



Liebe Leserinnen und Leser,

mit nachfolgenden Themen geben wir Ihnen auch im 15. Jahr unserer Tätigkeit als Partner und Berater kommunaler Abfallwirtschaftsbetriebe einen Einblick in aktuelle Themen und in unsere Arbeitsweise.

Wir werden Sie hinsichtlich geplanter Aktivitäten in unserem Jubiläumsjahr auf dem Laufenden halten und freuen uns auch in diesem Jahr wieder auf spannende Projekte mit Ihnen.

Bis dahin wünschen wir Ihnen viel Spaß beim Lesen.

++++
Informationen zu unserem Leistungsspektrum finden Sie unter www.timconsult.de
++++

In dieser Ausgabe lesen Sie (bitte klicken):

- [Steckbrief: 15 Jahre TIM CONSULT – Leistungen für die kommunale Abfallwirtschaft](#)
- [Aus der Praxis I: \(Re\)Kommunalisierung innovativ – 8 Modelle aus der kommunalen Abfallwirtschaft](#)
- [Aus der Praxis II: Neuausschreibung der Abfallabfuhr und Behälterbeschaffung im Verbandsgebiet des Entsorgungsverband Saar](#)
- [Aktuelles: VOL/A noch nicht in Kraft getreten](#)
- [Tourenoptimierung zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit – der TIM CONSULT Ansatz](#)
- [Vergabepaxis: Mittelstandspolitik zu Lasten der Gebührenzahler: Elektronische Auktion wider Erwarten nicht Teil der neuen VOL/A](#)
- [EU-Recht: Berücksichtigung des Umweltschutzes bei der Fahrzeugbeschaffung](#)
- [Software in der Abfallwirtschaft – Marktstudie 2010 erschienen](#)
- [Nachlese: Seminarveranstaltung – Kunden-Service in der Kommunalen Abfallwirtschaft](#)
- Seminarankündigungen
 - [14. PPK Seminar](#)
[PPK-Vewertung – Ausschreiben aber richtig: Die optimale Vermarktung von Altpapier](#)
- [Kontakt](#)

Mit herzlichen Grüßen aus Mannheim

Ihr TIM CONSULT-Team

Steckbrief: 15 Jahre TIM CONSULT – Leistungen für die kommunale Abfallwirtschaft

TIM CONSULT ist Berater für Public Management, Unternehmensführung und Logistik. Der Ausgangspunkt unserer Entwicklung liegt in der Entsorgungslogistik, dem Unternehmen TIM LOGISTIK, das seit mehreren Jahrzehnten Konzepte in der Transportlogistik umsetzt und Transportleistungen für die Entsorgung von Siedlungs- und Gewerbeabfällen, Schlacke, Aschen, Ersatzbrennstoffe u.v.m. für die öffentliche Abfallwirtschaft anbietet.

Nachdem TIM LOGISTIK neben der Transportlogistik immer häufiger mit Leistungen der Beratung seiner Kunden aus der kommunalen Abfallwirtschaft konfrontiert wurde, startete TIM CONSULT 1995, um dieser Nachfrage damit optimal gerecht werden zu können. Geführt wird das Unternehmen von Herrn Dipl.-Kfm. Björn Klippel, Geschäftsführer der TIM CONSULT GmbH. TIM CONSULT ist eigen- tümergeführt und unabhängig von Konzerninteressen. Das Unternehmen verfügt über 26 Berater mit einem breiten, interdisziplinären Ausbildungs- und Erfahrungshintergrund und 12 Stabskräfte, einschließlich der Entwicklung unserer modernen Methoden und Tools.

Entsprechend der abfallwirtschaftlichen und logistischen Erfahrungsbasis, bietet TIM CONSULT ihre Leistungen in den beiden Geschäftsbereichen

- Business Logistics
- Public Management

an. Von seinen beiden Standorten Mannheim und München erbringt TIM CONSULT ihre Beratungsleistungen deutschlandweit für die kommunale Abfallwirtschaft und zählt zu den führenden Beratungsunternehmen in diesem Branchensegment.

Wir sind stolz darauf, dass es uns in den letzten 15 Jahren gelungen ist, aufgrund unserer nutzbringenden Leistungen einen hohen Bekanntheitsgrad bei kommunalen Verwaltungen und Betrieben in der Abfallwirtschaft zu erreichen. Dennoch stellen wir immer wieder fest, dass nicht alle unsere Leistungen gleichermaßen bekannt sind. Erlauben Sie uns deshalb, sehr verehrte Leserinnen und Leser, anlässlich unseres Jubiläums Ihnen einen Überblick über unser Leistungsspektrum aufzuzeigen.

<p style="text-align: center;">Strategie & Organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Abfallwirtschaftskonzept ■ Organisationsgestaltung ■ (Re)Kommunalisierung ■ Kooperationen (ÖÖP, ÖPP) ■ Stoffstrommanagement ▶ Wettbewerbsposition auf Marktniveau 	<p style="text-align: center;">Unternehmensführung & Vertrieb</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Kunden-Service ■ Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit ■ Vertrieb (Gewerbekunden) ■ Wirtschaftlichkeitsgutachten und Marktstudien ■ Controlling und Reporting ▶ Erfolg durch Marktorientierung & betriebswirtschaftliche Steuerung
<p style="text-align: center;">Leistung & Prozesse</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Prozessoptimierung ■ Fuhrparkmanagement und Tourenplanung ■ Software-Auswahl und –Beschaffung ■ Personalbedarfsplanung ■ Standortplanung ▶ Wirtschaftliche Eigenerstellung 	<p style="text-align: center;">Vergabe & Vertragsmanagement</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Nationale und EU-weite Vergabeverfahren ■ Dynamisches elektronisches Verfahren ■ Satzungen und Gebühren ■ Vertragsprüfung und Vertragscontrolling ■ Vertragsgestaltung und Konfliktmanagement ▶ Zielgerechte Beschaffung

Im Bereich Public Management, der von Herrn Dipl.-Kfm. Dr. Frank Wißkirchen geleitet wird, bieten wir unsere Leistungen für die kommunale Abfallwirtschaft umfassend in den Kompetenzbereichen Strategie & Organisation, Unternehmensführung & Vertrieb, Leistung & Prozesse sowie Vergabe & Vertragsmanagement an.

Strategie & Organisation

Mit unseren strategischen Leistungen haben wir das Ziel, die Wettbewerbsposition unserer kommunalen Kunden unter vorgegebenen Rahmenbedingungen des Marktes zu stärken. Die Leistungen sind an den politischen und betrieblichen Zielen der Entscheidungsträger ausgerichtet. So berücksichtigen Abfallwirtschaftskonzepte heute nicht mehr nur ökonomische Ziele, vor allem auch ökologische und soziale Aspekte gewinnen an Bedeutung und sind einer Bewertung zugänglich zu machen. Des Weiteren hat TIM CONSULT in diesem Kompetenzbereich eine Vielzahl an Abfallwirtschaftsbetrieben bei der Frage der optimalen Ausgestaltung zwischen Eigenerstellung (Kommunalisierung) und Fremdvergabe (Ausschreibung) abfallwirtschaftlicher Leistungen schon zu einer Zeit unterstützt, als der Begriff (Re)Kommunalisierung noch gar nicht existierte. Auf Basis unserer gutachterlichen Tätigkeit entwickeln wir die für den jeweiligen Entsorgungsträger optimale Organisationsstrategie und setzen diese gemeinsam mit unseren Kunden um. Strategisch und in die Zukunft gerichtet sind unsere Leistungen im Bereich des Stoffstrommanagements. Hierzu zählen strategische Lösungen, die es den Betrieben erlauben, an der zukünftigen Entwicklung zur Rohstoffwirtschaft über Verwertungserlöse „ihrer“ Stoffströme teilzunehmen. Und wir entwickeln gemeinsam mit unseren Kunden umsetzungsfähige Organisationskonzepte und Marktstrategien zur Auslastungsoptimierung von Entsorgungsanlagen.

Unternehmensführung & Vertrieb

Immer größer wird die Zahl an kommunalen Abfallwirtschaftsbetrieben, die ihre Führung an modernen betriebswirtschaftlichen Konzepten orientieren und damit für den Wettbewerb mit privaten Entsorgungsbetrieben gut gerüstet sind. Ausgerichtet an den Anforderungen des Marktes stellen wir die Wirtschaftlichkeit und Wettbewerbsfähigkeit der Betriebe fest und entwickeln Lösungen für eine zukunftsfähige Unternehmensführung. Mit dem eigens von TIM CONSULT hierfür entwickelten INFORM-Check profitieren unsere Kunden mit nur geringem Aufwand von unserer 15 jährigen Erfahrung. Dabei haben viele Betriebe erkannt, dass ohne ein operatives Controlling und aussagekräftiges Berichtswesen eine professionelle Führung der komplexen Aufgaben kaum noch möglich ist. In diesen Bereichen unterstützt TIM CONSULT z.B. mit einem an die Bedürfnisse der Betriebe angepassten Kennzahlensystem für die Abfallwirtschaft. Ebenfalls in diesem Kompetenzfeld unterstützen wir unsere Kunden mit praxiserprobten Konzepten beim Auf- oder Ausbau von Vertriebsaktivitäten, insbesondere im gewerblichen Bereich, um mit ihnen dadurch neue Aktionsfelder zu erschließen. Dabei schätzen die Betriebe die profunde Marktkennntnis in der Entsorgungswirtschaft von TIM CONSULT. Ebenfalls zukunftsorientiert handeln Betriebe, die mit einem professionellen Kunden-Service-Management den immer größer werdenden Anforderungen nach Informationsbedarf ihrer Kunden gerecht werden. Dabei muss es nicht immer eine eigene Kunden-Service-Organisationseinheit sein, auch mit der Optimierung ihrer Kunden-Service-Abläufe oder mit Maßnahmen zur zielgruppengerechten Kommunikation unterstützen wir das Kunden-Service-Management der Betriebe. Erfahrungsaustausch und Seminare zu diesem Thema sind Ausdruck unserer Erfahrung und Kompetenz in diesem Handlungsfeld.

Leistung & Prozesse

Aufgrund unserer Kenntnis der operativen und administrativen Prozesse und Abläufe abfallwirtschaftlicher Betriebe ist TIM CONSULT in der Lage, diese Erfahrungen bei Optimierungsansätzen für die Betriebe nutzbringend anzuwenden. Über ausgewiesene Expertise und Referenzen verfügen wir in

den Bereichen Fuhrparkmanagement und Tourenplanung sowie –optimierung, bei denen unsere Kunden von den Synergien der beiden Geschäftsbereiche bei TIM CONSULT profitieren. Unter Einsatz moderner Tools führen wir diese Projekte in kurzer Zeit zum Erfolg. Bei allen betrieblichen Leistungen und Prozessen kann TIM CONSULT ihre Kunden auch beim Einsatz der optimalen IT-Unterstützung beraten; hierzu verfügen wir über eine genaue Marktkenntnis der Anbieter, die wir in regelmäßigen Marktstudien dokumentieren. Im Rahmen von Optimierungsprojekten oder aus Anlass regelmäßiger Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen in den Betrieben führen wir Personalbedarfsmessung und –planung durch. Schließlich zählt die Standortplanung z.B. bei Erweiterungsinvestitionen oder im Rahmen von Kooperations- und Kommunalisierungsprojekten zu unseren logistischen Kompetenzen.

Vergabe & Vertragsmanagement

Seit seiner Gründung hat TIM CONSULT über 100 EU-weite Ausschreibungen im Bereich der Beschaffung abfallwirtschaftlicher Leistungen erfolgreich durchgeführt. Wir betreuen die Verfahren von der Konzeption der Ausschreibung über die Erstellung der Verdingungsunterlagen, die Verfahrensführung mit Beantwortung von Bieterfragen, Auswertung der Angebote bis zur Erstellung des Vergabevermerks. Sollte es zu Nachprüfungsverfahren kommen, arbeiten wir in diesen juristischen Fragestellungen mit den vergaberechtlichen Experten der LUTHER Rechtsanwaltskanzlei zusammen. Über nachweisbare Referenzen verfügt TIM CONSULT in der ertragsoptimalen Vermarktung von Wertstoffen. Unsere Erfahrungen hierbei geben wir in regelmäßigen Seminaren weiter. Vertragsprüfungen führen wir regelmäßig im Zusammenhang mit Preisprüfungen durch. Ebenfalls in diesem Kompetenzbereich erarbeiten wir für unsere Kunden die Gebührenkalkulation, z.B. bei der Einführung eines neuen Gebührensystems.

In der Zusammenarbeit mit TIM CONSULT schätzen unsere Kunden vor allem unsere Arbeit als Umsetzungsberater. Schon bei der Entwicklung von Konzepten legen wir Wert darauf, dass diese praxiserprobt und zur Umsetzung geeignet sind. Bei Bedarf stehen wir auch zur Umsetzung von Lösungen zur Verfügung und lassen uns gerne am Erfolg unserer Arbeit messen. Des Weiteren integrieren wir auf Wunsch unsere Kunden in die Projektarbeit und sorgen somit für einen dauerhaften Know-how Transfer. Wir unterscheiden uns auf diesem Weg von den klassischen Wirtschaftsprüfern/Großberatern auf der einen und den klassischen Ingenieurbüros auf der anderen Seite. Unser Ehrgeiz ist es, unseren Kunden auch weiterhin durch Ideen- und Methodenführerschaft Nutzen zu eröffnen.

Björn Klippel
Geschäftsführer
Tel.: 0621 / 150 448 - 70
b.klippel@timconsult.de

Dr. Frank Wißkirchen
Bereichsleiter Public Management
Tel.: 0621 / 150 448 - 91
f.wisskirchen@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

Aus der Praxis I: (Re)Kommunalisierung innovativ – 9 Modelle aus der kommunalen Abfallwirtschaft

Am 09. März 2010 fand zum dritten Male die Zukunftswerkstatt von TIM CONSULT statt. Diese Plattform verfolgt das Ziel, Entscheider aus kommunalen Betrieben zusammenzuführen und zu aktuellen, innovativen Themen Erfahrungen auszutauschen und zu diskutieren. Die Themenwahl fiel dieses Jahr auf „(Re)Kommunalisierung innovativ – zukunftsfähige Organisationen kommunaler Abfallwirtschaft“

Was ist denn innovativ an „Rekommunalisierung“ werden einige Leser fragen - schon seit mehreren Jahren wird dieser Ansatz als eine Alternative für Organisationsstrategien kommunaler Betriebe, nicht nur in der Abfallwirtschaft, erfolgreich umgesetzt. Die Vielzahl „rekommunalisierter“ Betriebe, die vorhandenen Erfahrungen in Konzeption und Umsetzung sowie die große Zahl an Veranstaltungen zu diesem Thema führten im Vorfeld der Veranstaltungsplanung deshalb zu Diskussionen darüber, ob dieses Thema dem Ziel der Zukunftswerkstatt gerecht werden kann, Entscheider aus kommunalen Betrieben zusammenzuführen, um über aktuelle, innovative Themen zu diskutieren und Denkanstöße zu liefern.



Dass sich mittlerweile die Begrifflichkeit der rechtlichen Situation anzupassen scheint, weg von der ideologisch geprägten „Rekommunalisierung“, hin zur organisatorisch korrekten „Kommunalisierung“ – die Verantwortung der Entsorgung von Abfällen aus privaten Haushalten liegt schon immer bei den öffentlich-rechtlichen Entsorgungsträgern, diese bedienen sich zur Durchführung u.a. privater Dritter – ist sicher ein kleiner, aber auch „innovativer“ Schritt in der Diskussion hierüber. Vielmehr zeigen jedoch jüngere Projekte der Kommunalisierung, in welcher Vielfalt Organisationsformen geeignet sind, politische und betriebliche Ziele durch unterschiedliche Ausprägungen der Eigenerstellung zu erreichen. Und auch die seit einigen Jahren erfolgreich kommunalisierten Betriebe entwickelten sich aufgrund innovativer Managementkonzepte zu wirtschaftlich wettbewerbsfähigen Organisationen.



Vor dem Hintergrund dieser Entwicklungen entstand das Konzept für die diesjährige Zukunftswerkstatt, das innovative, zukunftsgerichtete Aspekte einer Kommunalisierung in den Mittelpunkt stellen sollte. Folgerichtig wurden neben der Aufarbeitung des Stands der „Rekommunalisierung“ vor allem zukunftsfähige Varianten in der organisatorischen Umsetzung gesucht und gefunden.

Und auch die Ziele und Motive einer Kommunalisierung sind nicht nur durch Wirtschaftlichkeitsüberlegungen getrieben. Immer häufiger werden Lösungen gesucht, die es den betrieblich und politisch Verantwortlichen z.B. ermöglichen, durch die

Kommunalisierung zukünftig die kommunale Hoheit über die Stoffströme zu sichern.

Schließlich folgten mehr als 30 Teilnehmer und neun hochkarätige Referenten den Einladungen und sorgten am Veranstaltungstag für interessante und teilweise kontroverse Diskussionen über innovative Aspekte der Kommunalisierung in der Abfallwirtschaft.

Lesen Sie hier die wesentlichen Inhalte der unterschiedlichen Modelle und welche Erfahrungen die Gebietskörperschaften bisher sammeln konnten.



Helmut Schmidt, Vors. des VKS im VKU Bayern und 2. Werksleiter AWM, AWM, München

Kommunale Daseinsvorsorge und Citizen Value durch kommunale Entsorgungsbetriebe

Mit seinem Eröffnungsvortrag brachte Herr Schmidt die derzeitige Situation kommunaler Abfallwirtschaftsbetriebe auf den Punkt. Nicht nur ökonomische Überlegungen, sondern auch ökologische und gesellschaftliche Ziele bestimmen die Gemeinwohlorientierung der Zukunft. Unter Verweis auf die Spannungsfelder im Marktumfeld kommunaler und privater Leistungserstellung beschrieb er am Beispiel des AWM die Vorteile kommunaler Leistungserstellung, die u.a. die Merkmale Nachhaltigkeit, Näheprinzip, soziale Verantwortung und auch Stärkung des Wettbewerbs in der Region erfüllen.



Björn Klippel, Geschäftsführer, TIM CONSULT, Mannheim

(Re)Kommunalisierung – neue Motive und Lösungen der kommunalen Leistungserstellung

Nach den ersten erfolgreichen Kommunalisierungsprojekten sind die Betriebe derzeit dabei, neue, innovative Formen der Eigenerstellung umzusetzen, beschreibt Herr Klippel die Erfahrungen aus den Projekten von TIM CONSULT. Ausschlaggebend hierfür sind neue Motive, wie z.B. Leistungsverweigerung, langfristige Verteidigung von Markt & Wirtschaftlichkeit, politische Gestaltungshoheit u.a.m. Gleichzeitig werden erweiterte Leistungsfelder erschlossen, wie die Vermarktung von Wertstoffen oder die Vermarktung von kommunalen Kapazitäten. Die hierzu optimalen Organisationslösungen beschränken sich nicht mehr nur auf die vollständige Kommunalisierung, die interkommunale Zusammenarbeit oder den PPP-Ansatz – zukunftsfähig werden vor allem Kombinationen dieser Modelle sein.



Ulrich Reuter, Vorstand RegioEntsorgung AöR, Würselen

(Re)Kommunalisierung in interkommunaler Kooperation

Am Beispiel der RegioEntsorgung zeigte Herr Reuter die Vorteile der Kommunalisierung in der Organisation eines Zweckverbandes auf. Insbesondere für kleinere Kommunen stelle die interkommunale Zusammenarbeit eine Alternative zur privaten Leistungserstellung dar. Und dies bei 100%iger Tariftreue des BDE-Tarifs. Beim Wettbewerb der Papiertonne wies Herr Reuter auf die Vorteile der flächendeckenden Versorgung hin, gleichzeitig werden mit der Vereinsammlung regionalpolitische Ziele erfüllt. Dass dieses Modell auf dem richtigen Weg ist, zeigt das Interesse weiterer Kommunen, für die die Ausschreibung zu Beginn günstiger war, mittlerweile aber den Kontakt zur RegioEntsorgung suchen, da sie von der Flexibilität und Qualität der Kommunalisierung überzeugt wurden.



Hilbert Bocksnick, Verbandsgeschäftsführer, ZAKB, Lampertheim

Über die Kooperation zur (Re)Kommunalisierung

Einen evolutionären Ansatz beschrieb Herr Bocksnick mit der Gründung der Begsträßer Umwelt Service GmbH (BUS) im Jahre 2002 und anschließender Beteiligung der Meinhardt Städtereinigung (MSR) als Minderheitsbeteiligte. Eine geänderte Rechtsprechung des EuGH und eine Verfügung des RP im Jahre 2007 ermöglichten neue Gestaltungsoptionen für eine kommunale Lösung. Nach intensiver wirtschaftlicher, rechtlicher und steuerlicher Prüfung erfolgte 2008 der Rückkauf aller MSR-Anteile und die Umsetzung der Kommunalisierung in Form einer Inhouse-fähigen GmbH-Struktur. Dabei war den Gremien vor allem ein Erhalt der Einflussnahme auf die Aufgabenerfüllung wichtig, aber auch die Möglichkeit, dem Lohndumping zu begegnen, spielte eine Rolle, wie Herr Bocksnick noch einmal hervorhob. Dabei betonte er auch die Stärkung der eigenen Kompetenz durch diesen Entwicklungsweg.



Ludgera Decking, Geschäftsführerin, RSAG mbH, Siegburg

(Re)Kommunalisierung zur Steuerung von Stoffströmen

Mit der Feststellung „Der Wettlauf um die Rohstoffe hat längst begonnen“ beschrieb Frau Decking die Entwicklung von Verwaltungsstrukturen hin zu operativen Betrieben. Erlöserzielung für Wertstoffe und Energieträger, Steuerung der Abfälle in die wirtschaftlichsten Entsorgungswege und die Möglichkeit zur Optimierung von Transporten waren die Ziele bei der Kommunalisierung der Sammlung und Sortierung. Hinzu kam der strategische Einstieg in die Sammlung zur Akquisition von Gewerbekunden. Diese Entwicklung setzt sich mit der Bündelung der Kräfte im ZV Rheinische Entsorgungs-Kooperation (REK) fort. Dabei verwies Frau Decking darauf, genau hinzuschauen, wer welche Aufgaben übernimmt – in Eigenerstellung, als PPP oder in privater Lösung. Und sie machte deutlich, dass die zusätzlichen Aufgaben und damit verbundenen Verantwortlichkeiten viel Spaß machen, auf die Mitarbeiter motivierend wirken und über eine hohe Akzeptanz bei Kollegen und der Politik verfügen.



Lutz Pätzold, Vorstandsvorsteher, SBAZV, Ludwigsfelde

Beschaffung eigener Ressourcen - erste Erfahrungen nach dem Übergang

Mit geglücktem Start des eigenen Abfuhrbetriebes zum 1.1.2010 verfügte der SBAZV über die jüngsten Erfahrungen einer Kommunalisierung. Aus diesem Grunde machte Herr Pätzold jene Erfolgsfaktoren deutlich, die für ihn wesentlich bei diesem komplexen Projekt waren. Neben einem detaillierten Projektmanagement der einzelnen Teilprojekte nahm sich der SBAZV drei Jahre Zeit für die Umsetzung, in denen es möglich war, vor allem auch die weichen Faktoren einer solchen Veränderung zu berücksichtigen. Im Vergleich zur fortgesetzten Ausschreibung konnte sich Herr Pätzold schon jetzt über erschlossene Einsparungen freuen.



Walter Hartwig, Vorstand VIVO, Warngau

Synergieeffekte durch eigene Abfuhr

Über eine „Abfindung“ des regionalen Dienstleisters für die Übernahme des Abfuhrgeschäfts beschrieb Herr Hartwig einen Weg, die Kommunalisierung auch in kurzer Zeit erfolgreich zu realisieren. Von der politischen Entscheidung im Januar 2006 verging gerade mal ein Jahr bis zur Umsetzung zum 1.1.2007. Dabei wurden die politischen Ziele erreicht, wie z.B. Kosteneinsparung 30 %, dauerhafte Sicherung der vorhandenen Arbeitsplätze, Verbesserung der Abfuhrqualität, höhere politische Akzeptanz. Daneben wies Herr Hartwig auf realisierte Synergien bei der Papiertonne, der Abfuhr der Wertstoffhöfe und der besseren Verzahnung von Verwaltung und Betrieb hin.



Dr. Manfred Kriek, Geschäftsführer, AWG Abfallwirtschaft Landkreis Calw

Optimale Organisationsform in der Abfallwirtschaft?

Die Erfahrungen von Dr. Kriek machten deutlich, eine optimale Organisation besteht in einem Mix aus Organisationsmodellen mit unterschiedlichem Grad der Eigenerstellung der Leistungen. Die AWG verfügt mit ihren Gesellschaften über unterschiedliche Lösungen. Besonders kontrovers wurde die 49% Beteiligung der Alba AG als reine Finanzbeteiligung an der Umwelt-Service Nordschwarzwald GmbH diskutiert. Neben den wirtschaftlichen Zielen, wies Dr. Kriek vor allem auf weitere Zielerreichungen, wie das Stoffstrommanagement für Anlagen, Vertriebs Know-how, Vermarktungserlöse und allgemein die Präsenz im Abfallwirtschaftsmarkt hin.



Wolf Eisenmann, Erster Landesbeamter, Landkreis Böblingen

(Re)kommunalisiert – was nun? Freude oder Frust mit neuen Aufgaben?

Auch am Ende seines Beitrages ließ Herr Eisenmann die Frage offen. Der AWB Böblingen ist seit vielen Jahren kommunal erfolgreich. Dies zeigt sich vor allem an erheblichen Einsparungen aufgrund unterschiedlicher Optimierungen in der Tourenplanung oder der Kapazitätsauslastung. Weitere Vorteile kommunaler Leistungserstellung ergaben sich im Bereich Kunden-Service. So ist eine signifikante Reduzierung der Reklamationen zu verzeichnen, eine schnellere Bearbeitung der Reklamationen erreicht und es wird ein Kunden-Service aus einer Hand angeboten. Aber Herr Eisenmann wies auch auf einige Frust-Faktoren der selbstdurchgeführten Entsorgung hin: die Allzuständigkeit des Betriebes, das Dilemma zwischen Kunden-Service und Wirtschaftlichkeit oder die Probleme der Abfuhr im Winter.



Karl-Heinz Kellermann, Werkleiter, ZAW Donau-Wald

Teil-(Re)Kommunalisierung – 1. Schritt oder Fehltritt? Erfahrungen nach 2 Jahren „eigene“ Müllabfuhr

Probleme mit der Leistungsqualität privater Entsorger, Gefährdung der Entsorgungssicherheit durch Insolvenzen und Subunternehmer als Kostentreiber waren ausschlaggebend für die Kommunalisierung beim ZAW Donau-Wald. Herr Kellermann stellte dar, wie sich die Entscheidung zur Kommunalisierung aufgrund der Bewertung einer Vielzahl von Kriterien entwickelte. Im Vergleich standen die Ei-

generstellung, das PPP-Modell und die Fremdvergabe. Die Kriterien umfassten Entsorgungssicherheit/-qualität, Flexibilität, Kosten, Arbeitsplätze, DSD-PPK-Diskussion, Verwaltung, Konkurrenzsituation, Logistik-Kenntnisse und den Entsorgungsstandard. Die Entscheidung zugunsten der Kommunalisierung fasste Herr Kellermann nach zwei Jahren Erfahrung zusammen: die Kommunalisierung ist kein Allheilmittel, aber als Reaktion auf die Verdrängung durch Private, als Reaktion auf Ausschreibungszwänge und als Reaktion auf kartellrechtliche Sichtweisen ist sie sowohl wirtschaftlich als auch in der Qualität der Aufgabenerfüllung für die kommunale Seite eine ernsthafte Alternative.

TIM CONSULT hat in den vergangenen Jahren eine Vielzahl an unterschiedlichen Organisationskonzepten für kommunale Abfallwirtschaftsbetriebe entwickelt. Dabei steht immer die Umsetzungsfähigkeit der Lösungen im Sinne organisatorischer und personeller Machbarkeit im Rahmen rechtlicher Möglichkeiten im Vordergrund. Gerne geben wir auch Ihnen Antwort auf die Frage, welche zukünftige Organisation zur Erfüllung ihrer abfallwirtschaftlichen Leistungen und zur Erreichung Ihrer Ziele die geeignete Lösung ist.

Dr. Frank Wißkirchen
Bereichsleiter Public Management
Tel.: 0621 / 150 448 - 91
f.wisskirchen@timconsult.de

Thilo Haid
Seniorberater
Tel.: 0621 / 150 448 - 69
t.haid@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

Aus der Praxis II: Neuausschreibung der Abfallabfuhr und Behälterbeschaffung im Verbandsgebiet des Entsorgungsverband Saar

Anfang März ist die Behälteraufstellung im Verbandsgebiet des Entsorgungsverband Saar (EVS) angelaufen. Parallel hierzu bereiten sich die privaten Dienstleister auf ihre neue Aufgabe der Abfallabfuhr im Verbandsgebiet vor. Die Ausschreibungen dieser Leistungen und deren Umsetzung sind zwei wichtige Meilensteine im Rahmen der Einführung eines neuen Gebührensystems beim EVS. TIM CONSULT begleitete diese Ausschreibungen und unterstützt den EVS auch in der derzeitigen Umsetzungsphase der Ausschreibungsergebnisse.

Im Jahr 2008 entschied die Verbandsversammlung des EVS die Umstellung auf ein verursachungsgerechtes Gebührensystem.

Dies bedeutet, dass ab dem 01. Januar 2011 die Abfallgebühren in 43 Kommunen entsprechend der wahrgenommenen Leerungen erhoben werden sollen. Zwei Kommunen (Losheim und St. Ingbert) entschieden sich für ein Gebührensystem, das auf dem Leerungsgewicht basiert.

Aufgrund der auslaufenden Verträge mit den derzeitigen Dienstleistern zum 30. Juni 2010 wurde die Neuausschreibung der Leistungen für Sammlung und Transport von Siedlungsabfällen im Verbandsgebiet erforderlich.

Durchführung der Ausschreibung Sammlung und Beförderung von Rest-, Sperr- und Bioabfall

Zur Umsetzung des künftigen Gebührensystems musste die Leistung der Sammlung und Beförderung um die Erfassung der Behälterleerungen bzw. des Leerungsgewichts erweitert werden. Diese Daten sind Grundlage für den Gebührenbescheid. In der Leistungsbeschreibung mussten deshalb eine Vielzahl technischer Details, die u. a. die Waagen an den Sammelfahrzeugen in Losheim oder auch die das Erfassen der Transpondernummern am Bordcomputer des Sammelfahrzeuges betreffen, geregelt werden.

Aus Gründen des Mittelstandschutzes wurde das EVS-Gebiet für die Ausschreibung in fünf Regionallose aufgeteilt. Die Bieter hatten die Möglichkeit, für ein, mehrere oder alle Regionallose Angebote einzureichen. Die Zahl der eingegangenen Angebote zeigte das große Interesse der Dienstleister an dem Ausschreibungsverfahren.

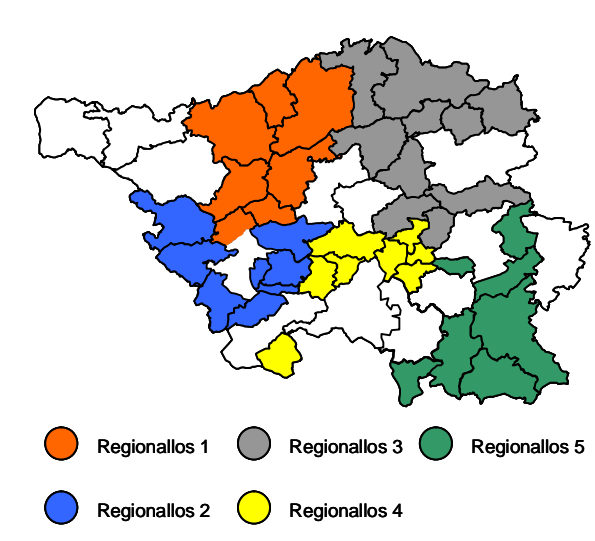


Abb. 1: Mittelstandsorientierte Regionallose

Nach anschließender Auswertung der Bieterunterlagen konnte der Zuschlag fristgerecht erteilt werden. Die Fa. Paulus GmbH wird 2 der 5 Regionallose und die Arbeitsgemeinschaft Adam / Jakob Becker/ Hero 3 der 5 Regionallose ab dem 01. Juli 2010 abfahren.

Derzeit unterstützt TIM CONSULT den EVS in der Umsetzung, um sicherzustellen, dass die Leistungen mit Vertragsbeginn reibungslos erbracht werden.

Durchführung der Ausschreibung Behälterbeschaffung und -erstverteilung

Mit der Entscheidung für ein neues Gebührensystem, das auf der Anzahl der Leerungen bzw. dem Leerungsgewicht basiert, ging zugleich die Entscheidung für die Beschaffung neuer Müllgefäße einher, die mit entsprechenden Transpondern zur Identifikation der Gefäße ausgestattet sind. Die Nachrüstung der vorhandenen Müllgefäße mit Transpondern war aus wirtschaftlichen Gründen keine Alternative, nicht zuletzt, weil die meisten Gefäße aufgrund ihres Alters demnächst sowieso ausgetauscht werden müssten.

Ausgeschrieben wurden in einem Gesamtlos MGB der Größen 120 l und 240 l für die Fraktionen Restabfall und Bioabfall. Für ein Gesamtlos sprach, dass beide Behälter bezüglich der Korpusfarbe identisch sein sollten, die Fraktion wird durch die Deckelfarbe unterschieden. Eine sinnvolle Entscheidung des EVS aufgrund der Möglichkeit zum Deckeltausch bei Behälterengpässen einer Fraktion. Ein weiterer Punkt, der für die Ausschreibung der Behälter in einem Gesamtlos sprach, war in der Möglichkeit des Behälter austauschs zwischen den 45 Kommunen zu sehen. Aufgrund dessen, dass alle Behälter vom gleichen Hersteller geliefert werden, kann bei einem Behälterengpass in einer Kommune auf den möglichen Behälterüberhang einer anderen Kommune zurückgegriffen werden.

Diese Entscheidung zur Ausschreibung in einem Gesamtlos wurde von einem Interessenten gerügt. Nachdem der EVS erklärt hatte, dieser Rüge nicht abhelfen zu wollen, wurde von diesem ein Antrag zur Einleitung eines Vergabenachprüfungsverfahrens gestellt. Nicht zuletzt aufgrund der erfahrenen Verfahrensführung von TIM CONSULT und der ausgezeichneten Kooperation zwischen der Vergabestelle des EVS und TIM CONSULT entschied die Vergabekammer des Saarlandes zu Gunsten des EVS.

Somit konnte die Erstverteilung der ca. 360.000 Behälter planungsgemäß Anfang März 2010 starten, diese wird noch bis Ende Juni 2010 andauern.

Die Ausschreibung zählt damit zu einer der deutschlandweit größten Ausschreibungen im Bereich der Behälterbeschaffung und -erstverteilung.

In Zusammenarbeit mit der Vergabestelle des EVS führte TIM CONSULT diese beiden Ausschreibungen aufgrund seiner 15-jährigen Erfahrungen mit nationalen und EU-weiten Ausschreibungen erfolgreich durch.

Umsetzung der Ausschreibungsergebnisse

Die Umsetzung der Ausschreibungsergebnisse bezüglich der Sammlung und Beförderung von Siedlungsabfällen sowie der Beschaffung von Behältern und deren Erstverteilung erfolgt derzeit unter den Bedingungen eines restriktiven Zeitplanes beim EVS. Dieser muss auf die übrigen Teilprojekte, insbesondere auf den Aufbau des Kunden-Service-Centers abgestimmt sein.

Aufgrund der Erfahrungen als Umsetzungsberatung unterstützt TIM CONSULT den EVS operativ bei der Umsetzung der Ausschreibungsergebnisse. Hierzu zählen u. a. die Abstimmung der von den

Dienstleistern zu erstellenden Aktivitäten- und Zeitpläne und deren laufende Überwachung mit entsprechenden Maßnahmen beim Auftreten von Abweichungen. Hierzu hält TIM CONSULT engen Kontakt zu den Dienstleistern, um bspw. Terminengpässe bei der Fahrzeugbeschaffung einschl. Ident-system identifizieren zu können.

Aufgrund des Einsatzes eines praxisbewährten Projekt- und Risikomanagements durch TIM CONSULT sind zum jetzigen Zeitpunkt alle Maßnahmen im vorgesehenen Zeitplan.

Auch weiterhin wird TIM CONSULT die Umsetzung der Ausschreibungsergebnisse begleiten. Die zukünftige Abfuhr auf Basis der Identtechnik, die Übermittlung der Sammeldaten an den Auftraggeber und das Erstellen des Gebührenbescheids auf deren Grundlage werden gerade in der Startphase ein besonderes Augenmerk verlangen.

Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit dem EVS.

Gerne unterstützen wir auch Sie bei Ihren Ausschreibungen und stehen für weitere Informationen gerne zur Verfügung.

In der letzten Ausgabe des Recycling Magazin (Ausgabe 06 vom 22.03.2010) erschien der Artikel „Schwarzmüller sind chancenlos“. In diesem Bericht werden das Projekt des EVS und die Sichtweise von TIM CONSULT dargestellt.

Christine Gozian
Beraterin
Tel.: 0621 / 150 448 - 84
c.gozian@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

Aktuelles: VOL/A noch nicht in Kraft getreten

Nachdem im Dezember des vergangenen Jahres 2009 die Bekanntmachung der Neufassung von der VOL/A im Bundesanzeiger erschienen ist, kann ein Inkrafttreten dieser bis heute noch nicht verzeichnet werden.

Die neue VOL/A 2009 wird weiterhin in Abschnitte für Ausschreibungen unterhalb und oberhalb der Schwellwerte unterteilt sein. Da sich die Anwendung der VOL/A im Oberschwellenbereich nach der Vergabeverordnung (VgV) bestimmt, ist folglich das Inkrafttreten der VOL/A vom Inkrafttreten der VgV abhängig.

Am 26. März 2010 tagt der Bundesrat mit der Zielsetzung, die neue VgV zu beschließen. Der Bundesrat stimmte der VgV jedoch nur unter der Maßgabe zu, dass bestimmte Änderungen vorgenommen werden. Diese müssen nun in den Text aufgenommen werden. Im Anschluss muss der Bundesrat erneut tagen. Wann die neue VOL/A letztendlich in Kraft treten wird, bleibt daher weiterhin fraglich.

Den Beschluss der Bundesratsitzung vom 26.03.2010 finden Sie hier:

http://www.bundesrat.de/cln_171/SharedDocs/Drucksachen/2010/0001-0100/40-10_28B_29.templateId=raw,property=publicationFile.pdf/40-10%28B%29.pdf

Christine Gozian
Beraterin
Tel.: 0621 / 150 448 - 84
c.gozian@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

Tourenoptimierung zum Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit – der TIM CONSULT Ansatz

Die Sammlung und der Transport von Abfällen sind neben der eigentlichen Entsorgung der Hauptkostentreiber in der kommunalen Abfallwirtschaft. Entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg eines Betriebes ist die optimale Auslastung der vorhandenen Ressourcen. Nur durch eine optimale Tourenstruktur können die Kosten und damit die Gebühren für die Kunden auf einem vertretbaren Niveau gehalten werden.

In diesem und einem weiteren Artikel im nächsten Newsletter stellt TIM CONSULT ihre Vorgehensweise bei der Tourenplanung vor und zeigt auf, worauf es dabei ankommt.

Das Thema Optimierung wird meist mit erstaunlicher Regelmäßigkeit von Bürgern und Politik auf die Tagesordnung gestellt. Ansatzpunkte bieten eine Verschlinkung der Verwaltung, eine Veränderung des Arbeitszeitmodells oder die Änderung der Lohnstruktur – das oftmals deutlich höhere Potenzial steckt jedoch in der Tourenplanung verborgen. Über Jahre gewachsen, entsteht nicht selten eine deutliche Diskrepanz zwischen der Leistungsfähigkeit der Fahrzeuge, deren Besatzung und der Entwicklung der Kommune auf der einen Seite und dem Planungsstand der Touren auf der anderen Seite.

In den 15 Jahren unserer Beratungstätigkeit gehören Projekte zur Tourenoptimierung zum Kerngeschäft unseres Kompetenzbereichs Leistungen & Prozesse. Dabei haben wir unserer Methoden und Instrumente ständig weiterentwickelt und sind heute in der Lage, grafisch unterstützte, an das Sammelgebiet und dessen Anforderungen angepasste Tourenplanungen für unsere Kunden durchzuführen..

Unser Tourenplanungsansatz gliedert sich in drei Hauptphasen und eine begleitende Phase der Kommunikationsunterstützung:

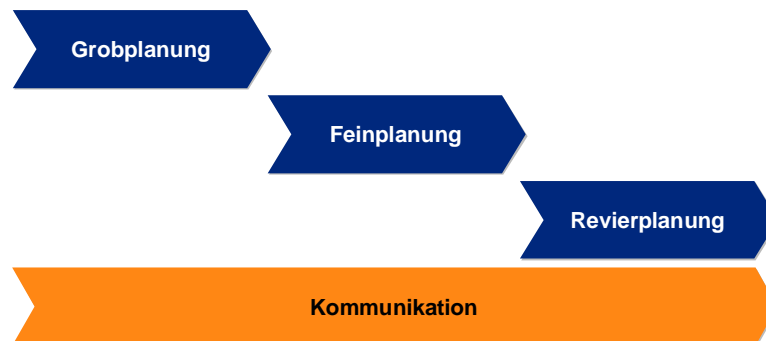


Abb. 1: Hauptphasen der Tourenplanung

In der **Grobplanungsphase** werden die Grundlagen für die Tourenplanung geschaffen. Sämtliche Parameter und Rahmenvorgaben für die eigentliche Feinplanung werden in dieser Phase geprüft und festgelegt. Wir legen in dieser Phase großen Wert auf die Einbeziehung möglichst aller relevanter Gruppen wie bspw. dem Personalrat, Vorarbeiter, Fuhrparkleiter oder Disponenten.

In der **Feinplanungsphase** werden unter Berücksichtigung der in der Grobplanungsphase erarbeiteten Vorgaben Tagestouren geplant. Wir legen dabei Wert auf die Einbeziehung von Mitarbeitern mit Ortskenntnis. Nur so kann sichergestellt werden, dass die geplanten Touren reibungslos umgesetzt werden können.

Die **Revierereinsatzplanung** umfasst die tägliche Durchführung der Touren und somit die konkrete Fahrzeug- und Personalzuweisung.

Die Unterstützung der Tourenoptimierung durch eine angepasste **Kommunikation**, d.h. die Information und Einbeziehung der betroffenen Interessengruppen (z.B. Mitarbeiter, Personalrat, Politik, Bürger) ist ein wesentlicher Faktor für den Projekterfolg.

Unser Vorgehen in der Grobplanungsphase

Groß- oder Kleinstadt, Flachland oder Gebirge, Altstadt oder Neubaugebiet – unterschiedliche Strukturen erfordern eine individuelle Berücksichtigung bei der Tourenplanung. Hinzu kommen Rahmenvorgaben (z.B. Leerung aller Fraktionen am gleichen Tag, saisonale Leerungsrhythmusveränderungen). Das Finden und Bewerten der leistungsbeeinflussenden Faktoren ist die Herausforderung in der Grobplanungsphase.

Durch Workshops und Abstimmrunden binden wir in Absprache mit den Verantwortlichen ausgewählte Mitarbeiter ein und nutzen deren tägliche Erfahrung. Zudem sichert die umfangreiche Einbindung die Akzeptanz in der Umsetzung.

Viele, vermeintlich als stark beeinflussend betrachtete Faktoren erweisen sich im Praxistest oftmals als kaum relevant. Zur Überprüfung der vereinbarten Faktoren begleiten wir ausgewählte Touren.

Neben der Berücksichtigung von Erschwernissen ist die Festlegung der zukünftigen Sammelleistung ein zweiter Schwerpunkt der Grobplanungsphase und weiterer Diskussionsschwerpunkt der Workshops. Weniger der Vergleich mit Dritten als vielmehr die Betrachtung der Leistung bei den derzeit gefahrenen Touren gibt Aufschluss über die Leistungsfähigkeit des Betriebs. TIM CONSULT bewertet dabei die Touren nach dem TIM CONSULT -Nettosammelzeitmodell:

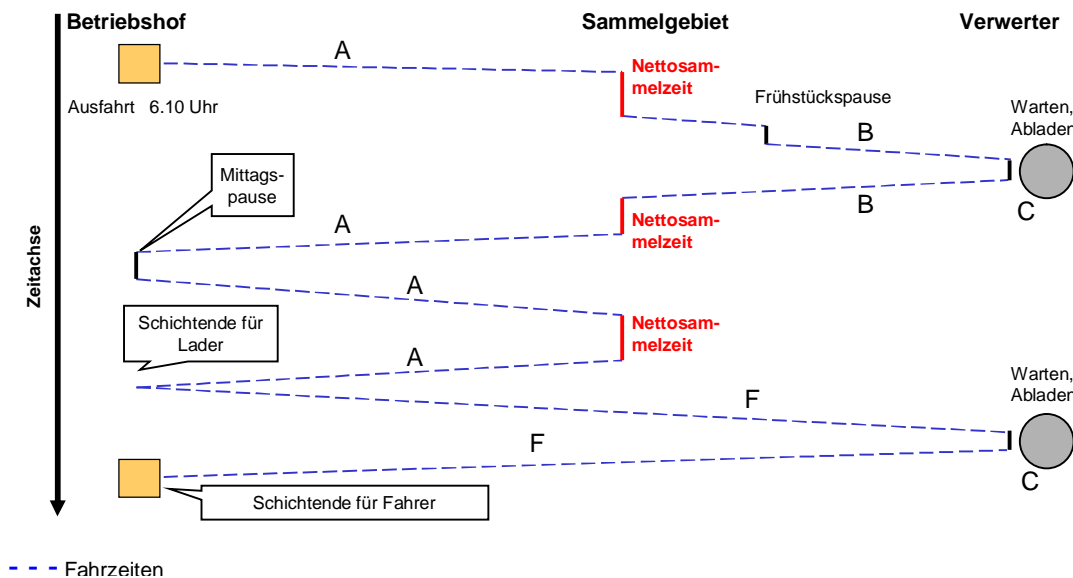


Abb.2 : Vereinfachte Darstellung des TIM CONSULT-Nettosammelzeitmodells

Wartezeiten bei der Entladung werden in diesem Modell ebenso berücksichtigt wie Zwischenfahrten oder andere unproduktive Zeiten. Behälter werden aufgrund Ihrer Art (Größe, Fraktion) und des Standortes (Erschwernisse) mit Faktoren bewertet und als Behälteräquivalent vergleichbar gemacht.

Mit dem Nettosammelzeitmodell wird die Vergleichbarkeit der Touren geschaffen. Es werden Defizite in der Tourzusammenstellung (lange Zwischenfahrten, unproduktive Zeiten) offengelegt und die Leistung je Tour bzw. je Lader und Nettosammelzeitstunde ermittelt. Diese IST-Leistung bildet die Grundlage zur Diskussion der zukünftigen Leistung, die wiederum eine der wesentlichen Grundlagen der Neuplanung darstellt.

Nicht nur die IST-Touren können mit dem Nettosammelzeitmodell bewertet werden. Mit dem Nettosammelzeitmodell kann ein Vergleich der Tourenneuplanung mit den bisherigen Touren durchgeführt und die Verbesserung dargestellt werden. Auch kann mit dem Nettosammelzeitmodell ein permanentes operatives Leistungscontrolling realisiert werden.

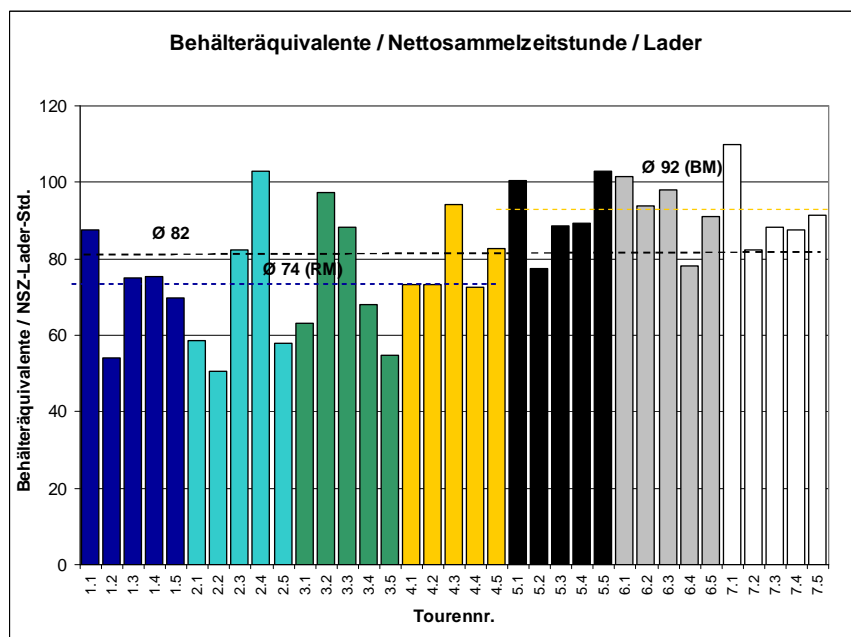


Abb.3 : Vergleich der Touren nach TIM CONSULT-Nettosammelzeitmodell

Die Grobplanungsphase endet mit Festlegung des Leistungswertes und der zu berücksichtigenden Erschwernisfaktoren und bildet so die Grundlage der Feinplanung.

Unser weiteres Vorgehen bei der Tourenneuplanung und die Wichtigkeit der begleitenden Kommunikation wird Inhalt des nächsten Newsletter sein.

Gerne unterstützen wir auch Sie bei der optimalen Planung Ihrer Touren. Für weitere Informationen schreiben Sie uns [hier](#) oder rufen Sie uns einfach an.

Ralf Gruner
 Projektleiter
 Tel.: 0621 / 150 448 - 83
r.gruner@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

Vergabepraxis: Mittelstandspolitik zu Lasten der Gebührenzahler: Elektronische Auktion wider Erwarten nicht Teil der neuen VOL/A

Entgegen der Anfang 2009 verabschiedeten Vergaberechtsreform, die bereits im geänderten Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) eine Regelung zur Einführung der sog. elektronischen Auktion als Regelverfahren enthielt, wurde die elektronische Auktion nicht in den aktuellen Entwurf der VOL/A übernommen Auch wenn der Entwurf nicht wie erwartet im Frühjahr in Kraft getreten ist, setzt sich TIM CONSULT mit den Auswirkungen eines Verzichts auf die elektronische Auktion auseinander.

Der neue Entwurf der Vergabe- und Vertragsordnung für Leistungen – Teil A (VOL/A) wurde am 29. Dezember 2009 im Bundesanzeiger bekanntgemacht. Die VOL/A enthält hierbei die notwendigen Ausführungsvorschriften für die Durchführung von öffentlichen Beschaffungsverfahren.

Im Rahmen der Vergaberechtsreform 2009, die mit der Verkündung des Gesetzes zur Modernisierung des Vergaberechts am 23. April 2009 und der Änderung des GWB gestartet ist, stellt die Neufassung der VOL/A eine weitere Stufe dar. Ursprünglich war erwartet worden, dass die elektronische Auktion, die in der geänderten Fassung des GWB bereits enthalten war, auch ihren Weg in die VOL/A finden wird. Dies ist allerdings zum Leidwesen der öffentlichen Beschaffungsstellen nicht der Fall.

Hintergrund: Entscheidung gegen elektronische Auktion

Das mit dem Entwurf der VOL/A befasste Gremium, der „Deutsche Vergabe- und Vertragsausschuss für Lieferungen und Dienstleistungen“ (DVAL), hat laut seiner Stellungnahme zum Entwurf auf die Umsetzung der „elektronischen Auktion“ nach § 101 Absatz 6 Satz 1 GWB explizit verzichtet. Als Begründung wurde knapp auf „mittelstandpolitische Gründe“ verwiesen. Eine detaillierte Begründung ist bisher nicht (im Internet) verfügbar.

Dem DVAL gehören neben Ministerien, Spitzenverbänden der öffentlichen Hand auch die Spitzenverbände der Wirtschaft an. Dass in einer solchen Zusammensetzung einer Verfahrensart zur Erhöhung des Preiswettbewerbs – durch die elektronische Auktion zu erwarten – ohne Vorbehalte zugestimmt werden würde, erscheint zweifelhaft.

Aus Sicht der kommunalen Entsorgungsträger ist diese Entscheidung des DVAL bedauerlich, da die elektronische Auktion zu einer Verbesserung der erzielten Konditionen z.B. bei der Vermarktung von Wertstoffen wie Altpapier aus kommunaler Sammlung geführt hätte. Die Erlöse der Wertstoffvermarktung fließen regelmäßig in den Gebührenhaushalt und decken je nach Marktlage zum Teil die Kosten der Einsammlung. Dass diese Verbesserung der Verwertungserlöse durch die Auktionierung möglich ist, wurde bereits von kommunalen Betrieben demonstriert, die zusammen mit TIM CONSULT elektronische Auktionen zur Vermarktung von Altpapier in der Vergangenheit durchgeführt haben.

Des Weiteren zeigen die Erfahrungen, dass die Einführung der elektronischen Auktion als Verfahrensart nicht zu „ruinösen“ Preiswettbewerben führen wird, wie von Kritikern befürchtet wird. Für die Durchführung einer elektronischen Auktion würden nämlich die gleichen vergaberechtlichen Standards gelten wie für konventionelle Verfahrensarten. Zum Verfahren selbst würden so z.B. nur fachlich geeignete Bieter zugelassen werden, von denen zu erwarten ist, dass sie ähnlich vertretbare Angebote abgeben wie bei konventionellen Ausschreibungen.

Vielmehr bietet auch eine konventionelle Ausschreibung, bei denen der beste Angebotspreis gerade nicht bekannt ist, keinen Schutz davor, dass Bieter ruinöse Preise bieten, um den Auftrag „um jeden Preis“ zu erhalten.

Dynamisches Beschaffungsverfahren als Alternative?

Das mit der Änderung des GWB ebenfalls eingeführte sog. dynamische Beschaffungsverfahren hat im Gegensatz zur elektronischen Auktion seinen Weg in die Neufassung der VOL/A gefunden. Das dynamische Beschaffungsverfahren ist hierbei ein offenes Verfahren, dessen Verfahrensschritte auf entsprechenden elektronischen Vergabeplattformen abgewickelt werden.

Im Gegensatz zu einer herkömmlichen offenen Ausschreibung verfügt der Bieter bei dem dynamischen Beschaffungsverfahren über die Möglichkeit, seinen Angebotspreis während der Angebotsfrist zu verändern. Da das dynamische Beschaffungsverfahren elektronisch abläuft, wird die nachträgliche Änderung erheblich vereinfacht.

Eingeschränkt wird diese Art der Beschaffung nach § 101 Absatz 6 Satz 2 GWB allerdings auf „marktübliche Leistungen, bei denen die allgemein auf dem Markt verfügbaren Spezifikationen den Anforderungen des Auftraggebers genügen“. In der Praxis dürfte dies insbesondere auf regelmäßig zu beschaffende Leistungen zutreffen, wie z.B. Büromaterialien und Ersatzteile.

Das dynamische Beschaffungsverfahren wird aufgrund dieser Einschränkung in der Ausschreibung umfangreicher abfallwirtschaftlicher Leistungen keine Rolle spielen. Insbesondere bei der Ausschreibung von Sammel- und Transportdienstleistungen werden in der Regel besondere Anforderungen seitens des Auftraggebers an die Leistungserbringung gestellt werden müssen, so dass es sich bei der ausgeschriebenen Leistung nicht um „marktübliche Leistungen“ handeln wird. Denkbar wäre allerdings die Nutzung des dynamischen Verfahrens für die Ausschreibung von bestimmten Verwertungsleistungen für Wertstoffe, welche nach marktüblichen Standards ablaufen.

Jedoch wird das dynamische Verfahren hierbei nicht die elektronische Auktion ersetzen können. Zwar findet bei beiden Verfahrensarten eine Preisfindung für standardisierte Leistungen auf einer elektronischen Plattform statt, allerdings wird bei dem dynamischen Verfahren keine Information über die Wettbewerber an die Teilnehmer weitergegeben. Bei der elektronischen Auktion wird hingegen jedem der Bieter sein aktueller Rang innerhalb der Gebotsliste genannt, so dass die Bieter ihr Angebot bis zum Ablauf der Auktion verbessern können.

Den im Bundesanzeiger bekanntgemachten Entwurf der VOL/A finden Sie unter folgendem [Link](#) auf den Internetseiten des BMWi. Den Entwurf der VgV finden Sie auf den Internetseiten des Bundesrates: [Link](#) (Top 36).

TIM CONSULT berät Sie gerne bei Ihren Fragen zur Beschaffung abfallwirtschaftlicher Leistungen und steht für Auskünfte über Erfahrungen mit der elektronischen Auktion weiterhin zur Verfügung. Gleichzeitig möchten wir auf unser Seminar zur Ausschreibung der PPK-Verwertung am Ende dieses Newsletters hinweisen.

Jörg Zablonski
Seniorberater
Tel.: 0621 / 150 448 - 85
j.zablonski@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

EU-Recht: Berücksichtigung des Umweltschutzes bei der Fahrzeugbeschaffung

Die europäische Richtlinie 2009/33/EG über die Förderung sauberer und energieeffizienter Straßenfahrzeuge nimmt unmittelbar Einfluss auf die öffentliche Auftragsvergabe. Danach haben öffentliche Auftraggeber bei ihrer Fahrzeugbeschaffung zukünftig Belange des Umweltschutzes zu berücksichtigen.

Ziele und Inhalte der neuen Richtlinie

Ziel der Richtlinie, die bis zum 4. Dezember diesen Jahres in das deutsche Recht umzusetzen ist, ist es, den Beitrag des Verkehrssektors zur Umwelt-, Klima- und Energiepolitik der Europäischen Union zu verbessern. Zu diesem Zweck sollen öffentliche Auftraggeber beim Kauf von Straßenfahrzeugen die Energie- und Umweltauswirkungen, die CO₂-Emissionen und bestimmte Schadstoffemissionen berücksichtigen, die über die gesamte Einsatzzeit des Fahrzeuges hinweg anfallen. Der Markt für saubere und energieeffiziente Fahrzeuge soll so gefördert und belebt werden.

Der persönliche Anwendungsbereich der Richtlinie ist klar umschrieben. Insbesondere sind alle diejenigen Einrichtungen betroffen, die öffentliche Auftraggeber im Sinne des Kartellvergaberechts sind. Dies sind zum Beispiel Kommunen, kommunale Eigenbetriebe oder Gesellschaften, an denen die öffentliche Hand beteiligt ist.

Auch in sachlicher Hinsicht hat die Richtlinie einen weiten Wirkungsbereich. Nahezu alle Personenkraftwagen, leichte und schwere Nutzfahrzeuge sowie Busse sind umfasst. Mithin kann davon ausgegangen werden, dass sich bei jeder Beschaffung, die ein Kraftfahrzeug zum Gegenstand hat, künftig die Neuerung zu berücksichtigen ist.

Die konkreten Auswirkungen auf das Vergabeverfahren

Beim Kauf von Straßenfahrzeugen sind künftig zumindest der Energieverbrauch, CO₂-Emissionen und die Emissionen von NO_x, Nichtmethan-Kohlenwasserstoffen und Partikeln über die gesamte Lebensdauer zu berücksichtigen. Dabei gibt die Richtlinie dem Auftraggeber zwei Optionen an die Hand, wie er diesen Vorgaben nachkommen kann. Zum einen kann er diese in den technischen Spezifikationen für die Energie- und Umweltleistung in den Verdingungsunterlagen für die Beschaffung von Straßenfahrzeugen in Bezug auf die jeweils zu berücksichtigenden Auswirkungen und die weiteren Umweltauswirkungen festlegen. Die zweite Möglichkeit ist, die Umweltauswirkungen im Falle eines Vergabeverfahrens als Zuschlagskriterien zu verwenden.

Für die letztgenannte Option gibt es eine Methode zur Berechnung der über die gesamte Lebensdauer anfallenden Betriebskosten, die angewendet wird, wenn die Umweltauswirkungen zwecks Berücksichtigung bei der Kaufentscheidung finanziell bewertet werden sollen. Hierbei werden die über die gesamte Lebensdauer anfallenden Betriebskosten des Energieverbrauchs sowie monetäre Äquivalente für CO₂-Emissionen und Schadstoffemissionen, die mit dem Betrieb der beschafften Fahrzeuge zusammenhängen, finanziell bewertet und berechnet. Diese sind bei der Ermittlung des wirtschaftlich günstigsten Angebotes zu berücksichtigen.

Martin Peterle
Berater
Tel.: 0621 / 150 448 - 86
m.peterle@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

Software in der Abfallwirtschaft – Marktstudie 2010 erschienen

Wie in fast allen Lebens- und Arbeitsbereichen erlebt auch die kommunale Abfallwirtschaft eine zunehmende Automatisierung ihrer immer komplexer werdenden Prozesse und Abläufe.. Nicht nur moderne Gebührensysteme wie leerungs- oder verwiegungsabhängige Gebührenberechnung, auch die Tourenplanung, der Kunden-Service oder die Sperrabfalldisposition können durch den Einsatz spezieller, abfallwirtschaftlicher Softwaresysteme verbessert und professionalisiert werden.



Gruner, R.; Softwarelösungen in der Abfallwirtschaft; Mannheim 2010; Eigenverlag TIM CONSULT; ISBN: 9783000304743

Bereits 2007 hat TIM CONSULT ihre erste umfangreiche Studie zu den wesentlichen, am Markt verfügbaren Softwarelösungen für die Abfallwirtschaft durchgeführt. Nun, drei Jahre später ist es an der Zeit zu prüfen, welche Weiterentwicklungen durchgeführt wurden und welche Trends die Branche derzeit beschäftigen.

TIM CONSULT hat daher eine **Neuaufgabe der Studie** durchgeführt. Dabei konnten wir den **Teilnehmerkreis noch deutlich erweitern** und auch der Fragenkatalog ist im Vergleich zur letzten Studie noch umfassender. Auf **über 300 Seiten** bietet die Studie einen breiten Marktüberblick mit detaillierten Angaben zu den Systemen der teilnehmenden Anbieter.

Sollten Sie sich also im Moment mit der Neu- oder Ersatzbeschaffung von Softwarelösungen für Ihren Betrieb beschäftigen oder Ihr bestehendes System erweitern wollen, so kann Ihnen unsere Studie einen umfassenden und detaillierten Marktüberblick bieten. Eine Entscheidung für eine bestimmte Software bedeutet eine hohe Investition und die Bindung an dieses System für viele Jahre. Aus diesem Grund muss die Auswahl der optimalen Lösung ein besonderes Gewicht erhalten und ausreichend Zeit hierfür eingeplant werden

TIM CONSULT ist seit fünfzehn Jahren verlässlicher Berater der Abfallwirtschaft. Auswahl und Einführung von Software ist dabei immer wieder Gegenstand unserer Projekte. Wir unterstützen unsere Kunden von der Vorbereitung über die Auswahl bis zur Einführung.

Die Studie ist über TIM CONSULT erhältlich. Zur Bestellung schreiben Sie uns [hier](#) eine Email. Gerne geben wir Ihnen auch weitere Informationen per Email oder persönlich am Telefon.

Ralf Gruner
Projektleiter
Tel.: 0621 / 150 448 - 83
r.gruner@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

Nachlese: Seminarveranstaltung – Kunden-Service in der Kommunalen Abfallwirtschaft

Hervorragende Referenten und eine große Zahl interessierter Teilnehmer aus dem gesamten Bundesgebiet, führten zu einem gelungenen 1. Seminar „Kunden-Service in der kommunalen Entsorgungswirtschaft“ im Januar in Nürnberg

Kunden-Service ist mehr als eine veröffentlichte, kostenfreie Telefonnummer oder ein freundlicher Mitarbeiter am Empfang des Entsorgungsbetriebes. Neben einer hohen Qualität der Entsorgungsleistung bei möglichst stabilen Gebühren, legen die heutigen Betriebe auch Wert auf die Verbesserung ihres Images, die Steigerung der Kundenzufriedenheit und den Ausbau ihrer Serviceleistungen. Damit gewinnt das Management der Kunden-Service Prozesse an Bedeutung. In laufenden und abgeschlossenen Projekten unterstützt TIM CONSULT ihre Kunden bei der Optimierung deren Kunden-Service.

Nach dem 1. Erfahrungsaustausch im Jahr 2009 zu diesem Thema veranstalteten wir aufgrund der zunehmenden Bedeutung im Januar erstmals ein ganztägiges Seminar zum Thema „Kunden-Service in der kommunalen Entsorgungswirtschaft“. Dabei wurden unterschiedliche Aspekte von den Referenten vorgestellt und mit den Teilnehmern intensiv diskutiert.

Den Weg zu einem professionellen Kunden-Service zeigte Tino Krieger, Leiter des Kunden-Service bei der AWIGO Osnabrück, in seinem Eröffnungsvortrag auf.

Dr. Frank Wißkirchen, Bereichsleiter bei TIM CONSULT berichtete im Anschluss über interessante Projekte von TIM CONSULT und die Alternativen der organisatorischen Umsetzung der Kunden-Service Prozesse.

Eine optimale Organisation des Kunden-Service ist jedoch nur eine Anforderung, zu guter Service entsteht erst dann, wenn die Mitarbeiter den Bürger als „Kunden“ verstehen. Stefan Strohmenger, Betriebsleiter des Team Oranges des Landkreises Würzburg, zeigte den beim Team Orange gewählten Weg zur Motivation der Mitarbeiter im Umgang mit – teilweise auch schwierigen – Kunden auf.

Guter Kunden-Service, aber nimmt der Kund dies wahr? Frau Ute Kerber, Geschäftsführerin der LQM GmbH zeigte Möglichkeiten auf, wie Kundenzufriedenheit und Kundenwünsche gemessen und die Ergebnisse zur Weiterentwicklung genutzt werden können.

Einen, für die meisten wohl eher in die Zukunft gerichteten Blick, präsentierte Frau Sabine Schulz-Hammerl, Abteilungsleiterin Marketing & Vertrieb beim Abfallwirtschaftsbetrieb München. Kundenbindung durch Kundenservice – Nutzen für Marketing und Vertrieb fasst den Ansatz der Stadt München zusammen und hat dabei die langfristige Bindung von Kunden durch herausragenden Kunden-Service als Ziel.

Den Abschlussvortrag widmete Ralf Gruner, Projektleiter bei TIM CONSULT, dem Thema der Unterstützung von Kunden-Service Prozessen durch IT-Lösungen und Einsatz optimaler Technik. Er zeigte die Möglichkeiten, aber auch die Grenzen moderner Technikunterstützung auf und gab Tipps für die Auswahl und Einführung von Softwarelösungen.



Abb. 1: Teilnehmer des 1. Seminar „Kunden-Service“

Den Abschluss der Veranstaltung bildete ein gemeinsamen Erfahrungsaustausch und eine angeregte Diskussion der Teilnehmer. Dabei wurde deutlich, dass in vielen Betrieben ein gut funktionierender Kunden-Service installiert ist, häufig aber auch noch Lösungen für offene Probleme, wie beispielweise die Messung von Leistungen in einem Kunden-Service-Center, gesucht werden.

Als ein Ergebnis dieses Seminars leitete sich der Wunsch der Teilnehmer nach einer Plattform für den Erfahrungsaustausch mit Verantwortlichen des Kunden-Service in kommunalen Abfallwirtschaftsbetrieben ab. Diesem Wunsch kommt TIM CONSULT nach und lädt schon heute am 20. Oktober 2010 nach Hamburg ein, zum 2. Erfahrungsaustausch Kunden-Service in der Abfallwirtschaft.

Nächste geplante Veranstaltung zum Thema „Kunden-Service in der kommunalen Abfallwirtschaft“: 20. Oktober 2010, Hotel Hafen Hamburg, Hamburg

Ralf Gruner
Projektleiter
Tel.: 0621 / 150 448 - 83
r.gruner@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

Seminarankündigung



Am 29. April 2010 setzt die TIM CONSULT GmbH in Zusammenarbeit mit der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft die erfolgreiche Seminarreihe zum Thema Altpapiervermarktung mit ihrem mittlerweile 14. Seminar in München fort.



Das eintägige Seminar widmet sich intensiv aktuellen Marktentwicklungen sowie vergaberechtlichen Änderungen rund um die Fragen der Altpapiervermarktung. Auf besonderen Wunsch unserer Kunden aus Bayern findet die kommende Veranstaltung diesmal in München statt.

Neben vergaberechtlichen Themen bieten wir Ihnen folgende weitere Schwerpunktthemen an:

Ein interessantes Thema wird die häufig als schwierig empfundene Beziehung zwischen öffentlichen Auftraggebern und den Systembetreibern im Bezug auf die Benutzung der kommunalen Altpapiersammlung sein. Mit Herrn Walter Hartwig, Vorstand und Vors. des Fachausschusses Duale Entsorgungswirtschaft beim VKS im VKU, haben wir einen kompetenten Experten, der an einem Beispiel die aktuelle Situation darstellen wird und für Ihre Fragen zur Verfügung steht.

Des Weiteren wollen wir Ihnen anhand unserer Projekterfahrungen aufzeigen, inwieweit durch interkommunale Kooperationen die Verwertungserlöse bei Altpapier gesteigert werden können und zusätzliche Synergien zu realisieren sind.

Des Weiteren freuen wir uns, dass wir Ihnen mit dem Vortrag von Herrn Daehn, Bayerisches Landesamt für Umwelt, zum Thema Altpapierrecycling einen weiteren interessanten Beitrag zum Thema Altpapier präsentieren können.

Neben diesen externen Experten stehen Ihnen die Markt- und Vergabespezialisten aus unserem Hause und die Juristen der Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mit ihrer Erfahrung Rede und Antwort.

Themen der Veranstaltung im Überblick:

- **Trends auf dem Altpapiermarkt:** So kann die kommunale Abfallwirtschaft von steigenden Preisen profitieren - aktuelle Entwicklungen und Erwartungen für die Zukunft.
 Björn Klippel, Geschäftsführer, TIM CONSULT GmbH, Mannheim
- **Recycling:** Bedeutung des Altpapier-Recyclings aus Sicht des Landesamt für Umwelt
 Christian Daehn, Bayerisches Landesamt für Umwelt, Augsburg
- **Konzeption von Altpapier-Ausschreibungsverfahren:** Maximierung von Erlöspotentialen durch Wahl der richtigen Konzeption für die Verwertung.
 Jörg Zablonksi, Seniorberater, TIM CONSULT GmbH, Mannheim
- **Verfahrensführung und Zuschlag:** Effiziente Verfahrensgestaltung. Vermeidung von Bieterfragen und -rügen. E-Vergabe eine Option für die Altpapiervermarktung?
 Dr. Henning Holz, Rechtsanwalt, Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Hannover

- **VOL/A 2010:** Vorstellung der neuen Fassung der Verdingungsordnung und der neuen Regelungen, die es zu beachten gilt.
Dr. Henning Holz, Rechtsanwalt, Luther Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Hannover
- **Kooperationen zur Altpapierverwertung:** Erlösoptimierung und Steigerung der Wirtschaftlichkeit von Ausschreibungen.
Björn Klippel, Geschäftsführer, TIM CONSULT GmbH, Mannheim
- **Mitbenutzung der kommunalen Altpapiersammlung durch die Systembetreiber:**
Aktuelle Entwicklungen in Bezug auf Vergaberecht, KrW-/AbfG und VerpackV.
Walter Hartwig, Vorstand und Vors. des Fachausschusses Duale Entsorgungswirtschaft beim VKS im VKU, (VIVO, Warrgau)
- **Erfahrungen mit Verwertungsausschreibungen:**
Offene Diskussion zwischen den Teilnehmern.

Wir freuen uns darauf, Sie im April in München als Seminarteilnehmer zu begrüßen. Einladung, Inhalte und Anmeldeunterlagen zum 14. PPK Seminar stehen Ihnen [hier](#) zur Verfügung.

Jörg Zablonki
Seniorberater
Tel.: 0621 / 150 448 - 85
j.zablonki@timconsult.de

[Inhaltsverzeichnis](#)

Kontakt

TIM CONSULT GmbH
L15, 12-13
D-68161 Mannheim

Mail: newsletter@timconsult.de
Tel.: +49(0) 621 – 150 448 – 0
Fax: +49(0) 621 – 150 448 – 99
Web: <http://www.timconsult.de>

Geschäftsführer Björn Klippel
Registergericht Mannheim
HRB 8528

[Inhaltsverzeichnis](#)

Liebe Leserin, lieber Leser,

sofern Sie den Newsletter zukünftig nicht mehr beziehen möchten, so klicken Sie bitte hier: [Newsletter Abbestellen](#)

© 2010 by TIM CONSULT. Neben unseren eigenen Recherchen verarbeiten wir auch Informationen diverser öffentlich erscheinender Fachzeitschriften und Tageszeitungen. Die dargestellten Informationen geben die subjektive Einschätzung von TIM CONSULT wider.

TIM CONSULT übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit der im Newsletter dargestellten Informationen. Die Weitergabe der Daten in jedweder Form bedarf der schriftlichen Zustimmung von TIM CONSULT.

Der Inhalt dieser E-Mail ist vertraulich. Falls Sie nicht der angegebene Empfänger sind oder falls diese E-Mail irrtümlich an Sie adressiert wurde, verständigen Sie bitte den Absender sofort und löschen Sie die E-Mail sodann. Das unerlaubte Kopieren sowie die unbefugte Übermittlung sind nicht gestattet. Die Sicherheit von Übermittlungen per E-Mail kann nicht garantiert werden.
