



Branchenporträt Gebäudereiniger-Handwerk

Prof. Dr. Michael Grömling · Institut der deutschen Wirtschaft Köln

Bundesinnungsverband
des Gebäudereiniger-
Handwerks



Branchenporträt

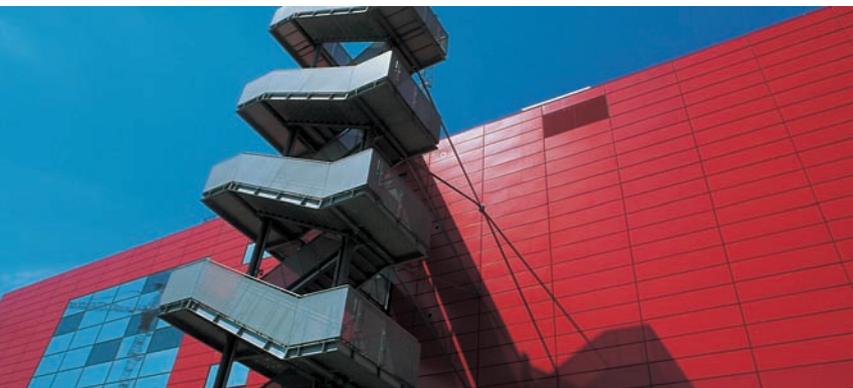
Gebäudereiniger-Handwerk

Inhalt	Seite
1. Die Branche im Überblick	2
2. Die Position im deutschen Branchengefüge	8
3. Die Branche im internationalen Vergleich	12
4. Die Branche und ihre gesamtwirtschaftliche Funktion	18

Bundesinnungsverband
des Gebäudereiniger-
Handwerks



Gebäudereiniger-Handwerk – Dienstleistungsbranche mit Mehrwert



Das Leistungsspektrum des Gebäudereiniger-Handwerks geht heute weit über das oftmals noch in der Öffentlichkeit vorhandene Klischee von Putzkolonnen hinaus. Nach offizieller statistischer Definition wird die Branche als „Reinigung von Gebäuden, Inventar und Verkehrsmitteln“ abgegrenzt. Dabei zählt dieser Wirtschaftszweig zum Bereich „Dienstleistungen für Unternehmen“. Neben der Reinigung von Gebäuden aller Art – wie etwa Bürogebäuden, Krankenhäusern, Flughäfen, Fabriken und auch Wohngebäuden – sind die Unternehmen des Gebäudereiniger-Handwerks heute schon weit in den Bereich des Gebäude- und Facility Managements vorgestoßen. Betriebe mittlerer Größe legen den Angebotsschwerpunkt dabei häufig auf das infrastrukturelle Gebäudemanagement. Dessen weit diversifizierter Leistungskatalog umfasst etwa Pförtner- und Hausmeisterleistungen, Catering, hausinternen Lieferservice, Winterdienst, Grünflächenunterhaltung, Wach- und Sicherheitsdienste. Ein nicht geringer Teil der Unternehmen dieser Branche bietet seinen Kunden inzwischen darüber hinaus sämtliche Dienstleistungen rund um Immobilien in Form des umfassenden Facility Managements. Eindrucksvoll unterstrichen wird diese Entwicklung durch Betrachtung des Facility-Management-Marktes in Deutschland: 50 Prozent der Betriebe in der Top 10 der Anbieter haben ihren Ursprung im Gebäudereiniger-Handwerk und zählen heute zu den größten Unternehmen in diesem anspruchsvollen und wichtigen Zukunftsmarkt.

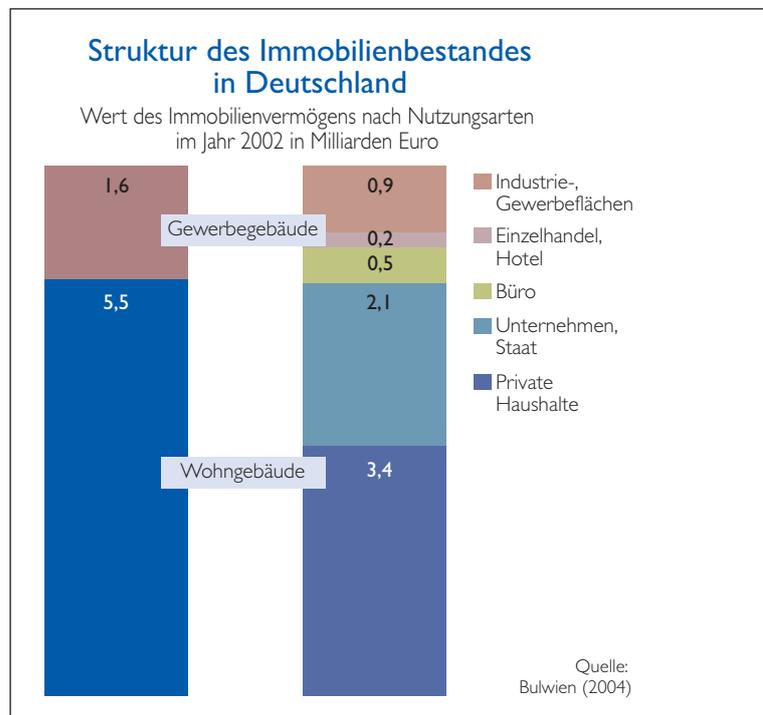
Mit dieser strategischen Erweiterung der Wertschöpfungskette reagieren die Gebäudereiniger auf eine Reihe von neuen Anpassungslasten und Herausforderungen:

- Der ursprüngliche Reinigungsmarkt ist in wichtigen Segmenten schon weit an seine Grenzen gestoßen. Bei gewerblichen Großkunden sind bereits über 90 Prozent der Fenster- und Glasreinigung an Gebäudereinigungsbetriebe ausgelagert. Obwohl die Marktdurchdringung in Deutschland höher ist als im europäischen Durchschnitt, zeigt gleichwohl eine Reihe von Ländern, dass der Anteil am entsprechenden Marktvolumen noch gesteigert werden kann. Der Sektor gewerblicher Kunden ist gleichzeitig prädestiniert für das Facility-Management-Angebot der Branche.
- Vor allem die Objekte der öffentlichen Hand versprechen in Deutschland noch ein Auftragspotenzial. Das Outsourcing an private Spezialanbieter wird derzeit aber durch eine verstärkte Konkurrenz durch kommunale Eigenbetriebe gebremst. Vor allem, wenn diese staatlichen Betriebe mit subventionierten Arbeitskräften kalkulieren, kommt es zur Verdrängung von privatwirtschaftlichen Unternehmen. Die vergleichsweise hohe Konkurrenz im Bereich der Gebäudereiniger entfaltet einen immensen Kosten-, Leistungs-, Gewinn- und letztlich Überlebensdruck auf die Betriebe der Branche.



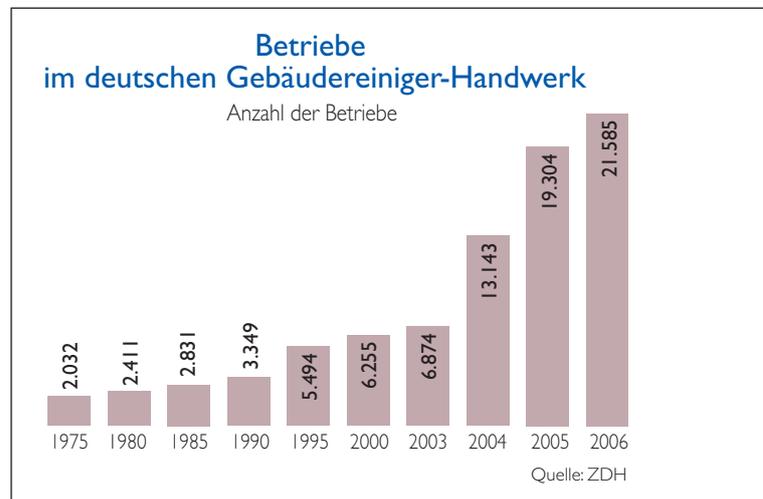
- Die gesamtwirtschaftliche Schwäche in Deutschland hat auch die Entfaltungsmöglichkeiten dieser unternehmensnahen Dienstleistungen beschnitten. Die Mitte der neunziger Jahre einsetzende und eine Dekade dauernde Baukrise hat die Entwicklung des Gebäudebestands in Deutschland – im Vergleich zu anderen Ländern mit einer weitaus regeren Bautätigkeit – gebremst. Zudem entfallen vom Immobilienvermögen mit 1,6 Milliarden Euro nur 23 Prozent auf Gewerbeimmobilien (Abbildung 1-1). Der weitaus größte Teil sind Wohngebäude, die allerdings nicht das Hauptobjekt des Gebäudereiniger-Handwerks darstellen. Im Bürobereich drücken zudem die Leerstände in manchen Ballungsräumen auf das Reinigungsgeschäft. Wenngleich sich dann andere Betätigungsfelder, wie zum Beispiel das Leerstandsmanagement, eröffnen, können diese das Volumen früherer Reinigungsaufträge nicht kompensieren.

Abb. 1-1



Die Liberalisierung der Handwerksordnung – das Gebäudereiniger-Handwerk ist seit Januar 2004 ein zulassungsfreies Gewerbe – hat vor allem in den Jahren 2004 und 2005 dazu beigetragen, dass eine Vielzahl von neuen Betrieben entstanden ist. Zum Stichtag 30. Juni 2006 waren in Deutschland 21.585 Betriebe in der Handwerksrolle als Betriebe des Gebäudereiniger-Handwerks eingetragen (Abbildung 1-2). Das waren fast 15.000 Betriebe mehr als am 31. Dezember 2003. Diese „Gründungswelle“ ist maßgeblich auf die Neuregelung der Handwerksordnung zurückzuführen.

Abb. 1-2



Die, im Folgenden noch zu erläuternde, Entwicklung der Beschäftigtenzahlen zeigt, dass zudem die außergewöhnlich hohe Zunahme an Betrieben nahezu ausschließlich aus Kleinst- und Einmannbetrieben resultiert. Ein Existenzgründer, der 10 Stunden und mehr täglich als Selbstständiger reinigt, ohne tatsächlich fundierte schwierige Reinigungsarbeiten durchzuführen, wird sich am Markt nur schwer behaupten können. Allein die Finanzierungsaufgaben im Rahmen von Basel II, das komplette Arbeitsrecht, die komplexen deutschen Hygienevorschriften sowie hohe Schadensersatzansprüche und Risiken setzen einem Betrieb ohne vernünftige Ausbildung enge Wachstumsgrenzen. Die Gründungszahlen sind möglicherweise zudem davon beeinflusst, dass im Bereich der Gebäudereinigung aufgrund der Zulassungsfreiheit Unternehmen gegründet werden,

die dann in ganz anderen Handwerksbereichen tätig werden. Diese aktuelle Sonderentwicklung überlagert damit die beständigen regulären Unternehmensgründungen im Gebäudereiniger-Handwerk in den letzten 30 Jahren. Schließlich war die Anzahl dieser Dienstleistungsunternehmen schon im Jahr 2003, also vor der Neuregelung der Handwerksordnung, mit annähernd 7.000 Betrieben mehr als doppelt so hoch wie im Jahr 1990.

Die kontinuierliche Aufwärtsentwicklung der Branche resultiert – neben den handwerklich fachlichen Fähigkeiten – insbesondere aus ihren Managementfähigkeiten hinsichtlich Personalgewinnung, -steuerung und -logistik. Der zunehmende Druck auf die gewerblichen Kunden des Gebäudereiniger-Handwerks durch internationalen und nationalen Wettbewerb und die sinkenden Steuereinnahmen der öffentlichen Auftraggeber sind der Grund für die Auslagerung jedweder Tätigkeiten, erst recht für einfache Tätigkeiten. Je starrer das Arbeitsrecht, je teurer die Tarifverträge, desto eher neigen Unternehmen und Organisationen dazu, Tätigkeiten auszulagern, letztendlich um Geld zu sparen und wettbewerbsfähiger zu werden. Dabei ist auch bekannt, dass das Managen vieler gering qualifizierter Menschen häufig schwieriger sein kann als die Führung einer Abteilung gut strukturierter Akademiker.

Die Fähigkeit des Gebäudereiniger-Handwerks, die richtig qualifizierten Menschen zur richtigen Zeit am richtigen Ort und zu den richtigen Bedingungen zu beschäftigen, macht die weitere Entwicklung möglich. Auch die Deregulierung der Handwerksordnung macht es den Unternehmen des Gebäudereiniger-Handwerks ihrerseits leichter, einfache Tätigkeiten aus anderen Handwerken durchzuführen, zumal die Unternehmen des Gebäudereiniger-Handwerks den Vorteil nutzen können, in den Liegenschaften ihrer Kunden permanent präsent zu sein. Dabei spielt es weniger eine Rolle, ob am Schluss die Dienstleistung Reinigung oder andere einfache Tätigkeiten stehen.

Am Beispiel der Flugzeugreinigung wird dies sehr eindrucksvoll bestätigt. Kosten- und qualitätsentscheidend ist nicht allein die Reinigung des Flugzeuges als solches, sondern die logistische Herausforderung, unabhängig von allen unvorhersehbaren flugtechnisch bedingten Zeitverschiebungen, schnellstmöglich darauf zu reagieren. Gebäude-

reinigung ist heute in starkem Ausmaß Logistik und Personalmanagement. Die Begrifflichkeit Gebäudereinigung ist inzwischen viel zu eng und primär dem Tatbestand geschuldet, dass die Ursprünge dieser personalintensiven Dienstleistung im Handwerk lagen.

Beschäftigungsstärkstes Handwerk in Deutschland

Das Gebäudereiniger-Handwerk ist mit rund 850.000 Erwerbstätigen das beschäftigungsstärkste Handwerk in Deutschland. In den letzten 30 Jahren hat sich die Anzahl der Beschäftigten in dieser Branche nahezu verfünffacht (Abbildung 1-3). Bemerkenswert ist, dass im Jahr 2004, trotz des enormen Anstiegs der Anzahl der Unternehmen, gleichzeitig die Anzahl der Beschäftigten nur um knapp 10.000 Personen zugenommen hat. Im Jahr 2005 hat die Beschäftigtenzahl trotz einer Zunahme der Betriebszahl um 6.161 sogar um 3.022 Personen abgenommen. Dies ist einerseits, wie erwähnt, ein Beleg dafür, dass die außergewöhnliche Unternehmenszunahme ab dem Jahr 2004 ein Gründungsphänomen ohne beschäftigungspolitische Auswirkungen darstellt. Andererseits ist dies auch darauf zurückzuführen, dass die bestehenden Betriebe die Arbeitszeiten der Mitarbeiter, wo dies die Objektorganisation zulässt, zu größeren Zeiteinheiten zusammenfassen.

Die Personalstruktur des Gebäudereiniger-Handwerks ist traditionell stark von Frauenbeschäftigung geprägt. Annähernd vier von fünf Beschäftigten in diesem Wirtschaftsbereich in Deutschland sind Frauen – das ist etwas mehr als im europäischen Durchschnitt. Der im Vergleich zu anderen Branchen hohe Frauenanteil – in der Gesamtwirtschaft haben die Frauen ein Gewicht von knapp 45 Prozent an der Anzahl der Erwerbstätigen – liegt heutzutage gleichwohl weniger an der Art der Tätigkeit, als an der Beschäftigungsform: Denn das Gebäudereiniger-Handwerk ist zugleich auch sehr stark geprägt von Teilzeitarbeit, die auch heute noch stärker von Frauen als von Männern in Anspruch genommen wird.

In Deutschland sind 85 Prozent der Teilzeitbeschäftigten aber nur 37,5 Prozent der Vollzeitbeschäftigten Frauen. Ebenfalls vier von fünf Beschäftigten im Gebäudereiniger-Handwerk arbeiten Teilzeit. Die durchschnittliche Wochenarbeitszeit in dieser Branche liegt bei rund 20 Stunden.



Der hohe Anteil von Teilzeitbeschäftigten ist mit den Tätigkeitszeiten in der Branche zu erklären, denn Reinigungsarbeiten können oftmals nicht zu herkömmlichen Arbeitszeiten erbracht werden. Die Arbeitszeit der Gebäudereiniger liegt in den meisten Fällen außerhalb der üblichen Geschäfts- und Bürozeiten der Kunden: In Deutschland erfolgen 50 Prozent der Reinigungsdienstleistungen am Abend, 5 Prozent in der Nacht und 30 Prozent am Morgen. Nur 15 Prozent des Reinigungsservice werden tagsüber geleistet. Damit ist die Polarisierung der Aktivitätszeiten in Deutschland sogar etwas stärker als im europäischen Durchschnitt, wo nur 41 Prozent der Reinigungsarbeiten am Abend, 28 Prozent am Morgen, 7 Prozent nachts, aber fast ein Viertel tagsüber erbracht werden. Diese Arbeitszeiten verlangen den Beschäftigten ein hohes Maß an Flexibilität ab und stellen an das Firmenmanagement hohe Planungs- und Organisationsanforderungen. Knappe Zeiten und lange Wege erfordern ein hohes Maß an Logistikleistungen. Die aus dem besonderen Produktionsprozess resultierende hohe Beschäftigungsintensität der Branche schlägt sich auch in der Kostenstruktur nieder; über die allerdings von Seiten amtlicher Statistiken nur wenige Angaben vorliegen. Der Personalaufwand beläuft sich im Gebäudereiniger-Handwerk auf fast zwei Drittel des Umsatzes – im gesamten Bereich der Unternehmensdienstleistungen sind es dagegen nur 36 Prozent (Abbildung 1-4).

Mehr als 10 Milliarden Euro Umsatz

Die Unternehmen des Gebäudereiniger-Handwerks haben im Jahr 2004 einen Umsatz von 10,6 Milliarden Euro erwirtschaftet. Im Gefolge der konjunkturellen Erholung in den letzten Jahren dürfte dieses Geschäftsniveau weiter moderat gewachsen sein. Jedenfalls hat sich in den letzten 30 Jahren der Branchenumsatz mehr als verzehnfacht, seit dem Jahr 1990 immerhin mehr als verdreifacht (Abbildung 1-5). Auf Basis einer Auswertung der Daten für einige europäische Länder für das Jahr 2003, wobei davon ausgegangen werden kann, dass die deutsche Umsatzstruktur davon nicht außergewöhnlich abweicht, wird der Reinigungsmarkt umsatzbezogen von der Büroreinigung dominiert: Weit mehr als die Hälfte des Gebäudereinigungsumsatzes entfällt noch auf den Büromarkt. Mit erheblichem Abstand folgt die Industriereinigung (11 Prozent). Hierzu gehören Gebäude und Produktionsanlagen in sämtlichen Industriezweigen, von der Metallverarbeitung über die pharmazeutische Industrie und die Lebensmittelherstellung bis zur Hightechproduktion. Auf das Reinigen von Krankenhäusern, Alten- und Pflegeheimen sowie sonstige Reinigungsarbeiten, wie Fassadenreinigung, oder das Reinigen von Freizeiteinrichtungen, entfallen jeweils rund 7 Prozent des Geschäftsvolumens. Private Haushalte spielen als

Abb. 1-3

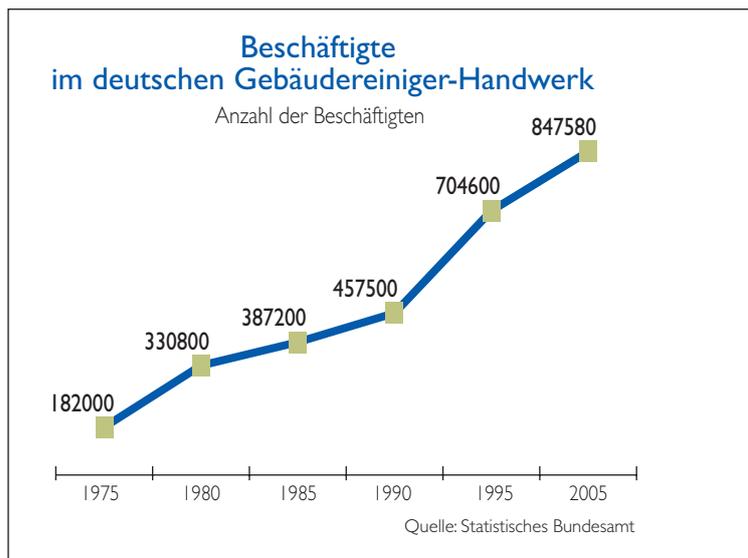


Abb. 1-4

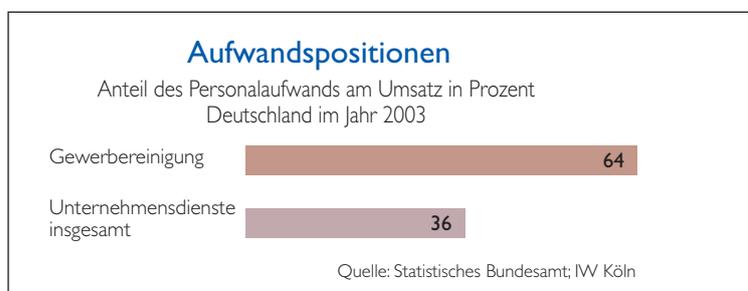
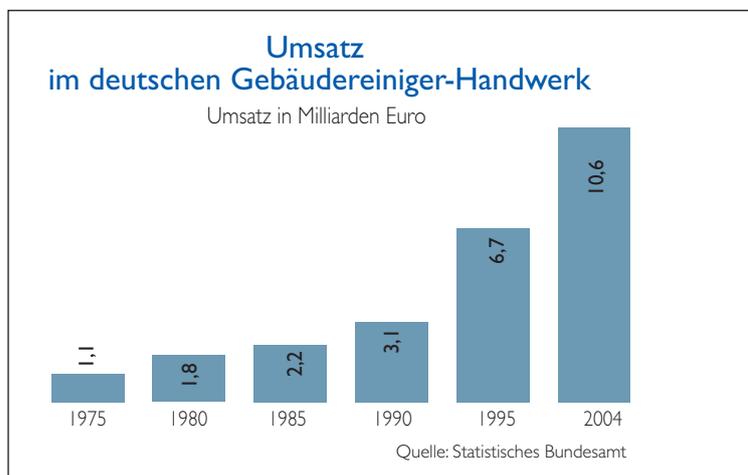


Abb. 1-5



Die Branche im Überblick

Abb. I-6

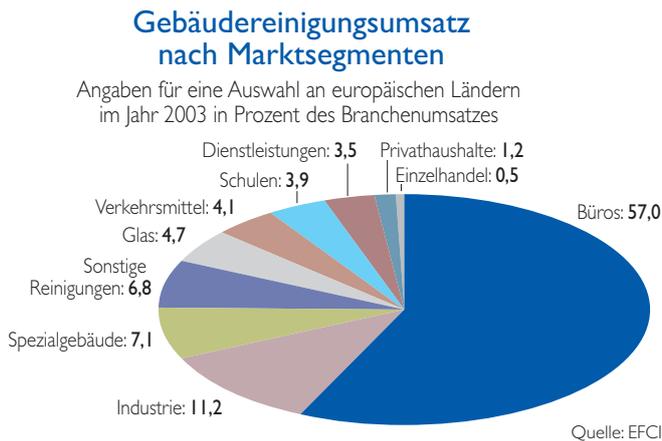


Abb. I-7



Auftraggeber für die Branche nahezu keine Rolle. Nur gut 1 Prozent des Umsatzes entfällt auf die Reinigung von Privatgebäuden. Die Branche ist somit auf die gewerbliche Wirtschaft und öffentliche Auftraggeber fokussiert (Abbildung I-6).

Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass die Anzahl der Beschäftigten in der Branche in den vorangegangenen Dekaden stetig zugenommen hat (Abbildung I-3). Analog zum beständigen Beschäftigungswachstum ist auch der Umsatz je Mitarbeiter im Zeitraum 1975 bis 2004 deutlich angestiegen (Abbildung I-7). Im Jahr 2004 erzielten

die Gebäudereinigungsunternehmen in Deutschland einen Umsatz je Mitarbeiter in Höhe von gut 12.400 Euro. Vor allem seit dem Jahr 1990 (6.700 Euro) ist die am Umsatz gemessene Pro-Kopf-Leistung in der Branche stärker als in der vorhergehenden Periode angestiegen. Das deckt sich mit Beobachtungen an anderer Stelle: Die neunziger Jahre waren in Deutschland insgesamt stark von der Konzentration vieler Unternehmen auf ihr Kerngeschäft geprägt. Im Zuge dieser unternehmerischen Umstrukturierungen wurde eine Reihe von unternehmensnahen Dienstleistungen – wie die Gebäudereinigung – zunehmend an Spezialunternehmen ausgelagert.

Kleine und mittelständische Unternehmen

Die Outsourcingstrategien in einer Vielzahl von Industrie- und Dienstleistungsfirmen, von der vor allem Anbieter unternehmensnaher Dienstleistungen stark profitierten, wurden bereits beim Blick auf die stetig steigende Anzahl der Gebäudereinigungsunternehmen deutlich (Abbildung I-2). Das gilt auch ungeachtet der veränderten institutionellen Rahmenbedingungen, das heißt konkret durch den Wegfall der Meisterprüfung als Zulassungsvoraussetzung. Jedenfalls ist trotz des beständigen Firmenwachstums auch der Umsatz je Betrieb im Zeitraum 1975 bis 2003 um über 260 Prozent angestiegen (Abbildung I-7). Im Jahr 2003, dem letzten Jahrgang ohne statistischen Einfluss der Novellierung der Handwerksordnung, erzielte im Durchschnitt jedes Gebäudereinigungsunternehmen in Deutschland einen Umsatz in Höhe von fast 1,5 Millionen Euro. In 2004 betrug der Umsatz je Betrieb aufgrund der hohen Anzahl von Neugründungen rein statistisch noch rund 800.000 Euro.

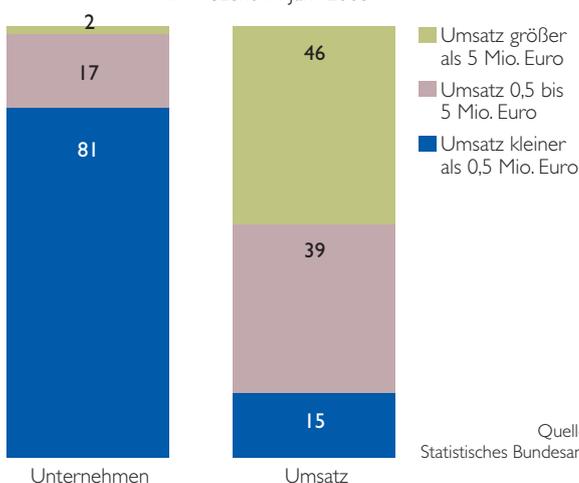
Die durchschnittlichen Unternehmensumsätze sind, wie auch der Umsatz je Mitarbeiter, vor allem im Zeitraum 1990 bis 2003 stärker angestiegen als in der vorhergehenden Zeit. Diese Durchschnittsbetrachtung verdeckt allerdings die Heterogenität innerhalb der Branche. Das Gebäudereiniger-Handwerk ist in Deutschland wie auch in anderen Ländern sehr stark geprägt von kleinen Unternehmen. Mehr als vier von fünf Unternehmen hatten im Jahr 2003 einen Umsatz von weniger als einer halben Million Euro im Jahr (Abbildung I-8). Rund die Hälfte der Firmen hatte sogar einen Umsatz, der kleiner als 100.000 Euro war. Weitere 17 Prozent der Firmen hatten im Jahr



Abb. I-8

Unternehmensstruktur im Gebäudereiniger-Handwerk

Anteil der Unternehmen nach Höhe ihres Umsatzes am
Branchenumsatz und an der Anzahl der Unternehmen
in Prozent im Jahr 2003



2003 Umsätze zwischen einer halben Million und 5 Millionen Euro. Nur 2 Prozent der Gebäudereinigungsbetriebe kamen auf einen Umsatz von mehr als 5 Millionen Euro.

Blickt man jedoch auf den Anteil der gemäß Umsatz unterschiedlich großen Unternehmen am gesamten Branchenumsatz, dann zeigt sich wie in anderen Branchen auch, dass die wenigen Großunternehmen gleichwohl einen Großteil des Branchenmarktes abdecken. Die 2 Prozent der Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 5 Millionen Euro konnten im Jahr 2003 insgesamt 46 Prozent des Branchenumsatzes realisieren. Hier zeigt sich deren Stärke als Anbieter eines breiten Spektrums an Dienstleistungen, die zum Teil auch höhere Wertschöpfungsbeiträge liefern. Auf die mittelgroßen Firmen entfielen weitere knappe 40 Prozent des Branchenumsatzes. Die restlichen 15 Prozent des Umsatzes mit Dienstleistungen des Gebäudereiniger-Handwerks entfielen auf die große Masse der Kleinunternehmen. Der Erfolg des Gebäudereiniger-Handwerks insgesamt speist sich gleichwohl aus dieser Kombination von großen und kleinen Unternehmen. Damit ist die Branche insgesamt auf diesem sehr schnelllebigem Markt äußerst flexibel.

Kernaussagen auf einen Blick

1. Das Leistungsspektrum der Gebäudereiniger geht heute weit über einfache Reinigungsarbeiten hinaus und reicht bis zum umfassenden Facility Management. Vor dem Hintergrund der gesamtwirtschaftlichen Schwäche in Deutschland und den wettbewerblich eher schwierigen Rahmenbedingungen bei den klassischen Reinigungsdienstleistungen erschließt sich die Branche neue Tätigkeitsfelder.

2. Das Gebäudereiniger-Handwerk ist mit 850.000 Mitarbeitern das beschäftigungsstärkste Handwerk in Deutschland. In den letzten 30 Jahren hat sich die Beschäftigtenanzahl nahezu verfünffacht. Dabei dominieren Frauen und Teilzeitbeschäftigte das Personalspektrum der Branche.

3. Der Umsatz des Gebäudereiniger-Handwerks ist heute mit über 10,5 Milliarden Euro mehr als dreimal so hoch wie Anfang der neunziger Jahre. Weit mehr als die Hälfte davon entfällt auf die Reinigung von Verwaltungsgebäuden, ein weiteres Viertel auf die Reinigung von Liegenschaften in Industrie, Gesundheitswesen und Freizeiteinrichtungen.

4. Der Umsatz je Betrieb belief sich im Jahr 2003 auf fast 1,5 Millionen Euro und war damit um über 260 Prozent höher als 1975. Aufgrund des Einflusses der Novellierung der Handwerksordnung sank dieser im Jahr 2004 auf 800.000 Euro. Die Branche ist stark geprägt von kleinen Firmen, die lediglich 15 Prozent des Branchenumsatzes realisieren. Fast die Hälfte des Umsatzes wird in 2 Prozent der Betriebe erwirtschaftet. Diese Kombination von kleinen und großen Betrieben ermöglicht eine sehr hohe Flexibilität der Branche.

Dienstleistungen gewinnen langfristig an Bedeutung



Das Erscheinungsbild der deutschen Wirtschaft hat sich in den letzten Jahrzehnten gründlich gewandelt. Die öffentliche Wahrnehmung ist dabei geprägt von einem beständigen Bedeutungsverlust der Industrie und einer gleichzeitigen Bedeutungszunahme des Dienstleistungssektors. Der Dienstleistungssektor hat in den vergangenen Dekaden in Deutschland in der Tat sein gesamtwirtschaftliches Gewicht immer weiter ausgebaut (Abbildung 2-1). Der Dienstleistungsanteil wuchs in Westdeutschland bereits im Zeitraum 1960 bis 1991 von gut 40 auf knapp 60 Prozent. Der Bedeutungsgewinn der Dienstleistungen in den frühen neunziger Jahren war gleichwohl weniger auf ein starkes Wachstum der Dienstleistungen zurückzuführen, sondern vielmehr auf einen starken Industrieeinbruch.

In Deutschland stieg der Dienstleistungsanteil im Zeitraum 1991 bis 1996 von 62 auf über 67 Prozent an, und gleichzeitig sank der Industrieanteil um über 5 Prozentpunkte auf nur noch gut 22 Prozent. Dabei ging die industrielle Wertschöpfung sogar in absoluten Werten zurück. Seitdem hat die Wertschöpfung des verarbeitenden Gewerbes aber wieder zugelegt, und der Industrieanteil hat sich über eine längere Zeit konstant gehalten. Der Strukturwandel zeigt sich auch bei der Beschäftigungsentwicklung. Im Jahr 2005 arbeiteten in Deutschland 72 Prozent der Erwerbstätigen in Dienstleistungsbranchen und nur noch 26 Prozent im verarbeitenden Gewerbe, im Energie- und

Baubereich. Der Industrieanteil an der Beschäftigung ist nur noch gut halb so groß wie in den sechziger und frühen siebziger Jahren.

Vergleicht man die Befunde zum Strukturwandel anhand der Wertschöpfungs-, Beschäftigungs- und Konsumanteile, dann fällt auf, dass in Deutschland der Dienstleistungsanteil am Haushaltskonsum mit gut 50 Prozent deutlich niedriger ist als an der Wertschöpfung oder bei der Erwerbstätigkeit mit jeweils über 70 Prozent. Dafür kann es im Wesentlichen zwei Gründe geben: Entweder haben Dienstleistungen ein überproportionales Gewicht am Export oder der stark expandierende Teil der Dienste sind Vorleistungen im Unternehmenssektor.

Tertiarisierung der Produktionsprozesse

Die starke Dominanz der Waren beim deutschen Exportgeschäft – nicht zuletzt die dabei erzielte Position als Exportweltmeister – spricht dafür, dass Unternehmen und deren veränderte Produktionsprozesse der wichtigste Motor der Tertiarisierung sind:

- Ein Großteil der Dienstleistungen steckt heute als wichtige Komponente in den Industriewaren. Immer mehr werden Komplettpakete mit einem hohen Dienstleistungsanteil rund um das Industrieprodukt nachgefragt. Wettbewerbsvorteile gegenüber in- und aus-



ländischen Konkurrenten entstehen oftmals gerade durch diese produktbegleitenden Dienste.

- Des Weiteren können vor allem die Veränderungen der Produktionsweise in den Unternehmen in den letzten Jahrzehnten und besonders der organisatorische Wandel einen Teil des Strukturwandels auf der Produktebene hin zu mehr Dienstleistungen erklären. Der gesamtwirtschaftliche Produktionsprozess selbst wird immer dienstleistungsintensiver. Mehrzweckausrüstungen, moderne Informations- und Kommunikationstechnologien und ein wachsendes Angebot an qualifizierten Arbeitnehmern erlauben heute die Produktion von hoch differenzierten Produkten mit flexiblen und vielseitig einsetzbaren Produktionsfaktoren. Damit steigt die Dienstleistungsintensität beim Produktionsprozess.
- Unternehmen bieten Kompaktgüter aus Waren und produktbegleitenden Diensten an. Das bedeutet aber nicht unbedingt, dass sie die einzelnen Komponenten selbst erstellen. Parallel zu einer Ausweitung des betrieblichen Leistungsangebots ist zu beobachten, dass sich Industrieunternehmen auf der Produktionsebene auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und bestimmte Leistungen – wie etwa die Gebäudereinigung – an Spezialunternehmen ausgelagert haben. Es gibt dabei eine Vielzahl von Gründen für dieses Outsourcing: Die Verfügbarkeit von Spezialwissen, Qualitätsdifferenzen, Kostenunterschiede, Fixkostenflexibilisierung und Kapazitätsengpässe beeinflussen die „Make-or-Buy-Entscheidung“ von Unternehmen. Im gesamten verarbeitenden Gewerbe lag der Anteil der branchenfremden Vorleistungen am Produktionswert im Jahr 2005 mit knapp 67 Prozent um fast 5 Prozentpunkte höher als Anfang der neunziger Jahre – wenngleich der Trend zum Outsourcing zuletzt nicht weiter zugenommen hat (Abbildung 2-2).

Boom der unternehmensnahen Dienste

Die steigende Bedeutung des Dienstleistungssektors ist auf die verstärkte Arbeitsteilung in der Wirtschaft zurückzuführen, wodurch sich der Dienstleistungssektor selbst stark in seiner Struktur verändert hat. Insgesamt führt dieser Strukturwandel auf der Produktionsebene dazu, dass es weniger stark zu einer Verschiebung hin zu

Abb. 2-1

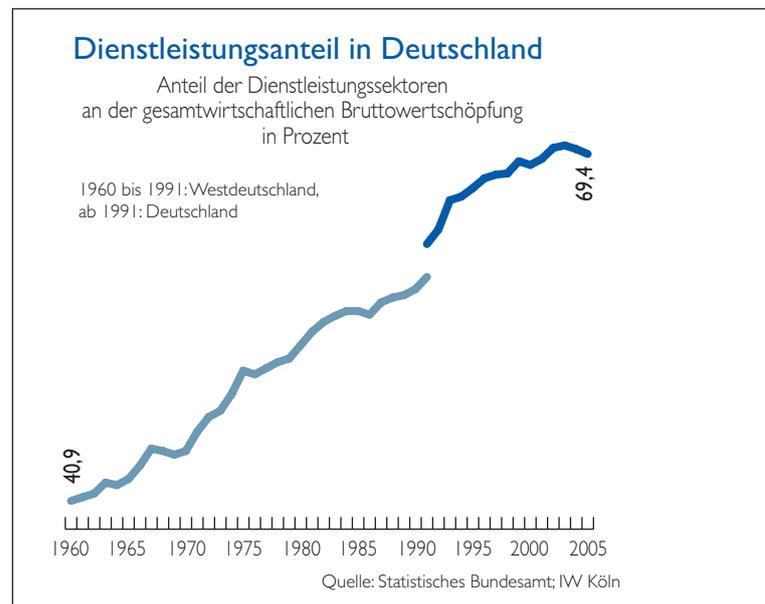


Abb. 2-2

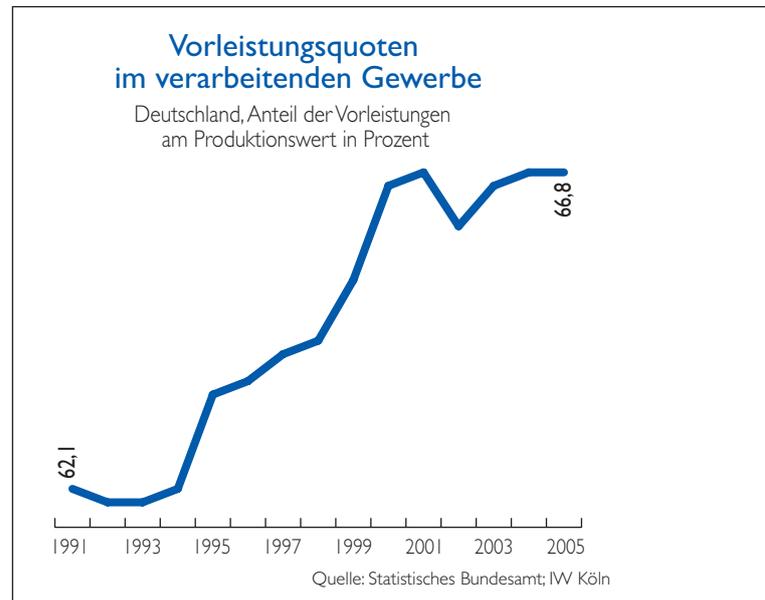
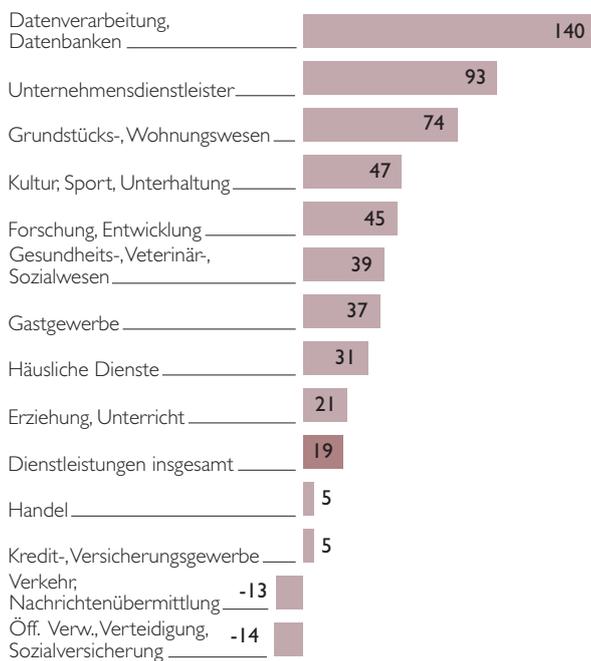


Abb. 2-3

Beschäftigungsdynamik im deutschen Dienstleistungssektor

Veränderung der Anzahl der Erwerbstätigen im Zeitraum 1991-2003 in Prozent



Quelle: Statistisches Bundesamt; IW Köln

persönlichen Dienstleistungen, etwa in den Bereichen Freizeit-, Bildungs- und Gesundheitswesen kommt, sondern vielmehr zu einem verstärkten Einsatz von unternehmensnahen Dienstleistungen („intermediate services“) bei der Güterproduktion.

Abbildung 2-3 dokumentiert, dass in Deutschland im Zeitraum 1991 bis 2003 vorwiegend unternehmensnahe Dienstleistungen zu den Servicebereichen mit der größten Beschäftigungsdynamik zählten. Bei den direkten Unternehmensdienstleistungen – zu denen der Service des Gebäudereiniger-Handwerks gehört – stieg die Anzahl der Erwerbstätigen um 93 Prozent.

Entsprechend haben die Dienstleistungen für Unternehmen auch innerhalb des dominierenden Dienstleistungssektors deutlich an Bedeutung gewonnen (Abbildung 2-4). Das wird beim Blick auf die Beschäftigung deutlicher als bei der Wertschöpfung: Mit 9,5 Prozent war der Beschäftigungsanteil der Unternehmensdienstleistungen am Servicesektor im Jahr 2003 fast doppelt so hoch wie im Jahr 1991. Der Wertschöpfungsanteil stieg dagegen nur um 1,5 Prozentpunkte auf nunmehr 8,8 Prozent.

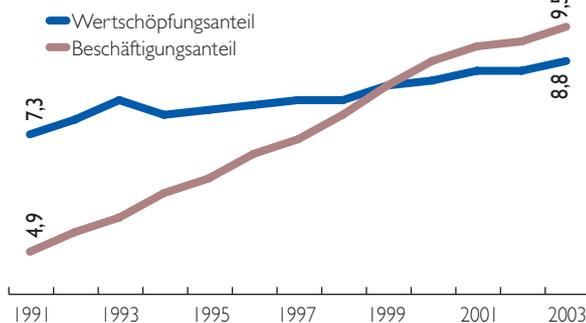
Innerhalb der Unternehmensdienstleistungen in Deutschland konnten sich die Unternehmen des Gebäudereiniger-Handwerks in den letzten Jahren zunehmend besser positionieren. Leider liegen für eine längerfristige Betrachtung keine konsistenten Daten vor. Jedenfalls hatten die Gebäudereiniger im Jahr 2003 auf Basis der Dienstleistungsstatistik ein Gewicht von 6,6 Prozent am Umsatz aller Unternehmensdienstleister (Abbildung 2-5). Das war gut ein Prozentpunkt mehr als zwei Jahre zuvor.

Auch hinsichtlich der Anzahl der Unternehmen haben die Gebäudereiniger ihre Position ausgebaut: 6,5 Prozent der Betriebe für Unternehmensdienstleistungen gehören zum Bereich Gebäudereinigung. Bemerkenswert ist die Beschäftigungsposition. Fast 26 Prozent der Erwerbstätigen im Bereich Unternehmensdienste und sogar 28 Prozent der abhängig Beschäftigten arbeiten für die Gebäudereinigung – mit steigender Tendenz. Dies unterstreicht um ein weiteres die Bedeutung der Branche als Arbeitgeber und Job-Motor.

Abb. 2-4

Bedeutungsgewinn der Unternehmensdienstleistungen

Anteil der Dienstleistungen für Unternehmen an der gesamtwirtschaftlichen Bruttowertschöpfung und Erwerbstätigkeit in Deutschland in Prozent



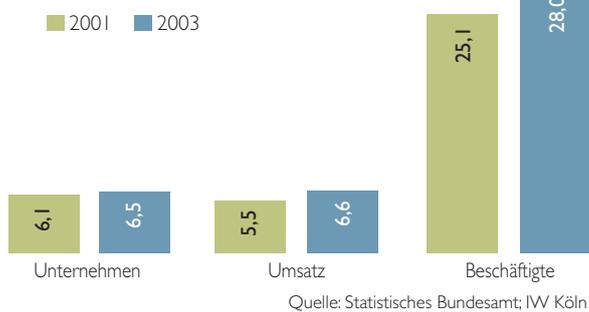
Quelle: Statistisches Bundesamt; IW Köln



Abb. 2-5

Position des Gebäudereiniger-Handwerks

Anteil des Gebäudereiniger-Handwerks
an den Unternehmensdienstleistungen
in den Jahren 2001 und 2003 in Prozent



Kernaussagen auf einen Blick

1. Die Dienstleistungssektoren sind in Deutschland wie auch in anderen Ländern auf dem Vormarsch. Über 70 Prozent der Wertschöpfung und der Arbeitsleistungen finden im tertiären Sektor statt.

2. Der wichtigste Motor für die steigende Dienstleistungsintensität sind neben der steigenden Bedeutung von produktbegleitenden Dienstleistungen die veränderten Produktionsprozesse in den Unternehmen. Diese konzentrieren sich bei der eigenen Produktionsleistung immer stärker auf ihr Kerngeschäft und lagern bestimmte Leistungen – wie die Gebäudereinigung – an spezialisierte Unternehmen aus.

3. Im Gefolge dieses Strukturwandels auf der Produktionsebene der Volkswirtschaft haben sich die Gewichte innerhalb des Dienstleistungssektors immer stärker hin zu den unternehmensnahen Diensten verschoben.

4. Innerhalb der Unternehmensdienstleistungen in Deutschland kann sich das Gebäudereiniger-Handwerk immer besser positionieren. Fast 7 Prozent der Umsätze und der Unternehmen sowie 28 Prozent der Beschäftigten im Bereich der Unternehmensdienste entfallen auf die Gebäudereiniger – mit steigender Tendenz.

Unternehmensdienste gewinnen beim deutschen Serviceexport



Deutschland ist seit einiger Zeit, noch vor den USA und China, das Land mit den höchsten Warenexporten auf der Welt. Im Jahr 2005 exportierte Deutschland Waren im Wert von 971 Milliarden US-Dollar – das waren 9,3 Prozent der gesamten Weltausfuhren an Waren. Auch hinsichtlich des Wachstums in Deutschland spielt die Exportwirtschaft die dominierende Rolle. Die Exportquote – also der Anteil der Ausfuhren an Waren- und Dienstleistungen – ist zuletzt auf über 40 Prozent angestiegen. Insgesamt spielen Dienstleistungen beim deutschen Ausfuhrgeschäft keine große Rolle, sie sind vielmehr immer noch eher binnenorientierte Güter:

Während auf die Dienstleistungen weltweit rund zwei Drittel der Wertschöpfung entfallen, beträgt der Anteil der Dienste an den Exporten aber nur ein Fünftel. In Deutschland ist diese Diskrepanz besonders groß. Einem Wertschöpfungsanteil der Dienstleister von über 70 Prozent steht ein Ausfuhranteil der Dienstleistungen von weniger als 13 Prozent gegenüber. Während in Deutschland die nominalen Warenexporte im Zeitraum 1991 bis 2005 um 129 Prozent auf 786 Milliarden Euro angestiegen sind, kamen die Dienstleistungsexporte nur auf einen Zuwachs von 121 Prozent auf 116 Milliarden Euro (Abbildung 3-1). Innerhalb der Serviceausfuhren haben sich jedoch die unternehmensbezogenen Dienstleistungen in den letzten Jahren besser positionieren können. Sie sind seit 1991 nicht

nur stärker angestiegen als die Dienstleistungsexporte insgesamt, sondern auch stärker als die Warenexporte. Im Jahr 2004 hatten sie einen Anteil an den Dienstleistungsexporten von gut 15 Prozent – und damit 4 Prozentpunkte mehr als im Jahr 1991. Zudem haben sich in den letzten Jahren auch die Handelsüberschüsse bei den direkten Unternehmensdienstleistungen erhöht (Abbildung 3-2).

Multinationale Aktivitäten bei Unternehmensdienstleistungen

Neben dem grenzüberschreitenden Waren- und Dienstleistungshandel erfolgt die zweite Ausprägung der Globalisierung in Form von multinationalen Unternehmen. In allen Branchen gibt es heute Unternehmen mit Zweigniederlassungen in mehreren Ländern.

Ein Blick auf die Marktführer in den jeweiligen nationalen Märkten für Gebäudereinigung zeigt, dass durchaus eine Reihe von großen Firmen in mehreren europäischen Ländern aktiv ist. Für das Engagement an ausländischen Standorten gibt es mehrere Gründe. Auslandsinvestitionen werden zum Zwecke der Kostenersparnis getätigt. Durch billigere Vorleistungen von den ausländischen Tochtergesellschaften wird auch die Produktion in Deutschland günstiger und wettbewerbsfähiger. Dieses Argument ist für die Gebäudereinigungsunternehmen und andere Dienstleistungsbranchen, die ihre Leistungen direkt beim Kunden



erbringen, vordergründig von untergeordnetem Interesse. Beim zweiten Blick ist das Kostenargument durchaus für das Gebäudereiniger-Handwerk relevant, denn seine Unternehmen begleiten Großkunden als bewährte Dienstleister, wenn diese Produktionsstätten ins Ausland verlagern. Auf diese Weise wurden in der Vergangenheit bereits Niederlassungen von deutschen Gebäudereinigungsfirmen beispielsweise in Dubai und vielen Staaten Osteuropas gegründet. Damit bieten sich auch den Gebäudereinigungsbetrieben die Voraussetzungen für die Erschließung ausländischer Märkte, dem zweiten Motiv zur Gründung von Auslandsniederlassungen.

Insgesamt gesehen sind die Auslandsaktivitäten von Unternehmen keine Einbahnstraße. Deutsche Unternehmen investieren im Ausland und ausländische Firmen in Deutschland. Gleichwohl hat sich die Lücke zwischen dem Auslandsengagement deutscher Firmen und dem der ausländischen Firmen hierzulande seit 1995 weiter geöffnet. Im Jahr 2004 hatten deutsche Firmen im Ausland ein Unternehmensvermögen von 677 Milliarden Euro gebildet, ausländische Firmen hatten dagegen hierzulande nur einen Unternehmenswert in Höhe von 345 Milliarden Euro realisiert. Im Vergleich zum Jahr 1995 stiegen die Auslandsbeteiligungen der deutschen Unternehmen um fast 250 Prozent an, die der Ausländer hierzulande nur um gut 180 Prozent.

Dieser Befund weicht allerdings deutlich von den Erfahrungen im Bereich der gesamten unternehmensbezogenen Dienstleistungen ab. Zum einen haben sich bis zum Jahr 2004 ausländische Unternehmen in diesem Wirtschaftszweig mit einem Bestand an Direktinvestitionen in Höhe von 15,7 Milliarden Euro stärker in Deutschland engagiert als deutsche Unternehmensdienstleister im Ausland (Abbildung 3-3). Deren Auslandsvermögen belief sich im Jahr 2004 auf nur 5,5 Milliarden Euro. Zum anderen zeigte sich seit dem Jahr 1995 auch eine deutlich abweichende Dynamik. Der Firmenwert der ausländischen Investitionen in Deutschland stieg um weit mehr als das sechsfache an. Dagegen hat sich das Auslandsvermögen der deutschen Unternehmensdienstleister nur verdreifacht. Innerhalb der unternehmensbezogenen Dienstleistungen nimmt das Gebäudereiniger-Handwerk allerdings eine Sonderstellung ein. Niederlassungen in vielen Ländern, vor allem in (Ost-)Europa und Asien

Abb. 3-1

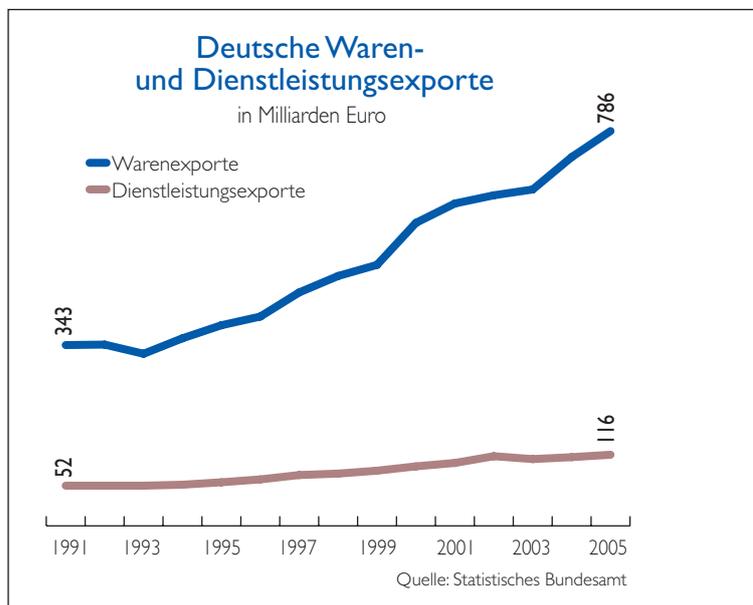
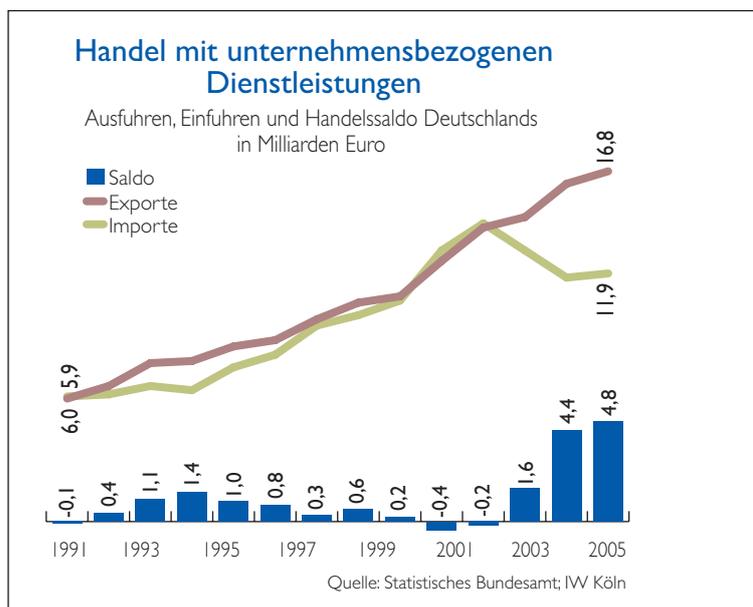
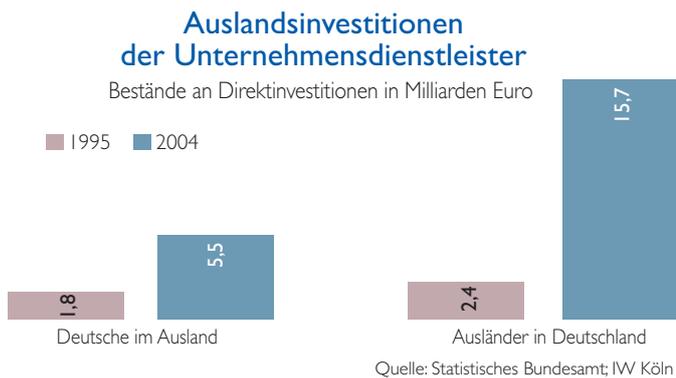


Abb. 3-2



Die Branche im internationalen Vergleich

Abb. 3-3



ein beständiges Umsatzwachstum zurückblicken. Im Jahr 2003 – dem aktuellsten Datenstand für europäische Werte – erwirtschaftete die Branche in 18 europäischen Ländern einen Umsatz von 44,5 Milliarden Euro (Abbildung 3-4). Damit haben die europäischen Unternehmen, deren Anzahl zwischen 1991 und 2003 von 35.000 auf rund 94.000 anstieg, im gleichen Zeitraum ihren Umsatz mehr als verdoppelt.

Deutschland nimmt auf Basis dieser internationalen Zahlen mit Abstand den ersten Rang in Europa ein (Abbildung 3-5). Mit einem Umsatz in Höhe von 9,4 Milliarden Euro in 2003 entfielen fast 24 Prozent des gesamten europäischen Branchenumsatzes auf die deutschen Firmen. Damit liegt der Anteil der deutschen Gebäudereiniger am entsprechenden Branchenumsatz höher als die gesamtwirtschaftliche Leistung Deutschlands innerhalb der Europäischen Union mit rund 22 Prozent. Auf den weiteren Rängen eines europäischen Branchenvergleichs für die Gebäudereinigungswirtschaft folgen Frankreich mit einem Umsatz von 7 Milliarden Euro, Italien mit 6,2 Milliarden Euro und das Vereinigte Königreich mit gut 5 Milliarden Euro.

Abb. 3-4



stehen keine nennenswerten Aktivitäten ausländischer Unternehmen in Deutschland gegenüber. Die Erfahrung zeigt, dass deutsche Unternehmen im Bereich der Gebäudereinigung deutlich stärker im Ausland engagiert sind als ausländische Firmen hierzulande. Damit steht die Entwicklung im Gebäudereiniger-Handwerk in deutlichem Gegensatz zur Gesamtbetrachtung unternehmensbezogener Dienstleistungen.

Die Position des deutschen Gebäudereiniger-Handwerks in Europa

Die Unternehmen des europäischen Gebäudereiniger-Handwerks können seit Anfang der neunziger Jahre auf

Die Umsatzhöhe ist in manchen Fällen nicht unbedingt das beste Maß für Ländervergleiche, da Umsätze einer Branche auch die Wirtschaftsleistungen von anderen Branchen beinhalten können. Dementsprechend fokussieren Branchen- und Ländervergleiche oftmals auf die Bruttowertschöpfung, die ausschließlich die eigentlichen Leistungen – also ohne die Vorleistungen aus anderen Wirtschaftszweigen – umfasst. Auch beim Blick auf die Bruttowertschöpfung im Bereich der Gebäudereinigung rangiert Deutschland in einem Europavergleich mit 7,7 Milliarden Euro auf dem ersten Platz. Italien, Frankreich und das Vereinigte Königreich können jeweils nur eine Wertschöpfung in einer Größenordnung von 5 bis 6 Milliarden Euro aufweisen.

Auf Basis der Wertschöpfung entspricht der Anteil des deutschen Gebäudereiniger-Handwerks seiner gesamtwirtschaftlichen Position in Europa. Damit hat Deutschland bei diesem Teil der Unternehmensdienstleistungen ein höheres Gewicht im europäischen Gefüge als der gesamte Bereich der Unternehmensdienstleistungen – wo

Deutschland nur den zweiten Platz hinter dem Vereinigten Königreich belegt. Dabei gilt es allerdings zu berücksichtigen, dass die hier zitierten Umsatz- und Wertschöpfungszahlen unterschiedlichen und nicht aufeinander abgestimmten Quellen entstammen. Gleichwohl zeigt sich anhand beider Indikatoren die dominierende Position der deutschen Gebäudereinigungsfirmen innerhalb Europas.

Deutsche Gebäudereiniger sind größter Arbeitgeber in Europa

In den von Eurostat, dem Statistikamt der Europäischen Kommission, erfassten 22 europäischen Ländern arbeiteten im Jahr 2002 insgesamt 2,5 Millionen Menschen in Unternehmen des Gebäudereiniger-Handwerks. Auf Basis von internationalen Verbandsdaten waren im gleichen Jahr sogar über 2,7 Millionen Menschen in der Reinigungswirtschaft aktiv. Das waren gemäß der zweiten Quelle rund 1 Million Menschen mehr als im Jahr 1991.

Unabhängig von der jeweiligen Datenquelle arbeitet gut ein Viertel der europäischen Branchenbeschäftigten in Deutschland – laut Eurostat sind dies 630.000 Menschen und nach Datenlage des europäischen Reinigungsverbandes sind es sogar 685.000 Personen. Auf Basis der Daten der Bundesagentur für Arbeit waren es sogar weit mehr als 800.000 Personen. Damit besitzt Deutschland einen deutlichen Abstand zu den anderen großen europäischen Ländern Vereinigtes Königreich, Italien, Spanien und Frankreich (Abbildung 3-7). Im Vereinigten Königreich, dem zweitplatzierten Land, arbeiten gerade einmal rund 400.000 Menschen in dieser Branche. Zunächst fällt auf, dass der Beschäftigungsanteil des deutschen Gebäudereiniger-Handwerks merklich höher ausfällt als der entsprechende Wertschöpfungsanteil von weniger als 22 Prozent.

Diese hohe Beschäftigungsintensität in Deutschland kann mit einem Blick auf die Beschäftigungsstruktur in den einzelnen Ländern erklärt werden. In der Beschäftigungsstatistik werden die Erwerbstätigen nach Köpfen gezählt – und damit unabhängig von ihrer Arbeitszeit. Ein Land mit einer vergleichsweise hohen Anzahl an Teilzeitbeschäftigten schneidet dann beim Blick auf die Köpfe tendenziell besser ab als ein Land mit einer stärker ausge-

Abb. 3-5

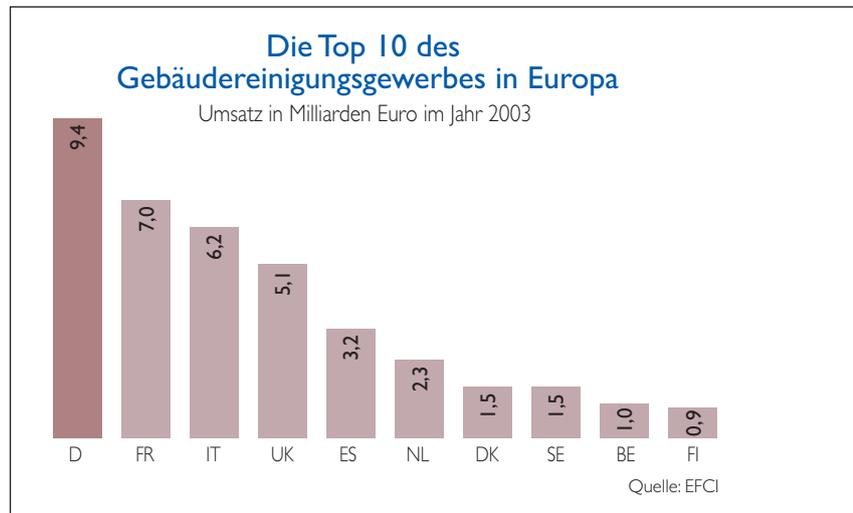
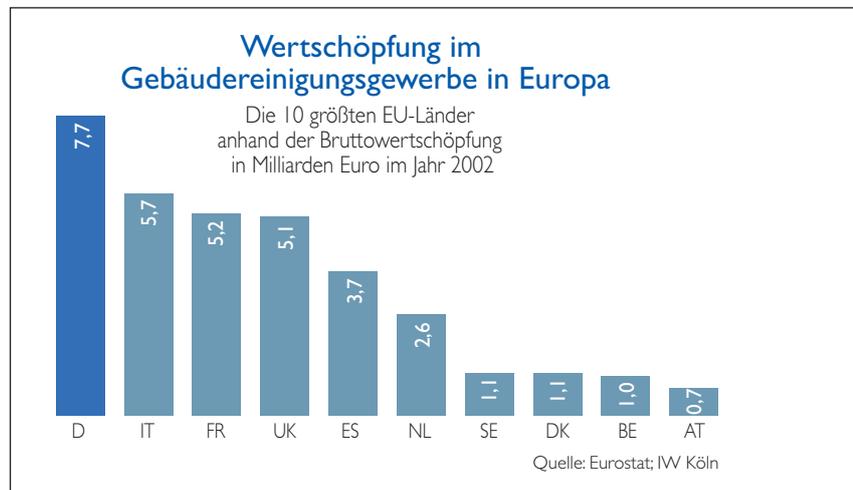


Abb. 3-6



prägten Vollzeitbeschäftigung. Abbildung 3-8 zeigt, dass Deutschland im Vergleich zu anderen EU-Ländern in der Tat mit rund 80 Prozent einen höheren Anteil an Teilzeitbeschäftigten aufweist. Von den hier betrachteten Ländern hatte nur Dänemark mit 85 Prozent einen höheren Wert. In Schweden, das beim Blick auf die Beschäftigungsanzahl und den Beschäftigungsanteil deutlich abgeschlagen rangiert, gehen dagegen weniger als 60 Prozent der Beschäftigten in der Gebäudereinigung einer Teilzeitbeschäftigung nach. Auch in Spanien, Italien, Frankreich und dem Vereinigten Königreich arbeiten nur knapp zwei Drittel der Bran-

Die Branche im internationalen Vergleich

Abb. 3-7

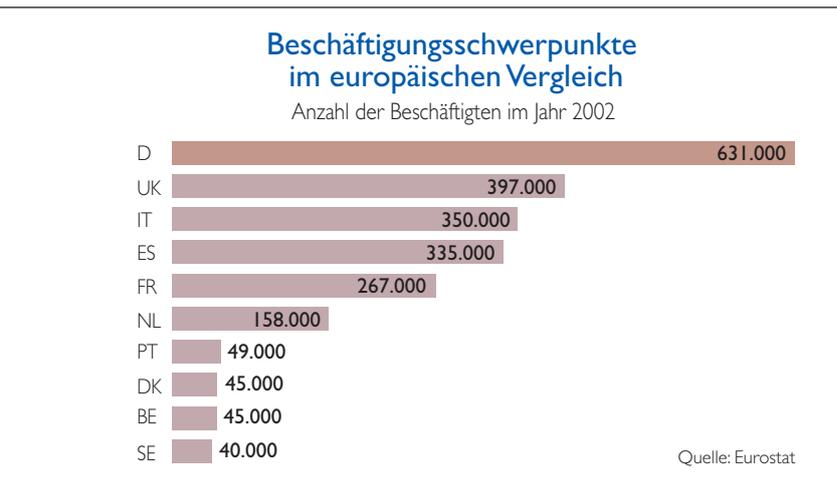
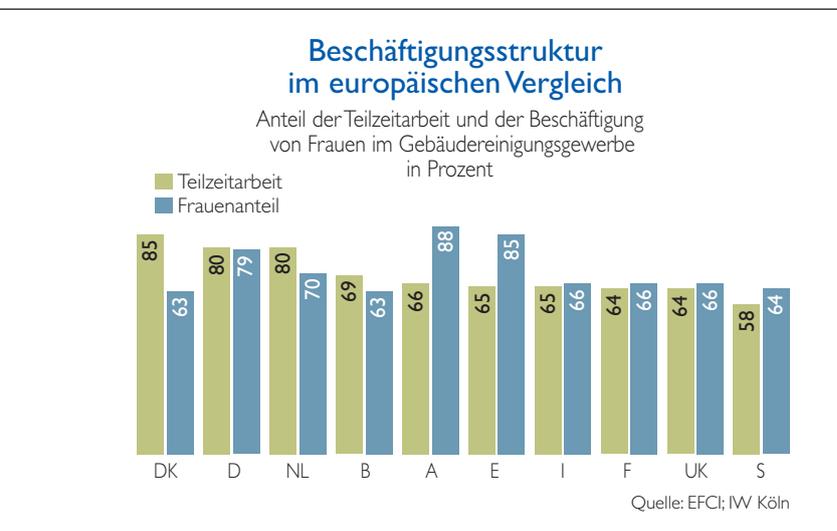


Abb. 3-8



chenbeschäftigten nicht in Vollzeit. Auch der Frauenanteil ist in Deutschland mit fast 80 Prozent höher als in vielen der hier betrachteten Länder, wo nur zwei Drittel der Beschäftigten in der Gebäudereinigung weiblich sind. Lediglich in Österreich und Spanien ist die Beschäftigungsstruktur der Branche noch stärker von Frauen geprägt.

Produktivitäts- und Kostenposition in Europa

Die Beschäftigungsintensität und -struktur einer Branche im internationalen und intersektoralen Vergleich schlagen

sich auch in der Produktivitätsrate nieder. Verteilt sich die Wirtschaftsleistung einer Branche in einem Land aufgrund einer stärkeren Bedeutung der Teilzeitarbeit auf mehr Köpfe, dann schneidet das entsprechende Land bei Produktivitätsvergleichen tendenziell schlechter ab. Vor diesem Hintergrund ist zu erwarten, dass das deutsche Gebäudereiniger-Handwerk bei einem europäischen Produktivitätsvergleich eher weniger gut dasteht. In Schweden zum Beispiel, das eine niedrigere Beschäftigungsintensität und Teilzeitbeschäftigung in der Gebäudereinigung aufweist, lassen Schätzungen auf ein überdurchschnittliches Produktivitätsniveau schließen.

Die im internationalen Vergleich niedrigere Performance je Arbeitnehmer im deutschen Gebäudereiniger-Handwerk spiegelt sich in vergleichsweise niedrigeren Arbeitskosten je Beschäftigten wider. Auch hier zeigt sich die relativ hohe Teilzeitquote in Deutschland verantwortlich. Auf Stundenbasis dürfte der Befund einer niedrigeren Produktivität und Entlohnung gleichwohl nicht zu beobachten sein. Schätzungen deuten darauf hin, dass das deutsche Gebäudereiniger-Handwerk beim Blick auf die Relation von Arbeitskosten und Produktivität tendenziell schlechter abschneidet. Das gilt unabhängig davon, ob eine Betrachtung je Mitarbeiter oder je Mitarbeiterstunde angestellt wird. In anderen europäischen Ländern ist demnach der Abstand zwischen der Wirtschaftsleistung und den Arbeitskosten zum Teil erheblich höher als hierzulande.



Kernaussagen auf einen Blick

1. Wenngleich Dienstleistungen beim deutschen Exportgeschäft keine große Rolle spielen, haben sich die Exporte von unternehmensbezogenen Dienstleistungen in den letzten Jahren immer besser positionieren können.
2. Hinsichtlich der zweiten Ausprägung der Globalisierung in Form von multinationalen Unternehmen ist auch eine Reihe von großen Firmen des Gebäudereiniger-Handwerks aktiv. Im Gegensatz zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklung haben sich im Bereich der unternehmensbezogenen Dienstleistungen ausländische Unternehmen stärker in Deutschland engagiert als deutsche Firmen im Ausland. In der Gebäudereinigung dürfte der Saldo hingegen deutlich positiv zugunsten eines Überhangs der Beteiligung deutscher Unternehmen im Ausland ausfallen.
3. Das deutsche Gebäudereiniger-Handwerk nimmt beim Blick auf die Umsätze (24 Prozent) und die Bruttowertschöpfung (22 Prozent) innerhalb Europas mit deutlichem Abstand den ersten Platz ein. Bei den Gebäudereinigungsleistungen hat Deutschland ein deutlich höheres Gewicht in Europa als im gesamten Bereich der Unternehmensdienstleistungen.
4. Über 2,7 Millionen Menschen arbeiteten im Jahr 2002 im europäischen Gebäudereiniger-Handwerk – davon gut ein Viertel hierzulande. Deutschland hat allerdings dieses hohe Gewicht auch, weil hier die Teilzeitarbeit stärker ausgeprägt ist.
5. Diese starke Fokussierung auf Teilzeitbeschäftigung findet ihren Niederschlag in einer geringeren Produktivitätsperformance. Gleichwohl ist die Relation von Produktivität und Arbeitskosten in Deutschland verbesserungswürdig.

Gebäudereiniger-Handwerk – integrativ und effizient



Die Integrationsfunktion des Gebäudereiniger-Handwerks

Das Wirtschaftsleben in allen Ländern unterliegt permanenten Veränderungen, die mit teils großen Anpassungsaufgaben für Unternehmen und Arbeitnehmer verbunden sein können. Vor allem der technische Fortschritt löst einen beständigen Wandel bei der Zusammensetzung der Branchen in einer Volkswirtschaft und hinsichtlich der erforderlichen Qualifikationen aus. Manche Wirtschaftsbereiche, wie etwa die Textil- und Bekleidungsindustrie, verlieren auch unter dem internationalen Wettbewerbsdruck stark an Gewicht innerhalb des gesamtwirtschaftlichen Branchengefüges.

Andere Branchen, wie etwa die unternehmensnahen Dienstleistungen, gewinnen dagegen absolut und relativ an Bedeutung. Fast überall zeigt sich eine bestimmte Ausprägung des technischen Fortschritts: Sachkapital und Humankapital, also immer besser qualifizierte Arbeitnehmer, ersetzen zunehmend weniger oder kaum qualifizierte Arbeitskräfte. Dieser so genannte einfacharbeitssparende technische Fortschritt geht zunächst mit der Freisetzung von gering qualifizierten Mitarbeitern einher. Letztlich bestimmen aber die institutionellen Rahmenbedingungen in den jeweiligen Volkswirtschaften darüber, ob in einem ausreichenden Maße neue Arbeitsplätze für die im Gefolge des Strukturwandels freigesetzten Arbeitnehmer an ande-

rer Stelle entstehen. Die Re-Integration in den Arbeitsmarkt kann über zwei Wege erfolgen: zum einen über die Qualifizierung der Arbeitslosen für neue Tätigkeiten. Zum anderen über neue Arbeitsplätze für Geringqualifizierte im so genannten Niedriglohnsektor; und zwar dann, wenn zum Beispiel Qualifizierungsmaßnahmen nicht greifen.

Deutschland hat jedenfalls bei der Beschäftigung weniger gut qualifizierter Arbeitskräfte insgesamt keine gute Bilanz aufzuweisen. Untersuchungen des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) zeigen: Je niedriger die formale Qualifikation, desto schlechter ist die Position auf dem Arbeitsmarkt. Geringqualifizierte tragen hierzulande seit Dekaden das mit Abstand höchste Arbeitslosigkeitsrisiko: Im Jahr 2004 waren in Deutschland fast ein Viertel aller Erwerbspersonen ohne Berufsabschluss arbeitslos. Über ein Drittel der Arbeitslosen in Deutschland hatte keinen Berufsabschluss.

Das Gebäudereiniger-Handwerk gehört hingegen in allen Ländern zu den Wirtschaftsbereichen, die auch für weniger qualifizierte und weniger qualifizierbare Arbeitskräfte einen wachsenden Arbeitsmarkt bieten. Die hohe Beschäftigungsdynamik in diesem Sektor im Vergleich zur Gesamtwirtschaft zeigt die hohe Integrationsfunktion der Gebäudereinigungsunternehmen für Menschen mit einem geringeren Berufsausbildungsstatus. Während auf gesamt-

wirtschaftlicher Ebene 12 Prozent der Erwerbstätigen keine abgeschlossene Berufsausbildung haben, sind es nach Angaben des IAB im Bereich der Reinigungsberufe, zu denen in diesem Fall auch die Textilreinigung zählt, insgesamt 37 Prozent der Beschäftigten.

Für viele ausländische Mitbürger, die in überdurchschnittlichem Maß keine abgeschlossene Berufsausbildung vorweisen, sind die Unternehmen des Gebäudereiniger-Handwerks ein wichtiges Tor zum Arbeitsmarkt. Daneben bietet die Branche auch ein weites Betätigungsfeld für Arbeitnehmer, die nur einer Teilzeitbeschäftigung nachgehen können.

Die Effizienzfunktion der Branche

Der gesamte Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen hat eine wichtige Unterstützungsfunktion für alle anderen Wirtschaftsbereiche. Im Analysemodul 2 wurde ausführlich dargelegt, dass sich vor allem die Produktionsweise der Industrie- und Dienstleistungsunternehmen in den letzten Jahrzehnten grundlegend geändert hat. Dienstleistungen spielen in allen Wirtschaftsbereichen heute eine erheblich größere Rolle. Zudem wären viele Güter ohne einen Kranz an produktbegleitenden Dienstleistungen überhaupt nicht mehr denkbar. Das Outsourcing von vormals selbst erstellten Dienstleistungen an professionelle Spezialunternehmen erfüllt eine Vielzahl von Funktionen:

- Fachunternehmen können in der Regel eine Leistung, auf die sie sich spezialisiert haben, in einer besseren Qualität erbringen als Unternehmen, die dies nebenher machen müssen.
- Das leistungsspezifische Know-how – zum Beispiel über Reinigungsmittel und -techniken, aber auch über Umweltauflagen und ähnliche wichtige Rahmenbedingungen – ist als Kernkompetenz bei einem Fachunternehmen schlicht besser.

- Die Spezialunternehmen können aufgrund ihrer Produktions- und auch Größenvorteile („economies of scale“) die Leistungen kostengünstiger erbringen.
- Den Kunden hilft die Auslagerung, ihre Fixkosten zu senken und zu flexibilisieren.
- Auch Kapazitätsengpässe, die bei der Eigenerstellung von unternehmensnahen Diensten auftreten können, etwa wenn das entsprechende Personal krank ist, können Firmen, die diese Leistungen an Spezialisten auslagern, vermindern.
- Damit trägt das Outsourcing auch zu einer Risikominimierung im Unternehmen bei. Bestimmte Risiken, die mit der Selbsterstellung von Diensten einhergehen, können an die Vertragspartner überwältigt werden.

Die Unternehmen des Gebäudereiniger-Handwerks erfüllen eine Vielzahl dieser Funktionen. Sie tragen dazu bei, dass ihre Kunden qualitativ bessere und günstigere Vorleistungen in Anspruch nehmen können. Damit können sich die Kunden des Gebäudereiniger-Handwerks auf ihr eigenes Kerngeschäft konzentrieren, und sie werden dadurch effizienter und wettbewerbsfähiger. Die vielen kleinen, mittelgroßen und großen Unternehmen des Gebäudereiniger-Handwerks sichern damit den gesamtwirtschaftlichen Wohlstand, der in Deutschland nach wie vor zu einem Großteil durch die exportorientierten Industrie- und Dienstleistungsunternehmen erwirtschaftet wird.

Der Autor

Prof. Dr. rer. pol. **Michael Grömling**, geboren 1965 in Würzburg; Studium der Volkswirtschaftslehre und Promotion an der Universität Würzburg; von 1991 bis 1995 Mitarbeiter am Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftsordnung und Sozialpolitik an der Universität Würzburg; seit 1996 im Institut der deutschen Wirtschaft Köln; Arbeitsbereich Makroökonomische Grundsatzfragen und Redaktion der Zeitschrift IW-Trends; seit März 2006 zudem Professor für Volkswirtschaftslehre an der Internationalen Fachhochschule in Bad-Honnef – Bonn.

Impressum

Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks
Walter-Faber-Haus
Dottendorfer Straße 86
53129 Bonn

Verantwortlich
RA Johannes Bungart
Geschäftsführer

Dipl. Oecotroph. Christine Sudhop
Stellv. Geschäftsführerin

Gestaltung und Produktion
edition agrippa Köln · Berlin

Druck
Kopp GmbH



Bundesinnungsverband
des Gebäudereiniger-
Handwerks

Walter-Faber-Haus
Dottendorfer Straße 86
53129 Bonn

Tel: (0228) 9 17 75 - 0
Fax: (0228) 9 17 75 - 11
www.gebaeudereiniger.de
biv@gebaeudereiniger.de
biv 011000007