

Die Saubermacher

Anton Werner hat vor 30 Jahren den Grundstein für eine der größten Gebäudereinigungsfirmen Ostbayerns gelegt

Von Hannes Lehner

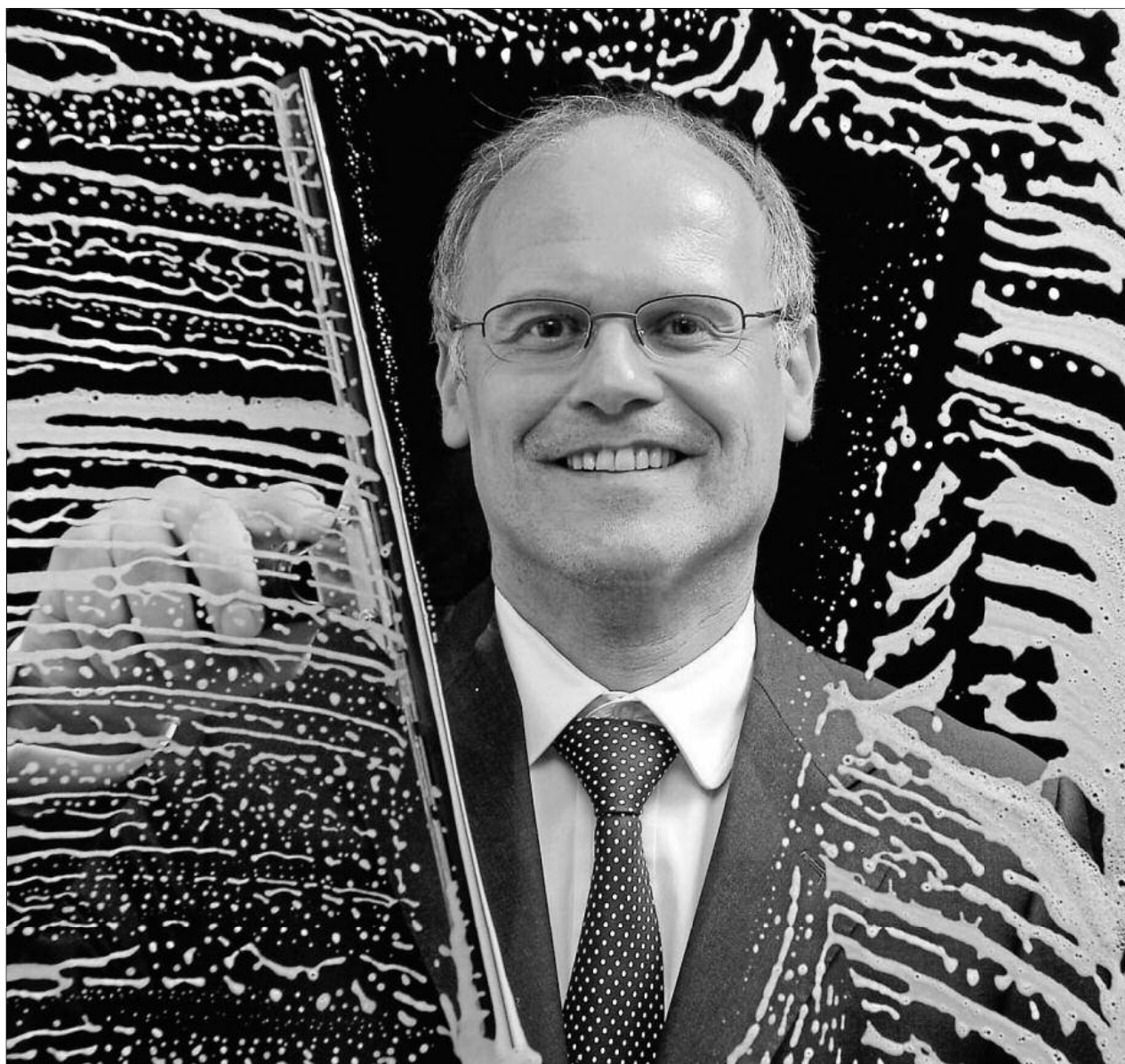
Ergolding. Ohne sie wäre die Welt deutlich dreckiger: die Gebäudereiniger. 600 000 Beschäftigte arbeiten dem Bundesinnungsverband zufolge in Deutschland in dem Handwerksberuf. Einer der größten Gebäudedienstleister in Südostbayern ist die Firma Werner mit Hauptsitz in Ergolding bei Landshut. Vor genau 30 Jahren hat Anton Werner sein Unternehmen gegründet. Heute beschäftigt er rund 1800 Mitarbeiter, die 450 Kunden betreuen. Wäre da nicht das Imageproblem der Branche, könnte man fast von einem sorgenfreien Jubiläumssjahr für Werner sprechen.

Rein wirtschaftlich betrachtet läuft es bei Werner Companies nämlich gut. In den vergangenen dreißig Jahren sei bis auf eine Ausnahme jedes Jahr ein Umsatzwachstum erzielt worden, sagt der Firmenchef. Wachstum „in einem gesunden Verhältnis“ ist für den Sachverständigen im Gebäudereinigerhandwerk ein wichtiger Bestandteil der Firmenstrategie. Vor allem deshalb, weil er damit am besten mit steigenden finanziellen Belastungen umgehen kann, wie er sagt.

In der Gebäudereinigerbranche entfallen etwa 80 Prozent der Kosten auf das Personal. Bei den Mitarbeitern zu sparen – das funktioniert nicht, wenn man sich an die Tarifverträge halte, so Werner. „Und es gibt viele andere Kosten, auf die ich keinen Einfluss habe. Im Grunde kann ich dem also nur mit Wachstum begegnen.“ Bisher habe dies immer ordentlich funktioniert. Die Umsatzwachstumsraten lagen zuletzt jährlich zwischen drei und fünf Prozent. 2013 erwirtschafteten Werners Mitarbeiter einen Gesamtumsatz von 20,45 Millionen Euro. Die Ebit-Marge bei Gebäudereinigungsfirmen in der Größenordnung der Firma Werner liegt zwischen drei und sechs Prozent.

Das Imageproblem

Ein Problem jedoch hat die Branche und somit auch Werner: Das Image des Berufsbildes ist nicht gerade das beste. Werner zufolge sind in seinem Unternehmen viele Quereinsteiger zu finden. Die Firma kommt für die kompletten Kosten ihrer Ausbildung auf – bis hin zum Meistertitel. Die Zahl der jungen Schulabgänger allerdings, die sich für einen Ausbildungsplatz interessieren, hält sich in Grenzen. Im vergangenen Jahr konnte er zwei Lehrverträge abschließen. In Großstädten, sagt Werner, sei die Akzeptanz des Berufes weitaus größer als im ländlichen Raum. Immer wieder falle ihm bei Bewerbungsgesprächen mit jungen Interessenten und deren Eltern dieses Imageproblem



Anton Werner

(Fotos: Werner Companies)

auf. Dabei sei das Berufsbild „unheimlich vielseitig“ und biete gute Aufstiegschancen.

Werner selbst ist das beste Beispiel dafür. Begonnen hat bei ihm alles eigentlich schon zu Schulzeiten, als er während eines Ferienjobs den „Beruf für sich entdeckt hat“, wie er sagt. „Ich erkannte damals, dass man hier sein eigenes Ding organisieren und viel bewegen kann.“ Für die ersten eigenen Reinigungsprojekte nach Schulabschluss heuerte er seine Klassenkameraden an. Nach diesen Berührungen mit der Branche entschied er sich schließlich, in dem Beruf die Meisterprüfung abzulegen und gründete im April 1984 die eigene Firma, erlebte mit einem Firmenauto und einem Hochdruckreiniger kleinere Aufträge und erarbeitete sich so einen guten Ruf, bis schließlich die Aufträge immer größer wurden. „Die ersten sieben Jahre waren eine harte Zeit. Da war ich praktisch keinen Tag im Urlaub.“

Die einzige Delle in der wirtschaftlichen Entwicklung seiner Firma verzeichnete Werner Mitte der 90er-Jahre, als der Großkunde BMW wegfiel. Um sich vor weiteren

folgenreichen Ausfällen abzusichern, achtet Werner seither darauf, dass kein einzelner Kunde mehr als zehn Prozent zum Gesamtumsatz beisteuert. Zu den Auftraggebern zählen neben namhaften deutschen Firmen auch Behörden und öffentliche Institutionen genauso wie kleinere Arztpraxen. Für den Autobauer Volkswagen etwa ist Werner seit 1998 tätig. An dessen Hauptsitz in Wolfsburg ist das Unternehmen für Spüldienste, innerbetriebliche Transporte, Industriereinigung und Gebäudemanagement zuständig. Rein flächenmäßig betrachtet ist VW mit rund 3,2 Millionen betreuten Quadratmetern der größte Kunde. Die meisten Auftraggeber jedoch befinden sich in Südostbayern. So gehören beispielsweise die Krankenhäuser in Achdorf bei Landshut und in Vilsbiburg zu den Referenzen. Neben der Unterhaltsreinigung ist Werner dort für OP-, Glas-, und Sonderreinigung zuständig. Bei der Sparkassenakademie in Landshut stellt die Firma unter anderem das Empfangspersonal, im Filterwerk von Mann und Hummel in Marklkofen (Kreis Dingolfing-Landau) zählt auch die Fuhrparkreinigung

zum Leistungsportfolio, bei Amway in Puchheim bei München unter anderem die Grünanlagenpflege.

In Deutschland betrug der Umsatz der Branche im Jahr 2012 rund 13,2 Milliarden Euro und lag damit um etwa zwei Milliarden Euro über dem Umsatz des Krisenjahrs 2009, das dem Gebäudereiniger-Handwerk erstmals seit vielen Jahren einen Umsatzrückgang beschert hatte. Dem Statistischen Bundesamt zufolge sind rund 20 000 Unternehmen in der Branche aktiv. Nicht erfasst sind hier Kleinst- und Einmann-Betriebe.

Große drängen in Branche

Der Gebäudereinigungsmarkt in Deutschland ist – wie in anderen europäischen Ländern – vorwiegend klein- und mittelständisch strukturiert. Große börsennotierte Unternehmen aus anderen Branchen versuchen laut Werner gerade in den deutschen Gebäudereinigungsmarkt vorzudringen und kaufen vermehrt mittelständische Gebäudereiniger auf.

Das Thema Mindestlohn ist für Werner indes kein aktuelles. Während dessen geplante flächendeckende Einführung auf der politischen Bühne für Debatten sorgt, zahlen die Gebäudereinigerfirmen wie Werner bereits seit längerem ein Mindestgehalt. Mit 9,31 Euro liegt dieses laut Werner über den 8,50 Euro, die vom nächsten Jahr an als gesetzlicher Mindestlohn pro Stunde gelten sollen. Der Mindestlohntarifvertrag für die Beschäftigten in der Gebäudereinigung sieht ab 2015 eine Steigerung auf 9,55 Euro in Westdeutschland vor.

Roboter im Anmarsch

Als einer der ersten Reinigungsdienstleister hierzulande will Werner noch in diesem Jahr in einem Pilotprojekt Putzroboter einsetzen. In den USA habe er einen Hersteller gefunden, nur die Zulassung für den deutschen Markt fehle noch, sagt der Firmenchef. Vor allem in Bereichen, in denen es staubig und laut ist, will er die ersten Versuche mit den Robotern starten.

Agrolab übernimmt Labor in Italien

Bruckberg. (ta) Das Laborunternehmen Agrolab mit Hauptsitz in Bruckberg (Kreis Landshut) hat eine italienische Laborfirma übernommen. Der neue Agrolab-Standort befindet sich in Altavilla Vicentina bei Vicenza, wie das Unternehmen mitteilte. Seit Monatsbeginn gehöre R&C Lab mehrheitlich zu Agrolab. Die restlichen Anteile würden sich auf die bisherigen und zukünftigen Geschäftsführer Emilio Urbani und Mauro Saccon verteilen.

R&C Lab ist den Firmenangaben zufolge seit 1990 am italienischen Analysenmarkt aktiv, größtenteils im Bereich der Lebensmittel- und Umweltanalytik. Das Labor sei ein überregionaler Dienstleister und gehöre zu den fünf größten seiner Branche in Italien. Die Geschäftsbeziehungen spielen sich laut Agrolab vorwiegend mit Industriebetrieben in Nord- und Mittelitalien ab. In Süditalien sei R&C Lab mit einem Standort im sizilianischen Catania vertreten. Bei einem Umsatz von 10,8 Millionen Euro im Jahr 2013, erarbeite von rund 110 Mitarbeitern, sei R&C Lab von „sehr guter Ausstattung und aussichtsreicher Entwicklungsfähigkeit“, heißt es in der von Agrolab-Geschäftsführer Dr. Paul Wimmer unterzeichneten Mitteilung. Für R&C-Kunden würden sich nun Synergieeffekte durch ein erweitertes Analysenspektrum ergeben. Für Agrolab bedeutet der Zukauf „eine strategische Investition zum Einstieg in einen der größten Märkte für Dienstleistungsanalytik in Europa“.

EU-Osterweiterung: Firmen nutzen Chancen

Landshut/Regensburg. (ta) Anlässlich des zehnten Jahrestags der EU-Osterweiterung hat die Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft (VBW) in einer aktuellen Analyse die Chancen der grenznahen Regionen des Freistaats beleuchtet. „Die Unternehmen mit Grenznähe haben die verschärfte Wettbewerbssituation seit der Erweiterung im Jahr 2004 angenommen und sind ihr erfolgreich begegnet“, so VBW-Hauptgeschäftsführer Bertram Brossardt.

Die Firmen haben Brossardt zufolge die Chancen genutzt, die sich durch die Öffnung der Märkte in Mittel- und Osteuropa ergeben haben. Indem sie Teile ihrer Wertschöpfungskette aus den nahe gelegenen mittel- und osteuropäischen Staaten beziehen oder selbst dort produzieren, haben sie ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit verbessert. „Außerdem haben sie die mittel- und osteuropäischen Staaten als Exportmärkte erschlossen.“

Wie die Erhebung zeige, seien die Sorgen im Vorfeld der Osterweiterung unbegründet gewesen, so die VBW weiter. Die Wirtschaft in den grenznahen Regionen in Niederbayern, Oberpfalz und Oberfranken sei sogar stärker gewachsen als im bayernweiten Durchschnitt. Bis 2007 legte sie der VBW zufolge in ähnlichem Umfang zu wie im gesamten Freistaat. Danach stieg das Bruttoinlandsprodukt (BIP) in der Grenzregion leicht überdurchschnittlich. Im Jahr 2011 lag das BIP dort um 37,3 Prozent über dem Niveau des Jahres 2000, bayernweit lag das Plus bei 33,2 Prozent. Zudem verringerte sich beim BIP pro Einwohner der Abstand zum bayernweiten Niveau: In den grenznahen Regionen des Freistaats lag es im Jahr 2011 bei 31 855 Euro. Das entspricht 87,7 Prozent des bayernweiten Durchschnitts von 36 317 Euro, so die VBW. Elf Jahre zuvor seien es 82,1 Prozent gewesen.



1800 Mitarbeiter betreuen bei Werner rund 450 Kunden.