

Vorteile und Wirkung von Referenzkalkulationen

Vorher rechnen lohnt sich

Gebäudereinigung ist ein Image- und ein Kostenfaktor. Für öffentliche Haushalte und private Unternehmen steht sie in Zeiten knapper Kassen auf dem Prüfstand. Umso wichtiger ist es, Reinigungsdienstleistungen vor Veröffentlichung der Ausschreibung exakt zu kalkulieren. Auf Basis einer Referenzkalkulation gewinnen Ausschreibung, Angebote und Leistung an Qualität. Auftraggeber erhalten nicht nur Rechtssicherheit im Vergabeverfahren, sondern auch vergleichbare Angebote und Leistungen, die dem gewünschten und definierten Ergebnis entsprechen.

■ Durch die Erstellung einer Referenzkalkulation erhalten Auftraggeber, Kommunen und Vergabestellen wichtige Informationen zur Definition, Kalkulation und Beurteilung von Reinigungsleistungen. Die handwerklichen und planerischen Voraussetzungen werden detailliert und praxisnah einbezogen und die spätere wirtschaftliche Reinigung wird konzeptionell berücksichtigt. Mit einer Referenzkalkulation sind Auftraggeber zudem vergaberechtlich auf der sicheren Seite. Denn der Wert des zu vergebenden Auftrags ist für öffentliche Auftraggeber von maßgeblicher Bedeutung für etwaige Veröffentlichungspflichten und die Wahl des Verfahrens. Wenn zu Unrecht ein bestimmtes Verfahren gewählt wurde, z.B. eine Direktvergabe statt eines obligatorischen offenen Verfahrens oder ein nationales Verfahren statt einer EU-weiten Ausschreibung, hat ein Unternehmer bestimmte Rechtsschutzmöglichkeiten beim Bundesvergabeamt bzw. bei den Rechtsschutzbehörden der Länder. Eine Referenzkalkulation erfordert Fachwissen und Detailgenauigkeit. Mit einem entsprechenden Hintergrundwissen können Schwachstellen im System erkannt und korrigiert werden. Unzufriedenheit mit Reinigungsleistungen entsteht oft durch Erwartungen, die durch die

Leistungsbeschreibung und die Kalkulation nicht gedeckt sind. Eine Referenzkalkulation ist das zentrale Instrument, um Reinigung qualitätsorientiert, wirtschaftlich und nachhaltig zu organisieren.

Was spricht für eine Referenzkalkulation?

Wie sinnvoll eine Referenzkalkulation ist, bestätigen auch Erfahrungen von Vergabestellen. Es gibt sechs gute Gründe, die für eine Referenzkalkulation sprechen.

1. Gezielte Budgetierung: In vielen Kommunen und bei anderen öffentlichen Auftraggebern gibt es für bestimmte Leistungsbereiche festgelegte Budgets. Eine solide Referenzkalkulation gewährt eine sichere Budgetierung vor einer Ausschreibung, Auftraggeber minimieren dann eine wesentliche Überschreitung des vorgesehenen Budgets.

2. Realistische Leistungswerte: Durch eine fachlich fundierte Referenzkalkulation werden realistische Leistungswerte ermittelt, die als Referenzwerte in der Ausschreibung mit entsprechender Bewertung veröffentlicht werden können. Diese Referenzwerte zwingen die Auftragnehmer zur Abgabe realistischer Angebote,

Mit e-QSS behalten Sie den Überblick.



Gratis App
e-QSS Demoverision für Ihre Qualitätskontrollen

Besuchen Sie unsere neuen e-QSS-Infotage – deutschlandweit:
11.03.2015 Leverkusen · 22.04.2015 Berlin · 06.05.2015 Frankfurt · 24.06.2015 Essen · 08.07.2015 München · 11.11.2015 Kassel

... und unseren Stand auf der CMS Messe Berlin 22.-25.09.2015



Ihre Einsatzmöglichkeiten

- Gebäudereinigung
- Bettenaufbereitung
- Reinigung Wäsche
- Wartung
- Hygiene/HACCP
- Arbeitsorganisation
- Technik
- Storechecks/Audit
- Sicherheitsdienste
- Hausmeisterdienste

Ihr Nutzen

- Mobile Datenerfassung
- Intuitive Bedienbarkeit
- Mehrsprachig einsetzbar
- Prüfungen, Dokumentationen, Audits
- Schnelle Auswertungen
- Flexible Einsatzmöglichkeiten
- Support und Updates inklusive
- Über 20 Jahre Erfahrung





www.neumann-neumann.com

vermieden werden unwirtschaftliche Angebote, die von unklaren Voraussetzungen ausgehen.

3. Transparentes Preis-Leistungs-Verhältnis: Der Preis der angebotenen Leistung lässt sich mit einer Referenzkalkulation transparent, verständlich und nachvollziehbar dokumentieren. Viele Auftraggeber versuchen aufgrund negativer Erfahrungen, alles in die Ausschreibung aufzunehmen, was irgendwie möglich ist. Oft werden gleiche Leistungen mehrfach mit lediglich anderen Worten beschrieben. Dabei wird übersehen, dass jede einzelne Leistung bei realistischer Kalkulation zu mehr Kosten führt und Leistungen, die nicht eindeutig und branchenüblich beschrieben sind, später zu unnötigen Meinungsverschiedenheiten und Diskussionen führen. Durch die rechtzeitige Referenzkalkulation vor der Veröffentlichung wird es möglich, Leistungen an das Budget anzupassen (s.o.), ohne dass Hygiene oder Optik maßgeblich eingeschränkt werden müssen.

4. Vergaberechtliche Sicherheit durch Schätzung des Auftragsvolumens: Öffentliche Auftraggeber müssen vor der Entscheidung, welche Art des Ausschreibungsverfahrens zu wählen ist, das Auftragsvolumen möglichst realistisch schätzen. Wird der Schwellenwert überschritten, ist eine EU-weite Ausschreibung nach VOL/A im Anwendungsbereich der Richtlinie 2004/18/EG notwendig. Mit Wirkung zum 1. Januar 2014 wurden die Schwellenwerte erhöht und liegen jetzt bei 207.000 Euro für sonstige Liefer- und Dienstleistungsaufträge (geschätzter Netto-Gesamtwert für die Laufzeit des Vertrages bei befristeten Aufträgen mit einer Laufzeit von höchstens 48 Monaten). Eine Änderung erfolgt in der Regel alle zwei Jahre (Vergabeverordnung, § 2 Schwellenwerte der Richtlinien 2004/18/EG). Durch eine fundierte Referenzkalkulation wird vermieden, dass die Ausschreibung bei einer möglichen Überschreitung des eingeplanten Budgets aufgehoben werden muss. In der VOL/A (§ 17 und § 20 EG) heißt es, dass Vergabeverfahren ganz oder bei Vergabe nach Losen auch teilweise aufgehoben werden können, wenn sie kein wirtschaftliches Ergebnis hatten. Wenn etwa die eingehenden und in der 4. Wertungsstufe zu wertenden Angebote 20 bis 30 Prozent über dem geplanten Budgets liegen, darf die Ausschreibung aufgehoben werden.

Aufhebung eines Vergabeverfahrens hat spürbar negative Folgen für den Auftraggeber: Bestehende und bereits gekündigte Verträge müssen verlängert werden, sofern dies nach den bestehenden Verträgen möglich ist und/oder der bisherige Auftragnehmer bereit ist, den Vertrag für die Zeit der Neuausschreibung weiter zu übernehmen. Alternativ muss eine kurzfristige Interimsvergabe unter Beachtung der gesetzlichen Vorgaben durchgeführt werden. Interimsvergaben dürfen eine Vertragslaufzeit von max. einem Jahr nicht überschreiten. Eine neue Ausschreibung ist unmittelbar nach Aufhebung des Vergabeverfahrens vorzubereiten. Dabei müssen die voraussichtlichen Kosten des zu vergebenden Auftrages realistischer eingeschätzt werden als bei der aufgehobenen Ausschreibung. Die Kosten der Interimsvergabe als „Zwischenlösung“ und die Kosten einer erneuten Ausschreibung übersteigen

The advertisement features the KIEHL logo at the top, with the tagline "die saubere Lösung". Below the logo, the headline "Glänzender Schutz!" is written in large red letters. The main text describes "Bestechende Optik und anhaltender Oberflächen-Schutz mit hochwertigen KIEHL-Hightech-Beschichtungen." and encourages users to visit the website or app. A QR code is provided for more information. At the bottom, there are logos for "UMWELT PAKT BAYERN" and "TUV AUSTRIA ZERTIFIZIERT". The background shows a bright, clean interior with large windows.

bei weitem die Kosten, die durch eine fachlich fundierte Referenzkalkulation vor der Ausschreibung entstehen.

5. Überprüfung der Wirtschaftlichkeit: Referenzkalkulationen können zur Überprüfung der Wirtschaftlichkeit des aktuellen Auftrages dienen. Sachverständige des Gebäudereiniger-Handwerks mit entsprechender Erfahrung sind in der Lage, aussagekräftige Vergleiche (z.B. Preise eines langjährigen Dienstleisters mit den aktuell zu erzielenden Marktpreisen) durchzuführen. Das Ergebnis zeigt, ob eine Ausschreibung geeignet ist, bei gleichbleibender Qualität ein wirtschaftlicheres Ergebnis zu erzielen. Zusätzlich können Schwachstellen oder Verbesserungspotenziale aufgezeigt werden.

6. Wertschätzung der Leistung: Die Vorbereitungen zur Referenzkalkulation machen Zusammenhänge deutlich. Die Auseinandersetzung mit der gewünschten oder notwendigen Leistung zeigt Wege auf, die Wirtschaftlichkeit, Ökologie und Wertschätzung für Menschen und Material in Einklang bringen.

Erstellung einer Referenzkalkulation

Zur Erstellung einer fachlich fundierten Referenzkalkulation ist externer Sachverstand fast unerlässlich, da hierfür fundiertes Wissen im Bereich Kalkulation und Leistungswertermittlung im Gebäudereiniger-Handwerk notwendig ist. Sachverständige des Gebäudereiniger-Handwerks beraten zur Ausschreibung von Gebäudereinigungsleistungen. Dies geschieht unter Berücksichtigung der Vielschichtigkeit des Vergaberechts im Allgemeinen und der Komplexität des Gebäudereiniger-Handwerks im Besonderen. Als sinnvoll haben sich diese Schritte hin zu einer Referenzkalkulation erwiesen:

Verwaltung, Büro, Besprechungs- und Konferenzräume, Regieräume								
durchschnittliche Größe in m ²	25,00	2 Tage/Woche						
errechnete Leistung Hartboden	RG	Bü2	Faktor Preisblatt	104 Tage	#DN/0!	pro Raum	#DN/0!	
errechnete Leistung Teppich	RG	Bü2t		104 Tage	#DN/0!	pro Raum	#DN/0!	

Reinigungsgegenstand und auszuführende Tätigkeit	Häufigkeiten (Turnus)	Turnus	Bieterangabe für Durchschnittsraum			Std/Rgg	Std/Jahr
	2 x wö.	pro Jahr	h	m	s	SS:MM:SS	
Hartboden: Feuchtwischen	2	104 Tage				00:00:00	00:00:00
Hartboden: (Vorreinigen durch Feuchtwischen) und zweistufig Nasswischen	1	52 Tage				00:00:00	00:00:00
Fußboden textile Bodenbeläge: Bürstsaugen, sofern geeignet	2	104 Tage				00:00:00	00:00:00
Fußboden textile Bodenbeläge: Fleckentfernung	m1	12 Tage				00:00:00	00:00:00
Stühle, Sitzgelegenheiten, Bänke und Gestelle: feucht reinigen	m1	12 Tage				00:00:00	00:00:00
Telefone: feucht reinigen	1	52 Tage				00:00:00	00:00:00
Tischoberflächen/Schreibtischoberflächen, Mobiliar und Einrichtung unter 1,60 m Höhe, soweit freigeräumt: feucht wischen	1	52 Tage				00:00:00	00:00:00
Mobiliar und Einrichtung über 1,60 m Höhe, soweit freigeräumt: feucht Staub wischen	j2	2 Tage				00:00:00	00:00:00
Papier- und Restmüllbehälter entleeren und entsorgen, mit Beutel versehen	2	104 Tage				00:00:00	00:00:00
Papier- und Restmüllbehälter, innen und außen: nass reinigen	m1	12 Tage				00:00:00	00:00:00
Griffspuren an Türen, Lichtschaltern und Schränken entfernen, Türgriffe komplett abwaschen	2	104 Tage				00:00:00	00:00:00
Wasch- und Ausgussbecken, Fliesen, Spiegel und Armaturen: nass reinigen	2	104 Tage				00:00:00	00:00:00
Handtuch-/Seifenspender bestücken	2	104 Tage				00:00:00	00:00:00
Steckdosen, Kabelkanäle, wenn in Augenhöhe, und Feuerlöscher: feucht reinigen	m1	12 Tage				00:00:00	00:00:00
Fensterbänke inkl. Kabelkanäle, die als Fensterbänke integriert sind, soweit freigeräumt: feucht reinigen	14t	26 Tage				00:00:00	00:00:00
Heizkörper, Sockelleisten und Fußleisten: feucht reinigen	j2	2 Tage				00:00:00	00:00:00
Türen inkl. Türstöcke, Türschilder: feucht reinigen	m1	12 Tage				00:00:00	00:00:00
Spinnweben entfernen und zusätzlich bei Bedarf	m1	12 Tage				00:00:00	00:00:00

Leistungsbeschreibung Büroräume: Beispiel der urheberrechtlich geschützten Zeitwerttabellen des Kompetenztams Gebäudereinigung, die zur Referenzkalkulation und zur Kalkulation der Bieter genutzt werden.	Summe Hartboden	00:00:00
	Summe Teppich	00:00:00

Tabelle: Kompetenztam

1. Objektdaten zusammenstellen und prüfen

- ▶ Sind die vorhandenen Objektdaten aktuell oder gab es seit der letzten Ausschreibung Änderungen, Umbauten, Nutzungsänderungen oder Belagänderungen?
- ▶ Sind die Leistungsbeschreibungen vollständig und aktuell oder sollen Leistungen in Art und Häufigkeit verändert werden?
- ▶ Liegen die vorhandenen Objektdaten in digitaler Form vor, so dass sie in Exceltabellen weiterverarbeitet werden können?
- ▶ Zur möglichen Verbesserung der Dienstleistung: Aufzeichnen von bisherigen Schwierigkeiten, Schwachstellen in der Auftragsausführung, der Reinigungszeit, dem Service, Urlaubs- oder Krankheitsvertretungen, der Abrechnung, der Kostenstellenzuordnung usw.

2. Geeigneten Berater hinzuziehen

- ▶ Auswahl eines öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für das Gebäudereiniger-Handwerk mit entsprechender Erfahrung und Fachwissen im Gebäudereiniger-Handwerk.

- ▶ Besprechung mit allen Beteiligten zur Klärung von unabänderlichen Gegebenheiten, Erwartungen, vorgesehene Reinigungszeiten, Vertragsunterlagen usw.

3. Erstellen einer ersten Kalkulationsdatei

- ▶ Einpflegen der aktuellen Objektdaten in die Kalkulationsdatei.
- ▶ Raumgruppen werden nach den aktuellen Leistungsverzeichnissen und den gewünschten Häufigkeiten erstellt.

4. Objektbesichtigung

- ▶ Überprüfen von Einflüssen auf die Ausführung der Reinigung und der notwendigen Reinigungszeit.
- ▶ Finden möglicher Schwachstellen, die den Ablauf der Leistung unnötig erschweren.

Prüfpunkte bei der Kalkulation der Unterhaltsreinigung:

- ▶ Allgemeiner baulicher Zustand, optischer Eindruck des Gebäudes und einzelner Bereiche, Art und Zustand der Bodenbeläge.

- ▶ Ein- und Ausgänge des Gebäudes (Schmutzfangzonen), Zustand Gebäudezugang außen, Umgebungseinflüsse
- ▶ Nutzung und Frequentierung der Stockwerke, Bereiche.
- ▶ Ausstattung und Überstellung der Flächen
- ▶ Vorhandensein, Lage und Zustand von Reinigungskammern.
- ▶ Zugänglichkeit der verschiedenen Ebenen (Treppen, Aufzug), gibt es Zwischenebenen, die höheren Reinigungsaufwand verursachen?
- ▶ Sind die vorgesehenen Leistungen und Häufigkeiten sinnvoll? Müssen zusätzliche Leistungen berücksichtigt oder andere Leistungen gestrichen werden?
- ▶ Erkenntnisse der Objektbesichtigung werden aufgezeigt, besprochen und notwendige Änderungen festgelegt.

5. Anpassung der Unterlagen/Erstellung der Kalkulationsdatei

- ▶ Leistungsverzeichnisse/Raumgruppen werden entsprechend angepasst.
- ▶ Notwendige, den Anforderungen entsprechende Objektleiter- und/oder Vorarbeiterstunden werden zur Kalkulation festgelegt. In die Kalkulationsdatei wird eine Gemeinkostentabelle (GMK-Tabelle) nach dem aktuellen Muster des Bundesinnungsverbandes eingearbeitet unter Berücksichtigung der Gegebenheiten und Anforderungen des betreffenden Objektes.

- ▶ Die Tabelle wird mit dem Raumbuch und den Leistungswerten der entsprechenden Raumgruppen verknüpft, so dass sich Einzelpreise und der Gesamtpreis ergeben. Die so erarbeitete Referenzkalkulationsdatei ist die Grundlage für die Ausschreibung beziehungsweise für die Kalkulationsdatei, in der Bieter ihre Kalkulation erarbeiten.

Um ein optimales Ergebnis zu erzielen und die bezahlten Leistungen auch zu bekommen, ist eine gute Qualitätssicherung unerlässlich. Der erste Schritt dazu ist es, die verantwortlichen Mitarbeiter über die erwartete Leistung zu informieren und Verständnis für die Leistungen und die erforderliche Qualität zu wecken. Das betrifft zum Beispiel die zuständigen Hausmeister. Sie müssen die geforderten Leistungen kennen und Zeitbudgets für Kommunikation und Kontrolle haben. Durch die Qualitätssicherung können gewünschte und bezahlte Leistungen überprüft werden. Zudem ist es leicht möglich, einzuschätzen, ob die Arbeiten geändert werden müssen oder sogar wegfallen können.

Elisabeth Schönwiese | Kompetenzteam Gebäudereinigung | peter.hartmann@holzmann-medien.de

Kompetenzteam
Gebäudereinigung®

Gewünschte Qualität zum besten Preis

Nilfisk Outdoor Division

The leader in compact outdoor cleaning



Frühlingsaktion 2015

Gepflegte Außenareale jetzt zum Aktionspreis!

- Ideal für den Kehrbetrieb, den Mähensatz und den Winterdienst
- Hervorragende Manövrierfähigkeit durch Knickgelenk
- Hohe Leistung mit 28 PS und permanentem Vierradantrieb
- Schneller Wechsel der Anbaugeräte in weniger als 4 Minuten
- Abnehmbare Kabine: durch geringes Gewicht ideal zur perfekten Rasenbearbeitung

Fragen Sie uns auch nach interessanten Leasingangeboten!

Nilfisk-Egholm
eine Marke der Nilfisk GmbH
Sophienstraße 40
D-38118 Braunschweig

T. +49 (0)531 129 77-0
F. +49 (0)531 129 77-29
info.de@nilfisk-outdoor.com
www.nilfisk-outdoor.de



QR-Code:
Direktlink
Frühlingsaktion 2015.



Nilfisk
Egholm
Rangers at heart