



»Es zählt nur der Preis«

Im Interview mit dem Bau & Immobilien Report spricht Peter Edelmayer, Geschäftsführer von Dussmann Service, über sichtbaren Mehrwert für die Kunden, erklärt, welche Unternehmen er gerne kaufen würde und kritisiert das im öffentlichen Bereich immer noch vorherrschende Billigstbieterprinzip.

Von Bernd Affenzeller

Report: Lange Zeit wurde der Wettbewerb am FM-Markt rein über den Preis geführt. Dann folgte der großen Katzenjammer, weil die Qualität der Dienstleistung zu wünschen übrig ließ. Sind die Auftraggeber heute bereit, für Qualität einen entsprechenden Preis zu zahlen?

Peter Edelmayer: Das ist leider nur bedingt der Fall. Es gibt in Österreich alleine im Reinigungsbereich rund 8.000 Unternehmen. Speziell die öffentliche Hand vergibt nach dem Billigstbieterprinzip. Und bei so vielen Anbietern ist fast immer einer dabei, der unter die Gestehungskosten geht. Das ist natürlich fatal und schadet der gesamten Branche. Denn entweder arbeiten diese Unternehmen nicht legal oder sie hintergehen den Kunden.

Report: Inwieweit unterscheiden sich private Auftraggeber von der öffentlichen Hand?

Edelmayer: Die Privaten haben ein deutlich höheres Qualitätsbewusstsein. Sie sind zwar auch preissensibel, wissen aber, dass Qualität auch ihren Preis hat. Private Unternehmen schreiben deutlich seltener nach dem Billigstbieterprinzip aus. Die professionellen Einkäufer prüfen die Angebote auch auf Plausibilität. Unsere Branche ist ja nicht kompliziert. Es gibt einen Kollektivvertrag und fixe Lohnnebenkosten. Wenn dann plötzlich Preisdifferenzen von 30 Prozent und mehr auftreten, kann etwas nicht stimmen. Aber viele Kunden, vor allem im öffentlichen Bereich, wollen das nicht sehen. Da zählt derzeit nur der Preis.

»Ausschreibungen nach dem Bestbieterprinzip sind sehr komplex mit jeder Menge Qualitätskontrollen, aber für unsere Branche eröffnet sich damit die Chance, dass Leistung auch entsprechend honoriert wird«, sagt Dussmann-Geschäftsführer Peter Edelmayer.

Report: Von einer Vorreiterrolle der öffentlichen Hand kann also keine Rede sein?

Edelmayer: Leider nein. Obwohl ich optimistisch bin, dass auch hier bald ein Umdenken stattfinden wird. Wir sehen, dass es doch immer mehr öffentliche Stellen gibt, die über die Bundesbeschaffungsagentur ausschreiben. Und die folgen dem Bestbieterprinzip. Das sind sehr komplexe Ausschreibungen mit jeder Menge Qualitätskontrollen, aber für unsere Branche eröffnet sich damit die Chance, dass Leistung auch entsprechend honoriert wird.

Report: Ihre Strategie lautet »Qualität vor Preis«. Wie wollen Sie Auftraggeber dazu bringen, nicht nur auf die Zahl unter dem Strich zu schauen?

Edelmayer: Wir müssen für den Kunden einen sichtbaren Mehrwert schaffen. Wenn uns das gelingt, verlassen wir auch die reine Preisebene. Wir sehen das sehr gut im Bereich der Verpflegung. Dussmann bietet den Kunden auch die Küchenplanung und -finanzierung an. Damit reduzieren sich der Aufwand und das Risiko für den Auftraggeber enorm. Das ist ein Mehrwert, den wir bei einigen Kunden aus dem Produktionsbereich bereits mit großem Erfolg umgesetzt haben.

Report: Sehen Sie eine Tendenz dahingehend, alle FM-Dienstleistungen im Sinne eines One-Stop-Shops an einen Anbieter zu vergeben?

Edelmayer: Es gibt da ganz unterschiedliche Philosophien. So bevorzugen in der Regel internationale Kunden auch internationale Dienstleister. Da wird dann gleich im Paket für ganz Europa ausgeschrieben. Deshalb unterhält Dussmann in Berlin eine eigene Abteilung, die sich ausschließlich um internationale Ausschreibungen kümmert. Andere Unternehmen legen darauf Wert, nur einen einzigen Ansprechpartner für ihre FM-Agenden zu haben und vergeben deshalb alle Dienstleistungen an einen Anbieter.

Andere wiederum wollen genau diese Abhängigkeit von einem Anbieter verhindern und beauftragen verschiedene Dienstleister. Da gibt es keine Trends oder Tendenzen, das ist eine Frage der Unternehmensphilosophie.

Report: 2012 stand das eine oder andere FM-Unternehmen zum Verkauf. Ist Dussmann an Zukäufen interessiert?

Edelmayer: Wir wachsen in erster Linie organisch. Aber damit sind natürlich keine großen Sprünge möglich. Wenn ein seriöses Unternehmen am Markt ist, habe ich prinzipiell Interesse. Großes Interesse hätte ich an einem Technikunternehmen, denn das ist derzeit unsere kleinste Abteilung. Auch ein Verpflegungsunternehmen in Westösterreich hätte seinen Reiz.

Report: Mit der First Facility stand ein seriöses Unternehmen zum Verkauf. Warum haben Sie nicht zugeschlagen?

Edelmayer: Als ich die Ausschreibungs-

unterlagen gesehen habe, war schnell klar, dass das nichts für mich ist. Es hat mir einfach nicht gefallen, was da gestanden ist. Aber bitte um Verständnis, dass ich nicht weiter ins Detail gehen möchte.

Report: Was erwarten Sie von 2013?

Edelmayer: Ich denke, dass das Ausschreibungsvolumen weiter auf einem hohen Niveau bleiben wird. Und ich hoffe, dass immer weniger Unternehmen bei den ruinösen Preisschlachten mitmachen. Ich hoffe, dass sich das Bestbieterprinzip in allen Bereichen gegenüber dem Billigstbieterprinzip durchsetzt. Ein zentrales Thema unserer Branche wird bleiben, geeignetes Personal zu finden und zu halten. Vor allem im Bereich der Objekt- und Abteilungsleiter ist das Angebot sehr dünn. Es gibt nur zwei Möglichkeiten, das richtige Personal zu finden: abwerben oder ausbilden. Deshalb wird Dussmann verstärkt in die Ausbildung investieren. Und natürlich



ÜBER DUSSMANN

➤ Die P. Dussmann GmbH Österreich

ist ein Unternehmen der Dussmann Gruppe, die 1963 gegründet wurde. Sie beschäftigt rund 58.000 Mitarbeitern in 21 Ländern und ist einer der weltweit größten privaten Multidienstleister. Der größte Geschäftsbereich Dussmann Service bietet alle Dienstleistungen rund um das Gebäude aus einer Hand an: Gebäudereinigung, Gebäudetechnik, Catering, Sicherheits- und Empfangsdienste, Kaufmännisches Management sowie Energiemanagement. Der zweitgrößte Geschäftsbereich Kursana sorgt für Betreuung und Pflege von insgesamt 13.600 Senioren. Die Dussmann Gruppe erzielte 2011 einen Gesamtumsatz von 1,66 Milliarden Euro. Dussmann Service Österreich erwirtschaftete 2011 mit 7.200 Mitarbeitern einen Umsatz von 152 Mio. Euro.

wollen wir 2013 weiter konsequent auf die Qualitätsschiene setzen.

Einladung zur Podiumsdiskussion

»Urban Mining«

Die Rohstofflager der Zukunft

Begrüßung: Christoph Scharff, Vorstand ARA

Das Podium:



■ **Günter Gretzmacher, Baustoff Recycling Verband**

»Die Häuser von gestern sind die Rohstoffe von heute. Werden die Häuser von heute das Deponiematerial für morgen?«



■ **Gerhard Koch, Wienerberger**

»Ressourceneffizienz ist das neue CO₂ – den Verbrauch an natürlichen Rohstoffen zu reduzieren und diese weitgehend durch Recyclingmaterialien zu ersetzen, ist eine der großen Herausforderungen der Zukunft.«



■ **Robert Holnsteiner, Wirtschaftsministerium**

»Die Schätze in der Stadt tragen zur Rohstoffversorgung der Zukunft bei.«



■ **Helmut Rechberger, TU Wien**

»Urban Mining ist der nächste, notwendige Schritt zur umfassenden Recyclingwirtschaft.«

... und andere

■ **Moderation: Martin Szelgrad, Report Verlag**

Teil 1*: **Schwerpunkt »Baustoffe + Metalle«**

Wann: 21. März 2013
14:30 Uhr bis 16 Uhr

Einlass: 14 Uhr

im Anschluss Buffet & Networking

Wo: Gironcoli Kristall, Strabag-Haus
Donau City Straße 9
1220 Wien

Gratis Parkmöglichkeit in der Strabag-Tiefgarage

Anmeldung unter office@report.at

(Betreff: Urban Mining) oder unter 01/902 99

* **Teil 2:** **Schwerpunkt »Konsumgüter«**
(Juni 2013)

* **Teil 3:** **Schwerpunkt »Rechtliche Rahmenbedingungen und Umsetzung«** (September 2013)

Eine Veranstaltung des Report Verlags in Kooperation mit der Altstoff Recycling Austria AG

Report Verlag
Magazine | Bücher | Publishing | New Media

ARA
20 Jahre Altstoff Recycling Austria