



Berlin/Köln, 2. Juni 2026

[BIV-Podcast „Glanzstück“ 2/2026](#)

Vergabekongress Gebäudereinigung in Köln – im Gespräch mit Dr. Daniel Soudry: „Bei der Auswertung der Angebote die Qualität berücksichtigen!“

Der Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks (BIV) setzt sich dafür ein, dass bei der öffentlichen Vergabe von Reinigungsdienstleistungen neben dem Preis auch Kriterien wie Personalmanagement, Qualitätssicherung oder Nachhaltigkeit stärker berücksichtigt werden. Zum Thema „Qualitätsorientierte Vergabe“ hat der Verband in diesem und im kommenden Jahr eigens eine Kongressreihe gestartet. Nach dem Auftakt in Stuttgart findet der nächste Termin am 10. Juni 2026 in Köln statt. In der heute veröffentlichten „Glanzstück“-Folge ist Dr. Daniel Soudry Gesprächsgast. Der Fachanwalt für Vergaberecht und Partner der Sozietät SOUDRY & SOUDRY Rechtsanwälte in Berlin ist als Referent fester Bestandteil der Kongressreihe. In „Glanzstück“ beantwortet er, ob das Vergaberecht „trockener“ ist als andere Rechtsgebiete, welche vergaberechtlichen Instrumente zur Verfügung stehen, um Qualität zu bewerten und wann die Kongressreihe für ihn ein Erfolg wäre. [„Glanzstück“ – auf allen gängigen Podcast-Plattformen sowie über unsere BIV-Webseite.](#)

Eins stellt Dr. Daniel Soudry im BIV-Podcast gleich zu Beginn klar: Trocken, fern oder abstrakt sei das Vergaberecht überhaupt nicht, im Gegenteil: „Wer fährt die S-Bahn, wer reinigt die Straßen, wer beschafft die Polizeiautos? Wir leben jeden Tag Vergaberecht, wenn wir vor die Haustür gehen.“

Bei der Vergabe im Gebäudereiniger-Handwerk spielt der Preis die zentrale Rolle. Dr. Daniel Soudry führt dies vor allem auf die Unsicherheit der ausschreibenden Stellen zurück. Schließlich erscheine die Ausschreibung über den Preis als vermeintlich einfachste Lösung: „Dieses Signal ist fatal, weil die Bieter dann um jeden Preis versuchen, ihre Leistung so günstig wie möglich anzubieten. Die praktische Erfahrung zeigt: Das geht nach hinten los.“ Die Folge: Der rein preiszentrierte Ansatz führt meist zu schlechten Reinigungsergebnissen.

Statt Preiszentrierung wünscht sich der Vergaberechtler grundsätzlich mehr Mut und Innovation von öffentlichen Auftraggebern: „Wir können bei der Auswertung der Angebote die Qualität berücksichtigen, indem wir nicht nur eine Leistung bepreisen lassen, sondern von den Bietern verlangen, dass sie den Weg hin zu diesem Leistungserfolg auch in Konzepten beschreiben.“ Die qualitätsorientierte Vergabe biete aus Sicht der ausschreibenden Stellen hinreichend Bewertungs-Spielraum, könne kontrolliert werden und sei aus rechtlicher Sicht jedenfalls nicht riskanter.

Dr. Daniel Soudry ist als Referent fester Bestandteil der bundesweiten Kongressreihe – sein Ziel für eine erfolgreiche Veranstaltung: „Ein Erfolg ist es, wenn Auftraggeber und Auftragnehmer in einen wirklichen Dialog treten. Denn ich glaube, beide Seiten können sehr viel voneinander lernen.“