



Speicherchipmarkt: Aktuelle Heraus- forderungen & Lösungsansätze

Auf einen Blick

Speicherchipmarkt: Aktuelle Herausforderungen & Lösungsansätze

Ausgangslage

Seit Ende 2025 steigen die Preise für DRAM- und NAND-Speicherchips weltweit außergewöhnlich stark an. Haupttreiber ist der historisch schnelle Ausbau von KI-Rechenzentren, der zu einer massiven zusätzlichen Nachfrage nach Speicher führt, während die Produktionskapazitäten kurzfristig nicht im gleichen Tempo ausgeweitet werden können und dadurch ein strukturelles Angebotsdefizit entsteht.

Bitkom-Bewertung

Die aktuelle Entwicklung stellt Hersteller von IT-Systemen, den IT-Handel sowie öffentliche Beschaffer vor erhebliche Planungs- und Kalkulationsprobleme, da Preise und Lieferzeiten für zentrale Komponenten kaum noch verlässlich prognostiziert werden können. Aus Sicht des Bitkom sind daher neue, flexiblere Beschaffungs- und Vertragsmodelle erforderlich, um mit der derzeit hohen Marktvolatilität im Speichersegment umgehen zu können.

Das Wichtigste

- **Preis- und Lieferrisiken realistisch abbilden, Wettbewerb sichern.**

In volatilen Speichermärkten sind belastbare Mehrjahrespreise kaum kalkulierbar; ohne Anpassungsmechanismen entstehen hohe Risikoaufschläge, weniger Angebote und Versorgungsrisiken.

- **Flexible Vertragsmodelle zum Standard machen.**

Preisgleitklauseln, listenpreisbasierte Rabatte und Open-Book-Modelle erhöhen Transparenz und ermöglichen faire Preisanpassungen statt pauschaler Aufschläge.

- **Rahmenbedingungen planbarer gestalten.**

Mindestabnahmemengen, definierte Konfigurationen sowie sachgerechte, vergaberechtskonforme Liefervorbehalte und ggf. beidseitige Sonderkündigungsrechte reduzieren unzumutbare Risiken und stabilisieren die Lieferfähigkeit.

Inhalt

1	Die Ausgangssituation: Steigende Preise & Herausforderungen für Hersteller und Händler	4
2	Auswirkungen auf die Vergabe öffentlicher Aufträge	6
	Was aus Sicht der Digitalwirtschaft getan werden muss	7
	Anpassung von bestehenden Verträgen	7
	Gestaltungsmöglichkeiten bei Neuverträgen	8

1 Die Ausgangssituation: Steigende Preise & Herausforderungen für Hersteller und Händler

Seit Ende 2025 ist am weltweiten Halbleitermarkt ein außergewöhnlich dynamischer Preisanstieg bei Speicherchips zu beobachten, insbesondere bei DRAM- und NAND-Produkten. Bei DRAM-Chips handelt es sich um Bausteine für den Arbeitsspeicher, zu den NAND-Produkten zählen unter anderem SSD-Festplatten (Solid State Drives), USB-Sticks, SD-Karten und verschiedene Embedded-Storage-Lösungen. Somit handelt es sich nicht um ein isoliertes Nischenphänomen im Bereich spezialisierter Speicherbausteine: DRAM und NAND sind zentrale Grundkomponenten nahezu aller moderner IT-Systeme. Ihre Preissteigerungen wirken deshalb weit über den Speichermarkt hinaus und betreffen ein breites Spektrum an Produkten und Infrastrukturen: von Servern und Storage-Systemen in Rechenzentren über PCs, Notebooks und Smartphones bis hin zu Netzwerk-, Industrie- und Cloud-Infrastrukturen.

Der Markt für DRAM- und NAND-Produkte ist zwar traditionell zyklisch, und nach der Phase historisch niedriger Preise in den Jahren 2022 und 2023 war grundsätzlich mit einer Erholung zu rechnen. Insofern war ein gewisser und der üblichen Marktvolatilität entsprechender Preisanstieg als solcher erwartbar. Überraschend waren jedoch Geschwindigkeit und Intensität der aktuellen Entwicklung.

Treiber dieser Entwicklung ist vor allem der unvorhergesehene und historisch einmalige massive Ausbau von KI-Rechenzentren.¹ Der Aufbau entsprechender Infrastrukturen erfordert große Mengen an Hochleistungs-DRAM und NAND-Flash. Die Nachfrage steigt damit in einem Tempo, das von den bestehenden Produktionskapazitäten nicht kurzfristig aufgefangen werden kann.

Da sich die Fertigungskapazitäten für Speicherchips nur mit erheblichem zeitlichem Vorlauf erweitern lassen, ist es zu einer deutlichen Verknappung gekommen. Der Bau einer neuen Halbleiterfabrik dauert selbst unter optimalen Bedingungen rund drei Jahre. Hinzu kommen Engpässe bei Ausrüstungen, etwa für Reinraumtechnik, die den Kapazitätsausbau zusätzlich verzögern. Vor diesem Hintergrund stehen Angebot und Nachfrage derzeit in einem strukturellen Ungleichgewicht.

Bei den besonders stark betroffenen DRAM- und NAND-Produkten werden in einzelnen Segmenten seit Ende 2025 Preissteigerungen von bis zu rund 300 Prozent berichtet.²

¹ Handelsblatt (2025) | ²Die nächste Lieferkrise – Speicherchips werden knapp und teuer; Heise online (2026) | ³DRAM- und NAND-Preise steigen massiv: AMD erwägt AM4-Comeback

² ad-hoc-news (2026) ⁴RAM-Preise auf Rekordhoch: KI-Boom verteuert PC-Bau massiv; ComputerBase (2026) | ⁵Speicherknappheit: HDD-, SSD- und RAM-Preise steigen deutlich

Für die kommenden Monate ist keine Entspannung in Sicht. Die Nachfrage aus dem KI-Infrastruktursegment dürfte hoch bleiben, während zusätzliche Produktionskapazitäten erst mittelfristig verfügbar sein werden. Bis 2027/2028 ist daher mit anhaltend erhöhten Preisniveaus zu rechnen.³

Gleichzeitig haben viele Speicherhersteller ihre Preisbildungsmechanismen angepasst: Feste Vorabpreise werden vielfach nicht mehr garantiert und langfristige Verträge mit den Herstellern von Client-, Server-, Netzwerk- und Storage-Produkten wurden gekündigt. Stattdessen wird der finale Preis oft erst zum Zeitpunkt der Auslieferung festgelegt.⁴ Angesichts teils monatelanger Lieferfristen führt dies dazu, dass der tatsächlich zu zahlende Preis deutlich über dem bei Bestellung kalkulierten Niveau liegt. Außerdem muss oft auf die dann tatsächlich verfügbaren Komponenten zurückgegriffen werden, unabhängig von der ursprünglichen Auswahl.

Ebenso führen die Investitionen in neue KI-Rechenzentren zu einer deutlichen Verknappung von klassischen Festplatten mit Magnetplatten (Hard Disk Drive, HDD). Hier ist in den nächsten Monaten eine vergleichbare unplanbare Entwicklung (insbesondere für Storage) wie bei den Speicherchips zu erwarten.⁵ Geopolitische Verwerfungen wie der Krieg im Iran lassen erwarten, dass die Verfügbarkeit und die Preisentwicklung künftig auch bei anderen IT-Komponenten jenseits des Speichers problematisch sein werden.

Diese Entwicklung stellt Hersteller von PCs, Servern und anderen IT-Systemen sowie den IT-Handel vor erhebliche Herausforderungen. Ihnen fehlt nun die stabile Basis zur Kalkulation der Produktionskosten und der Lieferfähigkeit, denn die Preise für IT-Endgeräte (PCs, Notebooks, Tablets etc.) sowie Server und Storage werden maßgeblich durch die darin verbauten Komponenten wie RAM-Module, SSDs und HDDs bestimmt. Häufig haben die Hersteller von PCs, Servern und anderen IT-Systemen und der IT-Handel – insbesondere im Geschäft mit der öffentlichen Hand – langfristige Verträge mit fest vereinbarten Preisen abgeschlossen. Diese Kalkulationen basierten auf deutlich niedrigeren Speicher- sowie Komponentenpreisen und lassen sich unter den aktuellen Marktbedingungen nicht mehr wirtschaftlich darstellen. Gleichzeitig ist es nicht möglich, neue Rahmenvereinbarungen mit belastbaren Festpreisen abzuschließen, da das Risiko weiterer Preissteigerungen bis zur Auslieferung erheblich ist. Hinzu kommt die Unsicherheit, ob die Komponenten angesichts der Chipknappheit überhaupt geliefert werden können. Die Marktverwerfungen im Speichersegment wirken sich damit unmittelbar auf die Planungs- und Investitionssicherheit entlang der gesamten Wertschöpfungskette aus. Beschaffungen sind damit nicht mehr planbar: weder preislich noch zeitlich.⁶

³ IntuitionLabs (2026) | [RAM Shortage 2025: How AI Demand is Raising DRAM Prices](#)

⁴ CRN (2026) | [Chips als Spotmarkt: Speicherpreise nach Börsenart](#)

⁵ Heise online (2026) | [WD und Seagate bestätigen: Festplatten fürs Jahr 2026 ausverkauft](#)

⁶ Handelsblatt (2026) | [KI-Boom treibt Preise von Elektronik in die Höhe](#)

2 Auswirkungen auf die Vergabe öffentlicher Aufträge

Aufgrund der Komponentenknappheit sowie der damit einhergehenden außergewöhnlich hohen Preisanstiege und Volatilität im Speichermarkt ist eine verlässliche Kalkulation mittel- und langfristig tragfähiger Preise und Verfügbarkeiten derzeit nicht möglich (insb. für Hardwareprodukte). Davon ist die Vergabe öffentlicher Aufträge in besonderem Maße betroffen:

- Vergabeverfahren erstrecken sich häufig über einen langen Zeitraum, sodass die Preiskalkulation für das Angebot bereits deutlich vor dem Vertragsschluss bzw. Lieferzeitpunkt erfolgen muss. Zudem schreibt die öffentliche Hand oft mehrjährige Rahmenvereinbarungen aus, bei denen unklar ist, wann und in welchem Umfang Leistungen tatsächlich abgerufen werden. Die Preiskalkulation wird dabei mitunter zusätzlich dadurch erschwert, dass sich die öffentliche Hand einseitige ordentliche Kündigungsrechte sowie Verlängerungsoptionen einräumt.
- Aufgrund der oben aufgeführten Nachfrage- und Preissteigerung sind Hardwarehersteller in vielen Fällen nicht in der Lage, den Anbietern in öffentlichen Vergabeverfahren (Reseller) gleichbleibende Preise über die Vertragslaufzeit zuzusichern. Derzeit gelten Angebote der Hersteller in der Regel nur wenige Wochen oder gar Tage.
- Unternehmen preisen kalkulatorische Unwägbarkeiten durch Risikoaufschläge ein, um die wirtschaftliche Tragfähigkeit ihrer Angebote auch bei veränderten Kostenentwicklungen sicherzustellen. Je größer die kalkulatorischen Unwägbarkeiten sind, desto höher sind die Risikoaufschläge bei einer seriösen Kalkulation anzusetzen. In Vergabeverfahren ist jedoch häufig der Preis das alleinige oder zumindest das wesentliche Kriterium für die Zuschlagsentscheidung. Daher setzen sich eher Angebote durch, die auf einer höheren Risikobereitschaft der anbietenden Unternehmen beruhen.
- Ist die Preisentwicklung nicht verlässlich kalkulierbar, besteht das Risiko, dass einzelne Marktteilnehmer ihre Beteiligung an öffentlichen Ausschreibungen einschränken oder ganz davon absehen, sich an Vergabeverfahren zu beteiligen. Dies führt zu einer Verringerung des Wettbewerbs bei Vergabeverfahren der öffentlichen Hand und gegebenenfalls dazu, dass keine oder nur wenige Angebote in den Vergabeverfahren eingereicht werden.
- Übersteigen die tatsächlichen Kostensteigerungen im Verlauf der Auftragsausführung die zuvor individuell einkalkulierten Risikoaufschläge, kann dies zu erheblichen Schwierigkeiten bei der Vertragserfüllung führen. Für Unternehmen kann insbesondere die Durchführung von Rahmenvereinbarungen, deren Preisbasis zwischenzeitlich wirtschaftlich überholt ist, im Extremfall mit erheblichen wirtschaftlichen Belastungen verbunden sein. Im ungünstigsten Fall können die betreffenden Unternehmen nicht mehr in der Lage sein, ihre vertraglichen Verpflichtungen zu erfüllen – mit gravierenden Folgen sowohl für Auftraggeber als auch für Auftragnehmer.

Insgesamt führen die hohen Preisanstiege und die starke Volatilität im Speichermarkt in Verbindung mit langen Vergabe- und Vertragszeiträumen zu außergewöhnlich hohen wirtschaftlichen Risiken für die Unternehmen. Die beobachteten Preisdynamiken am Weltmarkt können die Einpreisung von erheblichen Risikoaufschlägen begünstigen, Wettbewerbschancen seriös kalkulierender Unternehmen nachteilig beeinflussen und das Risiko von Leistungsstörungen bis hin zu Vertragsausfällen signifikant erhöhen. Mittelbar kann damit auch die Versorgungssicherheit der öffentlichen Hand beeinträchtigt werden. Resilienz für öffentliche Aufträge entsteht durch langfristige Volumen- und Allokationspartnerschaften, verbunden mit Preismodellen, die flexibel auf Marktsituationen angepasst sind.

Die aktuelle Lage am Speichermarkt ist aus Sicht des Bitkom alarmierend. Die öffentliche Hand reflektiert diese Entwicklung in der Beschaffungspraxis nach Erfahrung der Digitalwirtschaft bisher jedoch nicht oder nur unzureichend. Vor diesem Hintergrund ist eine stärkere Berücksichtigung marktbedingter Preisrisiken in Vergabeverfahren zwingend erforderlich. Dies kann etwa durch flexible Vergütungsmodelle und Preisgleitklauseln sowie angepasste Vertragslaufzeiten geschehen. Nur so bleiben Wettbewerb, Innovationsfähigkeit und Versorgungssicherheit sichergestellt.

Was aus Sicht der Digitalwirtschaft getan werden muss

Die internationalen Speichermärkte sind seit einigen Monaten von erheblichen Preisschwankungen und Kostensteigerungen, kurzfristigen Verfügbarkeitsengpässen sowie geopolitisch bedingten Lieferkettenrisiken geprägt. Diese Volatilität wirkt sich unmittelbar auf die Beschaffung von IT-Produkten durch die öffentliche Hand aus, da Speicherchips als zentrale Vorprodukte in nahezu sämtlichen Hardwarekomponenten verbaut sind. Vor diesem Hintergrund ist eine verlässliche mittel- und langfristige Kalkulation zunehmend nicht möglich. Die aktuelle Marktphase ist strukturell und mehrjährig – kurzfristige Marktmechanismen reichen zur Absicherung nicht aus. Das heißt, Versorgungssicherheit erfordert langfristige strategische Planung – nicht reaktive Beschaffung.

Die nachfolgenden Ausführungen zeigen auf, wie vergaberechtliche Instrumente eingesetzt werden können, um die Planungssicherheit zu verbessern und die nachteiligen Effekte volatiler Preisdynamiken in bestimmten Bereichen des Speichermarkts zu begrenzen. Dies entspricht dem Grundgedanken eines ausgewogenen und fairen Umgangs mit unvorhergesehen eingetretenen Risiken auf Seiten von Auftraggebern und Unternehmen.

Anpassung von bestehenden Verträgen

Die Fortführung von bestehenden und von den Marktentwicklungen betroffenen Verträgen ist für die Unternehmen in vielen Fällen nicht zumutbar. Im Austausch zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer kann daher geprüft werden, welche konkreten Änderungen zur Sicherstellung der wirtschaftlichen Tragfähigkeit

notwendig sind. Insbesondere bei Verträgen mit einer längeren Restlaufzeit sollte im Austausch zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer geprüft werden, ob eine Anpassung des Vertrags erforderlich ist.

Aufgrund der erheblichen Preisanstiege in bestimmten Bereichen des Speichermarktes kann das wirtschaftliche Gleichgewicht und die Geschäftsgrundlage eines Vertrages nach § 313 BGB gestört sein. Dies gilt insbesondere für Verträge, die zu einem Zeitpunkt geschlossen wurden, zu dem noch von stabilen Preisen für die ausgeschriebenen Produkte über die Vertragslaufzeit auszugehen war. Sofern die Voraussetzungen für eine Vertragsanpassung nach § 313 BGB vorliegen, steht das Vergaberecht einer solchen Anpassung nicht entgegen. Vertragsanpassungen auf Basis einer Störung der Geschäftsgrundlage sind keine wesentliche Änderung im Sinne des § 132 Abs. 1 S. 2 GWB. Denn mit einer Änderung auf Basis von § 313 BGB wird lediglich das gestörte wirtschaftliche Gleichgewicht des Vertrages wiederhergestellt.⁷

Voraussetzung ist, dass Unternehmen den Anpassungsbedarf transparent und nachvollziehbar gegenüber der öffentlichen Hand darlegen, insbesondere bezogen auf die konkrete Leistung und deren Preisbestandteile. Ebenso erforderlich ist jedoch die Dialog- und Lösungsbereitschaft der öffentlichen Hand, um gemeinsam eine wirtschaftlich tragfähige Regelung zu erreichen.

Gestaltungsmöglichkeiten bei Neuverträgen

Auftraggeber haben bei der Gestaltung und Durchführung der Vergabeverfahren für den Abschluss von Neuverträgen sicherzustellen, dass die Bieter ihre Angebote verlässlich kalkulieren können, damit die eingereichten Angebote miteinander vergleichbar sind. Es kann ein Verstoß gegen vergaberechtliche Grundsätze vorliegen, wenn den Bietern kalkulatorische Risiken auferlegt werden, die über das typische Maß hinausgehen und daher unzumutbar sind. Von einer solchen unzulässigen Risikoverlagerung ist auszugehen, wenn die Unternehmen die Risiken der außergewöhnlichen Entwicklung im Speichermarkt zu berücksichtigen haben.

Um eine verlässliche Kalkulation sicherzustellen, stehen der öffentlichen Hand insbesondere folgende Gestaltungsmöglichkeiten zur Verfügung:

Verankerung sachgerechter Liefervorbehalte

Um auch zukünftig belastbare und wirtschaftlich tragfähige Angebote zu ermöglichen, sollte in neuen IT-Beschaffungsverträgen die Möglichkeit sachgerecht ausgestalteter Liefervorbehalte vorgesehen werden. Ein solcher Liefervorbehalt kann dazu beitragen, außergewöhnliche, objektiv nicht vorhersehbare Marktverwerfungen angemessen zu berücksichtigen und existenzgefährdende Beschaffungsrisiken zu vermeiden.

Voraussetzung hierfür ist eine klare, transparente und vergaberechtskonforme Ausgestaltung. Ein Liefervorbehalt sollte:

- bereits in den Vergabeunterlagen eindeutig geregelt sein,

⁷ Vgl. Bundesrat (2025) | [Bundestags-Drucksache 377/25, S. 47](#)

- objektiv überprüfbare Auslösebedingungen enthalten (z. B. nachweisliche unerwartete Preissteigerungen oder Nichtbelieferung durch Vorlieferanten trotz ordnungsgemäßer Disposition, behördliche Exportrestriktionen oder gravierende Lieferkettenunterbrechungen),
- klare und verhältnismäßige Rechtsfolgen definieren (z. B. angemessene Fristverlängerung, temporäre Suspendierung der Leistungspflicht oder strukturierte Nachverhandlungen) und
- das wirtschaftliche Gleichgewicht des Vertrags nicht unangemessen zulasten eines Vertragspartners verschieben.

Ein sachgerecht formulierter Liefervorbehalt dient nicht der einseitigen Risikoverlagerung, sondern der fairen und realitätsnahen Risikoteilung in einem Marktumfeld, das durch außergewöhnliche externe Einflussfaktoren geprägt ist. Er kann dazu beitragen, überhöhte Risikoaufschläge zu vermeiden, die Angebotsbeteiligung – insbesondere von kleinen und mittleren Unternehmen – zu stabilisieren und die Versorgungssicherheit der öffentlichen Hand zu stärken.

Gerade im Bereich der IT-Beschaffung, die in besonderem Maße von globalen Halbleiterlieferketten abhängig ist, sollte daher geprüft werden, inwieweit standardisierte und rechtssichere Regelungsmodelle für Liefervorbehalte entwickelt und in die Vergabepraxis integriert werden können. Dies erhöht Planbarkeit und Wettbewerb und trägt zugleich zur Resilienz öffentlicher Beschaffungsstrukturen bei.

Vereinbarung von Mindestabnahmemengen

Rahmenvereinbarungen sind regelmäßig unverbindlich ausgestaltet und enthalten keine Abnahmeverpflichtungen oder sind bezüglich der abrufenden Konfiguration nicht spezifiziert. Aufgrund der aktuellen Marktsituation wird das hierdurch bereits bestehende Kalkulationsrisiko der Bieter und künftigen Auftragnehmer weiter verschärft. Durch die verbindliche Zusage von Mindestabnahmemengen und fixen Konfigurationen kann der Auftragnehmer die zugesagten Mengen besser kalkulieren und bevorraten.

Aufnahme von flexiblen Preisfindungsmodellen, Preisgleitklauseln und Kündigungsmöglichkeiten

Die Vereinbarung von Preisanpassungsklauseln in neuen Verträgen ist – unabhängig vom Eintritt außergewöhnlicher Umstände – grundsätzlich zulässig und aus Sicht der Digitalwirtschaft ein geeignetes Instrument, um Planungs- und Kalkulationsunsicherheiten bei mehrjährigen Aufträgen zu reduzieren.

Ein üblicher Preisanpassungsmechanismus sind sogenannte Kostenelementeklauseln. Eine solche Preisgleitklausel muss sich auf klar definierte Preisbestandteile – etwa Personal-, Hardware- oder Energiekosten – beziehen und mit einem geeigneten Index verknüpft werden. Hierzu ist es erforderlich, dass der Auftragnehmer den Gesamtpreis entsprechend aufgliedert und den prozentualen Anteil der indexgebundenen Kosten transparent ausweist.

Die Anwendung von Preisgleitklauseln setzt damit regelmäßig eine weitergehende Offenlegung der Kalkulationsstruktur gegenüber dem Auftraggeber voraus und kann – je nach Indexentwicklung – auch zu Preisanpassungen nach unten führen. Eine

vollständige Anpassung des Gesamtpreises ist allerdings nur möglich, sofern ein sachlich passender Index existiert. Ob dies der Fall ist, bedarf jeweils einer Prüfung im Einzelfall unter Berücksichtigung der konkreten Leistung und der verfügbaren Indizes.

In der derzeitigen Marktsituation stoßen solche üblichen Preisgleitklauseln jedoch an ihre Grenze. Die verfügbaren Indizes laufen der rasanten Preisentwicklung deutlich hinterher und können die Kalkulationsrisiken nicht auffangen. Hinzu kommt, dass Preisanpassungen nach den gängigen Klauseln häufig nur in längeren Zeitabschnitten möglich sind.

Auch im Muster der 7EVB-IT-Rahmenvereinbarung bestehen grundsätzlich Gestaltungsspielräume zur Berücksichtigung von Preisänderungen. Die Vertragsmuster sehen vor, dass Preisgleitklauseln oder indexbasierte Anpassungsmechanismen vertraglich vereinbart werden können. In der Beschaffungspraxis werden diese Gestaltungsmöglichkeiten von öffentlichen Auftraggebern bislang jedoch nur zurückhaltend genutzt. Zudem sind die bestehenden, eher allgemein gefassten Anpassungsmöglichkeiten nur eingeschränkt geeignet, die spezifischen und teils sprunghaften Preisdynamiken im Speichermarkt sachgerecht abzubilden. Etwa sind entsprechende Anpassungsmöglichkeiten häufig gedeckelt (z. B. max. 5 Prozent der vereinbarten Vergütung). Angesichts von Preissteigerungen von bis zu etwa 300 Prozent sollten solche Deckelungen hinterfragt und entfernt oder zumindest deutlich höher angesetzt werden. Alternativ kommt ein beidseitiges Sonderkündigungsrecht in Betracht für den Fall, dass die Preissteigerungen eine bestimmte vorher vereinbarte Schwelle überschreiten.

Den disruptiven Marktveränderungen kann am ehesten durch die Verwendung flexibler Preis- oder Preisanpassungsmodelle bei Neuverträgen begegnet werden. Zu prüfen wäre daher, inwieweit sogenannte Open-Book-Verfahren zur Anwendung kommen können. Hierbei legt der Auftragnehmer seine Bezugspreise und Kalkulationen gegenüber dem Auftraggeber offen. Nur die Bezugspreise unterliegen der Anpassung und müssen durch den Auftragnehmer nachgewiesen werden (z. B. durch Hersteller-Preislisten, Rechnungen etc.).

Bei der Vertragsgestaltung kann zudem individuell von Auftraggeber und Bieter geprüft werden, ob und in welcher Form Preisnachlässe vereinbart werden. Eine mögliche Methode besteht darin, Preisnachlässe an einen variablen Referenzwert zu knüpfen, etwa Herstellerlistenpreise. Bei der Prüfung ist jedoch zu berücksichtigen, dass möglicherweise nicht alle Hersteller über ein etabliertes Listenpreismodell verfügen. Um Marktbeschränkungen zu verhindern, sind gegebenenfalls Alternativmöglichkeiten zu berücksichtigen (zum Beispiel Open Book).

Eine solche Listenpreisorientierung schafft für Auftraggeber und Bieter eine transparente und einheitliche Kalkulationsgrundlage, weil der Referenzpreis klar definiert und für alle Bieter identisch nachvollziehbar ist. Zugleich ermöglicht dieses Modell Herstellern und Resellern, innerhalb bestehender Rahmenvereinbarungen flexibel auf außergewöhnliche Marktpreisbewegungen zu reagieren, ohne dass die wirtschaftliche Tragfähigkeit einzelner Abrufe durch zwischenzeitliche Preisexplosionen gefährdet wird. Für die vergaberechts- und praxistaugliche Ausgestaltung empfiehlt sich eine eindeutige Definition des Referenz-Listenpreises, eine Dokumentationspflicht zum jeweils herangezogenen Listenpreis (Nachweis bei Abruf) sowie – je nach Beschaffungsgegenstand – eine Regelung für den Fall von

Produktablösungen (Nachfolgeprodukte). So kann das Modell helfen, überhöhte Risikoaufschläge zu vermeiden, die Vergleichbarkeit von Angeboten zu verbessern und zugleich die Versorgungssicherheit der öffentlichen Hand in einem volatilen Marktumfeld zu stärken.

Bitkom vertritt mehr als 2.300 Mitgliedsunternehmen aus der digitalen Wirtschaft. Sie generieren in Deutschland gut 200 Milliarden Euro Umsatz mit digitalen Technologien und Lösungen und beschäftigen mehr als 2 Millionen Menschen. Zu den Mitgliedern zählen mehr als 1.000 Mittelständler, über 700 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, kreieren Content, bieten Plattformen an oder sind in anderer Weise Teil der digitalen Wirtschaft. 82 Prozent der im Bitkom engagierten Unternehmen haben ihren Hauptsitz in Deutschland, weitere 8 Prozent kommen aus dem restlichen Europa und 7 Prozent aus den USA. 3 Prozent stammen aus anderen Regionen der Welt. 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 leistungsfähigen und souveränen Digitalstandort zu machen.

Herausgeber

Bitkom e.V.

Albrechtstr. 10 | 10117 Berlin

Ansprechpartner

Marc Danneberg | Leiter Public Sector

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

Dr. Sebastian Klöß | Leiter Märkte & Technologien

T +49 30 27576-210 | s.kloess@bitkom.org

Verantwortliche Bitkom-Gremien

AK Halbleiter-Ökosystem & Technologie

FA Produktneutrale Ausschreibungen

Titelbild

spainter_vfx – istockphoto.com

Copyright

Bitkom 2026

Diese Publikation stellt eine allgemeine unverbindliche Information dar. Die Inhalte spiegeln die Auffassung im Bitkom zum Zeitpunkt der Veröffentlichung wider. Obwohl die Informationen mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt wurden, besteht kein Anspruch auf sachliche Richtigkeit, Vollständigkeit und/oder Aktualität, insbesondere kann diese Publikation nicht den besonderen Umständen des Einzelfalles Rechnung tragen. Eine Verwendung liegt daher in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung wird ausgeschlossen. Alle Rechte, auch der auszugsweisen Vervielfältigung, liegen beim Bitkom oder den jeweiligen Rechteinhabern.