pressemeldung.com
Ihre Pressemitteilungen online

PRESSEMITTEILUNG
Sunday, 9 August 2026 - 14:30

Nachträge in der Gebäudereinigung: Erst die Vertragsgrenze klären, dann den Preis

Ort:	Ort Oldenburg, Deutschland
Veröffentlicht von:	info@xn--jonas-gebudereinigung-e2b.de

Julius Harpstedt ordnet ein, wie Auftraggeber und Dienstleister zusätzliche Leistungen nachvollziehbar vom vereinbarten Umfang trennen können.

Oldenburg, 9. August 2026. Ob zusätzliche Reinigung nach einer Veranstaltung, neue Flächen oder ein kurzfristig höherer Turnus: Im laufenden Reinigungsauftrag entstehen immer wieder Leistungen, die im ursprünglichen Umfang nicht eindeutig enthalten sind. Der Fachautor Julius Harpstedt behandelt solche Schnittstellen in seinem öffentlich gelisteten E-Book „Leistungsverzeichnisse und Ausschreibungen richtig prüfen“. Entscheidend ist aus seiner Sicht nicht zuerst die Preisfrage, sondern eine belastbare Abgrenzung des vereinbarten Solls.

Ein Nachtrag beginnt mit einer einfachen Sachfrage: Welche konkrete Leistung war bereits beauftragt? Dazu gehören Fläche oder Raumgruppe, Tätigkeit, Intervall, Qualitätsziel und besondere Ausführungsbedingungen. Begriffe wie „bei Bedarf“, „laufend“ oder „inklusive Nebenarbeiten“ können unterschiedliche Erwartungen auslösen, wenn sie nicht näher beschrieben sind. Eine spätere Diskussion über Stunden oder Pauschalen löst diese Unklarheit nicht.

Für die Prüfung eignet sich ein kurzer Änderungsdatensatz. Er hält Anlass, betroffenen Bereich, gewünschte Tätigkeit, Häufigkeit, Beginn und voraussichtliche Dauer fest. Ebenso wichtig ist die Zuordnung: Handelt es sich um eine einmalige Zusatzleistung, eine vorübergehende Änderung oder eine dauerhafte Erweiterung? Diese Unterscheidung beeinflusst Material, Personalplanung, Qualitätskontrolle und Preisbildung.

Auch der Ausgangszustand sollte dokumentiert werden. Zusätzlicher Aufwand kann aus einer geänderten Nutzung, Bauarbeiten, höherem Besucheraufkommen oder einer außergewöhnlichen Verschmutzung entstehen. Fotos können eine Beschreibung ergänzen, ersetzen aber weder den Leistungsbezug noch die gemeinsame Einordnung. Personenbezogene oder sicherheitsrelevante Inhalte gehören nicht unkontrolliert in die Dokumentation.

Erst nach der fachlichen Abgrenzung folgt die Kalkulation. Dafür müssen Menge, Zeitfenster, Zugänglichkeit, Verfahren und gegebenenfalls Entsorgungs- oder Schutzanforderungen bekannt sein. Ein Preis ohne diese Angaben wirkt zwar schnell, ist aber schwer vergleichbar. Umgekehrt sollte ein Dienstleister nicht jede betriebliche Abweichung automatisch als Nachtrag behandeln. Maßgeblich bleibt der tatsächlich vereinbarte Umfang.

Für Auftraggeber ist ein definierter Freigabeweg hilfreich. Wer darf Zusatzleistungen anfordern, wer prüft den Vertragsbezug und wer genehmigt Kosten? Mündliche Zurufe im Objekt führen leicht dazu, dass Ausführung und kaufmännische Freigabe auseinanderfallen. Eine kurze schriftliche Bestätigung schafft einen gemeinsamen Stand, ohne den Betrieb unnötig zu verlangsamen.

Nach der Ausführung sollte festgehalten werden, was erledigt wurde und ob die Änderung fortbesteht. Wiederkehrende Nachträge können ein Hinweis darauf sein, dass Leistungsverzeichnis oder Raumbuch nicht mehr zur tatsächlichen Nutzung passen. Dann ist eine geordnete Vertragsprüfung sinnvoller als eine Kette einzelner Zusatzaufträge.

Der Beitrag ist keine Rechtsberatung und bewertet keinen konkreten Vertrag. Er beschreibt einen organisatorischen Prüfweg. Das E-Book von Julius Harpstedt ist unter der ISBN 978-3-565615-34-6 im ePubli-Shop gelistet.

Quelle: https://www.epubli.com/shop/leistungsverzeichnisse-und-ausschreibungen-...

Pressekontakt

Pressekontakt

Jonas Gebäudereinigung
Julius Harpstedt
Alexanderstraße 101 B
26121 Oldenburg
Telefon: 0441-24923021
E-Mail: info@xn--jonas-gebudereinigung-e2b.de

Schlagwörter:

Schlagwörter
Gebäudereinigung
Nachträge
Leistungsverzeichnis
Vertragsgrenzen
Julius Harpstedt

© 2026
pressemeldung.com
Alle Rechte vorbehalten

Original-Artikel:
https://pressemeldung.com/pressemeldung/2026/08/nachtrage-gebaudereinigung-erst-vertragsgrenze-klaren-dann-den-preis

Besuchen Sie **pressemeldung.com** für weitere Pressemitteilungen