings setzen die Vorgaben aus dem Preisklauselgesetz (PreisKIG) der Auswahl geeigneter Indizes einen engen Rahmen und müssen deshalb immer im Einzelfall geprüft werden. Bei vielen Produkten und Dienstleistungen scheint eine stärkere Differenzierung bei der Auswahl der Indizes geboten. Nachfolgend werden deshalb weitere Indizes vorgestellt, die sich grundsätzlich für die Ermittlung des Preisanpassungsbedarfs im ITK-Umfeld eignen. Die Liste ist nicht abschließend und die Ermittlung des geeigneten Referenzindex sollte sich stets am konkreten Beschaffungsgegenstand orientieren.

Die Vorgaben aus dem Preisklauselgesetz (PreisKIG) setzen der Auswahl geeigneter Indizes einen engen Rahmen und müssen deshalb immer im Einzelfall geprüft werden.

Index	Indexierung	Erläuterungen
Erzeugerpreisindex für IT-Dienstleistungen (DL-IT) des Statistischen Bundesamts²	<ul style="list-style-type: none"> ■ IT-Dienstleistungen ■ Gesamtpreis oder einzelne Kostenelemente 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Erzeugerpreisindizes für Dienstleistungen messen die durchschnittliche Preisentwicklung für Dienstleistungen, die in bestimmten Branchen für gewerbliche und private Kunden erbracht werden. ■ Differenzierung nach verschiedenen IT-Dienstleistungsarten möglich, z.B. Software und Softwarelizenzen (DL-IT-01), IT-Beratung und Support (DL-IT-02), Softwareentwicklung und Programmierung (DL-IT-03), IT-Management (DL-IT-04) und Datenverarbeitung, Hosting und damit verbundene Dienstleistungen (DL-IT-05).
Erzeugerpreisindex gewerblicher Produkte des Statistischen Bundesamts, insb. Teilbereich Datenverarbeitungsgeräte, elektronische und optische Erzeugnisse (GP09-26)³	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hardware ■ Gesamtpreis oder einzelne Kostenelemente 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der Erzeugerpreisindex gewerblicher Produkte misst die durchschnittliche Preisentwicklung von Rohstoffen und Industrieerzeugnissen, die in Deutschland abgebaut bzw. hergestellt und im Inland verkauft werden. ■ Differenzierung nach verschiedenen Bereichen möglich, z.B. Elektronische Bauelemente und Leiterplatten (GP09-261), Datenverarbeitungsgeräte und periphere Geräte (GP09-262) oder Geräte und Einrichtungen der Telekommunikationstechnik (GP09-263).
Reallohnindex bzw. Nominallohnindex des Statistischen Bundesamts⁴	<ul style="list-style-type: none"> ■ Indexierung Kostenelement Gehälter 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Beim Reallohnindex wird die Entwicklung der Verdienste der Preisentwicklung gegenübergestellt: Aus dem Nominallohnindex wird die Veränderung der durchschnittlichen Bruttomonatsverdienste berechnet, aus dem Verbraucherpreisindex die der Preise. ■ Bei einer positiven Veränderungsrate des Reallohnindex sind die Verdienste stärker gestiegen als die Verbraucherpreise, bei einer negativen Veränderungsrate ist es entsprechend umgekehrt. ■ Der Nominallohnindex wird auch nach verschiedenen Wirtschaftszweigen ausgewiesen.

Die hier vorgeschlagenen Elemente von Preisanpassungsklauseln und potenziellen Referenzindizes sollen öffentliche Auftraggeber vor allem dafür sensibilisieren, dass die Nutzung der entsprechenden Instrumente eine hilfreiche und gangbare Möglichkeit darstellt, um den negativen Auswirkungen steigender Inflationsraten auf die Vergabe öffentlicher Aufträge im ITK-Bereich zu begegnen. Für einen tiefergehenden Austausch über die verschiedenen potenziellen Referenzindizes und deren Anwendung bei der Vergabe öffentlicher Aufträge stehen Vertreter des Bitkom Arbeitskreises Öffentliche Aufträge gerne zur Verfügung.

² https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/Erzeugerpreisindex-Dienstleistungen/_inhalt.html [18.08.2022]

³ https://www.destatis.de/DE/Themen/Wirtschaft/Preise/Erzeugerpreisindex-gewerbliche-Produkte/_inhalt.html [18.08.2022]

⁴ https://www.destatis.de/DE/Themen/Arbeit/Verdienste/Realloehne-Nettoverdienste/_inhalt.html [18.08.2022]

Bitkom vertritt mehr als 2.000 Mitgliedsunternehmen aus der digitalen Wirtschaft. Sie erzielen allein mit IT- und Telekommunikationsleistungen jährlich Umsätze von 190 Milliarden Euro, darunter Exporte in Höhe von 50 Milliarden Euro. Die Bitkom-Mitglieder beschäftigen in Deutschland mehr als 2 Millionen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Zu den Mitgliedern zählen mehr als 1.000 Mittelständler, über 500 Startups und nahezu alle Global Player. Sie bieten Software, IT-Services, Telekommunikations- oder Internetdienste an, stellen Geräte und Bauteile her, sind im Bereich der digitalen Medien tätig oder in anderer Weise Teil der digitalen Wirtschaft. 80 Prozent der Unternehmen haben ihren Hauptsitz in Deutschland, jeweils 8 Prozent kommen aus Europa und den USA, 4 Prozent aus anderen Regionen. Bitkom fördert und treibt die digitale Transformation der deutschen Wirtschaft und setzt sich für eine breite gesellschaftliche Teilhabe an den digitalen Entwicklungen ein. Ziel ist es, Deutschland zu einem weltweit führenden Digitalstandort zu machen.