

## **Die Wahl des besten Wertes – warum sie darauf achten müssen!**

Wie bereits in der Einleitung ausgeführt, müssen Privatunternehmen wie auch öffentliche Behörden in zunehmendem Maße auf Reinigungsdienstleistungen externer Anbieter zurückgreifen. Dies impliziert im Wesentlichen, dass zahlreiche früher betriebsinterne oder öffentliche Dienstleistungsfunktionen privaten Unternehmen übertragen werden. Darunter fallen auch Arbeiten in vielen Bereichen, in denen niedrige Sauberkeits- und Hygieneanforderungen ein schlechtes Licht auf das Unternehmen oder die Behörde werfen oder sogar, wie im Falle von Schulen und Krankenhäusern, eine Gefahr für die öffentliche Gesundheit darstellen können. Der wachsende Marktanteil wettbewerbsorientierter Ausschreibungen bedeutet, dass die von den Auftraggebern gesetzten Anforderungen in Bezug auf den Preis für Reinigungsdienstleistungen einen bedeutenden Einfluss auf die Beschäftigung, Gehälter und Arbeitsbedingungen in diesem Sektor sowie die Unternehmensstruktur haben und von daher letztlich die Qualität der Leistung bestimmen. Nach einem Bericht des EFCI übt ein Sinken der Preise schnell großen Druck auf die Beschäftigung aus, da die Arbeitskosten in diesem Sektor über 75% des Umsatzes betragen. Niedrige Preise führen ebenfalls zu einer verminderten Qualität, da Personal und Vertragsinfrastruktur langsam abgebaut werden, um Kosten einzusparen. Der EFCI wies die zunehmende Verbreitung von Scheinunternehmen nach, die ihren Verpflichtungen im Hinblick auf Tarifvereinbarungen und Sozialgesetzgebung nicht nachkommen. Solche Unternehmen bieten oftmals Preise an, die noch nicht einmal die Arbeitskosten decken, verdrängen dadurch aber die Unternehmen vom Markt, die sich an das Gesetz halten. Ein weiterer Preisverfall ist oftmals die Folge und, da Qualitätsstandards sinken, nimmt das Ansehen des gesamten Sektors in der Öffentlichkeit Schaden.

Die zunehmende Verbreitung dieser schlechten Praxis, die ein Ergebnis des Wetteiferns um Dumping-Preise ist, hat in einer Reihe von Ländern und auf europäischer Ebene bereits zu Initiativen geführt, um Auftraggeber auf die Folgen der systematischen Anwendung des Niedrigstpreiskriteriums hinzuweisen.

In Frankreich beispielsweise verfasste der französische Verband der Regierungsunternehmen (FEP) beispielsweise eine Charta unter dem Motto „Qualität zahlt sich aus“. (Cgarte du mieux disant: „privilegier la qualite, c`est bien calcule“) Die Charta stellt fest, dass sich die Wahl des besten Wertes für Behörden, die Ausschreibungen für Reinigungsdienstleistungen veröffentlichen, für Unternehmen der Reinigungsindustrie und Benutzer (d.h. die Öffentlichkeit) bezahlt macht, da damit höhere Qualitätsstandards gewährleistet werden. Sie schlägt ein Verfahren in drei Phasen vor.

In der ersten Phase definieren die Auftraggeber genau ihre eigenen Anforderungen (in Bezug auf die zu reinigende Bodenfläche und –art, die Häufigkeit der Reinigungstätigkeit, die Natur der zu verwendenden Materialien, das angestrebte Qualitätsniveau). Die Charta betont, wie wichtig es ist, genügend Zeit für die Besichtigung vor Ort und die Angebotserstellung aufzuwenden.

In der zweiten Phase wird die Bedeutung verschiedener Kriterien zur Vertragsvergabe gewichtet, um die Prioritäten des Auftraggebers festzulegen. Dabei sollte berücksichtigt werden, dass der Preis nicht immer der ausschlaggebende Faktor zu sein braucht, sondern das Augenmerk vielmehr auf den technischen Wert zu richten ist (einschließlich Humanressourcen, technische Infrastruktur, vorgeschlagener Arbeits- und Organisationsplan, interne Qualitätskontrollmechanismen, Methoden zur Erreichung des gewünschten Qualitätsstandards).

