

reinigung aktuell

Oktober 2014 | € 2,50

MATTEN

DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT

WC-HYGIENE

DER DIGITALE WASCHRAUM



Soll das so sein?

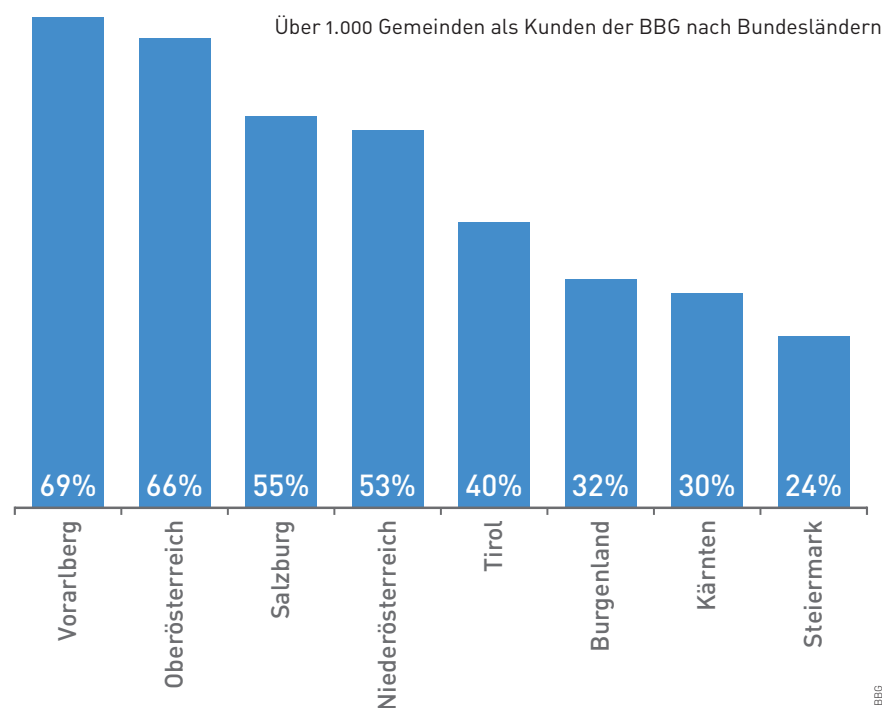
Zwischen guter Vergabe und bedrohlicher Größe

(NUR) EINER FÜR ALLE?

Die Marktmacht der Bundesbeschaffungsgesellschaft (BBG) im Bereich öffentlicher Ausschreibungen wird auch als Gefahr für die regionale Nahversorgerstruktur wahrgenommen. **TEXT HANSJÖRG PREIMS**

Im Jahr 2001 durch die Verabschiedung des BB-GmbH-Gesetzes gegründet, war es anfänglich die ausschließliche Aufgabe der Bundesbeschaffungsgesellschaft (BBG), die Einkäufe für den Bund zu bündeln und zu optimieren. Doch seit 2006 darf die BBG per Gesetz auch für alle anderen öffentlichen Auftraggeber tätig sein – für die Länder und Gemeinden, aber auch für den Gesundheitsbereich, die ausgegliederten Unternehmen und die Universitäten (die in vielen Bereichen auch den Ländern oder Gemeinden zugeordnet werden). „Das sind die fünf Themengebiete, mit denen wir uns systematisch befassen, und wir finden es gut, in diesen Zielgruppen zu denken“, sagt BBG-Geschäftsführer Hannes Hofer.

Mit der Ausweitung ihrer Einkaufstätigkeiten auf diesen fakultativen Kundenbereich stößt die BBG aber – zumindest in der Reinigungsbranche – nicht nur auf ungeteilte Freude. So sieht mancher Marktteilnehmer etwa einen Widerspruch und entsprechenden Aufklärungsbedarf darin, dass die BBG einerseits zwingend für den Bund und auf freiwilliger Basis eben auch für die anderen Gebietskörperschaften Geld einsparen soll, dass andererseits aber im BB-GmbH-Gesetz auch steht, es solle auf Kleinstbetriebe und die Nahversorgungsstruktur Bedacht genommen werden. Die konkrete Frage, die sich dabei manche stellen: Ist die Nahversorgerstruktur nicht



gerade dadurch gefährdet, dass Kommunen bei der Beschaffung sich nicht mehr „lokal“, sondern der BBG bedienen können? Würden also nicht gerade dadurch kleinere regionale Anbieter an bestimmte Aufträge gar nicht mehr herankommen? Man stellt mithin auch in Frage, ob die Kommunen wirklich so frei in ihrer Beschaffungsentscheidung seien, sprich: ob sie aufgrund ihrer durchwegs prekären finanziellen Situation überhaupt eine andere Wahl hätten, als die Einkaufsvorteile der BBG zu nutzen. Kritische Stimmen

in der Reinigungsbranche zu Nachfragemacht der BBG wollen jedenfalls nicht verstummen, von einer „Riesenkrake“ ist auch schon mal die Rede, die im Bereich Beschaffung in Österreich fast nichts übrig lasse.

DIE BBG WILL „FÜR ALLE ÖFFENTLICHEN AUFTRAGGEBER TÄTIG SEIN“

Dem setzt Hannes Hofer am Beispiel „Einkauf von Hygienepapier“ einer Ge-

DIE NEUE SICHERHEITSFLASCHE!

meinde wie etwa dem Tourismusort Obertauern entgegen: „Das Gemeindeamt und die Schule können als öffentliche Auftraggeber über BBG Verträge einkaufen, alle anderen Kunden des regionalen Hygienepapierbieters, also Tourismusbetriebe und Privathaushalte, können die BBG-Dienstleistung nicht nutzen.“ Damit sehe er hier die Nahversorgung durch die BBG nicht gefährdet. „Im Bereich der öffentlichen Auftraggeber *sollte* aber auch gar niemand überbleiben“, so Hofer, „wir wollen für alle tätig sein – ich betone nochmals: für öffentliche Auftraggeber.“ Und wenn hier der Begriff Krake gefallen sei, müsse er umgekehrt doch sagen: „Im ganzen Land wird permanent darüber nachgedacht, wo die öffentliche Verwaltung sparen, wie sie effizienter sein kann. Die drei Begriffe, die das Haushaltsrecht hier verwendet, heißen: wirkungsorientiert, effizient und transparent. Und in diesem Sinne sind wir überzeugt, dass durch einen professionellen Einkauf die Verwaltung sich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren kann.“ Wobei der ganz wesentliche Unterschied zwischen dem Bund und den anderen BBG-Kunden eben sei: „Die Ministerien *müssen* uns als Dienstleister nutzen, alle anderen Gebietskörperschaften *können*.“ Das, meint Hofer, sei doch die optimale Lösung, denn die demokratisch legitimierte politische Führung der jeweiligen Gebietskörperschaften könne selbst entscheiden, ob die Dienstleistung der BBG für sie passend und auch politisch adäquat sei oder nicht – „und wenn sie sich für uns entscheiden, erheben wir für uns natürlich auch den Anspruch, die beste Qualität zum besten Preis anzubieten.“ Wenn man hingegen in der Region lieber einen anderen, vielleicht teureren Dienstleister haben wolle, müsse es die regionale politische Führung eben auch verantworten, „dass sie mehr Steuergeld ausgibt, als vielleicht notwen-

dig wäre.“ Wobei die BBG nicht nur konkret die Einkaufsdienstleistung anbiete, „sondern wir haben“, so Hofer weiter, „auch eine Benchmarking-Funktion, das heißt, man kann in der Region sich ansehen, wie viel ein Einkauf über die BBG kostet, und dann darüber nachdenken, ob man es – vielleicht für ein paar Prozent mehr – nicht doch lieber in der Region einkauft.“ Dieser Vergleich sei erst durch die Transparenz, die die BBG gewährleiste, möglich.

GRÖSSTER EINKÄUFER IN ÖSTERREICH IST DIE STADT WIEN

So kann Hofer denn auch nicht nachvollziehen, wenn der BBG die Position eines quasi konkurrenzlosen Vergabe-Oligopolisten zugeschrieben wird: „Die Konkurrenz sind natürlich immer die ausschreibenden Stellen selber. Diese überlegen, ob sie – zum Beispiel als Land Oberösterreich – für die Landeseinrichtung eine eigene Ausschreibung machen oder sich eines externen Dienstleisters bedienen. Wobei allein das Vergaberecht betreffend auch einschlägig spezialisierte Anwälte eine Dienststelle vergaberechtlich beraten können.“ In der Kombination aus Fachberatung – jemandem, der sich im Reinigungsgewerbe auskennt – und Vergaberechtskompetenz steht Hofer aber durchaus dazu, „dass es keine Konkurrenz zur BBG gibt.“ Beziehungsweise nur punktuell: „Zum Beispiel die GemNova, eine über den Gemeindeverbund in Tirol organisierte Einkaufsorganisation, die ganz spezifisch manche Themen aufgreift und selber ausschreibt. Auch in Vorarlberg gibt es einen eigenen Ausschreibungsdienst. Aber das ist in der Dimension nicht vergleichbar mit der BBG, diese Organisationen haben nur einen kleinen Bruchteil von unserem Einkaufsvolumen, das jährlich insgesamt rd. 1,2 Milliarden Eu-

Cradle to Cradle® is a registered trademark of McDonough Braungart Design Chemistry LLC (MBDC). Cradle to Cradle Certified™ is a certification mark licensed exclusively for the Cradle to Cradle Products Innovation Institute™ (C2PII).



**Made by
Werner & Mertz Professional!**

Die innovative Flasche überzeugt durch eine Reihe von Marktneuheiten und zahlreiche Vorteile für den Kunden, wie z.B.:

- hohe Effizienz durch zuverlässige Dosierung mittels Umkehr-Skalierung
- Platzersparnis aufgrund der rechteckigen Form und dadurch optimierte Logistik
- Anwendersicherheit durch farbkodierte, tropffreie Verschlüsse, Griffnoppen und Leporello-Etiketten mit 29 Sprachen



Weitere Informationen auf www.wmprof-news.com

Werner & Mertz Professional Vertriebs GmbH
A 5400 Hallein | Neualmerstraße 13
Tel +43/6245/872 86-0
info@tana.at | www.tana.at





BBG-Geschäftsführer Hannes Hofer: „Wenn man in der Region lieber einen anderen, vielleicht teureren Dienstleister haben will, muss es die regionale politische Führung eben auch verantworten, dass sie mehr Steuergeld ausgibt, als vielleicht notwendig wäre.“

ro beträgt“, sagt Hofer. Wobei der größte Einkäufer in Österreich die Stadt Wien sei – mit jährlich rund fünf Milliarden Einkaufsvolumen. Im Verhältnis dazu relativiere sich also die angebliche Dominanz der BBG: „Wir bieten zwar großflächig unsere Dienstleistung an, aber die Konzentration ist in Wahrheit in Wien.“ Zwar kaufe die Gemeinde Wien manches auch über die BBG ein, er, Hofer, verstehe aber, dass man bei einem so großen Einkaufsvolumen und der entsprechend starken Nachfragemacht die Vorteile, die dadurch entstünden, nutze und daher wenig Interesse an einer anderen Einkaufseinrichtung habe. „Es sind uns hier gemeinsam aber auch einige Erfolge gelungen. Zum Beispiel die Reinigungsausschreibung für das AKH. In einzelnen Bereichen arbeiten wir also doch sehr gut zusammen.“

ÜBER 1.000 GEMEINDEN SIND KUNDEN DER BBG

Umso größerer Beliebtheit scheint sich das Dienstleistungsangebot der BBG im übrigen Österreich zu erfreuen. Mittler-

weile sind es 56 Prozent Nicht-Bundeseinstellen, die über die BBG einkaufen. Davon sind über 1.000 Gemeinden Kunden der BBG. „Und darauf sind wir auch sehr stolz“, sagt Hofer, „denn es zeigt – wenn man eine gute Dienstleistung anbietet, kann man sogar mit dem Beinamen ‚Bundes...‘ über die Grenzen der Gebietskörperschaften hinweg erfolgreich tätig werden.“ Er kenne keine einzige andere österreichische Verwaltungsinstitution, der das gelinge. In der eigens für die Zielgruppe Kommunen konzipierten Broschüre „Beschaffung Austria Kommunal“ lässt die BBG denn auch eine Reihe von Bürgermeisterinnen und Bürgermeister als Testimonials für die gute Zusammenarbeit auftreten. Von Reinigung aktuell ebenfalls gefragt, ob dadurch nicht die Nahversorgerstruktur in der Region gefährdet sei, antwortete von diesen Gemeindevorstehern nur die Bürgermeisterin von St. Valentin (NÖ), Kerstin Suchan-Mayr: „Wir nutzen die Angebote der BBG hauptsächlich bei größeren Anschaffungen und bei Produkten, die im Ort nicht angeboten werden.“ Es sei natürlich praktisch und oftmals preislich besser, über die BBG einzukaufen, und die biete hauptsächlich heimische, spricht: österreichische Produkte an. Die Angebote der BBG würden aber auch helfen, Preisvergleiche zu machen, was hin und wieder sicher Sinn mache, sagt Suchan-Mayr. Denn wenn Produkte in der Region oder in der eigenen Gemeinde zu erwerben seien, „sollten die Vorteile wie Arbeitsplätze vor Ort, Kommunalsteuereinnahmen, der Servicefaktor von heimischen Betrieben und Vermeidung langer Verkehrswege und dementsprechende CO₂-Einsparung vorrangig in die Kaufentscheidung einfließen.“

Auch Daniel Kosak, Leiter Presse & Kommunikation des Österreichischer Gemeindebundes, sagt: „Wir empfehlen

den Gemeinden, nur das über die BBG zu beschaffen, was am lokalen bzw. regionalen Markt nicht erhältlich ist, und wir haben auch den Eindruck, dass das insgesamt ganz gut funktioniert – von einigen Ausnahmen abgesehen.“ Dort aber, wo es regional kein Angebot gebe, sei die Inanspruchnahme der BBG „sicherlich eine gute Option“. Gemeinden hätten eben die Verpflichtung, möglichst kostengünstig zu beschaffen, insofern bewerte der Gemeindebund die Angebote der BBG grundsätzlich als positiv. Und: „Wir unterstützen auch kombinierte Systeme wie etwa die Beschaffung bei der BBG, die Wartung aber regional – auf solche Dinge drängen wir auch in der Partnerschaft mit der BBG.“ Zu erwähnen sei in diesem Zusammenhang auch, dass Bauaufträge und Dienstleistungen in der Regel auch ausschließlich auf der lokalen Ebene blieben, so Kosak.

STANDARDPRODUKT VERSUS INDIVIDUALITÄT?

Was die Masse angeht, mache die BBG ihre Sache gut und professionell, sagt auch Christian Höger, er sei aber der Meinung: „Wenn man auf individuelle Themen oder Situationen eingehen möchte, wird es mit einem massenfähigen Instrument schwierig. Das heißt, wer ein Standardprodukt haben möchte, wird bei der BBG gut aufgehoben sein, wer aber Individualität, Verständnis oder Zielorientierung haben möchte, wird sich wahrscheinlich nach Alternativen umschauen.“ Es sei also immer die Frage, worauf der Kunde Wert lege und was er möchte. Höger, Gebäudereinigungsmeister und allg. beideter und gerichtlich zertifizierter Sachverständiger, hat sich mit der von ihm gegründeten Clarus Ausschreibungen spezialisiert – nicht zuletzt deshalb, weil



Christian Höger, GF Clarus Ausschreibungen GmbH: „Wer ein Standardprodukt haben möchte, wird bei der BBG gut aufgehoben sein, wer aber Individualität, Verständnis oder Zielorientierung haben möchte, wird sich wahrscheinlich nach Alternativen umschauen.“

er, wie er sagt, in zahlreichen Gesprächen mit Auftraggebern auch von einiger Unzufriedenheit mit der BBG gehört habe. „Wenn man zum Beispiel mit dem Facility Management von öffentlichen Institutionen spricht, die über die BBG ausschreiben können, aber nicht müssen, dann hört man häufig durch, dass die BBG nur Standardlösungen habe und auch nicht am günstigsten sei“, so Höger, deshalb suche man nach Alternativen, die den juristischen und den fachlichen Bereich einer Ausschreibung abdeckten. Und er spüre auch, dass sein Volumen immer größer und stärker werde. Auch im Zuge seiner Sachverständigen-Tätigkeit sehe er immer wieder, dass hier im Beschreiben von Dienstleistungen und im Detail einiges im Argen liege, dass Auftraggeber und Auftragnehmer nicht vom Gleichen reden würden, dass hier also nicht die Klarheit herrsche, die notwendig wäre. Eine professionelle Ausschreibung müsse Klarheit für Auftraggeber, Auftragnehmer UND ausführende Reinigungskraft bringen, so Höger, das Geheimnis liege in vielen kleinen und großen Details, die nur

nach einer eingehenden und individuellen Auftragsklärung auftauchen, und das auch nur dann, wenn man sie sehe. Zumal im Dienstleistungsbereich müsse man, um Kosten einzusparen, die jeweiligen Konzepte individuell anpassen. „Und die Erfahrung zeigt, dass mein Einsatz dem Auftraggeber im ersten Jahr mindestens das Doppelte von dem einspart, was meine Dienstleistung kostet.“ Das sei hinsichtlich des Ergebnisses eine messbare Größe, und daran könne der Kunde auch seinen Berater messen, sagt Höger, der nach eigenen Angaben ein Netzwerk von bis zu 15 selbstständigen, seit mindestens 20 Jahren in ihrem jeweiligen Gewerk tätigen Unternehmern aufgebaut hat und damit die Themen Gebäudereinigung, Sicherheitstechnik und –dienstleistung, technisches Facility Management und Betriebsküche/Catering abdeckt sowie alles, was mit Übersiedelungen und mit der Infrastruktur eines Hauses zu tun hat. Dieses Netzwerk umfasse auch Spezialisten wie einen Kommunikationsprofi, einen Statistiker und einen technischen Mathematiker, „auch Qualitätssicherung ist ein Thema für uns“, so Höger. Wenn ein Reinigungsanliegen an ihn herangetragen werde, diskutiere man es in der

Expertengruppe, wobei jeder das Thema des Kunden aus einer anderen Perspektive beleuchte. Und das, worauf man sich schlussendlich einigen werde, werde dann dem Kunden als Lösung angeboten. „Das bietet derzeit meines Wissens kein anderer“, sagt Höger.

KRITIK AM MARKTFÜHRER DURCHWEGS NUR HINTER VORGEHALTENER HAND

Högers kritische Betrachtung der BBG bezieht sich also weniger auf ihre Marktmacht – der Markt, sagt er, regle sich hier von selber – als vielmehr darauf, dass man mit einem massentauglichen Instrument individuellen Bedürfnissen nicht hinreichend gerecht werden könne. Bei der BBG dagegen sieht man das ganz

gcm service group®
business solutions

**WIR SORGEN FÜR
IHR HAUS
ALS WÄR'S
UNSER EIGENES**

www.gcm.at

WAS WIR UNTERNEHMEN,
DIENT IHREM UNTERNEHMEN

24 / 7 0800 700 740

anders. Geschäftsführer Hofer: „Unser großer Vorteil im Reinigungsbereich ist, dass wir einen einheitlichen Prozess bieten, unser Ausschreibungsprozess ist für alle unsere Lieferanten in den vielen Hunderten Losen, die wir in Österreich haben, immer der gleiche. Das ist ein Prozessvorteil, den wir bieten.“ Und denen, die – bezeichnenderweise nur hinter vorgehaltener Hand – der BBG ein fragwürdiges Umgehen mit ihrer Nachfragemacht vorwerfen, möchte Hofer ausrichten: „Wenn es in der Reinigungsbranche angeblich Stimmen gibt, wonach die BBG ihre Marktmacht ausnütze, dann möchte ich doch auch betonen, dass uns der Dialog mit der Branche sehr wichtig ist. Und wenn man sich andererseits nicht traut, offen mit uns zu reden, dann finde ich das nicht gut.“ Die BBG mache jedenfalls nach jeder Ausschreibung eine anonyme Bieterbefragung bzw. frage die Branche, wie man diese Ausschreibung erlebt habe. „Dafür gibt es einen systematisierten Fragebogen, den wir auswerten und aufgrund dessen wir dann schauen, wo wir noch besser werden können. Da ist auch Platz für offene Antworten, und wir machen das bewusst nicht über uns, sondern wir haben das KDZ, das Kommunale Dienstleistungszentrum, beauftragt, diese Befragungen anonymisiert für uns durchzuführen“, so Hofer. Es sei der BBG also nicht egal, wie es der Branche gehe, „sondern wir wollen systematisch auch Rückmeldungen bekommen.“

DIE KMU-STRATEGIE DER BBG

Weiters verweist Hofer darauf, „dass wir – auf unserer Homepage nachlesbar – eine KMU-Strategie haben, die sich an drei Leitlinien orientiert: Erstens wollen wir es den KMUs ermöglichen, sich bei Ausschreibungen zu beteiligen, zweitens wollen wir den administrativen Aufwand

für Angebote systematisch reduzieren, und drittens wollen wir aktive Kommunikation betreiben, um das Vertrauen bei den Unternehmen aufzubauen.“ Und für acht KMU-Beschaffungsgruppen habe man exakt definiert, wie man im Ausschreibungsprozess damit umgehe. Der erste Prozessschritt laute: Umkehr der Beweislast, „das heißt, wir müssen bei jeder Ausschreibung, die nicht in Form von regionalen Losen erfolgt, definieren und begründen, warum wir das so machen. Dann werde eine Nachfrageanalyse und eine Angebotsanalyse durchgeführt: „In der Nachfrageanalyse“, erklärt Hofer, „geht es um die Frage, wo die Dienststelle ist, die wir beliefern. Beispiel Hygienepapier. Hat unser Kunde beispielsweise ein Zentrallager an einer Stelle, wo sie das Hygienepapier einkauft. Da werden wir doch nicht 36 Lieferanten in Österreich organisieren, die dann dieses eine Zentrallager beliefern!“ Das nächste sei die Angebotsanalyse – Beispiel Fernreisen: „Wenn wir einen Anbieter von Flügen nach Brüssel brauchen, schauen wir einmal, wer das anbietet. Und wenn wir dann feststellen, dass das drei Anbieter sind, die alle zum gleichen Großkonzern gehören, macht es keinen Sinn, drei Teillöse auszuschreiben.“ Das Dritte sei die Nahversorgerprüfung, wo man überlege und auch begründen müsse, welche Auswirkung eine Ausschreibung auf die Nahversorgung haben würde. „Und da schauen wir uns an, wie hoch der Anteil der öffentlichen Hand in der Region ist, wo wir einkaufen“, sagt Hofer. Insgesamt seien es fünf systematische Schritte, „die wir jedesmal durchgehen und dokumentieren.“ Aber auch bei allem anderen, was nicht in die acht KMU-Beschaffungsgruppen falle, werde jedesmal das Thema KMU mit berücksichtigt. „Wir haben das in jedem Ausschreibungsprozess als Prozessschritt vorgesehen“, betont Hofer abschließend.

VORHANG ZU UND ALLE FRAGEN OFFEN*

Die Bundesbeschaffungsgesellschaft (BBG) steht im Eigentum der Republik, also im Eigentum von uns allen. Wir alle sind die Eigentümer der BBG, UNSER Aufsichtsrat wird in UNSEREM Namen durch das Bundesministerium für Finanzen ausgeübt. Wir als Eigentümer haben dem Aufsichtsrat folgende Fragen gestellt. Beurteilen Sie selbst, wie umfangreich diese Antworten sind und vor allem wie offen.

REINIGUNG AKTUELL: *Vorsitzender des Aufsichtsrats der BBG ist derzeit Mag. Dr. Gerhard Popp, BMF, Stv. Vorsitzender ist Dipl.-Ing. Johann Marihart, Agrana Beteiligungs AG? Sind noch andere Personen oder Institutionen oder Gremien in der Rolle des Eigentümerversprechers involviert?*

BMF: Entsprechend den Bestimmungen des BB-GmbH-Gesetzes besteht der Aufsichtsrat aus vier vom Bundesminister für Finanzen bestellten Mitgliedern, die für diese Funktion über eine hohe fachliche Qualifikation verfügen. Darüber hinaus ist in beratender Funktion ein Nutzerbeirat eingerichtet, dem Vertreter sämtlicher Bun-

desministerien und der obersten Organe angehören.

REINIGUNG AKTUELL: **Laut BB-GmbH-Gesetz ist das Ziel der BBG die Optimierung des Einkaufs des Bundes. Ist dies das einzige Ziel oder gibt es noch andere? Bitte um Erläuterung.**

BMF: Gemäß BBG § 2 Abs. 1 BB-GMBH-Gesetz ist es die Aufgabe der BBG durch ökonomisch und sinnvolle Volumens- und Bedarfsbündelungen die Einkaufsbedingungen des Bundes nach wirtschaftlichen und qualitativen Kriterien zu gestalten. Dabei hat die BBG laut Gesetz die Interessen der Klein- und Mittelbetriebe und die regionale Versorgungsstruktur zu berücksichtigen.

REINIGUNG AKTUELL: **Laut BB-GmbH-Gesetz hatte die erste Geschäftsführung ein Unternehmenskonzept zu erstellen. Da die BBG über das BMF im öffentlichen Eigentum steht und auch keine Konkurrenz hat, bitte um Übermittlung dieses Konzepts bzw. um Erläuterung der zentralen Inhalte.**

BMF: Leider können wir Ihnen diese Informationen nicht übermitteln – da eine Weitergabe an Dritte eine Verletzung von Betriebs- und Geschäftsgeheimnissen darstellt.

REINIGUNG AKTUELL: **Laut BB-GmbH-Gesetz soll die BBG auch auf Kleinstbetriebe und die Nahversorgungsstruktur Bedacht nehmen. Wie ist das mit der ständigen Ausweitung der BBG-Tätigkeit auf Länder und Gemeinden zu vereinbaren? Werden nicht – wie viele Betriebe berichten – gerade durch diese Expansion bzw. „Konkurrenz“ die regionalen Kleinstbetriebe und die Nahversorgungsstruktur einschränkt?**

BMF: Gemäß § 3 Abs. 3 BB-GmbH-Gesetz ist die BBG berechtigt, (neben

anderen öffentlichen Auftraggebern) auch für Länder und Gemeinden Vergabeverfahren durchzuführen. Länder und Gemeinden können somit - im Gegensatz zum Bund - die Dienstleistungen der BBG freiwillig nutzen; die konkreten Beschaffungsentscheidungen werden damit von diesen Gebietskörperschaften getroffen.

REINIGUNG AKTUELL: **In den GF-Verträgen der beiden BBG-Geschäftsführer ist eine umsatzabhängige Erfolgskomponente enthalten. Warum wurde gerade die Umsatzmaximierung und nicht andere betriebswirtschaftliche Kriterien gewählt?**

BMF: Wir bitten um Verständnis, dass wir aufgrund von Datenschutzbestimmungen keine Details von Geschäftsführerverträgen weitergeben können.

* Bert Brecht

VERGABEANWÄLTE

Schramm Öhler Rechtsanwälte

www.schramm-oehler.at

Heid Schiefer Rechtsanwälte

www.heid-schiefer.at

Estermann Pock Rechtsanwälte

www.ester mann-pock.at

Harrer Schneider Rechtsanwälte

www.harrerschneider.at

DSC Rechtsanwälte

www.dsc.at

Wolf Theiss Rechtsanwälte

www.wolftheiss.com

ARM?

Sie sind nicht arm, Sie sind
CLEVER!

Die Cleanfix
Sprühextraktions-
maschine macht Ihr
Leben reicher und leichter –
sie **spart Zeit** und ist **extrem**
leistungsintensiv.



Cleanfix

Schweizer **QUALITÄT**
und **VERLÄSSLICHKEIT**



Cleanfix Reinigungssysteme GmbH
Tel.: 0662/85 69 53
info@cleanfix.at
www.cleanfix.at