

Machbare Leistungskennzahlen

Angebote realistisch einschätzen und bewerten

Erkennt man in der Praxis realistische Leistungszahlen anhand ihrer schieren Größe? Wohl eher nicht. Gibt es einen Indikator, der abschätzen lässt, was eine reale Leistungszahl und was eine fiktive Leistungszahl ist? Helfen da eventuell Benchmark-Leistungszahlen? Wenn ja, wo gibt es diese und welche sind für das jeweilige Objekt geeignet? Woran orientieren sich Benchmark-Leistungszahlen und können diese pauschal für die eigenen Objekte angesetzt werden? Diese und weitere Fragen beschäftigen ganze Heere von Vergabestellen und Einkäufern.

■ Wer schon einmal oder öfter eine Ausschreibung verantwortet und durchgeführt hat, kennt das. Es gehen 20 Angebote ein, die Preisunterschiede von bis zu 50 % aufweisen mit unterirdischen Stundenverrechnungssätzen von unter 16,00 Euro. Hier wird mit Quadratmeter-Stundenleistungszahlen kalkuliert, bei denen sich selbst wenig Versierte fragen, wie das gehen soll. Nicht ungewöhnlich sind Leistungszahlen im unteren dreistelligen Bereich: 115 m²/h bei der Sanitärreinigung und für die Treppenreinigung ab 200 m²/h aufwärts, was zirka 13 Stockwerken oder 260 Treppenstufen inklusive Podesten aufwärts entspricht. Da tut man sich im Allgemeinen mit der Nachvollziehbarkeit schwer. Und es drängt sich bei den Verantwortlichen der Gedanke auf, ob der Kalkulator den Bezug zur Realität verloren hat oder warum gerade dieser Anbieter in der Lage ist, deutlich höhere Leistungszahlen zu erbringen als die breite Masse der Mitbewerber. Auf der Suche nach Aufklärung geben die den Angeboten beigelegten Firmeninformationen und Hochglanzbroschüren keine nennenswerten Hinweise. Somit bleibt es für die Vergabestelle oftmals offen, was Realität und was Fiktion ist.

Machbare Leistungszahlen sind die eine Seite der Medaille, auskömmliche Stundenverrechnungssätze die andere. Es ist nicht möglich, allein anhand der Leistungszahlen auf deren Machbarkeit zu schließen. So stellt sich die Frage: Was ist ein realistischer Angebotspreis für die ausgeschriebenen Leistungen und wie stellt man als Vergabestelle sicher, dass man keinem Unterpreisangebot nach § 19 EG Abs. 6 VOL/A den Zuschlag erteilt? Was ist zu beachten und nötig, um den angebotenen Preis, die angebotenen Stundenverrechnungssätze und m²-Stundenleistungen auf ihre Auskömmlichkeit und Plausibilität hin zu bewerten? Kurzum: Wie ist es möglich, Angebote zu überprüfen und festzustellen, ob die angebotenen Kosten und Leistungen realistisch sind oder in einem offenbarem Missverhältnis zueinander stehen?

Fragen über Fragen, die auf den ersten Blick für einen Nicht-Profi scheinbar unlösbar sind. Einen ersten, allerdings sehr

vagen, Hinweis darauf, ob die angebotenen Preise als realistisch angesehen werden können, kann sich durch die Ermittlung des angebotenen statistischen Durchschnittspreises ergeben.

Dieser errechnet sich, indem man das günstigste und das teuerste Angebot aus der Gleichung nimmt und nicht mitbewertet. Dann werden alle anderen Angebotspreise addiert und durch die Anzahl der Angebote dividiert. Dieser so ermittelte statistische Durchschnittswert kann dann erst mal als Benchmark für einen in etwa realistischen Marktpreis angesehen werden. Angebote, die Abweichungen von mehr als minus 10 % von diesem Benchmark aufweisen, sollten die Vergabestelle hellhörig machen und zu einer Nachfrage und der Bitte um Angebotsaufklärung veranlassen. Die Vergabestelle sollte den Bieter anschreiben und ihn auffordern, zu erklären, wie sich seine einzelnen Angebotspreise, die sich deutlich von den restlichen Angeboten unterscheiden, zusammensetzen. Seriöse Anbieter werden dies der Vergabestelle offen darlegen und erläutern, weshalb einige Kalkulationspositionen abweichen. Ebenso wird der seriöse Anbieter eventuelle Kalkulationsfehler offen einräumen.

Hingegen werden Anbieter, die wissentlich unrealistisch kalkuliert haben, mit sehr ausweichenden und unrealistischen Argumenten versuchen, die Aufklärungsanfrage der Vergabestelle zu beantworten. Beispielhaft ist die folgende Begründung: Er könne günstiger sein, da er auch Auszubildende oder Langzeitarbeitslose, die ein halbes Jahr ihr Gehalt vom JobCenter bekommen, mit in die Arbeitsausführung einkalkuliert hätte, was, wie er versichert, statthaft sei. Reinigungsmaschinen und Geräte hätte er nicht mit einkalkuliert, da er jede Menge davon im Lager stehen habe und die Objektbetreuung durch die Objektleitung sei auch umsonst, da er diese eh beschäftige und sie noch Zeit für das neue Objekt hätten. Auch seien 0,25 % Gewinn und Risiko völlig ausreichend, da das ausgeschriebene Objekt ja ein Prestigeobjekt wäre und er somit auch kein Geld damit verdienen müsse. Ja, und fünf Tage Krankheit pro Mitarbeiter und Jahr seien bei

ihm normal, die Zahlen kämen aus der Finanzbuchhaltung und Urlaubsgeld bekämen sowieso nur die Mitarbeiter, die gewerkschaftlich organisiert sind, und das seien nur ein paar.

Diese und ähnliche hanebüchene Argumente der Unternehmen machen es für vergebende Stelle, Person oder Gremien schwer, den Überblick zu behalten und zu entscheiden, was real und was Utopie ist. Schlimmer noch: Unternehmen, die mit solchen Praktiken am Markt auftreten, drohen der Vergabestelle offen damit, sie vor die Vergabekammer zu zerren und die Ausschreibung aufheben zu lassen, sollten sie aufgrund ihres äußerst günstigen Angebots vom weiteren Verfahren ausgeschlossen oder ihnen der Zuschlag nach § 19 EG Abs. 6 VOL/A verwehrt werden. Bei so viel Dreistigkeit ist von der Vergabestelle eine gehörige Portion Abgebrühtheit und fachliche Versiertheit gefragt. In der Praxis jedoch sind die Vergabestellen mit den Anforderungen, die sich fachlich daraus ergeben, meist überbeansprucht, sodass es leider immer wieder Unternehmen gelingt, auf äußerst unseriösen Wegen Aufträge zu ergattern.

Die Plausibilität überprüfen

Um diese Herkulesaufgabe zu stemmen, ist es nötig, die Angebote einer Plausibilitätsüberprüfung zu unterziehen.

Ausgangspunkt dafür sind der Angebotspreis und damit die den Angeboten zugrunde liegenden Stundenverrechnungssätze und m^2 -Stundenleistungen. Bei den angebotenen Stundenverrechnungssätzen kann man den beschriebenen Weg der Durchschnittspreisbildung anwenden. Das Ergebnis ist jedoch nur bedingt aussagekräftig, da der Stundenverrechnungssatz von Faktoren bestimmt wird, die individuell für jeden Bieter betrachtet werden müssen. Unternehmensbezogenen Kosten können erheblich variieren. Ebenso gibt es keine einheitliche Kontrollgröße, Benchmark, etwa für das zusätzliche Urlaubsgeld. Dieses steht nur Mitarbeitern zu, die gewerkschaftlich organisiert sind und deren Betrieb gleichzeitig Mitglied in der Gebäudereinigerinnung ist. Das zu überprüfen, ist ein nahezu aussichtsloses Unterfangen, was viele Anbieter wissen und großzügig nutzen.

Eine weitere unsichere Kenngröße sind die Krankheitstage pro Jahr, mit denen die Anbieter kalkulieren. Auch hier gilt, dass die Bieterangaben von der Vergabestelle nur mit erheblichem Aufwand, zum Beispiel über einen Abgleich der Angaben mit den Daten der Krankenversicherungsträger, zu bewerkstelligen sind. Hier einen Benchmark zu nennen, ohne dass ein Aufschrei durch die Branche geht, ist nahezu unmöglich. Die Erfahrungen der vergangenen Jahre haben gezeigt, dass kalkulatorisch pro Mitarbeiter und Jahr Krankheitstage im unteren zweistelligen Bereich realistisch und branchenüblich sind. Stundenverrechnungssätze von $\pm 70\%$ auf den Tariflohn decken lediglich die Sozialabgaben und die objektbezogenen Kosten wie Reinigungsmaterial, Geräte und teilweise die Objektbetreuung. Das Beispiel der Musterstundensatzkalkulation (siehe Seite 66), die an die Musterstundensatzkalkulation des Bundesinnungsverbandes (BIV) des Gebäudereinigerhandwerks angelehnt ist, soll das verdeutlichen.

Für die Überprüfung der kalkulierten m^2 -Stundenleistungen ist eine fundierte Fach- und Objektkenntnis der Vergabestelle Voraussetzung. Es ist nicht möglich, Leistungszahlen anhand von allgemeinen Benchmarks oder einer Durchschnittsleistungswertbildung zu überprüfen und somit deren Machbarkeit in der Praxis zu beurteilen. Ungeachtet aller Unwägbarkeiten kann nachfolgende Herangehensweise erste Hinweise darauf liefern, ob die von den Bietern kalkulierten Leistungszahlen realistisch sein können. Dazu geht man wie folgt vor: Man misst jeweils einen Raum als Referenzraum von jeder Raumgruppe beziehungsweise Raumnutzungsart (Toiletten, Büro, Flur usw.) aus. Dabei sollte darauf geachtet werden, dass die Referenzräume in etwa der Durchschnittsgröße aller Räume der entsprechenden Raumgruppe entsprechen. Anschließend werden die dem jeweiligen Angebot zugrunde liegenden (realistischen) m^2 -Stundenleistungen je Raumgruppe durch die ermittelten Durchschnittsraumgrößen geteilt. Der dabei zustande kommende Wert entspricht der Anzahl von Referenzräumen, die in einer Stunde von den Reinigungskräften gereinigt werden müssen. Teilen Sie nun die Stunde, also 60 Minuten, durch die Anzahl der Referenzräume. Die so ermittelten Werte je Raumgruppe sind bis auf den Sekundenwert

KIEHL
die saubere Lösung

Werte erhalten....

...durch perfekte **Unterhaltsreinigung** und **Wischpflege** mit **innovativen KIEHL-Hightech-Produkten!**

Mehr dazu auf unserer neuen, benutzerfreundlichen App oder auf unserer Website.

www.kiehl-group.com

Professionelle Produktsysteme für perfekte Reinigung, Pflege und Hygiene

UM WELT PAKT BAYERN

TUV AUSTRIA
AUSTRIA
REINIGUNGS- UND WISCHPFLEGE
ZERTIFIZIERT
EN ISO 9001:2015
EN ISO 14001:2015
EN ISO 45001:2018
20 100 20008, 20 104 4122
20 112 20008, 20 112 4122

hinter dem Komma, den Sie mit 0,6 malnehmen müssen, die Reinigungszeit je Referenzraum.

Die fachlich versierte Person wird anhand dieser Reinigungszeit abschätzen können, ob diese Reinigungszeiten realistisch sind. Die weniger Versierten werden jetzt einen Selbstversuch unternehmen müssen, um die Reinigungszeiten zu überprüfen.

Dazu benötigt man nicht unbedingt das Reinigungsequipment der Reinigungskräfte, es reichen auch etwas Fantasie und Realitätssinn. Führen Sie alle Arbeiten in dem Referenzraum virtuell aus, das heißt: Tun Sie so, als leerten Sie den Mülleimer im Reinigungswagen vor der Türe, tun Sie so, als staubsaugten Sie den Boden und so weiter. Stoppen Sie die dafür notwendige Zeit. Die so ermittelten Zeitwerte sind zwar nur bedingt aussagekräftig, aber Abweichungen von über 20 % geben einen Hinweis darauf, dass diese Leistungszahlen möglicherweise in der Praxis nicht umsetzbar sind.

So wird es auffallen, wenn bei der Berechnung und Überprüfung festgestellt wird, dass bei einer kalkulierten m²-Stundenleistung von 120 m² und einer Durchschnittsraumgröße von 6 m² im Sanitärbereich pro Reinigungsstunde 20 Toiletten gereinigt werden müssten. Das hieße, dass die Reinigungskraft für die Reinigung, das Auffüllen von Verbrauchsmaterial und Wegezeiten drei Minuten Zeit für eine Toilette hätte.

Anhand der beschriebenen Trockenübung wird so auch einem Laien deutlich, dass die kalkulierten m²-Stundenleistungen unrealistisch sind.

Was vor der Ausschreibung zu tun ist

Zugegebenermaßen ist diese beschriebene Vorgehensweise sehr rudimentär, wenig genau und sollte daher nur als Hinweis auf eventuelle Unstimmigkeiten in der Kalkulationsunterlage von der Vergabestelle gewertet und verwendet werden.

Wer wert- und belastbare objektbezogene Leistungskennzahlen benötigt, kommt nicht umhin, eine Zeitwertstudie in Anlehnung an die REFA-Methode durchzuführen. Um dieses ganze Prozedere abzukürzen und auf belastbare Beine zu stellen, ist es empfehlenswert, vor Ausschreibungsbeginn die objektbezogenen Leistungskennzahlen selbst zu ermitteln oder aber einen unabhängigen Fachmann wie einen ö.b.u.v. Sachverständigen in das Vergabeverfahren frühzeitig mit einzubinden.

Der ö.b.u.v. Sachverständige erstellt grundsätzlich eine seriöse und praxisgerechte Referenzkalkulation in Anlehnung an die REFA-Methode. Dazu zählen selbstverständlich die Kalkulation eines auskömmlichen Stundenverrechnungssatzes sowie die objektbezogenen erforderlichen Betreuungszeiten für Vorarbeitung und Objektleitung.

Die von dem ö.b.u.v. Sachverständigen ermittelten objektbezogenen m²-Stundenleistungen können von der Vergabestelle als Leistungsobergrenzen in der Ausschreibung vorgegeben werden. Ebenso empfiehlt es sich, die ermittelten Betreuungszeiten als Mindestvorgaben für die Objektbetreuung anzugeben. Damit entfällt die notwendige Überprüfung der Plausibilität der

Beispiel einer Musterstundensatzkalkulation

Tage Urlaub pro Mitarbeiter und Jahr	30,00	
Tage tarifliche Arbeitsfreistellung pro Mitarbeiter und Jahr	1,00	
durchschnittliche Krankheitstage pro Mitarbeiter und Jahr	12,00	
	sozialversicherungspflichtig Beschäftigte	Mini-jobber
	100,00 %	100,00 %
Tariflohn Stand 01.01.2014 Lohngruppe 1	9,31 €	9,31 €
A) Sozialversicherung		
1) Rentenversicherung	9,45 %	15,00 %
2) Krankenversicherung	7,30 %	13,00 %
3) Arbeitslosenversicherung	1,50 %	-
4) Pflegeversicherung	1,025 %	-
5) gesetzliche Unfallversicherung	2,53 %	2,53 %
6) Umlage U2 Krankenversicherung	0,30 %	0,30 %
7) Insolvenzgeldumlage	0,15 %	0,14 %
Tarifliche und gesetzliche Vorgaben	22,26 %	30,97 %
Summe Position A		
B) Lohnfolgekosten		
1) Urlaub	14,49 %	14,49 %
1.1) Sozialversicherung auf Urlaub	3,23 %	4,48 %
1.2) zusätzl. Urlaubsgeld	3,44 %	3,44 %
1.3) Sozialversicherung auf zusätzl. Urlaubsgeld	0,75 %	1,06 %
2) gesetzliche Feiertage	5,31 %	5,31 %
2.1) Sozialversicherung auf Feiertage	1,18 %	1,64 %
3) gesetzliche Lohnfortzahlung	5,80 %	5,80 %
3.1) Sozialversicherung auf Lohnfortzahlung	1,29 %	1,79 %
4) tarifliche Ausfallzeiten	0,48 %	0,48 %
4.1) Sozialversicherung auf Ausfallzeiten	0,11 %	0,15 %
tarifliche und gesetzliche Vorgaben	36,06 %	38,66 %
Summe Positionen B		
C) sonstige auftragsbezogene Kosten		
1) Beitrag zur Berufsorganisation	0,36 %	0,36 %
2) Vorarbeiter (variabel)	7,00 %	7,00 %
3) Kosten Objektleiter (variabel)	3,50 %	3,50 %
1) Reinigungsmittel und Kleinmaterial (zwischen 1,80 und 4 %)	2,00 %	2,00 %
2) Maschinen und Geräte (zwischen 1,80 und 8 % im Normalfall)	2,20 %	2,20 %
3) Moppkosten	0,50 %	0,50 %
auftrags-/objektbezogene Kosten	15,56 %	15,56 %
Summe Position C		
D) unternehmensbezogene Kosten		
1) Kosten Betriebsleitung (variabel)		
2) Kosten technische Angestellte (variabel)		
3) Fuhrparkkosten (variabel)		
4) Fertigungshilfskosten (variabel)		
5) kaufmännische Angestellte (variabel)		
6) Verwaltungskosten (Miete, Telefon usw.; variabel)		
7) Betriebshaftpflicht (weitestgehend fest)	0,45 %	0,45 %
8) Schwerbehindertenabgabe (Durchschnittswert variabel)	0,60 %	0,60 %
9) Gewerbesteuer (variabel)	0,43 %	0,43 %
Summe E unternehmensbezogene Kosten	1,48 %	1,48 %
E) Gesamtkosten (Tariflohn + Pos. A bis E)	175,36 %	186,767 %
Risiko + Gewinn auf Selbstkosten	2,50 %	4,63 %
Summe Lohn + Zuschlag	179,71 %	191,30 %
Stundenverrechnungssatz werktags	16,73 €	17,81 €
Lohnkostenanteil	96,68 %	96,68 %

* Berechnungsgrundlage ist das Bundesland Bayern mit 250 Jahresarbeitstagen

m²-Stundenleistungen und die erforderliche Objektbetreuung durch den Dienstleister, die maßgeblich zur Reinigungsqualität und Kommunikation beiträgt, ist gewährleistet.

Schützenhilfe für das Vergaberecht

Spätestens jetzt stellt sich die Frage, inwieweit die Branche solchen zum Teil wenig seriösen und in einigen Regionen, meist den Ballungsgebieten, selbstzerstörerischen Tendenzen entgegenzutreten kann und wie es gelingt, seriöse Anbieter zu erkennen und den unseriösen Anbietern vergaberechtlich einen Riegel vorzuschieben. Das Arbeitnehmerentendegesetz sowie der allgemein verbindliche Mindestlohnvertrag sind dabei ein riesiger Silberstreifen am Horizont.

Auch sehr hilfreich in der Vergangenheit war das alljährliche Schreiben des Zolls, in dem der Zoll darauf hinwies, dass Stundenverrechnungssätze mit einem Zuschlag von unter 70 % auf den Netto-Stundenlohn als Unterpreisangebote, die nicht auskömmlich kalkuliert sind, nicht bezuschlagt werden sollten. Damit hatten die Vergabestellen und Vergabekammern etwas Handfestes und vor allem einen Wert, einen Benchmark, an dem sie sich orientieren konnten.

Seit gut drei Jahren gibt es diesen Benchmark vom Zoll nicht mehr. Was die Arbeiten der Vergabestellen und Vergabekammern nicht erleichtert hat. Zudem eröffneten sich dadurch für unseriöse Anbieter wie beschrieben gänzlich neue Möglichkeiten und machten es erst möglich, sich mit utopischen m²-Leistungszahlen und einem Zuschlag von ± 60 % auf den Tariflohn in einen Auftrag einzuklagen.

Um dieser Prämisse Rechnung zu tragen, hat der Bundesinventionsverband des Gebäudereiniger-Handwerks in Bonn sich seit Jahren in intensiven Gesprächen mit der Zollbehörde bemüht, eine Wiederauflage dieses Schreibens zu erwirken. Lange waren diese Bemühungen allerdings vergebens. Das hat sich nun glücklicherweise geändert. Bei den letzten intensiven Gesprächen im Juni 2014 wurde von beiden Parteien mit Unterstützung des Bundesfinanzministeriums und des Bundesarbeitsministeriums in Berlin vereinbart, eben dieses Empfehlungsschreiben mit der genannten 70%-Lohnzuschlagsgrenze wieder aufzulegen. Darin wird nun ein Zuschlag von 70 % auf den Mindestlohn beim Stundenverrechnungssatz als Grundlage für Prüfungen bestätigt. Da keine errechneten Euro-Beiträge genannt werden, sondern nur ein Zuschlag in Prozenten, hat dieses Schreiben, unabhängig von der Höhe des tariflichen Mindestlohns, auch für die Zukunft eine allgemeine Gültigkeit.

Die Beteiligung des Bundesfinanzministeriums und des Bundesarbeitsministeriums macht deutlich, welchen Stellenwert dieses Schreiben rechtlich einnehmen wird. Beide Ministerien stimmen mit den Inhalten dieses Schreibens soweit überein, dass sie es zu ihrer eigenen Rechtsauffassung machen. Dadurch wird dauerhaft gesichert, dass Dumpingangebote sich nicht auszahlen und die Unseriösen der Branche wieder zurückgedrängt werden. Also ein Zugewinn für alle und ein gutes Stück weit mehr an Seriosität,

die sicher alle in der Gebäudereinigerbranche begrüßen werden. Ein Freibrief für die Vergabestellen ist dieses Schreiben nicht. Es entbindet die Vergabestelle nicht davon, jedes Angebot, das unter der Auskömmlichkeitsgrenze von 70 % liegt, einer Einzelfallprüfung zu unterziehen.

Für die Bewertung der Einhaltung der Mindestlohnbestimmungen muss dazu der Stundenverrechnungssatz wie im Vorfeld erläutert auf Basis des jeweils geltenden Mindestlohns, den Sozialabgaben, Arbeitsunfähigkeitstagen, Urlaubs- und gesetzlicher Feiertagen einschließlich etwaiger darauf entfallender Sozialabgaben berechnet werden. Der auf dieser Grundlage errechenbare Wert muss bei den Prüfungen durch die Vergabestelle wegen unterschiedlicher betrieblicher Gegebenheiten, unterschiedlicher Anzahl von Vollzeitkräften oder geringfügig Beschäftigten für jedes geprüfte Angebot individuell berechnet werden.

Uwe Büttner | ö.b.u.v. Sachverständiger im Gebäudereiniger-Handwerk | Mitglied im Kompetenzteam Gebäudereinigung.
peter.hartmann@holzmann-medien.de



**Seit über 50 Jahren Hersteller von
Profi Produkten für**

**Schadensanierung
Geruchsneutralisation
Schimmelbekämpfung
Graffitibeseitigung
Fassadenreinigung**

**Wir haben die Lösung!
Fordern Sie uns!**

**Teppich- und Polsterreinigung
Holz- und Lederpflege
Fußbodenbeschichtungen
Mikrobiologische Reiniger**

CEBE[®]
Reinigungschemie GmbH

**Profi Produkte für
Reinigungsprofis**

Ruhrstraße 47 • 22761 Hamburg • Fon 040/851 82 11
Fax 040/851 82 29 • info@cebechem.de • www.cebechem.de