



Foto: Michael Öttl

Liebe Auftraggeber,
liebe Dienstleister,

die meisten von uns werden Ende September zur CMS (24.–27.) in Berlin sein. Dort werden nicht nur die neuesten Produkte der Reinigungstechnik und -chemie ausgestellt, sondern auch das aktuellste Wissen über Reinigungsverfahren vermittelt. Berlin ist nicht nur ein absolutes „Muss“ für Dienstleister, sondern zunehmend auch für deren Auftraggeber. Wünschenswert ist, dass wir, Auftraggeber und Dienstleister, nicht nur auf dem gleichen Wissensstand sind, sondern mit diesem neuen Wissen auch ein verstärktes Verstehen der gegenseitigen Notwendigkeiten einhergeht. Partnerschaft ist nur so gut, wie sie in der Praxis gelebt wird.

Herzlichst Euer

Michael Öttl
Obermeister



Weniger Stress, mehr Qualität

Outsourcing: Argumente sprechen dafür

Wolf-Rüdiger Schwarz

Outsourcing – ein seit Jahren gebräuchlicher, und vielfach strapazierter Begriff, auch wenn es um Dienstleistungen aus der Gebäudereinigung geht. Outsourcing umschreibt die Auslagerung bestimmter, definierter Funktionen oder Aufgabenbereiche eines Unternehmens und deren Übertragung an Dritte. Also zum Beispiel die Beauftragung eines Gebäudedienstleisters mit der Reinigung oder auch allen anderen Dienstleistungen, die dieses innovative Handwerk heute anbietet.

Warum aber Outsourcing?

Die Gründe sind eigentlich sehr schnell zusammengefasst, beziehungsweise auf den Punkt gebracht: Weil Outsourcing dem Unternehmen, also dem Auftraggeber, die Möglichkeit gibt, die eigenen Ressourcen auf die

eigentliche Kernkompetenz zu konzentrieren und sich im Wettbewerb optimal zu positionieren. Eine an sich logische Entscheidung, denn warum sollte man, etwa als Produzent von Gummibärchen, Energie, Kraft und Zeit mit der Organisation von Reinigungsarbeiten vergeuden? Und sie vielleicht auch noch mit eigenem Personal ausführen, das zuvor sogar erst noch entsprechend aufwändig geschult werden muss? Dafür gibt es Spezialisten, die Dienstleister aus der Gebäudereinigung und natürlich aus dem Facility Management, auf deren Kompetenz immer mehr Unternehmen und auch Kommunen zurückgreifen. Denn die Vorteile hierbei liegen klar auf der Hand, wie nur zwei Aspekte verdeutlichen:

Kosteneinsparung: Eigene Mitarbeiter verursachen zu jeder Zeit Kosten. Dienstleister werden nach der definierten Leistung bezahlt,

Personalkosten und Personalfragen sind dem Auftraggeber abgenommen. Ärger und Probleme bei Ausfall durch Krankheit, durch Urlaubsvertretung oder unzuverlässige Mitarbeiter sind nicht mehr Sache des Auftraggebers. Verantwortlich für die Lösung derartiger Problem ist der Gebäudedienstleister. Und der kann immer flexibel auf Veränderungen reagieren: Sei es bei Personalausfall, bei Maschinendefekten oder auch bei kurzfristig notwendigen Sonderaufgaben.

Kostensicherheit: Die Kosten können genau geplant werden, da mit dem Dienstleister Leistung und Preis genau definiert, beziehungsweise vereinbart werden. Schon aus diesen Punkten ergibt sich, dass Fremdreinigung in jedem Fall deutlich günstiger kommt als die Reinigung durch eigenes Personal. Das ging im Übrigen bereits vor fast 20 Jahren aus einem Gutachten im Auftrag des Bundesinnungsverbandes des Gebäudereiniger-Handwerks hervor, in dem die damals noch nicht genutzten Einsparmöglichkeiten im kommunalen Bereich bei der konsequenten Vergabe der klassischen Reinigungsleistungen mit rund 1 Milliarde Euro pro Jahr beziffert wurden.

Eine Summe, die Rückschlüsse auf die Fremdvergabe weiterer Dienstleistungen oder gar des gesamten technischen, infrastrukturellen und kaufmännischen Gebäudemanagements in Objekten der öffentlichen Hand zulässt. Auch wenn das ermittelte Einsparpotential für Objekte der Städte und Kommunen ermittelt wurde – für die private Wirtschaft beziehungsweise gewerbliche Kunden kann man unterstellen, dass sich auch hier spürbare Entlastungen des Budgets

für Reinigung und Werterhalt erzielen lassen. Zusätzlich hat die sogenannte Helbling-Studie zum Facility- und Gebäudemanagement gezeigt, dass die Betriebskosten eines Gebäudes durchschnittlich bereits nach sieben Jahren die Höhe der Investitionskosten erreichen. Zahlen und Fakten, die deutlich machen, dass vieles für die Auslagerung von Reinigungsleistungen spricht. Neben den rein wirtschaftlichen Argumenten beziehungsweise den Kostenreduzierungen gibt es zahlreiche weitere Punkte, die ganz klar für die Fremdreinigung sprechen und die in der Summe letztlich zu den grob umrissenen Einsparmöglichkeiten führen, aber auch andere entscheidende Vorteile ins Spiel bringen.

Zeit fürs Wesentliche

Spürbare Entlastung bringt Outsourcing natürlich auch beim Verwaltungsaufwand. Statt sich mit einer komplizierten und oft zeitaufwändigen Organisation der Gebäudereinigung abzugeben, können frei werdende personelle Kapazitäten direkt für den Erfolg des Unternehmens genutzt werden. Denn meist genügt ein interner Ansprechpartner, der den Kontakt zum Dienstleister hält und die Durchführung der Reinigungsleistung kontrolliert. Wer sich für die Fremdvergabe entschieden hat, wird bald zu schätzen wissen, dass einige bislang unabwägbare Risiken das eigene Unternehmen nicht mehr belasten. So bereiten eventuelle Kosten für Ausfallzeiten oder Rückstellungen für eventuelle Objektschäden, für Abfindungen oder Arbeitsgerichtsprozesse kein Kopfzerbrechen mehr.

Bei Krankheit und Urlaub ist der Ge-

bäudereiniger in der Lage, durch Umsetzungen zuverlässig die Leistung zu erbringen. Und aufgrund des hohen Fachwissens verhindern die Dienstleister nicht nur Beschädigungen an zu reinigenden Materialien und Untergründen, sie reduzieren in vielen Fällen auch die Gefahr von Unfällen. Etwa durch die fachgerechte Behandlung von Bodenbelägen zur Verbesserung der Trittsicherheit. Diese wenigen Beispiele zeigen, dass es eigentlich nur Vorteile bei der Vergabe von Reinigungsdienstleistungen gibt. Ein qualifizierter Meisterbetrieb des Gebäudereiniger-Handwerks garantiert ein professionelles Ergebnis. Vor allem durch seine gut ausgebildeten Mitarbeiter mit hohem fachlichen und technischen Know-how. Regelmäßige Weiterbildung und Erfahrung aus verschiedensten Objekten mit den unterschiedlichsten Aufgabenstellungen stellen die Fachkompetenz sicher. Ein weiteres durchaus gewichtiges Argument für die Vergabe der Reinigung an Gebäudedienstleister liegt in der Entwicklung der Bautechnik und der Gebäudeausstattung: Büro- oder Wohnanlagen, Gesundheitseinrichtung oder auch Industriegebäude werden heute immer aufwändiger und komplexer gebaut und ausgestattet. Extravagante Architektur, oft mit entsprechenden Zugangsproblemen, moderne Baumaterialien (wärmedämmende Verglasungen oder Sicherheitsglas, anspruchsvolle Bodenbeläge) fordern von den Reinigungskräften fundiertes Fachwissen, um die Betriebskosten nicht in die Höhe schießen zu lassen, den langfristigen Werterhalt zu sichern und vor allem auch keine Schäden zu produzieren.

Eigenreinigung kostet

Wer sich trotz aller bisher genannten Argumente für die Eigenreinigung entscheidet, muss zunächst einmal viel Geld in die Hand nehmen. Sprich: Das notwendige Know-how ins Haus holen und sich Expertenwissen teuer einkaufen. Denn vielfach liegen den Entscheidern für viele Objekte keine gesicherten Daten über die eigenen Reinigungskosten vor. Auch das rein fachliche Wissen (und das entscheidet über die Qualität der Reinigung) fehlt sehr häufig. Und so ist es nur logisch, dass das Einsparungspotential durch Vergabe an leistungsfähige Gebäudedienstleister mit den eigenen Defiziten in Sachen Reinigung steigt. Einfach, weil nicht in eigenes Personal investiert werden muss, keine Maschinen angeschafft werden müssen, keine Test- und Probeflächen angelegt werden müssen – weil eben die Fachleute aus der Gebäudereinigung im vereinbarten Turnus das Objekt nach dem neuesten Stand der Technik arbeiten. Durch die Gestaltung des Vertrages ist der Dienstleister in der Pflicht, qualitativ einwandfreie Leistung zu erbringen. Hinzu kommt, dass durch die geltenden Tarifverträge für das Gebäudereiniger-Handwerk eine korrekte Bezahlung der Mitarbeiter gesichert ist und, zunehmend wichtig, auch keine Probleme mit Organschaftsverträgen entstehen können. Anhängige Verfahren vor dem Europäischen Gerichtshof könnten in absehbarer Zeit die Vorteile der Organschaften (Stichwort Umsatzsteuer) kippen und zu einem Bumerang (drohende Nachzahlung!) werden lassen. Derartige Unsicherheiten

lassen sich mit der Vergabe an externe Dienstleister vermeiden.

Nicht nur für Großunternehmen

Wer nun glaubt, Outsourcing sei nur ein Thema für Großunternehmen, der

leister erschließen sich unter Umständen neue Märkte. Ganz klar ist, dass beim Outsourcing die Voraussetzungen stimmen müssen. Denn die Vergabe von Gebäudedienstleistungen bedeutet bei aller fachlichen Kom-

petenz der Dienstleister nicht automatisch eine Qualitätsverbesserung. Vor einer Entscheidung zur Vergabe von Dienstleistungen müssen daher erst die Betriebsabläufe analysiert, Stärken und Schwächen der Eigenleistung geprüft und natürlich auch eine Wirtschaftlichkeitsberechnung durchgeführt werden. Sind diese Hausaufgaben gemacht, wird ein guter Dienstleister mit speziell für die Aufgabenstel-



lirt gewaltig. Ab einer bestimmten Betriebsgröße gibt es in jedem Unternehmen Bereiche und Aufgaben, die an externe Dienstleister vergeben werden können. Weiteres Argument: Gerade kleinere Unternehmen müssen darauf bedacht sein, ihre Ressourcen wohlüberlegt einzusetzen, wenn sie weiterhin ihr Kerngeschäft erfolgreich betreiben und schnell und flexibel auf Anforderungen der Kunden reagieren wollen. Nicht nur der Einsatz von Ressourcen ist ein wichtiger Punkt. Letztlich geht es ums Geld. Und hier kann durch Outsourcing, wie dargestellt, ein ganz entscheidender Vorteil auf der Kostenseite erreicht werden. Denn ein professionell agierender Dienstleister wird sehr schnell den Optimierungsbedarf erkennen und entsprechende Lösungsvorschläge machen. Ein Punkt, der beide Seiten zu Gewinnern macht: Dem Auftraggeber bieten sich Rationalisierungspotentiale, dem Dienst-

leistung geschultem Personal effizient und qualitätsbewusst arbeiten. Dann stimmt auch die Qualität und es können Kosten reduziert werden. Aus all dem ergibt sich, dass die sorgsame und exakte Planung der Vergabe an externe Dienstleister sehr wichtig ist.

Daran sollten Sie denken

Am Anfang steht die Ausschreibung oder das Einholen von Angeboten verschiedener Dienstleister. Je exakter die Anforderungen beschrieben werden, umso konkreter und verlässlicher werden auch die Angebote sein. Dienstleister, seriöse Dienstleister, sehen sich das Objekt genau an, bevor ein Angebot abgegeben wird. Das beruht auf einem detaillierten Leistungsverzeichnis, das auf jeden Fall genau zu prüfen ist. Seriöse Anbieter gewähren auch Einblick in ihre Kalkulation. Machen Sie auf jeden Fall auch deutlich, dass zwischen Standard- und Sonderleis-

tung unterschieden werden soll. Wenn Ihnen ein Dienstleister alles zu Einheitspreisen anbietet, sollten Sie nachfragen! Lassen Sie sich bei der Sichtung der Angebote nicht nur vom Preis blenden. Nicht immer ist der billigste Anbieter auch der leistungsfähigste – und darauf kommt es langfristig an! Für die Auftraggeber, die für eine Kommune vergeben, es sei an Aussagen von Dieter Huland erinnert: „Es gibt keine deutsche Vergabevorschrift, die Ihnen vorschreibt, ausschließlich nach dem Kriterium des ‚niedrigsten Preises‘ zu vergeben. Das wirtschaftlichste Angebot ist das, bei dem das günstigste Verhältnis zwischen der gewünschten Leistung und dem angebotenen Preis erzielt wird. Ich appelliere an die Ver-

treter von Vergabestellen: Vergeben Sie die Gebäudereinigungsleistung nicht ausschließlich nach dem günstigsten Preis. Überlegen Sie, ob nicht weitere Kriterien geeignet sind, das wirtschaftlichste Angebot zu identifizieren. Auch bei der Vergabe von Reinigungsleistungen gilt: Qualität und gute Leistung sind nie zufällig, sondern immer das Ergebnis einer intelligenten Anstrengung.“ Zu bedenken ist die Vertragsdauer: Zu lange Laufzeiten können unter Umständen für beide Seiten ein Problem werden (Dienstleister: Auftraggeber zahlt nicht, die Voraussetzungen/Aufgaben ändern sich stark; Auftraggeber: Leistung des DL stimmt nicht; Qualität kann nicht überzeugen). Laufzeiten von zwei

Jahren sind fair, beide Seiten haben so Gelegenheit, sich anzunähern und eventuelle Anlaufschwierigkeiten im Dialog auszuräumen. Viele Betriebe sind heute nach den ISO Normen 9.000 ff. zertifiziert und weisen damit ihren Auftraggebern gegenüber eine dokumentierte Betriebsorganisation mit dem Ziel einer gleich bleibenden Qualität der vereinbarten Leistung nach. Eine ISO-Zertifizierung, sie wird übrigens mehr und mehr in Ausschreibungen öffentlicher wie auch privater Auftraggeber gefordert, kann ebenso wie eine Innungsmitgliedschaft durchaus ein Indiz für die Leistungsfähigkeit eines Dienstleisters sein und damit auch ein gewisses Maß an Sicherheit bei der Entscheidungsfindung geben. ■

Tipps zur Vergabe

Das Arbeitnehmer-Entsendegesetz verpflichtet Sie, sich bei der Vergabe von Reinigungsleistungen besonders mit dem angebotenen Preis und der Leistung auseinandersetzen. Sie können als Auftraggeber bei Verstößen ebenfalls ordnungswidrigkeitsrechtlich verfolgt werden. Dokumentieren Sie Ihre Prüfungen und Entscheidungen transparent in der Vergabeakte.

Eine mittelbare Täterschaft kann dann gegeben sein, wenn der angegebene Stundenverrechnungssatz erkennen lässt, dass er nicht zur Zahlung des Tariflohnes und der gesetzlichen Sozialversicherungsbeiträge ausreicht. In diesem Fall ist Aufklärung zwingend notwendig. Übrigens können Sie in den Verdingungsunterlagen auch eine Untergrenze nennen, die von den Bietern nicht unterschritten werden darf.

Den Auftraggeber trifft nicht die Beweislast für das Vorliegen eines unauskömmlichen Angebots. Die Beweislast geht im Falle des Aufklärungsersuchens auf den Bieter über, der den Anschein der Unauskömmlichkeit zu widerlegen hat. Der Bieter ist gehalten, dem Auftraggeber auf dessen Nachfrage schlüssig darzule-

gen, dass es sich um ein auskömmliches Angebot handelt. Diese Beweislastverteilung ist sachgerecht, weil nur der betreffende Bieter in der Lage ist, zur (zweifelhaften) Auskömmlichkeit seiner Kalkulation Stellung zu nehmen und Bedenken zu entkräften.

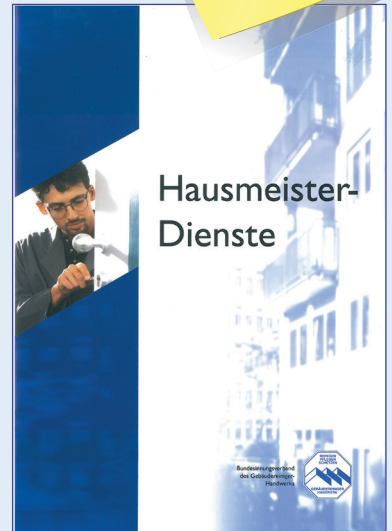
Ein Verstoß gegen das Arbeitnehmer-Entsendegesetz kann auch dann vorliegen, wenn Sie eine deutlich überhöhte Reinigungsleistung akzeptieren. Machen Sie bei der Vergabe Leistungsvorgaben, sagen Sie in den Verdingungsunterlagen, wo die Messlatte liegt. Wer sich nicht an die Vorgabe hält, den schließen Sie wegen Änderung der Verdingungsunterlagen aus.

Wenn Sie eine Vorkalkulation aufgestellt haben, machen Sie transparent, was die Bieter bei ihrer Kalkulation wissen müssen. Oder: Lassen Sie sich die Leistungswerte vom Bieter zugleich mit dem Angebot nennen. Strukturieren Sie Verdingungsunterlagen so, dass der Bieter zwingend seine Angaben bezogen auf einzelne Tätigkeiten oder Raumgruppen einträgt. So können Sie eine Grenze zu ziehen und Angebote, die über einem festgelegten Durchschnittswert liegen, besonders zu prüfen.

Infobroschüren

Bundessinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks

Infobroschüren anfordern
unter:
info@gebaeudereiniger.de



Schlüsselkompetenz

Qualität und Sicherheit aus einer Hand



Foto: Fotolia

Funktionalitäten mitsamt den verbunden Risiken outsourcen – für ein sicheres Gefühl.

Dr. Dana Janas

Mit der Auslagerung von Gebäudedienstleistungen werden nicht nur Funktionalitäten wie die Reinigung und Wartung von Gebäuden abgegeben – auch daran geknüpfte Risiken und Haftungsfragen werden an den externen Dienstleister übertragen. Fazit: Der Auftraggeber profitiert gleichmehrfach.

Karla Maisch arbeitet schon seit Jahren als Reinigungskraft bei einem mittelständischen Automobilzulieferer. Sie reinigt Produktions- und Büroräume stets vor der regulären Arbeitszeit der übrigen Beschäftigten und verfügt daher über einen Generalschlüssel, der ihr Zugang zu den Produktionsräumen verschafft sowie über diverse Büroschlüssel. Eines Morgens steht Frau Maisch vor verschlossenen Türen ihres Arbeitgebers: Der Schlüsselbund

mit General- und Büroschlüssel ist verschwunden - und sie kann sich beim besten Willen nicht erklären, wann und wo die Schlüssel abhandengekommen sind. Frau Maisch informiert ihren Arbeitgeber, der in Abstimmung mit dem internen Sicherheitsdienst schnell zu dem Schluss kommt, dass die Schließanlage, über die ein Zutritt zu allen Produktionsräumen möglich ist, umgehend ausgetauscht werden muss. Kostenpunkt: 15.000 Euro. Frage: Wer kommt nun für diesen Schaden auf? Natürlich hat Frau Maisch – ebenso wie alle anderen Mitarbeiter des Unternehmens – den Erhalt des Schlüssels quittiert. Und natürlich wurde sie darauf hingewiesen, dass der Mitarbeiter für Schäden, die durch Schlüsselverlust entstehen, aufzukommen hat. In der Realität ist eine solche Haftungsfrage insbesondere dann, wenn der entstan-

dene Schaden im 4- oder 5-stelligen Bereich liegt, jedoch selten eindeutig. Kommt ein Schlüssel abhanden, ist der Mitarbeiter nur bei grober Fahrlässigkeit oder Vorsatz haftbar zu machen wobei die Beweislast auf Arbeitgeberseite liegt (vgl. § 619a BGB) – und damit sind die Kosten für derartige Schäden in der Regel vom Arbeitgeber zu tragen.

Risiko – darf's ein bisschen weniger sein?

Risikofaktoren wie diese tragen dazu bei, dass der Trend zum Outsourcing von Gebäudedienstleistungen seit Jahren auch in kleinen und mittelständischen Unternehmen, ebenso wie in öffentlichen Einrichtungen und in der Gastronomie ungebrochen ist. Neben Kosten- und Qualitätsvorteilen sowie dem Einsparen von Ressourcen durch Konzentration auf das Kerngeschäft sind es die Risikovorteile, die Unternehmen dazu bewegen, Gebäudedienstleistungen von externen Dienstleistern ausführen zu lassen. So haftet der Outsourcing-Dienstleister nicht nur für die von ihm erbrachten Leistungen, er trägt zudem auch die Verantwortung für das ihm übertragende Firmeneigentum wie General- und Schließanlagen-schlüssel. Damit werden vom Auftraggebenden Unternehmen mit der Verlagerung einer Funktionalität auch die daran geknüpften Risiken ausgelagert. Für Gebäudedienstleister gehört es zum Kerngeschäft, sich mit derartigem Schadenspotenzial intensiv auseinander zu setzen – und zwar bevor

ein Schaden entsteht (vgl. „Sorgloser Umgang mit Schlüsseln kann teuer werden“ in: rationell reinigen, Heft 07/2000; „Gesucht: Schlüsselkompetenz. Wiedersehen macht Freude“ in: rationell reinigen, Heft 09/2010). Diese Sorgfalt wird auch von immer mehr Kunden aktiv eingefordert. Eine Umfrage bei 65 mittelständischen Gebäudedienstleistungsunternehmen in 2011 zeigt, welche Maßnahmen ergriffen werden, um sich selbst und den Kunden vor unliebsamen Folgen von Schlüsselverlust zu schützen: Alle befragten Unternehmen haben einen eventuellen Schlüsselverlust durch ihre Betriebshaftpflichtversicherung abgedeckt und lassen sich den Empfang von Fremdschlüsseln im Schlüsselprotokoll durch ihre Mitarbeiter bestätigen. Einige Unternehmen führen regelmäßige Bestandsaufnahmen der sich im Umlauf befindlichen Kundenschlüssel durch oder reduzieren durch das Anbringen von Schlüsselkästen das Risiko, dass Schlüssel außerhalb des Kundenobjekts verloren gehen. Außerdem ist die Förderung des bewussten und sicherheitsorientierten Umgangs mit den Fremdschlüsseln bei den eigenen Mitarbeitern eine wichtige und notwendige Maßnahme eines Gebäude-

managers. Doch Menschen verlieren Dinge – auch ganz ohne böse Absicht oder Nachlässigkeit.

Sicherheit weiter gedacht

Ein norddeutscher Gebäudedienstleister mit rund 150 Mitarbeitern hat seine eigenen Erfahrungen gemacht – und entsprechend darauf reagiert: „Nach zwei für uns sehr kostenintensiven Verlustfällen, die den Ausbau von ganzen Schließanlagen zur Folge hatten, haben wir uns gefragt, was wir zusätzlich zu Versicherungen und Schlüsselprotokollen tun können, um an dieser Stelle noch besser und kundenorientierter zu werden,“ erinnert sich die Geschäftsführung. Das Unternehmen hat sich für eine Präventionsmaßnahme entschieden, die die Folgen des Verlustes von Fremdschlüsseln deutlich reduziert – bzw. gar nicht erst entstehen lässt: Die Firma nutzt den Rückführservice des unterfränkischen Unternehmens profINDus. Kunden dieses Unternehmens stellen ihre mobilen Wertgegenstände wie z. B. Schlüsselbünde mit Sicherheitsanhängern aus, auf denen eine persönlichen Identifikationsnummer sowie eine internationale 24-Std.-Finderhotline vermerkt sind. Wird ein Schlüssel mit

einem solchen Anhänger gefunden, informiert der Finder die Hotline. Diese macht über die personen- bzw. firmenbezogene Identifikationsnummer den jeweiligen Besitzer ausfindig und stellt den sofortigen, unmittelbaren Kontakt zwischen Finder und Besitzer her. So kommen verlorene Schlüssel schnell und ohne (Post-) Umwege wieder zu ihrem Besitzer zurück – noch bevor Versicherungen und Kunden über den Verlust informiert werden müssen.

Vorsorgen statt Nachsorgen!

Um Schlüsselverluste und deren unangenehme Folgen zu vermeiden, kommt es für Gebäudedienstleister im Sinne ihrer Kunden letztendlich also nicht nur darauf an, sich mit gängigen (Nachsorge-) Maßnahmen wie Versicherungsschutz und vertraglichen Regelungen abzusichern, sondern auch das Bewusstsein der eigenen Mitarbeiter für einen sorgsamen Umgang mit dem Eigentum des Kunden zu wecken – und zusätzlich dem Schicksal mit präventiven Maßnahmen wie einem Lost- & Found-Service nachzuhelfen. Zum Wohle des Unternehmens und seiner Mitarbeiter – und zum Schutz einer langjährigen, erfolgreichen Kundenbeziehung. ■



Unnötigen Suchaufwand vermeiden: Schlüsselverlusten aktiv vorbeugen spart Kosten, Zeit und Nerven.



Das Fahnden nach einem verlorenen Schlüssel kann sich wie die Suche nach der Nadel im Heuhaufen gestalten – und sehr teuer werden ...

Neue Homepage

www.gebaeudereiniger-suedbayern.de

Herzlich willkommen auf der neuen Webseite der Gebäudereiniger-Innung Südbayern und Stadtkreis Regensburg!

Diese neue Internet-Präsenz bietet ein Füllhorn an Informationen für Innungsmitglieder, Auftraggeber und Interessenten. Struktur und Inhalte der neuen Webseite sind so konzipiert, dass permanent neue Informationen und Aktualitäten eingestellt werden. Dadurch können nicht nur

Innungsmitglieder, sondern auch Vergabestellen bei regelmäßigen Besuchen der Webseite immer wieder Neues erfahren. Der Nutzen dadurch liegt auf der Hand: Es sollen Notwendigkeiten erklärt, das Miteinander gefördert und Verständnis für das Handwerk erzeugt werden.



Wir danken den Inserenten für die Unterstützung und bitten um Beachtung der Angebote:

TASKI®
Diversey

IPC Integrated Professional Cleaning
IPC Gansow

- Kehrsaugmaschinen
- Scheuersaugmaschinen
- Poliermaschinen
- Einscheibenmaschinen
- Hochdruckreiniger

www.gansow.de
CMS 2013: Halle 1.2, Stand 112

Hako
Clean ahead

Hubarbeitsbühnen | Verkauf | Vermietung
KUNZE GROUP
25 Jahre
www.kunze-buehnen.com
CMS 2013: Freigelände, Stand 116

Maximal-Grosshandel
Abholmarkt & Lieferservice
ca. 20.000 Artikel
Alle Markenartikel
Maria-Probst-Str. 15 – 80939 München
089 - 581818

Fussmatten-Zentrale
Matten aller Art
Waschmatten im Service
7 - /14 - / 28 tägig
Mattenverlegung am Objekt
Maria-Probst-Str. 15 – 80939 München
089 - 581818

KIEHL
die saubere Lösung
www.kiehl-group.com

UNGER
Reinigungsgeräte für den Profi
HiFlo CARBONTEC
Die wasserführende Stange
www.ungerglobal.com

LANDWEHR
Lösungen für Ihren Erfolg
Software für Gebäudedienstleister
Informieren Sie sich:
www.landwehr-software.de

Wir leben Hygiene
DR.SCHNELL
QUALITÄT UND SERVICE

ECOLAB®
www.ecolab.com

KÄRCHER®
makes a difference

Impressum +++ **Herausgeber:** Gebäudereiniger-Innung Südbayern +++ Dessauerstraße 7 +++ 80992 München +++
Fon: 089/14303876 +++ Fax: 089/14303956 +++ info@gebaeudereiniger-suedbayern.de +++ www.gebaeudereiniger-suedbayern.de +++
Verantwortlich für den Inhalt: Robert Steinberger, Michaela Witzany, Michael Zwisler ++++++

Alle Rechte für Konzept, Gestaltung & Copyright für den **DIENSTLEISTER** vorbehalten:
schwarz www.schwarz-komma.com