



Personalentwicklung in der öffentlichen Verwaltung

Seite 3



Produktplanworkshops

Seite 4



Versicherungsausschreibung

Seite 7

EIN UNTERNEHMEN DES STÄDTE- UND GEMEINDE-TAGES MECKLENBURG-VORPOMMERN, DES STÄDTEBUNDES SCHLESWIG-HOLSTEIN, DES LANDKREISTAGES MECKLENBURG-VORPOMMERN UND DES SCHLESWIG-HOLSTEINISCHEN LANDKREISTAGES

Impressum:

KUBUS Kommunalberatung und Service GmbH
Bertha-von-Suttner-Straße 5
19061 Schwerin
HRB Schwerin 5489

Geschäftsführer:

Hans-Werner Reimers
(V.i.S.d.P.)
Telefon: 0385/3031-251
Telefax: 0385/3031-255
E-Mail: info@kubus-mv.de
Internet: www.kubus-mv.de

Vertrieb:

KUBUS Kommunalberatung und Service GmbH
Harry Unger
Telefon: 04127-92193
Telefax: 04127-92194
e-mail: Unger@kubus-mv.de

Rubriken:

| | |
|---------------------|------|
| Abgabenrecht | S. 4 |
| Doppik | S. 5 |
| Kennzahlenvergleich | S. 5 |
| Beschaffung | S. 7 |

- Strom günstiger einkaufen - Strombeschaffung über die online Plattform im Wege der elektronischen Auktion Unser neues Angebot!

Die KUBUS GmbH hat in den letzten Monaten sehr intensiv an einer völlig neuen Lösung für die Beschaffung von Strom im kommunalen Bereich gearbeitet, um die neue Möglichkeit des Vergaberechts - die Durchführung einer elektronischen Auktion - in die Praxis umzusetzen. Ziel ist es, mit dem neuen Ausschreibungsverfahren Strom günstiger als in der Vergangenheit zu beschaffen.

Das bisherige Vergaberecht wirkte sich mit langen Angebots- und Angebotsbindenfristen hinderlich auf den Wettbewerb aus. Tatsächlich fand kein offener Wettbewerb statt. Zuletzt waren die Stromanbieter gar nicht mehr bereit, Angebote im Rahmen von öffentlichen Ausschreibungen mit den entsprechenden Verfahrensfristen zu unterbreiten. So wurden Ausschreibungen teilweise zur Farce.

Mit einem für den kommunalen Markt völlig neuen Ausschreibungsverfahren nutzen wir nun die Möglichkeiten des schnelllebigen Strommarktes für einen günstigen Strom-einkauf.

Die Beschaffung von Strom erfolgt über ein komplett durchgängiges, elektronisches Verfahren im Wege der elektronischen Auktion (§ 101 Abs. 6 GWB). Die elektronische Auktion wird innerhalb weniger Tage durchgeführt.

Durch ein Prognosetool bieten wir dabei die Möglichkeit, einen günsti-

gen Zeitpunkt für den Einkauf zu bestimmen.

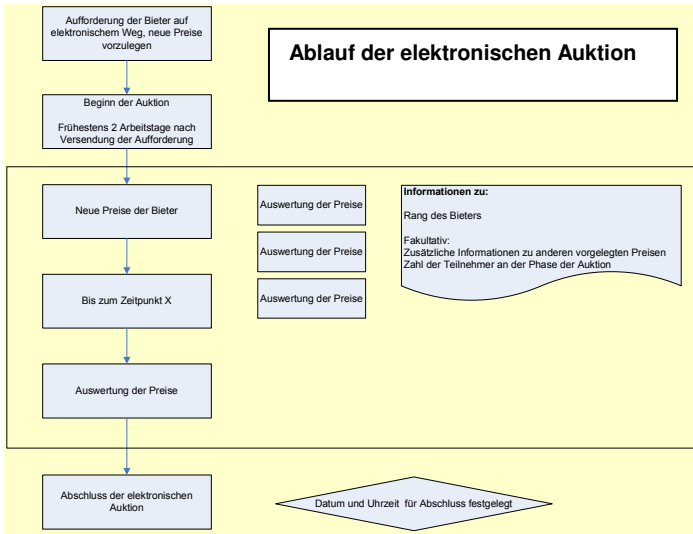
Das neue Ausschreibungsverfahren läuft in 2 Phasen ab.

Die 1. Phase verläuft ähnlich wie das bisherige Offene Verfahren, endet jedoch nicht mit einer Zuschlagserteilung. Vielmehr werden die Bieter, die ein zulässiges Angebot abgegeben haben, im Rahmen der 2. Phase auf elektronischem Wege aufgefordert neue Preise vorzulegen. Nach Abschluss der elektronischen Auktion wird der Zuschlag entsprechend den Ergebnissen der elektronischen Auktion vergeben. Die elektronische Auktion wird in Absprache mit unseren Kunden zu einem möglichst günstigen Zeitpunkt gestartet. Die hierfür notwendige Marktbeobachtung übernimmt die KUBUS GmbH.

Der Abschluss der elektronischen Auktion erfolgt innerhalb weniger Tage.



Den Ablauf der elektronischen Auktion zeigt das folgende Schaubild.



Grundlage für die Durchführung dieses neuen Ausschreibungsverfahrens ist die ständige Marktbeobachtung.

Durch ein Prognosetool bieten wir die Möglichkeit, einen günstigen Zeitpunkt für den Einkauf zu bestimmen.

Die Marktentwicklung wird tagesaktuell auf die Abnahmestellen unserer Kunden prognostiziert.

Diese neue Form des Stromeinkaufs schafft ganz klare Preisvorteile gegenüber jeder herkömmlichen Art der Beschaffung. Entscheidende Rahmenbedingungen sind die komplette elektronische Abwicklung des Ausschreibungsverfahrens, die Verkürzung der entscheidenden Angebots- und Bindefristen sowie die Marktbeobachtung und Kostenprognose auf der Grundlage aktueller Börsenpreise.

Die Beschaffung von Strom ist bereits jetzt für die Jahre 2011 und 2012 möglich und aufgrund der Preisentwicklung an der Leipziger Strombörse zu empfehlen!

Die gegenwärtige Preisentwicklung an der Leipziger Strombörse ermöglicht die Strombeschaffung zu deutlich niedrigeren Konditionen als noch vor einem Jahr. Nutzen Sie die gegenwärtig günstige Marktlage, um den Strombedarf für die kommunalen Liegenschaften und Einrichtungen für die nächsten Jahre bereits jetzt günstig einzukaufen.



Aktuell liegt der Strompreis bei 50 - 60 €/MWh für die Jahre 2010, 2011 und 2012.

Noch im letzten Jahr lag der Strompreis bei über 80 €/MWh für die Jahre 2010, 2011 und 2012.

EEXTerminmarkt Tagesschlusskurse des Handelsprodukts Strom Grundlast (Baseload) der Kalenderjahre 2010, 2011, 2012.EEX

Die Gesellschafter der KUBUS GmbH unterstützen das neue Ausschreibungsverfahren ausdrücklich und versprechen sich von der Teilnahme der Kommunen unter Nutzung des neuen online-Ausschreibungsverfahrens aktuell deutliche Kostensenkungen.

Für weitere Auskünfte stehen Ihnen bei der KUBUS GmbH
 Frau Assessor jur. Monika Dreekmann, Tel.: 0385-3031263, e-mail: dreekmann@kubus-mv.de, und
 Geschäftsführer Hans- Werner Reimers, Tel.: 0385-3031250, e-mail: reimers@kubus-mv.de
 gern zur Verfügung.



Personalentwicklung als Erfolgsfaktor in der Öffentlichen Verwaltung am Beispiel einer Verwaltungszusammenführung

Durch gezielte Personalentwicklung lassen sich Kompetenzen von MitarbeiterInnen schneller erkennen und nutzen, Teams entwickeln und ein motivierendes Umfeld schaffen.

Personal wird in der Zukunft ein immer wichtigerer Erfolgsfaktor, da die Anforderungen in der Wissensgesellschaft zunehmen und die demographische Entwicklung eine Anpassung und ein Ausnutzen der Personalressourcen erfordert.

Verwaltungen sind heute diesen und anderen ökonomischen, strukturellen, vielfältigen und schnellen Veränderungsprozessen ausgesetzt. Sie unterscheiden sich dadurch wesentlich in den Anforderungen, die an die Leitung und die MitarbeiterInnen in privaten Unternehmen gestellt sind.

Personalentwicklung ist in den privaten Unternehmen lange als Erfolgsfaktor erkannt. Heute, selbst in wirtschaftlich kritischen Situationen, versuchen die Unternehmen ihr qualifiziertes Personal zu halten. Konsequente Personalentwicklung wirkt sich auch effektiv auf die Gestaltung der internen Prozesse, der Organisationsentwicklung, der Beziehung zum Bürger(Kunden) und im Bereich der Finanzen aus.

Personalentwicklung dient der Förderung der Unternehmensentwicklung durch zielgerichtete Lern- und Entwicklungsmöglichkeiten im Rahmen einer lernenden Organisation. Eine Vielzahl von Instrumenten aus den Bereichen Personalauswahl, Qualifizierung, Potenzialanalyse (Eignung), Förderung, Bildung und Teamentwicklung steht grundsätzlich zur Verfügung.

Am Beispiel der Verwaltungszusammenführung des Amtes Eiderstedt und der Gemeinde St. Peter Ording wollen wir das Thema Führung, Förderung und Teamentwicklung beschreiben.

Das Amt Eiderstedt befindet sich im Kreis Nordfriesland in Schleswig Holstein. Sitz ist Garding, seit 1.1.2006 zum Amtsgebiet gehörig. Am 1.1.2008 trat die bisher amtsfreie Gemeinde St. Peter-Ording dem Amt bei. Die Begleitung der Verwaltungszusammenführung erfolgte durch die KUBUS GmbH. Der neue Amtsdirektor, Herr Herbert Lorenzen, entschloss sich gleich nach seinem Amtsantritt im August

2008 ein Führungs- und Teamentwicklungsprogramm mit seinen Amtsleitern und deren Stellvertretern zu initiieren. Hierfür konnte das Amt Eiderstedt Jens Gärtner, Carpediem! Institut für Management und Kommunikation gewinnen, der bereits seit einigen Jahren eng mit der KUBUS GmbH zusammenarbeitet.

Ein guter Ansatz ist es, dieses Programm bei den Führungskräften zu beginnen. Ziel ist eine schnelle und reibungslose Integration der Führungskräfte aus den bisherigen Verwaltungen und zweier neu eingestellter Führungskräfte.

Anspruch ist, ein einheitliches, professionelles Führungsverständnis zu entwickeln und als Führungsteam schnell und motivierend handlungsfähig nach Innen und Außen zu werden. Die Fähigkeit der Selbstverantwortung der Führungskräfte soll sich auf die MitarbeiterInnen übertragen. Das Training soll eine breite Palette an Methoden und Instrumenten zur Verfügung stellen.

Das Konzept besteht aus insgesamt sechs Modulen verteilt über 7 Monate, die durch Praxistransfer begleitet werden. Praxistransfer bedeutet, dass das Gelernte in einer konkreten Situation direkt umgesetzt und Nutzen stiftend angewendet werden kann.

Der erste Schritt besteht aus der Notwendigkeit der Selbststeuerung des Führungsteams. Motto: Erst wer sich selbst führen kann, kann andere führen und motivieren. Zum besseren Verständnis und einer gemeinsamen Sicht auf Verhaltenstile von Mitarbeitern wurde hier das DISG-Modell eingesetzt, ein Instrument zur schnellen Selbsteinschätzung des eigenen Verhaltensstils und dem Stil anderer. (Grundzüge des Modells: Dominanz, Initiativ, Stetigkeit, Gewissenhaftigkeit).



Jens Gärtner, carpediem! Institut für Management und Kommunikation, Ahrensburg

Dieses Modell wird auch in der Mitarbeiterauswahl und Teamzusammensetzung zeitsparend und ergebnissicher angewendet. Im Mittelpunkt steht die persönliche Wahrnehmung, die Akzeptanz der Unterschiede, Selbst- und Fremdwahrnehmung, das Führungsverständnis sowie das situative Führen.

Dieses in der Praxis erprobte Modell ermöglicht der Führungskraft, auf unterschiedliche Mitarbeiter in Situationen mit veränderten Anforderungen angemessen zu reagieren: Wer ist wo richtig eingesetzt, welche Unterstützung ist notwendig, wenn keine Personalveränderung oder Stellenveränderung möglich ist. Die Führungsmöglichkeit orientiert sich an der Kompetenz und dem Grad der Unterstützung durch die Führungskraft. Für die Führungskräfte im Amt Eiderstedt hat dieses Vorgehen den Prozess des Kennenlernens und Abtastens verkürzt, ein Verständnis gefördert und den sofortigen Einstieg in die Sacharbeit beschleunigt.

Das zweite Thema befasst sich mit kommunikativer Kompetenz und Selbstorganisation im Rahmen der internen Prozesse. Hier steht die konfliktfreie Kommunikation sowie Zeit- und Selbstmanagement im Fokus.

Die angewandten Methoden sind das Überzeugungsmanagement und die Kommunikationsplanung.

In der Praxis hat das Training dazu beigetragen, dass alle vorbereitet zu den Beratungen erscheinen, ihre Argumente vorbereitet haben, sich an die Agenda halten und Beschlüsse und damit verbundene Aufgaben zeitgerecht umsetzen.

Die Einhaltung der Besprechungs- und Moderationsregeln, Trennung der Sach- und Beziehungsebene fördern eine positive, kreative Atmosphäre und die Ergebnisorientierung. Störungen werden konstruktiv bearbeitet. Es gab manchmal den einen oder anderen „Rückschritt“. Diese konnten aber durch konstruktives Feedback überwunden werden.

Der dritte Teamentwicklungsschritt beinhaltet das Thema Konfliktbewältigung und Verhandlung. Grundlage ist das Harvardkonzept mit dem WIN-WIN-Ansatz, Klärung der Interessen, Finden von Optionen und Alternativen sowie Klärung objektiver Kriterien.

Ein schneller Praxiserfolg war in einer Verhandlung im Rahmen der Schulreform zu verzeichnen. Gute interne Vorbereitung im Team und konfliktarme Verhandlungsführung

haben hier zu einem alle überzeugenden Ergebnis geführt. Ein wichtiger Aspekt war auch ein erster Blick auf das eigene Führungsteam und den Team- Entwicklungsstand. Wie spät ist es auf der „Teamentwicklungsuhr“? (Warmingphase, Stormingphase, Normingphase, Performingphase).

Schritt vier schließt direkt mit dem Teamfragebogen an, welcher den Teilnehmern vor Beginn dieser Einheit zugesandt und vom Trainer, Jens Gärtner, ausgewertet wurde. Dieser Teamfragebogen fragt Themen wie Führungskompetenz, Zusammenarbeit, Teamklima, Verantwortlichkeiten, Konflikte usw. ab und dient als Grundlage um konkrete Veränderungsbedarfe anzusprechen und gegenseitige Erwartungen klären zu können. Da das Team neu zusammen gesetzt ist, wurde diese Phase an diese vierte Stelle gesetzt. In bestehenden Teams würde man damit beginnen. Der Erfolg dieses Teamentwicklungskonzeptes zeigte sich in dieser Phase durch Zuhören, direktes Feedback, Einhalten von Spielregeln, Verständnisfragen, Umsetzungs-, Auswirkungs- und Kooperationsfragen.

Auch in der Praxis hat sich dieser Verhaltensstil nach Berichten von Herrn Lorenzen und seiner Amtsleiter sowie ihrer Stellvertreter im Umgang miteinander bewährt: Was braucht der andere, wie braucht er es? Die Konfliktkosten haben sich minimiert.

Das letzte Modul befasst sich mit dem persönlichen Auftreten und Präsentationstechniken. Dieses wird im September durchgeführt.

Im nächsten Jahr erfolgt ein Review, um die nachhaltigen Erfolge sicherzustellen. Bereits jetzt hat sich gezeigt, dass sich eine langfristig ausgerichtete Personalentwicklung auszahlt.



Refinanzierung kommunaler Investitionsaufwendungen – Straßenbaumaßnahmen

Der Straßenbau nimmt zwar dank der Konjunkturpakete wieder Fahrt

auf. Doch bilden Ortsumgehungen, Bundesstraßen und (teilweise) Autobahnen die wesentliche „Zielgruppe“ des Geldsegens. Natürlich gibt es auch innerhalb der Stadt- und Gemeindegebiete Investitionsbedarf in Sachen Straßenbau. Hat sich eine Gemeinde entschlossen, eine Straßenbaumaßnahme durchzuführen, steht sie vor der Frage der (Re-)Finanzierung. Die Erhebung von Straßenbaubeiträgen ist in diesem Zusammenhang ein wichtiger Baustein. Hat jedoch die Erhebung von Vorausleistungen auf den Straßenbaubeitrag Vorteile, die den damit verbundenen Mehraufwand rechtfertigen? Die Überlegung lohnt sich; jedenfalls bei größeren Baumaßnahmen.

Wie aber bestimmt man den (finanziellen) Vorteil der Vorausleistungserhebung?

Bei gleichen Herstellungskosten und Anliegeranteilen sind eventuell geflossenen Fördermittel das „Zünglein an der Waage“. Insoweit gilt in **Mecklenburg-Vorpommern**: „Der Aufwand ist nach den tatsächlich entstandenen Kosten oder nach Einheitssätzen unter Berücksichtigung der Leistungen und Zuschüsse Dritter zu ermitteln. ... Zuschüsse sind, soweit der Zuschussgeber nichts anderes bestimmt hat, vorrangig zur Deckung des öffentlichen Anteils und nur, soweit sie diesen übersteigen, zur Deckung des übrigen Aufwandes zu verwenden.“ (§ 8 Abs. 2 Sätze 1 und 3 KAG M-V).

Für **Schleswig-Holstein** ist § 8 Abs. 3 Satz 1 KAG einschlägig: „Der Aufwand ist nach den tatsächlich entstandenen Kosten oder nach Einheitssätzen unter Berücksichtigung der Leistungen und Zuschüsse Dritter zu ermitteln.“ Auch in Schleswig-Holstein ist ein Zuschuss in der Regel zur Deckung oder Minderung des Gemeindeanteils und/oder des nicht beitragsfähigen Aufwandes zu verwenden, auch wenn das nicht ausdrücklich dem Gesetzeswortlaut zu entnehmen ist. Rechtsprechung und Literatur gehen überwiegend davon aus, dass in erster Linie der (nicht auf die Anlieger abwälzbare) Finanzierungsanteil der Gemeinde gedeckt werden soll, weil Zuweisungen und Zuschüsse aus öffentlichen Mitteln aufgebracht werden (vgl. dazu Thiem/Böttcher, Kommunalabgabengesetz Schleswig-Holstein, Erl. 501 ff. zu § 8). Nur wenn und soweit der Fördermittelgeber dies bestimmt hat, ist der Zuschuss zur Minderung des Anliegeranteils einzusetzen. Es liegt in der Hand des Zuwendungsgebers,

Bestimmungen über den Verwendungszweck des Zuschusses zu treffen.

Wird eine Zuwendung nach

- dem GVFG oder
- aus Städtebauförderungsmitteln oder nach den Richtlinien zur Förderung der städtebaulichen Weiterentwicklung großer Neubaugebiete des Landes Mecklenburg-Vorpommern (Wohnumfeldförderrichtlinien) gewährt, bei denen die Förderung regelmäßig zur Deckung des Gemeindeanteils einzusetzen ist, muss das Rechenbeispiel also folgendermaßen aussehen (Beispiel A).

Beispiel A: Der Zuschuss ist zur Deckung des Gemeindeanteils zu verwenden (Regelfall).

| | |
|---|------------|
| Herstellungskosten in EUR | 500.000,00 |
| voraussichtlicher Eigenanteil der Gemeinde in EUR | 125.000,00 |
| beitragsfähiger Aufwand z. B. Ø 75% (Anliegerstraße) in EUR | 375.000,00 |
| Fördermittel in EUR | 87.500,00 |
| umlagefähiger Aufwand | 375.000,00 |
| Zinsvorteil pro Jahr bei 4,5 % Zinsen p.a. | 16.875,00 |
| umlagefähige Kosten in EUR bei 80% Vorausleistung | 300.000,00 |
| Zinsvorteil p.a. für 80% Vorausleistung | 13.500,00 |

Beispiel B: Der Zuschuss soll den Anliegern zugute kommen.

| | |
|---|------------|
| Herstellungskosten in EUR | 500.000,00 |
| voraussichtlicher Eigenanteil der Gemeinde in EUR | 125.000,00 |
| beitragsfähiger Aufwand z. B. Ø 75% (Anliegerstraße) in EUR | 375.000,00 |
| Fördermittel in EUR | 262.500,00 |
| umlagefähiger Aufwand | 112.500,00 |
| Zinsvorteil pro Jahr bei 4,5 % Zinsen p.a. | 5.062,50 |
| umlagefähige Kosten in EUR bei 80% Vorausleistung | 90.000,00 |
| Zinsvorteil p.a. für 80% Vorausleistung | 4.050,00 |

Das Rechenbeispiel B kann bei einer Förderung aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ einschlägig sein. Hier hat es (zumindest in der Vergangenheit) Zuwendungsbestimmungen gegeben, nach denen in Höhe der erhaltenen Fördermittel keine Kosten der Maßnahme auf die Anlieger (Grundstückseigentümer) umgelegt werden durften. Es wird deutlich, dass bei einer zugunsten des Gemeindeanteils einzusetzenden Förderung (Beispiel A) die Vorausleistungserhebung noch an Bedeutung gewinnt.



Die Kalkulation von Straßenausbau- und Erschließungsbeiträgen bildet einen der langjährigen Arbeitsschwerpunkte der KUBUS GmbH. Mit unserer fachlichen Unterstützung helfen wir Ihnen, dass Anliegerbeiträge oder Vorausleistungen die Gemeindefinanzen entlasten. Gern erstellen wir ein auf Ihren individuellen Unterstützungsbedarf zugeschnittenes Dienstleistungsangebot.

Als Ansprechpartnerinnen stehen Ihnen zur Verfügung:
 Assessor jur. Sybille Haubelt,
 Tel.: 0385-3031262,
 und
 Diplom-Verwaltungswirtin
 Sandy Mandlik, Tel.: 0385-3031261.



Produktplanworkshops stoßen auf großes Interesse

Die durch die KUBUS GmbH seit dem Frühjahr angebotenen Produktplanworkshops stoßen auf großes Interesse bei den Verwaltungen in Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern. Es wurden allein sechs Workshops als Inhouse-Veranstaltungen in den Monaten Mai und Juni durchgeführt. Weitere sind schon jetzt in Vorbereitung.

Bei allen Teilnehmern fand die Vorgehensweise, an Hand der konkreten örtlichen Gegebenheiten und Haushalte die Produktpläne zu erstellen, großen positiven Anklang. Am Ende jedes Workshops standen die Produktpläne für das Amt, die geschäftsführende Gemeinde sowie die größte amtsangehörige Gemeinde bzw. der städtische Haushalt bei amtsfreien Städten.

Teil dieser Produktpläne ist auch die Zuordnung der bisherigen kameralen Unterabschnitte auf die neuen Produkte. Dabei wird teilweise haushaltsstellengenau zugeordnet. Hierdurch wird den Verwaltungen später die konkrete doppische Haushaltsplanung erleichtert.

Besondere Aufmerksamkeit auf dem Workshop genießen insbesondere die bisherigen Unterabschnitte 0200, 1100, 2000, 4000 und 6000. In diesen sind im kameralen Haushalt bisher die Verwaltungsausgaben und -einnahmen der Ämter/Abteilungen etc. aufgeführt. Mit der Einführung der Doppik wird diese Funktionsorientierung durch eine Outputorientierung abgelöst. Das bedeutet, dass es keine Produkte gibt, die den oben genannten Unterabschnitten entsprechen. Vielmehr sind deren Ausgaben und Einnahmen zukünftig auf die Produkte aufzuteilen, für die das Fachamt/-abteilung Leistungen erbringt.

Gerade diese Aufteilung bereitet den Verwaltungen vor Ort häufig Schwierigkeiten. Hier gibt KUBUS in den Workshops nicht nur praktische Tipps, sondern geht gemeinsam mit den Teilnehmern die Ämter/Abteilungen einzeln durch und macht entsprechende Zuordnungsvorschläge.

Im Nachgang der Workshops wurde seitens der Verwaltungen immer der praktische Bezug besonders positiv hervorgehoben. Die KUBUS GmbH sieht sich auf diesen Workshops nicht als reiner Vermittler von theoretischem Wissen, sondern erarbeitet gemeinsam mit dem Kunden praktische Ergebnisse. Alle Teilnehmer konnten am Ende des Tages einen oder mehrere fertige Produktpläne mit Zuordnungen der kameralen Unterabschnitte „in der Hand halten.“

Bei Interesse an einem Workshop können Sie sich jederzeit an uns wenden. Wir machen Ihnen dann ein auf Ihre Bedürfnisse abgestimmtes Angebot.

Als Ansprechpartner stehen Ihnen zur Verfügung:
 Dipl.-Betriebswirt
 Detlev Hammerschmidt,
 Tel.: 0385-3031260, und
 Dipl.-Volkswirt Thoralf Sens,
 Tel.: 0385-3031253.



Praxisbericht zur Produktplanerstellung

Im ersten Halbjahr 2009 führte die KUBUS GmbH diverse Workshops zum Thema „Produktplan - konkret Lösungen für den kreisangehörigen Raum“ in Schleswig-Holstein und Mecklenburg-Vorpommern durch.

Im Rahmen der Lösungsentwicklung dieser Workshops wurden wiederkehrende Frage- und Problemstellungen aufgrund der örtlichen Begebenheiten im Zusammenhang mit der Erstellung von Produktplänen festgestellt.

In einer fortlaufenden Reihe veröffentlichten wir diese Frage- und Problemstellungen und die dazu in den Workshops erarbeiteten praktischen Lösungen.

Heute: Bildung und Abgrenzung von Produkten

- Gibt es eine Vorgabe bzw. Orientierung wie viel Produkte für einen Haushalt zu bilden sind?

Eine Vorgabe gibt es nicht. Als Orientierung ist darauf zu achten, dass die Anzahl der Produkte nicht zu groß ist, da sich mit steigender Zahl der Aufwand bei der Haushaltsplanung und -ausführung erhöht. Die Produktbildung sollte nach dem Motto erfolgen „So viele wie nötig und so wenige wie möglich“.

- Auf welcher Grundlage sollte die Bildung von Produkten erfolgen?

Ein Einzelprodukt sollte immer dann gebildet werden, wenn ein größerer Umfang an Leistungen durch die Kommune erbracht wird und eine hohe Steuerungsrelevanz besteht. Z.B. in der Produktgruppe „Zentrale Dienste“ in Bezug auf Gremien und Verwaltungsleistungen oder bei wichtigen gemeindlichen Einrichtungen, wie Schulen, Museen, Kitas etc.

Werden Leistungen mit geringerer Steuerungsrelevanz erbracht, wie z. B. beim Produkt Wahlen mit rund 5 Wahlen in 5 Jahren oder beim Produkt 11200 Personal bzw. 11300 Organisation mit wenigen Leistungen und Buchungen sollten diese in Sammelprodukten abgebildet werden.

- Was ist ein Sammelprodukt?

Werden innerhalb einer Produktgruppe nur einzelne Leistungen von der Kommune/Verwaltung erbracht, ist die Bildung eines Sammelproduktes zu empfehlen. In diesem Fall werden sämtliche Erträge und Aufwendungen in einer Produktgruppe auf ein einziges Produkt gebucht.

- Sollten in den Produktplänen der einzelnen Gemeinden für gleichartige Produkte die gleichen Produktnummern vergeben werden?

Um eine über alle Gemeinden der Verwaltung einheitliche Struktur zu erhalten und um die Kontierung der Buchungen der Geschäftsvorfälle wirtschaftlich zu ermöglichen ist dies sinnvoll.

In der nächsten Ausgabe werden wir an dieser Stelle auf konkrete Problemstellungen eingehen:

- Wie ist mit Schulkostenbeiträge zu verfahren?
- Sollen die Anzahl der abgebildeten Produkte gravierend reduziert werden und in der KLR ggf. bestimmte Leistungen gesondert dargestellt werden?
- Welchen Produkten sind kommunale Kredite (Zinsen und Tilgung) zuzuordnen?
- Welchem Produkt sind Dividenden zuzuordnen?
- Welche Rolle spielen Zuschuss- und Verwahrkonten bei der Produktbildung? Müssen dafür eigene Produkte eingerichtet werden?
- Behandlung von städtebaulichem Sondervermögen? Eigenes Produkt? Eigener Teilhaushalt?
- Sollte für jede große Investition (z. B. bei Straßen) ein eigenes Produkt eingerichtet werden?
- Welchem Produkt sollte das Rathaus/Amtsgebäude zugeordnet werden?
- Welchen Produkten sind vermietete Gebäude (z. B. an Kitas in freier Trägerschaft) zuzuordnen?
- Welchem Produkt sind diese Nebenanlagen zuzuordnen?
- Wir haben bisher die Geschäftsausgaben (z. B. für Papier etc.) immer auf den Unterabschnitt 0200 Hauptamt/-verwaltung gebucht. Auf welches Produkt sind zukünftig diese Aufwendungen zu buchen?

Als Ansprechpartner stehen Ihnen zur Verfügung:

Dipl.-Betriebswirt
Detlev Hammerschmidt,
Tel.: 0385-3031260, und
Dipl.-Volkswirt Thoralf Sens,
Tel.: 0385-3031253.



Erster Interkommunaler Kennzahlenvergleich für Schulhausmeister und Hallenwarte veröffentlicht

Die KUBUS GmbH hat für Kommunen aus Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein im Jahr 2009 erstmalig einen interkommunalen Kennzahlenvergleich zum Einsatz von Schulhausmeistern und Hallenwarten angeboten.

Ziel dieses Kennzahlenvergleichs ist es, den teilnehmenden Kommunen ein umfassendes Bild über ihre Schulen und Sporthallen zu geben. Die Ergebnisse dienen zur besseren Einschätzung der Situation vor Ort, insbesondere hinsichtlich der Beurteilung der Effektivität und Effizienz des Einsatzes der Schulhausmeister und Hallenwarte.

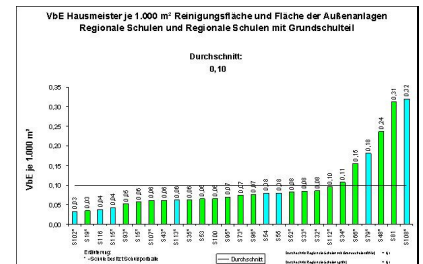
Insgesamt nahmen am Kennzahlenvergleich 21 Verwaltungen/ Schulträger teil, 9 aus Schleswig-Holstein und 12 aus Mecklenburg-Vorpommern. Betroffen waren insgesamt 106 Schulen und 82 Sporthallen.

Im Rahmen des Kennzahlenvergleichs wurden wesentliche Schul-/Sporthallendaten (z. B. Flächen, Außenanlagen), wachzunehmende Aufgaben der Schulhausmeister und Hallenwarte sowie die Entgelt- und Altersstruktur erhoben und ausgewertet. Berücksichtigung fanden ferner die unterschiedlichen Konstellationen bei den verschiedenen Schultypen, da sich die Anforderungen an die Schulhausmeister in diesem Punkt teilweise stark unterscheiden.

Bei der Auswertung der Ergebnisse des Kennzahlenvergleichs wurde deutlich, dass die Schularten bei der Ausstattung mit Hausmeistern im Verhältnis zur bewirtschafteten Fläche keine Auffälligkeiten zeigen, die nur bei einer Schulart bestehen. Daraus kann geschlossen werden, dass keine Schulart als solche per se über einen höheren Stellenbedarf verfügt. Vielmehr hängt der konkrete Stellenbedarf einer Schule von den örtlichen Gegebenheiten, wie Größe der Schulgebäude, Außenanlagen, Aufgabenwahrnehmung etc. ab.

Dass es in der Praxis zu teilweise erheblichen Unterschieden kommt, zeigt die folgende Darstellung am Beispiel von Regionalschulen. Hier stellt sich für die teilweise erheblich über dem Durchschnitt liegenden Schulen die Frage nach den Gründen für den sehr hohen Personalbestand. Sind dort mehr und andere Aufgaben zu erledigen? Ist die Arbeit richtig organisiert?

Der Kennzahlenvergleich liefert Hinweise auf mögliche Schwachstellen, die dann schneller analysiert und ggf. behoben werden können.



Weitere Ergebnisse und detaillierte Darstellungen der Ergebnisse der einzelnen Schulen und Sporthallen können dem gerade erschienenen Auswertungsbericht zum Kennzahlenvergleich über den Einsatz von Schulhausmeistern und Hallenwarten entnommen werden.

Im Herbst 2009 erfolgten die Überarbeitung und Ergänzung der Erhebungsunterlagen sowie deren Erläuterungen für den nächsten Kennzahlenvergleich 2010. Dies wird durch die KUBUS GmbH in Zusammenarbeit mit kommunalen Praktikern erfolgen. Schwerpunkte werden die Kostenbetrachtung, Zeitreihenvergleiche und Qualifizierungsfragen sein. Der nächste interkommunale Kennzahlenvergleich für Schulhausmeister und Hallenwarte ist für das Frühjahr 2010 geplant.

Für Interessenten an den Ergebnissen besteht die Möglichkeit, den Auswertungsbericht bei der KUBUS GmbH (e-mail: info@kubus-mv.de oder Fax: 0385/3031255) für 50,00 € zzgl. MwSt. zu erwerben.

Außerdem können Sie sich für die Teilnahme am Kennzahlenvergleich 2010 ab sofort bei der KUBUS GmbH (Tel.: 0385/3031251) anmelden.





Aktuelles rund um den Wasserversorgungs- und Abwasserbetrieb

- Tagungsankündigung -

Für Anfang November 2009 befindet sich eine Fachtagung der KUBUS GmbH und des Städte- und Gemeindetages Mecklenburg-Vorpommern e. V. zu aktuellen Themen rund um den Wasserversorgungs- und Abwasserbetrieb in Vorbereitung. Als Tagungsort ist Güstrow vorgesehen.

Nach wie vor gibt es immer wieder Fragen zur **Abgabekalkulation**. Wir wollen gemeinsam mit Ihnen u. a. einen Blick auf vergaberechtliche Aspekte (Stichworte: Erforderlichkeit der Kosten; Inhouse-Geschäfte) werfen.

Die neue Rechtsprechung des EuGH und des Bundesfinanzhofes zur **Umsatzsteuer** bei Verlegung von Wasserhausanschlüssen wirft auch neue Fragen der praktischen Umsetzung auf. Welche Leistungen der Wasserversorger sind noch betroffen, auch wenn sie nicht Gegenstand der gerichtlichen Entscheidungen waren? Was kann unter den Begriff „Lieferung von Wasser“ gefasst werden? Gibt es Möglichkeiten der Berücksichtigung der neuen Rechtsprechung für zurückliegende Zeiträume? Diskutieren Sie mit Vertretern der Kommunen und stellen Sie Ihre Fragen an einen Referenten aus der Finanzverwaltung unseres Landes.

Die Festsetzung von Kommunalabgaben zieht gelegentlich gerichtliche Auseinandersetzungen nach sich. Wie verhält sich **die Verwaltung vor Gericht**? Welche Beweismittel sollten genutzt werden, wenn die Kalkulation infrage gestellt wird? Welche unmittelbaren Folgen können Erklärungen in der mündlichen Verhandlung haben, und wer darf Erklärungen im Namen der Kommune abgeben? Ein erfahrener Rechtsanwalt konnte für dieses Thema als Referent gewonnen werden.

Erfahren Sie überdies „aus erster Hand“ näheres zum Stand der **Umsetzung der EG-Wasser-Rahmenrichtlinie** in Mecklenburg-Vorpommern. Ein Vertreter des Landesamtes für Umwelt, Natur-

schutz und Geologie wird Sie hierzu informieren. Wir erwarten eine rege Diskussion zu den Auswirkungen auf die Arbeit der kommunalen Aufgabenträger.

Schließlich **wollen wir noch auf einige Aspekte der Umsetzung der EU – Dienstleistungsrichtlinie** eingehen. Inwieweit hat diese überhaupt Relevanz für den Wasserversorger oder den Abwasserentsorgungsbetrieb?

Mit diesem bunten Themenstrauß möchten wir einen Farbtupfer in vielleicht schon trüben Herbsttagen setzen. Rechtzeitig werden wir individuelle Einladungen an die Städte, Gemeinden, Wasser- und Abwasserzweckverbände sowie Wasser- und Bodenverbände in Mecklenburg-Vorpommern versenden und fortlaufend aktuell informieren. Auch Tagungsgäste aus Schleswig-Holstein sind selbstverständlich herzlich willkommen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns über Ihre Rückmeldung.

Ihre Ansprechpartnerinnen sind
Assessor jur.

Sybille Haubelt,

Tel.: 0385-3031262, und

Dipl.-Verwaltungswirtin

Sandy Mandlik, Tel.: 0385-3031261.



Ausschreibung von Druck- und Kopierpapier, Briefumschlägen und Versandtaschen

Teilnahme an der gemeinsamen Beschaffung noch möglich bis 20.09.09!

Die KUBUS GmbH bündelt - wie in den vergangenen Jahren auch - die Bedarfe zahlreicher Kommunen. Durch die daraus resultierenden sehr hohen Stückmengen ist es möglich, besonders günstige Konditionen für unsere Teilnehmer zu erzielen.

Ihren Bedarf für 2010 können Sie jetzt noch mit der KUBUS GmbH beschaffen.

Nutzen Sie diese Chance zur Kostenreduzierung und teilen Sie uns Ihren Bedarf so schnell wie möglich mit!

Ihre Ansprechpartnerin ist:
Dietlinde Brock, Tel.: 0385/3031-252



Enormes Einsparpotential bei der Ausschreibung von Versicherungsleistungen

Inzwischen liegen die ersten Ergebnisse der von der KUBUS GmbH in diesem Jahr durchgeführten Versicherungsausschreibungen vor. Wie in den vergangenen Jahren auch, konnten wieder enorme Kosteneinsparungen für die Teilnehmer realisiert werden. Im konkreten Fall wird ein Amt einschließlich 13 amtsangehöriger Gemeinden und Schulverband insgesamt **30.000 € pro Jahr** im Vergleich zu den jetzigen Prämien **sparen** können. Die Versicherungsverträge wurden für eine Laufzeit von 5 Jahren ausgeschrieben.

Bei Interesse an einer Versicherungsausschreibung für Ihre Kommune wenden Sie sich bitte an:

Assessor jur.

Monika Dreekmann,

Tel.: 0385-3031263

e-mail: dreekmann@kubus-mv.de



Ausschreibung von Feuerwehreinsatzfahrzeugen

Von der öffentlichen Bekanntmachung bis zur Zuschlagserteilung sind diverse vorgeschriebene Verfahrensschritte, Fristen und Informationspflichten verbindlich zu berücksichtigen. KUBUS verfügt über langjährige und umfangreiche Erfahrungen mit diesen anspruchsvollen Verfahren. Nicht nur bei EU-weiten Ausschreibungen, sondern auch bei nationalen Ausschreibungen für kleinere Feuerwehrfahrzeuge lohnt sich eine Beschaffung mit KUBUS.

Bisher haben wir über 170 Feuerwehreinsatzfahrzeuge erfolgreich beschafft. Viele Kommunen wissen die Kompetenz unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen - angefangen von der kompetenten technischen Beratung bei der Erstellung der Leistungsbeschreibungen bis hin zur rechtssicheren und wirtschaftlichen Durchführung des Ausschreibungsverfahrens - zu schätzen.

Unser Komplettangebot zur Beschaffung eines Feuerwehrfahrzeuges umfasst folgende Punkte:

1. die technische Beratung der Feuerwehr vor Ort und die Erstellung der Leistungsbeschreibung nach den örtlichen Erfordernissen und Vorstellungen
2. die Erstellung der kompletten Ausschreibungsunterlagen
3. die Durchführung des gesamten Ausschreibungs- und Vergabeverfahrens
4. die Prüfung von Auftragsbestätigungen und Rechnungen sowie die Abwicklung des Beschaffungsvorgangs bis zur Übergabe des Feuerwehrfahrzeuges einschließlich Abnahme und Verfahrensdokumentation.

Übergabe eines TLF 20/40 an die Feuerwehr Lübz



(Foto: SVZ)

Am 07. Juni 2009 übergab die Bürgermeisterin der Stadt Lübz, Gudrun Stein, ein TLF 20/40 der Firma Rosenbauer an die Wehrführung der Freiwilligen Feuerwehr der Stadt Lübz. Die Übergabe fand im Rahmen eines Stadtfestes im Beisein des Staatssekretärs im Innenministerium, Herrn Thomas Lenz, des Landrates Klaus-Jürgen Iredi, der Stadtpräsidentin Frau Inge Arnhold, Landtagsabgeordneten sowie zahlreichen Einwohnern und natürlich den vollzählig angetretenen Feuerwehrkameraden statt. Die Freude über die Übergabe des neuen leistungsfähigen Löschfahrzeugs war nicht nur der Wehrführung anzusehen, sondern auch beim Kämmerer festzustellen. Frau Stein machte deutlich, dass die Beschaffung dieses großen Löschfahrzeugs gemeinsam mit KUBUS von der Vorbereitung bis zu Abwicklung nicht nur hervorragend geklappt hat, sondern auch zu einer deutlichen Kosteneinsparung gegenüber den Haushaltsplanungen geführt hat. So wurde das Löschfahrzeug am Ende über 20 T€ günstiger als ursprünglich eingeplant.



2009 bereits 21 Feuerwehrinsatzfahrzeuge im Ausschreibungsverfahren

Im Jahr 2009 führt KUBUS für zahlreiche Kommunen die Beschaffung von insgesamt bisher 19 Feuerwehrsinsatzfahrzeugen durch. Hierzu gehören zehn LF 10/6, zwei LF 20/16, zwei StLF 10/6, drei TSF-W, eine Drehleiter sowie ein Katastrophenschutzfahrzeug. Die Ausschreibung dieser zahlreichen Fahrzeuge erfolgt in mehreren Ausschreibungsblöcken bzw. ist bereits abgeschlossen.

Im Jahre 2009 ist für Oktober noch eine weitere Ausschreibung von Feuerwehrsinsatzfahrzeugen geplant. An dieser Ausschreibung können sich auch noch weitere Kommunen mit den Beschaffungen für ihre Freiwillige Feuerwehr beteiligen. Wenn Sie Interesse daran haben, rufen Sie uns an oder schicken uns eine entsprechende Nachricht.

Gleichzeitig laufen jetzt bereits schon die ersten Vorbereitungen für die Beschaffung von Feuerwehrsinsatzfahrzeugen im Jahre 2010. Bei der zeitlichen Gestaltung der Ausschreibungsverfahren richten wir uns nach den Vorstellungen der Städte und Gemeinden. Wenn Sie Interesse haben, sprechen Sie uns an.

Ihre Ansprechpartner sind:

Diplom- Ingenieurin

Juliane Schippmann

Tel.: 0385-3031266

e-mail: schippmann@kubus-mv.de

oder unser Vertriebsbeauftragter

Harry Unger

Telefon: 04127-92193

e-mail: Unger@kubus-mv.de



Reinigungsleistungen bei der Gebäudereinigung richtig ausschreiben

Kostensenkung, Defizite in der Reinigungsqualität und die wiederkehrende Frage nach Eigenreinigung oder Fremdreinigung stehen in vielen Verwaltungen immer wieder auf der Tagesordnung. In Zusammenarbeit mit einem externen Experten

aus dem Bereich der Gebäudereinigung bietet KUBUS Ihnen hier fachkundige Unterstützung nicht nur bei der Optimierung der Eigenreinigung, sondern gerade auch bei der richtigen Ausschreibung von Reinigungsleistungen für die Gebäudereinigung. Um Reinigungsleistungen bei der Gebäudereinigung wirtschaftlich einkaufen zu können und sich später Ärger mit den tatsächlichen Reinigungsleistungen zu ersparen, bedarf es einer gründlichen und fachlich fundierten Vorbereitung solcher Dienstleistungsausschreibungen.

Wir bieten Ihnen hierzu ein umfassendes Dienstleistungspaket zur Unterstützung an. Hierzu gehören beispielsweise die Bereiche

- genaue Bedarfsanalyse mit konkreter Aufnahme der Reinigungsflächen
- Festlegung von Reinigungsrythmen und Qualitätsparametern bis zur Festlegung von Wertungskriterien
- Vorbereitung der vollständigen Ausschreibungsunterlagen und Durchführung des Ausschreibungsverfahrens einschließlich der fachkundigen Auswertung der Angebote mit Beurteilung der angebotenen Leistungsparameter bis zur Vorbereitung eines Vergabevorschlages
- Bei Bedarf bieten wir auch eine nachlaufende Qualitätskontrolle an, um stichprobenweise zu prüfen, ob die Reinigungsunternehmen die angebotenen Leistungen auch in der erforderlichen und vereinbarten Qualität erbringen (Qualitätsmanagement).

Bei der Gebäudereinigung kommt es nicht nur darauf an, die Leistungen günstig einzukaufen, sondern es kommt vor allem insbesondere mit Blick auf die Pflege von Fußbodenbelägen usw. darauf an, dass die Reinigung auch in der notwendigen Qualität ausgeführt wird. Nur so ist es möglich einen vorzeitigen Verschleiß zu vermeiden.

Nutzen Sie unsere Erfahrungen auch auf diesem Sektor. Bei Interesse sprechen Sie uns einfach.

Ihre Ansprechpartner sind:

Assessor jur.

Monika Dreekmann

Tel.: 0385-3031263

e-mail: dreekmann@kubus-mv.de

oder unser Vertriebsbeauftragter

Harry Unger

Telefon: 04127-92193

e-mail: Unger@kubus-mv.de

