



Ausschreibung von Feuerwehrfahrzeugen - transparenter Wettbewerb und hohe Qualität

Hans-Werner Reimers

KUBUS Kommunalberatung und Service GmbH

KUBUS GmbH

Gesellschafter



Städte- und Gemeindetag
Mecklenburg-Vorpommern e.V.



Städtebund
Schleswig-Holstein e.V.



Landkreistag
Mecklenburg-Vorpommern e.V.



Schleswig-Holsteinischer
Landkreistag e.V.

Mitarbeiter

24 Mitarbeiter der Fachdisziplinen

- Juristen
- Dipl. Kaufleute/Betriebswirte
- Dipl. Verwaltungswirte
- Dipl. Ingenieure

Geschäftsfelder



Verwaltungsmanagement



Abgaben



Wissenstransfer & Steuerung



Ausschreibungen, Vergaberecht

KUBUS GmbH – Spezialist im Vergaberecht

- Ausschreibung von Feuerwehrfahrzeugen (> 320)
- Beschaffung von Druckern und Kopierern
- Ausschreibung von Managementdienstleistungen
- Ausschreibung von Versicherungsleistungen
- Ausschreibung von Strom- und Gaslieferungen
 - Erfahrungen aus über 850 Ausschreibungen/Auktionen

— Warum ausschreiben?

1. Gem. § 97 (1) und § 98 GWB in Verbindung mit § 4 Vergabeverordnung müssen Kommunen oberhalb der Schwellenwerte europaweit ausschreiben. Unterhalb der Schwellenwerte muss aufgrund der Haushaltsvorschriften national nach VOL/A ausgeschrieben werden.
2. Vergabe muss im Wettbewerb und im Wege transparenter Vergabeverfahren erfolgen.

Anforderungen an Ausschreibungsverfahren

1. Grundsätze für das Ausschreibungsverfahren

- freier Wettbewerb
- Transparenz im Verfahren
 - Angabe der Wertungskriterien
 - Herstellerneutralität im Leistungsverzeichnis

2. Ziele der Kommune

- wirtschaftliche Beschaffung
- hohe Qualität und Funktionalität des Fahrzeugs

Voraussetzungen für ein erfolgreiches Verfahren

1. Für die Vorbereitung und Durchführung der komplexen Ausschreibung von Feuerwehrfahrzeugen sind umfangreiche Kenntnisse des Vergaberechts und technische Kenntnisse sowie ein umfassender Marktüberblick erforderlich.
 - Kommunale Zusammenarbeit ist eine gute Möglichkeit diese Kompetenz zu bündeln.

— Wie kann man diese Ziele erreichen?

2. Bedarf klären und Entscheidungskriterien definieren

- Einsatzschwerpunkte der Feuerwehr, Einbindung in regionales Konzept
- funktionale Anforderungen definieren
- Kosten

3. Leistungen funktional, offen und klar beschreiben

- Keine unnötigen und unzulässigen Einengungen vornehmen, denn dies führt zu
 - Einengung des Wettbewerbs, der Marktteilnehmer
 - tendenziell höheren Preisen

Vorbereitung des Ausschreibungsverfahrens

- Erstellung der Ausschreibungsunterlagen in Abstimmung mit dem Auftraggeber
 - Klärung von Eckpunkten der Beschaffung
 - Fahrzeugtyp
 - Kostenrahmen, Zuschüsse
 - technische / Einsatzbesonderheiten
 - Schwerpunkt: Beratung vor Ort mit Feuerwehr und Verwaltung, Vorbereitung eines detaillierten Leistungsverzeichnisses
 - Erörterung der Wertungskriterien

Beispiele für offene Leistungsbeschreibung

1. Fahrgestell, Wunsch nach Luftfederung

Luftfederung, hinten

lieferbar? (ja/nein):

Absenkhöhe im Bereich der HA benennen:

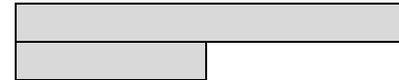


2. Fahrgestell – Automatikgetriebe

Synchronisiertes Schaltgetriebe

angebotenes Getriebe:

Anzahl der Gänge:



Getriebe, halbautomatisch

angebotenes Getriebe:



Automatikgetriebe

angebotenes Getriebe:



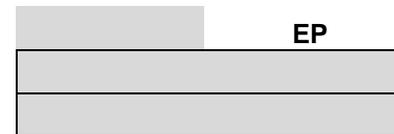
3. Aufbau – Fahrzeugeinstieg

Ausführung Ein-/Ausstieg beschreiben (Anordnung Stufen, pneumatisch ausklappbar ... usw.)



alternative Ausführung Ein-/Ausstieg,

beschreiben:



Beispiele für offene Leistungsbeschreibung

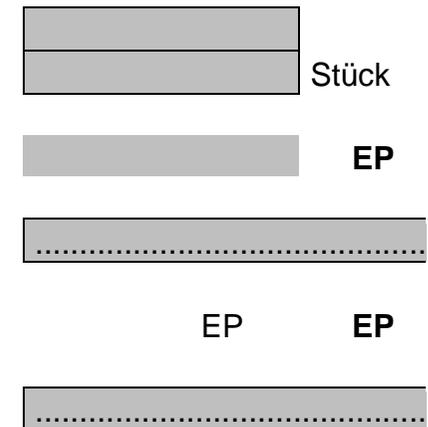
3. Aufbau – Dachkästen –

Außer Schieb- und Steckleiter und Einreißhaken ist die gesamte Beladung geschützt im Aufbau unterzubringen. Sofern konzeptionsbedingt hierzu auch Dachkästen genutzt werden müssen, ist das zulässig. Im **verlangten vorläufigen Beladeplan** ist hierauf einzugehen.

Dachkasten für einsatztaktisch zweckmäßige Lagerung der vollständigen Beladung nach Los 3 notwendig? (JA / NEIN)
wenn JA, Anzahl:

*Dachkasten mit Deckel und Gasdruckzylinder links
mit Innenbeleuchtung und Kontaktschalter
Abmessungen:*

*Dachkasten mit Deckel und Gasdruckzylinder rechts
mit Innenbeleuchtung und Kontaktschalter
Abmessungen:*



Wertungskriterien

1. Beispiel für Wertungskriterien:

- Preis
- Qualität (Funktionalität, Materialqualität, Verarbeitung ...)
- Folgekosten (Inspektionshäufigkeit, Inspektionskosten)
- Frist für Mängelbeseitigung

2. Die Gewichtung der Kriterien sollte anforderungsgerecht erfolgen. Der Preis sollte dabei das Hauptkriterium sein.

Wertungskriterien

Aufbau	Hersteller/Typ/Bezeichnung des Aufbaus	Aufbau 1	Aufbau 2	Aufbau 3
		Punkte	Punkte	Punkte
Bewertung der Qualität Material	Einsatz nichtrostender Werkstoffe	7	7	7
	Belastbarkeit der Auftritte, Auszüge und Trennwände den max. Werten entsprechend (testen!)	7	7	7
	Verarbeitung des Aufbaus (scharfe Kanten, Verletzungsgefahren)	7	7	7
	Verarbeitung der Verlegung von Leitungen, Durchführungen	7	7	7
	Wasserableitung, Wasserdichtigkeit im Aufbau/des Aufbaus	7	7	7
	Beurteilung der festen Komponenten auf langjährige Haltbarkeit (Beispiele, Materialstärken)	7	7	7
	Passgenauigkeit der Beladungshalterungen und Befestigung der Beladungskomponenten	7	7	7

Interkommunale Zusammenarbeit Feuerwehr, Fulda 20.03.14

Summe

7,00

7,00

7,00

Wertungskriterien

Funktionalität

Stehhöhe im Mannschaftsraum (messen, hier Messwerte eintragen)	1600	1600	1550
	8,00	8,00	7,75
Abstand zwischen den Sitzbänken (messen, hier Messwerte eintragen)	900	550	540
	8,00	4,89	4,80
Ergonomie der Bedienung im Einsatzfall (Zeitaufwand, umständliche Bedienung, Auffälligkeiten dokumentieren)	7	7	7
Wartungserreichbarkeit, Reinigungserreichbarkeit der Aufbaukomponenten	7	7	7
Einfache Bedienung der Armaturen und Bedientafeln sowie der elektrischen und elektronischen Elemente	7	7	7
Entnahme schwerer Ausrüstungsgegenstände (Aggregate, Pumpen usw.) Ergonomie, Zeit, Funktionalität)	7	7	7
Entnahme der Atemschutzgeräte im Fahrermannschaftsraum. (Ergonomie, Zeit, Funktionalität, Erreichbarkeit)	7	7	7
Entnahme der Atemschutzgeräte aus dem Aufbau (Geräteraum). (Ergonomie, Zeit, Funktionalität, Erreichbarkeit)	7	7	7
Vergleichbarkeit des Musteraufbaus zum ausgeschriebenen Aufbau (Abweichungen angeben) KEINE PUNKTE EINTRAGEN!			

Interkommunale Zusammenarbeit Feuerwehr, Fulda 20.03.14

Summe

7,22

6,88

6,84

Exkurs – Prüfung der Angebote -

Prüfung / Wertung von Angeboten – Offenes Verfahren

1. Schritt: Formale Prüfung
- rechtzeitiger Eingang und Vollständigkeit -
- ↓
2. Schritt: Eignungsprüfung
- Fachkunde, Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit -
- ↓
3. Schritt: Prüfung auf unangemessene Preise
- Aufklärung bei Abstand von über 10 % -
- ↓
4. Schritt: Wertung anhand der Zuschlagskriterien
- z. B. Preis, Qualität -
- ↓
5. Schritt: Ergebnis formulieren und informieren
- Zuschlag / Nichtberücksichtigung oder Aufhebung -

Leistungsumfang im Beschaffungsverfahren

Formelles Verfahren

- Vorbereitung, Versendung und Veröffentlichung des Bekanntmachungstextes
- Versendung der Ausschreibungsunterlagen (Subreport)
- Beantwortung der Fragen der Bewerber
- Verwahrung der Angebote sowie Durchführung des Öffnungstermins
- Prüfung und Wertung der Angebote
 - inkl. Vorstellung der Ausschreibungsergebnisse vor Ort
 - Wertungskriterien vor Ausschreibung mit AG abgestimmt

Leistungsumfang im Beschaffungsverfahren

Formelles Verfahren (2)

- Erstellen eines Vergabevorschlages
- Vorinformation der unterlegenen Bieter gem. § 101a GWB (nur bei EU-Ausschreibungen)
- förmliche Zuschlagserteilung
- Information der unterlegenen Bieter gem. §§ 19 VOL/A bzw. 22 EG VOL/A
- Vorbereitung, Versendung und Veröffentlichung des Bekanntmachungstextes über den vergebenen Auftrag gem. § 23 EG VOL/A
- Vergabedokumentation

— Was bringt ein offenes Ausschreibungsverfahren? —

- Mehr Wettbewerb durch neutrales [Leistungsverzeichnis](#) für eine offene Ausschreibung
- rechtssicheres Verfahren – Erfahrung aus über 320 Ausschreibungen von Feuerwehrfahrzeugen
- „verkürztes“ Verfahren aufgrund elektronischer Ausschreibung
- hohe Qualität beim Feuerwehrfahrzeug und angemessene Preise

Vorteile bei gemeinsamer Beschaffung

- Wenn mehrere Kommunen gleiche Fahrzeuge gemeinsam ausschreiben, ist auf Sicht mit Kostenvorteilen zu rechnen
 - Bei wirklich gleichen Fahrzeugen können die vorhandenen Kostenvorteile bei der Produktionsplanung und in der Produktion an den Kunden weitergegeben werden.
 - Aber nur offener Wettbewerb ermöglicht die Erschließung dieses Potentials.
- Die von der KUBUS GmbH praktizierten Sammelausschreibungen helfen die Verfahrenskosten zu senken.

Erfahrungsbeispiele



MTW



MZF



ELW



RW und GW

Erfahrungsbeispiele



TTSF-W



MLF



((H)LF 20



((H)LF 10

Interkommunale Zusammenarbeit Feuerwehr, Fulda 20.03.14

Beispiele



TLF



HRB



Drehleiter



Sonderfahrzeug



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Ein starker Partner an Ihrer Seite.

KUBUS Kommunalberatung und Service GmbH

Bertha-von-Suttner-Str. 5

19061 Schwerin

www.kubus-mv.de

Hans-Werner Reimers

Tel. (0385) 3031 - 251

Fax (0385) 3031 - 255

E-Mail: reimers@kubus-mv.de

