



Nur mit klaren, fairen und transparenten Regelungen lassen sich dem BIV zufolge die Interessen von Auftraggebern und Dienstleistern gleichermaßen schützen und eine dauerhaft hohe Qualität in der Gebäudereinigung sicherstellen.

WAS SICH BEI DER VERGABEPRAaxis ÄNDERN MUSS

QUALITÄT VOR DEM PREIS

Bei Ausschreibungen zur Gebäudereinigung wird nach wie vor vielfach nach dem günstigsten Preis ausgewählt. Hier muss ein Umdenken dahin gehend stattfinden, dass Kriterien wie insbesondere Personalmanagement, Qualitätssicherung und Nachhaltigkeit gleichwertig Berücksichtigung finden. Mit einer Informationsoffensive und einer Reihe von geplanten Vergabekongressen in den beiden kommenden Jahren setzt sich der Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks (BIV) genau dafür ein.

Rückblick: In den Corona-Jahren 2020/2021 ist das Themenfeld Reinigung, Hygiene und Sauberkeit verstärkt ins Bewusstsein der Bürgerinnen und Bürger gerückt. Im Rahmen einer repräsentativen Forsa-Umfrage im Frühjahr 2020 hielten insgesamt 96 Prozent der Befragten die Arbeit der Gebäudereinigung in der Pandemie für sehr wichtig (67 Prozent) beziehungsweise wichtig (29 Prozent). Insofern hat die Krise gezeigt, wie systemrelevant die Branche für das Funktionieren der deutschen Wirtschaft und für die Gesundheit der Menschen ist.

Doch nicht nur das Image des Gebäudereiniger-Handwerks hat sich in dieser Zeit verbessert. Sauberkeit, Hygiene und Desinfektion haben – besonders auch bei den Kunden der Dienstleister – Auftrieb erhalten. Gerade im Gesundheits- und Pflegebereich, aber auch in Schulen oder Kitas gab es während der Pandemie bei der Vergabe Extraaufträge und erhöhte Intervalle für Reinigung und Desinfektion. Insofern hatte die

Branche die Hoffnung auf eine daraus resultierende Vergabe-Zäsur. Laut Bundesinnungsmeister Thomas Dietrich hat sich diese Hoffnung allerdings nicht erfüllt: „Ob Rathäuser, öffentliche Verwaltungen, Kitas, Schulen oder Gesundheitseinrichtungen der öffentlichen Hand – trotz der anerkannten Systemrelevanz der Gebäudereinigung wird nach wie vor überwiegend nach dem günstigsten Preis ausgewählt. Das Umdenken in der Corona-Pandemie, wo Hygiene deutlich mehr im Fokus stand, war offenbar nur von kurzer Dauer. Es ist schade, dass gerade die öffentliche Ausschreibungspraxis an vielen Stellen zu erheblichen Qualitätseinbußen führt.“

„ES GIBT KEIN ERKENNTNIS-, SONDERN EIN UMSETZUNGSPROBLEM“

Im Rahmen der Corona-Pandemie hatte der BIV in puncto Vergabe und Reinigungsqualität im öffentlichen Raum im Herbst 2020 eine weitere repräsentative



ONLINEUMFRAGE

WIE SIND IHRE ERFAHRUNGEN IN PUNCTO VERGABEPRAXIS?

Auch Ihre Meinung ist gefragt – in unserer Onlineumfrage auf www.rationell-reinigen.de. Auf Ihre Antworten sind wir gespannt!

Forsa-Umfrage in Auftrag gegeben und dabei sogar noch weiter in die Vergangenheit zurückgeblickt. Die Kernfrage dabei: Wie zufrieden sind Eltern schulpflichtiger Kinder mit der Sauberkeit an Deutschlands Schulen? Das Ergebnis unterstrich einmal mehr Handlungsbedarf: Fast zwei Drittel der Eltern (61 Prozent) waren demnach der Ansicht, dass die Schulen gründlicher und häufiger gereinigt werden sollten. Rund ein Drittel der Eltern (36 Prozent) gab an, dass ihr Kind aufgrund mangelnder Hygiene den Gang auf die Schultoilette scheut.

Besonders interessant waren die Ergebnisse auf der längeren Zeitachse: Fast zwei Drittel (57 Prozent) der Eltern sahen der Umfrage zufolge eine Verschlechterung beziehungsweise keinerlei Veränderung der Hygiene und Sauberkeit an Schulen binnen der vergangenen zwei Jahrzehnte. Bundesinnungsmeister Thomas Dietrich bewertete die Umfrage schon damals mit ähnlichen Worten: „Es gibt kein Erkenntnis, sondern ein Umsetzungsproblem. Die Schulträger müssen endlich mit realistischem Budget planen und die Leistungsverzeichnisse verbessern. Tagesreinigung mit häufigeren und gründlicheren Einsätzen in sensiblen Bereichen sollte Standard werden. Ausschreibungen dürfen nicht nur über den Faktor Preis, sondern sollten vor allem über den Faktor Qualität laufen.“ Und nicht zuletzt sollten Schulträger nicht auf unseriöse Beratungsunternehmen hören, die saubere Schulen bei weniger Budget versprechen. Fakt sei: „Wer mehr Sauberkeit an Schulen will, muss in mehr Sauberkeit an Schulen investieren“, so Thomas Dietrich.

BIV-PUBLIKATIONEN ALS WEGWEISER UND WERKZEUG

Genau diese Debatte, die der BIV intensiv in der Pandemie geführt hat, möchte der Verband in den kommenden Monaten fortsetzen. Bereits vor rund zwei Jahren wurde vor dem geschilderten Hintergrund ein „Arbeitskreis Vergabe“ unter Vorsitz des nordrhein-westfälischen Unternehmers Oliver Knedlich (Schulten Gebäudedienste) gebildet mit dem Ziel, insbesondere bei der öffentlichen Vergabe von Reinigungsleistungen Qualitätsaspekte stärker in den Vordergrund zu rücken und dabei konkrete Impulse für eine zukunftsfähige Vergabep Praxis zu setzen. Aus diesem organisatorischen Rahmen heraus ►



OLIVER KNEDLICH

Geschäftsführer, Schulten Gebäudedienste, Remscheid

ÖFFENTLICHE AUFTRAGGEBER IN EINER **VORBILDFUNKTION**

Seit Jahren ärgere ich mich über die preisorientierten Vergabeverfahren der öffentlichen Hand, auch wenn neben dem Preis nicht selten 40 Prozent der Wertung auf die sogenannte „Qualität“ entfällt. Hierunter ist jedoch lediglich die Anzahl der im Angebot angegebenen Stunden gemeint, die allerdings in der Realität nicht selten in hohem Ausmaß unterschritten werden. Parallel wird ein Stundenverrechnungssatz abgegeben, der nicht nur für Betriebswirte eindeutig als nicht auskömmlich zu erkennen ist. Der Kunde wird – so könnte es naheliegen – also ab und an von Beginn an hinters Licht geführt.

Mit den Unterlagen des Arbeitskreises Vergabe sowie den geplanten Vergabekongressen sollen die öffentlichen Auftraggeber in die Lage versetzt werden, etwas tiefer in das Thema der Qualität einzusteigen und auch weichen Faktoren Bedeutung beizumessen. Hier wünsche ich mir von der deutschen, aber auch europäischen Politik, dass künftig mehr Rechtssicherheit bei der Beurteilung von Qualitätsmerkmalen hergestellt wird. Schließlich betont die EU-Kommission die Bedeutung von Qualitäts- und Nachhaltigkeitskriterien in ihren Publikationen. Und in der Tat sehe ich die öffentlichen Auftraggeber bei der Vergabe von Gebäudereinigungsaufträgen in einer Vorbildfunktion, bei der Qualitäts- und Nachhaltigkeitsaspekte eine hohe Relevanz neben dem Preis haben müssen.

Die Aufgabe des Verbandes, aber auch jedes einzelnen Betriebes ist es nun, Werbung für die Vergabekonzeption zu machen, um eine möglichst große und schnelle Verbreitung zu erreichen. Dabei wird auch die Unterstützung einzelner Vergabestellen seitens des Verbandes nötig sein, zumal dort nicht selten eine gewisse Unsicherheit besteht, die in der Vergangenheit eben zu solch rein preislich getriebenen Vergaben geführt hat.

Auch wenn es ein dickes Brett ist, gebe ich die Hoffnung nicht auf, dass sich die Preise insbesondere – aber nicht nur – bei öffentlichen Aufträgen stabilisieren. Klar ist dabei leider auch, dass ohne eine Änderung des Ausschreibeverhaltens der Auftraggeber eine Bekämpfung der schwarzen Schafe, die auch für ein schlechtes Image unserer Branche verantwortlich sind, kaum möglich ist.



JÖRG EHLERT

Geschäftsführer, Bogdol Gebäudemanagement, Hamburg

DURCH EINEN FAIREN WERKVERTRAG **GEWINNEN ALLE**

Vergaben nach 100 Prozent Preis schaden langfristig insbesondere den Auftraggebern. Die Folgen sind: unzufriedene Nutzer wegen mangelhafter Reinigung, häufig wechselndes Personal mit fehlender Einweisung und dadurch Wertverlust statt Werterhalt der Immobilie, regelmäßige neue Dienstleister und dadurch nachhaltig ein schlechtes Image als Auftraggeber.

Ich habe die Erfahrung gemacht, dass Bundesländer-übergreifend schon einige öffentliche Stellen die Zeichen der Zeit erkannt haben. Dort ist nicht mehr der Preis allein ausschlaggebend, sondern auch die Qualität, Ökologie, die Nachhaltigkeit und damit auch der Mensch. Sehr viele persönliche Gespräche mit den Auftraggebern und Vergabestellen haben teilweise geholfen, ein Umdenken für eine ausgewogene Ausschreibung, die ein partnerschaftliches Arbeiten ermöglicht, herbeizuführen.

Selbstverständlich sind die Haushalte der öffentlichen Auftraggeber sehr knapp bemessen. Aber auch die Privatwirtschaft muss immer mehr auf die Kosten achten und trotzdem funktioniert das Umdenken dort bereits erfolgreich. Ob öffentliche oder private Verwaltungsgebäude: In der Gebäudestruktur gibt es keine großen Unterschiede. Dass etwa die Tagesreinigung auch in Schulen und Kindergärten möglich ist, zeigen einige Beispiele.

Wichtig ist, dass ein gutes Konzept, in dem alle Faktoren bedacht und beschrieben sind, im regelmäßigen Abstand mit dem Kunden und seinem seriösen Dienstleister überprüft wird. Die augenscheinlich höheren Kosten refinanzieren sich – insbesondere in Schulen und Universitäten – durch laufende Werterhaltung und damit weniger Reparaturen auch aufgrund von Vandalismus. Nebenbei hat die Tagesreinigung auch einen pädagogischen Wert für die Kinder, denn sie sehen, wer täglich für Sauberkeit und Hygiene in ihrem Umfeld sorgt.

Grundsätzlich wünsche ich mir von allen Auftraggebern und Unternehmensberatern, die Qualität, das ehrliche Umweltbewusstsein, die nachweisliche Nachhaltigkeit und den Menschen ausgewogen zum Preis zu stellen. Nur durch einen fairen Werkvertrag sind alle Beteiligten die Gewinner.



Es ist schade, dass gerade die öffentliche Ausschreibungspraxis an vielen Stellen zu erheblichen Qualitätseinbußen führt. Thomas Dietrich

haben Expertinnen und Experten aus den beiden BIV-Ausschüssen „Technik und Betriebswirtschaft“ beziehungsweise „Rechts- und Wettbewerbsfragen“ zwei Broschüren für öffentliche Vergabestellen sowie für die Beauftragung in der Privatwirtschaft erarbeitet.

Die beiden Broschüren sollen einen kompakten und praxisnahen Überblick für die effiziente und rechtssichere Beauftragung von Reinigungsleistungen bieten. Sie enthalten unter anderem konkrete Hinweise zur Erstellung von klaren Objekt- und Leistungsbeschreibungen und zur transparenten Preisermittlung. Die rechtlichen Rahmenbedingungen werden ebenso beleuchtet wie die Vorteile der Tagesreinigung, die die Sichtbarkeit und Wertschätzung der Reinigungskräfte stärkt und familienfreundlichere Arbeitszeiten fördert. Andrea-Simone Johannes, Syndikusrechtsanwältin des BIV, erklärt dazu: „Die Broschüren sind Wegweiser und Werkzeug zugleich. Sie sollen Auftraggeber dabei unterstützen, passgenau den für sie geeignetsten Dienstleister auszuwählen – unter Berücksichtigung der spezifischen Anforderungen und zur Sicherstellung einer hohen Reinigungsqualität.“

FAIRE UND TRANSPARENTE REGELUNGEN FÜR ALLE BETEILIGTEN

Im Fokus der Broschüren steht zudem eine ausgewogene Vertragsgestaltung. Denn nur mit klaren, fairen und transparenten Regelungen lassen sich nach Überzeugung des Bundesinnungsverbandes die Interessen von Auftraggebern und Dienstleistern gleichermaßen schützen und eine dauerhaft hohe Qualität in der Gebäudereinigung sicherstellen. Um es mit den Worten von Andrea-Simone Johannes auszudrücken: „Vertragliche Regelungen auf Augenhöhe sind das Ziel, denn sie sind das Fundament für eine erfolgreiche Zusammenarbeit.“ Empfohlen wird in den BIV-Broschüren insbesondere der Abschluss von Werkverträgen und die Regelung automatischer Preisanpassungsklauseln. Letztere würden dafür sorgen, dass tarifvertragliche und gesetzliche Vorgaben ohne zusätzlichen bürokratischen Aufwand in die Vertragsbeziehung

einfließen und Verträge wirtschaftlich tragfähig und rechtssicher bleiben – im Interesse beider Seiten.

Wie bereits angesprochen, wird in den Informationsschriften des BIV ein besonderer Fokus auf ein qualitätsorientiertes Vergabeverfahren gelegt. „Das bedeutet, nicht nur den günstigsten, sondern den besten Partner für die jeweilige Aufgabe zu finden“, betont die Syndikusrechtsanwältin des Verbandes dazu noch einmal mit Nachdruck und fügt hinzu: „Denn nachhaltige Sauberkeit, Werterhalt und hohe Zufriedenheit von Auftraggebern und Nutzern entstehen nur durch professionelle Dienstleister, die höchste Standards erfüllen.“

Die Broschüren empfehlen dementsprechend die Einbindung von weiteren Kriterien wie insbesondere Personalmanagement, Qualitätssicherung sowie Nachhaltigkeit und Umweltschutz in den Auswahlprozess und bieten konkrete Hinweise für deren rechtssichere Berücksichtigung. Darüber hinaus sollen Checklisten, Musterformulierungen sowie Informationsmaterialien öffentliche Vergabestellen und private Auftraggeber dabei unterstützen, die Empfehlungen gezielt und nachvollziehbar in den Auswahlprozess einzubeziehen.

VERGABEKONGRESSE 2026/2027

Um für die Besonderheiten der Branche zu sensibilisieren und den Mehrwert einer Vergabepaxis zu erörtern, die Qualität gezielt fördert, hat der BIV in den zurückliegenden Wochen bereits erste Gespräche mit Vertretenden der kommunalen Spitzenverbände geführt. Intensiv diskutiert wurde das Thema zudem auf der zurückliegenden Branchenmesse CMS Berlin 2025 im Rahmen des Praxisforums. Überdies startet am 24. Februar 2026 in Stuttgart der erste BIV-Vergabekongress unter der Überschrift „Qualität entscheidet – Gebäudereinigung qualitätsorientiert und rechtssicher vergeben“. Die eintägige Veranstaltung im „Haus der Wirtschaft“ richtet sich an Unternehmensvertreter der Gebäudereinigungsbranche sowie an Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger aus Verwaltung sowie Politik und soll fundierte rechtliche Orientierung, praxisnahe Impulse und nicht zuletzt Raum für Austausch bieten. Im Zentrum des Kongresses stehen fünf renommierte Referenten:

– Johannes Baumann, Rechtsanwalt in der Kanzlei Heuking, gibt einen fundierten Überblick über die aktuelle Rechtsprechung im Vergaberecht und beleuchtet geplante Gesetzesänderungen. ►

LÖSUNGEN AUF KNOPFDRUCK – IMMER ZUR HAND.



**Ihre digitale Unterstützung
bei allen Reinigungsfragen.**



Jetzt hier kostenfrei
herunterladen!

KIEHL
die saubere Lösung

www.kiehl-group.com

**ADNAN ALATAS**

Geschäftsführer, Helmut Haase Gebäudemanagement, Stuttgart

WER BILLIG KAUFTE, KAUFT ZWEIMAL

Ich nehme mit unserer Unternehmensgruppe regelmäßig an öffentlichen Ausschreibungen teil, sowohl auf kommunaler als auch auf Landesebene. Dabei fällt mir immer wieder auf, dass die Vergabe noch zu oft allein nach dem niedrigsten Preis erfolgt. Angebote, die wirtschaftlich kaum darstellbar sind, erhalten den Zuschlag – mit absehbaren Folgen: Qualitätseinbußen, hohe Personalfuktuation und ein enormer Druck auf alle seriös kalkulierenden Unternehmen durch Dumpinganbieter. Diese Entwicklung schadet am Ende nicht nur der Branche, sondern auch den Auftraggebern selbst, die nach kurzer Zeit mit unzufriedenen Nutzern, hohen Reklamationsquoten und häufigen Neuvergaben konfrontiert sind. Die zunehmende Zahl freihändiger Vergaben nach fristlosen Kündigungen spricht eine deutliche Sprache.

Zwischen den jeweiligen Auftraggebern gibt es allerdings spürbare Unterschiede. Einige haben erkannt, dass eine nachhaltige und qualitätsorientierte Reinigung nur mit fairer Entlohnung auf Basis des allgemeinverbindlichen Tarifvertrags, realistischen Leistungswerten, auskömmlichen Preisen sowie qualifiziertem Personal funktionieren kann. Andere orientieren sich leider weiterhin ausschließlich am Preis. Hier fehlt es oft an Verständnis für die tatsächlichen Kostenstrukturen unserer Branche.

In der Privatwirtschaft erlebe ich mehr Bewusstsein für Qualität und Zuverlässigkeit – insbesondere bei Kunden, die langfristige Partnerschaften suchen, die bei der öffentlichen Hand nach dem Vergaberecht nur bedingt möglich sind. Dennoch gibt es auch hier einen Preiswettbewerb, allerdings meist mit Fokus auf vielschichtigere Vergabekriterien. Genau hier setzen die beiden Broschüren des BIV für öffentliche Vergabestelle beziehungsweise für die Beauftragung in der Privatwirtschaft an.

Ich bin überzeugt, dass der Wandel vom Preis- zum Qualitätswettbewerb nur gelingen kann, wenn Auftraggeber den tatsächlichen Wert professioneller Reinigung verstehen und bewerten lernen. Nur so entsteht eine Vergabepaxis, die für beide Seiten fair, nachhaltig und zukunftsfähig ist.

- Dr. Daniel Soudry, LL.M., Fachanwalt für Vergaberecht und Gründer der Kanzlei Soudry & Soudry in Berlin, spricht über Eignungs- und Zuschlagskriterien sowie die rechtswirksame Bewertung von Bieterkonzepten.
- Martin Lutz, Geschäftsführer des FIGR Forschungs- und Prüfinstituts für Facility Management, zeigt den technischen und qualitativen Mehrwert einer qualitätsorientierten Vergabe auf.
- Kai Rieckmann, stellvertretender Referatsleiter der Finanzbehörde Hamburg, berichtet aus der bereits seit Jahrzehnten qualitätsorientierten Vergabe- und Vertragspraxis der Freien und Hansestadt Hamburg.

Nachhaltige Sauberkeit, Werterhalt und hohe Zufriedenheit von Auftraggebern und Nutzern entstehen nur durch professionelle Dienstleister, die höchste Standards erfüllen. Andrea-Simone Johannes

- Dr. Dietmar Buchholz, Rechtsanwalt bei Weiland Rechtsanwälte, präsentiert gemeinsam mit Andrea-Simone Johannes die neuen Vergabebroschüren des BIV.
 - Abschließend diskutieren Branchenkenner aus Wirtschaft, Verwaltung und Politik, wie der Wandel vom Preis- zum Qualitätswettbewerb gelingen kann.
- Die Konferenz im Februar in Stuttgart markiert den Auftakt einer bundesweiten Veranstaltungsreihe, die in den darauffolgenden Monaten in Köln (Juni 2026), Hannover (November 2026), Berlin (Februar 2027) und Frankfurt (Juni 2027) fortgesetzt wird. Weitere Informationen und die Möglichkeit zur Anmeldung finden sich auf der Internetseite des BIV (die-gebaeuedienstleister.de/die-branchen/). Bis Ende November gilt ein Frühbucherrabatt für die Auftaktveranstaltung in Stuttgart. ■

rationell reinigen (Quelle: BIV)

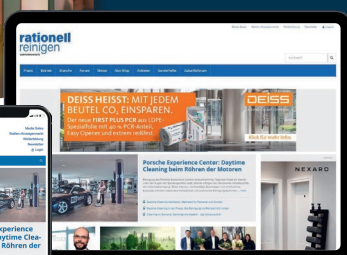
guenter.herkommer@holzmann-medien.de

ABTAUCHEN INS DETAIL

Durch fundierte Marktkenntnis und gründliche Recherche von Trends und Entwicklungen bieten wir qualifizierte und praxisnahe Informationen.

Jetzt Vorteile nutzen!

- Ausgaben als PDF zum Download
- Zugang zu allen Online-Inhalten
- Lieferung frei Haus
- Preisvorteil gegenüber dem Einzelkauf



Das Medium der Branche!



Gleich bestellen:
rationell-reinigen.de/aboshop
oder +49 8247 354-246