

# Eigenreinigung

## So gelingt Ihnen die Umstellung von Fremd- auf Eigenreinigung

S 1

**Andreas Carl**  
Gebäudereinigermeister,  
unabhängiger Berater für Reinigung und Hauswirtschaft, Beratung und Planung der Umstellung oder Reorganisation von Eigenreinigung, [Nürnberg](http://www.carlweb.de)  
[www.carlweb.de](http://www.carlweb.de)



---

### Der Beitrag in Kürze

Die Fremdvergabe von Reinigungsleistungen wird immer teurer, wobei die Qualität zunehmend zu wünschen übrig lässt. Eine gute Alternative ist die Eigenreinigung, sie kann Ihnen Kostenvorteile bringen. Doch es gibt auch Gefahren, welche als „Eigenreinigungssyndrom“ bezeichnet werden. Der Beitrag zeigt Ihnen, wie die Eigenreinigung zum konkurrenzlosen Erfolg wird.

---

Gliederung	Seite
<b>1. XXXX</b>	<b>2</b>
<b>2. Kalkulation</b>	<b>3</b>
2.1 Flächenverzeichnis	3
2.2 Leistungszahlen	4
2.3 Kalkulationswege	6
2.4 Controlling	8
<b>3. Organisation</b>	<b>9</b>
<b>4. Nachtrag</b>	<b>9</b>

## 1. XXXX

Noch vor einigen Jahren galt die pauschale Aussage: „Die Fremdvergabe ist wirtschaftlicher als die Eigenreinigung“. Noch heute sind der Bundesrechnungshof und einige Unternehmensberater dieser Meinung, während Experten anderer Auffassung sind. Woher kommt dieser Widerspruch und welche Aussage ist richtig?

Als der Boom der Fremdreinigung begann, war die Produktivität der Eigenreinigung in der Regel wesentlich geringer als bei der Fremdreinigung. Der Lohnkostenunterschied war groß und die Umsatzsteuer lag bei 14 %.

### ! Merke

Die Umsatzsteuer ist bei Auftraggebern ohne Umsatzsteuerabzugsberechtigung ein großer Kostenfaktor.

So wird schnell klar, dass die Eigenreinigung mit einer höheren Produktivität und niedrigeren Lohnkosten einhergeht und wesentlich billiger ist als die Fremdreinigung. Diesen Umstand konnten der zusätzliche Deckungsbeitrag der Reinigungsfirmen und die Umsatzsteuer auch nicht verbessern. Zusätzlich war bei vielen Auftraggebern eine Leistungsabgrenzung das Ziel, was sich in der Produktivität deutlich zeigt.

### ! Merke

Nach den wesentlichen Steigerungen der Umsatzsteuer auf inzwischen 19 % entstanden zahlreiche Servicegesellschaften mit dem Ziel, die Umsatzsteuer zu sparen und dabei die Produktivität hoch, sowie die Lohnkosten niedrig zu halten.

Beim Lohn hat sich inzwischen einiges geändert. Der Lohnunterschied zwischen dem Gebäudereiniger (mit Entsendegesetz) und dem AVR oder TVöD ist viel kleiner geworden. Nun bleiben nur noch die Produktivität und die Leistungsabgrenzung.

## 2. Kalkulation

### 2.1 Flächenverzeichnis

Die wichtigste Basis für die Kalkulation ist ein Flächenverzeichnis. Im Flächenverzeichnis müssen Sie die einzelnen Räume in Raumgruppen unterteilen. Hierfür gibt es keine einheitliche Regelung, Sie können die **Raumgruppen** frei wählen. Verwenden Sie dafür am besten Buchstaben:

- Raumgruppe A: Zimmer
- Raumgruppe B: Bad
- Raumgruppe C: Flur
- Raumgruppe D: Treppe

Um Fehler in der Kalkulation zu vermeiden, müssen die Raumgruppen gründlich erstellt und zugeordnet werden. Dabei können Sie Vorlagen von der Gebäudereingeringung oder Güteschutzgemeinschaft verwenden.

#### Raumgruppenverzeichnis

RKL	Bezeichnung	Vollr./Werkf.	Sicht./Werkf.	Vollr./S.u.F.	Sicht./S.u.F.
A	Patientenzimmer	5	1		1
B	Bad	6		1	
C	Flur	5	1		1
D	Treppe	1			

Aber Vorsicht, in den beiden Vorlagen sind Fehler. Beachten Sie, dass die Räume in gleichen Raumgruppen einen ähnlichen bis gleichen Leistungsumfang aufweisen müssen, da das Leistungsverzeichnis (LV) pro Raumgruppe erstellt wird. Zusätzlich muss der Reinigungsaufwand ähnlich bis gleich sein, da später die Leistungszahlen (LZ) in m<sup>2</sup>/h den Raumgruppen zugeordnet werden. Daraus ist zu erkennen, wie wichtig die Zuordnung der Leistungszahlen ist. Sollten Sie Vorlagen verwenden, prüfen Sie bitte sehr kritisch die Zuordnung der beschriebenen Kriterien.

#### Beispiel

*Beim Vergabehandbuch der Güteschutzgemeinschaft sind, zur Veranschaulichung, in der Raumgruppe G die*

„Physikalische Therapie, Labore, Apotheken und Funktionsräume wie z.B. Röntgen, EEG und EKG“ enthalten. Doch die Physikalische Therapie kann aus Massageräumen, Gymnastikräumen oder Wannenbädern (Sauna oder ähnlichem) bestehen. Sowohl die Leistungsinhalte (LV), als auch die Ausführungszeiten (LZ), sind dabei sehr abweichend. Verwenden Sie lieber ein paar Raumgruppen mehr, als Räume in eine Raumgruppe zu quetschen.

## 2.2 Leistungszahlen

Nachdem die Raumgruppen zugewiesen sind, kommen die Leistungszahlen in  $m^2/h$  dazu. Die Leistungszahlen hängen von verschiedenen Faktoren ab.

### Checkliste

#### Faktoren, die die Leistungszahlen beeinflussen

- Raumgröße
- Überstellung
- Leistungsumfang
- Frequentierung
- Art der Möblierung und Art der Böden
- Reinigungstechnik
- Reinigungsmethode
- Rüstzeiten

Sie haben zwei Möglichkeiten die Leistungszahlen zu kalkulieren. Die Erste ist marktübliche Leistungszahlen zu übernehmen. Als zweite Möglichkeit kann objektbezogen kalkuliert werden.

### Muster - Kalkulation der Leistungszahlen

1.			
Bereich:	Patientenzimmer		
		m <sup>2</sup>	
Leistungen	Turnus		Zeit pro Ausführung in Sekunden
			Zeit pro Woche in Sekunden
Abfallbehälter, Papierkörbe, Aschenbecher		x wöchentlich	
Entfernen von Fingerflecken und Griffspuren		x wöchentlich	
Telefone, Rufanlagen		x wöchentlich	
Fensterrahmen, Tische, Beistelltische		x wöchentlich	
Stühle, Hocker u. Tritte		x wöchentlich	
Patientenschranke, Schließfächer		x wöchentlich	
Versorgungs- und Stoßleisten		x wöchentlich	
Heizkörper		x wöchentlich	
Fernseher und Fernsehkonsolen		x wöchentlich	
Wischen (1-stufig) oder Saugen		x wöchentlich	
Wischen (2-stufig)		x wöchentlich	
Wischen (3-stufig)		x wöchentlich	
Polieren		x wöchentlich	
Spinnweben		x wöchentlich	
Waschbecken mit Armatur		x wöchentlich	
Spiegel und Ablagen		x wöchentlich	
weitere Leistungen		x wöchentlich	
Rüstzeit pro Arbeitstag auf die Gesamtfläche	0	x wöchentlich	
Gesamtarbeitsfläche pro Arbeitstag	500	m <sup>2</sup>	
		Sekunden pro Woche	100
		Minuten pro Woche	0,00
		Stunden pro Woche	0,000
		<b>Flächenleistung m<sup>2</sup>/Stunde</b>	

2.

**Tipp**

Im Internet finden Sie Beispiele für die Berechnungsmodule, z.B. unter [www.carlweb.de](http://www.carlweb.de).

**! Merke**

Leistungszahlen (LZ) werden in m<sup>2</sup>/h kalkuliert. Das ist am einfachsten mit km/h beim Autofahren zu vergleichen. Umso höher die Leistungszahl (Durchschnittsgeschwindigkeit), desto weniger Arbeitszeit (Fahrzeit) wird benötigt.

Durch die Leistungszahlen wird die Produktivität bestimmt. Wer von den Marktwerten abweicht, verringert die Produktivität und somit die Wettbewerbsfähigkeit. Höhere Leistungszahlen lassen sich durch bessere Reinigungstechniken, Reinigungsmethoden und die Organisation erzielen.

**! Merke**

Reinigungstechnik und Reinigungsmethode hängen direkt zusammen. Durch vorgefertigte Tücher und Mopps lässt sich sehr viel Rüstzeit am Arbeitsplatz sparen und sichert gleichzeitig eine gleichbleibende Qualität. Bei der Arbeitsorganisation sollten so wenig Rüst-, Warte- und Wegzeiten wie möglich anfallen. Dabei hilft das Lösen von alten Strukturen.

### 2.3 Kalkulationswege

Nun sollten sich die Wege der Kalkulation von Fremdreinigung und Eigenreinigung trennen. Der **Gebäudereiniger** kalkuliert die Jahresfläche (Raumgröße x Jahresfaktor) geteilt durch die jeweilige Leistungszahl (LZ). Daraus ergeben sich die Reinigungsstunden pro Jahr. Anschließend werden die Jahresstunden mit den jeweiligen Stundenverrechnungssätzen multipliziert und ergeben den Jahrespreis für das Angebot. Nach der Auftragsvergabe werden die Jahresstunden in Arbeitsplätze umgerechnet.

**Beispiel**

Kalkulation nach Arbeitsplätzen

Bei der **Eigenreinigung** können Sie mit den Reinigungsstunden pro Revier bzw. Arbeitsplatz beginnen. Dabei gehen Sie folgendermaßen vor: Sie nehmen die einzelnen Flächen für ein Revier, zum Beispiel eine Station oder einen Flur. Dividieren Sie die jeweilige Raumfläche durch die zugeordnete Leistungszahl, so erhalten Sie die Reinigungszeit pro Ausführung als Dezimalwert. Wenn der Reinigungsturnus für alle Räume in diesem Revier gleich ist, dann bekommen Sie in der Summe aller Reinigungsstunden die notwendige Arbeitszeit pro Tag.

**Beispiel**

xxxxxx

**! Merke**

Durch die Kalkulation der Arbeitszeit pro Revier/Bereich erhalten Sie transparente und nachvollziehbare Werte. Lassen Sie sich durch die Werte pro Raum nicht täuschen und betrachten Sie die Summe der Gesamtarbeitszeit pro Revier und Tag!

Erscheint Ihnen die Zeit pro Revier/Bereich als unrealistisch, kann das verschiedene Ursachen haben. Zum einen kann es sein, dass zu wenig Arbeitszeit heraus kommt. Dann sollten Sie hinterfragen, ob tatsächlich „nur“ die Leistung der Unterhaltsreinigung erbracht wird. Wird mehr gemacht, so sollte das zusätzlich als „Stundenleistung“ berechnet werden.

Werden weitere Leistungen erbracht, dann ist eine Abbildung in Leistungszahlen (LZ) nicht mehr realistisch darstellbar und mit der Fremdreinigung vergleichbar. Auch bei einer Ausschreibung für die Fremdvergabe sind zusätzliche Leistungen wie Geschirrspülen oder Ähnliches als Extrapolation mit einer Zeitbewertung auszusprechen, bzw. zu kalkulieren.

Machen Sie die „Sonderleistungen“ einfach mit und kalkulieren dafür etwas mehr Zeit, so wird ein reiner Kostenvergleich zur Fremdreinigung in der Regel negativ ausfallen. Kommt es dann zur Fremdvergabe, werden diese Leistungen nachkalkuliert, doch dann ist es zu spät.

**! Merke**

Leistungen außerhalb der Unterhaltsreinigung sind separat zu bewerten und zu kalkulieren.

Es kann sein, dass die Zuordnung der Raumgruppen nicht stimmt. Haben Sie zum Beispiel die Raumgruppe für Flure den Bädern zugeordnet, dann wird die Arbeitszeit nicht reichen und umgekehrt. Es können einfach Räume fehlen, was nicht selten vorkommt.

**Tipp**

*Eine auf den Arbeitsplatz heruntergebrochene Kalkulation deckt Fehler auf und gibt Ihnen Sicherheit. Gleichzeitig ergeben sich durch die Reviervorgaben Daten für den Dienstplan und die Materialbeschaffung (Anzahl der Reinigungswagen,*

*Staubsauger, Mopp, Tücher usw.).*

Sie müssen die Arbeitszeiten noch mit den Wochen oder dem Jahresfaktor multipliziert und Sie erhalten die notwendigen Nettoarbeitsstunden. Aus den Nettoarbeitsstunden können die Jahreskosten ermittelt werden. Hierfür können Sie wie ein Dienstleister einen Stundenverrechnungssatz kalkulieren (empfohlen), oder Sie rechnen auf VK (Vollstellen) um und multiplizieren die Kosten pro Vollstelle zuzüglich der Material- und Verwaltungskosten. Jetzt können die Kosten der Eigenreinigung mit den Kosten der Fremdvergabe (mit oder ohne Umsatzsteuer) verglichen werden.

**Tip**

*Bei der Fremdreinigung sind die Kosten für regelmäßige Neuausschreibungen und der Verwaltungsaufwand beim Dienstleisterwechsel zu berücksichtigen.*

**Muster-Kalkulation**

Sprengt den Rahmen!

**Kommentar [s1]:** Wären Sie bitte so nett und würden eine Musterkalkulation für eine Einrichtung erstellen. Das macht es sehr viel anschaulicher für unsere Leser.  
Vielen Dank

## 2.4 Controlling

Die wichtigste Zahl ist die Netto-Arbeitszeit pro Tag /Woche /Monat. Stimmen diese Zahlen mit der Kalkulation überein, dann ist die Reinigung zum wesentlichen Teil wirtschaftlich. Sind es mehr Stunden, dann muss kurzfristig ermittelt werden, woran das liegt, so dass mögliche Fehlentwicklungen sofort korrigiert werden können. Die zweitwichtigste Zahl ist die Krankheitsquote, und erst dann kommen die Materialkosten.

Ist die Reinigung in der Kalkulation und Umsetzung gut und wirtschaftlich, bleiben „nur“ noch die Lohnkosten als Unterschied. Gut gesteuert bleibt die Eigenreinigung dann auf Dauer wirtschaftlich.



### 3. Organisation

Mit einer „richtigen“ und arbeitsplatzbezogenen Kalkulation haben Sie bereits einen Plan für Ihre Organisation. Bei der Organisation wird in der Eigenreinigung ganz häufig ein wesentlicher Fehler gemacht: Jeder Mitarbeiter bekommt einen eigenen Arbeitsplatz. Doch in der Kalkulation wird nach VK (Vollkräften) oder nach Stundenverrechnungssatz eine Ausfallquote durch Urlaub und Krankheit berücksichtigt. Aus den Netto-Arbeitsstunden werden Brutto-Arbeitsstunden.

**! Merke**

Sie dürfen ausschließlich die Netto-Arbeitsstunden, am besten pro Tag, vergeben.

Sollten tatsächlich einmal Mitarbeiter mit mehr als den kalkulierten Nettoarbeitsstunden anwesend sein, dann müssen Mitarbeiter in Freizeit oder Urlaub geschickt werden. Vergeben Sie an solchen Tagen mehr Arbeitszeit, dann muss es auch zu Engpässen kommen.

**! Merke**

Nicht jeder Mitarbeiter bekommt einen Arbeitsplatz, sondern jeder Arbeitsplatz einen Mitarbeiter.

Ideal ist es, wenn Ihre Mitarbeiter entweder ein Arbeitszeitkonto erhalten oder gleich nach Stundenlohn entlohnt werden. Dann können Sie flexibler auf Schwankungen der Anwesenheit reagieren. Zusätzlich sind auch Sonderleistungen, welche beim Dienstleister auf Regie abgerechnet werden, berücksichtigt.

### 4. Nachtrag

In der Einleitung wurde behauptet, dass die Qualität bei der Fremdreinigung immer mehr zu wünschen übrig lässt. Woran das liegt, lässt sich nur vermuten. Aus meiner Sicht gibt es dafür zwei wesentliche Ursachen: Eine wichtige Ursache ist mit großer Sicherheit das europäische Vergaberecht. Und die leider übliche Auslegung dieses Vergaberechts führt dazu, dass die Gebäudereiniger sich in der Sache keine Mühe mehr geben

müssen. Sie müssen sich nur rechnerisch gut darstellen oder einfach billig sein.

Dazu kommt, dass bei einer solchen Vergabe keine unbefristeten Verträge geschlossen werden und nach einer Frist von drei bis fünf Jahren sowieso neu ausgeschrieben werden muss. Bei der Neuvergabe spielt dann die bisherige Qualität keine Rolle mehr.

Einen weiteren Grund sehe ich in der ständigen Erweiterung der Dienstleistungen und der Fusionierungen von Multidienstleistern (Unternehmensgruppen). Die ehemalige Empfehlung an die Kunden, sich auf Ihr Kerngeschäft zu konzentrieren, schlägt sich in das Gegenteil um. Die Dienstleister selber haben kein Kerngeschäft mehr und betreiben teilweise sogar selber Seniorenheime oder ähnliches.