

Heinz-J. Bontrup

Staatsausgaben senken durch Novellierung des Preisrechts

Um Staatsausgaben einzusparen soll im folgenden auf das öffentliche Preisrecht in Deutschland aufmerksam gemacht werden. Hierzu ist eine Auseinandersetzung mit der seit 1953 bestehenden „Verordnung für Preise bei öffentlichen Aufträgen“ (VPöA) und den „Leitsätzen für die Preisermittlung von Selbstkosten“ (LSP) notwendig. Immer dann, wenn der Staat einen Auftrag an die private Wirtschaft vergibt, und es liegen keine Marktpreise vor, wie beispielsweise fast ausnahmslos im Rüstungsbereich, kommt es zur Anwendung des Preisrechts. Aber auch dann, wenn der Staat einen Auftrag vergibt und der Wettbewerb auf der Anbieterseite beschränkt ist oder eine Markt Mangellage vorliegt. Die hier „gemachten“ bzw. „geformelten“ Preise sollen als Surrogat für eine fehlende wettbewerbliche Preisbildung wirken. Dabei hat sich ein prioritätsmäßig abgestuftes System von so genannten Selbstkostenpreistypen herausgebildet. In diese Selbstkostenpreise dürfen Kosten und ein darauf verrechneter Gewinnaufschlagsatz zur Verrechnung kommen. Je nach Kalkulationsmöglichkeit werden in Form einer „Preistreppe“ der Selbstkostenfest-, -richt- und -erstattungspreis unterschieden. Wenn z.B. die Voraussetzungen für einen vorkalkulatorischen Selbstkostenfestpreis gegeben sind, dann darf auf keinen Fall der „rangniedere“ Selbstkostenrichtpreis oder der nachkalkulatorische Selbstkostenerstattungspreis vereinbart werden.

Entscheidend bei der Preisbildung ist neben der Preistypdeterminierung die Frage, was überhaupt alles an Kosten in den Preisen verrechnet werden darf und natürlich auch die Frage nach der Gewinnaufschlagsgröße. Die Kostendeterminierung unterliegt dabei weitgehend dem wertmäßigen Kostenbegriff, dessen Anwendung zu Zwecken der Preisbildung im Gegensatz zum pagatorischen Kostenbegriff äußerst problematisch ist, da hier nicht nur beschaffungsmarktorientierte Auszahlungen in den Verkaufspreisen zur Verrechnung kommen, sondern auch als kalkulatorische Anders- oder gar Zusatzkosten enthaltene (versteckte) Gewinnbestandteile. Insbesondere ist hier gemäß Nr. 43 LSP die Verrechnung kalkulatorischer Zinsen auf das betriebsnotwendige Kapital (BNK) zu nennen. Die LSP erlauben eine bis zu 6,5-prozentige Verzinsung des BNK als Kostenposition; regelmäßig allerdings nur 6 vH (sog. „Anstandsabstand“). Das betriebsnotwendige Kapital ist dabei definiert als das betriebsnotwendige Vermögen (BNV) minus einem Abzugskapital, das den Unternehmen zur Finanzierung zinslos von Dritten zur Verfügung gestellt wird („Problem der Doppelverzinsung“). Sowohl das Eigen- als auch das Fremdkapital werden demnach mit einem kalkulatorischen Zinssatz in den Preisen für öffentliche Aufträge verrechnet. Begründet wird dieses Vorgehen mit unterschiedlichen Kapitalstrukturen (Eigenkapital zu Fremdkapital) bzw. Finanzierungspotenzialen der privaten Auftragnehmer, die sich nicht auf die Selbstkostenpreisbildung auswirken sollen. Dieses Vorgehen ist aus zwei Gründen zu verwerfen: Erstens fragt bei einem vorliegenden privatwirtschaftlichem Wettbewerb niemand die beteiligten Unternehmen, wie sie

ihre Investitionen finanziert haben und wie sich dies auf ihre jeweiligen Preiskalkulationen auswirkt. Warum dies der öffentliche Auftraggeber tut, ist absolut nicht nachvollziehbar. Zweitens wird dem Auftragnehmer die Möglichkeit eingeräumt, sein eingesetztes Eigenkapital über kalkulatorische Eigenkapitalzinsen als Opportunitätskosten in den Selbstkostenpreisen zur Verrechnung zu bringen. Dies impliziert im Sinne des pagatorischen Kostenbegriffs eine verdeckte Gewinnkalkulation. Da die verrechneten kalkulatorischen Zinsen noch zusätzlich mit einem prozentualen Gewinnaufschlagsatz versehen werden, erfolgt eine Gewinn-Gewinn-Kalkulation, die einem Zinses-Zins-Effekt entspricht.

In der wirtschaftlichen Praxis hat sich dabei ein Gewinnaufschlag für das allgemeine Unternehmerwagnis durchgesetzt, der aus einer kombinierten Beaufschlagungsbasis besteht. Hierbei wird neben dem Selbstkostenumsatz (um Gewinn bereinigter Umsatz) auch das betriebsnotwendige Vermögen (BNV) in Ansatz gebracht. Die Selbstkosten des Umsatzes werden mit 1,5 vH und das betriebsnotwendige Vermögen mit 3,5 vH beaufschlagt. Der einheitliche Gewinnaufschlag beläuft sich demnach auf 5 vH. Hierbei ist ein Vermögensumschlag (Umsatz : BNV) von eins unterstellt. Bezogen auf den Return on Investment (ROI) bedeutet dies, dass die Umsatzrendite (Gewinn : Umsatz) der Kapitalrendite (Gewinn : BNV) entspricht:

$$\text{ROI} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatz}} * \frac{\text{Umsatz}}{\text{BNV}} * 100 = \frac{\text{Gewinn}}{\text{BNV}} * 100$$

Gemäß der vom Bundesrechnungshof als „BRH-Klausel“ entwickelten Formel, reduziert sich allerdings der Gewinnaufschlagsatz um jeweils 0,14 Prozentpunkte; pro Erhöhung der jährlichen Umschlagshäufigkeit des BNV um 0,05. Äußerstenfalls werden aber immer 2,5 vH auf die Selbstkosten des Umsatzes als Gewinn vergütet.

Diese Form der Gewinnverrechnung entspricht letztlich dem „geformelten administrierten Charakter“ eines Target return pricing. Nachdem alle Stückkosten (k) – inkl. der kalkulatorischen Kostenansätze, die als Opportunitätskosten bereits Gewinnbestandteile enthalten, sowie möglicher auslastungsbedingter Stückkostenerhöhungen – festgelegt worden sind, wird abschließend bei der Preiskalkulation der Gewinnaufschlagsatz (g) bestimmt. In die allgemeine Preisgleichung

$$p = k * \left(1 + \frac{g}{100} \right)$$

ist hier nur noch die kombinierte Gewinnbeaufschlagung des Preisrechts zu integrieren, so dass sich die modifizierte Preisformel ergibt:

$$p = k * \left(1 + \frac{g_{BNV}}{U} + g_U \right) = k * \left(1 + \frac{0,35}{1} + 0,15 \right)$$

p = Preis

k = Stückkosten

g_{BNV} = Gewinnsatz auf betriebsnotwendiges Vermögen

g_U = Gewinnsatz auf Selbstkosten des Umsatz

BNV = betriebsnotwendiges Vermögen

Ob sich im Sinne des Target return pricing allerdings auch am Markt ein derartig kalkulierter Gewinn durchsetzen ließe, ist abhängig von der Konkurrenzsituation auf der Marktnebeneseite und hängt außerdem von den Gegebenheiten auf der Nachfrageseite ab. Ist der Wettbewerb auf der Marktnebeneseite um eine auskömmliche Nachfrage (keine nachfragebedingten Überkapazitäten liegen vor) weitgehend nicht vorhanden, dürfte es relativ leicht sein, sowohl sämtliche Kosten (inkl. der kalkulatorischen Opportunitätskosten mit Gewinncharakter) als auch einen festgelegten bzw. gewünschten Gewinnaufschlagsatz durchzusetzen. Dies wird aber bei Wettbewerb, verbunden mit Überkapazitäten, nicht möglich sein; zumindest nicht die Verrechnung eines garantierten Gewinnaufschlagsatzes, wie er vom Preisrecht vorgesehen ist. Bei Wettbewerb werden zuweilen nicht einmal die vollständigen Kosten gedeckt, so dass die Unternehmen Verluste erleiden. Außerdem kommt es durch die preisrechtliche prozentuale Gewinnverrechnung auf angefallene Selbstkosten zu dem widersinnigen Ergebnis, dass die Unternehmen mit den höchsten Kosten, die absolut größten Gewinne bei diesem Auftrag realisieren. Dies bedeutet gleichzeitig im Umkehrschluss, dass Unternehmen, die überwiegend vom Staat öffentliche Aufträge erhalten und rationalisieren, um dadurch ihre Kosten zu senken, mit einer Gewinnreduzierung bestraft werden.

An diesem grundsätzlichen Tatbestand ändert auch die so genannte „Bonner-Formel“ nichts, die seit 1989 zur Gewinnverrechnung für alle Rüstungsaufträge vom Verteidigungsministerium erlassen worden ist. Um die unterschiedlichen Rüstungsaufträge (Studien-, Forschungs- und Entwicklungsaufträge, Instandsetzungs- und Produktionsaufträge) als auch die unternehmerischen Eigen- und Fremdleistungsanteile sowie die Leistung bzw. einen Innovationsgrad als auch der Anlagenintensität bei der Gewinnverrechnung mehr Gewicht zu verschaffen, wurde die folgende Gewinnformel entwickelt und festgelegt:

$$G = 0,05 * \left(Q + 1,5 * \frac{BNAV}{BNV} \right) * E + 0,01 * F$$

G = Kalkulatorischer Gewinn

Q = Qualifikationsfaktor, gewichtet in Abhängigkeit des Auftragsstyps

Q = 0,70 für Instandsetzungsaufträge

Q = 1.05 für Beschaffungs- Produktionsaufträge

Q = 1,10 für Studien-/Forschungs-/Entwicklungsverträge

E = Eigenleistung = Nettoselbstkosten – F

F = Fertigungsmaterial + Fremdleistungen

BNAV = Betriebsnotwendiges Anlagevermögen

BNV = Betriebsnotwendiges Vermögen

Anlagenintensität = BNAV : BNV

Unterstellt man hierbei beispielhaft einen Produktionsauftrag mit einer Anlagenintensität von 50 vH (BNAV : BNV) und eine Vorleistungsstruktur von 40 vH bzw. eine Eigenleistung (E) von 60 vH, so würde sich ein kalkulatorischer Gewinnaufschlagsatz in Höhe von 5,8 vH ergeben:

$$G = 0,05 * \left(1,05 + 1,5 * \frac{500}{1.000} \right) * 0,6 + 0,1 * 0,4 = 5,8 \%$$

Bei einem Forschungs- und Entwicklungsauftrag läge ceteris paribus der Gewinnaufschlagsatz bei insgesamt 5,95 vH, während bei Instandsetzungsaufträgen ein Gewinnaufschlag in Höhe von 4,75 vH zur Verrechnung käme. Steigt die Anlagenintensität auf 60 vH und die Eigenleistung auf 70 vH, so ergeben sich die in Abb. 1 berechneten Gewinnaufschlagsätze.

Abb.1 : Gewinnaufschlagsätze

Anlagenintensität: 60 % Eigenanteil: 70 %	
Auftragsart	Gewinn- aufschlagsatz
Produktionsauftrag	7,13%
Forschungs- und Entwicklungsauftrag	7,30%
Instandsetzungsantrag	5,90%

Allgemein kann demnach gesagt werden, dass in der „Bonner-Formel“ der Gewinnaufschlagsatz um so höher ist, je größer die Wertschöpfung und Anlagenintensität ausfällt. Dennoch bleibt der Grundtatbestand bestehen, dass mit den Kosten auch die absoluten Gewinne automatisch ansteigen. Der so verrechnete Gewinn soll das allgemeine Unternehmerwagnis abdecken, womit alle Risiken bezeichnet werden, die das Unternehmen als Ganzes potenziell gefährden können. Daneben ist zusätzlich die Gewährung eines Leistungsgewinns bei Vorliegen einer besonderen unternehmerischen Leistung in wirtschaftlicher, technischer oder organisatorischer Hinsicht möglich. Dieser Leistungsgewinn entspricht im Sinne der dynamischen Wettbewerbstheorie einem temporären „Vorsprungs- bzw. Extragewinn“. Während das allgemeine Unternehmerwagnis regelmäßig Bestandteil des Selbstkostenpreises ist, kommt ein Leistungsgewinn nur bei Vorliegen besonderer unternehmerischer Leistungen in Betracht. Er setzt außerdem eine entsprechende Vereinbarung zwischen öffentlichen Auftraggeber und privaten Auftragnehmer voraus.

Nicht weniger problematisch als die Verrechnung von kalkulatorischen Zinskosten auf das eingesetzte Kapital sowie die darauf erfolgende Gewinnverrechnung ist außerdem die Möglichkeit der Kalkulation von so genannten Einzelwagnissen. Das Preisrecht differenziert hierbei die unternehmerischen Risiken in ein allgemeines Unternehmerwagnis, das durch den gezeigten prozentualen Gewinnaufschlagssatz auf den Selbstkostenumsatz abgegolten wird, und der zusätzlichen Verrechnung von kalkulatorischen Einzelwagnissen (Nr. 47 – 50 LSP). Diese Einzelwagnisse sollen die mit der unternehmerischen Leistungserstellung und Leistungsverwertung in den einzelnen Tätigkeitsgebieten des Unternehmens verbundenen potentiellen Verlustgefahren abdecken. Dazu gehören das Bestände-, das Fertigungs- (Mehrkosten-, Gewährleistungs- und Anlagenwagnis), das Entwicklungs-, Vertriebs- und sonstige Wagnisse. Bei der expliziten preisrechtlichen Aufzählung dieser Einzelwagnisse, die im Grunde bereits sämtliche potenziellen Wagnisse und Risiken eines Unternehmens abdecken, fragt man sich, warum dann überhaupt noch ein allgemeines Unternehmenswagnis zusätzlich als Gewinn in den Selbstkostenpreisen verrechnet werden darf? In einer auf Wettbewerb basierenden Wirtschaftsordnung ist dies jedenfalls nicht nachvollziehbar. Unternehmen im Wettbewerb wird es beispielsweise wohl kaum gelingen Fertigungswagnisse, die zu Mehrkosten auf Grund von Arbeits- und Konstruktionsfehlern führen, in ihren Marktpreisen an die Nachfrager abzuwälzen. Dies gilt sicher genauso für Gewährleistungswagnisse, deren Kosten für Nacharbeiten an bereits gelieferten Produkten oder gar für kostenlose Ersatzlieferungen anfallen. Auch ist nur schwer vorstellbar, dass Unternehmen, die im Wettbewerb stehen, ihre Kosten für fehlgeschlagene Entwicklungen oder Forschungen mal so eben als Entwicklungswagniskosten in den Preisen kalkulieren können. Derartige Risiken müssen zu Lasten der Unternehmen gehen. Die Bestrafung individueller Fehlleistungen ist essenzieller Bestandteil einer funktionierenden Marktwirtschaft. Sie sind daher aus den Gewinnen von den Un-

ternehmen zu begleichen und nicht als kalkulatorische Kosten zu verrechnen und – wie preisrechtlich möglich – anschließend noch mit einem Gewinnaufschlag zu versehen. Dies führt letztlich zu dem paradoxen Ergebnis, dass mit einem Ansteigen der kalkulatorischen Wagniskosten der absolute Gewinn des Auftragnehmers steigt.

Als ebenso völlig unverständlich ist die Kalkulationsmöglichkeit der ertragsabhängigen Gewerbeertragsteuer nach Nr. 30 LSP einzustufen. Da die Gewerbeertragsteuer – wie die Körperschaftsteuer – den Unternehmenserfolg besteuert, wird hier eine Gewinnsteuer als kalkulatorische Kostenart deklariert und über die Selbstkostenpreise in Rechnung gestellt. Obszön wird das Ergebnis, wenn auch diese „Kostenart“ abschließend noch mit einem Gewinnaufschlag versehen wird.

Bei der vom Preisrecht vorgesehenen Vollkostenkalkulation spielt auch die Kapazitätsauslastung bzw. ihre Auswirkung auf die Höhe der Selbstkostenpreise eine wesentliche Rolle. Bei Unterbeschäftigung werden die einzelnen Aufträge zu Selbstkostenpreisen stärker mit den Fixkosten des Unternehmens durch gestiegene Gemeinkosten-Zuschlagssätze belastet, als dies bei einer normalen Beschäftigung der Fall wäre. Daher stellt sich die Grundsatzfrage, bei welcher Auslastung die höheren Stückkosten aus preisrechtlicher Sicht nicht mehr vergütet werden dürfen, weil sie gegen den Grundsatz der Angemessenheit und Wirtschaftlichkeit verstoßen. Der hier ursprünglich bestimmte Beschäftigungsgrad von 60 vH war wesentlich zu niedrig angesetzt. Die dabei auftretenden Stückkostensteigerungen sind zu hoch, als dass man ihre Verrechnung in den Selbstkostenpreisen noch als akzeptabel bezeichnen kann. Auch die zu Marktpreisen anbietenden Unternehmen haben in Zeiten der Unterbeschäftigung höhere Stückkosten als in Zeiten der Normalbeschäftigung. Entsprechend führt eine Unterbeschäftigung auch bei den Unternehmen, die zu Marktpreisen anbieten zu Gewinnreduzierungen, wenn sich durch Unterbeschäftigung verursachte höhere Stückkosten nicht durch eine entsprechende Erhöhung des Marktpreises weitergeben lassen. Ist dies nicht der Fall, so muss von einer Marktmachtpreisbildung ausgegangen werden. Dieser Tatbestand hat dazu geführt, dass heute in der Regel von einem Auslastungsgrad in Höhe von 80 vH ausgegangen wird. Erst bei Unterschreitung werden Überlegungen angestellt, ob und ggf. welche Korrektur der Kosten preisrechtlich erforderlich ist. Damit werden aber heute immer noch Unternehmen, die Selbstkostenpreise bei öffentlichen Aufträgen kalkulieren können, bevorzugt. Durch die schlechtere Auslastung der Kapazitäten kommt es nicht nur zu Stückkostensteigerungen, und damit zu erhöhten Selbstkostenpreisen, sondern der Preis nimmt auch auf Grund einer absoluten Gewinnsteigerung zu. Diese resultiert aus der beschriebenen und rechtlich festgelegten prozentualen kalkulatorischen Gewinnbeaufschlagung auf alle angefallenen Selbstkosten. Schlecht ausgelastete Unternehmen werden so preisrechtlich mit einem höheren absoluten Gewinn belohnt. Eine Unterauslastung der Produktionskapazitäten impliziert aber noch ein weiteres Problem. Unterstellt, ein Unter-

nehmen produziert mit seinen Kapazitäten zu 60 vH für einen zivilen Wettbewerbsmarkt und zu 40 vH für den öffentlichen Auftraggeber im Rahmen einer Selbstkostenpreisbildung. Geht nun die Auslastung im zivilen Markt zurück, so steigen auf allen Kostenstellen, die sowohl für zivile als auch für den öffentlichen Auftrag produzieren, die Gemeinkostenzuschläge in der Kalkulation. Dadurch erhöhen sich – obwohl nicht vom öffentlichen Auftrag verursacht – auch die Stückkosten für den öffentlichen Auftrag und es liegt eine nicht verursachungsgerechte Kostenverrechnung vor. Dennoch können diese Kostensteigerungen beim öffentlichen Auftrag bis zu einem Auslastungsgrad von 80 vH verrechnet werden. Es kommt hier zu einer internen Subventionierung der zivilen Aufträge. Außerdem steigt auf Grund der bekannten Gewinnverrechnungsmöglichkeiten der absolute Gewinn. Geht dagegen im umgekehrten Fall die Nachfrage bei den öffentlichen Aufträgen zurück, so sind die hieraus resultierenden Kostensteigerungen ausschließlich dem öffentlichen Auftraggeber zu belasten.

Um letztlich die Profitabilität, die Kapitalrendite, der Kosten- und Gewinnverrechnungsmöglichkeiten in Selbstkostenpreisen bei öffentlichen Aufträgen zu zeigen, die in den dargestellten Gewinnaufschlagsätzen auf Selbstkosten nicht zum Ausdruck kommt, soll im folgenden von den Bilanzen und Erfolgsrechnungen aller westdeutschen Unternehmen im Jahr 1996 ausgegangen werden. Die Daten können Abb. 2 entnommen werden:

Abb. 2: Unternehmenssituation 1996

soweit nicht
anders angegeben
in Mrd DM

Eigenkapital	559
Fremdkapital	2.564
Gesamtkapital	3.123

Umsatz	5.185
Kosten	5.055
davon Zinsaufwand	69
Gewinn	130
Gewinnaufschlagsatz auf Kosten	2,57%
Umsatzrendite	2,51%
Kapitalumschlag	1,66 mal

Hieraus errechnet sich eine Eigenkapitalrendite von $r_{EK} = \frac{130}{559} * 100 = 23,3\%$.

Die Gesamtkapitalrentabilität betrug $r_{GK} = \frac{130 + 69}{3.123} * 100 = 6,4 \%$.

Wird nun fiktiv unterstellt, alle Unternehmen könnten gemäß der preisrechtlichen Bestimmungen bzw. Möglichkeiten ihre Kosten- und Gewinnverrechnungen vornehmen, so ergeben sich bereits nur in Abänderung der Gewinn- und kalkulatorischen Zinsverrechnung die Werte aus Abb. 3:

Abb. 3: kalkulatorischer Zinsgewinn
in Mrd DM

Eigenkapital	559
+ Fremdkapital	2.564
= BNV	3.123
- Abzugskapital	622
= BNK	2.501
* 6%	
= kalkulatorische Zinsen	150
- effektiver Zinsaufwand	69
= kalkulatorischer Zinsgewinn	81

Unterstellt man auch hier die Kosten in Höhe von 5.055 Mrd. DM, so erhöht sich zunächst einmal die Kostenbasis um den kalkulatorischen Zinsgewinn (kalkulatorische Zinsen - effektiver Zinsaufwand) von 81,0 auf insgesamt 5.136 Mrd. DM. Legt man dann weiter einen Gewinnaufschlagsatz von 5 vH zugrunde, so ergibt sich ein unbereinigter kalkulatorischer Gewinn aus der Rechnung:

Gesamtkosten $5.136 * 0,05 = 256,8$ Mrd. DM unbereinigter kalkulatorischer Gewinn.

Hierbei ist allerdings zu berücksichtigen, dass eine 5-prozentige Gewinnbeaufschlagung auf Selbstkosten nur bei einem Kapitalumschlag von eins preisrechtlich statthaft ist. Der Kapitalumschlag (Umsatz 5.185 : Gesamtkapital 3.123) beläuft sich hier aber tatsächlich auf 1,66. Deshalb sind beim Gewinnaufschlagsatz Abstriche zu machen. Dieser beträgt bei einem Kapitalumschlag von 1,66 mal nur noch 3,32 vH.

Demnach reduziert sich der kalkulatorische Gewinn gemäß der Rechnung:

Gesamtkosten $5.136 * 0,0332 = 170,5$ Mrd. DM bereinigter kalkulatorischer Gewinn.

Zählt man dazu den kalkulatorischen Zinsgewinn aus der Verzinsung des BNK in Höhe von 81 Mrd. DM, so ergibt sich insgesamt ein kalkulatorischer Gewinn von $170,5 + 81 = 251,5$ Mrd. DM.

Hieraus ermittelt sich dann eine Eigenkapitalrendite von $r_{EK} = \frac{251,5}{559} * 100 = 45,0 \%$.

Die Gesamtkapitalrentabilität beläuft sich auf $r_{GK} = \frac{251,5 + 69}{3.123} * 100 = 10,3 \%$.

Demnach ist zu konstatieren, dass die unter preisrechtlichen Kalkulationsmöglichkeiten zustande kommenden Kapitalrenditen um ein Vielfaches höher ausfielen, als dies ansonsten in der Wirtschaft der Fall ist. Diese sind realiter noch höher, wenn man außerdem die anderen geschilderten komfortablen Kostenverrechnungsoptionen, wie die kalkulatorischen Einzelwagniskosten, die kalkulatorische Gewerbeertragsteuer als auch die großzügige Verrechnung von Unterauslastungskosten, sowie die grundsätzliche Möglichkeit, in Selbstkostenpreisen sowohl vor- als auch nachkalkulatorisch sämtliche aufwandsgleichen Kosten auf den Auftraggeber abwälzen zu können, in die Betrachtung mit aufnimmt. So muss insgesamt als Ergebnis festgehalten werden, dass Selbstkostenpreise gemäß VPöA/LSP kein hinreichendes Surrogat für eine wettbewerbliche Preisbildung darstellen. Sie entsprechen vielmehr einem „kosten- und gewinngeformelten“ Target return pricing mit dem Charakter einer Machtpreisbildung. Der Staat könnte deshalb bei einer entsprechenden Novellierung des Preisrechts Einsparungen in Milliardenhöhe erzielen. Wie sehr sich eine Neuregelung lohnen würde, zeigt auch ein anderer Teilbereich der öffentlichen Preisgestaltung. Im Rahmen der so genannten Preisgleitung hat die öffentliche Hand im letzten Jahr eine Umkehr eingeleitet. Bis dato wurden insbesondere bei Rüstungsausgaben langfristige Verträge mit einem Basispreis ausgestattet, der infolge eines zwischenzeitlichen Kosten- und Gewinnanstiegs automatisch erhöht wurde. In der konkreten Umsetzung führten ausnehmend großzügige Anpassungsklauseln häufig nicht nur zu einem Abdecken unerwarteter Kostensteigerungen, sondern auch zu höheren Unternehmensprofiten zu Lasten der Staatskasse. Auf der Basis eines Gutachtens hat daraufhin der Haushaltsausschuss des Bundestages eine deutlich rigidere Handhabung zu Lasten der Privatwirtschaft beschlossen. Presseberichten zufolge bewirkte allein eine Änderung der Preisgleitklausel in nur einem Vertrag über einen Spähpanzer eine Ersparnis von zwei Millionen Euro, und das bei einem Gesamtvolumen von 224 Millionen Euro. Warum die Politik aber offensichtlich an dieser Stelle bei einer grundsätzlichen Novellierung des Preisrechts Halt macht, bleibt schleierhaft. Angesichts dramatisch verschuldeter staatlicher Haushalte ist jedenfalls eine Abänderung der zuvor beschriebenen privatwirtschaftlichen Kosten- und Gewinnverrechnungsmöglichkeiten dringend geboten.