

Nachtragsmanagement (Living Contract) - Erklärung Berechnungen

Auftragssumme zum Vertragsende

Der angezeigte Wert repräsentiert die **vertraglich fixierte Summe aller gültigen Positionen eines Leistungsverzeichnisses (LV) am letzten Tag des Vertrags**. Dies ist der Wert, der für eine Vertragsverlängerung als Ausgangspunkt herangezogen wird.

Nicht berücksichtigt werden:

- **Schwebende Positionen:** Änderungen oder Anpassungen, die noch nicht durch einen Nachtrag fixiert wurden.

LC > Liegenschaft BioEngineering Campus München

LAUFENDE VERTRÄGE

Suche

[BE18/1] BioEngineering Campus München - Demo Testbieter_a2 Testkunde_b1

Vertragsnummer DEMO24-TT013	Vertragsname Demo Testbieter_a2 Testkunde_b1	Vertragspartner (PM) Testkunde1 GmbH
Vertragsstart 31/12/2023	Vertragsende 31/12/2026	Laufzeit (in Jahren) —
Auftragssumme zum Vertragsende ⓘ 10.000 €	Steigerungspotential ⓘ ↗ 7.098,84 €	Senkungspotential ⓘ ↘ -2.400 €

Nachträge (1) ▾

Beispiel:

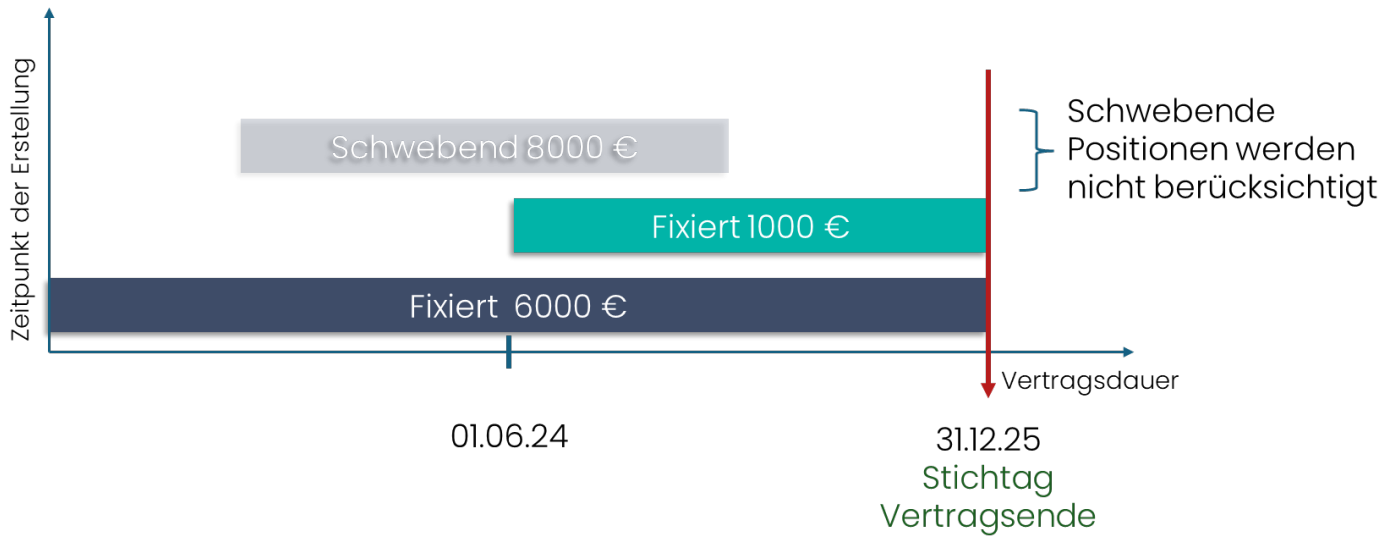
Ein LV enthält eine Position mit einem Pauschalpreis von 6.000 €, festgelegt in der ursprünglichen Ausschreibung.

- **Nachtrag:** Ein neuer Pauschalpreis von 1.000 € wurde ab dem 01.06.2024 fixiert.
- **Stichtag Vertragsende:** 31.12.2025.

Am letzten Tag des Vertrags beträgt der Preis 1.000 €, daher wird dieser Wert angezeigt.

- **Inaktive oder gelöschte Positionen** zum Vertragsende werden mit einem Wert von 0

berücksichtigt.



Hinweis für komplexe (reale) Leistungsverzeichnisse:

In LVs mit mehreren Positionen wird der Wert jeder einzelnen Position gemäß dem obigen Prinzip berechnet und anschließend für die Kategorien summiert.

Basiswert einer Position

Der **Basiswert** ist der vertraglich fixierte Wert einer Position zum Stichtag „letzter Vertragstag“. Er bildet die Grundlage zur Berechnung von Steigerungs- und Senkungspotentialen.

Steigerungspotential einer Position

Das **Steigerungspotential** berücksichtigt alle schwebenden Anpassungen (noch nicht fixierte Änderungen) und zeigt die maximale positive Abweichung vom Basiswert.

LC > Liegenschaft BioEngineering Campus München

LAUFENDE VERTRÄGE

Suche

1/1

[BE18/1] BioEngineering Campus München - Demo Testbieter_a2 Testkunde_b1		
Vertragsnummer DEMO24-TT013	Vertragsname Demo Testbieter_a2 Testkunde_b1	Vertragspartner (PM) Testkunde1 GmbH
Vertragsstart 31/12/2023	Vertragsende 31/12/2026	Laufzeit (in Jahren) —
Auftragssumme zum Vertragsende ⓘ 10.000 €	Steigerungspotential ⓘ ↗ 7.098,84 €	Senkungspotential ⓘ ↘ -2.400 €
Nachträge (1) ▾		

Beispiel:

- **Basiswert:** 1.000 €
- **Schwebende Anpassungen:**
 - Anpassung [2]: 700 €
 - Anpassung [3]: 2.500 €
 - Anpassung [4]: 1.400 €

Berechnung des Steigerungspotentials:

1. [2]: 700 € - 1.000 € = -300 € (irrelevant, da negativ)
2. [3]: 2.500 € - 1.000 € = 1.500 € (maximaler positiver Wert)
3. [4]: 1.400 € - 1.000 € = 400 € (kleiner als 1.500 €)

→ **Steigerungspotential:** 1.500 €



Senkungspotential einer Position

Das **Senkungspotential** berücksichtigt ebenfalls alle schwebenden Anpassungen und zeigt die maximale negative Abweichung vom Basiswert.

LC > Liegenschaft BioEngineering Campus München

LAUFENDE VERTRÄGE

Suche

[BE18/1] BioEngineering Campus München – Demo Testbieter_a2 Testkunde_b1		
Vertragsnummer DEMO24-TT013	Vertragsname Demo Testbieter_a2 Testkunde_b1	Vertragspartner (PM) Testkunde1 GmbH
Vertragsstart 31/12/2023	Vertragsende 31/12/2026	Laufzeit (in Jahren) —
Auftragssumme zum Vertragsende ⓘ 10.000 €	Steigerungspotential ⓘ ↗ 7.098,84 €	Senkungspotential ⓘ ↘ -2.400 €
Nachträge (1) ▾		

Beispiel:

- **Basiswert:** 1.000 €
- **Schwebende Anpassungen:**
 - Anpassung [2]: 700 €
 - Anpassung [3]: 2.500 €
 - Anpassung [4]: 1.400 €

Berechnung des Senkungspotentials:

1. [2]: $700 \text{ €} - 1.000 \text{ €} = -300 \text{ €}$ (maximaler negativer Wert)
2. [3]: $2.500 \text{ €} - 1.000 \text{ €} = 1.500 \text{ €}$ (irrelevant, da positiv)
3. [4]: $1.400 \text{ €} - 1.000 \text{ €} = 400 \text{ €}$ (irrelevant, da positiv)

→ **Senkungspotential:** -300 €



Revision #4

Created 10 December 2024 16:12:12 by Jannik Kunzelmann

Updated 12 December 2024 09:16:20 by Jannik Kunzelmann