

## **Erläuterung des Umsetzungskonzeptes**

Aufgrund von negativen Erfahrungen auf Basis von Vergaben, die ausschließlich auf dem Prinzip des Preises aufbauen, hat man nach einer Variante gesucht, wie auch einen nicht mit der Materie bekannten Entscheider über die Vergabe von Leistungen diese nachvollziehbarer dargestellt werden, und somit mehr Entscheidungssicherheit hergestellt wird.

Das Umsetzungskonzept beginnt damit, dass der potenzielle Auftragnehmer beschreibt, was geschieht, wenn er den Zuschlag erhält. Es wird dargestellt, wann der neue Auftraggeber sich die neu beauftragten Objekte detailliert anschaut. Im besten Fall gibt er eine Aussage zum vorgefundenen Zustand der Objekte in Bezug auf die Reinigungsqualität ab. Diese Begehungen finden in der Regel 3 bis 4 Wochen vor Übernahme des Auftrags statt. Der Auftraggeber hat die Möglichkeit mit dem aktuellen Auftragnehmer diese Dinge bis zum Vertragsende zu regeln.

Das Konzept muss Aussagen über die Personalbeschaffung und strukturelle Organisation der Übernahme der Leistungen enthalten. Dies wäre unter anderem Beschaffung von Geräten wie Fahrautomaten für größere Freiflächen oder Flure in Objekten. Eine Aussage zur Personalbeschaffung, was passiert bei Krankheit oder Urlaub von bestehenden Personal und wie wird die Vertretung derer sichergestellt.

Der Umgang mit Reklamationen und wie oft wird das Objekt übergeordnet durch Objektleiter betreut. Ein solches Konzept beschreibt praktisch die Ablauforganisation und geplante Umsetzung der beauftragten Leistung.

Kritiker können jetzt zu Recht sagen, Papier ist geduldig und ich beauftrage eine Leistung und der Auftraggeber muss das erfüllen.

Dies muss man abweisen, denn der Markt ist hier heute anders gestrickt. Firmen bevorzugen Auftraggeber die sich dem Thema stellen und nehmen erfreut zur Kenntnis und bieten an. Weiterhin enthält das Umsetzungskonzept immer die Maßgabe, den für den Auftraggeber zuständigen Objektleiter (Betreuer und erster Ansprechpartner des Auftraggebers) verpflichtend zu benennen mit Referenzkunden. Diese befinden sich damit immer in der Region des Auftraggebers und er kann hier das was im Konzept dargestellt wird, bei den vorhandenen Auftraggebern nachfragen.

Damit kann das Konzept verifiziert werden und zur Entscheidungssicherheit massiv beitragen. Dieser Weg wurde auch von der Gemeinde Zeuthen gewählt.

gez. Nachtigall

Gebäudemanagement Nachtigall