

Preisformel: Preisdynamik im Liefervertrag systematisch steuern

Die Preisformel ist eine vertraglich vereinbarte Rechenvorschrift, nach der sich der Preis einer Leistung oder Komponente während der Laufzeit eines Liefervertrags automatisch ändert. Sie verknüpft mengen-, zeit- oder indexbezogene Faktoren wie Rohstoffpreise, Lohnkosten oder Energietarife mit einem Basispreis. Im technischen Einkauf sorgt sie für Planbarkeit auf beiden Seiten: Der Lieferant trägt kein unbegrenztes Risiko steigender Vorleistungskosten, der Einkäufer behält Transparenz und Verhandlungshebel. Richtig konstruiert ist die Preisformel damit ein zentrales Instrument des operativen und strategischen Risikomanagements.

Das Wichtigste in Kürze

- Eine Preisformel ist eine vertragliche Rechenvorschrift zur automatischen Preisänderung über die Vertragslaufzeit.
- Typische Komponenten sind Basispreis, Indexfaktoren, Mischungsschlüssel und Berechnungszeitraum.
- In der Praxis werden Formeln meist mit Höchst- und Mindestgrenzen (Collar) versehen, um Extremschwankungen zu begrenzen.
- Rohstoff-, Arbeits- und Energieindizes sind die häufigsten Anker; die Wahl muss zum Kostenstrukturanteil der Leistung passen.
- Preisformeln sind nicht selbst adjustierend: Indexstände müssen aktiv abgerufen und in Sourcing-Systemen nachgepflegt werden.
- Ohne definierte Dokumentations- und Prüfprozesse steigt das Risiko von Rechnungsabweichungen und Streitfällen.

Definition: Preisformel

Eine Preisformel legt vertraglich fest, wie sich der Preis eines Produkts oder einer Dienstleistung aus definierten Parametern berechnet. Sie ersetzt oder ergänzt den Fixpreis durch eine nachvollziehbare dynamische Komponente.

Abgrenzung zu Festpreis und Preisband

Beim Festpreis bleibt der vereinbarte Betrag über die Laufzeit unverändert; das Wagnis von Kostenänderungen liegt vollständig beim Lieferanten. Die Preisformel verteilt dieses Risiko dagegen regelbasiert auf beide Parteien. Ein Preisband oder Preiskorridor ergänzt die Formel häufig um feste Ober- und Untergrenzen, innerhalb derer der berechnete Preis schwanken darf. In der Praxis kombinieren Einkäufer alle drei Instrumente: Festpreise für kurze Laufzeiten, Formeln mit Korridor für längere Bindungen bei volatilen Vorprodukten.

Rechtliche Einordnung

Preisformeln sind grundsätzlich zulässig, müssen aber eindeutig, nachvollziehbar und nicht einseitig

zulasten einer Partei ausgestaltet sein. Relevant sind insbesondere die Bestimmtheit des Bezugswerts, der Berechnungszeitpunkt und das Verfahren bei Ausfall oder Wechsel des Index. Da die Bewertung im Einzelfall von Vertragsdesign und Rechtslage abhängt, sollten konkrete Formulierungen vor Vertragsabschluss rechtlich geprüft werden. Eine saubere Dokumentation der Referenzwerte erleichtert zudem spätere Prüfungen und Streitvermeidung.

Methoden und Vorgehen bei der Formelgestaltung

Eine tragfähige Preisformel entsteht nicht am Verhandlungstisch, sondern in einer strukturierten Kostentransparenzphase. Voraussetzung ist, dass die Kostenstruktur der Leistung bekannt ist.

Kostentreiber identifizieren und gewichten

Ausgangspunkt ist eine Präferenzkalkulation oder Nettokostenaufstellung, die Material-, Lohn-, Energie- und Logistikannteile trennt. Die Gewichtung der Formelfaktoren sollte diesem tatsächlichen Kostenanteil entsprechen: Ein Bauteil mit 60 Prozent Materialanteil braucht einen stärkeren Rohstoffindex als ein fertigungsnahes Teil mit hohem Lohnblock. In Bietergesprächen oder einer E-Auction lässt sich die Kostenaufstellung vergleichend validieren. Wichtig ist, dass Gewichte periodisch überprüft und an veränderte Strukturen angepasst werden können.

Indexwahl, Basispreis und Berechnungslogik

Der Referenzindex muss öffentlich verfügbar, unabhängig publiziert und langfristig stabil sein. Üblich ist eine Formel der Art: $\text{Neuer Preis} = \text{Basispreis} \times (a + b \times \text{Index_aktuell} / \text{Index_Basis})$, wobei a und b die fixen bzw. indexgebundenen Anteile abbilden. Alternativ wird die Differenzmethode genutzt, bei der nur die Preisveränderung gegenüber dem Basiszeitpunkt angerechnet wird. Der Berechnungszeitraum sollte so gewählt werden, dass der Lieferant die Indexänderung real in seiner Vorleistung erlebt, nicht erst Monate später.

- Öffentlich publizierten Index wählen, keine bilateralen Referenzwerte
- Indexstand zum Bestätigungs- oder Liefertermin festlegen
- Adjustierungsfrequenz (monatlich, quartalsweise) definieren
- Vergütung oder Abschlag bei Indexausfall regeln

Verknüpfung mit Vergabeprozessen

Preisformeln spielen bereits im Vergabeverfahren eine Rolle: In der Ausschreibung sollte das Pflichtenheft vorgeben, welche Kostentreiber offen gelegt und indexiert werden. Über eine strukturierte Bid Matrix lassen sich Material-, Arbeits- und Logistikpreiskomponenten vergleichbar auswerten. So wird die spätere Formel nicht ad hoc verhandelt, sondern ergibt sich nachvollziehbar aus der Angebotsstruktur. Das erhöht die Vergleichbarkeit und reduziert Nachverhandlungsbedarf nach der Vergabe.

Wichtige KPIs und operative Umsetzung

Preisformeln wirken nur, wenn sie konsequent im Tagesgeschäft gepflegt werden. Kennzahlen zeigen, ob Mechanik und Prozess greifen.

Kennzahlen zur Formelsteuerung

Zentrale Größe ist die Preisabweichung zwischen formelberechnetem und fakturiertem Preis. Ergänzend sind die Anzahl aktiver Formelverträge, die Adjustierungstreue (pünktliche Neuberechnung)

und die Ergebniswirkung pro Berichtsperiode sinnvoll. Auch der Cash-to-Cash Cycle wird indirekt berührt, weil stark steigende Indexstände kurzfristige Zahlungslasten erhöhen können.

- Preisabweichung fakturiert vs. formelberechnet: häufig Ziel unter 0,5 Prozent
- Termintreue der Index-Updates: typischerweise über 98 Prozent
- Ergebniswirkung Preisformel je Warengruppe pro Quartal

Prozessintegration und Systempflege

Indexstände müssen regelmäßig abgerufen, geprüft und in Preisstammsätzen bzw. Sourcing-Systemen nachgepflegt werden. Ohne klare Verantwortlichkeiten und Erinnerungsprozesse bleiben Adjustierungen aus, obwohl die Vertragslage sie erlaubt – oder sie werden nachträglich und streitanfällig geltend gemacht. Die Anbindung an Belastungsanzeige- und Abrechnungsprozesse sowie an die Prüfung der Eingangsrechnung stellt sicher, dass berechnete und abgerechnete Preise übereinstimmen.

Match-&-Merge-Regeln und eine niedrige Fehlerquote Rechnung sind hier direkte Qualitätsindikatoren.

Zusammenspiel mit Lieferplan und Verfügbarkeitszusagen

Bei formelpreisgebundenen Komponenten hängt der endgültige Einstandspreis vom Abrufzeitpunkt ab. Der Lieferplan sollte deshalb so gestaltet sein, dass Mengenverschiebungen innerhalb günstiger Indexfenster möglich sind. Verknüpft mit Available to Promise (ATP)-Daten des Lieferanten lässt sich abschätzen, welche Abrufmengen real lieferbar sind. So entsteht eine planbare Kalkulation statt nachträglicher Preisüberraschungen.

Risiken und Kontrollen

Preisformeln bergen spezifische Risiken: falsche Gewichte, manipulierbare Referenzwerte und unklare Verfahren bei Störungen. Kontrollen müssen diese Punkte systematisch adressieren.

Einseitige Risikoverlagerung und Hebelverlust

Eine Formel, die nur Aufschläge weitergibt, aber Abschläge ausschließt, ist ökonomisch einseitig und schwächt die Verhandlungsposition. Der Einkäufer sollte auf Symmetrie bestehen: Sinkt der Index, muss der Preis entsprechend fallen. Ferner kann die Formel den Druck eines Lieferantenwechsel mindern, weil Marktpreissignale mechanisch weitergerechnet werden. Preisverhandlungen im Vergabeverfahren und periodische Marktchecks bleiben daher notwendig, auch bei bestehender Formel.

Dokumentation, Prüfung und Eskalation

Jede Adjustierung sollte durch Indexbeleg, Rechenschritt und Freigabe dokumentiert werden. Plausibilitätsprüfungen – etwa Vergleich mit Marktpreisen oder Vormonatswerten – decken Rechenfehler und Grenzüberschreitungen auf. Für Streitfälle empfiehlt sich eine definierte Eskalationsstufe bis hin zur neutralen Schlichtung. Lieferantensegmentierung hilft, den Prüfungsaufwand zu fokussieren: Kritische Formelverträge mit hohem Volumen verdienen dichtere Kontrollen als niedrigvolumige Rahmenverträge.

- Jahresreview der Gewichte und Indizes
- Vier-Augen-Prüfung bei jeder Preisanpassung
- Collar-Grenzen automatisch im System überwachen

Aktuelle Entwicklungen: Automatisierung und digitale Preissteuerung

Digitalisierung verlagert die Preisformel von der Tabellenkalkulation in integrierte Einkaufssysteme. Automatisierte Indexabfrage, Berechnung und Freigabe reduzieren Aufwand und Fehlerquellen spürbar.

E-Sourcing und automatisierte Adjustierung

Moderne E-Sourcing-Plattformen erlauben es, Formelkomponenten bereits im Angebotsprozess zu erfassen und später automatisch fortzuschreiben. Index-APIs liefern Tageswerte, Systeme rechnen neue Preise aus und starten definierte Freigabeworkflows. Das verkürzt Durchlaufzeiten von Preisanpassungen deutlich und macht Preisänderungen revisionssicher nachvollziehbar. Auch dynamische Vergabeformate wie die E-Auction profitieren, weil preisdynamische Komponenten transparent bleiben.

Volatilität, Nachhaltigkeit und Logistikkosten

Energiepreisvolatilität und Lieferkettendisruptionen haben das Interesse an sauber formulierten Indexklauseln erhöht. Zugleich rücken CO-bezogene Kostenkomponenten in den Fokus; in einigen Branchen werden Emissionspreise bereits als eigener Formelfaktor diskutiert. Im Transportbereich sind etwa Luftfrachtkosten-Komponenten mit variablen Security-, Fuel- und Handlingzuschlägen typische Kandidaten für formelbasierte Regelungen. Einkäufer sollten hier die Incoterms-Abgrenzung (etwa CIP) prüfen, um zu klären, welche Kostenanteile überhaupt in die Formel gehören.

Typische Kennzahlen

Preisabweichung fakturiert vs. formelberechnet: < 0,5 %

Indikator für korrekte Formelanwendung und saubere Rechnungsprüfung

Termintreue Index-Updates: > 98 %

Anteil pünktlich durchgeführter Preisanpassungen

Anzahl aktiver Formelverträge: je nach Branche 10–30 % der Rahmenverträge

zeigt Abdeckung volatiler Warengruppen

Ergebniswirkung Preisformel: quartalsweise

Einkaufsvolumen-Anteil, dessen Preis sich formelbedingt geändert hat

Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer bezieht Aluminiumdruckgussteile über einen Zweijahresrahmenvertrag. Nach starken Rohstoffausschlägen führt er gemeinsam mit dem Lieferanten eine Preisformel ein: 70 Prozent des Basispreises bleibt fix, 30 Prozent werden über einen öffentlichen Aluminiumindex quartalsweise angepasst, begrenzt durch einen Preiskorridor von plus/minus 15 Prozent. Die Indexstände werden monatlich automatisiert in das Einkaufssystem eingespeist; Abweichungen zwischen Kalkulation und Eingangsrechnung fallen danach auf null.

- Kostenaufstellung des Lieferanten zur Gewichtsableitung nutzen
- Öffentlichen Index mit quartalsweiser Adjustierung und Collar vereinbaren
- Automatisierte Indexpflege mit Vier-Augen-Freigabe etablieren
- Jährliches Review der Gewichte im Lieferantengespräch verankern

Fazit

Die Preisformel ist mehr als eine Vertragsklausel: Sie ist ein Steuerungsinstrument, das Preisdynamik transparent, kalkulierbar und fair zwischen Einkäufer und Lieferant verteilt. Entscheidend sind eine realistische Kostenstrukturanalyse, eine robuste Indexwahl und klare Grenzen nach oben wie unten. Ohne systematische Pflege im Tagesgeschäft bleibt selbst die beste Formel wirkungslos. Wer Formelverträge digital integriert und regelmäßig prüft, senkt Streitrisiko und sichert Wettbewerbsfähigkeit der Einstandspreise. Einkäufer tun gut daran, das Instrument strategisch zu verstehen statt es als Formalie zu behandeln.

Häufige Fragen

Was ist eine Preisformel im Einkauf?

Eine Preisformel ist eine vertragliche Rechenvorschrift, nach der sich der Preis einer Leistung während der Laufzeit automatisch an definierte Faktoren anpasst. Typische Faktoren sind Rohstoffindizes, Lohn- und Energiekosten. Sie verteilt das Preisänderungsrisiko regelbasiert zwischen Einkäufer und Lieferant.

Wie ist eine Preisformel aufgebaut?

Üblich ist eine Formel aus Basispreis, fixen und indexgebundenen Kostenanteilen sowie einem definierten Berechnungszeitraum. Häufig ergänzen Höchst- und Mindestgrenzen (Collar) die Mechanik. Wichtig sind außerdem Regeln für Indexausfall, Adjustierungsfrequenz und Dokumentation.

Welche Indizes eignen sich für Preisformeln?

Geeignet sind öffentlich zugängliche, unabhängig publizierte und langfristig verfügbare Indizes, etwa für Metalle, Energie oder Lohnentwicklung. Der Index sollte den tatsächlichen Kostenanteil der Leistung widerspiegeln. Faustregel: Je höher der Anteil am Produktpreis, desto stärker das Gewicht in der Formel.

Was ist der Unterschied zwischen Preisformel und Preisanpassungsklausel?

Die Begriffe werden oft synonym verwendet. Die Preisanpassungsklausel ist der rechtliche Oberbegriff; die Preisformel ist ihre mathematisch präzise Ausgestaltung mit konkreten Faktoren und Berechnungslogik. Je eindeutiger die Formulierung, desto geringer das Streitpotenzial.

Welche Risiken haben Preisformeln?

Hauptrisiken sind einseitige Risikoverlagerung, ungeeignete Indizes, veraltete Gewichte und fehlende Systempflege. Zudem kann die Formel Marktpreissignale mechanisch weitergeben und Verhandlungsdruck mindern. Periodische Reviews und automatisierte Prüfprozesse begrenzen diese Risiken.

Wie oft sollte eine Preisformel angepasst werden?

Die Adjustierungsfrequenz folgt der Volatilität des jeweiligen Kostentreibers: Rohstoff- und Energieindizes werden häufig monatlich oder quartalsweise fortgeschrieben, Lohnkomponenten meist jährlich. Wichtiger als die Frequenz ist die termingerechte, dokumentierte Umsetzung im System.