

Was nichts kostet, ist nichts wert. Im Hinblick auf die Budgetplanung für 2013 sind viele Unternehmen derzeit mit Preisverhandlungen für Reinigungsdienstleistungen beschäftigt. Es lohnt sich jedoch aus unternehmerischen und sozialen Gründen, nicht einfach den billigsten Anbieter zu berücksichtigen.

Die Reinigungsbranche der Deutschschweiz erinnert in diesem Zusammenhang an den erneuerten Gesamtarbeitsvertrag, der Auswirkungen auf die Preisgestaltung hat. Zudem fordert die Branche in ihren eigenen Reihen und bei ihren Kunden, auf Angebote mit unrealistischen Konditionen zu verzichten. Der 2011 erneuerte Gesamtarbeitsvertrag der Reinigungsbranche der deutschen Schweiz schreibt für Reinigungsmitarbeitende in den Jahren 2012–2015 jährliche Mindestloohnerhöhungen von durchschnittlich 2,5 Lohnprozenten vor. Zudem erhalten ab dem Jahr 2012 alle dem GAV unterstellten Mitarbeitenden einen vollen 13. Monatslohn. Um diese Auflagen zu erfüllen und ihren Angestellten faire Löhne bezahlen zu können, werden die Reinigungsunternehmen die Preise für ihre Dienstleistungen entsprechend anpassen müssen.

Kunden profitieren von professioneller Reinigung. Auch die Kunden der Reinigungsbranche profitieren vom erneuerten GAV. Angemessen bezahltes Reinigungspersonal arbeitet motivierter und zuverlässiger. Zudem liefern gut ausgebildete Mitarbeitende hochwertige Arbeit. Sauberkeit und Hygiene tragen zur Werterhaltung von Gebäuden bei und fördern das Wohlbefinden der Menschen, die darin leben oder arbeiten. Die Reinigungsbranche investiert einen Drittel der GAV-Beiträge in die Aus- und Weiterbildung. Ferner will die Branche mit einer auf fünf Jahre angelegten Bewusstseinskampagne erreichen, dass die Branche eine höhere Wertschätzung und ein besseres Image gewinnt. Dreh- und Angelpunkt der Kampagne ist die Website www.fair-clean.ch.

Vorsicht vor Billigangeboten. Die Reinigungsbranche fordert zudem sowohl ihre Kunden als auch ihre eigenen Dienstleister auf, nicht mit Billigangeboten zu arbeiten. Jasmine Jost, Präsidentin des Branchenverbandes Allpura, erklärt dazu: «Wenn sich die Reinigungsfirmen mit unrealistischen Leistungsvorgaben gegenseitig unterbieten, gibt es nur Verlierer: Die Kunden erhalten keine vernünftige Leistung mehr und dem Reinigungspersonal steht nicht die notwendige Zeit zur Verfügung, um seine Arbeit zu erledigen. Nehmen Sie beispielsweise die Toilettenreinigung: Ich habe Offerten gesehen, die für die WC-Reinigung nur fünf Sekunden einplanen. Das ist keine hygienische Toilettenreinigung mehr, die auch Bakterienherde entfernt. Solche Angebote sind unseriös und schaden unserer Branche!»

pd / Allpura



Wenn eine offerierte Leistung nur Sekunden für die Toilettenreinigung einrechnet, wirkt sich dies gesundheitsgefährdend aus und führt zu unfairen Arbeitsbedingungen.

KRITERIEN FÜR REINIGUNGS-AUFTRÄGE

- > **Produktivleistungen vergleichen:** Wer sich die Mühe macht, die Offertsumme durch einen Referenzstundensatz zu teilen – es kann auch der angegebene Regiesatz für die Unterhaltsreinigung sein – erhält in etwa eine Vorstellung davon, mit wie vielen Arbeitsstunden ein Bewerber den Auftrag zu erfüllen gedenkt. Ein Vergleich mit Erfahrungswerten seitens der bisherigen Ausführenden mit den verschiedenen Anbietern kann die Möglichkeit bzw. Unmöglichkeit, einen Auftrag zu erfüllen, recht gut aufzeigen.
- > **Präzise Leistungsverzeichnisse:** Klar formulierte Leistungsverzeichnisse (sog. Services Level Agreements) helfen, Unklarheiten zu vermeiden. Je präziser die Formulierung, desto kleiner wird der Interpretationsspielraum und umso verbindlicher die Offerte. Ausdrücke wie «nach Bedarf» sollten vermieden werden.
- > **Alternative Zuschlagskriterien stärker gewichten:** Zusätzlich zum Preis, der bei Offerten in der Regel zu 80% ausschlaggebend ist, sollten weitere Kriterien beurteilt werden. Beispiele dafür sind Organisation, Aus- und Weiterbildung, adäquater und umweltfreundlicher Mitteleinsatz, Gesamtstunden, Führung, Ansprechpartner und Qualitätsmanagement.
- > **Unterhalten statt sanieren:** Langfristig führt die Vernachlässigung des Gebäudeunterhalts zu Schäden und somit zu höheren Kosten. Diese Tatsache wird in der heutigen Zeit der kurzfristigen Gewinnoptimierung jedoch verdrängt.
- > **Gesetzliche Grundlagen und GAV kennen:** Mindestlöhne, Nacht- und Sonntagszuschläge sind klar geregelt. Stark vom Mittelwert abweichende Angebote sind gründlich auf derart «neuralgische» Punkte zu hinterfragen.