



Pressemitteilung

4.079 Anschläge

Tipps zur Auswahl eines Fachbetriebes zur Bauendreinigung

Der Preis ist nicht immer heiß

Ein Neubau ist eine Investition von bleibendem Wert. Viel Zeit wurde in die Planungs- und Bauphase investiert. Zur Neueröffnung müssen alle Spuren beseitigt werden: Müll muss entsorgt, Böden, Decken, Wände, Türen, Fenster, Einbauten, Lichtschalter und vieles mehr muss von Staub und Bauverschmutzung befreit werden. Je nach Material und Art der Verschmutzung müssen hier verschiedene Reinigungsmaßnahmen ergriffen werden. Nur ein in der Bauendreinigung erfahrener Dienstleister hat das notwendige Fachwissen, um den Wert des Gebäudes zu schützen.

In der Regel wählt nicht der Bauherr, sondern der Architekt als Generalunternehmer einen passenden Gebäudereiniger aus. Wer dabei nur auf die Zahl unter dem Strich schaut, erhält oft nicht die Leistung, die er dafür erwartet und läuft Gefahr, dass durch unprofessionelle Reinigung Schäden in sechsstelligen Euro-Beträgen entstehen.

Die Helmut Schoch GmbH, ein Gebäudereinigungsbetrieb aus Rastatt mit rund 350 Mitarbeitern und über 25 Jahren Erfahrung, gibt Architekten und Bauherren gerne Anregungen zum objektiven Vergleich des Meisterbetriebes mit seinen Mitbewerbern.

Aspekte zum Vergleich von Reinigungs-Dienstleistern:

1. Qualitätsgarantie

- Seit wie vielen Jahren ist der Reinigungsbetrieb am Markt tätig? (Neueinsteiger oder alter Hase?)
- Ist der Chef selbst ausgebildeter Gebäudereinigungsmeister, der die Anforderungen kennt? Oder ausschließlich Kaufmann?
- Ist das Unternehmen Mitglied der Gebäudereiniger-Innung?
- Ist es Mitglied im Qualitätsverbund Gebäudedienste?
- Wird die Qualität der Leistung garantiert?



Mitarbeiter

- Sind die Mitarbeiter gut geschult und für diese Tätigkeit ausgebildet?
- Werden sie nach Tarif entlohnt?
- Sind sie angemeldet und damit sozialversichert? (Falls nicht, droht die Schließung der Baustelle!)
- Gibt es einen Projektleiter seitens des Gebäudereinigungsbetriebs, der für Sie der zentrale Ansprechpartner ist und vor Ort alle Fäden in der Hand hält? Oder müssen Sie sich mit mehreren Personen oder sogar nur mit der Verwaltung auseinandersetzen?

Ausschreibung

- Achten Sie auf eine vergleichbare Ausschreibung ohne unklare Pauschalanfragen. (Wenn zum Beispiel die Müllentsorgung nur pauschal angefragt wird, lässt dies zu viel Spielraum für ein realitätsnahes Angebot)
- Terminieren Sie die Vorhandwerker exakt. (Der Reinigungsbetrieb ist der letzte in der Kette. Wenn z.B. der Maler zum Reinigungstermin noch nicht fertig ist, hat dies unnötige Zusatzkosten zur Folge.)
- Unterteilen Sie die Reinigungsphasen in Bauabschnitte und fordern Sie vom Reinigungsbetrieb entsprechende Abnahmeprotokolle. (Zusatzreinigungen, die durch Terminverletzungen vorangegangener Handwerker entstehen, können diesen damit rückbelastet werden.)

Angebot

- Erhalten Sie eine detaillierte Auflistung der Einzelleistungen? Oder nur ein unklares Pauschalangebot?
- Wird im Angebot bereits Leistungszeitpunkt und -dauer genannt? Oder wird dies umgangen?

Referenzen

- Hat der Anbieter Referenzen aus dem Bereich der Bauendreinigung vorzuweisen?
- Hat er sonstige anspruchsvolle Referenzen?
- Erhalten Sie (auf Nachfrage) bereitwillig genügend Referenzen genannt, die Sie befragen können?

Dass diese „Soft-Faktoren“ sich immer wieder erfolgreich gegenüber den harten Fakten des Angebotspreises durchsetzen, zeigt die langjährige Erfahrung von Uwe Schoch, Inhaber des Gebäudereinigungsbetriebes Helmut Schoch GmbH. Während die Branche stöhnt, ist der



Helmut
SCHOCH GmbH
Gebäudereinigung *plus...*

Meisterbetrieb seit 25 Jahren im Aufwind. Seine Kunden belohnen diesen hohen Qualitätsanspruch mit langjähriger Treue. Wenn sich doch einmal ein Kunde für einen billigeren Mitbewerber entscheidet, lässt dies Uwe Schoch nicht kalt. Aber er hat gelernt, die Zeit für sich spielen zu lassen. Hat doch die Vergangenheit gezeigt, dass Kunden nach schlechten Erfahrungen mit Billiganbietern auch gerne wieder zurückkehren.

Dass Qualität sich auszahlt, beweisen die wachsenden Umsätze des Reinigungsbetriebes. Auch in diesem Jahr steuert das Unternehmen, wie bereits im Jahr zuvor, einem weiteren Umsatzplus entgegen.

Wir freuen uns über eine Veröffentlichung.
Bitte senden Sie nach Erscheinen ein Belegexemplar an:
why not, die agentur für marketing, werbung, pressearbeit
Karen Dörflinger, Liststraße 18, 76185 Karlsruhe. Vielen Dank.