

reinigung aktuell

ÖSTERREICHS MAGAZIN FÜR
REINIGUNG & FACILITY DIENSTLEISTUNGEN

AKTUELLES

TERMINKALENDER

SCHLUSSPUNKT

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



REINIGUNGSTAG 2025

Geballte Technik für blitzblankes Ergebnisse.

Attraktive
Finanzierungs-
angebote!



Jetzt Demo vereinbaren!
[www.hollu.com/
jetzt-beraten-lassen](http://www.hollu.com/jetzt-beraten-lassen)

gemeinsam
glänzen



Liebe Leserinnen und Leser,



bei einer Druckauflage von knapp 15.000 Exemplaren monatlich (11/25: 14.958 plus Belege) und einem angenommenen durchschnittlichen Mitlesefaktor von 3

(jedes Heft wird von etwa 3 Personen genutzt) erreicht ReinigungAktuell monatlich zirka 45.000 Leser. Für die 181 erfassten Besucher des Reinigungstag 2025 ist die Berichterstattung der vorliegenden Ausgabe also ein Nachlesen der besuchten Veranstaltung. Für den Gros der fast 45.000 Leser, die am Reinigungstag nicht persönlich anwesend waren, ist es ein virtuelles Miterleben der aktuellen Themen und Diskussionen der Branche. Viel Vergnügen!

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
Hausbetreuung

SIMACEK
MAKES LIFE BETTER



04 **aktuell**

Kurzes aus der Welt der Facility Services

Reinigungstag 2025

14 **Rückblick**

20 **„Dieses Land muss einfacher werden“**

Eine Befundung der österreichischen Wirtschaft – und Leitlinien, an welchen es mit Österreich wirtschaftlich wieder bergauf gehen kann. Von Mag. Christoph Neumayer, Generalsekretär der Industriellenvereinigung.

36 **„Achtsamkeit wird zur stärksten Währung der Zukunft“**

Thema des Innovationsforums beim Reinigungstag: „Die Reinigungsbranche in 5 Jahren“ – mit Michael Lackner, Geschäftsführer Dr. Sasse Facility Management, und Simon Meinschad, Geschäftsführer Holli Systemhygiene.

46 **Nachhaltigkeit, Umweltschutz, Innovation – das muss in die Ausschreibung**

Podiumsdiskussion zum Thema Vergabe im Rahmen des Reinigungstages – mit Christian Höger, Högers Rotstift, Patrick Scheck, GF Kling Wagenhofer, Frank Pertl, IFM Universität, Wien, Gerhard Zotter, GF BBG.

Moderation: Christian Wolfsberg

54 **terminkalender**

58 **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)

HMU Falthandtücher V-Falz Zellstoff

Erhältlich bei:



www.hmu-austria.at



Hagleitner zählt erneut zu Austria's Best Managed Companies

Dieses Prädikat hat der Hygienehersteller 2025 aufs Neue von Deloitte erhalten



Katharina und Stefanie Hagleitner haben den Preis entgegengenommen, sie stehen in der Mitte – flankiert von Orsolya Hegedüs und Gerhard Speckbacher, die beide der Jury angehören.

Vorhang auf für bestgeführte Firmen. So hieß es am 1. Oktober 2025 wieder in Wien. 18 Betriebe in Österreich hat Deloitte da ausgezeichnet, einer ist Hagleitner. Der Hygienehersteller rangiert 2025 aufs Neue unter Austria's Best Managed Companies. Die Jury begründet ihre Entscheidung wie folgt: „Hagleitner Hygiene beeindruckte einmal mehr durch seine bemerkenswerte Entwicklung – und das in einem herausfordernden Umfeld. Besonders hervorzuheben ist die vorausschauende Transformation des Unternehmens: Mit der Einbindung der nächsten Generation in die Geschäftsführung wurde ein überlegter und strategisch bedeutender Schritt gesetzt, der die Zukunftsfähigkeit und Nachhaltigkeit des Familienunternehmens langfristig absichert. Hagleitner zeigt eindrucksvoll, wie Tradition und Innovation Hand in Hand gehen können.“

EIN LAUF FÜR DIE HOFFNUNG

© ELISABETH LECHNER



Pater Karl Wallner, Monika Schwarzer-Beig, Organisatorin, Mario Reichel, BLITZBLANK

Über 750 Menschen liefen am 28. September in der Prater-Hauptallee beim Missio-Charity-Lauf „RunForHope“ mit. Insgesamt sind durch den Lauf 25.000 Euro für den Bau des Sankt-Karl-Borromäus-Krankenhauses in Mosambik zusammengekommen, das rund 100.000 Menschen drin-

gend benötigte medizinische Versorgung ermöglichen soll. Rund 10.000 Euro konnten durch die Startgelder der Läuferinnen und Läufer eingebracht werden, rund 15.000 Euro über die Unterstützung von Spenderinnen und Spender für Missio-Läuferinnen und Läufer. Auch die Unterstützung vieler Sponsoren hat zum Erfolg des RunForHopes beigetragen. Mario Reichel, Geschäftsführer der Hauptsponsor-Firma BLITZBLANK, hat Missio-Nationaldirektor Pater Karl Wallner einen Scheck mit einer Spende von 5.000 Euro überreicht. „Zuversicht und Solidarität sind uns ein Herzensanliegen. Deswegen haben wir den Missio-Charity-Lauf „RunForHope“ gerne unterstützt und wir freuen uns, einen wesentlichen Beitrag an dem Hoffnungslauf geleistet zu haben“, so Reichel.

DUSSMANN UNTERSTÜTZT BRUSTKREBSMONAT



Im Hinblick auf den hohen Frauenanteil von rund 80 Prozent im Team unterstützte Dussmann Austria durch den Kauf der limitierten PINK-Edition Staubsauger von Nilfisk und eine zusätzliche Spende den Brustkrebsmonat

Oktober und damit die „Österreichische Krebshilfe“. Für jedes Exemplar dieser limitierten Edition spendet Nilfisk fünf Euro an die Krebshilfe. Im Oktober, dem „Breast Cancer Awareness“-Monat, werden Frauen auf die wichtige Vorsorge-Mammografie aufmerksam gemacht, Betroffene werden bestärkt, Hilfe anzunehmen und es werden Spenden gesammelt. Damit ergänzen wir unsere zahlreichen internen Maßnahmen der betrieblichen Gesundheitsförderung mit einer Maßnahme, die auch nach außen wirkt“, so Mag. Peter Edelmayer, CEO von Dussmann Austria.

STRABAG PFS STÄRKT MARKTPRÄSENZ

STRABAG Property and Facility Services GmbH (STRABAG PFS) hat am 2. Oktober 2025 eine Vereinbarung zum Erwerb von 100 % der Anteile an der Elektro-Kagerer GmbH & Co. KG sowie der Kagerer Services GmbH unterzeichnet. Die Übernahme erfolgt rückwirkend zum 1. März 2025. Damit erweitert STRABAG PFS ihr Leistungsportfolio im Bereich Gebäudetechnik gezielt und stärkt ihre Marktposition als Building Solutions Provider in Österreich. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart. Die Kagerer-Gruppe ist ein traditionsreiches Unternehmen mit über 120 Mitarbeitenden und einem Jahresumsatz von rund 23 Mio. €. Sie ist spezialisiert auf Elektrotechnik, IT-Infrastruktur-Lösungen, Photovoltaikanlagen sowie technische Wartung und Instandhaltung.

WERNER & MERTZ PROFESSIONAL HOLT DEN BEGEHRTEN GREEN PACKAGING STAR 2025

© TANACHEMIE GMBH



v.l. Johannes Bergmair
– WPO World Packaging
Organisation, Verpackungs-
entwicklungler Torsten
Haas und Harald Eckert
– Herausgeber KOMPAK
Verpackungs-Magazin – bei
der Preisverleihung

Für das innovative Dosier- und Nachfüllsystem SWITCH durfte die Werner & Mertz Professional-Sparte einen weiteren renommierten Preis entgegennehmen: Am Abend des 24. September 2025 wurde zum 17. Mal der Green Packaging Star Award verliehen. Dieser zeichnet besonders nachhaltige Verpackungslösungen aus, die nicht nur das Produkt, sondern auch die Umwelt schützen. Der Preis wird jährlich im Rahmen der Verpackungsmesse FACHPACK in Nürnberg verliehen, die seit über 40 Jahren den zentralen Treffpunkt der

Verpackungsindustrie in Europa darstellt und ein umfangreiches Programm rund um alle relevanten Themen aus der Verpackungswirtschaft bietet.

10 JAHRE FM-DAY

Der FM-Day, mittlerweile einer der wichtigsten Branchentreffpunkte Österreichs, feierte im Park Hyatt Vienna sein zehnjähriges Bestehen. Unter dem Motto „Verantwortung übernehmen. Wandel gestalten.“ kamen wieder mehr als 300 Expertinnen und Experten aus der Facility Management- und Real Estate Management-Branche sowie den angrenzenden Disziplinen vor Ort und online zusammen. Das Jubiläum bot einen umfassenden Blick auf die großen Herausforderungen und Chancen der Gegenwart – von Energie- und Klimafragen über Digitalisierung und KI bis hin zu nachhaltiger Stadtentwicklung und Leadership.



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



Highlight Fachgruppentagung 2025

Mitglieder und neue Meister von Landesinnung Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereiniger geehrt

Am 14. Oktober 2025 lud die Landesinnung der Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereiniger in die Eventlocation Wolke 21 im Saturn Tower im 22. Wiener Bezirk, wo nicht nur die Fachgruppentagung stattfand, sondern auch die Ehrung langjähriger Mitglieder, neuer Meister:innen 2024 und Kursabsolvent:innen des Meisterkurses 2024. Begrüßt wurden die zahlreich erschienenen Gäste von Gerhard Komarek, dem Innungsmeister Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereiniger der Wirtschaftskammer Wien. „Es ist ganz wichtig, dass die Gesellschaft begreift, dass es Menschen gibt, die oft an Randtageszeiten schwere Arbeit leisten“, so Komarek gegenüber LEADERSNET.tv, das bei dem Event zugegeben

Keuschnigg, über das Thema „Wirtschaft im Wandel: Was Gebäudereiniger und Hausbetreuer jetzt wissen sollten“ und markierte damit den Auftakt der Fachgruppentagung, im Zuge dessen auch die Ehrung vonstatten ging. Die Bedeutung hinter der Ehrung erklärt Heidi Blaschek, Spartenobfrau-Stv., Sparte Gewerbe und Handwerk Wirtschaftskammer Wien: „Abgesehen von der hohen Wertschöpfung, die sie wirklich bringen, ist es so, dass viele Dinge ohne dieses Gewerbe gar nicht möglich wären: eine saubere Stadt, ein Wohlfühl-Ambiente in den eigenen Räumen und Büros bis zu Hygienemaßnahmen in Krankenhäusern und Gastronomie, wo ich mein Schnitzel essen will und nachher gesund bleiben möchte.“



war. „Reinigung ist ein Handwerk. Wir haben zwar viele Geräte, Maschinen und mittlerweile Robotik und andere Dinge in der Verwendung, aber es ist immer noch ein Handwerk. Und die Menschen, die jeden Tag für Sauberkeit und Hygiene sorgen, sollen auch vor den Vorhang. Das ist mir besonders wichtig“, betonte Komarek.

IMPULSE UND AUSTAUSCH

Nach der Begrüßung durch den Innungsmeister der Branche sprach der Professor für Nationalökonomie, Christian

Dass diese Wertschätzung noch nicht in der Gesellschaft verankert ist, weiß auch Melanie Hacker-Halmetschlager, Geschäftsführerin Stutzig & Hacker Hausbetreuung GmbH, die meint: „Es muss der Gesellschaft einfach gezeigt oder ihnen gelehrt werden, dass es einfach essenziell ist. Mit verschiedenen Projekten, welche die Innung und die Wirtschaftskammer forcieren, aber auch bei den Reinigungsunternehmen selbst.“ Bei Stutzig & Hacker versuche man bereits, sehr viel für das Image der Branche zu tun. „Es wäre super, wenn das mehrere machten, denn dann werden wir auf jeden Fall sichtbarer“, ist Hacker-Halmetschlager sicher.



V.l.n.r.: Heidi Blaschek (Spartenobfrau-Stv., Sparte Gewerbe und Handwerk WKW), Mario Reichel (GF Blitzblank), Errol Reichel (GF Blitzblank) und Gerhard Komarek (Innungsmeister, Denkmal-, Fassaden- und Gebäudereiniger WKW)

Patrick Scheck, Geschäftsführer Josef u. Theresia Kling GmbH & Co KG, fügt hinzu: „Wir tun da schon sehr viel, aber die Wertschätzung der Gebäudereinigung ist natürlich auch Werterhalt, und das sollte mehr in den Vordergrund kommen in der Gesellschaft.“

EINE BRANCHE AUF DEM WEG ZU MEHR SICHTBARKEIT

Danach gefragt, was es in der Branche braucht, um lange bestehen zu können, zeigt sich Errol Reichel, Geschäftsführer Blitzblank Reinigung Dienstleistungsunternehmen GmbH, sicher: „Ausdauer und Mut, aber das Wichtigste ist, nicht aufzugeben.“ Laut ihm gehe nicht immer alles „nach oben“: „Jedes Mal, wenn man eine auf den Deckel bekommt, wo es nicht so gut funktioniert hat, muss man sich selbst sagen: Ja, jetzt erst recht“, so Reichel. Er weiß, dass es viele gibt, die in der Branche aufgegeben haben und nicht weitermachen wollten. „Aber wir haben Spaß an dem Ganzen und geben nicht auf. Wir machen immer weiter“, schaut er optimistisch nach vorn.

Ebenso optimistisch zeigte sich auch Katalin Pin-tér, Geschäftsführerin 24/7 Property Services GmbH, die sich nun Meisterin nennen darf. „Ich bin sehr stolz, weil ich keine österreichische Mut-

tersprachlerin bin und ich sehr, sehr viel dafür lernen musste. Ich habe mich sehr bemüht.“ Von klein auf sei sie ein „Reinigungs-freak“ gewesen. Aus dieser Leidenschaft heraus sei ihre Motivation entstanden, den ersten Schritt in die Branche zu wagen.

KULINARISCHER ABSCHLUSS

Nach der Ehrung der langjährigen Mitarbeiter:innen und neuen Meister:innen aus dem Jahr 2024 und den Kursabsolvent:innen des Meisterkurses 2024 kamen die Teilnehmer:innen beim Buffet zusammen. Sie nutzten die Gelegenheit, sich mit Blick auf die Wiener Skyline besser kennenzulernen und neue Kontakte zu knüpfen sowie bestehende zu pflegen.

Weihnachtsmarkt bei Sigron



26. + 27. November 2025 16-21 Uhr

1220 Wien, Niedermoserstraße 4-6

Wir würden uns freuen, Sie heuer wieder auf unserem Weihnachtsmarkt begrüßen zu dürfen.

Für vorweihnachtliche Stimmung und Ihr leibliches Wohl wird gesorgt.

Auf Ihr Kommen freut sich Ihr Sigron-Team



sigron
HANDELS- & SCHULUNGSBÜRO

Tabs für den täglichen Reinigungsbedarf

Ecolab: Paradigmenwechsel für Reinigungslösungen in der Gastronomie und Hotellerie



Ecolab stellte auf der „Alles für den Gast“ 2025 in Salzburg als Mitasteller die neuesten Reinigungslösungen vor:

► ReadyDose™ – das revolutionäre Programm mit einem ganzen Reinigungsteam in nur einem Tab. Mitarbeitende und Betriebsverantwortliche sind mit den ReadyDose Tabs jedes Mal auf der sicheren Seite in punkto exakter Menge und garantiert richtiger Dosierung. Die Tabs eignen sich für eine Vielzahl von Anwendungen und decken den täglichen Reinigungsbedarf ab, ob im Küchenbereich von Restaurant oder Pflegeeinrichtung bis hin zu öffentlichen Bereichen und allem dazwischen. Mit Mehrzweckreiniger, Kalklöser, Spezialgetränke(automaten)reiniger und Bodenreiniger ist das ReadyDose™ Produktsortiment komplett.

► SMARTPOWER™ Mini – die neue, ultimative 2-in-1-Reinigungs- und Klarspüllösung für Untertisch-Geschirrspülmaschinen: groß in ihrer Wirkung, klein in ihrer Form. Die hochkonzentrierten, leichten Tabs können sicher und unkompliziert gelagert, transportiert und verwendet werden. Das einzigartige, passive Dosiersystem im Inneren der Maschine bietet Sicherheit, es gibt kein Verschütten, keine Rutschgefahr.

Starker Leistungsnachweis

SLG-Test: Bestnoten für den Nexaro NR 1700 bei der Staubaufnahme



Als einer der führenden Branchentreffpunkte für Reinigung und Hygiene Europas bot die CMS Berlin einmal mehr die ideale Plattform, um zukunftsweisende Konzepte und Produkte zu präsentieren. Für das Wuppertaler Technologie-Start-up Nexaro stand dabei ein besonderes Highlight im Fokus: die erstmalige Vorstellung des autonomen Saugroboters Nexaro NR 1700 vor großem Publikum. Ergänzt wurde dies durch die Vorstellung der aktuellen Ergebnisse einer unabhängigen Staubaufnahmeprüfung sowie durch praxisnahe Einblicke in erfolgreiche Kundenprojekte – darunter die Kooperationen mit McDreams Hotels und der Stadtverwaltung Enschede.

Der neue Nexaro NR 1700 setzt Maßstäbe in der gewerblichen Reinigung. Entwickelt für die höchsten Anforderungen an Effizienz und Sauberkeit, kombiniert er leistungsstarke KI-Technologie mit kompaktem Design und wurde speziell für den Einsatz auf großen Flächen für bis zu 1.000 m² konzipiert. Die TÜV-Zertifizierung bestätigt die Erfüllung höchster Sicherheitsstandards und ein HEPA-Filter verbessert ganz nebenbei die Luftqualität.

Der unabhängige Labortest der SLG Prüf- und Zertifizierungs GmbH bestätigt: Der Nexaro NR 1700 erzielt Spitzenwert in seiner Klasse mit 52,7 Prozent bei der Staubaufnahme auf Teppich und übertrifft Vergleichsgeräte deutlich. Ein starker Leistungsnachweis für die Praxis von Lobbys bis zu Büroflächen.

Innovative Next Level Services

Winterhalter mit seinen bewährten Spülsystemen auf der GAST

Die bewährten Spülsysteme von Winterhalter, ergänzt um zukunftsweisende Services mit zahlreichen Vorteilen für die Kunden, war eines der Themen von Winterhalter auf der GAST. Mit EasyAccess, Remote Services und EcoPilot lassen sich laut Hersteller Spülprozesse künftig noch einfacher, sicherer und wirtschaftlicher gestalten. Mit der Entwicklung von EasyAccess erhalten Kunden durch einfaches Scannen des Maschinen-QR-Codes sofortigen Zugang zu den Winterhalter Self-Services: digitale Betriebsanleitungen und Erklärvideos, kostenlos, rund um die Uhr, in Landessprache.

FÜR GEWINNSPIEL GESUCHT: DIE ÄLTESTE SPÜLMASCHINE ÖSTERREICHS

Egal welche Type, welches Modell und von welchem Hersteller: Winterhalter sucht die älteste Spülmaschine in Österreich, die sich noch in aktivem Betrieb befindet. Unter der Landingpage „Gewinnspiel GAST 2025“ ist das Gewinnspiel-Formular zur Bewerbung der ältesten Spülmaschine verfügbar. Einfach ausfüllen und bis spätestens 31. Dezember 2025 einsenden. Für die Älteste gibt es die Neueste, eine neue Winterhalter Untertischspülmaschine der UC-Serie.



EasyAccess – durch einfaches Scannen des QR-Codes auf der Maschine erhalten Kunden sofortigen Zugang zu den Winterhalter Self-Services.

Mit den neuen Remote Services, basierend auf der Maschinenvernetzung CONNECTED WASH, werden noch mehr Betriebssicherheit, schnellere Hilfe im Ernstfall und geringere Servicekosten möglich. Winterhalter-Experten greifen aus der Ferne auf die Spülmaschine zu, analysieren Störungen oder Fehlermeldungen in Echtzeit, ohne zeitaufwendige Anfahrt. Viele Probleme werden direkt gelöst, unnötige Serviceeinsätze entfallen.

Henry Quick Aktion

Kabellose Freiheit. Staubfrei.

60 MIN
BIS ZU 60 MINUTEN LAUFZEIT

STAUBFREIE ENTLERUNG

1 LITER KAPAZITÄT

Rufen Sie uns an.
Wir beraten Sie gerne!
Tel. 0577070-1000

Besuchen Sie uns
auf www.sigron.at

Jetzt zugreifen und profitieren
Bis 31.12.2025 in Aktion!

Numatic
Performance You Can trust

sigron



**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

hollu mit viel Jubiläums-Glow auf der CMS in Berlin

Der Messeauftritt des Hygienespezialisten stand ganz im Zeichen von „120 Jahre hollu“ und der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit TOPSERV.

Wir haben auf Europas führender Hygiene-Fachmesse auch heuer wieder interessante Gespräche geführt und Beziehungen vertieft“, resümiert Jakob Lechner, Stv. Vertriebsleiter & Key-Account Manager hollu International. Im Fokus der hollu Innovationen stand die Softwarelösung NOA, die Transparenz und Sicherheit in den Reinigungsalltag bringt. Die Besucher*innen erhielten direkten Einblick in aktuelle Waschdaten und konnten vor Ort live verfolgen, wie die Daten von der Waschmaschine am Tablet landen. Da hollu heuer auf stolze 120 Jahre blickt, wurde dieser Meilenstein auf der CMS ordentlich gefeiert. So durfte sich jeder Messestand-Gast auf spezielle Aktionsrabatte und eine eigene hollu Jubiläumsseife freuen – hergestellt nach einem leicht adaptierten Rezept aus den 1950er Jahren.



**Zu Gast im Podcast
TOPgehört von TOPSERV:
hollu Geschäftsführer Simon
Meinschad (re.) mit spannenden
Inhalten rund um Reinigung &
Hygiene. Reinhören auf: [www.
topgehoert.podigee.io/episodes](http://www.topgehoert.podigee.io/episodes)**

HOLLU IM PODCAST

hollu trat gemeinsam mit seinem Vertriebspartner TOPSERV aus Deutschland auf und machte die Vorteile einer vertrauensvollen Partnerschaft erlebbar. So wurden die Gäste am Stand über die TOPSERV-Gruppe vorzüglich versorgt. Das „Hörlicht“: Sowohl Markus Wendlinger, Geschäftsleiter Vertrieb und Service bei hollu, als auch Simon Meinschad, Geschäftsführer von hollu, wurden zum Podcast TOPgehört von TOPSERV eingeladen, um mit spannenden Inhalten rund um Reinigung und Hygiene on Air zu gehen.

Fazit: Für hollu war die Messe erneut ein voller Erfolg. „Mit viel Elan und Zuversicht gehen wir in die kommenden Monate und Jahre und werden weiterhin auf Partnerschaft und Verbundenheit setzen“, so Jakob Lechner.

Wir müssen jetzt auf unsere Reinigungskräfte schauen

In einer Branche, in der überwiegend Frauen arbeiten, sind Arbeitgeber besonders aufgerufen: Lassen Sie Ihre Beschäftigten nicht in die Armut abrutschen!

Die Auftragslage in der Reinigungsbranche hat sich verändert. Unternehmen versuchen an allen Ecken zu sparen – und die Reinigung von Gewerbeflächen gerät in wirtschaftlich schwierigen Zeiten oft ins Hintertreffen. Gespart wird dabei nicht selten an der Qualität. Billigstbieter profitieren, der Preisdruck bestimmt den Wettbewerb. Auch bei den Mieten sparen Betriebe: In Wien etwa hat sich die vermietete Bürofläche zwischen 2020 und 2024 um knapp ein Viertel reduziert – Homeoffice und Desksharing machen es möglich. Weniger Quadratmeter bedeuten weniger Flächen, die gereinigt werden müssen.



© GETTY IMAGES

Für Reiniger:innen heißt es oft: weniger Stunden, noch weniger Geld. Eine Entwicklung, die Existenzen bedroht.

EINKOMMEN UNTER DER ARMUTSGRENZE

Am Ende dieser Entwicklung stehen die Reinigungskräfte – zwei Drittel von ihnen Frauen. Sie sind von Stundenkürzungen betroffen. Mit einem Mindest-Bruttostundenlohn von rund 12 Euro ist es ohnehin schwer, den Lebensunterhalt zu bestreiten, zumal die Branche fast nur Teilzeitstellen anbietet. Wenn dann noch Arbeitszeit gekürzt wird, sind Armut oder finanzielle Abhängigkeit vorprogrammiert. Zur Erinnerung: Die Armuts-grenze liegt in Österreich derzeit bei 1.661 Euro netto im Monat.

UMSATZERFOLGE TEILEN

Dabei zeigt die jüngste Ausgabe von Reinigung Aktuell: Die Reinigungsdienstleister konnten 2024 trotz stagnierender Beschäftigtenzahl einen Umsatzanstieg von fast 9 % verbuchen. Aus Sicht der Gewerkschaft vida – und im Sinne von Gerechtigkeit und sozialer Verantwortung – ist klar: Beschäftigte müssen an diesem Erfolg teilhaben. Faire Bezahlung ist nicht nur möglich, sondern dringend notwendig, um zu verhindern, dass arbeitende Menschen in die Armut abrutschen.

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

SCHMACHTL TechDay – Reinigungsroboter live erleben.

20. November 2025
09:00 bis 16:00 Uhr

SCHMACHTL Zentrale
Pummererstraße 36
4020 Linz

Live Demo:

- Pudu CCI Pro
- Pudu MTI Max



Impulsvortrag

- Reinigungsroboter
mit Einsatz von KI
Torsten Reinert, Pudu
Robotics

Kostenlos anmelden!



Wir liefern *Mehrwert.*

aktuell

Zwei Weltneuheiten, ein Award und viele mehr

DR.SCHNELL auf der CMS 2025 in Berlin



Unter dem Leitmotto „Wir verändern“ präsentierte sich DR.SCHNELL auf der diesjährigen CMS in Berlin mit einem komplett neu konzipierten Messestand. Auf fünf Erlebnisflächen und insgesamt 370 Quadratmetern konnten Besucher:innen live erleben, wie das Münchner Unternehmen Reinigung, Hygiene und Nachhaltigkeit neu denkt, lebt und selbstbewusst verändert. Mit gleich zwei Weltneuheiten lieferte DR.SCHNELL zukunftsweisende Impulse für die Branche und gewann für seinen innovativen Sanitärreiniger MILIZID ONE den Purus Innovation Award 2025 in der Kategorie Reinigungsmittel.

MILIZID ONE, der innovative Sanitärreiniger aus 100 % regenerativen Inhaltsstoffen, machte damit DR.SCHNELL zum zweiten Mal in Folge zum Gewinner in der Kategorie Reinigungsmittel. MILIZID ONE ist der erste methansulfonsäure-basierte Sanitärreiniger aus ausschließlich regenerativen Rohstoffquellen (anteilig gemäß ISCC plus Massebilanzansatz. Bilanziert nach DIN ISO 14067 Scope 1-3). Seine Wirksamkeit steht seinem umweltfreundlichen Charakter in nichts nach: Keine fossilen Inhaltsstoffe – das reduziert den CO₂-Fußabdruck, verkürzt Lieferketten und verändert Reinigung nachhaltig.

Ebenfalls mit Spannung erwartet wurde ROBOLUTION, das erste speziell für Reinigungsroboter entwickelte Reinigungsmittel von DR.SCHNELL. Die intelligente Formulierung überzeugt durch hervorragende Reinigungsergebnisse auf Flächen und gleichzeitig aktive Pflege der Geräte selbst – dank integrierter Probiotika. Weniger Gerüche, weniger Kalkrückstände, weniger Materialverschleiß.

Sportsponsoring als gelebte Verantwortung

Leistung, Verlässlichkeit und Teamgeist – Werte, die bei Stutzig & Hacker täglich gelebt werden.

Leistung, Verlässlichkeit und Teamgeist – „diese Eigenschaften verbinden uns auch mit den Wintersportlern, die wir mit Stolz unterstützen“, sagt Melanie Hacker-Halmetschlag, Geschäftsführerin der STUTZIG & HACKER Hausbetreuung GmbH. „Ob auf der Sprungschanze oder in der Loipe: Erfolg entsteht durch Disziplin, Präzision und Zusammenhalt – genau wie in unserer Arbeit.“ Das Unternehmen begleitet engagierte Talente, die für Leidenschaft und Durchhaltevermögen stehen: Lisa Hirner, Felix Hacker, Joshua Sturm, Asaja Sturm,

Engagement und Werte lebt.“ Mit diesem Sponsoring setzt STUTZIG & HACKER ein klares Zeichen: Leistung entsteht im Team – im Beruf wie im Sport.

„Wir sind stolz, Teil des Erfolgs unserer Athleten zu sein, und sehen darin eine Partnerschaft auf Augenhöhe, die inspiriert und motiviert – für saubere Leistungen in jeder Hinsicht“, so die Chefin.



Lukas Haagen und Matthias Wieser. „Sie verkörpern jene Werte, die auch unser Unternehmen prägen – Einsatzbereitschaft, Zielstrebigkeit und Teamgeist. Für uns ist Sportsponsoring mehr als Werbung. Es ist ein Bekenntnis zu Verantwortung und Zusammenhalt“, sagt die Geschäftsführerin. Wie im Sport zähle auch in der Hausbetreuung und Gebäudereinigung jedes Detail – Präzision, Ausdauer und Verlässlichkeit führten zum Erfolg. „Mit unserer Unterstützung möchten wir jungen Menschen Mut machen, ihren Weg konsequent zu gehen, und zugleich zeigen, dass unsere Branche



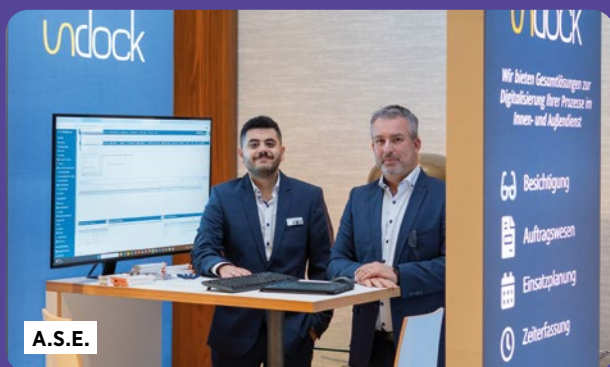
**Mehr Effizienz
Mehr Reinigungsqualität
Längere Mopp-Lebensdauer**



*Erfahren
Sie mehr!*

REINIGUNGS TAG

DER KONGRESS DER
REINIGUNGSBRANCHE



Wir danken unseren Sponsoren:



DIE GEBÄUDEREINIGER
UND HAUSBETREUER











Innovative Hygiene.



ROBOT GO

Für den endlosen Dauerbetrieb!

Das intelligente Dosiersystem
für Reinigungsroboter

integral 2ROBOT

Vollautomatische Betankung
der Dockingstation



Mehr Infos

www.hagleitner.com

„Dieses Land muss einfacher werden“

Eine Befundung der österreichischen Wirtschaft – und Leitlinien, an welchen es mit Österreich wirtschaftlich wieder bergauf gehen kann. Von Mag. Christoph Neumayer, Generalsekretär der Industriellenvereinigung.

WIRTSCHAFTLICHE BESTANDSAUFNAHME

Wir kennen das österreichische sozialpartnerschaftliche System. Wir haben die Pflichtmitgliedschaft bei der Arbeiterkammer und den Gewerkschaftsbund auf der einen Seite und die Wirtschaftskammern auf der anderen Seite. Und, wenn Sie so wollen, als zweiten horizontalen Verband auch die Industriellenvereinigung. Wir sind zwar nicht offiziell Sozialpartner, ich sage aber immer, dass wir natürlich auch Sozialpart-

ner sind. Uns gibt es seit 1946, und wir sind letztlich in allen großen Prozessen, wo es um Gesetzgebung und darüber hinaus geht, auch dabei. Und um auch ganz klar zu sagen: Die Wirtschaftskammer ist unser wichtigster strategischer Partner, wir arbeiten auch sehr eng und gut zusammen. Nun bin ich immer wieder dazu angehalten, sozusagen Zuversicht zu verströmen, Zuversicht brauchen wir alle. Wir brauchen es im Geschäftsleben, wir brauchen es täglich für uns. Aber wir sehen auch, dass Österreich derzeit in schwierigen Zeiten steckt. Was kann das Land tun, um wieder in die Spur zu kommen, um wieder Wachstum zu generieren? Dazu vorher noch ein kurzer Befund, wo wir

Wir danken unseren Sponsoren:





**Wir können uns das, was
wir miteinander aufgebaut
haben, grosso modo nicht
mehr leisten.**

**Christoph Neumayer, Generalsekretär
der Industriellenvereinigung**

eigentlich stehen, als Volkswirtschaft und als Standort insgesamt. Wir alle können sehr darauf stolz sein, dass wir einer der reichsten Länder der Erde sind, dass wir eine hochentwickelte Ökonomie haben. Wir haben eine sehr gute und professionell agierende Tourismuswirtschaft. Wir hatten sehr lange und haben auch heute noch grundsätzlich eine sehr wettbewerbsfähige Industrie, die sehr stark exportorientiert ist. Und das ist einer der großen Herausforderungen, die wir haben. Wir haben an und für sich auch einen guten öffentlichen Bereich, der aber, wie wir gerade merken, an seine Grenzen stößt, weil wir das, was wir miteinander aufgebaut haben, uns grosso modo nicht mehr leisten können. Es sind die Länder dabei, Sparbudgets, so weit es geht, zu schnüren, Wien hat das kürzlich wieder kommuniziert, Salzburg hat es gemacht etc. Warum es so weit gekommen ist, hat viele Gründe, nicht nur

+ 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€

Wir haben ein echtes Wettbewerbsproblem. Ganz konkret zeigt sich das im Außenhandel.

hausgemachte, sondern wir stehen unter externem Druck, Stichwort Energiepreise, aber natürlich gibt es da auch diese erratische Zollpolitik aus den Vereinigten Staaten, die mittlerweile wirklich durchschlägt.

WIR VERLIEREN AN WERTSCHÖPFUNG

Zu den allgemeinen Zahlen: Die beiden großen Wirtschaftsforschungsinstitute in Österreich waren in den letzten 3 – 5 Jahren in den Prognosen immer zu optimistisch, was ein Grund dafür war, dass wir auch budgetär in diese Richtung gegangen sind, wo wir gehen. Weil das Finanzministerium immer sagt, es muss sich auf die Prognosen der beiden großen Institute verlassen und das entsprechend einberechnen. Das hat man getan. Aber wir haben insbesondere in den letzten 3 bis 4 Jahren ein permanentes Nachjustieren in die negative Richtung erlebt.

Wir sind auf jeden Fall das zweite, dritte Jahr in der Rezession. Also kein Wachstum, sondern wir verlieren an Wertschöpfung. Das wird sich dieses Jahr, wenn wir Wifo und IHS glauben, drehen – da ist ein kleines Licht am Horizont. Aber unser Chefökonom würde dazu sagen, „das ist statistisches Rauschen.“ Ob sich das ausgeht oder nicht, werden wir in drei, vier Monaten wissen. Wir sind eher ein bisschen auf der skeptischeren Seite, aber was ich damit meine: Wir bewegen uns rund um die Nulllinie. Aber wir sind dazu angehalten, Zuversicht zu üben, daher ist es schon positiv, dass wir dieses Jahr vielleicht kein Minus stehen haben. Es ist die längste Rezession, die dieses Land seit 1945 hat, und das spüren wir in sehr vielen Aspekten.

Für das nächste Jahr ist zumindest ein gewisses Maß an Wachstum vorgezeichnet. Wir hoffen, dass das so kommt.



Inflation im Internationalen Vergleich – Entwicklung des harmonisierten VPI, in Prozent zum Vorjahresmonat

Aber laut Gabriel Felbermayr vom Wifo könnten diese 20er Jahre ein verlorenes Jahrzehnt sein, wo wir nicht über diese Wachstumsraten ever all hinauskommen. Es gibt Branchen, die besser performen, dazu später noch vertiefend, aber ever all, schaut es aus, wie es aussieht.

INFLATION IM INTERNATIONALEN VERGLEICH

Der zweite Punkt, der auch originär mit den Problemen zu tun hat und wo wir Ausreißer sehen, ist die hohe Inflation. Auch das ist wahrscheinlich ein Learning. Inflationsbekämpfung ist verdammt schwierig. Ich glaube, das Learning aus den vergangenen Jahren ist, dass die Politik einen Weg gegangen ist, der sich im Nachhinein als nicht richtig erwiesen hat. Die Politik hat gesagt, wir greifen nicht in die Preise ein, sondern wir versuchen die Haushalte zu subventionieren. Damit hat man zwar realiter den Menschen geholfen, und das hatte auch klare Auswirkungen auf die Inflation, aber die offizielle Inflationsrate ist hoch geblieben und ist durchgerauscht.

Wir haben alle miteinander sozialpartnerschaftlich gehofft, und wir hatten mehrere Gespräche mit der Gewerkschaft auf Spitzenebene, wo wir gesagt haben, okay, die Inflationsrate ist hoch, aber wir können nachrechnen, was die Unterstützungsmaßnahmen, Energiekosten-Zuschüsse etc. im Haushalt für Auswirkungen haben, und das sind mindestens minus 0,5 - 0,6 Prozent – lässt uns die doch einberechnen, auf jeden Fall, bevor wir in die Kollektivvertragsverhandlungen gehen. Da gab es auch ein gewisses Grundverständnis dafür. Aber kaum waren die Kollektivvertragsverhandlungen da, war das vergessen, und wir haben uns immer anhand der hohen Inflationsrate weiter-

gehandelt. Und die Gewerkschaft war bis jetzt auch nicht bereit zu sagen, okay, wir müssen versuchen, gemeinsam die Inflation zu dämpfen, und da macht es vielleicht Sinn, einmal unter der Inflationsrate abzuschließen.

ANZAHL DER INSOLVENZEN STEIGT

Das ist schwierig, ich weiß. Aber man kann ja auch kluge Vereinbarungen schließen, indem man sagt, man dämpft jetzt, und wenn es wieder aufwärts geht, gibt man wieder etwas retour. Das war nicht möglich. Und das hat zusätzlich die Inflation getrieben. Wir sind da im europäischen Vergleich auf der obersten Ebene. Auch was die Insolvenzen betrifft, sind wir im europäischen Vergleich weit vorne. Das hat schon damit zu tun, dass die Politik in den COVID-Zeiten sehr großzügig war. Alle Zuschüsse, der Umsatzersatz etc., das alles hat zwar dazu geführt, dass gewisse Unternehmen länger Luft bekommen haben. Aber nachdem das ausgelaufen ist, haben wir jetzt natürlich die Nachläufer bzw. sehen wir, dass die Insolvenzen im Vergleich besonders hoch sind.

INDUSTRIE AUF DEM RÜCKZUG

Österreichs Industrie ist auf dem Rückzug. Die Industrie, der produzierende Sektor, ohne Baugewerbe, nur die reine große Produktion ist rückläufig. Und eine hohe Industriequote ist der Kern einer Volkswirtschaft, denn das sind gut bezahlte Arbeitsplätze, das ist gute Arbeit. Das

ist etwas, das sehr innovationsorientiert ist, und daher sollte es erhalten bleiben.

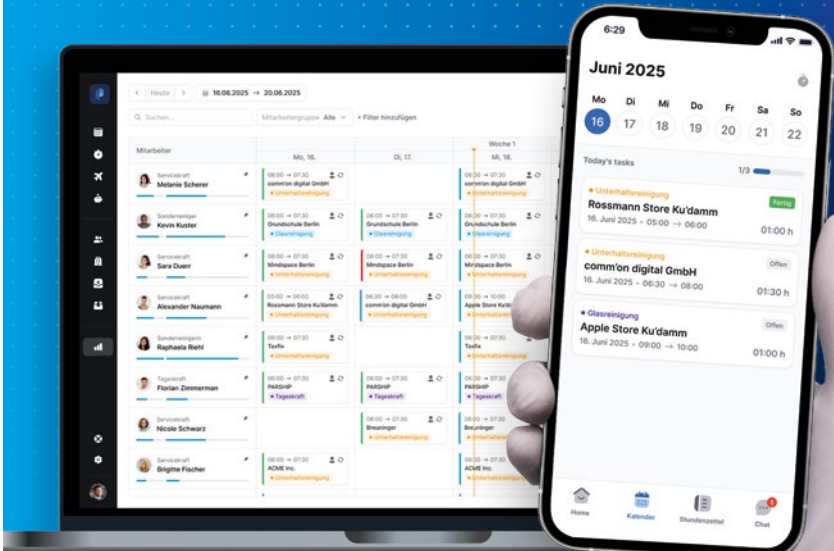
ÖSTERREICHS AUSSENHANDEL

Österreich ist ein Exportland. Wir haben immer eine Exportquote von rund 60 Prozent. Das heißt, gute 60 Prozent unserer Wertschöpfung in der Industrie wird im Export



Die Einsatzplanung, die einfach funktioniert.

Im Dashboard geplant, in der App sofort sichtbar – damit alle wissen, wann sie wo gebraucht werden.



Mehr als 500 Gebäudedienstleister vertrauen uns bereits











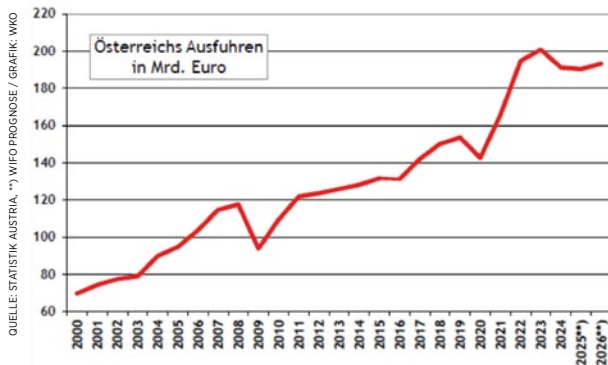








www.pland.app



Exportentwicklungen

erwirtschaftet. Wir verlieren aber international Anteile am Weltmarkt, und unsere Exportquote schwindet. Wir sind jetzt bei rund 57 Prozent, und das zeigt eben auch, dass wir ein echtes Wettbewerbsproblem haben. Ganz konkret zeigt sich das im Außenhandel. Wir sind eine starke Exportnation, aber das, was wir bis Mitte dieses Jahres sehen, ist, dass die Importe zunehmen und unsere Exporte zurückgehen. Besonders deutlich sehen wir das beim Thema USA. Die USA sind ein extrem wichtiger Außenhandelspartner für uns geworden, die Nummer zwei nach Deutschland. Wir sind sonst sehr stark auch in Mittel und Osteuropa, selbst mit unseren Unternehmen, aber eben auch im

Export. Und da ist es besonders bitter, dass hier die Exporte sehr stark zurückgehen. Was kein Wunder ist, weil wir diese wirklich sehr spannende Zollpolitik haben, die auch immer wieder wechselt. Das größte Gift ist die Unsicherheit. Man weiß ja nie, was Präsident Trump, wenn er schlecht geschlafen hat, in der Früh alles einfällt. Und diese permanente Unsicherheit macht natürlich etwas mit uns allen, gerade auch mit Unternehmen, für die auch der Markt USA wichtig ist. Man weiß dann auch nicht, welche Entscheidungen man zu treffen hat. Soll ich in den Markt verstärkt einsteigen? Soll ich dort eine Produktion eröffnen? Soll ich damit abwarten? Wie gehe ich damit um? Das ist eine ganz enge Geschichte und auch die Gegenmaßnahmen sind nicht ganz einfach. Sie wissen, es gab ja die große Vereinbarung mit der Europäischen Union mit den 15 % over all. Aber dann haben wir Spezialbereiche mit Aluminium und Stahl.

Der zweite Druck kommt aus China, wo wir Überproduktion haben, und die Chinesen versuchen, den Markt in Europa und in Österreich zu schwemmen. Da gibt es dann Überlegungen, wie man damit umgeht. Jetzt gibt es diese berühmte Safeguard-Diskussion auf europäischer Ebene, also Zölle für Stahl und Aluminium aus China. Auch das ist komplex. Einer Voestalpine mag das helfen, ein Metall- und Stahlveredler aber hat damit keine Freude, weil für ihn natürlich die Kosten wieder höher werden, indem er die Produkte teilweise aus China braucht und weiterverarbeitet.



Der Fettkiller.

„Mein Lieblingsprodukt ist der Aktivschaum, weil man mit ihm selbst schwierigste Aufgaben, wie das Reinigen eines Grillrosts, mühelos bewältigen kann. Der Aktivschaum löst Öl, Proteine, Ruß und Fettverkrustungen auf allen wasserbeständigen Oberflächen wie Edelstahl, Nirosta, Herden, Dunstabzügen oder Konvektomaten.“

Roland Conrad · Anwendungstechnik und Vertrieb · E.Mayr



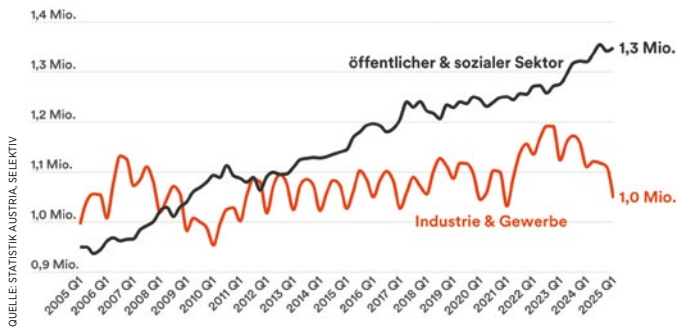
REIN ABER RICHTIG

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

www.reinaberrichtig.at



Art.Nr.: 2386
500 ml



Jobs: Wachstum beim Staat, minus in der Industrie – Zahl der Erwerbstätigen im öffentlichen und sozialen Bereich (ÖNACE O-S) sowie in Industrie & Gewerbe

kann das auch anhand von Beschäftigungszahlen festmachen. Im produzierenden Sektor geht die Beschäftigung zurück, in Richtung 1 Million, das ist verarbeitendes Gewerbe, das ist Manufacturing im weitesten Sinn. Und wir sehen, dass der öffentliche Sektor massiv zunimmt. Das sind nicht nur Gesundheitsberufe, wo es nachvollziehbar ist, oder die Sicherheit, wo wir dabei sind, wieder das Bundesheer auszurüsten oder weitere Dinge, sondern das ist primär auch Verwaltung. Das kann auf Dauer nicht gehen, zumal in Kombination mit einer Staatsausgabenquote von 56 Prozent. Wir haben mittlerweile in Österreich mit einer Staatsquote von über 50 Prozent mehr Staat als Privat. Da muss man gegensteuern, weil das natürlich wertschöpfungsmäßig in die völlig falsche Richtung geht.



ten muss. Also das sind sehr komplexe Dinge, mit denen wir da zu tun haben.

HEIMISCHES INDUSTRIESTANDORT RUTSCHT AB

Das ist sozusagen ein bisschen ein Stimmungsbild – die Industrie betreffend, nicht die Gesamtwirtschaft. Ich komme noch dazu. Es gibt ja Bereiche der Gesamtwirtschaft und auch der Industrie, die gut funktionieren, in dem Sinne, wie sich die Wettbewerbsposition verändert, verbessert, verschlechtert, auch im europäischen Markt, auch gegenüber unseren europäischen Mitbewerbern.

Was insgesamt die Alarmglocken läuten lässt, ist, dass der private Sektor an sich in Österreich unter Druck steht. Man

URSACHEN FÜR DIE AKTUELLE LAGE

Woher kommen die Probleme? Ich habe es versucht, ein bisschen anzureißen. Das eine sind die hohen Energiekosten. Die sind nicht nur bedingt durch den Krieg Russlands gegen die Ukraine. Das hat viel auch damit zu tun, dass der Energiemarkt sich natürlich verändert, dass wir sehr viel mehr Netze brauchen, dass das auch Netzkosten generiert, insbesondere wenn wir unsere Erneuerbaren weiter ausbauen wollen. Was ja positiv ist, aber da braucht es sehr viel Investitionen. Und es ist gleichzeitig das Thema, dass der Markt nicht optimal funktioniert. Die große Frage war eben: Greift man hier ein? Wir kennen dieses europäische Merit-Order-System, wonach die Preisgestaltung sich immer



➔ **SINKENDE INTERNATIONALE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT**

Ursachen für die aktuelle Lage

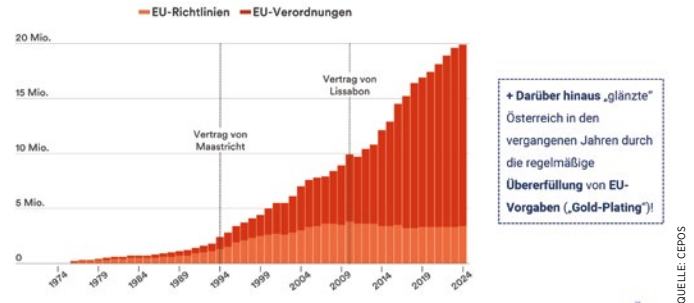
am letzten Kraftwerk des Tages orientiert. Und das sind oft Schwankungen, die sehr stark hinaufgehen. Also wir haben systemisch ein Thema, wir brauchen die Netze, und das ist etwas, was uns leider auch weiter begleiten wird.

Dann haben wir nach wie vor auch das Thema, dass man nicht immer die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bekommt, die man braucht. Das geht sehr vielen Unternehmen so. Da ist immer auch die Frage, in welchem Bereich man die Menschen braucht. Woher bekommen wir die Menschen, wie machen wir das miteinander? Das ist ein großes Thema. Und die Arbeitskosten, insbesondere in der Industrie das Lohnstückkostenthema. Ich sage es jetzt auch sehr salopp: In Österreich wird zu wenig gearbeitet. Bitte nicht falsch verstehen, aber unser Arbeitsvolumen overall nimmt seit 20 Jahren in Österreich rapide ab, während das in anderen Ländern eben nicht passiert. Wir müssen uns die Dinge eben alle leisten können. Wir haben die KV-Abschlüsse, die schlicht und einfach zu hoch waren. In der Industrie waren das die letzten drei Jahre plus 26 Prozent, in Deutschland plus 14 Prozent. Und wenn Sie da in der Wertschöpfungskette drinnen sind, können sie das nicht alles weitergeben und unterbringen. Wir haben uns da über weite Strecken aus dem Markt gepreist.

AKTUELLE EUROPÄISCHE ENTWICKLUNGEN

EU-Regulierung verdoppelte sich seit 2010

Dann das Thema Überregulierung, mit dem wir uns alle herumschlagen. Dazu komme ich auch noch. Vielleicht haben wir da aber Chancen, dass sich etwas verbessert. Ich springe noch kurz auf die europäische Ebene – auch da zeigt sich, dass Österreich leider auf der eher negativen Ebene liegt.



EU-Regulierung verdoppelte sich seit 2010 – Anzahl der Wörter in EU-Rechtsakten nach Art der Rechtsvorschrift

Was ist da passiert auf europäischer Ebene? Es wird Sie nicht verwundern, dass ich persönlich ein totaler Proeuropäer bin, und die Industriellenvereinigung war die erste große Organisation in Österreich, die sich für den EU-Beitritt ausgesprochen hat. Da gab es damals einen Vorsitzenden der Jungen Industrie namens Christoph Leitl, der die Gesamtorganisation überzeugt hat, dass man sich so positioniert. Und das war dann ein Prozess, der miteinander gut stattgefunden hat. Aber auf europäischer Ebene hat man zunehmend begonnen, immer stärker in den Alltag, auch in den Unternehmensalltag, einzugreifen – unter verschiedenen Themen. Die letzten Jahre war es das Thema Fit for Fiftyfive. Also da war es vor allem der Klimaschutz und Nachhaltigkeit das Thema. Und davor war es eine Anpassung, wo man versucht hat – was grundsätzlich schlau ist –, den Binnenmarkt zu verstärken, was wir alle brauchen könnten. Der ist noch nicht vollendet, und das ist eine der Chancen, die wir miteinander haben. Und dann kommt noch dazu, dass von europäischer Ebene Vorgaben kommen, die Nationalstaaten sind angehalten, diese in einer gewissen Zeit umzusetzen, wobei sie eine gewisse Freiheit haben. Aber in Österreich war die Versuchung zumindest in den vergangenen Jahren immer sehr groß, noch ein bisschen was draufzudoppeln, weil wir besonders musterschülerartig sein wollten. Das ist natürlich nicht gut.

EU-Gas bleibt fast viermal so teuer wie US-Gas

Kurz noch einmal zu den Energiepreisen. Im Durchschnitt ist der Gaspreis in Europa und in Österreich viermal so hoch wie in den USA. Wir haben den großen Sprung 2022, Stichwort „Überfall Russlands auf die Ukraine“ – das hat

sich dann wieder beruhigt. Aber dieser Gap ist schlicht und einfach da, und der wird auch nicht weggehen. In gewissem Ausmaß hält man das aus, aber nicht, wenn es vier, fünf Mal so teuer ist. Und das spüren letztlich natürlich auch Sie alle als Bürgerinnen und Bürger im Haushalt.

Jetzt ist die große Frage: Was können wir überhaupt tun? Externe Einflüsse wie den Krieg in der Ukraine werden wir nicht ändern können, auch den „Kollegen“ im Weißen Haus werden wir schwer davon überzeugen können, eine berechenbarere Zollpolitik zu machen. Wo übrigens die meisten Ökonomen und Ökonomen auch der Meinung sind, dass es mittelfristig den USA selbst mehr schaden als nutzen wird. Es ist also schwierig, da müssen wir stark auf die europäische Ebene setzen. Deswegen ist es umso wichtiger und sinnvoller, dass wir Mitglied der Europäischen Union sind. Da müssen wir uns einbringen. Da müssen wir darauf achten, dass die Dinge manchmal etwas robuster vertreten werden. Aber vielleicht nur ein kleiner Hinweis, wenn Sie mir das erlauben: Wir haben jetzt dieses Zollregime von 15 Prozent over all. Diese ganzen Verhandlungen sind in Schottland gelaufen. Das große Problem, das wir in Europa und auch in Ös-

terreich haben, ist, dass wir in den vergangenen 30 Jahren de facto nichts für unsere Sicherheit getan haben. Energiemäßig haben wir uns auf Russland verlassen, punkto Sicherheit auf die USA und bei der Produktion haben wir sehr stark mit China kooperiert. Warum es überhaupt dazu gekommen ist, dass man das akzeptieren musste, hat einfach damit zu tun, dass Donald Trump in Schottland gesagt hat, „Ihr könnt es euch aussuchen, ich dreh euch alles ab. Ich dreh euch Skylink ab, ich schick euch keine Waffen mehr – akzeptiert das oder es ist wie es ist.“ Wäre Europa robust in der Lage, sich selbst zu verteidigen oder in der Sicherheitsfrage irgendwie ernst genommen zu werden, dann wäre diese Erpressung gar nicht möglich. Aber die haben wir. Das ist unser Fehler. Und ich habe sogar ein gewisses Grundverständnis. Die Amerikaner hat die Sicherheit Europas in der Vergangenheit jedes Jahr rund 60 Milliarden Dollar gekostet. Warum sollen die das machen? Ich verstehe den Herrn Trump irgendwie. Wir haben das Geld in unsere Sozialsysteme gesteckt und in vieles andere. Das ist etwas, das korrigiert werden muss, wenn wir irgendwie als Europa noch ernst genommen werden und nicht erpressbar sein wollen.

VU200 Akku-Sauger

Immer zur Hand

Entdecken Sie unseren neuen, vielseitigen Akku-Sauger, der für den gewerblichen Einsatz zertifiziert und getestet ist.

- Der leistungsstarke Motor und die robuste Bauweise machen die punktuelle Reinigung im Profi-Bereich zum Kinderspiel.
- Spezielles Zubehör ermöglicht die Reinigung von Oberflächen und unter niedrigen Möbeln.



VU200 in Action



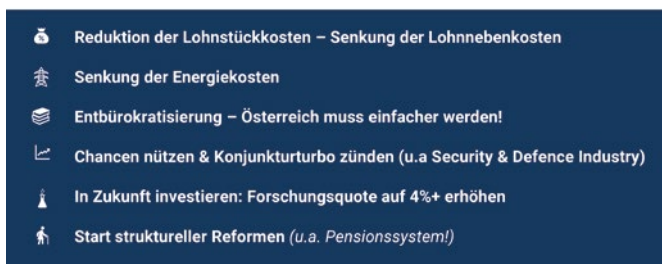
WAS BRAUCHT DER STANDORT ÖSTERREICH JETZT?

Standortpolitische Notwendigkeiten in Österreich

Was müssen wir in Österreich tun? Wir müssen zum einen, glaube ich, auf der Kostenseite schauen, dass wir die Kosten zumindest dämpfen. Das ist ein Lohnstückkosten-Thema. Das ist ein Lohnnebenkosten-Thema. Die Reinigungsbranche ist eine Branche, die sehr arbeitsintensiv ist, Sie spüren das jeden Tag, das muss hinunter. Und da gibt es viele Möglichkeiten, die durch Effizienz etc. zu heben sind. Oder wir schieben einen Teil der Lohnnebenkosten in das Gesamtbudget, wie das die Deutschen beispielsweise tun. Deutschland hatte vier Prozentpunkte niedrigere Lohnnebenkosten

Standortpolitische Notwendigkeiten in Österreich

iv



als wir, und das sind alles Dinge, die in Wirklichkeit strukturell anzugehen sind. Wir müssen die Energiekosten senken. Es laufen gerade ein paar Energiegesetespakete mit dem ELWG, mit Beschleunigungen für den Ausbau des EABG und andere. Die brauchen eine Zweidrittelmehrheit, es wird gerade diskutiert. Gewinnt man die Grünen dazu oder die Freiheitlichen? – weil die Regierung keine Zweidrittelmehrheit hat. Das sind Dinge, die helfen können. Wir müssen Speicher bauen, wir brauchen mehr Netze usw., all das kann helfen. Aber wir müssen schneller in der Frage werden. Dieses Land muss einfacher werden. Wir sind seit 1945 ein föderalistisches Land. Wir sind alle sehr stolz darauf, und das ist auch alles in Ordnung. Aber es gibt diese Doppelgleisigkeiten, diese gemeinschaftlichen Verantwortlichkeiten. Der eine zahlt die Mitarbeiter und der andere bestimmt den Aus-

bau und und und. Das sind alles Dinge, die funktionieren einfach nicht mehr. Man braucht eine gemeinsame Steuerung. Wir haben so viel Effizienz zu heben, da geht es um Milliardenwerte. Ich kenne so viele Untersuchungen dazu, die wir selbst gemacht haben. Ich komme dazu auch noch. Und wir müssen insbesondere auf der Unternehmensseite entbürokratisieren. Die Lohnverrechnung ist ein Horror. Das sind Dinge, die wir endlich angehen müssen. Was können wir tun? Wo gibt es Wachstumsbranchen, in denen wir, glaube ich, reüssieren können? Das ist zum einen beispielsweise Security & Defense, da gibt es viele Möglichkeiten, auch in Österreich. Da kann sehr viel mitgenommen werden. Es geht natürlich um die Anwendung von KI, was die Industrie betrifft, weitere Automatisierung, aber auch darüber hinaus. Das kann sehr viel an Effizienz heben. Wir müssen trotzdem weiter in die Zukunft investieren. Wir sind ein Hochlohnland. Wir werden uns das auch nur leisten können, wenn wir innovativer sind, wenn wir die besseren Lösungen haben, wenn wir in den richtigen Bereichen unterwegs sind. Und strukturelle Reformen! Der Staat ist zu teuer. Wir sind mittlerweile mit unserem Defizit sozusagen unter Kuratel. Aber wir müssen schlanker, effizienter, gescheiter werden, weil wir das Geld für andere Dinge brauchen. Wir brauchen es für die Zukunft, wir brauchen es für die Bildung. Sie brauchen es, wenn gescheitete Förderungen angesagt sind, in Transformationsprozessen, auch nicht auf Dauer. Aber das ist notwendig.

Standortpolitische Notwendigkeiten auf europäischer Ebene

Was brauchen wir auf europäischer Ebene? Wir reden über den Binnenmarkt. Wenn Europa global noch irgendwie ernst genommen wird, dann sind es die 450 Millionen Konsumentinnen und Konsumenten. Und und es sind die Unternehmen. Das ist ein superspannender Markt, da werden wir noch ernst genommen. Aber dann müssen wir ihn auch besser machen. Es kommt auch noch dazu, dass der Binnenmarkt unvollendet ist. Es ist immer noch wahnsinnig zäh, in anderen europäischen Ländern unternehmerisch tätig zu sein. Schicken Sie einmal einen Mitarbeiter in ein anderes Land, Sie brauchen für jedes Land nach wie vor ihre eigenen Dokumente etc. etc. Da ist noch so viel Potenzial drinnen. Und, auch das ein heikles Thema: Sie kennen die Diskussion zum Thema Mercosur. Das ist schwierig, aber wir sind eine Exportnation. Und wenn wir von den USA unter Druck sind, müssen wir uns neue Partner suchen, mit denen wir

Standortpolitische Notwendigkeiten auf europäischer Ebene

- Stärkung & Vollendung des EU-Binnenmarkts
- Diversifizierte Handelspolitik mit neuen Freihandelsabkommen
- Reziprozität gegenüber China und anderen Mitbewerbern
- Ambitionierte Innovations- & Forschungspolitik
- Bürokratieabbau & Regulierung vereinfachen
- Aufbau einer europäischen Sicherheits- & Verteidigungsindustrie
- Wiederaufbau der Ukraine als Konjunkturimpuls

wenn es Sektoren gibt, die unter Druck stehen, muss man da eine Lösung finden. Aber wir müssen uns ideologisch etwas lockerer machen.

Thema China, ein altes Thema, das wirklich unangenehm wird. China hat massive Überkapazitäten, am stärksten spüren wird das am Automobilmarkt. Die Chinesen drängen herein. Der chinesischen Automobilindustrie mit ihrem absoluten Fokus auf der E-Mobilität ist es gelungen, dort hoch wettbewerbsfähig zu sein. Ein Byd kostet um gute 20

einfacher auch Handelsbeziehungen eingehen können und sollen. Das macht die Europäische Union für uns. Da sind wir aber auch mit dabei. Auch da ist großes Potenzial vorhanden. Es geht nicht nur um Lateinamerika. Es ist mit Indonesien, das ein sehr großes und auch aufstrebendes Land ist, vor Kurzem auch ein Handelsabkommen abgeschlossen worden, auf technischer Ebene durch die Europäische Union. Das muss jetzt in die Umsetzung gehen. Mexiko ist da, mit Indien verhandelt man – mit sehr vielen Chancen. Australien ist schwierig, da haben wir ein bäuerliches Problem. Aber wir haben diese Optionen und die müssen wir nutzen. Wir haben ja das schöne Beispiel mit Kanada. Sie erinnern sich noch an die Aufregung um CETA, Stichwort „Chlorhendl“ – weder ist ein Chlorhendl bei uns eingeflogen noch sonst etwas, aber der Export hat um mehr als 20 Prozent zugenommen und auch die Wirtschaftsbeziehungen um insgesamt über 20 Prozent. Das sind Chancen, die wir nutzen müssen. Das muss man sachlich angehen. Wenn es Probleme gibt, muss man sie lösen. Und

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

reinigung aktuell 29

TÜV SÜD **GS** Maschinenrichtlinie 2006/42/EG
– Sicherheitsnorm IEC 63327 –

– 30 Prozent weniger als ein vergleichbarer Elektro-PKW aus europäischer Produktion. Das passt mittlerweile auch von der Qualität. Da hat man viel versäumt, aber wir müssen trotzdem damit so umgehen, dass es für die andere Seite nicht nur eine Einbahnstraße ist. Wenn BMW gute 30 Prozent seines Ertrags in China macht – ähnlich wie Daimler –, dann ist klar, dass das hochsensibel ist. Ich habe auch eine europäische Funktion, bin viel in Brüssel, ich habe nie ganz verstanden, warum sich immer die Deutschen und die Franzosen matchen, was die Automobile betrifft, aber das ist relativ klar. Für die Franzosen mit ihrer Automobilindustrie primär für Klein- und Mittelwagen ist der Markt China viel weniger bedeutsam als für Daimler, BMW oder Porsche, für die der chinesische Markt ganz entscheidend ist, was die Erträge betrifft. Und da muss man einen guten Weg finden, wie man das macht. Kleiner Sidestep: Sie wissen, dass wir eine relativ entwickelte Automotive-Industrie auch in Österreich haben. Es wird Ihnen auch Magna etwas sagen, die ehemalige Steyr Daimler Puch in Graz. Die produzieren beispielsweise nach wie vor den Mercedes G, den großen Geländewagen. Dort wurde aber auch für Jaguar produziert und viele mehr. Die Dinge sind fast alle ausgelaufen bis auf den Mercedes G. Und der Umstand, ob wir in Graz noch eine klassische Assemblierung von Gesamtautomobilen neben dem Mercedes G haben werden, das hängt auch davon ab, ob dieses Magna-Werk für einen chinesischen Partner produzieren darf oder nicht.

Da stellt sich die wirtschaftspolitische Frage: Wollen wir das? Ich glaube, da ist der entscheidende Punkt eben die Reziprozität. Das heißt, man muss in China gleich behandelt werden wie die Chinesen hier in Europa. Und das Zweite ist, wie hoch die Wertschöpfungstiefe ist, die man vor Ort erzielen kann. Denn alles, was wir sonst bei den Chinesen bislang gesehen haben, auch in Ungarn, ist ja, dass sie zwar Fabriken dorthin bauen, aber da reiten auch chinesische Arbeiter ein, dort sind chinesische Maschinen und eine chinesische Infrastruktur, also die Wertschöpfung ist da minimal. Was China interessiert, ist: ‚Wenn ich im europäischen Binnenmarkt produziere, habe ich ja dieselben Rahmenbedingungen wie alle anderen, und ich kann damit in den Markt hinein und den auch verstärkt bearbeiten.‘ Da dürfen wir nicht naiv sein, sondern müssen, glaube ich, uns sehr gut überlegen, wie diese Rahmenbedingungen ausschauen.

So. Bürokratieabbau sowie auch Sicherheits- und Verteidigungsindustrie habe ich schon angesprochen. Aber das Thema ist natürlich schon: Sollte Frieden in der Ukraine einkehren, steht ein irres Wiederaufbauprogramm an, das zwischen



Wir müssen insbesondere auf der Unternehmensseite entbürokratisieren. Die Lohnverrechnung ist ein Horror. Diese Dinge müssen wir angehen.

Christoph Neumayer, Generalsekretär der Industriellenvereinigung

400 und 500 Milliarden Euro ausmacht. Und ob man da dabei ist oder nicht, ist durchaus ein Thema. Wir haben eine hochentwickelte Bahnindustrie, wir haben eine starke Bauindustrie, wir können enorm viel anbieten, wir haben auch eine starke Umweltindustrie etc. Und da mit dabei zu sein, ist, glaube ich, lohnenswert.

CHANCE SECURITY & DEFENCE INDUSTRY

Wo haben wir Chancen? Das ist alles das, was wir rund um den Verteidigungs- und Sicherheitssektor haben. Da geht es nicht nur um Militärgüter. Wir alle wissen, dass das in Wirklichkeit eine Industrie ist, die enorme Innovations- und Technologieimpulse gibt. Das Internet gäbe es sozusagen ohne militärische Innovation nicht. Viele dieser Dinge entstehen im Sicherheitsbereich, und wir haben jetzt parallel

mehrere Dinge – Österreich hat auch beschlossen, dass man das Bundesheer wieder ausrüsten möchte. Da geht es nicht um Aufrüstung, sondern um Ausrüstung, und das tut man jetzt. Dafür nimmt man auch relativ viel Geld in die Hand. Over all in den nächsten Jahren sind das 16 Milliarden Euro. Die Frage ist aber immer: Wenn wir das tun, was ja sinnvoll ist und wo es auch einen Parteienkonsens gibt, dann sollten wir es so tun, dass es auch möglichst für die Volkswirtschaft positive Effekte hat. Was meine ich damit? In diesem Bereich gibt es so etwas wie Gegengeschäfte, wie man früher dazu gesagt hat. Und das ist selbstverständlich, jedes europäische Land macht es so, dass wenn man militärisches Gut kauft, man gleichzeitig auch gern Kooperationen hätte. Oder gern Teile für dieses militärische Gut oder für ein anderes zuliefern möchte. Oder dass man gern eine Forschungskoope-
ration eingehen würde etc.

Aber Österreich will da päpstlicher als der Papst sein. Es gab diese mühsame Geschichte „Eurofighter“, man wollte politisch nur ja nicht anstreifen, dass da irgendetwas nicht transparent wäre. Aber es ist Usus. Jedes Land in Europa tut es. Wir haben jetzt Hubschrauber gekauft, 36 Stück bei Leonardo – wir haben das nicht gemacht. Wir kaufen gemeinsam mit den Niederländern, die Schweden sind jetzt dazugekommen (Transportmaschinen) – und wir haben das dort nicht gemacht. Die Niederländer machen es, die Schweden machen es. Man weiß auch, dass das auf den Verkaufspreis Auswirkungen hat, keine dämpfenden, sondern in die andere Richtung – wir machen es nicht. Das ist ein bisschen deppert, um es sehr wienerisch zu sagen. Wir bemühen uns gerade, dass wir in der Lage sind, das wieder transparent und gut einzuführen. Warum ist das zeitlich so sensibel? Weil es doch zumindest rund um die aktuelle Nachfolgeentscheidung für den Leonardo-Jet möglich werden

DR.SCHNELL

MILIZID ONE

Der innovative Sanitärreiniger aus 100% regenerativen Inhaltsstoffen*

MIT DEM EASY-TO-CLEAN EFFEKT

PURUS INNOVATION AWARD GEWINNER 2025 REINIGUNGSMITTEL

FLASCHENKÖRPER 100% RECYCLED

DR.SCHNELL

Milizid ONE

SANITÄRREINIGER WEITER GEDACHT

100% regenerative Inhaltsstoffe* 100% europäische Rohstoffquellen 100% MILIZID Qualität

100% regenerative Inhaltsstoffe* 100% europäische Rohstoffquellen 100% MILIZID Wirksamkeit 100% PC-Recyclat

* Anteilig gemäß ISCC plus Massebilanzansatz. Bilanziert nach DIN ISO 14067 Scope 1-3.
** Im Vergleich zu MILIZID SHINE ECO: 6,3 % weniger, nach DIN ISO 14067 Scope 1-3.

MILIZID ONE ist der erste methansulfonsäure-basierte Sanitärreiniger aus ausschließlich regenerativen Rohstoffquellen.* Seine Wirksamkeit steht seinem umweltfreundlichen Charakter in nichts nach: Keine fossilen Inhaltsstoffe – das reduziert den CO₂-Fußabdruck**, verkürzt Lieferketten und verändert Reinigung nachhaltig.



**Wir sind ein Hochlohnland.
Wir werden uns das aber
nur leisten können, wenn
wir innovativer sind,
wenn wir in den richtigen
Bereichen unterwegs sind.**

sollte, durch Industriekooperationen die Wertschöpfung nach Österreich zu holen. Es geht um langfristige Kooperationen. Leonardo ist hoch engagiert im Weltraum. Wir haben da mit Beyond Gravity und anderen auch in Österreich einige, die das können. Es werden kleine Satelliten sogar bei uns gebaut etc. Da ist es interessant, in langfristige Kooperationen zu gehen, die sich natürlich auch in Produkten niederschlagen. Darum geht es bei der Kiste auch auf europäischer Ebene. Da geht es darum, dass wir es schaffen, österreichische Unternehmen in die Wertschöpfungsketten hineinzubekommen oder auch die Forschungsinstitute. Die Polizei beschafft übrigens auch Dinge wie Hubschrauber und anderes, auch dort besteht diese Möglichkeit. Und dann sind wir schon bei

CHANCE SECURITY & DEFENCE INDUSTRY iv

Angesichts nationaler, europäischer & internationaler Neuaufrichtungen - u. a. Mission Vorwärts (AT), 500 Mrd.-Paket (DE), 800 Mrd. Readiness (EU) - stehen die Themen Sicherheits-, Verteidigungs- und Rüstungspolitik verstärkt im Fokus industrieller Partizipation.

Chancen und Notwendigkeiten: Industrielle Kooperationen und rechtliche Rahmenbedingungen, Beschaffung in Sicherheits- & Wehrsystemen (Polizei, Bundesheer) sowie Verteidigungs- und Rüstungsbranchen, Space Defence Initiativen, Zulieferindustrien, Cybersecurity, Wirtschafts- & Industriespionage, Schutz kritischer Infrastrukturen, Finanzierung, gesetzlicher Rahmen, Forschung & Entwicklung

Was es braucht:

Industrielle Kooperationen	Beschaffung in Sicherheits- & Wehrsystemen, Verteidigungs- und Rüstungsbranchen sowie Zulieferindustrien	Weiterentwicklung der Rahmenbedingungen für Forschung & Entwicklung im Bereich Dual-Use sowie für Verteidigungs- und Rüstungsinnovation
-----------------------------------	---	--

der Cybersecurity und vielen anderen Dingen, wo viel ausgegeben wird und man profitieren sollte.

Das ist sozusagen die eine Chance, die wir haben. Die zweite ist: Wir haben, was die klassische Verteidigungsindustrie betrifft, eine relativ lange Tradition. Darüber wird nur wenig gesprochen. Aber ich denke, die Glock Pistole kennt jeder. Es werden auch in Simmering nach wie vor Radpanzer und Schützenpanzer gebaut. Wir haben in Leasing mit dem Joint Venture zwischen MAN und Rheinmetall die größte militärische LKW-Fabrik in Europa – auch ein Resultat sozusagen aus dem Eurofighter-Kauf. Also wir haben da viele Dinge, über die wenig gesprochen wird, aber wenn wir so etwas wie eine klassische Verteidigungsindustrie haben

Part of  Electrolux Professional Group



Mehr erfahren:



Sauberkeit auf höchstem Niveau.

Ob hohe Auslastung oder wechselnde Anforderungen – unsere Wasch- und Trockentechnik liefert konstante Ergebnisse bei maximaler Ressourceneffizienz.

Entdecken Sie unsere Maschinenkonzepte und erhalten Sie genau die Lösung, die zu Ihrem Arbeitsalltag passt.



wollen, müssen diese Unternehmen natürlich auch exportieren können. Und da wird es dann super heikel. Da reden wir dann über Neutralität, da reden wir über Kriegsmaterialgesetz, über Exportregime. Da muss man Anpassungen vornehmen, wie es auch andere Neutrale gemacht haben, wie Schweden etc. Das ist ein sensibles Thema. Es ist auch nicht gut, immer darüber zu reden, aber das müssen wir tun. Und das hat sehr stark, wie gesagt, mit den Rahmenbedingungen zu tun. Das ist ein unglaublich wachsender Sektor, der auch die nächsten zehn Jahre wachsen wird. Deswegen sollte Österreich daran teilhaben, insbesondere, da die Situation insgesamt ja nicht gerade rosig ist.

CHANCE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Nächster Punkt: Wie gehen wir mit KI um? Wir arbeiten da auch mit rund 150 Unternehmen übrigens bei uns im Haus, wo man insbesondere auch für dieses Thema sensibilisiert. Wir haben da einen gewissen Nachholbedarf. Wir haben aber Unternehmen, die diesbezüglich sehr engagiert sind, oft größere, nicht immer. Wir haben viele Start ups, die sehr innovativ sind. Aber wie kriegen wir die ganzen Optionen in die mittelständischen, in die kleineren Unternehmen hinein? Wie können wir das miteinander machen? Und die Idee ist, dass wir da eine Plattform haben, wo man sozusagen voneinander auch lernen kann, wo man auch miteinander teilen kann, wie eine KI Strategie ausschauen kann. Es geht nicht nur um Produktion, sondern um sehr viel mehr Prozesse. Das ist

das, was wir auch Peer Learning nennen – Kooperationen forcieren. Es sind viele Möglichkeiten da. Österreich hat, wie Sie vielleicht auch gehört haben, in Wien eine sogenannte AI Factory bekommen, die ist gerade im Aufbau. Da kommt ein gigantischer Quantencomputer hin, denn es geht ja letztlich darum, dass man die Datenmengen auch managen kann. Da kann man auch kooperieren. Das ist ein europäisches Projekt, da hat sich Österreich beworben. Und wir waren alle



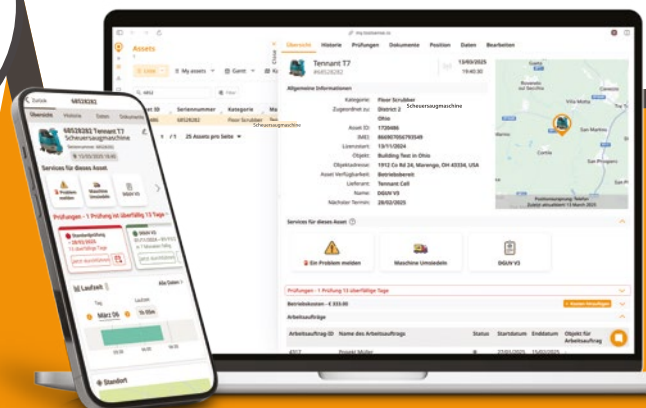
ToolSense

„Mit ToolSense konnten wir durch Digitalisierung und IoT unsere Investitionskosten für Neumaschinen um rund 20 % senken.“



Bernd Steinreiber

**Head of Operations Performance
ISS Österreich beim REINIGUNGSTAG in Wien**



Aktuelle IV KI-Studie zeigt:

- Österreich liegt beim KI-Reifegrad mit 30 Punkten unter EU- und Weltdurchschnitt → **dringender Aufholbedarf**
- Nicht alle Unternehmen verfügen über eine **klare KI-Strategie**
- Stärken: hohe **Datensicherheit**, starkes **industrielles Fundament**, **engagierte & forschungsstarke Leitbetriebe**

Chancen durch KI:

- **Effizienzsteigerung** in Produktion & Verwaltung
- **Ressourcenschonung** und neue **Geschäftsmodelle**
- Motor für **Wachstum, Innovation und Exportkraft**

Was es braucht:

- KI-Push auslösen
- Peer-Learning und Kooperationen forcieren
- Rahmenbedingungen verbessern

Chance künstliche Intelligenz

sehr stolz und begeistert, dass man das dort hingekommen hat. Es ist eine Ko-Finanzierung bzw. wir müssen national mitfinanzieren, aber nur zu einem kleinen Teil. Der meiste Teil kommt von der Europäischen Union und aus Europa. Das sind die Dinge, glaube ich, wo wir große Chancen haben und noch einmal besser werden können. In der Verwaltung gibt es einen Staatssekretär, den Alexander Pröll, der sich darum kümmert. Es geht aber natürlich auch um Datensouveränität und viele andere Fragen, die uns da intensiv beschäftigen.

ENTBÜROKRATISIERUNG FÜR UNTERNEHMEN UND DEN STANDORT

Thema Entbürokratisierung, das ist immer super schwer anzugreifen. Es ist ja nicht so, dass die Politik nicht wüsste, was eigentlich los ist. Nun hat sich die Bundesregierung vorgenommen, noch vor Weihnachten eine Industriestrategie aufzustellen, wo wir, die Industriellenvereinigung,

Top Forderungen

1. Anhebung der Direktvergabeschwelle
2. Arbeitskräfteüberlassung und Auslandsentsendung
3. Bilanzierung – doppelte Arbeit beenden
4. CSR – Zentrale Plattform zur Berichterstattung
5. Digitalisierung – Umsetzung und Etablierung eines durchgängig digitalen Verwaltungsverfahrens
6. Effizienzsteigerung von Verfahren
7. Formvorschriften beim Firmenbuch
8. Schutz juristischer Personen durch § 1 DSG
9. Vereinfachungen im Steuerrecht (UGB zu Steuerrecht)
10. WiEReG
11. Öffentliche Beschaffung innovationsfreundlich gestalten

Entbürokratisierung für Unternehmen und Standort

sehr intensiv mitarbeiten. Das zweite ist: Es soll demnächst einen sogenannten „Abschaffungsministerrat“ geben, wo möglichst viele Themen angesprochen werden sollen, die helfen sollen, die Bürokratielast zu dämpfen. Und da gibt es viele Dinge, die man unter Bürokratie subsumieren kann. Wir haben da mal eine ganze Reihe von konkreten Themen angesprochen, zum Beispiel die Direktvergabe-Schwelle, die noch einmal adaptiert wurde auf 143.000 Euro, wo aber noch mehr geht, damit eine Gemeinde direkt ohne Wettbewerb vergeben kann. Da geht es um Bauaufträge, aber auch um andere Dienstleistungsaufträge, die sehr viel schneller und einfacher funktionieren können. Sonst müssen sie in

Wie geht es politisch weiter...?

iv

- Umdenken bei Lohnverhandlungen?
- Chance Industriestrategie
- „Abschaffungsministerrat“ – November/Dezember
- Stabilitätspakt
- Bund-Länder-Gemeinden-Verhandlungen

das Vergabeverfahren hinein, und das ist dann zum Teil sehr mühsam.

Dann – Arbeitskräfteüberlassung und Auslandsentsendung. Da gibt es das berühmte A1 Formular, das Sie immer wieder ausfüllen müssen, wenn Sie irgendwen in ein anderes EU-Land hinschicken – das ist zu vereinfachen.

Dann – Bilanzierung, das nur die ganz Großen betrifft, aber sie müssen auch effizient und nach IFRS und nach UGB bilanzieren. Das ist natürlich die doppelte Arbeit, wenn sie börsennotiert sind – warum nicht nach EINEM Standard, möglichst dem internationalen?

Es geht um das Thema der Nachhaltigkeitsberichterstattung. Es geht, wie gesagt, darum, dass wir Verwaltungsverfahren digitalisieren, einfach machen, One Stop Shop etc. Bei Verfahrensbeschleunigungen geht es vor allem auch um die Energie, aber auch sehr viele andere Dinge, Lohnverrechnung habe ich schon angesprochen. Und vielleicht kriegen

wir das alles in einem Schwung in die Beschlussfassung hinein. Wir versuchen das gemeinsam in guter Abstimmung, auch mit der Wirtschaftskammer, um hier möglichst viel auf die Reise zu bringen, Dinge, die Sie im täglichen unternehmerischen Alltag spüren – das ist das Thema.

Was brauchen wir? Bei den Lohnverhandlungen ist es einmal wichtig, dass unter der Inflation abgeschlossen wird, Beispiel Metaller. Wir müssen da weiter dämpfend unterwegs sein. Hier hat, ich glaube, denn auch ein bisschen ein Umdenken stattgefunden.

Thema Industriestrategie habe ich angesprochen. Da geht es auch darum, dass Schlüsseltechnologien definiert werden. Aber es geht auch um ganz konkrete Dinge. Den Abschaffungsministerrat habe ich ebenso angesprochen bzw. zu versuchen, im Schwung einmal ein paar bürokratische Hürden wegzubekommen. Es geht um den Stabilitätspakt, um Verhandlungen von Bund, Ländern und Gemeinden, wie wir die Dinge effizienter gestalten können, wer wirklich was zahlt.

Letztlich geht es um die Frage: Wie soll dieses Land aussehen? Sie wissen, die Bundesregierung hat sich bis Ende nächsten Jahres vorgenommen, dass man versucht, in einer wirklichen Aufgabenreform diesen Föderalismus etwas effizienter zu gestalten. Das wurde schon oft probiert, aber man soll die Hoffnung nie aufgeben. Die Lage ist ernst, aber nicht hoffnungslos.

Vielen, vielen Dank! ■



Wo haben wir Chancen? Bei allem, was wir rund um den Verteidigungs- und Sicherheitssektor anzubieten haben.

Christoph Neumayer, Generalsekretär
der Industriellenvereinigung

von PERFEKTER INSTANDHALTUNG bis zur GRÜNDLICHEN REINIGUNG

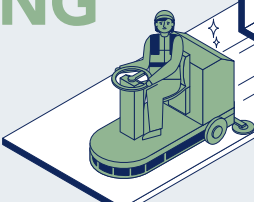
Immobilienbetreuung
auf allen Ebenen!



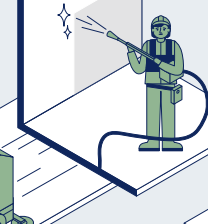
Macht Ihre Immobilie
zu einem besseren Ort.



Jetzt Termin
vereinbaren
auf [immOH.at](https://www.immOH.at)



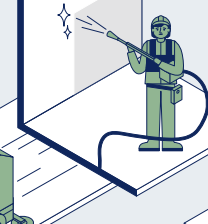






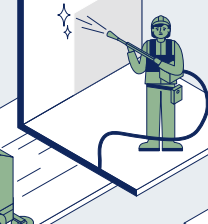






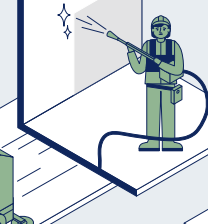






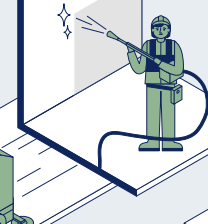






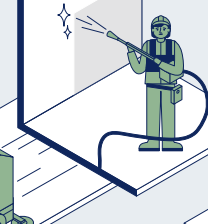






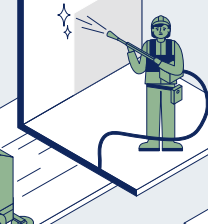






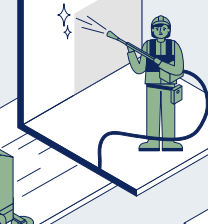






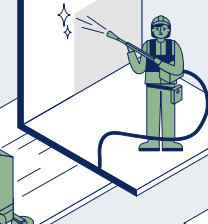






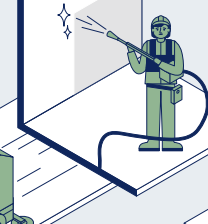






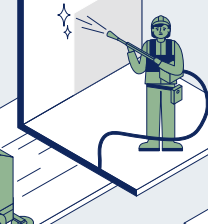






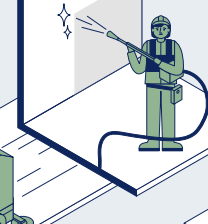






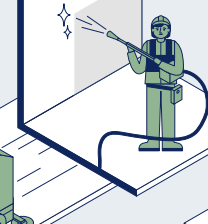






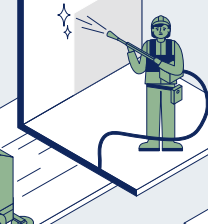






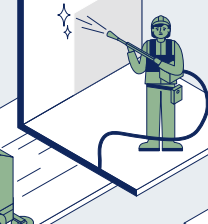






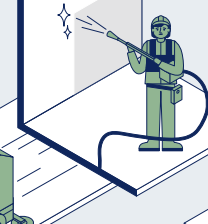






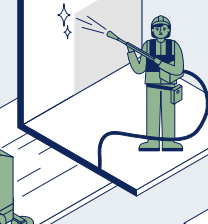






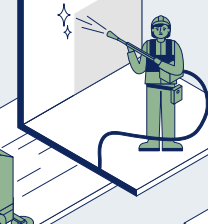






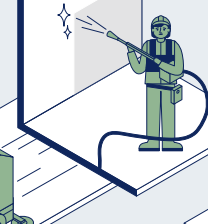






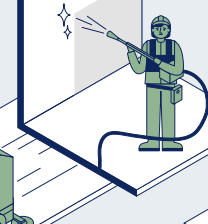






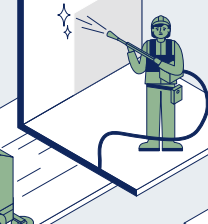






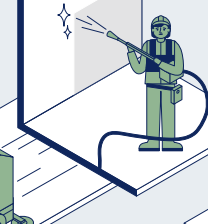






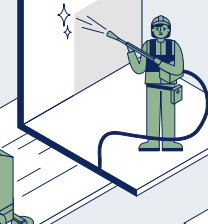






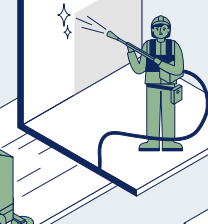






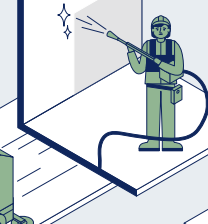






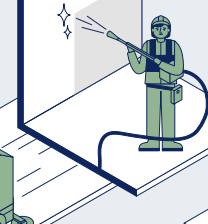






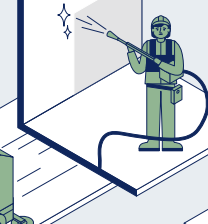






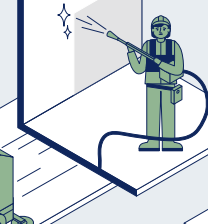






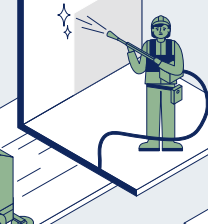






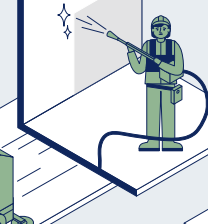






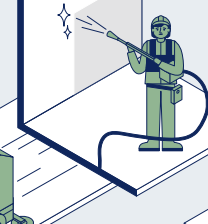






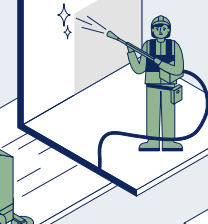






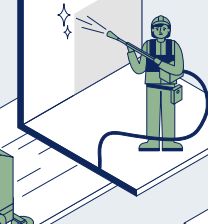






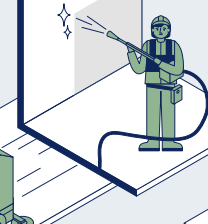






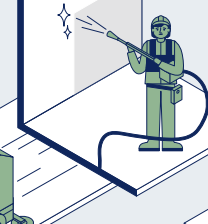






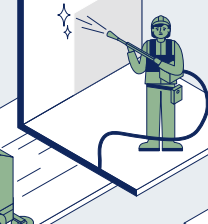






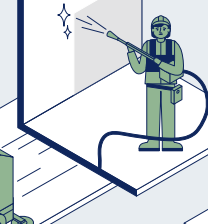






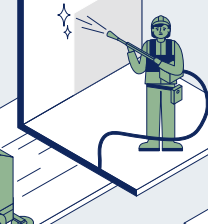






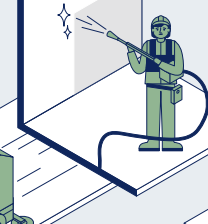






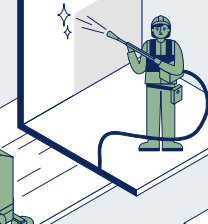






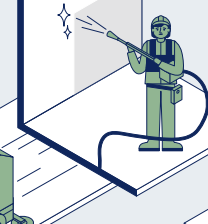






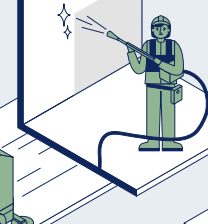






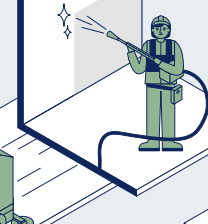






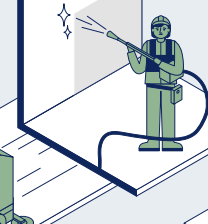






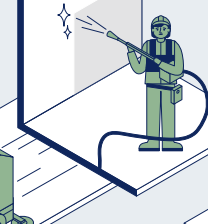






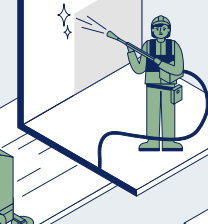






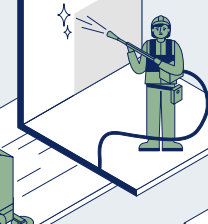






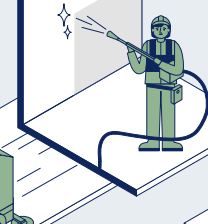






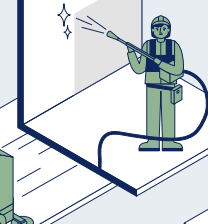






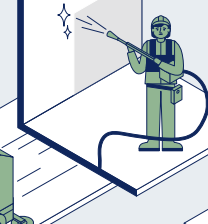






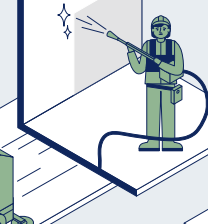






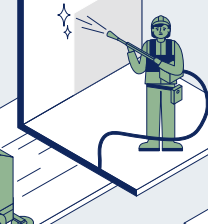






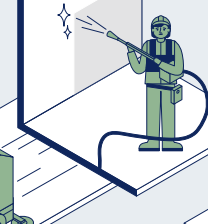






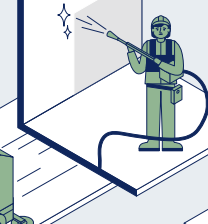






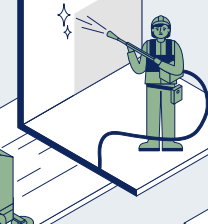






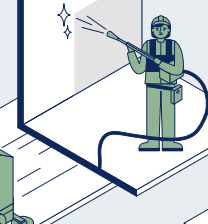






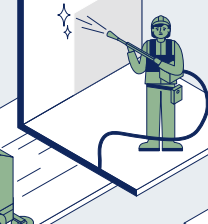






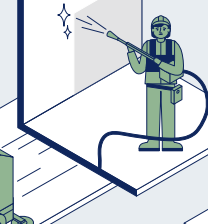






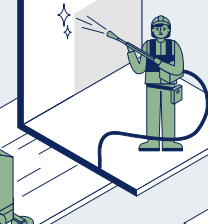






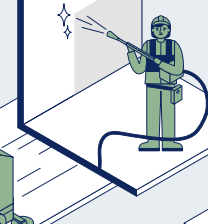












„Achtsamkeit wird zur stärksten Währung der Zukunft“

Thema des Innovationsforums beim Reinigungstag: „Die Reinigungsbranche in 5 Jahren“ – mit Michael Lackner, Geschäftsführer Dr. Sasse Facility Management, und Simon Meinschad, Geschäftsführer Holлу Systemhygiene.

Simon Meinschad: Wenn man über die Reinigungsbranche in fünf Jahren nachdenkt, gibt es eine unglaubliche Bandbreite. Dazu zunächst Statements eins, zwei und drei von mir und ein Einstiegs-Statement von Michael Lackner zu den großen Themen der Branche. Anschließend ein gemeinsamer Podcast zu diesen Themen.

STATEMENT 1:

Die Welt verändert sich dramatisch. Und wer nicht mit der Zeit geht, der geht mit der Zeit. Es gibt ein sehr berühmtes Bild von Wirtschaftsprofessor Fredmund Malik aus Vorarlberg, der in der Schweiz an der Uni arbeitet, der sagt: Wir leben in der großen Transformation des 21. Jahrhunderts. Und wir befinden uns gerade in der kritischen Entscheidungszo-

ne. Wir kommen aus einer alten Welt, und eine neue Welt öffnet sich. Und man sieht, wo die alte Welt hingeht, wenn man nicht bereit ist, das Alte sozusagen zu hinterfragen, wenn man nicht offen ist für Veränderung und neue Wege geht. Also es wird unglaublich herausfordernd, was da auf uns zukommt.

STATEMENT 2:

Wir überschätzen die kurzfristige Wirkung von KI und Co, aber unterschätzen die mittel- und langfristige Wirkung von KI dramatisch. Wie komme ich zu dieser Aussage und vor allem wie wirkt das? Ich behaupte, wenn wir in zehn Jahren auf die heutige Zeit zurücksehen, werden wir sagen, dass keine technologische und gesellschaftliche Entwicklung die Menschheit so verändert hat wie die heutige Zeit. Man spricht bereits von einer neuen Epoche, also Industrie 4.0

Wir danken unseren Sponsoren:



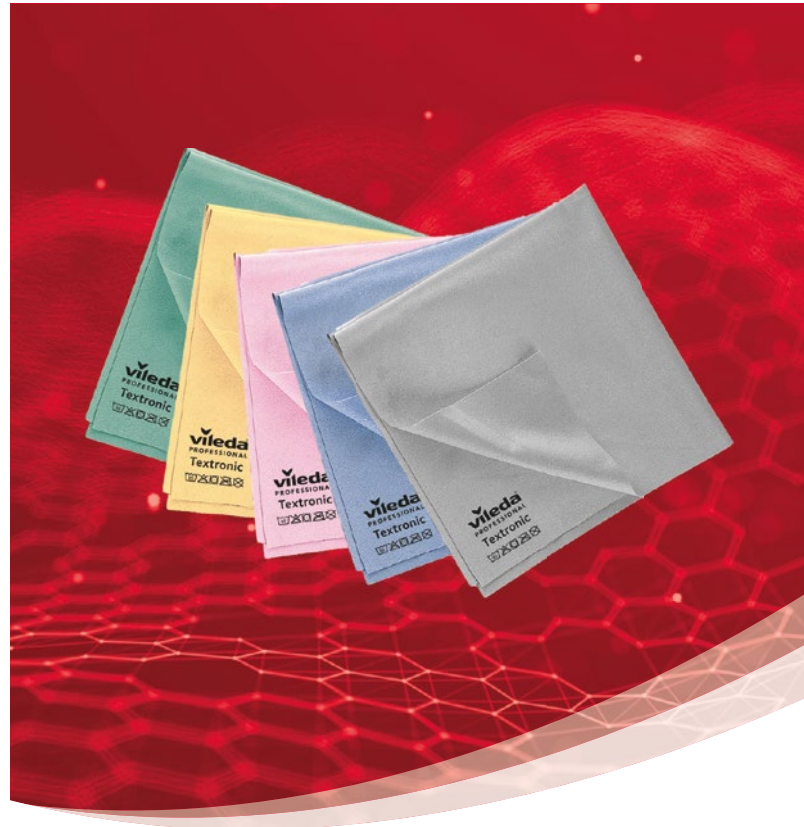


Man spricht bereits von einer neuen Epoche, also Industrie 4.0 wird abgelöst durch eine empathische Konnektivität.

Simon Meinschad,
Geschäftsführer Hollu Systemhygiene

wird abgelöst durch eine empathische Konnektivität. Ich werde noch erklären, was damit gemeint ist. Und es bringt unglaublich viele Chancen mit sich. Und wir reden hier eigentlich nur von Chancen, weil positiv in die Zukunft blicken einfach auch viel mehr Spaß macht.

Megatrends kommen unaufhaltsam auf uns zu. Und es dauert 10 bis 15 Jahre, bis die Wirkung dieser Megatrends voll da ist. Einen dieser Megatrends möchte ich besonders für unsere Branche herausarbeiten, nämlich die angesprochene Konnektivität. Sehen wir uns die sechs großen Themen der Konnektivität für unsere Branche an:



Hightech trifft Hygiene

Das Textronic Microfasertuch vereint innovative Technologie mit hoher Schmutzaufnahme.

- Hochleistungs-Microfasertuch mit "Island of the Sea" Technologie. Es handelt sich um viele, extrem feine Einzelfasern („Islands“), die in einer umgebenden Matrix („Sea“) eingebettet sind, welche später herausgelöst wird.
- Hohe Reinigungswirkung und Haltbarkeit von 1.000 Wäschen
- Entfernt Fett, Staub und Bakterien besonders effektiv und mit hervorragender Gleiteigenschaft
- Umweltschonend einsetzbar ohne chemische Reiniger
- Reinraumgeeignet

Mehr Infos:
vileda-professional.de/wischen/microfasertuecher/textronic





In den nächsten fünf Jahren wird technologisch in unserer Branche mehr passieren, als in den letzten 20 Jahren passiert ist.

Michael Lackner, Geschäftsführer
Dr. Sasse Facility Management

- ▶ „Intelligente, vernetzte Systeme – „Smart Cleaning“. Digitale Gebäudezwillinge entstehen immer mehr, Technologien verschwimmen ineinander, man kann fast alles mit allem verbinden über Middleware, über Integrationsplattformen, man hat technologisch viel mehr Möglichkeiten, als das jemals zuvor der Fall war.
- ▶ Plattform-Ökonomie und Ökosysteme. Es wird so sein, dass Lieferanten, Kunden und ihre Kundinnen und Kunden miteinander verschmelzen werden. Das heißt, der Kunde wird auf einem Programm seine Gebäudepläne usw. zur Reinigung ausschreiben, und man kann mit diesem Programm dann arbeiten. Das heißt: eine unglaubliche Chance – das haben wir, hollu, mit unserem Programm NOA auch schon gesehen –, endlich zu zeigen, wie aufwändig unsere Arbeit ist, was wir eigentlich leisten. Und

es ist endlich eine Chance, dass der Herr Wolfsberg auf der ersten Seite von REINIGUNG AKTUELL den Stundensatz nicht mehr thematisieren muss, weil ich glaube, dass damit eine ganz andere Qualität in unsere Leistung hineinkommt und wir die auch gewürdigt bekommen.

- ▶ Human-to-Machine. Es gibt jede Menge Robotik, Menschen und Robotik werden interagieren. Da braucht es neue Fähigkeiten, da braucht es Fortbildungen, da gibt es viele neue Themen.
- ▶ KI Empowerment & Intelligent Automation. Also wie sich KI entwickelt. Ich habe vorhin gesagt, die nächste Epoche nennt sich empathische Konnektivität. Warum? Weil KI mittlerweile in der Lage ist, Stimmungen und menschliche Werte zu erkennen und diese nachzuahmen – nicht zu ersetzen, nicht gleichwertig zu sein, sondern sie nachzuahmen. Und das gibt völlig neue Möglichkeiten, mit diesen Tools zusammenzuarbeiten.
- ▶ Seamless Mobility & Circular Data. Wir werden unsere IT-Systeme umbauen müssen. Data first oder App first, ist die Frage. Sind die Daten im Zentrum unserer Arbeit oder sind es die Softwarelösungen? Schau ich, dass ich die Daten unter Kontrolle habe oder versuche ich nur mal zu schauen, in welchem Programm ich arbeite? Wir können nahtlos mit unserem Team zusammenarbeiten, ob das die Techniker sind, ob das die Maschinen sind, wir wissen den Status der unterschiedlichsten Geräte. Es wird sich da unglaublich viel unglaublich schnell verändern.
- ▶ Privacy & Digital Trust. Der letzte Punkt, den ich zur Konnektivität herausnehme – es gibt noch mehr –, ist das Thema Daten, Datenschutz, Cybersecurity. Das gibt auch Raum für Kriminalität. Wir müssen uns da ganz anders aufstellen, um für diese Herausforderungen vorbereitet zu sein.

STATEMENT 3:

In einer immer digitaleren Welt wird Achtsamkeit zur stärksten Währung der Zukunft. Wir verbinden Menschlichkeit und Nachhaltigkeit durch echte Achtsamkeit und schaffen so eine Zukunft, in der wir gemeinsam glänzen. Es ist eine Maßnahme, eine Wirkung, die wir für unser Unternehmen als Zukunftsbild ausgearbeitet haben, weil wir glauben, dass wir uns mehr denn je nach dem Miteinander sehnen werden und auch mehr denn je ein Miteinander brauchen werden. Wir, hollu, haben unsere ganze Firma anders ausgerichtet. Wir wollen viel, viel mehr in die gemeinsame Arbeit kommen und viel, viel mehr gemeinsam mit Ihnen gestalten. Denn es geht nur gemeinsam und wir wollen auch nur gemeinsam.

Das war mein Aufschlag, und ich übergebe jetzt an dich, lieber Michael.

Michael Lackner: Wie wird die Reinigungsbranche in fünf Jahren aussehen? Um zu unterstreichen, was du, Simon, auch schon erwähnt hast: In den nächsten fünf Jahren wird technologisch in unserer Branche mehr passieren, als in den letzten 20 Jahren passiert ist. Weil solche Entwicklungen exponentiell funktionieren, sprich: wenn es kommt, dann richtig, dann wie Lawinen.

Wir sind Dienstleister, unser Kernmetier sind unsere Mitarbeiter, und das ist auch unsere Stärke und unsere Kraft. Die wird auch in Zukunft nicht wegfallen. Sie wird sich aber verändern. Es werden andere Herausforderungen kommen, mit denen unsere täglichen Mitarbeiter, unsere Reinigungskräfte, unsere Objektleitungen zu tun haben müssen. Und wir müssen schauen, wie wir sie auf diesem Weg mitnehmen können. Und natürlich die große Herausforderung „demographischer Wandel“, das Pensionsantrittsalter wird hinaufgesetzt usw., das sind alles Themen, die kommen. Und wir müssen vorbereitet sein, wie wir damit umgehen, und uns jetzt schon damit beschäftigen, um nicht, wenn die Lawine kommt, uns von ihr überrollen zu lassen. Ich sage immer: Man surft auf der Welle und möchte sie nicht verpassen.

Wir verdienen unser Geld damit, dass unsere Reinigungskräfte jeden Tag einen perfekten Service liefern, und das wird in Zukunft nicht anders sein. Aber wir müssen uns trotzdem vorbereiten auf das, was dann kommt und kommen kann.

Schon seit ein paar Jahren werden im Rahmen des Reinigungstages auch Reinigungsroboter präsentiert. Und es ist immer die Frage: Wann kommen die denn endlich? Wann kommen die Massen? Wann ist das endlich so weit? Wir in Österreich haben davon knapp 300 im Einsatz – wir nutzen es eigentlich schon, es funktioniert. Wie aber kann man das umsetzen gemeinsam mit der BBG? Wie kann man das bei Ausschreibungen gemeinsam gestalten? Ganz wichtig, dass wir uns mit diesen Fragen beschäftigen, dass wir das endlich vorantreiben. Natürlich müssen sich diese Systeme entwickeln. Und ich sage: In fünf Jahren werden wir, Dr.Sasse, das erste Objekt haben, das voll autonom gereinigt wird. Das werden wahrscheinlich noch keine humanoiden Roboter sein, aber es wird einfach verschiedene Bereiche geben, wo es verschiedene Einsatzgebiete gibt. Kürzlich auf der CMS in Berlin hat man den ersten Roboter für den Sanitärbereich gesehen. Er war sicher noch nicht perfekt. Vieles läuft noch nicht gut, aber es zeigt ganz klar eine Tendenz, es zeigt die Richtung, wo es hingeht.

Wir verbinden Menschlichkeit und Nachhaltigkeit durch echte Achtsamkeit und schaffen so eine Zukunft, in der wir gemeinsam glänzen.

Der demografische Wandel zeigt uns: Wir haben zukünftig weniger Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen zur Verfügung und brauchen Lösungen, um den steigenden Anforderungen und dem Personalmangel, den wir alle haben, irgendwie gerecht zu werden. Wenn der Preis für Reinigungsroboter sinken wird, wird die Möglichkeit größer und die Anwendungen werden kommen.

Warum muss sich die Branche überhaupt verändern? Weil sich die Rahmenbedingungen verändern. Das Thema oder die Aufgabe des Facility Management ist ja, Gebäude zu verbessern. Allein deswegen müssen wir uns weiterentwickeln, unsere Kernaufgabe ist es nicht, den Status quo zu erhalten, sondern das Gebäude zu verbessern und möglichst in dem Lebensraum, der in dem Gebäude stattfindet, die Qualität zu steigern. Dementsprechend ist ganz klar: Wir müssen mehr machen. Das Thema Arbeitsmarkt ist für uns alle der absolut größte Treiber. Wenn man sich von der Statistik Austria die Zahlen anschaut: 2037 werden wir in Österreich bei ca. 10 Millionen Einwohnern eine halbe Million weniger arbeitsfähige Menschen haben. Seit 1986 haben wir ungefähr 60 Prozent zwischen 20 und 65, im Jahr 2037 sind es nur noch 55 Prozent, ab 2028 wird es unter 60 fallen. Und das große Problem ist – wir hatten ungefähr 25 Prozent unter 20, jetzt haben wir bald 25 Prozent über 65. Das heißt, das System wird so nicht mehr funktionieren. Wir bekommen die Arbeitskräfte unten nicht nach, und jeder weiß, jede Arbeitsstunde in der Reinigung wird durch zwei kräftige Hände vollbracht, die wir zukünftig einfach nicht mehr haben werden.

Das Thema Kostendruck habe ich auch erwähnt, drittes Jahr Rezession. Alle unsere Kunden haben die Herausforderung, dass sie einsparen müssen. Jetzt kann ich natürlich sagen, wenn man mit den Herstellern von Robotern spricht, man kann die Qualität verbessern. Das ist alles schön und gut, aber im Grunde sind es zwei Punkte: Wir kriegen keine Arbeitskräfte mehr und wir haben einen Kostendruck. Der Stundensatz wird weiterhin nach unten gehen.



Simon, wie siehst du das aus dem Blickwinkel der Industrie?

Meinschad: Wir kämpfen gegen andere außerhalb der EU liegende Industrien, weil die einfach ganz andere Rahmenbedingungen haben, was die Wettbewerbsfähigkeit betrifft. Wir versuchen es mit den neuen Technologien, und das sieht man bei uns sehr gut jetzt im neuen hollu-Werk – wir haben 25 MitarbeiterInnen im neuen Werk und wir können da die Menge verdreifachen, brauchen aber nicht wirklich mehr helfende Hände sozusagen, weil der Automatisierungsgrad in der Zwischenzeit so hoch ist. Und das ist ja wieder die gute Nachricht, auch für uns, für die Industrie. Also wenn wir auf die Digitalisierungsthemen setzen und diesen Weg konsequent verfolgen, können wir sehr wohl die Stirn bieten, und es gibt plötzlich völlig neue Arbeitsplätze. Ich glaube, das wird man dann auch sehen, wenn die Gebäudereinigungsbranche sich transformiert. Auch hier wird es andere Arbeitsplätze geben. Und spannend ist der Weg für die Menschen, wenn wir sie mit-

nehmen können. Das ist immer das größte Thema. Ich weiß noch, wenn wir einen Roboter bei uns in der Firm eingeführt haben, wie die analog arbeitenden MitarbeiterInnen gegen den Roboter gekämpft haben. Die Leistungsdaten im Analogen sind nach oben geschossen, aber irgendwann ist es dann zu Interaktion geworden. Man braucht da wirklich Kulturarbeit, man muss die Menschen mitnehmen auf dem Weg. Und das spüren wir in der Industrie sehr lange schon. Weil Industrie 4.0 eigentlich ein bisschen der Vorreiter war, was Automatisierung, Digitalisierung usw. betrifft.

Spannend bei uns in der Branche ist, dass genau diese Themen Digitalisierung etc. Immer wieder auch mit neuen Regularien in Verbindung gebracht werden. Und diese neuen Regularien machen den Aufbau und die Entwicklung von Themen sehr herausfordernd. Was wir zum Beispiel am meisten gespürt haben, ist die starke Regulierung von Rohstoffen auf der europäischen Ebene. Das hängt mit vielen Gesetzen zusammen. Das nimmt uns in Europa Innovationskraft. Und

dann bin ich neugierig, ob die Politik überhaupt in der Lage ist, so schnell sich anzupassen, wie wir es schaffen werden, uns sozusagen an die neuen Themen anzupassen, sprich: Ausschreibungen zu entwickeln usw.

Wie siehst du die Reinigungsbranche 2030?

Meinschad: *Ich habe schon ein bisschen was erzählt von dem, wie ich die Reinigungsbranche grundsätzlich sehe. Um es noch etwas näher zu beschreiben: Wenn man in unserem zentralen Fachmedium in Österreich, REINIGUNG AKTUELL, die Statements aus der Branche liest, von jemand aus der Industrie, dann merkt man schon, dass diese an sich nicht sehr veränderungsbereite Branche im Aufbruch ist. Ich spüre das in vielen Bereichen, man hat da sehr gut gearbeitet die letzten Jahre. Wir, hollu, haben es auch mit anderen Branchen zu tun, und ich bin überzeugt, dass wir in Österreich das Potenzial*

haben und dass dies die Reinigungsbranche auch tun wird, nämlich diese neuen Medien aufzugreifen, sich zu entwickeln, zu innovieren, neue Themen anzugehen. Ich glaube, dass wir eine der besten Regionen in Europa werden, was diese Themen, was Digitalisierung betrifft, aber auch was Achtsamkeit und Werte betrifft. Weil wir miteinander reden und miteinander Dinge entwickeln, das braucht unsere Branche. Das ist extrem wichtig.

Aber ich bin kein Gebäudereiniger, Michael, traue der Branche aber alles zu. Wie siehst du das Bild 2030?

Lackner: *Ich kann da das Wort Konnektivität von dir aufgreifen. Weil viele Entwicklungen, die wir über die letzten Jahre sehen, sich verfestigen werden und einziehen. Wenn ich darüber nachdenke wer oder was die Reinigungsbranche am besten beschreibt, ist es für mich immer der Objektleiter, die*

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 Reinigungskraft wird sich zukünftig komplett selbst kontrollieren und selbst führen, indem sie, wenn sie fertig gearbeitet hat, den Arbeitsbereich filmen wird.

Objektleiterin. Das ist bei uns im Unternehmen die zentrale Person, die, die den Kontakt zu den Mitarbeitern hat, die den Kontakt zum Unternehmen und zum Kunden hält. Das ist in Wirklichkeit bei uns die wichtigste Person im ganzen Unternehmen. Und wenn ich jetzt darüber nachdenke wie es für eine Objektleitung ein Alltag in fünf Jahren aussieht, dann wird das so sein, dass die Objektleitung ins Gebäude hineingeht, ihr Handy oder Tablet herausnimmt und automatisch wird das Tablet oder das Handy sich melden und sagen, 'du bist in Gebäude XY bei dem und dem Kunden', weil es durchs Reingehen sofort merkt, wo es ist, und wird feststellen, dass im Vertrag steht, 'Jede Woche Qualitätscheck machen'. Das heißt, die App wird automatisch sagen, du hast diese Woche noch keinen Qualitätscheck gemacht, schau dir die und die Räume bitte an, weil dort eine neue Reinigungskraft ist, bei der die Vorarbeiterin gesehen hat, dass noch ein bisschen Schulungsbedarf besteht. Deswegen kontrollier bitte diese Räume. Im Leistungsverzeichnis ist XY festgelegt, und die App wird das wissen – natürlich nicht automatisch, sondern wir müssen das natürlich dann noch pflegen in gewisser Weise. Und die Reinigungskraft wird bei der Reinigung in Zukunft Dinge filmen. Ich bin fest davon überzeugt, dass die Reinigungskraft zukünftig sich komplett selbst kontrollieren und selbst führen wird, indem sie, wenn sie fertig gearbeitet hat, den Arbeitsbereich filmen wird. Und die KI wird ihr sagen, ob es sauber ist oder nicht. Und diese Information wird dann natürlich wieder weiterverarbeitet. Die Objektleitung, wenn sie weiter durchs Gebäude geht, wird live sehen, wo ihre Reinigungskräfte gerade unterwegs sind, wird sehen, wo welcher Roboter ist, und wird feststellen, dass gestern der Techniker da war und beim Roboter etwas repariert hat. Der Techniker wurde aber nicht vom Unternehmen gerufen, sondern er hat das selbstständig gemacht, weil er natürlich durch diese Konnektivität, die Du, Simon, angesprochen hast, automatisch die Signale bekommt. Es wird ganz viel automatisiert werden. So glaube ich, wird sich das System entwickeln.

Als Reinigungsbranche und Facility Manager haben wir natürlich auch eine gewisse Verantwortung der Nachhaltigkeit gegenüber. Man hört immer weniger davon. Hat das noch Platz? Wo stehen wir da aus deiner Sicht, Simon?

Meinschad: Ich bin überzeugt, dass die Politik sich im Moment einfach nur nicht richtig traut, dieses Thema anzusprechen, weil wir wirtschaftliche Probleme haben. Aber wir merken, der Klimawandel wurde zur Klimakrise, ob menschengemacht oder nicht. Das sind Diskussionen, das sollen Spezialisten führen. Aber das Thema Nachhaltigkeit ist mir auch als Botschaft sehr wichtig. Stichwort „Kreislaufwirtschaft“, die so eminent wichtig ist.

Denn die wenigsten wissen: Wann immer wir irgendeine Ressource investiert haben, zum Beispiel wenn wir einen schönen Boden verlegt haben, dann ist das aller Allerwichtigste, dass diese Ressource, gut gepflegt wird und lange lebt. Und da seit ihr Reinigungsunternehmen jeden Tag nah dran. Ihr seid die, die am Kern der Nachhaltigkeit sind, die an der Spitze von Kreislaufwirtschaft das Allerwichtigste tun. Ihr liefert nicht nur irgendwelche Dienstleistungen, ihr liefert Lebensdauer von Gebäuden. Deshalb könnt ihr wirklich mit stolz geschwellter Brust rausgehen und sagen: 'Wir sind beim Umweltschutz ganz vorne dabei.' Nachhaltigkeit wird jedenfalls zu einem großen Thema. Allein aus dem European Green Deal sind 176 Verordnungen und Gesetze bereits gültig oder kommen auf uns zu. Es ist nicht alles gut, was da entsteht, aber das Thema Nachhaltigkeit, glaube ich, ist ein Generationen-Thema und nicht nur sozusagen ein Modewort. Bei Nachhaltigkeit geht es gerade auch um soziale Verantwortung. Da braucht es Lösungen für die Menschen. Es braucht Umschulungsprogramme für Menschen. Nachhaltigkeit ist für mich fest verankert mit der gesamten Transformation und mit den Herausforderungen unserer Zeit.

Michael, jetzt bist du wieder dran. In der Vorbereitung hast du mir etwas von deiner Reise nach Asien erzählt. Was kommt da auf uns zu?

Lackner: Ja, ich war Anfang Juli in China und Singapur, um unsere Lieferanten oder mögliche zukünftige Lieferanten vor Ort zu besuchen. Weil wir arbeiten in Österreich mit super Händlern zusammen. Aber der Blick hinter die Kulissen, zu sehen, was da wirklich kommt, war für mich interessant. Denn dann merkt man, dass China und Asien ganz anders ist als Europa. Erstens ist es viel günstiger. Ich habe im Hyatt übernachtet – 100 Euro die Nacht in einem Fünf-Sterne-Hotel in Shanghai, mitten in der Stadt. Das Zimmer hatte 50 Quadrat-

meter. Das Preisniveau, das die dort haben, ist natürlich ein Riesenvorteil für sie. Es spricht dort fast keiner Englisch. Du siehst keine Europäer. Du siehst hauptsächlich Asiaten, weil die bei der Größe von China in Wirklichkeit uns gar nicht brauchen, uns aber sehr gerne haben, weil wir einen super Markt für sie sind. Ich durfte auch Roboter-Hersteller besuchen. Die interessiert der chinesische Markt teilweise gar nicht, weil dort das Preisniveau so tief ist. Für die ist eigentlich nur Europa und Amerika interessant, dort ist der Markt, wo sie noch Geld machen. Wenn man sich einen Roboter anschaut – das ist dort Standard. Man geht ins Hyatt hinein, meldet sich an, die Gäste bestellen oft gar nichts mehr im Restaurant, sondern über den Lieferservice. Es gibt dort eine App, die nennt sich WeChat, damit kann ich einen Flug buchen, ein Hotel buchen, ein Taxi rufen. Ich kann alles machen über eine App, ich kann kommunizieren, wenn der Lieferservice kommt, nimmt in der Hotel-

lobby ein Roboter nach Eingabe eines Codes die Lieferung entgegen und fährt sie zum Zimmer. Das ist dort in jedem Hotel ganz normal. Und es ist nur eine Frage der Zeit, bis es auch bei uns so kommt. Woher kommen unsere Roboter hauptsächlich? Aus China, aus Asien, aus Singapur, aus verschiedenen Umgebungen von dort. Und die sehen uns als Markt. Man sieht dort keine Vapes, das ist ein Produkt aus China, rein für den europäischen Markt. Von diesen Stofftieren, die wir uns gern an den Rucksack hängen, siehst du dort kein einziges Stück. Das ist alles nur für den europäischen Markt produziert. Die sehen uns als ihre Marktwirtschaft, wo sie Dinge hinverkaufen können. Und eben auch beim Thema Roboter geben sie den Takt vor. In Shanghai sind ungefähr vier Fünftel Elektroautos. Da hörst du kein Autogeräusch mehr. Es ist ganz leise. Alles ist grün. Wer die Möglichkeit hat, soll sich das unbedingt einmal anschauen, weil man eine andere Perspektive bekommt.

KÄRCHER

FREIHEIT, DIE SAUBER MACHT.

DIE NEUEN KÄRCHER AKKU-TROCKENSAUGER FÜR PROFESSIONELLE ANSPRÜCHE.

Erleben Sie uneingeschränkte Bewegungsfreiheit auf Treppen, Fluren und beim Spot Cleaning – dank des kompakten 2-in-1-Designs. Die **Zyklonfilter-Technologie** garantiert konstante Saugleistung, gleichzeitig sichert der **HEPA-13-Filter** höchste Hygienestandards.

Flexibel, effizient und beutellos.

Mehr Infos auf [kaercher.at](https://www.kaercher.at)



Jetzt scannen
und mehr
erfahren:



Wenn man an die Robotik denkt – wird es die größte Herausforderung sein, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mitzunehmen.

Fühlt man sich trotzdem wohl in so einer Umgebung?

Lackner: *Sehr spannende Frage. Wenn du dich auf WeChat anmeldest, musst du dich mit deinem Ausweis registrieren. Das heißt, du hast keine anonyme digitale Identität, sondern alles, was du online machst, machst du als identifizierte Person. Wenn du ein Zugticket kaufst, hast du kein Ticket, sondern dein Ausweis wird zum Ticket. Du hältst das an den Scanner und spazierst wie am Flughafen. Für jedes Bahngleis gibt es einen Scanner. Es ist 100-prozentige Überwachung. Du siehst aber keine Polizei, weil alles nur noch digital funktioniert. Alles mit Kameras überwacht. Es gibt dort Städte, die zu 100 Prozent videoüberwacht sind, aber nicht durch öffentliche Kameras, sondern durch jedes Handy, das dort jeder verfügbar hat. Darauf darf einfach zugegriffen werden. Du kannst dort einen Geldkoffer am Gehsteig hinstellen, ihn sogar aufmachen, und zwei Wochen später wird er noch da sein. Die Frage ist: ‚Wollen wir das, diese Kontrolle?‘ Es hat natürlich alles seine Vor und seine Nachteile. Ich habe jetzt nur bewusst diese Aspekte rausgenommen, aber es zeigt einem, was für Möglichkeiten es gibt. Und wenn ich die App nochmal hernehme: Bei jeder Ampel, bei der du dort auffährst, siehst du auf deiner Handy-App, wie lange noch rot sein wird. Das ist diese Konnektivität, die du angesprochen hast, bis ans Limit getrieben. Ich glaube, die Frage, ob wir das wollen oder nicht, stellt sich in Wirklichkeit gar nicht mehr, weil ohne wird es nicht mehr gehen. Man wird sehen, wie stark sich das ausschwenken wird und wie schnell es kommt. Aber wie bei den Elektroautos brauchen wir uns die Frage, ob es kommt, gar nicht mehr stellen, das hat China schon für uns entschieden. Das wird so passieren, wir können nur schauen, welche Spielregeln wir schaffen und wie wir damit umgehen. Und wenn ich an die Robotik denke – die größte Herausforderung, die ich dabei sehe, ist, wie wir es schaffen, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mitzunehmen, denn diese sind der Kern unserer Tätigkeit als Dienstleister, ohne sie machen wir keinen Schritt vorwärts. Und einen zweiten Aspekt gibt es auch noch, und das sind unsere Kunden. Die müssen wir auch*

mitnehmen. Manchmal muss man sie vielleicht ein bisschen anschieben, damit sie mit uns diese Wege gehen. Es gibt mittlerweile aber ganz viele, die das auch einfordern. Und Thema Nachhaltigkeit: Wir können Lösungen für unsere Kunden bringen. Das müssen wir uns auf die Fahnen schreiben. Wir müssen, glaube ich, anders herangehen und nicht immer nur die Probleme sehen, sondern die Chancen.

Meinschad: *Wenn du sagst, die Kunden werden es einfordern – ich darf als Vizepräsident der IV Tirol auch mit vielen Industriebetrieben zusammenarbeiten, und da diskutieren wir immer wieder, ob wir es uns als Industrie leisten können, nicht mit Vollgas zum Beispiel KI einzusetzen. Wir haben bei uns im Haus eine eigene Werte-Map erstellt, und da ist ein Thema, dass wird die freigewordenen Ressourcen dafür verwenden, uns noch mehr um unsere Kundinnen und Kunden zu kümmern. Wenn man bei uns anruft, wird der Telefonhörer immer von einem Menschen abgehoben. Mit einer KI telefonieren, ist echt schräg. Bei uns hebt ein Mensch ab. Aber ich frage mich natürlich auch, ob wir uns das überhaupt leisten können. Denn wenn ein Mensch den Telefonhörer abnimmt, spürt man das irgendwo im Preis pro Liter Reinigungsmittel. Und wenn man das Spiel weiterdenkt über alle Themen – wie viel Analogität, sprich: Personalkosten, können wir uns alle überhaupt leisten? Das wird eine ganz spannende Frage. Und ich glaube, dieses Mitnehmen ist so ein Spiel auf beiden Seiten. Ich finde es einfach extrem spannend, was da gerade in Bewegung ist. Wenn man so ein neues Werk baut wie wir, dann sieht man unmittelbar, wie sich das verändert. Schön und positiv, aber es verändert sich.*

Was macht ihr als Industrie in dem Bereich Digitalisierung? Was entwickelt sich da weiter? Was kommt da?

Meinschad: *Es ist fast spooky, was du vorhin für ein Zukunftsbild gezeichnet hast mit all den Funktionalitäten von Apps. Ja, genau das. Wenn ich unsere Software anschau, NOA, was bereits da ist und was jetzt mit KI an Bord kommt: Sie kann alle Sprachen dieser Welt, wir brauchen kein Übersetzungsbüro mehr. Und man kann auch mit allen Chemiearten und Marken arbeiten, Stichwort Plattformökonomie. Da entwickelt sich gerade extrem viel in dem Bereich, es geht nur miteinander. Das ist auch immer wieder das, was ich so spannend finde. Wir sind 500 Mitarbeiter im Unternehmen, wir können nicht alle Dinge alleine entwickeln, wir brauchen Partnerschaften, wollen auch Partnerschaften. Es ist in dem Bereich wirklich eine sehr, sehr spannende Entwicklung. Ich kann nicht für die gesamte Industrie sprechen, aber bei uns gibt es aktuell ein Programm, das nennt sich „Raus aus der Komfortzone“.*

Was verbirgt sich dahinter?

Meinschad: *Dahinter verbirgt sich eben genau, dass wir neue Wege gehen müssen, dass wir alles hinterfragen und am Ende eine KI Heatmap erstellen. Dass wir schauen, welche Anwendungen wir automatisieren und verbessern können. Also mehr Effizienz und damit uns auch ein bisschen den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und den Veränderungen entgegenstellen.*

Zu deinem Stichwort „Gemeinsam“. Ich würde jetzt mal behaupten, Thema Roboter, dass wir zukünftig vielleicht in Konkurrenz zueinander stehen, wir als Dienstleister, ihr als Anbieter. Denn wenn die Roboter von euch kommen, wozu braucht es dann noch einen Dienstleister? In Wirklichkeit stellt ihr den Roboter hin, so wie ihr es jetzt schon macht, ihr mapt ihn, bringt ihn zum Laufen, und wenn er dann zukünftig alles alleine kann, wozu braucht es dann noch den Dienstleister zur Zusammenarbeit?

Meinaschad: *Einige MitarbeiterInnen von uns haben den Pfad mit Robotik schon mitgemacht. Also Maschinen und Geräte haben wir im Griff. Die Technologie, wie ein Scrubber arbeitet, hat sich nicht wirklich dramatisch verändert. Doch plötzlich müssen wir mappen, haben wir WLAN-Probleme, es braucht andere Verbindungen für dieses Gerät, die Software verliert die Map, man muss sie wieder draufspielen. Und es gibt auch noch ganz andere Themen, rechtliche, die man klären muss, wenn man in eine WLAN von jemandem hineingeht etc. Dann das Thema Reparatur, man hat eine Platine, die viel aufwändiger ist, ich habe Sensorik in so einem Gerät – wir machen bei uns im Unternehmen ja nicht alles selbst. Wir brauchen Partnerschaften auf Augenhöhe, wo wir gemeinsam diese Themen angehen. Und ich glaube, dass es ganz wichtig ist, dass nicht jeder alles beherrschen muss. Das heißt dann: ein Leasing-Modell, ein Mietmodell von uns für die Branche, wo man auch die Kosten besser skalieren kann. Es braucht neue Pricing-Modelle, es braucht neue Dienstleistungen und es braucht neue Partnerschaften.*

NX1K

Lithium-Power der nächsten Generation



**Starke Leistung.
Weniger Kosten.
Flexible Miete.**

Entdecken Sie jetzt unsere NX1K Serie – eine Akku-Lösung, die Kraft, Effizienz und Umweltbewusstsein vereint.



Profitieren Sie bis zum 31.12.2025 von unserer Aktion und sichern Sie sich unsere NX1K-Scheuersaugmaschinen zum Vorteilspreis.

Vertrieb über:

sigron

Numatic
Performance You Can trust

Nachhaltigkeit, Umweltschutz, Innovation – das muss in die Ausschreibung

Podiumsdiskussion zum Thema Vergabe im Rahmen des Reinigungstages – mit Christian Höger, Högers Rotstift, Patrick Scheck, GF Kling Wagenhofer, Frank Pertl, IFM Universität, Wien, Gerhard Zotter, GF BBG.

Moderation: Christian Wolfsberg

Christian Wolfsberg: Wenn ein Privatkonzern einen Reinigungsauftrag erteilt, kann es uns als Steuerzahler egal sein, wer den Zuschlag kriegt und ob das gut gemacht wird oder nicht. Im öffentlichen Bereich, wo es um unser aller Geld geht, kann uns das nicht egal sein. Ziel dieser Diskussion ist nun, das Ganze etwas zu verbessern. Denn: Es wird die Reinigungsstunde um 24 Euro angeboten, damit ist man noch nicht im Lohn und Sozialdumping, aber um 24 Euro arbeitet ein Betrieb mit Verlust. Oder er erfüllt die Leistung nicht. Und diese Zuschläge gibt es auch im öffentlichen Bereich. Die erste Frage gliedert sich in zwei Bereiche. Erstens: Kaufen Sie unter 24 Euro ein oder bieten unter 24 Euro an? Und das zweite: Das kann dann nur bedeuten, dass dort verdient wird, wo nicht gereinigt wird, oder?

Christian Höger: Der Stundensatz ist die eine Sache. Der kleinste gemeinsame Nenner in der Gebäudereinigung sind

die Leistungsstunden. Das heißt, wenn Sie ein Kalkulationsblatt haben, wo die Leistungsstunden über die kollektivvertraglich vorgegebenen Quadratmeterleistungen ermittelt werden, und die dann noch auf Plausibilität prüfen, ergeben sich für jeden Bieter die Leistungsstunden. Und mein Ansatz ist es, diese Leistungsstunden dann auch in der Praxis zu prüfen. Das heißt, die Ausschreibung ermittelt die Leistungsstunden, und im Objekt werden diese Leistungsstunden dann regelmäßig dahingehend geprüft, ob sie auch wirklich im vollen Umfang erbracht wurden.

Wolfsberg: Zum Prüfungsbereich kommen wir ohnehin später. Aber es geht einfach um die Frage: Sind wir auf dem gleichen Wissensstand? Nämlich dass da, wo ein Auftrag – auch im öffentlichen Bereich – um 24 Euro und teilweise sogar darunter angenommen wird, eine Minderleistung stattfinden muss?

Höger: Bei mir geht es eher um Klarheit. Wenn Sie die Anforderungen des Auftraggebers klar formulieren, so dass der

Wir danken unseren Sponsoren:



Anbieter ganz klar weiß, was von ihm erwartet wird, dann regelt der Markt auch den Stundensatz automatisch. Für mich ist wichtig, dass alle Beteiligten genau wissen, was voneinander erwartet und verlangt wird.

Wolfsberg: Herr Pertl, als Kunde – geht da etwas unter 24 Euro? Oder kriegen Sie da nicht mehr die volle Leistung?

Frank Pertl: Ich bin seit Jahren ein Gegner davon, dass man nur 24 Euro Stundenlohn zahlt. Nicht weil ich so sozial bin, sondern weil dieser Preis nicht haltbar ist. Und wie Sie richtig sagen wir, wir zahlen für eine Nichtleistung, wenn wir unter 24 Euro anbieten. Deswegen versuchen wir seit Jahren, auch mit internen und externen ExpertInnen zusammen, die Qualität hervorzuheben. Wir versuchen, den Preis zwar als wichtigen Bewertungspunkt herzunehmen, aber vor allem auch die Qualität. Und mir es am liebsten, In Zukunft auch „Innovation“ reinzunehmen, technische Ideen der Reinigungsunternehmen, um die Reinigungsqualität auch zu erbringen, die wir fordern.

Wolfsberg: Herr Scheck, bieten Sie um 24 Euro die Stunde an?

Patrick Scheck: Ganz klar nein. Wir müssen auch kaufmännisch denken. Das heißt, die Leistungsstunden sind eine Sache, die ergeben sich durch die ÖNORM, die ganz wichtig ist, aber der Stundensatz ist mindestens genauso wichtig, denn wir müssen ja von irgendwas leben. Wir können kein Nullsummenspiel betreiben, sondern müssen etwas erwirtschaften, und daher sind die 24 Euro bei weitem nicht tragbar.



Christian Höger, Högers Rotstift

Wolfsberg: Herr Zotter, 24 Euro die Stunde ...?

Gerhard Zotter: Wir haben starke regionale Unterschiede, ein Ost-West-Gefälle. Die Schnittbetrachtung ist über diesem Betrag, österreichweit. Insofern, glaube ich, kann ich mich größtenteils Ihnen allen auch anschließen. Um es mit Goethe zu sagen: ‚Wer immer strebend sich bemüht, den können wir erlösen.‘ Das hat schon dem Faust geholfen. Das



winterhalter®

Alles für den Gast, Salzburg

08.–11. November 2025

Halle 1, Stand 01-0208

MTF | GAMECHANGER.
The best decision for today. And for tomorrow.

Die leistungsstarke MTF setzt einen neuen Standard. Sie meistert bis zu 8.000 Teller pro Stunde und zeichnet sich durch ein modulares System aus. Damit kann die Maschine exakt auf die Anforderungen von heute und auf die von morgen zugeschnitten werden. Durch die Möglichkeit der flexiblen Um- und Nachrüstung passt sich die MTF jeder Situation an und garantiert maximale Investitionssicherheit.



www.winterhalter.at



Patrick Scheck, GF Kling Wagenhofer

ist so ein bisschen das grundsätzliche Mindset, dass wir in der BBG haben.

Wolfsberg: Herr Pertl, wieso müssen Sie nicht über die BBG ausschreiben? Die Uni ist ja Bundessache.

Pertl: Richtig, wir sind von Bundesmitteln finanziert. Wir genießen aber Autonomie, wir können über die BBG ausschreiben, müssen aber nicht. Und wir machen das so, dass wir es einmal über die BBG machen, dann haben wir eine interne Vergabestelle oder wir machen wir es extern über eine Rechtsanwaltskanzlei. Wir versuchen, uns da ständig weiterzuentwickeln und nehmen von allem etwas mit. Da kommt dann auch Innovation in die Ausschreibung.

Wolfsberg: Wir haben diese Diskussion in Wahrheit seit Jahren, letztlich sind wir wieder bei einem Billigst-Bieterverfahren gelandet. Wir haben heute gehört, dass die Preise angeblich sinken, aber das ist wahrscheinlich der Inflation geschuldet. Der Stundensatz ist aber immer noch eines der Grundkriterien, und wenn jemand um 24 Euro die Stunde anbietet, ist das kein Dienst an der Öffentlichkeit und es ist auch kein Dienst am Unternehmen. Wieso wird es trotzdem gemacht?

Höger: Ich hatte bei meinen Ausschreibungen noch nie 24 Euro. Und was ich wahrnehme, ist, dass meine Kunden oder viele Auftraggeber eigentlich gar nicht billig wollen, sie

wollen Verlässlichkeit, Sie wollen eine merkbare oder spürbare Qualität. Sie wollen Kommunikation. Das Thema Billigstbieter oder Bestbieter stellt sich für mich gar nicht. Wenn wir mit dem Auftraggeber Kriterien entwickeln, die für alle Beteiligten klar sind, dann, wie ich schon sagte, regelt der Markt den Preis sowieso automatisch. Und der ist nicht bei 24 Euro, sondern bewegt sich momentan zwischen 28 und 33 Euro. Das mag mag vordergründig teuer erscheinen, aber wenn Sie überlegen, die ganzen Reklamationen, der Ärger, die Nacharbeiten, der interne Aufwand beim Kunden – wenn Sie das alles berücksichtigen, ist Klarheit niemals teurer. Teuer ist nur Unklarheit.

Wolfsberg: Glauben Sie, dass das die Realität im Geschäftsleben ist?

Höger: In meinem ja. Ich mache das fast alles so.

Wolfsberg: Wie sehen Sie das, Herr Scheck?

Scheck: Ich sehe das ähnlich. Wenn man als Dienstleister ein Objekt oder eine Ausstellung bearbeitet, muss man auch planen, wie lange diese Ausschreibung läuft, wie viel ich da investieren kann. Normale Bundesbeschaffungs-Ausschreibung für fünf Jahre – da weiß ich, dass ich den Auftrag fünf Jahre haben werden, wenn nichts Großartiges passieren wird, und muss auch entsprechend planen. Was man dann auch nicht vergessen darf, sind die Kosten für die Objektleitung, Kosten für Reklamationsmanagement usw. Aber ich gebe Ihnen schon recht, dass Ausschreibungen, die nicht vom Bund kommen, besser gesehen werden als jene von der BBG, weil man da meistens den Eindruck hat, dass so ein aalglatte Teppich drüber ist, wo gewisse Dinge nicht berücksichtigt werden. Gerade die Bundesbeschaffung als größter Auftraggeber Österreichs hat auch eine riesengroße Verantwortung, und das vermisst man leider. Das ist auch ein Grund, warum wir zum Beispiel nicht mehr mitmachen bei Ausschreibungen der Bundesbeschaffung.

Wolfsberg: Die Preise bei der öffentlichen Vergabe liegen bei 24 Euro und teilweise darunter. Nun wird mir quasi erklärt, mit Ausnahme von Herrn Scheck, dass das nicht der Fall ist. Also gibt es diese Preise oder gibt es sie nicht?

Pertl: Diese Preise hat es auch an der Universität gegeben. Und die Qualität war desaströs. Seit Jahren versuche ich, diese Firmen rauszubekommen. Es gibt teilweise Altverträge, die das gar nicht so leicht machen. Wir haben es geschafft. Bei den Firmen, wo wir auch mehr zahlen, wissen wir, dass die Qualität da ist. Wir versuchen es ja anders zu machen, wir schauen gemeinsam mit den Firmen, in welche Richtung wir uns bewegen wollen. Ein Beispiel: In einem Vierpersonenbüro gibt es nur mehr einen Bereich,

wo im Kleinen Mülltrennung stattfindet. Früher hatte jeder bei seinem Schreibtisch eine eigene Mülltrennung, und das ist ja auch Zeit. Mit dieser Zeit kann besser gearbeitet werden. Wir haben so umgestellt, dass in einem Gang mit Büros jeden zweiten Tag Büros gereinigt werden, aber die Reinigungskraft ist immer da, falls etwas passiert. Al al along spart man Zeit. So versuchen wir, mit einem guten Preis es so zu machen, dass die Firma etwas davon hat und wir auch unsere Budgetziele einhalten.

Wolfsberg: Sauberkeit ist subjektiv. Aber es gibt Dinge, die man überprüfen kann, die geleisteten Stunden etwa und auch die Plausibilität eines Angebots. Wie wird das von wem beim Angebot gemacht, nämlich die Plausibilität der Leistung zu überprüfen? Und Teil zwei der Frage: Wie kann man das bei der Leistungserbringung überprüfen?

Höger: Die Plausibilitätsprüfung ist meiner Meinung nach das Herzstück einer Ausschreibung. Denn das ist der Moment, wo Theorie auf Wirklichkeit trifft. Die Plausibilität ist kein Kontrollinstrument, sondern nur das Ergebnis einer gemeinsamen Verständigung zwischen Ausschreibendem und Bieter, spricht: dass der Auftraggeber genau weiß, was er bekommt und der Bieter genau weiß, was er liefern muss. Und wir erkennen dann sehr schnell, ob nur versucht wird, den Buchstaben der Ausschreibung zu erfüllen oder ob auch der Geist dahinter verstanden wurde.

Wolfsberg: Wie macht ihr das bei der BBG?

Zotter: Rechtsrichtig. Vom Gesamtpreis angefangen, von den Einheitspreisen, Stundensätze, Abweichungen vom Maschineneinsatz. Wir haben vielleicht das unglückliche Thema ÖNORM und Kollektivvertrag, da, glaube ich, liegt auch ein bisschen ein Mangel, der nicht in in unserem Bereich liegt. Und dann natürlich das Thema Testreinigungen, wir haben das in Wien einmal gemacht, und ja, da sind alle durchgefallen. Ich respektiere, was hier gesagt wird, Ihre Kritik und Ihre Wahrnehmung ist absolut zur Kenntnis und auch ernstzunehmen. Ich möchte aber auch in aller Deutlichkeit sagen, dass wir diese Wahrnehmung nicht zu 100 Prozent teilen. Gestatten Sie mir als Geschäftsführer der BBG, für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine Lanze zu brechen, die wirklich eine Topleistung abgeben. Wir beobachten auch die Ausschreibungen anderer Institutionen. Wir lernen auch davon. Wir unterscheiden ja auch, ob wir für einen Einzelkunden Ausschreibung machen, das Parlament ist ja auch nicht irgendein Kunde, der hat auch eine sehr hohe Autonomie und da besteht eine hohe Zufriedenheit. Bei großen Mengenausschreibungen, standardisiert mit mehreren Objekten, haben wir sicherlich als zentrale Beschaffungsstelle eine gewisse Herausforderung. Das gestehe ich Ihnen allen zu.

Wolfsberg: Die Frage ist auch, ob bei der Leistungserbringung der Vergebende und der Kunde nicht unter einer Decke stecken, nämlich dass der Kunde auch weiß, dass um den Stundensatz, um den er die Leistung einkauft, diese nicht machbar ist und ergo von Vornherein eine Minderleistung akzeptiert. Gibt es das?



Stangl
REIN AUS PRINZIP



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





Frank Pertl, IFM Universität, Wien

Höger: Das ist gar nicht möglich, weil die Bewertungskriterien in der Ausschreibung ganz klar formuliert sind. Jeder Bieter kennt die. Wenn Sie so etwas haben sollten, sind die Bieter die ersten, die aufschreiben. Also das ist kategorisch auszuschließen. Wenn es eine saubere Ausschreibung ist, so wie es die BBG macht oder auch ich oder auch andere Kollegen hier im Haus, geht das formal gar nicht, denn Sie haben auch bei öffentlichen Ausschreibungen den Rechtsberater dabei, und der achtet als Externer darauf, dass es zu keinen Missverständnissen oder Absprachen kommt.

Wolfberg: **Wie wird die erbrachte Leistung beim Kunden überprüft?**

Höger: Da gibt es viele Möglichkeiten. Das beginnt bei der klassischen Qualitätskontrolle, die über die definierten Leistungsziele abgefragt wird

Wolfsberg: **Aber zum Beispiel bei einem Zuschlag mit 24 Euro brauche ich ja gar keine Kontrolle mehr machen, weil ich schon von vornherein weiß, dass das nicht geht ...**

Höger: Leistungsstunden sind zwei Säulen. Die eine Säule ist, dass einer überhaupt genügend Leistungsstunden zur Verfügung hat, damit er nicht gegen Lohn- und Sozialdumping verstößt und die kollektivvertraglichen Vorgaben einhält, um die Leistungen, die mit dem Kunden vereinbart sind, einzuhalten.

Und die zweite Säule ist: Was macht die Reinigungskraft in dieser Zeit? Und da geht es um Schulung, Kommunikation, Equipment, Unterstützung. Da gibt es eine ganze Reihe an Möglichkeiten, die man dann in einer Qualitätskontrolle ebenfalls prüfen kann. Aber zu 90 Prozent ist es Kommunikation. Das ist bei jedem Qualitätscheck der oberste Punkt, denn es geht immer um die agierenden Menschen.

Wolfsberg: **Das zu niedrige Einkaufen ist letztlich unser Steuergeld, das zu keiner Leistung führt. Und es ist nicht egal, ob die Toiletten in einem Gymnasium sauber sind oder nicht, geschweige denn im Gesundheitswesen. Ich unterstelle niemandem einen Betrug, aber wir haben uns zimal den Stundensatz ausrechnen lassen, und bei 24 Euro geht sich eben gerade noch aus, dass kein Lohn- und Sozialdumping betrieben wird.**

Zotter: Ich sagte schon, die Schnittbetrachtung liegt über diesem Betrag, und das österreichweit. Und ich glaube, es ist auch okay, wenn man sich an uns abreagiert. Ich möchte aber auch sagen, dass wir sehr viele positive Rückmeldungen nicht nur von den Unternehmen haben, sondern auch von unseren Kunden. Also ich tu mich schwer mit Verallgemeinerung oder mit Aussagen aufgrund von Hörensagen. Bringen Sie mir Evidenzen und Fakten, dann schaut man sich das an.

Wolfsberg: **Um es ins Positive zu kehren: Gibt es zu wenig Kriterien, um eine qualitativ höherwertige Ausschreibung zu machen? Vor vielen Jahren gab es noch nicht ausreichend viele Meister pro Beschäftigte. Mittlerweile haben alle Unternehmen ihre ISO Zertifizierung und die richtige Anzahl an Meistern usw. Gibt es zusätzliche Qualitätskriterien, die in eine Ausschreibung eingebaut werden können, damit wir wegkommen von diesem Billigstbieterprinzip?**

Pertl: Das ist genau das. Das Vergaberecht, so wie es jetzt ist, ist nicht mehr kaufmännisch. Ich habe vor 30 Jahren die erste Ausschreibung gemacht, und zwar auf der Seite der Bieter, das war eine kaufmännische Sache. Heute ist es eine juristische Sache. Du kannst nichts mehr „hineinprobieren“ an Innovation, weil jeder Beistrich, den man falsch setzt, beansprucht wird. Dass man dann hinkommt auf einen Billigstbieter, wenn so ein großes Unternehmen wie die BBG sagt, dass sie nicht dauernd vor dem Bundesvergabegericht stehen wollen, das verstehe ich auch irgendwie. Dann geht man eben her und macht 0815 – das, wo am wenigsten passieren kann. Und da kommen dann die Firmen zum Zuschlag, die mit 24 Euro und günstiger anbieten, ganz klar. Ein Qualitätskriterien kann ja subjektiv sein, das heißt, man muss erklären, wieso man die Entscheidung ge-

troffen hat. Das macht es für viele, die ausschreiben, wirklich schwierig. Da traut sich fast keiner mehr drüber. Auch ich habe immer auch Juristen dabei, die im Hintergrund sagen, „aufpassen, wenn das nicht bestandsfest wird, dann haben wir einen Einspruch“. Das macht es echt schwierig. Die üblichen Qualitätskriterien hinsichtlich Meister / Meisterinnen und die ISO Zertifizierung haben die großen Firmen alle schon. Wir müssen jetzt bei Nachhaltigkeit, Umweltschutz und Innovation ansetzen, auch das muss als Bewertungskriterien hinein. Da sollte man sich drübertrauen. Es wäre mein Wunsch an die BBG, hier ein bisschen mutiger zu sein.

Scheck: Warum steht die BBG so im Fokus? Weil das Ganze meiner Meinung nach zu groß geworden ist. Vor über 10 Jahren, wie ich mit BBG-Ausschreibungen begonnen habe, war bei der BBG das Ganze noch in einem Team zusammengefügt – ein Team von fünf, sechs Personen hat die Ausschreibung begleitet, von der Datenerhebung bis zum Zuschlag. Mit denen konnte man reden. Die haben zwar nichts beeinflusst, aber man hat sich zumindest verständigen können. Mittlerweile ist das in der BBG dezentralisiert. Man wird gute Gründe dafür gehabt haben, nur wurde das Ganze in eine falsche Richtung gelenkt. Und das hat man natürlich bei anderen Consultern, die auch noch zuhören können, nicht. Ja, ich glaube, die BBG ist zu groß geworden. Und: Es braucht natürlich auch Leute dahinter, die das Fachverständnis haben, die tagtäglich mit der Materie zu tun haben, die sich auskennen. Mir fehlt das bei der Bundesbeschaffung. Es gibt natürlich noch ein paar mit einer gewissen Ausbildung, aber das sind die wenigsten. Vor allem diese Dezentralisierung bei der BBG hat das Ganze nur noch schlimmer gemacht. Das, glaube ich, ist ein Punkt, wo man ansetzen muss.

Wolfsberg: **Und Sie meinen, dass das Vergabegesetz auch „verjuzitiert“ wurde?**

Scheck: Das Vergabegesetz ist nicht angreifbar, also zumindest von den wenigsten von uns hier im Raum. Aber die Idee dahinter, wie man eine Ausschreibung richtig machen kann, wie man den Bieter oder die Gemeinschaft der Bieter mehr ins Boot holen kann, das kann man nur durch persönliche Gespräche. Man muss die Leute zusammenbringen, und der zu große Apparat der Bundesbeschaffung macht das halt sehr, sehr schwer.

Wolfsberg: **Herr Höger, scheiden Sie grundsätzlich gewisse Angebote mangels Plausibilität aus? Oder sagen Sie auch, wenn der Kunde um 24 einkaufen will, dann darf er das? Es ist ja nicht verbotbar. Es gibt ja auch Referenzkunden. Ich kann mir nur nicht vorstellen, dass ein Unternehmen ein Gymnasium in Klagenfurt als Referenzkunde nimmt.**

Höger: Wenn einer wirklich so niedrig anbieten sollte, dann klären wir auf. Und dann fragen wir ganz konkret nach, wie sich sein Stundensatz zusammensetzt. Die Parameter sind immer die gleichen, es geht immer um dieselben Einzelpositionen, die zusammengezählt werden, woraus sich dann der Stundensatz ergibt. Aber wenn der Bieter sagt, es sei ihm als Referenz wichtig, muss man das wahrscheinlich in Absprache mit

**LINEN
2GO**

**WÄSCHE MIETEN
GANZ EASY**

- ✓ **keine** Bindung
- ✓ **kein** Mindestumsatz

**App downloaden
& registrieren!**



www.linen2go.at



* Gültig für Neukunden bei Registrierung.
Gültigkeitsdauer ab dem 1. Tag der Registrierung: 1 Monat.



Gerhard Zotter, GF BBG

der Rechtsabteilung und dem Bundesvergabegesetz hinnehmen. Dann bin ich aber genau bei dem Punkt, wo ich zuerst war: Dann prüfen wir die Leistungsstunden, weil dann gibt es auch keine Trickserei mehr.

Wolfsberg: Wer zahlt diese Überprüfung?

Höger: Das ist automatisiert. Die Leistungsstunde an sich ergibt sich aus dem Kalkulationsblatt heraus. Der Anbieter hat seine Zeiterfassung und teilt uns jedes Monat mit, wie viele Stunden er im Objekt war. Das ist der eine Teil. Und der zweite Teil ist dann, ob das Reinigungsergebnis auch den Erwartungen und den Anforderungen des Kunden entsprochen hat.

Wolfsberg: Das heißt, letztlich liegt dann die Überprüfung beim Kunden?

Höger: Nein, der Auftragnehmer stellt uns diese Zahlen zur Verfügung, und wenn uns die Zahlen komisch vorkommen oder sie nicht nachvollziehbar sind, werden wir sie stichprobenweise prüfen.

Wolfsberg: Herr Pertl, wie macht ihr das mit der Überprüfung?

Pertl: Soll ich jetzt sagen, wir vertrauen dem Bieter? (Gelächter im Publikum, Anm.) Natürlich haben wir Kontrollen, die wir ankündigen. Wir haben auch unangekündigte Kontrollen. Wir bewerten nach Schulnotensystem. Wir haben uns

da natürlich etwas einfallen lassen, aber auch in Eigenregie. Manchmal holen wir uns einen externen Sachverständigen, der das noch einmal auf einem ganz anderen Level macht. Aber im operativen Tagesablauf kontrollieren wir stichprobenartig. Die Firmen wissen das. Wir kommen auch immer wieder auf Dinge drauf, die nicht funktionieren. Dann gibt es Pönalen, die wir auch ziehen. In letzter Konsequenz kündigen wir die Verträge und suchen uns neue Partner. Ich will nur noch zum Vergabegesetz sagen bzw. dazu, dass man das nicht ändern könne: Ich glaube schon, Gesetze können novelliert werden. Wie gesagt, mir wäre es wirklich lieber, wenn es wieder kaufmännisch würde, kaufmännische Leistung. Ich kalkuliere ordentlich, mit 24 Euro die Reinigungsstunde kann man nicht leben, wie wir schon gehört haben, ich akzeptiere es aber auch, wenn ich verloren habe, und gehe nicht zum Bundesverwaltungsgerichtshof und klage irgendeinen Beistrich ein.

Scheck: Die Bundesbeschaffung ist nicht dafür ausgelegt, hunderte Objekte zu kontrollieren. Und es ist seit Jahren so, dass der Bieter oder der Auftragnehmer selber seine Audits macht. Es ist im Prinzip leider so, dass die Qualitätskontrollen über die BBG nicht funktionieren. Das ist schade. Der Kunde schreibt per Mail, dass seit drei Wochen nicht gut gereinigt wurde, und die Mail, die dann zurückkommt von der BBG, ist eine Vertragsstrafe, Punkt XY. Was ja rechtlich richtig sein mag, aber das ist natürlich bei kleineren Consultern nicht der Fall, mit denen macht man sich aus, was man tut, man schaut sich das an und dann kann man vielleicht auch eine Lösung finden.

Wolfsberg: Das heißt, die größeren Ausschreibenden, unter anderem die BBG, sollten zu kleineren Losen kommen?

Scheck: Auf alle Fälle. Oder die Ausschreibungen anders Taktieren vom Datum her. Ich weiß schon, das sind Verträge auf fünf Jahre, aber sie sollten vielleicht in der Masse nicht so groß, sondern eher kleiner werden. Das löst vielleicht das Problem, dass man die Ausschreibung besser gestalten kann, aber nicht die Qualitätskontrolle dahinter.

Wolfsberg: Gibt es Ansätze für eine Verbesserung der Situation?

Zotter: Ich glaube, man kann von jedem dazulernen und jede Idee aufgreifen. Aber mit Verlaub – dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht die entsprechende Ausbildung und Fachexpertise hätten oder dergleichen, das ad notam, es ist Ihre Meinung, die als solche zu respektieren ist, aber die Faktenlage ist eine andere. Ad Reinigungskonzept: Wir versuchen immer wieder, neue Qualitätskriterien einzuarbeiten. Wir schauen auch, was das für Wirkung hat – wir analysieren das – und wie

wir dann den Transfer auf diese Standard-Ausschreibungen schaffen. Und das wird Ihnen jetzt vielleicht nicht gefallen: Wir wollen noch größer werden. Die budgetären Nöte werden noch dramatischer. Das ist ein Faktum. Und jetzt muss man die Balance schaffen. Ich sage nicht, dass wir alles richtig und perfekt und gut machen. Aber schlechtreden lasse ich mir die Arbeit meiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf keinen Fall. Kritik ist ausdrücklich erwünscht. Wir lernen auch von Ausschreibungen der Uni Wien und von der Stadt Wien, wir überlegen uns Qualitätskriterien, versuchen dann auch ein neues Qualitätskriterium. Worauf dann großer Widerstand kommt. Dann muss man das wieder rausberichtigen. Dann wird man dafür kritisiert, dass man die Berichtigung macht. Das ist halt der Prozess. Ich möchte aber auch keineswegs schlecht über Ihre Branche reden. Das hätte sie sich alle nicht verdient. Kritik an uns? Ja, aber mir kommt es in den letzten Jahren schon verschärft konfrontativ vor, und das finde ich schade.

Wolfsberg: Welche konstruktiven Ideen gibt es aus dieser Diskussionsrunde?

Höger: Ich versuche mit meinen Kunden im Gespräch und im Objekt, da wo die Arbeit passiert, Qualitäts- oder Bewertungskriterien zu erarbeiten, weil jedes Projekt andere Schwerpunkte hat. Das passiert nicht am Schreibtisch. Wichtig ist, dass man das praxisnah macht.

Zotter: Herr Pertl hat es schon angesprochen: Innovation, Nachhaltigkeit und Umweltgerechtigkeit, das sind Themen, die wir bei Einzelausschreibungen mittlerweile versuchen einzubringen. Was mich jetzt beschäftigt, ist eine verstärkte Integration von sozialintegrativen Betrieben. Auch weil sie eine Ex-Lege-Sonderstellung haben. Das ist, wenn man die Inklusion dieser Zielgruppe ernst meint, sicherlich eine Überlegung. Vielleicht werden wir den Markt in absehbarer Zeit damit konfrontieren, um das einmal auszuloten. Roboterreinigung ist heute auch schon Thema gewesen, wir verfolgen da einiges.

Wolfsberg: Weitere Ideen?

Pertl: Innovation hab ich schon erwähnt. Und noch einmal: Wir sollten mutiger in die neuen Zeiten gehen. Und ich glaube, wir müssen auch das Vergaberecht entsprechend anpassen bzw. in den Ausschreibungen die Texte entsprechend anpassen. Wir trauen uns drüber. Wir haben eine neue Ausschreibung mit Robotik, also bitte anschauen und überlegen, Stichwort Innovation.

Wolfsberg: Herr Scheck, Sie haben das Schlusswort.

Scheck: Wir Dienstleister haben die Verantwortung für Abertausende Reinigungskräfte, die in Österreich tagtäglich ihren Job tun. Und es ist natürlich auch ganz wichtig, dass man eben solche Diskussionen führt, damit man sich annähert. Und ich glaube, es war ganz wichtig, dass wir das heute auch ausgesprochen haben. Und ja, wir hoffen, dass sich da in nächster Zeit etwas tut, dass wieder mehr Firmen und mehr Unternehmen sagen: Ja, das möchte ich machen. ■

PFLANZENKRAFT STATT ERDÖL

Die neue Generation der Wischpflege.

Mit wasserlöslichem Biopolymer
aus der Zichorienwurzel.



green care
PROFESSIONAL

**EFFIZIENT IN DER ANWENDUNG,
SCHONEND ZUR UMWELT!**



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
02.-04.12.2025 07.-22.01.2026	Vorbereitungskurs Meisterprüfung Gebäudereiniger-handwerk Module 1 - 3 gem ÖNORM D2040	Wien	✓	✓
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 3 Modul 4 Modul 5 Modul 6	Wien	✓	✓

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
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	✓	

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	✓	
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	✓	

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	✓	✓
09.03.-19.05.2026	Vorbereitungskurs Lehrabschlussprüfung Reinigungstechniker/in	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.at

Datum	Veranstaltung	Ort	ISO 21001	ÖNORM D2040
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	✓	

**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
26.-28.11.2025	Fachkurs Krankenhaus	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	Meisterauffrischkungskurs	Wien	✓	✓
03.-04.12.2025	Objektleiter organisatorisch	Wien	✓	✓
14.11.2025	Basiskurs Schädlingsbekämpfung	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 Ausbruchmanagement	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		
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	✓	
24.-25.11.2025	Basiskurs Reinigung Ö-Norm D 2041	Wien	✓	
18.12.2025	Gute Hygiene-Praxis (GHP) Kurs	Zell/See	✓	

Datum	Veranstaltung	Ort	ISO 29990	ÖNORM D2040
29.1.2026	Hygienemanagement in ärztlichen Ordinationen und Gruppenpraxen	Wien	✓	
30.1.2026	Hygienemanagement für Pflegeheime und Betreuungseinrichtungen	Wien	✓	
02.02.-03.02.2026	Basiskurs Reinigung Ö-Norm D 2040	Zell/See	✓	
05.02.-06.02.2026	Basiskurs Reinigung Ö-Norm D 2040	Wien	✓	
24.-25.02.2026	Basiskurs Reinigung Ö-Norm D 2040	Graz	✓	
26.-27.02.2026	Hygienekontaktperson: Kurs zur Auffrischung	Wien	✓	
17.11.2025	Kurs für Textilreinigung: Wäschehygiene und Fleckenentfernungen	Zell/See	✓	
19.-20.03.2026 21.-22.05.2026 25.-26.06.2026	Hygienekontaktperson Ausbildung Modul 1 Modul 2 Modul 3	Wien	✓	
7.4.2026	Kurs: professionelle Glasreinigung (Theorie und Praxis)	Wien	✓	
16.4.2026	Kurs: Professioneller Umgang mit Schadensfällen	Zell/See	✓	
16.4.2026	Kurs: professionelle Glasreinigung (Theorie und Praxis)	Zell/See	✓	
23.4.2026	Hygienemanagement in ärztlichen Ordinationen und Gruppenpraxen	Graz	✓	
24.4.2026	Hygienemanagement für Pflegeheime und Betreuungseinrichtungen	Graz	✓	
17.-18.09.2026	Hygienekontaktperson: Kurs zur Auffrischung	Graz	✓	
1.10.2026	Hygienemanagement in ärztlichen Ordinationen und Gruppenpraxen	Graz	✓	
2.10.2026	Hygienemanagement für Pflegeheime und Betreuungseinrichtungen	Graz	✓	
22.10.2026	Hygienemanagement in ärztlichen Ordinationen und Gruppenpraxen	Wien	✓	
23.10.2026	Hygienemanagement für Pflegeheime und Betreuungseinrichtungen	Wien	✓	

Datum	Veranstaltung	Ort	ISO 29990	ÖNORM D2040
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	
2.12.2025	Webinar Grundkurs Housekeeping	Online	JA	
3.12.2025	Webinar Fachkurs Housekeeping	Online	JA	
4.12.2025	Webinar Hotel-Hygienemanager	Online	JA	
26.-30.01.2026	Ausbildung zum Hygienebeauftragten	online	JA	

Datum	Veranstaltung	Ort	ISO 29990	ÖNORM D2040
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- & Gebäudereinigung	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	Wolfers	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.-24.04., 29.-30.04., 07.-08.05., 18.-19.05.2026	Meisterkurs für Denkmal-, Fassaden- & Gebäudereinigung	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	Wolfers	JA	JA
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	Wolfers	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	

„Resignation darf nicht gewinnen!“

Als Unternehmer überlegen Sie vielleicht, wie Sie dieselbe Arbeit mit weniger Personal bewältigen. Sie schaffen sich einen Scheuersaugautomaten an, damit können Sie große Garagenflächen oder lange Gänge automatisiert reinigen. Und das Personal, das bisher eine Maschine „schiebend“ tätig war, muss nur noch Sichtreinigung oder Detailreinigung machen. Und vielleicht können Sie Nachtstunden nutzen, die Sie vorher nicht nutzen konnten. Und Sie kalkulieren Nebeneffekte ein wie gleichbleibende Qualität. Sie haben dann auch eine automatische Protokollierung in dem Gerät, haben Auslastung, Batteriestatus und alles automatisiert. Der öffentliche Sektor funktioniert nicht so. Beispiel Arbeitsmarkt: Wir haben heute eine Arbeitslosigkeit, die ungefähr so hoch ist wie 2012. Das AMS hat heute aber um 1/3 mehr Mitarbeiter als 2012. Dabei würde man doch meinen, in den vergangenen 13 Jahren hätten Digitalisierungsschritte stattfinden können, so dass man leichter offene Jobs und Stellensuchende managt, dass man die Daten leichter erfasst, dass man Berufe kategorisiert und das schneller zusammenführt und dass man vielleicht mit weniger Mitarbeitern gleich viele Arbeitsuchende betreut. Nein, 1/3 mehr, weil natürlich die Arbeitslosigkeit schwankt. Wenn wieder einmal mehr Arbeitslosigkeit ist, kommen zusätzliche Mitarbeiter hinzu. Die aber nicht gehen, sondern bleiben, wenn die Arbeitslosigkeit dann wieder sinkt. Und beim nächsten Steigen der Arbeitslosigkeit kommen wieder zusätzliche Mitarbeiter.

Tatsächlich ist es ein politisches Spiel, nämlich auf Zuruf. Wir müssen etwas machen für die Langzeitarbeitslosen, also kommen Leute ins AMS, wir müssen etwas machen für die Menschen mit Behinderung, also kommen Leute ins AMS, und das gleiche ist bei der Polizei: Sicherheit – der Boulevard treibt die Politiker vor sich her, die Polizeigewerkschaft sagt, sie braucht mehr Personal, und verängstigte Bürger schreiben Mails – und dann bekommen wir mehr Polizei. Wir haben in Österreich, auf die Einwohnerzahl gerechnet,



GERALD LOACKER (*)

40 Prozent mehr Polizisten als die Schweiz. Das zahlen wir alle. Wir sind immer nur input-orientiert, sprich: Mehr Polizisten ist gleich mehr Sicherheit, mehr Spitäler ist gleich mehr Gesundheit, mehr Lehrer ist gleich mehr Bildung. Input-orientiert. Schaut jemand den Output an? Haben wir weniger Kriminalität als die Schweiz? Oder haben wir vielleicht gleich viel Kriminalität, aber wir klären sie besser auf, weil wir 40 Prozent mehr Polizisten haben? Ich behaupte nein.

Man erinnert sich an die Regierung, die gesagt hat, wir hätten so viel Geld ausgegeben

wie keine andere in Europa. Ja, aber was haben wir damit erreicht? Das ist doch die Frage. Was ist das Ergebnis? Da nehme ich auch die Journalisten in die Verantwortung – und auch die Bürgerinnen und Bürger, die nicht die Frage stellen: „Was habt ihr mit dem Geld erreicht?“ Wenn Sie ein Faltfahrrad kaufen und bekommen dafür 600 Euro Förderung, dann wüsste ich gern, wie viel Tonnen CO₂ pro investierten Euro wir da eingespart haben. Das sind Fragen, die Sie von der Politik nicht beantwortet bekommen, weil sie natürlich auch zu selten gestellt werden.

Das ist eine Verantwortung, die wir alle haben. Wir dürfen die Politiker nicht davonkommen lassen mit schönem Reden, wir müssen sie beim Versprechen packen. Das ist nicht die Patentlösung, aber das ist ein Teil, wie wir das in den Griff bekommen. Tatsache ist heute in Österreich, dass die Politiker ganz oft mit schönen Reden davonkommen. Und viele von uns haben resigniert. Diese Resignation darf nicht gewinnen. Weil sonst die Herrschaft der Verwaltung gewinnt, und dem wollen wir uns nicht unterwerfen.

(*) Dieser Text ist ein Auszug aus dem Vortrag von Mag. Gerald Loacker, ehem. Abgeordneter zum NR und Geschäftsführer der Unternehmensberatung BWI, im Rahmen des Reinigungstags zum Thema „Entbürokratisierung“. Den vollständigen Vortrag bringt Reinigung aktuell in der Dezember-Ausgabe.



BLITZBLANK
IHR NACHHALTIGER PARTNER



Wir feiern **90** Jahre Qualität!



BLITZBLANK wurde 1935 gegründet und feiert 2025 sein 90-jähriges Firmenjubiläum.

BLITZBLANK ist ein klimaneutrales Unternehmen nach dem Greenhouse Gas Protocol: Scope 1, 2 und 3.





Easy. Trusted. Future Ready.

Hocheffizienter Aufsitzreiniger für große Flächen:
lange Laufzeit, elektronisches Wasserdosiersystem, tiefer Einstieg
und automatisches Bürstaufnahmesystem für maximalen Komfort.

ARA 85|BM 110.

columbus

columbus-clean.com