

reinigung aktuell

ÖSTERREICHS MAGAZIN FÜR
REINIGUNG & FACILITY DIENSTLEISTUNGEN

DROHNEN

MATTEN

HOUSEKEEPING

Oktober 2025 | € 2,50 | www.reinigung-aktuell.at

WIE GEHT NACHFOLGE?

**REINIGUNGS
TAG** DER KONGRESS DER
REINIGUNGSBRANCHE

JETZT BUCHEN!
15.10.2025
WWW.REINIGUNGSTAG.AT

DER PERFEKTE PARTNER FÜR IHR REINIGUNGSTEAM

**DAMIT SIE SICH AUF DAS KONZENTRIEREN
KÖNNEN, WAS ZÄHLT – ZUFRIEDENE
KUND*INNEN UND SAUBERE OBJEKTE.**

R3 Scrub Pro – Ihre Vorteile:

- All-in-One: Saugt und wischt in einem
- Bis zu 800 m² pro Stunde – lückenlos bis zur Wand
- Aufladung, Befüllung und Entleerung – alles vollkommen selbständig
- Einfach smart: volle Kontrolle per App
- Rechnet sich bereits nach 7-9 Monaten!

Jetzt QR-Code scannen
und informieren!



Attraktive
Finanzierungs-
angebote



Liebe Leserinnen und Leser,



die CMS in Berlin: größer und schöner denn je! Die Stände – falsches Wort – die Stände sind viel eher Bühnen; Bühnen der Kommunikation und Bühnen der Präsen-

tion. Das große und gar nicht überraschende Thema ist aber nicht nur Kommunikation, sondern Software und IT und daher übergeordnet: Vernetzung, auf Neudeutsch Connectivity. Sehr spannend und sieht definitiv nach einer Zeitenwende aus.



Apropos: Vergessen Sie nicht, den Reinigungstag am 15.10. zu buchen.

Im Übrigen bin ich der Meinung, dass die Reinigungsstunde keinesfalls unter 30 € eingekauft werden sollte!

Ihr

CHRISTIAN WOLFSBERG

Herausgeber

wolfsberg@reinigung-aktuell.at

Sprechen Sie mit einem Experten für
Unterhaltsreinigung

SIMACEK
MAKES LIFE BETTER



04 **aktuell**

Kurzes aus der Welt der Facility Services

Drohnen

14 **Je durchgängiger die Fläche, desto wirksamer**

Alexander Wipplinger, CleaningDrones GmbH, im Gespräch zum Thema Reinigung mit Drohnen.

Nachfolge

20 **Der Nächste bitte**

Unternehmensnachfolge erfordert viel Abgeklärtheit und Gespür, um rechtzeitig zu erkennen, wann es sinnvoll und notwendig wird, sich zurückzuziehen und die Verantwortung zu übergeben.

28 **Nach Wanderjahren**

Hans Georg Hagleitner übergibt an seine zwei Töchter Katharina und Stephanie.

Matten

32 **„Die Kokosmatte erlebt eine Renaissance“**

Richtig platzierte Schmutzfangmatten in Gebäuden können helfen, sowohl Reinigungsaufwand als auch -kosten zu minimieren. Mithilfe neuer Produkte und Services wollen die Anbieter bei den Kunden punkten.

Housekeeping

38 **Housekeeping im Wandel der Zeit**

Ein Hotelbetrieb, in dem man sich als Gast auf Hygiene und Sauberkeit verlassen kann, trägt zu einer hohen Gästezufriedenheit bei. Durch einen augenscheinlichen Personalmangel wird es aber auch im Bereich „Housekeeping“ immer schwerer, die Standards einzuhalten. Reinigung Aktuell stellte zwei Vorzeige-Hoteliere, die sehr unterschiedlich mit den Herausforderungen umgehen, einige Fragen rund um das Thema.

44 **terminkalender**

50 **schlusspunkt.**

impressum

Cover © Adobe Stock

HERAUSGEBER Christian-Alexander Wolfsberg

REDAKTIONSLEITUNG Hansjörg Preims **REDAKTION** Peter A. de Cillia, Erika Hofbauer, Gabi Weiss **MEDIENINHABER** (Verleger) Semikin Verlags GmbH
ALLE A-1010 Wien, Teinfaltstrasse 8, Tel.: 01/533 96 30-252 LAYOUT & GRAFIK Ing. Ileana Mayer-Dobnig, grafikfabrik* **DRUCK** maxmedia gmbh, 1010 Wien, Rotenturmstrasse 10 / Top 17 **E-MAIL** office@reinigung-aktuell.at, www.reinigung-aktuell.at **ABOPREIS** € 80 (Ausland € 120) pro Jahr (10 Ausgaben)

Schülke mikrozid® universal wipes green line – Tücher zur Desinfektion von Medizinprodukten und Flächen aller Art - 100% plastikfrei



www.hmu-austria.at

Erhältlich bei:



Cleaner Cup 2025

Das Turnier war erneut ein voller Erfolg und unterstrich die Bedeutung von Teamgeist, sportlichem Engagement und Netzwerkpflege innerhalb der Gebäudereinigungsbranche.



Am 20. September 2025 wurde in der U Ground Arena in Korneuburg der 16. Cleaner CUP ausgetragen – das traditionsreiche Kleinfeld-Fußballturnier für Damen und Herren aus der Gebäudereinigungsbranche. Insgesamt acht Herrenteams und zwei Damenteams aus ganz Österreich traten an und sorgten für spannende Spiele auf hohem sportlichem Niveau.

Im Herrenturnier zeigten alle Teams großen Einsatz und gaben ihr Bestes. Der Ehrgeiz, den begehrten Pokal zu gewinnen, war bei allen Mannschaften deutlich spürbar. Die Spiele waren geprägt von Fairness, Teamgeist und sportlicher Leidenschaft. Am Ende konnte sich das Team von BlitzBlank durchsetzen, aber auch die weiteren Platzierungen spiegeln das hohe Engagement und die Ausgeglichenheit der teilnehmenden Teams wider.

DAMENTURNIER ALS HIGHLIGHT DES TAGES

Besonders hervorzuheben war das Damenturnier, das sich zu einem echten Publikumsmagneten entwickelte. Die beiden Damenteams lieferten sich ein hochklassiges und äußerst spannendes Finale, das bis zur letzten Minute offen blieb. Mit großem Einsatz, Teamgeist und beeindruckender Technik setzte sich schließlich das Team der Simacek GmbH knapp gegen das Damenteam der Kling Wagenhofer Cleaning Services durch und sicherte sich den begehrten neuen Damen Cleaner CUP Wanderpokal.

Die Begeisterung und das Engagement der Spielerinnen sorgten für eine mitreißende Atmosphäre und zeigten eindrucksvoll, wie viel Potenzial und Leidenschaft im Damenfußball der Gebäudereinigungsbranche steckt. Die Veranstalter hoffen, dass dieses starke Signal noch mehr Damenteams motiviert, sich 2026 anzumelden und Teil dieses besonderen Events zu werden.

Das Turnier stand unter dem Ehrenschatz der Innung der Gebäudereinigung Wien. Die Pokale wurden von der Firma Sigron gespendet, der neue Damen Cleaner CUP Wanderpokal von der Firma Salesianer.



Ergebnisse Herrenturnier:

1. Platz	BlitzBlank
2. Platz	Attensam Hausbetreuung
3. Platz	ISS Facilityservices
4. Platz	Dimmi Hausbetreuung
5. Platz	Dussmann Österreich
6. Platz	Gebäudereinigungsakademie Wien
7. Platz	Stutzig und Hacker Hausbetreuung
8. Platz	Simacek GmbH

Ein besonderer Dank gilt Herrn KR Gerhard Komarek (Sigron) und Herrn Andre Krammer (Salesianer) für ihre großzügige Unterstützung.

Ein herzliches Dankeschön geht auch an Reinigung aktuell, die als Fachzeitung der Gebäudereinigungsbranche sowohl einen Vor- als auch einen Nachbericht zum Cleaner CUP liefern. Der Cleaner CUP 2025 war erneut ein voller Erfolg und unterstrich die Bedeutung von Teamgeist, sportlichem Engagement und Netzwerkpflege innerhalb der Gebäudereinigungsbranche.“





2. Platz Attensam Hausbetreuung



3. Platz ISS Facilityservices I



4. Platz Dimmi Hausbetreuung



5. Platz Dussmann Österreich



6. Platz Gebäudereinigungsakademie Wien



7. Platz Stutzig und Hacker Hausbetreuung



8. Platz Simacek GmbH

ARNDT

Mit Sicherheit gut versorgt



**ALLES
AUS
EINER
HAND!**

Das gesamte Sortiment
für die professionelle
Gebäudedienstleistung:

-  Reinigungschemie
-  Desinfektion
-  Reinigungsgeräte
-  Reinigungsmaschinen
-  Entsorgung
-  Schutzhandschuhe
-  Arbeitsbekleidung

Arndt Handels GmbH

Brown-Boveri-Straße 6

2351 Wiener Neudorf

Tel.: 02236 31346 0

E-Mail: arndt.wien@igefa.at



www.igefa.at

Bestwerte in unabhängigem Labortest

Der autonome Reinigungsroboter Nexaro NR 1700 überzeugt mit Spitzenwert bei Staubaufnahme auf Teppichboden.

Der Nexaro NR 1700 hat im unabhängigen Labortest des Prüf- und Zertifizierungsinstituts SLG die Bestleistung in der Staubaufnahme erzielt und sich damit deutlich von zwei getesteten Wettbewerbsgeräten abgesetzt. Unter praxisnahen Bedingungen gemäß dem europaweit anerkannten Prüfstandard EN IEC 62885-7:2020 erreichte der autonome Reinigungsroboter eine Staubaufnahme von 52,7 Prozent auf Teppichboden – ein Spitzenwert in seiner Klasse. Die beiden Vergleichsgeräte erzielten im Test lediglich 19,5 Prozent beziehungsweise 24,4 Prozent.

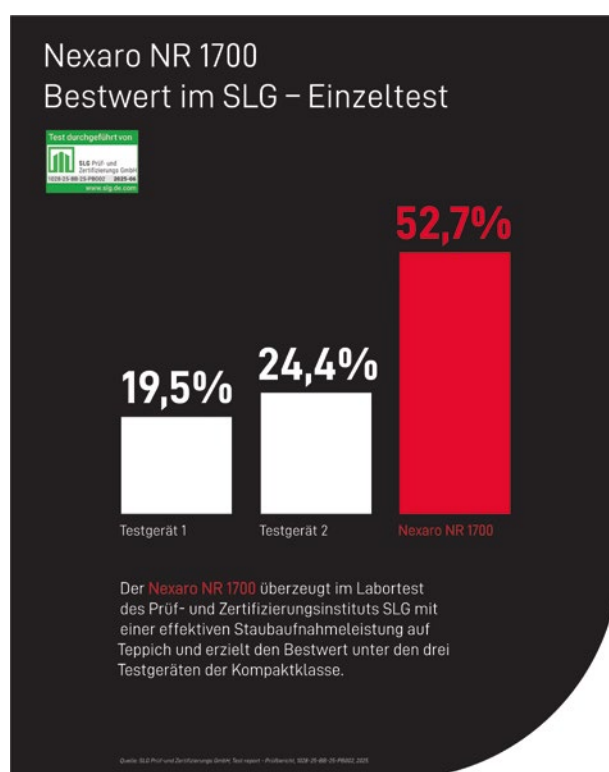
OBJEKTIV BELEGBARE REINIGUNGSQUALITÄT

Gerade in hochfrequentierten Bereichen wie Hotels, Büros oder Einzelhandelsflächen spielt die Reinigungsqualität eine zentrale Rolle – insbesondere auf Teppichböden, auf denen Schmutz und Feinstaub oft unsichtbar bleiben, jedoch Hygiene, Luftqualität und Gesundheit maßgeblich beeinflussen. Mit dem SLG-Test liegt nun ein praxisrelevanter Leistungsnachweis vor, der Reinigungsdienstleistern, Objektleiterinnen und Objektleitern und allen weiteren Verantwortlichen eine verlässliche Entscheidungsgrundlage bietet.

PRAXISRELEVANTER LEISTUNGSNACHWEIS

Der Nexaro NR 1700 ist für den professionellen Einsatz konzipiert und speziell für große Flächen entwickelt worden. Mit einer Saugmundbreite von 250 mm, optimierter Navigation und leistungsstarkem Antrieb überzeugt er in komplexen Räumen durch Effizienz und Gründlichkeit. Zusätzlich trägt ein integrierter HEPA H13-Luftfilter zur Verbesserung der Raumluftqualität bei: 99,5 Prozent der eingesaugten Partikel wie Pollen, Bakterien, Tierhaare und Feinstaub werden zuverlässig herausgefiltert.

„Das herausragende Testergebnis bestätigt unseren Anspruch, mit dem Nexaro NR 1700 neue Maßstäbe in der



professionellen Reinigung zu setzen. Für unsere Kundinnen und Kunden bedeutet das eine objektiv belegbare Reinigungsqualität“, sagt Dr. Henning Hayn, General Manager bei Nexaro. Gerade auf textilen Bodenbelägen, die im Alltag oft besonders herausfordernd sind, überzeuge das Produkt deutlich.

Mit dem erfolgreichen Abschneiden im SLG-Test unterstreicht Nexaro den Anspruch, autonome Reinigungslösungen leistungsfähig, transparent und praxisnah zu gestalten. Der vollständige Prüfbericht ist abrufbar unter nexaro.com/report-dpu.

Gut für Tischgäste und den Planeten

Dussmann Austria lädt zu Planet!Based Genusswochen

Das Dienstleistungsunternehmen Dussmann, Lösungspartner im Facility Management, setzt auch in seinen Food Services auf Innovationen und rollt seine Menülinie Planet!Based jetzt in Österreich aus. Dussmann Austria startete am 15. September unter dem Motto „Vielfalt statt Verzicht“ in einem großen Betriebsrestaurant in Villach „Planet!Based Genusswochen“. Hier kocht der Hauben-Koch Simon Larese auf. Planet!Based ist ein neues kulinarisches Angebot, das Genuss genauso groß schreibt wie Nachhaltigkeit. Darüber hinaus setzt Dussmann Austria technische Innovationen wie sehende Kassensysteme und Servierroboter ein. Fünf „Planet!Based Genusswochen“ lang können

über Miso- glasierte Melanzani mit Linsensalat, Basilikum und Joghurt bis zu Seelachs mit Senfsauce, Bratkartoffeln & Gurkensalat. Die Gäste haben Gelegenheit Feedback zu geben, das in die beständige Weiterentwicklung des Dussmann Austria Food Service Angebot einfließen wird.

Die Menülinie Planet!Based wurde vom Food Service Innovation Lab by Dussmann entwickelt. Sie basiert auf der Planetary Health Diet, die von 37 international Forschenden konzipiert wurde. Ziel ist es sicherzustellen, dass das, was auf den Teller kommt, dem Planeten ebenso guttut wie dem Gast.



Christian Hamerle, Head of Global Food Service Transformation und einer der Gründer des Food Service Innovation Labs (2. v. r.), Haubenkoch Simon Larese (4. v. r.) und sein Küchenteam begeben sich mit der neuen Menülinie Planet!Based auf den Weg in die kulinarische Zukunft und nehmen die Gäste eines Villacher Betriebsrestaurants dabei mit.

die Gäste des Betriebsrestaurants in Villach - zusätzlich zum gewohnten Speiseplan - vielfältige und schmackhafte Gerichte aus der neuen Menülinie kennenlernen. Das Angebot reicht von Madras-Curry mit Kichererbsen, Karfiol, Apfel & Reis,

sigron
HANDELS- & SCHULUNGSGMBH



Bei Interesse kontaktieren Sie uns unter:

Tel. 0577070 ✉ verkauf@sigron.at

www.sigron.at

Ihr Partner für Sauberkeit und Hygiene

CMS Berlin: Die Gewinner des Purus Innovation Awards 2025

Die diesjährigen Gewinner des Purus Innovation Award (PIA) 2025 bieten mit ihren Produkten, Tools und Systemen clevere, zukunftsweisende Antworten für eine gesündere, nachhaltigere und effizientere Gebäudereinigung. Insgesamt 63 Unternehmen hatten ihre Innovationen eingereicht. In den sechs Kategorien wurden jeweils drei von ihnen nominiert. Beim Eröffnungsabend der CMS Berlin 2025 wurden folgende sechs Gewinner gekürt.

► In der Kategorie Robotik/KI, die in diesem Jahr neu eingeführt wurde, konnte Alfred Kärcher die Jury mit der Scheuersaugmaschine KIRA B 200 überzeugen. Der Scheuersaug-

roboter für große Flächen ist laut Unternehmen der mit einem eigens entwickelten Betriebssystem und kann dank einer Dockingstation vollautonom agieren.



► In der Kategorie „Reinigungsmaschinen“ punktete der Gewinner Wetrok mit seiner Mini-Scheuersaugmaschine Spin BeFree. Als Mini-Maschine kombi-



niert sie den Entwicklern zufolge erstmals S-Stiel und bürstengetriebenen Vorantrieb, was besonders ergonomisches Arbeiten ermöglicht – ohne Zug- oder Druckbewegung und ohne Belastung für Schultern oder Rücken. Zudem ist sie die einzige Maschine ihrer Klasse mit vollständig manuell zu reinigenden Tanks für maximale Hygienesicherheit.

Dussmann
FACILITY MANAGEMENT

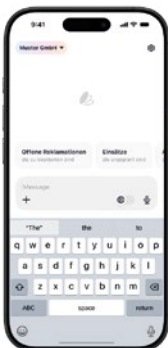


Digitale Reinigung für mehr Wirtschaftlichkeit

Wir nutzen digitale Technologien, um unsere Dienstleistungen an Ihre Bedürfnisse anzupassen. Vernetzte Sensoren informieren unsere Mitarbeitenden über Reinigungsbedarf in Sanitärbereichen, während Roboter die Bodenreinigung übernehmen. Dies steigert die Wirtschaftlichkeit Ihrer Immobilie.

Dussmann Austria GmbH
Tel. +43 5 7820-19000 | dussmann.at

► Sieger der Kategorie „Digitale Tools und Systeme“ ist „Paula“, die KI-Assistenz für Gebäudereiniger von PlanD, die digitales Zusammenarbeiten erleichtert. Dieser mobile KI-Sprachassistent für Reinigungspersonal und Objektleitung macht alle digitalen Anwendungen der All-in-one-Software von PlanD einfach, barrierefrei und in 25 Sprachen für alle zugänglich. Egal, ob es um einen Einblick in den Dienstplan, die Dokumentation von Defekten oder Krankmeldungen geht – ein paar Worte an Paula reichen.



► Ophardt Hygiene-Technik gewann in der Kategorie Waschraumhygiene mit PRAESIDIO Fuel Cell, einem Spender zur berührungsfreien Handdesinfektion, der sich selbst elektrisch antreibt. Das Gerät verwendet reines Isopropanol (70 %) zur Händedesinfektion



und zugleich einen geringen Anteil des alkoholischen Mittels zur Energiegewinnung via integrierter Brennstoffzelle. So entfällt das regelmäßige Austauschen von Batterien.

► Nachhaltig und fair – so bewirbt Dr. Schnell seinen MILIZID ONE, den Sieger in der Kategorie „Reinigungsmittel“.

Die Rohstoffe des Sanitärreinigers stammen dem Unternehmen zufolge zu 100 Prozent aus regenerativen Quellen in Europa. „Strenge Arbeits- und Umweltauflagen der EU sind die Grundlage für regenerative und faire Ausgangsstoffe“, so Dr. Schnell. Methansulfonsäure aus massebilanziertem Biogas, nicht-ionische Tenside aus Insektenöl und Par-



fumrohstoffe aus einer europäischen, regenerativen Quelle werden erstmals in der professionellen Reinigung eingesetzt.

► Was tun mit alten Wischbeugen oder solchen, die durch Waschen, Trocknen oder Produktionsfehler geschrumpft sind? Die Antwort ist der größenverstellbare FLEX-ON Klapphalter von ARCORA International. Er lässt sich stufenlos von 38 bis 52 Zentimetern anpassen und ist somit auch mit Beugen kompatibel, die eigentlich aussortiert werden müssten. Für diese ressourcensparende und kostensenkende Innovation wurde das Unternehmen von der Jury mit dem Sieg in der Kategorie „Equipment“ belohnt.



Gebäudereinigung. Autonom. Effizient.

Gausium Reinigungsroboter: Revolutionär und branchenführend in Sensorik und KI-Navigation mit hoher Reinigungsleistung.



Erhältlich bei:

sigron
HANDELS- & SCHULUNGSGMBH

5 x in Österreich
Wien | Dornbirn | Graz | Linz | Salzburg
www.sigron.at

www.gausium.at

distributed by Denzel Robotics

ISS Österreich eröffnet neue Niederlassung in St. Pölten

ISS Österreich hat kürzlich seine neue Niederlassung in St. Pölten eröffnet. Von dort aus wird künftig die Geschäftstätigkeit in ganz Niederösterreich – gemeinsam mit der Niederlassung in Wiener Neustadt – koordiniert. Der neue Standort vereint die bisherigen Niederlassungen in Stockerau, Krems, Amstetten sowie den bisherigen Standort in St. Pölten und wird damit zum regionalen Headquarter in der Landeshauptstadt. Damit stärkt ISS Österreich seine Präsenz in der Region und setzt auf Kundennähe, kurze Wege und effiziente Betreuung für 200 Kunden.



„Mit der neuen Niederlassung bündeln wir unsere Kräfte und schaffen eine zentrale Basis für die Betreuung unserer Kunden in Niederösterreich. Wir sehen hier noch weiteres Potenzial für Wachstum und Expansion – mit dem neuen Headquarter sind wir dafür bestens gerüstet“, erklärt Erich Steinreiber, CEO von ISS Österreich.

Stangl: Neu mit Goupil Elektro-Transportern

Drei Modelle für unterschiedlichste Einsätze

Goupil ist ein erfahrener und führender Hersteller elektrischer Nutzfahrzeuge, mit Sitz und Produktion in Frankreich. Seit April 2025 besteht eine Handelspartnerschaft zwischen Goupil und Stangl, ab Januar 2026 vertreibt Stangl Goupil Elektrotransporter exklusiv in Österreich.



Kompakter Elektrotransporter Goupil G2 und Allrounder G4

Highlights:

- ▶ Stangl bietet drei E-Transporter: vom kompakten G2, dem Allrounder G4, bis zum leistungsstarken G6
- ▶ Kompakt & vielseitig: Der G2 überzeugt mit nur 1,10 m Breite und 500 kg Zuladung – ideal für enge Innenhöfe und innerstädtische Logistik.
- ▶ Allrounder G4: Mit bis zu 1,2 t Nutzlast, bis zu 120 km Reichweite und ergonomischem Design ist er der perfekte Partner für Stop- & Go-Einsätze.
- ▶ Power-Fahrzeug G6: Reichweite 150 km, Geschwindigkeit 80 km/h, Zuladung über 1 t – ideal für kommunale Flotten, Lieferdienste und Dienstleister.

Sicherheit & Komfort: Alle Modelle sind verfügbar mit leistungsstarken Lithium-Batterien, barrierefreiem Einstieg und modernen Sicherheitsmerkmalen – für effizientes, sicheres Arbeiten bei minimaler Umweltbelastung in Punkto Emissionen und Lautstärke.

Gelistet bei der BBG: Alle drei Goupil Elektrotransporter sind bei der ‚Bundesbeschaffung BBG‘ gelistet und können auch über diesen Weg beschafft werden.

Vorführung: Das Team von Stangl bietet bei Interesse eine Vor-Ort-Vorführung mit unterschiedlichen Modellen der Goupil Elektro-Transporter an.

Kommunalmesse: Das Team Stangl Kommunal stellt seine neuen Elektrotransporter auch auf der Kommunalmesse aus, von 2.-3. Oktober auf der Messe Klagenfurt.

Innovative Hygiene.



ROBOT GO

Für den endlosen Dauerbetrieb!

Das intelligente Dosiersystem
für Reinigungsroboter

integral 2ROBOT

Vollautomatische Betankung
der Dockingstation



Mehr Infos

www.hagleitner.com

REINIGUNGS TAG

DER KONGRESS DER
REINIGUNGSBRANCHE

POWERED BY



DIE GEBÄUDEREINIGER
UND HAUSBETREUER



JETZT **BUCHEN!**



15.10.2025

WWW.REINIGUNGSTAG.AT



PROGRAMMABLAUF

08:00	BEGINN DER REGISTRIERUNG
09:00	BEGRÜSSUNG & ERÖFFNUNG
09:30	Mag. Christoph Neumayer, Generalsekretär Industriellen Vereinigung: „WIE GEHT'S WIEDER BERGAUF?“ <i>Was muss geschehen, damit Österreich wirtschaftlich durchstartet.</i>
11:00	INNOVATIONSFORUM: „DIE REINIGUNGSBRANCHE IN 5 JAHREN“ Michael Lackner, GF Dr. Sasse Facility Management Simon Meinschad, GF Hollu Systemhygiene
12:00	MITTAGESSEN MIT DEN BOTS <i>Publikumsfragen an die Roboteranbieter begleiten die Mittagspause</i> Moderation: Christoph Guserl
13:00	Mag. Gerald Loacker, ehem. Abgeordneter zum NR, GF BWI: „ENTBÜROKRATISIERUNG – WAS IST MÖGLICH?“
14:00	GEBEN, GAB, VERGABE <i>Die optimale Vergabe, das optimale Ergebnis</i> Moderation: Christian Wolfsberg Christian Höger, Högers Rotstift Frank Pertl, IFM Universität Wien Patrick Scheck, GF Kling Wagenhofer Gerhard Zotter, GF BBG
15:00	DIGITALISIERUNG & IOT IN DER PRAXIS Alexander Manafi, GF ToolSense Bernd Steinreiber, ISS

HILTON VIENNA PARK

AM STADTPARK 1, 1030 WIEN



Je durchgängiger die Fläche, desto wirksamer

Alexander Wipplinger, CleaningDrones GmbH, im Gespräch zum Thema Reinigung mit Drohnen

Reinigung Aktuell: Wie seid ihr zu Cleaning Drones gekommen?
 Alexander Wipplinger: „Mit der Firma SpektakulAir sind wir – also ich, Alexander Wipplinger, und Florian Willemsen – seit 2021 am Drohnenmarkt in Österreich tätig. Neben dem Handel mit Drohnen sowie unterschiedlichen Dienstleistungen sind wir auch in der Ausbildung aktiv. Im Rahmen einer dieser Ausbildungen ist dann ein Kunde auf uns zugekommen und hat gefragt, was wir von dem

Gearbeitet wird mit einschulungsintensiven Enterprise-Drohnen, Drohnen mit Bildkameras, Vermessungskameras, Gleitkameras, Multi-spektralkameras, LIDAR-Scanner.



Alexander Wipplinger

Thema Reinigung mit Drohnen halten. Das war der Beginn. Wir haben dann viel recherchiert, viel ausprobiert, viel getestet und sind dann beim Schweizer Reinigungssystem SDS (Swiss Drone Services) gelandet. Wir sind gleichzeitig Vertriebspartner und Reinigungsdienstleister. Letztes Jahr haben wir dann für den Dienstleistungsbereich die CleaningDrones GmbH gegründet.“

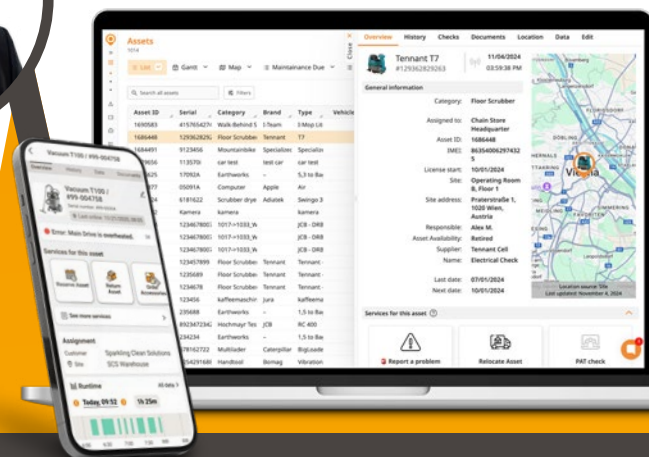


ToolSense

Dank ToolSense konnten wir unsere Maschinen, Geräte und den Fuhrpark digitalisieren und Abläufe wie Schadensmeldungen und Leiterprüfungen erheblich vereinfachen. Allein im Fuhrparkmanagement sparen wir dadurch über 1.000 € pro Monat.



Thomas Dannhof
 Business Development



Braucht euch ein Reinigungskunde- oder Dienstleister?

Wipplinger: „Als Vertriebspartner für insgesamt 8 Länder, kann man bei uns die Anlage käuflich erwerben, aber wir sind eben auch Dienstleister in Österreich.“

Es darf aber nicht jeder eine Drohne fliegen lassen.

Wipplinger: „Absolut richtig. Die Flug- und Betreibergenehmigungen laufen alle über die Austro Control (Anm. die staatliche Flugsicherung). Als Drohnenbetreiber muss ich diese jährlich verlängern und brauche einen gültigen

A2-Drohnenführerschein – ohne ihn keine Genehmigung! Zusätzlich gibt es eine sogenannte Specific Category, in der die Reinigungsdrohnen unter Einhaltung von Auflagen und Regeln etwa auch im besiedelten Gebiet bewegt werden dürfen, was sonst eigentlich nicht möglich ist.“

Also keine Mediamarkt Drohne?

Wipplinger: „Nein, keine Drohne für Fotos vom Haus oder der Familien-Wanderung! Wir arbeiten mit professionellen Enterprise-Drohnen. Drohnen mit Wärmebildkameras,

Vermessungskameras, Multi-spektralkameras oder LID-AR-Scannern. Das sind Arbeitsgeräte und sicher keine Freizeitgeräte – schon aufgrund der Größe.“

Wo sind derzeit die sinnvoll größten Einsatzgebiete in der Reinigung?

Wipplinger: „Die drei ganz großen Bereiche sind: Fassade, Dach und dann natürlich Glas bzw. PV-Anlagen. Bei PV-Anlagen ist es am sinnvollsten, wenn diese einen gewissen Neigungswinkel überschreiten und nicht bodennah sind.“

Bei Fassaden sind in erster Linie Glasfassaden gemeint?

Wipplinger: „Auch normale Fassaden. Wenn man jetzt zum Beispiel an Algen, Pilze, einfach an einen Bewuchs denkt, der sich über die Jahre zum Beispiel auf der Fassade auch bildet.“

Auch Dächer, sagten Sie?

Wipplinger: „Genau: Dächer. In Zukunft vielleicht auch die Windräder, welche ebenfalls eine entsprechende Reinigung brauchen.“

pland

So sauber geht digital.

Erleben Sie die All-in-One-Software für Gebäudedienstleister live auf der **CMS 2025** in Berlin.

Über 500 Gebäudedienstleister vertrauen bereits auf uns:

volk&volk, cleancaro, lcm, D.WEBER, ČUJIC, WSR, KINDER, STIER, HBC, REISCHL, kirschner, WEDER, WEISS, merbeck

Besuchen Sie uns auf der **CMS Berlin 2025** Halle 3.2. Stand 102

www.pland.app

Ist die Drohne kompetitiv?

Wipplinger: „Aus unserer Sicht ja, aber es kommt natürlich immer drauf an.“

Ist etwa der Millennium Tower durch Drohnen reinigbar?

Wipplinger: „Jein. Die Austro Control schreibt eine Höhenreglementierung vor: Vom Ankerpunkt am Gebäude, wo unser Drohnen-Schlauch durchgeführt wird, ab diesem Punkt zählt dann sozusagen zur Höhe. Wenn ich mit dem Punkt jetzt variabel sein kann, das heißt, wenn ich den zum Beispiel in eine höhere Position geben kann oder im kreativsten Fall vielleicht sogar von oben den Schlauch zuführen kann, dann kann ich schon gewisse Höhen erreichen. Derzeit ist eine Maximalhöhe von 27 Metern über diesem Ankerpunkt genehmigt. Mit dem Nachfolgemodell, der DJI Matrice M400, haben wir eine etwa doppelt so hohe Nutzlast: also das kumulierte Gewicht der Drohne, des Anbaus, das Gewicht des Wasserschlauches und das Gewicht der Wassersäule im Wasserschlauch.“

Kann nur mit Wasser gereinigt oder ist auch Chemie beigemischt möglich?

Wipplinger: „Das System hat drei Tanks, in denen man Reinigungsmittel einfüllen und dann auch in der entsprechenden Verdünnung bis max. 1:11 direkt über das Touch-Display produzieren kann. Eine weitere Möglichkeit ist, auch aus einem externen Gebinde ein Gemisch einfach anzusaugen. Zum Beispiel, wenn ich jetzt an die klassische oder an eine Dachreinigung denke, dann könnte dort zum Beispiel ein Reiniger zum Einsatz kommen, der aufgesprüht wird, am Dach belassen und – das ist der sogenannte Self Cleaner – durch Umweltfaktoren wie Sonne, Regen, beginnt der dann, die Wirkstoffe freizusetzen und löst dann das Moos, die Algen vom Dach. Es gibt dann nach einem gewissen Zeitraum einen sichtbaren Reinigungserfolg.“

Ist es möglich, dass eine Drohne eine wasserabweisende Beschichtung aufträgt?

Die neue SC25

Intelligente, kompakte Reinigung

Entdecken Sie die Nilfisk SC25 – Ihre Lösung für effiziente Reinigung

Die Nilfisk SC25 ist eine vielseitige, autonome Scheuersaugmaschine, die auf Knopfdruck startet. Sparen Sie Zeit und Ressourcen, während Sie eine zuverlässige und konsistente Reinigung genießen. Kompakt und perfekt für kleine Flächen!



Hier mehr
erfahren



Maßgeschneiderte Lösungen mit System!

KIEHL Chemie
und Reinigungswagen
von PPS Pfennig.



Brema Handelsges.m.b.H
Professional Cleaning Equipment
Bosco Business Center
Harter Strasse 1 · A-8053 Graz
Tel.: +43 0316 27 18 00 - 0
Fax: +43 0316 27 18 00 - 18
office@brema.at · www.brema.at

**Es steht jedem frei,
sein Reinigungsmittel,
dem er vertraut,
zu benutzen.**



Wipplinger: „Ja.. Es gibt Reinigungsmittel, die vom Systemhersteller auch empfohlen werden beziehungsweise auch entwickelt und auf den Markt gebracht wurden. Aber es steht jedem frei, auch sein Reinigungsmittel, dem er vielleicht schon vertraut, einfach auch zu benutzen. Nach vorheriger Abklärung durch uns eben mit dem Hersteller, damit man sagen kann, okay, das passt auch mit der Anlage zusammen.“

Wo rechnet sich das Ganze am meisten?

Wipplinger: „Je größer das Gebäude, je durchgängiger die Fläche, desto effektiver und effizienter ist natürlich auch die

Drohnenreinigung. Man muss das Ganze immer auch im Verhältnis zum Fluggebiet sehen: Wir müssen gewährleisten, dass keine unbeteiligten Personen gefährdet sind und entsprechend absperren. Ein klassischer Einsatzbereich sind zum Beispiel die Außenfassaden von Industriegebäuden und Gebiete, wo der Einsatz des Industriekletterers oder des Hubsteigers zu umständlich bzw. zu schwierig ist. Wir haben eine kurze Rüstzeit, sind schnell einsatzfähig und können eine gute Reinigungsleistung erzielen.“

Das heißt, der Kunde oder Dienstleister kommt und fragt, ob der Einsatz sinnvoll ist?

Wipplinger: „Ja, die Beurteilung kommt von uns, wahrscheinlich muss der Drohnenpilot sich das auch vor Ort anschauen.“

Es muss der Kunde oder der Dienstleister aber zuerst auf den Gedanken kommen, dass die Drohne eine Variante ist?

Wipplinger: „Natürlich, absolut!“

Praktische Erfahrungen?

Wipplinger: „Dafür, dass es uns erst seit 2024 gibt, haben wir jetzt schon einen ersten Großkunden in Kärnten und natürlich einiges an Probereinigungen in mehreren Bundesländern. Die Schweizer Kollegen reinigen seit eineinhalb Jahren mit dem System und in Deutschland laufen mehrere Systeme, wo die Gebäudereiniger damit aktiv ist.“ ■

Info

www.cleaningdrones.at
Tel.: 0680 1522476
hello@cleaningdrones.at

DR.SCHNELL

ROBOLUTION

Der intelligente 2-in-1 Roboter-Reiniger, der im Gerät und auf der Fläche wirkt

Willkommen in der Zukunft der Reinigung!

Das vollkommen neue ROBOLUTION sorgt mit seiner intelligenten Formulierung für überragende Sauberkeit **auf Flächen**. Gleichzeitig pflegt und schützt es Reinigungsroboter aller Hersteller aktiv **im Gerät** – für minimale Gerüche und Kalkrückstände, aber maximale Langlebigkeit.



www.dr-schnell.com



Der Nächste bitte

Unternehmensnachfolge erfordert viel Abgeklärtheit und Gespür, um rechtzeitig zu erkennen, wann es sinnvoll und notwendig wird, sich zurückzuziehen und die Verantwortung zu übergeben.

Vielen Unternehmen fehlt es an der geeigneten Nachfolge. Warum? Roman Pongracz, Associate Partner der Advicum Consulting GmbH, bezieht sich beim Thema Unternehmensnachfolge und den entsprechenden Herausforderungen speziell auf das Thema KMU: „Denn bei einem großen Unternehmen, das fremdgemanagt wird, handelt es sich in der Regel nicht um ein klassisches Nachfolgethema.“ Nachfolge heiße für ihn eigentlich die Herausforderung einer Situation, in der Unternehmenseigentum, Unternehmensführung (i.S. der operativen Führung im Tagesgeschäft) und Entscheidungsgewalt zusammenfallen – und da gebe es seiner Meinung nach ein paar Dinge, die sich sozusagen aus dem gesellschaftlichen Kontext erklären würden: „Das eine ist einmal die Tatsache, dass heute eine Frau in Österreich im Durchschnitt 1,3 Kinder hat, sodass es, ganz banal, schon einmal in der Familie weniger Auswahl für eine Nachfolge gibt, zum Unterschied von früher, als vielleicht drei oder fünf der Nachfolgeneration in Frage kamen.“ Das zweite sei das Thema Komfortniveau: „Zumindest höre ich immer wieder, wenn ich mit Unternehmern spreche, dass die Erwartungen oder der Anspruch an das Komfortniveau höher geworden sind. Und wirkliches

Unternehmertum ist eben nicht ein Job, den man an der Türklinke abgibt, und nicht etwas, wie die Amerikaner sagen, zwischen nine to five, sondern das zieht sich in die Person, in die Familie, ins Privatleben hinein“, so Pongracz. Und der nächste Punkt sei mit den vorigen eng verwandt; Häufig höre er von Unternehmern: „Meine Kinder sollen sich nicht mit dem ‚abstrudeln‘, mit dem ich jahrzehntelang kämpfen musste.“ Also ein bisschen das umgekehrte Gefühl vom Komfort, denn die nächste Generation solle es sozusagen besser haben. „Ob das ein falsches oder richtiges Verständnis ist, sei dahingestellt.“

Dazu komme eine zunehmend herausforderndere Wettbewerbslandschaft und Regulatorik, so Pongracz weiter: Wenn man vor 30 oder 40 Jahren ein Unternehmen gegründet habe, sei alles relativ einfach gewesen, heute seien die Märkte besetzt, Wettbewerber aus anderen Regionen würden in traditionelle Märkte vordringen, man brauche Zertifizierungen, die Gesetzgebung sei umfangreicher, es gebe immer wieder Kontrollen, die Auflagen seien gewachsen, die Bürokratie habe zugenommen, die Normierung werde enger, etc. „Da gibt es schon einiges, wo die Alteigentümer mehr Hürden in der Zukunft sehen, als sie selber hatten.“

Der Klassiker ist allerdings, dass die Gründer- bzw. die Ei-

gentümergegeneration noch so im Geschehen drinnen ist und unternehmerisch auch noch so aktiv ist, dass sie das Thema Nachfolge gar nicht auf dem Schirm hat. Dass sie, weil man sich eben zu spät oder zu wenig intensiv vorbereitet hat, auch zu wenig daran glaubt, dass die nächste Generation die Herausforderungen in der entsprechenden Weise schafft. Pongracz: „Es braucht viel Abgeklärtheit und Gespür für die sich wechselnden Rahmenbedingungen, um rechtzeitig zu erkennen, wann es sinnvoll und notwendig wird, sich zurückzuziehen und die Verantwortung zu übergeben.“

„AUSFAHRT“ STIFTUNG

Pongracz zu den Herausforderungen einer Familiennachfolge: „Wenn es mehrere Kandidaten gibt, stellt sich zunächst die Frage, wer sich prinzipiell eignet und wie der Auswahlprozess läuft, ohne dass es zu massiven Konflikten kommt. Da gibt es eine Reihe von Themen, die über das Wirtschaftliche hinausgehen. Das sind sehr stark Interaktions-Themen.“ Immer wieder gebe es hier die Frage, mit welchen Familienregulativen man sich hier weiterhelfe. Und ein Kernthema bei der Familiennachfolge und überhaupt der Nachfolge sei immer die Frage des wirklichen Rückzuges des Alteigentümers: „Wie macht er oder sie das? Wie konsequent wird dieser Schritt gesetzt? Und welchen Freiraum gibt man der nächsten Generation? Das ist natürlich bei einer externen Besetzung der Geschäftsführung dasselbe.“ Es gebe genü-

gend Beispiele, in denen ein neuer externer Geschäftsführer in ein Familienunternehmen reingeholt werde und nach sehr kurzer Zeit sei er wieder draußen, weil der Alteigentümer überall hineinagiere.

Es gebe aber auch „fantastische Familienunternehmen, die seit Generationen sehr erfolgreich und sehr beständig agieren und wo man auch zu Recht stolz darauf ist, dass man es innerfamiliär immer wieder geschafft hat“, so Pongracz. „Auf der anderen Seite, nicht zu vergessen, ist es natürlich auch eine entsprechende Last auf der Nachfolgegeneration, weil die sich mehr oder weniger auch berufen fühlen muss, in der siebten oder achten Generation die Nachfolge anzutreten. Das ist wahrscheinlich nicht immer leicht.“ Und natürlich, nicht zu vergessen – es hänge wesentlich von der Person ab und von den jeweiligen Unternehmensumständen.

Eine andere Form der Nachfolge ist der Eigentümer-Rückzug und die Installation einer neuen Geschäftsführung, wo in der Regel die operative Rolle wechselt und der Eigentümer bleibt. „Oft wird als Ausweg eine Stiftung ins Spiel gebracht“ – und das sieht Pongracz eher kritisch: „Meine Bedenken sind hier, dass die Stiftungsvorstände meistens aus der Riege der Steuerberater, Wirtschaftsprüfer oder Anwälte kommen, und das sind in der Regel wiederum nicht Unternehmer-Persönlichkeiten. Natürlich gibt es viele Unternehmen, die Stiftungen gehören, sehr gut geführt werden und exzellent performen. Aber ob es DAS Instrument ist, das man dann haben möchte, bin ich mir nicht so sicher.“



Unsere Lösung für all Ihre Reinigungsthemen.

Das starke Team von E.Mayr
berät Sie kompetent bei der Auswahl
des richtigen Produkts.
+43 (0) 1 699 17 64 - 0 • office@e-mayr.at



REIN ABER RICHTIG

E.MAYR Reinigungstechnik GesmbH
A-2331 Vösendorf • Ortsstraße 285

www.reinaberrichtig.at

NUCLEAN
COMPACT

NCC440NX

Schnell. Effektiv. Nachhaltig.



Nur Jetzt:
**Exklusiven
Aktionsvorteil
sichern.**



Ein Akku für alle NX-Geräte



Vertrieb über:

sigron

Numatic
Performance You Can trust

thema Nachfolge



**Es gibt fantastische
Familienunternehmen,
die seit Generationen
sehr erfolgreich und sehr
beständig agieren.**

**Roman Pongracz, Associate Partner
der Advicum Consulting GmbH**

WARUM 40-JÄHRIGE VERKAUFEN

Und last but not least der Firmenverkauf. Für Pongracz „eigentlich keine Nachfolge“, wie-wohl man ihn in diese Richtung strukturieren könne; in vielen Unternehmen seien Persönlichkeiten aktiv, die in der Lage wären, dieses Unternehmen in eine Zukunft zu führen, die aber nicht die wirtschaftlichen Voraussetzungen hätten, das Unternehmen zu kaufen. Und da gebe es durchaus interessante Varianten und Modelle, sowohl für ein Management-Buy-Out oder auch als Management-Buy-In, die für das Unternehmen eine gute Zukunft ermöglichen würden. „Aber vielleicht ist das nicht unbedingt die klassische Nachfolgelösung.“

Wobei es eher eine philosophische Frage sein dürfte, ob man einen Firmenverkauf als Unternehmensnachfolge bezeichnen kann oder nicht. Für Hannes Mrozowski jedenfalls, CEO der MAIBV GmbH, ist die Vermittlung und Beratung bei Unternehmensverkäufen das Haupttätigkeitsfeld. Nebenbei ist er seit vielen Jahren auch Strategieberater in einigen großen Konzernen – eine Sparte von ihm, zumal er selbst viele Jahre Vorstand in einigen großen Unternehmen war „und aus dieser Zeit“, wie er sagt, „mir ein schönes Netzwerk aufgebaut habe – ein Netzwerk von rund 400 bis 450 Entscheidungsträgern in ganz Europa und in allen Bereichen.“ Aufgrund dieses Netzwerkes sei es für ihn relativ einfach, wenn ein Klient zu mir komme, der sein Unternehmen verkaufen möchte, sehr schnell nachzuschauen, wer als Käufer in Frage käme. Eine solche Nachfolgeregelung könne viele Gründe haben: gesundheitliche Gründe, Unstimmigkeiten mit den Mitgesellschaftern, oder zum Beispiel auch, wie er, Mrozowski, in den letzten Jahren verstärkt festgestellt habe: „Dass 40-Jährige sagen, sie hätten seit 20 Jahren das Unternehmen aufgebaut, hätten seitdem quasi rund die Uhr gearbeitet und würden das Unternehmen jetzt verkaufen, um einfach die zweite Hälfte ihres Lebens noch zu genießen. Eine interessante Gruppe, die sich erst vor ein paar Jahren herausgebildet hat. Mittlerweile, würde ich sagen, sind es schon um die 20 - 25% der Verkäufer, die in diese Richtung gehen.“

SCHWACHSTELLEN VERBESSERN

Wenn Mrozowski als Berater mit jahrzehntelanger Erfahrung ein Unternehmen verkaufen soll, schaut er sich zunächst an, was die Plus- und Minuspunkte dieses Unternehmens sind – und den Benchmark. Dann könne er zum Beispiel sagen: „Lieber Freund, du musst mit deinem Unternehmen diese und jene Dinge noch verbessern, um es überhaupt verkaufen zu können.“ Welche zu verbessernden Dinge könnten das sein? „Schwachstellen, zum Beispiel wenn das gesamte Rechnungswesen veraltet ist oder ein falscher Lostikeinsatz von Reinigungsteams in den Gebäuden. Da kann man sehr viel Geld sparen, wenn man es richtig organisiert“, so Mrozowski. „Eine Reinigungsfirma zum Beispiel, deren Eigentümer schon seit Jahren versucht hatte, die Firma zu verkaufen, ist zu mir gekommen, weil er mit dem Verkauf nicht erfolgreich gewesen war – wegen extremer, unerfüllbarer Preisvorstellungen. Wir haben die Sache analysiert und sind draufgekommen, dass das Unternehmen in allen Bereichen nicht effizient genug war. Dann haben wir einen entsprechenden Auftrag bekommen, das Unternehmen eineinhalb Jahr lang

+ 43 1 925 24 81
office@r4you.at
Brünner Str. 192,
1210 Wien
www.r4you.at



Beteiligen Sie sich jetzt an unserer
Grüninitiative!

Beim Kauf einer T300 erhalten Sie
jetzt einen E-Scooter von „Be Cool“
gratis dazu!

Die T300 ist Dank ihrer speziellen
Eco Technologie besonders umwelt-
freundlich.

TENNANT
COMPANY

ec H₂O
NanoClean



- 90% **WENIGER** Wasserverbrauch
- besonders leise
- keine Chemie und 50% längere Laufzeit

BE COOL



Gratis E-Scooter!
im Wert von 1049,00€

PUDU MT1 Max – Power für große Flächen.

Ihr Mehrwert auf
einem Blick:

- Bis zu 6.000 m²/h
Reinigungsleistung.
- 360° 3D-LiDAR für präzise
Hinderniserkennung.
- Allwetterfähig – reinigt
zuverlässig bei Regen,
Staub oder Nebel



Maximale Sauberkeit.
Minimaler Aufwand.

Jetzt Demo vereinbaren
oder direkt anrufen.



Patrick Hinterholzer
patrick.hinterholzer@schmachtl.at
+43 664 88 68 4326

Ein vernünftiges EBIT bei gut geführten Unternehmen liegt bei 8 bis 12 Prozent vom Umsatz.

in allen Bereichen quasi durchleuchtet und dann ein Unternehmenskonzept entwickelt, wie das Unternehmen geführt sein muss. Das wurde dann, begleitet von uns, auch umgesetzt, am Ende stand das Unternehmen so gut da, dass wir es auch an einen wirklich strategisch interessierten Partner verkaufen konnten“, erklärt Mrozowski.

VERNÜNFTIGES EBIT GRUNDLAGE FÜR DEN VERKAUFSPREIS

Ein erfolgsrelevanter Punkt für einen Firmenverkauf ist natürlich ein vernünftiges EBIT: Dieses beziffert Mrozowski bei gut geführten Unternehmen mit 8 bis 12 Prozent vom Umsatz. Man habe auch schon höhere gehabt. Das sei die Grundlage für den Verkaufspreis, multipliziert mit dem Branchenfaktor 5-6 stelle dieser Wert die Grundlage für Verhandlungen dar. Und da sei man bei einem ganz wichtigen Thema: „Der Verkäufer hat Preisvorstellungen, seine Fachleute – Steuerberater, Firmenanwalt – haben ihm den Kaufpreis für das Unternehmen ermittelt, beispielsweise sieben Millionen, und das will er haben. Ich hingegen schaue mir das Unternehmen an und komme zu einer ganz anderen Zahl für den Verkaufspreis. Hier haben wir einerseits eben den theoretisch errechneten Kaufpreis und demgegenüber den von mir auf ganz andere Vorgangsweise ermittelten Preis.“ Er gehe nämlich so vor, wie es der Markt ermögliche und erlaube – „das heißt, mein Verkaufspreis ist der Marktpreis und nicht der theoretische errechnete Kaufpreis vom Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer, der in der Regel wesentlich höher liegt, einfach weil der Steuerberater und der Firmenanwalt mit ihren Bewertungen gut dastehen wollen und sich auch teuer bezahlen lassen.“ Bei ihm dagegen sei die Ermittlung des Marktwertes gratis, zumal er keine fünf Minuten brauche, um einem Verkaufsinteressenten zu sagen, wie viel sein Unternehmen wert sei – „weil wir die Branche so gut kennen; und der Marktwert ist das Entscheidende, nicht der theoretische.“

Wie sollte eine aktive Käufersuche ablaufen? Die Basis dafür ist natürlich das entsprechend gut dargestellte Unternehmen. „Und wenn man den Markt gut kennt, kann man sagen, dieses Unternehmen wäre für die Käufergruppe A, B, C oder D gut, für E oder F hingegen nicht“, sagt Mrozowski und nimmt als konkretes Beispiel wieder die schon angesprochene österreichische Reinigungsfirma: Da sei es relativ klar gewesen, dass der direkte Mitbewerber als Käufer nicht infrage komme – aus einem einfachen Grund: „Man wollte nicht preisgeben, dass man verkaufen MUSS.“ Damit sei der direkte Mitbewerber schon mal weggefallen. „Auch mit anderen österreichischen Klienten kam es zu keiner Einigung, am Ende haben wir in

sion dagegen, so wie jetzt, bekomme man natürlich weniger Kaufinteressenten auf die Bühne und auch absolut schlechtere Kaufpreise. Eines seiner Erfolgsrezepte in all den Jahrzehnten sei jedenfalls: Er arbeite wie ein Notar, das heiße: „Absolute Diskretion und Vertraulichkeit ist oberstes Gebot. Sobald irgendetwas bekannt wird in der Branche, drückt es schon den Kaufpreis beziehungsweise entstehen gewisse Spannungen.“ Um das zu verhindern, arbeite er grundsätzlich so, dass er sich die drei besten Kaufinteressenten, nicht mehr, aussuche, das mit dem Verkäufer bespreche und sie dann gemeinsam entscheiden würden, mit Nummer eins anzufangen und zu schauen, ob man das über die Runden be-



Bayern einen Kaufinteressenten gefunden, der bereit war, eine wesentlich höhere Kaufpreissumme zu bezahlen, als wir in Österreich hätten bekommen können, weil er das strategische Interesse hatte, sein Österreichgeschäft weiter auszubauen.“

DER VERKAUFSERFOLG IST AUCH VON DER KONJUNKTUR ABHÄNGIG

Gibt es am Markt der Unternehmenstransaktionen eine Art Angebot und Nachfrage, zum Beispiel mehr Kaufinteressenten, als zu verkaufende Unternehmen oder andersrum? Mrozowski: „Das gleicht sich im Grunde genommen ziemlich gut aus.“ Eines sei jedoch auch klar, und das betreffe ja die gesamte M&A-Branche, dass es in Zeiten der Hochkonjunktur natürlich ganz anders ausschaue. Denn dann gebe es viele große Unternehmen, die kaufen, kaufen, kaufen. Und da könne man auch gute Preise erzielen. In Zeiten der Rezession

komme, ansonsten Nummer zwei oder Nummer drei. „Mehr würde ich nicht empfehlen“, sagt Mrozowski, „denn das wird früher oder später doch am Markt bekannt, auch wenn eine Vertraulichkeitserklärung unterschrieben wurde. Das lässt sich über kurz oder lang einfach nicht verheimlichen. Um das möglichst zu verhindern, gehen wir eben so rigoros vor – eins, zwei oder höchstens drei.“ Wenn es mit dem Ersten scheitere, gehe man zum Zweiten oder zum Dritten über. „Damit ist die Vertraulichkeit doch ziemlich gewährleistet.“ Was sind denn die häufigsten Schwierigkeiten bei Firmenverkäufen? Ist es der Preis? Sind es die Emotionen? Mrozowski: „Das reicht von der Übergabe falscher Informationen bis hin zur fahrlässigen Krida insofern, als nicht korrektes Zahlenmaterial übergeben wird. Weil manche wirklich glauben, dass man ihnen nicht draufkommt.“ Wenn er dann die Due-Diligence-Prüfung mache, wo die Steuerfachleute Position für Position durchgehen würden, sei es nur eine Frage der Zeit,

Kann ich mit Euch rechnen?

Meine Zukunft ist berechenbar!

Heute die grüne Seele unserer Erde für morgen bewahren.



Green Care Performance Calculator



QR-Code scannen und
Einsparungen berechnen!



Berechnen Sie mit dem **Green Care Performance Calculator** die **Ressourceneinsparungen** (CO₂, Rohöl und Plastik) Ihres Unternehmens, die Sie durch den Einsatz unserer Produkte der Marke Green Care Professional erzielen können – und erfahren Sie, wie Sie Ihr **persönliches Zertifikat** inkl. Firmenlogo erhalten können.



Dem Green Care Performance Calculator liegt eine fundierte, zertifizierte Berechnung zugrunde. Lesen Sie mehr zur Berechnungsmethode unter www.green-care-professional.com/at/calculate-now

A circular future | www.wmprof.com



Werner & Mertz Professional

Wie ein Verkaufsprozess konkret ablaufen kann

Dr. Hannes Mrozowski, CEO der MAIBV (*), fasst den Verkaufsprozess kurz zusammen: „Ich bekomme eine Verkaufs-Anfrage und antworte: ‚Okay, könnte interessant sein, schicken Sie mir bitte ein Blindprofil Ihres Unternehmens zu.‘ Und ich schicke ihm einige Muster von Blindprofilen von Unternehmen. Er schaut sich das an und schickt mir das Blindprofil. Wenn das passt, bekommt er von mir meine Vertraulichkeits- und Honorarerklärung, die auch meine Provision im Erfolgsfall umfasst. Ich verrechne keinerlei Kosten, weder vorher noch nachher, ich bekomme meine Provision nur im Erfolgsfall. Es sei denn, es hat vorher schon einen Auftrag gegeben, sein Unternehmen zum Beispiel zu sanieren. Dann ziehe ich von meiner Vermittlungsprovision einen Teil meines Beratungshonorars ab. In der Folge bekomme ich von meinem Klienten seine Bilanzen und auch die Saldenlisten, damit ich mir einen aktuellen Überblick verschaffen kann. Im Rahmen einer Pre-Due-Diligence-Prüfung schaue ich mir die wichtigsten Zahlen an, habe vielleicht die eine oder andere Rückfrage beziehungsweise empfehle ich noch die eine oder andere Möglichkeit, kurzfristig, dies oder das zu verändern. Aber im Grunde genommen, weil das Unternehmen gut dasteht – sonst hätte ich es nicht übernommen – gibt es beim Start keine größeren Probleme. Dann bringe ich den Verkäufer mit dem Interessenten zusammen. Ich organisiere die Gespräche, zu denen vom Verkäufer auch sein Steuerberater, Fachleute meiner Gruppe, EDV-Fachleute oder weitere Spezialisten hinzukommen. Es gibt dann in der Regel mehrere Gesprächsrunden, bis man sich über den Kaufpreis und die Zahlungsmodalitäten einigt. Um eine problemlose Übernahme zu gewährleisten und den Kaufpreis für den Käufer gut abzusichern, werden auf meine Empfehlung sehr oft im ersten Schritt 75% der Geschäftsanteile verkauft, der Rest erst nach ein bis drei Jahren. Im sogenannten Besserungsmodell, wo der Verkäufer im zweiten Schritt seinen 25%-Anteil verkauft, hat sich sehr oft gezeigt, dass dann der 25%-Anteil fast so hochbewertet wurde wie der seinerzeitige 75%-Anteil. Hauptgrund ist das Realisieren von Synergieeffekten. Dieses Besserungsmodell hat sich in den letzten Jahren besonders stark in allen Branchen bewährt: denn wenn ein Unternehmen verkauft wurde und es nach zwei, drei Jahren durch positive Synergieeffekte im Wert stark gestiegen ist, sind nach diesen zwei, drei Jahren die 25%-Restanteile oft sogar mehr wert als die ursprünglichen 75%. Das haben wir schon oft so erlebt, das ist etwas, was ich auch empfehle, und es wird auch sehr gut angenommen.“

(*) Die MAIBV GmbH hat den Exklusivauftrag erhalten, einen Käufer für eine bekannte, in ganz Österreich erfolgreich tätige Gebäudereinigungsfirmengruppe mit einem Umsatz von rund € 12,4 Mio. und 300 Mitarbeitern ausfindig zu machen.



**Ich arbeite wie ein
Notar, das heißt:
Absolute Diskretion
und Vertraulichkeit ist
oberstes Gebot.**

Dr. Hannes Mrozowski, CEO der MAIBV

bis man draufkomme. Bewusst oder unbewusst – falsches Material sei ein großes Problem, komme aber unterschiedlich oft vor. Manchmal gebe es Jahre, wo man etliche Problemfälle habe, dann gebe es wieder Jahre, wo alles bestens über die Bühne gehe. „Ab dem Zeitpunkt, wo der Due-Diligence-Prozess (siehe Kasten, Anm.) läuft, gibt es eigentlich keine Schwierigkeiten mehr. Entscheidend ist die Vorarbeit, wenn diese nicht richtig und genau gemacht wurde, kann es zu einem Crash kommen. Und das kann teuer werden.“ Das könne man dadurch verhindern, dass man schon zu Beginn eine Pre-Due-Diligence-Prüfung mache. „Eine solche machen wir grundsätzlich bei jedem Projekt, das wir herein bekommen. Schließlich machen wir noch den Benchmark-Test. Wenn dieser auch positiv ist, steht einem Verkauf nichts mehr im Wege“, so Mrozowski abschließend.



Die Vermop Stars wechseln zu Vileda Professional

Gemeinsam stark im neuen Trikot!

Die vertrauten Vermop-Produkte bleiben, wie wir sie kennen – mit bewährter Qualität, verlässlicher Leistung und hochwertigen Materialien.

Doch jetzt stellen wir für Sie ein neues Team auf: Mit dem Wechsel der Vermop Stars zu Vileda Professional wird aus **zwei starken Marken** ein echtes **Dreamteam**.

Dadurch profitieren Sie ab sofort von vereinter Innovationskraft, überragender Leistung und guter Kombinierbarkeit – **für Ihren maximalen Erfolg**.

Mehr Infos:
vileda-professional.de/harmonization-campaign





Nach Wanderjahren

Hans Georg Hagleitner übergibt an seine zwei Töchter, Katharina und Stefanie.

TEXT Christian Wolfsberg

Von den drei Möglichkeiten, die jeder Eigentümer eines Unternehmens angesichts fortschreitenden Alters hat, erstens es an eigene Nachkommen weiterzugeben, zweitens sich auf die Funktion des Eigentümers zurückzuziehen und einen angestellten Geschäftsführer zu bestellen und drittens das Unternehmen zu verkaufen – von diesen drei Möglichkeiten wählt Hans Georg Hagleitner wie sein Vater (oder zumindest recht ähnlich) Version eins. Und wie Papa haben

auch Katharina und Stefanie zuerst ihre eigenen Runden gedreht. Denn Papa hatte ja ebenfalls nicht direkt den Betrieb seines Vaters Johann übernommen, sondern führte zunächst selbst die Firma DIUTIL in Neudörfel (bei Wiener Neustadt), bis er 1988 die Nachfolge antrat.

Gefragt, warum er gerade jetzt die Zügel an seine beiden Töchter übergibt, meint Hans Georg Hagleitner ganz nonchalant: „Der Zeitpunkt scheint einfach richtig zu sein.“ Einen Riecher scheint er auch schon immer gehabt zu haben; von den vielen Produktinnovationen über die Bedeutung

von Design bis hin zu – ja: dem für ihn richtigen Zeitpunkt, zurückzutreten. Vermutlich dürfte die Überschreitung des 65-igers auch eine Rolle gespielt haben.

Zurück zu den „eigenen Runden“, die auch die beiden Töchter gedreht haben. Freilich sind ihnen diese „Runden“ – und es sind sehr generöse Runden gewesen – auch seitens der Eltern ermöglicht worden, denn beide waren mehrere Jahre im Ausland. Katharina hat Wirtschaftsrecht zuerst in Wien studiert, dann berufsbegleitend (bei Webasto) in München – und hierauf einen MBA in Amerika absolviert. Die um zwei Jahre jüngere Stefanie hat exportorientiertes Management studiert, war in Frankreich und Spanien und ist anschließend für ein Masterstudium nach London gezogen, das sie in San Francisco abgeschlossen hat: internationales Marketing. Katharina: „Dazwischen habe ich immer gearbeitet: Autozulieferindustrie, Rechtsanwalt, Steuerberater – was mir untergekommen ist.“ Stefanie: „Ich habe in Amerika gearbeitet, dann ist es retour nach Deutschland gegangen, dann nach Wien, dann wieder nach Deutschland. Ich bin 14-mal umgezogen. Ich habe in einer Brauerei gearbeitet, bei Krombacher, aber auch in der Hygienebranche, bei Kimberly-Clark.“

Was die beiden Damen eint, ist ganz offensichtlich der Wunsch, Neues, Anderes für sich zu entdecken, aber gleichzeitig die unternehmerische Herkunft nicht zu vergessen. Katharina nennt das „den Ruf, nach Hause zu kommen“, der auch immer da war. Stefanie meint: „Es war mir ganz wichtig, andere Erfahrungen zu machen und auch viele andere Betriebe zu sehen.“ – Ist der Druck der Eltern zu massiv, kann dies freilich oft zum kompletten Ausstieg aus dem elterlichen Betrieb führen.

Gefragt, warum er jetzt die Zügel an seine beiden Töchter übergibt, meint Hans Georg Hagleitner: „Der Zeitpunkt scheint einfach richtig zu sein.“



NEXARO
secure your success

**2.690,90 €
1.090,90 €**

**DER NEXARO NR 1500
MACHT SICH
AUS DEM STAUB**

Das dürfen Sie sich nicht entgehen lassen:
Der erste kompakte Saugroboter für die professionelle
Gebäudereinigung geht in die letzte Phase.
Jetzt zum Aktionspreis auf nexaro.com

  Maschinenrichtlinie 2006/42/EG
– Sicherheitsnorm IEC 63327 –

Beim Vater war das noch ganz anders und mit keinen Freiheiten garniert: „Mir wurde nahegelegt, ich soll brav lernen und dann in der Firma beginnen!“ Das Resultat war klar: Der Sohn macht das Gegenteil davon. Hans Georg Hagleitner: „Ich war nie der beste Schüler, ich habe lieber Schach gespielt, viel Sport getrieben und selbstverständlich auch nicht im väterlichen Betrieb begonnen, sondern mich selbständig gemacht.“ Den Fehler des Vaters hat er nicht wiederholt, sondern die eigenen Kinder in ihren Möglichkeiten unterstützt, wissend, dass das Unternehmen jederzeit auch mit einer Fremdleitung funktionieren würde. – Ein wenig wie in der Parabel des verlorenen Sohnes: Die Töchter sind aus freien Stücken zurückgekehrt.



Katharina Hagleitner



Stefanie Hagleitner

Der Ruf der Damen in die Geschäftsführung erfolgte somit auch nicht aus heiterem Himmel. Katharina und Stefanie waren schon seit drei, vier Jahren ins Thema Nachfolge involviert und konnten sich auf die Rollen entsprechend einstellen.

„Es war auch für uns gar nicht möglich, das ganze jahrelange Wissen des Vaters einfach auf einen Sitz abzusaugen“, sagt Katharina. „Darum haben wir längst Menschen mit viel Fachwissen an unserer Seite.“ Katharina ist für Sales in zwölf Ländern, Akademie, Personal, IT, Finanz und Controlling zuständig; Stefanie für F & E, Produktmanagement, Lieferkette, Produktion, Qualitätssicherung, Marketing und Global Business.

Vielleicht erstaunt es, aber der Vater ist gewillt, Ratgeber und nicht Hineinregierer zu sein. Hans Georg Hagleitner: „Es fällt mir nicht schwer, mich herauszunehmen. Die Meetings und Gespräche im Haus sind schon seit einiger Zeit auf die Damen mit ausgerichtet. Ich freue mich über die Akzeptanz der Belegschaft und ich bin stolz, dass ich dieses Unternehmen nun der nächsten Generation in die Hände legen kann. Es erfüllt mich mit Freude, dass ich das erleben darf!“ Das Familienband ist eng. Gewohnt wird in Zell am See in unmittelbarer Nach-



barschaft. „Wir fahren zu Mittag gemeinsam nach Hause, essen zusammen, machen teils miteinander Familienurlaub. Wir verstehen uns also auch privat sehr gut“, so Stefanie.

Die Frage nach den wichtigsten Meilensteinen in der Firmengeschichte scheint für Hans Georg Hagleitner dann doch überraschend zu kommen: „Aktuell ist das Thema sehr stark die Digitalisierung und die Nachhaltigkeit, zum Beispiel das Gebinde-Recycling.“ Prompt zählt er dann aber konkrete Ereignisse der Historie auf: „2005 wurde schon einmal die Produktion erneuert, 2015 der eigene Spritzguss eingeführt, 2022 ein zweites Werk vor Ort eröffnet ... aber das ist ja nur die Zentrale hier in Zell ... wir sind heute mit 27 Standorten in zwölf Ländern vertreten.“

Die Fußstapfen, in die Katharina und Stefanie treten, sind sehr groß, aber beide Damen sind jung und energiegeladen – und sie sind zu zweit. ■

Die Fußstapfen, in die Katharina und Stefanie passen sollen, sind sehr groß. Aber beide Damen sind jung und energiegeladen – und sie sind zu Zweit.

Denkt mit. Sieht alles.

Der neue Omnie reinigt smart und effizient dank 360°-Kamera mit 3D-LiDAR-Technik zur Objekterkennung, sicherer Navigation und OmniCleanTechnologie – ganz ohne Vorreinigung, auch in dynamischen Umgebungen.



 **GAUSIUM**
Österreich

„Die Kokosmatte erlebt eine Renaissance“

Richtig platzierte Schmutzfangmatten in Gebäuden können helfen, sowohl Reinigungsaufwand als auch -kosten zu minimieren. Mithilfe neuer Produkte und Services wollen die Anbieter bei den Kunden punkten.

TEXT **Erika Hofbauer**

Das mehrstufige Mattensystem – Grob-streifer, Feinstreifer, Feuchtigkeits-absorber – ist nach wie vor ungeschlagen im täglichen Einsatz – sofern man es auch tatsächlich wie vorgesehen platziert. So lautet die gängige Expertenmeinung in der Branche. Um diese hohen Einsparungsmöglichkeiten sowohl bei der Schmutzvermeidung als auch bei der Kosteneinsparung zu erreichen, ist freilich auch die regelmäßige und richtige Wartung ausschlaggebend, bekräftigt beispielsweise Jürgen Wahl, seit dem Frühjahr neuer Geschäftsführer von Scheybal, der das Unternehmen „im Geiste von Cornelia Wilcek-Scheybal“ weiterführen will. Er



STEFAN JANZEN
technischer
Geschäftsführer
Mewa Österreich

betont, dass die regelmäßige Kontrolle und Instandhaltung nicht nur die Langlebigkeit des Produktes fördere, sondern auch zu Sicherheit und Hygiene beitrage: „Man möchte ja nicht, dass Kunden oder Besucher stolpern oder gar ausrutschen. Man kann sagen: Je eher der Schmutz abgefangen wird – also schon im Eingangsbereich – desto besser können die weiteren Stockwerke sauber und sicher gehalten werden.“

Stefan Janzen, technischer Geschäftsführer von Mewa Österreich, beurteilt ähnlich: „Mit einem Rundum-Service, den auch wir anbieten, ist es möglich, Matten sauber und instand zu halten und dazu beizutragen, den Schmutzeintrag ins Gebäude zu reduzieren. Gemeinsam mit dem Kunden schauen wir, welche Matte im konkreten Einsatzfall am

besten geeignet ist und welche Mengen es braucht.“ Die verschmutzten Matten würden im vereinbarten Rhythmus getauscht und gewaschen – inklusive Qualitätskontrollen und Verschleißersatz: „Das bringt Erleichterung und schont die Umwelt. Durch unser Reinigungssystem können wird die Umweltbelastung im Vergleich zu haushaltsüblichen Waschverfahren um 85 % reduzieren.“

WIRKSAME SYSTEME

Fuma-Geschäftsführer Wolfgang Kogler bestätigt den Ansatz zur (Reinigungs)Kosteneffizienz: „Ein wirksames Eingangsmattensystem trägt bei richtiger Auswahl dazu bei, die Mengen an Schmutz und Feuchtigkeit, die in ein Gebäude gelangen können, erheblich zu reduzieren. Die



WOLFGANG KOGLER
Geschäftsführer Fuma

Rutschgefahr durch nasse Böden wird minimiert. Weiters verringern die Eingangsmatten die laufenden Reinigungskosten.“ Dabei würden Eingangsmatten nicht nur an Eingängen und an anderen Zugängen eines Gebäudes verwendet, so Kogler. Auch in anderen Bereichen, in denen ein erhöhtes Schmutzaufkommen bestehe, würden sie ihre optimale Wirkung entfalten, die durch unterschiedliche Mattenkombinationen noch verstärkt werde, verweist Kogler auf die hauseigene 3-Zonen-Reinigung: „Im Außenbereich ein effektiver Grobstreifer mit Gummi- oder Bürstenprofilen. Als Zwischenzone Aluprofilmatten mit Rips- und Bürstenprofilen. Im Innenbereich Matten zur Feinschmutz- und Feuchtigkeitsaufnahme.“

Markus Fleischanderl, Division Manager Bluecare, Mats, Cleaning Cloths & Mop bei Salesianer, ist der Meinung, dass sich für eine ma-

DER WINTER STEHT VOR DER TÜR. IST IHR EINGANG BEREIT?



- Vor Ort Betreuung
- 5 Tage Lieferzeit
- Bewährte Qualität

Gleich Termin vereinbaren:

+43 (0) 1 799 15 01

SCHEYBAL Matten nach Maß GmbH
Franzosengraben 7, 1030 Wien, Austria
www.scheybal.com

ximale Effizienz jedenfalls eine regelmäßige Reinigung in kurzen Intervallen empfiehlt: „Insbesondere bei stark frequentierten Eingangsbereichen ist eine wöchentliche Aufbereitung sinnvoll. Um die bestmögliche Schmutzaufnahme zu gewährleisten, sollten die Matten idealerweise eine Länge von rund zwei Metern aufweisen – so, dass Besucher drei bis vier Schritte auf der Matte zurücklegen können.“

ZUVERLÄSSIGKEIT UND FUNKTIONALITÄT

Beratung ist das eine und Umsetzung (seitens des Kunden) das andere. Folgt die Klien-



MARKUS FLEISCHANDERL
Division Manager
Bluecare, Mats,
Cleaning Cloths & Mop
Salesianer

tel denn den Empfehlungen der Experten? Scheybal-Geschäftsführer Jürgen Wahl: „Wir merken generell, dass eine gute und kompetente Beratung auf jeden Fall wichtig ist. Denn der Nutzen eines guten Schmutzfangsystems kommt erst mit der Umwegrentabilität zum Tragen: Ein gutes System kostet natürlich etwas, aber dafür hat man à la longue geringere Kosten beim Reinigen, bei der Hygiene und bei der Sicherheit für die Nutzer.“

Mewa-Manager Stefan Janzen meint, dass besonderer Wert auf Zuverlässigkeit, Funktionalität und Nachhaltigkeit gelegt werden solle: „Die Schmutzfangmatte soll effektiv Schmutz und Feuchtigkeit aufnehmen, um Reinigungskosten zu senken und die Sicher-

POWERCLEAN® Preiswerte Eingangsmatten in Top-Qualität

In den Ausführungen SCRUB, PULSE und WAVE für Innen- / Außenbereiche lieferbar. Hervorragende Reinigungswirkung.



Fußmatten-Systeme

effektiv | wirtschaftlich | vielfältig Lieferzeit: 8 Tage!

fuma®
www.fuma.at



JÜRGEN WAHL
Geschäftsführer
Scheybal

heit im Gebäude zu erhöhen – insbesondere durch rutschhemmende Eigenschaften. Am wichtigsten ist den Kunden ein umfassender Serviceansatz“, sagt er: „Unser Rundum-Service mit Beratung, Lieferung, regelmäßigem Austausch, professioneller Reinigung und Qualitätskontrollen entlastet Betriebe enorm – sowohl organisatorisch als auch ökologisch.“ Was die Empfehlungen betrifft, so Janzen weiter: „Ja, unsere Kunden folgen in hohem Maß unseren Vorschlägen, da sie merken, dass der richtige Matten-Typ in der passenden Größe und am richtigen Ort einen spürbaren Unterschied macht. Gerade beim professionellen Gebrauch am Arbeitsplatz

ist es maßgeblich, dass die verwendeten Schmutzfangmatten groß genug sind und gut am Boden haften, ohne zu verrutschen.“ Im schlimmsten Fall stelle eine rutschende Schmutzfangmatte sogar ein Sicherheitsrisiko dar.

Fuma-Chef Wolfgang Kogler berichtet, dass Mattenkombinationen als Grob- und Feinschmutzzonen von den Kunden und Planern auch bereits so mit eingeplant würden.

Für ein abgestimmtes Mattenkonzept macht man sich auch bei Salesianer stark. Division Manager Markus Fleischan-



SALESIANER

Heavy Duty Matte

Speziell für
Industrie und Gewerbe

Jetzt
NEU!



Öle, Farbstoffe
und starke
Verschmutzungen:

**Die Heavy Duty
Matte hält selbst
den hartnäckigsten
Flecken stand.**

Wir beraten Sie gerne!

0800 20 24 30

office@salesianer.com

www.salesianer.at





derl: „Outdoor-Matten im Außenbereich, individuell gestaltete Designmatten am Haupteingang, hochwertige Premiummatten an Übergängen sowie Anti-Ermüdungsmatten an Steharbeitsplätzen in der Produktion.“

NEUE THEMEN

Womit rechnet die Branche in den nächsten Monaten oder sogar Jahren? Scheybal-Geschäftsführer Jürgen Wahl berichtet von mehreren Trends, die sich abzeichnen: „Da ist zunächst einmal der Punkt Ökologisierung und Kreislaufwirtschaft. Bei Kunstfasern erhöht sich stetig der Recycling-Anteil. Auch Naturfasern sind im Kommen: Die gute, alte Kokosmatte erlebt gerade eine Renaissance. Diese Entwicklung passiert auch, weil oft schon baubiologisch so ausgeschrieben wird, dass diese Produkte notwendig werden. Das heißt: Die Kokosmatte, die eigentlich immer schon gut funktioniert hat, wird wieder verstärkt nachgefragt.“ Ein nächs-

tes Thema sei die Reparaturfreundlichkeit: „Da können wir mit unseren Aluminiumprofilmatten gut punkten, weil diese so konzipiert sind, dass man sie nicht nur gut warten und reinigen, sondern auch gegebenenfalls gut reparieren kann. Das verlängert die Lebensdauer, und somit kann der CO₂-Abdruck verringert werden. Wir merken, dass das auch für unsere Kunden ein Thema ist.“

Für Mewa-Manager Stefan Janzen steht die Strapazierfähigkeit im Fokus, um den Schmutzeintrag ins Gebäude zu minimieren: „Darüber hinaus helfen unterschiedliche Mattenarten, den Boden in Empfangsbereichen, Verkaufsräumen oder Werkstätten sauber zu halten. Durch spezielle Rückseitenbeschichtung liegen unsere Matten faltenfrei und sie sind rutschsicher. Unsere Borstenmatte ist z. B. extrem strapazierfähig und passt für stark beanspruchte Bereiche. Die spezielle Faserkombination aus feinen und groben Borsten beseitigt Schmutz und nimmt Feuchtigkeit auf.“

Fuma-Chef Wolfgang Kogler möchte speziell die Sondereinlagen „Scrub“, „Pulse“ und „Wave“ hervorheben: „Durch diese Einlagen kann eine besonders hohe Reinigungswirkung und Strapazierfähigkeit erreicht werden.“

Markus Fleischanderl, Salesianer, sieht die Nachfrage nach nachhaltigen Produkten stetig steigen: „Seit diesem Jahr fertigen wir unsere Premiummatten aus recyceltem Material. Für den industriellen Bereich bieten wir zudem eine spezielle schwarze Ausführung an, die wir in unseren eigenen Wäschereien aufbereiten.“

BARRIEREFREIHEIT GEFRAGT

Megatrends, die die Branche treffen und die Zukunft bestimmen werden, sind neben der Ökologisierung auch die Individualisierung, erzählt Scheybal-Geschäftsführer Jürgen Wahl: „So werden immer mehr ästhetische Lösungen, die auch architektonisch gut ins Konzept passen, nachgefragt. Auch die Auswirkungen des demografischen Wandels müssen zunehmend berücksichtigt werden. Die Bevölkerung wird älter, Sicherheit und Barrierefreiheit rücken in den Fokus, beispielsweise durch Blindenleitsysteme, die wir in unsere Matten einbauen. Da ist Rutschfestigkeit und Begehrbarkeit durch Rollstuhl oder Rollator gefragt.“ Auch neue Arbeits- und Lebensmodelle – Stichwort Home Office oder Co-working-spaces – hätten Auswirkungen auf die Produktgestaltung, wenn z.B. ein Eingangsbereich relevant sei. Generell sei Urbanisierung ein großes Thema, meint Wahl: „Durch die steigende Verdichtung der Städte kommt es zu neuen Anforderungen an Platz, Funktionalität und

Design von Gebäudeeingängen. Die Gebäude werden multifunktionaler. Wenn man beispielsweise in die Innenstadt schaut, wo in einem Gebäude im Erdgeschoß ein Geschäft, darüber Büros und in den weiteren Etagen Wohnungen sind, gibt es schon spezielle Anforderungen an Mattensysteme im Eingangs- und Stiegenhaus-Bereich. Dieser Trend wandert auch in andere Ballungsräume ab: Wenn ich z.B. ein Shopping Center anschau, da habe ich nicht nur Geschäfte und Shops, da verbringen die Leute auch ihre Freizeit, sie gehen ins Kino oder ins Fitness Center. Diese Aspekte haben dann selbstverständlich auch Auswirkungen auf die Eingangsfoyers.“ Bei Salesianer will man mit Optimierungen bei Energieverbrauch, Logistik und Entsorgung im kommenden Jahr die Kreislaufwirtschaft weiter stärken, Matten-Manager Markus Fleischanderl möchte allerdings noch keine Details verraten. ■

Die Bevölkerung wird älter, Sicherheit und Barrierefreiheit rücken in den Fokus, beispielsweise durch Blindenleitsysteme, die in Matten eingebaut sind.



CWS **HYGIENE**

Mehr Infos zum Service

CWS Logomatten: Individuell, nachhaltig & aus recyceltem Material – mit Rundum Schmutzfangservice



Housekeeping im Wandel der Zeit

Ein Hotelbetrieb, in dem man sich als Gast auf Hygiene und Sauberkeit verlassen kann, trägt zu einer hohen Gästezufriedenheit bei. Durch einen augenscheinlichen Personalmangel wird es aber auch im Bereich „Housekeeping“ immer schwerer, die Standards einzuhalten. Reinigung Aktuell stellte zwei Vorzeige-Hoteliere, die sehr unterschiedlich mit den Herausforderungen umgehen, einige Fragen rund um das Thema.

TEXT **Peter A. de Cillia**; FOTOS **Tina Herzl**; **Schick Hotels**



Das Designhotel „The Guesthouse Vienna“ trifft mit seinem Anspruch, ein gefühltes Zuhause zu sein, einen Nerv: Reisen soll gleich vom ersten Tag an mit einem Ankommen verbunden sein. Eine überraschende und zugleich unaufgeregt elegante Formensprache zeichnet die Gestaltung des Hauses aus: Die Innenarchitektur vom britischen Designer Sir Terence Conran und Conran & Partners verbindet Trendbewusstsein, Komfort und Funktionalität zu einem ganz eigenen Stil. Etwas anders ist es beim Hotel „Die Josefine“ – das Boutique-Hotel, erbaut 1896 und jetzt im Glamour der 1920er und 30er-Jahre formschön revitalisiert, vereinigt gekonnt Vergangenheit und Moderne. Für beide Häuser zeichnet Hotelprofi Manfred Stallmayer verantwortlich.

Herr Stallmayer, was hat sich in Zusammenhang rund um das Thema „Housekeeping“ geändert und warum?

Stallmayer: Es ist am Arbeitsmarkt schwierig geworden, auch in diesem Bereich verlässliche Mitarbeitende zu finden, vor allem ist es ein Job, wo 365 Tage im Jahr Verfügbarkeit da sein muss. Es gibt aber auch immer mehr professionelle Anbieter, die das sehr gut machen, und durch diese Spezialisierung ist die Problemlösung sehr professionell geworden.

Welche Konsequenzen haben Sie daraus gezogen?

Wir haben in beiden Betrieben von Anfang an auf eine verlässliche Fremdfirma gesetzt – Dr. Schilhan aus Graz – und konnten damit Abläufe gut organisieren und auch die schwankenden Auslastungen gut abstimmen und optimieren.

Am Arbeitsmarkt ist es schwierig geworden, in diesem Bereich verlässliche Mitarbeitende zu finden.

ReadyDose™

Ihr persönliches Reinigungsteam, in nur einem Tab.

ReadyDose™ ist ein effektives und anwenderfreundliches Tab-Programm, das entwickelt wurde, um in Ihrem Betrieb große Wirkung zu erzielen. Es bietet die Sauberkeit, die Ihre Gäste erwarten, und die einfache Anwendung, die sich Ihre Mitarbeitenden wünschen.



Einfach zu verwenden



Leicht zu verstauen



Leicht zu bewegen



NEU

Kleiner Tab, große Wirkung!

Verpackung öffnen, Tab in die Anwendungsf Flasche geben, auflösen lassen und anwenden. So einfach geht ReadyDose™!



Spin BeFree

Wendig wie
ein Mopp.
Überlegen in
der Leistung.



Die neue Dynamik der Reinigung.
Wetrok Scheuersaugtechnologie
mit Ergo-Griff.

wetrok.com
Cleaning Excellence
Trusted Swiss Quality



**Das Unternehmen
Dr. Schilhan kümmert sich in
Bezug auf Reinigungsmittel,
Reinigungsgeräte und
Personal nur um diese Themen
und ist darauf spezialisiert.**

Manfred Stallmayer, Hotelprofi

Wie kann man sich die Abläufe vorstellen?

Die Abläufe sind, wie wenn die von Schilhan gestellte Hausdame und auch die Stubenmädchen Teil unseres Betriebes wären. Die Kommunikation läuft zwischen Hausdame und Rezeption. Es gibt natürlich Standards in Bezug auf Hygiene, geregelte Abläufe und wie die Zimmer zu sein haben für die Anreise. Ebenso gibt es diverse Schwerpunkte in Intervallen von Sonderreinigungen.

Welche essentiellen Vor- und Nachteile sehen Sie im Modell, das in Ihren Häusern praktiziert wird?

Vorteil: Das Unternehmen kümmert sich in Bezug auf Reinigungsmittel, Reinigungsgeräte, Personal nur um diese Themen und ist darauf spezialisiert. Die Abdeckung von 7 Tagen pro Woche ist gesichert, die Kosten sind rein varia-

bel, in auslastungsschwachen Zeiten sind somit auch unsere Kosten geringer und es gibt eine absolute Planbarkeit. Der Nachteil besteht darin, dass naturgemäß nicht immer eine 100% Identifikation mit dem Haus vorhanden ist.

Ihre generelle Meinung zum Thema und ein kurzer Ausblick in die nahe Zukunft?

Ein gutes Housekeeping zu haben, ist ein großes Thema geworden, und es ist mit hohem Aufwand verbunden. Es wird nicht leichter werden, da die Herausforderungen am Arbeitsmarkt nicht einfacher werden. Daher ist es wichtig, wie in allen Bereichen der Hotellerie und Gastronomie, sich eine gute langfristige Partnerschaft aufzubauen und die Arbeitsatmosphäre gut zu gestalten.



KÄRCHER

GROSSE AUFGABEN. SMART GELÖST.

NEU

Autonome Effizienz. Der Scheuersaugroboter KIRA BR 200 begeistert mit hoher Flächenleistung, wirtschaftlichem Betrieb, intuitiver Bedienung und maximaler Flexibilität.

Mehr dazu auf
kaercher.at/kira-br200

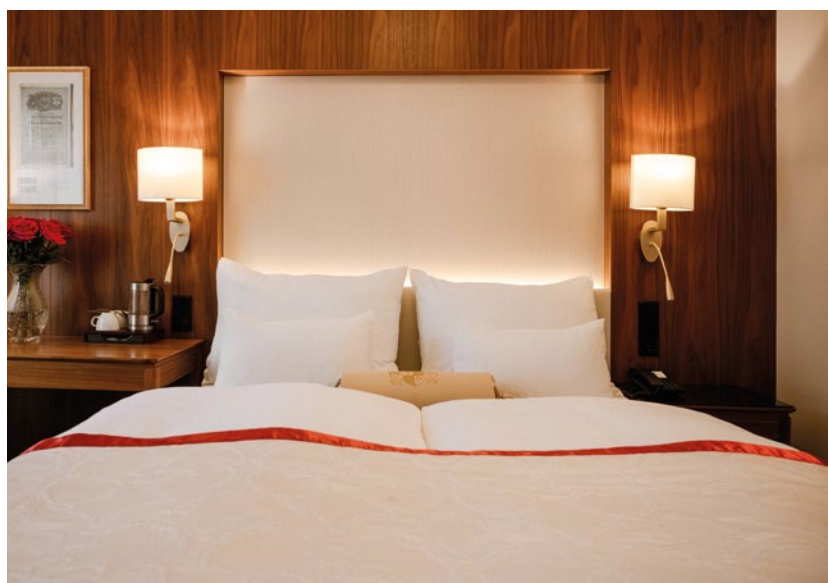


„Beim Inhouse Housekeeping überwiegen positive, nichtmonetäre Faktoren“

Ganz anders geht ein anderes Hotelunternehmen an die Problemstellung. Die fünf Hotels der Schick-Gruppe, das älteste Namens „Hotel Stefanie“, steht seit mehr als vier Jahrhunderten für Wiener Gastfreundschaft. Bereits seit 1600 empfängt es Gäste aus aller Welt – und bildet damit das Fundament der Schick Hotels, die heute in fünfter Generation von der Familie Schick geführt werden.

Alexander Schick, Eigentümer, Schick Hotels Gruppe:

In den letzten Jahren haben sich der Stellenwert und die Ansprüche an das Housekeeping deutlich verändert. Die Erwartungen der Gäste an Sauberkeit und Hygiene sind – nicht zuletzt durch die Pandemie – stark gestiegen. Durch den zunehmenden Fachkräftemangel ist qualifiziertes Personal aber schwieriger zu finden. Themen wie Nachhaltigkeit und effiziente Arbeitsprozesse sind stärker in den Fokus gerückt – auch aufgrund der überproportional gestiegenen Kosten. In der Schick Hotels Gruppe haben wir zahlreiche Prozesse digitalisiert, beispielsweise das Reinigungsmanagement, die Zimmerfreigabe, die Integration in das PMS sowie Intranet und Instandhaltungstool. Als familiengeführtes Unternehmen haben wir unsere Strategie, das Housekeeping konsequent inhouse zu halten, bewusst beibehalten. Damit sichern wir eine gleichbleibend hohe Qualität und können flexibel reagieren. Durch interne Schulungen, klare Qualitätsstandards und den engen Austausch zwischen den Häusern stärken wir die Fachkompetenz unserer Teams. Zudem setzen wir auf einen hohen Grad an Mitarbeiterbindung: die Zugehörigkeit zum Haus ist für uns ein zentraler Erfolgsfaktor und Teil der gelebten Gastfreundschaft.



Durch das Inhouse Housekeeping binden wir die Mitarbeiter an das Haus. Sie sind integrativer Bestandteil des Hospitality-Teams und keine externen Dienstleister. Obwohl die fünf Häuser der Schick Hotels Gruppe sehr unterschiedlich positioniert sind, haben wir im Bereich Housekeeping einen einheitlichen Standard, den wir selbst steuern und kontrollieren. Dadurch wird auch ein flexibler Personal-



Die Personalkosten sind vermutlich geringfügig höher als beim Outsourcing und die Anforderungen an die Flexibilität größer..

Alexander Schick, Eigentümer,
Schick Hotels Gruppe

einsatz bei Engpässen in einzelnen Häusern möglich. Der organisatorische und finanzielle Aufwand durch interne Personalplanung, Schulungen und Qualitätskontrolle ist deutlich höher als beim Outsourcing. Kranken- und Urlaubstage müssen in der Planung berücksichtigt werden und häufig kurzfristige Lösungen gefunden werden, wenn es spontan zu großen Buchungen kommt. Die Personalkosten sind vermutlich geringfügig höher als beim Outsourcing und die Anforderungen an die Flexibilität größer. Trotzdem stellt sich die Frage, ob Outsourcing die günstigere Lösung ist, da beim Inhouse Housekeeping positive, nichtmonetäre Faktoren überwiegen. ■



Stangl Reinigungstechnik

autonome Reinigung

CenoBots

Die Intelligente Reinigung auf Knopfdruck.

Erleben Sie den neuen Standard der wirtschaftlichen und intelligenten Reinigung, mit den autonomen Bodenreinigungsmaschinen von CenoBots. Ab sofort kombiniert mit der jahrzehntelangen Kompetenz von Stangl.

Jetzt Stangl-Vorführung anfordern!



STANGL REINIGUNGSTECHNIK GMBH.

5204 Straßwalchen
8772 Traboch | 2334 Vösendorf

stangl.at





Sigron Handels- & SchulungsgmbH
Niedermoserstr. 4, 1220 Wien

Tel.: 0577 070-1004
Fax: 01/259 46 32-29

kurs@sigron.at
www.sigron.at

Datum	Veranstaltung	Ort	ISO 21001	ÖNORM D2040
08.-15.10.2025 04.-18.11.2025 02.-04.12.2025 07.-22.01.2026	Vorbereitungskurs Meisterprüfung Gebäudereiniger-handwerk Module 1 - 3 gem ÖNORM D2040	Wien	✓	✓
22.-23.09.2025 06.-07.10.2025 21.-22.10.2025 13.-14.11.2025 19.-20.11.2025 21.11.-10.12.2025	Vorbereitungskurs Lehrabschlussprüfung Reinigungs-techniker/in gem. ÖNORM D2040 (Start 22.9.2025) Modul 1 Modul 2 Modul 3 Modul 4 Modul 5 Modul 6	Wien	✓	✓
30.09.-02.10.2025	Objektleiterkurs Modul 1 fachlich gem. ÖNORM D2040	Wien	✓	✓

WIFI Steiermark, Körblergasse 111-113, 8010 Graz
WIFI Obersteiermark, Leobnerstraße 94, 8712 Niklasdorf

Tel.: 0316 602-8022
Fax: 0316 602 500-8022

bettina.klinkan@stmk.wifi.at
www.stmk.wifi.at

Datum	Veranstaltung	Ort	ISO 29993	ÖNORM D2040
04.-05.05.2026	Basiskurs für die Reinigung	Niklasdorf	✓	✓
08.09.-12.11.2025	Vorbereitungskurs Lehrabschlussprüfung Reinigungstechniker/in	Theorie Graz/ Praxis Niklasdorf	✓	✓
09.03.-19.05.2026	Vorbereitungskurs Lehrabschlussprüfung Reinigungstechniker/in	Theorie Graz/ Praxis Niklasdorf	✓	✓
04.09.-29.11.2025	Vorbereitungskurs Meisterprüfung in der Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereinigung	Theorie Graz/ Praxis Niklasdorf	✓	✓
05.03.-13.06.2026	Vorbereitungskurs Meisterprüfung in der Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereinigung	Theorie Graz/ Praxis Niklasdorf	✓	✓

WIFI Niederösterreich
Mariazeller Straße 97, 3100 St. Pölten

Tel: 02742/851-20000

Mail: kundenservice@noe.wifi.at
Internet: www.noe.wifi.at

Datum	Veranstaltung	Ort	ISO 9001:2015	ÖNORM D2040
03.11.-01.12.2025	Basiskurs Reinigung	St. Pölten	✓	
10.-25.03.2026	Basiskurs Reinigung	St. Pölten	✓	
19.09.2025- 07.03.2026	Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereiniger:in - Vorbereitung auf die Meisterprüfung	St. Pölten	✓	
06.03.-11.07.2026	Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereiniger:in - Vorbereitung auf die Meisterprüfung	St. Pölten	✓	
13.02.-20.06.2026	Schädlingsbekämpfung - Vorbereitung auf die Meisterprüfung, Blended Learning	2/3 Live Online, 1/3 St. Pölten	✓	

WIFI Oberösterreich
Wiener Str. 150, 4021 Linz

Tel: 05-7000/7500
Fax: 05-7000/7409

Mail: kundenservice@wifi-ooe.at
Internet: wifi.at/ooe oder online.wifi/ooe.at

Datum	Veranstaltung	Ort	ISO 29990	ÖNORM D2040
Start am 7.1.2026	Reinigungstechnik – Vorbereitung auf die außerordentliche Lehrabschlussprüfung	Linz	✓	
5.5. bis 8.5.2026	Reinigungstechnik – Vorbereitung auf die Lehrabschlussprüfung	Linz	✓	
10.11. bis 13.11.2025	Objektleiter:in-Lehrgang	Linz	✓	
27.4. und 28.4.2026	Basiskurs Reinigung	Linz	✓	
27.11.2025	Informationsveranstaltung Meisterkurs Gebäudereinigung	Linz	✓	
Start am 7.1.2026	Denkmal-, Fassaden-, und Gebäudereiniger:in – Vorbereitung auf die Meisterprüfung – Teil 1	Linz	✓	✓
19.5. bis 21.5.2026	Denkmal-, Fassaden-, und Gebäudereiniger:in – Vorbereitung auf die Meisterprüfung – Teil 2	Linz	✓	✓
11.5. und 12.5.2026	Hygienekurs für Reinigungsverantwortliche	Linz	✓	

DFG Reinigungsakademie GmbH
www.dfg-reinigungsakademie.at

Villacher Straße 131
9020 Klagenfurt am Wörthersee

Tel.: 0664/8536301
office@reinigungsakademie.at

Datum	Veranstaltung	Ort	ISO 21001	ÖNORM D2040
16.–17.10.2025	Fachkurs Reinigungstechnik für Hausbetreuer	Klagenfurt	✓	
23.–24.10.2025	Qualifizierungskurs Sonderreinigung	Klagenfurt	✓	
30.–31.10.2025	A.1 Basiskurs	Klagenfurt	✓	✓
07.11.2025	A.3 Vorarbeiterkurs für Unterhaltsreinigungsobjekte	Klagenfurt	✓	✓
14.11.2025	Lebensmittelhygiene – Hygieneschulung nach DIN 10514 für Gastronomie und Hotellerie	Klagenfurt	✓	
21.11.2025	Schädlingsmonitoring für Gastronomie und Hotellerie	Klagenfurt	✓	
27.–28.11.2025	A.1 Basiskurs	Klagenfurt	✓	✓
04.–17.12.2025	A.6 Gebäudereinigungsdesinfektor	Klagenfurt	✓	✓
jederzeit individuell	Basiskurs Reinigungstechnik	Präsenz oder Live Online	✓	
jederzeit individuell	Wiederholungseinheiten Vorbereitung Meisterprüfung Modul 1-3	Präsenz oder Live Online	✓	



GEBÄUDEREINIGUNGS-AKADEMIE
1230 Wien, Eduard-Kittenberger-Gasse 56-Obj.8

Tel.: 01/865 55 05 • office@grag.at
www.gebaudereinigungsakademie.at

Datum	Veranstaltung	Ort	ISO 21001	ÖNORM D2040
05.-06.11., 10.-11.12.2025	Basiskurs Gebäudereinigung	Wien	✓	✓
07.11., 12.12.2025	Basiskurs Krankenhaus	Wien	✓	✓
08.-10.10., 26.-28.11.2025	Fachkurs Krankenhaus	Wien	✓	✓
09.09.-31.01.2026	DFG Meisterkurs berufsbegleitend (Abendkurs)	Wien	✓	✓
20.-24.10.2025	Modul 4 Ausbilderkurs Lehrlingsbeauftragter inkl. Fachgespräch	Wien	✓	✓
22.-25.09.2025	Hausbetreuer Modul A Abend	Wien	✓	✓
29.-30.09.2025	Hausbetreuer Modul B Abend	Wien	✓	✓
10.-11.11.2025	Hausbetreuer Modul A Tag	Wien	✓	✓
12.11.2025	Hausbetreuer Modul B Tag	Wien	✓	✓
13.11.2025	Hausbetreuer Modul C Tag	Wien	✓	✓
13.-17.10.2025	Sonderreiniger	Wien	✓	✓
23.10., 17.12.2025	Vorarbeiter	Wien	✓	✓
18.-19.09.2025	Meisterauffrischkurs	Wien	✓	✓
03.-04.12.2025	Objektleiter organisatorisch	Wien	✓	✓
14.11.2025	Basiskurs Schädlingbekämpfung	Wien	✓	✓
Termine folgen	Ersthelfer Grundkurs 16 Stunden (Tageskurs) Auffrischkurs 8 Stunden (Abendkurs)	Wien	✓	✓



Lunastraße 5
5700 Zell am See

academy@hagleitner.at
Tel.: +43 5 0456/13702

<https://academy.hagleitner.com>

Datum	Veranstaltung	Ort	ISO 29990	ÖNORM D2040
laufend	E-Kurs Chemische Grundlagen der Reinigung	Online		
laufend	E-Kurs: Effektive Bodenreinigung	Online		
laufend	E-Kurs: Sicherer Umgang mit Chemikalien	Online		
laufend	E-Kurs: Noroviren: Vorbeugung und Ausbruchsmanagement	Online		
laufend	E-Kurs: GHP im Sinne von HACCP - Modul 1	Online		
laufend	E-Kurs: GHP im Sinne von HACCP - Modul 2	Online		
laufend	E-Kurs: GHP im Sinne von HACCP - Modul 3	Online		
laufend	E-Kurs: GHP im Sinne von HACCP - Modul 4 (AUT)	Online		
laufend	E-Kurs: Glasreinigung	Online		
laufend	E-Kurs: Händehygiene	Online		
08.-09.10.2025	Basiskurs Reinigung Ö-Norm D 2041	Graz	✓	✓

Datum	Veranstaltung	Ort	ISO 29990	ÖNORM D2040
15.-17.09.2025 13.-15.10.2025	Housekeeping Manager Modul 1-2 Modul 1 Modul 2	Zell/See	✓	
16.10.2025	Hygienemanagement in ärztlichen Ordinationen und Gruppenpraxen	Graz	✓	
17.10.2025	Hygienemanagement für Pflegeheime und Betreuungseinrichtungen	Graz	✓	
23.10.2025	Gute Hygiene-Praxis (GHP) Kurs	Zell/See	✓	
28.10.2025	Kurs: Diamantpads im Praxiseinsatz	Zell/See	✓	
29.10.2025	Grundreinigung und Beschichtung elastischer Bodenbeläge: Theorie und Praxis	Zell/See	✓	
30.10.2025	Kurs: moderne Reinigung von textilen Bodenbelägen (Theorie und Praxis)	Zell/See	✓	
04.-06.11.2025 12.-15.01.2026	Hygienemanagement in der Lebensmittelverarbeitung (HACCP & GHP) Modul 1 & 2 Modul 3 & 4	Zell/See	✓	
10.-11.11.2025	Basiskurs Housekeeping	Zell/See	✓	
12.-13.11.2025	Hygienekontaktperson: Kurs zur Auffrischung	Wien	✓	
17.11.2025	Kurs für Textilreinigung: Wäschehygiene und Fleckenentfernungenentfernung	Zell/See	✓	
18.12.2025	Gute Hygiene-Praxis (GHP) Kurs	Zell/See	✓	



von
PERFEKTER
INSTANDHALTUNG
bis zur GRÜNDLICHEN
REINIGUNG

Jetzt Termin vereinbaren auf immOH.at

Immobilienbetreuung auf allen Ebenen!

immOH!
Macht Ihre Immobilie zu einem besseren Ort.

OH!

AH!

EIN UNTERNEHMEN DER WIENER STADTWERKE GRUPPE.

Datum	Veranstaltung	Ort	ISO 29990	ÖNORM D2040
25.-26.09., 29.-30.09., 06.-08.10., 13.-15.10., 20.-21.10., 27.-30.10., 03.- 05.11., 10.-11.11., 17.-19.11., 24.-26.11.2025	A.5 Meisterprüfungsvorbereitungskurs	Wolfern	JA	JA
25.-26.09., 01.-03.10., 09.-10.10., 16.-17.10., 22.-24.10.2025	Facharbeiterausbildung für Reinigungstechniker	Wolfern	JA	
25.-26.09.2025	A.1 Basiskurs	Wolfern	JA	JA
06.10.2025	Seminar für Reinigung von Textiloberflächen	Wolfern	JA	
13.-17.10.2025	Fortbildung zur zertifizierten Hygienekontaktperson	Graz	JA	
27.10.2025	Seminar für Küchenhygiene	Graz	JA	
29.10.2025	Seminar für Reinigung von Textiloberflächen	Zirl	JA	
06.-07.11., 12.-14.11., 20.-21.11., 26.-28.11.2025	Desinfektor Ausbildung - TÜV personenzertifiziert	Graz	JA	
12.-13.11.2025	Meister-Auffrischkurs	Wolfern	JA	
14.11.2025	Webinar Hotel-Hygienemanager	Online	JA	
17.11.2025	Seminar für Küchenhygiene	Wolfern	JA	
02.12.2025	Webinar Grundkurs Housekeeping	Online	JA	
03.12.2025	Webinar Fachkurs Housekeeping	Online	JA	
04.12.2025	Webinar Hotel-Hygienemanager	Online	JA	
26.-30.01.2026	Ausbildung zum Hygienebeauftragten	online	JA	
09.-11.02., 19.-20.02., 24.-27.02., 02.-03.03., 12.-13.03., 18.-20.03., 25.-26.03., 01.-03.04., 16.-17.04., 20.-21.04., 27.-28.04.2026	Meisterkurs für Denkmal-, Fassaden- & Gebäudereini- gung	Zirl	JA	
09.-11.02., 19.-20.02., 23.-24.02., 04.-06.03., 10.-11.03.2026	Facharbeiterausbildung für Reinigungstechniker	Zirl	JA	
09.-13.02.2026	Fortbildung zur zertifizierten Hygienekontaktperson	Graz	JA	
12.-13.02.2026	A.1 Basiskurs	Wolfern	JA	JA
16.-17.02.2026	A.1 Basiskurs	Graz	JA	JA
02.-04.03., 12.-13.03., 16.-17.03., 25.-27.03., 30.-31.03., 07.-08.04., 13.-16.04., 22.-4.04., 29.-30.04., 07.-08.05., 18.-19.05.2026	Meisterkurs für Denkmal-, Fassaden- & Gebäudereini- gung	Graz	JA	
09.-11.03., 16.-18.03., 23.-24.03., 30.-31.03., 07.-08.04., 13.-15.04., 21.-24.04., 29.-30.04., 06.-08.05., 11.-13.05.2026	A.5 Meisterprüfungsvorbereitungskurs	Wolfern	JA	JA

Datum	Veranstaltung	Ort	ISO 29990	ÖNORM D2040
27.-28.04., 04.-06.05., 11.-12.05., 18.-21.05., 28.-29.05., 01.-03.06., 08.-10.06., 18.-19.06., 24.-26.06., 01.-03.07.2026	Meisterkurs für Denkmal-, Fassaden- & Gebäudereinigung	Wien	JA	
11.06.2026	Webinar Grundkurs Housekeeping	online	JA	
15.06.2026	Webinar Fachkurs Housekeeping	online	JA	
23.06.2026	Webinar Hotel-Hygienemanager	online	JA	
07.-09.09., 17.-18.09., 21.-23.09., 01.-02.10., 05.- 07.10., 15.-16.10., 19.-21.10., 29.-30.10., 02.-05.11., 11.-13.11.2026	Meisterkurs für Denkmal-, Fassaden- & Gebäudereinigung	Zirl	JA	
10.-11.09.2026	A.1 Basiskurs	Wolfern	JA	JA
21.-23.09., 01.-02.10., 05.-07.10., 12.-15.10., 22.-23.10., 28.-30.10., 02.- 04.11., 09.-10.11., 19.-20.11., 23.-25.11.2026	Meisterkurs für Denkmal-, Fassaden- & Gebäudereinigung	Graz	JA	
21.-23.09., 01.-02.10., 08.-09.10., 15.-16.10., 19.-21.10.2026	Facharbeiterausbildung für Reinigungstechniker	Graz	JA	
16.-17.11., 26.-27.11., 02.-04.12., 09.-11.12.2026	Desinfektor Ausbildung - TÜV personenzertifiziert	online	JA	
30.11.2026	Webinar Grundkurs Housekeeping	online	JA	
14.12.2026	Webinar Fachkurs Housekeeping	online	JA	
15.12.2026	Webinar Hotel-Hygienemanager	online	JA	

ENERGIE SPAREN UND DIE UMWELT SCHONEN.

Unsere Waschmaschinen und Trockner sind ein wichtiger Baustein für eine nachhaltige und wirtschaftliche Zukunft. Mit unserer ressourcenschonenden Waschtechnik senken Sie nicht nur Ihren Energieverbrauch, sondern tun gleichzeitig auch der Umwelt etwas Gutes.



schneidereit®
Professional

Housekeeping 2025: Wie läuft es? Was hat sich verändert?

TEXT Anonym

Den Hotels geht es schlechter. Wobei es natürlich unterschiedlich ist. Es gibt welche, die spüren es weniger, andere spüren es mehr, aber grundsätzlich gibt es angeblich weniger Übernachtungen, und sie sind alle unter großem Preisdruck. Stärker als voriges Jahr. Die teuren Hotels scheinen einfach günstiger zu sein, und dann kommen die weniger tollen Hotels auch unter Druck. Sprich: die Auslastung schaffen sie schon, aber die Preise sind schlecht. Und das hat natürlich auch für uns Dienstleister insofern Auswirkungen, als man uns, überspitzt gesagt, am liebsten nichts zahlen würde. Personalmäßig, würde ich sagen, haben wir die gleiche Situation wie voriges Jahr, sprich: Es ist sehr schwer, motivierte Mitarbeiter zu finden. Die Fluktuation ist hoch. Die Bereitschaft, in der Hotelreinigung zu arbeiten, ist mäßig, weil es auch Wochenende- und Feiertagsarbeit ist, aber auch, weil diese Arbeit stark unter Kontrolle steht, wesentlich stärker als etwa die Büroreinigung.

Stark unter Kontrolle, weil jedes gereinigte Zimmer von der Hausdame abgenommen wird. Grundsätzlich war das immer schon so, aber das hat sich eher verstärkt. Wenn eine Reinigungskraft im Büro einen schlechten Tag hat, ist das keine Katastrophe, dann bringt sie es halt am nächsten Tag wieder in Ordnung, und es wird sich kein Mensch darüber mokieren. Wenn ein Zimmermädchen in der Hotellerie einen schlechten Tag hat, aus welchen Gründen auch immer, wird das kontrolliert. Sie MUSS einfach gut arbeiten. Und es gibt eben viele, die das nicht wollen, weil ihnen das zu viel Stress ist.

Haben sie so viele Alternativen in der Beschäftigung? Dazu kann ich nur sagen: Stichwort AMS, Sozialhilfe. Der Unterschied zwischen Arbeiten nicht arbeiten ist mäßig. Das wird vielleicht jetzt besser, wenn die Regelung mit der Geringfügigkeit geändert wird. Das könnte eine Verbesserung der Situation bringen, aber jetzt ist es so, wenn eine Reinigungskraft arbeitslos ist und noch irgendwie geringfügig dazu verdient, hat sie genauso viel wie andere, die voll arbeiten. Da ist eigentlich kein Unterschied, weil es auch noch einige andere Goodies gibt wie eine Unterstützung in der Wohnbeihilfe, man muss vielleicht nichts für die Medikamente zahlen etc. Wenn man das alles zusammenlegt, ist der Unterschied marginal. Aber gut, das ist jetzt 2025 nicht neu, das ist schon die ganze Zeit so in unserer Branche.

Zur Frage, ob auslagern oder Eigenreinigung, ob hier ein Trend zu erkennen ist, sei gesagt: Ich sehe den Trend, eine möglichst billige Lösung zu finden. Mit einem guten Team ist die Eigenreinigung, wenn es nicht ununterbrochen Krankmeldungen gibt, ja gut, das ist ja grundsätzlich die billigste Lösung. Denn eines ist klar: Das Auslagern auch der Kontrolle ist eher Vergangenheit. Das ist ja auch Schwachsinn. Für den externen Dienstleister ist das ja ganz clever, aber es ist eine Kernkompetenz eines Hotels, sich um die Reinigung zu kümmern – um die Qualität der Reinigung. Ob die dann auch gewährleistet ist, wenn man die Kontrolle auslagert, nämlich an die gleiche Firma, die auch die Reinigung macht? Die Folge davon sind dann oft schlechte Bewertungen durch Gäste. Und schlechte Bewertungen sind bekanntlich sehr kontraproduktiv für jedes Haus.

SIE MIT UNS

ALS PARTNER FÜR EXCELLENTES
FACILITY MANAGEMENT SERVICE



NEU! | DAS MULTITALENT.

**KOMPAKT, KRAFTVOLL, KOMPROMISSLOS.
BESTE PERFORMANCE AUF ALLEN FLÄCHEN.
ARA 85|BM 140**

Extrem kompakte Bauweise
und sagenhafter Komfort
für den Bediener:

Der neue ARA 85|BM 140 ist
genau der Leistungsträger, den
es für große Flächen braucht!



MAXIMALE ABSAUGUNG

STREIFENFREIE UND SOFORT
BEGEHBARE BÖDEN.



RANDNAHE REINIGUNG

ENTWICKELT FÜR BESONDERS
RANDNAHES ARBEITEN.



SITZKOMFORT SERIENMÄSSIG

ZERTIFIZIERTER KOMFORTSITZ MIT
ARMLEHNEN, INDIVIDUELL EINSTELLBAR



ULTRAKOMPAKTE BAUWEISE

NUR 149CM LANG



MADE IN GERMANY

PURISTISCHES ENGINEERING.
PERFEKTE VERARBEITUNG.

