

IMMO BILIEN WIRT SCHAFT

MAGAZIN FÜR IMMOBILIENPROFIS

2·15



06 >

BUNTER ARBEITSMARKT

Karriere in der Immo-Industrie

18 >

NATÜRLICH

Ein Museum aus
Lehm und Asphalt
aus Pflanzen

22 >

JUNG KAUFT ALT

Bargeld für Junge,
wenn sie alte
Häuser kaufen

32 >

19 JAHRE

Büroimmobilien
werden nicht sehr
lange genutzt



Weniger Kosten heißt nicht weniger Leistung

Christian Höger beschäftigt sich seit über 30 Jahren mit dem Thema Gebäudereinigung. Nun ist er Gerichtssachverständiger und berät mit seinem Unternehmen „Högers Rotstift“ Immobilien-Eigentümer, wie sie die Balance zwischen sauberen Flächen und Kosteneffizienz hinbekommen.

Sie haben ein Lied in Wiener Mundart schreiben und komponieren lassen.

Darin heißt es über Sie: „Wenn ma ihm ins G'sicht liagt, wird er z'wida“ – das kommt anscheinend oft genug vor in Ihrem Beruf?

Christian Höger: In Wien gibt es ca. 4.000 Reinigungsunternehmen, die seriös um Aufträge unter schwierigen Wettbewerbsbedingungen kämpfen. Selbstverständlich gibt es wie in jeder Branche auch hier schwarze Schafe. Der Satz beschreibt eigentlich auch meinen Job: Meine Aufgabe ist es, für den Auftraggeber das Reinigungskonzept zu optimieren, nachvollziehbar und messbar zu gestalten, um die Reinigungskosten zu senken und das Reinigungsergebnis zu heben.

Was wollen Sie mit dem Lied aussagen?

Christian Höger: Eine tiefere inhalts-

mäßige Aussage würde ich dem Lied gar nicht zusprechen, es ist ein Werbejingle, der uns und auch unseren Kunden Freude bereitet. Ein wichtiger Faktor ist auch der Spaß an der Sache und dass nicht alles sooo ernst genommen werden soll. Die Wiener Mundart habe ich gewählt, weil meine Kunden doch vorwiegend aus Wien kommen.

Die Facility Management Austria (FMA) hat vor Kurzem eine Taskforce gegründet, um Lösungen gegen das Preis- und Qualitätsdumping zu finden. Liegt da nicht viel Schuld beim Auftraggeber? Er will schließlich so wenig wie möglich zahlen. Kostenoptimierung steht über allem ...

Christian Höger: Kostenoptimierung bedeutet nicht Preis- und Qualitätsdumping. Die Marktpreise bewegen sich

aktuell zwischen 16,50 und 22,50 Euro pro Stunde exkl. MwSt. Kostenoptimierung steht dafür, dass der Auftraggeber weiß, wofür er bezahlt und dafür auch die richtige, angemessene Leistung bekommt. Da spielen im Detail dann viele Parameter mit und die Aussage, dass höhere Preise automatisch mehr Leistung bringen oder auch umgekehrt, ist auch falsch. Selbstverständlich müssen alle kollektivvertraglichen und gesetzlichen Leistungen im Leistungsvertrag enthalten sein, alles andere ist unseriös und ungesetzlich.

Was sind die wichtigsten Benchmarks, die ein Immobilienbesitzer heranziehen kann, um zu sehen, ob er zu viel bezahlt?

Christian Höger: Da gibt es viele Benchmarks, das kann man nicht auf einen Satz herunterbrechen, dafür ist es ein zu komplexes Thema. Es gibt aber auch eine Variantenstudie, die auf dem neuen Kollektivvertrag mit der ÖNORM D 2050 aufbaut, die dem Auftraggeber bereits im Vorfeld aufzeigt, ob sich eine neue Ausschreibung bzw. ein Lieferantenwechsel rechnet. Ich habe für mein Geschäft einen Quickcheck entwickelt, der auf meiner Website öffentlich einsehbar ist – ich halte das für die wichtigsten Eckpunkte. Außerdem ist es dann noch legitim zu hinterfragen, wer ein seriöser Berater ist. Ich finde, ein solcher zeichnet sich dadurch aus, dass er sofort Lösungsansätze bieten kann, die



„ES GIBT REINIGUNGSUNTERNEHMEN,
DIE BEI IHREN VERHANDLUNGEN
ABSICHTLICH AUF DEN ERMÜDUNGS-
FAKTOR ABZIELEN.“

Christian Höger, Högers Rotstift

DIE HÄUFIGSTEN FEHLER

Laut Christian Höger sind dies die häufigsten Fehler, die die Reinigungskosten aufblähen und die Ergebnisse schmälern:

- > Fehlende oder irreführende Kommunikation
- > Begriffsbestimmung – Auftraggeber und Auftragnehmer sprechen nicht vom Gleichen, dadurch werden falsche Erwartungshaltungen geschaffen
- > Fachliche Schwächen wegen fehlender Schulungen
- > Ernüchterndes Halbwissen bei den Auftragnehmern
- > Ignoranz der mittleren und oberen Führungsebenen
- > Konfrontation statt Kooperation
- > Fehlende Dokumentation

jeder versteht und nachvollziehen kann. Für ihn gilt die Faustregel: Wenn der Berater nicht mindestens das Doppelte dessen einspart, was er kostet (und das im 1. Jahr), dann taugt er nicht wirklich viel; dann verspricht er mehr, als er bereit ist zu halten, und dann agiert er nicht messbar und nachvollziehbar.

Stimmt das Bild, dass es manchen Auftraggebern auch einfach egal ist, ob Qualität geliefert wird oder nicht?

Christian Höger: Das hängt ganz vom Auftraggeber ab. Jene, denen es nicht egal ist, wollen für das Ergebnis bezahlen und nicht für das Bemühen oder für die Standard-Ausreden der Reiniger. Sie wollen einen Reinigungspartner auf Augenhöhe, mit dem sie das „gleiche“ Reinigungsziel verfolgen können. Das sind gute, klassische Geschäfte, eigentlich doch schön, oder?

Sind große Immobilienbestandhalter professioneller in der Vergabe von Serviceleistungen?

Christian Höger: Nur teilweise. Wenn einem kleineren Unternehmen das Thema Gebäudereinigung sehr wichtig ist, dann wird es damit verantwortungsvoll und professionell umgehen. Nein, das hängt nicht von der Größe des Objektes ab. Natürlich verfügen größere Unternehmen auch über mehr Ressourcen. Die Konzentration des kleineren Auftraggebers kann mit der Zeit auch nachlassen – und sein Leidensdruck steigt damit. Es gibt einige Reinigungsunternehmen, die auf diese Taktik der eingeschränkten Ressourcen der Auftraggeber hin ihren Auftrag ausrichten und auf diesen Ermüdungsfaktor bei ihren Verhandlungen abzielen. ■



S IMMO AG

Die Guten ins Töpfchen.

Wir investieren ausschließlich in Standorte und Nutzungsarten, die wir sehr gut kennen. Das ist die Basis unseres Erfolgs. Nähere Informationen unter www.simmoag.at

Weil die Realität zählt.

