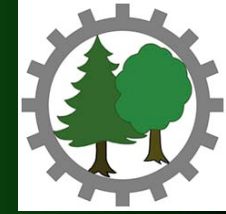


Faire Ausschreibung – gute fachliche Praxis aus Unternehmersicht



Vortrag von Hans Jürgen Narjes
Deutscher Forstunternehmer
Verband

Gliederung des Vortrags

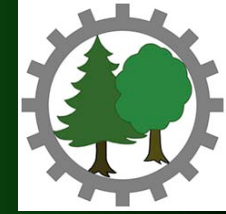


- Sind Arbeiten im Forst überhaupt ausschreibbar?
- Was sagt die VOL/A?
- Defizite in der forstlichen Ausschreibungspraxis
- Lösungsansätze in der Partnerschaft zwischen Forstverwaltung und Unternehmer

Faire Ausschreibungen für
forstliche Dienstleistungen
gibt es (fast) nicht!!

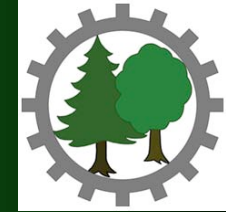


Was sagt die VOL/A zur Vergabe von Leistungen?



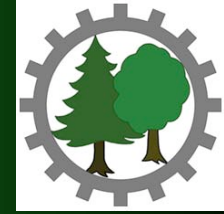
- *§ 2: Wettbewerbsbeschränkende und unlautere Verhaltensweise sind zu bekämpfen. Bei der Vergabe von Leistungen darf kein Unternehmer diskriminiert werden. Leistungen sind unter ausschließlicher Verantwortung der Vergabestelle an fachkundige, leistungsfähige und zu verlässliche Bewerber zu angemessenen Preisen zu vergeben.*
- *§ 15: Die Leistungen sollen zu festen Preisen vergeben werden.*
- *§ 8: Die Leistungsbeschreibung ist eindeutig und so erschöpfend zu beschreiben, dass alle Bewerber die Beschreibung im gleichen Sinne verstehen müssen und die Angebote miteinander verglichen werden können. Um eine einwandfreie Preisermittlung zu ermöglichen, sind alle beeinflussenden Umstände festzustellen und in den Verdingungsunterlagen anzugeben.*
- *§ 25: Auf Angebote, deren Preise in offenbarem Missverhältnis zur Leistung stehen, darf der Zuschlag nicht erteilt werden.*

Defizite in der forstlichen Ausschreibungspraxis

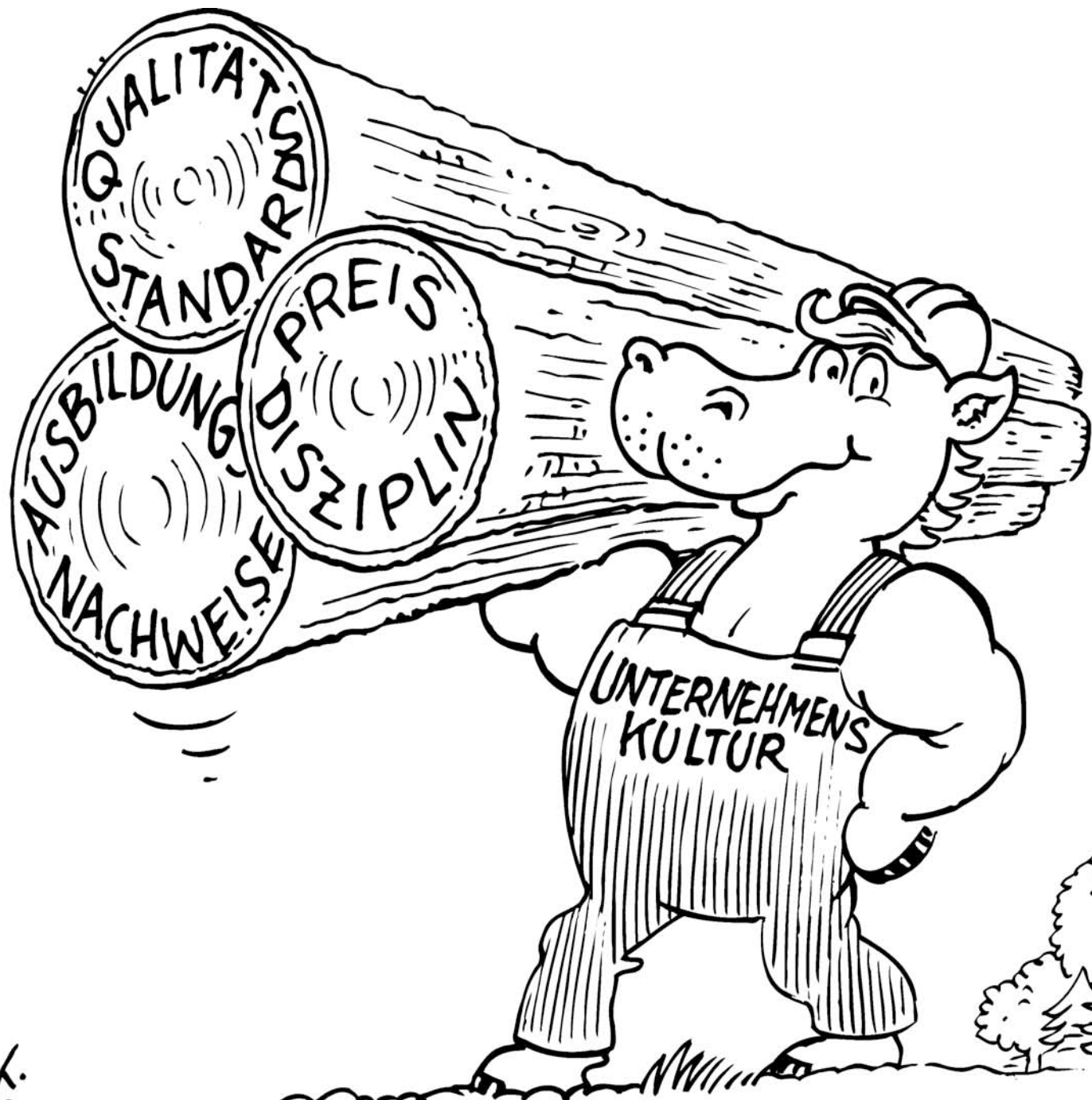


- Hoher bürokratischer Aufwand
- Lückenhafte Leistungsbeschreibung/
fehlende Bestandsdaten
- Mangelnde, bzw. völlig fehlende
Vorzeigung der Bestände
- Änderung der Holzsortierung während der Ausführung
- Keine Möglichkeit der Berücksichtigung von Witterung
oder Holzmarktsituation
- Zu große Lose
- Voreingenommenheit des Ausschreibenden durch vorher
festgelegte Preisziele
- Mangelnde Flexibilität/Über- oder Unterforderung der
Unternehmerkapazitäten

Defizite in der forstlichen Ausschreibungspraxis

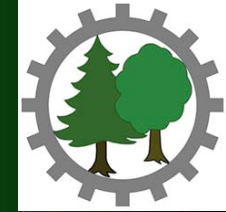


- Vorschieben der Rechnungshöfe, die die Auftragsvergabe nach VOL/A oder sogar EU Normen verlangen.
- Forstbehörden haben sich nicht gegen diese vermeintlichen Forderungen nach Ausschreibungen widersetzt.
- Anforderungen an den Ausführenden (Qualifizierung, Zertifizierung, geeignete Technik, UVV etc.) werden zwar gefordert aber oft nicht kontrolliert.
- Allein der Preis bestimmt, wer den Zuschlag erhält, und nicht welches Angebot das Wirtschaftlichste ist.
- Preisdruck auf die Unternehmer, die an den Rand ihrer Existenz gedrängt werden.
- „Unternehmertourismus“ mit allen Folgen wird gefordert und gefördert.



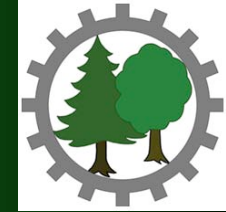
K.
G.

Lösungsansätze in der Partnerschaft zwischen Forstverwaltung und Unternehmer



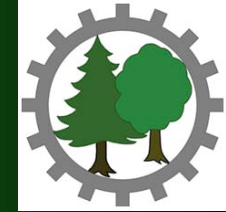
- Die Partner melden jährlich ihren Bedarf an Unternehmerkapazitäten und stimmen diese mit den beteiligten Unternehmern ab.
- Örtliche und regionale Unternehmer sind die bevorzugten Auftragnehmer. Es gilt das Gesetz des *Örtlichen*.
- Die Partner sichern den Unternehmern kontinuierlich Aufträge gemäß nachhaltiger Forstwirtschaft **bei freihändiger Vergabe** zu.
- Die Unternehmer halten eine bestimmte Anzahl von qualifiziertem Personal und zeitgemäßer Technik vor. Sie bilden Nachwuchs aus und widmen sich der Fortbildung.
- Der Arbeitsfortschritt wird laufend überwacht, eine korrekte Planung führt zur Minimierung von Umsetzzeiten und zur Bildung attraktiver Blöcke.

Lösungsansätze in der Partnerschaft zwischen Forstverwaltung und Unternehmer



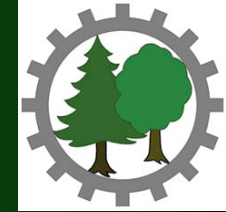
- Schriftliche Arbeitsaufträge sind die Basis einer guten Zusammenarbeit und sorgen für Rechtssicherheit.
- Die Preisfindung erfolgt nach klaren Auftragsbeschreibungen, die kurzfristig nach Bedarf geändert werden können, wenn der Markt es verlangt.
- Den Arbeiten liegen feste Richtpreise zugrunde, die durch Nachkalkulationen von Regie- und Unternehmerarbeiten ermittelt werden und jährlich angepasst werden.
- Wettbewerbskriterium ist die Qualität der Arbeit, das Preis- Leistungsverhältnis wird überwacht und somit ist Wettbewerb gesichert.
- Es wird termingerechte Arbeitsausführung zugesichert.

Lösungsansätze in der Partnerschaft zwischen Forstverwaltung und Unternehmer

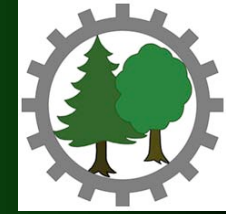


- Alle Unternehmen sind zertifiziert, sie arbeiten mit einem eigenem Qualitätsmanagementsystem.
- Die Forstbetriebe nutzen die Revierkenntnisse und die Erfahrungen der ansässigen Unternehmer und deren Mitarbeiter. Sie profitieren von der ständigen Verfügbarkeit.
- Der Datenaustausch erfolgt ständig nach einheitlichen Systemen, die Abrechnungen finden zeitnah statt.
- Die Unternehmer schließen längerfristige Arbeitsverträge mit ihren Mitarbeitern und sichern dadurch im ländlichen Raum sozial sichere Arbeitsplätze.
- Die Unternehmen sind in der Lage Eigenkapital zu bilden und somit immer zeitgemäße Technik einzusetzen.

Lösungsansätze in der Partnerschaft zwischen Forstverwaltung und Unternehmer



- Durch Ausbildung und ständige Fortbildung wird allen Beteiligten die Möglichkeit gegeben, sich zu schulen und den Arbeits- und Gesundheitsschutz zu gewährleisten.
- Partnerschaft bildet die Basis dieser Zusammenarbeit. Man kann sehr kurzfristig auf die Wünsche des Marktes eingehen, weil die Vergütung nach festen Sätzen erfolgt. Aufträge können und kurzfristig ohne erneute Verhandlung umgesetzt werden.
- Die ökonomische, ökologische und soziale Nachhaltigkeit ist gesichert.



„Partnerschaft ist die geschäftsmäßige Beziehung, in welcher die Beteiligten sich als Verkäufer und Käufer betrachten. Die Beziehung ist langfristig und auf Verständnis und gegenseitigem Respekt für alle Anforderungen begründet. Es gibt bekannte und akzeptierte Vereinbarungen über die Auftragsinhalte. Unter Partnerschaft versteht man, einander behilflich zu sein, die Tätigkeiten zu entwickeln, damit der gemeinsame Kuchen größer wird.“

K. Norin und Ewa Lidèn 1998





FRAGEN?!?