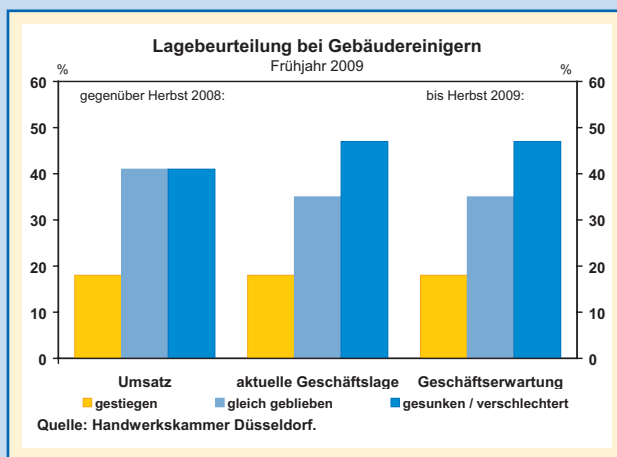


## Gebäudereiniger

### Auf einen Blick



- Die Einschätzung der Branchenkonzunktur hat sich bei den Gebäudereinigern im Gefolge der Finanz- und Wirtschaftskrise deutlich verschlechtert. Da die Konjunktureinflüsse erst mit einer gewissen Verzögerung durchschlagen, ist für 2009 und für 2010 erneut eine Umsatzstagnation zu erwarten.
- Die Absatzpreise der Gebäudereiniger hatten sich bis zum Frühjahr 2008 wieder verschlechtert. 24% der Unternehmen meldeten sinkende und 76% konstante Preise. Damit wird die Ertragslage in den Jahren 2009 und 2010 weiterhin angespannt bleiben.
- Im Facility Management drängen in jüngster Zeit auch Baukonzerne mit eigenen Service-Sparten neben den traditionellen Anbietern in das vergleichsweise profitable und stabile Gebäudemanagementgeschäft.

### Branchen-Rating: Gebäudereiniger

Markt-/Branchenentwicklung:	
Umsatzentwicklung (nominal) 2009 .....	stagniert
Umsatzprognose (nominal) 2010 .....	stagnieren
Konjunkturabhängigkeit .....	verstärkt
Konkurrenzintensität .....	Verdrängungswettbewerb
Wirtschaftliche Verhältnisse:	
Ertragslage 2009 .....	angespannt
Ertragsprognose 2010 .....	angespannt

### Branchenstruktur

Zu den klassischen Leistungen der Gebäudereiniger sind im Laufe der letzten Jahre viele neue Aufgaben und Tätigkeitsbereiche hinzugekommen. Service aus einer Hand ist gefragter denn je, Qualitäts- und Umweltaspekte gewinnen immer mehr an Bedeutung. Mit der Aufnahme in das Entsendegesetz und der Einführung eines Mindestlohns hat das **Gebäudereiniger-Handwerk** einen entscheidenden Schritt zu einheitlichen Wettbewerbsbedingungen getan.

Die Reinigung von Gebäuden, Räumen und Inventar umfasst in dieser Abgrenzung nicht nur die Innenreinigung von Gebäuden und Räumen aller Art sowie die Fensterreinigung, die zum Kerngeschäft des Gebäudereiniger-Handwerks gehören, sondern auch die Reinigung von Öfen, Kesseln, Lüftungsschächten und Lüftungsanlagen, die Reinigung von Industriemaschinen und die Flaschenreinigung. Das Größenspektrum von Gebäudereinigungsunternehmen reicht vom Einmannbetrieb bis zum diversifizierten **Gebäudedienstleister** mit mehreren tausend Mitarbeitern. Unter den zehn größten deutschen Betrieben des Facility Managements hat etwa die Hälfte ihren Ursprung im Gebäudereiniger-Handwerk. Daneben besteht Konkurrenz durch Bauunternehmen, die mit Tochtergesellschaften in den Markt diversifizieren. Strukturell sehr ähnlich ist dieser Branche die Innenreinigung von Verkehrsmitteln, wo neben spezialisierten Anbietern auch Gebäudereinigungsfirmen tätig sind.

Im Jahr 2007 ist der Umsatz der Gebäudereinigungsunternehmen leicht angestiegen: Nach den aktuellsten Daten der Umsatzsteuerstatistik des Statistischen Bundesamtes übertraf er mit 10,8 Mrd. € das Vorjahresergebnis um 2,6% (Abb. 1). Die Zahl der steuerpflichtigen Unternehmen lag nach der Umsatzsteuerstatistik mit 19 582 um 2,4% höher als im Vorjahr. In der traditionell mittelständisch geprägten Branche ist die Konzentration bereits weit fortgeschritten. Im Jahr 2007 gehörten wie auch 2006 nur 1,6% der Unternehmen der obersten Größenklasse mit 5 Mill. € Jahresumsatz und mehr an; auf sie entfällt aber ein immer höherer Anteil (49,1% gegenüber 47,7% in 2006) des Branchenumsatzes, während sich im unteren Umsatzbereich zwischen 17 500 und 500 000 € ein gleichbleibender Umsatzanteil von 16,4% auf nunmehr 85,3% der Unternehmen verteilt, nach 84,8% in 2006. In der mittleren Größenklasse zwischen 500 000 und 5 Mill. € Jahresumsatz befinden sich 13,1% der Unternehmen mit 34,5% Umsatzanteil (Tab. 1).

Tabelle 1

**Reinigung von Gebäuden, Räumen und Inventar:  
Größenstruktur der Unternehmen 2007**

Größenklasse (Jahresumsatz von ... bis unter ... €)	Unternehmen		Umsatz <sup>a)</sup>	
	Anzahl	Anteil in %	in Mill. €	Anteil in %
über 17 500 – 50 000	6 886	35,2	216,3	2,0
50 000 – 100 000	4 116	21,0	291,3	2,7
100 000 – 250 000	3 838	19,6	608,8	5,7
250 000 – 500 000	1 855	9,5	651,2	6,0
500 000 – 1 Mill.	1 203	6,1	840,2	7,8
1 Mill. – 2 Mill.	774	4,0	1 083,4	10,1
2 Mill. – 5 Mill.	592	3,0	1 788,9	16,6
5 Mill. und mehr.	318	1,6	5 286,2	49,1
<b>Insgesamt</b>	<b>19 582</b>	<b>100</b>	<b>10 766,3</b>	<b>100</b>

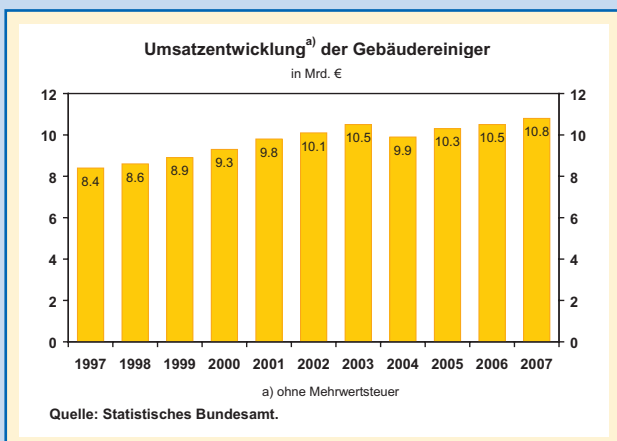
<sup>a)</sup> Ohne Mehrwertsteuer.

Quelle: Statistisches Bundesamt, Umsatzsteuerstatistik.

## Konjunkturelle Perspektiven

Die Einschätzung der Branchenkonjunktur hat sich bei den Gebäudereinigern im Gefolge der **Finanz- und Wirtschaftskrise** deutlich verschlechtert. Die Branche unterliegt spürbaren Konjunktureinflüssen, die aber erst mit einer gewissen Verzögerung durchschlagen. Zwar gibt es stabilisierende Elemente, wie z.B. das Segment Krankenhausreinigung, da sich hier wegen der hohen Hygieneanforderungen die Servicefrequenz nur bedingt reduzieren lässt; bei anderen Nachfragergruppen können jedoch wegen Kurzarbeit die Reinigungsintervalle verlängert werden, was zu einem rückläufigen Auftragsvolumen führen wird. Zudem sind die Leistungsbereiche Reinigung und Versorgung von den potenziellen Kunden bereits zu über 90% ausgelagert worden, wodurch das Marktwachstum deutlich eingeschränkt worden ist. Im übergeordneten Wirtschaftszweig "Reinigung von Gebäuden, Inventar und Verkehrsmitteln" erreichte der Umsatzindex des Statistischen Bundesamtes (2006 = 100) zuletzt nicht mehr das saisonübliche Maß. Mit einem Wert von 109 im zweiten Quartal 2009 lag er deutlich unter den entsprechenden Werten der beiden Vorjahre. Der Wert im ersten Quartal 2009 lag bei 106 und damit auf dem Niveau des entsprechenden Quartals im Jahr 2007 (Abb. 2). Auch die Ergebnisse der Frühjahrsbefragung 2009 der Handwerkskammer Düsseldorf haben sich gegenüber denen der Herbstbefragung 2008 deutlich verschlechtert. Nur noch 18% der befragten Gebäudereinigungsunternehmen

Abbildung 1



schätzten ihre Geschäftslage besser ein als im Herbst 2008, 35% bezeichneten sie als gleichbleibend, und 47% meldeten eine Verschlechterung. Der Umsatz war nur noch bei 18% der Unternehmen gestiegen, bei jeweils 41% war er gleich geblieben bzw. rückläufig. Gleichzeitig fielen auch die Geschäftserwartungen bis zum Herbst 2009 pessimistischer aus als noch die für das vorangegangene Halbjahr: Hier erwarteten nur 18% der Befragten eine Verbesserung, 35% Konstanz, aber 47% eine Verschlechterung (Abbildung auf S. 1). Die Auftragslage hatte sich bei 18% der Unternehmen verbessert, bei 35% verschlechtert, und bei weiteren 47% war sie gleich geblieben. Für den zukünftigen Auftragseingang erwarteten ebenfalls nur 18% der Befragten eine Verbesserung, 29% eine unveränderte Situation, aber 53% der Interviewten rechneten mit rückläufigen Bestellungen. Gleichzeitig brach die Investitionstätigkeit fast völlig ein: Gegenüber dem Herbst 2008 waren die Investitionen bei nur 7% der Umfrageteilnehmer gestiegen, bei 13% gleich geblieben und bei 80% zurückgegangen. Für die nahe Zukunft planen nur 6% der Befragten höhere Investitionen, bei 50% werden sie konstant bleiben und bei 44% sinken (Abbildung auf S. 4). Für das Gebäudereiniger-Handwerk zeichnet sich damit für 2009 und 2010 bestenfalls eine gleichbleibende Umsatzentwicklung ab.

Auch im **Gebäudemanagement** hat sich die Stimmung erheblich verschlechtert. Die 25 führenden Facility-Management-Unternehmen erwarten für 2009 nur noch ein leichtes Umsatzwachstum von 3,5%, nachdem sie in 2008 noch einen Zuwachs von 12,5% gegenüber dem Vorjahr verzeichnen konnten. Der aus der Finanzkrise resultierende Druck zur Kostensenkung wird von den Auftraggebern an die Gebäudedienstleister weitergegeben. Mit der ansteigenden Zahl von Insolvenzen gehen den Gebäudedienstleistern viele Kunden verloren. Gleichzeitig hoffen die Facility-Management-Unternehmen, dass im Gefolge der Krise bei anderen Firmen die nicht zum Kerngeschäft gehörenden Aufgaben wie Gebäudeservice ausgelagert werden, um Kosten zu senken.

## Betriebswirtschaftliche Verfassung

Der von der Morawietz GmbH und der GABO mbh durchgeführte Betriebsvergleich von 62 Gebäudereinigungsunternehmen mit einem Gesamtumsatz von 465 Mill. € bietet die aktuellsten verfügbaren Informationen über die Kostenstruktur in der Branche. Danach erzielten im Jahr 2008 die kleineren Betriebe in der Größenklasse mit weniger als 2,5 Mill. € Jahresumsatz ein betriebswirt-

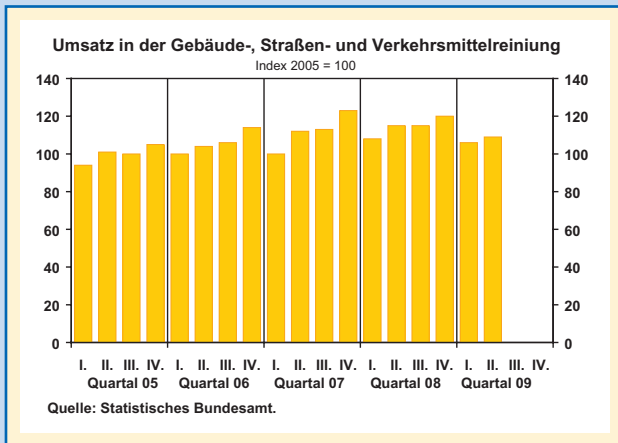
Tabelle 2

**Kostenstruktur im Gebäudereiniger-Handwerk 2008**  
in % vom Umsatz

Jahresumsatz-Größenklasse	< 2,5 Mill. €	2,5–5 Mill. €	5–12,5 Mill. €	> 12,5 Mill. €
Betriebsergebnis	3,4	3,3	2,5	2,5
Kalkulat. Abschreibungen u. Zinsen	1,9	2,6	1,8	2,0
Lohnkosten	61,4	61,2	64,5	63,1
Subunternehmer Fremd- leistungen	4,3	5,9	6,3	7,1
Gehaltskosten/Geschäfts- führergehälter/kalkulat.	14,8	13,2	12,2	12,3
Unternehmerlohn	14,6	15,1	13,3	13,7
Sachkosten, darunter:				
Materialkosten	2,1	2,5	2,6	2,9
Kfz-Kosten	4,0	4,0	2,9	3,2

Quelle: Morawietz GmbH, GABO mbh 2009.

Abbildung 2



schaftliches Ergebnis von 3,4%, in der Größenklasse zwischen 2,5 und 5 Mill. € lag es bei 3,3% und in den beiden oberen Größenklassen der Betriebe mit einem Jahresumsatz zwischen 5 und 12,5 Mill. € bzw. von mehr als 12,5 Mill. € bei jeweils 2,5% (Tab. 2).

Der Anteil der **Lohnkosten** am Umsatz war in der zweithöchsten Größenklasse mit 64,5% am höchsten, in der obersten Größenklasse betrug er 63,1%. In der niedrigsten Größenklasse lag der Anteil der Lohnkosten bei 61,4% und in der zweitniedrigsten bei 61,2%. Unsicherheiten über die zukünftige Entwicklung ergeben sich aus dem Scheitern der Tarifverhandlungen, das die IG Bauen-Agrar-Umwelt Anfang August einseitig erklärt hat. Während die Gewerkschaft eine Lohnsteigerung von 8,7% für zwölf Monate gefordert hatte, belief sich das im Zuge der Verhandlungen mehrfach verbesserte Angebot der Arbeitgeber auf 3,0% Lohnsteigerung in Westdeutschland und 3,6% in Ostdeutschland für 21 Monate.

Der Anteil der **Gehaltskosten**, inklusive Geschäftsführergehälter und kalkulatorischer Unternehmerlohn, sinkt mit der Unternehmensgröße und bewegt sich zwischen fast 15% (bei kleineren inhabergeführten Betrieben) und reichlich 12%.

Einen ebenfalls nicht unerheblichen Kostenfaktor stellen die **Aufwendungen für Subunternehmer, Fremdleistungen und Personalbeförderung** dar, weil in vielen Fällen statt eigener Mitarbeiter Fremdfirmen mit der Auftragsdurchführung betraut werden. Dieser Kostenblock bewegt sich zwischen 4,3% in der untersten Größenklasse und 7,1% in der obersten. Die **Sachkostenanteile** fallen dagegen in den beiden oberen Größenklassen mit 13,3% bzw. 13,7% niedriger aus als in der untersten Größenklasse mit 14,6% oder der zweitniedrigsten Klasse mit 15,1%. Hier sind vor allem die Materialkosten und die Kfz-Kosten relevant. Die Erstgenannten liegen in den verschiedenen Größenklassen nur geringfügig auseinander (zwischen 2,1 und 2,9%). Die Kfz-Kosten fallen dagegen in den beiden unteren Größenklassen mit jeweils 4,0% etwas stärker ins Gewicht als in den oberen Größenklassen mit 2,9 und 3,2% Umsatzanteil. Die kalkulatorischen Abschreibungen und Zinsen waren in der zweiten Größenklasse mit 2,6% vom Umsatz am höchsten, gefolgt von der obersten Größenklasse mit 2,0%, der untersten mit 1,9% und der dritthöchsten mit 1,8%.

Nachdem sich der vom Statistischen Bundesamt ermittelte Index der Erzeugerpreise für die Reinigung von Gebäuden, Räumen und Inventar in den beiden ersten Quartalen 2008 deutlich nach

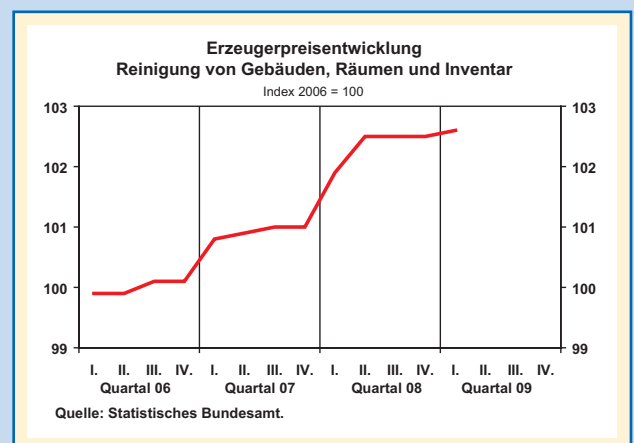
oben bewegt hatte, verharrte er danach bei dem zuletzt erreichten Wert und stieg bis zum ersten Quartal 2009 nur noch geringfügig an (Abb. 3). Nach der Umfrage der Handwerkskammer Düsseldorf haben sich die **Absatzpreise** der Gebäudereiniger bis zum Frühjahr 2009 weiterhin verschlechtert: 24% der Unternehmen meldeten sinkende Preise, 76% konstante Preise, aber kein Unternehmen meldete Preissteigerungen. Bis zum Herbst 2009 erwarteten nur 12% der Befragten in der Branche steigende Preise, 63% konstante Preise und 25% Preissenkungen (Abbildungen auf S. 4). Damit wird die **Ertragslage** in den Jahren 2009 und 2010 weiterhin angespannt bleiben.

Auch im **Facility Management** nimmt der Druck auf Preise und Renditen wegen des verschärften Wettbewerbs zu. Die durchschnittliche Umsatzrendite vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen liegt im Facility Management nach Einschätzung von Branchenkennern zwischen 2,5 und 5,0%.

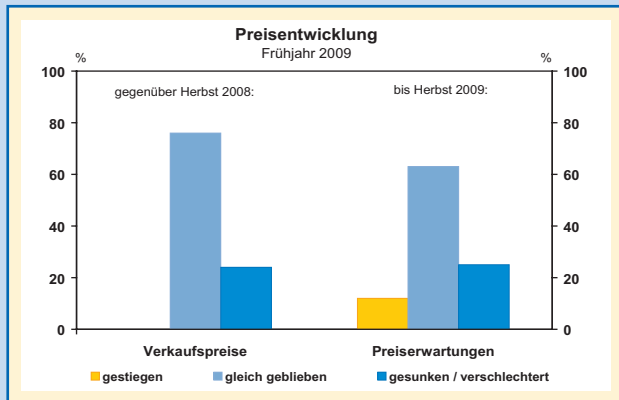
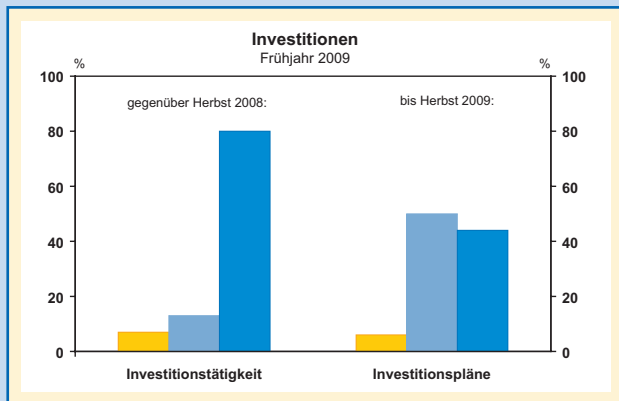
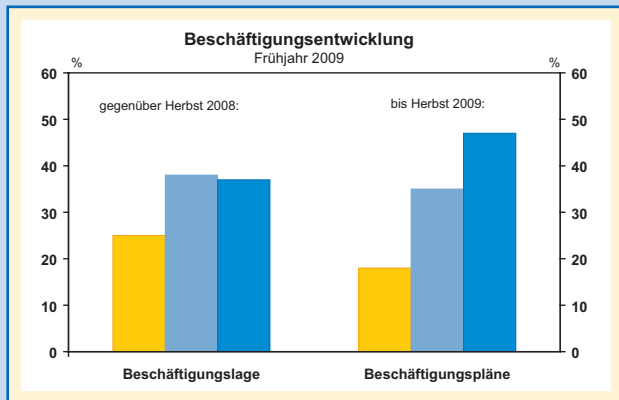
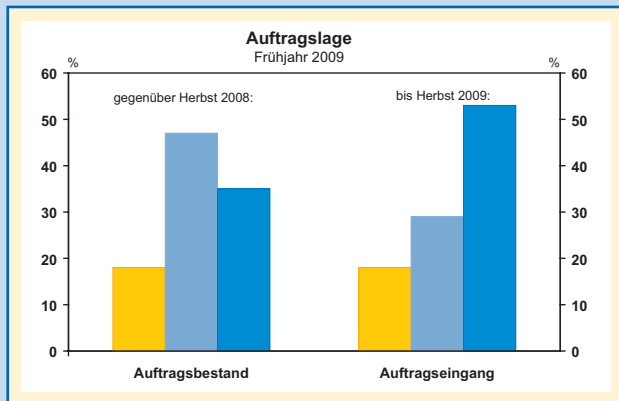
### Wettbewerbsposition und Unternehmenspolitik

Der Gesamtmarkt für **Facility Management** hatte in Deutschland 2008 ein Volumen von 56 Mrd. €, wovon fast 20% allein auf die 25 größten Unternehmen entfallen. In jüngster Zeit drängen auch Baukonzerne mit eigenen Service-Sparten neben den traditionellen Anbietern in das vergleichsweise profitable und stabile Gebäudemanagementgeschäft. An der Spitze der Inlandsumsatz-Rangliste der deutschen Facility-Management-Unternehmen liegen erstmals Service-Töchter großer Bauunternehmen. Neuer Wettbewerb entsteht außerdem durch Spezialanbieter, die ihr Service-Portfolio systematisch ausdehnen, wie Catering- und Sicherheitsunternehmen. Mit dem krisenbedingten Kostendruck könnte ein Konsolidierungsprozess in Gang gebracht werden, der bis zum Jahresende spürbar sein wird. Nur große Komplett-Anbieter und Dienstleister mit speziellem Know-how können gestärkt in die Preisverhandlungen gehen und werden diese Entwicklung überstehen. Neben dem Trend zu Komplettleistungen im Facility Management wachsen die Anforderungen an die geographische Aufstellung der Anbieter, denn vor allem große Kunden bündeln ihre Aufträge bundesweit und wollen nur einen Ansprechpartner. Bei immer mehr Kunden gibt es auch europaweite Ausschreibungen. Die seit der Liberalisierung der Zulassungsbestimmungen für das Gebäudereiniger-Handwerk aus dem Boden schießenden Einmannfirmen übernehmen

Abbildung 3



## Gebäudereiniger



Quelle: Handwerkskammer Düsseldorf.

dagegen als Selbständige ohne Tarifbindung Kleinaufträge wie z.B. die Treppenhausreinigung in Wohn- oder kleineren Geschäftsgebäuden und werden daher zur Bedrohung für bestehende Kleinstbetriebe, weil sie deren Preise um 20 bis 30% unterbieten können. Nachdem der Meisterzwang für das Gebäudereiniger-Handwerk weggefallen ist, gibt es grundsätzlich keine gesetzlichen **Markteintrittsbarrieren** mehr. Faktische Hürden stellen allenfalls die Qualitätsanforderungen der Kunden dar. Die Möglichkeiten der Produktdifferenzierung sind in der Gebäudereinigung aber gering. Die Leistungen sind in der Regel klar spezifizierbar und damit leicht mess- und vergleichbar.

Daneben stellt die **Schwarzarbeit** ein gravierendes Problem dar. Mit einem Bündnis zur Bekämpfung der Schwarzarbeit – zwischen dem Bundesfinanzministerium, der Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt und dem Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks – sollen daher Maßnahmen zur Bekämpfung der Schwarzarbeit in der Branche eingeleitet werden. Schwarzarbeit soll nicht toleriert werden, die Einhaltung der Mindestlohn-Regelung wird unterstützt, und es wird aktiv gegen illegale Beschäftigung vorgegangen. Darauf zielt in besonderem Maß der im Bündnis vereinbarte konsequente Gesetzesvollzug gegenüber Arbeitgebern und Arbeitnehmern, aber auch gegenüber Auftraggebern von Schwarzarbeit. Insbesondere im Bereich der Reinigung von Privathaushalten ist trotz vieler Privilegien zu deren Legalisierung weiterhin Schwarzarbeit in großem Umfang festzustellen. Die Maßnahmen des Bündnisses müssen deshalb auch dem Ziel dienen, diese Form der Schwarzarbeit nicht länger lediglich als Kavaliersdelikt wahrzunehmen, sondern für ordnungsgemäße Beschäftigung zu sorgen.

Die öffentliche **Auftragsvergabe** für Gebäudedienstleister erfolgt zunehmend auf elektronischem Wege. Die elektronische Abwicklung von Ausschreibungen sowie Angebotserstellung und -abgabe gibt es bereits seit 2003. Seit 2006 können die Vergabestellen entscheiden, ab wann die elektronische Vergabe bindend vorgeschrieben wird. So nutzt die Bundesagentur für Arbeit bereits seit Oktober 2007 die Vergabepattform des Bundes, um Ausschreibungen im Internet zu veröffentlichen und elektronisch abzuwickeln. Zum Jahresende 2010 ist es mit der Erstellung von Angeboten auf Papier bei den Ausschreibungen des Bundes endgültig zu Ende. Die Beteiligung am elektronischen Ausschreibungsverfahren setzt voraus, dass auf dem PC des Gebäudedienstleisters die erforderlichen Softwarekomponenten installiert sind. Diese stehen auf dem Informationsserver [www.vergabe-online.info](http://www.vergabe-online.info) zum Download bereit. Wer sich an der elektronischen Ausschreibung beteiligen will, benötigt eine elektronische Signatur, die eine eindeutige Identifikation des Bieters ermöglicht. Eine Liste der unterstützten digitalen Signaturen kann unter [www.evergabe-online.info/signaturen](http://www.evergabe-online.info/signaturen) abgerufen werden. Nicht unterschätzt werden sollte der Zeitaufwand, der für Neueinsteiger zu erwarten ist, bis die Arbeit mit der elektronischen Angebotserstellung reibungslos funktioniert. Die Vorbereitungen sollten daher rechtzeitig vor dem Ablauf der entsprechenden Angebotsfrist beginnen, also nicht erst ein paar Tage vorher. Empfehlenswert ist der Besuch von Informationsveranstaltungen, die das Beschaffungsamt in Bonn und Berlin durchführt. Wa.

WZ 2008: 81.21.0 / 81.22.9 / Teile von 81.29.9 – 2003: 74.70.1