



Die Dumpingspirale

Einfach nur Kosten zu kürzen und regelmäßig zu einem billigeren Anbieter zu wechseln ist fatal. Auch wenn das Auslagern von Facility Services und somit der Reinigung klare Vorteile hat, nimmt es dem Unternehmen nicht einfach alle Sorgen ab. Es muss sich um die Vergabe kümmern.



Bis zu 15 Prozent Einsparungen der laufenden Reinigungskosten könnten bei der Umstellung von Eigen- auf Fremdreinigung eingespart werden, versprechen Dienstleister. Für manche Unternehmen noch immer nicht genug: sie versuchen durch kurze Leistungszeiträume mittels Neuausschreibungen – in der Regel zwischen zwei bis drei Jahren – laufend monetäre Einsparungen zu erzielen. Damit werden Reinigungsunternehmen zunehmend gezwungen Kompromisse einzugehen. Faule allerdings.

Blind Sparen macht das Unternehmen kaputt

„Es gibt viele Vorteile durch Outsourcing. Neben der finanziellen Planbarkeit, sind mögliche Ausfallszeiten durch Krankheit

etc. ausgeschlossen und Schadensfälle gehen nicht zu Lasten des Auftraggebers, denn für eventuelle Bearbeitungs- oder Folgeschäden haftet das Reinigungsunternehmen“, weiß Facility Management-Experte Harald Steinberger von immovement.

Steinberger warnt allerdings: „Tatsächliche Kostenvorteile werden nur dann voll ausgeschöpft, wenn im Zuge der Leistungsbestellung umfassende Transparenz im Sinne von klaren und für beide Seiten verständlichen Angebotsgrundlagen – wie Leistungsvertrag und -beschreibung, Servicelevels und Mengenangaben – gegeben sind.“ Als wesentlichen Erfolgsfaktor für die spätere Leistungserbringung ortet Steinberger gezielt geführte Auftragsklärungsgespräche zwischen Besteller und Leistungsanbietern – und zwar

schon im Zuge des Ausschreibungsverfahrens. Im Fokus müsse dabei der Abgleich eines gemeinsamen Verständnisses der sogenannten „Bestpreisfindung“ stehen. Weil: Was ist schon das Beste? Bestpreisfindung bedeutet, dass die vom Besteller definierte und erwartete Qualität bei der Leistungserbringung zu einem wirtschaftlichen und marktüblichen Preis seitens der Reinigungsunternehmen erbracht werden kann.

Die Praxis zeigt, dass zwar die Servicelevels zur Leistungsqualität beschrieben werden, verhandelt wird jedoch fast ausschließlich der Preis – ohne zu berücksichtigen, dass die Qualität zwingend den Hebel zur Preisbildung darstellt. Als Folge entstehen vielfach einseitige Kompromisse, die unweigerlich zu Aufwänden auf beiden Seiten führen.

Punktum: Es ist kurzsichtig, zu glauben, dass man einfach die Reinigungskosten kürzt – und das war's. Wer das tut, kauft am Ende teuer, bekommt eine schlechte Qualität, unzufriedene Mitarbeiter und hat hohen Kommunikationsaufwand.

■■■ HEIMO ROLLETT

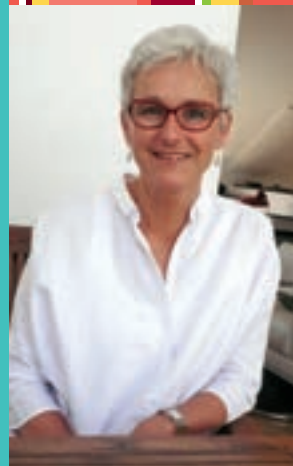


„Durch die Beschäftigung von Reinigungsunternehmen werden wesentliche Optimierungen möglich: finanzielle Planungssicherheit, Vermeiden von Ausfallszeiten und Verhindern von Schadensfällen.“

Harald Steinberger,
Geschäftsführer immovement

JA zu Ihrem Potential
JA zu Ihrer inneren Kraft
JA zu Ihren Visionen

Bringen Sie Ihr Bestes ans Licht.
Werden Sie ein glücklicher Mensch.



**KRAFT
VOLL
LEBEN**

Brigitte Moser
Coaching
0699 -17 65 08 51
brigittemoser.com