Wo die Fetzen fliegen

Saubermänner. Sie waschen, schrubben, saugen und sorgen für Sauberkeit – die Unternehmen der Reinigungsdienstleistungsbranche. Im harten Wettbewerb setzt sich Qualität gegenüber „unsauberen Methoden“ durch.

Text: Jürgen Philipp

Fotos: iStockphoto, TopRein, Dussmann Österreich, elefantenstark

Heiß umfehdet, wild umstritten“, die zweite Strophe der österreichischen Bundeshymne scheint für die Reinigungsdienstleiter geschrieben worden sein. Ein beinharter Wettbewerb unter den rund 8.000 Unternehmen in Österreich ist die Folge. Es geht, wie oft, um den Preis. Viele, vor allem neu gegründete Unternehmen, sehen eine Chance auf „saubere Geschäfte“, doch arbeiten sie oft mit „unsauberen Methoden“. Die Arbeiterkammer hat das Bau- und Reinigungsgewerbe schon längst ins Visier genommen. AK-Präsident Herbert Tumpel spricht sogar von „systemischem Sozialbetrug“ und fordert Gruppenklagen. Die „Fetzen fliegen“ somit in einer unter Druck stehenden Branche. „Nur bei Bezahlung unter Kollektiv, Schwarzarbeit, Streichung der Überstunden usw. können manche Anbieter Dumpingpreise anbieten“, meint Christian Mastny, Geschäftsführer von TopRein, kopfschüttelnd.

Qualität sticht gegen Preis

Die oberösterreichischen Marktführer sind diesem Spannungsfeld aus Dumpingpreisen und Glücksrittern zwar ausgesetzt, heben sich aber angenehm ab. Bei TopRein mit seinen 400 Mitarbeitern etwa setzt man auf geringe Personalfluktuation. „Bei der letzten Weihnachtsfeier haben wir 20 Mitarbeitern zum 20- und 2 sogar zum 30-jährigen Dienstjubiläum gratuliert.“ Die „dunkle“ Seite der Branche sieht er darin, dass viele „unsaubere Geschäfte“ über den Preis gemacht werden und dieser kann nur über das Personal in einer manpower-intensiven Branche gedrückt werden. „Wir wenden 70 bis 80% des Umsatzes für Personalkosten auf.“ Das Unternehmen konnte sich trotzdem seit 35 Jahren erfolgreich am Markt halten. Erfolgsgeheimnis ist „starke Qualität, Seriosität, Verlässlichkeit und gutes Reklamationsmanagement. Wenn einmal etwas nicht passt, dann wird das schnell wieder passend gemacht“.

„Wir wenden 70 bis 80% des Umsatzes für Personalkosten auf.“

Christian Mastny,
Geschäftsführer TopRein

„Nie über den Preis“

Ebenfalls erfolgreich und seriös unterwegs ist die Firma „elefantenstark“ aus Steyr mit 650 Mitarbeitern, die 1.200 Kunden mit Sauberkeit versorgen. Geschäftsführer Michael Huemer hat dazu ein klares Statement: „Wir machen das nie über den Preis. Wenn es preislich gar nicht mehr geht, dann ziehen wir uns schlicht und auf den Punkt gebracht zurück.“ Den „Preis der niedrigen Preise“ zahlen schließlich die Kunden in Form von schlechter Qualität. „In den meisten Fällen, ganz ohne Übertreibung, kommen die Kunden, die einst sparen wollen, dann sehr gerne wieder zu uns zurück.“ Christian Mastny sieht das ähnlich: „Wenn man auf einen seriösen Partner und faire Bezahlung wert legt, muss man die marküblichen Preise in Kauf nehmen.“

Qualifikation ist entscheidend

Für einen Global Player in diesem Segment, wie die Dussmann-Gruppe, sind Dumpingpreise ebenfalls kaum nachzuvollziehen. Mit 56.500 Mitarbeitern in 21 Ländern ist Dussmann ein Multidienstleister rund ums Gebäude. „Qualifizierte Arbeitskräfte werden immer mehr zum entscheidenden Faktor“, verrät Dussmann-Österreich Geschäftsführer Peter Edelmayr. Dussmann hat deshalb eine eigene Ausbildungsschiene etabliert und die scheint sich bezahlt zu machen. Auch elefantenstark und TopRein setzen auf Qualifizierung: „Wir investieren gerne und wirklich bewusst in unser Personal“, so Huemer.

Saubere Trends

Am Markt kann man daher schon ein größeres Umdenken erkennen. „Vielen, vor allem große Kunden, wird zunehmend bewusst, dass nicht immer das Billigprinzip sinnvoll ist, da billig oft schlechte Qualität bedeutet“, unterstreicht Edelmayr. Nicht der einzige Trend im Gewerbe. Während Dussmann als internationaler Konzern die Trends in der Internationalisierung und als Multidienstleiter, sieht, geht es für Michael Huemer mehr in die Richtung von Spezialreinigungen. Hier kommt die Qualifizierung ins Spiel. „Rolltreppen, Produktionsanlagen, Solar- und Photovoltaikanlagen, Sanierung von Fassaden, Schädlingsbekämpfung, sowie Müll- und Entrümpelungsdienste miteingeschlossen.“ Für Christian Mastny wird der Trend zum Outsourcen anhalten. „Alleine schon, weil die Kostenkontrolle über einen Fixpreis im Jahr viel leichter ist.“ Trends, die garantieren sollen, dass sich die Spreu vom Weizen trennt, und die Saubermänner den Schmutzfinken der Branche eins „Auswischen“ werden. ■

Peter Edelmayr, Geschäftsführer von Dussmann Österreich, sieht ein Ende des Billigprinzips kommen.

„Wir machen das nie über den Preis.“

Michael Huemer,
Geschäftsführer
elefantenstark