

rationell reinigen

GEBÄUDEDIENSTE

TOPTHEMA

Arbeitssicherheit

FORUM

Gesundheitsmanagement

PRAXIS

Digitalisierung

Fachorgan des Bundesinnungsverbandes des Gebäudereiniger-Handwerks

NR. **5** 2025

Es wird Zeit – leiste deinen Beitrag!

SOLUTION GrēēN POWER-KONZENTRATE

**DAS BESTE NACHHALTIGKEITS-
KONZEPT AUS UNSEREM
HAUSE**



TOP-REINIGUNGS-
QUALITÄTEN

EU-ECOLABEL-PRODUKTE

8 PRODUKTE DER
UNTERHALTSREINIGUNG

CHEMIE-KOSTEN /

CO₂
ERSPARNIS

/ KANISTER / FLASCHEN

SIE SPAREN BIS ZU

60-99%*

* Ausführliche Informationen auf Seite 61

SOLUTION Glückner Vertriebs-GmbH

D-67026 Ludwigshafen · Tel: +49 (0) 621-53814-0 · e-mail: info@solution-gloeckner.de · www.solution-gloeckner.de

SOLUTION
Glöckner



Die Gebäudereinigung Wasserle betreut Kunden in München und Südbayern, vorwiegend aus der Immobilienwirtschaft ...



... und der Industrie, wie Hilti in Kaufering oder Kuka in Augsburg.

SOFTWARE-AS-A-SERVICE

DIE CLOUD ALS DAS NEUE NORMAL

Software aus der Cloud war für mittelständische Unternehmen immer schon interessant, weil sie bedarfsgerecht skalierbar, kostengünstig und immer auf dem neuesten Stand ist. Cloud-Computing entwickelt sich allerdings rasant weiter und schafft mehr Spielräume. Wie Gebäudedienstleister davon profitieren können und welche Aspekte sie berücksichtigen sollten.

Die Nutzung von Cloud-Diensten sei das neue Normal, das stellte der Branchenverband der Digitalwirtschaft Bitkom vor zwei Jahren fest. Die Anzahl der Unternehmen, die ihre digitalen Prozesse per Cloud voranbringen wollen, stieg seither nochmal von 45 Prozent im Jahre 2023 auf 61 Prozent im letzten Jahr. Damit ist absehbar, dass die Cloud die Unternehmens-IT künftig dominieren wird.

Der Weg in die Cloud scheint vor allem für den Mittelstand attraktiv. Wer sich von klassischen On-Premise-Lösungen verabschiedet, also Lizenzmodellen, bei denen Software in der eigenen Serverumgebung installiert wird, wechselt zumeist zu Software-as-a-Service-Modellen (SaaS), die in Public Clouds liegen. Das trifft auf gut 70 Prozent aller Mittelständler zu. Für sie bedeutet Cloud-Computing eine niedrighschwellige Chance, ihre Geschäftsmodelle zu digitalisieren. Man verzichtet auf eigene Hardware, die Pflege und Updates fordert, wodurch Ressourcen frei werden. Dazu kommt die bedarfsgerechte Skalierbarkeit für eigene unternehmensinterne Lösungen, also Flexibilität zu überschaubaren Kosten.

ERP AUS DER CLOUD

Rund ein Drittel aller Anwendungen, die aus der Cloud betrieben werden, sind ERP-Systeme – mit steigender Tendenz. „Das sehen wir bei unseren Kunden ganz klar“, sagt auch Josef Lederer, Geschäftsführer des Systemhauses Lederer in München, das der BSS-Gruppe angehört. Das IT-Systemhaus bietet seine Branchenlösung BSS.Clean auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central zwar immer noch in der stationären Variante für Kunden an. Neukunden sind inzwischen automatisch Cloud-Kunden, die Wechselquote bei Bestandskunden liegt aber bei nahezu 70 Prozent.

Das hat sicher auch damit zu tun, dass Microsoft den Unternehmen mit Bridge-to-Cloud-Modellen und diversen Testoptionen den Wechsel schmackhaft macht. Allerdings haben sich die gesamte IT-Infrastruktur und die damit verbundene Angebotsvielfalt für die Kunden rasant entwickelt, so der IT-Fachmann aus München. Microsoft selbst hat seine Cloud-Dienste und die Entwicklungstechnik ausgebaut. Das bringt für IT-Anbieter wie die BSS-Gruppe einige Heraus-

forderungen mit sich, weil sie ihre Lösungen an die Entwicklungsumgebungen und die Richtlinien von Microsoft anpassen müssen – und das geschieht nicht von heute auf morgen. Die BSS hat ihre eigene App BSS.Clean in den letzten zweieinhalb Jahren für Azure, die Cloud-Computing-Plattform von Microsoft, fit gemacht. Anfang letzten Jahres, so Josef Lederer, war es so weit. Der letzte Schritt war, die Cloud-Richtlinien von Microsoft anzupassen, um ihr Produkt im App Store anbieten zu können.

500 MILLIARDEN LETZTES JAHR

Das Wachstum rund um das Cloud-Computing lässt sich auch in nüchternen Zahlen ausdrücken. In den letzten Jahren sind die weltweiten Umsätze, die allein Microsoft mit Cloud-Services macht, stark gewachsen: von knapp 27 Milliarden US-Dollar im Jahre 2018 auf rund 40 Milliarden alleine im ersten Quartal 2025. Im letzten Jahr lagen sie bei rund 140 Milliarden US-Dollar. Tendenz steigend.

Gut 500 Milliarden US-Dollar setzten Anbieter insgesamt im letzten Jahr um. Zu den größten zählen der Amazon-Web-Service mit rund 30 Prozent Marktanteil, dann die Google-Cloud und eben Azure ▶



In der Cloud zu arbeiten, ist unterm Strich einfacher, effizienter und kostengünstiger. Markus Wasserle



Neu von Fristads: Forsbo – nachhaltige Unternehmenskleidung mit durchdachten Details und fairem Preis. Forsbo ist das neue, innovative Konzept für Gebäudereinigung und Service. Die Kollektion überzeugt durch leichte, bequeme Kleidung mit klarem Design und modernen Schnitten. Nachhaltigkeit trifft auf Funktionalität und Komfort – ideal als Firmenkleidung.

Corporate-Workwear für Reinigungsprofis.



Vor 21 Jahren als Einmannbetrieb gegründet, beschäftigt die Gebäudereinigung Wasserle heute 400 Mitarbeiter.

von Microsoft. Die umsatzstärksten Segmente sind SaaS-Lösungen, bei denen die Anbieter die komplette Software quasi als Komfortlösung und die dazu nötige Infrastruktur bereitstellen.

DER WECHSEL KOSTET

Vor wenigen Jahren waren es in erster Linie Sicherheitsbedenken, die Sorge um die eigenen Daten, welche die Unternehmen von dem Schritt in öffentliche Clouds abhielten. Mittlerweile glaubt kaum jemand, dass er seine Server so gut schützen kann wie Microsoft oder Google ihre Rechenzentren. Zumal Anbieter wie Microsoft Daten in Deutschland oder Europa speichern und sich auch zu den regionalen Datenschutzrichtlinien bekennen.

So sieht das auch Markus Wasserle. Die Vorstellung, er könne einen eigenen Server annähernd so gut sichern wie die großen Cloud-Anbieter, scheint ihm eher unwahrscheinlich und weitab vom Kerngeschäft. Der Gebäudereinigungsmeister hat sein Unternehmen vor 21 Jahren als Einmannbetrieb gegründet und beschäftigt heute 400 Mitarbeiter. Jährlich wächst seine Firma um rund 15 Prozent, was in München mit ganz eigenen Herausforderungen verbunden ist. Markus Wasserle zählt zu jenen Unternehmern, die ihren Mitarbeitern Werkwohnungen zur Verfügung stellen. Seine Reinigungskräfte sind in München und Südbayern unterwegs, vorwiegend für Kunden aus der Immobilienwirtschaft und der Industrie, wie Hilti in Kaufering oder Kuka in Augsburg.

Digitale Tools stehen für ihn für Effizienz. Sie tragen nicht wenig dazu bei, sein Team zu entlasten. Vor zwei Jahren wechselte er zunächst aus der On-Prem-Welt in eine Private-Cloud-Lösung, die die BSS zur Verfügung stellte, und nutzt die Branchenlösung des Systemhauses heute in der Public Cloud von Microsoft. Der Aufwand und die Kosten für so einen Wechsel sind nicht zu unterschätzen, so der Unternehmer. Das sei in gewissem Sinne auch ernüchternd gewesen. Er inves-

tierte also in den vergangenen zwei Jahren in Schulungen und Infrastruktur. Jeder Mitarbeiter arbeitet heute zum Beispiel mit einem eigenen Laptop.

Der Wechsel war zwar nicht günstig, das betont er mehrfach, aber die Kosten hätten sich längst ausgezahlt. Entscheidend ist für ihn, dass es jetzt wesentlich effizienter in der täglichen Arbeit zugeht. Immer und überall auf wichtige Daten zugreifen zu können, war für alle im Betrieb eine spürbare Verbesserung. Hinzu kommt, stets die neueste Softwarelösung zur Hand zu haben. Die Datenauswertung über Power-BI, eine Plattform für Self-Service und Business Intelligence (BI), und die Nutzung der Daten funktionierten über die Public Cloud besser als beispielsweise in der Private Cloud. In der Cloud zu arbeiten, sei unterm Strich einfacher, effizienter und kostengünstiger, bekräftigt Wasserle.

KI UND ROBOTIK

Wie er sehen viele Cloud-Computing als strategische Entscheidung, sagt Josef Lederer. Die volle Integration von Microsoft Office 365, eine optimierte und agilere Performance oder auch die künftige Nutzung von KI stehen weit oben. „Unsere Kunden bekommen mit dem Copilot von Microsoft zum Beispiel ein Tool geliefert, das nicht nur einfache Texte generiert, sondern bereits Prozesse im Auftragsmanagement auslösen und so Aufwand abnehmen kann.“

Die nahtlose Integration weiterer Apps aus dem Store komme noch dazu, so Lederer. Dafür müssen keine Schnittstellen mehr programmiert werden, man könne neue Anwendungen wie etwa Zeiterfassung quasi per Knopfdruck hinzufügen. Auch Robotik ist für nicht wenige ein Thema. Neue Lösungen sind schneller integrierbar, wenn die Software immer up to date ist und Rechenkapazitäten lassen sich bei Bedarf einfach dazubuchen, ohne in teure Hardware zu investieren.

KEINE PARALLELWELTEN

Cloud als das neue Normal? Markus Wasserle würde den Satz unterschreiben. Neben der Effizienz und Alltagstauglichkeit seiner digitalen Lösungen ist es für ihn schlicht der Blick nach vorne. Wer seine Firma auf die Zukunft einstellen möchte, egal in welchen Größenordnungen man da denke, sei gut beraten, sich mit dem Thema zu beschäftigen.

Was er nicht empfehlen kann, ist, zwei Systeme parallel zu betreiben. Der Wechsel stellt jedes Unternehmen vor enorme Herausforderungen und Mehrbelastungen. Aber wenn man es verpasst, ihn einigermaßen zügig umzusetzen, und sich die Möglichkeit lässt, in zwei Welten zu arbeiten, dann wird der Wechsel nicht gelingen. „Es muss den Tag geben, an dem man springt“, meint Wasserle. ■

Reimund Lepiorz

markus.targiel@holzmann-medien.de