

Ein Weg zur wirtschaftlichen Auftragsvergabe

Einkaufsassistent für
Auftausalz



Vorwort

Chemisch gesehen ist Auftausalz (NaCl) ein simples Produkt, für die Glättebekämpfung jedoch von außerordentlicher Wichtigkeit. Die Anforderungen an den Winterdienst in Deutschland steigen im Hinblick auf Verkehrssicherheit, Mobilität, Wirtschaftlichkeit und Umweltschutz stetig. Infolgedessen erhöhen sich die Ansprüche an die Produktqualität und den Lieferservice der Anbieter und Produzenten.

In den vergangenen Jahren waren Berichte über Auftausalzlieferungen aus dem Markt nicht immer positiv. Hierdurch wird deutlich, wie wichtig es ist, bereits im Vorfeld unterschiedliche Produktqualitäten, Lieferservices und Preisgestaltungen von Angeboten unter gesamtwirtschaftlichen Gesichtspunkten zu bewerten. Wir wurden diesbezüglich bereits von einer Vielzahl von Kunden um Unterstützung gebeten. Mit dem vorliegenden Einkaufsassistenten möchten wir Ihnen eine kompetente Hilfestellung anbieten, um Sie bei der Bewertung von Angeboten zu unterstützen und Ihnen noch mehr Sicherheit bei der Vergabe von Ausschreibungen zu geben.

Sie erhalten zunächst einen Überblick über die relevanten Produkteigenschaften von Auftausalz und die erforderlichen Leistungsmerkmale eines Lieferanten. Im Anschluss wird der immer brisanter werdende Aspekt der Umweltverträglichkeit im Hinblick auf CO₂-Emissionen näher beleuchtet. Um Ihnen die Entscheidungsfindung bei der Beschaffung von Auftausalz zu erleichtern, präsentieren wir Ihnen schließlich eine einfache Formel für die Vergleichsrechnung, die Sie Ihren ganz individuellen Anforderungen anpassen können. Nicht zuletzt möchten wir Ihnen einige hilfreiche Hinweise für Nachweisüberprüfung, Qualitätskontrolle und mögliche Vertragsstrafen geben.

Wir freuen uns, wenn Sie diesen Einkaufsassistenten nutzbringend einsetzen können. Verstehen Sie ihn aber auch als Einladung zum Dialog – auf Hinweise, weiterführende Gespräche und Diskussionen freuen wir uns.

1.1 Die Körnung – Grob oder fein? Die Mischung macht's!

Für eine optimale Auftausalzqualität ist eine Orientierung an der TL-Streu hilfreich. Sie gibt jedoch nur die Bandbreite der Körnung für Auftausalz vor:

- Feinkorn unter 0,16 mm mit einem Anteil von max. 5 Massen-%
- Kein Grobkorn über 5 mm
- Produktionsbedingte Toleranz von bis zu 2 Massen-%



Erst durch die richtige Mischung von Grob- und Feianteilen wird ein kontinuierlicher Tauprozess gewährleistet. Während das Feinkorn für die gewünschte Soforttauwirkung sorgt, ist das Grobkorn für die Depotwirkung verantwortlich.

Entscheidend für einen reibungslosen Winterdienst ist eine gleichbleibende Körnung während einer Saison, die den Frühbezug einschließt. Nur hierdurch wird gewährleistet, dass die Streugeräte in Spitzenzeiten nicht neu justiert werden müssen und somit unnötiger Salzverbrauch und Personalaufwand vermieden werden.

Ein Beispieltext für Ihre Beschaffungsmaßnahme:

„Im Rahmen der Qualitätssicherung des Straßenwinterdienstes ist sicherzustellen, dass über den gesamten Einsatzzeitraum des Winters die Qualität des Auftausalzes gleich bleibend ist. Die Streugeräte werden auf das zur Verfügung stehende, im Sommer eingelagerte Produkt eingestellt. Um eine aufwendige, wirtschaftlich nicht zu vertretende Neujustierung der Streugeräte während der Winterdienstperiode zu vermeiden, muss die Korngrößenverteilung zwischen der Sommerbevorratung und der Winterlieferung gemäß angebotener Qualität gleich bleiben.“

Ungleichmäßige Körnung/Sieblinie → ungleichmäßige Streuverteilung → Streuverluste
→ mehr Einsätze → höherer Salzverbrauch → höherer Kraftstoffverbrauch → höhere CO₂-Emissionen → größere Umweltbelastung → höhere Kosten

1.2 Der Feuchtigkeitsgehalt – Billiges Salz oder teures Wasser!?

Die Grundvoraussetzung für eine sichere Lagerung und effiziente Ausbringung von Auftausalz ist die Rieselfähigkeit des Produktes. Hierbei spielt die anhaftende Feuchte des Salzes eine entscheidende Rolle.

Aus wirtschaftlicher Sicht gilt, je höher der Anteil Feuchte, desto teurer wird das effektiv nutzbare Produkt. Folgendes Beispiel macht dies sehr deutlich:

Lieferauftrag: 1000 t Auftausalz

Anbieter A liefert ein Produkt mit 2,5 Massen-% anhaftender Feuchte; bei 1000 t bedeutet dies einen Anteil von 25 t Wasser



Abb.: 39 x 25 t Auftausalz und 1 x 25 t Wasser

Anbieter B liefert ein Produkt mit 0,3 Massen-%; bei 1000 t bedeutet dies einen Anteil von nur 3 t Wasser.

Eine ernstzunehmende Gefahrenquelle kann bei der Lagerung von zu feuchtem Salz entstehen, wenn es zur sog. Wandbildung in der Lagerhalle oder zu Verhärtungen im Lagersilo kommt. Die teilweise bis zu 5 Meter hohen Wände können einstürzen und Mitarbeiter verschütten. Verhärtungen im Silo können oft nur per Hand von oben oder sogar nur durch Einstieg in das Silo gelöst werden. Häufig müssen hier aufgrund der Arbeitssicherheitsvorgaben Fachfirmen beauftragt werden.

Verhärtungen können darüber hinaus zur Folge haben, dass sich der Siloauslauf zusetzt und eine Beladung der Streufahrzeuge nicht mehr möglich ist. Nicht nur bei plötzlich auftretender Eisglätte hätte dies fatale Auswirkungen auf die Verkehrssicherheit.

Bei der Anwendung zeigt sich, dass zu hohe Feuchte zu Brückenbildung im Streugerät führen kann und somit kein Salz oder eine unzuverlässige Menge auf die Straße gelangt. Daraus resultierende Unterbrechungen oder doppelte Streueinsätze erhöhen die Gesamtkosten.

Oben geschilderte Probleme und mögliche Folgekosten können Sie vermeiden, wenn eine entsprechende Anforderung formuliert wird.

Ein Beispieltext für Ihre Beschaffungsmaßnahme:

„Das Tausalz wird in Streuguthallen bzw. -silos eingelagert. Zur Erhaltung der Rieselfähigkeit und zur Vermeidung der Brücken- bzw. Wandbildung ist daher eine Begrenzung der anhaftenden Feuchte generell auf 0,6 Massen-% sicherzustellen. ...“

1.3 Die tauwirksame Substanz – t(r)au keinem unter 96

Laut TL-Streu (2003) soll das getrocknete Produkt mindestens 96 Massen-% an tauwirksamer Substanz beinhalten. Gemäß den „Hinweisen und Empfehlungen für die Beschaffung von Streustoffen/Kommentar zur TL-Streu“ (Ausgabe 2004) definieren sich die tauwirksamen Substanzen wie folgt:

„Die tauwirksame Substanz ist der gesamte Anteil chloridischer Salze berechnet als Natrium-, Calcium- oder Magnesiumchlorid.“

Die im Markt angebotenen Produktqualitäten enthalten jedoch zum Teil erhebliche Anteile an nicht tauwirksamen Substanzen. In der folgenden Tabelle werden beispielhaft die verschiedenen Stoffe gegenübergestellt:

tauwirksam		nicht tauwirksam	
NaCl	Natriumchlorid	MgSO ₄	Magnesiumsulfat
MgCl ₂	Magnesiumchlorid	CaSO ₄	Calciumsulfat
CaCl ₂	Calciumchlorid	MgCO ₃	Magnesiumcarbonat
		CaCO ₃	Calciumcarbonat
		Sonstige	Tone Silikate Trennmittel

Bezogen auf den Anteil tauwirksamer Substanzen kann eine Bewertung der Produkte erstellt werden, wie folgende Gegenüberstellung verdeutlicht:

getrocknete Probe nach DIN ISO 2483	Anbieter A [%]	Anbieter B [%]
NaCl	99,2	97,5
MgCl ₂	0	0
CaCl ₂	0	0
MgSO ₄	0,1	0
CaSO ₄	0,7	0,4
MgCO ₃	0	0,3
CaCO ₃	0	0,3
sonst. nicht tauwirksame Bestandteile	0	1,5
Summe tauwirksamer Bestandteile	99,2	97,5
Summe nicht tauwirksamer Bestandteile	0,8	2,5

Rechenbeispiel bezogen auf den tauwirksamen Anteil:

Angebotspreis A = 60,00 EUR/t

Angebotspreis B = 59,50 EUR/t

99,2 % = 60,00 EUR/t

97,5 % = 59,50 EUR/t

100 % = 60,48 EUR/t

100 % = 61,03 EUR/t

Somit ist das Angebot von Anbieter A nach genauerer Prüfung wirtschaftlicher.

1.4 Die nicht wasserlöslichen Bestandteile – Kleinigkeit mit großer Auswirkung

Je geringer der Anteil an tauwirksamen Substanzen in einem Produkt ist, desto höher ist der Anteil an Stoffen, der als Feinstaub oder Ablagerungen auf der Straße bzw. in den Solebereitern verbleibt. Die Salzlöseanlagen verstopfen. Die Lösegeschwindigkeit wird bis auf Null reduziert und die Anlage läuft über. Dies führt zu Umweltbelastungen und zusätzlichem Aufwand (Kosten und CO₂-Emissionen) für Reinigung und Entsorgung.

Relativ unbeachtet ist heute noch, dass sich bei offenporigem Asphalt die nicht wasserlöslichen Bestandteile in die Poren setzen und diese verstopfen können. Durch zunehmenden Einsatz dieses speziellen Asphalts rückt die Problematik immer mehr in den Focus.



Aktuell wird der Anteil nicht wasserlöslicher Bestandteile in den Ausschreibungen allerdings nicht abgefragt. Verlangen Sie zukünftig diese Angabe und verschaffen Sie sich Klarheit. Durch die entsprechende Bewertung (siehe 4.) tragen Sie auch Ihren Kosten Rechnung und entscheiden unter gesamtwirtschaftlichen Gesichtspunkten.

Ohne Salz kein Winterdienst

Lieferservice bedeutet bei Auftausalz

- die geforderte **Menge**
- der angebotenen **Salzqualität**
- in der geforderten **Zeit**
- mit dem gewünschten **Transportmittel**
- zum gewünschten **Ort**

zu liefern.

Sollte einer dieser Punkte nicht erfüllt werden, kann dies den reibungslosen Winterdienst und somit die Verkehrssicherheit gefährden. Um Missverständnisse oder Interpretationsspielräume zu vermeiden, müssen die Lieferbedingungen bei der Beschaffung klar definiert sein. Bei Menge, Zeit und Ort ist dies gängige Praxis, bei der Salzqualität und dem Transportmittel werden die Bedingungen jedoch nicht (ausreichend) klar definiert.

Es kommt immer wieder vor, dass von einem Lieferanten ein bestimmtes Produkt angeboten und vom Auftraggeber bewertet wird, aber beim Abruf ein anderes oder sogar ständig wechselnde Produkte geliefert werden. Die damit verbundenen Schwierigkeiten und Nachteile liegen auf der Hand (vgl. 1.).

Ein Beispieltext für Ihre Beschaffungsmaßnahme:

„Es ist ausschließlich die angebotene Salzqualität zu liefern. Anlieferungen anderer Qualität werden zurückgewiesen.“

Der Lkw-Typ ist bereits in den Beschaffungsunterlagen so genau wie möglich zu definieren. Die allgemeine Bezeichnung „Kipper“ hat schon des Öfteren zu nachträglichen Kosten beim Auftraggeber geführt, weil im Sattelkipper angeliefert wurde, dieser aber nur vor der Halle entladen konnte. Die Kosten für die Anmietung und Einlagerung mit Radlader musste der Auftraggeber tragen. Ein Dreiseitenkipper-Gliederzug hätte in der Halle entladen können.

Ein Beispieltext für Ihre Beschaffungsmaßnahme:

„Entsprechend der örtlichen Gegebenheiten, können in der Meisterei ... und Stützpunkt ... nur Dreiseitenkipper-Gliederzüge angenommen werden. Sattelzüge werden nicht entladen; die Warenannahme wird verweigert. In allen anderen Meistereien kann die Anlieferung mit beliebigem Lkw-Kipper erfolgen.“

Grundsätzlich muss die Leistungsfähigkeit und Liefertreue jedes Anbieters zunächst unterstellt werden. Daher dienen die üblicherweise abgeforderten Nachweise (Referenz- und Lagerlisten) nur eingeschränkt zur Absicherung der Eignung. Jedoch kann durch einen unabhängigen Nachweis ein effektives Eignungskriterium erbracht werden.

Die Vielzahl der Prozesse bei Auftausalzlieferungen, von der Angebotsabgabe über die Produktion bis hin zur Rechnungslegung, muss reibungslos funktionieren. Die Qualitätsmanagement-Norm beschreibt, welchen Anforderungen ein Unternehmen genügen muss, um einem bestimmten Standard bei der Umsetzung des Qualitätsmanagements zu entsprechen. Die Zertifizierung durch eine unabhängige und zugelassene (akkreditierte) Zertifizierungsorganisation umfasst die Prüfung dieser Qualitäts-Standards. Ein Zertifikat nach DIN EN ISO 9001:2000 bedeutet, dass ein Unternehmen seine Abläufe in einer bestimmten Art geregelt hat und danach handelt. Dies macht deutlich, dass dieses Normenwerk auf nationaler (DIN), europäischer (EN) und weltweiter Ebene (ISO) angewandt wird. Somit kann ein entsprechendes Zertifikat von jedem Anbieter gefordert werden.

Für Sie bringen diese geregelten Abläufe eine Sicherheit im Hinblick auf Qualität, Reproduzierbarkeit und Zuverlässigkeit. Mittlerweile wird von vielen Auftraggebern der entsprechende Nachweis gefordert.



Fordern Sie das Qualitätszertifikat nach DIN EN ISO 9001:2000 von Ihren Anbietern und sichern Sie sich ab. Wichtig ist, dass sowohl Produzenten als auch Händler die Zertifizierung (ggf. mit mehreren Zertifikaten) für die gesamte Prozesskette nachweisen – von der Produktion bis zur Rechnungslegung.

3

Umweltaspekte der Auftausalztransporte

Verantwortungsgerechtes Handeln und Bewerten

Der aktuellen Diskussion über die Reduzierung von CO₂-Emissionen kann und darf sich heute – im Angesicht des Klimawandels – niemand mehr verschließen. Forderungen, die von der Politik gestellt werden, müssen durch eine Vielzahl gezielter Maßnahmen umgesetzt werden. Jede einzelne Maßnahme ist hierbei ein Schritt in die richtige Richtung. Im 4. Sachstandsbericht (AR4) über Klimaänderung betont der IPCC (Weltklimarat der Vereinten Nationen):

„Eine Bepreisung der CO₂-Emissionen ist unverzichtbar und schafft Anreize für Produzenten und Konsumenten, in Produkte, Technologien und Prozesse mit niedrigen bzw. keinen Emissionen zu investieren. Allerdings kann auf staatliche Steuerung in Form von öffentlicher Finanzierung und Regulierung nicht verzichtet werden, um angemessene Anreize zu setzen. Eine breite Palette von Instrumenten – Standards, Steuern, Abgaben, handelbare Emissionsrechte, freiwillige Vereinbarungen – steht zur Verfügung, um Märkte für CO₂-arme Technologien bzw. solche mit Null-Emission zu etablieren.“¹

Dieser Aussage folgend, sollten auch Transportwege (u.a. für Auftausalz) unter dem Aspekt der CO₂-Emission bewertet werden. Es ist klar, dass unterschiedlich lange Transportwege und verschiedene Transportmittel eine jeweils andere CO₂-Bilanz aufweisen. Da die Angebotsbewertung auf Basis einer wirtschaftlichen Betrachtung stattfindet, bleibt die Frage zu klären, wie hoch die Zukunftskosten sind, welche durch den Klimawandel verursacht werden bzw. mit welchem Kostenaufschlag heute der Ausstoß einer Tonne CO₂ bewertet werden sollte.

Der Weltklimarat beantwortet diese Frage mit einer Wertspanne. Demnach sollte der Preis für Kohlendioxidemissionen mindestens 50 US\$/t betragen. Für das Erreichen ehrgeizigerer Ziele wird sogar mit einem Preis von 100 US\$/t gerechnet.

Für die nachfolgende Beispielberechnung wird der niedrige Ansatz von 35 EUR/t (50 US\$/t)² CO₂-Emissionen zu Grunde gelegt, welcher weiterführend als **Klimakosten** bezeichnet wird. Bezüglich des Kohlendioxid-Ausstoßes für die verschiedenen Transportmittel verweisen wir auf die Ergebnisse eines Forschungsberichts des Umweltbundesamtes³.

CO₂-Emission in Gramm pro Tonne und Kilometer (g/tkm)

Transportmittel	Lkw	Bahn	Binnenschiff	Seeschiff
g/tkm *	147,3	32,2	35,4	17,5

* einschließlich Vorkette, d.h. Bereitstellung der Energie

¹ 4. Sachstandsbericht (AR4) des IPCC (2007) über Klimaänderungen; <http://www.bmu.de/klimaschutz/downloads/doc/39281.php>, 14.04.2008

² Wechselkurs: 1 EUR = 1,43 US\$, Kurs vom 18.02.2008

³ Forschungsbericht FKZ 105 06 057, im Auftrag des Umweltbundesamtes; http://www.idz.bayern.de/faq/download/Kohlendioxid_Emission_Verkehr.pdf, 14.04.2008

Um eine Vergleichbarkeit bzw. eine wirtschaftliche Bewertung der einzelnen Angebote gewährleisten zu können, muss die Lieferkette vom Produzenten bis zum Warenempfänger abgefragt und im Angebot lückenlos und detailliert aufgezeigt werden. Das Beispiel zeigt die benötigten Informationen und soll verdeutlichen, wie einfach eine der Umwelt gegenüber verantwortungsgerechte Bewertung der Klimakosten ist.

Beispiel: Vergleichsrechnung CO₂-Emission

Angebotsdaten:

Anbieter	Anbieter A	Anbieter B
Ort der Produktion	Winterstadt, 99999, Deutschland	Salt City, 47110, Schneeland
Transportmittel	Transportwege von der Produktion bis zum Warenempfänger in Kilometer	
Lkw [147,3 g/tkm]	220 km	150 km
Bahn [32,2 g/tkm]	300 km	0 km
Binnenschiff [35,4 g/tkm]	0 km	0 km
Seeschiff [17,5 g/tkm]	0 km	3.000 km
Berechnete CO ₂ -Emission (je transportierte Tonne Auftausalz)	42,00 kg CO ₂ /t	74,55 kg CO ₂ /t
Klimakosten (je transportierte Tonne Auftausalz)	1,47 EUR/t	2,61 EUR/t

Die Differenz der Klimakosten beträgt 1,14 EUR/t. Unter gesamtwirtschaftlichen Gesichtspunkten (inkl. Klimafolgekosten) betrachtet, muss das angebotene Auftausalz von Anbieter B (bei gleichen Produktparametern) einen preislichen Vorteil von 1,14 EUR/t bieten, um die Gleichwertigkeit zum Angebot von Anbieter A zu erreichen.



Wir alle müssen dem Klimawandel Rechnung tragen, konkrete Taten sind gefragt. Nehmen Sie eine Bewertung der Klimakosten vor. Handeln und bewerten Sie verantwortungsgerecht.

Angebotsbewertung

Vergleichen und sparen

4

Bei der Ermittlung des wirtschaftlichsten Angebotes ist es gängige Praxis, den Preis als alleiniges Bewertungskriterium zu verwenden. Bei dem Vergleich von Angeboten stellt sich jedoch die Frage, welche Aspekte neben dem Preis berücksichtigt werden müssen, um das tatsächlich wirtschaftlichste zu ermitteln. So können Leistungen mit dem niedrigsten Preis erhebliche Folgekosten verursachen, wenn die Produkt- und Lieferqualität der einzelnen Angebote nicht hinreichend geprüft und bewertet wurde.

Im Vorfeld wurden bereits die Faktoren aufgezeigt, welche die Gesamtkosten beeinflussen. Es wird nun dargestellt, wie die Angebote einfach aber effizient in ihrer Tiefe bewertet und untereinander vergleichbar gemacht werden können. Hierzu soll die nachfolgende Formel dienen.

Vergleichsformel:

$$V = A \cdot [1 + (X \cdot F_{[\%]} + Y \cdot U_{[\%]} + Z \cdot T_{[\%]})] + K_{CO_2} \cdot M$$

V	= <u>V</u> ergleichsbasis [EUR]
A	= <u>A</u> ngebotssumme [EUR]
F	= <u>F</u> euchtigkeitsgehalt [%]
U	= (wasser-)u <u>n</u> löslicher Anteil [%]
T	= nicht t <u>a</u> wirksamer Anteil [%]
K_{CO_2}	= <u>K</u> limakosten [EUR/t]
M	= Bedarfs- <u>M</u> enge [t]
X,Y,Z	= variable Faktoren für die individuelle Gewichtung der Produktparameter

Sie können und müssen die Regeln für die Angebotsbewertung festlegen. Entscheiden Sie selbst durch die Festsetzung der variablen Faktoren (X, Y, Z), welche Leistungsmerkmale für Ihre Anforderungen am wichtigsten und vor allem kostenrelevant sind.

Ohne besondere Kostenschwerpunkte kann $X=1$ gesetzt werden. Da der wasserunlösliche (U) und der nicht tauwirksame Anteil (T) überwiegend identisch ist, kann hier aus Vereinfachungsgründen für die Faktoren Y und Z ein Wert von jeweils 0,5 gewählt werden. Sollten Sie beispielsweise eigene Salzlöseanlagen betreiben und die Reinigung der Anlage von wasserunlöslichen Anteilen gerechter bewertet wissen wollen, so können Sie den Faktor Y entsprechend anpassen ($Y=1$ oder $Y=1,5$). Sie entscheiden.

Gleiches gilt natürlich auch für die Bewertung des Feuchtigkeitsgehalts und des Anteils der nicht tauwirksamen Substanz. Bei der Ermittlung der Klimakosten steht Ihnen auch eine variable Größe zur Verfügung. Die unter 3. durchgeführte Beispielberechnung basiert auf CO_2 -Kosten von 35 EUR/t (50 US\$/t). Der Weltklimarat zeigt jedoch die Wertspanne von 50 US\$/t–100 US\$/t Kohlendioxid-Emissionen auf (vgl. 3.).

Beispiel Vergleichsrechnung:

Angebotsdaten:

Anbieter	Anbieter A	Anbieter B
<u>A</u> ngebotssumme [EUR]	678.300,00 EUR	654.500,00 EUR
<u>F</u> euchtigkeitsgehalt [%]	0,3% ($X=1$)	0,6% ($X=1$)
(wasser-)u <u>n</u> löslicher Anteil [%]	0,7% ($Y=1$)	2,5% ($Y=1$)
nicht t <u>a</u> wirksamer Anteil [%]	0,8% ($Z=0,5$)	2,5% ($Z=0,5$)
<u>K</u> limakosten [EUR/t] ermittelt gemäß 3.)	1,47 EUR/t	2,61 EUR/t
Bedarfs- <u>M</u> enge [t]	10.000 t	10.000 t
In den Ausschreibungsunterlagen wurde bereits festgehalten, dass die Faktoren X, Y, Z = gemäß o.g. Formel folgenden Werten entsprechen: $X=1$; $Y=1$; $Z=0,5$		
Vergleichsbasis [EUR]	702.496,20 EUR	709.070,75 EUR

Beispiel Berechnung Anbieter A:

$$V = 678.300,00 \cdot [1 + (1 \cdot 0,003 + 1 \cdot 0,007 + 0,5 \cdot 0,008)] + 1,47 \cdot 10.000$$

Die alleinige Betrachtung der Angebotssumme hätte in diesem Fall zu einer Fehlentscheidung geführt. Eine weit reichende Vergleichsrechnung auf Basis mehrerer Produkt- und Lieferparameter lässt den Vorteil des Angebots von Anbieter A erkennen.



Bewerten Sie nicht nur nach dem Preis, bewerten Sie gesamtwirtschaftlich.

Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser

Der öffentliche Auftraggeber darf bei der Beschaffung von Waren und Dienstleistungen grundsätzlich darauf vertrauen, dass die von einem Anbieter gemachten Angaben wahrheitsgemäß sind. Wie kann sich der Auftraggeber jedoch absichern, falls es ein Anbieter mit der Wahrheit nicht ganz so genau nimmt?



Überprüfen Sie die Angaben der Lagerstandorte.
Kontaktieren Sie stichprobenartig Kunden aus der Referenzliste.
Kontrollieren Sie in unregelmäßigen Abständen die Produktqualität.

Die Angebotsangaben können sowohl für die Bewertung, als auch für die Berechnung von Vertragsstrafen genutzt werden. Es sollte nicht sein, dass beispielsweise Produktbeschreibungen „geschönt“ werden, da sie nur für die Angebotsbewertung relevant sind. Die mögliche Vertragsstrafe für Qualitätsabweichungen sollte deutlich höher sein als der mögliche Vorteil bei der Angebotsbewertung. Dadurch können ehrliche Angaben der Produktparameter und zuverlässige Lieferungen erreicht werden. Nur so sind ein fairer Wettbewerb und ein gerechter Angebotsvergleich möglich.

Vor diesem Hintergrund sind vertraglich vereinbarte Instrumente für die Absicherung der Anforderungen ein adäquates und vom Gesetzgeber vorgesehenes Mittel. Vertragsstrafen können in angemessenen Grenzen bei der Überschreitung von Ausführungsfristen vereinbart werden. Nach einhelliger Auffassung können Vertragsstrafen aber auch für andere Tatbestände vereinbart werden, so hieraus ein erheblicher Nachteil für den Auftraggeber besteht. Die Vertragsstrafe darf jedoch einen Anteil von 0,5 % pro Woche und maximal 8 % des Wertes der nicht nutzbaren Leistung nicht überschreiten. Eine angemessene Obergrenze ist ein Wert von maximal 5 % der gesamten Auftragssumme.

Dennoch wird im schlimmsten Fall ein Produkt, das den Anforderungen an einen wirtschaftlichen und effizienten Winterdienst nicht gerecht wird, immer noch mit 95 % der Auftragssumme bezahlt. Zudem werden, wie bereits oben beschrieben, die Kosten an anderer Stelle erhöht. Hier bietet sich an, das Auftausalz mit Verweis auf die Mängel nicht zu verwenden und zu Lasten des Auftragnehmers abholen zu lassen. Bestenfalls wird der Mangel bereits bei der Wareneingangskontrolle erkannt und folgerichtig die Annahme verweigert.

Im Anhang 5 der Hinweise und Empfehlungen für die Beschaffung von Streustoffen (Kommentar zur TL-Streu), Ausgabe 2004, werden entsprechende „Beispiele für Preisabzugsregeln und Zurückweisung von Natriumchloridlieferungen“ erläutert. Die angegebenen Toleranzen sind jedoch sehr weit gefasst. Hier sollte im Einzelfall überprüft werden, welche Toleranzen zielführend sind.

Deutscher Straßen-Dienst GmbH
Landschaftstraße 1
30159 Hannover
www.dsd-winterdienst.de
info@dsd-winterdienst.de

Ein Unternehmen der esco – european salt company
www.esco-salt.com