



Foto: ©svl861/Adobe Stock

## **Die A1-Brücke bei Leverkusen – eine Parabel für öffentliche Ausschreibungen nach dem Billigst-Prinzip – auch im Bereich der Sicherheitsdienstleistungen**

– Verfasser: *Silvia Körnich* –

**Bereits bei der Überschrift wird sich der Leser möglicherweise wundern, was eine sanierungsbedürftige Brücke in Leverkusen mit dem Thema öffentlichen Ausschreibungen im Bereich der Sicherheitsdienstleistungen zu hat...**

Der eine oder andere hatte vor einiger Zeit vielleicht der Presse das Desaster rund um die Erneuerung einer der in Deutschland wichtigsten Autobahnbrücken, der A-1-Brücke bei Leverkusen über den Rhein, entnommen. Der Neubau wird nicht nur deutlich teuer als geplant, er wird sich um mindestens zwei weitere Jahre bis Ende 2023 verzögern. Bis zur Fertigstellung beider Brückenteile dürfte es 2028 werden – 14 Jahre nach Brückensperrung für den Schwerlastverkehr und der nur im Schrittempo möglichen Passierbarkeit für Pkws aufgrund der langen Staus.

Der Hintergrund: Den Zuschlag für den Bau hat eine Firma bekommen, die bei der Ausschreibung zum niedrigsten Preis angeboten hatte. Aus Kostengründen wurde billiger und qualitativ schlecht verarbeiteter Stahl aus China verwendet.

Die Brücke steht heute symbolisch nicht nur für den maroden Zustand deutscher Verkehrsinfrastruktur, sondern auch für eine völlig verfehlt Vergabepaxis öffentlicher Aufträge und damit dem Sparen am falschen Ende.

Kritische Stimmen aus der Baubranche fordern, Ausschreibungs- und Vergabestandards dringend zu überarbeiten, die Bund, Land und Kommunen derzeit dazu nötigt, den billigsten Anbieter bei öffentlichen Ausschreibungen zu wählen. Der Preis alleine sei kein gutes Auswahlkriterium, der Qualitätsaspekt müsse wieder an Bedeutung gewinnen. Natürlich möchte man sich als Auftraggeber nicht das Verschwenden von Steuermitteln vorwerfen lassen. Die Vergabe der Aufträge soll zwar transparent erfolgen und nach Möglichkeit soll das günstigste (billigste) An-

gebot zum Zug kommen, andererseits soll die beauftragte Leistung dann auch noch im besten Falle gut sein. Das Dilemma könnte nicht deutlicher sein.

### **Und wo ist nun die Brücke zur Sicherheitsdienstleistung zu schlagen?**

Auch bei der Vergabepaxis in der Sicherheitsbranche sind viele Parallelen zum obigen „Brückenbeispiel“ zu finden.

Das Billigstprinzip wird in den meisten Fällen auch beim Einkauf von Sicherheitsdienstleistungen angewendet: Bei Ausschreibungen durch öffentliche Bereiche ist vielfach der Preis noch immer das einzig relevante Unterscheidungsmerkmal und wird mit 100 Prozent gewichtet (der Vollständigkeit halber ist noch anzufügen, dass diese Vorgehensweise in der freien Wirtschaft leider ebenso häufig anzutreffen ist). Derartige Vorgaben begründen somit den immensen Preisdruck in der Sicherheitsbranche. Der Zuschlag für das günstigste Angebot führt meist zu mangelhaften Resultaten in der Dienstleistungsqualität. Die Preisbildung bei der Gewichtung in der Ausschreibung sowie die Anwendung des Billigstprinzips beim Dienstleistungseinkauf können durchaus als zentrale Hürden einer adäquaten Qualität in der Dienstleistungserbringung angesehen werden.

Das Resultat: Der Auftraggeber muss ggf. nachjustieren, was i.d.R. mit weiteren Kosten einhergeht.

Der Auftragnehmer steckt jedoch in einem Dilemma: Schon aus Kostengesichtspunkten bezieht er nur mindestqualifizierte Sicherheitsmitarbeiter nach §34a GewO in sein Angebot ein.; die schwierige Personalrekrutierung, einhergehend mit noch immer fehlender gesellschaftlicher Anerkennung des Berufes – trotz der neuen Einordnung als systemrelevant – sowie hohen Stundenbelastungen bei nur mäßiger Bezahlung machen es keinesfalls leichter, qualifiziertes Personal zu finden.

Anlässlich einer Bestbieter-Tagung vor vielen Jahren stellte schon Manfred Buhl als damaliger Vizepräsident des BDSW heraus, dass Sicherheit nicht das Kerngeschäft des Auftraggebers sei, sie aber dennoch minutiös und sehr detailliert Sicherheitsdienstleistungen definierten und darüber hinaus den Einkauf der Sicherheitsdienstleistung als ‚Schraubenkauf‘ perfektioniert hätten. Und für die Auftragnehmer konstatierte er, dass Sicherheit zwar ihre Kernkompetenz sei, sie aber dennoch nur das machten, was der Kunde detailliert vorgebe.

### **Die Öffentliche Hand muss daher umdenken!**

Warum kann nicht die DIN 77200 mit bei der Ausschreibung als Vorgabe mit einbezogen werden? Sie gibt Qualitätskriterien für die Vergabe von Sicherheitsdienstleistungen durch öffentliche und private Auftraggeber bzw. Nachfrager vor.

Die Bedeutung der privatwirtschaftlichen Sicherheit muss zukünftig deutlicher hervorgehoben werden, um sie als eine der Stützen der inneren Sicherheit zu etablieren. Die Sicherheitsmitarbeiter müssen eine bessere Ausbildung erfahren und damit eine höhere Qualifikation erreichen. Damit lässt sich auch leichter die Forderung nach einer adäquateren Vergütung verbinden.

Die öffentliche Hand kann mit dem Überdenken der bisherigen Bewertungskriterien für die Auftragsvergabe durchaus ihren Beitrag dazu leisten.

### **Das wirtschaftlichste Angebot ist nicht zwangsläufig das billigste ... Es geht um das Preis-Leistungs-Verhältnis!**