**Andreas Hoffjan und Michael Georgi**

# Auslegungsspielräume bei der Preisbildung für öffentliche Aufträge gem. VO PR 30/53 – Ergebnisse einer empirischen Untersuchung unter Auftragnehmern und Preisprüfern

*Preisrecht; öffentliche Aufträge; Preiskalkulation; Preisprüfung; VO PR 30/53; LSP*

*Für den Beschaffungsprozess öffentlicher Institutionen sieht der Gesetzgeber neben dem Vergaberecht das Preisrecht vor. Dieses regelt die Ermittlung des höchstzulässigen Preises für öffentliche Aufträge. Die hierfür geltende VO PR 30/53 wurde im Jahre 1953 erlassen und bislang keinen grundlegenden Reformen unterzogen. Die wirtschaftlichen sowie rechtlichen Rahmenbedingungen haben sich seitdem gravierend geändert. Anhand einer unter Preisprüfern sowie Unternehmensvertretern durchgeführten qualitativ-empirischen Datenerhebung wurden daher Auslegungsspielräume identifiziert und analysiert.*

## I. Einleitung

Die VO PR 30/53 regelt die Preisermittlung bei öffentlichen Aufträgen. Hierbei sollen Preise zu marktwirtschaftlichen Grundsätzen durchgesetzt werden. Falls kein Marktpreis für den öffentlichen Auftrag nachgewiesen oder abgeleitet werden kann, regeln die Leitsätze zur Selbstkostenpreisermittlung (LSP) die Preisbildung anhand von Kalkulationsvorschriften. Anhand des geschlossenen Normenkomplexes der VO PR 30/53 ist für jeden öffentlichen Auftrag der höchstzulässige Preis ermittelbar (Müller 1993, S. 22). Unter die Verordnung fallen grundsätzlich die Liefer- und Dienstleistungsaufträge des Bundes, der Länder, der Gemeinden und Gemeindeverbände sowie der sonstigen Personen des öffentlichen Rechts, ausgenommen Bauaufträge (§ 2 VO PR 30/53). Die Summe der öffentlich getätigten Beschaffungen wird in Deutschland in Abhängigkeit der veröffentlichenden Quelle mit Volumina zwischen 250 und 480 Mrd. € beziffert (Umweltbundesamt 2008, S. 277; Essig et al. 2013, S. 10). Da dies ca. 17% des deutschen BIP darstellt, besteht grundsätzlich eine hohe Relevanz des Preisrechts für die Anwenderpraxis.

Die VO PR 30/53 wurde 1953 verabschiedet und seitdem keiner umfassenden Novellierung unterzogen. Dies wird in einigen neueren Veröffentlichungen jedoch diskutiert und gefordert (bspw. Hoffjan 2012; Greiffenhagen 2013). Während die preisrechtlichen Regelungen unverändert blieben, hat sich das Anwendungsumfeld der Verordnung gravierend gewandelt. Die VO PR 30/53 stammt im Wesentlichen aus einer Zeit, in der die deutsche Wirtschaft durch das produzierende und landwirtschaftliche Gewerbe geprägt war (Nagengast 1997, S. 21 f.). Heute



https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

hingegen generiert der Dienstleistungssektor etwa 70% des deutschen Bruttoinlandsprodukts (Statistisches Bundesamt 2009, S. 8). Folglich dürfte ein größerer Dienstleistungsanteil unter die VO PR 30/53 bzw. die Kalkulationsvorschriften der LSP fallen. Daneben haben sich seit der Implementierung der VO PR 30/53 gravierende Änderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen sowie des betriebswirtschaftlichen Instrumentariums ergeben. Die Internationalisierungstendenzen in der Rechnungslegung (IFRS, US-GAAP sowie HGB nach BilMoG) sind an dieser Stelle genauso zu erwähnen wie die Novellierung und internationale Homogenisierung des Vergaberechts sowie die Entwicklung moderner, zum Teil dienstleistungsspezifischer Ansätze der Preisbildung und Kostenrechnung.

Den Veränderungsbedarf hat offensichtlich auch der Verordnungsgeber erkannt und ein Gutachten mit dem Titel „*Die Bedeutung in der Verordnung PR Nr. 30/53 über die Preise bei öffentlichen Aufträgen*“ in Auftrag gegeben (Dörr/Hoffjan 2015). Bisher aber liegen nur wenige gesicherte Erkenntnisse zu allgemeinen Themenstellungen des öffentlichen Preisrechts vor (Georgi 2015). Wissenschaftliche Beiträge hierzu existieren vornehmlich in normativer Form (Hövelborn 2014; Strickmann 2012). Auch anwenderbezogene Veröffentlichungen mit preisrechtlichem Fokus sind rar. Neben einigen publizierten Fallstudien, die Aufschlüsse über einzelne Anwendungsprobleme der VO PR 30/53 oder der LSP geben (bspw. Hoffjan 2012; Fischer 2005), liegen lediglich monoperspektivische Studien bspw. über die Sichtweise kleiner und mittelständischer Unternehmen oder der Preisprüfer vor (Weiss et al. 2014; Hoffjan et al. 2013). Empirische Untersuchungen, die ein umfassendes Bild über die Umsetzung der bestehenden VO PR 30/53 in der Anwenderpraxis bieten, wurden bislang vernachlässigt. Diese Studie soll zu der Schließung der Lücke mit beitragen. Da ein nach Auffassung der Autoren berechtigter Zweifel an der Anwendbarkeit der Vorschriften der VO PR 30/53 insbesondere von Dienstleistungen vor dem Hintergrund veränderter Kontextfaktoren besteht, wurden folgende Forschungsfragen fokussiert.

1. Wie erfolgt die Umsetzung der VO PR 30/53 in der Anwenderpraxis insbesondere bei Dienstleistungsaufträgen?
2. Besteht eine Beeinträchtigung der Anwendbarkeit der VO PR 30/53 insbesondere bei Dienstleistungsaufträgen?

## II. Grundlagen der Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen gem. VO PR 30/53

### 1. Funktionsweise der VO PR 30/53

Die VO PR 30/53 beinhaltet einen geschlossenen Normenkomplex, dessen Berücksichtigung in die Ermittlung des höchstzulässigen Preises eines öffentlichen Auftrags mündet (Müller 1993, S. 22). Zunächst sehen die Vorschriften der VO PR 30/53 die Festlegung eines Preistyps vor. Das Preisrecht enthält hierfür fünf Preistypen, welche hierarchisch anhand der sogenannten ‚Preistreppe‘ organisiert sind (siehe Abb. 1).


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

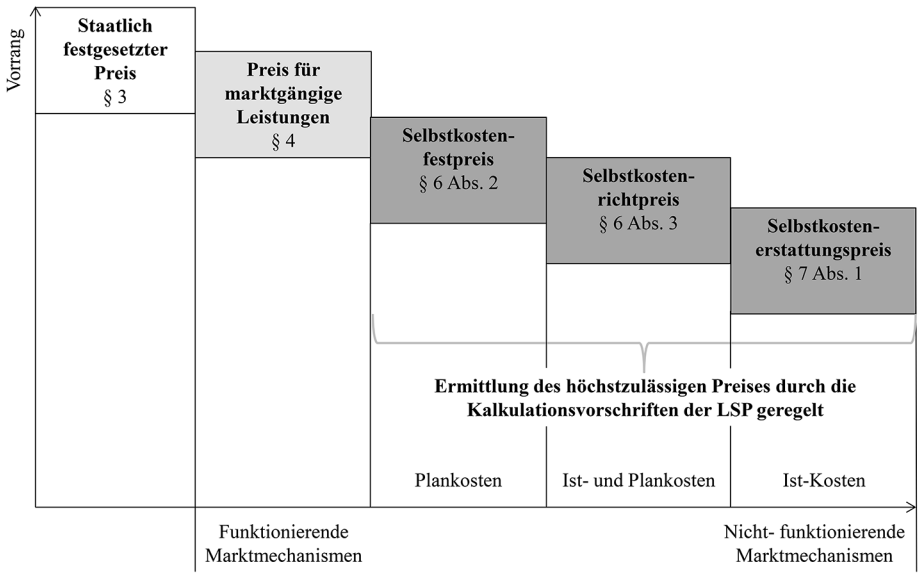


*Abbildung 1: Preistreppe gem. VO PR 30/53*
*Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Hoffjan et al. (2013, S. 5)*

Der staatlich festgelegte Preis steht dabei an oberster Stelle der Preistreppe. Als weitere Preistypen sind gem. § 4 VO PR 30/53 Preise für marktgängige Leistungen (sog. Marktpreise) sowie gem. § 5-7 VO PR 30/53 drei Selbstkostenpreistypen (Selbstkostenfestpreis, Selbstkostenrichtpreis und Selbstkostenerstattungspreis) vorgesehen. Der Marktpreis stellt den seitens der Verordnung bevorzugten Preistyp dar, welcher vorrangig gegenüber Selbstkostenpreisen ist (Brüning 2012, S. 642; Müller 2011, S. 721 f.). Letztere sind in Abhängigkeit ihrer Marktnähe hierarchisch gegliedert, sodass zunächst der Selbstkostenfestpreis gefolgt vom -richtpreis und -erstattungspreis anzuwenden sind (Müller 1993, S. 22).

Die Kalkulation des höchstzulässigen Preises anhand der LSP wird notwendig, wenn dem Auftrag Selbstkostenpreistypen gem. § 5 VO PR 30/53 zugrunde liegen. Die LSP beinhalten einen Normenkatalog, dessen Beachtung anhand eines cost-plus Ansatzes letztendlich zu einem preisrechtlich konformen Selbstkostenpreis führt. Je nach Preistyp ist hier die Kalkulation vor der Auftragsabwicklung anhand der für den jeweiligen Auftrag prognostizierten Plankosten oder während bzw. nach der Auftragsabwicklung anhand der tatsächlich realisierten Ist-Kosten vorgesehen.

Um die Konformität der Preisermittlung öffentlicher Aufträge mit den preisrechtlichen Vorschriften und somit die Angemessenheit der Preise sicherzustellen, gibt es das Instrument der Preisprüfung (§ 9 VO PR 30/53) (Müller 1993, S. 27). Da eine klare Trennung zwischen den hoheitlichen Trägern der Prüfrechte und den zivilrechtlich agierenden öffentlichen Auftraggebern herbeigeführt werden sollte, wurden die Prüfrechte unabhängigen Preisprüfungsbehörden zugesprochen (Michaelis/Rhösa 2013, § 9 VO PR 30/53, S. 7 f.). Dem folgend hat der Auftragnehmer den für die Preisüberwachung zuständigen Behörden das Zustandekommen des Preises


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

nachzuweisen (§ 9 (1) VO PR 30/53). Nicht nachweisbare Kosten werden preisrechtlich nicht anerkannt und können somit bei Selbstkostenpreisen nicht gegenüber dem Auftraggeber geltend gemacht werden (Ebisch et al. 2010, § 9 VO PR 30/53, Rdn. 56). Bei zu hohen Preisen droht dem Auftragnehmer somit eine (Teil-) Rückerstattung des ursprünglich vereinbarten Preises.

## 2. Grundprinzipien der VO PR 30/53

Primärer Grundsatz der VO PR 30/53 ist der *Marktpreisvorrang* (§ 1 (1) VO PR 30/53). Bei öffentlichen Aufträgen ist Marktpreisen der Vorzug vor Selbstkostenpreisen zu geben, soweit eine marktgängige Preisbildung möglich ist (Müller 1993, S. 23). Anhand dieses Grundsatzes soll gewährleistet werden, dass sich im Bereich des öffentlichen Auftragswesens ebenso wie im privaten Bereich wettbewerbliche Grundsätze durchsetzen (Pauka/Chrobot 2011, S. 408; Birgel 1994, S. 89 f.). Dem Einsatz von Marktpreisen kommt dabei eine vorbeugende Wirkung im Hinblick auf die Nachteile der Selbstkostenpreiskalkulation wie hohe Gewinne trotz Anwendung von Selbstkostenpreisen, Fehlleitungen von Produktionsfaktoren, fehlende Leistungsanreize sowie der Notwendigkeit intensiver Selbstkostenpreisprüfungen zu (Ebisch et al. 2010, § 1 VO PR 30/53, Rdn. 35ff.). Wenn der Wettbewerb als Voraussetzung für die Bildung von Marktpreisen fehlt, ist ausnahmsweise eine selbstkostenbasierte Preisbildung gem. § 5 VO PR 30/53 zulässig (Ebisch et al. 2010, § 1 VO PR 30/53, Rdn. 32). Ist für einen öffentlichen Auftrag ein nicht zulässiger Preistyp vereinbart worden, führt dies nicht zur Nichtigkeit des Vertrages, es kommt jedoch zu einer Korrektur des Preistyps durch den Preisprüfer (Dierkes/Hamann 2009, S. 196; Michaelis/Rhösa 2013, § 1 VO PR 30/53, S. 6).

Der *Vorrang der Bildung fester Preise* gem. § 1 (2) VO PR 30/53 stellt einen weiteren wesentlichen Grundsatz der Verordnung dar (Birgel 1994, S. 90 f.). Festen Preisen ist demnach vor veränderlichen Preisen der Vorzug zu geben (Dierkes/Hamann 2009, S. 197). Hierunter fallen Marktpreise sowie Selbstkostenfestpreise. Selbstkostenrichtpreise und -erstattungspreise erfüllen derweil nicht den Grundsatz fester Preise, da sie zunächst vorläufig festgelegt und erst nach Vertragsabschluss während des Leistungserstellungsprozesses berechnet werden (Michaelis/Rhösa 2013, § 1 VO PR 30/53, S. 9). Feste Preise können im Vergleich zu veränderlichen Preisen nach Vertragsabschluss nicht einseitig von einer der Vertragsparteien abgeändert werden (Glas 2012, S. 91). Leistungsanreize vorkalkulatorisch festgelegter fester Preise, die Anlehnung an den allgemein praktizierten Geschäftsverkehr sowie die allgemeine Preisstabilität werden als Begründung dieses Grundsatzes angeführt (Michaelis/Rhösa 2013, § 1 VO PR 30/53, S. 8).

Das *Höchstpreisprinzip* gem. § 1 (3) VO PR 30/53 komplettiert die wesentlichen Grundsätze der Verordnung. Dieses besagt, dass die für öffentliche Aufträge vereinbarten Preise nicht höher sein dürfen, als es die Vorschriften der VO PR 30/53 in Verbindung mit den LSP zulassen (Dierkes/Hamann 2009, S. 198). Anhand dieses Grundsatzes wird sichergestellt, dass die im Einklang mit den Vorschriften der VO PR 30/53 ggf. in Verbindung mit den LSP festgelegten Preise von keiner Vertragspartei überschritten werden dürfen, jedoch unterschritten werden können (Ebisch et al. 2010, § 1 VO PR 30/53, Rdn. 60ff.).


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

## 3. Grundsätze der Selbstkostenpreisermittlung

### a) Grundsatz der angemessenen Kosten unter wirtschaftlicher Betriebsführung

Da bei Selbstkostenpreisen effiziente Kontrollmechanismen durch den Markt fehlen, kann eine unwirtschaftliche Leistungserstellung nicht ausgeschlossen werden (Dierkes/Hamann 2009, S. 235). Um dem entgegenzuwirken, wurde der Grundsatz der angemessenen Kosten unter wirtschaftlicher Betriebsführung für Selbstkostenpreiskalkulationen implementiert. Somit sollen die Selbstkosten auf die „*angemessenen Kosten des Auftragnehmers abgestellt sein*" (§ 5 (1) VO PR 30/53) und nur diejenigen Kosten berücksichtigt werden, die „*bei wirtschaftlicher Betriebsführung zur Erstellung der Leistung entstehen*" (Nr. 4 (2) LSP). Die Begriffe ‚wirtschaftlich' und ‚angemessen' sind dabei nicht synonym zu verwenden (Ebisch et al. 2010, Nr. 4 LSP, Rdn. 17ff.). Der Grundsatz der Angemessenheit kann über den Grundsatz der Wirtschaftlichkeit hinausgehen.

Die Forderung einer wirtschaftlichen Betriebsführung gem. Nr. 4 LSP bezieht sich auf das gesamte Verfahren der Leistungserstellung. Die Beurteilung kann nur anhand einer Gegenüberstellung des Ergebnisses mit dem Verbrauch erfolgen. Dabei bezieht sich die Wirtschaftlichkeit der Betriebsführung auf das subjektive Verhalten des Auftragnehmers und die unternehmensindividuellen Verhältnisse (Müller 1993, S. 101; Dierkes/Hamann 2009, S. 235 f.). Da nach den LSP abgerechnete öffentliche Aufträge meist Individualleistungen beinhalten, sieht das Wirtschaftlichkeitsprinzip eine Erfüllung des Auftrags zu minimalen Kosten vor. Hierbei ist jedoch kein Idealbetrieb zu Grunde zu legen, sondern vielmehr ein normaler Betrieb (Michaelis/Rhösa 2013, § 5 VO PR 30/53, S. 5). Dieser zeichnet sich durch wettbewerbsfähiges Handeln und somit das Ausreizen der betrieblichen Möglichkeiten zur Kostenreduktion aus.

Die angefallenen Kosten dürfen gem. § 5 (1) VO PR 30/53 im Rahmen der Selbstkostenpreise verrechnet werden, solange sie dem Grundsatz der Angemessenheit entsprechen. Kosten sind demnach nicht angemessen, wenn sie in einem „*auffälligen Missverhältnis zur Leistung stehen*" (Ebisch et al. 2010, LSP Nr. 4, Rdn. 19). Während das Kriterium der wirtschaftlichen Betriebsführung auf das Gesamtverfahren der Leistungserstellung abzielt, können anhand des Kriteriums der Angemessenheit einzelne Kosten überprüft werden (Ebisch et al. 2010, LSP Nr. 4, Rdn. 20). Zu beachten ist hierbei, dass die Angemessenheit der Kosten je nach Unternehmen und Preistyp variieren kann (Müller 1993, S. 103).

### b) Grundsatz der Führung eines geordneten Rechnungswesens

Allgemeinhin wird in der Forderung der Führung eines geordneten Rechnungswesens gem. LSP Nr. 2 eine Anlehnung an die Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung gesehen (Müller 1993, S. 90; Dierkes/Hamann 2009, S. 229). Hierunter fallen der Grundsatz der Klarheit i. S. e. Übersichtlichkeit des Aufbaus und Geschlossenheit des Systems, der Grundsatz der Wahrheit i. S. e. Vollständigkeit, Richtigkeit und Zweckmäßigkeit der Aufzeichnungen sowie der Grundsatz der Bewertungskontinuität (Baetge et al. 2012, S. 105ff.).


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

### c) Grundsatz der verursachungsgerechten Kostenzuordnung

Darüber hinaus ist bei der Kalkulation von Selbstkostenpreisen der Grundsatz der verursachungsgerechten Kostenzuordnung (LSP Nr. 4 (3)) zu beachten (Müller 1993, S. 95 f.). Dieser wird abgeleitet aus der Definition des Selbstkostenpreises welcher aus der „*Summe der nach diesen Leitsätzen ermittelten, der Leistung zuzurechnenden Kosten zuzüglich des kalkulatorischen Gewinns*“ (LSP Nr. 4 (3)) bestehen soll. Die verursachungsgerechte Kostenzuordnung birgt besonders im Hinblick auf die Verrechnung von Gemeinkosten Konfliktpotential (Strickmann 2012, S. 27).

## 4. Aufbau der Selbstkostenpreiskalkulation

Der Ansatz der Selbstkostenpreiskalkulation entspricht einer kostenorientierten Preisbildung. Demnach ist vorgesehen, den Preis für unter die LSP fallende öffentliche Aufträge auf Basis der Selbstkosten zu kalkulieren und ihm einen Gewinnzuschlag zuzurechnen. LSP Nr. 10 (3) enthält die mindestens vorzuweisende Gliederung der Selbstkostenpreiskalkulation. Abbildung 2 zeigt eine detailliertere Darstellung des Kalkulationsschemas.
Grundsätzlich sind für Selbstkostenpreise drei mögliche Bestandteile vorgesehen:

- pagatorische Kostenelemente
- kalkulatorische Kostenelemente sowie ein
- kalkulatorischer Gewinn.

*Pagatorische Kostenelemente* umfassen alle Kosten, die in einem Unternehmen hinsichtlich eines (öffentlichen) Auftrags tatsächlich als Ausgaben angefallen sind (Coenenberg et al. 2009, S. 77). Im Allgemeinen sind diese anhand von Belegen einfach zu ermitteln. LSP Nr. 11-36 enthalten im Wesentlichen einen Katalog der pagatorischen Kostenelemente einer Selbstkostenpreiskalkulation. Hierunter fallen Materialkosten (LSP Nr. 11-21), Personalkosten (LSP Nr. 22-25), sonstige Kosten (LSP Nr. 26-29 und 31-34) und Kostensteuern (LSP Nr. 30).
Daneben sieht das öffentliche Preisrecht die Einbeziehung *kalkulatorischer Kostenelemente* vor (LSP Nr. 37-50). Das öffentliche Preisrecht folgt an dieser Stelle dem wertmäßigen Kostenbegriff, welcher den Wertverzehr aufgrund der planmäßigen Leistung erfasst (Dierkes/Hamann 2009, S. 231).
Neben der Verrechnung der Selbstkosten ist gem. LSP Nr. 51-52 die Möglichkeit des Ansatzes eines *kalkulatorischen Gewinns* vorgesehen. Hiermit soll das allgemeine Unternehmerwagnis sowie ein Leistungsgewinn abgegolten werden (LSP Nr. 51 a, b). Ein Leistungsgewinn kann nur bei einer besonderen unternehmerischen Leistung gewährt werden (LSP Nr. 51 b). Die Höhe des Gewinnzuschlags ist nicht explizit in den LSP geregelt und muss zwischen den Vertragsparteien vereinbart werden (Ebisch et al. 2010, § 52 VO PR 30/53, Rdn. 1 f.). Als eine Hauptintention des kalkulatorischen Gewinns wird die Existenzsicherung des Auftragnehmers gesehen (Michaelis/Rhösa 2013, LSP Nr. 51, S. 4 f.).


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

| **Mindestgliederung gem. Nr. 10 LSP** | **Erweitertes Kalkulationsschema** | |
|---|---|---|
| 1. Fertigungsstoffkosten | 1. Fertigungsstoffe | - Grundstoffe<br>- Halbzeug<br>- fremdbezogene Fertigungserzeugnisse<br>- Betriebsstoffe und Hilfsstoffe, sofern diese nicht als Gemeinkosten verrechnet werden |
| | 2. Stoffgemeinkosten | mit Angabe des Zuschlagssatzes und der Bezugsbasis |
| 2. Fertigungskosten | 3. Fertigungslöhne oder Maschinenstunden | gegliedert nach Fertigungsbereichen mit Angabe der Zeit und Wertansätze |
| | 4. Fertigungsgemeinkosten | gegliedert nach Fertigungsbereichen mit Angabe der Zuschlagssätze und der Bezugsbasen |
| | 5. Sonderkosten der Fertigung | - typengebundene Sonderbetriebsmittel (Modelle, Schablonen, Sonderwerkzeuge)<br>- Kosten für Lizenzen, Patente und Rechtsschutz |
| 3. Entwicklungs- und Entwurfskosten | 6. Entwicklungs- und Entwurfskosten | - freie Entwicklung, (auftrags-) gebundene Entwicklung |
| | 6a. Herstellkosten | |
| 4. Verwaltungskosten | 7. Verwaltungsgemeinkosten | mit Angabe des Zuschlagssatzes und der Bezugsbasis |
| 5. Vertriebskosten | 8. Vertriebsgemeinkosten | mit Angabe des Zuschlagssatzes und der Bezugsbasis |
| 6. Selbstkosten | 9. Nettoselbstkosten | |
| 7. Kalkulatorischer Gewinn | 10. Kalkulatorischer Gewinn | zur Abgeltung des allgemeinen Unternehmerwagnisses und ggfs. einer unternehmerischen Mehrleistung |
| | 11. Sonderkosten des Vertriebs | - Vertreterprovisionen, Lizenzkosten<br>- Kosten für Verpackung, Ausgangsfrachten, Rollgelder und Transportversicherung<br>- Vertreterprovisionen, Lizenzkosten |
| | 12. Umsatzsteuer | |
| 9. Selbstkostenpreis | 13. Selbstkostenpreis | |

*Abbildung 2: Mindestgliederung der Selbstkostenpreiskalkulation gem. Nr. 10 (3) LSP sowie deren Erweiterung*
*Quelle: In Anlehnung an Nr. 10 (3) LSP sowie Hövelborn (2014, S. 30)*


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

## III. Methodisches Vorgehen der Untersuchung

Anhand eines multiperspektivischen Forschungsdesigns wurden im Rahmen von insgesamt 20 Interviews 10 Preisprüfer sowie 10 Unternehmensvertreter hinsichtlich der Umsetzung der VO PR 30/53 in der Praxis befragt. Ein zuvor auf Basis von bestehender Literatur sowie einer explorativen Voruntersuchung entwickelter Interviewleitfaden diente als Gesprächsgrundlage (eine gekürzte Version des Leitfadens ist in Anhang 1 dargestellt). Das Vorgehen der Datenerhebung und -analyse folgte der Grounded Theory-Methodologie. Intention dieses Ansatzes ist die methodische Fundierung qualitativer Forschung, um aus Felddaten systematisch und induktiv möglichst allgemeingültige theoretische Aussagen ableiten zu können (Lueger 2009; Strauss/Corbin 1996). Zu Beginn der Untersuchung bestanden daher keine konkret zu überprüfenden Hypothesen. Das Kategoriensystem zur Datenauswertung ergab sich demnach anhand der im Rahmen der Untersuchung erhobenen Daten selbst. Die Ergebnisse dieser nach den Vorgaben der Grounded Theory-Methodologie durchgeführten Studie sollen somit als Grundlage für die Erstellung von zukünftig zu überprüfenden Hypothesen dienen. Da bislang keine umfassende Literatur hinsichtlich der Umsetzung der VO PR 30/53 existiert, erscheint diese Herangehensweise sinnvoll. Die Durchführung der Datenerhebung erfolgte nach den Grundsätzen des theoretischen Samplings. Zunächst wurden Vertreter der Preisprüferschaft befragt, um möglichst umfassende Einblicke in die Anwendung der VO PR 30/53 zu erlangen und Informationen über mögliche unternehmensseitige Gesprächspartner zu erhalten. Bei deren Auswahl wurde auf eine Heterogenität hinsichtlich der von den Preisprüfern betreuten Regionen geachtet. Die später begonnene Durchführung innerhalb der Unternehmerschaft diente der Vervollständigung der Perspektiven und der Präzisierung der Ergebnisse im Hinblick auf Kausalitäten, Interdependenzen und Divergenzen. Hinsichtlich der befragten Unternehmensvertreter wurde auf eine Heterogenität hinsichtlich Branche, Auftragsarten, Größe, Eigentumsverhältnisse und Relevanz öffentlicher Aufträge für das Unternehmen geachtet (siehe Abb. 4).[1]

| | | **U1** | **U2** | **U3** | **U4** | **U5** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Branche** | | Rüstung | Rüstung | Rüstung | Entwicklung | IT |
| **Größe** | Gesamtumsatz | 75 Mio € | 1.700 Mio. € | 1.400 Mio. € | 1.700 Mio. € | 2.800 Mio. € |
| | Mitarbeiteranzahl | 120 | 8.700 | 2.600 | 17.000 | 3000 |
| **Relevanz ö. A.** | Umsatzanteil ö. A. | 40% | 6% | 99% | 90% | 1% |
| | Umsatzvolumen ö. A. | 30 Mio. € | 100 Mio. € | 1.400 Mio. € | 1.500 Mio. € | 28 Mio. € |
| **Eigentumsverh.** | | Konzerntochter | Einzelunternehmen | Einzelunternehmen | Unt. der öff. Hand | Konzernmutter |

| | | **U6** | **U7** | **U8** | **U9** | **U10** |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Branche** | | Entsorgung | Ausbildung | IT | techn. Dienstleister | Forschung |
| **Größe** | Gesamtumsatz | 60 Mio. € | 160 Mio. € | 35 Mio. € | 600 Mio. € | 500 Mio. € |
| | Mitarbeiteranzahl | 600 | 100 | k.A. | 600 | 5.000 |
| **Relevanz ö. A.** | Umsatzanteil ö. A. | 66% | 5% | 100% | 50% | 30% |
| | Umsatzvolumen ö. A. | 40 Mio. € | 8 Mio. € | 35 Mio. € | 300 Mio. € | 150 Mio. € |
| **Eigentumsverh.** | | Unt. der öff. Hand | Konzerntochter | Konzerntochter | Einzelunternehmen | Unt. der öff. Hand |

*Abbildung 4: Eigenschaften des unternehmensseitigen Samples*
*Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Georgi (2015)*

1 Im Folgenden werden Unternehmensvertreter mit U(1 bis 10) und Preisprüfer mit P(1 bis 10) bezeichnet.



https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

Die Datenerhebung endete nach dem Erreichen der theoretischen Sättigung (Saunders et al. 2012, S. 569). Die letztgeführten Interviews dienten somit der Bestätigung der bis zu diesem Zeitpunkt erhobenen Daten und nicht der Generierung neuer Aspekte.
Während des gesamten Prozesses wurden die grundsätzlich im Rahmen qualitativer Forschung als anerkannt erachteten Gütekriterien der Validität und Reliabilität berücksichtigt (Kuckartz 2012, S. 166). Die Validitätsprüfung dient der Gewährleistung replizierbarer und in hohem Maße generalisierbarer Ergebnisse. Hierfür wurden diese unter anderem im Anschluss an die Datenauswertung im Rahmen einer kommunikativen Validierung überprüft (Lamnek 2010, S. 139 f.). Diese wurde zum einen durch telefonisch geführte Gespräche und zum anderen anhand von Ergebnispräsentationen vorgenommen. Die validierenden Gespräche wurden mit vier der bereits interviewten Experten sowie vier nicht im Rahmen des Samples in Erscheinung getretenen Anwendern geführt, wobei hier neben unternehmensseitigen Praktikern auch Vertreter öffentlicher Auftraggeber sowie Wissenschaftler zugegen waren. Da sich daraus kaum Anpassungsbedarf ergab, kann die Validität der Untersuchungsergebnisse als gewährleistet angesehen werden. Die Reliabilitätsprüfung fokussiert währenddessen die Verlässlichkeit und Genauigkeit der Messergebnisse (Lamnek 2010, S. 149 f.). Anhand eines mehrfachen Kodierens der Daten durch den Verfasser selbst (Intracoderreliabilität) sowie im Rahmen von Gegenkodierungsprozessen mit Hilfe Dritter (Intercoderreliabilität) wurde überprüft inwiefern der Kodierungsprozess zu identischen Ergebnissen führt (Mayring 2008, S. 113). Die Überprüfung der Intracoderreliabilität nach dem von Holsti (1969) vorgesehenen Verfahren ergab einen Wert von 0,83. Währenddessen führte die Überprüfung der Intercoderreliabilität nach gleichem Vorgehen zu einem Wert von 0,81. Da diese Werte in dem von Früh (2011, S. 193) vorgeschlagenen Bereich von 0,75 bis 0,85 liegen, werden die Ergebnisse als belastbar angesehen.

## IV. Empirische Ergebnisse

### 1. Anwendungsumfeld der VO PR 30/53

Bevor die Ergebnisse der Datenanalyse hinsichtlich Umsetzung der VO PR 30/53 dargestellt werden, erfolgt zunächst ein Überblick über das anhand der Untersuchung identifizierte Anwendungsumfeld der Verordnung. Die befragten Preisprüfer unterstreichen ausdrücklich die Heterogenität der beeinflussten Unternehmen und Branchen. Dienstleistungen wird seitens der befragten Preisprüfer eine hohe und stetig steigende Bedeutung im Rahmen öffentlicher Beschaffungen zugesprochen. Der Rüstungs-, Maschinenbau-, F&E- und IT-Bereich sowie kommunale Dienstleistungsunternehmen wurden in diesem Zusammenhang häufig benannt. Auch die Größe der preisrechtlich beeinflussten Unternehmen wird als heterogen beschrieben. Hinsichtlich der umsatzbezogenen Relevanz öffentlicher Auftraggeber kann bei der wehrtechnischen Industrie und bei Unternehmen der öffentlichen Hand eine hohe Abhängigkeit von öffentlichen Aufträgen ausgemacht werden.


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

In den Expertengesprächen werden Bundesministerien und deren Beschaffungsämter höhere Fachkenntnisse zugesprochen als Institutionen auf Länder- oder kommunaler Ebene. Bei letzteren findet die VO PR 30/53 nach Aussagen der Experten weniger Beachtung.

P5: *„Hauptsächlich Bundesministerien. […] Manchmal auch Länderministerien, größtenteils kommen die Prüfaufträge aber von Bundesebene. Was wir leider gar nicht haben sind Kommunen. Je tiefer die Struktur, desto weniger Aufträge bekommen wir."*

Eine intensive Anwendung hingegen wird besonders dem Bundesamt für Ausrüstung, Informationstechnik und Nutzung der Bundeswehr (BAAINBw) bescheinigt. Eine mögliche Erklärung dafür ist deren Recht, vorkalkulatorische Preisprüfungen von amtseigenen Prüfern durchführen zu lassen. Auf Landesebene werden vorwiegend Wirtschafts-, Innen- und Umweltministerien genannt.
Aus den vorliegenden Daten geht zudem hervor, dass Preisprüfungen in der Anwenderpraxis vornehmlich von öffentlichen Auftraggebern beantragt werden, obwohl diese auch von Auftragnehmern eingeleitet oder auf Initiative der Preisprüfer durchgeführt werden können. Die Anzahl der Preisprüfungen initiierenden öffentlichen Auftraggeber nimmt dabei proportional mit deren Größe sowie Handlungsebene zu. Besonders Bundeseinrichtungen scheinen ihre Aufträge somit häufiger auf Konformität mit der VO PR 30/53 prüfen zu lassen als Landeseinrichtungen, Kommunen oder sonstige Körperschaften des öffentlichen Rechts. Im Hinblick auf Letztgenannte treten vorwiegend Forschungseinrichtungen, kommunale Unternehmen der öffentlichen Hand sowie in Ausnahmefällen Universitäten im Zusammenhang mit der VO PR 30/53 in Erscheinung. Da die Auftragnehmer ihre preisrechtlichen Fachkenntnisse vorwiegend anhand von Preisprüfungen generieren und diese durchweg von öffentlichen Auftraggebern initiiert werden, tragen die Preisprüfungen wesentlich zu der Verbreitung der Anwendung der VO PR 30/53 bei.

## 2. Preisrechtliche Anforderungen der Abwicklung öffentlicher Aufträge

Die aus dem Preisrecht resultierenden Anforderungen beziehen sich vorwiegend auf das Informations- und Kommunikationsmanagement sowie das Datenmanagement. Demnach erfordert es kaufmännisch und preisrechtlich geschulte Mitarbeiter, welche als Projektmanager oder deren Berater fungieren. Dabei betrifft die Umsetzung des Preisrechts gesamtunternehmerische Prozesse sowie den eigentlichen öffentlichen Auftrag. Die auf den Preistyp abgestimmte innerbetriebliche Datengenerierung hat demnach idealerweise bereits während des Vergabeprozesses und vor Beginn der Leistungserstellung zu erfolgen. Nur so kann die Generierung relevanter Informationen gewährleistet werden.

P5: *„Es ist wichtig, dass die Firma schon bei der Angebotsabgabe Fachleute einsetzt, die schon richtig nach Preisrecht kalkulieren."*


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

Dies betrifft die betriebssubjektive Prüfung von Umsatzakten mit dritten Auftragnehmern hinsichtlich des Bestehens von Marktpreisen, die Prüfung der zuverlässigen Ermittelbarkeit von Plankosten des anstehenden öffentlichen Auftrags sowie das Einleiten der Dokumentation der Ist-Kosten des Auftrags bei einem Selbstkostenerstattungspreis. Aus den vorliegenden Daten geht hervor, dass nach aktueller Auslegung der VO PR 30/53 ausschließlich den Preisprüfern die letztendliche Feststellung des Preistyps zukommt und die Prüfung der Preise meist nach der Leistungserstellung erfolgt. Preisrechtliche Expertise generieren die Unternehmen vorwiegend anhand von Preisprüfungen.

U6: *„Die größte Erfahrung haben wir bei der Preisprüfung gemacht, die erstmalig bei uns stattgefunden hat. Das war ein hoher Lerneffekt.“*

In der Folge kommt es dazu, dass nicht ausreichend informierte bzw. weniger erfahrene Auftragnehmer die Anforderungen der VO PR 30/53 nicht in den Unternehmen umsetzen und daher erforderliche Dokumente zum Nachweis des Preistyps oder von Kostenbestandteilen bei späteren Preisprüfungen nicht erbringen können. Selbst informierte Auftragnehmer betreiben zuweilen einen hohen Aufwand, um sich vorsorglich auf die Dokumentationsanforderungen aller Preistypen vorzubereiten. Besonderes bei nach Leistungserbringung festgestellten Selbstkostenerstattungspreisen haben die Anwender mitunter große Probleme mit einer den Anforderungen der VO PR 30/53 genügenden Ist-Kostendokumentation.

## 3. Ermittlung des Preistyps

Aus den vorliegenden Daten geht eine starke Präferenz der Unternehmen für den Preistyp ‚Marktpreis‘ hervor. Bei Aufträgen zu Marktpreisen werden höhere Preise als bei selbstkostenbasierten Preisen vergütet und diese verursachen einen geringeren Aufwand bei der Befolgung der preisrechtlichen Regularien. Dabei stellen nachträgliche Veränderungen des Marktpreises zu einem Selbstkostenerstattungspreis die häufigste Korrektur des Preistyps dar. Hiervon wird besonders im Zusammenhang mit Dienstleistungsaufträgen berichtet. Die befragten Preisprüfer begründen dies durch den bis zu dessen Feststellung durch einen Preisprüfer vorläufigen Charakter eines zwischen den Vertragspartnern vereinbarten Preistyps. Darüber hinaus würden die preisrechtlichen Preistypkriterien durch die Vertragsparteien insbesondere im Hinblick auf die hohe Individualität bei Dienstleistungen vernachlässigt.

P1: „*Schwerpunkt nachträglicher Änderungen des Preistyps ist, dass kein Marktpreis festgestellt werden kann. Dann ist es meist ein Selbstkostenerstattungspreis.*“

Der Nachweis der Marktpreiskriterien im Rahmen von Preisprüfungen wird seitens der Auftragnehmer als gravierendes Problem bei der Abwicklung öffentlicher Aufträge gem. VO PR 30/53 angesehen. Die *Kriterien für das Vorliegen eines Marktpreises* gem. § 4 VO PR 30/53 sehen den Nachweis der Marktgängigkeit und Verkehrsüblichkeit einer Leis-


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

tung vor. Für die Anwenderpraxis besteht an dieser Stelle die Notwendigkeit der Auslegung des abstrakt formulierten Verordnungstextes.

Grundsätzlich dienen Umsatzakte des Auftragnehmers mit Dritten als Nachweisgrundlage für das Bestehen eines betriebssubjektiven Marktpreises. Idealerweise wurden bereits mehrfach Umsätze mit der gleichen Leistung in der Privatwirtschaft erzielt. Die Abgrenzung der als Nachweisgrundlage für das Bestehen eines betriebssubjektiven Marktpreises dienenden Umsatzakte ist in der Anwenderpraxis keinesfalls trivial. Hier bestehen teilweise differierende Prüfansätze insbesondere hinsichtlich

- der Abgrenzung der zu berücksichtigenden Umsatzakte
- der als Nachweisgrundlage relevanten Höhe des Preises
- des als akzeptabel erachteten Zeitintervalls zwischen als Nachweisgrundlage dienenden Umsatzakten sowie
- der Anerkennung von vergaberechtlichen Wettbewerbspreisen als preisrechtskonforme Marktpreise.

Hinsichtlich der Prüfung der *Abgrenzung der zu berücksichtigenden Umsatzakte* besteht Einigkeit unter den befragten Preisprüfern, dass mit nicht-öffentlichen deutschen Auftraggebern getätigte Umsätze des Unternehmens als Nachweisgrundlage dienen. Da sämtliche unter die VO PR 30/53 fallende öffentliche Auftraggeber als ein Auftraggeber zu behandeln sind, sind Umsatzakte mit dritten deutschen öffentlichen Auftraggebern in jedem Fall als Nachweisgrundlage ausgeschlossen. Unterschiede der Prüfpraxis bestehen derweil in der Behandlung privater ausländischer sowie öffentlicher ausländischer Auftraggeber. Diesbezüglich können drei Ansätze der Prüfpraxis identifiziert werden: Dem konservativsten Ansatz folgend wurden nur Aufträge privater Auftraggeber aus Deutschland berücksichtigt. Ein erweiterter Ansatz der Prüfpraxis sieht vor, dass darüber hinaus auch Aufträge privater ausländischer Auftraggeber akzeptiert werden. Der am weitesten gehende Ansatz erkennt darüber hinaus auch Umsätze mit ausländischen öffentlichen Auftraggebern an. Für die Anwenderpraxis bedeutet eine weiter gefasste Akzeptanz von Umsatzakten mit Dritten eine deutliche Vereinfachung des Nachweises von Marktpreisen.

Bezüglich der als Nachweisgrundlage relevanten *Höhe der Umsatzakte mit dritten Auftraggebern* werden in der konservativen Prüfvariante ausschließlich identische Preise anerkannt. Hier muss eine vergleichbare Leistung bereits mit dem exakt gleichen Preis umgesetzt worden sein, um als Nachweis eines Marktpreises anerkannt zu werden. Andere Preisprüfer erkennen Umsatzakte als Nachweisgrundlage an, wenn deren Preishöhe mindestens dem Preis des öffentlichen Auftrags entspricht. Somit werden hier nicht nur identische, sondern auch höhere Preise anderer Umsatzakte akzeptiert. Durchschnittswerte werden in keinem Fall anerkannt. Einigkeit besteht dahingehend, dass sich die Preise nachgewiesener Umsatzakte auf ähnliche Stückzahlen beziehen müssen, um als preisrechtliche Nachweisgrundlage zugelassen zu werden.

U2: „*Der Preisprüfer möchte auf anderen Rechnungen sehen, dass bspw. drei Entwicklerstunden á 175 € abgerechnet wurden.*“

Darüber hinaus ließen sich differierende Prüfansätze der Preisprüfer bei dem als Nachweisgrundlage akzeptierten *Zeitintervall zwischen den Umsatzakten* beobachten. Während in eini-


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

gen Fällen nur innerhalb einiger Monate getätigte Umsatzakte anerkannt werden, werden nach Aussagen der Gesprächspartner mitunter auch Intervalle von mehreren Jahren akzeptiert.
Darüber hinaus können differierende Handhabungen im Hinblick auf die *Anerkennung eines vergaberechtlichen Wettbewerbspreises* nach VOL/A als Marktpreis gem. § 4 (1) VO PR 30/53 festgestellt werden. In einigen Fällen wird davon berichtet, dass in Konformität mit den Vergaberichtlinien generierte Wettbewerbspreise als preisrechtskonforme Marktpreise anerkannt werden. In diesem Fall erfolgt keine weitere Prüfung der Marktgängigkeit und Verkehrsüblichkeit einer Leistung. Die größere Gruppe der Preisprüfer sehen eine funktionierende Ausschreibung zwar als Indiz eines Marktpreises, prüfen jedoch trotzdem betriebssubjektiv die Marktpreiskriterien. Nach letzterem Ansatz kann es trotz einer vergaberechtskonformen Ausschreibung dazu kommen, dass die Marktpreiskriterien der VO PR 30/53 nicht erfüllt werden können und somit Selbstkostenpreise zum Tragen kommen. Wenn die Ausführungen der Angebote innerhalb einer Ausschreibung unterschiedliche Qualitäten und Detailtiefen aufweisen, gelten diese dann als nicht vergleichbar.

P3: „*Der Preistyp, der im Vertrag steht, gilt nicht automatisch, weil das erst der Preisprüfer im Rahmen der Prüfung letztendlich festlegt. Das Feststellungsrecht von Preistypen liegt ausschließlich in der Hand der Preisprüfer. Ausschreibungsergebnisse sind also nicht zwingend Marktpreise nach dem Preisrecht. Das wird unabhängig des Vergabeverfahrens geprüft.*“

Zusammenfassend wurden hinsichtlich der Ermittlung des Preistyps insbesondere der Nachweis betriebssubjektiver Marktpreise in der Anwenderpraxis differierende Prüfungsansätze identifiziert. Verantwortlich dafür sind der notwendige Transfer des abstrakt formulierten Texts der VO PR 30/53 in die Anwenderpraxis sowie das Fehlen von einheitlichen Prüfungsstandards. Um eine Preisüberwachungsstellen übergreifende Gleichbehandlung zu gewährleisten, sind daher verbindliche und transparente Prüfungsstandards zu empfehlen.

## 4. Ermittlung des Selbstkostenpreises

Hinsichtlich der Selbstkostenpreisermittlung gem. LSP zeigen die vorliegenden Daten unterschiedliche Anwendungsprobleme und Divergenzen zwischen Preisprüfern und Unternehmensvertretern. Insbesondere wird von folgenden Schwierigkeiten berichtet:

- die Umsetzbarkeit des gem. LSP Nr. 10 (3) vorgesehenen Kalkulationsschemas,
- die Ermittlung der Mitarbeiterstundensätze sowie
- die Ermittlung des kalkulatorischen Gewinns.

### a) Umsetzbarkeit des gem. LSP Nr. 10 (3) vorgesehenen Kalkulationsschemas

Hinsichtlich des gem. LSP Nr. 10 (3) vorgesehenen Kalkulationsschemas für Selbstkostenpreise äußern die unternehmensseitigen Experten mehrheitlich, dass dieses im Wesentlichen an


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

eine industrielle Sachgüterfertigung angelehnt sei. Für den Dienstleistungsbereich berichten die Gesprächspartner daher von der Notwendigkeit Anpassungen vorzunehmen.

U6: „*Das ist eher ein Schema der Industriekalkulation. […] Wir bieten Dienstleistungen an. Da passt das nicht.*“

Von den Auftragnehmern wird die vornehmliche Ausrichtung der gem. LSP Nr. 10 (3) vorgesehenen Mindestgliederung von Selbstkostenpreiskalkulationen an der industriellen Sachgüterfertigung kritisiert. In der Tat wird im Rahmen der Leitsätze keine Differenzierung nach Auftragsarten vorgenommen. Folglich ist grundsätzlich davon auszugehen, dass seitens des Verordnungsgebers die Anwendbarkeit der Kalkulationsvorschriften für sämtliche Auftragsarten als gewährleistet angesehen wird. Dass das in LSP Nr. 10 (3) angeführte Mindestschema für Selbstkostenpreiskalkulationen zwar kritisiert, aber dennoch auch im Rahmen von Dienstleistungsaufträgen genutzt wird scheint dessen generelle Anwendbarkeit zu bestätigen. Der Grund hierfür ist nach Michaelis/Rhösa (2013, LSP Nr. 10, S. 9) darin zu sehen, dass die in LSP Nr. 10 formulierten Vorschriften sich bewusst auf ein Mindestmaß an Gliederungspunkten beschränken, um betriebsindividuelle Anpassungen zuzulassen und somit möglichst wenig in unternehmensinterne Strukturen einzugreifen. Die Möglichkeit von unternehmensindividuellen Anpassungen bzw. Ausdifferenzierungen wird dabei bereits durch LSP Nr. 10 (3-5) selbst gerechtfertigt und durch den Verordnungsgeber intendiert. Gleichwohl würde die praktische Anwendung und Akzeptanz durch die Entwicklung eines vereinfachten Kalkulationsschemas, welches den Kostenstrukturen moderner Dienstleister besser gerecht wird, deutlich erhöht werden. Dafür ist allerdings keine Überarbeitung der LSP selbst erforderlich, vielmehr könnten ein auf Dienstleistungen ausgerichtetes Kalkulationsschemata bzw. Musterberichte für Dienstleister als Durchführungsbestimmungen zu den LSP oder in der Kommentierung verankert werden.

### b) Ermittlung des Mitarbeiterstundensatzes

Aus den Experteninterviews ging hervor, dass insbesondere bei wissensintensiven Dienstleistungen, wie sie im IT- oder F&E-Bereich vorkommen, Mitarbeiterstundensätze das zentrale Instrument der Auftragskalkulation darstellen. Diese werden vorwiegend im Rahmen einer Grundsatzprüfung durch die Preisprüfer festgestellt und meist mehrjährig genutzt. Das anhand der Daten identifizierte Vorgehen zur Berechnung des Mitarbeiterstundensatzes folgt der allgemeinen betriebswirtschaftlichen Herangehensweise und ist in Abbildung 3 dargestellt.

$$Mitarbeiterstundensatz = \frac{ansetzbare\ Kosten}{Basisbeschäftigung}$$

*Abbildung 3: Berechnung des Mitarbeiterstundensatzes*
*Quelle: Eigene Darstellung*



https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

Aufgrund der zum Teil mehrjährigen Nutzung von durch Preisprüfer festgestellter Mitarbeiterstundensätze sowie deren Bedeutung insbesondere für personalintensive Dienstleistungen weisen die durch Preisprüfer getätigten Feststellungen daher eine hohe praktische Relevanz für die Unternehmen auf. Kritisiert wird jedoch seitens der Gesprächspartner, dass die Ermittlung des Mitarbeiterstundensatzes weder im Rahmen des Verordnungstexts noch in der Kommentierung ausreichend behandelt wird.

U3: *„Zu der Berechnung der Mitarbeiterstundensätze sind weder im Verordnungstext noch im Kommentar konkrete Hinweise zu finden."*

Die dahingehend identifizierten Auslegungsspielräume der LSP führen in der Anwenderpraxis zu Unsicherheiten und Divergenzen bei Preisprüfungen. Dies betrifft die im Folgenden dargestellten drei Kernaspekte:

- Die Ermittlung der anrechenbaren Kosten
- Die Ermittlung der Beschäftigungsbasis und
- Die Höhe des angemessenen Auslastungsgrades.

Hinsichtlich der *anrechenbaren Kosten* konstatieren die befragten Preisprüfer, dass sie mit unterschiedlichen und intransparenten Berechnungsgrundlagen konfrontiert sind, die zum Teil über die mit der Leistungserstellung in Verbindung stehenden Personalkosten hinausgehen. Da die LSP keine direkten Vorschriften hinsichtlich der Ermittlung von Mitarbeiterstundensätzen enthält, sind hier grundsätzlich Interpretationen des Unternehmens erforderlich. Eine verursachungsgerechte Kostenzuordnung ist zwingend notwendig, jedoch in der Praxis teilweise nicht gewährleistet.

P5: „*Bei denen [gemeint sind Dienstleistungen] ist das wie eine graue Box. Da haben sie die Einkaufspreise und der Rest der Kosten ist eine Black Box. Da ist dann alles mit drin.*"

Auch hinsichtlich der *Ermittlung der Beschäftigungsbasis* ergibt die Datenanalyse Unklarheiten. In den Expertengesprächen wird das Fehlen von Anknüpfungspunkten mit den LSP und der Kommentierung zu deren Berechnung bemängelt sowie die hohe Relevanz der Thematik für die Höhe von Selbstkostenpreisen unterstrichen.

P3: „*Es gibt keine Regelung, wie die Jahresstundenkapazität exakt zu ermitteln ist. Da legt jedes Unternehmen vor, was es für richtig hält. Das ist nicht definiert.*"

Die Befragung offenbarte unterschiedliche Anwendungsansätze. Als Grundlage dienen die maximal leistbaren Arbeitsstunden. Diskutiert wird, inwiefern Abwesenheitszeiten für Urlaub, Krankheit, Fortbildungen oder sonstige unproduktive Stunden abzugsfähig sind. Da mit der Höhe der abzugsfähigen Stunden der Mitarbeiterstundensatz steigt, birgt dieser Aspekt nach Einschätzung der Interviewpartner eine hohe Brisanz. Die fehlende explizite Thematisierung im Verordnungstext sowie die unscharfen Darstellungen der Kommentierung werden seitens der Gesprächspartner als Begründung für die Unterschiede in deren Handhabungen angeführt. Die


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

Experten berichten, dass es in der Konsequenz regelmäßig zu Divergenzen zwischen Preisprüfern und Unternehmensvertretern kommt.
Im Rahmen der Studie wurde ein Auslegungsspielraum auf Seiten der Preisprüferschaft deutlich. In der konservativsten Variante werden die vertraglichen Urlaubs- und Feiertage sowie Fortbildungen als abzugsfähig zugelassen. In anderen Fällen werden auch Krankheitstage sowie sonstige nicht unmittelbar mit der Leistungserstellung in Verbindung stehende Zeiten berücksichtigt. Die als abzugsfähig akzeptierten Fortbildungen oder Krankheitstage werden je nach zuständigem Preisprüfer als tatsächlich angefallene Zeiten oder aber auf durchschnittlicher Basis einbezogen. Als sonstige nicht unmittelbar zur Leistungserstellung beitragende Arbeitszeiten werden bspw. Besprechungen, Rüstzeiten, Eigenstudium o.ä. deklariert. Diese werden von einigen der befragten Preisprüfer nicht als von der Basisbeschäftigung abzugsfähig angesehen, während diese in anderen Fällen berücksichtigt werden, solange der unter wirtschaftlicher Betriebsführung als angemessen erachtete Auslastungsgrad nicht unterschritten wird. Das letztendliche Entscheidungsrecht hierüber obliegt ausschließlich dem zuständigen Preisprüfer. Einheitliche Systematiken innerhalb der Preisprüferschaft können hierzu nicht ausgemacht werden.

U3: „*Da muss man sehen, was die Basis ist. […] Was abzugsfähig ist, regelt die VO PR nicht explizit.*“

Der letzte anhand der Datenanalyse identifizierte Aspekt hinsichtlich der Ermittlung des Mitarbeiterstundensatzes betrifft den im Sinne der wirtschaftlichen Betriebsführung gem. § 5 (2) VO PR 30/53 i. V. m. LSP Nr. 4 als angemessen erachteten *Auslastungsgrad*. Dessen Berechnung erfolgt, indem die tatsächliche Beschäftigung in Relation zu der Basisbeschäftigung der Mitarbeiter gesetzt wird (Ebisch et al. 2010, LSP Nr. 4, Rdn. 24). Auch in diesem Zusammenhang werden im Rahmen der Analyse der Expertengespräche divergierende Ansätze der Preisprüfer festgestellt. Insgesamt ergibt die Datenanalyse eine Spanne des als akzeptabel erachteten Auslastungsgrads von 50% bis hin zu 100%. Beide befragten Expertengruppen äußern hier den Wunsch nach klarer strukturierten Vorgaben, um Differenzen bei Preisprüfungen zu vermeiden.

P1: „*Das ist immer zwischen 80% und 92%. Was anderes ist Blödsinn.*“

P5: „*Kritisch wird es meiner Meinung nach bei 50%. […] Der öffentliche Auftraggeber soll diesen Leerstand nicht bezahlen.*“

### c) Ermittlung des kalkulatorischen Gewinns bei Dienstleistungen

Schließlich bezeichnen die Experten auch die Ermittlung des kalkulatorischen Gewinns als problembehaftet. Grundsätzlich ergeben sich aus den LSP keine Vorschriften, die eine Berechnung der Höhe des kalkulatorischen Gewinns bei Aufträgen zu Selbstkostenpreisen vorschreiben. Ein Gewinn kann somit zwischen den Vertragsparteien frei verhandelt werden. In der hier analysierten Praxis wird die Höhe der Gewinnaufschläge im Wesentlichen durch die Auftragsart so-


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

wie den öffentlichen Auftraggeber determiniert. So scheinen für Dienstleistungsaufträge geringere Gewinnaufschläge vereinbart zu werden als für Fertigungsaufträge.
Im Verteidigungssektor wird zur Berechnung des kalkulatorischen Gewinns die ‚Bonner Formel' genutzt. Die sich hieraus ergebenden Werte werden dabei als Richtwert angesehen und in der Anwenderpraxis regelmäßig verändert. Die Gesprächspartner dieser Studie berichten in diesem Zusammenhang von hieraus resultierenden Gewinnaufschlägen zwischen 5% und 11%. Laut den befragten Unternehmensvertretern werden anhand der ‚Bonner Formel' mitunter höhere Gewinnaufschläge berechnet, jedoch nicht gegenüber dem öffentlichen Auftraggeber durchgesetzt. Die Berechnungsmethode in Anlehnung an die ‚Bonner Formel' gilt aufgrund ihrer langjährigen Verwendung als etabliert. Dennoch äußern Interviewpartner Kritik, da Dienstleistungsunternehmen aufgrund einer niedrigeren Anlageintensität geringere Gewinne zugesprochen werden als Unternehmen der Sachgüterindustrie.

P10: „*Ob die Gewinnermittlung so gerechtfertigt ist, weiß ich nicht. Die ‚Bonner Formel' stellt ja nur auf Vermögenseinsatz ab. Bei Dienstleistungen stecken ja mehr Manpower dahinter und weniger Anlagen. […] Tendenziell könnten Unternehmen, die mehr mit Grips arbeiten, im Nachteil sein.*"

Festzustellen ist, dass der kalkulatorische Gewinn den Ausgleich dieser Verlustgefahren intendiert. Demnach soll das zur Leistungserstellung eingesetzte Kapital zumindest erhalten oder sogar verzinst werden (Hövelborn 2014, S. 98). Zu hinterfragen ist, ob die im Rahmen dieser Untersuchung kritisierte ‚Bonner Formel' die bei Dienstleistungsunternehmen auftretenden Risiken vergleichbar zu Industrieunternehmen abdeckt. Als entscheidender Faktor zur Differenzierung von Unternehmen gilt bei der Ermittlung des kalkulatorischen Gewinns nach der ‚Bonner Formel' die Anlagenintensität. Diese resultiert aus der Relation des betriebsnotwendigen Anlagevermögens zu dem betriebsnotwendigen Vermögen.
Allgemeinhin gilt die Anlagenintensität als Indikator der Flexibilität des Unternehmens (Fischer/Schmitz 1998, S. 3; Groll 2004, S. 53 f.). Anlagenintensiven Unternehmen wird aufgrund der geringeren Flexibilität hinsichtlich Veränderungen des Marktes ein höheres Verlustrisiko zugesprochen. Da auch der kalkulatorische Gewinn auf den Ausgleich von Verlustgefahren abzielt, ist die Anlageintensität in diesem Zusammenhang grundsätzlich als adäquates Maß zu erachten. Bei personalintensiven Dienstleistungsunternehmen wie bspw. der IT-Branche begründet insbesondere eine geringe Anlagenintensität niedrigere kalkulatorische Gewinne. In diesen Branchen determinieren im Wesentlichen (selbst erstellte) immaterielle Vermögensgegenstände die Leistungserstellung und in der Folge die Existenzsicherung (Wullenkord 2000). Die Erweiterung der Anlagenintensität um diesen Aspekt könnte sich anbieten, um die dargestellte Benachteiligung des Dienstleistungsbereichs zu entschärfen.
Zusammenfassend ist festzustellen, dass die LSP die Ermittlung von Selbstkostenpreisen sowohl für Sach- als auch für Dienstleistungsaufträge ermöglichen. Die offenen bzw. abstrakten Formulierungen bedürfen jedoch auftragsarten- bzw. branchenspezifischer Auslegungen, welche bislang nicht in ausreichender und transparenter Form seitens des Verordnungsgebers, der Preisprüfer oder der Kommentatoren zur Verfügung gestellt werden. Da die bislang existierenden Handhabungen und Auslegungen vorwiegend die Kalkulation von Selbstkostenpreisen von


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

industriellen Sachgüterfertigungen fokussieren, sehen sich insbesondere Dienstleister mit Unsicherheiten und heterogenen Prüfentscheidungen konfrontiert, welche es nicht zuletzt aus Gründen der Gleichbehandlung zu korrigieren gilt.

## V. Fazit

Die vorliegende Untersuchung stellt einen empirischen Beitrag über die Umsetzung und Anwendbarkeit der Vorschriften zur Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen in der Unternehmenspraxis dar. Aufgrund der multiperspektivisch unter Preisprüfern und Unternehmensvertretern durchgeführten qualitativen Expertenbefragung wird hierbei ein erster umfassender Blick auf die Thematik ermöglicht.

Ursächlich für Unsicherheiten und Divergenzen bei Preisprüfungen in der Praxis sind insbesondere erst nach Beendigung der Leistungserstellung durchgeführte Feststellungen des Preistyps, die Ermittlung von Marktpreisen sowie die Bestimmung von Selbstkostenpreisen nach den Vorgaben der LSP. Bei der Selbstkostenpreisermittlung führen insbesondere die Kalkulation von Mitarbeiterstundensätzen sowie die Ermittlung wirtschaftlich angemessener kalkulatorischer Gewinne zu Spannungen. Zu betonen ist, dass die Anwendbarkeit der VO PR 30/53 und der LSP trotz des hohen Alters der Vorschriften als gegeben zu erachten ist. Die bestehenden Auslegungen der offen formulierten Vorgaben führen jedoch zu unterschiedlichen Handhabungen der Preisprüfer und zu Unsicherheiten der Auftragnehmer. Hier gilt es insbesondere seitens des Verordnungsgebers, aber auch seitens der Kommentierung und der Preisprüfer anhand von Stellungnahmen Abhilfe zu schaffen. Aufgrund der im Vergleich zu Sachleistungen komplexeren Inhalts- und Kostenstruktur von Dienstleistungen ist hier ein erhöhter Aufwand zu konstatieren. Die Entwicklung und Bereitstellung dienstleistungsspezifischer Musterkalkulationen und -prüfberichte seitens des Verordnungsgebers oder der Preisprüfer erscheint hier empfehlenswert um die bei der Anwendung des Preisrechts auftretenden Probleme einzudämmen. Darüber hinaus ist es sinnvoll die Auftragnehmer bereits während des Vergabeprozesses über die besonderen Regularien der Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen und die hierbei zu erfüllenden Anforderungen zu informieren. Hier sind insbesondere öffentliche Auftraggeber angesprochen, um ihren Geschäftspartnern einen reibungslosen Ablauf hinsichtlich der Regularien des Preisrechts zu erleichtern. Darüber hinaus gilt es, die Prüfprozesse transparenter zu gestalten. Die Entwicklung einheitlicher und verbindlicher Prüfungsstandards würde hierzu eine entscheidende Maßnahme darstellen. Um dies zu gewährleisten bietet sich ein gemischt besetztes Gremium an, welches mit dem Verordnungsgeber, Preisprüfern, öffentlichen Auftraggebern sowie Unternehmensvertretern alle wesentlichen Interessengruppen inkludiert.

Limitationen dieser Studie ergeben sich im Wesentlichen aus der gewählten Forschungsmethode. Wie die detaillierten Ergebnisse dieser Studie verdeutlichen, ist die Untersuchungstiefe als hinreichend anzusehen. Hinsichtlich der Untersuchungsbreite gilt es, die Anzahl der geführten Interviews sowie die Auswahl der Gesprächspartner zu hinterfragen. Da die Anzahl der geführten Interviews im Rahmen des Üblichen für qualitative Feldstudien liegt, ist dieses Kriterium als unkritisch zu erachten (Guest et al. 2006; Creswell 1998). Um ein möglichst aussagekräftiges Sample zusammenzustellen, wurden neben Unternehmensvertretern auch Vertreter der


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

Preisprüferschaft befragt. Aufgrund der durchweg offenen Antworten konnte hierdurch umfassendes Datenmaterial generiert werden. Dennoch ist aufgrund des kleinen Samples der Anspruch der Generalisierbarkeit der Ergebnisse kritisch zu hinterfragen (Georgi 2015). Die quantitative Überprüfung der empirischen Ergebnisse dieser Studie ist nach Auffassung der Autoren zu empfehlen. Der vorbereitende Charakter dieser Studie entspricht dennoch der Intention der dieser Untersuchung zu Grunde liegenden Grounded Theory-Methodologie. Darüber hinaus ist hinsichtlich der Datenerhebung zu hinterfragen, ob alle relevanten Aspekte untersucht wurden. Der offen formulierte semi-strukturierte Interviewleitfaden sowie die kommunikative Validierung bestärken dies zwar, dennoch wird seitens der Autoren empfohlen weitere detailliertere Befragungen durchzuführen. Insbesondere werden weitere Differenzierungen nach Branche, Größe der Unternehmen und Bedeutung öffentlicher Aufträge für die Unternehmen empfohlen um spezifischere Ergebnisse zu erlangen als dies breit aufgestellte Studie leisten können.
Zukünftige Forschung sollte nach Auffassung der Autoren erstens die Umsetzbarkeit der in diesem Paper entwickelten Handlungsempfehlungen anhand von Tiefenfallstudien untersuchen. Zweitens sollten weitere empirische Erhebungen zu der Anwendung der VO PR 30/53 in der Unternehmens- und Prüfpraxis durchgeführt werden. Hierbei sind weitere qualitative Studien notwendig, um die im Rahmen dieser breit angelegten Empirie zu konkretisieren. Insbesondere die praktische Handhabung der Marktpreisermittlung sowie der Ermittlung der Mitarbeiterstundensätze bzw. Auslastungsgrade der Unternehmen sind in diesem Zusammenhang zu erwähnen. Drittens sollte zukünftige Forschung die eingangs erwähnten vergabe- sowie handelsrechtlichen Internationalisierungstendenzen als Motivation sehen, um international vergleichende Studien durchzuführen. Auch in anderen europäischen Nationen sowie den USA bestehen Regularien welche die Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen systematisieren (Dörr/Hoffjan 2015; Georgi 2015). Hieraus könnten sich Best-Practice-Ansätze für das in Deutschland geltende Recht ableiten lassen sowie eine Diskussion über die internationale Homogenisierung des öffentlichen Preisrechts angestoßen werden.

Abstract

*Andreas Hoffjan and Michael Georgi; Scope of Interpretation Concerning the German Price Regulation Principles for Public Purchase – An Empirical Investigation among Practicioners and Price Auditors*

*Price Regulation; Public Procurement; Price Calculation; Price Regulation Auditors; Price Regulation Law; Cost-based Pricing*

*In Germany, the framework for price regulation for public procurement has been implemented in 1953 and ever since only marginally revised. The economic and legal background has changed severely since that time. To identify and analyze differing approaches of interpreting the existing law in practice, this qualitative-empirical investigation was conducted among price regulation auditors as well as managers.*



https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

# Literaturverzeichnis


Baetge, J./H. J. Kirsch/S. Thiele (2012): Bilanzen, 12. Auflage, Düsseldorf.

Birgel, K. (1994): Öffentliches Auftragswesen und Preisrecht, Berlin.

Brüning, C. (2012): Zum Verhältnis von öffentlichen Preisrecht und Vergaberecht, in: Zeitschrift für deutsches und internationales Bau- und Vergaberecht, Heft 7, S. 642-645.

Coenenberg, A./T. Fischer/T. Günther (2009): Kostenrechnung und Kostenanalyse, 7. Auflage, Stuttgart.

Creswell, J. (1998): Qualitative inquiry and research design: Choosing among five traditions, 2. Auflage, Thousand Oaks.

Dearden, J. (1978): Cost accounting comes to service industries, in: Harvard Business Review, S. 134-140.

Dierkes, M./R. Hamann (2009): Öffentliches Preisrecht in der Wasserwirtschaft, Baden-Baden.

Dörr, O./A. Hoffjan (2015): Die Bedeutung der VO PR Nr. 30/53 über die Preise bei öffentlichen Aufträgen, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie.

Ebisch, H./J. Gottschalk./A. Hoffjan/H. Müller/B. Waldmann (2010): Preise und Preisprüfungen bei öffentlichen Aufträgen, 8. Auflage, München.

Essig, M./M. Jungclaus/F. Scholzen/T. Thi (2013): Das Konzept der exzellenten öffentlichen Beschaffung, in: Essig, M. (Hrsg.): Exzellente öffentliche Beschaffung: Ansatzpunkte für einen transparenten und wirtschaftlichen öffentlichen Einkauf, Wiesbaden, S. 9-39.

Fischer, H. (2005): Marktwirtschaftliche Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen, in: Zeitschrift für Wirtschaftsrecht (ZIP), Jg. 3, S. 106-109.

Fischer, T./J. Schmitz (1998): Kapitalmarktorientierte Steuerung von Projekten im Zielkostenmanagement, Ingolstadt.

Früh, W. (2011): Inhaltsanalyse, 7. Auflage, Konstanz.

Georgi, M. (2015): Die Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen im Einklang mit der VO PR 30/53 – Eine empirische Untersuchung mit besonderem Fokus auf Dienstleistungen, Hamburg.

Glas, A. (2012): Public Performance Based Contracting – Ergebnisorientierte Beschaffung und leistungsabhängige Preise im öffentlichen Sektor, Wiesbaden, zugl. Dissertation Universität der Bundeswehr München.

Greiffenhagen, H. (2013): Gegen die „Flucht aus dem Preisrecht“ im Kommunalbereich, Überlingen.

Groll, K. (2004): Das Kennzahlensystem zur Bilanzanalyse, 2. Auflage, München.

Guest, G./A. Bunce/L. Johnson (2006): How many interviews are enough? An experiment with data saturation and variability, in: Field Methods, Jg. 18, Heft 1, S. 59-82.

Hoffjan, A. (2012): Ein Facelifting für das öffentliche Preisrecht, in: Zeitschrift für kommunale Wirtschaft, Heft 2, S. 11.

Hoffjan, A./T. Hövelborn/C. Strickmann (2013): Das Preisrecht bei öffentlichen Aufträgen – Status quo und empirische Befunde vor dem Hintergrund aktueller Reformbemühungen, in: Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen, Jg. 36, Heft 1, S. 3-16.

Holsti, O. (1969): Content analysis for social sciences and humanities, Reading.

Hövelborn T. (2014): Angemessener Gewinnaufschlag von Entsorgungsunternehmen bei öffentlichen Aufträgen zu Selbstkosten, Wiesbaden, zugl. Dissertation TU Dortmund.

Kuckartz, U. (2012): Qualitative Inhaltsanalyse. Methoden, Praxis, Computerunterstützung, Weinheim.

Lamnek, S. (2010): Qualitative Sozialforschung, 5. Auflage, Wiesbaden.

Lueger, M. (2009): Grounded Theory, in: Buber, R./Holzmüller, H. (Hrsg.): Qualitative Marktforschung: Konzepte – Methoden – Analyse, Wiesbaden, S. 191-203.

Mayring, P. (2008): Qualitative Inhaltsanalyse, 10. Auflage, Weinheim, Basel.

Michaelis, H./C. Rhösa (Stand 2013): Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen, 100 Akt., Heidelberg.

Müller, H. P. (2011): Das Preisrecht bei öffentlichen Aufträgen – vorbeugendes Instrumentarium gegen Wettbewerbsverstöße, in: Neue Zeitschrift für Baurecht und Vergaberecht, Jg. 12, Heft 12, S. S. 720-725.

Müller, R. (1993): Preisgestaltung bei öffentlichen Aufträgen – Preisbildung, Preisprüfung, Vertragliche Preisvereinbarungen, 3. Auflage, Rheinbreitbach.

Nagengast, J. (1997): Outsourcing von Dienstleistungen industrieller Unternehmen, Eine theoretische und empirische Analyse, Hamburg, zugl. Dissertation Universität Regensburg.

Pauka, M./G. Chrobot (2011): Öffentliches Preisrecht und Vergaberecht: Hinweise zu § 2 Abs. 4 VOL/A, insbesondere bei der Einbeziehung von Unterauftragnehmern, in: Vergaberecht, Jg. 11, Heft 3, S. 405-412.

Saunders, M./P. Lewis/A. Thornhill (2012): Research Methods for Business Students, 6. Auflage, Harlow.

Statistisches Bundesamt (2009): Der Dienstleistungssektor: Wirtschaftsmotor in Deutschland: Ausgewählte Ergebnisse von 2003 bis 2008, in: https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/DienstleistungenFinanzdienstleistungen/Dienstleistungen/Dienstleistungssektor5474001099004.pdf, letzter Zugriff am 9.9.2014.

Strauss, A./J. Corbin (1996): Grounded Theory. Grundlagen qualitativer Sozialforschung, Weinheim.

Strickmann, C. (2012): Preiskalkulation nach den Leitsätzen für die Preisermittlung aufgrund von Selbstkosten: Herleitung einer normativen Handlungsempfehlung zum Umgang mit den preisrechtlichen Implikationen verschiedener Rechnungslegungskonzeptionen, Hamburg, zugl. Dissertation TU Dortmund.




https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

Umweltbundesamt (2008): Nationale Umsetzung der neuen Beschaffungsrichtlinien, Dessau-Roßlau.
Weiss, S./M. Hennemann/A. Hoffjan (2014): Praxis der Preisbildung von öffentlichen Aufträgen im Mittelstand – Empirische Erkenntnisse und Handlungsempfehlungen, in: Der Betrieb, Jg. 26, S. 1441-1446.
Wullenkord, A. (2000): New Economy Valuation: Moderne Bewertungsverfahren für Hightech-Unternehmen, in: Finanz-Betrieb, Jg. 2, Heft 7-8, S. 522-527.


https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

## Anhang 1: Interviewleitfaden[2]

Einleitung

Nennen Sie das gravierendste Problem bei der Abwicklung öffentlicher Aufträge gem. der VO PR 30/53 und den LSP.

Anforderungen an das Unternehmen

Welche Voraussetzungen sind Ihrer Auffassung nach für die Abwicklung öffentlicher Aufträge besonders wichtig?

Sehen Sie Besonderheiten der Abwicklung öffentlicher Dienstleistungsaufträge gegenüber anderen Aufträgen?

Welche Maßnahmen ergreift Ihr Unternehmen, um den Anforderungen der VO PR 30/53 gerecht zu werden?

Ermittlung des Preistyps

Wie wird der auftragsspezifische Preistyp festgelegt?

Anhand welcher Unterlagen prüft der Preisprüfer das Vorliegen des zugrunde liegenden Preistyps?

Kam es zu nachträglichen Änderungen des Preistyps? Welcher Art? Mit welcher Begründung?

Ermittlung des Selbstkostenpreises

Treten bei der Kalkulation gem. LSP Probleme auf? Gibt es bei der Preisprüfung Diskussionsbedarf? An welchen Stellen ist dies der Fall?

Sehen Sie Probleme, die aus der besonderen Kostenstruktur von Dienstleistungen hervorgehen?

Zusammenfassung und Ausblick

Gibt es aus Ihrer Sicht weitere Punkte, die für das Thema relevant sind und die wir noch nicht besprochen haben?

2 Der hier dargestellte Interviewleitfaden stellt eine gekürzte Fassung der im Rahmen der Datenerhebung verwendeten Version dar.



https://doi.org/10.5771/0344-9777-2015-2-3-133
Generiert durch IP '13.59.218.28', am 12.10.2024, 06:18:15.
Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.