

Gesundheitswesen

Öffentliche Ausschreibungen: Entscheidet nur noch der Preis?

Die Situation macht inzwischen der gesamten Branche zu schaffen: Bei öffentlichen Aufträgen gibt es eine immer stärkere Tendenz zur reinen „Preis-Ausschreibung“. Der Preis ist inzwischen das fast ausschließliche Wertungskriterium für die Vergabe, hinter dem andere, qualitative Aspekte wie Innovationen, Service, Produkt- und Dienstleistungsqualität zunehmend an Wertungsgewicht verlieren. Die Wirtschaftlichkeit eines Angebotes ergibt sich jedoch über mehr Faktoren als nur über den Preis. Gemäß § 25 Abs. 3 VOL/A ist der Zuschlag auf das – unter Berücksichtigung aller Umstände – wirtschaftlichste Angebot zu erteilen. Allerdings scheint für viele Entscheider der Weg, die Wirtschaftlichkeit eines Angebots auch über qualitative Kriterien zu definieren, zu aufwändig zu sein.

Qualitätsaspekte kommen zu kurz

Die Textilservice-Branche muss also ihre Anstrengungen darauf richten, Qualitätsaspekte stärker in den Vordergrund zu rücken und bei den Kunden ein Bewusstsein dafür zu schaffen, dass der niedrigste Preis allein nicht für die größte Wirtschaftlichkeit steht. Denn heute geht es im Textilservice ja keineswegs nur um die Gestellung und Aufbereitung von Textilien. Eine zunehmende Relevanz, gerade bei größeren Kliniken und Klinikverbänden, haben die betriebswirtschaftlichen Dienstleistungen – insbesondere die Kostenoptimierung im Textilbereich durch Verbrauchsmengencontrolling und -steuerung. Krankenhäuser erwarten heutzutage zwar, dass diese Leistungen mit erbracht werden. Sie sind aber häufig nicht bereit, diese entsprechend ihrer Qualität und ihrem Nutzen für die Klinik zu entlohnen. Beahlt wird nur der reine Textilservice. Doch auch die Gesamtkostenoptimierung muss fairerweise die Preisgestaltung beeinflussen. Hier müssen die Textilservice-Unternehmen die Qualität und Wertigkeit ihrer Leistungen und damit auch der einzelnen Teilleistungen überzeugender kommunizieren.

Preisgleitklauseln bei Mehrjahresverträgen erforderlich

Doch noch ist es so, dass öffentliche Krankenhäuser – die zweifellos selbst auch unter hohem Kostendruck stehen – die Bedingungen quasi diktieren können. So werden zum Beispiel bei längeren Vertragslaufzeiten Festpreise über die gesamte Laufzeit von drei oder fünf Jahren verlangt ohne die Möglichkeit für den Textildienstleister, künftige – und zum Zeitpunkt der Angebotskalkulation kaum prognostizierbare – Kostenentwicklungen später weiterberechnen zu können. Preisgleitklauseln können hier für mehr Fairness sorgen, sind derzeit jedoch zum Leidwesen der gesamten Branche kaum durchzusetzen. Auch die immer häufiger geforderten pauschalierten Abrechnungen (Preis je Fall, Preis je Berechnungstag usw.) werden von vielen Auftraggebern als „Flatrate-Vereinbarung“ verstanden, bei der der Dienstleister allein das Risiko der Zielerreichung tragen soll. Wirkliche Budgetregelungen mit Win-Win-Vereinbarungen und Risikoteilung finden sich hingegen sehr selten in den Leistungsverzeichnissen.

Textil-Investkosten werden nicht verdient

Zunehmend verlangen Kliniken auch die Versorgung mit personenbezogener Berufskleidung zu Effektivpreisen (Stückpreisen) statt zu Mietgestellungspreisen. Der Dienstleister muss, als Beispiel, 12 bis 16 Teile pro

Mitarbeiter bereitstellen, abrechnen kann er aber nur diejenigen, die tatsächlich in die Bearbeitung gehen. In den Ausschreibungsunterlagen werden als Kalkulations- und Angebotsgrundlage häufig Bearbeitungsmengen auf Basis eines täglichen Wäscheaustausches ausgeschrieben, der aber fast nie realisiert wird – zum Beispiel, weil Mitarbeiter zu Hause waschen. Der Auftraggeber ist indes nicht bereit, für die ausgeschriebenen Mengen eine Garantie zu übernehmen. Wenn diese dann nicht erreicht werden, ist der Dienstleister häufig nicht einmal in der Lage, die hohen Investitionskosten über die erforderlichen Bearbeitungsmengen zu amortisieren, geschweige denn, an dieser Dienstleistung überhaupt zu verdienen.

Überkapazitäten begünstigen schlechte Vertragskonditionen

Wie soll die Branche reagieren? Der Markt ist weiterhin von Überkapazitäten geprägt, so dass es schwierig ist, Marktmacht auf Seiten der Anbieter aufzubauen. Zum alleinigen Zweck der Kapazitätsauslastung kommt es regelmäßig vor, dass unprofitable Aufträge, die den einen Textildienstleister in die Insolvenz geführt haben, vom nächsten zu den gleichen schlechten Konditionen übernommen werden. Und der Verlustminimierung mithilfe von Löhnen unter Tarif ist durch den Europäischen Gerichtshof Tür und Tor geöffnet. Er hat entschieden, dass die Vergabe öffentlicher Aufträge nicht an die Zahlung von Tariflöhnen gebunden ist. Inwieweit der gesetzliche Mindestlohn nach dem Entsendegesetz hier Abhilfe schaffen kann, lässt sich noch nicht beurteilen. Mit ruinösem Wettbewerb und Lohndumping schadet sich die Branche jedoch vor allem selbst und ihrem Ruf in der Öffentlichkeit.

Heterogener Markt und Einzelkämpfermentalität

Anders als in anderen europäischen Ländern wie Großbritannien, Dänemark oder Schweden ist der deutsche Textilservicemarkt sehr heterogen mit einer Vielzahl von Teilnehmern. Marktübliche und sowohl von Auftraggeber- als auch von Auftragnehmerseite akzeptierte Regelungen, beispielsweise zur Preisanpassung, wie es sie in Österreich und Dänemark gibt, existieren in Deutschland noch nicht. Hierzulande herrscht unter den Unternehmen der Branche – auch bei Themen, die für alle bedeutsam sind – eine Einzelkämpfermentalität vor. Ein gemeinsames Hinwirken auf bessere Marktbedingungen ist noch Zukunftsmusik. Für einige der relevanten Themen gibt es jedoch auch in der Politik Fürsprecher. Der Ministerpräsident von Rheinland-Pfalz Kurt Beck zum Beispiel spricht sich dafür aus, dass Preisgleitklauseln in das öffentliche Vergabewesen aufgenommen werden¹.

Mit einer Stimme sprechen

Die Unternehmen der Textilservicebranche sollten sich zu diesen Forderungen bekennen und gemeinsam darauf hinwirken, dass diese Thematik auch von den öffentlichen Krankenhäusern verstanden wird und künftig Eingang in die Ausschreibungskonditionen findet. Forderungen nach einer leistungsgerechten Abrechnung beispielsweise bei Berufsbekleidung sollten gemeinsam deutlich und einheitlich an die Auftraggeberseite kommuniziert werden.

Autor:

Henrik Hylleberg Luxhøj

Business Development Manager

Berendsen GmbH

¹ Bau Magazin 3 und 4 | 08