»OBSERVER«
Rationell Reinigen Österreich
Offiz. Organ d. Landesinnung NÖ d. Denkmal-, Fassaden- u Gebäudereiniger
Bad Wörishofen, im Jänner 2019, Nr: 1, 12x/Jahr, Seite: 6
Druckauflage: 4 500, Größe: 85,49%, easyAPQ: 3767,63 €
Auftr.: 11604, Clip: 11872612, SB: Simacek Ursula
Position
www.observer.at

NEUES GESCHÄFTSFELD

DEM SCHIMMEL AUF DER SPUR

Ursula Simacek, CEO der Simacek Facility Management Group, führt das Unternehmen bereits in der dritten Generation. rationell reinigen hat mit ihr über ihr neues, großes Thema Schimmelbekämpfung und die aktuellen Entwicklungen im größten österreichischen Familienunternehmen im Bereich Facility Management und Facility Services gesprochen.

Frau Simacek, Sie sind vor kurzem eine Kooperation mit der Firma BMB für die Schimmelbekämpfung eingegangen. Welche Erwartungen haben Sie?
Sehr große. Das Reinigungshandwerk braucht einfach neue Technologien und Dienstleistungen, die sich ja ständig weiterentwickeln. Nach Studien hat jede fünfte Wohnung ein Schimmelproblem, bei jeder zehnten hat das sogar ernste gesundheitliche Auswirkungen. Das gilt für Büros, Privatwohnungen und Häuser, aber auch für Schwimmbäder, Pools, Küchen oder Fassaden. Der Markt ist also riesig.

Was ist das Besondere am BMB-System, es gab ja auch bisher Methoden zur Schimmelbekämpfung?
Die herkömmlichen Schimmelentfernungssysteme wirken nur oberflächlich und lösen damit das Problem nicht dauerhaft. Das patentierte BMB-System mit seinen mikromechanischen und zerstörungsfreien Verfahren ist eine dauerhafte Lösung. Alle Schimmelsporen werden rückstandslos entfernt, und das ohne Beschädigung des Materials. Es sind weder ein Abschlagen des Putzes noch ein Neuausmalen notwendig. Das macht die Sanierung nicht nur sicher, sondern auch kostengünstiger als herkömmliche Verfahren.

Wie funktioniert das System in der Praxis?
Wir machen zuerst eine Schadensanalyse, bei der wir mittels Wärmebildkamera den Befall, auch im Untergrund, genau feststellen können, da der Schimmel ja ein lebendiger Organismus ist, der bei Wachstum Wärme abgibt. Wir gehen dann nach Auftragserteilung mit dem dreistufigen BMB-Verfahren vor, bei dem sämtliche organischen Stoffe bis in tiefe Schichten der behandelten Oberfläche entfernt werden und damit für die Schimmelsporen keine Nährstoffe mehr vorhanden sind. Wir messen nach der Sanierung die Luftgüte und lassen uns von einer unabhängigen Stelle die Schimmelfreiheit bestätigen. Viele Leute meinen ja, nur die Mauer hat ein Schimmelproblem, in Wirklichkeit sind die Schimmelsporen aber unbemerkt in der gesamten Raumluft, die dann vom Benützer eingeatmet wird – mit möglichen gesundheitlichen Folgen. Nach unserer Sanierung, die wir „Schimmel weg mit Simacek" nennen, ist das Problem dauerhaft gelöst.

Wie sehen Sie die Marktchancen für die Schimmelentfernung?



Simacek-Geschäftsführerin Ursula Simacek will weiter mit dem Markt wachsen und setzt dabei auf Innovationen als Türöffner.

Bild: Simacek

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten bitte an den Verlag (Tel: 02742/85119170).

»OBSERVER«

Rationell Reinigen Österreich
Offiz. Organ d. Landesinnung NÖ d. Denkmal-, Fassaden- u Gebäudereiniger
Bad Wörishofen, im Jänner 2019, Nr: 1, 12x/Jahr, Seite: 6
Druckauflage: 4 500, Größe: 96,34%, easyAPQ: 3767,63 €
Auftr.: 11604, Clip: 11872612, SB: Simacek Ursula

Position

www.observer.at

Nachdem das Problem flächendeckend nicht nur in Österreich auftritt und wir nun die perfekte Lösung anbieten, werden wir zuerst den Markt in Wien mit 1,3 Millionen Wohnungen und abertausenden gewerblichen Objekten, dann ganz Österreich bearbeiten. Nächstes Jahr wollen wir dann auch in Deutschland damit starten.

Wie sieht es mit dem entsprechenden Personal aus?

Wir können dank unserer Größe auf einen Mitarbeiterpool von 8.000 Leuten zurückgreifen, was uns bei der flächendeckenden Marktabdeckung hilft. Wir haben unsere ersten Teams von den BMB-Spezialisten zum patentierten System schulen lassen. Diese Startteams werden von BMB in den Objekten begleitet, damit wirklich alles funktioniert. Im zweiten Durchgang werden wir dann unsere eigenen Spezialisten die weiteren Teams schulen, sodass wir schnell eine echte Durchschlagskraft in diesem Bereich bekommen. Wir müssen unser System schnell skalieren, um die Märkte optimal bedienen zu können.

Wie entwickeln sich die Geschäftsbereiche abseits der Schimmelentfernung, werden Sie in Ihrer Größe noch wachsen?

Wir sind mit unseren letztjährigen Geschäftszahlen sehr zufrieden. Der Markt wächst derzeit in Österreich um über vier Prozent pro Jahr. Wenn wir mit dem Markt einfach mitwachsen, legen wir automatisch jedes Jahr zu. Der Trend, die Reinigung auszulagern, nimmt immer weiter zu, damit nehmen auch unsere Chancen zu.

Ist der Preiskampf in der Branche nicht enorm, wie begegnen Sie diesem?

Der Preis ist natürlich immer ein Thema, aber wir sind sehr gut aufgestellt und organisiert. Wir haben zehn Bereiche mit insgesamt 72 verschiedenen Dienstleistungen, die wir immer öfter als Bündel anbieten, um so mit den Bestandskunden mehr Umsatz zu machen, weil wir eben alles aus einer Hand bieten können. Wir haben dabei nur einen Projektverantwortlichen, der als alleiniger Ansprechpartner alles vor Ort im Objekt organisiert. Das ist für die Kundin oder den Kunden besser und spart nicht nur Koordinierungsaufwand, sondern auch Kosten.

Sie bieten mit SIM.CARE eine neue Dienstleistung an. Wie funktioniert das System und was steckt dahinter?

Unser Ansatz ist die Betrachtung der Gesamtkosten einer Immobilie in ihrem gesamten Lebenszyklus. Unser Ziel für den Objektverantwortlichen ist eine gesteigerte Qualität bei gleichzeitig sinkenden Bewirtschaftungskosten. Wir analysieren alle Kosten mit einem Benchmark-System und bieten dann Optimierungsschritte an. Dies machen wir unabhängig von einer möglichen Auftragserteilung als eigenständige Beratung, die auch extra honoriert wird.

Dieses Angebot gibt es aber am Markt bereits?

Natürlich gibt es tausende Berater am Markt, die Ausschreibungen vorbereiten oder begleiten. Wenn es aber um die Umsetzung geht, stoßen viele schnell an ihre Grenzen. Wir sind im Gegensatz dazu in der Lage, die von uns vorgeschlagenen Schritte auch in der Praxis umzusetzen, weil wir es durch unsere 76-jährige Erfahrung und unsere interne Infrastruktur einfach können. Das wird vom Markt immer mehr honoriert, da es einfach nicht mehr genug ist, nur Quadratmetervorgaben zu machen. Wir haben damit nachweislich Erfolge in jedem Objekt erzielt, was bis zu 27 Prozent der Kosten oder eine Einsparung von 94.000 Euro, etwa in einem Fabrikobjekt, gebracht hat. Das spart unseren Kunden bares Geld und erhöht ihren Gewinn, ohne dass es zu Qualitätseinbußen kommt.

Haben Sie für Ihre vielfältigen Tätigkeiten genügend Mitarbeiter und wie sieht es mit dem Nachwuchs aus?

Wir sind als Familienunternehmen durch unsere Tradition in der glücklichen Lage, dass sich viele Menschen bei uns bewerben, weil wir uns einen sehr guten Ruf in der Branche aufgebaut haben. Wir beschäftigen Mitarbeiter aus über 40 Nationen, die Fluktuation beim Stammpersonal ist deutlich unter dem Branchenschnitt. Wir bilden natürlich gerne Reinigungstechniker aus, derzeit sind es zwölf Jugendliche, denen wir neben einer tollen Fachausbildung auch viele andere Benefits bieten. So machen wir zum Beispiel Sozialprojekte wie die Schattentour in Wien oder ein Sommercamp beim Fußballclub FK Austria Wien, der ein guter Kunde von uns ist. Alle unsere Mitarbeiter wissen auch, dass wir gute Aufstiegschancen bieten, weil wir Führungspositionen möglichst intern besetzen und jede Mitarbeiterin und jeder Mitarbeiter daher reelle Karrieremöglichkeiten hat. Bei unseren Jubiläumsfeiern sind oft über 200 Mitarbeiter dabei, die geehrt werden. Viele sind schon seit 35 Jahren bei uns, ebenso haben wir auch Kunden, die uns schon so lange begleiten.

Wie gestalten Sie Ihre Marktkommunikation für Ihre vielen unterschiedlichen Bereiche?

Wir machen eher wenig klassische Werbung, sondern setzen zum Beispiel auf unser eigenes Business-Magazin „Check", mit dem wir über 300.000 Kontakte lukrieren. In diesem extern gestalteten Magazin bringen wir in journalistischer Form unsere Themen an die Objektverantwortlichen, zeigen damit die gesamte Bandbreite unsere Dienstleistungen und rücken auch die Menschen in den Fokus. Damit heben wir uns deutlich am FM-Markt ab.

Dann danken wir für das Gespräch und wünschen weiterhin viel Erfolg.

Thomas Mayrhofer
thomas.mayrhofer@rationell-reinigen.at

Zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
Anfragen zum Inhalt und zu Nutzungsrechten bitte an den Verlag (Tel: 02742/85119170).