EDITORIAL

THOMAS MAYRHOFER

Leitender Redakteur
thomas.mayrhofer@rationell-reinigen.at

BEI AUSSCHREIBUNGEN AUF **FACHLEUTE** VERTRAUEN

Wenn ein Gebäudeverwalter mit seinem externen Dienstleister nicht zufrieden ist, dann macht er meist eine Neuausschreibung auf Basis des bisherigen Leistungsverzeichnises und wundert sich, wenn seine Probleme nicht weniger, sondern mehr werden. Zwar hat der neu beauftragte Dienstleister einen oft mehr oder weniger günstigeren Preis als sein glückloser Vorgänger gemacht, allein das Endergebnis entspricht wieder einmal so gar nicht den Vorstellungen des Auftraggebers, die Beschwerden häufen sich. Jetzt ist guter Rat teuer, eine nochmalige Ausschreibung nach nur wenigen Monaten scheint nicht nur mühsam, sondern auch nicht wirklich eine Problemlösung.

Wirklich verwunderlich ist die geschilderte Problemstellung aus der Praxis nicht. Wer immer weniger bezahlen will, aber gleichzeitig eine Topleistung erwartet, der sollte seinen Standpunkt überdenken und sich fragen, wie das ausgehen soll. Es ist einfach ein Widerspruch in sich, der aber vielen Beteiligten anscheinend gar nicht in den Sinn kommt. Wenn man ein Auto kauft, dann kann man schließlich auch keine Luxuslimousine zum Preis eines Kleinwagens erwarten. Bei der Dienstleistung hingegen soll dieses Prinzip nicht gelten, es wird schon irgendwie gehen. Bei diesem „Wettlauf nach unten" bleiben meistens die Mitarbeiter im Objekt auf der Strecke, auf deren Rücken diese Negativentwicklung ausgetragen wird. Macht es wirklich Sinn, Stundensätze von oft deutlich unter 20 Euro und unrealistische Leistungsangaben zu akzeptieren und gleichzeitig zu ahnen, dass der Dienstleister dann nur an den Stunden verdienen kann, die er gar nicht leistet?

Sicher, jeder Einkäufer muss optimale Preise erzielen, das versteht sich von selbst. Sich aber eine mindere Qualität zu Billigpreisen praktisch schon im Vorfeld einzuhandeln, bringt auf die Dauer keinem der Beteiligten Zufriedenheit, sondern nur Ärger. Wer sich einen externen Berater zur Unterstützung und Moderation seiner Wünsche an die Dienstleister ins Haus holt, der hat nicht nur selbst weniger Arbeit, sondern hoffentlich auch den Ausbruch aus dieser Negativspirale geschafft – wie Sie in unserem Interview auf Seite 2 lesen können. Langfristige Partnerschaften sind unterm Strich meist die beste Lösung, die viel Zeit und Ärger spart.

Ihr Österreich-Redakteur
Thomas Mayrhofer

Bild: privat

INHALT

ÖSTERREICH

1 **Editorial**
Bei Ausschreibungen auf Fachleute vertrauen

2 **Ausschreibungen vom Experten**
Den Rotstift ansetzen

4 **Breitwieser Stone World**
Stein auf Stein

6 **Meisterfeier 2019 in Wien**
Die meisten Meister

7 **Gelebter Umweltschutz**
Strom vom Dach

8 **Landesinnung NÖ**
Warnung vor Gewerbeüberschreitungen

Fortbildung für Schädlingsbekämpfer
Workshop, Training und Unterweisung

9 **Holzterrassen reinigen und sanieren**
Wartung bringt Schönheit

10 **Green-Effective Academy**
Neue Zertifizierung erhalten

Kärntner Faschingsausklang
Viel Prominenz beim Heringsschmaus

11 **Desinfektion im Verkehrswesen**
Kaltverneblung als einzige Lösung

12 **WWF Earth Hour**
Warum ging am 30. März das Licht aus?

Studie zur Gebäudereinigung
Preisdruck verringert, Markt wächst

13 **Gesunde Küche für Logistikspezialisten**
Angenehmes Arbeitsumfeld schaffen

14 **Studie zu gewerblichen Reinigungsmaschinen**
Qualität ist Trumpf

Studie zu Reinigungstrolleys
Bedarf steigt

15 **Wartung und Inspektion von Schutzkleidung**
Funktionen sicherstellen

16 **Impressum**