

Automatische Vertragsverlängerung: Stillstand im Liefervertrag richtig steuern

Die automatische Vertragsverlängerung (auch stillschweigende Verlängerung oder Evergreen Clause genannt) verlängert einen Liefer- oder Rahmenvertrag automatisch um eine feste Laufzeit, wenn keine Kündigung bis zum Stichtag erfolgt. Für Einkäufer ist sie ein zweischneidiges Instrument: Sie sichert Lieferkontinuität, kann aber veraltete Konditionen und schwache Lieferantenbeziehungen verfestigen. Dieser Artikel erklärt Wirkung, Risiken und Steuerung aus Sicht des technischen Einkaufs.

Das Wichtigste in Kürze

- Die automatische Vertragsverlängerung tritt in Kraft, wenn keine Partei innerhalb der Kündigungsfrist widerspricht.
- Typische Verlängerungszeiträume in der Industrie liegen bei 6 bis 24 Monaten.
- Ohne Vertragskalender drohen verpasste Kündigungsfristen und automatisch fortlaufende Altkonditionen.
- Evergreen-Klauseln betreffen häufig Rahmenverträge, Dienstleistungs-, Wartungs- und Softwareverträge.
- Eine klare Governance mit Data Owner und Eskalationswegen reduziert das Risiko ungewollter Verlängerungen.
- Verlängerungsentscheidungen sollten systematisch mit Lieferantenbewertung und Beschaffungsstrategie verknüpft werden.

Definition: Automatische Vertragsverlängerung

Die automatische Vertragsverlängerung ist eine vertragliche Klausel, nach der sich ein Vertrag ohne aktive Zustimmung der Parteien um einen definierten Zeitraum verlängert, sofern er nicht fristgerecht gekündigt wird. Sie ist insbesondere in Rahmenverträgen, Wartungs- und Serviceverträgen sowie bei Software- und Werkzeugverträgen verbreitet.

Typische Klauselkonstruktionen

In der Praxis finden sich mehrere Ausgestaltungen: Die Stillhalteklausele verlängert um eine feste Frist (häufig zwölf Monate), sofern keine Kündigung bis zu einem Stichtag erfolgt. Die Verlängerung auf Wunsch einer Partei erfordert dagegen ein aktives Signal. Manche Verträge sehen eine begrenzte Zahl von Verlängerungszyklen vor, andere laufen bis auf Widerruf weiter. Für Einkäufer entscheidend ist die Kombination aus Kündigungsfrist und Stichtag: Bei einer Kündigungsfrist von drei Monaten zum Ende der Laufzeit muss die Entscheidung entsprechend früher fallen. Auch Regelungen zu Preisanpassungen während der Verlängerungsphase, etwa automatische Indexklauseln, gehören in die Bewertung.

Abgrenzung zu anderen Verlängerungsmechanismen

Die stillschweigende Verlängerung ist vom einvernehmlichen Vertragsschluss und von Optionsklauseln zu unterscheiden. Bei der Option hat eine Partei ein Wahlrecht, das sie aktiv ausüben muss; ohne Ausübung endet der Vertrag. Bei der automatischen Verlängerung läuft der Vertrag weiter, solange niemand aktiv eingreift. Diese Umkehrung der Handlungspflicht ist der eigentliche Risikokern: Der Default-Zustand ist die Fortsetzung, nicht das Ende. Einkäufer sollten daher in jedem Vertragswerk prüfen, welche Partei wann handeln muss und welche Form die Kündigung benötigt, etwa Schriftform oder Textform.

Wo Evergreen-Klauseln im Einkauf begegnen

Evergreen-Klauseln sind in der Fertigungsindustrie weiter verbreitet, als viele Einkäufer vermuten. Sie betreffen nicht nur klassische Materialrahmenverträge, sondern vor allem Dienstleistungen und Nebenprozesse, die selten im Fokus der strategischen Beschaffung stehen.

Rahmenverträge und Materialkontrakte

In Materialrahmenverträgen sichert die automatische Verlängerung die Versorgungskontinuität für Standardteile mit hohem Standardisierungsgrad. Das kann sinnvoll sein, wenn die Beschaffungsstrategie eine langfristige Lieferantenbindung vorsieht, etwa bei A-Teilen oder Qualifizierungsaufwand wie bei der Nullserienbeschaffung. Problematisch wird es bei C-Teilen oder kritischen Komponenten mit Marktpreisrisiko: Hier veraltet der Preis meist schneller, als die Verlängerungsrhythmik es erlaubt. Preisanpassungsmechanismen und Lieferplan Toleranzbänder sollten deshalb immer mitgedacht werden.

Werkzeug-, Wartungs- und Dienstleistungsverträge

Häufig übersehen werden Evergreen-Klauseln in Wartungsverträgen für Anlagen, Kalibrierdiensten, Logistikdienstleistungen und Werkzeugwartung. Da diese Verträge oft dezentral abgeschlossen werden, entzieht sich ihr Laufzeitverhalten der zentralen Kontrolle. Ähnlich verhält es sich mit Softwarelizenzen und Cloud-Diensten, die im technischen Einkauf mitgebucht werden. Ein systematischer Review dieser Vertragsklassen gehört zu den schnellsten Hebeln der Prozessoptimierung im Einkauf, weil sich hier meist Prozesskosten und Lizenzgebühren ohne Nachverhandlung reduzieren lassen.

Methoden und Vorgehen: Verlängerungsprozesse steuern

Die Steuerung automatischer Verlängerungen erfordert Transparenz über Bestand, Fristen und Entscheidungslogik. Bewährt hat sich ein dreistufiges Vorgehen aus Vertragserfassung, Fristenmonitoring und Entscheidungsgate.

Vertragskalender und Fristenmonitoring

Grundlage ist ein vollständiger Vertragskalender mit Laufzeit, Kündigungsfrist, Stichtag und Verantwortlichkeit. Wichtig ist die klare Zuweisung eines Data Owner je Vertrag, der für Aktualität und Entscheidungsvorbereitung zuständig ist. In der Praxis bewähren sich gestaffelte Warnstufen: erste Erinnerung typischerweise sechs Monate vor dem Stichtag, zweite drei Monate vorher, finale Eskalation sechs Wochen vorher. Bei Lieferverträgen sollte das Monitoring an die Lieferantenbewertung gekoppelt sein, sodass Performance-Daten direkt in die Verlängerungsentscheidung einfließen.

Verlängerungs-Gate im Beschaffungsprozess

Jede anstehende Verlängerung sollte ein formales Gate durchlaufen: Ist die Beschaffungsstrategie für diese Kategorie noch gültig? Entsprechen Preis, Qualität und Liefertreue den Erwartungen? Besteht Bedarf für eine neue Preisanfrage oder ein Offenes Verfahren? Für strategisch relevante Volumina empfiehlt sich eine kurze Supplier Shortlist-Prüfung inklusive Marktschnitt vor der Verlängerung. Das Ergebnis des Gates wird dokumentiert: verlängern, verhandeln oder neu ausschreiben. So wird die stillschweigende Verlängerung von einem Zufallsprodukt zu einer bewussten Entscheidung.

Kündigung und Neuverhandlung organisieren

Wird eine Verlängerung nicht gewünscht, muss die Kündigung formal sicher sein: richtige Frist, richtige Form, richtiger Empfänger, Empfangsnachweis. Für anstehende Neuverhandlungen gilt: Die Verhandlungsposition ist am stärksten, solange die Verlängerungsoption des Lieferanten noch nicht greift und ein Alternativanbieter qualifiziert ist. Bei komplexen Übergängen, etwa beim Wechsel eines Logistikdienstleisters oder bei Outsourcing-Transition-Vorhaben, sollte der Parallellauf über Sicherheitszeitpuffer in der Disposition abgesichert werden, damit Versorgungsrisiken während des Wechsels vermieden werden.

Wichtige KPIs zur Steuerung von Evergreen-Verträgen

Automatische Verlängerungen sind messbar. Ein kleines Kennzahlenset macht sichtbar, wie viel Vertragsvolumen unkontrolliert weiterläuft und wie zuverlässig die Steuerung funktioniert.

Kernkennzahlen im Überblick

Zentrale Kennzahl ist der Anteil automatisch verlängerter Verträge am Gesamtvolumen: Ein hoher Wert zeigt, dass viele Verträge ohne aktive Prüfung weiterlaufen. Ergänzend relevant sind der Anteil der Verträge mit erfasstem Data Owner, die Termintreue der Verlängerungs-Gates sowie die Quote der Neuverhandlungen vor Verlängerung. Für operative Folgekosten lohnt die Kopplung an Beschaffungskennzahlen wie die Three-Way-Match-Rate, weil unklare vertragliche Rahmenbedingungen sich häufig in Rechnungsabweichungen niederschlagen.

Richtwerte und Einordnung

Feste Benchmarks sind vorsichtig zu interpretieren, da Branchen und Vertragsportfolios stark variieren. Als Orientierung aus der Praxis gilt: In gut gesteuerten Organisationen sind nahezu alle Verträge mit Fristen und Verantwortlichkeit erfasst, und der Anteil stillschweigend verlängerter Verträge liegt typischerweise unter zehn bis fünfzehn Prozent des Volumens. Steigt der Wert, deutet das auf Governance-Lücken hin. Wichtiger als absolute Werte ist die Trendbetrachtung über mehrere Quartale.

Risiken und Kontrollen: Was schiefgehen kann

Die Hauptgefahr der automatischen Vertragsverlängerung ist der Kontrollverlust: Verträge laufen weiter, although niemand sie aktiv bewertet. Systematische Kontrollen begrenzen dieses Risiko erheblich.

Wirtschaftliche und operative Risiken

Wirtschaftlich dominieren drei Effekte: veraltete Preise, die über Indexklauseln oder Garantierhöhungen ansteigen; festgeschriebene Mindestabnahmen, die nicht mehr dem Bedarf entsprechen; und blockierte Wechseloptionen, weil Marktfähigkeit erst spät geprüft wird. Operativ können sich Leistungsmängel verfestigen, wenn ein schwacher Lieferant allein wegen der

Evergreen-Klausel im Portfolio bleibt. Besonders heikel sind Werkzeugverträge: Ein automatisch verlängerter Werkzeugumlauf-Vertrag ohne klare Eigentums- und Rückgaberegung kann beim Lieferantenwechsel zu Streit über das Werkzeugvermögen führen.

Compliance und rechtliche Aspekte

Aus Compliance-Sicht gelten Evergreen-Klauseln in einigen Konstellationen als kritisch, etwa bei Dienstleistungsverträgen mit Laufzeitverlängerung ohne erneute Prüfung. Hinzu kommen kartellrechtliche Fragen bei langen Bindungsketten sowie bilanzielle Berührungspunkte bei Leasing- und Mietverträgen. Rechtliche Detailfragen, etwa die Wirksamkeit von Kündigungsbeschränkungen oder die Frage der Stillhalteklausele bei öffentlichen Vergaben nach den Regeln für das Offene Verfahren, sind im Einzelfall fachlich prüfen zu lassen. Diese Hinweise sind allgemein und ersetzen keine Rechtsberatung.

Organisatorische Kontrollen

Wirksame Kontrollen sind einfach: zentrale Vertragserfassung mit Fristenlogik, Vier-Augen-Prinzip bei Kündigungen, standardisierte Verlängerungsentscheide mit Dokumentation sowie eine Regel, dass Evergreen-Klauseln in neuen Verträgen nur mit Begründung und Mindestlaufzeitbegrenzung zulässig sind. Hilfreich ist auch ein jährlicher Vertragstag, etwa integriert in einen Supplier Day, auf dem anstehende Verlängerungen mit den Fachbereichen und Lieferanten priorisiert werden. Für abgestimmte Leistungserwartungen ergänzt ein strukturiertes Jahresgespräch mit strategischen Lieferanten die formale Fristensteuerung.

Aktuelle Entwicklungen: Digitalisierung der Vertragssteuerung

Die Steuerung von Verlängerungsfristen wird zunehmend digitalisiert. Gleichzeitig wächst der regulatorische und preisliche Druck, Verträge regelmäßig neu zu bewerten.

Vertragsmanagement-Systeme und KI

Vertragsmanagement-Module in ERP- und E-Procurement-Systemen erfassen Laufzeiten, Kündigungsfristen und Stichtage automatisiert und erzeugen Eskalationsworkflows. KI-gestützte Kontraktanalyse extrahiert Klauseln aus PDF-Verträgen und macht Evergreen-Regelungen sichtbar, die vorher in Altbeständen verborgen blieben. Ähnliche Ansätze zeigt die Automatische Spend-Klassifizierung: Aus redundanten Ausgaben können verdeckt laufende Abonnements und Dauerschuldverhältnisse identifiziert werden, die gar nicht im Vertragskalender stehen. Bei der Einführung gilt: Technologie ersetzt nicht die Entscheidung, sondern bereitet sie vor.

Volatilität erhöht den Handlungsdruck

Preisvolatilität bei Rohstoffen, Energie und Logistik hat in den letzten Jahren dazu geführt, dass fixe Langzeitkonditionen seltener akzeptiert werden. Viele Verträge enthalten heute dynamische Anpassungsmechanismen statt starrer Festpreise, was die Bewertung vor jeder Verlängerung wichtiger macht. Zudem verlangen Kunden in der Zulieferkette zunehmend Nachweise zu Resilienz und Nachhaltigkeit, die in verlängerte Verträge aufgenommen werden sollten, etwa Notfallstrategien, Doppelqualifikation oder Berichtspflichten. Die Verlängerungs-Gate-Prüfung ist damit auch ein Hebel der Lieferantenentwicklung und des Qualitätsmanagement im Einkauf.

Typische Kennzahlen

Anteil stillschweigend verlängerter Verträge: typischerweise < 10–15 %

Anteil am Vertragsvolumen; höhere Werte deuten auf Governance-Lücken hin

Verträge mit erfasstem Data Owner: > 95 %

Anteil der Verträge mit klar zugeordneter Verantwortlichkeit und erfassten Fristen

Termintreue Verlängerungs-Gate: > 98 %

Anteil der Verlängerungsentscheide, die vor dem Kündigungsstichtag dokumentiert wurden

Neuverhandlungsquote vor Verlängerung: häufig 30–60 %

Anteil der Verträge, die vor Verlängerung neu verhandelt oder ausgeschrieben werden

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 300 aktiven Lieferverträgen stellte bei einer Prüfung fest, dass über ein Drittel der Wartungs- und Logistikverträge stillschweigend lief, teils seit Jahren ohne Preisanpassung oder Leistungsvergleich. Es wurden folgende Maßnahmen umgesetzt:

- Aufbau eines zentralen Vertragskalenders mit Kündigungsfristen, Stichtagen und klar benanntem Data Owner je Vertrag.
- Einführung eines Verlängerungs-Gates 90 Tage vor Fristablauf mit fester Prüfliste und dokumentiertem Entscheid.
- Evergreen-Klauseln in Neuverträgen nur noch mit Begrenzung auf maximal zwei Verlängerungszyklen.
- Kopplung der Verlängerungsentscheidung an die Lieferantenbewertung und an jährliche Performance-Gespräche mit Key-Lieferanten.

Fazit

Die automatische Vertragsverlängerung ist weder gut noch schlecht, sondern ein Steuerungsinstrument mit klarem Risikoprofil. Wer Lieferkontinuität will, kann Evergreen-Klauseln gezielt nutzen, etwa für qualifizierte A-Lieferanten mit stabilem Leistungsniveau. Entscheidend ist, dass Verlängerungen nie unbemerkt geschehen: Ein vollständiger Vertragskalender, klar zugeordnete Verantwortlichkeiten und ein formales Gate vor jedem Stichtag verwandeln den Stillstand in eine bewusste Entscheidung. Damit wird die Evergreen-Klausel vom Stolperstein zu einem Baustein einer sauberen Beschaffungsstrategie.

Häufige Fragen

Was bedeutet automatische Vertragsverlängerung?

Die automatische Vertragsverlängerung verlängert einen Vertrag um eine feste Frist, wenn keine Partei bis zum Stichtag kündigt. Sie ist auch als stillschweigende Verlängerung oder Evergreen Clause bekannt. Der Default-Zustand ist die Fortsetzung, nicht das Ende des Vertrags.

Wie läuft eine stillschweigende Vertragsverlängerung ab?

Der Vertrag endet regulär, sofern niemand innerhalb der vereinbarten Kündigungsfrist kündigt. Erfolgt keine Kündigung, verlängert sich der Vertrag automatisch um den definierten Zeitraum, häufig sechs bis zwölf Monate. Maßgeblich sind die im Vertrag geregelten Fristen und Formanforderungen für die Kündigung.

Bis wann muss man bei automatischer Verlängerung kündigen?

Das hängt von der Klausel ab: Üblich sind Kündigungsfristen von ein bis sechs Monaten zum Ende der jeweiligen Laufzeit. Der Kündigungstichtag liegt also entsprechend früher als das Vertragsende. Einkäufer sollten Fristen zentral erfassen und mit gestaffelten Erinnerungen überwachen.

Sind Evergreen-Klauseln in Lieferverträgen erlaubt?

Grundsätzlich sind automatische Verlängerungsklauseln zivilrechtlich zulässig, sofern sie nicht unangemessen benachteiligen und den Anforderungen an Laufzeit und Kündigung entsprechen. Bei öffentlichen Vergaben und bestimmten Vertragsarten gelten zusätzliche Restriktionen. Die Bewertung im Einzelfall sollte rechtlich geprüft werden; diese Aussage ist allgemein und ersetzt keine Rechtsberatung.

Welche Risiken hat die automatische Vertragsverlängerung für Einkäufer?

Haupt Risiken sind veraltete Preise, unbeabsichtigte Mindestabnahmen, blockierte Wechseloptionen und das Fortlaufen schwacher Lieferbeziehungen. Dazu kommt Compliance-Druck bei langen Bindungen. Gegenmaßnahmen sind ein Vertragskalender, klare Data Owner, ein Verlängerungs-Gate und die Kopplung an die Lieferantenbewertung.

Wie kann man automatische Verlängerungen im Einkauf vermeiden oder steuern?

In Neuverträgen Evergreen-Klauseln entweder streichen oder auf wenige Zyklen begrenzen und stattdessen Options- oder Verlängerungs-Erklärungsmechanismen vorsehen. Im Bestand helfen zentrale Vertragserfassung, Fristen-Workflows und ein formales Entscheidungs-Gate vor jedem Stichtag. Ergänzend deckt die Auswertung der Ausgabedaten verdeckt laufende Dauerverträge auf.