31
Oktober
03/2026

# teamgeist

Informationen aus erster Hand
für Verwaltung, kommunale Betriebe und
öffentliche Einrichtungen



## Kommunal beraten.
## Kompetent begleitet.

Das interdisziplinäre Team
für Kommunalunternehmen.

teamwerk AG



Abb.: v. l. n. r. Cornelius Schürer – Prokurist und Senior-Berater | Bernd Klinkhammer – Vorstand | RA Martin Adams, Mag. rer. publ. – Senior-Berater und Prokurist

## Vorwort

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

diese Ausgabe handelt, bei Licht besehen, vom Wetten. Bieter wetten auf Indizes, wenn die Preisgleitklausel es zulässt. Gremien wetten oftmals aufs Abwarten, weil Abwarten keine Schlagzeile macht. Und mancher Vertrag wettet still darauf, dass das Recht bleibt, wie es ist.

Unsere Autorinnen und Autoren sind schlechte Wettpartner. Sie rechnen lieber nach, lesen Verordnungen im Wortlaut und fragen, was der nächste verantwortbare Schritt ist. Genau davon lebt dieses Magazin.

Eine Wette gehen wir trotzdem ein: Mindestens ein Beitrag in dieser Ausgabe betrifft Ihren Betrieb mehr, als Ihnen heute lieb ist. Sollten wir verlieren, sagen Sie es uns gerne. Auch das wäre ein Gespräch wert.

Herzlichst, Ihr



Bernd Klinkhammer

**Herausgeber**

teamwerk AG
L 15, 12-13 | 68161 Mannheim
Tel.: +49 (0)621 - 29 99 79-0
E-Mail: info@teamwerk.ag
www.teamwerk.ag

**Redaktion**
Bernd Klinkhammer, teamwerk AG

**Design und Layout**
GUGGEMOL. Web- und Grafikdesign
Sara Witte-Parra
www.gugge-mol.de

**Bildnachweise**
Archiv teamwerk AG
Landkreis Germersheim
Einzelne Abbildungen in dieser Broschüre wurden mithilfe künstlicher Intelligenz erstellt.

**Für diese Broschüre wurde ausschließlich Papier verwendet, das zu 100 % aus Altpapier hergestellt ist – der Umwelt zuliebe.**

## Inhalt

Seite

### Einblicke aus der Praxis
Abfallwirtschaft direkt aufs Smartphone – Ein Interview mit Landrat Martin Brandl 4 - 5
Vom Heft zur App: Wie der LK Germersheim Abfallwissen zu den Menschen bringt 6 - 7

### Kommunikation
KI-Assistenten: Bürgerservice rund um die Uhr 8 - 9

### Kreislaufwirtschaft
Abfallbilanz 2025: Zahlen, die Hebel zeigen 10 - 11
Der Wertstoffhof wird digital – Was ein neuer Marktbericht zeigt 12 - 13
Aktionsprogramm NKWS: Umsetzungsbedarfe bis 2027 14
Wie digital ist unsere Abfallwirtschaft? 15

### Strategie
Wenn Wissen in Rente geht 16 - 17
Entscheiden unter Unsicherheit: Warum Warten die riskanteste Option ist 18 - 19

### Betriebswirtschaft
Wie Gebührenmodelle den Restmüll beeinflussen 20 - 21

### Beschaffung und Vergabe
Preisgleitklausel statt Wettbüro 22 - 23
Produktneutrale Leistungsbeschreibung: der Schein trügt 24 - 25
Wenn das Gremium den Zuschlag verweigert 26
Alttextilsammlung unter neuem Textilgesetz 27
Phosphorrückgewinnung: Bereit für 2029 28 - 29
KI-Beschaffung: Praxisleitfaden für Vergabestellen 30 - 31
Preistransparenz nach § 134 GWB: Folgen für die Vergabepraxis 32 - 33
Was darf in Verhandlungsgesprächen verhandelt werden? 34 - 35

### Beiträge unseres Kooperationspartners teamiur
Auskömmlichkeitsprüfung im Vergaberecht 36 - 37
Standortstreit auf dem Volksfest: worauf es rechtlich wirklich ankommt. 38 - 39

Einblicke aus der Praxis

# Abfallwirtschaft direkt aufs Smartphone

*Mit der neuen Wertstoff-App bringt der Landkreis Germersheim Informationen und Services rund um die Abfallentsorgung direkt aufs Smartphone – schnell, übersichtlich und jederzeit verfügbar.*

**Ein Interview mit Martin Brandl,**

Landrat des Landkreises Germersheim



*Herr Landrat, was war der Auslöser, eine eigene Wertstoff-App für den Landkreis einzuführen?*

Es war schon länger angedacht, eine Wertstoff-App einzuführen. Hierbei war vor allem die schnelle Bereitstellung von Informationen ein Hauptaugenmerk. Bisher konnte über z. B. kurzfristige Änderungen in der Abfuhr nur über die Webseite, unsere Social-Media-Kanäle oder die Medien informiert werden. Je nach Zeitpunkt des Informationserhalts war eine Veröffentlichung in den Amtsblättern aufgrund der zeitlichen Verzögerung gar nicht darstellbar. Aus der Bevölkerung kam immer wieder der Wunsch, die Abfuhrtermine auch auf dem Handy angezeigt zu bekommen; idealerweise mit Benachrichtigungsfunktion am Abend zuvor, so dass die Mülltonnen rechtzeitig bereitgestellt werden können. Die Mitarbeitenden des Fachbereichs Abfallwirtschaft hatten sich im ersten Quartal dieses Jahres bereits mit mehreren Apps anderer Anbieter beschäftigt und überlegt, welcher Anbieter die Anforderungen der Bürger am besten erfüllt - und dabei auch von den Mitarbeitenden sehr intuitiv und mit wenig Zeitaufwand bedient werden kann. Ebenso war uns wichtig, dass die App nicht mit Informationen oder Buttons überfrachtet war, sondern mit wenigen Klicks die notwendigen Informationen gefunden werden können.

*Welche Vorteile bietet die App den Bürgerinnen und Bürgern im Alltag?*

Die App bietet verschiedene wichtige Services: Ganz grundsätzlich bietet die App unseren Bürgern 24/7 Informationen zur Abfallwirtschaft im Landkreis Germersheim, z. B. zu den nächsten Abfuhrterminen im Ort (und Straße), Abfallfraktionen und ihre Entsorgungswege, Entsorgungsstationen im Landkreis für unterschiedliche Abfälle, und vieles mehr. Ebenso ist mit der App die kurzfristige Information an Bürgerinnen und Bürger möglich. Über die App kann der Fachbereich Abfallwirtschaft nun innerhalb weniger Minuten beispielsweise über Verzögerungen in der Abfuhr, die kurzfristige Schließung eines Wertstoffhofes oder früherem Abfuhrbeginn wegen Hitze informieren. So sind die Bürger möglichst zeitnah über Themen informiert, die sie direkt in Bezug auf Abfallentsorgung betreffen. Ebenfalls bietet die App die Möglichkeit, sich alle Informationen auch in verschiedensten Sprachen wiedergeben zu lassen. In diesem Zuge sei auch der Chatbot erwähnt, der viele Infos der App auf konkrete Nachfrage beantworten kann und zudem beim Ausfüllen von Online-Formularen hilft. Mit den Formularen wird den Bürgerinnen und Bürgern die Möglichkeit gegeben, viele Services der Abfallwirtschaft online zu nutzen (z. B. Tonnentausch, Tonnendefekt, Sperrmüll auf Abruf usw.) ohne auf die Öffnungs- und Erreichbarkeitszeiten der Verwaltung oder der beauftragten Unternehmen achten zu müssen. Außerdem können mit wenigen Klicks Standorte zur Abgabe verschiedenster Abfallfraktionen aufgerufen und sogar Routenführungen ausgewählt werden.

*Welche Funktionen der Wertstoff-App sehen Sie als besonders hilfreich an?*

Die Push-Benachrichtigungen haben vor allem in Bezug auf Verzögerungen in der Abfuhr und entsprechende Handlungsempfehlung schon Wirkung gezeigt. Die Anzahl der Beschwerden in diesem Zusammenhang hat sich reduziert. Auch die Anrufbelastung der beauftragten Unternehmen zu Fragen der Ersatzabfuhr hat sich nach entsprechenden Berichten reduziert. Ebenso wurde mit dem Abfallkalender dem Wunsch nach einer Einbindung in die Smartphone-Welt entsprochen. Die Bürger können dabei sogar selbst den Benachrichtigungszeitpunkt über eine anstehende Behälterleerung auswählen. Die Mehrsprachigkeit der App und des Chatbots sind sehr hilfreich, vor allem auch beim Ausfüllen der bereitgestellten Formulare. Hierbei kann in einer Fremdsprache das Formular ausgefüllt werden und wird beim Abschicken an den Fachbereich automatisch übersetzt. Das „lernende" Abfall-ABC ist ebenfalls eine tolle Sache: über die Administrationsplattform für die App können die Mitarbeitenden der Abfallwirtschaft einsehen, welche Begriffe im Abfall-ABC gesucht, aber nicht gefunden wurden. Dann können die entsprechenden Infos herausgesucht und in der App hinterlegt werden, sodass bei der nächsten Suche diese Informationen zur Entsorgung gefunden werden können. Mit dieser Funktion haben wir immer ein Auge auf aktuelle Informationsbedürfnisse aus der Bevölkerung. Langfristig kann auch das hinterlegte Umfragetool eine Möglichkeit sein, die Bürger in die Prozesse in der Abfallwirtschaft einzubinden. Aktuell ist bereits eine Umfrage zur App hinterlegt, langfristig wollen wir zu verschiedenen Themen der Abfallwirtschaft immer wieder auch über das Umfragetool ein Stimmungsbild aus der Bevölkerung einholen.

*Die App ist noch jung – wie waren die ersten Reaktionen aus der Bevölkerung?*

Die Reaktionen waren überwiegend positiv. Wir haben viel Lob zur einfachen Bedienung und Übersichtlichkeit der Informationen erhalten. Der mehrfach gewünschte Abfallkalender mit eingebundener Benachrichtigungsfunktion für das Smartphone kommt natürlich auch super bei den Bürgerinnen und Bürgern an. Auch die Mehrsprachigkeit wurde vielfach positiv erwähnt; ebenso wie der Umstand, dass die App nicht überladen ist, sondern auf die notwendigsten Informationen, die im täglichen Leben der Bürger gebraucht werden, reduziert wurde.

*Wie haben Sie die Zusammenarbeit mit teamwerk im Projekt erlebt?*

Die Mitarbeitenden aus dem Fachbereich Abfallwirtschaft haben mir von einer sehr guten Zusammenarbeit berichtet. Bereits zu Beginn der Pilotphase wurde ein strukturierter Plan zum Test und zur Einführung der App vorgelegt. Dabei konnten nach ersten Tests noch Änderungen umgesetzt werden. Hierbei wurden wir darüber beraten, welche Anpassungsmöglichkeiten realisiert werden können. Die Zusammenarbeit gestaltet sich auch nach der Veröffentlichung der App noch sehr gut. Auf Anfragen wird kurzfristig und unkompliziert reagiert und unterstützt. Werden Probleme oder Fehler in der App bekannt, wird innerhalb kürzester Zeit an deren Behebung gearbeitet und über ein neues Release informiert.

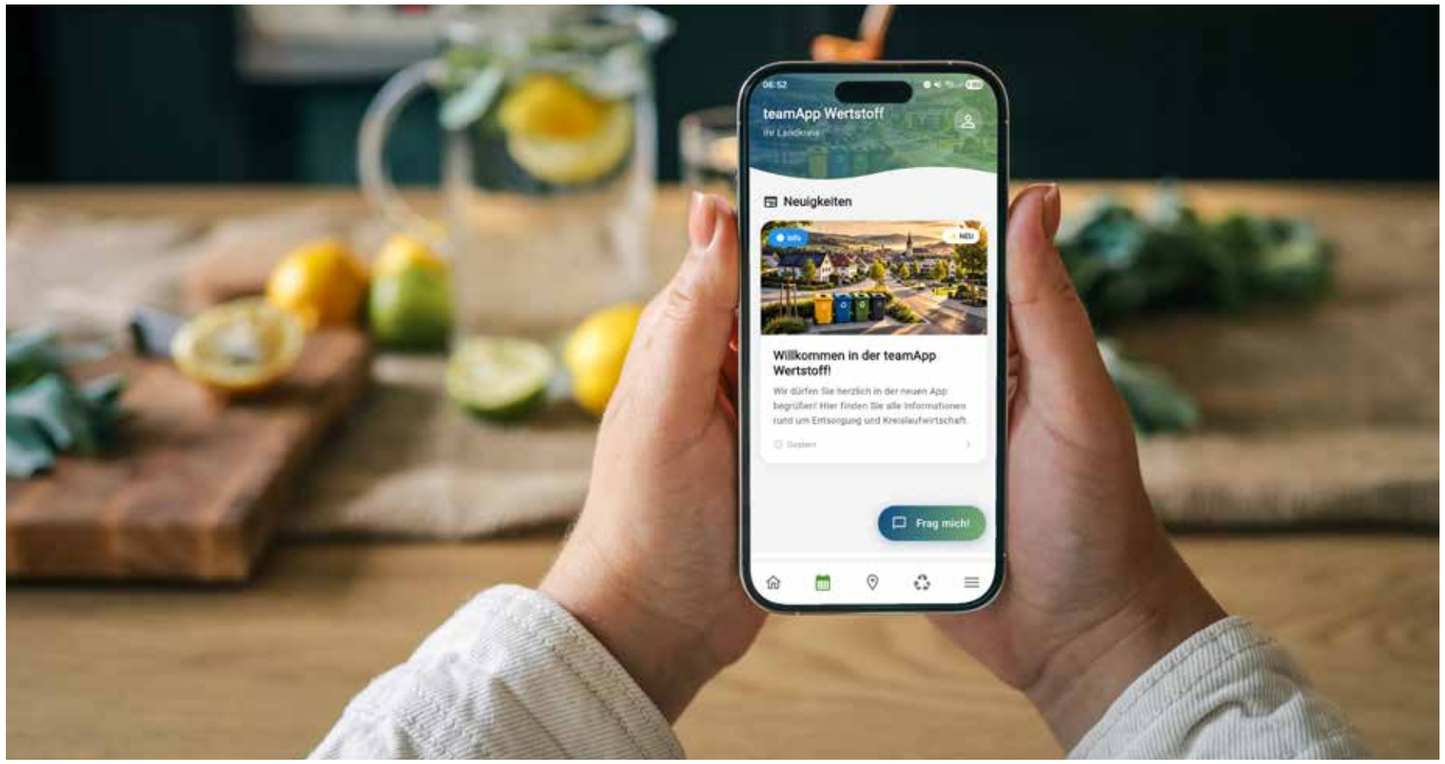
*Ist die App für Sie ein Baustein einer größeren Digitalstrategie des Landkreises?*

Die App ist im Bereich der Abfallwirtschaft ein Baustein zur Digitalisierung der Services. Weitere Schritte zur Digitalisierung der Abfallwirtschaft sind angestrebt und werden sukzessive ausgebaut.

Einblicke aus der Praxis

# Vom Heft zur App: Wie der Landkreis Germersheim Abfallwissen zu den Menschen bringt

*Wie der Landkreis Germersheim Abfallvermeidung in einer Broschüre erklärt und mit einer App direkt in den Alltag bringt.*




Rund 40 Prozent des Restmülls im Landkreis Germersheim sind eigentlich Wertstoffe. Das zeigt die aktuelle Restabfallanalyse des Landkreises. Pro Kopf sind das etwa 41 Kilogramm im Jahr, die eigentlich recycelt werden könnten. Für den Landkreis war das der Anlass, seine Bürger:innen direkt anzusprechen.

**Ein AWIKO, das auch gelesen wird**

Jeder öffentlich-rechtliche Entsorgungsträger (örE) muss ein Abfallwirtschaftskonzept (AWIKO) erstellen. Das ist im Kern ein umfangreicher Businessplan für den eigenen Abfallwirtschaftsbetrieb, geschrieben für die Verwaltung und die Behörden. Viele seiner Bausteine betreffen und interessieren die Bürger:innen direkt, spannende Lektüre ist das AWIKO für sie aber nicht. Für Germersheim haben wir daraus eine eigene, kompakte Bürger:innen-Broschüre entwickelt: das AWIKO light. Sie erklärt in Wort und Bild, was mit dem Restmüll passiert, wie sich Abfall vermeiden lässt und wie die Trennung im Alltag gelingt.

Die Broschüre bündelt, was sonst über viele Kanäle verstreut ist: die Tafeln in Germersheim und Wörth, die Kleiderbörse SecondPlus, die Bodenbörse und das digitale Abfall-ABC. Auch die drei Wertstoffhöfe im Landkreis und die jährliche Aktion „Saubere Landschaft" finden darin ihren Platz.

**Vom Heft aufs Handy**

Eine Broschüre erklärt Zusammenhänge, aber sie erinnert niemanden am Vorabend an die Mülltonne. Genau da setzt der zweite Baustein an. Aus der Bevölkerung kam wiederholt der Wunsch nach Abfuhrterminen direkt auf dem Smartphone, am liebsten mit Erinnerung am Vorabend. Der Landkreis hat darauf reagiert und gemeinsam mit teamwerk die teamApp Wertstoff eingeführt.

Nach ersten Erfahrungen im Landkreis zeigt sich vor allem ein Effekt: weniger Rückfragen bei Verzögerungen in der Abfuhr, weil die Push-Benachrichtigung die Bürger:innen direkt informiert.

Dazu kommen ein Chatbot für schnelle Rückfragen, mehrsprachige Inhalte und ein lernendes Abfall-ABC: Sucht jemand einen Begriff vergeblich, sieht das Fachbereich-Team das im Hintergrund und ergänzt ihn.

Wie Landrat Martin Brandl die App und die Zusammenarbeit bewertet, lesen Sie im Interview auf Seite 4.

**Der Kreis schließt sich**

Am Beispiel Germersheim zeigt sich, wie ein Gesamtpaket von teamwerk ineinandergreift: das AWIKO als Strategiepapier, eine Broschüre, die zeigt, wie Vermeiden und Trennen im Alltag gelingen und eine App, die genau im richtigen Moment daran erinnert. Alle drei Bausteine sind Teil einer gemeinsamen Beratung: teamwerk entwickelt gemeinsam mit dem Abfallwirtschaftsbetrieb die Strategie und übersetzt sie so, dass sie bei Politik und Bürger:innen verständlich ankommt. So bauen AWIKO, Broschüre und App aufeinander auf, statt isoliert nebeneinanderzustehen.

Auch für Ihren Betrieb entwickeln wir das passende Kommunikationskonzept, in dem alle Bausteine zusammenspielen. Ob Konzept, Broschüre oder App: Jeder Baustein ist einzeln buchbar.

*Sprechen Sie uns an.*



Ihre Ansprechpartnerin
Jacqueline Roth
j.roth@teamwerk.ag



Kommunikation

# Bürgerservice rund um die Uhr: So unterstützen KI-Assistenten auf kommunalen Websites

*Wie KI-gestützte Chatbots die Abfallberatung entlasten und worauf Entsorgungsträger bei der Einführung achten sollten*

**Ausgangslage: Anfragelast trifft Personalmangel**

Die Abfallberatung gehört zu den anfragestärksten Bereichen kommunaler Verwaltung. Typische Themen sind Abfuhrtermine und Sperrmüllanmeldung, aber auch Gebührenfragen und Öffnungszeiten der Wertstoffhöfe. Die Antworten stehen in aller Regel auf der Website des Entsorgungsträgers, gefunden werden sie oft nicht. Also greifen Bürger:innen zum Telefon.

Was früher Alltag war, wird zunehmend zum Engpass: Erfahrene Kräfte gehen in den Ruhestand, Nachbesetzungen dauern, und die Erwartung der Bürgerschaft verschiebt sich. Auskünfte sollen auch abends, am Wochenende und in anderen Sprachen verfügbar sein, sobald sie gebraucht werden. Hier setzen KI-gestützte Assistenten an, die als Chatfenster in die eigene Website eingebunden werden.

**Mehr als ein FAQ-Bot: Was die neue Generation anders macht**

Regelbasierte Chatbots der vergangenen Jahre erkannten Stichworte und gaben vorformulierte Antworten aus. Wer seine Frage anders stellte als vorgesehen, kam nicht weiter. Assistenten auf Basis großer Sprachmodelle verstehen dagegen frei formulierte Fragen, auch umgangssprachliche oder unvollständige.

Entscheidend ist dabei ein technisches Detail: die Bindung an die eigenen Inhalte. Seriös umgesetzt, antwortet das Sprachmodell nicht aus seinem antrainierten „Weltwissen", sondern ausschließlich aus den hinterlegten Seiten des Entsorgungsträgers, und belegt jede Antwort mit einem Link auf die Quelle. Diese Quellenbindung ist das wirksamste Mittel gegen das bekannteste Risiko von Sprachmodellen: überzeugend klingende, aber falsche Auskünfte.

**Worauf öffentlich-rechtliche Entsorgungsträger achten sollten**

Wer die Einführung eines KI-Assistenten prüft, sollte über den Funktionsumfang hinaus einige Punkte kritisch hinterfragen:

- **Quellenbindung und Quellenangabe:** Antwortet der Assistent ausschließlich aus den eigenen Inhalten, und weist er die Quelle in jeder Antwort aus?
- **Verhalten bei Wissenslücken:** Verweist der Assistent bei Fragen, die die Website nicht beantwortet, an die zuständigen Ansprechpersonen, oder improvisiert er?
- **Datenschutz:** Wo stehen die Server, gibt es einen Auftragsverarbeitungsvertrag, und werden Bürgerfragen beim KI-Anbieter gespeichert oder zum Training verwendet?
- **Barrierefreiheit:** Öffentliche Stellen sind an die BITV 2.0 (Barrierefreie-Informationstechnik-Verordnung) gebunden. Das gilt auch für den Chat-Dialog, von der Tastaturbedienung über Kontraste bis zur einfachen Sprache.
- **Mehrsprachigkeit:** Kann der Assistent Fragen in den Sprachen beantworten, die im Entsorgungsgebiet tatsächlich gesprochen werden?
- **Pflege der Wissensbasis:** Websites ändern sich. Ist geregelt, wie und wann der Assistent den neuen Stand übernimmt?
- **Klare Grenzen:** Rechtsverbindliche Auskünfte, Einzelfallentscheidungen und Beschwerden gehören in menschliche Hände. Der Übergabeweg muss definiert sein.



**Erfahrungen aus der Praxis**

Ein Abfallzweckverband in Rheinland-Pfalz hat den teamChatbot über alle Sachgebiete hinweg getestet, mit Fragen von der Sperrmüllanmeldung über Gebühren bis zu Standorten und Öffnungszeiten. Bemerkenswert war dabei weniger die Technik als der Prüfprozess: Die Fachbereiche stellten dem Assistenten die Fragen aus ihrem tatsächlichen Anrufaufkommen und verglichen die Antworten mit der eigenen Auskunftspraxis. Nach dem Test entschied sich der Verband für die Einführung; inzwischen ist der Assistent auf der Website des Verbands im Einsatz. Ein ausführlicher Praxisbericht des Verbands folgt in der kommenden Ausgabe.

**Einordnung: Werkzeug, nicht Ersatz**

Ein KI-Assistent ersetzt weder die Abfallberatung noch die persönliche Erreichbarkeit. Er fängt die Routine ab, die heute Kapazität bindet. Die Beratungsqualität entsteht weiterhin dort, wo Menschen komplexe Fälle lösen. Richtig eingesetzt verschafft der digitale Kanal genau dafür den Freiraum.

teamwerk begleitet öffentlich-rechtliche Entsorgungsträger bei der Einführung solcher Assistenten, von der Prüfung der Voraussetzungen bis zum Betrieb. Mit dem teamChatbot steht dafür eine Lösung bereit, die an diesen Kriterien ausgerichtet ist und sich in einer Demo für das eigene Verbandsgebiet erleben lässt.




Ihr Ansprechpartner

Johannes Mäckel
j.maeckel@teamwerk.ag




## Abfallbilanz 2025 auf einen Blick

- 7,7 Mio. Tonnen Abfälle insgesamt
- 334 kg häusliche Abfälle pro Person
- 79 % der Bioabfälle mehrfach genutzt
- 207,80 € Gebühren für einen Vier-Personen-Haushalt
- Deponierestvolumen je Regierungsbezirk: 0,8 bis 2,6 Mio. m³



# Abfallbilanz 2025 Baden-Württemberg: Zahlen, die Hebel zeigen

*Die Abfallbilanz 2025 für Baden-Württemberg macht Unterschiede zwischen den Kommunen sichtbar – und zeigt, wo Erfolge erzielt werden und Handlungsbedarf besteht. Ein Blick auf die aktuellen Zahlen und die entscheidenden Hebel.*

**Die neue Landesstatistik ist da – wir arbeiten uns durch die Zahlen und Fakten**

Wie viel Restmüll landet bei Ihnen im Vergleich zum Nachbarkreis in der Tonne? Und was sagt das über Ihre Abfallvermeidung aus? Antworten liefert die Abfallbilanz 2025, die das Statistische Landesamt Baden-Württemberg Anfang August veröffentlicht hat. Sie zeigt, wie die 44 Stadt- und Landkreise als örE im vergangenen Jahr mit Siedlungs-, Bio- und Baumassenabfällen umgegangen sind. Besonders praktisch: Die Bilanz erscheint zeitnah nach Berichtsjahresende. So können auch wir daraus rasch kommunale Benchmarks ableiten, statt mit veralteten Zahlen zu arbeiten.

**Auf einen Blick – 2025:**

- örE entsorgten rund 7,7 Millionen Tonnen Abfälle – davon 5,04 Millionen Tonnen Siedlungsabfälle und 2,45 Millionen Tonnen Baumassenabfälle.
- Das Pro-Kopf-Aufkommen an häuslichen Abfällen sank im Vergleich zu 2024 leicht (338 auf 334 kg/Ea), während Sperrmüll und einzelne Wertstofffraktionen wie Metalle und Holz leicht zulegten.
- Bei Bioabfällen stieg die energetisch-biologische Mehrfachnutzung – zunächst Vergärung zur Energiegewinnung, danach Kompostierung der Gärreste – um 5 Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr auf 79 Prozent.
- Die Abfallgebühren steigen weiter: 2026 zahlt ein 4-Personen-Haushalt landesweit durchschnittlich 207,80 Euro pro Jahr (2025: 196,70 Euro) – plus 5,6 Prozent bzw. rund 93 Cent im Monat.
- Die Deponiekapazitäten sind regional sehr ungleich verteilt: Der Regierungsbezirk Stuttgart verfügt noch über 2,6 Millionen Kubikmeter Restvolumen, Karlsruhe und Freiburg nur über 0,9 beziehungsweise 0,8 Millionen Kubikmeter.

**Was die Bilanz für die örE bedeutet**

Für die Stadt- und Landkreise ist die Abfallbilanz eine zentrale Rückschau, ergänzt durch die je örE im Fünfjahresrhythmus zu erstellenden Restmüllanalysen. Beides bildet die Grundlage für die strategische Ausrichtung und die Fortschreibung der jeweiligen Abfallwirtschaftskonzepte (AWIKO).

**Schwerpunktsetzung vs. Erfolg**

Bund und Land messen Abfallvermeidung sowie Öffentlichkeitsarbeit eine zentrale Rolle zu, entsprechend umfangreich ist das Engagement der Kreise und Teil der Abfallbilanz. Trotzdem fällt die Bilanz nüchtern aus: In den letzten 20 Jahren sank das Siedlungsabfallaufkommen weder deutlich noch stetig. Die Wirkung von Abfallvermeidung und Öffentlichkeitsarbeit zeigt sich in den Mengenzahlen bislang kaum.

**Wo wir ansetzen**

Die Landesabfallbilanz bringt Vergleiche zwischen den Kreisen bereits als grobes Ranking ins Spiel. Das vertiefen wir: Wir werten die Abfallbilanz(en) aus und erstellen kommunale Benchmarks, die Ihre Kommune mit vergleichbaren Kreisen in Beziehung setzen. Wir zeigen, wo sie bei Gebühren, Sammelmengen, Deponiekapazitäten, Vermeidungsmaßnahmen oder Erfassungssystem steht, wo Handlungsbedarf besteht und wo Erfolge gefeiert werden dürfen.

*Haben Sie Interesse an einem kommunalen Benchmark für Ihre Kommune? Sie können ihn bei uns kostenfrei anfordern.*



Ihre Ansprechpartnerin
Julia Gramlich
j.gramlich@teamwerk.ag

Kreislaufwirtschaft

# Der Wertstoffhof wird digital: Was ein neuer Marktbericht zeigt

*Von der digitalen Kasse bis zum vollautonomen Betrieb rund um die Uhr: Ein neuer Marktbericht der teamwerk AG bringt Orientierung in den unübersichtlichen Anbietermarkt für digitale Wertstoffhöfe.*

Wertstoffhöfe sind das Gesicht der kommunalen Abfallwirtschaft. Rund 3.300 Höfe nehmen in Deutschland jährlich schätzungsweise 6 bis 8 Millionen Tonnen Wertstoffe und Abfälle an. Kein anderer Servicekanal bringt Bürger:innen so oft in direkten Kontakt mit ihrem Entsorgungsträger. Zugleich wächst der Druck: Personal ist knapp, und die Erwartungen an Öffnungszeiten und Service steigen. Kassensicherungsverordnung (Pflicht zur fälschungssicheren Registrierkasse) und E-Rechnung setzen zusätzlich rechtliche Standards, die mit Zettel und Handkasse kaum noch wirtschaftlich zu erfüllen sind.

Die gute Nachricht: Der Markt bietet Antworten. Aber: Er ist jung, unübersichtlich und spricht eine Sprache, die kommunale Entscheider:innen selten sprechen. Anbieter beschreiben Module und Funktionen, während Entsorgungsträger in Problemen und Zielen denken. Genau diese Lücke schließt der neue Marktbericht der teamwerk AG.

**Was der Bericht leistet**

Grundlage ist eine strukturierte Befragung der im deutschen Markt aktiven Anbieter mit rund 80 Merkmalen je Lösung, von der Identifikation der Anliefernden über Wiegen, Bezahlen und Fernüberwachung bis zu Datenschutz, Zertifizierungen und Referenzen. Alle Angaben sind Selbstauskünfte der Anbieter. Der Bericht prüft und bewertet nicht und erstellt keine Rangfolge, er macht den Markt überschaubarer.

**Die Inhalte der Marktübersicht im Einzelnen:**

- Anbietertypologie: Zuordnung der Anbieter zu Gruppen wie Komplettanbieter oder Softwarelieferanten
- Anbieterprofile: Strukturierte Steckbriefe der Anbieter mit Lösungsansatz, Referenzen, Betriebsmodellen und Preislogik.
- Vergleichsmatrix: Die Lösungsbausteine im direkten Anbietervergleich, verständlich erklärt und ohne IT-Vorwissen lesbar. Ein Glossar erläutert jede Abkürzung.
- Standort-Voraussetzungen: Welche Infrastruktur muss vor Ort gegeben sein?
- Preismodelle: Welches ist die Abrechnungsgrundlage der einzelnen Anbieter?

Neben der Marktübersicht gibt der Bericht Lesenden, die sich mit der Einführung eines digitalisierten Wertstoffhofbetriebes beschäftigen, methodische Hilfen an die Hand wie:

- Ausgangslage und Treiber der Entwicklung zum digitalisierten Wertstoffhof
- Gestaltungsziele: Was wollen Sie erreichen und was bedeutet dies für die Anbieterauswahl?
- Stufenmodell: Vom bemannt-digitalen Hof über den Hybridbetrieb bis zur autonomen Anlage rund um die Uhr. Praxisbeispiele zeigen jede Stufe im Realbetrieb
- Lösungsbausteine: Welche Funktionen sind derzeit machbar in den Bereichen Bürgerschnittstelle / Zugang, Erfassen / Wiegen / Bezahlen und Betrieb / Überwachung?
- Leitfaden: In sieben Schritten zur passenden Lösung
- Aufstellung unabdingbar notwendiger Vorkehrungen und Vorbereitungen, die sich aus den verschiedenen eingesetzten Technologien und Methoden herleiten.
- Ausblick
- Arbeitsblatt Bedarfsprofil zur Feststellung der eigenen Ausgangslage und des Anforderungsprofils
- Checkliste Standort-Voraussetzungen
- Quellenanhang
- Glossar des verwendeten Fachvokabulars

**Für wen der Bericht gedacht ist**

Der Bericht richtet sich an Werkleitungen, Betriebsleitungen und Projektverantwortliche von örE (öffentlich-rechtlichen Entsorgungsträgern), Eigenbetrieben und Zweckverbänden, die ihre Wertstoffhöfe modernisieren wollen: sei es der erste Schritt weg von der Zettelwirtschaft, die Öffnung außerhalb der besetzten Zeiten oder der vollautonome Neubau. Wer den Bericht durcharbeitet, kann sein Vorhaben präzise beschreiben, den passenden Lösungstyp eingrenzen und Anbietergespräche auf Augenhöhe führen. Das spart Zeitaufwand, verkürzt die Markterkundung und schützt vor teuren Fehlfestlegungen.

**Erscheinen und Bezug**

Der Marktbericht „Digitalisierung und Automatisierung von Wertstoffhöfen in Deutschland" erscheint im Herbst 2026 und kann bei der teamwerk AG bezogen werden. Für Fragen zum Bezug und zu Vorbestellungen steht Cornelius Schürer zur Verfügung.



Ihr Ansprechpartner
Cornelius Schürer
c.schuerer@teamwerk.ag



Kreislaufwirtschaft

# Aktionsprogramm NKWS: Umsetzungsbedarfe bis 2027

*Das Aktionsprogramm zur Nationalen Kreislaufwirtschaftsstrategie macht aus politischen Zielen konkrete Maßnahmen und Fristen.*



**Wir haben das Programm gelesen und in Handlungsbedarfe für örE übersetzt**

Anfang Juni hat die Bundesregierung ihr Aktionsprogramm zur Umsetzung der Nationalen Kreislaufwirtschaftsstrategie (NKWS) veröffentlicht (Stand 03.06.2026). Das Papier ist deutlich schlanker als die NKWS selbst (Dezember 2024) und übersetzt deren strategische Ziele in konkrete, terminierte Maßnahmen, umzusetzen bis Ende 2027. Für die örE heißt das: Aus Absichtserklärungen werden Aufgaben mit Fristen.

**Was das Aktionsprogramm für die örE konkret bedeutet**

Wir haben alle Maßnahmen des Aktionsprogramms ausgewertet: Acht davon betreffen die kommunale Abfallwirtschaft direkt. Vier Beispiele:

- KrWG-Novelle (Maßnahme 7a): Referentenentwurf seit 26. Juni 2026 in der Anhörung, Kabinett im Januar 2027, Abschluss laut Aktionsprogramm bis Mitte 2027. örE sollten Abfallwirtschaftskonzepte und Sammelsysteme auf neue Vorgaben bei Sperrmüll, Bioabfall und Textilien sowie auf schärfere EU-Recyclingquoten (60 Prozent ab 2030, 65 Prozent ab 2035) prüfen.
- Phosphorrückgewinnung aus Klärschlamm (Maßnahme 7d): Die Pflicht greift erst 2029, doch schon in diesem Jahr soll laut NKWS Investitionssicherheit hergestellt sein. Kommunale Kläranlagenbetreiber sollten Rückgewinnungsverfahren also jetzt planen und ausschreiben.
- Brandschutz bei Lithium-Batterien (Maßnahme 6): Der Runde Tisch mit Entsorgungs- und Versicherungswirtschaft, Feuerwehr und Herstellern sollte laut Aktionsprogramm bis Sommer 2026 abgeschlossen sein – ein Ergebnis lag bei Redaktionsschluss noch nicht vor. örE müssen Anlagensicherheit und Betriebsabläufe an Sammelstellen und Sortieranlagen anpassen. Über eine spätere Beteiligung an einem von der Entsorgungswirtschaft geforderten, aber noch nicht beschlossenen herstellerfinanzierten Brandschutzfonds ist noch nicht entschieden.
- Erweiterte Herstellerverantwortung für Textilien (Maßnahme 8b): Hersteller werden künftig für Sammlung und Verwertung von Alttextilien in die Pflicht genommen. Betroffen sind vor allem bestehende kommunale und karitative Alttextil-Sammlungen. Für örE heißt das: Zuständigkeiten, Standorte und Finanzierungsflüsse mit den Herstellern klären. Einen festen Termin nennt das Aktionsprogramm nicht, die EU-Rechtsgrundlage gilt seit Oktober 2025.

**Vier weitere Maßnahmen mit Bezug zur kommunalen Abfallwirtschaft:**

- Weiterentwicklung der Deponieverordnung (Maßnahme 7e): neue Abfallklasse für asbesthaltige Abfälle.
- Novelle der Ersatzbaustoffverordnung (Maßnahme 7c).
- Digitalisierung von Vollzug und Verwaltung (Maßnahme 7b).
- Leitfaden zur öffentlichen Beschaffung (Maßnahme 3), ohne direkte Verpflichtung für Kommunen.

**Was das für unsere Zusammenarbeit heißt**

Jeder der acht Maßnahmen mit Bezug zur kommunalen Abfallwirtschaft haben wir den konkreten Handlungsbedarf für örE zugeordnet, mit Fristen und Rechtsgrundlagen, wo vorhanden. Das fließt in alle unsere Projekte ein:

Bei AWIKO-Fortschreibung, Gebührenkalkulation oder Anlagenplanung prüfen wir, welche dieser Maßnahmen für Ihre Kommune relevant sind und wann gehandelt werden muss.

*Interesse an der vollständigen Übersicht mit allen acht Maßnahmen, Fristen und Rechtsgrundlagen? Die schicken wir Ihnen gerne zu.*



Ihre Ansprechpartnerin
Julia Gramlich
j.gramlich@teamwerk.ag



Kreislaufwirtschaft

# Wie digital ist unsere Abfallwirtschaft?

*Fünf konkrete Beispiele zeigen, wo Digitalisierung den Betrieb heute schon spürbar entlastet.*

„Wie digital sind wir?" lässt sich schwer mit einer Zahl beantworten. Leichter wird es, wenn die Frage andersherum gestellt wird. An welchen Stellen drückt der Schuh, und wo nimmt Digitalisierung dem Betrieb wirklich Arbeit ab? Fünf Beispiele aus der Praxis der kommunalen Abfallwirtschaft.

**Erst wissen, wo der Betrieb steht**

Vor jeder Investition, Beauftragung oder Förderung lohnt der ehrliche Blick: Wo steht der eigene Betrieb? Genau das leistet die digitale Standortbestimmung teamLot: kompakt, vertraulich, mit einem klaren Bild und der Antwort auf die einzige Frage, die zählt: Wo bringt der erste Schritt am meisten?

**Die Hotline durchatmen lassen**

Wenn dieselben Fragen (Abfuhrtermin, Sperrmüll, Gebührenbescheid) täglich die Leitung blockieren, bindet das Personal, das anderswo fehlt. Hier übernimmt teamChatbot die Routine rund um die Uhr und mehrsprachig und reicht nur das weiter, was wirklich Beratung erfordert.

**Service in die Hosentasche**

Abfuhrkalender, Abfall-ABC, Sperrmüllanmeldungen: Was Bürger:innen selbst erledigen können, entlastet den Betrieb doppelt. Die teamApp Wertstoff bringt Information und Selbstbedienung aufs Smartphone. Das senkt Anfragen und hebt zugleich die Zufriedenheit bei den Bürger:innen.

**Verträge und Budgets im Griff**

Preisgleitklauseln (Regelungen zur Preisanpassung), Fristen, Budgetfolgen: Abfallwirtschaftliche Verträge werden schnell unübersichtlich und teuer, wenn eine Anpassung ungeprüft durchläuft. teamService Vertrag schafft Transparenz über Laufzeiten und Risiken und macht die Wirtschaftsplanung verlässlicher.

**Aus der Pflicht eine Chance machen**

Die getrennte Alttextilsammlung ist seit 2025 Pflicht: mit Registrierung, Nachweisen und Meldungen, die dokumentiert sein wollen. teamDigital Alttextil unterstützt einen geordneten, nachweisbaren Prozess, statt einer Last unter Fristdruck.

**Ein Muster hinter den fünf Beispielen**

Fünf Stellen, ein Prinzip: Digitalisierung wirkt dort, wo sie am echten Schmerzpunkt ansetzt, nicht überall auf einmal. Jede dieser Lösungen steht für sich: überschaubar im Aufwand und in der Bedienung selbsterklärend. Und keine ist eine Insellösung: Alle fügen sich in ein digitales Gesamtbild, das mit jedem Baustein klarer wird. Wo der erste Schritt in Ihrem Betrieb liegt, zeigt die ehrliche Standortbestimmung. Den Rest planen wir dann gemeinsam, Schritt für Schritt und ohne Vorfestlegung.



Ihr Ansprechpartner
Johannes Mäckel
j.maeckel@teamwerk.ag

Strategie

# Wenn Wissen in Rente geht

*Mit dem Ruhestand von Schlüsselpersonen droht auch wertvolles Erfahrungswissen verloren zu gehen. Wer Wissenstransfer, Nachfolge und Vertretung frühzeitig plant, hält den Betrieb langfristig handlungsfähig.*

Der technische Leiter eines mittelgroßen Entsorgungsbetriebs geht im nächsten Jahr in den Ruhestand. Er kennt jede Anlage, jeden Vertrag und jede Besonderheit im Einzugsgebiet. Vieles davon steht in keinem Ordner und keinem System, sondern nur in seinem Kopf. Eine Nachfolge ist nicht in Sicht. Was wie ein Einzelfall klingt, ist für viele örE längst Alltag.

Steigende regulatorische Anforderungen, wachsende technische Komplexität, Fachkräftemangel und der altersbedingte Abschied von Schlüsselpersonen treffen derzeit zusammen. In Kommunen scheiden laut dbb-Monitor 2026 binnen 20 Jahren 53,9 Prozent der Beschäftigten altersbedingt aus. Die entscheidende Frage lautet dabei nicht, wie einzelne Positionen nachbesetzt werden. Sie lautet: Wie bleibt der Gesamtbetrieb handlungsfähig, auch wenn sich das Personal verändert?

Die gute Nachricht: Zukunftsfähigkeit lässt sich planen. Statt alles auf einmal anzugehen, empfiehlt sich ein schrittweises Vorgehen entlang von fünf Bausteinen, die einzeln oder kombiniert umgesetzt werden können.

**Fünf Bausteine für einen zukunftsfähigen örE**

1. Organisations- und Zukunftscheck: Wo stehen Organisation, Führung und Wissenstransfer heute? Inklusive digitalem Reifegrad und KI-Potenzialen. Ergebnis: priorisierte Handlungsfelder.
2. Kritisches Wissen sichern: Schlüsselwissen identifizieren, dokumentieren und strukturiert übergeben, bevor es den Betrieb verlässt.
3. Führungssicherheit stärken: Belastbare Vertretungsregelungen und klare Kompetenzprofile für Schlüsselpositionen.
4. Talent- und Nachfolgepipeline aufbauen: Interne Talente erkennen, entwickeln und auf Führungsaufgaben vorbereiten.
5. Übergangs- und Ausfallmanagement: Betriebsfähigkeit sichern, auch wenn ein Wechsel ungeplant kommt.




In der Praxis beginnt der Weg mit einer Analyse: Gespräche mit Führungskräften und Schlüsselpersonen, Sichtung der Strukturen, Bewertung der Risiken. Daraus entstehen konkrete, mit dem Auftraggeber abgestimmte Maßnahmen, deren Umsetzung wir begleiten, bis sie im Alltag tragen.

**Der Effekt für Ihren Betrieb:**

- geringere Abhängigkeit von einzelnen Personen
- gesichertes Erfahrungswissen statt Wissensverlust
- eine belastbare zweite Führungsebene
- bessere Vorbereitung auf digitale Anforderungen
- höhere Attraktivität als Arbeitgeber

Wir begleiten örE seit mehr als 25 Jahren. Gemeinsam mit unseren Kooperationspartnern decken wir alle fünf Bausteine ab, von der Organisationsanalyse bis zum Coaching künftiger Führungskräfte.

*Sprechen Sie uns an: Wir freuen uns auf ein unverbindliches Erstgespräch.*



Ihr Ansprechpartner
Bernd Klinkhammer
b.klinkhammer@teamwerk.ag




Strategie

# Entscheiden unter Unsicherheit: Warum Warten die riskanteste Option ist

*Die Entscheidungstheorie zeigt, wie öffentlich-rechtliche Entsorgungsträger auch unter Unsicherheit handlungsfähig bleiben und das teure Abwarten hinter sich lassen.*

Es gibt in der Kommunalverwaltung einen Ort, der als der sicherste von allen gilt: die Nicht-Entscheidung. Wer nicht entscheidet, kann scheinbar nichts falsch machen. Kein Rechnungsprüfungsbericht trägt je die Überschrift „Es wurde nichts getan". Auch keine kritische Presseanfrage oder unbequeme Kreistagsdebatte tut das. So wird manch strategische Frage bei öffentlich-rechtlichen Entsorgungsträgern immer wieder vertagt und geprüft, bis der Markt sie beantwortet. Das betrifft zum Beispiel den Bau einer eigenen abfallwirtschaftlichen Anlage oder die Gründung einer interkommunalen Zusammenarbeit. Meist teurer.

**Risiko ist rechenbar, Unsicherheit nicht**

Die Statistik kennt für diese Lage seit hundert Jahren einen präzisen Begriff. Frank Knight unterschied 1921 zwischen Risiko und Unsicherheit. Beim Risiko sind die Wahrscheinlichkeiten bekannt und lassen sich berechnen. Die Unsicherheit dagegen kennt keine Tabelle, aus der sich ablesen ließe, ob eine eigene Anlage im Jahr 2040 ausgelastet sein wird. Entscheidungen öffentlicher Entsorgungsträger fallen fast immer in die zweite Kategorie. Das ist keine Ausnahmesituation, die sich durch immer weitere Gutachten in Sicherheit verwandeln ließe. Es ist der Normalzustand strategischen Entscheidens.

**Die Asymmetrie der Fehler**

Warum trifft dieser Normalzustand die Entsorgungsträger härter als private Unternehmen? Weil die Fehlerkultur asymmetrisch ist. Der Handlungsfehler ist sichtbar, zurechenbar und persönlich: Wer eine eigene Anlage baut, die teurer wird als geplant, steht mit Namen im Prüfbericht. Der Unterlassungsfehler dagegen ist unsichtbar: Wer sie nicht baut oder die mögliche interkommunale Zusammenarbeit nicht gründet und die Leistung über Jahre zu steigenden Marktpreisen Dritter einkauft, hat formal nichts entschieden, trägt aber doch die Verantwortung für vielleicht Millionen an vermeidbaren Mehrkosten, die nur nie als solche etikettiert werden. Diese Asymmetrie erzeugt einen systematischen Zug zum Status quo, den die Entscheidungsforschung Omission Bias nennt. Er ist menschlich, er ist verständlich und er ist meist teuer, denn er belohnt nicht die beste Entscheidung, sondern die am wenigsten angreifbare.

Der erste Schritt zur Belebung der Entscheidungsfindung ist deshalb eine nüchterne Einsicht: Auch Warten ist eine Entscheidung unter Unsicherheit. Sie wettet stillschweigend darauf, dass der Markt morgen noch liefert, was er gestern lieferte und sie ist die einzige Wette, die typischerweise ohne Gutachten, ohne Szenarien und ohne Beschluss eingegangen wird. Würden an die Nicht-Entscheidung dieselben Maßstäbe angelegt wie an die Entscheidung, verlöre sie sofort ihren Nimbus der Sicherheit.

**Drei Denkwerkzeuge für Gremien**

Der zweite Schritt: Die Entscheidungstheorie liefert Werkzeuge, die wie für Gremien gebaut sind. Ein Erwartungswert lässt sich dabei nicht maximieren, denn einem Kreistag fehlen dafür verständlicherweise die Wahrscheinlichkeiten. Die für politische Körperschaften natürlichste Denkfigur ist das Minimax-Regret-Kriterium von Savage: Nicht „Welche Option ist die beste?", sondern „Welche Entscheidung werden wir in zehn Jahren am wenigsten bereuen, egal, welches Szenario eintritt?" Diese Frage kann ein Gremium ehrlich diskutieren. Sie ersetzt Scheingenauigkeit durch Szenarien mit Bandbreiten, und sie macht sichtbar, dass es Züge gibt, die in praktisch jedem Zukunftsverlauf richtig sind: die No-Regret-Entscheidungen. Eine geprüfte, belastbar vorbereitete Alternative etwa verbessert die Verhandlungsposition selbst dann, wenn sie am Ende nicht gezogen wird.

Das dritte Werkzeug ist das mächtigste: Entscheidungen teilbar machen. Was die Finanzwirtschaft Realoption nennt und das Projektmanagement Stage-Gate, heißt übersetzt: Niemand muss heute über das übernächste Jahrzehnt entscheiden. Entschieden wird nur der nächste Schritt. An jedem Tor ist eine Umkehr möglich, solange die Rückzugskosten klein sind. Wer so vorgeht, kauft mit kleinen Beträgen Information und Handlungsfähigkeit, statt mit großen Beträgen Gewissheit zu simulieren. Die Unsicherheit verschwindet nicht; sie wird portioniert, bis jede Portion tragbar ist.

**Verantwortung neu gerahmt**

Und die Verantwortung, die niemand tragen will? Auch sie lässt sich neu rahmen. Geschuldet ist nicht die richtige Zukunft, die kennt niemand, sondern die ex ante richtige Entscheidung (also: im Vorfeld richtig getroffen): dokumentierte Annahmen, offengelegte Bandbreiten, ein zweiter unabhängiger Rechenweg, definierte Umkehrpunkte. Wer so entscheidet, hat auch dann richtig entschieden, wenn die Welt sich anders dreht; das unterscheidet ein professionelles Verfahren von einer Wette. Genau darin liegt die entlastende, ja befreiende Wirkung guter Methodik: Sie holt kommunale Führungskräfte aus der persönlichen Haftungsangst heraus und stellt an deren Stelle ein Verfahren, das jeder Prüfung standhält.

Unsicherheit lässt sich nicht beseitigen. Aber sie lässt sich organisieren, in Szenarien, Gates und No-Regret-Zügen. Öffentliche Entsorgungsträger, die das beherrschen, entdecken etwas Überraschendes: Entscheiden wird leichter, nicht schwerer. Denn die Frage lautet nicht mehr „Wer haftet, wenn es schiefgeht?", sondern „Was ist der nächste kleine Schritt, den wir in jedem Fall verantworten können?" Und auf diese Frage gibt es fast immer eine Antwort.




Ihr Ansprechpartner

Bernd Klinkhammer
b.klinkhammer@teamwerk.ag

Betriebswirtschaft

# Pauschal, pro Leerung oder pro Kilo: Was das Gebührenmodell mit dem Restmüll macht

*Die amtlichen Abfallbilanzen von Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg zeigen einen klaren Zusammenhang zwischen Gebührenmodell und Restmüllaufkommen*

Die Abfallgebühr muss die Kosten decken. So weit schreibt es das Kommunalabgabengesetz (KAG) vor. Wie eine Kommune die Gebühr verteilt, ist dagegen eine Gestaltungsentscheidung. Sie wirkt zugleich als Verhaltenssignal. Ob ein Haushalt nach Volumen, nach Leerungen oder nach Gewicht zahlt: Das verändert das Trennverhalten und zeigt sich in der Tonne. Die Richtung zählt: Nicht das Aufkommen bestimmt die Gebühr, sondern das Gebührenmodell beeinflusst das Aufkommen.

Gebührenmodelle können mengenabhängig oder mengenunabhängig sein. Mengenabhängig heißt: Der Betrag richtet sich nach der tatsächlich überlassenen Menge, also nach Zahl der Leerungen oder nach Gewicht. Mengenunabhängig heißt: Es zählen nur Behältergröße, Haushalt oder Personenzahl. Die Rechnung bleibt gleich, ob die Tonne halb leer oder randvoll ist und unabhängig davon, wie oft sie bereitgestellt wird.

**Rheinland-Pfalz: ein klarer Abstand**

Für jeden örE in Rheinland-Pfalz haben wir das Restabfallaufkommen aus der Landesabfallbilanz 2024 mit dem Gebührenmodell aus dem jeweiligen amtlichen Abfallwirtschaftsprofil verknüpft. Verwiegung (das Wiegen der Tonne bei jeder Leerung) gibt es dort aktuell nicht; die mengenabhängigen Kreise rechnen nach Leerungen ab. Das Ergebnis ist deutlich: Kreise mit leerungsbezogener Gebühr liegen im Median bei rund 112 Kilogramm Restmüll je Einwohner, rein volumen- oder personenbezogen bei 144 Kilogramm, gut ein Viertel mehr. Das Ministerium selbst führt sinkende Restmüllmengen auf die „Umstellung auf ein verursachergerechtes Gebührensystem" zurück.

**Baden-Württemberg: gleiche Richtung, kleinerer Abstand**

Baden-Württemberg hat bundesweit das niedrigste Haus- und Sperrmüllaufkommen je Einwohner (Statistisches Landesamt BW / Destatis; 2022: 133 kg/Ea). Zugleich setzt das Land besonders breit auf verursachergerechte Gebühren: Drei von vier Kreisen (33 von 44) haben eine mengenabhängige Komponente, meist ein Identsystem (ein Erkennungschip an der Tonne, der die Leerungen eindeutig zuordnet), drei sogar eine Verwiegung. Beim Restmüll ohne Sperrmüll dasselbe Muster: mengenabhängige Kreise im Median 101 Kilogramm, rein volumenbasierte 117. Die Verwiegungs-Kreise sind die sparsamste Gruppe, der Zollernalbkreis kommt auf nur 67 Kilogramm Restmüll je Einwohner.

**Korrelation, kein Automatismus**

So konsistent das Bild ist: Es bleibt Korrelation, kein Beweis. „Hausmüll" enthält auch Kleingewerbe, touristische Räume sehen dadurch schlechter aus, als sie sind. Bebauungsdichte und Eigenkompostierung wirken mit. Und es gibt einen Selektionseffekt: Wer ein mengenabhängiges System einführt, ist oft ohnehin ambitioniert. Gemessen wird dann die Haltung, nicht nur die Gebühr.

**Differenzierung hat ihren Preis**

Mengenbezug gibt es nicht zum Nulltarif: Chips an jeder Tonne, Lesegeräte an den Fahrzeugen, bei der Verwiegung geeichte Waagen, dazu haushaltsscharfe Abrechnung und Widerspruchsbearbeitung. Ein Teil der Restmüll-Einsparung wird vom Mehraufwand der Veranlagung wieder aufgezehrt.

Dazu kommt ein Fehlanreiz: Wer pro Leerung oder Kilo zahlt, kann seine Rechnung senken, indem er Restmüll in die günstigere Biotonne oder den Gelben Sack/die Gelbe Tonne umlenkt. Die größte Sorge der Kritisierenden, ein Anstieg wilder Ablagerungen, bestätigt sich in der Praxis allerdings regelmäßig nicht. Das realere Thema ist die Verlagerung in andere Tonnen. Dagegen helfen Störstoffdetektion (die Erkennung von Fehlwürfen in der Biotonne), Kontrollen und Sanktionsgebühren. Auch das bedeutet wieder Aufwand und ein weiteres Akzeptanzthema.

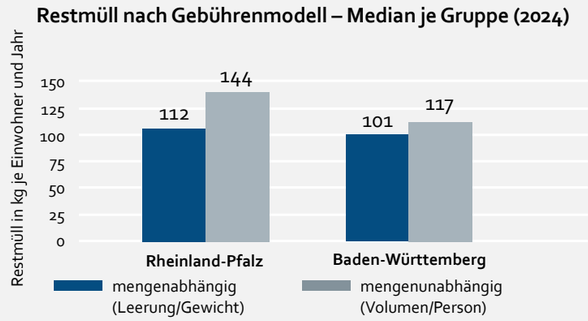



Abb.: Restmüll je Einwohner nach Gebührenmodell (Median, 2024); Verwiegungs-Kreise BW im Mittel 88 kg/Ea. Quellen: Abfallbilanzen RLP/BW, Auswertung teamwerk.

Quellen: Landesabfallbilanz Rheinland-Pfalz 2024 und Abfallwirtschaftsprofile RLP 2024 (MLWUF/MKUEM Rheinland-Pfalz); Abfallbilanz Baden-Württemberg 2024 (Umweltministerium / Statistisches Landesamt); Haus- und Sperrmüll im Bundesländervergleich: Statistisches Landesamt Baden-Württemberg, „Baden-Württemberg: bundesweit am wenigsten Haus- und Sperrmüll pro Kopf" (Destatis-Daten 2022); Novelle der Bioabfallverordnung, in Kraft 1. Mai 2025 (BMUKN/VKU). Auswertung und Klassifikation der Gebührenmodelle: teamwerk AG. Fossiler $CO_2$-Faktor der Abfallverbrennung: BUND / Umweltbundesamt; nationaler Emissionshandel (BEHG) für die Abfallverbrennung seit 1.1.2024.



**Gegenläufige Regulierung: die Bioabfallverordnung**

Seit Mai 2025 verlangt die novellierte Bioabfallverordnung sauberes Biogut: höchstens drei Prozent Fremdstoffe, davon höchstens ein Prozent Kunststoff, kontrolliert per Sicht und Detektor bei der Anlieferung. Sinnvoll, aber quer zum Mengenanreiz. Denn je strenger Biotonnen kontrolliert oder aufgrund von Fehlbefüllungen nicht geleert werden, desto eher meiden Haushalte sie. Die Folge kann paradox sein: weniger Biogut, mehr Organik im Restmüll. Genau dort, wo sie eigentlich herausgeholt werden sollte. Menge und Qualität geraten in Konflikt.

**Die $CO_2$-Spur der grauen Tonne**

Restmüll hat auch eine Klimadimension. Jede verbrannte Tonne setzt rund 0,5 Tonnen fossiles, klimawirksames $CO_2$ frei (je nach Kunststoffanteil 0,25 bis 0,6). Seit 2024 über den nationalen Emissionshandel sogar bepreist. Pro Kopf sind das grob 30 bis 90 Kilogramm im Jahr. Aber Vorsicht: Der größte Posten im Restmüll ist Bioabfall, dessen $CO_2$ biogen ist. Seine Umlenkung entlastet das Klima über Biogas und Kompost, nicht über die Verbrennung. Der fossile Hebel steckt in den Kunststoffen und in echter Vermeidung.

**Der Hebel wirkt nur mit Gegenstück**

Unterm Strich ist das Gebührenmodell ein wirksamer, aber kein hinreichender Hebel für Lenkung, Kosten und Klima. Seinen Nutzen entfaltet ein Mengenbezug nur im Dreiklang: eine günstige, erreichbare Bioerfassung als legaler Ausweichweg, eine glaubwürdige Kontrolle gegen Fehlwürfe und eine Abrechnung, deren Aufwand den Gewinn nicht auffrisst. Fehlt eines davon, verpufft der Effekt, oder kehrt sich sogar um.

**Was das für Kommunen heißt**

Ein Automatismus zur Verwiegung folgt daraus nicht. Ob und wie ein Mengenbezug sinnvoll ist, entscheidet der Einzelfall: Mengenstruktur, Kostenlage, vorhandenes Sammelsystem, örtliche Akzeptanz. Genau hier setzt teamwerk an: Wir prüfen diese Zusammenhänge konkret, durchleuchten das aktuelle Gebührenmodell und entwickeln gemeinsam mit dem örE ggf. ein neues, das alle Aspekte einer Umstellung berücksichtigt: Lenkung, Kostendeckung nach KAG, Verteilung und Akzeptanz, Veranlagungsaufwand, Fehlwurf-Gegensteuerung und das Zusammenspiel mit Bioqualität und Identsystem. Genau diese Auswertungsmethodik aus Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg nutzen wir auch für Ihr Gebührenmodell.

*Das Gebührenmodell ist kein Schalter, der den Restmüll senkt, sondern ein Anreiz, der nur im richtigen Umfeld wirkt.*

*Sie überlegen, Ihr Gebührenmodell weiterzuentwickeln? Wir prüfen Ihren Fall ergebnisoffen – sprechen Sie uns an.*




Ihr Ansprechpartner
Bernd Klinkhammer
b.klinkhammer@teamwerk.ag



Beschaffung und Vergabe

# Preisgleitklausel statt Wettbüro

*Warum eine frei wählbare Gewichtung in Preisgleitklauseln Angebote unvergleichbar macht und wie eine verbindliche Vorgabe das verhindert.*

Dienstleistungsverträge laufen sechs bis zehn Jahre. Ohne Preisgleitklausel trägt eine Vertragsseite das gesamte Kostenrisiko. Bei diesen Laufzeiten ist das keine gute Idee. Also baut man eine Indexierung ein. Die einzelnen Kostenarten werden dabei an passende Indizes gekoppelt.

**Der Fehler steckt in der Gewichtung**

Viele Klauseln überlassen es dem bietenden Unternehmen, wie stark die einzelnen Kostenarten in die Preisanpassung eingehen. Das klingt fair und flexibel. Tatsächlich öffnet es ein Einfallstor. Wer die Gewichtung frei wählen darf, kalkuliert nicht, sondern spekuliert.

**Aus der Kalkulation wird eine Indexwette**

Ein Unternehmen, das steigende Personalkosten erwartet, gewichtet Personal hoch. Ein anderes wettet auf den Energiemarkt und gewichtet Strom hoch. Das Angebot wird dadurch nicht wirtschaftlicher, sondern zur Indexwette zulasten der Vergabestelle. Und die Angebote werden nicht mehr vergleichbar, weil jedes auf eine andere Zukunft setzt.

**Die Lösung: verbindliche Gewichtung**

Die Lösung ist einfach und liegt bei der Vergabestelle:

Gewichtung verbindlich vorgeben. Die Vergabestelle gibt die Gewichtungsanteile vor, orientiert an der realistischen Kostenstruktur der Leistung (zum Beispiel Personal 30 %, Festanteil 27 %, Investition 18 %, Strom 10 %, Kraftstoff 10 %, Gas 5 %).

**Alle kalkulieren mit derselben Formel.**

So findet der Wettbewerb dort statt, wo er hingehört:

beim Preis und bei der Leistung, nicht bei der Spekulation über Indizes.

**Einen Festanteil einplanen.**

Ein angemessener Festanteil, der gar nicht gleitet, hält zusätzlichen Anpassungsdruck aus dem Vertrag heraus.

**Kurzfazit**

Eine Preisgleitklausel soll Kostenrisiken fair verteilen, nicht zum Wettbüro werden. Verbindlich vorgegebene Gewichtungsanteile machen Angebote wieder vergleichbar und schützen die Vergabestelle vor teuren Indexwetten.

*Bei Fragen zur Gestaltung rechtssicherer Preisgleitklauseln können Sie jederzeit gerne auf uns zukommen.*


Ihr Ansprechpartner



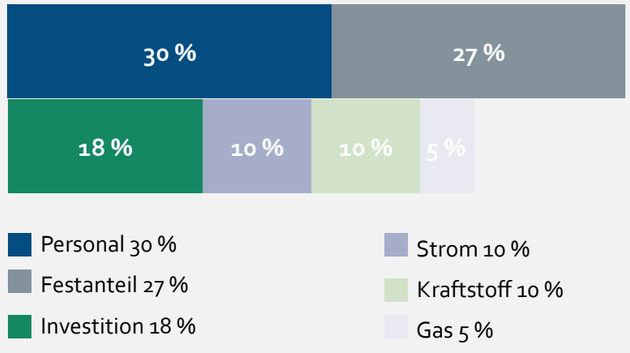
RA Martin Adams
m.adams@teamwerk.ag


## Praxiswissen Vergaberecht

Wer die Gewichtung frei wählen darf, kalkuliert nicht – er spekuliert.

### Die Lösung: verbindlich vorgegebene Gewichtung

Alle Bieter rechnen mit derselben Formel. Wettbewerb beim Preis, nicht bei der Spekulation über Indizes.




Beispiel: verbindlich vorgegebene Gewichtung der Kostenarten.

## Glossar

**Preisgleitklausel:**
Vertragsklausel, die den Preis während der Laufzeit an die Entwicklung bestimmter Kosten anpasst.

**Indexierung:**
Kopplung einzelner Kostenarten an offizielle Preisindizes, etwa für Personal oder Energie.

**Gewichtung:**
Anteil, mit dem eine Kostenart in die Preisanpassung eingeht.

**Festanteil:**
Teil des Preises, der nicht gleitet und damit über die Laufzeit unverändert bleibt.

Beschaffung und Vergabe

# Produktneutrale Leistungsbeschreibung: der Schein trügt

*Warum eine formal neutrale Ausschreibung trotzdem eine verdeckte Produktvorgabe sein kann und wie eine saubere Begründung sie rechtssicher macht.*

„Unsere Leistungsbeschreibung ist völlig produktneutral." Diesen Satz hören wir oft. Und oft stimmt er nicht. Ein Fall aus der Praxis zeigt, warum.

**Ein Fall aus der Praxis**

Eine Kommune schreibt Abfallbehälter aus. Die Leistungsbeschreibung nennt keinen Hersteller und kein Fabrikat. Auf den ersten Blick ist das sauber neutral. Doch in den technischen Anforderungen steht eine bestimmte Kombination aus Solar-Verdichtung, Füllstandsensorik und konkreten Maßtoleranzen.

Diese Kombination erfüllt faktisch nur ein einziges Produkt am Markt. Formal ist die Ausschreibung neutral, tatsächlich ist sie eine verdeckte Produktvorgabe. Und damit angreifbar.



## Praxiswissen Vergaberecht

### Produktneutral oder nur so formuliert?

Wenn nur ein Produkt Ihre Anforderungen erfüllt, ist die Vergabe angreifbar.

1. **Es zählt die Wirkung, nicht der Wortlaut.** § 23 Abs. 2 UVgO erfasst auch faktische Bevorzugung.
2. **Ein Mitbewerber genügt** Er kann das ganze Verfahren kippen.
3. **Funktional statt produktbezogen** Anforderungen sachlich begründen – dann tragen sie.

**Die Faustregel:** Wie viele Anbieter erfüllen Ihre Kombination?

**Was viele Vergabestellen unterschätzen**

Es zählt die Wirkung, nicht der Wortlaut. § 23 Abs. 2 UVgO verbietet nicht nur die Nennung eines Fabrikats, sondern jede Spezifikation, die bestimmte Unternehmen faktisch bevorzugt. „Neutral formuliert" allein genügt deshalb nicht.

**Ein einziges Unternehmen genügt.** Ein konkurrierendes Unternehmen, das die verdeckte Vorgabe erkennt, kann das gesamte Verfahren im Nachprüfungsverfahren kippen.

**Der Ausweg: sauber begründen**

Der Ausweg ist selten „weniger Anforderungen". Er liegt in der sauberen Begründung. Wer besondere technische Anforderungen stellt, muss sie sachlich rechtfertigen und, wo möglich, funktional statt produktbezogen beschreiben. Dann trägt auch eine anspruchsvolle Leistungsbeschreibung.

**Kurzfazit**

Prüfen Sie nicht, ob ein Fabrikat genannt ist. Prüfen Sie, wie viele Unternehmen Ihre Kombination aus Anforderungen tatsächlich erfüllen können. Ist es nur eines, wird es kritisch.

*Bei Fragen zur produktneutralen und rechtssicheren Leistungsbeschreibung können Sie jederzeit gerne auf uns zukommen.*

**Glossar**

**Produktneutralität:** Grundsatz, dass eine Ausschreibung kein bestimmtes Produkt oder Fabrikat bevorzugen darf.

**§ 23 Abs. 2 UVgO:** Unterschwellenvergabeordnung; verbietet Spezifikationen, die bestimmte Unternehmen oder Produkte faktisch bevorzugen.

**Verdeckte Produktvorgabe:** Formal neutrale Anforderungen, die im Ergebnis nur ein einziges Produkt erfüllen kann.

**Funktionale Leistungsbeschreibung:** Beschreibung über Ziele und Funktionen statt über konkrete Produktmerkmale.


Ihr Ansprechpartner



RA Martin Adams
m.adams@teamwerk.ag




**Glossar**

**Kontrahierungszwang**:
Pflicht zum Vertragsschluss; im Vergaberecht besteht sie grundsätzlich nicht.

**§ 63 VgV:**
Regelt die zulässigen Gründe für die Aufhebung eines Vergabeverfahrens.

**Scheinaufhebung:**
Vorgeschobene Aufhebung; sie liegt nahe, wenn dieselbe Leistung später doch beschafft wird.

**Beanstandungspflicht:**
Pflicht des oder der (Ober-)Bürgermeister:in, rechtswidrige Gremienbeschlüsse zu beanstanden.

**Überlassungspflicht:**
Pflicht privater Haushalte, bestimmte Abfälle dem örE zu überlassen (§ 17 KrWG).

**Getrenntsammlungspflicht (§ 20 KrWG):** Pflicht, bestimmte Abfälle wie Alttextilien getrennt zu sammeln.

**Organisation für Herstellerverantwortung (OfH):**
Stelle, über die Hersteller ihre Produktverantwortung organisieren und die Sammlung finanzieren.

Beschaffung und Vergabe

# Wenn das Gremium den Zuschlag verweigert

*Warum eine politisch begründete Ablehnung zwar wirksam, aber rechtswidrig ist und die Kommune teuer zu stehen kommen kann.*

„Das Gremium hat den Zuschlag abgelehnt. Was jetzt?" Diese Frage erreichte uns aus einer kommunalen Vergabestelle. Das Verfahren war fehlerfrei, der Ablehnungsgrund rein politisch.

**Kein Anspruch, aber kein Freibrief**

Das Gremium darf den Zuschlag verweigern; kein Unternehmen hat einen einklagbaren Anspruch auf den Auftrag. Politische oder sachfremde Erwägungen rechtfertigen aber keinen Aufhebungsgrund nach § 63 VgV. Die Aufhebung ist dann zwar wirksam, aber rechtswidrig.

**Die Folgen**

Im Regelfall droht Schadensersatz für die Angebotserstellungskosten (negatives Interesse). Wird dieselbe Leistung später doch beschafft, liegt eine Scheinaufhebung nahe. Dann ist sogar der entgangene Gewinn an das übergangene Bestbieterunternehmen zu ersetzen: Die Kommune zahlt den Gewinn, ohne die Leistung zu bekommen. Der interne Gremiumsvorbehalt schützt nicht; nach außen haftet die Kommune als einheitliche Auftraggeberin.

**Die Lehre: Politik an den Anfang**

Politische Beteiligung gehört an den Anfang des Verfahrens. Beschaffungsentscheidung, Budget und Zuschlagskriterien werden vor der Bekanntmachung festgelegt. Danach ist der Zuschlag auf das wirtschaftlichste Angebot zwingend (§ 127 GWB). Ein Gremium, das die Kriterien beschlossen hat, hat das Ergebnis akzeptiert.

**Nachtrag: die Beanstandungspflicht**

Hält der oder die (Ober-)Bürgermeister:in einen Beschluss für rechtswidrig, muss er oder sie widersprechen (zum Beispiel § 42 GemO RLP, § 43 GemO BW, § 54 GO NRW). Ein Ermessen gibt es nicht, der Widerspruch hat aufschiebende Wirkung. Dieser Hinweis gehört in die Beschlussvorlage; er wirkt stärker als jede abstrakte Risikobelehrung.

*Bei Fragen dazu können Sie jederzeit gerne auf uns zukommen.*

Ihr Ansprechpartner



RA Martin Adams
m.adams@teamwerk.ag

Beschaffung und Vergabe

# Alttextilsammlung unter dem neuen Textilgesetz

*Warum die Rücknahmepflicht des örE bestehen bleibt, ihre bisherigen Sicherungen aber wegfallen und was das für Ausschreibungen bedeutet.*

In Mandaten zur Alttextilsammlung stellt sich derzeit immer dieselbe Frage. Was bedeutet das neue Textilgesetz konkret für die öffentlich-rechtlichen Entsorgungsträger? Das Eckpunktepapier stellt sie vor eine eigenartige Konstruktion.

**Kein Widerspruch, sondern ein Wechsel der Rechtsquelle**

Auf der einen Seite sollen die Überlassungspflicht der privaten Haushalte und die Getrenntsammlungspflicht nach § 20 KrWG entfallen. Auf der anderen Seite soll der örE weiterhin verpflichtet sein, Alttextilien von den Endnutzer:innen zurückzunehmen. Das klingt nach einem Widerspruch, ist aber keiner. Die hoheitliche Pflicht des Kreislaufwirtschaftsrechts wird abgeschafft, und eine neue Rücknahmepflicht des Textilgesetzes tritt an ihre Stelle.

**Der eigentliche Punkt: eine Asymmetrie**

Der örE muss zurücknehmen, kann die Haushalte aber nicht mehr verpflichten, ihm das Material zu überlassen. Zugleich weicht die bisherige Gebührenfinanzierung einer vertraglichen Vergütung durch die Organisation für Herstellerverantwortung. Die Pflicht bleibt also bestehen. Die beiden Sicherungen, die sie bisher trugen, nämlich garantierte Materialzufuhr und gesicherte Finanzierung, fallen weg.

**Was das für die kommunale Praxis heißt**

Die Verhandlungsposition gegenüber der Organisation für Herstellerverantwortung wird zur entscheidenden Größe. Wer heute Sammelleistungen ausschreibt, begibt sich in einen Rechtsrahmen, dessen Finanzierungslogik sich während der Vertragslaufzeit umkehrt. Genau hier lohnt sich der Blick auf die Vertragsgestaltung, und zwar bevor das Gesetz steht, nicht danach.

**Kurzfazit**

Die Rücknahmepflicht bleibt, ihre bisherigen Sicherungen fallen weg. Wer Sammelleistungen jetzt ausschreibt, sollte die Verträge auf den Wechsel der Finanzierungslogik vorbereiten.

*Bei Fragen zur Vertragsgestaltung rund um das neue Textilgesetz können Sie jederzeit gerne auf uns zukommen.*

Ihr Ansprechpartner



RA Martin Adams
m.adams@teamwerk.ag

Beschaffung und Vergabe

# Klärschlammverwertung und Phosphorrückgewinnung – gut gerüstet ins Jahr 2029

*Ab 2029 wird die Phosphorrückgewinnung verpflichtend – zugleich drohen Engpässe bei der thermischen Behandlung. Für Kläranlagenbetreiber ist deshalb jetzt der Zeitpunkt, Kooperation, Vergabe und Vertragsgestaltung vorzubereiten.*



Die Vorgaben der Klärschlammverordnung (AbfKlärV) greifen zum 01.01.2029. Wer auslaufende Verwertungsverträge hat, muss jetzt entscheiden – bei knappen Kapazitäten und einem Markt, der sich noch sortiert. Sind Sie gut vorbereitet?

**Vorbereitungen für den Tag X**

Im Februar 2026 hat das Bundesumweltministerium (BMUKN) erneut an der Frist zur Phosphorrückgewinnung ab 2029 festgehalten und den Vorstoß, sie um zehn Jahre zu verschieben, abgelehnt. Gleichzeitig werden für 2029 gravierende Engpässe bei der thermischen Behandlung von Klärschlamm prognostiziert. Für Kläranlagenbetreiber mit auslaufenden Verwertungsverträgen heißt das: nicht mehr ob, sondern wie schnell – und mit wem. Rückwärts gerechnet, unter Beachtung von Ausschreibungsdauer und angemessenen Ausführungsfristen, beginnt die Vorbereitung jetzt.

**Allein oder zusammen stark**

Die Bund/Länder-Arbeitsgemeinschaft Abfall (LAGA) empfiehlt kleinen und mittleren Kläranlagenbetreibern den Zusammenschluss. Für die Praxis empfehlen wir je nach Konstellation lose Ausschreibungsgemeinschaften, einen Beitritt zu Zweckverbänden oder auch die Neugründung kommunaler Gesellschaften. Vergaberechtlich wäre dabei kritisch zu hinterfragen, inwieweit die Zusammenarbeit ausschreibungsfrei bleiben kann, denn nur echte Zusammenarbeit mit gemeinsamer Verantwortung, Mitentscheidung und geteiltem Risiko ist ausschreibungsfrei.

**In der Kürze liegt die Würze – diesmal nicht**

Abhängig von der Menge des zu verwertenden Klärschlamms und der gewählten Kooperationsform ist auch die Vertragslaufzeit zu bemessen. Während das Hessische Ministerium für Landwirtschaft und Umwelt (HMLU) sieben bis zehn Jahre in seiner Handreichung empfiehlt, liegt die Empfehlung der LAGA mit zehn Jahren Grundlaufzeit plus zweimal fünf Jahren Option deutlich darüber. Soll eine Anlage errichtet werden, sind 20 Jahre Minimum als angemessen zu betrachten.

Die zentrale Abwägung ist somit: Reicht unsere Laufzeit, um für Bieter interessant zu sein, und was kostet umgekehrt eine langjährige Bindung an Flexibilität, wenn sich Technik und (Dünge-)Recht verändern?

**Referenzen fordern, die es noch nicht gibt?**

Referenzen für die thermische Behandlung in angemessener Größenordnung sind als Eignungskriterium zielführend. Hingegen wird eine Forderung, die zunächst selbstverständlich wirkt, zur Herausforderung: der Nachweis von Referenzen für die Phosphorrückgewinnung. Belastbare Referenzen aus dem Dauerbetrieb existieren kaum und es gibt noch keinen Stand der Technik.

**Zuschlagskriterien als Gradmesser**

Sachgerecht sind daher alternative Kriterien, die wir in aktuellen Vergaben bereits angewendet haben, beispielsweise:

- Entsorgungssicherheit
- Realisierungswahrscheinlichkeit
- Vermarktungssicherheit der Phosphor-Rezyklate

*Vgl. auch: HMLU (Hrsg.), Handreichung für öffentliche Auftraggeber – Ausschreibung der Klärschlammverwertung einschließlich Phosphorrückgewinnung, März 2026*

**Anpassungsklauseln nicht vergessen**

Mitgedacht werden sollten auch Ausstiegsklauseln und/oder Übergangsregelungen, welche dem Ziel einer geordneten Klärschlammverwertung und Phosphorrückgewinnung gerecht werden. Diese sollten nicht nur für eine mögliche Fristverschiebung greifen, wie sie teilweise von Verbänden gefordert wird, sondern auch für Bauverzug und bei Nichteinhaltung von Rückgewinnungsquoten. Auch die Zulassung samt Mehrkosten einer etwaigen Lagerung von Klärschlammverbrennungsaschen

- entweder als Zwischenlagerung für maximal zwölf Monate und/oder
- als Langzeitlagerung für maximal fünf plus fünf Jahre (nach Genehmigung)

ist Teil der Konzeption. Die Lagerung selbst scheitert laut Fachpresse nicht an der Technik, sondern an rechtlichen Vorgaben, Verantwortung und Kapitalbindung. Das BMUKN prüft daher ein Fondskonzept, bei dem die Lagerung von Klärschlammverbrennungsaschen verbunden mit einer Abgabe ab 2029 weiterhin möglich sein soll. Die Beantwortung der Frage nach der Gebührenfähigkeit dieser Abgabe bleibt abzuwarten.

**Wie geht es weiter?**

Die Klärschlammverordnung überlässt den Betreibern die Entscheidung, welche Rolle sie künftig in der Verwertungsverantwortung einnehmen: allein, in Gemeinschaft, mit oder ohne eigene Anlage. Diese Entscheidung ist die erste Vergabeentscheidung – und sie fällt am besten früh.

*Gern strukturieren wir die Vorbereitung gemeinsam mit Ihnen. Welche Entscheidung haben Sie getroffen?*


Ihre Ansprechpartner:in



RA Martin Adams
m.adams@teamwerk.ag



Stefanie Gierow
s.gierow@teamwerk.ag

Beschaffung und Vergabe

# KI-Beschaffung nach dem AI Act: Praxisleitfaden für die Vergabestelle

*Was die dritte Stufe des AI Act für die Vergabepraxis bedeutet – und was Vergabestellen jetzt in der Ausschreibung berücksichtigen müssen.*

Am 2. August 2026 hat die dritte Stufe des Europäischen AI Act „gezündet". Der AI Act betrifft auch unmittelbar die Vergabepraxis: Öffentliche Auftraggeber beschaffen zunehmend KI-gestützte Software – von Chatbots über Dokumentenanalyse bis zu Entscheidungsunterstützungssystemen – und müssen die neuen Pflichten bereits in der Ausschreibung berücksichtigen. Dieser Beitrag fasst zusammen, was Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Vergabestelle konkret wissen und tun müssen.

**Was ist eine Hochrisiko-Anwendung?**

Ein KI-System ist nach Art. 6 AI Act auf zwei Wegen ein Hochrisiko-System: entweder als Sicherheitskomponente eines bereits regulierten Produkts (Anhang I, z. B. Medizinprodukte, Maschinen, Kraftfahrzeuge) oder als eigenständiges System in einem der acht in Anhang III abschließend aufgezählten Einsatzbereiche:

- Biometrische Identifizierung und Kategorisierung
- Kritische Infrastruktur (u. a. Energie-, Wasser-, Verkehrsversorgung)
- Bildung und Berufsausbildung
- Beschäftigung und Personalmanagement
- Zugang zu wesentlichen öffentlichen und privaten Diensten
- Strafverfolgung
- Migration und Grenzkontrolle
- Rechtspflege und demokratische Prozesse

Die nun in Kraft getretenen strengen Pflichten aus Kapitel III AI Act (Risikomanagement, Datenqualität, technische Dokumentation, Protokollierung, menschliche Aufsicht) gelten nur für diese Hochrisiko-Systeme. Für sonstige KI-Anwendungen bestehen aber die allgemeinen Transparenzpflichten. Es ist daher unumgänglich, im Vorfeld einer Ausschreibung eine entsprechende Einordnung vorzunehmen.

**Wer ist verantwortlich: Anbieter, Betreiber oder beide?**

Öffentliche Stellen sind nach dem AI Act nicht automatisch nur „Betreiber" eines zugekauften Systems – etwa einer Fachanwendung, die auf einem Modell von Mistral, OpenAI oder Anthropic aufsetzt. Wer KI unter eigenem Namen einsetzt, sie anpasst oder Mitarbeitenden zur Nutzung bereitstellt – auch als Software-as-a-Service –, übernimmt auch eigene, nicht abtretbare Pflichten. Vertraglich lässt sich also nicht jede Verantwortung auf den Anbieter verschieben; die Vergabestelle muss selbst festlegen und dokumentieren, wer welche Pflicht aus der Verordnung erfüllt. Hinzu kommt die bereits seit dem 2. Februar 2025 geltende Pflicht nach Art. 4 AI Act, nach besten Kräften ein ausreichendes Maß an KI-Kompetenz der eigenen Mitarbeitenden sicherzustellen – sie trifft Anbieter und Betreiber gleichermaßen.

## Zeitplan: Wann gilt was?

**2. August 2024:**
AI Act in Kraft getreten; Verbote unzulässiger Praktiken bereits seit 2. Februar 2025.

**2. August 2025:**
Governance-Vorschriften; Pflichten für Anbieter von KI-Modellen mit allgemeinem Verwendungszweck (GPAI).

**2. August 2026:**
Volle Anwendbarkeit für eigenständige Hochrisiko-Systeme nach Anhang III; Transparenzpflichten aus Art. 50.

**2. August 2027**:
Anwendbarkeit für Hochrisiko-Systeme als Sicherheitskomponenten bereits regulierter Produkte (Anhang I).

**2. August 2030:**
Ende der Übergangsfrist für vor dem 2.8.2026 beschaffte Hochrisiko-Systeme der öffentlichen Hand – sofern deren Konzeption zwischenzeitlich nicht erheblich verändert wurde.

## Checkliste für das Vergabeverfahren

**1. Markterkundung und Bedarfsermittlung**

- Risikoklasse des benötigten Systems vorab einordnen (Prüfung anhand Anhang I und III).
- Klären, ob die eigene Behörde durch Anpassung oder Eigenentwicklung selbst zur „Anbieterin" wird.
- Prüfen, ob eine Grundrechte-Folgenabschätzung nach Art. 27 AI Act durchzuführen ist – für öffentliche Stellen ist sie vor Inbetriebnahme eines Anhang-III-Systems verpflichtend (Ausnahme: kritische Infrastruktur nach Anhang III Nr. 2) und muss zeitlich vor dem Zuschlag eingeplant werden.

**2. Leistungsbeschreibung**

- Bei Hochrisiko-Systemen: Anforderungen an Risikomanagement, Datenqualität, technische Dokumentation, Protokollierung und menschliche Aufsicht aufnehmen.
- Anforderungen an Interoperabilität und Datenexport festschreiben, um Abhängigkeiten von einzelnen Anbietern zu vermeiden.
- Bei Chat- oder generativen Systemen: Kennzeichnungspflichten nach Art. 50 AI Act beachten.

**3. Eignungs- und Zuschlagskriterien**

- Nachweise zur Konformität (z. B. Kennzeichnung, technische Dokumentation) als Eignungskriterium verlangen.
- Bei automatisierter Angebotsbewertung Selbstauskünfte zu Trainingsdaten und zu Diskriminierungsrisiken einholen.
- Die Bewertungsergebnisse eigenständig durch Mitarbeitende überprüfen, um eine Voreingenommenheit der KI zu verhindern und dem vergaberechtlichen Gleichbehandlungsgrundsatz zu genügen.

**4. Verfahrenswahl**

- Bei innovativen Hochrisiko-Anwendungen zumindest ein Verhandlungsverfahren wählen oder einen wettbewerblichen Dialog erwägen.
- Den Spielraum dieser Verfahrensarten nutzen, um die Anforderungen mit dem Markt bzw. den Bietern abzustimmen.

**5. Vertragsgestaltung**

- EU-Musterklauseln nutzen: vollständige Fassung (MCC-AI-High-Risk) für Hochrisiko-Systeme, schlankere Variante (MCC-AI-Light) für risikoärmere Anwendungen.
- Die Pflichtenverteilung zwischen dem Anbieter und der eigenen Stelle als Betreiber konkret und schriftlich regeln – und dabei die Rechtsabteilung oder eine spezialisierte anwaltliche Beratung frühzeitig einbinden.

**6. Transparenz und laufender Betrieb (ab 2. August 2026)**

- Bestehende Vergabeunterlagen, Vertragsmuster und eigene Tools (z. B. Chatbots im Beschaffungsprozess selbst) auf Kennzeichnungspflichten überprüfen.
- Als öffentliche Stelle vor Inbetriebnahme eines Anhang-III-Systems die eigene Registrierung in der EU-Datenbank nach Art. 49 Abs. 3 AI Act vornehmen (Ausnahme: kritische Infrastruktur nach Anhang III Nr. 2).
- Sicherstellen, dass die letztverantwortliche Entscheidung im Vergabeverfahren stets bei einer natürlichen Person liegt; vollautomatisierte Verfahren sind unzulässig.
- In der Dokumentation die Entscheidungslogik so erläutern, dass sie für einen unbeteiligten Dritten nachvollziehbar ist.

**Fazit für die Praxis**

Für bereits beschaffte Hochrisiko-Systeme der öffentlichen Hand läuft die Übergangsfrist bis zum 2. August 2030 – allerdings nur, solange das System in seiner Konzeption nicht erheblich verändert wird. Verstöße können empfindlich sanktioniert werden; in welchem Umfang Geldbußen auch gegen Behörden verhängt werden können, überlässt Art. 99 Abs. 8 AI Act dem nationalen Gesetzgeber. Vergabestellen sollten diese Zeit nutzen, um Vertragsmuster, Eignungs- und Zuschlagskriterien sowie die KI-Kompetenz der eigenen Mitarbeitenden jetzt an die neuen Anforderungen anzupassen – die obige Checkliste liefert dafür den Ausgangspunkt für das nächste Vergabeverfahren.


Ihr Ansprechpartner



RA Joel Smolibowski
j.smolibowski@teamwerk.ag


GPAI: KI-Modelle mit allgemeinem Verwendungszweck (General Purpose AI), z. B. große Sprachmodelle wie die von Mistral, OpenAI oder Anthropic.

Beschaffung und Vergabe

# Preistransparenz nach § 134 GWB: Der KG-Beschluss Verg 13/25 und seine Tücken für die kommunale Vergabepraxis

*Das Kammergericht Berlin verschärft die Anforderungen an Informationsschreiben nach § 134 GWB und stellt so die Vergabestellen vor neue Zielkonflikte zwischen Transparenz und Geheimwettbewerb.*

**Was Kommunen beim Versand von Absage- und Informationsschreiben jetzt beachten müssen.**

Mit Beschluss vom 14.04.2026 (Az. Verg 13/25) hat der Vergabesenat des Kammergerichts Berlin die Anforderungen an das Informationsschreiben nach § 134 GWB deutlich konkretisiert und in wesentlichen Punkten verschärft. Im Kern verlangt das Gericht, dass unterlegene Bieter nicht nur ihren Rang erfahren, sondern auch, welchen Preis das für den Zuschlag vorgesehene Unternehmen angeboten hat, bzw. wie das Gewinnerangebot bei qualitativen Kriterien bewertet wurde. Für Vergabestellen in den Kommunen bedeutet dieser Beschluss, dass die bislang verbreitete Praxis knapper, allgemein gehaltener Absageschreiben nicht mehr rechtssicher ist. Dieser Beitrag erläutert die Entscheidung und zeigt, welche neuen Probleme und Zielkonflikte sich daraus für die Vergabepraxis ergeben und wie aus unserer Sicht mit dieser Rechtsprechung in der Praxis umzugehen ist.

**Der Fall: Worum ging es?**

Gegenstand des Verfahrens war eine Dienstleistungsausschreibung, bei der der Preis jedenfalls ganz überwiegend über den Zuschlag entschied. Der unterlegene Bieter erhielt von der Vergabestelle lediglich die Auskunft, dass sein Angebot nicht den ersten Rang erreicht habe und das erfolgreiche Angebot wirtschaftlicher sei – ohne dass ihm der tatsächliche Preis des Zuschlagsempfängers mitgeteilt wurde. Der Bieter rügte dies als unzureichende Information nach § 134 GWB und rief die Vergabekammer an. Diese gab ihm recht und versetzte das Verfahren in den Stand vor der Angebotswertung zurück. Auf die sofortige Beschwerde der Vergabestelle bestätigte das Kammergericht als Beschwerdeinstanz diese Entscheidung – und nutzte den Fall, um grundsätzliche Maßstäbe für den Inhalt von Informationsschreiben zu formulieren.

**Was hat das Kammergericht entschieden?**

Nach Auffassung des Kammergerichts muss ein Informationsschreiben nach § 134 GWB den unterlegenen Bieter in die Lage versetzen, die Erfolgsaussichten eines Nachprüfungsverfahrens sachgerecht einschätzen zu können. Eine bloße Rangmitteilung oder die pauschale Aussage, ein anderes Angebot sei „wirtschaftlicher", genügt dafür nicht. Konkret verlangt das Gericht:

- Ist der Preis alleiniges oder ganz überwiegendes Zuschlagskriterium: Mitteilung des konkreten Angebotspreises des für den Zuschlag vorgesehenen Unternehmens.
- Bei zusätzlichen qualitativen Zuschlagskriterien: Mitteilung der Bewertung sowohl des eigenen als auch des erfolgreichen Angebots, damit der Bieter den Wertungsvorsprung nachvollziehen kann.

Das Transparenzinteresse des unterlegenen Bieters an einer wirksamen Rechtsschutzmöglichkeit geht dem Geheimhaltungsinteresse des Zuschlagsempfängers an seinem Angebotspreis grundsätzlich vor.

Damit geht das Kammergericht über den Detailgrad hinaus, den die obergerichtliche Rechtsprechung bislang gefordert hat und der eine Mitteilung der Gründe in ihren wesentlichen Zügen genügen ließ. Im Ergebnis reicht die bislang verbreitete Praxis, nur Rang und eine allgemeine Wertungsaussage mitzuteilen, nach dieser Rechtsprechung nicht mehr aus.

**Warum die Entscheidung für Kommunen zum Problem wird**

So nachvollziehbar der Transparenzgedanke ist – die Entscheidung erzeugt für Vergabestellen mehrere handfeste neue Probleme:

- Spannung zum Geheimwettbewerb: Der Geheimwettbewerb gilt als tragendes Prinzip des Vergaberechts. Werden Preise nach jeder Ausschreibung bekannt, können sich gerade in kleinen, wiederkehrenden kommunalen Marktsegmenten (z. B. Reinigungs-, Sicherheits- oder Pflegedienstleistungen) Bieter gegenseitig „auskundschaften".
- Konflikt mit dem Geschäftsgeheimnisschutz: Der Angebotspreis kann für den Zuschlagsempfänger ein schützenswertes Geschäftsgeheimnis darstellen. Dies muss der Auftraggeber aber nachweisen, was in der Praxis „in der Luft hängt", weil es hierfür keine wirklich gefestigten Kriterien gibt.
- Rechtsunsicherheit: Der Beschluss bindet andere Gerichte nicht, hat aber eine gewisse „Strahlkraft". Andere Oberlandesgerichte können strengere oder mildere Maßstäbe anlegen.
- Erhöhter Prüf- und Formulierungsaufwand unter Zeitdruck: Folgt man der Rechtsauffassung des KG, müssen Informationsschreiben künftig deutlich detaillierter formuliert werden, ohne dass die zehntägige Stillhaltefrist des § 134 Abs. 2 GWB dafür verlängert wird. Die Angebotswertung muss daher bereits so präzise dokumentiert sein, dass sich die notwendigen Angaben ohne Verzögerung in ein rechtssicheres Schreiben übertragen lassen.
- Höheres Nachprüfungsrisiko und Verfahrensverzögerung: Ein zu knapp gehaltenes Schreiben kann dazu führen, dass die Vergabekammer das gesamte Verfahren in den Stand vor der Angebotswertung zurückversetzt. Gerade bei dringend benötigten Leistungen drohen damit zusätzliche Verzögerung und Mehrkosten.


Ihr Ansprechpartner



RA Joel Smolibowski
j.smolibowski@teamwerk.ag


## Checkliste für die Vergabestellen

**1. Vergabeunterlagen und Wertungssystematik**

- Wertungsmatrix und Zuschlagskriterien so dokumentieren, dass Preis- und Bewertungsangaben jederzeit nachvollziehbar und mitteilungsfähig sind.
- Bereits in der Leistungsbeschreibung mitdenken, welche Angaben zum Angebotspreis später im Informationsschreiben offengelegt werden müssen.

**2. Erstellung des Informationsschreibens nach § 134 GWB**

- Bei reinem oder dominierendem Preiswettbewerb: Angebotspreis des Zuschlagsempfängers konkret benennen, nicht nur Rang oder allgemeine Bewertung.
- Bei qualitativen Kriterien: Bewertung des eigenen und des erfolgreichen Angebots nachvollziehbar gegenüberstellen.
- Standardvorlagen und Textbausteine für Absageschreiben auf den neuen Maßstab überprüfen und anpassen.

**3. Umgang mit Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen**

Prüfen Sie, ob im Einzelfall ausnahmsweise ein überwiegendes Geheimhaltungsinteresse besteht (z. B. bei besonderen kalkulatorischen Alleinstellungsmerkmalen). Eine solche Ausnahme muss allerdings sorgfältig dokumentiert und eng ausgelegt werden.

**4. Fristen und Nachprüfungsrisiko**

- Informationsschreiben so früh wie möglich fertigstellen, um innerhalb der Stillhaltefrist noch auf Rückfragen reagieren zu können.
- Bei erkennbar streitanfälligen Verfahren eine rechtliche Prüfung des Schreibens vor Versand einplanen.

**5. Dokumentation und Nachweisbarkeit**

- Versand, Inhalt und Zugang des Informationsschreibens revisionssicher dokumentieren, um im Nachprüfungsverfahren Nachweis führen zu können.

**Fazit für die Praxis**

Der Beschluss erhöht die Informationspflichten öffentlicher Auftraggeber. Gleichzeitig werden die Rechtsschutzmöglichkeiten unterlegener Bieter gestärkt. Wer weiterhin mit knappen, standardisierten Absageschreiben arbeitet, geht deshalb ein erhebliches Nachprüfungsrisiko ein. Ungeklärt bleibt bislang, wie weit die Offenlegungspflicht reicht und wie sie mit dem Geheimwettbewerb sowie dem Geschäftsgeheimnisschutz der Bieter in Einklang zu bringen ist. Vergabestellen sollten daher im Einzelfall abwägen zwischen dem Nachprüfungsrisiko einer zu knappen Information einerseits und den Folgen einer weitgehenden Preisoffenlegung andererseits – insbesondere einer sinkenden Beteiligungsbereitschaft in künftigen Ausschreibungen. Endgültige Sicherheit wird erst eine Entscheidung des BGH herbeiführen. Wir halten Sie auf dem Laufenden.

Beschaffung und Vergabe

# Basics: Was darf in Verhandlungsgesprächen verhandelt werden?

*Ein Überblick über die Möglichkeiten und Grenzen der Verhandlungsfreiheit im Verhandlungsverfahren*

**Was in Verhandlungsrunden zur Disposition steht – und was tabu ist.**

Verhandlungsverfahren und Verhandlungsvergaben gehören zum vergaberechtlichen Alltag vieler Kommunen – gerade bei komplexen, innovativen oder schwer im Vorfeld beschreibbaren Beschaffungen. In der Praxis herrscht dabei häufig Unsicherheit darüber, worüber in den Verhandlungsrunden tatsächlich gesprochen werden darf und wo die rechtlichen Grenzen liegen. Dieser Beitrag gibt einen Basics-Überblick über den zulässigen Verhandlungsgegenstand in zweistufigen Vergabeverfahren.

**Zweistufig heißt nicht automatisch verhandelbar**

Der Begriff „zweistufiges Verfahren" beschreibt zunächst nur den formalen Ablauf: Auf einen Teilnahmewettbewerb (Stufe 1) folgt die Aufforderung ausgewählter Bewerber zur Angebotsabgabe (Stufe 2). Diesen zweistufigen Aufbau haben sowohl das nichtoffene Verfahren als auch das Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb und der Wettbewerbliche Dialog. Verhandelt werden darf aber nur in den beiden letztgenannten Verfahrensarten. Im nichtoffenen Verfahren ist trotz Zweistufigkeit jede Verhandlung über das Angebot unzulässig: Der Auftraggeber darf von den Bietern nach § 15 Abs. 5 VgV ausschließlich Aufklärung über das Angebot oder die Eignung verlangen. Wer in einem nichtoffenen Verfahren mit einem Bieter über dessen Preis oder Leistungsinhalt „verhandelt", verstößt gegen das Vergaberecht.

**Der Grundsatz: Verhandelbar ist der gesamte Angebotsinhalt – mit zwei Ausnahmen**

Sowohl § 17 Abs. 10 VgV für das Verhandlungsverfahren als auch § 12 Abs. 4 UVgO für die Verhandlungsvergabe unterhalb der EU-Schwellenwerte formulieren denselben Grundsatz nahezu wortgleich: Verhandelt werden darf über den gesamten Angebotsinhalt – mit Ausnahme der vom Auftraggeber festgelegten Mindestanforderungen und der Zuschlagskriterien. Diese beiden Ausnahmen bilden den nicht verhandelbaren Kern jeder Ausschreibung.

**Verhandelbar sind insbesondere:**

- Die konkrete Ausgestaltung der Leistung innerhalb des durch die Leistungsbeschreibung vorgegebenen Rahmens, z. B. technische Lösungswege oder Umsetzungskonzepte.
- Preis und Kalkulation.
- Liefer- und Ausführungsfristen, Zahlungsmodalitäten und sonstige Vertragsbedingungen, soweit sie nicht selbst als Mindestanforderung oder Zuschlagskriterium festgelegt wurden.
- Mengen- und Qualitätsangaben, soweit hierzu Spielraum besteht.
- Soziale, umweltbezogene und innovative Aspekte der Leistungserbringung.
- Nebenangebote und Sondervorschläge, sofern der Auftraggeber diese zugelassen hat.

**Nicht verhandelbar sind dagegen:**

- Mindestanforderungen: alle Anforderungen, deren Nichteinhaltung zwingend zum Ausschluss des Angebots führt (funktionale, technische oder rechtliche „Muss-Kriterien"). Sie dürfen während der Verhandlung weder nachträglich verschärft noch – so ausdrücklich die Vergabekammer Westfalen – nachträglich gelockert oder fallengelassen werden.
- Zuschlagskriterien und deren Gewichtung: Die einmal bekannt gemachten Kriterien, nach denen das wirtschaftlichste Angebot ermittelt wird, stehen während der gesamten Verhandlung fest.
- Der Beschaffungsgegenstand als solcher: Er darf nicht so wesentlich verändert werden, dass andere Unternehmen am Verfahren teilgenommen oder ein anderes Angebot den Zuschlag erhalten hätte – sonst liegt faktisch eine unzulässige Umgehung des Vergabeverfahrens vor.

**Weitere Leitplanken: Gleichbehandlung, Vertraulichkeit, Dokumentation**

- Gleichbehandlung: Alle Bieter müssen in den Verhandlungen gleichbehandelt werden – gleiche Fristen, gleiche Zahl an Verhandlungsrunden, gleicher Informationsstand. Ändert der Auftraggeber während der Verhandlung die Leistungsbeschreibung, müssen alle Bieter in Textform informiert werden und ausreichend Zeit zur Anpassung ihrer Angebote erhalten (§ 17 Abs. 13 VgV).
- Vertraulichkeit: Lösungsvorschläge, Preise oder sonstige vertrauliche Informationen eines Bieters dürfen ohne dessen ausdrückliche, auf die konkrete Information bezogene Zustimmung nicht an andere Verhandlungsteilnehmer weitergegeben werden.
- Kein Verhandeln über das endgültige Angebot: Das sogenannte Letztangebot ist selbst kein Verhandlungsgegenstand mehr – mit seiner Einreichung endet die Verhandlungsphase.
- Vorbehalt der Zuschlagserteilung auf Erstangebote: Der Auftraggeber kann sich vorab in der Bekanntmachung oder den Vergabeunterlagen vorbehalten, den Zuschlag bereits auf Basis der Erstangebote ohne Verhandlungen zu erteilen. Ohne einen solchen vorab bekanntgemachten Vorbehalt muss tatsächlich verhandelt werden.

**Häufige Fehler in der kommunalen Praxis**

- Versehentliches „Verhandeln" über Zuschlagskriterien, wenn im Gespräch Gewichtungen oder Bewertungsmaßstäbe relativiert werden.
- Unterschiedliche Verhandlungsspielräume oder Informationstiefe bei verschiedenen Bietern – ein Verstoß gegen den Gleichbehandlungsgrundsatz.
- Weitergabe von Preisen oder Lösungsansätzen eines Bieters an Konkurrenten, etwa um Verhandlungsdruck zu erzeugen.
- Nachträgliches Verschärfen oder Fallenlassen von Mindestanforderungen während der laufenden Verhandlung.
- Unzureichende Dokumentation der einzelnen Verhandlungsrunden im Vergabevermerk.
- Angebotsänderungen, die im Ergebnis einem neuen Angebot gleichkommen und damit den Beschaffungsgegenstand unzulässig verändern.

## Checkliste für Verhandlungsrunden

**1. Vorbereitung**

- Mindestanforderungen und Zuschlagskriterien vor Beginn der Verhandlungen eindeutig und abschließend festlegen und dokumentieren.
- In der Bekanntmachung oder den Vergabeunterlagen klären, ob ein Vorbehalt der Zuschlagserteilung auf Erstangebote gelten soll.

**2. Ablauf und Gleichbehandlung**

- Für alle Bieter identische Verhandlungsbedingungen sicherstellen: Fristen, Anzahl der Runden, Gesprächsdauer, Informationsstand.
- Änderungen der Leistungsbeschreibung während der Verhandlung allen Bietern in Textform mitteilen und angemessene Anpassungsfrist gewähren.

**3. Vertraulichkeit**

- Vor jeder Weitergabe von Lösungsvorschlägen oder Preisinformationen die ausdrückliche, auf die konkrete Information bezogene Zustimmung des betroffenen Bieters einholen.

**4. Zulässiger Verhandlungsgegenstand**

- Bei jedem Verhandlungspunkt prüfen: Betrifft er eine Mindestanforderung oder ein Zuschlagskriterium? Wenn ja, ist er nicht verhandelbar.

**5. Abschluss und Dokumentation**

- Eine einheitliche Frist für das endgültige (Letzt-)Angebot setzen, ab der keine weiteren Verhandlungen mehr stattfinden.
- Jede Verhandlungsrunde – Teilnehmer, Inhalt, Ergebnis – zeitnah im Vergabevermerk dokumentieren.

**Fazit für die Praxis**

Verhandlungsverfahren und Verhandlungsvergabe eröffnen Vergabestellen deutlich mehr Gestaltungsspielraum als das offene oder nichtoffene Verfahren – aber keinen unbegrenzten. Mindestanforderungen und Zuschlagskriterien bilden in jeder Verhandlungsrunde die rote Linie. Wer diese Grenze im Blick behält, für Gleichbehandlung und Vertraulichkeit sorgt und jede Verhandlungsrunde sauber dokumentiert, nutzt den Verhandlungsspielraum rechtssicher – und vermeidet Rügen und Nachprüfungsverfahren.


Ihre Ansprechpartner



RA Martin Adams
m.adams@teamwerk.ag



RA Joel Smolibowski
j.smolibowski@teamwerk.ag

teamiur
Rechtsanwälte



Beiträge unseres Kooperationspartners

# Auskömmlichkeitsprüfung im Vergaberecht

*Warum ein auffällig niedriges Angebot für Vergabestellen teuer werden kann und wie eine dokumentierte Prüfung vor dem Zuschlag davor schützt.*

Nach der Angebotsöffnung klingelt das Telefon. Am Apparat ist das günstigste Unternehmen. Es habe sich verrechnet. Der Preis sei viel zu niedrig. Es möchte sein Angebot zurückziehen.

**Die naheliegende Reaktion**

Der Rücktritt wird akzeptiert, das zweitplatzierte Unternehmen erhält den Zuschlag, und die Differenzkosten soll das ursprüngliche Unternehmen tragen. So weit der Reflex. Die Rechtslage sieht anders aus.

**Was der BGH entschieden hat**

Der Bundesgerichtshof (BGH) hat diese Frage bereits 2014 geklärt (Urteil vom 11.11.2014, Aktenzeichen X ZR 32/14). Bei einem erheblichen Kalkulationsirrtum, den die Vergabestelle hätte erkennen können, besteht kein Anspruch auf Schadensersatz. Der Grund liegt in der Rücksichtnahmepflicht nach § 241 Absatz 2 BGB: Liegt der Angebotspreis so weit unter dem nächsten Angebot, dass erkennbar ist, dass das Unternehmen damit „schlechterdings nicht mehr" auskommen kann, darf der Zuschlag gar nicht erst erteilt werden. Im entschiedenen Fall genügten dem BGH 27 Prozent Abstand zum nächsten Angebot.

**Drei Konstellationen im Überblick**

Entscheidend ist, wie schwer der Fehler wiegt und ob er erkennbar war. Bei einem leichten, nicht erkennbaren Kalkulationsirrtum bleibt das Unternehmen an sein Angebot gebunden; ein Schadensersatz ist dann denkbar. Bei einem erheblichen und für die Vergabestelle erkennbaren Fehler darf der Zuschlag nicht erteilt werden, und ein Ersatzanspruch entfällt. Unterbleibt die gebotene Prüfung trotz auffälligen Preisabstands, trägt die Vergabestelle das Risiko der Mehrkosten (Verstoß gegen § 241 Absatz 2 BGB).

**Was das für die Praxis bedeutet**

Der intuitive Weg „erst Zuschlag, dann Schadensersatz" trägt in dieser Konstellation nicht. Entscheidend ist die Auskömmlichkeitsprüfung nach § 60 VgV beziehungsweise § 16d VOB/A. Wer sie bei auffälligem Preisabstand ernst nimmt und dokumentiert, schützt die eigene Vergabestelle vor Mehrkosten ohne Ersatzanspruch. Die Prüfung gehört vor den Zuschlag, nicht danach.

**Kurzfazit**

Ein auffällig niedriger Preis ist kein Grund zur Freude, sondern ein Prüfauftrag. Eine dokumentierte Auskömmlichkeitsprüfung vor dem Zuschlag schützt vor teuren Überraschungen.

*Bei Fragen zur rechtssicheren Umsetzung können Sie jederzeit gerne auf uns zukommen.*




Ihre Ansprechpartner:in
RA Martin Adams
adams@teamiur.de



RAin Katja Dettmar
dettmar@teamiur.de


**Glossar**

**Auskömmlichkeitsprüfung:** Prüfung, ob ein ungewöhnlich niedriges Angebot die tatsächlichen Kosten deckt (§ 60 VgV, § 16d VOB/A).

**Kalkulationsirrtum:** Rechen- oder Kalkulationsfehler des Unternehmens bei der Ermittlung des Angebotspreises.

**§ 241 Abs. 2 BGB:** Pflicht der Vertragsparteien, auf die Rechte und Interessen der Gegenseite Rücksicht zu nehmen (Rücksichtnahmepflicht).

**Zuschlag:** Die verbindliche Annahme eines Angebots durch die Vergabestelle; mit ihm kommt der Vertrag zustande.

## Praxiswissen Vergaberecht

### Bieter zieht Angebot zurück. Wer trägt die Mehrkosten?

Nicht jede Angebotsrücknahme führt zum Schadensersatzanspruch. Der BGH zieht klare Grenzen.

**Drei Konstellationen – drei Ergebnisse**

| LEICHTER FEHLER | ERHEBLICHER FEHLER | AUFKLÄRUNG UNTERLASSEN |
|---|---|---|
| SITUATION | SITUATION | SITUATION |
| Kalkulationsirrtum geringfügig, nicht erkennbar | Grobes Missverhältnis erkennbar für Auftraggeber | Auffälliger Preisabstand, keine Prüfung |
| FOLGE | FOLGE | FOLGE |
| Bieter bleibt an das Angebot gebunden | Auftraggeber darf den Zuschlag nicht erteilen | Verstoß gegen § 241 II BGB |
| RECHTSFOLGE | RECHTSFOLGE | RECHTSFOLGE |
| Schadensersatz möglich | Kein Schadensersatz möglich | Auftraggeber trägt Risiko |

**BGH, Urteil v. 11.11.2014 – X ZR 32/14**
**Bei erkennbarem, erheblichem Kalkulationsirrtum – kein Ersatzanspruch**

Beiträge unseres Kooperationspartners

# „Ich will meinen alten Platz zurück.“

*Standortstreit auf dem Volksfest: worauf es rechtlich wirklich ankommt.*

Diesen Satz hören wir regelmäßig. Ein langjähriger Beschickerbetrieb wird plötzlich an einen schlechteren Standort verwiesen. Und das trotz erteilter Zulassung.

**Die unbequeme Wahrheit**

Einen Anspruch auf den angestammten Standort gibt es nicht. Auch zehn Jahre am selben Platz begründen kein „Stammplatzrecht“.

**Die gute Nachricht: Hier liegt der Hebel**

Die Standortzuweisung nach § 70 GewO ist Teil der Auswahlentscheidung. Sie muss deshalb ermessensfehlerfrei, widerspruchsfrei, gleichbehandlungskonform und transparent sein. Genau an diesen Anforderungen setzt die Prüfung an.

**Worauf es in der Praxis ankommt**

Drei Ansatzpunkte haben sich in der Praxis bewährt:

**Die Begründung der Behörde lesen.** Die eigene Begründung der Behörde ist oft der beste Ansatzpunkt. Wer die Bescheide genau liest, findet häufig innere Widersprüche, etwa wenn ein Konzept einerseits als vorteilhaft gewürdigt, andererseits aber aufgelöst wird. Eine Akteneinsicht hilft, die tatsächlichen Gründe der Entscheidung offenzulegen.

**Gleichbehandlung einfordern.** Wird ein vergleichbarer Betrieb anders behandelt, muss die Behörde das sachlich rechtfertigen (Art. 3 GG, § 70 Abs. 2 GewO) und dokumentieren. Das ist der schärfste Hebel.

**„Bekannt und bewährt“ wirkt in beide Richtungen.** Wer dieses Auswahlkriterium heranzieht, muss erklären, warum ein langjähriger Beschickerbetrieb weichen soll, während neue Betriebe bleiben.

**Der beste Weg führt selten über das Gericht**

Er führt über ein gut vorbereitetes Gespräch. Ein konstruktiver Lösungsvorschlag erleichtert der Behörde das Einlenken, ohne dass sie ihr Gesicht verliert. Manchmal ist die eleganteste Lösung die, bei der am Ende beide Seiten zufrieden sind und der vorbereitete Eilantrag in der Schublade bleiben darf.

**Kurzfazit**

Der beste Standortstreit endet im Gespräch, nicht vor Gericht.

*Bei Fragen zu Zulassung, Standortvergabe oder einem geplanten Eilantrag kommen Sie jederzeit gerne auf uns zu.*


Ihre Ansprechpartner:in



RA Martin Adams
adams@teamiur.de



RAin Katja Dettmar
dettmar@teamiur.de




## Praxiswissen Marktrecht

Standortstreit auf dem Volksfest – und was rechtlich wirklich zählt.

1. **Kein Anspruch auf den Stammplatz**
   Auch zehn Jahre begründen kein Recht
2. **Die Begründung ist der Hebel**
   Innere Widersprüche der Behörde nutzen
3. **Gleichbehandlung einfordern**
   Art. 3 GG, § 70 Abs. 2 GewO

**Die Faustregel:** Der beste Standortstreit endet im Gespräch, nicht vor Gericht.

**Glossar**

**§ 70 GewO:**
Regelt die Zulassung zu Märkten und Volksfesten sowie die Verteilung der Standplätze.

**Ermessensfehlerfrei:**
Die Behörde muss ihren Entscheidungsspielraum sachgerecht, nachvollziehbar und ohne Widersprüche nutzen.

**Art. 3 GG:**
Allgemeiner Gleichbehandlungsgrundsatz; wesentlich Gleiches ist gleich zu behandeln.

**„Bekannt und bewährt“:**
Auswahlkriterium, das etablierte Beschickerbetriebe bevorzugt; es muss sachlich begründet werden.

teamwerk AG

# Das interdisziplinäre Team für Kommunen und Kommunalunternehmen.




teamwerk AG
L 15, 12-13
68161 Mannheim
Tel.: +49 (0)621 - 29 99 79-0
E-Mail: info@teamwerk.ag