

Faire Arbeit wird zur Vergabeanforderung

17.08.2026, 09:57 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *FM-Connect.com Network GmbH*



Gute Arbeit im Facility Management (KI-generiertes Symbolbild)

Seestermühe, 17. August 2026 – Reinigung, Bewachung, Empfang, technischer Gebäudebetrieb, Hausmeisterleistungen und weitere Facility-Management-Services gehören zu den personalintensiven Dienstleistungen, ohne die Gebäude weder sicher noch zuverlässig betrieben werden können. Mit dem seit 1. Mai 2026 geltenden Bundestariftreuegesetz erhält die Frage, unter welchen Arbeitsbedingungen diese Leistungen erbracht werden, bei öffentlichen Aufträgen des Bundes zusätzliches Gewicht.

Das Gesetz gilt grundsätzlich für öffentliche Bau- und Dienstleistungsaufträge sowie Konzessionen des Bundes ab einem geschätzten Auftrags- oder Vertragswert von 50.000 Euro ohne Umsatzsteuer. Auftragnehmer sollen ihren für die Leistung eingesetzten Beschäftigten die tariflichen Arbeitsbedingungen gewähren, die das Bundesministerium für Arbeit und Soziales branchenspezifisch durch Rechtsverordnung festsetzt. Die Anforderungen erstrecken sich auch auf Nachunternehmer und eingesetzte Verleiher.

Wichtig für die aktuelle Einordnung: **Mit Stand 17. August 2026 gibt es nach Auskunft des Bundesarbeitsministeriums noch keine solchen branchenspezifischen Rechtsverordnungen.** Das Gesetz ist also in Kraft und das Tariftreueversprechen ist bereits Bestandteil seines Regelungsmodells; welche konkreten tarifvertraglichen Arbeitsbedingungen aufgrund des Bundestariftreuegesetzes einzuhalten sind, ergibt sich jedoch erst aus den noch zu erlassenden Verordnungen.

Für FM-Connect.com ist genau diese Übergangsphase relevant. Auftraggeber und Dienstleister sollten nicht erst reagieren, wenn die jeweiligen Verordnungen veröffentlicht sind. Jetzt ist der Zeitpunkt, Ausschreibungsunterlagen, Vertragsmodelle, Nachunternehmerprozesse, Kalkulationen und Kontrollstrukturen so auszurichten, dass soziale Anforderungen später ohne Bruch in den laufenden Betrieb integriert werden können.

„Facility Management wird häufig über Quadratmeterpreise, Stundenverrechnungssätze und Pauschalen diskutiert. Dahinter stehen aber Menschen, die Gebäude reinigen, technische Anlagen betreiben, Eingänge sichern und Nutzer betreuen“, sagt Kay Meyer, Geschäftsführer der FM-Connect.com Network GmbH. „Eine nachhaltige FM-Vergabe muss deshalb wirtschaftlich sein und zugleich sicherstellen, dass der Wettbewerb nicht über unangemessen abgesenkte

Arbeitsbedingungen geführt wird.“

Politischer Hintergrund: Öffentliche Beschaffung soll Tarifstrukturen stärken

Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes arbeiteten 2025 rund 49 Prozent der Beschäftigten in Deutschland in einem tarifgebundenen Betrieb. Die Tarifbindung lag damit unverändert bei weniger als der Hälfte aller Beschäftigten.

Die Bundesregierung verfolgt mit dem Bundestariftreuegesetz das Ziel, tarifgebundene Unternehmen bei der Vergabe von Bundesaufträgen nicht gegenüber Wettbewerbern zu benachteiligen, die ihre Angebote auf niedrigeren Personal- und Arbeitskosten aufbauen. Das Bundesarbeitsministerium nennt ausdrücklich Entlohnung, Urlaub sowie tariflich geregelte Höchstarbeitszeiten, Mindestruhezeiten und Ruhepausen als Arbeitsbedingungen, die durch branchenspezifische Rechtsverordnungen verbindlich gemacht werden können.

Das Gesetz verlangt dabei keine allgemeine Tarifbindung eines Unternehmens. Auch ein nicht tarifgebundener Anbieter kann einen Bundesauftrag erhalten. Er muss jedoch für die mit dem konkreten Auftrag eingesetzten Beschäftigten mindestens die Arbeitsbedingungen gewährleisten, die aufgrund des Bundestariftreuegesetzes verbindlich festgesetzt wurden.

Damit verändert sich die Logik öffentlicher Beschaffung. Der Preis bleibt ein wesentlicher Wettbewerbsfaktor. Die Möglichkeit, einen niedrigeren Angebotspreis allein über geringere Arbeitsbedingungen zu erzielen, soll jedoch begrenzt werden.

Für Facility Management ist das von besonderer Bedeutung, weil Personalkosten bei vielen Dienstleistungen einen erheblichen Teil der Gesamtkalkulation ausmachen.

Kein allgemeines Tariftreuegesetz für alle öffentlichen Auftraggeber

Für die Praxis ist eine klare Abgrenzung wichtig.

Das Bundestariftreuegesetz gilt für die im Gesetz definierten **Bundesauftraggeber**. Es ist keine pauschale bundesweite Tariftreuregelung für jede Kommune, jedes Bundesland oder jedes kommunale Unternehmen. Für Länder und Kommunen können eigene landesrechtliche Vergabe- und Tariftreuregelungen gelten. Der konkrete Rechtsrahmen muss deshalb für jedes Vergabeverfahren gesondert festgestellt werden.

Ebenso bleiben bereits bestehende gesetzliche Mindestentgelte und zwingende Arbeitsbedingungen unabhängig vom Bundestariftreuegesetz bestehen. Für die Gebäudereinigung gelten beispielsweise bereits aufgrund eigener arbeitsrechtlicher Regelungen verbindliche Branchenmindestbedingungen.

Das neue Gesetz ersetzt diese Regelungen nicht. Es ergänzt sie um einen Mechanismus, mit dem tarifvertragliche Arbeitsbedingungen bei Bundesvergaben zur Auftragsausführungsbedingung werden können.

Facility Management steht unmittelbar im Anwendungsbereich

Das Gesetz betrifft nicht speziell Facility Management. Seine Struktur trifft jedoch auf typische FM-Vergaben in besonderer Weise zu.

Bundesliegenschaften vergeben regelmäßig Dienstleistungen wie:

- Gebäudereinigung,
- technisches Gebäudemanagement,
- Wartung und Instandhaltung,
- Empfang und Pforte,
- Sicherheits- und Bewachungsleistungen,

- Hausmeisterservices,
- Außenanlagenpflege,
- infrastrukturelle Dienstleistungen sowie
- integrierte Facility-Management-Leistungen.

FM-Connect.com bildet diese Beschaffungsperspektive in verschiedenen Themenclustern ab. Die Microsite zum strategischen Einkauf behandelt beispielsweise Einzelgewerke wie Reinigung, Wartung und Security ebenso wie Gesamt-FM- und Total-Technical-Service-Verträge. Rechtliche Vorgaben, Tariftreue und soziale Nachhaltigkeit werden dort ausdrücklich als Bestandteil professioneller Ausschreibungs- und Bewertungsstrukturen eingeordnet.

Auf **tfm.fm-connect.com** existieren für technische FM-Ausschreibungen bereits Strukturen für Tarif- und Mindestlohnklärungen einschließlich Nachunternehmern, Dokumentation und internen Kontrollprozessen.

Auch die FM-Connect-Microsites zu Empfangsdiensten und Gebäudereinigung behandeln Tariftreue, Sozialversicherungs-Compliance, faire Beschäftigungsbedingungen und Nachweisstrukturen ausdrücklich als Bestandteile der Vertrags- und Dienstleistersteuerung.

Soziale Nachhaltigkeit gehört in das Facility Management

Nachhaltigkeit im Gebäudebetrieb wird noch häufig auf Energie, CO₂, Abfall oder Ressourcenverbrauch reduziert.

Diese Betrachtung ist unvollständig.

Nachhaltiges Facility Management hat auch eine soziale Dimension. Sie betrifft die Menschen, die Leistungen im Gebäude erbringen.

Reinigungskräfte arbeiten häufig außerhalb klassischer Bürozeiten. Sicherheitsmitarbeiter leisten Nacht-, Wochenend- und Schichtdienste. Technische Servicekräfte müssen kurzfristig auf Störungen reagieren. Empfangsmitarbeiter stehen unmittelbar im Kontakt mit Nutzern, Besuchern und Beschäftigten.

Arbeitsbedingungen beeinflussen damit nicht nur soziale Verantwortung, sondern auch die betriebliche Qualität.

Hohe Personalfuktuation, unzureichende Qualifikation oder permanente personelle Unterdeckung können unmittelbar zu:

- schlechterer Reinigungsqualität,
- längeren Reaktionszeiten,
- geringerem Anlagenwissen,
- erhöhtem Einweisungsaufwand,
- Sicherheitsrisiken,
- Kommunikationsproblemen und
- sinkender Nutzerzufriedenheit

führen.

Faire Arbeitsbedingungen und gute FM-Qualität sind deshalb nicht identisch, stehen aber häufig in einem engen betrieblichen Zusammenhang.

FM-Connect.com ordnet in seinem Reinigungsmanagement faire Bezahlung und Tariftreue ausdrücklich der sozialen Dimension nachhaltiger Dienstleistungen zu.

Auftraggeber müssen anders kalkulieren

Mit zunehmenden Anforderungen an tarifliche Arbeitsbedingungen gewinnt die Plausibilitätsprüfung von FM-

Angeboten an Bedeutung.

Ein Auftraggeber sollte nicht nur fragen:

Was kostet die Leistung?

Er sollte zusätzlich fragen:

Kann die angebotene Leistung mit diesem Preis unter den vorgesehenen Arbeitsbedingungen überhaupt dauerhaft erbracht werden?

Bei personalintensiven FM-Leistungen lassen sich wesentliche Kostenbestandteile relativ transparent strukturieren:

Bruttolohn, tarifliche Zuschläge, Urlaub, Krankheit, Sozialabgaben, produktive und unproduktive Zeiten, Objektleitung, Schulung, Arbeitskleidung, Geräte, Material, Verwaltung, Risiko und Gewinn.

Ein Angebot, das deutlich unter einer plausiblen Personal- und Leistungskalkulation liegt, ist deshalb nicht automatisch wirtschaftlicher.

Es kann auf falschen Mengengerüsten, unrealistischen Leistungswerten, zu geringer Personalbemessung oder fehlerhaften arbeitskostenbezogenen Annahmen beruhen.

Eine professionelle Vergabe muss solche Zusammenhänge erkennen.

Tariftreue darf nicht zur reinen Formblatterklärung werden

Das neue Gesetz sollte aus Sicht von FM-Connect.com nicht dazu führen, dass Ausschreibungen lediglich um ein weiteres Formular ergänzt werden.

Ein unterschriebenes Tariftreueversprechen schafft noch keinen belastbaren Prozess.

Entscheidend ist die Umsetzung während der Vertragslaufzeit.

Das Bundestariftreuegesetz sieht hierfür eine Nachweispflicht vor. Bundesauftraggeber verpflichten Auftragnehmer, geeignete Unterlagen zur Einhaltung des Tariftreueversprechens vorzuhalten und auf Anforderung der Prüfstelle Bundestariftreue vorzulegen. Die Prüfstelle wird bei der Deutschen Rentenversicherung Knappschaft-Bahn-See eingerichtet.

Für FM-Verträge bedeutet das, dass Auftraggeber frühzeitig festlegen sollten:

Wer innerhalb der Auftragnehmerorganisation für Tariftreue verantwortlich ist?

Welche Nachweise werden geführt?

Wie werden Personalwechsel berücksichtigt?

Wie werden tarifliche Veränderungen umgesetzt?

Wie wird mit verschiedenen Tätigkeitsgruppen innerhalb eines FM-Vertrages umgegangen?

Welche Pflichten werden an Nachunternehmer weitergegeben?

Wer überwacht deren Umsetzung?

Und wie werden Erkenntnisse aus Prüfungen in die laufende Dienstleistersteuerung integriert?

Nachunternehmerketten werden zur Managementaufgabe

Gerade im Facility Management werden Teilaufgaben häufig weitervergeben.

Ein Total-FM-Dienstleister kann beispielsweise eigene Beschäftigte für technische Betriebsführung einsetzen, während Spezialwartungen, Grünpflege oder Teile infrastruktureller Dienstleistungen durch Nachunternehmer erbracht werden.

Das Bundestariftreuegesetz nimmt diese Vertragsketten ausdrücklich in den Blick. Auftragnehmer müssen entsprechende Verpflichtungen gegenüber Nachunternehmern und eingesetzten Verleihern weitergeben und deren Einhaltung durch geeignete Maßnahmen sicherstellen. Das Gesetz enthält darüber hinaus eine Nachunternehmerhaftung für bestimmte Entgeltansprüche.

Damit wird Nachunternehmermanagement von einer kaufmännischen Nebenfrage zu einem Bestandteil der Compliance des FM-Vertrages.

FM-Connect.com empfiehlt deshalb, Nachunternehmer nicht erst nach Zuschlag administrativ zu erfassen.

Bereits das Vergabekonzept sollte festlegen:

- für welche Leistungen Nachunternehmer zulässig sind,
- welche Zustimmungsvorbehalte bestehen,
- welche Qualifikations- und Sozialstandards gelten,
- welche Nachweise erforderlich sind,
- wie Änderungen der Nachunternehmerstruktur gemeldet werden,
- welche Kontrollrechte bestehen und
- wie Verstöße eskaliert werden.

Diese Struktur verbessert zugleich Transparenz über die tatsächliche Leistungserbringung.

Sanktionen machen Vertragsgestaltung relevant

Das Bundestariftreuegesetz sieht vor, dass Bundesauftraggeber mit Auftragnehmern für festgestellte Verstöße angemessene Vertragsstrafen vereinbaren sollen.

Für einen einzelnen Verstoß sind maximal ein Prozent des Auftragswertes vorgesehen; bei mehreren Verstößen kann die Summe bis zu zehn Prozent erreichen. Daneben soll ein Recht zur außerordentlichen fristlosen Kündigung vereinbart werden.

Diese Regelungen unterstreichen, dass Tariftreue nicht ausschließlich ein Thema der Personalabteilung des Dienstleisters ist.

Sie gehört in:

Vertragsmanagement, Einkauf, Compliance, Nachunternehmermanagement und laufende FM-Leistungssteuerung.

Gerade langfristige FM-Verträge sollten so gestaltet werden, dass Tarifveränderungen, gesetzliche Anpassungen und daraus resultierende Kostenentwicklungen nachvollziehbar behandelt werden können.

Preisgleitung braucht klare Regeln

Tarifsteigerungen sind bei mehrjährigen Facility-Management-Verträgen kein außergewöhnliches Ereignis.

Sie gehören zur normalen wirtschaftlichen Entwicklung einer personalintensiven Dienstleistung.

Unzureichend gestaltete Preisleitungsmechanismen führen dagegen häufig zu Konflikten.

Wird jede Kostenänderung pauschal auf den Auftraggeber übertragen, fehlt dem Dienstleister der Anreiz zur Produktivitätsverbesserung.

Kann der Dienstleister nach einer verbindlichen Lohnerhöhung dagegen keinerlei Preisanpassung vornehmen, kann der Vertrag wirtschaftlich aus dem Gleichgewicht geraten.

Ein ausgewogenes Modell trennt deshalb beispielsweise:

- tarifabhängige Personalkosten,
- gesetzliche Personalnebenkosten,
- Material- und Sachkosten,
- Energie- und Mobilitätskosten sowie
- produktivitätsbezogene Verbesserungen.

Tarifliche Kostensteigerungen sollten nachvollziehbar und prüfbar sein. Gleichzeitig sollte der Auftraggeber sicherstellen, dass eine Preisanpassung tatsächlich dort ankommt, wo die Kostensteigerung entsteht.

Qualität und Tariftreue dürfen nicht gegeneinander ausgespielt werden

Eine gute Ausschreibung zeichnet sich nicht dadurch aus, dass sie möglichst viele Sozialanforderungen formuliert.

Sie muss zugleich sicherstellen, dass die eigentliche Leistung eindeutig beschrieben und messbar bleibt.

Bei einer Reinigungsleistung gehören dazu beispielsweise:

- Raumgruppen,
- Reinigungsziele,
- Qualitätsniveaus,
- Leistungsintervalle,
- Hygienestandards,
- Reaktionszeiten,
- Qualitätsmessung und
- Reklamationsmanagement.

Bei technischen FM-Leistungen stehen Anlagenverfügbarkeit, Betreiberpflichten, Störungsmanagement, Wartung, Instandsetzung, Dokumentation und Reaktionszeiten im Mittelpunkt.

Bei Sicherheitsleistungen geht es um Schutzaufgaben, Qualifikation, Dienstanweisungen, Besetzungstärke und Reaktionsfähigkeit.

Tariftreue ersetzt keine fachliche Leistungsbeschreibung.

Sie schafft vielmehr eine soziale Mindestbasis, auf der Preis und Qualität fair miteinander verglichen werden können.

Interview mit Kay Meyer, Geschäftsführer der FM-Connect.com Network GmbH

Frage: Herr Meyer, warum ist das Bundestariftreuegesetz ein Facility-Management-Thema?

Kay Meyer: Weil ein großer Teil des Facility Managements durch Menschen erbracht wird. Reinigung, Technik, Bewachung oder Empfang lassen sich nicht ausschließlich über Software und Maschinen organisieren. Wenn der Wettbewerb bei solchen Dienstleistungen vor allem über Personalkosten geführt wird, wirkt sich das unmittelbar auf Beschäftigte und häufig auch auf die Leistungsqualität aus.

Frage: Bedeutet Tariftreue automatisch höhere FM-Kosten?

Kay Meyer: Sie kann die Kalkulationsbasis verändern, wenn ein Anbieter bisher mit geringeren Arbeitskosten gerechnet hat. Aber die richtige Frage ist nicht, ob eine Leistung auf dem Papier billiger wird. Entscheidend ist, was sie über die Vertragslaufzeit tatsächlich kostet und welche Qualität dafür geliefert wird. Personalfluktuaton, Nacharbeiten, häufige Neueinweisungen oder instabile Besetzung verursachen ebenfalls Kosten.

Frage: Sollten Auftraggeber jetzt vorsorglich überall Tariftreue fordern?

Kay Meyer: Man muss den jeweiligen rechtlichen Anwendungsbereich sauber prüfen. Das Bundestariftreuegesetz gilt nicht automatisch für jede öffentliche oder private FM-Vergabe. Gleichzeitig kann ein privater Auftraggeber soziale Anforderungen selbstverständlich im Rahmen seiner Beschaffungsstrategie berücksichtigen, sofern sie sachgerecht und vertraglich sauber ausgestaltet sind.

Frage: Wo sehen Sie den größten Umstellungsbedarf?

Kay Meyer: Bei der Verbindung von Ausschreibung, Kalkulation und Vertragsdurchführung. Häufig wird bei der Vergabe eine Erklärung abgefragt, danach spielt das Thema im Vertragsmanagement kaum noch eine Rolle. Wenn Tariftreue ernst gemeint ist, braucht es einen Prozess über die gesamte Laufzeit.

Frage: Was bedeutet das für die Angebotsprüfung?

Kay Meyer: Wir müssen stärker auf Kalkulationsplausibilität achten. Gerade bei Reinigung, Sicherheitsdiensten und anderen personalintensiven Leistungen lässt sich gut nachvollziehen, welche Personalmengen und Kosten erforderlich sind. Ein sehr niedriger Preis sollte nicht automatisch als besonders gutes Angebot betrachtet werden.

Frage: Befürworten Sie Open-Book-Kalkulationen?

Kay Meyer: Nicht pauschal. Vollständige Kostentransparenz ist nicht für jeden Vertrag erforderlich. Aber bei kritischen Kostenpositionen, insbesondere bei tarifbedingten Preisänderungen, braucht der Auftraggeber eine nachvollziehbare Grundlage. Transparenz sollte dort eingesetzt werden, wo sie für Steuerung und Fairness erforderlich ist.

Frage: Welche Rolle spielen Nachunternehmer?

Kay Meyer: Eine erhebliche. Gerade größere FM-Verträge bestehen häufig aus mehreren Leistungsebenen. Ein Auftraggeber sollte wissen, wer tatsächlich im Gebäude arbeitet und unter welchen organisatorischen Bedingungen. Das betrifft Tariftreue genauso wie Arbeitsschutz, Qualifikation, Datenschutz und Betreiberpflichten.

Frage: Kann Tariftreue zu weniger Wettbewerb führen?

Kay Meyer: Gute soziale Standards dürfen nicht dazu führen, dass Ausschreibungen unnötig kompliziert werden. Ziel muss ein fairer Wettbewerb bleiben. Wer effizient organisiert, digitalisiert oder bessere Prozesse hat, soll einen Vorteil haben. Der Wettbewerb sollte aber über Produktivität, Qualität und Innovation geführt werden und nicht über die Unterschreitung verbindlicher Arbeitsbedingungen.

Frage: Welche Bedeutung hat das Thema für Nachhaltigkeit?

Kay Meyer: Nachhaltigkeit besteht aus mehr als Energie und CO₂. Wer über ESG spricht, muss auch die Menschen betrachten, die täglich Dienstleistungen erbringen. Faire Arbeitsbedingungen, Arbeitsschutz, Qualifikation und soziale

Stabilität gehören zum Facility Management genauso wie Ressourceneffizienz.

Frage: Was bedeutet das für private Unternehmen, die gar nicht unter das Bundestariftreuegesetz fallen?

Kay Meyer: Sie sollten das Thema als Anlass nutzen, ihre eigene Beschaffung zu überprüfen. Nicht weil sie Bundesrecht freiwillig kopieren müssen, sondern weil eine belastbare Personal- und Dienstleisterstruktur auch wirtschaftlich sinnvoll sein kann. Ein Unternehmen sollte wissen, ob der Preis seines FM-Vertrages langfristig tragfähig ist.

Frage: Wie sollten öffentliche Auftraggeber jetzt vorgehen, solange noch keine branchenspezifischen Rechtsverordnungen vorliegen?

Kay Meyer: Die Zeit kann sinnvoll genutzt werden. Vertragsmuster prüfen, Nachunternehmerprozesse ordnen, Verantwortlichkeiten definieren und Kalkulationsmodelle vorbereiten. Wenn die konkreten Branchenregelungen kommen, sollte man nicht erst anfangen, die eigene Organisation zu verstehen.

Frage: Was ist Ihre zentrale Botschaft an FM-Einkäufer?

Kay Meyer: Kaufen Sie nicht nur einen Preis ein. Kaufen Sie eine dauerhaft funktionierende Leistung. Dazu gehören qualifizierte Menschen, tragfähige Arbeitsbedingungen, klare Prozesse und ein wirtschaftlich vernünftiger Vertrag.

Konkreter Bezug zu den FM-Connect-Microsites

Reinigungsmanagement

Die Microsite **reinigungsmanagement.fm-connect.com** behandelt Gebäudereinigung als professionelle und zunehmend datengestützte Betriebsleistung. Neben Qualität, Hygiene, Digitalisierung und Ressourceneffizienz wird auch die soziale Dimension ausdrücklich berücksichtigt. Faire Bezahlung und Tariftreue werden als Bestandteile nachhaltigen Reinigungsmanagements eingeordnet.

Für Reinigungsverträge behandelt FM-Connect darüber hinaus tarifgerechte Entlohnung, Sozialversicherungsanforderungen, Nachunternehmerpflichten, Schulung, Arbeitsschutz und Nachweismöglichkeiten innerhalb der Vertragsstruktur.

Technisches Facility Management

Auf **tfm.fm-connect.com** ist die Tarif- und Mindestlohnklärung Bestandteil der Ausschreibungs- und Vertragsstruktur. Die Seite verbindet Tariftreue mit Nachunternehmermanagement, Dokumentation, internen Audits und laufendem Monitoring.

Damit lässt sich die aktuelle gesetzliche Entwicklung unmittelbar in die bestehende TFM-Ausschreibungslogik integrieren.

Empfangs- und Kontaktzentrum

Die Microsite **empfang.fm-connect.com** enthält Tariftreue- und Sozialversicherungs-Compliance als eigenes Nachweisdokument für Ausschreibungen. Rechtmäßige, faire und transparente Beschäftigungspraktiken werden dort mit Vergabe, Dienstleistersteuerung und Nachweisen verknüpft.

Einkauf und Beschaffung

Die Microsite **einkauf.fm-connect.com** ordnet soziale Kriterien und Tariftreue dem strategischen Einkauf und der nachhaltigen Beschaffung zu. Sie verbindet Vergabeverfahren, Leistungsbeschreibung, Kalkulation, Bewertungsmatrix, Nachhaltigkeit und Vertragsmanagement.

Diese Verbindung ist für FM-Connect.com der entscheidende Punkt: Tariftreue sollte nicht isoliert als arbeitsrechtliches Zusatzthema behandelt werden, sondern Bestandteil einer professionellen Beschaffungsstrategie sein.

Handlungsprogramm für FM-Auftraggeber

FM-Connect.com empfiehlt Auftraggebern, die aktuelle Übergangsphase für neun konkrete Arbeitsschritte zu nutzen.

1. Anwendungsbereich klären

Feststellen, ob Bundes-, Landes- oder kommunale Tariftreuregelungen einschlägig sind und welche Leistungen des geplanten Vertrages betroffen sein können.

2. Leistungsarten sauber klassifizieren

Technische, infrastrukturelle und sonstige Dienstleistungen eindeutig strukturieren, insbesondere wenn innerhalb eines Gesamt-FM-Vertrages unterschiedliche Branchen und Tarifstrukturen zusammentreffen.

3. Vertragsunterlagen überprüfen

Tariftreueversprechen, Nachweispflichten, Prüf- und Informationsrechte sowie Sanktionen konsistent in Vergabeunterlagen und Vertragsentwurf integrieren.

4. Nachunternehmerstruktur transparent machen

Nachunternehmer, Verleiher und weitere Leistungsebenen erfassen und klare Anforderungen an deren Freigabe und Dokumentation festlegen.

5. Kalkulationsmodelle anpassen

Personalkosten so strukturieren, dass tarifliche Veränderungen nachvollziehbar und von sonstigen Preisbestandteilen getrennt werden können.

6. Preisleitung eindeutig regeln

Festlegen, unter welchen Bedingungen tarifbedingte Kostenänderungen zu einer Anpassung der Vergütung führen und welche Nachweise dafür erforderlich sind.

7. Qualitätsanforderungen nicht reduzieren

Tariftreue mit messbaren SLA, KPI und funktionalen Leistungsanforderungen verbinden. Gute Arbeitsbedingungen ersetzen keine Qualitätssteuerung.

8. Kontrollprozess definieren

Verantwortlichkeiten zwischen Einkauf, Facility Management, Vertragsmanagement, Personal, Compliance und Dienstleister festlegen.

9. Vertragsmanagement über die gesamte Laufzeit betreiben

Tarifänderungen, Personalstruktur, Nachunternehmerwechsel und Nachweise nicht nur bei Vertragsbeginn, sondern kontinuierlich behandeln.

Nutzen für öffentliche Auftraggeber

Eine fachlich integrierte Umsetzung schafft für Bundesauftraggeber insbesondere:

- höhere Rechtssicherheit,
- bessere Kalkulationsplausibilität,
- nachvollziehbare Nachunternehmerketten,
- geringeres Risiko sozialrechtlicher Verstöße,
- bessere Vergleichbarkeit von Angeboten,
- belastbarere Dienstleisterstrukturen,
- transparentere Preisgleitungen,
- verbesserte Nachweisfähigkeit gegenüber Prüfstellen und
- eine stärkere Verbindung zwischen Beschaffung und sozialer Nachhaltigkeit.

Nutzen für private Unternehmen

Auch private Auftraggeber können aus der Entwicklung Nutzen ziehen, ohne den gesetzlichen Bundesrahmen einfach zu übernehmen.

Mögliche Vorteile sind:

- realistischere FM-Budgets,
- geringere Personalfuktuation bei Dienstleistern,
- stabileres Objektwissen,
- höhere Servicekontinuität,
- verbesserte ESG- und Sozialstandards,
- nachvollziehbarere Nachunternehmerstrukturen,
- weniger Risiken durch nicht tragfähige Dumpingangebote und
- langfristig stabilere Dienstleistungspartnerschaften.

Nutzen für FM-Dienstleister

Für professionell aufgestellte Anbieter kann die Entwicklung ebenfalls Chancen schaffen.

Dienstleister, die bereits mit transparenten Kalkulationen, ordentlichen Arbeitsbedingungen, qualifiziertem Personal und kontrollierten Nachunternehmern arbeiten, müssen sich weniger gegen Angebote behaupten, die ihren Preisvorteil allein aus niedrigeren Personalkosten ableiten.

Gleichzeitig steigen allerdings die Anforderungen an:

- Lohn- und Personaladministration,
- Vertragsmanagement,
- Nachunternehmerkontrolle,
- Kalkulationsqualität,
- Dokumentation und
- Änderungsmanagement.

Tariftreue wird damit auch zu einer Managementkompetenz des FM-Dienstleisters.

Kernaussagen

Das Bundestariftreuegesetz ist seit 1. Mai 2026 in Kraft.

Es gilt grundsätzlich für Bau- und Dienstleistungsaufträge sowie Konzessionen des Bundes ab 50.000 Euro netto.

Die konkreten branchenspezifischen Arbeitsbedingungen stehen derzeit noch aus.

Mit Stand 17. August 2026 weist das Bundesarbeitsministerium darauf hin, dass noch keine Rechtsverordnungen nach dem neuen Gesetz erlassen wurden.

Facility Management ist besonders betroffen.

Viele FM-Leistungen sind personalintensiv und werden in komplexen Haupt- und Nachunternehmerstrukturen erbracht.

Tariftreue ist kein Ersatz für Leistungsqualität.

Preis, Qualität, Qualifikation, Betreiberanforderungen und soziale Kriterien müssen gemeinsam bewertet werden.

Nachunternehmer werden Teil der Compliance.

Der Hauptauftragnehmer muss die Anforderungen innerhalb seiner Leistungskette organisatorisch beherrschen.

Soziale Nachhaltigkeit gehört zum modernen Facility Management.

Gebäude werden nicht allein durch Technik betrieben. Arbeitsbedingungen beeinflussen Stabilität, Qualität und Nutzererfahrung.

Faire Vergabe bedeutet nicht den Verzicht auf Wirtschaftlichkeit.

Der Wettbewerb sollte über Produktivität, Qualität, Organisation und Innovation geführt werden.

Schlussstatement

Das Bundestariftreuegesetz bringt eine sozialpolitische Frage unmittelbar in die betriebliche Wirklichkeit des Facility Managements.

Für öffentliche Auftraggeber geht es künftig nicht nur darum, eine formal richtige Erklärung einzuholen. Tariftreue muss mit Leistungsbeschreibung, Kalkulation, Nachunternehmermanagement, Preisgleitung, Qualitätssteuerung und Vertragscontrolling verbunden werden.

Für private Unternehmen ist die Entwicklung ebenfalls relevant. Sie stellt eine grundsätzliche Frage an jede FM-Beschaffung:

Ist eine Dienstleistung nur kurzfristig günstig – oder ist sie personell, qualitativ und wirtschaftlich über die gesamte Vertragslaufzeit tragfähig?

Facility Management kann an dieser Stelle einen Beitrag zu einer sozial verantwortlichen und zugleich wirtschaftlichen Beschaffung leisten. Gute Arbeitsbedingungen und Effizienz sind keine Gegensätze, wenn Leistungen sauber beschrieben, Angebote realistisch kalkuliert und Verträge professionell gesteuert werden.

FM-Connect.com unterstützt öffentliche und private Auftraggeber bei der strategischen Vorbereitung von FM-Vergaben, der Erstellung von Leistungsbeschreibungen und Vertragsunterlagen, der Angebots- und Kalkulationsprüfung, der Entwicklung von Preisleitungsmodellen, der Nachunternehmersteuerung sowie beim Aufbau transparenter Qualitäts- und Compliance-Prozesse.

FM-Connect.com Network GmbH

Am Altenfeldsdeich 16
25371 Seestermühe
Deutschland

KayMeyer (Geschäftsführer / Senior Berater)

01717044665

info@fm-connect.com

fm-connect.com/

Portrait

FM-Connect.com ist ein Beratungs- und Ingenieur Netzwerk für Facility Management. Das Netzwerk unterstützt Unternehmen, öffentliche Einrichtungen und Betreiberorganisationen bei strategischem, technischem, infrastrukturellem und organisatorischem Facility Management.

Schwerpunkte sind unter anderem die Entwicklung und Ausschreibung von FM-Leistungen, Vertrags- und Dienstleistersmanagement, Betreiberorganisation, technisches Facility Management, Reinigungsmanagement, Unternehmenssicherheit, Hospitality und strategischer Einkauf.

Im Mittelpunkt stehen sichere, wirtschaftliche, nachhaltige und nutzerorientierte Gebäude und Services.

News-ID: 1320822 • Views: 87 (Stand: 18.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1320822/Faire-Arbeit-wird-zur-Vergabeanforderung.html>