



Daniel Niediek, Geschäftsführer, Erich Niediek Gebäudedienste, Bielefeld.

Bild: Niediek



Peter Engelbrecht, Gesamtgeschäftsführer, Dorfner Gruppe.

Bild: Dorfner



Wolfgang Kruse, Geschäftsführer, W. Kruse Glas- und Gebäudereinigung, Bremen.

Bild: Kruse

## Vergabe in der Praxis

# „Kurzfristigkeit im Denken war noch nie ein guter Ratgeber“

Welche Erfahrungen haben Gebäudedienstleister mit öffentlichen Ausschreibungen gemacht und wie kommt die neue EU-Vergaberichtlinie bei ihnen an? *rationell reinigen* hat nachgefragt.

### ► Daniel Niediek, Geschäftsführer, Gebäudedienste Erich Niediek, Bielefeld

Seit knapp zehn Jahren nimmt unser Unternehmen an öffentlichen Ausschreibungen teil. In dieser Zeit haben wir uns mit vielen Ausschreibungen befasst und uns durch den intensiven Austausch mit den ausschreibenden Stellen nach und nach ein großes Wissen in diesem Bereich angeeignet. Langfristig gesehen haben sich der Aufwand und die Investition gelohnt. Inzwischen befassen sich mehrere Mitarbeiter in unserem Hause mit dem Thema und wir generieren rund 30 Prozent unseres Umsatzes aus dem Bereich der öffentlichen Ausschreibungen.

Andererseits gibt es für Unternehmer gute Gründe, vom Ausschreibungsgeschäft Abstand zu nehmen: Die häufig preislastigen Bewertungskriterien, hohe Wettbewerbsdichte und der bürokratische Aufwand sind einige Beispiele dafür. Das Ausschreibungsgeschäft weist manche Tücken auf, und es bedarf einer gewissen Routine und Fachkompetenz, um das eigene Angebot in der Reihe der in Frage kommenden Bieter gut zu platzieren. Dank der Möglichkeiten zur Präqualifikation und zur E-Vergabe ist es uns gelungen, den Zeitaufwand für die Bearbeitung von Ausschreibungen etwas einzugrenzen.

Aktuelle Anlässe, sich mit dem Thema auseinanderzusetzen, sind die neue EU-Vergaberichtlinie sowie Tendenzen, die wir in den ausschreibenden Stellen beobachten. Von dort haben wir die Rück-

meldung bekommen, sie hätten in vergangenen Ausschreibungsverfahren die Erfahrung gemacht, dass der billigste Bieter nicht unbedingt der wirtschaftlichste sein muss. Auf Auftraggeberseite sieht man zunehmend die Gefahr, dass ein „billiger Jakob“ den Auftrag erhält, der fachlich und organisatorisch gar nicht in der Lage ist, eine mangelfreie Arbeit abzuliefern. Um das zu vermeiden, muss an den Bewertungskriterien gearbeitet werden. Wir beobachten seit geraumer Zeit, dass weiche Faktoren wie Arbeitszeit, Qualifikation, Qualität und Umwelt in den Bewertungskriterien stärker berücksichtigt werden.

Wir hoffen, dass der mittelstandsfreundliche Ansatz der neuen EU-Vergaberichtlinie wirklich in der Praxis ankommt, damit auch kleinere Betriebe die Chance bekommen, eine Ausschreibung zu gewinnen. Als nach DIN ISO 9001 zertifizierter Meisterbetrieb unterstützen wir diese Entwicklung und hoffen, dass die Grundgedanken der neuen EU-Vergaberichtlinie bei zukünftigen Vergaben eine noch größere Rolle spielen.

### ► Peter Engelbrecht, Gesamtgeschäftsführer, Dorfner Gruppe, Nürnberg

Ausschreibungen, die als dominierendes Entscheidungskriterium den sogenannten wirtschaftlichsten Preis haben, sind für uns schon lange keine Option mehr. Hier sind die Probleme für alle Beteiligten bereits programmiert. Wir alle erleben das im Markt

doch tagtäglich. Qualität, zufriedene Kunden und zufriedene Mitarbeiter sind eben nicht zu Dumpingkonditionen zu haben. Leider ist diese Einsicht bei vielen ausschreibenden Stellen noch nicht wirklich angekommen. Vor diesem Hintergrund sehe ich in der neuen EU-Vergaberichtlinie durchaus positive Ansätze. Ich kann nur hoffen, dass die Umsetzung der Richtlinie in Deutschland auch in diesem Geiste geschieht.

Dass es heute schon anders geht, zeigen uns auch etliche Unternehmen und Stellen, die sich im Rahmen ihrer Ausschreibungen ernsthaft Gedanken um Qualität, auskömmliche Preise und das soziale Gefüge machen. Kurzfristigkeit im Denken war noch nie ein guter Ratgeber. Gerade wenn es um die Sicherheit von Menschen, etwa in Gesundheitseinrichtungen, oder den Erhalt von wertiger Gebäudesubstanz geht, sollte ein hohes Maß an Weitblick an den Tag gelegt werden.

Ich kann ausschreibenden Stellen nur raten, sich darüber intensiv Gedanken zu machen. Fachkundige und objektive Unterstützung bieten verschiedene Berufsverbände und Organisationen, beispielsweise die RAL Gütegemeinschaft Gebäudereinigung e. V. Auch die Integration von Probereinigungen in den Ausschreibungsprozess kann ein Anreiz sein. Damit soll praxisnah nachgewiesen werden, ob die im Angebot behauptete Leistungsfähigkeit des Dienstleisters auch tatsächlich gegeben ist. Sicher ein guter Ansatz, um die Spreu von Weizen zu trennen – der vielleicht ja Eingang in die deutsche Umsetzung der EU-Richtlinie findet. Die Chance wäre jetzt da!

### ► Wolfgang Kruse, Geschäftsführer, W. Kruse Glas- und Gebäudereinigung, Bremen

Die neue EU-Vergaberichtlinie zeigt in die richtige Richtung. Leider werden in vielen Kommunen seit Jahren nur Preise eingekauft und auf die dahinter stehende Leistung wird kein Wert gelegt. Deshalb haben wir in der Vergangenheit genau hingeschaut, welcher Aufwand für die Erstellung eines Angebotes notwendig ist und welche Wertungskriterien angesetzt wurden. War der Preis

## ONLINEUMFRAGE

### Welche Erfahrungen haben Sie mit Ausschreibungen gemacht?

Auch Ihre Meinung ist gefragt – in unserer aktuellen Onlineumfrage auf [www.rationell-reinigen.de](http://www.rationell-reinigen.de). Dieses Mal möchten wir wissen: Welche Erfahrungen haben Sie mit öffentlichen Ausschreibungen gemacht? Auf Ihre Antworten sind wir gespannt!

das einzige Kriterium, haben wir uns von vornherein nicht an der Ausschreibung beteiligt. Wir verkaufen keine Preise, sondern Dienstleistungen. Handarbeit, gute Objektbetreuung und der Maschinen- und Geräteeinsatz haben ihren Preis, der bei dieser Vergabepaxis immer zu hoch ist.

In Kommunen wie Bremen Stadt haben wir von Seiten der Innung an den Vergabekriterien mitwirken können. Das Ergebnis ist: Es wird ein qualifizierter Dienstleister mit dem Auftrag betraut und die vergebenen Leistungen werden ständig kontrolliert. Hier hat ein Billigangebot keine Chance – und das ist gut so.

Wenn von Kommunen zukünftig die neue EU-Richtlinie umgesetzt wird, wird endlich wieder Reinigung und damit verbunden ein höherer Qualitätsstandard als bisher zu erwarten sein. Der neue Standard trägt zur Werterhaltung bei und wird die Folgekosten für Erneuerungen reduzieren. Der Preis ist damit nicht mehr das allein bestimmende Vergabekriterium. Auch die Regelung zum Mindestumsatz wird Kleinbetrieben und mittelständischen Unternehmen einen Anreiz geben, sich an öffentlichen Ausschreibungen zu beteiligen.

Natürlich ist jedes Objekt anders. Deshalb ist es eben so wichtig, dass sich die Mitarbeiter des Gebäudedienstleisters, die die Kalkulation erstellen, auch das Objekt ansehen. Oder zumindest detaillierte Angaben an die Kalkulationsabteilung weitergeben. Denn nur, wer das Objekt kennt, kann objektiv kalkulieren. Also hoffen wir weiter, dass mit der neuen EU-Richtlinie und den momentan hohen Steuereinnahmen endlich ein Umdenken bei den Vergabestellen einsetzt und von den Kommunen für Reinigung und Werterhaltung das nötige Geld bereitgestellt wird. ■ [rationell reinigen | heike.holland@holzmann-medien.de](mailto:heike.holland@holzmann-medien.de)

## Teamplayer



**meiko**  
PROFESSIONAL CLEANING

### Gemeinsam stark gegen Schmutz und Bakterien!

**CARE Car Med** Das nach **HACCP** entwickelte Reinigungswagenkonzept für effektives und zeitsparendes Arbeiten.

**Micro 3000** Die volle **Microfaserpower** von meiko mit jedem Wisch für glatte und offenporige Flächen.

**StarGrip** Der Microfaserwischtuch mit **Hoch-Tief-Effekt** für sichtbar saubere Reinheit am Boden.

Die optimale Kombination für das Reinigen in hochgradig sensiblen Hygienebereichen unter Anwendung der Tuch- und Mopp-Aufbereitungsmethode:

Einfach in der Vorbereitung  
Praktisch in der Durchführung  
Hygienisch im Ergebnis

**meiko – die Experten für professionelle Reinheit**

Telefon +49(0)92 92/55-0 · [www.meiko-professional.de](http://www.meiko-professional.de)