

teamgeist

Informationen aus erster Hand für Landräte, Oberbürgermeister, Bürgermeister, Betriebsleiter und Geschäftsführer in der Kommunalwirtschaft

07

Ausgabe
_02_2016

Inhalt:

- _Verhandlungen nicht zu Ende geführt: Loyalitätsklausel kann zu Schadensersatzansprüchen des PPK-Sammlers führen
- _Beschaffung und Einführung von Software durch die Öffentliche Hand
- _Sitzungsöffentlichkeit bei Vergaben in Rheinland-Pfalz
- _Wider den Ideenmangel bei der Effizienzsteigerung
- _Telematik ist Bares wert
- _Das Wertstoffgesetz ist tot – Es lebe das Verpackungsgesetz
- _OVG Schleswig-Holstein: Verstoß gegen Kostenüberschreitungsverbot bei unterbliebener Ausschreibung

Recht

_Verhandlungen nicht zu Ende geführt: Loyalitätsklausel kann zu Schadensersatzansprüchen des PPK-Sammlers führen (LG Landau in der Pfalz, Urteil vom 31.05.2016 - 2 I 216/14)

• Zusammenfassung

Eine Ausschreibungskonzeption, die eine Bezahlung nur der Sammelkosten für kommunale Druckerzeugnisse aber eine Verwertung der gesamten PPK-Fraktion zu Gunsten eines Landkreises vorsieht, ist dennoch rechtlich zulässig.

Nachdem der BGH mit Urteil vom 16.10.2015 (V ZR 240/14) das Eigentum an den von Kommunen erfassten Verkaufsverpackungen aus Papier, Pappe und Kartonagen (PPK) den Kommunen zusprach, ergänzt nun das LG Landau die Rechtsprechung zum fortwährenden Streit um die Abwicklung kommunal erfasster Verkaufsverpa-

ckungen aus PPK. Dabei hält das Gericht eine vertragliche Regelung, wonach der private Sammler zwar 100 % PPK für die Kommune sammeln soll, aber lediglich für den kommunalen Anteil vergütet wird, für rechtlich zulässig. Es leitet jedoch in diesem Fall einen Schadensersatzanspruch des sammelnden Unternehmens gegen den beklagten Landkreis infolge der Verletzung einer vertraglich vereinbarten Loyalitätsklausel ab.

• Sachverhalt

Der beklagte Landkreis schrieb im Jahr 2013 die Sammlung von PPK aus. Der Landkreis teilte in der Ausschreibung mit, dass er sich als Eigentümer der gesamten Sammelfraktion, also sowohl des kommunalen als auch des Anteils aus Verkaufsverpackungen sehe. Er verlangte daher die Übergabe der kompletten PPK-Sammelmenge an ihn. Weiter teilte er in den Vergabeunterlagen mit, dass etwaige Auseinandersetzungen um das Eigentum an den PPK-Verkaufsverpackungen außerhalb der Ausschreibung mit den Betreibern der dualen Systeme geregelt werden. In einer weiteren allgemein üblichen Vertragsklausel verpflichteten sich die Vertragsparteien zur Einhaltung der kaufmännischen Loyalität. Zudem wurde vereinbart, dass der Landkreis die Sammelkosten nur in Höhe des kommunalen (Volumen-) Anteils trägt, da nur insoweit eine kreislaufwirtschaftsrechtliche Zuständigkeit gegeben ist. Die Vergütung für die Sammlung des Anteils der PPK-Verkaufsverpackungen sollte sich der erfolgreiche Bieter daher bei den

Fortsetzung auf Seite 2

Vorwort:

In eigener Sache: teamwerk 2.0

Anlässlich der Landesfachgruppentagung der VKU für Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland in Flörsheim haben wir (hoffentlich) unseren neuen Web-Auftritt der Öffentlichkeit präsentiert, wenn nicht, dann vielleicht ein paar Tage später. Hierbei geht es uns nicht um neue Farben und Bilder, eine moderne Aufmachung bei ansonsten gleichem Inhalt. Für uns ist es ein Bedürfnis, Ihnen unser klares Bekenntnis zur öffentlichen Hand zum Ausdruck zu bringen. Nur so können wir uns konsequent auf die kommunalen Aufgabenstellungen einlassen und entsprechend professionelle Lösungen für Sie erarbeiten. Hier halten wir bei dem von uns eingeschlagenen Weg den Kurs, nicht aus Ideenlosigkeit, sondern aus voller Überzeugung. Und dabei sind wir uns sicher: Die Wahrscheinlichkeit, dass Sie wissen, was wir alles können ist < 10 %, die Wahrscheinlichkeit dass wir Ihre Prozesse optimieren können: 100%. Diesen Gedanken nimmt unser neuer Web-Auftritt auf. Schauen Sie doch einmal unter www.teamwerk.ag hinein. Wir freuen uns über jedes Feedback von Ihnen.

Darüber hinaus haben wir unsere Organisation neu aufgestellt. Dabei gehen wir weg von einer für inhabergeführte Unternehmen typischen zentralen Steuerung hin zur Dezentralisierung. Denn Organisationen sollten nicht flach sein, sondern dezentralisiert. Blicke es bei der Steuerung von oben nach unten, würden wir uns nicht hinreichend dem Markt, also Ihnen zuwenden, sondern unserem mittleren Management zu viel Energie widmen. In einem dynamischen Markt, so schätzen wir die Kommunalwirtschaft vor dem Hintergrund der enormen Herausforderungen der Zukunft ein, verliert die zentrale Steuerung an Kompetenzvorsprung. In dieser Komplexität muss unsere Organisation föderativ sein, damit unsere Mitarbeiter am Markt lernen, reagieren und den Entwicklungsimpuls von außen nach innen weitergeben können. Nur so scheint es uns möglich, auch in Zukunft tolle Mitarbeiter neu zu rekrutieren und zu binden. Diese Mitarbeiter bringen für Ihre Betriebe, Verwaltungen und Ämter diesen dynamischen Markt und seine Entwicklungen und Herausforderungen in die von Ihnen gewünschte Übersetzung.

Und dann waren da ja noch einige Fachthemen. Wie immer von unseren Kunden und Mitarbeitern für Sie kompetent aufbereitet. Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre und bis zum nächsten Mal eine gute Zeit.

Herzlichst Ihr



Bernd Klinkhammer

Fortsetzung von Seite 1

Systembetreibern im Sinne der Verpackungsverordnung holen. In den ersten Monaten der Vertragslaufzeit erhielt das klagende Sammelunternehmen sodann von einigen Systembetreibern eine entsprechende Vergütung.

In den Gesprächen zwischen den Systembetreibern und dem klagenden Sammelunternehmen verlangten die Systembetreiber zumindest eine Rückvergütung auf den jeweils auf sie anfallenden PPK-Anteil. Das Sammelunternehmen wandte sich daher an den Landkreis mit dem Ziel, eine Lösung zwischen allen Beteiligten herbeizuführen. Da die Rechtslage völlig unklar war, ließ sich der Landkreis auf entsprechende Verhandlungen zunächst ein, beendete diese jedoch dann final unter dem Eindruck der ersten zivilgerichtlichen Urteile, die den öffentlich-rechtlichen Entsorgungsträgern das Eigentum auch an den PPK-Verkaufsverpackungen zusprachen.

Die Systembetreiber stellten daraufhin die Zahlungen an das klagende Sammelunternehmen ein. Dieses verklagte daraufhin den Landkreis zunächst auf Zahlung eines Entgelts auch für die Sammlung des PPK-Verkaufsverpackungsanteils und hilfsweise auf Schadensersatz für den entgangenen Gewinn infolge des Zahlungsausfalls durch die Systembetreiber.

Das Landgericht lehnte einen Entgeltanspruch ab und verwies auf die klare vertragliche Regelung, wonach eben nur die Sammlung des kommunalen Anteils vergütet werde. Diese Regelung sei nicht zu beanstanden. Dann leitete das Gericht jedoch einen Schadensersatzanspruch aus der genannten Loyalitätsklausel in Verbindung mit einer weiteren vertraglichen Klausel, wonach sich der Landkreis verpflichtete habe, an einer Einigung mit den Systembetreibern mitzuwirken, ab.

• **Rechtliche Würdigung**

Die Entscheidung des Landgerichts unterstreicht ebenso wie das bereits erwähnte Urteil des BGH einmal mehr, dass die mit der



VerpackV beabsichtigte Ordnung der Entsorgung von Verkaufsverpackungen eher zu einer hohen Verunsicherung in der kommunalen und privaten Entsorgungsbranche führt als zu einer Klärung beiträgt. Einerseits wird den öffentlich-rechtlichen Entsorgungsträgern durch kartellrechtliche Entscheidungen

vorgegeben, die Mitbenutzungsvereinbarung dem operativ tätigen PPK-Sammler und den dualen Systemen zu überlassen, andererseits kann eine mangelnde Beteiligung wie in dem vom Landgericht Landau in der Pfalz verhandelten Sachverhalt zu Schadensersatzansprüchen des privaten Sammlers führen. Dies jedoch nur dann, wenn sich – und das gilt es hervorzuheben – der öffentlich-rechtliche Entsorgungsträger zu einer loyalen Zusammenarbeit vertraglich bindet.

Ob es tatsächlich ein Pflichtverstoß ist, wenn aufgrund neuer Rechtsprechung Vergleichsverhandlungen abgebrochen werden, steht auf einem anderen Blatt.

Ebenso erwähnenswert ist es aber, dass das Landgericht folgerichtig einen vertraglichen Anspruch auf eine 100%-ige Vergütung des

privaten Sammlers deutlich verwehrt hat. Genau wie für den Auftraggeber gilt eben auch für den Auftragnehmer: pacta sunt servanda.

Wird die anteilige Vergütung der Sammelleistung deutlich im Vertrag genannt und darauf hingewiesen, dass die Werthaltigkeit von Mitbenutzungsverträgen in der Risikosphäre des Auftragnehmers liegt, so kann der Auftragnehmer anschließend nicht auf dem Wege eines Sekundäranspruchs (Ausn.: Loyalitätsklausel) gegen die Kommune ein Entgelt für die Sammlung des PPK-Verkaufsverpackungsanteils geltend machen. Wie das LG Landau in der Pfalz in seinem Urteil ausdrücklich betont, bewegt sich eine solche Regelung im Rahmen der Privatautonomie.

- **Praxistipp**

Das Urteil kann zur Beantwortung grundsätzlicher Fragen im Zusammenhang mit dem fortwährenden Streit um die Verkaufsverpackungen aus PPK nicht herangezogen werden, da das Gericht den letztlichen Schadensersatzanspruch aus einer individuellen einzelvertraglichen Regelung abgeleitet hat.

Andererseits erklärt das Gericht aber auch deutlich, dass eine vertragliche Regelung, wonach eine Kommune zwar 100% der Verkaufsverpackungen sammeln lässt, aber nur den kommunalen Anteil vergütet, grundsätzlich zulässig ist. Der Sammler muss sich in diesem Fall für den restlichen Anteil um eine Vergütung seitens der Systembetreiber bemühen.

Anderere öffentlich-rechtliche Entsorgungsträger, die eine ähnliche Ausschreibungskonzeption gewählt haben, brauchen sich daher um den Fortbestand ihrer Regelung keine Sorgen zu machen.

Ihr Ansprechpartner:



RA Martin Adams, Mag. rer. publ.
Tel. 0621 - 59595-12

Ausschreibungen & Vergabemanagement

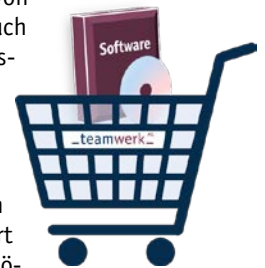
__Beschaffung und Einführung von Software durch die öffentliche Hand

Stellt sich infolge von veralteten Systemen, dem Wunsch nach einer einheitlichen, möglichst schnittstellenfreien Softwarelösung oder dem Bedarf an einer umfassenderen Softwarekomponente die Frage nach der Beschaffung einer Systemalternative, wird der damit verbundene Aufwand oft verkannt. Die Beschaffung von Software durch die Öffentliche Hand bedeutet mehr als nur den Kauf eines Systems. Sie birgt Hürden, aber insbesondere auch Chancen, wenn sie zielgerichtet geführt wird.

Der Weg zu einer neuen Software kann chronologisch grob in drei Prozessabschnitte aufgeteilt werden: Die Zeit bis zum eigentlichen Vergabeverfahren, die Ausschreibung an sich und der oftmals wichtigste Abschnitt, die Projektbegleitung nach erteiltem Zuschlag.

- **Geschäftsprozessanalyse/-optimierung – der Weg vor der Beschaffung**

Gleich, ob eine branchenspezifische Softwarelösung oder eine Standard-Software beschafft werden soll: Ehe man eine entsprechende Ausschreibung anstößt, gilt es zwingend den eigentlichen Bedarf zu konkretisieren. Insbesondere Branchenlösungen bieten oft ein großes Portfolio an Leistungsmodulen. Welche Module tatsächlich benötigt werden, hängt u. a. von der bestehenden IT-Landschaft, aber auch von den IST- und SOLL-Geschäftsprozessen des öffentlichen Auftraggebers ab. Bevor man sich dazu entschließt, bestehende Systeme auszutauschen, um bei der Beschaffung einer neuen Software die Anzahl an Systemschnittstellen möglichst gering zu halten, sollte geklärt werden, ob die am Markt erhältlichen Lösungen auch tatsächlich den gewünschten Mehrwert bieten. Wesentliches Teilstück der Ausschreibung einer Software ist das sog. Pflichtenheft, in dem u. a. die Leistungsmerkmale definiert werden, welche das neue System mindestens abbilden muss. Daher sollten neben der Erfassung der IT-Landschaft bestehende Geschäftsprozesse auf Herz und Nieren geprüft und ggf. optimiert werden. Dies versachlicht einerseits die Definition des Beschaffungsumfangs, hilft aber auch bei dessen Verschriftung.



- **Der wettbewerbliche Dialog – ein flexibler und effizienter Beschaffungsweg**

Der wettbewerbliche Dialog wurde viele Jahre als unhandliches und kompliziertes Vergabeverfahren empfunden. Dies hat sich nicht zuletzt auch durch die veränderten Anwendungsvoraussetzungen, die die Vergaberechtsnovelle 2016 mit sich gebracht hat, deutlich geändert. Der wettbewerbliche Dialog erlebt seit einiger Zeit einen wahren Nachfrageaufschwung. Und das zurecht, wie die Beschaffung von Software zeigt. Gerade branchenspezifische Lösungen sind oft komplex und mittels einfacher Leistungsverzeichnissen kaum beschreibbar. Da hilft es, wenn man die Anbieter derartiger Lösungen bereits im Vergabeverfahren bei der Konkretisierung von Lösungsansätzen mit ins Boot nehmen kann. Hierfür hat sich der wettbewerbliche Dialog etabliert und hilft bei der flexiblen und effizienten Beschaffung von Software.

- **Eine geordnete Nachprojektierung – mehr als nur die halbe Miete**

Nach dem Zuschlag ist vor dem Projekt. Mit der Vergabe beginnt einer der wesentlichsten Projektabschnitte in der Einführung einer neuen Software – die Systemmigration. Diese beinhaltet eine Vielzahl von Teilprojekten, wie die Extraktion von Daten aus den Altsystemen, die Übernahme dieser Daten in das neue System, Schulungen, Installationen, die Schnittstellenentwicklung und -anbindung sowie gegebenenfalls erforderliche Systemanpassungen. Dieser Projektabschnitt wird oft unterschätzt; zeitliche Verzögerungen sind schnell an der Tagesordnung und manchmal kaum vermeidbar. Ein fortlaufendes Projektmanagement, welches die

Einhaltung aller Zeitziele und die Erbringung vereinbarter Leistungen im Auge behält, ist daher unabdinglich.

- **Ein Beispiel aus der Praxis: Landkreis Mayen Koblenz, Herr Carsten König**

Im Jahr 2013 begann der Landkreis Mayen-Koblenz mit der Entwicklung einer der umfassendsten kreislaufwirtschaftlichen Neukonzeptionen in der Kreisgeschichte. Teil der Rekommunalisierung der Abfallwirtschaft war auch die Beschaffung einer Branchensoftware, die bei der künftigen Leistungserbringung in Kooperation mit dem Abfallzweckverband Rhein-Mosel-Eifel ein wesentliches Schlüsselement darstellt. Herr Carsten König, Referatsleiter der Kreislaufwirtschaft des Landkreises, berichtet aus seiner Erfahrung im Zusammenhang mit der Einführung der neuen Branchensoftware und erklärt worauf der Fokus bei einem derartigen Projekt zu legen ist: „Die Vorgehensweise der Beschaffung über das Vergabeinstrument des wettbewerblichen Dialoges erwies sich als sehr gut. So eröffnete sich im Rahmen der Mehrstufigkeit des Verfahrens die Möglichkeit, allgemeine und konkrete Sachverhalte in diesem doch sehr spezialisierten Bereich anzusprechen.“

Als schwierig und im Zuge der operativen Umsetzung auch problematisch erwiesen sich die Schnittstellen zwischen den verschiedenen notwendigen Softwareprogrammen. Wird die technische Umsetzung der Schnittstelle zwischen Abfallsoftware und beispielsweise Finanzbuchhaltungssoftware als unproblematisch dargestellt, trifft dies EDV-handwerklich sicherlich zu. Allerdings sollte man ein großes Augenmerk auf die inhaltlichen Verbindungen und die Option ‚individuelle Lösungen zu schaffen‘ legen. Standardkomponenten erfüllen meist nicht die jeweilige besondere Situation des einzelnen öffentlich-rechtlichen Entsorgers.“

_Ihre Ansprechpartner:



Daniele Carta, Ass. iur.
Tel. 0621 - 59595-17



Carsten König
Referatsleiter Kreislaufwirtschaft
Landkreis Mayen-Koblenz
Tel. 0261 - 108-453

Recht

_Sitzungsöffentlichkeit bei Vergaben in Rheinland-Pfalz

Durch das Landesgesetz zur Verbesserung direktdemokratischer Beteiligungsmöglichkeiten auf kommunaler Ebene vom 22. Dezember 2015, das zum 01.07.2016 in Kraft getreten ist, sind viele Kommunen verunsichert, wie künftig mit Vergaben im Bereich von Lieferungen und Leistungen umzugehen ist.

Unser Partnerunternehmen **_teamiur_Rechtsanwälte** vertritt hier die Auffassung, dass insbesondere die Angebotspreise bei Ausschreibungen von Lieferungen und Leistungen nach wie vor streng vertraulich sind und deshalb nicht in öffentlicher Sitzung zu behandeln sind und auch nicht der Bekanntgabepflicht gemäß § 28 Abs. 1 Satz 3 LKO nF unterliegen.

Die Frage nämlich, ob und in welchem Umfang Vergabeentscheidungen nach VOL/A und im Bereich der alten VOL/A-EG in öffentlicher oder nichtöffentlicher Sitzung zu behandeln sind, wurde schon anhand der alten Rechtslage oft undifferenziert und unter Missachtung der bundeslandspezifischen Regelungen diskutiert. Dabei wurde oft vertreten, dass der Grundsatz der Sitzungsöffentlichkeit den vergaberechtlichen Vorschriften vorgehe.

Wie jede generalisierende und pauschale Betrachtung ist dies nicht zutreffend.

Jedenfalls in Rheinland-Pfalz ist durch die Stellungnahme des Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau (GStB-N 0289/2001) klargestellt, dass aus Gründen der Rechtssicherheit Vergabeentscheidungen grundsätzlich in nichtöffentlicher Sitzung zu behandeln sind.

- **Im Einzelnen:**

Das Kommunalrecht geht zunächst vom Grundsatz der Sitzungsöffentlichkeit aus. Allerdings enthält das Kommunalrecht, hier § 28 Abs. 1 S. 1 Landkreisordnung (LKO), der gem. § 40 Abs. 4 LKO auf Ausschusssitzungen entsprechend anwendbar ist, auch eine Ausnahme von diesem Grundsatz, wenn

- dies wegen schutzwürdiger Interessen Einzelner oder
- aus Gründen des Gemeinwohls

erforderlich ist.

Diese Ausnahmeregelung wird durch die zum 01.07.2016 eingetretene Rechtsänderung nicht berührt. Neu ist lediglich eine unverzügliche Bekanntgabepflicht von in nicht öffentlicher Sitzung gefassten Beschlüssen, die aber wiederum unter den gleichen Voraussetzungen wegfällt, die eine nicht öffentliche Sitzung rechtfertigen.

Das Vergaberecht für den Bereich von Lieferungen und Leistungen kennt vielfältige Geheimhaltungsvorschriften, die den Transparenzgrundsatz und somit auch die Sitzungsöffentlichkeit einschränken.

- **Oberschwellenbereich**

Im Oberschwellenbereich, also für EU-weite Vergabeverfahren, gilt Folgendes:

In § 134 Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) ist zunächst geregelt, welche Informationspflichten der öffentliche Auftraggeber gegenüber anderen Bietern vor Erteilung des Zuschlags hat. Er muss informieren über:

- Namen des Unternehmens, dessen Angebot angenommen werden soll,
- Gründe der vorgesehenen Nichtberücksichtigung ihres Angebots und
- frühester Zeitpunkt des Vertragsschlusses.

In der VgV bestimmt § 62 Abs. 1, dass den nicht berücksichtigten Bietern auf deren Antrag Folgendes mitgeteilt werden muss:

- Gründe für die Ablehnung ihres Angebots,
- Merkmale und Vorteile des erfolgreichen Angebots,
- Name des erfolgreichen Bieters.

Aus § 62 Abs. 3 iVm. § 39 Abs. 6 VgV ergibt sich, dass eine Veröffentlichung bestimmter Angaben unter anderem dann entfällt, wenn die Veröffentlichung

- dem öffentlichen Interesse zuwiderlaufen,
- berechtigten geschäftlichen Interessen eines Unternehmens schaden oder
- den lautereren Wettbewerb beeinträchtigen

würde.

In §§ 5 und 55 VgV ist der Umgang mit den Angeboten der Bieter geregelt. Diese Vorschriften schränken das Transparenzgebot ausdrücklich ein und bestimmen, dass

- Bieter zum Eröffnungstermin nicht zugelassen sind (§ 55 Abs. 2 Satz 2 VgV) und
- der öffentliche Auftraggeber keine von den Unternehmen übermittelten und von diesen als vertraulich gekennzeichneten Informationen weitergeben darf. Dazu gehören insbesondere Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse und die vertraulichen Aspekte der Angebote einschließlich ihrer Anlagen (§ 5 Abs. 1 VgV).

Die genannten bundesrechtlichen Vorschriften des Vergaberechts gehen den kommunalrechtlichen Vorschriften vor (Art. 31 GG: „Bundesrecht bricht Landesrecht“). Sie sind Ausdruck des hohen Guts des Geheimwettbewerbs und schränken den Grundsatz der Sitzungsöffentlichkeit in zulässiger Art und Weise ein.

Sie dienen zum einen dem Schutz der Bieter, indem sie deren berechnete Interessen an einer Geheimhaltung ihrer Geschäfts- und Kalkulationsgeheimnisse, insbesondere der Angebotspreise, berücksichtigen.

Sie dienen aber auch der Wahrung des Interesses der öffentlichen Auftraggeber vor Wettbewerbsbeeinflussungen, die andernfalls deswegen drohen, weil Konkurrenten Rückschlüsse auf die Angebotsstrategie anderer Unternehmen ziehen könnten.

Für den Bereich von Lieferungen und Leistungen gilt dies umso mehr, als dort meist vergleichbare, wiederkehrende und marktgängige Leistungen ausgeschrieben werden, die es allen Bietern ohne Weiteres ermöglichen, unmittelbar die Einheitspreise zu vergleichen. Würde man diese Preise öffentlich machen, wären die Bieter in der freien Preisbildung behindert.

• **Unterschwellenbereich**

Im Unterschwellenbereich ergibt sich kein anderes Ergebnis:

Zwar gelten dort die Vorschriften des GWB und der VgV nicht, aber die VOL/A ist anzuwenden, die insofern die gleichen Anforderungen an die Geheimhaltung enthält wie das GWB und die VgV.

Die VOL/A ist nämlich als einheitliche Richtlinie im Sinne des § 22 Abs. 2 Gemeindehaushaltsverordnung durch die entsprechende Verwaltungsvorschrift „Öffentliches Auftrags- und Beschaffungs-

wesen in Rheinland-Pfalz“ des Ministeriums für Wirtschaft, Klimaschutz, Energie und Landesplanung, des Ministeriums des Innern, für Sport und Infrastruktur, des Ministeriums für Justiz und für Verbraucherschutz vom 24. April 2014 (40 5 – 0006 Ref. 8203) anzuwenden und somit verbindlich.

Auch insoweit gilt daher für Unterschwellenvergaben nach der VOL/A der Grundsatz, dass über die Vergabe in nichtöffentlicher Sitzung zu beraten ist.

Die hier vertretene Rechtsauffassung entspricht der eingangs erwähnten Stellungnahme des Ministeriums für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau. vgl. hierzu auch Höhle, in: Kommunalverfassungsrecht Rheinland Pfalz, Stand 11/2014, Ziffer 3.3.2.5 zu § 35 GemO.

Es kann also festgehalten werden, dass über die Vergabe von Lieferungen und Leistungen in nicht öffentlicher Sitzung beraten werden muss und eine Bekanntgabe gem. § 28 Abs. 1 Satz 3 LKO in der seit dem 01.07.2016 geltenden Fassung entfällt, da Gründe des Gemeinwohls und schutzwürdige Interessen der an Ausschreibungen teilnehmenden Unternehmen entgegenstehen.

Ihr Ansprechpartner:



RA Martin Adams, Mag. rer. publ.
Tel. 0621 - 59595-12

Strategie- & Organisationsberatung

Wider den Ideenmangel bei der Effizienzsteigerung

Viele Kommunen stehen trotz per Saldo sprudelnder Steuereinnahmen vor einer angespannten Haushaltslage. Möchte die Führung effizienzsteigernde Maßnahmen ergreifen, schießen spontan Überlegungen wie „Das wurde leider schon versucht!“, „Der Widerstand wird zu groß sein“ oder „Gut - aber nicht umsetzbar“ in den Sinn. Diese Überlegungen sind verständlich, sind sie aber auch richtig?

Paul Watzlawick beschreibt in seinem Buch „Anleitung zum Unglücklichsein“ folgende Anekdote:

„Unter einer Straßenlaterne steht ein Mann und sucht und sucht. Ein Polizist kommt daher, fragt ihn, was er verloren habe, und der Mann antwortet: „Meinen Schlüssel“. Nun suchen beide. Schließlich will der Polizist wissen, ob der Mann sicher sei, den Schlüssel gerade hier verloren zu haben, und jener antwortet: „Nein, nicht hier – dort hinten. Aber dort ist es viel zu finster.“

Teilweise neigen wir eben dazu, Probleme nicht an ihrem Ursprung anzugehen, sondern lieber dort zu beginnen, wo es einfacher ist. Gleichzeitig wird die Suche nach dem richtigen Ansatz mit zuneh-

mender Dringlichkeit immer herausfordernder. Es kann häufig nur reagiert und kurzfristig gehandelt werden.

Dennoch greift auch in diesem Fall i.d.R. die zitierte Anekdote. Man sollte dort suchen, wo es am zielführendsten und nicht wo es am hellsten ist.

Die _teamwerk_ AG wird vielfach auf Ideen bezüglich möglicher Steigerungen des finanziellen Spielraums in Haushalten angesprochen. Häufig wird das Rad hier nicht neu erfunden, vielmehr kann adaptiert, kombiniert oder schlicht kopiert werden.

Damit Sie sich bezüglich möglicher Handlungsfelder inspirieren lassen können, senden wir Ihnen gerne eine Liste von Internetlinks zu hunderten von Maßnahmen. Im nächsten Schritt erfolgt oft die Bewertung der Ansätze mit Hilfe einer Konsolidierungsmatrix oder eines Scoring Modells.

Falls Sie sich also nicht sicher sind, ob Sie unter einer „Laterne“ suchen, kontaktieren Sie einfach unsere Autoren.

Ihre Ansprechpartner:



Dipl. Betriebswirt Dr. Ingo Caspari, MBA
Tel. 0621 - 59595-18



Julia Gramlich, B.Sc.
Tel. 0621 - 59595-60

Strategie- & Organisationsberatung

_Telematik ist Bares wert

Mit der systemischen Kopplung von Informatik und Telekommunikation können vielfältige Informationen generiert und bedarfsgerecht zur Verfügung gestellt werden. Der Nutzen ergibt sich aus dem professionellen Umgang mit diesen Informationen, um die Logistikeffizienz zu steigern.

Die Investitions- und Betriebskosten für Telematik-Systeme sind im Verhältnis zu den korrespondierenden Kosten für die Behälterinfrastruktur, die Fuhrpark- und Personalkosten dabei vernachlässigbar.

Die Telematik begleitet uns heute bereits an vielen Stellen im privaten und beruflichen Alltag, ohne dass wir dies immer bewusst wahrnehmen. Auch in der Kommunalwirtschaft sind die möglichen Einsatzbereiche vielfältig. Im Ergebnis erhalten die Kommunen zum Beispiel die Möglichkeit eines ressourceneffizienten Einsatzes von Mensch und Gerät für abfallwirtschaftliche Leistungen, mit welchem sie ökologisch handeln und an der Schnittstelle zur Privatwirtschaft auch wettbewerbsfähig sind. Die entsorgungspflichtigen Kommunen gehen mit diesen Möglichkeiten sehr unterschiedlich professionell um.

Mit der Entscheidung für die Anschaffung von Telematik-Systemen und deren Implementierung sind zwangsläufig die betrieblichen und administrativen Geschäftsprozesse betroffen. Viele Kommunen kombinieren daher eine Geschäftsprozessoptimierung mit der Erstellung eines Pflichtenheftes für ein Telematik-System. Dies wiederum ist die Basis für einen wettbewerblichen Dialog als Form eines europaweiten Beschaffungsverfahrens. Anhand des Beispiels der Sammlung von Haushaltsabfällen sollen die verschiedenen Einsatzmöglichkeiten von Telematik in der Abfalllogistik aufgezeigt werden.

Die Behälterinfrastruktur einer Kommune mit beispielsweise 100.000 Einwohnern und einer getrennten behältergestützten Erfassung von Rest-, Bio- und PPK-Abfällen (PPK: Papier, Pappe, Kartonage) umfasst bereits eine Investition von mehr als 3.000.000 Euro. Diese Behälterinfrastruktur ist mit Tausch-, Ersatz- und Zusatzstellungsvorgängen in einem arbeitstäglichen Veränderungsprozess. Mit den Telematik-Komponenten behält die Kommune den Überblick über ihre Behälter und weiß, wo ihre Behälter genau stehen. Dazu gehören etwa Ident-Chips, Barcodes, Mobile Lesegeräte, Software, aber auch Sensoren, Bordcomputer, Display, Funk, Drucker und Software.

Mit validen Betriebsdaten lassen sich auch betriebliche Prozesse optimieren. Mit den vorstehenden Telematik-Komponenten lassen sich diese Daten weitgehend automatisiert erfassen und in Echtzeit kommunizieren. Die Palette reicht von der Erstellung von Auftragslisten und Adhoc-Aufträgen, der Auftragsübermittlung zum Beispiel von Sperrabfall, der Rückmeldung der Auftragsrealisierung, der Daten- und Sprachkommunikation, dem automatisierten und manuellen Erfassen von Auftragsdaten sowie dem Ausdruck von Auftragspapieren, Dokumentation von Aktionen am oder mit dem Fahrzeug mit zeitlicher und örtlicher Zuordnung wie dem Sammeln, Streuen oder Entladen. Zur notwendigen Infrastruktur gehören dabei Bordcomputer, GPS-Antenne, Navigationsgerät, Wiegeeinrichtung, RFID-Antenne, Behältererkennung oder die spezifische Software.

Trotz aller technischen Hilfsmittel sind die „Bauchgefühle“ der Disponenten und Logistikleiter für das Tourenmanagement unersetzbar. Leider wächst die Größe des Bauches nicht mit der Größe des Fuhrparks. Daher sind Informationen, die das Tourenmanagement unterstützen, ihr Geld wert. Hierzu zählen insbesondere Daten der Sammeltour, die Tageseinsatzzeiten, die Kilometer- und Behälterleistung, eine „Rausstellquote“ von Müllgefäßen nach Gebiet, die Behälterdichte, die Auslastung, der optimale Leerungszeitpunkt, die unterjährige Anpassung von Touren, Sammelgewichte, Sammel-/Ladezeiten brutto und netto, Wartezeiten an der Waage, Sammelwege, Leistungsdaten Fullservice und erweiterte Ladedienstleistungen. Auch die Revierplanung auf Basis von Leistungsdaten wie die Bereitstellungsquote, Gewichte, usw. gehören hierher. Damit lässt sich im Tagesgeschäft eine dynamische Optimierung der Vorgänge erzielen oder auch ein Tourenarchiv anlegen.

Die Leistungsdaten an der unmittelbaren Schnittstelle zum Nutzer sind wichtige Informationen für den Betrieb, aber auch für die Veranlagung der Gebührenschuldner und die Fortschreibung der zu Grunde liegenden Abfallwirtschaftskonzepte. Hierzu zählen unter anderem eine automatisierte Behältererkennung, die Zählung der Schüttungsvorgänge, die Verwiegung von Schüttungsinhalt und/oder Ladegewicht, gegebenenfalls in Kombination mit Wiegedaten, die Statistik pro Behälter und die „Rausstellquote“ der Müllbehälter. Es gibt aber noch weitere Funktionalitäten, die sich zum

Teil aus dem Zusammenspiel der bisher aufgezeigten Teilmanagementsysteme ableiten lassen. Diese unterstützen die betrieblichen Prozesse bei der Erfüllung der Aufgabenstellungen. Hierzu zählen beispielsweise ein Beschwerdemanagement, die Visualisierung aktueller Aufenthaltsorte der Lkw bzw. der Flotte, die Visualisierung der abgefahrenen Tourenstrecken, eine Schnittstelle zur Gebührenveranlagung/Bescheiderstellung, die Sperrung von Schwarzgefäßen, eine IT-basierte Routenoptimierung mit spezifischen Algorithmen der Behälterleerungen sowie die Adhoc-Optimierung der LKW bei Unfall oder auch bei Sonderaufträgen. Sollen Telematik-Systeme erfolgreich in die bestehenden Strukturen integriert werden, sind vor der eigentlichen Umsetzung verschiedene Projektschritte zu definieren und umzusetzen. Hierbei sollten alle betroffenen und profitierenden Betriebsteile einschließlich Personalrat eingebunden werden. Geschäftsprozesse lassen sich optimieren, wenn mögliche softwaretechnische Funktionalitäten berücksichtigt werden und diese dann in ein detailliertes Pflichtenheft eingetragen werden. Auch kommt der Auswahl des leistungsstärksten Systemangebotes auf Basis eines wettbewerblichen Dialoges eine erhebliche Bedeutung zu. Und schließlich ist die konsequente und zeitnahe Implementierung und das Management der Prozessqualität wichtig.

Die Kosten von Telematik-Lösungen hängen insbesondere vom Organisationsgrad der zukünftigen Nutzer und der Professionalität der Beschaffung und Implementierung ab. Wenn man den ökonomischen Nutzen betrachtet, spielen beispielsweise Faktoren wie die Fuhrparkgröße und die Professionalität des Umgangs mit den gewonnenen Informationen eine wesentliche Rolle. Auf dieser Basis ist die Wirtschaftlichkeit einer solchen Investition für jeden Einzelfall zu berechnen. Kommen neben Kostengrößen weitere Aspekte hinzu, empfiehlt sich der Einsatz einer Nutzwertanalyse.

Hierzu sind die einzelnen Wertungskriterien entsprechend zu gewichten. Anhand der letztendlich ausgewählten Bewertungskriterien, der Gewichtungsfaktoren und der von einer Wertungskommission vergebenen Punkte lassen sich die unterschiedlichen Produkte dann miteinander vergleichen.

Ihr Ansprechpartner:



Dipl.-Kfm. Bernd Klinkhammer
Tel. 0621 - 59595-00

Kurz notiert

Das Wertstoffgesetz ist tot – Es lebe das Verpackungsgesetz

Nach jahrelangen Diskussionen und Planspielen ist das Wertstoffgesetz jetzt gestorben. Es lebe das Verpackungsgesetz (VerpackG)!

Nachdem sich Bund und Länder nicht auf ein Wertstoffgesetz haben einigen können, ist nun nur noch ein Verpackungsgesetz geplant. Stoffgleiche Nichtverpackungen bleiben somit außen vor.

Veranstaltungsüberblick

Alle Veranstaltungen finden, sofern nicht anders angegeben, in **Mannheim** statt.

2016

15./16. November 2016

Einsatzleiter Müllabfuhr IX - Intensivworkshop

08. Dezember 2016

Kommunales Grünabfallmanagement bei RHE, Kirchberg

2017

07. März 2017

Grundlagen des Projektmanagements – Basiswissen für die erfolgreiche Projektarbeit

29. März 2017

Flexibel und effizient beschaffen – Der wettbewerbliche Dialog

04. April 2017

Tourenplanung – Logistikoftware – Telematikeinsatz

03./04. Mai 2017

Einsatzleiter Müllabfuhr X - Intensivworkshop

18. Mai 2017

1 Jahr neues Vergaberecht – Erfahrungen und Ausblick

21. Juni November 2017

Optimierte Organisation Wertstoffhof

18./19. Oktober 2017

Erfolgreiche Projekte der Interkommunalen Zusammenarbeit (IKZ)

08./09. November 2017

Einsatzleiter Müllabfuhr XI - Intensivworkshop

Weitere Informationen zu den Programminhalten

finden Sie auf unserer Homepage www.teamwerk.ag

Ihre Ansprechpartnerin:



Dipl.-Ing. Karin Foerster-Scholz
Tel. 0621 - 59595-92

Offenbar setzt der Gesetzgeber darauf, dass die öffentlich-rechtlichen Entsorgungsträger freiwillig eine Wertstofftonne einführen. Dazu wäre aber eine Einigung mit den Dualen Systemen über die Kostenteilung notwendig. Hierzu fehlen jedoch Regelungen im Entwurf des VerpackG. Nur im Bereich PPK, wo sich Kommunen und die Dualen Systeme seit Jahren heftig streiten, finden sich solche und sehen unter anderem eine Herausgabepflicht an die Dualen Systeme vor. Andere, seit Jahren im Streit stehende Regelungsbereiche bleiben aber offen.

Wieder einmal drückt sich der Gesetzgeber so vor Entscheidungen und lässt die Praxis im Regen stehen.

Kurz notiert

_OVG Schleswig-Holstein: Verstoß gegen Kostenüber- schreitungsverbot bei unterblie- bener Ausschreibung

Ein Zweckverband in Schleswig-Holstein hatte seine Eigengesellschaft mit der Durchführung von abfallwirtschaftlichen Dienstleistungen ohne Ausschreibung beauftragt. Später hat der Zweckverband den Verkauf von 49,9 % der Gesellschaftsanteile europaweit ausgeschrieben. Die an die dann gemischtwirtschaftliche Gesellschaft zu zahlenden Leistungsentgelte wurden in voller Höhe in die Abfallgebühren einkalkuliert.

Zu Unrecht, wie das OVG Schleswig-Holstein (Urteil vom 10.09.2015, Az.: 4 LB 45/14) nunmehr festgestellt hat. Es genüge nicht, dass nur der Verkauf der Gesellschaftsanteile ausgeschrieben wurde.

Das OVG unterstellt in diesem Zusammenhang überhöhte Entgelte aufgrund der Kaufpreismaximierung und wegen des Bestandschutzes für Arbeitnehmer. Unter diesen Bedingungen seien keine wirtschaftlichen Ergebnisse zu erwarten gewesen. Dieser Schluss sei auch dadurch gerechtfertigt, dass die Gebühren bei dem beklagten Zweckverband deutlich über den Gebühren angrenzender Regionen lagen.

_Ihre Ansprechpartner bei _teamwerk_ AG



Dipl.-Kfm. Bernd Klinkhammer (Vorstand)

Tel. 0621 - 59595-00 / b.klinkhammer@teamwerk.ag



RA Martin Adams, Mag. rer. publ.

Tel. 0621 - 59595-12 / m.adams@teamwerk.ag



Daniele Carta, Ass. iur.

Tel. 0621 - 59595-17 / d.cart@teamwerk.ag



Dipl. Betriebswirt Dr. Ingo Caspari, MBA

Tel. 0621 - 59595-18 / i.caspari@teamwerk.ag



Melanie Day

Tel. 0621 - 59595-16 / m.day@teamwerk.ag



Lilli Evseev

Tel. 0621 - 59595-00 / l.evseev@teamwerk.ag



Dipl.-Ing. Karin Foerster-Scholz

Tel. 0621 - 59595-92 / k.foerster-scholz@teamwerk.ag



Julia Gramlich, B.Sc.

Tel. 0621 - 59595-60 / j.gramlich@teamwerk.ag



Dipl.-Wirtsch.-Ing. Michael Helmes

Tel. 0621 - 59595-14 / m.helmes@teamwerk.ag



Dipl.-Verww. (FH) Christian Herr

Tel. 0621 - 59595-94 / c.herrn@teamwerk.ag



Dipl. Staatsw. Torsten Kopf, M.Sc.

Tel. 0621 - 59595-15 / t.kopf@teamwerk.ag



Dipl.-Verww. (FH) Bettina Mettler

Tel. 0621 - 59595-00 / b.mettler@teamwerk.ag



Dipl.-Wirtsch.-Ing. Cornelius Schürer

Tel. 0621 - 59595-90 / c.schuerer@teamwerk.ag



Sarah Strehle, M.A.

Tel. 0621 - 59595-21 / s.strehle@teamwerk.ag

Herausgeber

_teamwerk_AG
Willy-Brandt-Platz 6 | 68161 Mannheim
Tel. +49 (0)6 21 - 59 59 5-00
www.teamwerk.ag

Stand

Oktober 2016

Redaktion

Bernd Klinkhammer, _teamwerk_AG

Bildnachweis

Archiv _teamwerk_AG
(shutterstock.com/Fotalia.de)

Das Kundenjournal als PDF

finden Sie unter: www.teamwerk.ag

Die im _teamgeist_ enthaltenen Inhalte und Werke unterliegen dem deutschen Urheberrecht. Die Vervielfältigung, Bearbeitung, Verbreitung und jede Art der Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtes bedürfen der schriftlichen Zustimmung des jeweiligen Autors bzw. Erstellers.

_teamwerk_AG übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit der im _teamgeist_ enthaltenen Inhalte und Werke. Die Inhalte geben die subjektive Einschätzung von _teamwerk_AG wieder.