

Beschaffung

AUSTRIA

Nr. 15 | Juni 2011

Die Zeitung für den öffentlichen Einkauf.

www.beschaffung-austria.at

Bitte beachten Sie unsere neue Serie „Marktsplitter“ auf Seite 9 + 10

> Finanzierung | 02

Kauf oder Leasing? Um diese Frage zu beantworten, sollten Flottenmanager alle Bereiche in ihrem Fuhrpark evaluieren, um versteckte Kostentreiber zu entlarven.

> Expertendialog | 03

Sind alternative Antriebe für Dienstfahrzeuge geeignet? Experten aus dem BMI und dem BMLFUW diskutierten über Einsatzmöglichkeiten der öffentlichen Hand.

> Wirtschaftlichkeit | 05

Über ihr Fuhrparkmanagement berichten zwei Flottenmanager vom Amt der Oberösterreichischen und Burgenländischen Landesregierung.

> Nutzfahrzeuge | 07

Was haben die Gemeinde Sölden und die Asfinag gemeinsam? Beide kaufen als Kunden regelmäßig Einsatzfahrzeuge bei der BBG und nutzen Mengen-Synergien.

> Wartung | 08

Bei der Instandhaltung öffentlicher Fuhrparks spielen Werkstätten eine wichtige Rolle, denn regelmäßige Serviceintervalle erhöhen die Einsatzsicherheit.

Was die öffentliche Verwaltung bewegt.

Trotz angespannter Budgets kommen auch Einrichtungen der öffentlichen Verwaltung nicht umhin, veraltete Fahrzeugflotten schnell und nachhaltig zu modernisieren. Dass sich durch den Fuhrparkmanagement-Vertrag der BBG bis zu 30 Prozent der Gesamtkosten einsparen lassen, hat sich in der öffentlichen Verwaltung bereits herumgesprochen.

Immer mehr Behörden und Institutionen lagern ihr Flottenmanagement aus, um ihren Fuhrpark mit wirtschaftlichen, sicheren und umweltschonenden Fahrzeugen effizienter zu gestalten. Schon seit 2005 hat das Innenministerium als öffentlicher Vorreiter das komplette Management der Polizei-Fahrzeugflotte (von der Finanzierung über die Instandhaltung bis hin zur Wiederverwertung) in die Hände der Mobilitätsprofis der Porsche Bank AG gelegt. Auch Alois Rigam, Fuhrparkmanager beim Österreichischen Arbeitsmarktservice (AMS), lässt seit knapp über einem Jahr insgesamt 72 Fahrzeuge extern verwalten und zeigt sich mit dieser Entscheidung hochzufrieden: „Gemeinsam mit der BBG haben wir eine individuelle und für unseren kleinen Fuhrpark maßgeschneiderte Lösung erarbeitet. Der neue Vertrag erspart uns viel Zeit, steigert die Effizienz, minimiert das Risiko und reduziert unsere Fuhrparkkosten um rund ein Drittel.“ Alle Dienstautos, die in den AMS-Geschäftsstellen österreichweit zum Einsatz kommen, wurden über die Porsche Bank leasingfinanziert und haben eine vertragliche Laufzeit von 38 Monaten. Rigam: „Meine Bundesländerkollegen sind vor allem vom hohen Servicegrad begeistert, weil sie von nun an nicht nur mit einem ‚jungen‘, sondern auch immer bestens gewarteten Fuhrpark unterwegs sind.“

Controlling via Internet

Kurt Lacom ist seit Jänner 2011 für den Fuhrpark der Finanzverwaltung verantwortlich, der aus insgesamt 352 Fahrzeugen – davon sind 157 Autos geleast und 195 gekauft –

besteht. „Unser aktueller Fuhrparkmanagement-Vertrag, den das BMF vor zwei Jahren über die BBG abgeschlossen hat, hat meine Arbeit spürbar erleichtert“, erzählt der neue Flottenmanager im Interview. Nach einer gründlichen Einschulung durch die Porsche Bank hat es Lacom besonders das praktische „Fuhrpark-Informationssystem“ (FIS) angetan: „Über eine Extranet-Applikation kann ich mir rund um die Uhr alle relevanten Informationen und operativen Daten im Web selbst abrufen. Dadurch werden die Fuhrparkkosten völlig transparent.“ Per Mausclick steht sofort eine Vielzahl von detaillierten Analysen und Auswertungen wie z.B. fällige Begutachtungstermine, Serviceintervalle, Versicherungsaufwand, durchschnittlicher Treibstoffverbrauch oder Reparatur- und Unfallstatistiken zur Verfügung.

Umdenken hat bereits begonnen

Schadstoffemissionen, Lärmbelastung und die Abhängigkeit vom Rohstoff Erdöl haben nicht nur im öffentlichen Sektor den Wunsch nach verbesserten Technologien und umweltschonenden Kraftstoffen, die wirtschaftlich leistbar und im Idealfall auch flächendeckend verfügbar sind, wachsen lassen. Weil Mobilitätslösungen der Zukunft an alternativen Energieträgern und Antrieben nicht vorbeikommen, steht heute vor allem die Automobilindustrie vor der Aufgabe, wesentlich zur CO₂-Reduktion beizutragen und alternative Antriebskonzepte anzubieten. Bereits seit 2006 ist neben dem Kraftstoffverbrauch auch die CO₂-Emission ein wesentliches Bewertungskriterium bei BBG-Ausschreibungen.

Ebenfalls bereits 2006 erweiterte die BBG das Fuhrparkportfolio um Fahrzeugmodelle mit Alternativantrieben wie Erdgas, Hybrid und Bioethanol, die der öffentlichen Verwaltung zur Verfügung stehen. Auf dieser Basis kann jeder Kunde nach seinem jeweiligen Einsatzprofil die optimale Technologieentscheidung für seinen Fuhrpark treffen.

Nach Meinung des deutschen Automobilkonzerns VW wird der konventionelle Verbrennungsmotor jedoch noch die nächsten 20 bis 30 Jahre lang die primäre Antriebsquelle sein – entweder allein oder im Hybridverbund mit leistungsfähigen Akkus. Reine Elektrofahrzeuge, die an jeder haushaltsüblichen 230-V-Steckdose aufgeladen werden können, spielen derzeit noch keine Rolle.

Elektromobilität ohne Einschränkungen?

Genau das könnte sich aber schon bald ändern, erklärt Rainer Kowarsch, E-Mobility-Manager bei General Motors: „Mit dem neuen Opel Ampera bieten wir ab 2012 ein Serienfahrzeug im Segment der Elektrofahrzeuge mit Reichweitenverlängerer an. Bis zu 80 Kilometer kann man mit dem Ampera emissionsfrei zurücklegen, danach erzeugt ein Generator, der von einem kleinen Verbrennungsmotor angetrieben wird, die notwendige elektrische Energie.“ Die Reichweite liegt dadurch deutlich über 500 Kilometer und entspricht damit den Reichweiten von konventionellen Fahrzeugen. Der durchschnittliche Verbrauch von 1,6 Liter auf den ersten 100 Kilometern entspricht einem CO₂-Ausstoß von unter 40 g/km. „Wir verbinden mit dem Opel



Ampera das Beste aus zwei Welten. Da ungefähr 80 Prozent der Fahrstrecken pro Tag unter 60 Kilometern liegen, können diese rein elektrisch zurückgelegt werden – die Angst vor dem Stehenbleiben ist somit unbegründet“, informiert Kowarsch.

Auf die Gesamtkosten kommt es an

Alleine die Anschaffung eines Firmenwagens stellt eine weitreichende Entscheidung dar, kostet doch ein Mittelklassefahrzeug in der Vollkostenbetrachtung („Total

Cost of Ownership“) bis zu 10.000 Euro im Jahr. FleetConsulting-Boss Henning Heise weiß als Fuhrparkexperte genau, wie man unnötige Kosten bei der Firmenflotte vermeiden kann. „Die vielfältigen Aufgaben rund um Anschaffung und Verwaltung von Dienstfahrzeugen sind personalintensiv und erfordern jede Menge Fachwissen. Nicht immer ist der günstigste Anbieter auch die beste Wahl, denn entscheidend ist, wie viel der gefahrene Kilometer tatsächlich kostet.“

■ Tony Bayer



Geregelte CO₂-Emissionen.

Ein Kommentar von
BBG-Geschäftsführer Andreas Nemeč.

Das Vergaberecht gibt vor, wie hoch die Schadstoff-Emissionen für Fahrzeuge sein dürfen, die im öffentlichen Dienst gebraucht werden – egal ob Polizei-Autos oder Rettungswägen. Die Frage ist aber, ob diese Vorgaben wirklich sinnvoll sind und ob bei einem Kauf die Schadstoffe wirklich so ausschlaggebend sein sollten.

Wer als Privatperson ein Auto kaufen will und keine herausragenden Wünsche an sein neues Fortbewegungsmittel hat, geht zum Händler seiner Wahl, fragt nach Preis, Verhandlungsspielraum und natürlich dem Treibstoffverbrauch. Als Käufer geht man davon aus, dass die Zulassung des Fahrzeugs auf dem Markt durch Gesetze und diverse Verordnungen der Europäischen Union abgesichert ist.

Sollte es dann zu einem Kauf kommen, erhöht die NoVA den Anschaffungspreis auch entsprechend den Schadstoffemissionen. Strafe für Treibstoffschlucker muss sein – auch wenn eine Abgabe auf den Liter Treibstoff den besseren Effekt hätte. Das wäre zwar umweltgerecht, würde aber „förderungsbedürftige“ Zielgruppen hart treffen.

„Welchen Sinn hat es, die Emissionswerte eines Einsatzfahrzeuges zu berechnen, das ausschließlich Sicherheit, Brandbekämpfung oder Lebensrettung gewährleistet?“

Andreas Nemeč,
BBG-Geschäftsführer

Grundregeln für öffentlichen Einkauf

Wenn die Feuerwehr, die Polizei oder die staatliche Rettungsorganisation ein Auto braucht, dann wird's kompliziert. Das Vergaberecht, eine vom Grundsatz sinnvolle gesetzliche Regelung zur Gewährleistung des fairen Wettbewerbs und der Verhinderung von Korruption, sieht nicht nur Regelungen für den Beschaffungsprozess an sich vor. § 80 des Bundesvergabegesetzes sagt uns Beschaffern genau, wie die Kosten für Fahrzeugemissionen über dessen Lebensdauer berechnet werden sollen bzw. wie viele Schadstoffe das Fahrzeug in seiner Lebenszeit nach den normierten Herstellerangaben in die Luft blasen darf. Ob das bei der Bewertung der Bestbietermittlung eine Rol-

le spielen soll oder nicht, wird aber nicht zwingend geregelt.

Dieser gesetzlichen Regelung ist eine breite Diskussion vorausgegangen, wie man die Welt vor der Klimaerwärmung retten und was der Staat durch die umweltschonende Gestaltung seiner Kfz-Flotte dazu beitragen kann. Um das auch für alle detailliert festzuhalten, soll offensichtlich das Vergaberecht das richtige Medium sein.

Warum aber diese detaillierten Angaben? Der Vergaberechtsexperte Michael Fruhmann erklärte, dass das Gesetz so detailliert sein müsse, damit auch der nicht in Einkaufsfragen geschulte Sekretär der Kleinstgemeinde daraus lesen kann, wie er mit öffentlichen Geldern einkaufen soll. Die Einkaufsprofis, zu denen Fruhmann auch die BBG zählt, würden aufgrund ihres Wissens um einen zielgerichteten Einkauf keine so detaillierten Bestimmungen benötigen. Profis müsste man nur Bestimmungen vorgeben, damit diese nicht wettbewerbsverzerrend und damit suboptimal beschaffen.

Folgekosten als wichtiger Entscheidungsgrund

Die Profis haben aber immer schon die Gesamtkosten der Kfz berechnet und bewertet. Nicht nur der Anschaffungspreis ist ausschlaggebend, auch die Folgekosten über die gesamte Behaltdauer des Fahrzeuges (wohl gemerkt nicht über die Lebensdauer) sind bei einem Kauf zu betrachten.

Ist es wirklich sinnvoll, dass im Vergaberecht eine Regelung vorgesehen ist, die – in diesem Fall – bereits in den Materiengesetzen die Zulassungsbestimmungen von Kfz ausreichend regelt? Kann man nicht auf die Vernunft und die Kostenoptimierung der Verwaltung bauen, dass sie die Gesamtkosten der Fahrzeuge optimieren und damit auch die Emissionen? Welchen Sinn hat es, die Emissionswerte eines Einsatzfahrzeuges zu berechnen, das ausschließlich dem Zweck dient, Sicherheit, Brandbekämpfung und Lebensrettung zu gewährleisten?

In den westlichen Demokratien machen alle Fahrzeuge, die sich im Besitz der öffentlichen Hand befinden, nicht mal ein Prozent aller zugelassenen Fahrzeuge aus. In den Diktaturen dieser Welt wird dieser Anteil wahrscheinlich höher sein, aber die haben eh kein Vergaberecht. ■



Bei der Finanzierung von Dienstfahrzeugen sollte man nicht nur die Anschaffungskosten betrachten. Mit dem „Total Cost of Ownership“-Prinzip berücksichtigt man auch alle später anfallenden Kosten.

Mehr Auto für weniger Geld.

Kauf oder Leasing: Welches Finanzierungsmodell eignet sich für öffentliche Fuhrparks am besten? Um diese Frage zu beantworten, lohnt es sich, sämtliche Bereiche und Abläufe, die direkt und indirekt mit dem Fuhrpark zu tun haben, zu evaluieren und versteckte Kostentreiber zu entlarven.

Viele der im öffentlichen Dienst eingesetzten Fahrzeuge werden derzeit länger gefahren, als es wirtschaftlich vernünftig ist. „Die Realität ist, dass viele Dienstfahrzeuge überaltert sind, was negative Auswirkungen auf Umweltaspekte, Sicherheit und Komfort hat“, erzählt Jürgen Jonke, Einkaufsbereichsleiter für Mobilität in der BBG.

Erst eine Gesamtkostenbetrachtung über den kompletten Lebenszyklus offenbart in diesen Fällen die tatsächlichen Nutzungskosten: Die Instandhaltungskosten steigen mit zunehmendem Fahrzeugalter rasant an (Wegfall der Garantie, höhere Serviceintensität, Verschleißteilbedarf) und die Einsatzverfügbarkeit nimmt sukzessive ab, was wiederum kostenintensive Stehzeiten (Ausfallzeiten) provoziert. Betrachtet man neben den sinkenden Kapitalkosten und dem Wertverlust auch noch die steigenden Reparatur- und Ausfallkosten, so ergibt sich beispielsweise für Fahrzeuge der unteren Mittelklasse bei einer Jahresfahrleistung von 30.000 Kilometern eine optimale Nutzungsdauer von lediglich vier Jahren.

Operating Leasing: Mieten statt Kaufen

Neben der zu langen Nutzungsdauer wird häufig auch auf die falsche Finanzierungsform zurückgegriffen. Oft werden Dienstfahrzeuge gekauft, ohne über mögliche Al-

ternativen nachzudenken. Die gekauften Fahrzeuge werden als „Anlagen“ bezahlt und sind damit im Eigentum der jeweiligen Organisation der öffentlichen Verwaltung. FleetConsulting-Boss Henning Heise klärt auf: „Leasing-Varianten bieten die Möglichkeit, notwendige

waltung des Fuhrparks oder auch eine Komplett- bzw. Teilauslagerung an einen externen Dienstleister sein. Diese strategische Entscheidung setzt allerdings Klarheit über die Ist-Situation und die volle Transparenz der einzelnen Kostensegmente voraus. Nach dem „Total Cost of Ownership“-Prinzip (TCO) ist es bereits im Vorfeld einer Investitionsentscheidung wichtig, bekannte und auch „versteckte“ Kosten eines Fuhrparks genau zu identifizieren. So sollten nicht nur die Anschaffungskosten der benötigten Fahrzeuge, sondern alle Aspekte der späteren Nutzung (Fahrzeugverwaltung, Laufzeit, Energiekosten, Versicherung, Reparatur, Wartung etc.) mitberücksichtigt werden. „Besonders die interne Verwaltung inklusive Belegwesen darf aufgrund ihres großen Anteils von 15 bis 20 Prozent auf keinen Fall vernachlässigt werden“, betont Heise. Aber mit Hilfe der BBG können öffentliche Flottenmanager ihren zukünftigen Fuhrpark jetzt schnell und nachhaltig modernisieren. Jonke: „Auf Basis der tatsächlich gefahrenen Kilometer ermöglichen individuelle Fuhrparkmanagement-Lösungen eine ökonomisch optimale Finanzierung und Bewirtschaftung des Fuhrparks – über den Fuhrparkmanagement-Vertrag der BBG auch ganz ohne Vergaberechtsrisiko.“



Fahrzeuge zu nutzen, ohne den Liquiditätsabfluss für einen Kauf hinnehmen zu müssen. Bei ‚Operating Leasing‘ ist der Leasing-Kontrakt so konzipiert, dass er einer Miete des Kfz gleichkommt und Leasingraten zu Betriebsausgaben werden.“

Gesamtkosten im Auge behalten

Eine kostenoptimale Lösung kann in manchen Fällen eine Eigenver-

■ Tony Bayer



Moderator und Fuhrparkmanagement-Experte Henning Heise diskutierte mit Andreas Tschulik vom Lebensministerium (links) und Peter Skorsch vom Innenministerium (rechts) über die Einsatzmöglichkeiten alternativer Antriebssysteme in öffentlichen Fuhrparks.

„Der breiten Masse einen finanziellen Anreiz bieten ...“

Alternative Antriebe sind in den letzten Jahren verstärkt zu einem Thema im Bereich Mobilität geworden. Über die Vorreiterrolle der öffentlichen Hand und welche Einsatzmöglichkeiten es, z.B. für Erdgas-Autos bei der Polizei, gibt, diskutierten Experten aus dem BMI, dem BMLFUW und dem Fuhrparkmanagement.

Teilnehmer

Peter Skorsch
BMI

Andreas Tschulik
BMLFUW

Henning Heise
FleetConsulting
(Moderation)

Heise: Unser heutiges Thema ist die Nutzung alternativer Antriebssysteme im Fuhrpark der öffentlichen Hand. Was verstehen Sie unter alternativen Antrieben, Herr Tschulik?

Tschulik: Alternative Antriebe sind Antriebssysteme, die nicht auf den klassischen benzin- oder dieselbetriebenen Verbrennungsmotoren basieren. Also alles, was alternative Kraftstoffe wie z. B. Bioethanol oder gänzlich andere Antriebssysteme wie z.B. Elektromotoren betrifft.

Heise: Deckt sich das bei Ihnen, Herr Skorsch?

Skorsch: Ja, ich möchte aber ergänzen, dass bei modernen Fahrzeugen heute im gesamten Antriebsbereich auf ökologische Zusatzmaßnahmen wie Energierückgewinnung, Start-Stop-System usw. gesetzt wird.

Heise: Ist das die Verbrauchsoptimierung beim klassischen Verbrennungsmotor, die die Reduktion der CO₂-Werte erzielt hat? Wo würden Sie Einsatzmöglichkeiten in der öffentlichen Hand für alternative Antriebssysteme sehen?

Tschulik: Einsatzmöglichkeiten für alternative Antriebe sehe ich in fast allen Bereichen. Man muss aber die Antriebsart sowie die jeweilige Infrastruktur berücksichtigen, z.B. ge-

nügend Tankanlagen für Erdgasfahrzeuge.

Heise: Und das Elektrofahrzeug als solches?

„Entwickeln gerade Modell-Regionen“

Tschulik: Für Elektrofahrzeuge sehen wir einen sehr breiten Anwendungsbereich, z.B. bei der städtischen Mobilität, wo keine großen Reichweiten verlangt werden. Wir entwickeln gerade Modellregionen, wo die Auflade-Infrastruktur für diese Fahrzeuge verbessert werden soll.

Heise: Sehen Sie bei großen Fuhrparks, wie z.B. dem des Innenministeriums, potenzielle Anwendungsbereiche für alternative Antriebssysteme?

Skorsch: Generell sehen wir die Zukunft in Elektroautos. Unsere polizeispezifischen Anforderungen – z.B. Fahreigenschaften, Beladungsmöglichkeit – erfüllen sie aber bisher noch nicht. Der notwendigen Einsatzbereitschaft und höchstmöglichen Reichweite von Einsatzfahrzeugen steht ihre lange Aufladezeit jedenfalls derzeit noch entgegen.

Heise: Die Anschaffung von E-Fahrzeugen ist ja auch teurer, wer trägt die Mehrkosten?

Skorsch: Aus wirtschaftlichen Überlegungen stellen wir unseren Fuhrpark auf Fuhrparkmanagement mit Operating Leasing (Erklärung auf Seite 2, Anm. d. Red.) um. Der Dienstleister wählt daher auch die Antriebsform der Fahrzeuge nach unseren polizeispezifischen Anforderungen, der Wirtschaftlichkeit und ökologischen Überlegungen aus. Der CO₂-Ausstoß hat sich so von durchschnittlich ca. 200 auf 120 Gramm pro Kilometer verringert!

Heise: Was kann man in der öffentlichen Hand als ökologische Maßnahme machen? Liegt die Zukunft im „Plug-In-Hybrid“, wie dem „Range-Extender“, einer Kombination von Verbrennungs- und E-Motor?

Tschulik: Ich sehe im Plug-In-Hybrid und bei Fahrzeugen, die ähnliche Konzepte wie der Range-Extender haben, das größte Marktpotenzial. Die öffentliche Hand muss den Einsatzzweck des Fahrzeuges und dann das dafür geeignete Antriebssystem wählen. Die Ausschreibung sollte Einsatzzweck und Umweltschutz gewährleisten.

„Alle drei bis vier Jahre getauscht“

Heise: Das Fuhrparkmanagement ist für die öffentliche Hand sehr vorteilhaft, da deren Fuhrpark in vielen Fällen veraltet ist. Er wird nun al-

le drei bis vier Jahre getauscht, das optimiert die Kosten und bringt viel für den ökologischen Bereich.

Tschulik: Ja, auch wir planen diesen Schritt, obwohl unser Fuhrpark vergleichsweise winzig ist.

Skorsch: Die Wirtschaftlichkeit steht im öffentlichen Sektor wie im Privatbereich an erster Stelle. Ein guter Kilometer-Preis kann in Ausschreibungen nur angeboten werden, wenn es einen Zweitmarkt in der Wiederverwertung gibt. Erst damit würde auch die Marktdurchdringung alternativer Antriebsformen steigen.

Tschulik: Ein normales Hybrid-Kfz ist in der Regel ja auch nicht mehr teurer als normale Kfz und es gibt einen Gebrauchtmärkte.

Heise: Das sehe ich genauso. Werden die Beratungsleistungen über schadstoffreduzierte Mobilität vom Umweltministerium von den Institutionen angenommen?

Tschulik: Ja, das wird von der Privatwirtschaft und öffentlichen Einrichtungen sehr gut angenommen. Dabei geht es aber nicht nur um Kfz, sondern auch um das Gesamtkonzept – also von der Mitarbeitermobilität bis zur Schulung von Kraftfahrern zum verbrauchs-schonenden Fahren. >



„Ich bin optimistisch, dass es bei alternativen Antrieben höhere Abrufzahlen geben wird. Wir möchten künftig viel mehr Informations- und Aufklärungsarbeit, auch bei öffentlichen Dienststellen, leisten.“

Andreas Tschulik, BMLFUW

Heise: Diese Beratungsleistung ist extrem wichtig, um zu erfahren, was sinnvoll ist. Laut BBG werden die angebotenen Verträge mit Opel-Zafira-Erdgas oder Bioethanol-Fahrzeuge von Ford kaum angenommen. Wie erklären Sie sich das?

Tschulik: Das erkläre ich mir aus einem fehlenden Bewusstsein für die Thematik. Hinzu kommt die Frage, ob Angebot und Einsatzzweck zusammenpassen. Auch die verbrauchsoptimierten Verbrennungs-Kfz werden selten abgerufen. Das Angebot entwickelt sich aber laufend, daher bin ich optimistisch, dass es höhere Abrufzahlen geben wird. Wir möchten künftig viel mehr Informations- und Aufklärungsarbeit, auch bei öffentlichen Dienststellen, leisten.

Heise: Ich glaube auch, dass die Beratung noch zu wenig genutzt wird. Man sollte wissen, dass ein BlueMotion-Fahrzeug einen deutlich höheren Restwert hat als das konventionelle Dieselauto. Hybridfahrzeuge sind aber gute Alternativen.

Skorsch: Das stimmt und das sieht man auch am Thema E85.

Tschulik: Wir haben ja drei mit Bioethanol betriebene Flexi-Fuel-Fahrzeuge im Lebensministerium, aber die Anzahl der Tankstellen ist für den flächendeckenden Einsatz zu gering. Für große Flottenbetreiber wie das Innenministerium ist das wirklich ein Problem, besonders im Westen gibt es praktisch gar nichts.

„Benzinfahrzeuge dominieren“

Skorsch: Die Polizei kann in weiten Bereichen nur mit klassischen Benzinfahrzeugen fahren. Der Ford Focus wird hauptsächlich mit normalem Benzin statt mit E85 betankt, da es an entsprechenden Tankstellen fehlt.

Heise: Woran scheiterte vor einigen Jahren die Initiative der Regierung, die besagte, man werde bis Ende 2008 über 100 Bioethanol-Tankstellen in Österreich haben?

Tschulik: Daran, dass nur ganz wenige Tankstellenbetreiber das Thema Bioethanol aufgenommen haben.

Heise: Gerade bei Bioethanol ist auch noch viel Aufklärungsarbeit notwendig. Bei steigender Nachfrage müsste die Mineralölwirtschaft mehr Tankstellen ausbauen.

Skorsch: Die öffentliche Hand könnte als Musterschüler vorangehen, wäre das Thema Wirtschaftlichkeit nicht so akut. Und der breiten Masse muss man vor allem einen finanziellen Anreiz bieten, mehr zu verbrauchen und höhere Anschaffungskosten werden da nicht akzeptiert.

Heise: Volkswagen hat das eine Spur teurere 3-Liter Auto herausgebracht. Kein Mensch hat es gekauft, denn die Unsicherheit ist zu groß. Da hat die öffentliche Hand bessere Möglichkeiten zu beweisen, dass diese Fahrzeuge Kosteneinsparungen bringen und ökologisch sind. Dank

Fuhrparkmanagement können Sie klar mit entsprechenden Zahlenbilanzen aufwarten.

Skorsch: Ja, Fuhrparkmanagement macht Sinn und rechnet sich! Doch wenige Privatpersonen können alle zwei bis drei Jahre das Fahrzeug tauschen und sie bekommen auch nicht die Rabatte wie Großorganisationen. Bei der Wirtschaftlichkeitssteigerung des Fuhrparkmanagements wird der Rabatt und Wiederverkaufswert ins richtige Gleichgewicht gebracht, woraus sich automatisch die optimale Einsatzdauer ergibt. Das funktioniert für Privatpersonen leider nicht.

Heise: Da gebe ich Ihnen vollkommenes Recht.

Tschulik: Für private Flottenbetreiber rechnet sich das genauso von der Wirtschaftlichkeit her, wenn man neben der Anschaffung die Betriebskosten (Kraftstoffkosten und Verwertungspotenzial, Anm. der Red.) einberechnet. Bei Erdgasfahrzeugen sind die Betriebskosten geringer. Doch vielen Dienststellen fehlt ein wenig der Wille nachzufragen.

Heise: Die Autoindustrie wartet auf mehr Tankstellen mit Bioethanol, die Mineralölfirmer warten auf mehr Bioethanol-Autos. Dieser Kreis kann von der öffentlichen Hand durchbrochen werden! Je mehr alternative Antriebe von der Republik Österreich genutzt werden, desto weniger wird sie die Besteuerung ins Negative ändern.

Tschulik: Dass eine Steuermaßnahme nicht gesetzt wird, weil sich das im eigenen Bereich negativ auswirken würde, habe ich noch nicht erlebt.

Heise: Dafür ist der Fuhrpark im Vergleich zur breiten Masse nicht groß genug.

Skorsch: Genauso ist es.

„Wichtige Vorreiterrolle der öffentlichen Hand“

Tschulik: Aber grundsätzlich ist diese Vorreiterrolle der öffentlichen Hand eine ganz wichtige, auch um einen Nachzieheffekt von Unternehmen und privaten Nutzern zu verursachen. Es muss von der öffentlichen Hand ja nicht sofort komplett alles umgestellt werden.

Heise: Muss das Schritt für Schritt vorangehen? Die Entwicklung auf dem heutigen Markt geht mit verbrennungs- und verbrauchsoptimierten Motoren usw. doch in die richtige Richtung. Nur die E-Fahrzeuge halte ich für zu Unrecht gehyped.

Skorsch: In allen Bereichen der Ökologisierung zählt einfach die Nachfrage, ist diese groß genug, geht auch beim Preis was – wie in allen Bereichen.

Tschulik: Es gilt, die bereits ausgereiften alternativen Technologien oder Antriebssysteme zu nutzen. Wir haben bei der Erarbeitung des nationalen Aktionsplans für nachhaltige öffentliche Beschaffung zwi-

schen den unterschiedlichen Nutzungsanforderungen differenziert, z.B. nicht alle Fahrzeuge des Innenministeriums sind Einsatzfahrzeuge. Daher wird erstmal der Fuhrpark, der nicht besonderen Anforderungen unterliegt, ökologisiert.

Heise: Ich glaube, bei Fuhrparks wie dem des Innenministeriums oder Einsatzfahrzeugen kann Ökologisierung durch verbrauchsoptimierte Motoren, andere Tauschzyklen usw. vorgenommen werden. Aus der Beratungsleistung des Ministeriums könnten Sie die größten Erfolge erzielen, wenn Sie klar machen, was für die Leute Sinn macht.

Tschulik: Das habe ich genauso gemeint, es gibt auch bei den Einsatzfahrzeugen Möglichkeiten, insbesondere in der Verbrauchsoptimierung.

„Bewusstseinsbildung als wesentliches Element“

Skorsch: Die Bewusstseinsbildung ist ein ganz wesentliches Element. Man kann bei Nicht-Einsatzfahrten sicher auch bewusst ökologisch fahren, aber wie bringt man das in

Das ist für die Leute anschaulicher.

Skorsch: Unsere Mitarbeiter bekommen täglich unzählige dienstliche Informationen, die die Kerninformation für die tägliche Polizeiarbeit darstellt. Da muss man mit Informationen betreffend ökologischem Verhalten sehr überlegt umgehen. Da gibt es schnell die Aussage: „Dem Dienstgeber ist es wichtiger, dass ich Treibstoff spare, als dass ich den Täter erwische!“

Heise: Das geht nur, in dem man mit der Aufklärungsarbeit Schritt für Schritt und Etage für Etage anfängt. Wenn man später anhand der Ergebnisse zeigen kann, welche Dienststelle dank der Maßnahmen etwas geändert hat, ist das auch ein plastisches Beispiel für andere.

Skorsch: Wir machen uns auch in diesem Bereich viele Gedanken, vor allem auch über die Kosten- und Leistungsrechnung im Zusammenhang mit der Haushaltsrechtsreform. Dafür bedarf es aber einer Menge Hintergrundinformationen, z.B. ob eine Dienststelle im Flach- oder Bergland liegt, die Witte-



„Generell sehen wir die Zukunft in Elektroautos. Unsere polizeispezifischen Anforderungen erfüllen sie bisher aber nicht.“

Peter Skorsch, BMI

die Köpfe der Mitarbeiter rein? Ich lasse das Thema in unserem Bereich trotzdem nicht aus, bei einer Mitarbeiterzahl von 35.000 machen auch geringe Einsparungen im Einzelfall in der Summe viel aus.

Tschulik: Mobilitätstraining ist eine ganz wichtige Beratungsschiene, die wir auch über klima:aktiv anbieten. Schon einige Flotten haben damit gute Erfahrungen gemacht, da sind Kraftstoff-Einsparungen von bis zu zehn Prozent drinnen.

Heise: Ich empfehle privaten Firmen, denen es um Kostenreduktion geht, immer, Zahlen auszuwerten.

rungsbedingungen usw. Daher können die Verbrauchswerte zwischen Dienststellen natürlich variieren, ohne dass gleich ein „nicht ökologisches Verhalten“ vorliegen muss.

Tschulik: Der Punkt Auswertung ist im gesamten Bereich der ökologischen öffentlichen Beschaffung ein wichtiger Aspekt, es wird ja immer wieder argumentiert, ökologische Beschaffung koste mehr. Daher brauchen wir viele Beispiele, um das Gegenteil zu beweisen.

Heise: Danke für das Gespräch.

■ Harriet Keber



Das Amt der OÖ. Landesregierung plant, den Großteil seiner Dienstflotte bis spätestens 2014 auf Leasingbasis umzustellen.

Wie optimal ist Ihr Fuhrpark?

Auf der Suche nach mehr Wirtschaftlichkeit in öffentlichen Fuhrparks wird es zunehmend wichtiger, höchstmögliche Mobilität bei möglichst niedrigen Kosten zu kombinieren. Über ihre persönlichen Erfahrungen mit individuellen Fuhrparkmanagement-Lösungen berichten Flottenmanager aus zwei verschiedenen Bundesländern.

Ein moderner Fuhrpark ist eine der Grundvoraussetzungen für die Erfüllung der vielfältigen Aufgaben im Dienstleistungsspektrum der öffentlichen Hand. Weil ohne Mobilität sprichwörtlich nichts läuft, kann der Alltag eines Fuhrparkmanagers, der unterschiedlichste Fahrzeugtypen vom Zweirad über Pkw bis hin zu Nutzfahrzeugen verwalten und instandhalten muss, mitunter recht stressig sein. Ständig klingelt das Telefon und ganz nebenbei müssen auch noch zahllose Rechnungen und Belege geprüft oder Werkstatttermine für dringende Reparatur- und Servicearbeiten beauftragt werden. Dennoch darf man als Fuhrparkmanager den Blick für das Wesentliche nicht verlieren. Da geht es zuweilen um sehr viel Geld. Jeder Tag und jeder abgespulte Kilometer schlägt sich gnadenlos in der Fuhrparkkasse nieder.

Modulare Leistungspakete

Aus diesem Grund bietet die Bundesbeschaffung in Zusammenarbeit mit der Porsche Bank AG bereits seit 2007 Unterstützung bei der Erstellung individueller Flottenlösungen durch eine ökonomisch optimale Finanzierung und Bewirtschaftung des Fuhrparks. „Die flexiblen und modular aufgebauten Leistungspakete basieren dabei immer auf einem von der BBG abgeschlossenen Rahmenvertrag. Zur Auswahl stehen die Fahrzeugnutzung im Operating Leasing, die Wartung der Autos so-

wie Verschleißreparaturen, Sommer- und Winterreifen nach Bedarf, die Schadensabwicklung mit Kfz-Werkstätten und gegnerischen Versicherungen sowie die teilweise oder auch komplette Auslagerung der Verwaltung“, erklärt Jürgen Jonke, BBG-Bereichsleiter für Mobilität. Kostenreduktionen von mindestens 20 Prozent, eine rasche Fuhrparkmodernisierung mit kurzen Wechselzyklen sowie die arbeitstechnische Entlastung sind jedoch nicht die einzigen Vorteile für gestresste Flottenmanager: Mit Hilfe eines innovativen „Fuhrpark-Informationssystem“ können auch ungewöhnliche oder versteckte Kosten sofort aufgespürt werden. Ein kurzer Blick auf die Dienstflotten der Landesregierungen in Oberösterreich und Burgenland zeigt, dass der Weg zum optimalen Fuhrpark noch sehr unterschiedlich betrieben wird.

Mobilität nach Maß

Andreas Bräuer, Leiter des Dienstkraftwagen-Betriebs beim Amt der OÖ. Landesregierung, ist für rund 300 Pkw verantwortlich und nutzt zur Modernisierung seiner Flotte seit Anfang 2010 den Fuhrparkmanagement-Vertrag der BBG. Abgerufen werden hauptsächlich Fahrzeuge der Kompaktklasse (Leasingbasis von 38 Monaten). Auch die Kraftstoffbewirtschaftung wird in Anspruch genommen – nicht hingegen das optionale Leistungsmodul „Wartung“, da es diesbezüglich eine landesspezifische Individual-

Lösung gibt. Zu den Einsparungen durch die Umstellung auf Fuhrparkmanagement gibt es derzeit noch keine verbindlichen Zahlen. Bräuer erklärt: „Der Großteil unseres Fuhrparks wird etwa 2014 auf Leasingbasis umgestellt sein. Eine wirtschaftliche Vergleichsrechnung der Gesamtkosten pro gefahrenem Kilometer ist erst nach dem Ausscheiden der ersten Leasing-Fahrzeuge am Ende ihres Lebenszyklus sinnvoll, also Anfang 2013.“

Neues Modell entlastet Budget

Trotzdem entwickle sich das Leasingmodell in der Anlaufphase schon recht positiv, denn „die Kosten für die Erstfinanzierung fallen in den ersten Jahren weg und führen damit schon zu spürbaren Entlastungen im Budget.“ Verbrauchsoptimiertes Fahren ist ebenfalls wichtig, da die Anforderungen an die geleasten Fahrzeuge vor allem auf hohe Reichweiten abzielen. Alternative Antriebssysteme spielen derzeit eher noch eine untergeordnete Rolle: „Wir evaluieren zwar ständig den Markt der Hybrid- und Elektrofahrzeuge und haben auch bereits fünf Erdgas- und ein Hybridfahrzeug im Einsatz. Doch aufgrund der anhaltenden Budgetknappheit wird die Wirtschaftlichkeit wohl auch in den nächsten Jahren das zentrale Entscheidungskriterium bei der Neuanschaffung eines Fahrzeuges bleiben, die Gesamtsicht auf Initialkosten und Betrieb muss sich rechnen.“

Der Vergleich macht sicher

Auch das Amt der Burgenländischen Landesregierung ist kurz davor, den Vertrag der BBG für eine innovative Mobilitätslösung für seine Dienstflotte von 200 Pkw zu nutzen. Es stehe fest auf der Agenda, noch im Juni sollen wichtige Gespräche über die letzten Details stattfinden, berichtet Karl Königer, der für den strategischen Einkauf des Landes zuständig ist. Als wichtigsten Grund für den Wechsel zum Fuhrparkmanagement über die Bundesbeschaffung nennt Königer den Punkt Kosteneinsparungen, die sich über den gesamten automobilen Lebenszyklus bemerkbar machen. Hier wird Königer bald einen unmittelbaren Vergleich ziehen können, da er auch schon bisher auf ein externes Fuhrparkmanagement, allerdings auf das eines anderen Anbieters, gesetzt hat. Da mit dem künftigen Vertrag in den nächsten Jahren ein schrittweiser Austausch des kompletten Fuhrparks vollzogen wird (auch die bisherigen Fahrzeuge wurden geleast), wird sich die Ersparnis bereits nach zwölf Monaten berechnen lassen. Im Burgenland wird das Thema Umweltfreundlichkeit bei der Fahrzeugbeschaffung bereits stärker berücksichtigt. Aktuell befinden sich zwei Erdgasfahrzeuge im Einsatz, ein bis zwei neue Elektrofahrzeuge sollen noch hinzukommen, so Karl Königer.

■ Harriet Keber

„Die Wirtschaftlichkeit bleibt das zentrale Entscheidungskriterium bei der Neuanschaffung eines Fahrzeuges.“

Andreas Bräuer,
Amt der OÖ. Landesregierung

Tipps aus dem
Vergabekompetenzcenter
der Bundesbeschaffung



Reform des EU-Vergaberechts.

Ein kürzlich präsentiertes Grünbuch der Europäischen Kommission soll mithelfen, das öffentliche Auftragswesen grundlegend zu reformieren. Auch politische Ziele werden bei den neuen EU-Vergaberechtsvorschriften stärker einfließen.

Das europäische Vergaberecht steht vor großen Veränderungen. Die Europäische Kommission hat am 27. Januar 2011 das Grünbuch „über die Modernisierung der europäischen Politik im Bereich des öffentlichen Auftragswesens“ vorgestellt und parallel dazu eine öffentliche Konsultation aller interessierten Kreise gestartet. Um öffentliche Gelder zukünftig noch effizienter einsetzen zu können, soll bei der grundlegenden Überarbeitung der europäischen Vergaberechtsvorschriften auch auf die politischen Ziele von „Europa 2020 – Strategie für intelligentes, nachhaltiges und integratives Wachstum“ und der „Binnenmarktakte“ Rücksicht genommen werden. Dabei muss die öffentliche Hand bei ihren Beschaffungsvorgängen folgende Anforderungen erfüllen:

- Verbesserung der Rahmenbedingungen für Unternehmen auf dem Gebiet der Innovation unter vollem Rückgriff auf nachfrageseitige politische Maßnahmen
- Unterstützung des Übergangs zu einer ressourcenschonenden und emissionsarmen Wirtschaft, z.B. durch die Förderung eines umweltfreundlichen öffentlichen Auftragswesens
- Verbesserung des Unternehmensumfelds, insbesondere für innovative Klein- und Mittelunternehmen (KMU)

Zentrale Schlüsselbereiche der Reform

In der Binnenmarktakte hat die Kommission umfassende Konsultationen angekündigt, um spätestens Anfang 2012 Legislativvorschläge vorlegen zu können: Mit einfacheren, europäischen Rechtsvorschriften soll die Auftragsvergabe flexibler gestaltet werden und es außerdem ermöglichen, öffentliche Aufträge auch für andere politische Ziele als den oben genannten Punkten besser zu nutzen. In

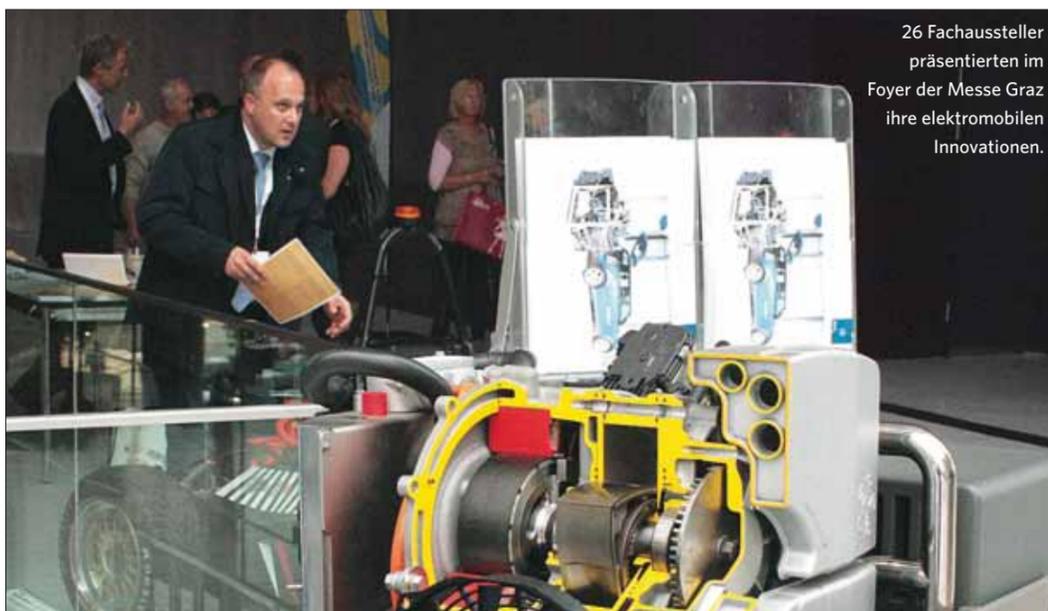
dem von der Kommission vorgelegten Grünbuch werden mehrere Schlüsselbereiche genannt, in denen eine Reform ansetzen könnte. Unter anderem werden folgende Fragen aufgeworfen:

- Müssen die derzeitigen Verfahren, insbesondere für kleinere lokale und regionale Behörden, vereinfacht werden? Wie kann dies sinnvoll geschehen, ohne die Grundsätze der Transparenz und der Nichtdiskriminierung von Bieter zu gefährden?
- Wie lässt sich der Bürokratieaufwand für die Wirtschaftsteilnehmer (insbesondere KMU) reduzieren? Wie kann die grenzüberschreitende Teilnahme an Ausschreibungen innerhalb Europas erleichtert werden?
- Unter welchen Bedingungen sollte die Auftragsvergabe zwischen Behörden von der Anwendung der EU-Vergaberechtsvorschriften ausgenommen werden?
- Was sollte unternommen werden, um europäischen Unternehmen einen besseren Zugang zu den öffentlichen Beschaffungsmärkten in Drittländern zu ermöglichen?

Parallel zur Grünbuch-Konsultation führt die Kommission derzeit eine umfassende Ex-Post-Evaluierung durch, um die Wirksamkeit und Kosteneffizienz der derzeitigen europäischen Vergaberechtsvorschriften zu bewerten.

Die Ergebnisse dieser Evaluierung und der abgeschlossenen Konsultation sollen im Rahmen einer für den 30. Juni 2011 geplanten Konferenz über die Reform des öffentlichen Auftragswesens erörtert werden. All diese Arbeiten werden schließlich in die Formulierung geeigneter Legislativvorschläge einfließen.

■ Dana Mitea
✉ vkc@bbg.gv.at



26 Fachaussteller präsentierten im Foyer der Messe Graz ihre elektrischen Innovationen.

E-Mobilität zwischen Vision und Realität.

Graz entwickelt sich langsam zur heimlichen Hauptstadt in Sachen Elektromobilität. Ende April konnten sich über 400 Fachbesucher bei der zweiten Auflage der „e-mobility austria conference“ über Potenziale, Trends und innovative Entwicklungen bei Hybrid- und Elektrofahrzeugen informieren. Ein Lokalaugenschein.

Von 28. bis 29. April 2011 diskutierten internationale und nationale Experten im Rahmen einer hochkarätig besetzten Konferenz in der Messe Graz den aktuellen Stand der Elektromobilität in Österreich. Zusätzlich präsentierten 26 Fachaussteller im Foyer ihre elektrischen Innovationen, die von den Besuchern besichtigt und persönlich getestet werden konnten. „In fünf Jahren fährt kein Auto mehr ohne Hybridmotor“, prophezeit Helmut Becker, Leiter des Instituts für Wirtschaftsanalyse und Kommunikation in München. „Doch der flächendeckende Einsatz von alltags-tauglichen Elektroautos wird vermutlich noch längere Zeit ein Wunschtraum bleiben.“ Laut Becker bringt derzeit nur die Hybridisierung der aktuellen Motorsysteme die besten Ergebnisse hinsichtlich Energieverbrauch und Umweltnutzen. Das sei, so der deutsche Experte, ein klarer Auftrag an die Entwickler, sich intensiv mit alltags-tauglicher E-Mobilität zu befassen und nach neuen Lösungen zu suchen.

Vielfältige Lösungen für neue Herausforderungen

Die meisten Fahrzeughersteller sehen die elektrische Zukunft je nach Einsatzzweck des Fahrzeugs recht unterschiedlich: Als Stadt- und/oder Zweitwagen, dessen Aktionsradius 200 Kilometer nicht überschreitet, eignen sich reine Elektro-Pkw. Ein „Range-Extender“ (ein kleiner Verbrennungsmotor, der als Generator arbeitet) ermöglicht die Bewältigung mittlerer Distanzen. Strecken von 500 Kilometern oder mehr werden wohl weiterhin Hybridfahrzeugen vorbehalten bleiben, die sich innerstädtisch elektrisch fortbewegen



Ein E-Mobil-Testfahrzeug der TU Graz weckt Erinnerungen an die Formel 1.

und bei Überlandfahrten auf einen Verbrennungsmotor zurückgreifen können – der im Idealfall mit einem Biokraftstoff der zweiten Generation betrieben wird. „Eine zukunftsfähige, intelligente und sichere Mobilität muss sich wirtschaftlich rechnen, sonst hat sie langfristig keine Chance“, betont Roman Bartha, Leiter des Geschäftsfeldes Elektromobilität bei Siemens Austria. Deshalb sind für ihn „funktionierende Businessmodelle“ entscheidend, die als Selbstläufer nach einer Aufbereitungsphase mit Förderung der öffentlichen Hand ihren eigenen Weg finden werden.

Graz plant neue Mobilitätsangebote

Das Umdenken beschränkt sich deshalb nicht auf die Automobilindustrie allein, gefordert sind auch die Regierungen, die die flächendeckende Einführung der Elektromobilität mit Förderprogrammen erleichtern müssen. So hat Graz neben anderen Modellregionen wie Brüssel und Amsterdam als österreichischer Vorreiter im Bereich der E-Mobilität vom Klima- und Energiefonds des Bundes zusätz-

lich 1,6 Millionen Euro erhalten. Bis 2013 sollen damit das gesamte regionale Verkehrskonzept optimiert werden und insgesamt 500 Elektroautos und mehr als 2000 einspurige Elektrofahrzeuge zum Einsatz kommen. Der Vorstandsvorsitzende der Holding Graz, Wolfgang Malik, will mit dem Ausbau der Elektromobilität den öffentlichen mit den individuellen Verkehr kombinieren und berichtet über konkrete Pläne: „Wir haben allein im Vorjahr eine Million Euro in Photovoltaikprojekte investiert. 20 neue Elektro-Fahrzeuge werden schon bald unseren Fuhrpark ergänzen, ein Hybridbus fährt bereits.“

Auch dem Öffi-Netz will er einen realen Impuls bieten: „Bis zum Jahresende soll ein echter Elektrobus den öffentlichen Verkehr unserer Stadt bereichern.“ Mit der Gebührenbefreiung bei Parkplätzen bietet die Stadt Graz übrigens jetzt schon Anreize für elektrisch betriebene Fahrzeuge. Fazit: Das Zeitalter der Elektromobilität hat begonnen, das Ziel ist allerdings noch lange nicht erreicht.

■ Gerhard F. Roth



Bei Beschaffungen über die BBG spart die Asfinag über alle Fahrzeugkategorien rund 14 Prozent der Kosten ein.

Die Menge macht's.

Kommen Sie
zum „Öffentlichen
Dienst-Tag“ am
21. Juni 2011
bei MAN in Steyr.
Info unter:
www.bbg.gv.at

Was haben die 3300-Einwohner-Gemeinde Sölden und die Asfinag gemeinsam? Beide kaufen regelmäßig Einsatzfahrzeuge bei der BBG und nutzen Mengen-Synergien. Wir fragten nach Unterschieden und Gemeinsamkeiten. Eine Gegenüberstellung.

Im Bereich Nutzfahrzeuge hat es die BBG mit den unterschiedlichsten Kunden zu tun: Von kleinen Gemeinden mit einem Unimog bis zu Großabnehmern in der öffentlichen Verwaltung, die jährlich Hunderte Fahrzeuge bestellen. Aber wie setzen sich die Fuhrparks von „kleinen“ und „großen“ Kunden zusammen, welche Fahrzeuge werden gekauft und wie nutzen sie die BBG?

Das etwa 3300 Einwohner zählende Sölden ist ein relativ junger Kunde der BBG: Seit ca. zwei Jahren wendet sich die Tiroler Gemeinde fünf bis sechs Mal pro Jahr mit einer Bestellung an die Bundesbeschaffung. Fahrzeuge werden laut Franz-Josef Fiegl, Bauamtsleiter von Sölden, eher selten bestellt, was bei einer kleinen Gemeinde mit einem entsprechend kleinen Fuhrpark kaum verwundert. Der Großteil der Bestellungen betrifft Öllieferungen. Deshalb war es auch etwas Besonderes, als im März ein neuer Unimog geliefert wurde. Die vier „Universal-Motor-Geräte“ – so die Langversion von „Unimog“ – machen einen Gutteil des Söldener Gemeindefuhrparks aus, der etwa 27 Fahrzeuge umfasst. Die Unimogs werden in Sölden so gut wie aus-

schließlich im Winter zur Schneeräumung verwendet. „Unsere Straßen sind eher schmal, daher ist die Wendigkeit der Schneeräum-Geräte sehr wichtig“, sagt Bauamtsleiter Fiegl.

Söldens Fuhrpark hat außerdem fünf Radlader, die ebenfalls zur Schneeräumung, aber auch in den wärmeren Jahreszeiten zur Split-Entfernung eingesetzt werden, einen Traktor für die Agrargemeinschaft, eine Kehrmaschine, zwei Pkw, elf Feuerwehrfahrzeuge, ein kleines Gehsteig-Räumgerät sowie zwei Pritschenwagen, die vor allem für Materialtransporte verwendet werden. Laut Fiegl werden diese unter anderem von den bei der Gemeinde angestellten Handwerkern wie Malern und Elektrikern genutzt.

Preis ist ausschlaggebend

Sölden kauft nicht alle benötigten Geräte bei der BBG. Das liegt laut Fiegl zum einen daran, dass die Gemeinde auch einen Bauhof hat und alle Fahrzeuge selbst repariert: Deshalb achte man darauf, keine zu große Splittung bei den Fahrzeugtypen zu haben, um nicht zu viele verschiedene Ersatzteile zu benötigen. „Wir möchten nach Mög-

lichkeit bei einem Hersteller bleiben“, sagt Fiegl. Doch Fiegl freut sich, vor etwa zwei Jahren von einem Gemeindegliedern auf die BBG aufmerksam gemacht worden zu sein. „Als Drittkunde haben wir die Wahlmöglichkeit: Man kann, muss aber nicht bei der BBG kaufen.“ Beim kürzlich erworbenen Unimog war der Preis der Grund für die Bestellung über die BBG und „der Händler bleibt für uns gleich“, begrüßt Fiegl. Bei den Sondervereinbarungen, die die BBG ausverhandle, könne ein normaler Händler preislich gar nicht mithalten.

Kundenstock und Angebot wachsen

Laut Clemens Richter, Einkaufsspezialist für Mobilität bei der BBG, kann die Bundesbeschaffung aufgrund der hohen Stückzahlen eines Fahrzeugtyps „meist den besten Preis“ bieten. So werden etwa 200 bis 300 Transporter, 100 Traktoren, 50 Lkw und 30 Unimog jährlich über die BBG bestellt. Die Anzahl an Pkw beläuft sich ungefähr auf 5000 pro Jahr. „Sowohl das Angebot wie auch unser Kundenstock steigen“, freut sich Richter. So habe man das BBG-Angebot zuletzt etwa um LKW und Geräteträger in ver-

schiedenen Klassen erweitert. Immer mehr Gemeinden schließen eine Partnerschaft mit der BBG ab und vergrößern so – wie Sölden vor zwei Jahren – den Kundenstock der BBG.

Hohes Einsparpotenzial

Die Vorteile des günstigeren Einkaufs nutzen nicht nur kleine Gemeinden, sondern auch Großunternehmen wie etwa die Asfinag. „Natürlich macht es einen Unterschied, ob ein, 100 oder 1000 Pkw auf einmal gekauft werden – und der liegt im Preis“, sagt Heinz-Christian Brünner, Einkaufsleiter der Asfinag Service GmbH. Von wo die Asfinag ihre Fahrzeuge bezieht, ist ihr nicht vorgeschrieben. Brünner: „Als ausgegliederte Gesellschaft des Bundes steht uns die Möglichkeit der Beschaffung über die BBG offen. Wir nutzen die BBG dann, wenn es gesamt gesehen für uns wirtschaftlicher ist.“ Im Vergleich zu kleineren Gemeinden habe sie „Beschaffungs- und Vergabe-Know-how“ und schreibe somit manche Fahrzeuge und Geräte auch selbst aus.

Über alle Fahrzeug-Kategorien spare die Autobahngesellschaft durch den Bezug über die BBG im Schnitt etwa 14 Prozent ein. Über

die BBG schlägt sie laut Brünner seit Jahren bei Pkw und Leicht-Lkw zu, und heuer habe sie zum ersten Mal auch Winterdienst-Lkw bezogen. Prinzipiell schafft die Asfinag jährlich etwa 20 Lkw, 90 Leicht-Lkw und 95 Pkw an, wobei die Behaltedauer bei Lkw etwa 12 bis 15 Jahre, bei Pkw und Leicht-Lkw ca. vier Jahre beträgt. Der Gesamtfuhrpark der Asfinag umfasst knapp 440 Pkw, rund 460 Leicht-Lkw bzw. Mautaufsichts-Fahrzeuge, 350 Lkw und 82 Unimog bzw. Geräteträger.

Schmelzender Fuhrpark soll Kosten optimieren

Insgesamt schmilzt der riesige Fuhrpark der Asfinag jedoch. „Wir fahren unseren Fuhrpark zwecks Betriebsoptimierung langsam zurück und wollen dadurch unsere Wirtschaftlichkeit erhöhen“, sagt Einkaufsleiter Brünner. Schon in den letzten Jahren wurde verstärkt darauf geachtet, dass Spitzenbelastungen im Winterdienst-Einsatz durch Auslagerung an externe Partner abgefangen werden. Laut Brünner soll der Asfinag-Fuhrpark in Zukunft auf weniger Fahrzeuge beschränkt werden, diese werden dafür leistungsfähiger und noch besser ausgestattet sein. ■



Im Einsatz der Asfinag befinden sich z.B. Mautaufsichtsfahrzeuge (links) oder Winterdienst-Lkw (rechts), die speziell für die Schneeräumung auf der Autobahn eingesetzt werden.

Werkstätten unter der Lupe.

Bei der Instandhaltung öffentlicher Fuhrparks spielen qualifizierte und gut ausgestattete Werkstätten eine wichtige Rolle. Besonders das Verteidigungs- und das Innenressort profitieren stark von den Werkstattverträgen der BBG, die sie seit Jahren nutzen.



„Regelmäßige Serviceintervalle sorgen für weniger Stehzeiten der Dienstkraftfahrzeuge und tragen damit zu einer höheren Einsatzsicherheit bei.“

Thomas Wiesinger,
BMI



„Das Beschaffungswesen im Bundesheer wurde durch die BBG deutlich vereinfacht, weil komplizierte Ausschreibungsverfahren und das Einholen umfangreicher Kostenvoranschläge wegfallen.“

Ewald Schmücker,
Militärisches Immobilien
Management Zentrum (MIMZ)
des BMLVS

Die Nutzung der Werkstattverträge der BBG ist für Amtsdirektor Ewald Schmücker, Leiter des Referates Betriebseinrichtung und -ausstattung in der Wirtschaftsabteilung des Militärischen Immobilien Management Zentrums (MIMZ) des BMLVS, schon seit Gründung der BBG selbstverständlich. Er erinnert sich gerne an die Anfänge der Kooperation: „Wir haben voneinander gelernt – von der Formulierung der technischen Anforderungen bis hin zur Definition der Ausschreibungen und die Vergabe der Teillose durch die BBG. Daraus ist eine aktive Zusammenarbeit entstanden, die bis heute anhält.“ Schmückers Arbeitsbereich, das MIMZ, ist im Verteidigungsministerium unter anderem für das militärische Bau- und Wirtschaftswesen verantwortlich – inklusive Werkstätten sowie sonstiger Instandsetzungseinrichtungen für den umfangreichen Fuhr- und Gerätepark. Der Arbeitsbereich ist sehr breit gestreut, umfasst er neben Pkw und Lkw natürlich auch Panzer, Hubschrauber, Flugzeuge, Großgeräte und -maschinen, Stromerzeuger, Mess- und Prüfmittel aber auch Lager und lagerlogistische Komponenten. Entsprechend komplex ist auch das spezielle werkstätten- bzw. lagertechnische Anforderungsprofil. Hier ist es besonders wichtig, Verträge zu erstellen, die flexibel und „alltagstauglich“ sind: „Die BBG ist der perfekte Partner, um die Verträge und deren Leistungen auch ‚leben‘ zu können.“

Auf konkrete Planung kommt es an

Während die mobilen Teile der Werkstätten und Instandsetzungseinrichtungen des Bundesheeres laut Schmücker von der Abteilung FGP des ARB (Fahrzeuge, Geräte und persönliche Ausrüstung des Amtes für Rüstung und Beschaffung) betreut werden, obliegt dem

MIMZ die Planung, Errichtung und der Betrieb der „stationären Komponenten“, wobei es dabei „bereits auf eine optimale Planung ankommt“, wie der Logistikexperte aus Erfahrung weiß. „Denn von der Schmiergrube über Frischölversorgung, Kräne und Abgasabsauganlagen bis hin zu komplexen Einbauteilen, z.B. bei Prüfstrassen und Hebebühnen, muss jedes Detail schon lange vor der Ausschreibung und Vergabe definiert sein.“ Das garantiert einen funktionierenden Betrieb und senkt die Kosten bei Anschaffung und im Alltagseinsatz. Durch die Zusammenarbeit mit der BBG wurde die Arbeit effizienter und rationaler, betont Ewald Schmücker mit Nachdruck: „Das Beschaffungswesen im Bundesheer wurde deutlich vereinfacht, weil das Verfassen komplizierter Ausschreibungsverfahren und das Einholen umfangreicher Kostenvoranschläge wegfällt, all das läuft über die BBG und ihre Rahmenverträge, wir rufen den Bedarf über den e-Shop der BBG nur noch ab.“ Wenn aber ein spezielles neues Anbot für ein Produkt oder eine Leistung zu erstellen ist, dann ist es „über die BBG ebenfalls einfacher abzuwickeln, außerdem nützt das auch weiteren Kunden“, so Schmücker, „denn im Gegenzug profitieren auch wir von Verträgen, die andere Ressorts abgeschlossen haben.“

Service ist Teil des Komplettpakets

Im Bundesministerium für Inneres (BMI) werden die Bereiche Wartung, Reparaturen und die Schadensabwicklung mit Kfz-Werkstätten bei einem Großteil der rund 5500 Fahrzeuge umfassenden Dienstflotte über einen speziellen Fuhrparkmanagement-Vertrag der BBG abgedeckt, wie Thomas Wiesinger, Referatsleiter-Stellvertreter für Fahrzeugwesen, erzählt: „Etwa 4000 Kfz unterliegen bereits

diesem speziell für unsere Bedürfnisse entwickelten Fuhrparkmanagementmodell, im Endausbau sollen es 4800 Einheiten sein. Außerdem sorgen regelmäßige Serviceintervalle für weniger Stehzeiten der Dienstkraftfahrzeuge und tragen damit zu einer höheren Einsatzsicherheit bei.“ Generell bietet das vertragliche Leistungspaket ein ganzes Bündel an weiteren Vorteilen: Die Fahrzeugflotte der Polizei wird automatisch verjüngt und gleichzeitig werden die Kilometerkosten optimiert. „Nur bei Sonderfahrzeugen greifen wir nicht auf BBG-Verträge zu“, berichtet Wiesinger über Ausnahmen von dieser Beschaffungsregel, „so zum Beispiel beim Kauf von Wasserwerfern.“

Hebebühnen und 17.000 Werkzeuge

Für die Ausstattung und den Betrieb von Werkstätten steht das Produktportfolio spezieller Lieferanten bereit. So liefert etwa die Firma Würth, Komplettanbieter im Segment Montage- und Befestigungstechnik, seit Mitte 2010 unter anderem Wagenheber und Hebebühnen für Pkw- und Lkw-Werkstätten, Aggregate für Druckluftzeugung, aber auch Systeme zur Abgasmessung, Analyse und Wartung von Kfz oder Sicherheits-schranken. „Wir profitieren derzeit sehr vom e-Shop der BBG“, freut sich Key-Accounter Boris Klenner, „denn viele unserer Kunden, vor allem das Bundesheer, Justizanstalten, Technische Unis, Schulen, Museen und andere öffentliche Institutionen bestellen mittlerweile sehr gerne über das Internet.“ Ein weiterer Werkstättenpartner ist Spezialist für Hand- und Elektrowerkzeuge, Holzbearbeitungsmaschinen sowie Batterien und Akkus. „Wir haben in unserem Angebot insgesamt etwa 17.000 Artikel, die wir im Rahmen unseres Teilloser an Kunden liefern kön-

nen“, berichtet Alexander Fitzka, Key-Accounter der Firma Spiral, nicht ohne Stolz, und freut sich über eine zunehmende Nachfrage aus dem Gemeindefektor: „Nach einer Marketingoffensive zur heurigen Eurokommunal-Messe im April konnten wir sieben Prozent Neukunden bei den Gemeinden verzeichnen!“

Schulung und Weiterbildung inklusive

Das Unternehmen Fronius bietet innovative Schweißstromquellen an. „Bundesheer, HTL, aber auch Berufsschulen zählen hier zu unseren Hauptkunden“, beschreibt Vertriebsleiter Werner Peraus die Zielgruppen. Dabei wird auf Training und Weiterbildung ein besonders großer Wert gelegt. Auch beim Auto-technik-Spezialisten Siems & Klein ist der Informations- und Wissenstransfer obligatorisch: „Einschulungskurse und Updates, immer vor Ort beim Kunden, sind bei uns gratis inkludiert“, betont Geschäftsführer Christian Brachmann. Die breite Angebotspalette reicht dabei vom Drehmomentschlüssel über Bremsprüfstände für Pkw und Lkw, Wuchtmaschinen bis hin zu Abgastestsystemen. Der Kundenkreis von Siems & Klein ist entsprechend bunt gemischt: „Vor allem die Ministerien für Verteidigung und Inneres gehören zu unseren langjährigen Stammkunden. Aber auch Autobahnmeistereien, Berufsschulen und Kommunalbetriebe entdecken zunehmend die elektronische Abrufmöglichkeit bei der BBG.“

■ Gerhard F. Roth

Bargeldloser Trendcheck.

Restaurantbons und Lebensmittelgutscheine sind ein bewährtes System der Essensbezuschussung, mit dem Arbeitgeber Motivationssteigerung und Mitarbeiterbindung erzielen können. Zusätzliche Gutscheine Modelle runden dieses System ab.

Immer mehr Spezialisten für Motivationslösungen bieten Arbeitgebern, Betriebsräten, Agenturen und Behörden steuerfreie Gutscheine Modelle als Incentive für ihre Mitarbeiter an. Aus diesem Grund hat auch die BBG schon längere Zeit Restaurantbons und Lebensmittelgutscheine der Firmen Sodexo und Edenred in ihr Produktportfolio aufgenommen. „Die Restaurant- und Lebensmittel-Gutscheine von Sodexo sind das ideale Instrument, um Mitarbeiter täglich auf gesunde Art zu motivieren. Da wir als Full-Service-Dienstleister das gesamte Handling von der fachkundigen Beratung über die administrative Abwicklung bis hin zur Abrechnung mit unseren tausenden Vertragspartnern übernehmen, ermöglichen diese Lösungen der öffentlichen Hand und auch privaten Unternehmen Kosteneffizienz“, erklärt Andreas Sticha vom österreichischen Marktführer Sodexo Motivation Solutions Austria GmbH den Grund für die wachsende Nachfrage.

Gesunde Ernährung als Burnoutprävention

Ursula Würzl, Geschäftsführerin der Firma Edenred Austria GmbH, bestätigt den anhaltenden Trend zu gesundem Essen. Außerdem, so die Expertin, „ist ein komplettes Mittagessen in der Arbeitspause einfach gesünder als das hastig verschlungene Sandwich oder die beliebte Wurstsemmel zwischendurch – und somit eine geeignete Form, Burnouts vorzubeugen.“ Dabei legt Edenred besonderen Wert auf gesunde Ernährung. Restaurants und Partner mit Bio- oder Fair-Trade-Produkten werden bei Gutscheineempfängern von Edenred speziell beworben.

Familienfreundliches Unternehmensklima fördern

Weil das Thema „Work-Life-Balance“ (richtige Balance zwischen Berufs- und Privatleben) für Mitarbeiter immer wichtiger wird, stehen Kinderbetreuungsgutscheine mittlerweile hoch im Kurs: „Zweckgewidmete Bons, für die es seit



2009 auch einen steuerlichen Anreiz gibt, unterstützen berufstätige Eltern in der organisatorischen und finanziellen Bewältigung der Betreuung ihrer Kinder“, erzählt Andreas Sticha und meint weiter: „Oft gilt es einfach, den Mitarbeitern eine Freude zu machen, sich für die gute Zusammenarbeit und den hohen Einsatz zu bedanken, oder zu Weihnachten sein Team zu beschenken. Hier ist unser Geschenkgutschein mit österreichweit mehr als 11.000 Einlösestellen die perfekte Lösung – während Lebensmittelgutscheine verstärkt im öffentlichen Bereich zum Einsatz kommen, wird der Geschenkgutschein primär von privaten Arbeitgebern genutzt.“

Im Bereich Geschenkgutscheine ortet Ursula Würzl noch jede Menge Entwicklungspotenzial: „Mit einem steuerfreien Betrag von maximal 186 Euro je Mitarbeiter und Jahr können Arbeitgeber über Gutscheine unser Incentive-Modell mit Einlösemöglichkeit in über 10.000 Geschäftsstellen österreichweit nutzen.“ ■

Computertomographie-System.

Die BBG bereitet gerade eine Ausschreibung für ein neues Computertomographie-System für einen Krankenhausträger vor. Vier potenzielle Bieter geben Auskunft.

Im Rahmen eines Projektes im besonderen Auftrag (PiBA) wurde die BBG mit der Beschaffung eines CT-Systems beauftragt. Beschaffung Austria hat vier renommierte Hersteller um Statements zu ihren CT-Innovationen gebeten.

General Electrics (GE): GE ist als erster CT-Hersteller in der Lage, seine einzigartige ASiR™-Technologie – ein Low-Dose-Rekonstruktionsverfahren – über die gesamte Bandbreite seines CT-Portfolios anzubieten. „CT-Lösungen von GE bieten die Vorteile einer deutlich reduzierten Strahlendosis ohne Einbußen der diagnostischen Bildqualität“, betont Helmut Erlbacher, Country Manager GE Healthcare Österreich. „Der Optima CT660 erlaubt eine schnelle Bildakquisition bei besonders geringer Strahlendosis und exzellenter diagnostischer Bildqualität. Durch sein kompaktes Design passt das System in nahezu jeden Raum. Es kann durch seine modulare Bauweise je nach Budget und wachsenden klinischen Anforderungen jederzeit erweitert werden. Im Energiesparmodus erlaubt der Optima CT660 eine Verringerung des Stromverbrauchs um bis zu 60 Prozent im Vergleich zu früheren Gerätegenerationen“, so Erlbacher weiter.

Philips: Clemens Krumhuber, Account-Manager bei Philips Austria Healthcare, setzt neben rascheren Scans durch

einfache Bedienung und der Möglichkeit, bis zu 15 Prozent Kontrastmitteln zu sparen, ebenfalls auf exzellente CT-Bildqualität bei geringster Strahlendosis: „Als besonderes Merkmal verfügt die Philips Ingenuity-CT-Plattform über iDose4. Dieses hochmoderne iterative Rekonstruktionsverfahren garantiert eine gleichbleibende Bildqualität in der Diagnose bei einer um bis zu 80 Prozent niedrigeren Strahlendosis“, argumentiert Krumhuber.

Siemens: „Unser Somatom Definition AS ist der erste adaptive Scanner der Welt“, berichtet Sales Manager Roman Szalay von Siemens Healthcare Österreich, „Dieser intelligente Single-Source-CT-Scanner durchbricht die Grenzen der herkömmlichen CT und passt sich blitzschnell an Patient, Arzt und jede medizinische Aufgabenstellung an.“ Szalay stellt die Multifunktionalität des Systems in den Vordergrund: „Durch unsere neue FAST-CARE-Technologie ermöglichen wir unseren Kunden hervorragende, konstante Bildqualität bei gleichzeitig optimalem Dosismanagement.“

Toshiba: „Die Computertomographen der Aquilion-Plattform stehen für Ergonomie, Geschwindigkeit, Flexibilität, adaptive iterative Dosisreduktion von bis zu 75 Prozent und Dynamik“, erklärt Bernhard Zinner, Vertriebsingenieur bei

Toshiba Medical Systems Österreich, und verweist auch auf die Patientenfreundlichkeit der neuen CT-Generation: „Die aktive Kollimation eliminiert jene Röntgenstrahlen, die zur Bildrekonstruktion im Helical Scan nicht benötigt werden.“ Der Kollimator arbeitet dabei automatisch am Anfang und Ende des Scanbereiches. Zinner: „Indem er die Ausweitung des Röntgenstrahls eingrenzt, wird die Dosis zusätzlich um weitere 20 Prozent reduziert.“

Abgesehen von den oben beschriebenen Produktinnovationen hat die BBG entsprechend der Bedarfs- und Marktanalyse im Leistungsverzeichnis in erster Linie durch verpflichtende Anforderungen (technische Merkmale) die Geräteangebote zu definieren. Innerhalb dieser Range werden die angebotenen Geräte anhand des Anbotspreises bewertet, der in der Regel zu 70 Prozent in die Gesamtbewertung einfließt. Dabei werden auch optionale mehrjährige Wartungsverträge bzw. Garantieverlängerungen, allfällige Umbaukosten etc. eingerechnet. Die restlichen 30 Prozent der Bewertung erfolgen anhand objektiver technischer Bewertungskriterien, der Bedienungs-freundlichkeit und der Darstellung des Untersuchungsergebnisses – des „Bildes“. Der transparente Wettbewerb steht bei der Erzielung eines optimalen Ergebnisses im Vordergrund. ■

Arbeitsmarktliberalisierung.

Seit 1. Mai 2011 können die Bürger der acht neuen EU-Mitgliedstaaten auch in Österreich unbeschränkt arbeiten. Welche Auswirkungen für den Dienstleistungsverkehr zu erwarten sind, erklärt Gerhard Komarek, Wiener Landesinnungsmeister der Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereiniger.

In den vergangenen sechs Jahren mussten die Bürger von Ungarn, Tschechien, Slowenien, Polen, der Slowakei und der drei baltischen Staaten Estland, Lettland und Litauen auf das EU-Grundrecht der Arbeitnehmerfreizügigkeit verzichten. Denn den „alten“ EU-Mitgliedsländern wurden Übergangsfristen eingeräumt, um ihre Arbeitsmärkte vor einem möglichen Zustrom billiger Arbeitskräfte aus dem Osten zu schützen.

Österreich nahm – wie auch Deutschland – die maximale Übergangsfrist von sieben Jahren in Anspruch, die jedoch mit 30. April 2011 endgültig auslief. Gerhard Komarek, Reinigungsfachmann und Geschäftsführer der Firma Sigron, sieht als professioneller Dienstleister die neue Situation durchaus positiv: „Ich glaube, dass die Liberalisierung des Arbeitsmarktes eine gute Chance ist, willige Arbeitskräfte zu finden. In Österreich gibt es wohl viele Arbeitssuchende, aber es ist nicht immer einfach, diese davon zu überzeugen, dass die Reinigungsbranche viel Zukunftspotenzial besitzt.“

Keine Angst vor Neuem

Den wachsenden Konkurrenzdruck auf dem heimischen Arbeitsmarkt durch die Ostöffnung nimmt Komarek eher gelassen hin: „Für meine Branche kann ich nur sagen, dass sich niemand fürchten muss, der einen guten Job macht und eine qualitativ hochwertige Ausbildung hat.“ Der Wiener Landesinnungsmeister der Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereiniger argumentiert mit dem hohen Dienstleistungsstandard in seiner Sparte: „Letztendlich fällt die Arbeitsqualität der Mitarbeiter immer auf den Arbeitgeber zurück und der ist bemüht, seinen Auftraggeber mit einer professionellen Leistung zufrieden zu stellen.“ Veränderungen erwartet Komarek weniger im Teilzeit- als im Vollzeitbereich: „Hier kann es durchaus sein, dass motivierte, ausländische Arbeitskräfte versuchen, in unseren Markt zu drängen und dabei auch gerne bereit sind, unbeliebtere Tätigkeiten oder Schichten (Wochenende, Nacht etc., Anm. d. Red.) zu übernehmen.“ Gleichzeitig verweist er aber auf die strengen gesetzlichen Rahmenbedingungen:



„Da liegt es dann an den Unternehmen selbst, dass alle Vorschriften eingehalten werden und korrekt gearbeitet wird. In Zukunft wird es hier sicher verstärkt Kontrollen geben.“

Status nicht gefährdet

Zum Thema möglicher Lohndumping-Effekte vertritt Gerhard Komarek eine sehr realistische Einschätzung: „Faktum ist, dass Unternehmen aus benachbarten Staaten wie Tschechien oder Slowakei aufgrund der geringeren Lohnnebenkosten etwas billiger anbieten können. Auch das im Ausland fehlende Reverse Charge System (Leistungsempfänger hat die Umsatzsteuer-schuld selbst zu ermitteln, Anm. der Red.) und die Auftraggeberhaftung als Subunternehmer tragen dazu bei und machen es den heimischen Unternehmen nicht gerade leicht.“ ■

Sicherheit bei Eis und Schnee.

Siede- und Steinsalze sind eindeutig die beliebtesten Auftaumittel in Österreich. Und gerade jetzt ist die ideale Zeit, einen ausreichenden Vorrat für den nächsten Winter anzulegen.

Weil bei einem strengeren Winter hierzulande alljährlich ein Mangel an Auftausalzen herrscht, rät Peter Sittsam, Chef-Einkäufer für das Land Salzburg, zu einer klugen Vorratspolitik: „Bei Auftausalzen ist jetzt die beste Zeit, entsprechende Vorräte anzulegen, weil oft schon beim ersten Schnee Lieferengpässe an der Tagesordnung stehen.“ Rund 300.000 bis 600.000 Tonnen Streusalz werden in Österreich – je nach Dauer der Wintersaison – benötigt, um Verkehrs- und Gehwege von Eis und Schnee zu befreien.

Schlaue Straßenerhalter füllen daher bereits in der warmen Jahreszeit ihre Winterlager „mit 50 Prozent der voraus-

sichtlich benötigten Wintermenge“ auf, empfiehlt Sittsam vor allem den Gemeinden.

Welches Salz bringt mehr?

Siedesalz hat feineres Korn und eine größere Oberfläche als Steinsalz – es wirkt daher rascher. Gleichzeitig ist es schneller von der Fahrbahn „verschwunden“, muss also öfter eingesetzt werden. Speziell bei starkem Schneefall ist jedoch eine gröbere Körnung von Vorteil, was für das länger anhaltende grobe Steinsalz spricht. Hinsichtlich Kältetauglichkeit besteht – trotz Zugabe anderer auftauwirksamer Substanzen im Siedesalz – kein Unterschied: Sowohl Siede- als auch Steinsalz wir-

ken bis ca. - 8C° am besten. Danach verflacht die Wirkungskurve bei beiden Produkten. „Es kommt wirklich auf das Klima, die Strenge des Winters, die aktuelle Witterung (z.B. Schneefall, überfrierende Nässe, Anm. d. Red.) und die jeweilige Lage der einzelnen Straßen an, um das richtige Auftausalz zu wählen“, argumentiert Sittsam, der jährlich rund 20.000 Tonnen Siedesalz allein für das Bundesland Salzburg ordert.

Siedesalz ist Marktführer

Zu 90 Prozent kommt Siedesalz zum Einsatz, das in industriell betriebenen Salinen mit Hilfe von Wasser aus dem Berg gelöst wird. Dabei wird in geschlossenen Dampfreihenanlagen durch das Verdampfen des Wassers das Salz erzeugt. Gerhard List, BBG-Lieferant und Geschäftsführer der Salzhandel List GmbH, betont, dass „Gemeinden deshalb Siedesalz häufig bevorzugen, weil es rasch wirksam ist und einen Reinheitsgrad von 100 Prozent an tauwirksamen Substanzen besitzt.“ Etwa 10 Prozent der heimischen Auftausalze sind hingegen Steinsalze, die bergmännisch gewonnen werden.

Manche Gemeinden, so der erfahrene Salzhändler, setzen aber wegen der längeren Tauwirkung bewusst auf Steinsalz. „Es kommt eben sehr auf die regionale bzw. lokale Wittersituation an, aber das ideale Salz gibt es nicht – der Kunde muss selbst die für ihn beste Lösung finden.“ Laut List kommt es auch bei anderen Nischenprodukten wie Meersalz stark auf die Qualität an. Es verfügt über einen geringeren Anteil an tauwirksamen Substanzen und wird in Österreich nur dann eingesetzt, wenn kein anderes Salz mehr verfügbar ist. Die BBG hat derzeit Siede- und Steinsalz für alle Kunden ganzjährig verfügbar im Sortiment. Zusätzlich ist derzeit eine eigene Ausschreibung für Auftausalz-Silos veröffentlicht. ■



Traktoren für Bund, Länder und Gemeinden.

Der heimische Traktorenmarkt legte im Vorjahr wieder deutlich zu. Entsprechend der höheren Nachfrageentwicklung gibt es eine neue, attraktive BBG-Rahmenvereinbarung, die ab Herbst Bund, Ländern und Gemeinden zur Verfügung steht.

Österreichs Traktorenmarkt gab 2010 ein kräftiges Lebenszeichen von sich. Mit insgesamt 7022 Neuanmeldungen stieg der Traktorenabsatz gegenüber 2009 um 300 Stück oder rund vier Prozent. Platz 1 der heimischen „Traktorenliga“ belegte dabei Steyr mit einem Marktanteil von 18,9 Prozent, gefolgt von John Deere mit 17,6 Prozent und dem Tiroler Traktorenhersteller Lindner mit 13,1 Prozent. Speziell für Bund, Länder und Gemeinden bietet eine neue Rahmenvereinbarung der BBG ab Oktober 2011 eine umfangreiche Traktorenpalette zu sehr günstigen Konditionen. Die modulare, technische Ausstattung der Traktoren umfasst mehrere Leistungsklassen von 20 bis 250 PS inklusive Aufbauten und Anbaugeräte – vom Klein- bis zum Großtraktor. Je nach Kundenbedarf können Böschungsmäher und Forstausstattung sowie Frontlader mit Arbeitskorb, Paletten-, Schotter- oder Leichtgutschaufel bestellt werden. Selbstverständlich ist auch eine Winterdienstausrüstung inklusive Pflug und Streuer erhältlich.

Landauf und landab im Einsatz

Für den heimischen Marktführer Steyr Traktoren ist laut Rudolf Hinterberger, CNH-Business-Director Österreich, Schweiz und Slowenien, die BBG ein wichtiger Partner, denn „vor allem für die Gemeinden garantiert die Rahmenvereinba-

rung eine einfache und kostengünstige Abwicklung des Traktorenkaufs.“ Speziell für den Winterdienst werden die kommunalen Nutzfahrzeuge in einer Leistungskategorie von 100 bis 200 PS gerne eingesetzt, weiß Hinterberger aus Erfahrung und erwähnt nicht ohne Stolz: „Rund 80 Prozent der Gemeinden sind mit Steyr-Traktoren ausgerüstet, die spätestens nach 15 Jahren erneuert werden.“ Neben Kommunen zählen Autobahnmeistereien, die Asfinag und Landesstraßenverwaltungen zu den wichtigsten Kunden des Traktorenproduzenten.

Auch die Landesebene profitiert beim Traktorenkauf von der Rahmenvereinbarung der BBG, wie Hans-Jörg Schwab, verantwortlich für Fahrzeuge, Geräte und Winterdienst beim Amt der Steiermärkischen Landesregierung, bestätigt: „2010 haben wir vier Traktoren über die BBG gekauft, weil Preis und Leistung voll passen.“ Der kommunale Fuhrpark besteht derzeit aus 85 Fahrzeugen – neben Unimogs und Zugmaschinen leisten die vier neuen Steyr-Traktoren vor allem im Winterdienst und bei der Grünflächenpflege der 5300 Kilometer langen Landesstraßen gute Dienste.

„Wir verfolgen die BBG-Angebote immer sehr genau“, verrät Hans Jörg-Schwab mit Blick in die Zukunft, „deshalb erwarten wir die neue Rahmenvereinbarung im Oktober schon mit großem Interesse.“



Spezialisiert auf kommunale Zielgruppen

Auch der Tiroler Landmaschinenspezialist Lindner hat heuer einen ausgezeichneten Start hingelegt. Das Familienunternehmen verzeichnete im ersten Quartal österreichweit die meisten Neuzulassungen von Standardtraktoren. „Unsere neue Geotrac-Serie 4 alpin wird von den Kunden sehr gut angenommen“, erklärt Lindner-Verkaufsleiter Markus Inwinkl. Mit der multifunktionalen Unitrac-Serie 2 konnte auch im Transportersegment erfolgreich gepunktet werden. „Wir sind seit November 2010 bei der BBG für das Teillos Transporter gelistet und beliefern unter anderem die Städte Graz und Innsbruck“, betont Inwinkl mit Blick auf kommunale Zielgruppen. „Mit einer breiten Produktpalette der Geotrac-Traktorenserie von 78 bis 126 PS sind wir auch für Gemeinden optimal für die Zukunft aufgestellt.“ ■

Haaaaaaahhhaans

Hier finden Sie die richtigen MITARBEITER für Ihre freie FACHSTELLE:

Neukunden-Angebot: für nur € 449,- können Sie **2 Monate lang** unbegrenzt viele Stellenanzeigen veröffentlichen und Ihr Unternehmensporträt auf der Startseite platzieren. Das Angebot überzeugt: Bestellen Sie gleich unter neukunde@hanskanns.at

Hanskanns.at
der Fachstellenmarkt

BBG-Forum

Rückblick

■ Das nachhaltige Produktportfolio der BBG



Am 17. Mai 2011 präsentierten die Einkaufsexperten der BBG jene Verträge, die dem „Nationalen Aktionsplan für nachhaltige öffentliche Beschaffung“ (kurz: naBe-Aktionsplan) entsprechen. Zahlreiche Interessierte nutzten die Gelegenheit, um sich über aktuelle Entwicklungen im Umfeld von nachhaltiger Beschaffung zu informieren. Nach der Begrüßung durch BBG-Geschäftsführer Hannes Hofer informierte Karin Hiller vom Lebensministerium über den Hintergrund des naBe-Aktionsplans. Anschließend referierte BBG-Experte Stefan Wurm über die Umsetzung in der BBG – v.a. über die Berücksichtigung der naBe-Kriterien in Ausschreibungen, die Kennzeichnung der Produkte und Kundeninformation sowie die Evaluierung, Weiterführung der Pilotphase und das Monitoring.

Ausblick

■ Photovoltaik und Energie

Montag, 20. Juni 2011, 09:00-12:00 Uhr
Business Base Nineteen, Wien

Die Verträge der BBG im Energie-Bereich gehören zu den beliebtesten Angeboten des Einkaufsdienstleisters. Vorgestellt werden bei diesem speziellen InfoDay aber nicht nur die bestehenden Verträge zu Strom, Heizöl, Gas und Fernwärme, sondern vor allem der neue Vertrag für Photovoltaikanlagen.

■ Alternativbetriebene Fahrzeuge

Montag, 27. Juni 2011, 14:00-16:00 Uhr
Business Base Nineteen, Wien

Ziel dieser Veranstaltung ist die Schaffung eines Überblicks über die marktreifen Alternativantriebskonzepte sowie über deren ökologische und ökonomische Auswirkungen als Hilfestellung für allfällige Kaufentscheidungen. Betreiber und Nutzer von Fuhrparks im öffentlichen Bereich können sich dabei über die Vor- und Nachteile alternativer Antriebskonzepte (Elektro-, Erdgas und Bioethanolantrieb) und deren Zukunftspotenzial informieren.

■ Qualitätsmanagement in der Reinigung

Dienstag, 28. Juni 2011, 09:00-12:00 Uhr
Stadtschulrat Wien

Das Qualitäts- und Reklamationsmanagement für Reinigungsdienstleistungen fordert alle Beteiligten ständig heraus. Die BBG forciert die Eigenkontrolle durch den Auftragnehmer und präsentiert Tipps und Tricks zur einfachen und effizienten Qualitätskontrolle durch den Auftraggeber. Im Anschluss an diesen InfoDay findet eine Präsentation zum BBG-Angebot für Administratoren, Schulwarte und Werkstättenleiter statt. Diese Veranstaltung findet auch in Salzburg und Graz statt.

Information und Anmeldung: www.bbg.gv.at/forum

Online-Plattform für Beschaffer

Seit Kurzem gibt es mit dem „Beschaffernetzwerk“ eine Online-Plattform für die Beschaffer-Community Österreichs. Das Netzwerk erleichtert es seinen Usern, über Beschaffungsvorgänge zu diskutieren, Dateien und Informationen auszutauschen oder Kollegen online zu treffen. Im Österreich-Forum sind derzeit Gruppen zu den Themen Innovation, KMU und Nachhaltigkeit eingerichtet, weitere themenspezifische Gruppen folgen demnächst.

Mehr Informationen unter: www.beschaffernetzwerk.at

Impressum

„Beschaffung Austria - Die Zeitung für den öffentlichen Einkauf“
Medieninhaber, inhaltliche Verantwortung: „Bundesbeschaffung GmbH“ (1020 Wien, Lassallestraße 9b). Redaktion: Florian Unterberger, Katharina Saremba. T 01/245 70-604, E redaktion@beschaffung-austria.at; Koordination Redaktion und Produktion: BAROCC – Bayer & Roth OG, Tony Bayer und Gerhard Franz Roth; Anzeigen und Verleger: Österreichischer Wirtschaftsverlag GmbH (1051 Wien, Wiedner Hauptstraße 120-124); Anzeigenleitung: Franz-Michael Seidl, T 01/546 64-240, E f.seidl@wirtschaftsverlag.at; Objektleitung: Michael Glatz, T 01/546 64-281, E m.glatz@wirtschaftsverlag.at; Anzeigentarif: Nr. 1, gültig ab 1. 1. 2011; Erscheinungsweise: 4 x jährlich; DVR: 0368491; Druck: „Herold Druck & Verlag AG (1030 Wien, Faradaygasse 6); Bild- und Illustrationsnachweis: S. 1: das kleine buero (www.daskleinebuero.at); S. 2: Renault, pixelio.de; S. 3, 4: Pessenlehner; S. 5: Amt der OÖ. Landesregierung; S. 6: Gerhard F. Roth; S. 7: Asfinag; Bildnachweis: S. 8: BMI, BMLVS, Fronius; S. 9, 10: pixelio.de, Steyr; S. 11: BBG.

Neue Verträge der BBG

Gebäudebetrieb

Hygienepapier

Für die Beschaffung von Hygienepapier wurde eine neue Rahmenvereinbarung (GZ 3902.01359) abgeschlossen. Vertragsinhalt ist die österreichweite Belieferung mit Hygienepapieren aus den Warengruppen Toilettenpapier, Papierhandtücher, Handtuchrollen, Allzweckrollen, Wischtuchrollen, Küchenrollen, Papierservietten und Spenderservietten. Von den 26 Kernprodukten verfügen 15 über ein europäisches Umweltzeichen. Ihre Ansprechpartnerin bei der BBG ist Frau Karin Haselberger (Tel: +43 1 245 70-696).

Grünflächenbetreuung

Damit Ihre Außenflächen ganzflächig betreut werden können, hat die BBG eine Rahmenvereinbarung zu Grünräumdienst (GZ 2704.01500) abgeschlossen. Der Leistungsinhalt umfasst verschiedene Pauschalen für Grünflächen und Baummonitoring. Vor Auftragsvergabe hat der Abruflberechtigte ein Abstimmungsgespräch mit dem Auftragnehmer zu führen, in dem alle Flächendaten und die Betreuungsart festzuhalten sind. Nähere Informationen finden Sie im e-Shop der BBG. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Frau Andrea Wierer (Tel: +43 1 245 70-368).

Textilien

Lohnwäsche

Mit der abgeschlossenen Rahmenvereinbarung für Lohnwäsche (GZ 4701.01370) – aufgliedert in über 30 regionalen Losen – ist die Versorgung mit Wäschereidienstleistungen für die nächsten drei Jahre sichergestellt. Vertragsinhalt ist das Bearbeiten und Reinigen verschiedener Wäscheteile inkl. Abholung und Anlieferung in ganz Österreich. Die Wäschereidienstleistungen sind für alle BBG-Kunden nutzbar. Alle Informationen gibt es demnächst auch im e-Shop. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Herrn Henrik Sigmaier (Tel: +43 1 245 70-444).

Medizin & Labor

Laboranalysen

Über die fachärztliche Leistung medizinisch-chemischer Laboranalysen (GZ 5301.01501) sind neue Rahmenvereinbarungen verfügbar. Der Leistungsgegenstand beinhaltet die Abholung und Analyse der Proben, die Qualitätssicherung, die Befunderstellung, die Befundübermittlung sowie weitere Zusatzleistungen. Diese Leistungen werden aufgeteilt auf drei regionale Lose in ganz Österreich erbracht. Los Ost und Süd gelten seit April, Los West tritt ab 11. Juni in Kraft. Weitere Informationen finden Sie im e-Shop der BBG.

Mobilität

Dienstleistungsmanagement

Mit einem e-Tendering-Verfahren wurde die neue Rahmenvereinbarung zur Durchführung von Flugleistungen mit großen Fluggeräten über drei Jahre abgeschlossen (GZ 3201.01291). Sie umfasst die Organisation und Durchführung von Bedarfsflügen für den Bundespräsidenten, die Mitglieder der Bundesregierung, Staatssekretäre, deren Delegationen sowie für hochrangige Bedienstete von Bundesdienststellen. Bei Fragen steht Ihnen Frau Romana Walcher (Tel: +43 1 245 70-220) gerne zur Verfügung.

Straßendienst-Lastkraftwagen

Mit dieser Rahmenvereinbarung (GZ 2801.01223) stehen Ihnen unterschiedliche MAN-Fahrgestelle in verschiedenen Aufbaukonfigurationen zur Verfügung. Die Ausschreibung wurde an die Bedürfnisse der einzelnen Bedarfsträger angepasst: Abrufe in Kommunal- und Winterdienstausführung, mit Kran bzw. Kipper (2-/3-Seiten) oder Kehrmaschinenaufbau sind möglich. Die Zusammenstellung der Fahrzeuge erfolgt modular in Bezug auf Fahrgestell, Kabine und Aufbau. Weitere Details finden Sie im e-Shop der BBG.

Geplante Vergabeprojekte

Werkstatt, Maschinen & Metallprodukte

Container(systeme)

Eine neue Ausschreibung zur Beschaffung von Containern und Containersystemen wurde am 9. Mai 2011 (GZ 2901.01404) veröffentlicht, die ISO-Mehrzweckcontainer, Büro- und Sanitärcontainer sowie die Möglichkeit, individuell spezialisierte Containerverbundsysteme (z.B. als Ausweichquartier bei Bauprojekten) und Containeraufbauten für LKW bzw. Einsatzfahrzeuge anzukaufen oder anzumieten, beinhaltet. Bei Fragen wenden Sie sich an Herrn Albert Schieg (Tel: +43 1 245 70-369).

Elektrotechnische Geräte & Komponenten

HF-Messgeräte

Derzeit arbeitet die BBG an einer Nachfolgeausschreibung für HF-Messgeräte. Geplant sind folgende Produktgruppen: HF-Leistungsmesser, Mikrowellen und Handheld-Spektumanalysatoren, Monitoring-Empfänger usw. Sämtliche Produkte werden direkt über den e-Shop der BBG abrufbar sein. Für Fragen steht Ihnen unser Einkaufsspezialist Manfred Probst (Tel: +43 1 245 70-363) gerne zur Verfügung.

Verpflegung & Lebensmittel

Betriebsverpflegung

Unter der GZ 4502.01505 wird von der BBG eine neue Rahmenvereinbarung zur Lieferung von Einzel- und Mehrportionen in der Gemeinschaftsverpflegung vorbereitet. Bei der Erstellung der Kataloge und der Menüpläne finden Regionalität, Nachhaltigkeit und der ernährungstechnische Aspekt besondere Beachtung. Abrufe sind voraussichtlich ab Jänner 2012 möglich. Nähere Informationen sind per E-Mail an lebensmittel@bbg.gv.at erhältlich.

Gebäudebetrieb

Auftausalz-Silos

Auftausalz-Silos (GZ 4804.01503) sind Österreichs meist verbreitete Form der Streusalz-Lagerung. Diese Rahmenvereinbarung wird die Lieferung und den Aufbau von Auftausalz-Silos für sämtliche BBG-Kunden umfassen. Ab September 2011 werden verschiedene Größen (1-300 m³) als auch die Materialarten „Holz“ und „GFK-Glasfaserkunststoff“ inkl. optionalen Zusatzausstattungen verfügbar sein. Ihr Ansprechpartner in der BBG ist Frau Wiebke Carstensen-Anatchkova (Tel: +43 1 245 70-326).

Mobilität

Vans

In Vorbereitung befindet sich derzeit eine neue Rahmenvereinbarung zur Lieferung von Vans. Abrufberechtigt sind Dienststellen des Bundes und der Länder sowie bundausgegliederte Einrichtungen und dem Bund zuzuordnende Universitäten. Für Fragen steht Ihnen Herr Manuel Draxelmayer (Tel: +43 1 245 70-333) gerne zur Verfügung.

Medizin & Labor

Klinikbetten

Für einen großen Krankenanstaltenträger schreibt die BBG elektrisch verstellbare Krankenbetten mit 4-geteilter Liegefläche inkl. Zubehör aus. Für Kunden der BBG mit ähnlichen Bedarfen steht unser Spezialist Johannes Feierfeil (Tel: +43 1 24570-104) gerne zur Verfügung.

Handschuhe

Ab Herbst 2011 werden den BBG-Kunden Rahmenvereinbarungen für Untersuchungs- und Operationshandschuhe zur Verfügung stehen. Bei Interesse steht Ihnen unser Einkäufer Daniel Lang (Tel: +43 1 245 70-101) gerne zur Verfügung.

NEWS



Der Volvo Hybrid-Lkw wird von einem 7-Liter-Dieselmotor angetrieben, der bei den Entsorgungsfahrzeugen 340 PS leistet und ein maximales Drehmoment von 1300 Nm entwickelt. Bei den Fahrzeugen für den Verteilerverkehr leistet er 300 PS bei 1160 Nm. Der Dieselmotor arbeitet parallel mit einem 120 kW leistenden Elektromotor. Der Elektromotor bezieht seine Energie aus Lithium-Ionen-Batterien der neuesten Generation.

Premiere für den Volvo FE Hybrid.

Volvo Trucks beginnt ab sofort als erster Lkw-Hersteller mit dem Verkauf von schweren Hybrid-Lkw in der 18t- und 26t-Klasse. Vor allem mit den Attributen leise und sauber können die Lkw im städtischen Bereich punkten.

Hybrid-Lkw ermöglichen Kraftstoffeinsparungen von bis zu 30 Prozent und werden in erster Linie im Verteilerverkehr und für Entsorgungsaufgaben in städtischen Bereichen eingesetzt. „Unser neuer Volvo FE Hybrid ist ein fantastischer High-tech-Lkw, der bereits enormes Interesse geweckt hat. Es besteht eindeutig eine große Nachfrage nach schweren Hybrid-Fahrzeugen“, sagt Claes Nilsson, President der Europe Division von Volvo Trucks. Der Volvo FE Hybrid wird im ersten Schritt in 13 europäische Länder geliefert, das Verkaufsgebiet aber möglicherweise längerfristig auf weitere Märkte ausgeweitet. Die Lkw werden in limitierter Serienerzeugung gefertigt, da die fortschrittliche Hybridtechnologie spezielle Produktionslösungen erfordert. Die Batterietechnologie entwickelt sich ebenfalls ständig weiter. Das bedeutet, dass der Aftersales-Bereich des Unternehmens parallel geschult werden muss, um den Kunden den passenden Service bieten zu können.

Die Hybridtechnologie eignet sich am besten für dichten Stadtverkehr, bei dem häufig angehalten und wieder angefahren wird. Um das richtige Maß an Qualität und Service zu gewährleisten, wurden seit dem Frühjahr 2008 Praxiserprobungen mit einer Anzahl ausgewählter Volvo Kunden durchgeführt.

Ebenfalls im harten Alltagseinsatz werden Volvos serienreife Hybrid-Busse getestet, die mit derselben Technologie ausgestattet sind. Schauplatz für die Leistungsüberprüfung sind dabei die Stadt Graz seit Februar 2010 sowie die Bundeshauptstadt Wien.

Je nach Fahrzyklus erreichte der Volvo FE Hybrid eine Senkung von Kraftstoffverbrauch und Kohlendioxidemissionen zwischen 15 und 20 Prozent. Durch die zusätzliche Verwendung eines elektrisch betriebenen Verdichters bei den

Hybrid-Entsorgungsfahrzeugen kann eine Einsparung von bis zu 30 Prozent erzielt werden.

Beim Volvo FE Hybrid handelt es sich um einen Parallel-Hybrid, was bedeutet, dass die Leistung von Diesel- und Elektromotor gemeinsam oder unabhängig voneinander genutzt werden kann. Das System schaltet automatisch zwischen den beiden Antriebsquellen um. Beim Fahren des Hybrids im ersten Gang wird das Fahrzeug ausschließlich durch den Elektromotor angetrieben, der dem Fahrer ein gutes Ansprechverhalten auf die Betätigung des Gaspedals und somit eine ausgezeichnete Fahrbarkeit bietet. Wenn dann der Hybridmodus zugeschaltet wird, arbeiten Diesel- und Elektromotor zur Optimierung des Kraftstoffverbrauchs gemeinsam.

Zudem ist die Hybridtechnologie von Volvo so ausgelegt, dass beim Bremsen so viel Energie wie möglich zurückgewonnen wird. Ein zusätzliches Laden der Batterie aus einer externen Quelle ist nicht erforderlich. Der elektrische Antrieb

senkt darüber hinaus den vom Fahrzeug verursachten Geräuschpegel.

Lärmpegel senken – Anwohner schonen

„Der Hybrid-Lkw kann sich nahezu lautlos über die Straßen bewegen, was die Umwelt, die Anwohner und natürlich auch die Menschen entlastet, die jeden Tag mit dem Fahrzeug unterwegs sind. Beim Beschleunigen ist der Hybrid nur etwa halb so laut wie ein konventioneller Diesel-Lkw“, so Claes Nilsson.

Der Volvo Hybrid-Lkw wird von einem 7-Liter-Dieselmotor angetrieben, der bei den Entsorgungsfahrzeugen 340 PS leistet und ein maximales Drehmoment von 1300 Nm entwickelt. Bei den Fahrzeugen für den Verteilerverkehr leistet er 300 PS bei 1160 Nm. Der Dieselmotor arbeitet parallel mit einem 120 kW leistenden Elektromotor. Der Elektromotor bezieht seine Energie aus Lithium-Ionen-Batterien der neuesten Generation. Die Hybridfahrzeuge,

die auf Einsätze mit einem Gesamtgewicht von 26 Tonnen ausgelegt sind, werden mit einem Leasingvertrag angeboten, der einen umfassenden Wartungs- und Reparaturvertrag einschließt.

Bevor Volvo Trucks ein neues Modell auf den Markt bringt, wird das Fahrzeug natürlich stets einem harten Crash-Test-Programm unterzogen. Der Volvo FE Hybrid bildet da keine Ausnahme. Der Lkw wurde durch die Simulation eines Aufpralls getestet, bei dem ein Auto mit einer Geschwindigkeit von 46 km/h seitlich auf das Batteriepaket trifft. Solche Unfälle passieren häufig im Stadtverkehr, wo Lkw dieses Typs zumeist im Einsatz sind. Das typische Szenario ist ein Auto, das eine rote Ampel überfährt und mit der Seite des Lkw kollidiert.

Der Test verlief perfekt und zeigte zwei wichtige Dinge: dass das Batteriepaket einen Aufprall übersteht, ohne einen Brand zu verursachen, und dass der Autofahrer durch das Batteriepaket nicht verletzt wird. ■

Kontakt



Fredrik Klevenfeldt
Leiter Marketing & Kommunikation

Volvo Austria GmbH

Volvostraße 1
2512 Tribuswinkel
T +43 5 7500 10300

E fredrik.klevenfeldt@volvo.com

I www.volvotrucks.at



Der Hybrid-Bus kann sich nahezu lautlos über die Straßen bewegen, was die Umwelt, die Anwohner und natürlich auch die Menschen entlastet, die jeden Tag mit dem Fahrzeug unterwegs sind. Beim Beschleunigen ist der Hybrid nur etwa halb so laut wie ein konventioneller Diesel-Bus.

Werbung. Für den Inhalt verantwortlich: Volvo Austria GmbH.