

Die Wahl des besten Wertes

Laut Angaben der EFCI (Europäische Vereinigung der Reinigungsunternehmen) stieg die Zahl der Unternehmen der Privatwirtschaft und der Behörden des öffentlichen Sektors, die Reinigungsdienstleistungsaufträge an externe Unternehmen vergeben, in den vergangenen Jahren in den meisten EU-Mitgliedstaaten zunehmend an.

Darüber hinaus vergeben zahlreiche private Unternehmen zuvor intern ausgeführte Dienstleistungen (etwa Reinigungs-, Sicherheits-, Catering- und Wartungsdienstleistungen) ebenfalls an externe Anbieter, um größere Effizienz und Flexibilität zu erzielen.

Private Unternehmen der Reinigungsbranche tragen daher die Verantwortung für die Gewährleistung hoher Sauberkeits- und Hygieneanforderungen in vielen öffentlichen und privaten Gebäuden, in denen Besucherströme aus dem privaten wie öffentlichen Sektor täglich ein- und ausgehen, und in denen ein geringer Standard der Dienstleistung das Image der betreffenden Organisation in der Öffentlichkeit negativ beeinflussen dürfte.

Trotz der wachsenden Bedeutung öffentlicher Aufträge und dem Gewicht hoher Qualitätsstandards, die an Reinigungsdienstleistungen gestellt werden, gelangte eine im Auftrag der EFCI und UNI-Europa durchgeführte Studie zu dem Schluss, dass in der überwiegenden Mehrheit der Länder Reinigungsdienstleistungsaufträge auf der Grundlage

des kostengünstigsten Angebots vergeben werden. Dies lässt sich zum Teil als Folge der sinkenden öffentlichen Haushaltsmittel erklären, ist jedoch auch auf das Fehlen von Leitlinien zurückzuführen, die Auftraggeber bei der Auswahl des Dienstleistungserbringers mit dem „besten Wert“ unterstützen könnten.

Das Konzept des „besten Wertes“ zielt darauf ab, nicht nur einen günstigen Preis zu berücksichtigen, sondern diesen mit den Qualitätselementen eines Angebots für die Serviceleistung abzuwägen.



Zielsetzungen des Leitfadens

Dieser Leitfaden richtet sich an Auftraggeber, die bei der Wahl eines Anbieters für Reinigungsdienstleistungen sicherstellen wollen, dass dieser Qualität und einen günstigen Preis kombinieren kann, und nicht nur nach dem preisgünstigsten Angebot Ausschau hält. Es ist das Ziel dieses Leitfadens, Auftraggebern ein benutzerfreundliches

Instrument an die Hand zu geben, das sie dabei unterstützt, ihre Bedürfnisse für Reinigungsdienstleistungen je nach Ort oder Reinigungsaufgabe präziser formulieren zu können. Eine klare Spezifizierung ihrer eigenen Anforderungen wird es ihnen daher ermöglichen, einen Dienstleistungserbringer zu wählen, der nicht nur einen wettbewerbsfähigen Preis, sondern qualitativ hohe und zuverlässige Dienste anzubieten hat. Schließlich, und das ist das Wichtigste, enthält der Leitfaden auch ein leicht verständliches Schema für die Angebotsauswertung, das sich auf die Anforderungen jedes belie-

So lassen sich bei den selbst festgelegten Qualitätskriterien nicht nur eigenständig verschiedene Gewichtungen vornehmen, sondern im Rahmen der Angebotsauswertung kann auch bestimmt werden, wie das Verhältnis zwischen techni-



Innungsmeister der Gebäudereiniger, Franz Josef Liebich

schers Leistungsfähigkeit und Preis- elementen aussehen soll.

Dieser Leitfaden kann darüber hinaus auch Organisationen nützlich sein, die bereits Vergabevorschriften anwenden, da er ihnen eine Vergleichsmöglichkeit mit dem eigenen Verfahren bietet und ihnen so eine Bewertung ihres aktuellen Systems in puncto Qualität und Objektivität ermöglicht. Im Endergebnis führt dies entweder zu einer erhöhten Zufriedenheit mit den bestehenden Mechanismen oder zu Änderungen, die die Vorschläge dieses Verfahrens aufgreifen, das von Vertretern der Industrie und der Gewerkschaften auf europäischer Ebene gemeinsam entwickelt und angenommen worden ist.

bigen Auftraggebers und auf jeden Reinigungsdienstleistungsauftrag übertragen lässt.

Ziel dieses Schemas ist es, einem Auftraggeber größtmögliche Freiheit bei der Festlegung der Qualitätskriterien zu gewähren, die ihm besonders wichtig sind und die von dem Reinigungsunternehmen zu leisten sind.