

Kapitel 12.2

Preis für eine neue Generation innerhalb des Pflegevertrags

Wenn der Auftragnehmer mit Neukunden vereinbart, dass diese ohne Aufpreis während der Mindestpflegedauer auf eine neue Generation des Standardprogramms umsteigen dürfen, aber auch müssen, fragt sich, in welcher Höhe der Auftragnehmer von Altkunden einen Aufpreis für die Bereitstellung der neuen Generation verlangen darf. Eigentlich ist es seine Sache, dass er den Neukunden dafür einen Vorteil gibt, dass diese auf die Mindestpflegedauer für die erst einmal erworbene Generation verzichten. Die Altkunden müssen nach Ablauf der Mindestpflegedauer damit rechnen, dass sie eine neue Generation erwerben müssen. Sie haben den Kaufpreis über die Mindestpflegedauer hin bereits amortisieren können.

Trotzdem bestehen ein erhebliche Bedenken aufgrund der Praxis: Der Auftragnehmer (Anbieter) verwendet erfahrungsgemäß in den letzten zwei Jahren, während er die alte Generation vertreibt, die Pflegeeinnahmen kaum noch für deren Weiterentwicklung, sondern vor allem für die Entwicklung der neuen Generation. Entsprechend verwendet er nach Freigabe einer neuen Generation die Pflegeeinnahmen aus der alten Generation, während er diese noch pflegt (bevor er den Umstieg auf die neue Generation verlangt), für die Vervollständigung der neuen Generation. Soweit die Altkunden zur Schaffung der neuen Generation beitragen, ist das bei der Bestimmung des Aufpreises angemessen zu berücksichtigen.