



Das Audit wird bis zu 75% finanziert

ten ihres Betriebes nach Außen zu dokumentieren und das Image ihres Betriebes zu verbessern.

- Teilnehmende Unternehmen und ihre Umweltleistungen werden mit ihrem Firmenlogo sowie mit einem Link zu ihrem Internetauftritt in der aktuellen Teilnehmerliste des Umweltpakt Bayern im Internetangebot des bayeri-

schen Umweltministeriums eingestellt.

- Die Unternehmen erhalten Informationen zu allen aktuellen Veranstaltungen und Maßnahmen mit denen sie die Umweltbelastungen ihres Betriebes weiter optimieren und die Kosten einsparen können.
- Selbstverständlich ist die Nutzung der Serviceleistungen für die Unternehmen kostenlos.

Will ein Innungsbetrieb am Umweltpakt Bayern, Qualitätsverbund umweltbewusster Betriebe teilnehmen, bedarf es eines Audits, das zu 50 % von der Kreditanstalt für Wiederaufbau und zu 25 % von der Gebäudereiniger-Innung mitfinanziert wird. Sobald der Betrieb sich dem QuB

als umweltbewusst und nachhaltig wirtschaftender Fachbetrieb des Gebäudereinigerhandwerks angeschlossen hat, zertifiziert wurde und darüber hinaus Meisterbetrieb ist und sich zu kontinuierlicher Weiterbildung verpflichtet hat, kann er, ohne die ansonsten erforderliche Eingangsschulung, Mitglied im

„Qualitätsverbund Gebäudedienste“



werden. Die zur Aufrechterhaltung der Kollektivmarke erforderlichen Weiterbildungen und Schulungen können über die **ghw GmbH** vorgenommen werden.



**Liebe Kolleginnen, liebe Kollegen,**

nach der Wahl ist vor der Wahl und deshalb gilt es, sich weiterhin zu engagieren. Ich darf mich nochmals für das von Ihnen dem Vorstand und mir entgegengebrachte Vertrauen bedanken. Wir freuen uns, wieder für Sie antreten zu dürfen und wünschen uns und Ihnen für die nächsten Jahre ein positives Bauchgefühl. Vielleicht konnten wir auch dadurch überzeugen, dass wir die Probleme, die wir zu bewältigen haben, selber kennen. Verfolgt man unsere Politik, verstärkt sich der Eindruck, dass den Politikern der Real-Bezug zum Leben verloren gegangen ist. Die Aufgaben für unseren Verband sind vielschichtig. Das Wachrütteln der Politik werden wir weiterhin vorantreiben. Ich wünsche Ihnen einen schönen Urlaub und gute Rückkehr.

Herzlichst Euer

*R. Steinberger*



## Einkauf geht online

**Der Begriff E-Business oder E-Commerce ist in aller Munde. Was genau heißt eigentlich E-Business?**

Fadime Sarikaya

Übersetzt bedeutet E-Business „elektronischer Handel“, d. h. kaufen und verkaufen von Gütern. Vielfach wird es mit „Online-Shopping“ oder „Verkaufen über das Internet“ gleichgesetzt. Das waren jedoch die Anfänge, heute hat der elektronische Handel für viele Unternehmen in den unterschiedlichsten Kundengruppen weitreichendere Veränderungen und Einsparungen eingebracht.

Der Kostendruck, aber auch die Vereinfachung der Prozesse in den unterschiedlichsten Bereichen eines Unternehmens haben viele Kunden dazu bewegt, sich mit der E-Business-Vielfalt vertraut zu machen. Zu Recht, denn elektronisch einzukaufen ist so einfach und spart dabei viel Geld! An dieser Stelle möchten wir Ihnen eine Marktübersicht und die Möglichkeiten des „E-Business“ aufzeigen:

### 1. E-Shop

Die einfachste und häufig anzutreffende Variante sind E-Shop Lösungen. Viele Lieferanten und Hersteller bieten ihr eigenes Sortiment im Internet an. Das heißt, dass der Kunde nur bei einem Lieferanten bzw. Hersteller bestellen kann. Der Kunde findet im E-Shop seine eigenen verhandelten Preise vor und sollte er weitere Artikel benötigen, werden diese erst beim Lieferant/Hersteller angefragt und anschließend auch hinterlegt. Angedacht ist dieses einfache Modell für kleinere Kunden - oft nur mit einem Besteller. Bilder und Produktbeschreibungen der Artikel bieten einen zusätzlichen Vorteil für den Besteller, der nur einen Internetanschluss und eine E-Mail Adresse für diese Variante benötigt. Der E-Shop ist über das Internet oft 7 Tage/24 Stunden verfügbar, sodass der Kunde jederzeit seine Waren bestellen kann. Ein

Wir danken den Inserenten für die Unterstützung und bitten um Beachtung der Angebote:

Die neue **Katrin.com** zu Ihren Diensten

**KUNZE GROUP**  
**HUBARBEITSBÜHNEN**  
★ IMPORT ★ VERMIETUNG ★ INNOVATION  
★ HANDEL ★ DIENSTLEISTUNG  
FON: +49 (0)8062 - 72 611 - 0  
WWW.KUNZE-BUEHNEN.COM

**Hako**  
**Clean ahead**  
www.hako-muenchen.de

**UNGER**  
Reinigungsgeräte für den Profi  
**HiFlo CARBONTEC**  
Die wasserführende Stange  
www.ungerglobal.com

**Maximal-Großhandel**  
Abholmarkt & Lieferservice  
ca. 20.000 Artikel  
**Alle Markenartikel**  
Maria-Probst-Str. 15 – 80939 München  
089 - 581818

**Fussmatten-Zentrale**  
**Matten aller Art**  
Waschmatten im Service  
7 - /14 - / 28 täglich  
Mattenverlegung am Objekt  
Maria-Probst-Str. 15 – 80939 München  
089 - 581818

**ghw**  
Partner für den Reinigungs-Profi  
**Tel 089-140 71 63**

**TASKI**  
Diversey

**ECOLAB**  
www.ecolab.com

**LANDWEHR**  
Lösungen für Ihren Erfolg  
**Software für Gebäudedienstleister**  
Informieren Sie sich:  
www.landwehr-software.de

**DR.SCHNELL**  
QUALITÄT UND SERVICE  
www.dr-schnell.de

**DAS**  
Ihr Rechtsschutz- und Forderungsmanagement Spezialist:  
Peter Widmayer  
089 3000 0572

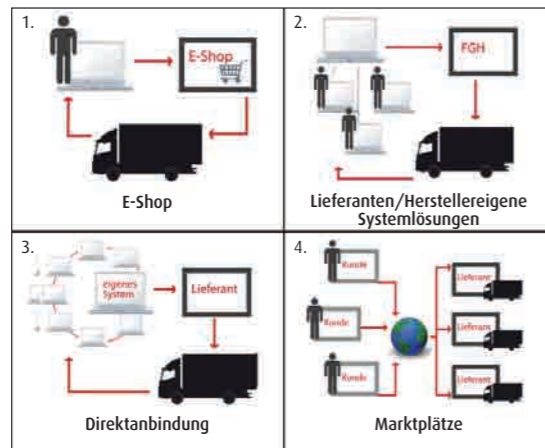


weiterer Vorteil ist, dass man schnell und einfach häufig bestellte Artikel wieder erkennt bzw. diese Artikel in Form von Listen (Merklisten) hinterlegen kann. So werden einfache Fehlerquellen erheblich minimiert und Routinevorgänge dank Vorlagen automatisiert. Natürlich profitieren auch Hersteller/Lieferanten davon, da diese Aufträge oft automatisch elektronisch in ihr System eingespielt werden.

## 2. Lieferanten/Herstellereigene Systemlösungen

Eine weitere Möglichkeit sind Systeme von Lieferanten, die über ein vielfältigeres Sortiment verfügen, so z.B. elektronische Systeme des Fachgroßhandels. Hier hat der Kunde die Möglichkeit, das gesamte Sortiment, das sein Fachgroßhändler führt, zu seinen verhandelten Konditionen zu bestellen. Dieses Modell ist besonders für mittlere bis große Kunden mit mehreren Bestellern geeignet. Hier benötigt man ebenfalls einen Internetzugang und hat 7 Tage/24 Stunden Zugriff auf das System. Da die Besteller oft für unterschiedliche Objekte verantwortlich sind und somit die unterschiedlichsten Artikel benötigen gibt es die Möglichkeit je nach Besteller Benutzerrechte zu definieren und damit das System auf die Individualität des Unternehmens anzupassen. Neben den Möglichkeiten wie im E-Shop (individuelle Preise, Bilder und Produktinformationen), bieten diese Systeme in der Regel die Möglichkeit, nach Objekten oder Kostenstellen Budgets zu hinterlegen. So kann der monatliche oder quartalsmäßige Bedarf besser „kontrolliert“ werden. Ein weiterer erheblicher Vorteil der elektr. Sys-

teme des Fachgroßhandels sind die Reportingmöglichkeiten. Der Kunde hat die Möglichkeit, seine Daten zeitnah nach Herstellern oder Objekten auszuwerten. Natürlich profitiert auch der Fachgroßhandel davon, da die Aufträge automatisch in sein System eingespielt werden. Ein Nachteil für den Besteller/Kunden ist, dass er nur das Sortiment des einen Fachgroßhandels bestellen kann!



## 3. Direktanbindung

Manche größere Kunden mit einem sehr hohen Bestellvolumen haben mittlerweile eigene Warenwirtschaftssysteme, die über eine einfache Schnittstelle zu ihrem Lieferanten oder Hersteller elektronische Aufträge möglich machen. Der Kunde bestellt aus dem eigenen gewohnten System direkt beim hinterlegten Lieferanten. Der Auftrag geht auch hier elektronisch ein, sodass auf beiden Seiten der manuelle Aufwand entfällt. Die eigenen internen Informationen des Unternehmers (Anlage der Artikel etc.) sind direkt verfügbar. Über die Schnittstelle wird zudem sichergestellt, dass die Daten auf beiden Seiten (Preise, gelistete Artikel) abgeglichen werden. Der große Vorteil für die Kunden bei diesem Modell ist eine große Unabhängigkeit und einfache Austauschbarkeit der Partner.

## 4. Marktplätze

Die am weitesten verbreitete Variante sind sogenannte Marktplätze, die in allen Kundengruppen vorzufinden sind. Marktplätze decken den kompletten Einkauf ab und sind hersteller- und handelsübergreifend nutzbar. Das bedeutet, der Kunde hat ein System für seinen gesamten Einkauf. Die gewohnten Lieferanten/Hersteller liefern wie gewohnt und stellen die Rechnung je nach individueller Vereinbarung. Neben den Vorteilen der Verfügbarkeit (7 Tage /24 Stunden) und hinterlegten vereinbarten Preisen hat der Kunde die Möglichkeit, bei einigen Anbietern über sein gesamtes Sortiment Statistiken und Auswertungen abzufragen. Auch hier benötigt man nur einen Internetzugang. Der technische Aufwand zur Einrichtung des Marktplatzes ist auf beiden Seiten einmalig und läuft danach automatisch. Bei einigen Anbietern ist auch eine Anbindung an das eigene Warenwirtschaftssystem möglich. So z.B. das sari-kohn Bestellsystem, welches die GHW zukünftig einsetzen wird. Speziell im GHW-Design entworfen, wird die GHW zukünftig ihren Einkauf über das elektronische Bestellsystem abwickeln. Im zweiten Schritt haben die Kunden der GHW die Möglichkeit, ihren Bedarf elektronisch abzuwickeln.

**Zusammenfassung**  
Für jedes Unternehmen wird das Bestellen kinderleicht gemacht und neben der Vereinfachung des Bestellprozesses werden erhebliche Fehlerquellen, die beim Bestellen entstehen können, minimiert.

schäft zu konzentrieren (Neukundengewinnung, Geschäftsabschlüsse). Im Falle der hier vorgestellten Lösung kann diese Flexibilität noch einmal gestärkt werden, und zwar durch die Smartphone-Anbindung Landwehr mobile. Egal ob Sie im Büro oder vor Ort beim Kunden/Objekt sind: Die Smartphone-Anbindung informiert Sie über neue Wiedervorgänge und Notizen sowie Stammdaten von Kunden und Mitarbeitern. So haben Sie alle wichtigen Projekte ständig im Blick und können unmittelbar auf aktuelle Geschehnisse reagieren. Weitere anbindbare Zusatzprogramme sind u. a. die Landwehr Zeiterfassung, Landwehr WinLOG (Lohn-/Gehaltsabrechnung) und Landwehr WinFiBu (Finanzbuchhaltung). Mit

den Modulen „Qualitätskontrolle“ und „Webportal“ werden bis Jahresende 2011 außerdem neue Innovationen eingeführt, die in enger

Zusammenarbeit mit Landwehr L2-Anwendern entwickelt wurden – aus der Praxis, für die Praxis.  
[www.landwehr-software.de](http://www.landwehr-software.de)



Der neue Anwenderkreis mit der Landwehr-Geschäftsleitung und dem Bereichsleiter Landwehr L2

# Umweltpakt Bayern

## Anreize für klein- und mittelständische Unternehmen

Michael Zwisler

**Der Umweltpakt Bayern ist eine Vereinbarung zwischen der bayerischen Staatsregierung und der bayerischen Wirtschaft. Er beruht auf Freiwilligkeit, Eigenverantwortung und Kooperation. Beide Parteien bringen im Umweltpakt Bayern ihre Überzeugung zum Ausdruck, dass die natürlichen Lebensgrundlagen mit Hilfe einer freiwilligen und zuverlässigen Zusammenarbeit von Staat und Wirtschaft besser geschützt werden können als nur mit Gesetzen und Verordnungen.**

Im November 2010 wurde die neue Kampagne vorgestellt mit dem Ziel, möglichst viele Unternehmen für den freiwilligen, betrieblichen Umweltschutz zu gewinnen, um einerseits die Verbesserung der Umweltqualität zu steigern und andererseits eine Kostenreduktion bei den Betrieben zu bewirken. Im Rahmen des Umweltpaktes Bayern sind daher Anreize für kleine und mittelständische Unternehmen eingerichtet worden. Die Vorteile für eine Teilnahme liegen auf der Hand:



- Die Betriebe können mit dem Umweltpaktlogo werben und erhalten somit die Möglichkeit, die umweltrelevanten Aktivitä-



# Erfolgreiches Arbeiten

mit professioneller Software



Durch Landwehr mobile ist die Anwendungs-Flexibilität noch höher

Markus Wasserle

**Der Einsatz von professioneller Branchensoftware wird für Gebäudedienstleister immer wichtiger. Mit einer richtig eingesetzten Softwarelösung lässt sich schnell eine bessere Marktpositionierung und ein organisatorischer Vorsprung vor dem Wettbewerb erreichen. Derzeit gibt es mehrere Softwarelösungen auf dem Markt, die speziell auf die Gebäudedienstleisterbranche zugeschnitten sind. Eine davon ist die Software Landwehr L2, die neuerdings auch in Kombination mit der Smartphone-Applikation Landwehr mobile einsetzbar ist und die Anwender-Flexibilität so noch zusätzlich erhöht.**

Eine professionelle Softwarelösung soll den Arbeitsalltag eines

Gebäudedienstleisters einfacher und effektiver gestalten. Ihre Unternehmensbereiche sollen mit der Software transparent abgebildet werden – von der Akquisition, Angebots-/Auftragsverwaltung über den Dienstplan mit kompletter Lohnvorbereitung bis hin zur Nachkalkulation.

Die Software erfüllt diese Anforderungen und bietet praxiserprobte Programm-Module, die in Zusammenarbeit mit dem L2-Anwenderkreis permanent weiterentwickelt werden. Dank der prozessorientierten Programmierung und des modularen Programmaufbaus lässt sich die Software individuell an Ihre Bedürfnisse anpassen, ganz egal ob es sich bei Ihrem Betrieb um ein kleines oder mittelständisches

Unternehmen oder einen Großkonzern handelt. In einer detaillierten Bedarfsanalyse wird vorab genau erörtert, welche Programm-Module für Ihr Unternehmen von Nutzen sind, so dass die letztendlich installierten Komponenten perfekt auf Ihre Anforderungen zugeschnitten sind. Das Programm ist leicht erlernbar und die Software-Einführung wird zusätzlich noch durch eine intensive Grundschulung unterstützt.

Grundlegendes Ziel des Einsatzes von spezieller Branchensoftware sollte eine merkliche Flexibilitätserhöhung sein. Sprich: Sie haben mehr Zeit sich auf Ihr Kernge-



Landwehr L2 auch als Smartphone-Applikation

# Outsourcing

Die Fakten sprechen für sich

Wolf-Rüdiger Schwarz

**Das Gebäudereiniger-Handwerk ist das beschäftigungsreichste Handwerk Deutschlands. Zum Stichtag 31.12.2010 beschäftigten bundesweit 37.636 Dienstleistungsbetriebe rund 890.271 Arbeitnehmer. Damit ist der deutsche Gebäudereinigungsmarkt der größte in Europa.**

**Deutschland**

Der Gebäudereinigungsmarkt in Deutschland ist klein- und mittelständig strukturiert. Das Betriebsspektrum reicht vom kleinen Spezialanbieter mit nur einer Dienstleistung bis hin zu großen Dienstleistungsunternehmen, die weltweit agieren und sämtliche Leistungen innerhalb der Gebäudereinigung oder sogar Facility Management anbieten. Nach wie vor aber steht im Zentrum des Angebotes die klassische Gebäudereinigung. Der Trend geht aber eindeutig dahin, sich vom Gebäudereiniger hin zum Gebäudedienstleister zu entwickeln. Diese gezielte und koordinierte Diversifizierung der Dienstleistungen führt zu den umfassenden Dienstleistungspaletten, die bei progressiven Betrieben von infrastrukturellen Leistungserweiterungen wie Hol- und Bringdienste, Catering-Services, Pförtner- und Hausmeisterdienste, Grünpflege, Höhendienstleistungen, Sicherheitsdienste bis hin zum ganzheitlichen Facility Management reichen. Die Praxis und Marktentwicklung beweist eindeutig, dass die



Immer ein offenes Ohr für die Anliegen von Mitgliedern und Ratsuchenden: Michael Zwisler, Geschäftsführer Gebäudereiniger-Innung Südbayern und Stadtkreis Regensburg, Sabine Firley (Sekretariat Gebäudereiniger-Innung) und Beate Meyer (sitzend, Sekretariat GHW)

Angst vieler Auftraggeber, dass dieses Aufgabenspektrum von einem Gebäudereiniger nicht überzeugend geleistet werden kann, unbegründet ist. Die Aussage „wir leisten mehr Qualität zu einem günstigeren Preis“ ist keine Marketing-Aussage, sondern wird tagtäglich vor Ort von den allermeisten Gebäudereinigungsunternehmen und deren Mitarbeitern überzeugend unter Beweis gestellt. Besonders die Innungs-Betriebe des Gebäudereinigungs-Handwerks beherrschen das Zusammenspiel mit den Kernkompetenzen "Management von Aufgaben", "Management von Arbeiten" und "Management von Menschen". Fakt ist, dass fünf der Top 10 Betriebe im Facility Management ihre Wurzeln im Gebäudereiniger-Handwerk haben; diese

Fakten beweisen, wie dynamisch sich das Handwerk seit der Jahrtausendwende weiter entwickelt hat.

**Bayern**

Rückrat der einzelnen Dienstleistungsbetriebe ist der Bundesinnungsverband in Bonn, in dem sich die regionalen Innungen organisiert haben. Einer der größten Innungen in Deutschland ist die Innung Südbayern und Stadtkreis Regensburg. In dieser Innung sind derzeit 235 Betriebe organisiert, die ca. 30.000 Menschen beschäftigen. Der Sitz der Innung ist schon seit vielen Jahren die Dessauer Straße in München. Die Geschäftsstelle ist Anlaufstelle für alle Fragen zum Gebäudereiniger-Handwerk.

Auch Auftraggeber sind willkommen und werden kompetent beraten. ■



# Vorstand neu gewählt

Neue Zusammensetzung, verlängerte Amtsperiode



Der neue Vorstand: (vorne v. li.) Michael Öttl, stellvertretender Obermeister Friedrich Greitner, Michaela Witzany-Wokalek und Felix Schmidt, (hinten) Obermeister Robert Steinberger mit Geschäftsführer Michael Zwisler.

**Peter Hartmann**  
**Der Vorstand der Innung Südbayern und Stadtkreis Regensburg präsentiert sich in neuer Zusammensetzung. Erstmals wurde die Innungsspitze für eine Amtsperiode von fünf Jahren gewählt, außerdem gehören dem Vorstand nur noch fünf statt wie bisher sieben Mitglieder an.**

Zur Mitgliederversammlung der Innung Südbayern und Stadtkreis Regensburg begrüßte Obermeister Steinberger

die anwesenden Mitglieder, insbesondere das Ehrenmitglied Walter Kraus und den Geschäftsführer des Bundesinnungsverbandes, Johannes Bungart. „Drei turbulente Jahre liegen hinter uns. Drei turbulente Jahre mit viel Arbeit. Ausschüsse, Vorstand und Geschäftsführung haben viel geleistet. Viele Dinge wurden angestoßen und ins Laufen gebracht“, resümierte Robert Steinberger. Als Beispiele nannte er verstärkte Investitionen in die

Fort- und Weiterbildung sowie die seit September 2010 laufende Umstrukturierung der GHW. Ein neues Logo und Namenszusatz „Reinigung & Hygiene“ seien sichtbare Veränderungen. Durch bisher vorgenommene Ausschreibungen, etwa im Müllsack- und Papierbereich, könne man nun auch wesentlich günstiger einkaufen, für weitere Produkt- und Warengruppen laufen die Ausschreibungen. Die verbesserten Einkaufskonditionen sollen insbesondere den Mitgliedern zugute kommen. Steinberger weiter: „Darüber hinaus wird gerade ein neues Warenwirtschaftssystem eingeführt und die Planungen für eine Einkaufsplattform sind bereits sehr weit fortgeschritten.“ Nach der Einstellung von Horst Laschitz als neuer Einkaufs- und Vertriebsleiter seien auch die Kundentämme der GHW erweitert worden.

**Leistungskennziffern vorgestellt**  
Weiter setzte sich Obermeister Steinberger kritisch mit den von der RAL veröffentlichten Leistungskennziffern auseinander. Seiner Ansicht nach sind diese Leistungskennziffern nicht geeignet, dem Kunden ein objektives Bild für Ausschreibungen und Auf-

tragsvergaben zu vermitteln. Er stellte den Mitgliedern dann die vom BIV in Zusammenarbeit mit dem Kompetenzteam Gebäudereinigung erarbeitete Informationsbroschüre „Leistungskennziffern im Gebäudereinigerhandwerk“ vor.

Nach dem Bericht des Obermeisters gaben die Vorsitzenden der Ausschüsse Öffentlichkeitsarbeit, Michaela Witzany-Wokalek, und Technik und Betriebswirtschaft, Michael Öttl, Einblick in die Arbeit ihrer Ausschüsse. Im Ausschuss Öffentlichkeitsarbeit lag ein Schwerpunkt auf der Erstellung der Innungszeitung „Der Dienstleister“, die den Mitgliedern rechtzeitig zur Versammlung vorlag und unter anderem zur Information von Auftraggebern dienen soll. Der Ausschuss Technik und Betriebswirtschaft hat schwerpunktmäßig die Themen der im Frühjahr angebotenen Seminare erarbeitet und auch die Inhalte für die Objektleiterkurse erstellt. Nachdem Innungs-Geschäftsführer Michael Zwisler die Jahresrechnung 2010 vorgetragen und erläutert und Rechnungsprüfer Klaus Willberg seinen Prüfungsbericht vorgelegt hatte, genehmigten die anwesenden Mitglieder die Jahresrechnung 2010 einstimmig. Auch die anschließende Entlastung von Vorstand und Geschäftsführung erfolgte einstimmig.

## Vorstand neu besetzt

Damit war auch der Weg zum nächsten Tagesordnungspunkt, den Neuwahlen, frei. Erstmals wurde der Vorstand für eine Amtsperiode von fünf Jahren gewählt, außerdem besteht der Vorstand nun aus fünf statt wie bisher sieben Mitgliedern.

Gewählt wurden Robert Steinberger (Obermeister), Friedrich Greitner (stellvertretender Obermeister) sowie Michael Öttl, Felix Schmidt

Stadtkreis Regensburg als sehr erfreulich. Die Branchenperspektiven beurteilte er optimistisch, auch wenn es immer wieder neue Herausforde-



Stolz auf den Erfolg: Die geprüften Objektleiter nach der Übergabe der Zertifikate.

und Michaela Witzany-Wokalek als weitere Vorstandsmitglieder. Weiter wurden die Mitglieder des Berufsbildungsausschusses, des Gesellenprüfungsausschusses sowie der Ausschüsse für Lehrlingsstreitigkeiten, Rechnungsprüfung, Technik und Betriebswirtschaft sowie Öffentlichkeitsarbeit gewählt.

Die ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder Oliver Engel, Gerhard Flemisch und Werner Noack wurden mit dem Dank für die geleistete Arbeit und einem Präsent der Innung verabschiedet. Nach den Wahlen sprach Johannes Bungart (Geschäftsführer Bundesinnungsverband) zu den Mitgliedern der Innung Südbayern und Stadtkreis Regensburg. Johannes Bungart bezeichnete die Zusammenarbeit mit der Gebäudereiniger-Innung Südbayern und

rungen zu bewältigen gebe. Er zielte dabei auf die aktuelle Tarifsituation und die EU-Osterweiterung ab. Hier bezeichnete Bungart die teils noch vorhandenen Sorgen in den Betrieben als unbegründet – solange es den Mindestlohn gebe. Weiter sprach Bungart über die Ausbildungssituation („die Zahl der Abbrecher ist noch zu hoch!“) und machte deutlich, dass es für findige und clevere junge Menschen im Gebäudereiniger-Handwerk nach wie vor gute Chancen gebe. Zum Abschluss der Mitgliederversammlung überreichte Michaela Witzany-Wokalek den Absolventen des Kurses „Innungsgeprüfte/r Objektleiter/in“ die Zertifikate. Sie lobte die Leistungen der Lehrgangsteilnehmer und ermunterte sie, auch in Zukunft die eigene Aus- und Weiterbildung nicht zu vergessen. ■



Verabschiedung der ausgeschiedenen Vorstandsmitglieder O. Engel, W. Noack, und G. Flemisch



BIV-Geschäftsführer J. Bungart sprach auch zur aktuellen Tarifsituation und zur EU-Osterweiterung.



R. Steinberger und M. Zwisler berichteten über drei ereignisreiche Jahre.