

RIGHT OF WAY

Magazin

Die Stimme der Wegerechtsexperten



Wer zahlt den Preis

Unsere wirtschaftliche Zukunft ist in Gefahr

Juli/August

2016

IRWA

Wer zahlt den Preis

Wie sich eine verfallende Infrastruktur auf die wirtschaftliche Zukunft Amerikas auswirkt

von Ethel Navales

Schauen wir der Wahrheit ins Gesicht: Amerikas Infrastruktur zerfällt unter unseren Füßen. Tatsächlich haben die meisten von uns den vollen Umfang des Schadens, der unserem Land durch dieses Problem entsteht, noch gar nicht begriffen. Schlimmer noch – viele haben sich daran gewöhnt, andauernd von unserer kollabierenden Infrastruktur zu hören, und stellen sich nun angesichts der Krise völlig taub.

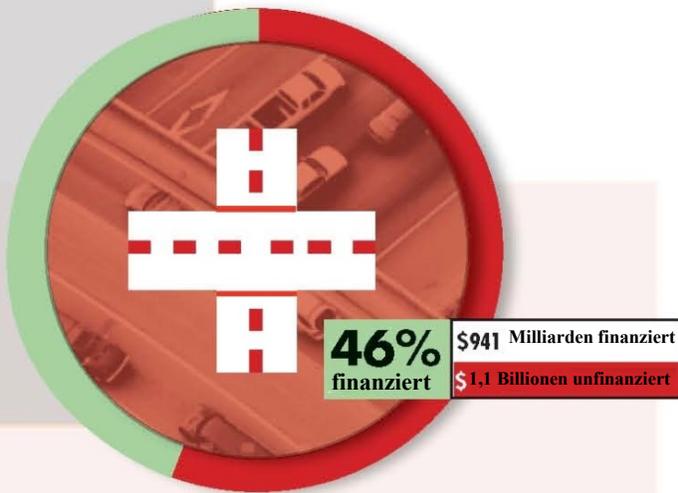
Doch eine Beibehaltung dieser Mentalität wird uns letztendlich gewaltigen Schaden zufügen. Wir können die Auswirkung der verfallenden Infrastruktur auf die Wirtschaft, das Geschäftsleben und die industrielle Produktivität, auf das Bruttozialprodukt, die internationale Wettbewerbsfähigkeit, den Arbeitsmarkt, die persönlichen Einkommen und Kosten der Haushalte nicht weiter ignorieren. Mit den Jahren hat unsere Untätigkeit die Investitionslücke vergrößert und wir werden weitere Verluste in Kauf nehmen müssen, wenn wir nicht handeln und die erforderlichen Instandhaltungs- und Verbesserungsarbeiten angehen.

Zur Überwachung unseres Fortschritts hat die Amerikanische Gesellschaft der Bauingenieure (American Society of Civil Engineers – ASCE) das *Zeugnis für die amerikanische Infrastruktur* erfunden. Dieser alle vier Jahre veröffentlichte Bericht stuft die nationale Infrastruktur in Kategorien ein, die der der bekannten „A“ bis „F“ Zensurenskala entsprechen. Leider liegt unser Durchschnitt seit 1998 bei „D“.

Vor kurzem gab die ASCE die Schrift *Untätigkeit: Wie schließt man die Investitionslücke in der Infrastruktur zugunsten Amerikas wirtschaftlicher Zukunft (Untätigkeit: Closing the Infrastructure Investment Gap for America's Economic Future)*, eine Aktualisierung früherer *Untätigkeit*-Berichte aus den Jahren 2011 und 2012. Diese Serie umreißt die Auswirkung von Investitionen in die Infrastruktur auf die wirtschaftliche Zukunft Amerikas. Jeder Sektor wird analysiert und eine genaue Vorstellung von der Auswirkung eines jeden Systems auf Geschäfte, Haushalte und die Gesamtwirtschaft präsentiert. Genauer gesagt führt *Untätigkeit* aus, wie schwer unser Land bis zum Jahr 2025 betroffen sein wird, wenn wir die Investitionslücke in der Infrastruktur eines jeden Systems weiterhin ignorieren.







BODENTRANSPORT

Zur Infrastruktur für Bodentransport zählen Schnellstraßen, Brücken, Nahverkehrsgleise und alle anderen öffentlichen Transportsysteme. Im Laufe der Jahre hat es mehrere Bemühungen zur Finanzierung gegeben, wie beispielsweise das *Fixing America's Surface Transportation Act* (Gesetz zur Reparatur des Bodentransports in Amerika), in dessen Rahmen \$ 56,2 Milliarden Bundesgelder pro Jahr für Schnellstraßen- und Transitprogramme aufgewendet werden. Leider konnten diese Bemühungen das Problem nur in Schach halten. Wir waren zwar in der Lage, den sofortigen Zusammenbruch zentraler Einrichtungen zu verhindern und den Abwärtstrend bei Investitionen in Schnellstraßen zu stabilisieren. Doch ist dies für eine wirkungsvolle Funktion des nationalen Schnellstraßennetzes nicht ausreichend. Mit anderen Worten, der Verfall schreitet weiter fort und bildet eine zunehmende Belastung für die US-amerikanische Wirtschaft.

In der Tat scheint es, als habe jede Mühe, die wir uns mit der Verbesserung geben, Konsequenzen. Während sich die Instandhaltung von Straßen und Schnellstraßen verbesserte, haben Verzögerungen aufgrund von Staus auf Schnellstraßen um 36 % zugenommen. Gelder, die für den öffentlichen Bus- und Bahntransport vorgesehen waren, werden stattdessen zur Instandhaltung der veralteten Fahrzeuge und für die Reparatur von Schäden durch schadhafte Straßenoberflächen ausgegeben. Unsere Gelder werden von der Schadensverhinderung umgeleitet auf die Erfüllung der schwierigen Aufgabe der Schadensbegrenzung.

Untätigkeit prognostiziert eines Anwachsens der durchschnittlichen jährlichen Investitionslücke für Bodentransport bis zum Jahr 2025 auf \$ 110 Milliarden, während die Mängel die nationale Wirtschaft bis 2025 annähernd \$ 1 Billion auf dem Bruttosozialprodukt kosten werden. Was bedeutet dies für die amerikanischen Bürger? Reisen werden aufgrund schlechter Straßenbedingungen und gesperrter Verkehrswege mehr Zeit in Anspruch nehmen. Längere Fahrtzeiten für Dienstleister bedeuten höhere Kosten für Dienstleistungen und Produkte. Dies wird letztlich die Verkaufstätigkeit beeinträchtigen, wodurch die Wettbewerbsfähigkeit von US-Produkten gegenüber Importen aus dem Ausland abnimmt. Die Gesamteinkünfte aus Geschäftstransaktionen und Löhnen werden runtergedrückt und die US-amerikanische Wirtschaft wird sich aus Forschung, den wissenschaftsbasierten und den technologischen Sektoren zurückziehen.

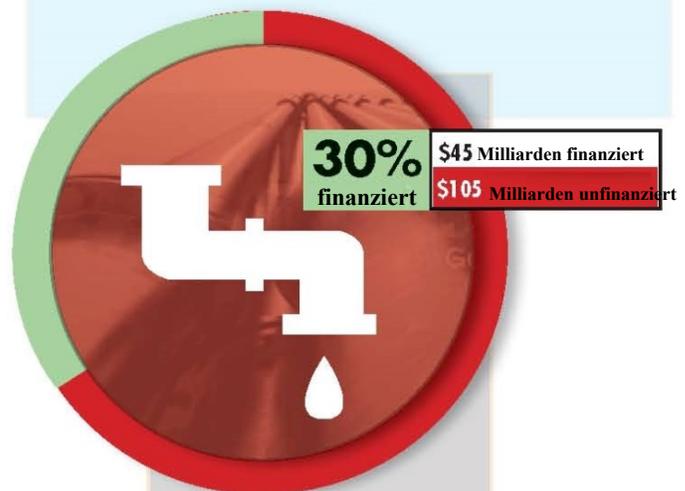
WASSER UND ABWASSER

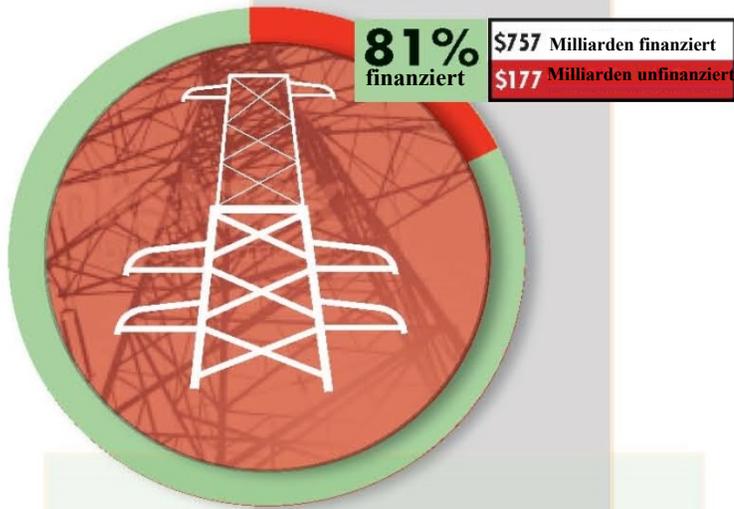
Es wird niemanden überraschen, dass Wasser die fundamentalste Form der Infrastruktur ist. Wassersysteme sammeln Wasser aus Flüssen und Seen, entfernen Verschmutzungen und verteilen das sichere Wasser. In ähnlicher Weise sammeln Abwassersysteme Abwässer und benutztes Wasser, entfernen Verunreinigungen und leiten das saubere Wasser zurück in die Seen und Flüsse. Beide Systeme sind natürlich unerhört lebenswichtig.

Trotz unserer massiven Abhängigkeit von Wasser- und Abwassersystemen ist der Zustand dieser Anlagen weiterhin extrem schlecht. Alte Rohre und unangemessene Kapazitäten verursachen einen geschätzten Austritt von fast 3,4 Milliarden m³ unbehandelter Abwässer im Jahr. Diese Verfehlungen können eine Vielzahl von Störungen und sogar Schäden an anderen Arten lebenswichtiger Infrastruktur verursachen.

Natürlich wird die Öffentlichkeit die Wasser- und Abwassersysteme nicht ignorieren. In der Tat erfordern aktuelle Normen der öffentlichen Gesundheitsversorgung und der Umweltsicherheit eine maßgebliche Anzahl zu errichtenden Wasser- und Abwasseranlagen. So fordern manche, zum Beispiel, den Austausch von über 7,3 Millionen Bleirohren im Land. Doch die Investitionen können einfach nicht Schritt halten.

Laut *Untätigkeit* wird die jährliche Investitionslücke für Wasser und Abwasser bis 2025 aufgrund von Projekten, die über den American Recovery and Reinvestment Act finanziert werden, von \$ 11,2 Milliarden auf \$ 10,5 Milliarden sinken. Doch wird das Volk trotzdem über \$ 508 Milliarden aus dem Bruttosozialprodukt verloren haben.





ELEKTRIZITÄT

Elektrizität basiert auf Anlagen zu ihrer Erzeugung und auf Hochspannungsleitungen, die sie in die Bevölkerungszentren transportieren. Dieses Erzeugungs-, Übertragungs- und Verteilungsnetz entstand im Laufe eines Jahrhunderts. Die Anlagen sind daher unterschiedlich alt, in unterschiedlicher Verfassung und verfügen über unterschiedliche Kapazitäten – und viele diese Einrichtungen müssen dringend erneuert werden.

Leider wird die diesbezügliche Entscheidungsfindung durch komplizierte und ineffiziente Regulierungen komplexer. *Untätigkeit* weist darauf hin, dass mehr in die Instandhaltung und den Austausch veralteter Anlagen investiert werden muss, bevor viel Geld in neue Erzeugungsanlagen gesteckt werden kann.

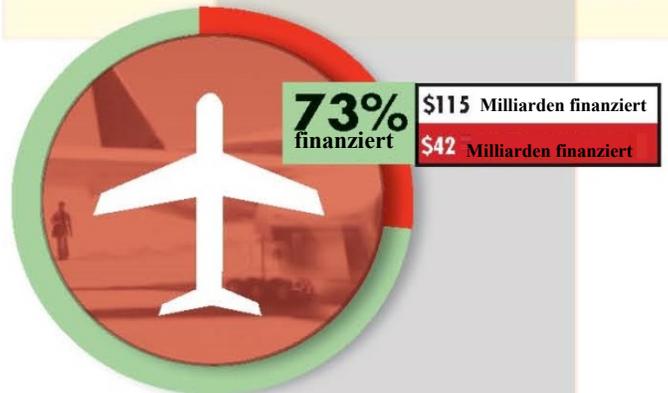
Wenn für alternde Ausrüstung und erhöhten Bedarf keine Lösungsansätze gesucht werden, müssen wir für die Zukunft umfangreichere Unterbrechungen in der Stromversorgung erwarten. Jede Stromunterbrechung kostet Industrieunternehmen im Durchschnitt \$ 2600-\$ 6600 und Wirtschaftsunternehmen \$ 900-\$ 1700. Diese Stromausfälle verursachen hohe Produktionskosten, die wiederum die Wettbewerbsfähigkeit der amerikanischen Industrie beeinträchtigen.

FLUGHÄFEN, BINNENGEWÄSSER UND SEEHÄFEN

Obwohl die USA über weit über 3000 Flughäfen verfügt, wickeln allein 30 Kernflughäfen annähernd 70 % des Passagieraufkommens und 79 % der gesamten Inland- und ausländischen Luftfracht ab. Mit dem täglich wachsenden Bedarf an Kosten für Flughäfen wächst an diesen wichtigen Flughäfen das Risiko von Staus in der Luft und auf dem Boden weiter an. Die Bundesluftfahrtbehörde (Federal Aviation Administration) schätzt die für erforderliche Bauten und Entlastung nötigen Investitionen bis 2025 auf \$ 19,9 Milliarden.

Auch die Binnengewässer und Seehäfen sind in keinem besseren Zustand. Im Inland werden 20 % sämtlichen Rohöls, 6 % sämtlicher Kohle und 14 % sämtlicher anderer Treibstofföle über Wasser transportiert. Dies allein beeinflusst sämtliche energieabhängigen wirtschaftlichen Sektoren des Landes. Darüber hinaus werden 63 % sämtlicher Importe in die USA und 73 % der Exporte über Wasser transportiert. Trotz dieser massiven Abhängigkeit von Wassertransport haben schwierige wirtschaftliche Bedingungen dazu geführt, dass die Bedürfnisse der Häfen und der Transportsysteme nicht erfüllt werden. *Untätigkeit* schätzt die daraus folgenden Verluste bis 2025 auf annähernd \$ 800 Milliarden des Bruttonationalproduktes.

Historisch betrachtet genießen die USA infolge der relativ geringen Transportkosten einen Wettbewerbsvorteil. Wird aber der Alterung und dem Verfall der Infrastruktur von Flughäfen und Seehäfen nicht Einhalt geboten, werden die Kosten für den Warentransport erheblich ansteigen. Mängel in Flughäfen und Seehäfen werden unserer nationalen Wettbewerbsfähigkeit einen direkten Schaden zufügen.





„... wir haben nur grob die Hälfte von Amerikas Rechnung für Infrastruktur beglichen und hinterlassen damit eine gewaltige Finanzierungslücke, die der Wirtschaft, der Geschäftstätigkeit, Arbeitern und Familien Schaden zufügt.“

ES IST ZEIT, ZU HANDELN

Eine funktionierende Infrastruktur ist ein kritischer Faktor für Wohlstand, öffentliche Gesundheitsfürsorge und soziale Wohlfahrt eines Volkes. Trotzdem haben wir nur grob die Hälfte von Amerikas Rechnung für Infrastruktur beglichen und hinterlassen damit eine gewaltige Finanzierungslücke, die der Wirtschaft, der Geschäftstätigkeit, den Arbeitern und Familien Schaden zufügt. Sämtliche Berichte von *Untätigkeit* kommen zu dem Schluss, dass die Kosten für Geschäftstätigkeit und die Preise steigen werden, wenn sich die Bedingungen für den Bodentransport verschlechtern, wenn Flughäfen und Binnengewässer zu dicht und veraltet werden, oder wenn Wasser- und Elektrizitätssysteme verfallen.

In der Tat wird die Nation, bis 2025, 2,5 Millionen Arbeitsplätze, \$ 4 Billionen des Bruttosozialproduktes, \$ 34.000 an verfügbarem Einkommen pro Haushalt und \$ 7 Billionen an verlorenen Verkaufstransaktionen einbüßen, wenn keine der Infrastrukturlücken angegangen wird. Dies liegt zum Großteil daran, dass sich die Schwächung auch nur eines Infrastruktursystems sofort auf alle anderen Systeme auswirkt. Nehmen beispielsweise die Staus auf Flughäfen zu, könnten sich Passagiere für Bodentransport

entscheiden. Doch was passiert, wenn auch die Infrastruktur für Bodentransport zu schlecht ist, um diese zusätzliche Belastung auffangen zu können? Und was passiert, wenn Kraftwerke, die Elektrizität liefern, keine verlässliche Quelle für sauberes Wasser haben? Letztendlich sind diese Infrastruktursysteme gegenseitig abhängig und der Verfall auch nur eines von ihnen wird einen Dominoeffekt auf die anderen Systeme haben.

Bedeutet diese Umstände, dass es unser Schicksal ist, zu zerfallen? Nicht unbedingt. Der Silberstreifen am Horizont ist, dass die wirtschaftlichen Vorteile der Investitionen in Infrastruktur ebenfalls eine durchgehende Nachwirkung haben werden. Ebenso wie ein geschwächtes Infrastruktursystem die anderen zu Fall bringen kann, kann ein gestärktes System die verschiedenen anderen Systeme positiv beeinflussen. Die Serie von *Untätigkeit* zeigt, dass es tatsächlich möglich ist, die Investitionslücke einer jeden Infrastruktur zu schließen, und dass die wirtschaftlichen Konsequenzen mithilfe von Investitionen vermeidbar sind. Letztendlich haben die Binnengewässer, Seehäfen, Flughäfen sowie die Infrastruktur für Elektrizität und Wasser leichte Anzeichen von Erholung der Investitionslücke aufgezeigt. Letztendlich ist es die nicht ausreichende Finanzierung, welche die wirtschaftliche Produktivität zu Fall bringt.

Während die Schaffung innovativer Antworten und langfristiger Lösungen für diese nationale Krise keine leichte Aufgabe sein wird, so ist doch eines sicher: wenn wir die wachsende Investitionslücke in der Infrastruktur weiterhin ignorieren, werden die Prognosen des Berichts von *Untätigkeit* mit Sicherheit zur Realität werden. ☛

Für weitere Information und zum Download des kompletten Berichts besuchen Sie die Website <http://www.asce.org/failuretoact/>



Ethel Navales ist Redaktionsassistentin beim Right of Way Magazine.



Die Auswahl des richtigen Dienstleistungsanbieters

von Kerry Malone

Eine praktische Anleitung zur Kostensenkung, Risikoreduzierung und Sicherstellung eines erfolgreichen Projektes

Die Zusammenarbeit mit dem richtigen Dienstleistungsunternehmen und das korrekte Management seiner Dienstleistungen ist der Schlüssel zum umfassenden Erfolg eines jeden Projektes, unabhängig von der Branche oder dem Kunden. Die Einhaltung einiger grundlegender Richtlinien erleichtert die Auswahl und Überwachung von Wegerecht-Dienstleistungsunternehmen und gewährleistet eine erfolgreiche Projektimplementierung.



Auswahlkriterien

Die Kosten von Dienstleistungen sind – und bleiben – einer der wichtigsten Faktoren bei der Auswahl eines Dienstleistungsanbieters, sollten aber nicht der alleinentscheidende Faktor sein. Allzu oft zahlt man bei einem zunächst günstig erscheinenden Angebot langfristig viel Geld drauf, wenn eine Auftragsänderung dazu genutzt wird, die Unterbietung, die das anfänglich niedrige Angebot so attraktiv erscheinen ließ, auszugleichen. Die Verbreitung von Einkaufsgruppen und die mit dem Ausschreibungs- und Kostenschätzungsverfahren einhergehende zugehörige Granularisierung, haben das Auswahlverfahren weiter verkompliziert.

Um sicherzustellen, dass die einzigartigen Anforderungen des Projekts Priorität vor dem Einkaufsverfahren erhalten, muss der Projektleiter oder Manager des Kunden bei der Auswahl des Dienstleistungsanbieters eine proaktive Rolle spielen. Je nach Einkaufspolitik des Unternehmens ist ein solches Ziel in der Regel leichter zu erwägen, als praktisch umzusetzen.

Bevor die Liste potentieller Dienstleistungsanbieter für Ihr nächstes Projekt geschlossen wird, sollten folgende Kriterien in Betracht gezogen werden.

ERFAHRUNG MIT SPEZIFISCHEN PROJEKTEN

Ein kritischer Maßstab zur Bewertung von Dienstleistungsanbietern ist die nachweisbar erfolgreiche Leistung bei ähnlichen Projekten. Die Erfahrung mit dieser Art von Projekten – wie die Übertragung elektrischer Signale, Öl- oder Gaspipeline, Bahn, Schnellstraßen, Flughafen und Brücken – sollte einer der maßgeblichen Faktoren sein. So wäre beispielsweise ein Unternehmen, das auf Projekte im öffentlichen Sektor spezialisiert ist, nicht die ideale Wahl für ein Projekt eines Versorgungsunternehmens, und umgekehrt. Dies gilt besonders für große Projekte, wo ein Mangel an Erfahrung mit solchen Projekten eine bereits komplexe Aufgabe erschweren und die Kosten in die Höhe treiben könnte.

BESTÄTIGUNG FRÜHERER LEISTUNGEN

Es wird dringend empfohlen, vom Dienstleistungsanbieter vorgelegte Referenzen tatsächlich zu prüfen. Ein weiterer Tipp ist die Befragung ehemaliger Kunden, gleich ob sie als Referenzpersonen angeführt wurden, oder nicht.

ERFAHRUNG IN DER JEWEILIGEN REGION

Während die Kenntnis der staatlichen und örtlichen Infrastruktur und des Projektklimas für den Erfolg nicht unbedingt maßgeblich ist, kann sie für Dienstleistungsanbieter im Rahmen des Projektes doch von Vorteil sein. Die Verfügbarkeit örtlicher oder regionaler Arbeitskräfte könnte sich vorteilhaft auswirken und die Verfügbarkeit von Mitarbeitern mit früherer Erfahrung in der Region könnte von unschätzbarem Wert sein.

DOKUMENTIERTE PROZESSE UND VERFAHREN

Stellen Sie fest, ob das Bewerberunternehmen ein Protokoll über seine Vorstellung zur Erfüllung der Aufgabe eingerichtet und dokumentiert hat. Wenn ein Unternehmen jedes neue Projekt ohne einen fertigen Plan oder Ansatz beginnt, könnte dies ein Warnzeichen sein.

DATENVERWALTUNGSSYSTEME

Heutzutage müssen Projekte durch ein fortschrittliches System unterstützt werden, das die Dokumentation und den Support gewährleistet, die zur Erfüllung der Ansprüche des Kunden auf Aktualität und Verantwortlichkeit erforderlich sind. Die Bewerberunternehmen sollten entweder über ein hauseigenes Datenverwaltungssystem verfügen, in der Lage sein, das vom Kunden vorgeschriebene System einzusetzen, oder eine akzeptable handelsübliche Anwendung verwenden können. Die Transparenz der Handlungen im Rahmen des Projektes ist ein Muss. Stellen Sie fest, ob die technologischen Mittel des Unternehmens andere Projekte erfolgreich absolvieren konnten und die sofortige Implementierung und eine benutzerfreundliche Oberfläche bereitstellen.

GIS-MELDEFÄHIGKEIT

Bewerberunternehmen sollten im Einsatz von GIS-basierten Meldesystemen erfahren sein, die bei annähernd allen Projekten über eine Mindestgröße hinaus zur Norm zählen. Besondere Beachtung sollte Unternehmen geschenkt werden, die über ein umfassend funktionales hauseigenes GIS-Team verfügen. Damit können die allgemeinen Wegerecht-Kosten für Kartierung, Herstellung von Exponaten in Fällen, in welchen zertifizierte Lagepläne nicht erforderlich sind, und für öffentliche Vermittlung, erheblich gesenkt werden.

VERFÜGBARKEIT QUALIFIZIERTEN PERSONALS

Jedes in Betracht gezogene Bewerberunternehmen sollte Nachweise für die Verfügbarkeit von Mitarbeitern auf Management-/Aufsichtsebene und reguläre Mitarbeiter in allen für das Projekt erforderlichen Fertigungsbereichen erbringen können. Ist dies nicht der Fall, wird es sehr schwierig, den unmittelbaren Start der Arbeit abzuwickeln und die Reaktionsschnelligkeit zu bieten, die beim Wechsel der Projektphasen erforderlich ist. Vergewissern Sie sich, dass das Bewerberunternehmen Zugang hat zu den zur detaillierten Sicherung von Eigentumsrechten, umweltunabhängigen Genehmigungsverfahren, Unterstützung von Bauarbeiten, Dokumentation/Datenverwaltung und die anderen, über den Projekterwerb hinausgehenden Bereiche, erforderlichen Spezialisten.

„Allzu oft zieht ein auf dem ersten Blick günstiges Angebot langfristig hohe Kosten nach sich...“

ZUGELASSENE MITARBEITER

Wenn auf Grund staatlicher Gesetze oder für den Gebührenkauf erforderlich, könnte das Dienstleistungsunternehmen für den Erwerb der erforderlichen Rechte etablierte Makler und zugelassenes Personal benötigen. Für jeden Staat gelten andere Anforderungen, daher ist es wichtig, diese von vornherein zu kennen. So können Sie feststellen, ob das Unternehmen über das richtige Personal verfügt.

UNTERSTÜTZUNG DURCH ARBEITSKRÄFTE

Verfügt das Bewerberunternehmen über eine funktionierende Mitarbeiterkomponente oder ist es zur Bereitstellung dieser kritischen Unterstützung abhängig von externen Dienstleistungen oder ungelerten Arbeitskräften? Angesichts des aktuellen Arbeitsrechtsklimas und des streitbaren Charakters unserer Gesellschaft könnte dies ein großer Vorteil zum Schutz der Interessen des Kundenunternehmens sein.

MITARBEITERAUSWAHL

Fragen Sie, ob das Unternehmen über dokumentierte Auswahlprotokolle verfügt, nicht nur hinsichtlich Drogenmissbrauch, sondern auch bezüglich einer landesweiten strafrechtlichen Hintergrunduntersuchung und des Verhaltens im Straßenverkehr. Der Verlauf von Wegerecht-Projekten in letzter Zeit hat gezeigt, dass sich solche Sorgfalt als kluger Schritt erweist.

ANGESTELLTE MITARBEITER GEGENÜBER SELBSTSTÄNDIGE AUFTRAGNEHMER

Setzt der Dienstleistungsanbieter angestellte Mitarbeiter oder selbstständige Auftragnehmer ein (W-2-Angestellte oder 1099-Arbeiter)? Dieser Aspekt wird oft übersehen. Dabei ist es wichtig, zu erwägen, dass es sinnvoll sein könnte, nur solche Bewerberunternehmen in Betracht zu ziehen, die mit eigenen Mitarbeitern arbeiten. Beim Einsatz eigener Mitarbeiter gelten wichtige Gesetze des Arbeitsrechts, der Steuerbehörden, und des Haftungsschutzes für das Kundenunternehmen. Bestehen in dieser Hinsicht interne Bedenken, wird empfohlen, einen Fachmann für Arbeitsrecht zurate zu ziehen, der die aufkommenden Fragen umfassend erläutern kann.

OPERATIVE DIENSTE

Es gibt eine Vielzahl weiterer Dienstleistungen, die zu erfolgreicher Projektimplementierung führen können. Stellen Sie fest, ob das Bewerberunternehmen über Fähigkeiten in der Bereitstellung von Dienstleistungen wie die bedarfsmäßige Sicherung von Außenstellen und deren rechtzeitige Ausstattung verfügt. Hat das Unternehmen so etwas schon vorher gemacht? Falls ja, fragen Sie, ob es Inlandskonten für Ausrüstung und Mobiliar eingerichtet hat, das für solche Büros erforderlich ist, und ob es Verfahren zur Verwaltung von Projekt- und Kleine-Kasse-Konten eingerichtet hat.

SICHERHEITSPROTOKOLLE

Angesichts der zunehmenden Relevanz der Sicherheit müssen Sie erfahren, ob der voraussichtliche Anbieter über eine funktionierende Sicherheitsabteilung verfügt oder einen Sicherheitsoffizier beschäftigt, und aktive Sicherheitsprotokolle eingerichtet hat. Ist das Unternehmen Mitglied von ISNetworld oder eines anderen anerkannten Zertifizierungsverbandes?

Die Aufforderung zur Angebotsabgabe (RFP)

Bestimmte Elemente müssen klar definiert werden, damit das Kundenunternehmen die potentiellen Dienstleistungsanbieter auf gerechte Weise umfassend bewerten kann, gleich, ob die Auswahl als Teil eines Online-Verfahrens, einer Ausschreibung zur Angebotsabgabe oder Abgabe einer Kostenaufstellung, oder eines einfachen Kostenvorschlags erfolgt. Um sicherzustellen, dass jedes Bewerberunternehmen eine möglichst klar umrissene Antwort abgeben kann, müssen alle relevanten Details zum Projekt angegeben werden. Die RFP muss die Art des Projektes, Standortinformationen, Länge (Kilometer), voraussichtlich Anzahl von Grundstückseigentümern, Anzahl der zu erwerbenden und in Ankündigungen zu berücksichtigenden Trakte, Zeitplan des

Projektes, ob der Auftragnehmer für umweltunabhängige Genehmigungsverfahren verantwortlich ist, Unterstützung für Open House oder öffentliche Zusammenkünfte, Zahlungsmethode und Zahlungshäufigkeit an den Auftragnehmer, enthalten.

Ein kritischer Punkt, der in der RFP deutlich gemacht werden muss, ist die Frage, ob der Wegerecht-Auftragnehmer für das Projektmanagement verantwortlich ist, oder ob das Kundenunternehmen oder ein Dritter als Berater diese Funktion erfüllen wird. Dies ist eine für den Auftragnehmer wesentliche Information zur Erstellung einer angemessenen Antwort.

Was sollte die RFP von einem potentiellen Anbieter fordern? Nachstehend ist eine Liste von Informationen, die Kunden oft benötigen:

- **Tarifplan**, in dem sämtliche Mitarbeiter, die an dem Projekt beteiligt werden, klassifiziert sind, sowie die Grundlage aller Aufwandsposten angeführt ist, die in Rechnung zu stellen sind. Dazu zählen Tagesspesen, Kilometergeld, persönliche und Büroausstattung, sowie ggf. jeglicher Aufschlag. Die Tabelle muss auch ggf. anfallende Softwarelizenzengebühren oder Kosten für andere Technologien enthalten, welche die Arbeit unterstützen werden.

- **Projektorganisationstabelle** sämtlicher dem Projekt zuzuweisenden Mitarbeiter. In der frühen Phase der RFP werden sie nach Positionen aufgeführt und später, sobald das Projekt vergeben wird, mit individuellen Namen ergänzt werden.
- **Projektplan**, der ausführt, wie die Arbeit vorangetrieben wird. Die Bewerberunternehmen sollten aufgefordert werden, Informationen über ihren üblichen Projektansatz, Verfahren und Protokolle bereitzustellen. Dies kann helfen, die Durchführbarkeit ihres Plans zu unterstützen.
- **Schulungsplan** für die gesamte Dauer des Projektes. Mitarbeiterschulung ist eines der grundlegenden Konzepte, das IRWA mit dem *Right of Way* Beraterstab teilt. Zwar kann das Kundenunternehmen erwarten, dass sein Projekt von fachkundigen Experten durchgeführt wird. Projektspezifische Schulung ist jedoch in der Anfangsphase sowie bei kritischen Übergängen zwischen den Phasen zu empfehlen. Das Bewerberunternehmen sollte über einen bewährten Ansatz verfügen, wonach jegliche erforderliche Schulung in Koordination mit den Kunden bereitgestellt wird. Damit wird gewährleistet, dass ungeschulten Mitarbeitern nicht einfach Akten ausgehändigt werden und ihnen angeordnet wird, die erforderlichen Nutzungsrechte einzuholen.
- Ein detaillierter **Kostenvoranschlag** ist eines der wichtigsten zu liefernden Elemente. Um einen gerechten Vergleich zwischen Bewerbern zu ermöglichen, muss die RFP sorgfältig beschreiben, was in dem Angebot erwartet wird. Es wird empfohlen, dass dieser Voranschlag die monatliche Personalbelastung nach Position enthält, gemeinsam mit der monatlichen Kapitalvernichtungsrate und die insgesamt erwarteten Kosten für Arbeit und Aufwand. Diese Schätzung muss nicht in einer Resolution einzelner Stunden und Beträge für jeden kleinsten Aspekt der Arbeit aufgegliedert werden, sollte

jedoch ausreichend detailliert sein, um die Personal- und Nebenkosten für jede wichtige Phase der Arbeit bewerten zu können, einschließlich Landvermessung, Genehmigungsverfahren, Eigentumstitel, Erwerb, Bau-/Schadensfeststellung und gegebenenfalls wichtigen Domain-Support.

- **Balkendiagramm** oder andere Aufgliederung der Planung, welche die Zeitpläne sämtlicher größeren und Unterstützungsaufgaben umreißt, die erforderlich sind, um die Projektmeilensteine zu erfüllen. Je genauer die Informationen, die der Kunde hinsichtlich der wichtigsten Meilensteindaten – wie zum Beispiel Projektbeginn, Zeitplan für Enteignung, Beginn der Bautätigkeit – in der RFP liefert, umso besser können die Bewerberunternehmen Personalaufwand und Kosten planen.
- **Lebensläufe der leitenden Mitarbeiter** sind wichtig. Zu den Schlüsselpositionen zählen der Projektmanager, der Aufseher und die Leitung des Aufsichtspersonals des Dienstleistungsunternehmens. Bei größeren Projekten wird die Platzierung einfacher Mitarbeiter wie Agenten und Verwaltungsexperten vermutlich auf der Grundlage der Verfügbarkeit zum Zeitpunkt der Auftragsvergabe erfolgen. Der Kunde könnte jedoch Stichproben potentieller Kandidaten für die verschiedenen Fähigkeitsschwerpunkte wünschen.
- **Sicherheitsplan** und die Dokumentation der Zertifizierung durch ein zugelassenes Sicherheitsunternehmen wie ISNetwork, zusammen mit Kopien der zusammenfassenden OSHA-Protokolle für die vergangenen drei Jahre. Dadurch werden sowohl das Dienstleistungsunternehmen als auch der Kunde geschützt.

- Die **Unternehmenspolitik bei Drogenmissbrauch** wird für einen Vergleich mit den Anforderungen des Kundenunternehmens benötigt.
- Die vom Bewerberunternehmen angewandten **Qualitätskontrollmaßnahmen** sind eine wesentliche Erfordernis, wie auch eine Erläuterung der damit einhergehenden Kosten.
- Anforderungen an die **Zeit- und Kostenberichterstattung**, einschließlich der Zeitplanung für Rechnungsstellung und Budget-Management, müssen definiert werden. Sofern keine spezifische Anforderung vorliegt, sollte die RFP den Dienstleister auffordern, das Verfahren, das er während des Projektes anzuwenden gedenkt, zu umreißen.
- **An Subunternehmen vergebene Dienstleistungen**, falls der Dienstleistungsanbieter solche für Bereiche wie Wertbestimmung oder zur Sicherung von Eigentumsrechten. Die RFP sollte fordern, dass diese Kosten in die Schätzung eingehen. Es wird außerdem empfohlen, Namen und einschlägige Informationen solcher Subunternehmer im Angebot zu nennen.





Minimierung des Scope Creep (schleichende Umfangserweiterung)

Die RFP muss deutlich angeben, ob eine „Kostenschätzung“ gefordert wird oder ein betragsgenaues Angebot „mit Obergrenze“ gefordert wird. Wird eine Kostenschätzung benötigt, muss die RFP einige grundlegende Informationen hinsichtlich des Verfahrens bei Auftragsmodifizierungen angeben. Dies ist deshalb wichtig, weil ein Projekt selten ohne schleichende Umfangserweiterung oder Veränderungen des vorgesehenen Zeitplans oder anderer kritischer Faktoren zum Abschluss kommt. Je mehr Projektdetails der Kunde bereitstellen kann, umso sinnvoller können die Bewerberunternehmen ihre Antworten gestalten.

Es wird dem Kundenunternehmen auch empfohlen, vor Ausgabe der RFP an Kandidaten eine FEED-Studie oder zumindest eine Fatal Flaw-/Risikoanalyse durchzuführen. Werden die Risiken nicht berücksichtigt, kann dies zu wesentlichen Problemen im Zeitplan und bei den Kosten führen. Der Kunde sollte sich jede erdenkliche Mühe geben, das Projekt diesbezüglich umfassend informiert in Angriff zu nehmen.

Einzelner oder mehrere Dienstleister?

Obgleich es üblich ist für einige Kundenunternehmen, ein Projekt auf mehrere Wegerecht-Dienstleister zu verteilen, ist dieser Ansatz selten der wirtschaftlichste und kann den Weg zum Erfolg oft erschweren. Dies gilt insbesondere, wenn einer oder mehr der

Dienstleister mit der Leitung der Mitarbeiter eines anderen Dienstleisters beauftragt wird. Wenn alle einem Projekt zugewiesene Wegerecht-Mitarbeiter dieselben Prozesse und Verfahren befolgen, dieselben Daten-, Berichte- und GIS-Tools verwenden und unterhalb desselben Führungsansatzes arbeiten, kann dies Kosteneinsparung, bessere Leistung und optimale Effizienz bewirken. Die Kommunikation ist einfacher und die inhärenten und verwirrenden gemischten Loyalitäten zwischen unterschiedlichen Dienstleistungsunternehmen kommen nicht zustande.

Kundenunternehmen glauben zuweilen, ein großes Projekt überschreite die Fähigkeiten eines einzelnen Dienstleisters. Doch tatsächlich ist es so, dass die besten Dienstleister Zugriff auf umfangreiche Pools von Mitarbeitern haben, die alle für den Erfolg erforderlichen Fertigkeitensbereiche abdecken um Projekte, die sich über hunderte Kilometer erstrecken und Tausende von Grundstückseigentümern betreffen, mit geeignetem Personal zu bestücken. Der Schlüssel zu alledem ist die ausreichende Erforschung der Kandidaten, um sie auf jene Unternehmen herunterstreichen zu können, die den gesamten Auftrag abzuwickeln in der Lage sind. Dieses Prinzip kann auch auf kleine und mittlere Projekte angewandt werden, wobei dann eine noch größere Anzahl qualifizierter Unternehmen infrage kommt.

Das gemeinsame Ziel erreichen

Bei der Auswahl eines Dienstleistungsunternehmens und der Verwaltung der Beziehung während der Projektdauer, kann der Einsatz einiger dieser bewährten Praktiken eine wesentliche Rolle zur erfolgreichen Projektimplementierung spielen. Vergessen Sie nicht, dass der Kunde und der Dienstleistungsunternehmer ein gemeinsames Ziel haben – die erfolgreiche Implementierung des Projektes. Durch Zusammenarbeit und Einsatz der branchenbewährten Praktiken haben beide Seiten eine gute Chance, dieses wichtige Ziel zu erreichen.

Was geschieht also nach Auswahl des Dienstleistungsunternehmens? Halten Sie Ausschau nach dem zweiten Teil dieses wichtigen Themas, das in einer der nächsten Ausgaben des Right of Way Magazin erscheinen wird. ☺



Kerry ist Senior Vice President, Projects & Operations bei Contract Land Staff. Seine 41 Jahre in der Branche waren gleichmäßig aufgeteilt zwischen der Tätigkeit für ein Betriebsunternehmen und ein Dienstleistungsunternehmen. Er war Gründungsmitglied des Right of Way Beraterstabes und dient zurzeit als stellvertretender Vorstandsvorsitzender.



Haben wir **Zeit** dafür?

Praktische Tipps für komprimierte lineare Projekte

von **STEVE CHASTAIN, SR / WA**

Zeit ist vermutlich das kritischste Element eines jeden großen Infrastruktur-Projektes, und zu viel Zeit ist niemals das Problem. Zeitpläne für Projekte werden um Inbetriebnahme- oder Abschlussdaten herum eingerichtet, die oft unbeweglich sind. Diese festen Daten wirken sich nach hinten über das ganze Projekt aus, und betreffen jede Disziplin in dem Prozess. Früher oder später wird jedes Wegerecht-Team an ein Projekt geraten, bei dem der Zeitplan für den Abschluss die Frage aufwirft, „Wie sollen wir das alles bis dahin fertig bekommen?“

Erfolg erfordert strategische Planung, kreative Ansätze an traditionellen Aufgaben und einen einheitlichen Konsens zwischen allen Projektdisziplinen. Angefangen vom Eingang der Aufforderung zur Angebotsabgabe (RFP) bis zum Auftragserteilungsschreiben (NTP) muss das Projektteam jede Gelegenheit zur Zeiteinsparung nutzen.



So orientieren Sie sich in der RFP

Dienstleistungsanbieter erhalten einen ersten Eindruck eines komprimierten Zeitplans oft erst, wenn sie die RFP durcharbeiten. Meistens verfügen Wegerecht-Abteilungen über eingeschränkte Informationen hinsichtlich des Start- oder Abschlussdatums des Projektes. Dadurch haben sie keine andere Wahl, als die Lösungen bei den Dienstleistungsanbietern zu suchen.

Es ist nicht ungewöhnlich, dass Projektangaben in der RFP fehlen und selbst auf die richtigen Fragen (vorausgesetzt, es steht die Zeit zur Verfügung, sie zu stellen) nicht immer ausreichend Antwort zurückkommt. Das Team wird keine andere Wahl haben, als die fehlenden Informationen mit logischen Annahmen auszufüllen. Zwar ist dies ein normaler Teil einer jeden RFP, doch können solche Annahmen zu erhöhten Risiken für beide Parteien führen. Das Dienstleistungsunternehmen riskiert der Verlust des Projektes, wenn es zu vorsichtig ist, während es sich, wenn es sich zu sehr auf das günstige Szenario verlässt, in einem Projekt wiederfinden könnte, das finanziell nicht tragbar ist. Das anwerbende Unternehmen riskiert die Vergabe eines Projektes auf der Grundlage von Versprechen, die einfach nicht eingehalten werden können. Unabhängig vom Umfang der verfügbaren Informationen muss der Bieter einen detaillierten Ansatz, Lebensläufe der wichtigsten Mitarbeiter, und eine nach oben begrenzte Kostenschätzung liefern.

Bei Auftragsvergabe vereinbart

wurde das Projekt einmal vergeben, kommen die Bedenken eines Projektes und die jeweiligen Auswirkungen auf den Zeitplan in einer Dienstleistungsvereinbarung zusammen. Die in der Diskussionsphase

zuvor gemachten und vereinbarten Annahmen werden nun einen de facto-Zeitplan schaffen, der auf die zum Zeitpunkt der Vergabe verfügbaren Daten beruht. An dieser Stelle kann die Wichtigkeit eines klar definierten Zeitplans gar nicht zu hoch bewertet werden.

Die unterzeichnete Vereinbarung, welche die hauptsächliche Lieferpflicht des Wegerechts umfasst, ist vollkommen von der Einhaltung der Zeitpläne anderer Disziplinen abhängig. Sobald ein vorgeschlagener Zeitplan für einen zu liefernden Teil des Projektes unabhängig von der Ursache nicht eingehalten wird, kann dies einen Dominoeffekt der Nichteinhaltung von Zeitplänen verursachen. Es sind jedoch in der Regel die ganz normalen Ereignisse, die ins Spiel kommen, nicht die fahrlässigen.

Tritt beispielsweise ein unvorhergesehenes Routenproblem auf und die Ingenieure benötigen Zeit, um den Entwurf zu ändern, könnten die Vermesser ihren Abgabetermin für die Vorlage von Beweismitteln für den Erwerb versäumen. Auch hier tritt ein Dominoeffekt ein. Wird der Erwerb verzögert, muss die Unterstützung durch die Vermessung verlängert werden. Die neue Route könnte die eigentumsrechtlichen Verpflichtungen verändern, oder die eigentumsrechtlichen Aufträge, die bereits abgeschlossen wurden, sind nun möglicherweise null und nichtig. In jedem Fall wurde dadurch der Wegerecht-Zeitplan um ein ganzes Stück enger.

Die Auswirkung auf die Kosten voraussehen

Mit jedem einzelnen Projekt steht der gute Ruf des Dienstleistungsunternehmens auf dem Spiel. Die rechtzeitige Lieferung des Projektes unter Einhaltung des Kostenplans ist sein primäres Ziel. Versäumte Liefertermine oder ein erweiterter Umfang können zu finanziellen Spannungen führen und die Neuberechnung des Budgets des Projektes parallel zu den jeweiligen Veränderungen zu einer Herausforderung werden.

Projekte, die mit engen Zeitplänen und einer Vielfalt von Unbekannten beginnen, erweisen sich selten als ein günstigeres Produkt. Daher ist es von höchster Wichtigkeit, die Auswirkungen auf die Kosten vorauszusehen, insbesondere wenn Zeitpläne und Materialien mit den Annahmen, auf welchen der Zeitplan beruht, zusammenhängen. Komprimierte Wegerecht-Zeitpläne gehen in der Regel mit

einem vergrößerten Erwerberteam, geringerer Beteiligung von Interessensvertretern, kürzeren Verhandlungsfenstern und einem erhöhten Rechtsstreit-Potenzial einher.

Es ist ein in zunehmendem Maße üblicher Vorgang bei Unternehmen, eine nach oben begrenzte Schätzung für Wegerecht-Dienstleistungen zu fordern. Damit ein Dienstleistungsanbieter diese Forderung erfüllen kann, müssen alle Beteiligten dem Umfang des Projektes, dem Zeitplan und dem Lieferumfang zustimmen. Ein schriftliches Verfahren zur Auftragsänderung müsste implementiert und sorgfältig eingehalten werden. Alle unvorhergesehenen Ereignisse, die zu einer Änderung des Auftrags führen, müssen bei Eintritt unverzüglich bearbeitet werden. Mit der Zeit, und mit Veränderungen bei wichtigen Mitarbeiterpositionen, verringert sich die Fähigkeit, Daten bereitzustellen, welche den Änderungsauftrag unterstützen.

Das Volumen meistern

Um die Abdeckung zu maximieren und die Arbeit zu beschleunigen, können Dienstleistungsanbieter die Anzahl der Agenten erhöhen und zugleich die Anzahl der Aufgaben eines jeden Agenten reduzieren. Dieser Ansatz funktioniert am besten bei der Beschaffung von Eigentumsrechten und Vermessungsgenehmigungen, wenn alle Parzellen verfügbar sind und gleichmäßig verteilt werden können. Dies kann sich jedoch als größere Herausforderung herausstellen, wenn das Projekt in die Erwerbsphase übergeht. Das liegt daran, dass Lagepläne und Beweismittel für einen Erwerb erforderlich sind, aber vermutlich nicht alle zeitgleich eintreffen werden.

Beweismittel eines Projektes werden in der Regel unregelmäßig in Erwerbsverfahren einbezogen, wobei ihr Volumen mit fortschreitender Bemühung zum Abschluss hin zunehmen wird. Sie müssen geprüft und korrigiert werden, wodurch die Verfügbarkeit erwerbsbereiter Parzellen weiter eingeschränkt wird. Agenten werden zwischen laufender Vermessungsunterstützung und Erwerb aufgeteilt werden. Die Vorteile der geringeren Aufgabenzahl pro Agent kommen solange nicht in umfassender Weise zum Ausdruck, als bis sämtliche Lagepläne eingereicht und genehmigt wurden.

Da für die Verhandlungen nur eine begrenzte Zeit zur Verfügung steht, muss das anfängliche Angebot sorgfältig abgewogen werden. Der Zeitraum, der einem Grundstückseigentümer gewährt wird, um den Wert seines Grundstücks festzulegen, kann bei der Erfüllung des Zeitplans eine wesentliche Rolle spielen. Manche Grundstückseigentümer werden nicht in der Lage sein, in dem für das Projekt gewünschten Tempo voranzuschreiten. Auswirkungen von Rechtsstreitigkeiten, Bewertungen und/oder verzögerte Bauarbeiten müssen beim Studium von Gegenangeboten oder Umleitungen, die der Grundstückseigentümer anbietet, in Betracht gezogen werden. Der Schlüssel dabei ist zu erkennen, wann Ihnen die Zeit davon läuft, und den Übergang zum Rechtsstreit als Teil Ihres Zeitplans mit einzuplanen. Höhere Enteignungsgebühren und die damit zusammenhängenden Projektkosten müssen bei der Entwicklung des Projekt-Budgets in Betracht gezogen werden.

Routenanpassungen voraussehen

Ebenso wie fehlende Details in der ursprünglichen RFP können neue Probleme auftreten, nachdem die vorläufige Route entwickelt wurde. Die für die Prüfung im Vorfeld aufgewandte Zeit hat möglicherweise keine Probleme offen gelegt, die den Anpassungsprozess in der Regel verlängern. Während des Genehmigungsverfahrens für die Vermessung, der Nachforschung des Eigentumsrechts oder während des Überprüfungsverfahrens für die umwelt-/kulturbezogene Genehmigung kann eine beliebige Anzahl von Problemen an die Oberfläche kommen.

Während des Projektstarts wird an das Wegerecht-Team in der Regel eine vorläufige Route vergeben. Doch sobald Agenten beginnen, Grundstückseigentümer zu kontaktieren, werden neue Probleme auftauchen. Ein Grundstückseigentümer könnte besorgt sein und eine auf der geplanten Erschließung basierenden Routenänderung vorschlagen. Es könnten Landschaftsschutzgebiete oder geschützte/gefährdete Tierarten eine Umleitung erforderlich machen. Unabhängig vom Problem wird jede Art der Routenanpassung vermutlich Verzögerungen nach sich ziehen und den Bedarf nach weiteren Mitarbeitern zur Befassung mit Eigentumsrechten und Vermessung erforderlich machen.

Routenumleitungen können auch den Einfluss von Interessensvertretern erweitern, der wiederum das Ausmaß der erforderlichen Mitteilungen beeinflusst. Alternative Routen werden Überprüfungen erfordern und könnten in Sperrzonen enden, die weitere Verzögerungen verursachen. Und jeder Tag Verzögerungen verringert die Gelegenheit für freiwillige Käufe.

Gelegenheiten bei Genehmigungsverfahren

Schnelles Handeln ist von wesentlicher Bedeutung für das Wegerecht-Team, um Genehmigungsprobleme zu erkennen und einen ergänzenden Zeitplan für das Genehmigungsverfahren zu entwickeln. Typische Aufgaben bei Genehmigungsverfahren für Wegerecht, die mit Straßen-, Gleis- und Kreuzungen von Versorgungsleitungen einhergehen, können innerhalb eines komprimierten Zeitplans abgewickelt werden. Selbst spezielle oder bedingte Benutzungsgenehmigungen können wirkungsvoll eingesetzt werden, wenn sie früh erkannt und als Prioritäten für Routenführung, Entwurf und Vermessung vorgenommen werden.

Stehen ausreichend Informationen zu Entwurf und Routenführung zur Verfügung, können die Genehmigungsverfahren vor der Erwerbsphase beginnen. Es können noch weitere zeitsparende Schritte eingesetzt werden. So ist es beispielsweise durch Einsatz typischer Zeichnungen für Kreuzungen möglich, mehrere Straßenkreuzungen in eine einzige Genehmigung für einen Kreis, eine Gemeinde oder eine örtliche Verwaltung zusammenzuführen.

Abteilungen für Transport- und Bahnprojekte erfordern für jede Kreuzung mehr standortspezifische Genehmigungsverfahren und möglicherweise Versicherungskautionen, die erwartet werden sollten. Versorgungsunternehmen werden spezifische Bedenken bezüglich Kreuzungen haben, insbesondere jene, die ihren Betrieb beeinträchtigen, und sie werden oft Kreuzungskoodinaten benötigen, um auf Anforderungen nach Eingriffen zu reagieren. Liegen Pläne vor, parallel zu Versorgungsleitung zu bauen, könnte für den Bau eine gleichzeitige Eingriffsvereinbarung erforderlich sein. Umwelt- und kulturbezogene Genehmigungsverfahren liegen in der

Regel außerhalb des Wegerechtsbereichs.

Rechtsberatung planen

Obwohl mit Zugang auf und den Besitz von Grundstücken einhergehende gesetzliche Beschränkungen außerhalb der Kontrolle des Wegerechts liegen, können sie einen gewaltigen Einfluss auf den Zeitplan des Kaufverfahrens haben. Die Rechtsberater des Projektes müssen konkrete Wege umreißen, um den Zugang für Vermessungen und das Enteignungsverfahren abzuwickeln. In vielen Staaten gelten relativ liberale Gesetze, die Vermessungstechnikern ermöglichen, Grundstücke ohne die Erlaubnis des Grundstückseigentümers zu betreten. Diese Gesetze werden oft angefochten, und die Frage, welche Vermessungen sie erlauben, bildet den Kern des Streits. Wurden die Gesetze als Vision für geotechnische, umwelt- und kulturbezogene Vermessungen für Infrastrukturprojekte oder für herkömmliche Grenzvermessungen geschrieben? Wie ist es mit Drohnen? Selbst wo das Management-Team sich seines Rechts auf Zugang sicher ist, kann es zu einem Thema für die Anwälte des Projekts werden, wenn dieser Zugang gegen den Willen des Grundstückseigentümers durchgesetzt werden soll.

Ein häufig verwendeter Ansatz zur Überwindung dieses Zugangshindernisses ist eine befristete einstweilige Verfügung. Eine solche einstweilige Verfügung könnte sich jedoch negativ auf die Beziehungen zwischen Interessensvertretern auswirken und insofern das Erwerbsverfahren über die betroffene Parzelle oder den betroffenen Grundstückseigentümer hinaus beeinträchtigen. Ob unverzüglich oder kumuliert ersucht, könnte das Antrags- und Zustellungsverfahren den komprimierten Zeitplan weiter aushöhlen. Damit muss gerechnet werden. Die frühestmögliche Erkennung potentieller Kandidaten für eine einstweilige Verfügung, und die entsprechende Beratung des Management-Teams, ist essenziell für die Planung des besten Ansatzes.

Sobald ein vorgeschlagener Zeitplan für einen zu liefernden Teil des Projektes unabhängig von der Ursache nicht eingehalten wird, kann dies einen Dominoeffekt der Nichteinhaltung von Zeitplänen verursachen.



Davon ausgehend, dass die Enteignung eine reale Option ist, unterscheidet sich das Verfahren der Besitzergreifung von einem Bundesstaat zum andern. In den sogenannten „Quick Take“-Staaten kann ein Enteigner Besitz ergreifen, bevor die Entschädigung festgelegt wurde. In einfachen Worten ausgedrückt ermöglicht dies den Beginn der Bauarbeiten, während die Entschädigungsfrage noch in den Gerichten anhängig ist. Enteignete Trakte verzögern nicht die Mitteilung über den Baubeginn. Findet das Projekt nicht in einem „Quick Take“-Staat statt, könnte die durch den Einsatz der Enteignung erfolgte Beeinträchtigung des Zeitplans den Erwerbszeitplan weiter komprimieren. In jedem Fall beansprucht die Enteignung Zeit. Oft sind ausführlichere Beweismittel und Lagepläne erforderlich, gemeinsam mit Schätzungen und verbrieften Eigentumsrechten. Eine mangelnde Berücksichtigung dieser Aufgaben im ursprünglichen Projektzeitplan verursacht oft unvorhergesehene und teure Verzögerungen.

Strategische Mittel zur Beschleunigung des Verfahrens

Ein Projekt mit einem kurzen Zeitplan kann rechtzeitig erfolgreich abgeschlossen werden, erfordert jedoch einen sachkundigen Ansatz und ein maßgeschneidertes, dem Zeitplan angepasstes Verfahren. Mit anderen Worten, ein kurzer Zeitplan erfordert einen straffen Plan, der sämtliche verfügbaren Optionen zur Zeiteinsparung integriert.

Die folgenden Strategien – gemäß der Kategorien Vermessung, Eigentumsrechte und Erwerb – wurden erfolgreich eingesetzt, um zeitliche Beschränkungen zu überwinden.

1: Abkürzungen bei Vermessung:

Verwenden Sie die **Vermessungsmittelteilung, anstelle einer Vermessungserlaubnis**. Ist lediglich eine Mitteilung erforderlich, verwenden Sie ein Vermessungsmittelteilungsschreiben unter Nennung des anwendbaren Gesetzes, welches das Recht zur Vermessung gewährt, und fügen Sie eine Beschreibung der Vermessung bei. Unterschrift oder Erwidmung des Grundstückseigentümers ist nicht erforderlich. Dieser Brief muss nur wenige Tage vor der tatsächlichen Vermessung verschickt werden. Ihm kann ein Telefonanruf folgen, um den Erhalt des Briefes sicherzustellen und Fragen zu beantworten. Der Grundstückseigentümer kann jedoch den Zutritt weiterhin verweigern.

Erwägen Sie **Zahlungen für die Vermessung**. Dieser Ansatz ist immer häufiger in Gegenden zu finden, wo Zeit und/oder Widerstand kritische Faktoren für den Erfolg eines Projektes darstellen.

Beweismittel sind schneller zu besorgen als Lagepläne. Auf der Grundlage von GIS erstellte Beweismittel (wo zugelassen) können schneller besorgt werden und die Bearbeitungszeit für Überprüfung und Korrektur ist kürzer. Versiegelte Lagepläne sind immer noch üblich, wo Enteignungen mit im Spiel sind.

Verwenden Sie **Beweismittel und Lagepläne**. Das Erwerbsverfahren kann mit Beweismitteln beschleunigt werden, selbst wenn die Pläne vorsehen, dass

für den Erwerb Lagepläne verwendet werden. Beweismittel, die das Wegerecht und den Arbeitsraum mit groben Abmessungen illustrieren, können bei Beginn der Verhandlungen vorbehaltlich der Vorlage eines Lageplans verwendet werden. Die Beweismittel müssen ausreichend detailliert sein, damit der Agent die Auswirkung des Nutzungsrechts demonstrieren und die Zustimmung des Grundstückseigentümers hinsichtlich der Preisgestaltung für das Wegerecht und für die Arbeitsfläche sowie Schadensersatz einholen kann. Sobald die endgültigen Lagepläne verfügbar sind, können die Verhandlungen auf der Grundlage der tatsächlichen Abmessungen im Lageplan anhand der vereinbarten Preise für jeden Betroffenen Bestandteil abgeschlossen werden.

2: Abkürzungen bei Eigentumsrechten:

Variieren Sie den Umfang des **beschränkten Eigentumsnachweises**. Sein Zweck ist die Gewährleistung, dass die entsprechenden Parteien in den Verhandlungen mit einbezogen werden. Doch die Anzahl der von einem beschränkten Eigentumsnachweis abgedeckten Jahre ist ein Risikofaktor, und da es keinen Branchenstandard gibt, ist es wichtig, ein angemessenes Risiko im Sinne der Verhandlungen in Betracht zu ziehen und den Umfang entsprechend festzulegen. Auch Gebührenaufkäufe erfordern ein verbrieftes Eigentumsrecht.

„Projekte, die mit kurzen Zeitplänen und einer Vielfalt von Unbekannten beginnen, erweisen sich selten als ein günstigeres Produkt“

Geben Sie Bedenken im Zusammenhang mit Erbschaften an die Rechtsabteilung weiter. Unbekannte

Erbschaftsangelegenheiten können nicht einfach in einem Verfahren mit einer kurzfristigen einstweiligen Verfügung beigelegt werden. Leiten Sie diese an die Rechtsabteilung weiter, sobald sie erkannt werden.

Unterordnungen erfordern zusätzliche Zeit. Dies sind in der Regel terminkritische Punkte. Bedenken Sie also die zeitlichen Beschränkungen und Risiken, bevor sie beschließen, ob Sie unterordnen oder nicht.

Besorgen Sie frühzeitig Informationen über Nutzungsrechte von Versorgungsunternehmen. Informationen über Nutzungsrechte ausländischer Versorgungsunternehmen können eine maßgebliche Rolle spielen, wenn es sich um die über Kreuzung und parallele Verlegung zu einem existierenden Nutzungsrecht handelt. In den meisten Fällen können die Details solcher Vereinbarungen beim Versorgungsunternehmen eingeholt werden. Bemühungen um Eigentumsrechte sollten in dieser Hinsicht die Ausnahme und nicht die Regel sein. Wie bei ausländischen Versorgungsunternehmen können Informationen in der Regel von der betroffenen Agentur eingeholt werden.

Enteignungsverfahren benötigen Zeit. Da diese einen höheren Standard an Eigentumsrechten haben, muss der Zeitplan eines Projektes und die Strategie für Vorlagen und Anträge bei der Entwicklung des allgemeinen Projektzeitplans sorgfältig abgewogen werden.

3: Alternativen für Erwerb

Erkennen Sie terminkritische Trakte und gewähren Sie ihnen Priorität. Großunternehmen, Nichtansässige und ausländische Eigentümer sind terminkritische Angelegenheiten. Kirchen und Verbände benötigen oft die Zustimmung von Komitees, während Holzunternehmen besondere Bedingungen einfordern, deren Lösung mehr Zeit in Anspruch nimmt. Stadtverwaltungen könnten die öffentliche Zustimmung einfordern, bevor sie voranschreiten.

Bewerten Sie große Parzellen mit der größten Auswirkung und nehmen Sie diese für frühzeitigen Erwerb in Betracht. Bei einem komprimierten Zeitplan ist die Freistellung von möglichst viel Wegerecht für Bautätigkeit von wesentlicher Bedeutung. Für den Fall, dass sich der Erwerb verzögert, werden teure Verschiebungen von Bautätigkeiten auf ein Minimum gehalten.

Erwägen Sie den Abschluss von Zugangsrechtsvereinbarungen. Diese ermöglichen den Beginn der Bautätigkeit parallel zu den Verhandlungen. Zur Beschleunigung des Verfahrens kann ein Unternehmen finanzielle Anreize anbieten, wie beispielsweise eine garantierte Mindestausgleichszahlung als Gegenleistung.

Streben sie Ausgleichsvereinbarungen an. Falls der Grundstückseigentümer vorbehaltlich der Bereitstellung der endgültigen Elemente (wie beispielsweise eines Lageplans) einer Ausgleichszahlung zustimmt, kann das Verfahren zur Genehmigung von Zugang zwecks Bautätigkeit beschleunigt werden. Die Anreize für die Unterzeichnung solcher Vereinbarungen werden unterschiedlich ausfallen.

Unterzeichnungs-Boni können das Verfahren beschleunigen. Viele Unternehmen waren erfolgreich mit dem Angebot eines stufenweisen Bonus, abhängig von dem Zeitpunkt, an dem ein Grundstückseigentümer eine Vereinbarung unterzeichnet. Erwägen Sie einen Stichtag als Anreiz für eine frühe Unterzeichnung, wobei der höchste Bonus jenen ausgezahlt wird, die innerhalb der ersten zwei Wochen unterschreiben, ein etwas geringerer in den darauffolgenden zwei Wochen und kein Bonus für jene, die nach 30 Tagen unterzeichnen.

Das Versenden von Angeboten ist die schnellste Methode, um Angebote von Grundstückseigentümern einzuholen. Obwohl dies nicht die bevorzugte Methode ist, gibt es einige Fälle, in welchen die Zeitpläne der Enteignung den Zeitrahmen der Verhandlungen begrenzen und das Versenden von Angeboten nicht zu vermeiden ist. Jede Auswirkung kann gemindert werden, wenn sie im Voraus geplant ist und während der anfänglichen Projektphase offen mit den Grundstückseigentümern diskutiert wird.

Versorgen Sie das Einkaufsteam mit einer Liste genehmigter Bestimmungen für die Bautätigkeit. Diese können als Nebenabrede angeboten werden.

Genehmigte Vereinbarungen verringern die Anforderung nach rechtlicher Überprüfung und verleihen den Agenten mehr Autorität, Vereinbarungen ohne weitere Beratungen abzuschließen.

Zusammenfassung

Wenn es um die Überwindung enger Projektzeitpläne geht, gibt es eine Anzahl von Ansätzen, die zur Gewährleistung eines rechtzeitigen Projektabschlusses beitragen. Der Erfolg erfordert jedoch strategische Planung, kreative Ansätze und offene Kommunikation zwischen allen Projektbeteiligten.

Mit unbeweglichen Inbetriebnahme- und Abschlussdaten kann die Nutzung einer jeden verfügbaren Gelegenheit zur Zeiteinsparung den Unterschied ausmachen - solange diese nicht potenziell eine negative Reaktion seitens Grundstückseigentümern oder der Gemeinde hervorrufen. Ein Ausgleich der umsetzbaren Optionen mit dem Wunsch der Branche nach verbesserten Beziehungen unter den Interessenvertretern gewährleistet, dass das Unternehmen und der Dienstleistungsanbieter in der Lage sein werden, ihren guten Ruf in der Gemeinde aufrecht zu erhalten. ☺



Steve hat sich O.R. Colan Associates vor kurzem als Vice President der Südost- und Nordost-Regionen angeschlossen. Er blickt auf über 25 Jahre Erfahrung im Bereich Wegerecht zurück, unter anderem mit Projekten für Stadtverwaltungen, technischen Unternehmen und Energieversorgungsunternehmen.