

Kommentar: Festpreise in unsicheren Zeiten?

Dr. Robert Dekena, im Februar 2023

Die meisten Verträge für Druckerflotten werden über einen mehrjährigen Zeitraum abgeschlossen. In mehr als der Hälfte aller europaweiten Ausschreibungen werden Vertragszeiträume von 60 oder mehr Monaten gefordert. Jahrelang waren Festpreise auch über solche Zeiträume kein wirkliches Problem. Inflation und Zinsen waren niedrig, die Rahmenbedingungen relativ stabil. Das hat sich in der letzten Zeit geändert. Niemand kann heute sagen, wie die Situation in drei, vier oder fünf Jahren aussieht. Die Unsicherheit ist groß. Sowohl Auftraggeber als auch Lieferanten müssen sich darauf einstellen.

Auch wenn die Problematik den ausschreibenden Stellen der öffentlichen Hand durchaus bewusst ist, werden teilweise immer noch Festpreise über den jeweiligen Vertragszeitraum gefordert nach dem Motto, schauen wir einmal, was passiert, vielleicht geht es ja durch. Die letzten von uns begleiteten Vergabeverfahren zeigen jedoch, dass Auftraggeber diese Haltung kaum durchhalten können. Entweder bekommen sie keine Angebote, weil Lieferanten das Risiko nicht eingehen wollen. Oder es werden deutlich Risikoaufschläge eingerechnet und die Angebote damit sprunghaft teurer. Oder die Festpreise werden im Verfahren durch Bieterfragen ausgehebelt. Immerhin muss das Risiko über die Vertragslaufzeit zwischen ausschreibender Stelle und Anbieter aufgeteilt werden. Ohne Risikoausgleich sind öffentliche Ausschreibungsverfahren angreifbar.

Wie aber kann ein Risikoausgleich über die Vertragslaufzeit von Drucksystemen aussehen? Eine Erhöhung der Vergütung ohne angemessene Erweiterung des Leistungsumfangs ist vergaberechtlich erst einmal nicht zulässig, es sei denn, dies war von vornherein vorgesehen (etwa in Form von Preisgleitklauseln oder einem Nachverhandlungsvorbehalt). Allerdings sieht auch der Gesetzgeber, dass Preisanpassungen während der Vertragslaufzeit aufgrund nicht vorhersehbarer Umstände erforderlich werden könnten. Es ist also davon auszugehen, dass zumindest in zukünftigen Vergabeverfahren die rasante Preisentwicklung bei der Formulierung der Leistungsverzeichnisse zu berücksichtigen sein wird.

Standardverträge von Systemanbietern beinhalten oft bestimmte Preisanpassungsklauseln. Allerdings gelten solche Standardverträge nicht in Ausschreibungsverfahren. Hier müssen andere Wege gefunden werden. Eine Möglichkeit wäre eine Bindung an bestimmte allgemein verfügbare Kennzahlen bzw. Indizes wie z.B. die Inflation. Nur sagt die allgemeine Inflation wenig aus über die konkrete Kostensituation rund um die Anschaffung und den Betrieb von Drucksystemen aus.



Außerdem kann zwischen der Finanzierung der Anschaffungskosten, sprich den Mieten, und den Kosten für Service- bzw. Verbrauchsmaterialkomponenten in den Verträgen getrennt werden. Die Kosten für die Anschaffung der Systeme fallen zu Vertragsbeginn an und dürften sich über die jeweiligen Finanzierungspartner auch über einen längeren Zeitraum absichern lassen. Anders sieht es bei den Service- und Verbrauchsmaterialkosten aus. Lohnerhöhungen und allgemeine Preissteigerungen werde sich über die Vertragslaufzeit bemerkbar machen, auch wenn deren Höhe derzeit nicht absehbar ist. Hier erscheint es sinnvoll zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer eine einvernehmliche Einigung zu finden, die der atypischen und rein marktbezogenen, von keiner Partei verursachten Preisentwicklung am besten gerecht wird. Im vertrauensvollen Umgang miteinander dürfte dies nur mit einer gewissen Transparenz gelingen. Der Lieferant muss die konkrete Kalkulationsgrundlage für das ursprüngliche Preisniveau offenlegen, dem neuen Preisniveau gegenüberzustellen und die Preisanpassung an diesem ausrichten. Das gilt zumindest, wenn die Preisanpassung eine gewisse Erheblichkeit erreicht hat. Transparenz und Einigung zwischen den Parteien dürften die ausschlaggebenden Faktoren sein, die das Risiko zwischen Auftraggeber und Lieferant ausgleichen. Auf dieser Basis lassen sich entsprechende Preisgleitklauseln formulieren.

Ausschreibende Stellen werden wohl nicht drumherum kommen, Preisgleitklauseln in ihre Leistungsverzeichnisse aufzunehmen. Bieter können im Ausschreibungsverfahren entsprechende Regelungen einfordern, z.B. über Bieterfragen. Grundlage aller Überlegungen sollte dabei jeweils der Maßstab einer vertrauensvollen Zusammenarbeit über die gesamte Vertragslaufzeit sein. Ohne Transparenz und Einigung fühlt sich eine Partei schnell über den Tisch gezogen, was einer guten und nachhaltigen Zusammenarbeit nicht unbedingt zuträglich ist.

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an:

Dr. Robert Dekena
DOKULOG Dokumentenlogistik & Management Beratung
Ferdinandstr. 30b
51469 Bergisch Gladbach

Tel.: 02202 239838
Internet: www.dokulog.de
Mail: info@dokulog.de