Oktober 2026
Heft 10, Jahrgang 33

Der Facility Manager

ISSN: 0947-0026 • 14,– € • B 13382 F
www.facility-manager.de

GEBÄUDE UND ANLAGEN BESSER PLANEN, BAUEN, BEWIRTSCHAFTEN.

GEBÄUDEREINIGUNG

CAFM-Migration • Modul- und Systembau •
Elektromobilität und Ladeinfrastruktur • GaLaBau

itchaznong/stock.adobe.com

QUALITÄTSORIENTIERTE VERGABE VON REINIGUNGSLEISTUNGEN

Warum der Billigste selten der Wirtschaftlichste ist

Eine öffentliche Ausschreibung für Gebäudereinigungsleistungen, die realistische Leistungswerte zugrunde legt, geeignete Zuschlagskriterien definiert und die Kalkulationen der Bieter tatsächlich prüft, ist kein bürokratischer Mehraufwand, sondern Voraussetzung dafür, dass ein Vertrag zustande kommt, der eingehalten werden kann.

Wer öffentliche Ausschreibungen für Gebäudereinigungsleistungen beobachtet, kennt das Muster: Am Ende gewinnt fast immer das Angebot mit dem niedrigsten Preis. Auf dem Papier ist das transparent und für Laien rechtssicher – in der Praxis aber häufig der Anfang eines Problems, das erst Monate später sichtbar wird: Wenn Reinigungskräfte fehlen, Leistungen nicht erbracht werden und der Auftraggeber nachverhandeln muss, was eigentlich schon fixiert ist. Das ist kein Einzelfall. Es ist eine Systematik, die mit dem Missverständnis beginnt, das Angebot mit dem niedrigsten Preis sei automatisch das wirtschaftlichste.

Warum der Preis allein die falsche Rechnung vorgibt

Die Kalkulation einer Gebäudereinigung basiert auf Leistungswerten, also der Fläche, die eine Reinigungskraft pro Stunde bewältigen kann, um die Leistungen im Leistungsverzeichnis abzuarbeiten. Dieser Wert ist keine feste Größe, sondern hängt im individuellen Leistungsverzeichnis von einer Vielzahl an Einflussfaktoren ab. Genau hier liegt das Problem für jede Ausschreibung: Es gibt keine universell gültigen Leistungswerte, wohl aber marktübliche und tatsächlich machbare Werte.

Ein Beispiel macht den Unterschied greifbar: Für ein Büro wurde als marktüblicher Leistungswert eine Reinigungszeit von 3,3 Minuten angesetzt. Realistisch betrachtet, unter Berücksichtigung aller Inhalte des Leistungsverzeichnisses, benötigt eine Reinigungskraft dafür aber machbare 6,5 Minuten. Die Differenz von etwa drei Minuten pro Raum und Reinigung mag zunächst klein erscheinen. Multipliziert über ein ganzes Reinigungsrevier oder -objekt entsteht im Jahresverlauf jedoch ein struktureller Zeitmangel, den die Reinigungskraft nicht ausgleichen kann, ohne Qualität zu opfern. Sie muss also Leistungen weglassen.

Wer unrealistische Leistungswerte in seiner Ausschreibung akzeptiert, schafft unrealistische Angebote – und öffnet Dumpingpreisen Tür und Tor. Das geht sogar so weit, dass Bieter fast zum „Immer-billiger-Werden" gedrängt werden, sonst würde sich die Mühe der Angebotserstellung gar nicht lohnen. Schließlich können Wettbewerber wieder mit höheren Leistungswerten aufwarten, um der Billigste zu werden.

Relevant sind vielmehr der Aufbau und die Wertung des Stundenverrechnungssatzes, der bereits bei der Konzeption des Vergabeverfahrens transparent strukturiert sein muss. Nur wenn der Stundenverrechnungssatz detailliert prüfbar ist, kann Dumping erkannt und aufgeklärt werden. Führen Nachfragen zu keiner nachvollziehbaren Aufklärung, wird das Angebot des Bieters gegebenenfalls ausgeschlossen.

Mehr Spielraum, als genutzt wird

Das europäische und nationale Vergaberecht zwingt niemanden zur reinen Preisentscheidung. Nach § 127 GWB und § 43 UVgO erhält das wirtschaftlichste Angebot den Zuschlag – und das bestimmt sich über das beste Preis-Leistungs-Verhältnis. Neben dem Preis können ausdrücklich qualitative, umweltbezogene und soziale Aspekte berücksichtigt werden. Dazu zählen u. a. technischer Wert, Betriebskosten, Lebenszykluskosten, Kundendienst, aber auch Organisation, Qualifikation und Erfahrung des eingesetzten Personals, sofern dessen Qualität die Auftragsausführung erheblich beeinflusst.

Von der reinen Preiswertung zur Richtwertmethode

Die Vergabestellen müssen diese Kriterien, ihre Gewichtung und die Bewertungsmethode bereits mit den Vergabeunterlagen offenlegen. Das ist anspruchsvoll, wird aber in der Gebäudereinigung noch immer selten ausgeschöpft. Der Grund liegt weniger im Gesetz als in der Praxis: Eine reine Preiswertung ist einfach zu administrieren, rechtssicher zu begründen und schnell abzuschließen. Eine qualitätsorientierte Bewertung verlangt Vorarbeit, klare Konzeptanforderungen und eine belastbare Bewertungsmatrix. Genau diese Vorarbeit entscheidet später über die Qualität der Vertragsausführung.

Einflussfaktoren zur Bestimmung von individuellen Leistungswerten

- Geschultes Personal
- Rüst- und Wegezeiten
- Möglicher Maschineneinsatz
- Reinigungshäufigkeit
- Objektausstattung und -nutzung
- Reinigungsmethode
- Überstellte Flächen
- Raumart, -ausstattung und -größe
- Frequentierung
- Passende Geräte
- Bodenbeläge
- Hygiene- und Qualitätsanspruch
- u. v. m.

Quelle: RAL Gütegemeinschaft Gebäudereinigung e. V.

zinkevych/stock.adobe.com

Bei der Bestimmung der Leistungswerte sollten Rüst- und Wegezeiten ebenfalls in der Kalkulation berücksichtig sein.

Die Unterlage für Ausschreibung und Bewertung von Leistungen (UfAB) unterscheidet im Kern drei Bewertungsmethoden. Die reine Preiswertung beschränkt sich auf vollständig standardisierte Leistungen, bei denen die Qualität bereits durch die Leistungsbeschreibung abschließend gesichert ist. Für komplexe Reinigungsdienstleistungen mit individuellem Objektzuschnitt ist sie definitiv ungeeignet.

Die Einfache Richtwertmethode setzt Leistungspunktzahl und Preis in ein Verhältnis: Eine Kennzahl ergibt sich dabei aus dem Quotienten von Leistungspunkten und Preis. Die höchste Kennzahl gewinnt. Die Erweiterte Richtwertmethode ergänzt dieses Prinzip um einen Schwankungsbereich und ein Entscheidungskriterium: Zunächst werden alle Angebote ermittelt, die innerhalb eines definierten Prozentbereichs um die beste Kennzahl liegen. Erst unter diesen verbliebenen, praktisch gleichwertig guten Angeboten entscheidet ein zuvor festgelegtes Kriterium – Preis oder Leistungspunktzahl – über den Zuschlag.

Das Entscheidungskriterium ist keine Nebensache: Wird der Preis gewählt, gewinnt oft wieder das günstigste Angebot innerhalb der Toleranzgrenze. Wird die Leistungspunktzahl gewählt, setzt sich das leistungsstärkere Angebot durch, selbst wenn es etwas teurer ist. Vergabestellen, die diese Weichenstellung bewusst treffen, steuern das Ergebnis ihrer Ausschreibung erheblich stärker, als vielen bewusst ist.

Konkret gewichtet wird das über Konzeptwertungen, etwa ein Personalkonzept: Wie sucht der Bieter Personal, wie erfolgt das Onboarding, wie wird bei Ausfällen nachbesetzt, wie werden Mitarbeitende dauerhaft gebunden und kontrolliert? Solche Konzepte lassen sich anhand transparenter, in den Vergabeunterlagen vorab definierter Punkteraster bewerten. Voraussetzung dafür ist, dass die inhaltlichen Anforderungen klar formuliert und für alle Bietergrößen erfüllbar sind, auch für kleine und mittlere Unternehmen.

Vier Wertungsstufen, ein entscheidender Filter

In der Praxis lässt sich die Angebotswertung in vier Stufen teilen: die formale Prüfung, die fachliche Eignung, die Plausibilitätsprüfung der Kalkulation und schließlich die eigentliche Preis-Leistungs-Bewertung. Entscheidend ist die dritte Stufe. Wird die Plausibilitätsprüfung der Kalkulation übersprungen oder nur oberflächlich durchgeführt, gelangen unangemessen niedrige Preise ungefiltert in die finale Wertung und verzerren dort das Ergebnis zulasten der Bieter, die realistisch kalkuliert haben. Nur wenn alle vier Stufen kritisch und plausibel geprüft werden, lässt sich am Ende tatsächlich der wirtschaftlichste Bieter identifizieren.

Dass dieser Befund keine akademische Behauptung ist, zeigt eine aktuelle Befragung unter Vertriebs- und Kalkulationsverantwortlichen von bundesweit tätigen Gebäudedienstleistern mit

langjähriger Erfahrung in öffentlichen Vergabeverfahren. Der zu starke Fokus auf den Preis wurde dort als größtes Hemmnis genannt, Preisdumping durch Mitbewerber als zweithäufigstes Problem. Nur eine von sechs befragten Personen hielt die bezuschlagten und frei einzutragenden Leistungswerte für realistisch, vier hielten sie für unrealistisch. Bemerkenswert dabei: Ausnahmslos alle Befragten fordern qualitätsorientierte Vergabemodelle. Ihre konkreten Forderungen deckten sich mit dem, was der rechtliche Rahmen bereits heute zulässt. Nämlich eine stärkere Gewichtung von Konzeptbewertung, eine Plausibilitätsprüfung der Kalkulation, mehr Werkverträge statt reiner Stundenkontrolle sowie ein strukturiertes Feedback nach Vergabeentscheidungen.

Qualität ist eine Kalkulationsgröße, kein Bekenntnis

Entscheidend ist der Perspektivwechsel: Qualität in der Gebäudereinigung ist kein weicher, schwer greifbarer Wert, den man gegen den Preis abwägen muss. Qualität lässt sich kalkulieren, in Leistungswerten abbilden, vertraglich definieren und über transparente Bewertungsmatrizen objektiv beurteilen. Wer stattdessen ausschließlich über den Preis vergibt, verlagert Probleme nur nach hinten – in Form von Personalfluktuation, Reklamationen, Nachverhandlungen und am Ende höheren Kosten. Damit müssen sich dann leider häufig die Leistungsempfänger in Schulen und Verwaltungen herumärgern.

TORSTEN KOHN

Der Autor

Torsten Kohn ist Geschäftsführer der RAL Gütegemeinschaft Gebäudereinigung e. V. und Gesellschafter des Beratungs- und Weiterbildungsunternehmens sarikohn in Berlin.

Drazen/adobe.stock.com

Sind Reinigungsflächen mit Möbeln überstellt, hat dies direkten Einfluss auf die Leistungswerte und den möglichen Maschineneinsatz.

Unterlage für Ausschreibung und Bewertung von Leistungen (UfAB)

Die Unterlage für Ausschreibung und Bewertung von Leistungen (UfAB) – früher „IT-Leistungen" – ist ein zentraler Praxisleitfaden für öffentliche Auftraggeber in Deutschland. Herausgegeben vom Beschaffungsamt des Bundesministeriums des Innern (BMI), standardisiert sie den Vergabeprozess für IT-Projekte und sorgt für rechtskonforme, transparente und wirtschaftliche Beschaffungen. Die UfAB richtet sich primär an IT-Einkäufer in der öffentlichen Verwaltung, gibt aber auch Bietern in anderen Bereichen Orientierung.

Den Link zum kostenlosen Download finden Sie unter:
www.facility-manager.de/downloads

RAL Gütegemeinschaft Gebäudereinigung e.V.

NACHGEFRAGT

„Eine qualitätsorientierte Wertung verlangt Vorarbeit“

Torsten Kohn, Geschäftsführer der RAL Gütegemeinschaft Gebäudereinigung e. V., über die qualitätsorientierte Vergabe von Reinigungsleistungen.

Herr Kohn, wie können Auftraggeber „schwarze Schafe“ aussortieren, die Tarif- und Mindestlöhne unterlaufen?
Der wirksamste Hebel liegt in der Konzeption des Verfahrens. Wer einen transparenten, prüfbaren Stundenverrechnungssatz verlangt – aufgeschlüsselt nach Tariflohn, Sozialversicherungsanteilen, Lohnfortzahlung, Urlaub, Feiertagen, Ausfallzeiten, Gemeinkosten und Wagnis, – erkennt Unterschreitungen sofort. Der Rahmentarifvertrag und der Mindestlohntarifvertrag für das Gebäudereiniger-Handwerk sind allgemeinverbindlich, die Untergrenze ist also rechnerisch eindeutig bestimmbar. Neben den eintragbaren Leistungswerten ist die dritte Wertungsstufe entscheidend. Wer die Prüfung der Angemessenheit der Preise ernst nimmt, stellt Aufklärungsfragen, verlangt eine nachvollziehbare Herleitung und schließt bei fehlender Plausibilität aus. Ergänzend helfen Eignungsnachweise wie das RAL-Gütezeichen, eine Begrenzung der

Nachunternehmertiefe und die verbindliche Angabe der eingesetzten Jahresreinigungsstunden.

Lässt sich die qualitätsorientierte Vergabe auch auf den privatwirtschaftlichen Bereich übertragen?
Uneingeschränkt ja – und dort sogar leichter. Die Methodik selbst stammt zwar aus dem Vergaberecht, ist aber rein betriebswirtschaftlich: Leistungspunkte ins Verhältnis zum Preis setzen, einen Schwankungsbereich definieren, ein Entscheidungskriterium vorab festlegen. Der private Auftraggeber hat im Vergleich zur öffentlichen Hand den Vorteil, an kein Verfahrensrecht gebunden zu sein. Er darf verhandeln, Objektbegehungen verlangen, Referenzen bewerten, Bieter kennenlernen und Konzepte im Gespräch vertiefen. Er muss seine Entscheidung niemandem nachprüfbar begründen und trägt kein Nachprüfungsrisiko. Allerdings sollte der private Auftraggeber die Disziplin des Verfahrens übernehmen: klar formulierte Konzeptanforderungen, ein vorab definiertes Punkteraster sowie eine dokumentierte Bewertungsmatrix.

Gestaltet sich die Situation im privatwirtschaftlichen Bereich besser oder schlechter?
Das Bild ist zweigeteilt. Professionell aufgestellte Auftraggeber mit eigenem Facility Management bzw. größere Immobilienbestandshalter vergeben oft detaillierter als die öffentliche Hand. Sie kennen ihre Objekte, haben teilweise eine eigene Objektleitung, führen Dienstleister aktiv und denken in Vertragslaufzeiten und Partnerschaften statt in Einzelvergaben. Im Mittelstand und bei Auftraggebern ohne FM-Kompetenz fehlt zum Teil jede Wertungsstruktur. Dort findet reine Preiswertung statt ohne die Schutzmechanismen, die das Vergaberecht wenigstens formal vorsieht, also ohne Eignungsprüfung, ohne Angemessenheitsprüfung, ohne Ausschlussmöglichkeit.

Wie erklären Sie sich diese Situation?
Aus drei Gründen. Erstens ist Reinigung eine unsichtbare Leistung. Sie fällt nur auf, wenn sie fehlt. Solange es sauber genug aussieht, wird die Frage nach dem Wie nicht gestellt – und die Beschaffung reduziert sich auf die einzige Größe, die sofort vergleichbar ist: den Preis. Zweitens fehlt auf Auftraggeberseite oft das Fachwissen zur Kalkulationsstruktur. Wer nicht weiß, wie ein Leistungswert entsteht und was ein Stundenverrechnungssatz enthalten muss, kann ein Angebot nicht bewerten, sondern nur vergleichen. Der Preis ist dann kein bewusstes Kriterium, sondern das einzig verbliebene. Drittens ist die reine Preiswertung der bequemere Weg. Sie ist schnell administrierbar, leicht zu begründen und im Zweifel angreifbarkeitsarm. Eine qualitätsorientierte Wertung verlangt Vorarbeit. Genau diese zeitliche Verschiebung ist der eigentliche Grund, warum der rechtliche Spielraum, der längst besteht, so selten genutzt wird. MICHAEL PECKA

hedgehog94/stock.adobe.com

Gebäudereinigung: Neue Statistik zählt Jobs statt Menschen

Im Jahr 2023 waren laut bisheriger Zählung 696.444 Menschen in der Gebäudereinigung beschäftigt. Nach der Umstellung auf das sogenannte „Jobkonzept" weist das Statistische Bundesamt für 2024 nunmehr 1.005.213 Beschäftigungsverhältnisse aus. Beginnend mit dem Berichtsjahr 2024 hat das Statistische Unternehmensregister seine Zählweise für die Gebäudereinigung vom bisherigen Personenkonzept (Personen in ihrer Haupttätigkeit) auf das Jobkonzept umgestellt, teilte der Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks Anfang Juli mit. Die neue Statistik zielt den Angaben zufolge darauf ab, dass abhängig Beschäftigte mit mehr als einem Beschäftigungsverhältnis mit jedem ihrer Jobs nachgewiesen werden – unabhängig davon, ob es sich um eine Haupt- oder Nebentätigkeit handelt. Ein valider Vergleich der Beschäftigtenstatistik mit den Jahren zuvor ist damit nicht mehr möglich. Auf die Anzahl der Betriebe und die Umsätze hat die Statistikumstellung keinen Einfluss. Für das Jahr 2025 liegen laut dem Bundesinnungsverband noch keine Zahlen vor

AREE/stock.adobe.com

MANAGEMENT & SERVICES

Prüfen, was zu prüfen ist

Die Prüfpflichten für elektrische Anlagen und Betriebsmittel stehen vor einer grundsätzlichen Überarbeitung durch Gesetzgebung und regelsetzende Institutionen. Sie sollen stärker an der tatsächlichen Gefährdung ausgerichtet werden. Wir zeigen auf, was das konkret für Immobilienbetreiber bedeutet.

Klinikum Stuttgart

DATEN & SYSTEME

BIM2FM am Klinikum Stuttgart

Komplexe Krankenhausbauprojekte lassen sich heute nur noch modellbasiert koordinieren und steuern. Wichtig ist dabei, BIM nicht nur für das Planen und Bauen zu nutzen, sondern auch die Betriebsphase in den Blick zu nehmen, wie ein aktuelles Großprojekt am Katharinenhospital des Klinikums Stuttgart zeigt.

Ledvance und Partner

TECHNIK

LED-Sanierung im Bestand

Bei der Gebäudemodernisierung rücken Maßnahmen in den Fokus, die schnell umsetzbar, minimalinvasiv und wirtschaftlich sind. Beleuchtung ist hier ein wirksamer Sanierungshebel.

Anzeigenschluss: 01.10.2026
Erscheinungstermin: 29.10.2026

Herausgeber und Verlag: FORUM Zeitschriften und Spezialmedien GmbH
Mandichostraße 18, 86504 Merching
Tel. 08233/381-0, Fax: 08233/381-212
www.facility-manager.de, www.forum-zeitschriften.de
E-Mail: service@facility-manager.de
Geschäftsführer: Rosina Jennissen
Chefredakteur: Robert Altmannshofer, Tel. 08233/381-129
robert.altmannshofer@forum-zeitschriften.de
Stellvertretende Chefredakteurin: Kirsten Posautz, Tel. 08233/381-495
kirsten.posautz@forum-zeitschriften.de
Redaktion: Michael Pecka, Tel. 08233/381-497
michael.pecka@forum-zeitschriften.de
Sandra Hoffmann
sandra.hoffmann@forum-zeitschriften.de

Veranstaltungsleitung und -management: Martin Gräber,
Tel. 08233/381-120
martin.graeber@forum-zeitschriften.de

Autoren in dieser Ausgabe: Klaus Forster, Torsten Kohn, Markus Krämer, Michael May, Katja Ninnemann, Robert Oettl, Gila Schärig, Paul Stadlöder, Maria Thalmayr

Ständiger Redaktionsbeirat: Ralf Golinski, Immo-KOM
Wolfgang Inderwies, IndeConsult
Prof. Dr. Michael May, GEFMA/GFaI
Bernhard Obermaier
Robert Oettl, ORO VENTURES Holding GmbH
Peter Prischl, Afondo GmbH
Paul Stadlöder, Facility Management Consulting GmbH

Anzeigen: Daniel Jäger, Tel. 08233/381-126
daniel.jaeger@forum-zeitschriften.de
Mara Dittebrand, Tel. 08233/381-137
mara.dittebrand@forum-zeitschriften.de
Stellenanzeigen/ Weiterbildung: Ulla Schaller Tel. 08233/381-201
ulla.schaller@forum-zeitschriften.de
Anzeigenverwaltung: Monique Ulbrich, Tel. 08233/381-515
monique.ulbrich@forum-zeitschriften.de
Leserservice: Andrea Siegmann-Kowsky, Tel. 08233/381-361
andrea.siegmann@forum-zeitschriften.de

Gestaltung: Engel & Wachs Mediengestaltung, Augsburg
Druck: Silber Druck, Lohfelden

Anzeigenpreisliste: 33/2026
ISSN: 0947-0026
Bezugspreise: Jahresabonnement 117,00 € (inkl. Versand, zzgl. MwSt.)
Studentenabonnement kostenlos
Mitglieder des gefma können die Zeitschrift im Rahmen ihres Mitgliedsbeitrags beziehen. Mitglieder des VKIG erhalten die Zeitschrift im Rahmen ihres Mitgliedsbeitrags. Der Facility Manager ist Verbandsorgan der Fachvereinigung Krankenhaustechnik e. V. (FKT). Mitglieder der FKT erhalten die Zeitschrift im Rahmen ihres Mitgliedsbeitrags.

Erscheinungsweise: 10 x jährlich
Das Abonnement gilt zunächst für ein Jahr, es verlängert sich automatisch mit Rechnungstellung und ist jederzeit zum Ablauf des Bezugsjahres kündbar. Bei Nichtbelieferung durch höhere Gewalt besteht kein Anspruch auf Ersatz.

„Der Facility Manager" ist eine Publikation der Sparte Bau- und Immobilienzeitschriften der Forum Zeitschriften und Spezialmedien GmbH. Dazu gehören auch:

hotelbau
industrieBAU Architektur und Technik

Manuskripteinsendungen/Urheberrecht:
Manuskripte werden gerne von der Redaktion angenommen. Sie müssen frei sein von Rechten Dritter. Sollten sie auch an anderer Stelle zur Veröffentlichung oder gewerblichen Nutzung angeboten werden, ist dies anzugeben. Zum Abdruck angenommene Beiträge und Abbildungen gehen im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen in das Veröffentlichungs- und Verbreitungsrecht des Verlages über. Überarbeitungen und Kürzungen liegen im Ermessen des Verlages. Für unaufgefordert eingesandte Beiträge übernehmen Verlag und Redaktion keine Gewähr. Namentlich ausgewiesene Beiträge liegen in der Verantwortlichkeit des Autors. Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit Ausnahme der gesetzlich zugelassenen Fälle ist eine Verwertung ohne Einwilligung des Verlages strafbar.
Gerichtsstand und Erfüllungsort: Augsburg
Copyright: FORUM Zeitschriften und Spezialmedien GmbH