

“Saubere” Vergabeverfahren

Hohe Anforderungen bei Reinigung und Facility Management

(BS/Dr. Ute Jasper, Dr. Isabel Niedergöker*) Kaum eine andere Leistung ist so oft Gegenstand von Nachprüfungsverfahren wie öffentliche Aufträge im Facility Management. Die “Reinigungsvergaben” tragen besonders zur Rechtsfortbildung bei. Die Blauäugigkeit mancher Auftraggeber und die Angriffslust von Beratern und Reinigungsunternehmen führen dazu, dass manche Vergabekammer auf das Stichwort “Reinigung” inzwischen allergisch reagiert. Woran liegt das? Und: Lässt sich das nicht ändern?

Schon zu Beginn des Verfahrens gibt es oft mit der Beschreibung der Leistung Schwierigkeiten. Die Leistungsbeschreibung muss alle Räume aufführen und dabei alle Flächen und deren Beschaffenheit nennen. Die Bieter kalkulieren ihre Angebote dann anhand der m²-Zahl und der erforderlichen Reinigungsarbeiten. Die Kosten unterscheiden sich danach, ob nassgereinigt, gesaugt oder entstaubt wird. Öffentliche Auftraggeber müssen auch vorgeben, wie oft gereinigt werden soll. Wichtig ist, ob die Flächen vor der Reinigung geräumt werden müssen oder nicht. Denn das Freiräumen zum Reinigen der Flächen kostet Zeit, die die Unternehmen bei der Angebotserstellung einpreisen.

Gebäudebesonderheiten

Oft übersehen öffentliche Auftraggeber Besonderheiten im oder am Gebäude: Muss zum Beispiel eine Hebebühne eingesetzt werden? Hat das Gebäude standardmäßige Höhen, müssen extra hohe Leitern eingesetzt werden? Sind spezielle Reinigungsmittel notwendig? – Sämtliche dieser Fragen sind kostenrelevant und werden von den Bietern in die Preise eingerechnet. Ratsam ist es daher, einen Experten zu befragen, der die Be-

sonderheiten am zu reinigenden Objekt erkennen und hinreichend beschreiben kann. Ist die Leistungsbeschreibung vollständig, müssen die weiteren Vergabeunterlagen erstellt werden. Vorsicht: Eine Vielzahl von Entscheidungen der Vergabekammern oder Oberlandesgerichte ist bei Reinigungsdienstleistungen bereits ergangen. Insbesondere bei der Losaufteilung ist zu beachten, dass Glasreinigung und Unterhaltsreinigung in jedem Fall in zwei unterschiedlichen Losen aufgeschrieben werden müssen. Dies haben das OLG Düsseldorf (Beschluss vom 11.01.2012, VII Verg 52/11) und das OLG Koblenz (Beschluss vom 04.04.2012, 1 Verg 2/11) sehr deutlich herausgestellt.

Spezialisierte Unternehmen

Hintergrund ist, dass sich eine Vielzahl von Reinigungsunternehmen auf unterschiedliche Arten von Reinigungsleistungen spezialisiert hat. So gibt es Firmen, die ausschließlich Glas- und Fensterreinigungen anbieten, weil hierfür gesondertes Personal und andere Hilfsmittel eingesetzt werden als bei der normalen Unterhaltsreinigung. Solche Unternehmen können kein Angebot abgeben und wären von vornherein vom Vergabeverfahren

ausgeschlossen, wenn die Ausschreibung nicht die Glas- und Fensterreinigung in einem gesonderten Los vorsieht.

Gesetzliche Mindestlöhne verschärfen den ohnehin umkämpften Markt noch mehr, denn bei der Kalkulation der Angebote verbleibt für die Unternehmen so kein großer Spielraum. Auch die öffentlichen Auftraggeber müssen prüfen, ob das Angebot hinreichende Stundensätze enthält. Erscheint es zu niedrig, um die gesetzlichen Mindestlöhne einzuhalten, müssen sie nachhaken. Notfalls muss der Auftragnehmer seine Kalkulation dann gegenüber dem Auftraggeber aufklären. Kann er das nicht, muss das Angebot ausgeschlossen werden. Es drohen hier Strafen! Für die Auftraggeber als auch für die Antragnehmer.

“Sport” zulasten der Auftraggeber

Mittlerweile hat sich in der Reinigungsbranche ein eigener Markt entwickelt, der sich darauf spezialisiert hat, öffentliche Ausschreibungen anzugreifen. Es gibt eigens Beratungsunternehmen, die mit öffentlichen Reinigungsausschreibungen ihr Geld verdienen. Sie helfen bei der Erstellung der Angebote. Als Gegenleistung setzen sie diese als

“Köder” ein. Die Reinigungsunternehmen werden in Vergabeverfahren als Antragssteller “vorgeschickt”, um diese anzugreifen. Dabei lassen Unternehmen die “Reinigungsberater” unter ihrem Namen agieren.

Das ist ein “Sport” zulasten der öffentlichen Auftraggeber. Deren Verfahren dauern länger und werden teurer. Sieger sind nur die Beratungsunternehmen, die sich so einen völlig neuen Markt erschaffen haben. Denn ihre Hilfe bei der Erstellung von Angeboten ist für die Reinigungsunternehmen nicht kostenlos! Die Reinigungsunternehmen selbst haben hingegen keine Wahl: Wenn sie bei der Erstellung von Angeboten Hilfe suchen, müssen sie sich der Praxis der “Reinigungsberater” unterwerfen. Die Vergabekammern haben das Problem bereits erkannt und versuchen, dieses System zu zerschlagen.

* Die beiden Vergaberechtsexpertinnen der Kanzlei HEUKING KÜHN LÜER WOJTEK referieren auf dem Praxisseminar des Behörden Spiegel zur Vergabe von Reinigungs- und Facility Management-Leistungen, das am 2. November 2012 in Düsseldorf stattfinden wird. Weitere Informationen unter: www.fuehrungskraefte-forum.de